

商場經營與創業階梯①

激發潛能



李幸模 校訂

商場經營與創業階梯叢書①

激發潛能

校訂：李幸模

主編：精英企管顧問公司
財鑫企管顧問公司

著作權登記
翻印必究

定價 90

商場經營與
創業階梯①

激發潛能

主編：財 鑫 企 管 顧問 公 司
編：精 英 企 管 顧問 公 司

校訂：李 幸 模

出版者：聯 亞 出 版 社

發行人：張 文 宗

台 北 5 9 6 0 9 號 信 箱

發行址：台 北 市 厦 門 街 1 4 7 巷 3 號

郵撥帳號 18745 電話：392-5296

法律顧問：陳 培 豪 律 師

印刷者：其 宗 印 刷 有 限 公 司

地 址：台 北 市 環 河 南 街 二 段 1 1 3 巷 7 弄 1 6 號

局版台業字第1356號 1981年10月5日出版

總序

潘仰山

企業經營可以說是一門青年的科學，也是一門相當深奧的學問。特別是在此經濟急遽變化的經濟社會，對於想獨立創業的人，更是需要時時刻刻地面臨一切的衝擊與挑戰。因此，經營的優劣便是企業成敗的關鍵因素。

由於科學與技術不斷的進步，企業之間的競爭今非昔比。加上經濟環境錯綜複雜，市場景況的變化莫測，因此，身為企業經營者，更需要具有深遠的眼光、有膽識的前進魄力、及創造的精神，在經營管理上求新求變。

基於為社會青年及欲於創業的人，歸納一套有系統的創業意念，茲有本套書的編成。

這套書共有十本，經審閱計分：①激發潛能——為激發每個人潛在的才能，以應對多變的企業經營 ②培養創造力——啟發每個人求知的慾望 ③商場觀人術——身為經營者應知如何識人與用人。 ④商場交涉術——在商場上如何運用巧妙的交涉方法，打敗競爭對手 ⑤成功的管理者——主管應該如何駕馭部屬，使能心悅誠服 ⑥自我創業——提供你創業的各種技巧、方法

⑦中小企業的經營——重點在於使創業者了解各中、小企業的經營方法 ⑧經營決斷——身為經營者、或是欲於創業的青年應如何運用果斷的能力投身於企業之中 ⑨強力推銷術——說明推銷的各種技巧及如何掌握顧客的心理。 ⑩賺錢的副業——是創業的最後階段，同時副業也是一項豐虞的收入。

從國內書籍中，扼要的歸納了九個階段，累積了許多專家的經營方法，並揉合了最進步的企業經營精髓，每本書皆能切中綫要，其卓越的見地，為創業者最佳的經營藍圖。

同時，在編此套書的過程中，聯亞出版社的同仁們，盡了很大的努力，意使這套書達到完美，這是我感到敬佩的。我並盼望由這套「商場經營與創業階梯」的產生，能為商場培植更多的新秀，光明磊落的在社會上奮鬥，也希望在商場上的同業們，能因此套書更上一層樓。

編者序

人的一生中，到底怎樣才算「成功」？賺大錢嗎？或立身處世出人頭地呢？

辭典上對「成功」的解釋，是「要把事業做成功」。外國字典上 success「成功」是「自己嚐試或努力以獲得好的結果。」

本書中「成功」一詞用得非常多，不過，請不要誤會，這裏所謂的「成功」，並不是指成就富翁式的產業，也不是指出人頭地。而是讓自己日夜盼望的事情獲得實現。

本書並沒有一一列舉各項典故，但却引用了很多思想家和效率研究家的構想和故事。

二十多年來，我翻譯了將近一百本有關「自我啓發」的書籍，那些思想一直流轉在我的歲月裏，變成我自己思想的一部分，所以寫本書時，這些思想有意無意間就流露了出來。

以前，我曾聽說過一種說法：「偷一個構想，是所謂的剽竊；假使偷了很多，就成了教育。」在本書裏引用了很多人的構想，目的無非是希望達到後者的效果。

會購買本書，想必你一定是很向上心的人；就因為你是個肯上進的人，我倒想誠懇的贈您一句話：「想要成就偉大的事業：秘訣是不要將自己的能力，侷限在有限的肉體裏面。」

本書一再強調的，也正是這一點。

校訂序

「天生我才必有用」，有些人終其一身庸庸碌碌，結果還是兩手空空，便怨天尤人，大有時不我予之慨。

人終其一生所發揮的腦力和智慧只佔全部的百分之三十，換句話說，有百分之七十的能力尚未發揮，因此，懂得發揮自己的潛能的人，定可有一番大作爲，而步上成功之道。

一位成功的人必定是懂得如何去發揮自己能力的人。而要發揮自己的能力，必須要了解自己的能力，開發自己的能力。

本書要點在於引導經營事業的朋友，如何去發揮潛在能力的技巧，期使個人能力倍增，從觀念到自我的分析、而設定人生目標，以及如何組織化、效率化並妥善的把時間加以管理，使個人的行動力和腦力皆能充份發揮，並隨時自我再教育，以讀書維持新的知識來源，此外，再強化實際關係，以促使個人的能力被肯定或認同。

目錄

總序

編者序

校訂序

第一章 能力？能力！.....一

1 能力以需要為基點.....二

2 心理能力更重要.....四

3 希望就是成功的墊腳石.....五

4 就差那麼一點點.....八

5 自我啓發的技巧.....一〇

第二章 自我分析是成功的第一步.....

一三

1 領悟生命的曙光.....一四

2 自重人重.....一六

3 自我檢核法.....一八

4 如何分析自己.....一九

5 如何使缺點變成優點.....二一

6 認識自己的真本領.....二四

7 改善自己的計劃表.....二五

第三章 理想是不滅的燈塔.....二七

1 理想是成功的泉源.....二八

2 辯解是衰退的象徵.....二九

3 成長的歷程.....三一

3 錄 目

獻身目標·····	三二
5 長期計劃和短期計劃·····	三五
6 完成計劃的技巧·····	三八
7 目標的視覺化·····	四一
8 促使願望幻滅的心疾·····	四三
第四章 工作的組織化和效率化·····	四五
1 工作明文化、報表化·····	四六
2 如何加以組織化·····	四九
3 養成行動的習慣·····	五二
4 立刻就做·····	五四
5 未雨綢繆·····	五六
6 心尺測量法·····	五七
7 涓涓細流成江河·····	六〇

第五章

時間的管理

8 寓工作於娛樂·····	六二
9 簡化工作的方法·····	六四
10 如何運用自己的工作·····	六八
11 如何利用週末假日·····	七〇
1 把握現在的重要·····	七二
2 時間的數學·····	七四
3 時間價值的測量方法·····	七六
4 如何來使用時間——(一)·····	七九
5 如何來使用時間——(二)·····	八四
6 簡化工作的公式·····	九〇
7 編製日程表的方法·····	九二
8 為了提高效率所製成的特殊日程表·····	九三

第六章 行動力與腦力活動

9 提高日程表的速度	九四
10 如何使工作一氣呵成	九五
11 在同一個時間內做兩件事的方法	九七
12 一天時間中最大的利用法	九九
1 如何支配自己	一〇四
2 熱烈需求的重要性	一〇八
3 如何啓發人的熱烈需求	一一〇
4 開始行動的技巧	一一三
5 持續工作的技巧	一一五
6 支配有效率的時刻	一一六
7 運用情緒效率週期技巧	一一七
8 參加社團、啓發自我	一一八

9 擴大視野的方法.....	一一九
10 積極主動的精神.....	一二一
11 精神集中法.....	一二三
12 忙裏偷閒的充電.....	一二六
13 變換心情(一).....	一二八
14 變換心情(二).....	一三一
15 變換心情(三).....	一三三
16 休息的技術.....	一三四
17 加強記憶力的方法(一).....	一三六
18 加強記憶力的方法(二).....	一三八
19 驅除煩惱的方法.....	一四二
20 驅除情緒低潮的方法(一).....	一四四
21 驅除情緒低潮的方法(二).....	一四六
22 養成自信的五種態度.....	一四九

第七章 再教育和意見交流

23 創造思考的技巧·····	一五一
24 克服傳統的消極觀念·····	一五四
25 產生創造力的捷徑·····	一五五
26 把握一切機會，發展創造力·····	一五八
27 交際有利於創造力的發展·····	一五九
28 改善無止盡·····	一六一
29 每日反省的日記·····	一六三
30 傾聽啓發創造力·····	一六四
31 發展創造力的四種方法·····	一六六
1 接受訓練時的心理準備·····	一六八
2 自我訓練·····	一七一
3 讀書的方法·····	一七三

第八章 促進人際關係

4 閱讀技巧·····	一七五
5 深入的閱讀方法·····	一七八
6 速讀法的內容·····	一八〇
7 二十五分鐘的速讀方法·····	一八四
8 如何寫出暢達的文章·····	一八六
9 成功的人、常常專心傾聽·····	一八九
10 把發言權讓給對方的好處·····	一九一
1 一將功成萬骨枯·····	一九四
2 積極、消極的頻率·····	一九五
3 掌握對方的心理·····	一九八
4 把功勞授予部屬·····	二〇〇
5 原諒別人的缺點·····	二〇二

目

6 受人歡迎的座右銘·····	二〇三
7 龍交龍、鳳交鳳·····	二〇五
8 高瞻遠矚·····	二〇六
9 怎樣處理小人的毀謗·····	二〇七
10 面對責難的技巧·····	二〇九
11 如何讓對方接受你的意見·····	二一〇
12 與人相處之道·····	二一二
13 要記住對方的話·····	二一四
14 記住他人的好惡·····	二一五
15 適度的幽默·····	二一六
16 成功需要他人的支持·····	二一七
17 寧可選擇荊棘的道路·····	二二二

第一章
能力?能力!