



人財兩得管理叢書
永慶出版社印行

叢書

財富堆積啓示錄



財富堆積啓示錄

目 錄

1. 成為「巨富」如何着手？	3
2. 高竿的「錢滾錢」技術	17
3. 使財產堆積如山的要訣	22
4. 如何培養金光閃閃的「生意眼」？	30
5. 如何獲取「進財機會」的情報？	44
6. 如何創造「以少賺多、財星高照」的事業？	76
7. 「妙策所至，金庫為開」法	110
8. 如何成功賺取財富？	122
9. 招招出奇的營商致富點子	129
10. 海外中國人賺錢的法寶	153
11. 現金管理策略分析	178
12. 如何發揮資金生產力？	189
13. 種錢生錢的養錢法	202
14. 最穩當的投資出路	238
15. 精打細算的理財原則	255
16. 企業稱霸者啓示金言	277
17. 句句珠璣金錢訓	316

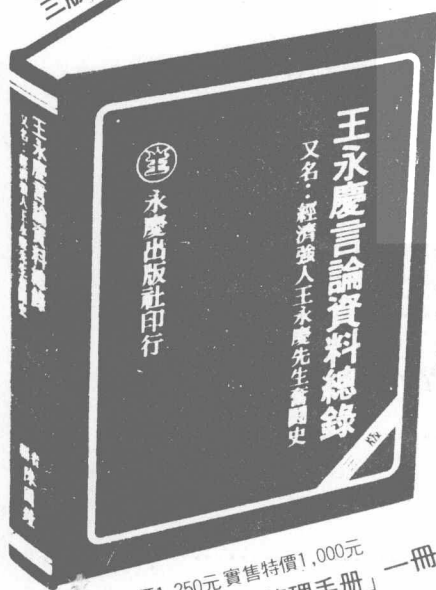
一套完整的王永慶「經驗與智慧」資料

一、二版售完
三版現書供應

16K精裝
厚六百餘頁

三版現書供應

16K精裝
厚1568頁



定價1,250元 實售特價1,000元
※另附贈「銷售起飛管理手冊」一冊

領導智慧的加油站
正確觀念成功源泉

三版

一套三巨冊合購優待價二八〇〇元



揚眉吐氣的管理
追根究底的執行

本書上下兩巨冊定價3,000元優待特價2,150元
另附贈「王永慶企管講詞」及「台塑管理卓越觀」兩冊

上下兩冊總要目

- 台塑企業的經營改善報告實例
- 單元成本分析與控制制度
- 標準成本設立用表
- 台塑企業全面品管改善實例
- 台塑企業包裝成本檢討改善與倉儲運輸作業改善實例
- 台塑IE提案制度實例
- 台塑企業資材管理制度實例
- 採購作業與稽核管理
- 存量管制模型在南亞之應用分析
- 材料品質盤驗收規範示例
- 台塑企業文書管理規則
- 基層主管人員辦事細則設定
- 台塑企業人事管理規則範例
- 台塑企業生產管理制度實例
- 電腦在經營決策分析之應用
- 台塑企業防火安全管理作業
- 台塑企業利潤中心制度實例
- 儲運管理之應用介紹
- 台塑企業目標管理制度實務

內容包括要目

- 名不虛傳的經營管理權威演講
- 建立今日台塑企業王國的話
- 座談、建議、受訪及論著
- 王永慶先生奮鬥史

成爲「巨富」如何着手？

編者按：許多人一心想白手起家，創造一番事業，却苦於不知如何著手。其實，成功致富並不難，難只難在一般人沒有找對方法。本文「邁向巨富之路」，就是告訴您，從第一步如何籌足資本開始，到如何運用資本、如何運用創意加速致富、如何經營企業到最有前途的新興行業，全部都是致富的錦囊妙計。

現在就得行動

如果你真想致富的話，你也可以像許許多多的富豪一樣成功，但是成功絕非不靠努力而唾手可得，財富更不會自動上門，所以一切操之於己，把握機會，否則，便將坐失機會而興歎。

很多人對於賺錢都沒有信心，認爲自己條件不夠而和財富無緣。其實，人們都具有相當可貴的潛能，足以想出許許多多有價值而可以活用「推銷」的新構想，並且很成功的加以實現。最大的絆腳石往往是自我形象的作祟。心理學家發現，每個人所表現的便是他自己心目中的自我形像，所以如果心中認爲做不到，自然也就不會去奮力圖成，即內心信其不可成，則易

如反掌之事亦無成功之日。

一個人如對於現狀的形像仍嫌不滿足，他便會不斷的力爭上游，提高改善自我形像。這種態度便是兩種人的最大分野：一種是永遠遷就滿足目前的不理想工作，另一種是更上一層樓發揮自我潛能以爭取更好的機會。

曾經有位年甫三十二歲的工廠工人，因爲妻子患病住院而負債纍纍。當他讀了一些有關創造自我新形像的心理學書籍後，認爲該積極的做些更有意義的事。多年來，他一向認爲自己只適合做目前沉悶單調的差事，不敢高估自己。一旦受了心理學有關自我形像的指引，他恍然大悟自己的才能絕非只是目前的狀況而已。他逐漸發現自己的長處乃是喜愛和人交談，而且也倍受人們的信任。於是，他想發揮活用特長，改做房地產經紀人，結果他發現對新工作更爲勝任愉快，買賣合約一張一張簽，收入也大爲增加，出門也擁有豪華林肯轎車，他的成功乃是心理上建立信心和新形象。第一個月他便做了四宗交易，一年下來居然賺了三、四十萬元，且爲他未來的獨資經營打下基礎。這種成功雖然談不上巨富，但比原來的那份差事，不知好了多少倍。

另一樁例子也值得我們參考。有一位學校的門房，監看校門已足足十個年頭。正當他生日的前夕，太太却帶着他們的兩個孩子離家去了，並且說「直到你有天做了一番小事業」時才考慮回家。這位年輕人愁思了好多天，最後找校內一位老師談話。那位老師發現他具有的許多才智能力在目前的工作中却根本難以發揮，諸如組織的手腕，了解別人的需要，以及管理的能力，那位老師鼓勵他試圖把自己想像為更富有成功條件，並決定今後真正想做、能做的事。最後他考慮當個小老闆，因為他看準了當地人們對於廉價建材需求日殷，以敷家庭自助裝設的需要。他有把握從附近城鎮獲得拆卸後房舍廉價材料的供應。

不過，他沒有馬上付諸實施。首先他在心理上作了準備，想像自己從獲取材料開始，然後和客戶交談、推銷。計劃復計劃，幾個月後他領出以往的六百元小積蓄，真正開始租個地方，進料，然後銷售。八個月下來，每個月至少賺三千美元，兩年後他又在另外三個地點開業，而目前已是年做三千多萬美元的小企業家了。

設法自我累積資本

許多人都有收入捉襟見肘的苦惱，物價不停的上漲，收入增加却有限，於是難免會認為生活都已不易，那有籌餘資創業的可能。

我承認當初自己也持同樣的看法，直到我在想像中和許多成功的老闆們談談他們的發跡史之後，我的想法才改正過來。有一次，遇見一對教師夫婦，和他們談論起創業致富的經歷實在有趣。當初他們教書的收入一年只有一萬三千美元，忽然他們決心無論如何一年要存下六七千元，以供另闢天地的後盾。這的確是一種天大的決心，辛苦兩年總算存一萬二千元，於是分期買部卡車，僱人替農夫運送作物，又分期買了三十畝的葡萄園。結果在四年之內，他們便把所有的投資收回，然後用同樣的方法再去找新的業務，如今已是年賺八萬美元的小康之家，而且財富還源源的增加。

幾年來，我碰見了許多類似由辛苦計劃終成老闆而致富的人士，他們有不少例子都是自當初有限的薪水中節省供投資而起步的。這些無窮的實例令我堅信：從現有收入中設法儲蓄供創業資金，是辦得通的，其奧妙乃是將最基本的經營原則納入平日生活之中而已。

擺脫便利的信用購買

近年信用買賣極為盛行，所以用分期付款即可買到家用電器，甚至旅遊或利用高爾夫俱樂部的權利，大家都歡迎現在購買以後付款的便捷方式。但事實上，如果你是持用銀行的信用卡，一般利率都達十八%，而且凡持用信用卡的人，都會有比用現金多購買三成的傾向。所以想增加致富的資本儲蓄，第一個必須擺脫的生活習性便是信用購買，很多的財務顧問都認為

一個四口之家，若年¹收入一萬元，則花約二一二元在利息支出上面，而這種支出是可以節省放入儲蓄袋內的費用。

活用現金付款折扣

除了避免濫用信用卡之外，利用現金付款也可以加速儲蓄，很多的公司行號對於即期現金付款都有誘人的折扣，有些甚至高達四十%之多，所以如果銀根週轉得來，活用這種折扣也不失良策。

從餐桌上節省的妙方

很多經濟學者都認為，大部份家庭在購買日用品、食品方面浪費不少，因此，若稍微改變一下購買及進食的習慣，便能為家庭帶來額外的儲蓄。一位芝加哥的小企業家回憶道，當年擔任芝加哥一家工廠工人時，曾努力設法一週從伙食費中省下八十元。他們基本上的作法是取消零食，尋找廉價商店，目標是每週至少省下十五%的開支，結果出乎意料之外的却省下了二十%以上，而這種節省並未影響到生活上必需的享受。

先定儲蓄再編費用預算

不少人編列支出預算時是先決定固定費用，然後從剩餘的金額中提列若干以存入銀行，這種方法恐將難以如願達到儲蓄的目標。

如果你真正有心為日後創業準備基金，那麼你必須確定從現有收入中按月及按年撥出若干予以儲蓄，然後才安排固定費

用支出項目，最後才決定其他彈性的預算項目。這種想法乍聽之下，似乎行不通，但是人們都只有在這種背水一戰的狀況下才會被迫發揮連自己都未想到的潛能。

排定預算的優先順序

一套能幫忙你的預算必須列出費用的優先比重，經過這麼安排，可以發現有些支出並非重要而是可有可無者。排列的方式很簡單，只要把所有該月的費用項目列出，然後逐項分析其必要性、重要性。譬如你的確須繼續住現在的房子，那麼房租預算便該排在較優先的地位，當然如果並不在乎穿什麼樣的衣服，那麼衣服的預算便可排在較末的順位。其次便是分析伙食預算，因為這往往是大項目。你該想想今後是否伙食要依舊呢？抑或可以接受較樸實的安排。同樣的方式也運用到娛樂以及其他的各種費用預算，判定那些是很重要而那些是屬不重要的支出。重要性低的項目自然成為刪減的對象，而且要拿出決心去貫徹，經過這樣的程序，你會發現預算的精簡絕非當初想像中的知易行難。

扭緊每個水龍頭

查核每項費用預算就像是節約用水一樣，必須扭緊每個水龍頭，確保不該流的水半滴不漏。

●房租：租房子過日子的人房租通常是固定費用。不過或許房子的某些特點——諸如交通便利、近學校——目前你用不

着，而這些特點事實上都算在房租裏，那麼不妨換個更經濟實惠的房子，這種努力值得一試。

● 伙食：正如前面所說的，由於較浪費的飲食及購買習慣，伙食費中往往可以痛加節約。

● 服飾：有些服飾費用是必不可少的，但是有些是可以彈性考慮的，這便是你可以扭緊的「水龍頭」。

● 保險費：現在保險很普遍，而且常是固定的費用，你該多試幾家保險公司，比較一下何者最爲有利，其中當然包括經濟的原則。此外，保險的範圍也可以酌量刪減，以便能按月少開支，多儲蓄。

● 醫療費：這是一種不可抗力的費用，有錢的人往往會說凡是身體一有大小毛病，最好馬上看醫生。但是對經濟辛苦的小民而言，可能要修正一下，即除非情況較嚴重，否則就避免看醫生。此外，注意生活的規律、安全、自我保健等等，也是降低醫療費用的積極辦法。

● 貸款還款：理論上，你該愈快把債務清償愈好。不過以另一角度來看，如果短期內想減少支出，亦可以將目前還款期間拉長一些，這固然會使還款總額增加，但使短期銀根寬裕，另作用途，也算收之桑榆。

● 娛樂消遣：每個人都免不了要有娛樂消遣，但是若改變項目內容、型式或次數以刪減五%的支出是輕而易舉的。

很多家庭中都有雜項支出預算，這些項目應可減半處理。

由小開始加速擴大

任何事業計劃都可能比你所夢想的幾倍成長，說來你或許不敢相信，其秘訣便是從小開始，然後加速擴展。實在太簡單了，其實不盡然。

想把資金養成的緩慢過程變成爲金錢累積的快速活動，你必須儘早在適當時機即開展業務，讓顧客爲你積錢。此外，不管你手頭擁有多少的資本，你都該由小規模開始，然後運用部份的資金作迅速的擴充。

如果你想做零售的生意，你該從足夠營業的最小空間開始幹起，勿好大喜功。這樣可以節省初期的租金、庫存及其他費用，而且這樣也方便擴充以造成大成長的龐大態勢。一旦做了生意，便要一直成長擴充，一直衝往致富的大門，不管你打算幹那行，其道理皆相同。

班爾原是位保險公司職員，退休時領個六千美元退休金，於是打算在附近社區開個書局。他一生辛苦工作積蓄，當時總共存了二萬二千元。他沒有把全部金額投入新事業，只租了一個四百平方尺的城中心地點，以三千五百元買了書籍陳列。最初的六個月，班爾主要的是在做公共關係工作，讓鎮內的人知道他在做書的生意，同時繼續買進書籍直到擁有七千元庫存的書爲止。此時，班爾大膽的在城中鬧區購物中心租下一幢一千八百平方尺的精華地

房子，把書店搬了過去並再續進貨，事實上他只有使用一半的空間，其他則隔開彈性利用。大約每隔一個月，他便把書店往空間的一半延伸個十英尺，並且再增添五百到一千元的新書。這種定期「擴充」給人書店擴展迅速的感覺，而顧客們更是義務宣傳，爭相走告該書店大發利市，店面愈來愈大。一年半後，班爾的書店每月至少淨賺一千五百元，再過了半年，他又在其他三個地點開張，大家都堅信在當地的書店業裏，班爾的生意永遠迅速成長。他當初的招術的確扮演很重要的角色。

很奇妙的，快速的擴充本身便能帶動一種發展的傾向。一個大店的生意愈是忙碌愈能招引更多的人上門，因為人們多願意在其他人也交易的地方做生意。總之，這裏要提示的法則是開始創業時，野心不要太大，從小規模開始，量力而為，然後拼命擴充，造成快速成長的態勢，予人旭日東昇的蓬勃印象。

提高警覺・發掘機會

可以活用致富的構想可說到處都是，不過，通常我們不可能剛好在某特定空間讓構想自四面八方來敲門。所以要主動的去找它們，你勢必得從自己有興趣的領域開始，並專心在這範圍裏下工夫，比方說是餐館生意、郵購、食物保存等等。

威廉在自己當老板之前，每年在一家設備租賃公司一年賺七千美元，後來以四千元の本錢投資健康食品生意，一年起碼做五十萬元。其實，他只是在平日生活當中找出許多不錯的構想。他一向對於營養

與健康都有偏好和興趣，當他聽到一家書店老板說他有空間可出租時，他心中也納悶不知是否可發展抱負一番。他於是在筆記中寫了下來，並且開始做調查，他發現那個書店有一大部門專售健康和營養的書籍，表示關心健康和營養的讀者們一定也不在少數，他認為這是一項有利的因素。

後來，在他的醫生家裏，他看到一本雜誌，上面有張照片是路旁餐廳用木裝的電話輪軸當桌子，回去後便把它記錄下來。在另一場合，他看到所謂的「本日玩具」，因之引發了他「本月營養食品」的聯想。過了幾天，他和一個朋友進入一家地下室的小房子，看起來很奇特，就像是鄉間山中小屋似的，他也在小冊子上記下來了。

從他的第一個構想開始，他首先向書店老板商洽租下來那個空間，然後便着手他的健康食品生意。他從鄉下倒塌的木屋找來了一些完好的木頭，把租用的地方裝飾成十足鄉野氣息的店面。活用電話線輪軸的想法，他也仿倣做了四張桌子，每天開始做營養健康午餐的生意，不久又推出「每月營養餐」的構想，然後不斷引進很多的花招。他的特別情調和營養風格一下子把生意做得很大，一個小小的空間，一年至少做了五十萬的生意。

發揮致富潛能的要訣

這裏提供八項要訣，能協助你充分發

揮致富的潛能。

一、排定構想的優先順序

雖然並非所有的構想都一樣重要，但你仍須把所有心目中的構想整理出來，前後按期分別實施，你可以如下列的方式來進行。比方說，你有一家零售店生意，而你目前共有五個構想，即：

1 改變所有廣告牌子的顏色，使其更明顯化。

2 使用卡通人物做廣告。

3 設計直接郵寄給客戶的產品廣告傳單。

4 把半數電燈刪除，或減半（二燈管改一燈管）以節省能源。

5 大宗採購分批交運，以提高利潤。

其次，把這些項目以零到十的優先等級給予評分。賴爾夫便是曾有這種困擾的成功零售商。他評定廣告牌子為一分，卡通為二分，廣告型錄為八分，燈為一分以及大宗數量折扣為三分。這也就是說，從金錢的觀點，宣傳小型錄最優先，其次為數量折扣、卡通廣告，而廣告板顏色和電則是較不重要的考慮。賴爾夫估計一下，他有四十小時以及二千元的預算可供做這些事情，他決定如下的分配：直接郵寄的小型錄廣告——二十八小時，預算一千四百元；爭取數量折扣——五小時；卡通廣告稿——四小時，三百元，廣告板顏色更改——四小時，三百元；燈——二小時。

郵寄的小型錄帶回六千二百美元利潤，數量折扣第一年節省三千元，燈則節省四百元。廣告板顏色和卡通廣告的收益則

較無形，但總之那一年生意增加了七萬五千美元。

二、把每個構想多考慮一下

如果能多予旁敲側擊，每個構想的功效能發揮得更好。讓我們用上面的例子來說明。首先，廣告板可以改換為什麼樣的顏色呢？與其用素色，可否改用圓花點或條紋？或螢光的粉紅色？你可以用凸體字或另一種藝術體等的變化。關於採卡通人物廣告，你或許可以把鋼筆、汽車等等予以擬人化做成卡通。至於郵寄用型錄傳單，或許可以每頁一物，加上「剪下寄回」的購品券等。談到取消半數的電燈，你甚至可考慮適當的宣傳，節省能源的利益旨在分享顧客，繼續提供最實惠的價錢。此外，還可以準備小鋼筆電筒，讓客人借用在店中光線不足角落照明，這種構想，還真能吸引人注意呢。在數量折扣方面，你可以特別檢討一下裝櫃滿載的狀況等，不一而足。

山姆投資三千美元開一家專用管子的商品，現在每天可做高達二千五百元的生意。他的專長便是把任何好構想發揮得淋漓盡致。譬如，每個聖誕季節，他便請了一位聖誕老人站在店門，逢人便說：「聖誕快樂」。但是，他覺得這還是不夠的，因為他做的是管子生意，於是他用化學管子做了好幾百個三尺長的廣告物，上面都寫着：「山姆管子商行向各位祝賀聖誕快樂」。然後聖誕老人便送所有的顧客。因為那種管子外形很特別，根本沒法塞入口袋或皮包裹。於是大家只好扛着回家。結

果，幾乎有兩個星期，數百個人都拿着山姆的管子在街上走，等於爲他做宣傳，而整個城鎮一連好幾個月，都在談論山姆的生意。

山姆另外又想了一個好主意，在陳列室裝上會講故事的唱片，顧客只要按一下開關，他就可以聽到二十秒鐘每種管子的簡短歷史。這種新奇花樣平均每月多賺七百元。所以做生意就是要多發揮創意，別出心裁。

三、一旦構想已式正成形，再以金錢的眼光多衡量

這便是強調一開始就不要迷失方向。就你而言，焦點放在金錢上，構想才會極致發揮，否則不算成功。想想這個構想能協助你的金錢計劃嗎？能成功地吸引人而獲得最大的金錢收益嗎？在你整個的致富生涯中，你都要用同樣的眼光來看各種致富生意。

狄姆經營一家快餐連鎖店，他便是懂得如何用金錢來看各種構想的人。他有一個主意：把菜單印得很大並貼在餐廳的外面，讓客人還未進門就可以過目。這個構想基本上是蠻新穎的，但是狄姆認為還需要以賺錢的眼光予以變化。他挑了一種比普通略貴的牛排餐，把它訂爲「本店招牌餐」，然後在大菜單中特別佔一個較大的醒目空間，結果每月多做二千美元。

四、把構想寫下來

其道理無他，就是使得構想更爲具體化，並且強迫你仔細盤算其各有關細節，腦子裏經過充分思考才能具體寫下來。先

把構想找出，然後例舉如何去做的細節，有些人甚至還做成了「構想庫」，隨時都可以查考或做適當的修正。

韓得森運用這種方法，解決了他所營業停車場未能充分活用的問題。他想了很多的主意，也都一一的記錄下來，經過一番比較分析，他決定把那個停車場變爲醫生專用。當然，他得把這個全盤計劃寫下來，要點並予特別註記：他想強調安全；接送醫師到辦公室；每個月收費一次；以及提供其他額外服務，如加油、換輪胎等等。這種構想也是立竿見影，不消一個月，停車場永遠是客滿，每月多收入八千美元。韓得森回憶時說，由於他把所有的構想都具體寫下來，所以他可以反復考慮那些是真正重要的關鍵，所以該如何予以強調，或加強改善。

五、構想一旦實施要立刻檢討

需要和客觀條件不斷在改變，所以一旦把構想付諸行動之後，便要馬上加以檢討，深入了解是否這就是最佳的主意，是否它會有效地達到所期望的任務，是否要加以修改調整。

馬金瑟是位電視廣告的專家。他經常把廣告重點做了素稿便送去製作，但是在製作之前他都要再看最後一次，因爲有一次就是因爲這種馬上檢討工作，效果大爲顯著，所以更增加他「做後馬上」的工作信念。

六、一旦展開，盡量擴大宣傳

無疑的，透過宣傳，你可以增加可觀的效果。畢竟如果沒人知道，默默無聞，

自然沒有什麼結果出現。

傑姆開一所替狗兒美容的生意，他曾做了一場革新：室內裝設換新、牆上佈置獅子狗的圖畫等的措施，客人來時都點頭說不錯，並不斷稱讚看起來多麼舒服，但對生意却沒有起色，他於是想到了報紙的宣傳。他通知當地報紙總店面已經更改了，同時他自己準備文稿並附了照片，寄給八家報社刊出。結果有四家圖文並刊，而另有二家只登文字報導。有些人專程跑來看看，而生意當然也多了起來，一切都歸功於額外宣傳之勞。

七、不要太依賴別人的意見

唯有你自己才能決定是否該試試一種構想。有時你可能發現自己的創意却是別人拋棄的構想。所以畢竟你要當自己的顧問。當然，你可以參考別人的想法，但他們難免會有點成見或憑個人知識判斷，他們很可能不完全了解你想的目的，所以無論如何，你還得保留你自己的決定；如果你分析結果可行，那麼便不要太介意別人的看法。

八、多關心別人所做的類似構想

別人正在進行中的類似構想能替你增加很多的靈感，因為這些都可以觸發許多的變化、改進而使你錦上添花。

一位西雅圖的餐廳老闆便是很懂得活用人家類似的構想。他一直想到一種馬鈴薯方塊切割機，把馬鈴薯切成漂亮的圖形。有一次到鄰鎮旅行，在一家餐廳用餐時看到萵苣和一些蔬菜便是切成他心目中的圖形，這一發現激起他變化應用的念頭。

何不在其他食物如果凍、布丁、冰淇淋等也採用這種圖形呢？

因此，在聖誕節的前夕，他便把冰淇淋做成南瓜的形狀送到客人桌上；感恩節時，食物做得像火雞的樣子，他的新奇做法很受客戶的激賞。

基本上，這便是模仿的作用，其實模仿也沒有什麼不對。自己有創意更好，但自己的不見得最好，因為一個人所見所想畢竟有限，所以多觀察別人，加以取法並參酌自己的想法，必要時加以變化應用，照樣合算。

金錢管理九捷徑

時間永遠即是金錢。有時甚至一天便左右了一百萬的生意關鍵。

貝利斯發明了很多能提高內燃機效能的裝置。其中有一項因涉及較多的投資，所以他一直攔下來沒有採取進一步商品化的行動。直到有一天他急需錢用，所以想把該項發明取出來用，當專利辦妥後，他發覺別人也早已進行相類似的一項設計，而貝利斯只是比他人早三天辦好專利而已。接着，幾家廠商都來爭相接頭，其中他挑了一家，從而獲得了幾近百萬元的報酬。如果他當初再蹉跎幾天的話，他恐怕就和這筆財富絕緣了。

所以，一旦有了好的構想，便要趁早付諸實現，再遲延往往就喪失了寶貴的機會。好的構想真是到處都存在，你要隨時

加強注意，有若警哨崗似的，關心所有的情報可能來源，不管是報章雜誌、政府公告、電視節目和其他一切媒體等等。

欲創造巨富，必須知道如何運用各種方法以自動加速賺錢。在任何的一項努力過程中，你都會發現到能把事情辦妥的標準作業方式，此外，也有能讓你加快賺錢而不失品質的新捷徑。今天，每件重要的業務都要花很多的時間和金錢，所以懂得走捷徑才算真正摸對了竅門。現在列出金錢管理的九種捷徑：

一、看清整個財富全貌

在進行任何計劃時，先窺全貌至為重要。你須靜坐下來從頭到尾仔細思考一番，看看各環節將配合得什麼樣子，這麼一來才可能節省日後許多的時間和精力。

假如你決定開個小餐館，那麼計劃全貌的梗概是：獲取構想、找財源、實際建築、裝潢，然後開張準備。

安東尼從一家公司退下來後開了一家餐館。開始之初，他多少存有走一步算一步的態度，並未把整件事從頭到尾好好的計劃。他知道需要六千美元才能開業，所以他動用了自己的儲蓄三千元，另外貸款了三千元而正好湊足。過了幾個星期，他發覺另外有六千元成本並未估計，所以又重新再補籌款，足使開業遲延了四個月。

此外，他的餐廳雖有可容納八十五人份的空間，但是停車場只能停五十五人份的車子（每部車平均以一·六人估計）。不得已，但又得重新整理安排停車場，攪亂了全盤的進度，而且又增加了不少的費

用。這些小問題都是當初沒有把各種作業通盤計算之所致

當他開第二家餐館時，便胸有成竹了。他先決定好面積、規模的大小，也考慮了裝飾，自然也注意了停車場的配合問題。他把所有的費用都計入並加上一些安全係數，所以一開業之後，各種事情都頗能兼顧，不再有影響大局的變化。一切大計劃開始都要首先兼顧，這也不是什麼大道理，可謂老生常談，但是實際上做時，却很可能被忽略。

二、同時考慮幾種可能性，從中擇優或平行進行

商場的時間是極為寶貴的，所以要盡量考慮多種可能性。詹姆斯用郵購方式賣一種可以大衆化的新奇玩具。初期的市場反應證明這種玩具很受兒童們的喜好。開始展開業務後，發覺本身的產能根本不能滿足需要，於是他便找了治工具的廠家打算重新開鑄做第二套的治工具。同時他也另找了一些工廠接洽，把訂單轉包給他生產。甚至他還接洽一家公司，委託從生管到銷售，從中賺點報酬的方式。根據他的估計，若自己製造生產，成本可以降低到九角，但是若委託生產，自己行銷則為一元一角，不過後者却可以省下自己監督生產、品管等職責，餘下更多的時間來專心推銷。

所以，要做任何決定時，勿鑽入定型的死胡同裏，多開發幾種可行途徑，其中會有更符合需要的方案。必要時，甚至可考慮多案平行進行。

三、縮短下決定時間

這是一種很不容易的自我訓練。迅速的決定有賴於充分的情報以資研判。但是心存猶豫不能果斷的個性，即使有足夠的資料，仍然還會拖延時日，耗費了時間與精力，並可能喪失商機。

譬如你開始做郵購的生意，正在考慮該賣鳥籠、大型筆或鸚鵡鐘。任何經過一場市場調查的產品都會帶來一點結果，而產品也未必要一同上市，所以若花過多的時間在考慮該賣那種產品便不值得。做快的決定並非要做草率的決定，所以正確的說，該是既快又對的決定。在幾個條件類似方案中取捨時，決定能快則快，因為其後果的差別有限，自無所謂對的或錯的決定了。

四、多多比價還價

湯姆是位精明的生意人，所以才能在致富途中一帆風順。他的想法是如果他一年進料十萬美元，應該能很輕易節省個二%即二千美元，用來作其他的發財用途。他有許多原則可循，比方說，他至少向三家供應商詢價或招標，然後先找最高價者加以殺價，因為他認為這家可殺的幅度應最大。比方說，他成功地減了一千美元，其次他去找第二高價的供應商，要求他也設法降價一千元，同樣的辦法也去和最低價的第三家接洽，有時這種方式每次給他莫大的收穫。試想最低價的廠家若也同意跌個一千美元，則來去之間，湯姆便節省了不少。當然，這家不見得會同意這麼大跌幅，或者根本不考慮跌價，那麼湯姆還

可以就三家的新價格再審查一次，這種工去絕不會白費。

對於小金額的採購，一般或許不會考慮招標的方式，可是也別忘記要點折扣，這不是吝嗇或小氣，要曉得聚少成多，否則小民致大富的路子，那會平坦？

五、步驟愈短愈好

每項業務計劃或許都包含着許多步驟。有時如登個廣告可能就包括八個步驟。每個步驟總得花上不少時間，而這段時間或許正是寶貴而可以用在其他更有價值的事情上面。如果你要登個售屋廣告，你得決定什麼內容、準備文稿、送交廣告社等等，其實你盡可將報紙上現成類似廣告裁下來，換上你的名字和電話，可能就是很理想的廣告稿了，這個捷徑讓你省下三十分鐘。這種道理若用在其他一切較繁雜的事物，其成果便很驚人了。

拉爾夫做事時便是經常如此。如果他要把店面重新設計，他便參考幾種方式：自己來做；請別人設計或請人做設計兼改裝。於是他挑選了最省錢、省力和省時的方式，尤其避免迂迴費時的路子。幾年下來，他自認一切都講求快速有效而獲益不少。

六、讓不耐煩消除慢郎中作風

若老是心存不在乎、不打緊的念頭，則一切事情，都被擱置不動，事事無成，此種積習不改，致富之途多艱。

假如你正準備把房子出租出去，而電器工人遲遲不依約前到裝修，你可以泰然處之等到他的出現，但是想賺錢的人則應

該馬上感到不耐煩，打電話或其他方法緊迫催促，直到行動有結果爲止。

同理，如果市政府對你的申請案件積壓未處理，你也該感到不耐煩，於是找經辦人商洽，寫信催促等施加壓力，直到事情辦妥爲止。所以不耐煩可以用作刺激行動的酵素。

范赫是個常感不耐煩的生意人，他忍受不了拖拖拉拉的惡習。有一次，他開始蓋一幢小辦公室。在進行中途對方開始想打退堂鼓。范赫按捺不住馬上採取行動，找了律師，同時又找了對方的太太曉以得失，很快的事情就解決了。不耐煩和專心乃一事之兩面，就是你非常專心於某種事情的完成，心理上已存非貫徹不可之打算時，若遭波折，不耐煩之情緒乃油然而生，此與純粹的衝動，不可相提並論。

七、潛意識指點迷津

很多最近的心理學研究指出，潛意識不但可能有解決問題的能力。而且可以幾乎造成奇蹟般的結果。有一種理論認爲，潛意識有如一複雜的電腦，一旦接受了一個問題之後便會集中全力直到有答案爲止。我們若在情緒上始終環繞着一個問題，等於是給潛意識加了壓力，往往它可以令你那些可解決這個「結」的環境因素接上路。

班齊常有借重潛意識協助解決問題的經驗。他經常把一個問題放在腦海裏反覆的盤桓幾天，然後有若奇蹟似的打自潛意識給自己一種答案的啟示，有時還相當的實用。有一次，財務週轉困難，一時沒有

一萬美元供發放員工薪水而銀行又不肯貸款，他把這項困難交給潛意識去處理，第二天便有好多的方案出現：他可以再去找銀行，問問是否有民間投資者有興趣投資他的業務；也可以登個廣告徵求投資人，或去找任何懂得投資的人談談。

他馬上開始試試。出乎意料，銀行介紹了一個有意投資幾千元的人，他去接頭的結果，對方答應比原計劃投資更多。公司的難關度過了，而且還着手大肆擴充。

另有一位商人談到他自己更神奇的經驗。首先，他跑到一個安靜不受打擾的地方，然後口述想解決的問題。譬如，他可能說：「我想緊急籌款一萬美元」或者「我設法修好一部加工機器而不必買新零件」等等。然後一天自言自語的重覆唸好多遍，並且盡量使整個情緒都貫注在這上面。過了三四天，他便暫停這個程序，並且開始一再說：「現在我將找到解決辦法了，我只要等待它出現。」如果毫無結果，則從頭重新開始。通常，他在幾天內都可以看到奇蹟出現，他的潛意識也產生協助解決難題的作用。

八、盡量撙節開支

對一個剛創業的人而言，節約尤其重要。唯有如此，才能使你有錢做更多的擴充，令你更快達到致富的目的。

萊特從一位中學教師卒至開書店發了一筆小財，可說一直相當順利。他一輩子都在渴望錢，巴不得馬上過個癮，所以一旦賺了錢，他馬上買了一部大車，搬進一豪華的房子，店面也大加修飾，換了廣告

燈，買了二部送貨車，加添一些豪華的裝置等等。這些大項支出，的確把他困住了，使他無法擴充庫存，也無力訂購好的新書，因之漸漸難令顧客滿意，銷貨額也就日漸走下坡了。

錫謀的作風顯然不同。同樣也是開書店，賺了些錢之後，並未開始增加開支，儘量把盈餘再充實投資，又創造了更多的生意。他增添了幾個部門，特別針對當地顧客的喜愛，增加了許多新書，隨着存貨的增加，銷售額增加得更快。他的成功是不把利潤汲乾，永遠保持「費用苗條化」，讓利潤再創利潤，錢去賺錢。

九、連續擴充，馬不停蹄

你如真想快速的發大財，則必須要馬不蹄般的伺機擴充。一旦你現有的生意站穩時，便是撥出現金進行新擴充的時候。

比爾以五十塊錢爲老本，加上一小片土地和五包的蔬菜種子，開始種玉米、馬鈴薯和南瓜。他在街上弄了一個攤位，把收成統統都送出去賣。第二年，生意實在太好了，於是除了自己種植者外，另外也批發果蔬進來出售。當然，銷售的店面更擴大了。在三年之內，他的攤位便長達一百呎，每月賣菜五千元。

積了一點利潤，他在攤位附近蓋了一個餐館，專售營養健康食品，生意不壞，在四個月內，每月便可做八千美元的生意。看看餐廳的生意也上軌道了，他開始擴充做腳踏車的生意。當時腳踏車正大爲風行，所以正逢其時。剛開始時，佔了他不少的時間，直到一切上路穩定爲止才喘口

氣；接着他又看上了電話的生意。十年光景，他的收入已是一年二百萬美元，簡直是他種菜時連作夢都不敢想的數目。

綜觀比爾的成就，他致力於不斷的擴充，只要現有的生意脚步已站穩，他便開始找新的賺錢機會。當然擴充並不一定要找別的行業，把現有業務深入擴大也是辦法，易言之，擴大產品系列的廣度、深度同樣可取。總之，絕不以現狀爲己足。做生意或許可以說：「不擴充便衰落。」

在追求財富的途中，要把活用捷徑當作生活的一部份，只要運用得宜，則不僅能擴大財富，更能提早財富的來臨。

合適的投資如何判定

理想的投資是錢本身會自動去賺錢，但是一個重要大前提是：它必須適合你的個性和其他計劃。下面是你該考慮的因素：

一、考慮需要準備的程度

有些投資需要很高深的專長經驗，譬如投資藝術品必須事先做很多的「功課」才有資格判斷那一種畫值得投資。

李根在做房地產之餘，決定活用餘錢投資藝術品。但問題是那一種藝術？他跑去當地藝廊請教，獲得的答覆是挑一專門領域，全神貫注。他開始訂了一些藝術雜誌，也去聽課，並向一些大藝術品商函索了型錄，並做了很多有關東方藝術品報導的剪輯。

過了一陣子，他終想通何以收藏家知道那些藝術品有價值的竅門。到年底時，他以五千元代價，收集了十五幅畫，二年之內，價值增加了一倍。

根據李根的估計，在剛開始的一年，每週至少花十小時做「準備功課」。同樣的，做股票債券等其他投資也需要時間、貫徹的決心及準備工作。很明顯的，有些投資的要求特別多。所以，一般的原則是讀幾本有關的參考書，然後開始培養所需的知能，嗣後仍要保持搜集更多情報的習慣。

二、考慮所需全部時間

除了準備的時間外，有些投資還需要實際處理的時間。如果你想在股票市場活躍，你將需要相當多的時間打電話、閱讀投資的書報、處理文件及其他細節等。如果是藝術，你尚得多花一點時間，多加以維護以保價值。儘管很多的投資並不需綁住太多時間，但至少初期時仍得考慮這個因素。下列幾項投資通常是需一些額外的時間：

1 股票：處理個別交易及掌握了解市場行情。

2 房地產（尤其指土地）：尋找土地、辦理水電供應、將土地向準客戶說明、推銷、額外的文件處理。

3 藝術品、原始稿件、古董等類似嗜好：搜集品的刻意維護，到展覽、展示會場參觀、額外的文件處理工作。

爲了解你的投資到底會動用你多少的時間，你只需把所有的工作列下來，估計

每項的時間，然後予以加總。其次，你便要判斷你是否擁有所需的時間以應付這項投資了。

三、考慮你打算投資多少錢

現在，你若已安排好了一種投資儲蓄計劃，而且也正在累積金錢，此時你該把手頭積有的錢配合你的投資計劃。

倘若是藝術品，通常是每件需投資五百美元之多，股票則一個月即使廿美元也可以。不管是那一種投資，記得把已有的和所需的錢儘量平衡。

藍浦敦是位退休的教師，他即以三百元爲本錢投資搜集愛斯基摩人的工藝品而賺了錢，可是他又想投資舊型的車輛。這可要相當大的營運資本，而他手頭一直沒有足夠的現金，因此他便改挑一些較差的車輛。這一着可就失算了，因爲這些較差的車根本升值的幅度極爲有限。最後他還是只好放棄這項生意，而轉入與自己的需要和條件相配合的投資，這和背水一戰式的大膽作法可說殊途異趣。

四、考慮你的整體計劃

有些投資對於你目前可說是很適合，其他則不然。

哈密爾敦計劃在今後的五年內於六個州內建立連鎖餐館，爲了有效的推展這些業務，他便買了一部汽車房子，裝飾爲一種巡迴辦公室。同時，他又大舉投資藝術品。一段時間下來，他在家的時間反而很少，於是乾脆把房子也賣了。這麼一來，他沒有地方來陳列藝術品，只好租用。這樣總不是辦法，不久他把全部的藝術品出

售，轉投資和藝術有關的股票。這雖然對他而言沒有像真正投資那麼有趣，但是至少可讓他安心在外頭做業務巡迴，而不必為藝術品的投資操心。

如欲使投資和目前的生意良好匹配，你可把今後五年的暫定計劃攤開，然後自問看看這項新投資和你的業務會衝突或難以搭配？如果答案是否定，你最好考慮他途。

五、考慮你自己的志趣

你必須對於自己的投資覺得是一種享受，這一點極為重要。

傑姆斯對於運動非常熱衷，只因為很多朋友做股票，他也跟進投資。本身既缺乏這方面的專門知識且很少注意股市行情，結果他的投資不但沒賺錢，反而賠了，最後只好趕快售清。由於自己是運動迷，於是投資了一家正待興建的新運動設施。他幾乎全神貫注，參加所有有關會議，提出有用的建議。在兩年之內他的投資便還本，在十二年之間，其投資由一萬一千美元而增為九萬二千元。

針對各種的投資，你應有一個簡易一目了然的圖表，以便隨時了解價值或利潤的動態。當然，一項簡單的投資或其一切的細節變化都可以放在腦海裏。不過，一旦項目增加，加上本身原有業務，時間一長，便難免會遺忘或混淆。製作投資圖表的方法可說很簡單，只要一張白紙，上面繪兩個坐標，橫坐標代表月份，縱坐標則表示價格、價值或利潤金額，最後把各時點值連結起來，便是一目了然的曲線圖。

當然，你可以在一張圖中做必要的變化，如把預計價格和實際值用不同大小或顏色線段表示，以便做比較。有些重要敏感的投資，按月別作記錄還嫌太長，譬如股票非每日記錄不可。有些投資的時間性或許較不規律，或許和季節比較有關。但是，無論如何，讓圖表概要告訴你最新的動態，讓你隨時及適時採取必要的行動。這種坐標時時可以告訴你，是不是您正在邁向巨富之路。