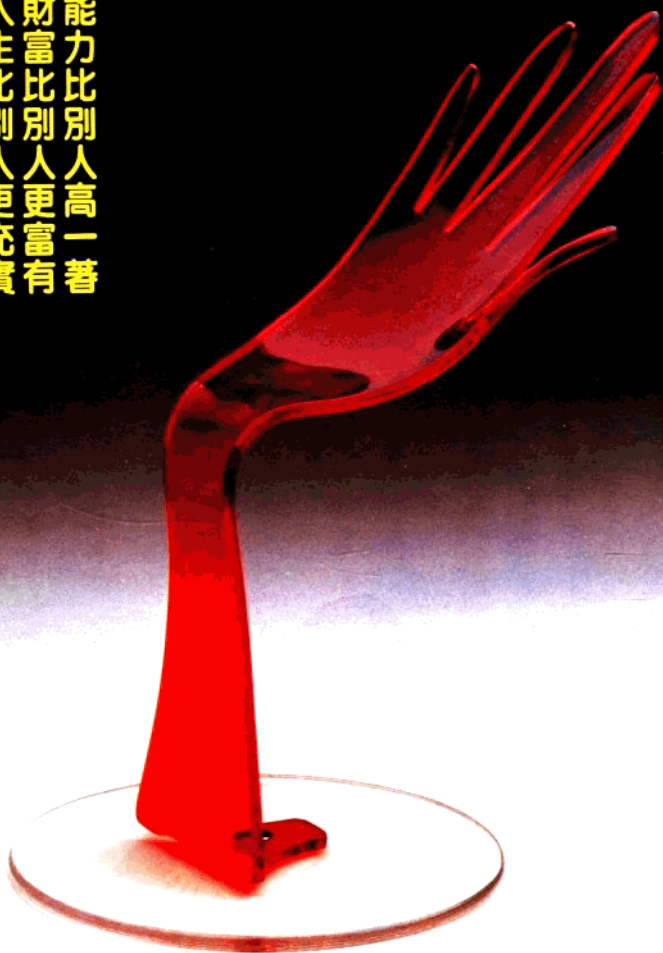


財富開發術

- 使你的能力比別人高一著
- 使你的財富比別人更富有
- 使你的人生比別人更充實

蔡弘文 ● 編著



27 417.3
CH w

經營管理 ⑤8

財富開發術

- 使你的能力比別人高一著
- 使你的財富比別人更富有
- 使你的人生比別人更充實

蔡弘文 • 編著

大展出版社印行

挖不完的寶藏——序

世界上每一個人都想成功，想擁有更多的財富。

賺錢的目的，是為了要滿足自己與家屬物質生活的享受；是為求得名譽、地位、尊敬、成就感、工作慾……等。追根究底，就是希望被人認定其存在的價值。人會為以金錢可購買的滿足而工作，也會為金錢買不到的滿足而更加努力工作。

那麼，如何做才能成功？才能賺取更多的財富？本書特由蔡弘文先生歸納為二十五大篇，針對個人的能力培養，到經營力的提升，都有一番獨到的提示與激勵，使個人在競爭激烈的工商社會上，凡事比別人高一著、比別人更富有、更充實，使您的「財富開發術」更具威力！

大展出版社 謹識



目錄

挖不完的寶藏——序.....	三
第一篇 如何找到理想的工作？.....	七
第二篇 如何邁向成功的人生？.....	一九
第三篇 如何提升自己的能力？.....	二三
第四篇 如何引起消費者的好印象？.....	三五
第五篇 中小企業如何與大企業競爭？.....	四三
第六篇 如何當一位推銷高手？.....	四九
第七篇 如何認清推銷的對象？.....	六一
第八篇 如何認識商品的生命週期？.....	七一
第九篇 創新的產銷法.....	七九
第十篇 推銷員的自我訓練方法.....	八七
第十一篇 如何向顧客推銷？.....	九五
第十二篇 如何滿足消費者？.....	一〇三

第十三篇	如何獲得對方的好感？	一〇九
第十四篇	如何使顧客自動上門？	一一九
第十五篇	如何掌握顧客的購買方向？	一二九
第十六篇	如何開發經營能力？	一三五
第十七篇	企業經營的成功診斷術	一四五
第十八篇	推銷能力的成長與突破	一六三
第十九篇	中小企業的經營法	一七三
第二十篇	如何當一位成功的推銷人才？	一八一
第二十一篇	如何發掘潛在顧客？	一九三
第二十二篇	如何當老闆？	一九九
第二十三篇	「購買模式」的影響與運用方法	二〇三
第二十四篇	如何當一位傑出的銷售主管？	二〇九
第二十五篇	時間管理的新觀念	二一九

第一篇

如何找到理想的工作？

繪製你的行程圖

現在，開頭第一句是——確切的決定你的目標。勿再那樣無目的地隨波逐流，尋找一種職業恰好是你最適於做的。第一步是衡量你的能力，你有很多的實際材料容你做這件事。在分析明白自己之後，你的範圍，便縮小到三四種擇業的建議。從中挑選一件最使你發生興趣的去做。可有三四種工作，是適合於你的？你對於其中必有一種最喜愛做。要點只是你「必須」有一個確定的目標。

不可把空想的野心與這種確實的目標相混。每人都願意上進，但你有無那種創造與遠識的能力呢？下邊是發展這種特點的方法。

清清楚楚地寫出你在下月中、一年，以及十年間的計劃與野心。你實在希望存下多少錢？要實際！你一年想存五萬元嗎？這不算多，你先尋得工作，來賺錢，每月存五千元，你只要堅決如

此做就可以辦到。

本年裏你打算讀幾本書？一個月看兩本有價值的？那麼一年你就可以讀二十四本。什麼是你的智能目標？什麼是你的財政目標？什麼是你的社會、職業、業餘目標？將它們一一寫出來！

然後在這範圍內尋找任何一種你的前途所賴的職業——這是一個很重要的技巧。我不在乎你從何處出發，或薪水如何少；有就比無強。並且在心中記住：你到正式工作完畢以後，你就屬於自己——你自己是上司——為你自己的工作。把你的暇時妥為分配利用。

並且在你尋找工作時——即使你已找到了——還當回到學校去或是加入夜校。你應該準備你自己將來擔任較高一級的工作。社會上的許多補習學校也有不少很好的函授科，學費都不多。你現在應該繪製你的行程圖——你應知曉你與你的目的地之間的路程。

把平俗摒棄·智謀見工夫

現在讓我們討論下一個問題。你怎麼才能獲得這些工作呢？第一個「必須」是去拜訪一位「適當的人物」同他晤談。最笨的事，就是走進某公司經理的辦公室，向傳達書記問該公司有無空位置。這是許多失業者的慣做的，你應當比這種人更聰明。

我常喜歡講起一個故事：一個年輕孩子，去某公司找事時，看見早已有四十多個人在門前等候，而忽然心生一計，獨得那件職業的故事。他在人群後邊站了片刻，想到他的機會很少。於是

，他走到附近電報局問道：「拍一封電報：多久可以發出？」辦事員回答說：「五分鐘後可發出。」那個孩子說道：「好的，請替我發這封電報。」幾分鐘後，西聯電報公司的報差，推開某公司門前的人群，送給該公司經理一封電報。內容是：「門外最後等著的是一个年輕孩子，願當差僅。」

那個孩子才十六歲，我不必說結果了吧！他的心中頗有智謀，而且在今日的競爭時代，足智多謀，是必須有的。

應當有智謀，不要只用平俗的方法做事。例如你想找一份工作，何不做一種有系統的大規模宣傳運動？假定你適於公事房裏的工作，你不妨先找出五十家大公司——查電話本打聽你的朋友等等。你還需問清楚每家公司是誰管聘用與解雇員工。然後開始寫五十封信，在信中開頭皆用有力的字句。

不要用那陳舊的詞句如：「我今天擬尋一工作，報酬多寡在所不計！」需要誠摯、爽直——而略提一點引起對方注意的事。你不妨說，「我有十七種不同的工作方法，能夠節省現代公事房的支出不至減低效率，」或說「你可以從我得到收益，我可以替你分擔許多日常應辦的工作。」然後再將你能做那公司所做的事具體寫出來。不要只把你的履歷寫出一大堆，這些全沒用，除非你能把對於該公司可增加的利益有所說明。

屢出奇兵・謀職有術

你發出去這五十封信之後，你應當去作五十處拜訪。這是一個能幹的售貨員所做的方式，也是你應當仿效的，成爲一個推銷你自己的勞役的能幹售貨員。將你要拜訪公司的先後次序列出，使你節省時間與精力。

假如你做完這五十種拜訪而仍不能將你自己推銷出去，這就證明你的能力還不足。你應當再求充實改進，再多學習，再多讀書，再多練習，我方才所說的辦法是直截了當的，固然有其困難，卻是最好的辦法。此外你自然可以看報章上廣告欄的徵聘啓事，不過要注意那家公司的根基與營業狀況是否穩固。

一般青年人所犯的最大錯誤之一，就是直到他已經失業之後才忙著另尋職業。應當在你還有工作時，便準備第二步驟。學習你工作技術方面的種種知識——注視著比你的工作再高一步的工作。學習與訓練會發展你的自信力，假如你現在缺乏自信，那是因爲你的下意識很明瞭你的能力限度。掃除這些障礙吧！就像曾有一個船務運輸員，看見某公司門前懸著徵聘運輸員的招告牌，他立刻摘下告牌夾在臂下走進公司的經理室開口說道：「我當過船上運輸員，何時讓我們開始工作？」這就是自信力的表示。

謀業者還當記住此點：社會上有數千機會之門正適合你的才幹，而且許多都會使你得到成功

。你不必是天才，只須具有機巧並向正當的門徑走去。

讓我鄭重說明在任何一種企圖活動中，不論是謀職業、宣傳一種貨品或是獲得你的愛人的心，最重要的一點就是：利用腦力工作一小時，勝似六小時的跑腿工作。你應該計劃你的企圖，並且使它生效！

運用一切熟人的關係

現在附加幾點別的意见。心理學家說，一個男人的工作，需借重心智與情感的力量。他們認為工作之與他，就如同女子之與母性天職。一個男人想盡了方法，利用各種正當門徑，尋找自己應做的工作並非羞恥。我說這話乃是因為下面將提到的建議，對於一些人，也許會覺得困難。那就是：利用你的朋友、你的親戚與你所熟識的人。

我的意思當然不是讓你當一個依賴者，那將破壞你的目標。做的技巧乃是起頭有一個妥善計劃。坐下取出紙筆，先想想並寫出你的家族與朋友之中誰在做什麼事，你的老同學或親戚都有工作的，列出一張名單，給他們通信或用電話接洽，排定時間去拜訪他們，同他們單獨談話，誠懇的將你能所做的工作告訴他們，這些人之中必然可以給你一個機會。

在另一張紙上不妨列出你以前的同事，與多少有點相識的人們，你不必希冀他們一定能幫助你，但湊巧他們卻能介紹給你一件很合適的工作。你不必親自去拜訪，寫一封誠懇有趣的信去，

說明你以前怎樣同他相識，或替他盡過一點勞役，你所適於做的工作他也許無法直接安插你，或者他認識的朋友中正需要你這種人才，他若能代為介紹，你當然表示十分感激。主要的是你多用腦力，省得徒勞體力。利用每種機會、每位你所認識的人，以達到你的目標。你這樣做至少心中還愉快，因為你在做有所建樹的事，你是在找工作，而不是坐在屋裏躺在床上空候機會。但是開始要做對了，不可尋找你不能幹得長久的事情，要去尋找你最適於做的。

免遭裁撤·多方奮進

白傑森在他的傑作「擇業論」一書中，把所有的工作人員分為四類。

第一類是「不關心」者，這一類的男女工作人員唯一的興趣和目的，只是在每月領薪金。這人總是不時抬頭看鐘，一聽下班鈴聲跳起就走。

第二類是一些搗亂份子。

第三類是唯唯諾諾的順服者。

第四類方是負責任勤工作的優良份子。

在任何工作地方勿自以為高出他人而顯出驕傲態度，那樣早晚會被你的經理上司看出你是員工中不調和份子。對於工作當有興趣並關心，假如你適於那種工作自然便有興趣。要養成負責心，假如你是某部的商貨員，你應當感覺擔任那一部的任務是高貴的。假如你是管帳員，使你所記

的帳冊整潔、精確，作為同仁的範本。

你應暢快的與同仁相處。你若看出公司行政或工作何處錯誤，應當作有益有效的建議。說明你的見解與糾正的方法。措辭要妥當，因為也許你看法錯了，把意見交給你的主任即可不必直接送給經理。公司當局對於你的熱心精神一定歡迎的，再有一件重要的是須有幽默感。這並不是滑稽談話，或憤取笑別人的錯誤。真正懂得幽默的人到處都受歡迎。

現在我應該說出一個晉升方案，不過我早已說明任何一個方法並非恰合你的情形，你應當根據我的建議，用心想出適合你自己的方案，俾使你的職業地位愈鞏固，使你對於公司的重要性日增，只要你實際去做，決不必擔心被公司裁撤。

第一步：當然你應該選擇你最適於做的工作活動。對於這極關重要的第一步，不可只憑猜測。第一步走錯了，將會使你耗費多年的精力而徒勞無功。分析你自己——用個性分析法——並且要確實明瞭你自己。

第二步：問你自己「在你所挑選的職業中，那一部門的工作你能做得最好呢？」這裏還是以個性分析法為你的良好導師，因為它可以診斷出你的工作能力長處。例如你對於化學工業有興趣，那麼你適於推銷化學製品。又如在會計方面，你適於作統計與數字的工作嗎？記住：選擇適當的工作部門，與先投入適當職業界同樣重要。

靠意見思想·節節的晉升

你選定了某種職業之後，應當再選擇同業中一二個最好的公司或機關，考量該公司內的工作人員們。第二步，是證明給公司知道你正是他們所需要的人員。一旦工作確定進到公司裏邊，你就應當努力去做的。

最後，把你的工作做得極好，以便作為擔任更重大的工作預備——每一步的晉升便是第二步的階石。在此我應當警告那野心過大，而聰明不足的工作人員常犯的一種錯誤。預備晉升固然是好事，但不要忘记公司雇用你，是希望你先把現在擔任的工作辦好，你不妨先學習別人的工作，但除非到公司派你去做事時，切勿越出你的範圍替別人代庖。這並不是說你不該同別人合作。

最後還有幾點忠告。不可批評挑剔同事、更不可對人多講你公司裏的種種，假如你的公司需要對外宣傳業務而登廣告，要遵守公司的規則，舊同事也許以不遵守規則為榮，但他們或許早已被公司當局列入裁員名單上。你再大也太不過你所在的公司機關，你的光榮只是公司分給你的。

要守信用。你所說的或所允許的一定要做到。商業組織完全基於信用，不要時常爭辯。最好爭辯的是律師們，但除非有人出錢聘請，他們決不爭辯。最後一點——也是最重要的——要銳意向你的最終目標去做。利用每個機會、每種學識，讀每種技術的書籍或商業刊物；利用每種方法與才幹使你逐步升上事業的階梯。

這裏有一個實例——我接到一位在房地產公司做事的青年的來信。上邊寫著：

「……一位比我高一級的，昨日辭職轉到別處去，我現在得到他的位置，這完全要感謝你給我的幫助。因為本公司中還有一位同事與我的位置相等，但經理卻很聰明，讓我們二人各寫出任那個位置後的工作計劃。我乃利用過去從先生學習的技巧。我分析敝公司經理的個性，斷定他是最喜歡意見的。因此我的計劃列出所有我能想得出的意見，我提出許多建議，果然發生奇效。我得到了正式升任與每月增薪一千元。」

以上的實例，就是我所指的，利用意見思想得以晉升。多少人能如此做呢？

何不當你自己的上司

假如你現時的職務居於人下，決心拔脫愈快愈好，去當你自己的上司。只要是為你自己做事，那管是沿街賣報也好。但同時需要記住，你天生雖然宜於當執行者，你自己卻應當準備你的資格。選一門商業行政的專門課程讀，加入演說訓練班、選讀經濟學、商業效率、售物管理、人事管理等基本學識。例如，學習怎樣發令時面帶微笑——學習當領袖與勸說人的藝術。我已說過學習訓練與經驗能幫助你，但執行家最重要的特長之一就是：能認識他人，知道怎樣去對待他們。

我現在要給你幾種暗示怎樣去打破你的工作桎梏。假如本文與你自己分析的結果，說你具有執行或管理工作的才幹——假如在衡量你的能力時，說是你應當是一個獨立的工作者——工頭或

領袖——取出一枝鉛筆記下後面我所講的。因為我要列出一些工作（只需要很少的資本）是任何男女可以做，而且各當自己的上司。有的職業也許是很不常見，但是你要明白我在分析一萬六千人的職業時遇到許多奇特的例子。我告訴你這些職業之前，我要警告你不可冒然跳到某一種職業。

當然你應該先分析你自己，但在應用科學技術之外，還當應用常識。讓我舉一個實例說明。

我認識一位年輕女子，她的丈夫失業了。她來找我為她分析個性。我勸她做藝術的業務——尤宜當攝影師。但她曉得照相館已經太多了何必再去加入競爭。她坐下來用腦子想。她得到三個要點：（一）她平常有一只照相機並略懂一些攝影術；（二）她在城中有許多的朋友；（三）她喜歡孩子們並與他們很熟識。

於是她發出去七十封信，寄給她的已結婚的朋友們，說明她開設了一個照相室，特別對兒童攝影有研究，她把所有認識的朋友家子女們的生日記下來，每逢快到孩子的生日之前，他們的母親便接到一封很客氣的信，勸說何不替孩子照一張像作為紀念。這個生意果然很發達，她的丈夫也有工作，而她現在賺的錢比他還多。

招徠有方·全靠腦力

山明水秀之區的農家，自己有輛大汽車。於是把大汽車後邊添上廚房臥室，專招徠年輕人作