

投資高手系列 ②

直覺取勝

Practical Intuition
for Success

逐步增加財富的計畫



Laura Day 蘿拉·戴◆著 胡淑玲◆譯

直覺取勝

Laura Day 蘿拉·戴 著
胡淑玲 譯

國家圖書館出版品預行編目資料

直覺取勝/蘿拉·戴(Laura Day)著;胡淑玲譯。

--- 一版。---臺北市:金錢文化,民 87

面: 公分。---(投資高手系列;22)

譯自:Practical Intuition for Success :
a step-by-step program to increase your
wealth today

ISBN 957-792-153-1(平裝)

1.成功法 2.直覺

177.2

87000677

投資高手系列②

直覺取勝

作 者/蘿拉·戴

譯 者/胡淑玲

發行人/孫懷德

社 長/戴禮中

出版總監/薛植聰

主 編/李玉珍

責任編輯/莊碧娟

封面設計/黃聖文

出 版 者/金錢文化企業股份有限公司

地 址/台北市敦化北路102號12樓

電 話/713 5388

郵政劃撥帳號/14697941 金錢文化企業股份有限公司

電腦排版/上統電腦排版有限公司

核准登記證/局版台業字第6302號

定 價/320元

出版日期/87年1月24日

出版刷次/一版一刷

法律顧問/周憲文律師

著作權所有・不准翻印轉載

ISBN: 957-792-153-1

* 本書如有缺頁、破損、裝訂錯誤，請寄回本公司更換。

"Copyright©1997 by LAURA DAY, INC. Complex Chinese
Characters edition arranged with MELANIE JACKSON AGENCY
through Big Apple Tuttle Mori Agency, Inc. All Rights Reserved."

導言

直覺不是個見不得人的字眼，但是許多成功的人都避免去承認直覺的潛力及價值。有一個很成功的出版家（出版書籍最需要直覺了），同時也是個賭技精湛的人，當他在吹噓如何成功地預測下一把骰子的數目時，有人低聲說了一句「靠直覺」，他就頭也不回地衝出房間。

而另一個非常成功的期貨交易商，同時也是個壁球冠軍（這種運動事實上也大多要靠直覺），在一個小型宴會中，當話題轉到直覺的討論時，他亦立刻調頭走了。

事實上，推動美國前進的整個力量就是直覺，一種未經馴服的直覺，讓我們把公司買下來；讓我們設立一家店；並讓我們開發新產品。

這些的原始概念可能都是靠直覺而來，但是仍然需要努力且有意義的思考才能成功。我們計畫的行動結果會如何？而這些結果又會導致怎麼樣的情況？

在我們這個市場廣大的富裕社會裡，差不多任何事業都可以順利進行。美國確實是

一個富裕得可以浪費的社會，但是如果我們能夠明智地運用直覺，並仔細地過濾創意，就能夠更進一步善用這些資產了。

女人確實是擁有直覺的。在差不多二十多年前，並沒有太多女性投入工作職場中，也沒有太多女性躋身於管理階層。但現在她們卻以驚人的速度在商務界立足，而且快得令人目眩。在我的工作範圍內，女人都已經爬升到和男人同等的地位了。

這是如何發生的？全憑女人的直覺和努力！女人在進入商務領域之前就以擁有良好的直覺聞名了。因為直覺對女人來說是絕對必要的。跟誰在一起最安全？哪一條路走起來最安全？她們甚至用直覺和聰慧來選擇孩子的父親，雖然這個「系統」的運作現在越來越不容易。

經過調整的直覺可以運用在許多方面。幾年前在華爾街日報有一個頗具爭議的訪問，偉大的彼得·杜拉克（Peter Drucker）被問到為什麼這麼愛說話時，他給了一個簡單而漂亮的回答：因為我話說得越大聲，就學得越多。說話是彼得用來調整直覺的方法之一。

和心理醫師說話其實不也是如此？和經營管理顧問談話亦是如此，答案就在我們心

裡，只需要將它釋放出來即可，然後仔細地檢驗這些想法，再將初步分析的結果運用於產品中是很令人興奮的。

很多年前，在我尚未了解直覺或感覺是怎麼回事的時候，一位女同事進來我的辦公室，說她不同意我先前在一件事務上採取的態度。她說：「我全身的細胞都感覺到你錯了。」

從她那句話裡我學到了許多。現在我也運用「全身的感覺」於很多事情中，包括編輯文章、寫標題……等等。

「基礎書刊」(Basic Books)的著名編輯馬丁·凱斯勒(Martin Kessler)教我用兩種最簡單的問題來向任何事務挑戰：它是真的嗎？還是一派胡言？這兩個問題非常好用，我經常會用到。檢視你現有的條件，從頭到尾仔細想清楚，然後再去看自己的直覺反應，最好將它寫下來，再一一檢查。

許多年前，具有創造力的實業家包伯·史瓦茲(Bob Schwartz)告訴艾力克·烏坦(Eric Utne)說他在做決定時遇到了困難。烏坦要史瓦茲問問他自己對幾項選擇的感覺。如果感覺不錯，那就好；如果感覺它們不怎麼樣，那就要小心了。我也試了這

導言

個方法，它大部分時候都滿有效的。在此我同樣要說，你必須盡可能蒐集最多的資訊，並再三予以檢視。

愛因斯坦說，人類都只用到了實際潛能的百分之二至十而已，而善用你的直覺，則可能遠超過這個數據。我們可以將直覺當作原動力。直覺絕對可以使我們運作得更有效率。在此引用泰迪·羅斯福（Teddy Roosevelt）總統說的一句話：「我只是一個工作得比一般人更加努力的普通人而已。」

蘿拉將所有的事實都攤在我們眼前：直覺不只是一個感覺或一個創意而已。它是一個系統，而且很有效。

——馬丁·艾德斯東（Martin Edelman）

自序

在過去十年間，我曾經做過許多個人、企業或組織的顧問。通常都是在他們希望有所改變或有危機之時才需要我，而且大部分的時候都只會拿出一小部分的資訊要我詳細地分析。我通常可以找出這些公司營運上的片段問題點：業務、帳務、顧客服務或是其他問題。

詳究起來，我發覺自己通常只被要求分析一些獨立的病癥，而非從最基本的營運來發現問題。然而，最後在我替這些人或公司整體分析以後，不但能夠有效地解決該項特定問題，同時也消除了一些看來似乎無關緊要的問題。我曾經遇到一些人在事業上掙扎，而僅是因爲有某種理由，讓他們走錯了方向而已。

我期望能夠提供個人或公司對整體經營計畫做通盤檢討的機會，因爲我過去的生涯提供了這樣的機緣。在生下兒子之後，我遇到了個人的事業危機，不但以前的財務支持沒有了，同時還遭受到一項不相關的打擊和費用支出急速增加的問題。

目 序

我求諸直覺，然後展開一段明晰的自我對話，並且從各個角度透視目前所處的環境。之後首度體驗到我對自己做了很有價值的事，並因而創造更具價值及開發性且為他人所需要的市場。由於我讓直覺重新恢復了原本的我，因而強化了個人生涯的成功。

因此，我寫下這本書和讀者共享我的觀點以及如何增進個人成功的方法。

感言

一天晚上，我坐在蘇珊（Susan）及維克多·尼德霍夫（Victor Niederhoffer）家的晚餐桌上（這是我們依例在週末拜訪他們的時候）。維克多照例在晚餐時會唸一小段有名的文章，這一次他挑選了一段情節緊湊但絕非文學作品的東西，以符合我那小兒子的口味。可是連尼家的女孩們都出神地聽著那只適合小小孩聽的東西，對尼家將我和我的家人——山森（Samson）、亞當（Adam）視為他們的一分子，我深受感動。

我非常幸運有一大群好朋友，希望在此感謝他們平日對我的支持。

讓我先從貝斯洛（Mr. William Beslow）開始，你的正直和智慧（更不用說努力），讓我有成了成長的依靠，謝謝你。

傑克森（Melanie Jackson），我的經紀人，謝謝妳對我的信心及妳的才氣，而且總是挑選可以和小孩一起午餐的地點。

感 言

戴伯格 (Joelle Delbourgo) , 我的編輯, 謝謝你如此具有直覺, 讓我永遠用不著寫出一個完整的句子, 還有你的最佳編輯技巧及指導意見。

艾迪斯頓 (Marty Edlston) , 感謝你的友情和慷慨的行動與精神支持。

迪佛瑞許 (Carol Defrith) , 謝謝妳明智的指導 (每天早上七點鐘的指導) 。

亨瑞許 (Christine Henrich) , 謝謝妳明智的指導 (從來不在早上, 永遠都在半夜以後) 。

摩爾 (Demi Moore) , 就如我的母親/女兒/姐妹一般, 感謝妳敞開心胸和我及我的家人共享。

法蘭西斯科 (Jean Althsuler Frasciano) 和格利奇利 (Renee Glichlich) , 你們是我的勇氣和決心的模範。

我的教子 (Gabriel) 及 (Jeremy Glissen-Brown) , 感謝他們選擇我做他們的教母。

我的教女, 樂潔米娜 (Eva LaGamina) 和她的弟弟吉尤利歐 (Giulio) , 感謝他們教我要期待什麼, 還有新來乍到的弟弟范倫瑞歐 (Valerio) 也給我啟發。

我的義大利家人，樂潔米娜家的貝諾（Pino）、皮爾羅（Piero）、雷勒（Leyla）、史黛芬妮（Stephania）、諾娜（Nonna）和可愛的凱特瑞娜（Caterina），感謝他們二十年來的友情。

我的梅林導師，拉索（Burn dell Rosso），感謝你為我解開奧秘。

感謝蜜契兒（Alice Micheals）、托麗絲（Emma Torres）、布蘭絲福特（Helen Bransford）和麥絲（Suzanne Maas），讓我覺得我不過是另外一個披頭散髮、倒穿拖鞋喝茶的女人而已。

我聰明的兄妹們（依年齡順序）瑪莎（Martha）、亞歷山大（Alexander）及莎拉（Sarah），如果沒有你們的話，我會到處去找你們的。

我可愛的外甥們（依年齡順序）然夏莉（Zachary）、卡森（Carson）及歐利（Ori），你們是我們家族的驕傲和歡樂的泉源（還有你們的表弟山森），你們證明時代的巨輪確實進步。

我的爸爸，葛羅巴斯（Dr. David L. Globus）「一直是我們的「求生爸爸」，你教我「過去的就付諸流水」，而且你知道什麼時候該做孩子們的朋友。

感 應

羅賓遜 (Adam Robinson)：我很高興能夠認識你，並生活在你的愛之中。我愛你。

山森，謝謝你是這麼一個好人，而且能讓我分享你的電腦。

感謝你們所有人，你們知道自己該扮的角色，而且你們這麼地關愛著我的兒子山森，使他在每一個地方都習得你們好的榜樣。這是最好最好的禮物了。

謝謝。

序論

沒有任何問題可以由產生問題的意識解決。我們必須以全新的眼光來看這個世界。

——愛因斯坦·愛因斯坦 (Albert Einstein)

如果你正在閱讀這本書，我相信你是希望藉由閱讀這本書來增加更多的薪資或是財務淨值。但是同時我相信你也是期望能工作得更有效率，以得到滿足並且提高生活品質。

本書是能為你創造財富的地圖

所以這本書可以解答下列的問題：我如何扮演自己同時又能夠增加財富？這聽起來好像是個不太可能達成的要求，畢竟大部分的人只求能賺更多錢就滿足了。但是個人的需求呢？而這樣會不會要求太多了？

不，絕對不會。只要做自己就能夠賺大錢其實是很容易的事。困難的是，想要扮演一個不像自己的人同時又想賺錢。

事業上的成功不只是要「打敗競爭對手」，其實主要的關鍵還是在自己。而這個道理不僅適用於公司也適用於個人。

你擁有一項獨特的才能提供給就業市場。如果選對了要走的路，同時也會為自己開創一項獨特的事業。本書會提供一個按部就班的計畫，讓你了解你的野心，同時藉此增加財富。而你所需要做的，就是與合適的人有良好的互動關係，以及仔細地觀察你所在的市場中，是否有任何尚未被滿足的需求。

在第一章，你就可以學會能夠立即運用的技巧。就在今天，就是現在。

你已經擁有你所需要的任何東西

我不會告訴你如何去改變自己或是你的市場。相反的，我會告訴你如何去選擇運用你已有的技巧、知識和經驗，只要把現有的資源用在最有效的地方即可。簡言之，這本書就是要告訴你如何更加「善用你自己」。

以下的情況是否與自己類似？

「我不知道我到底錯過了什麼？我讀到別人成功的故事都是從最簡單而明顯的創意開始了他們的事業，而且一夜致富。爲什麼我就是沒辦法做到？」

「我管理一個部門，我們的每一季表現都在往下滑。我們找了專家顧問來，並試了所有能用的最新管理手法，但是好像沒有一項有效。我們到底是哪裡做錯了？」

「我經營一家大型公司，我們的生產力、品管和收益都有增加，但是我們的市場占有率和股價卻一直受到侵蝕。我該如何扭轉頹勢呢？」

「我把所有的退休金投資在股市裡。雖然我的有價證券在過去十年來表現不俗，但是我現在很擔心最近股票市場的反覆無常。多頭市場是否已經過了？或者我是否應該落袋爲安，把獲利轉投資到更安全的基金投資市場呢？」

「在我這一行裡，我遇到的人都不只有大學學歷而已，別人都是碩士（甚至是以上的學歷），而我就是無法和人家相比。我的立足點比人家差，也沒有同樣的資源，甚至於野心和堅持到底的決心都無法和人家相較。」

「我目前的工作已經發揮到極限了。雖然已經盡了全力，但好像還是前進不了多少。

我的公司最近雇用了一個人，占了我原先一直想要的職位，而且更過分的是，這個人無論是在經驗和學歷上都差我一大截。為什麼我會升不上去？」

「我每天都有許多很好的創意，但就是沒有辦法將它組織起來，並將它實現。有些片段就是不見了，然後在一年後我看到別人把我以前想到的東西組合起來，而且獲得了成功。那和我想到的主意完全一樣，而且執行得就像我所想像的一樣完美。」

「我的事業很成功，但是我覺得好像要時時努力地掙扎才能保持現況。我什麼時候才可以放鬆下來以享受我的事業成果？我覺得成功並沒有為我帶來快樂，因為光為了保住現狀，就已經累壞了。」

「多年來我一直很成功，但是好像現在都逐漸疲軟了。我的老把戲不再有效了。我幾乎已經不太敢有所行動，因為我做的任何事都好像是錯的。」

「依一般人的水準來說，我是很成功的——而且非常的成功。可是我已經厭倦了。我不再喜歡原來的工作，但我無法放棄，因為我必須要靠這個工作來維持現有的生活水準。」

「我剛剛進了這家公司，我不知道『我的餘生』要做些什麼。因為有太多的可能性使我不知道要怎麼去選擇。我很怕犯錯，雖然有成千上萬的事情想做，但是總覺得好