

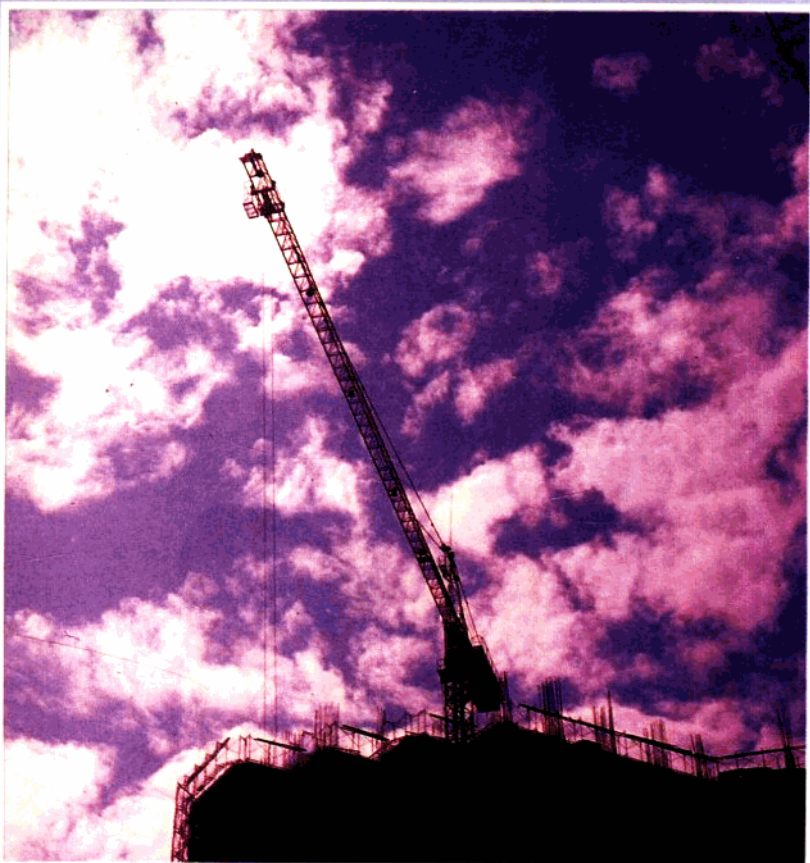


經營者叢書

# 如何創造財富

意志和行動是創造財富的兩大要素

王威廉 編著



## 「經營者叢書」

●序

衆所周知，企業經營的基本精神在年取最大利潤，以報國叔世，在此前提下，我們勢應超越沿傳已久的互通有無經營方式，拓展出適應今日全球交易頻繁，且競爭激烈的商業形態，方能在日新月異的經濟進展下，長途而有成。

其實，企業經營本就是一項無上的挑戰，更是一種君子之爭的生活藝術。所以，經營者本身除了必須具備優越的經濟頭腦，及豐富的經驗等條件外，觀念的革新、新知的吸取、現狀的改良，更是有抱負的企業經營者應具備的理念。八十年代的經營，不應再專重營業績效，無論任何形態的企業，唯有在營業、企劃、人事、生產、行銷及財務等條件的配合下，方能發揮最大的統合戰力。

本公司有鑒於經營企業之不易與經營者之難為，遂有此「經營者叢書」之發行。不論是著作或譯著，皆為專門性的知識與極具實用價值的經驗論述，誠可謂一流之選。

您，只要懂得吸收體會，必能嫻於運用經營技術，而於實踐的過程中，漸臻理想目標，以獲致最高之經濟效益。

## 前言

目前正值經濟不景氣，碰到的人幾乎都是憂形於色，來到我這裏的朋友，往往拿「不景氣到什麼時候會好轉啊？」的問句代替了寒暄。

可是我則這樣地反問：

「什麼？不景氣？那兒的話？」

我認為如果一個人為景氣的動向所左右，則這個人一定沒有出息，我是連想都沒有想到這個問題，因為我從十九歲開始獨立以來，十三年中，歷盡艱苦努力奮鬥，總算有了今天。

可是我一次都沒有覺得辛苦，不過，我却有過打擊、有過失敗，並且有過絕望的感覺，每當我遭遇到困難的時候，我心裏就這樣想：「沒有今天那有明天」，咬緊牙根把它度過。

我為什麼一點也不洩氣、氣餒呢？我在童年是見了人連招呼也不會打的男孩子，這是因為我尚未成為商人之前，我是在汽車工廠做工、月薪八千日圓的工人。

我有夢想、也可以說是有野心，當我有了一「想成為世界大富翁」的願望時，我產生了勇氣，於是我也像完全改變了似的變成了堅強。

什麼東西最容易驅使人去努力奮鬥？那就是閃爍著光輝的男人的野心，當你朝目標奮發前進的時候，會忘記了所有的邪念。當你置身於困難的環境中時，也就是你最充實的一刻、最有意義的瞬間——我經常是這樣想。

一個男子漢他的人生是開始於當他有了目的的時候，於是產生了想做什麼的慾望，不過不能祇是標榜，應該採取行動。

祇要你具有這個打算，夢想也好、野心也好都不難實現，問題是你如何去抓住它，

如何去實現它。

很多人因遭受挫折就會半途而廢；又完全依照本能而生存，一定一事無成。必須嚴格地自己約束自己、不斷地磨練自己，如果能夠經得起繼續地努力才會成功。

現在很多人稱我是幸運的人，在別人的心目中或許的確如此，可是十年前我還不過是騎著自行車販賣電話迴轉臺的行商，當碰見附近的熟人時，還覺得有點難為情。

然而我却充滿了夢想和野心，不飲酒、不吸煙，凡是和自己的目的違背的行為，連一顧都不顧，一天二十四小時，一心一意地埋頭在工作。

人是可以改變的，我原來是連一點才能也沒有的人，由於繼續不斷地努力，像奇蹟出現似的，我完全改造了自己。

你即使現在開始決不會太晚，這和年齡是沒有關係的，每個人誰不希望過著有意義、燦爛的人生？尤其是男人經常有他的慾望。祇要你的目的永不動搖，對日常即使是極細微的現象也就不會去忽略，任何事情都能作有效的利用，你會成為一個了不起的人。

本書中有我多年來努力的紀錄，敏感的讀者可能在字裏行間，聞到血和汗的氣味！這法不是在吹牛說說，而是一個平凡的人，沒有資本，為了達成他的夢想，固執奮鬥到底的一篇翔實報導。

# 目錄

前言.....一

## 第一章 意志

- 一 商人是活動的店舖.....二
- 二 寒暄是推銷的第一步.....三
- 三 不能將責任推給別人.....六
- 四 應該用誠心做生意.....九

- 五 不應逃避辛勞……………一一
- 六 設計「實績存款簿」……………一二
- 七 懦弱的人才算計別人……………一四
- 八 不是改變社會而是適應社會……………一五
- 九 經常要考慮屬於你自己的時間……………一七
- 十 做事必須帶有挑戰的心情……………一七
- 十一 拜訪顧客嚴記訓條……………二〇
- 十二 向著目標努力自有結果……………二一
- 十三 不要浪費時間……………二五
- 十四 時間因使用的人的心境而增減……………二六
- 十五 內行人和外行人的區別……………二八
- 十六 累蓄財富的祕訣……………三〇
- 十七 金錢託可靠的人來管理……………三一



- 十八 人生的目的並非事業而是賺錢……………三三  
十九 獲得金錢的方法……………三四  
二十 三人行必有我師……………三七

## 第二章 野心

- 一 勝負一念之間……………四〇  
二 有了大慾自無小慾……………四三  
三 不以現狀爲滿足……………四五  
四 金錢無關多寡重在運用……………四六  
五 目的必須正確……………五〇  
六 勇於克服自身缺點……………五一  
七 徹底自我改造……………五三  
八 我的宗教是「賺錢教」……………五六

- 九 經常應有「再賣掉一點」的想法……五八
- 十 商人的資本並非「現金」而是「人」……六一
- 十一 賺了一億還是一文不名……六二
- 十二 不要為別人工作應為自己工作……六四
- 十三 怎樣才能勝過別人……六五
- 十四 用智慧來判斷對方……六六
- 十五 怎樣觀察對方……六九
- 十六 商品流通的趨勢……七一
- 十七 爲了成功勇於挑戰……七二
- 十八 實現夢想的祕訣……七三
- 十九 凡事不能中途而廢……七五
- 二十 怎樣恢復信心……七七

### 第三章 實踐

- 一 怎樣說服對方……………八二
- 二 自己應和商品相稱……………八三
- 三 讓顧客懷著美夢……………八四
- 四 怎樣激起購買慾……………八五
- 五 像這種人是不會賺錢的(一)……………八七
- 六 像這種人是不會賺錢的(二)……………八八
- 七 事業家沒有傻勁不會成功……………九一
- 八 糾紛必須及早解決……………九三
- 九 怎樣成爲巨富……………九五
- 十 公司的利益和個人的利益應一致……………九六
- 十一 個人的能力畢竟有限……………九八

- 十二 先予而後取……………一〇〇
- 十三 先培養賺錢面相……………一〇三
- 十四 什麼生意能賺錢的想法是錯誤……………一〇六
- 十五 你必須有賺錢的決心……………一〇八
- 十六 坐而言不如起而行……………一〇九
- 十七 商人無年齡的限制……………一一二
- 十八 向經驗豐富的長者學習……………一一三
- 十九 老公公的故事……………一一四
- 二十 付款的時候要考慮再三……………一一六

#### 第四章 勇氣

- 一 做生意必須捷足先登……………一二〇
- 二 怎樣做領導人……………一二二

三	一分耕耘一分收穫·····	一一三
四	儘量發揮潛能·····	一二五
五	頭腦越用越靈光·····	一二七
六	有效運用過去的時間·····	一二八
七	經營者應多爲別人著想·····	一二九
八	不能有自我主張·····	一三一
九	不要忘記當初的心情·····	一三二
十	用新的觀念去賺錢·····	一三五
十一	經商方法的優劣·····	一三六
十二	做生意不一定需要店舖·····	一三八
十三	什麼是做生意的基本·····	一三九
十四	用三六〇度的角度觀察事物·····	一四一
十五	商人不能以自我爲本位·····	一四二

- 十六 一日之計在於晨……………一四四
- 十七 抓住機會就不要輕易放手……………一四五
- 十八 怎樣發掘人才……………一四七
- 十九 工作比待遇重要……………一四九

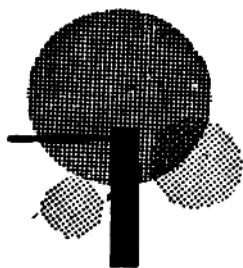
## 第五章 發展

- 一 經常要有「現在初學」的想法……………一五四
- 二 被人稱讚等於被人侮辱……………一五四
- 三 趁在不景氣時發展……………一五七
- 四 龜兔比賽的含意仍適用於現在……………一五九
- 五 不景氣時也有整天開工的工廠……………一六一
- 六 智慧是血汗的結晶……………一六三
- 七 有毅力才能成功……………一六四

八	開始順利未必就是好兆……	一六六
九	牢騷中有情報……	一六八
十	金錢買不到幸福……	一六九
十一	苦惱之中有命運……	一七〇
十二	人生健康第一……	一七一
十三	損益的計算不能錯誤……	一七二



章  
意  
志





## 一 商人是活動的店舖

商人乃是活動的店舖，這是我所得的結論。

有店舖的人和沒有店舖的推銷員，基本上並沒有兩樣。祇要你是拿著東西賣給別人，你不論到什麼地方都是商人——生意人，等於是活動的店舖。

你看了街上的店舖就可以知道：店員的態度是那麼地惡劣、商品的陳列是那麼地亂七八糟或者不夠清潔。像這樣的店舖，會有客人上門嗎？

推銷員也是一樣。如果不善於推銷、沒有笑容，也沒有人會買你的東西的。顧客大都採取防禦的姿態，若想突破這個堅固的防禦、障礙，達到自己的目的，你必須有比防禦力更堅強的進擊力量。

這種場合的攻進力量，並非是指僅憑幹勁的魄力，相反地必須有親切的良好態度。