



人財兩得管理叢書
永慶出版社印行

掌握致富關鍵



掌握致富關鍵

目 錄

1. 衝向成功致富的起步.....	3
2. 致富必成的訣竅.....	7
3. 致富成功的黃金律.....	25
4. 致富策略的四階段.....	69
5. 創造財富的信條和步驟.....	75
6. 如何抓住財運？.....	87
7. 財源滾滾的法門.....	94
8. 致富點子實例.....	106
9. 歐美式賺錢學.....	114
10. 日本式致富術.....	125
11. 猶太式生意經.....	158
12. 中國式發財法.....	164
13. 如何走上通財大道？.....	179
14. 最佳財產管理術.....	188
15. 如何堆高「資產積木」？.....	192
16. 游資運用的訣竅.....	197
17. 怎樣賺更多的錢？.....	205
18. 如何播下「種子錢」？.....	209
19. 如何有效增加財富？.....	211
20. 如何使營運更順利？.....	221
21. 成功的副業經營法.....	241
22. 如何越過致富的障礙？.....	246
23. 如何利用個人電腦致富？.....	255
24. 富跨三代的策略之一： 門當戶對・財團聯姻.....	276
25. 富跨三代的策略之二： 龍子鳳女・財團接班.....	287
26. 經營企業致富的關鍵 ——實施降低成本.....	306

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

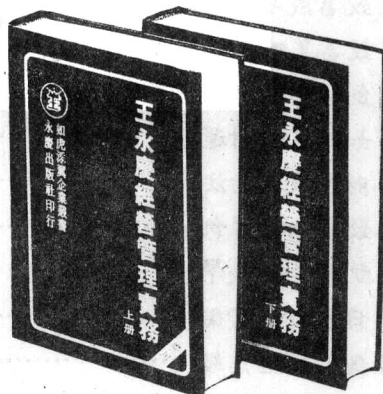
16K精裝
厚1568頁

揚眉吐氣的管理
追根究底的執行

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



本書上下兩巨冊定價3,000元優待特價2,150元

另附贈「中國式經營與管理」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
- 材料品質驗收規範示例
- 基層主管人員辦事細則設定
- 台塑人事組織與職位規劃
- 薪資制度與人事管理規章
- 台塑產銷管理制度與績效獎金評核
- 生產管理電腦化與安全管理作業
- 台塑利潤中心制度與目標管理經驗
- 儲運管理模式與材料編號示例
- 用料計劃與製程管制
- 人才培訓與品質管理

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

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

衝向成功致富的起步

一個人成功的最大阻力往往是自己，他們沒有計劃、沒有目標、沒有動力。如何自己擬訂計劃，自己克服阻力呢？

我們談事業計劃，談起成功的人，都認為這些人有一股衝力，他們熱愛自己的事業、全力以赴。我們說這些人有強烈的動機感（motivation）。

所謂的動機感，有三要件：

第一，要有目標。一個明確、可以測量進度、決定成敗的目標。不是光說我要快樂、我要變成有錢人，或說只要我高興，愛做什麼，就做什麼。

第二，有時間限制：你準備什麼時候能完成目標。

第三，方法。要很明白地知道，該做些什麼，怎麼做。

我們再一一詳細檢討這些要件。

騎牛找馬行嗎？

有一天我走在街上，看見一個小孩牽着他的狗，我問他：要把狗牽到那裏呀？他抬起頭說：我要牽牠到牠要去的地方。

這有意義嗎？我也常問人，三、五年之後，在事業上你想有怎麼樣的成就？他

們總說：不管我想做什麼，我都希望我是最成功的一個。

中國有一句話，說這些人是「騎牛找馬」，結果如何？他們可能一輩子騎在牛背上，却永遠找不到那匹馬。因為他們只想騎牛到任何有馬的地方，却不知道馬倒底在那裏。也就是說，他們沒有一個明確的目標。

為什麼他們不願意訂下明確的目標呢？有幾個原因：

一、他們不相信自己應該有目標。很多人說因為經濟不穩定；香港人也許會說，因為一九九七大限，十三年太短了，我怎麼能訂目標？

二、他們不知道如何訂目標，所以沒有目標。原因之一可能是他們知道得不夠清楚。

中國人在國外應徵工作時，老板問：你能做這個工作嗎？他們總回答：我會盡我最大的努力試試看。對中國人來說，這是謙虛，但那個老板會想，你最好到別的地方去試，別在我這裏試。

況且，你又怎麼「試試看」？你就不就是一件，要不然就不做，怎麼可能試？你能「試」着站起來嗎？

另一個原因是他們害怕，總惦記着如

果辦不到呢？多沒面子！這些人總不願相信自己可以辦得到。

很多人稱威廉·詹姆士（William James）為現代科學之父，我記得他曾說：「這一代最偉大的發明是：如果一個人能改變他的態度，就可以改變他的一生。」我說的態度是指一個人如何看人、看他的職業和生活。更重要的是，他怎麼看自己。

你最不信任誰？

我們坐飛機，很少人會懷疑駕駛員。在兩千八百英哩的高度，我們把整個生命交在他手上。可是有多少人知道駕駛的身心狀況？但我們相信他。

上館子吃飯，有多少次你去廚房看過？但我們也很放心地把健康交在廚師的手上。

家裏的寶貝兒子，我們平常捨不得別人碰他。但我們不也把他送到育幼院、遊樂場，把他交給一些我們根本不太瞭解的人照顧嗎？

我們幾乎相信社會上每一種職業的人。但告訴我，這世界上你最不相信誰？是誰你可能每天都會懷疑他上千次？

就是你自己。

你是不是常說：「哦，我沒辦法做這個；哦，這太難了，我辦不到」；在會議上，有多少次你說：「沒辦法，我進度趕不上。」

這種情形是不是常常發生？

所以大部份的時間，我們最不信任的人，就是自己。一位哲人說過：「As a man thinks, so as he.」（把自己想成怎麼樣，你就會是什麼樣子）。

公司每天五點半下班，很多人在五點的時候就已經是在下班狀態。但下班後，他們常回到一個也不是很喜歡的家，覺得自己的配偶也不是最理想的。每件事都不對勁，工作也不對，賺的錢也不是自己真正想賺的。為什麼呢？原因很簡單，他們不相信可以做到自己真正想做的事。

很多人在老的時候，告訴他的孫子：

「你知道嗎？你爺爺年輕的時候，也有機會像王永慶那樣有錢。」到底誰不讓他變成王永慶？就是他自己！他不相信自己可以辦得到。他們懼怕為自己設立這樣的目標，他們害怕站出來說：我來做這個！

有了確定的目標，第三件事是必須對這個目標許下承諾，不背叛、不停止，在目的未達成前，甚至不休息。

找自己的目標

如果我們都能說，我有野心、我有夢想，這是我的目標，我要做到，這很好。但是，你是不是常常立下自己無法達成的目標？你真的瞭解自己的目標，而且確定是你自己的嗎？

我認識一些人，他們努力工作，似乎也很有前途。但他們只是這個行業的「生

存者」。這些人做事只爲了求生存，達到這個目的也就夠了，他們從來沒有欲望再多做一點。

這些人中，有一個叫艾迪的。他是人壽保險的推銷員，他有一個非常堅定的目標：兩年內要買一部名牌跑車。每天到了辦公室，他一定先把座位轉向牆壁，然後注視一張這種跑車的海報五分鐘，才開始工作。但他從來沒有想過，住在國民住宅，買了跑車該停在那裏？

問題是，那真是適合他的目標嗎？還是別人的？

讓我們都問問自己，目前在人生的那一個層面，你覺得自己應該有一個確定的目標？而這個層面現在對你是最重要的。

事業？婚姻？健康？

我想我們都應該有一個平衡的生活，也就是說，每個人在不同的生活層面都會有目標。這些層面，大概包括七個：事業、家庭、健康、經濟的、精神上、社會認同、及自我發展。

我知道有些人升到主管後，卻不會管人。他們在經濟上是成功了，却在事業上失敗。

也有些人在經濟、事業上很成功，却跟配偶離異。在家庭生活，他們失敗了。

更有許多人在各方面好像都很美滿，但他們就是不快樂，覺得精神上一片空虛。

人除了物質需求，在精神上更有一個需向別人傾訴的需求，希望別人注意聽你

講話。

我也常問人，你聽得夠多嗎？

「擬情」（empathy），這是一個很重要的字，對推銷員、主管、甚至記者，更是一種重要的態度。

擬情是指在聽別人說話時，拋開自己所有的假設、偏見和情緒，體會跟你說話的人的立場跟意見。不只要用腦，更要用心。

這是一種接受的態度，接受別人有權用他們的方法表達自己。這才是真正的溝通，光記下別人的話，是沒有用的。

現在就做

如果你已經準備好，願意爲自己訂一個目標，還需要注意那些事情？

第一，是有一定時間的；第二，要有明確的方法；第三，這個方法的結果是可以衡量的。

如果你現在覺得生活層面中，最重要的是希望自己更健康，你決定選擇慢跑來達到這個目標。你就應該告訴自己：一個月後，我每天慢跑速度是每小時一英哩半，三個月後是每小時三英哩。這是「量」的方法，可以測量的。而不只是一些抽象的東西，光「感覺」自己比以前更健康，並不夠。

如果想在明年結婚，也許你也可以訂一個這樣的目標：從下星期起，我每個星期至少要有三次約會。光「想」，不行動

，永遠不會有結果。

所以，今晚回家—不要拖到明天—找一個真正關心你的人，認真想想這些事，最好是立刻有行動。

我依然認為許多人失敗，不是因為他們沒有能力，而是他們害怕失敗，因此裹足不前。我相信很多人比他們自己想像得要更有潛力、可以比現在更成功；我也相信很多人也比他想像得更勇敢。

愛默生（Ralph Waldo Emerson，美國十九世紀的哲學家）說：每個人的心中都藏着一股無比的潛能，我們所需要的，是一個人，幫助我們去做我們可以做到的事—而不是做那些我們做不到的。

致富必成的訣竅

(一) 成功的信心

你要相信，
世間的事，祇要肯做，一定會成功。
每天早晨起床時，對自己說：
我一定要成功，達到我發財的願望；
而且從內心裡相信一定能成功。
全心全意向成功邁進。

(二) 完成願望的決心

在你日常的生活中，
無論任何小事，
比如：拜訪朋友，寫一封信，買一件
需要的物品。

凡是你內心所願望或計劃的，
你一定要去完成它。
並把這，養成一種習慣。
你要記住，發財成功必須付出代價！
這代價是什麼呢？

有時是你的享受，有時是你的愛好，
有時是你的虛榮，有時是你的快樂，有時
是你的時間！

請你檢討反省一下！

你能丟掉你的享受嗎？你能丟掉你的
愛好嗎？你能除去你的虛榮嗎？你能拋棄
你的快樂嗎？

把你的時間全部都用在追求成功與
發財的工作上吧！

(三) 作積極的想法

假如你是習慣於消極想法的人。
在任何場合均需要有意義的尋求「積
極面」的習慣。

也就是面對問題或事情時，
先抱着可以成功可以做的態度，
決不從否定的方面去想。
你要想，怎麼做才可以成功？
假如有困難和阻礙的時候，
你就想：怎麼去排除這些困難和阻礙，
以促使其成功。

(四) 愛惜錢財

衡量你的收入，
每月一定儲蓄一部份錢。
當你想購置一件物品時，
請先考慮一下這是否必要，
家中有無其他物品可資代替，
把準備購置的錢儲蓄起來。
從你目前的生活中，
找出一些需要花錢的嗜好，
比如說吸烟啦！飲酒啦！跳舞啦！看
電影啦！聽歌啦……

把這些嗜好戒絕掉！

把用於這些嗜好的錢儲蓄起來。

(五) 確立目標

自問你的生活目標是什麼？

確立你的生活目標。

把目標鐫刻在自己的心版上，

每天運用想像力，

研究達成目標的步驟和方法。

養成每天想像目標的習慣。

把你達成生活目標的計劃區分成若干階段。

每一階段確立一個小目標，

一個一個的完成這些小目標。

每天反省與檢討，

你一天所做的事，

對到達目標走近了多少？

(六) 成果全賴實行

想到要做的事，

立刻動手去做，

養成今日事今日畢的習慣。

用行動去實現目標。

你要累積你事業的資本嗎？

從今天起開始儲蓄吧！

你要充實你的知識和經驗嗎？

從今天起就開始去學習！

凡是對實現目標應做的事，

馬上全心全意的動手去做！

(七) 熱愛工作

你對你目前所擔任的工作，感到喜愛

嗎？

假如不，請你檢討一下原因何在？

是不是再充實這一方面的知識，

或改變一下方法或程序，

或者戒絕一切的嗜慾，把心放在工作中。

細細的檢討看，試一試看！

設法從工作中尋找樂趣吧！

把你所從事的工作當作一種競技或遊戲。

假如你在工作中遇到了困難，

把這當作一種挑戰，

用盡一切的力量來克服它。

當你解決了問題後，

試一試品嚐你從工作中所獲得的愉快。

(八) 好運眷顧努力者

爲了你的生活目標和遠大的抱負，

應該孜孜不倦全心全意地專注於工作之中。

不必顧慮他人的譏嘲，

即使遭遇到惡劣的境遇，

也不憤世嫉俗怨天尤人，

認真的思索，

繼續的努力，

那麼，

你的潛意識會以直感的形式，

來提供奇妙的力量，

好運便會突然對你眷顧。

(九) 發掘充實內部的財富

培養閱讀書籍的習慣（但戒除讀閒書的習慣），

培養蒐集有關工作方面資料的習慣。

對閱讀的書籍和工作方面的資料，

能作有系統的整理、研究和吸收。

瞪大眼睛看，張大耳朵聽，

留意身邊所發生的一切。

研究這些事件的起因發展和結果，

把別人的經驗吸收爲你自己的經驗。

不放過任何可受教育的機會，

把多餘的時間和多餘的金錢，

用在自我教育的工作上。

你想深造嗎？馬上向夜校報告。

你想學一種語言或技能嗎？

馬上參加補習班和函授學校。

每做一件事，

無論成功或失敗，

都要養成思索和檢討的習慣。

爲什麼會成功？

失敗的原因在那裡？

記住它，

下次再做時，

你就不會犯錯了！

(+)從能做的事開始

檢查一下你眼前的處境。

優點在那裡？缺點在那裡？

可能發展的途徑在那裡？

應該改善的地方在那裡？

找出來後，

就你現在處境能力之內，

馬上開始去做。

你心裡，

有一種新的創意嗎？

有一項計劃嗎？

不必以「等待機會」爲藉口；

馬上動手去做，去實驗。

(+)活用所有的一切

你自己所無的東西，

不要空自祈求與妄想。

先檢討一下，

你自己所有的一切是些甚麼？

你的特長、你的潛能和你的缺憾。

對你的特長要設法以延伸的方式去活用；

對你的潛能要儘量以發揮的方式去活用；

對你的缺憾不要作爲逃避的藉口。

應該運用積極的想法，

把「缺憾」改變爲「魅力」。

你的經驗、知識和才能，

你的工作、創意、財物、環境等一切

，
你字寫得好嗎？你車開得快嗎？你總有一技之長吧！

你的社會關係好嗎？你多少有一點財產吧！

如果你肯去思索，去研究去發展，

活用這些，它們便會成爲你的生財之道。

人生絕無十全十美，有此得必有彼失

，
由你缺憾之地必可找到優美之處，

由失敗的經驗可以找到成功的途徑，
其主要的秘訣，則在：
你能冷靜的面對這一切，去加以靈活的運用。

(三)加倍的努力

當你求知時，
吸收超額的知識，
發展額外的才能。
當你做一件事時，
付出多餘的努力，
擴大份外的服務。
當你經營事業時，
你做完了你的工作後，
你應該時常自問自勉：

「我還能做其他的工作？」

「如何使我的顧客受到更多的優待？」

(四)建立計劃和秩序

先從日常的生活開始，
對身邊的書籍衣物等，
其放置應力求秩序井然。
對自己的辦公桌和抽屜內，
也要注意整潔不可零亂。
連最簡單的事情，
如一次訪友和購物，
也要先在內心盤算一下，
講求程序和步驟。
對想做的任何工作，
總要仔細考慮反覆研究。
預想可能發生的事態，

預作應付處理的對策。
對於你的願望和目標，
從你能做的開始。
活用你現有的武器，
由最初的一點開始，
然後再推想到下一點，
照着簡單的路線發展。
為冶鍊你的計劃而努力，
訂下每一個辦法和步驟，
把工作的努力系統化，
研究次序的適當配置。
你試一試把你的願望和計劃，
具體而明晰的寫下來吧！
面對所有的問題，
開始深入的思考吧！

(五)不要過份擔心結果

抱定信心：

「祇顧耕耘，不問收穫。」
祇要自己認為正確的目標，
全心全意依着計劃從容實施。
不必太擔心其結果如何？
對未知的事或未來的事，
不作無謂的憂慮，
總是保持着冷靜的態度，
從積極的方向，
去設想和研究解決的辦法。
消除動輒情緒激動的壞習慣。
面對任何險阻和艱難，
總能保持輕鬆和冷靜。
不為可能性的失敗所壓倒，
祇是全心全意的，

儘量發展本身的實行力，
從創造性的努力中去獲得滿足。

(五) 與人和諧相處

尊重人類內心的願望！
被人注目，受人歡迎的強烈慾望；
受人重視，受人尊敬的強烈慾望；
被人接納，被人原諒的強烈慾望。

請你對你的長官、同事、下屬、生意上的顧客，

甚至你自己的父母妻子們，
對他們表示出你的關切吧！
用善意親切而溫和的態度，
不停的發掘出他們的長處，
加以讚揚、鼓勵、重視而尊敬。
同時要從內心上不去苛求別人，
對別人的缺點或短處，
誠心誠意的去容納或原諒。
試一試看！
你這樣做會得到怎樣的 effects。
當你有好的創意想向人建議或勸告時

請使用下面三個原則。

- 一、把你的創意變成對方的。
- 二、讓對方說出你的意見。
- 三、以徵求意見代替主張。

試用一下看！

你會獲得怎樣的 effects。

(六) 運用他人擴大己力

做任何工作，
應該七分準備，

三分實施。

運用比你更聰明的人，
幫你做各種工作。
運用資金，
運用組織的力量，
活用滑車的原理，
把你的努力，
增大發揮到數倍。

(七) 先考慮他人的利益

這是營利事業上最基本的原則，
欲求獲得必先施予，也就是——
先去考慮他人的利益。
你現在的事業是什麼？
請你反省一下，
有沒有給他人利益，
假如沒有，
請你趕快加以修正。
當你舉辦一件事，
或者想獲得別人的援助，
必先使對方感覺到幫助你後，
他可以獲得很多的好處。
請運用這一個原則，
激動他發生這些心意，
你就能獲得你的願望。

(八) 化失敗為成功

當你遭遇挫折和失敗時，
你把它當為理應如此的事，
那是你該付出的學費。
記住：

「不犯任何錯誤的人，

是一無所成的人。」

當你面對挫折和失敗時，
你要從其中學取教訓，
那是最寶貴的經驗。
而且要站在未來的立場上，
運用積極的思想方向，
去檢討得失，
這樣纔使你知所矯正改弦易轍，
走上成功的道路。
遇到失敗，
不要氣餒，
應堅忍不拔，
再接再厲。
當你碰到本身力量無法克服的困難時

設法去適應吧！

領會支配人類性質的法則，
適應你的對手，
適應那些法則與人協調吧！
發現此路不通，
設法找出其他的途徑。
當你面對無法解決的問題時，
第一步，
把大問題細細的分割成許多的小問題

把複雜的問題分解成單純的問題，
然後去解決它。

第二步，
開始想成功的情形，
抱着成功已在掌握的信心，
去行動。

第三步，

碰了壁，
便暫時停下來。
停下來冷靜的思索，
從頭檢討事情的經過，
設法找出克服的方法。
第四步，
率直而誠實的分析失敗的原因，
不要重蹈覆轍。
第五步，
不管怎樣的失敗，
你要從其中學取經驗和教訓。
然後，把這些經驗活用。
化失敗為成功。
後退一步便該前進兩步。

(六)積極關心新奇的事務

我們應該記住，
人類知識的寶庫，
永遠是開發不盡的寶藏。
超越世俗的事物——
有時他人認為「無知」的東西，
其中含有未知的無窮寶藏，
請以謙虛的態度，
周密的精神，
敏銳的感受性，
予以探索和行動。
對任何事物，
不要受世俗看法的限制，
也不要因襲舊有的觀點，
從新的方向去探索，
以新的方法去研究。
研究問題時，

不要受「不能」、「不可能」等消極思想的限制，

應該以進取的精神，

從「可能」、「一定能」的積極觀點

走向成功。

(二)發現需要，滿足它

請你詳細去研讀，

附錄一、察其所需，供其所求，

附錄二、如何去發明，

附錄三、把發明換成黃金之法則，

依照着那些原則方法去做吧！

(附錄一)

運用「察其所需，供其所求」

一切的金錢皆來自這八個神奇的字眼：
察其所需，供其所求。

社會上的每一個人都在爲了滿足他人的需要而工作。而金錢收入的多寡與他人滿足的程度成正比。比如說，送貨的工人或飯店的女侍，他們滿足他人的需要程度較低，所以報酬少；大企業的經理或著名的演員，他們滿足他人的需要程度高，所以報酬多。

需要既然是決定賺錢的關鍵所在，那麼，要怎樣去發掘需要呢？

你不妨在自己家裡找找看，有什麼地方需要加以改進的？到你的工廠、辦公廳、學校等處，凡是你能接觸到的任何地方都去找找看，有什麼需要改進的？

如果妳是位家庭主婦，有一大堆家務事要做，鋪床、煮飯、煮菜、洗鍋子、洗碗碟，任何一種家務，都潛藏着無限的改良機會。譬如說，鋪床何不改成捲筒式的，床頭放一捲足敷一個月用的床單，床尾裝個搖柄。要把床單鋪好，只要把搖柄捲緊一點；要換床單，只要把搖柄一搖，就換好了，簡單清爽，乾淨俐落。當然其中還有許多問題亟待解決：如何能把床單鋪整齊？如何供應捲筒中的床單？如何拿下來清洗等等？當然還有床單本身、枕頭床墊、床鋪本身等等問題，也需要解決。不過妳至少已有了一種改良的想法，這不都是供給新設計的機會嗎？

還有，廚房裡需要發明的東西更是多得勝枚舉，像近年來的抽油煙機、洗潔精等，都是需要刺激之下的賺錢產品，到妳自己家裡去找，到處都有需要改良的地方，到處都有潛在的需要，只待妳去發掘。

「需要」是填不滿的深壑，只要你有賺錢的慾望與決心，都可以從各方面去尋找「需要」。要從任何方面去發掘「需要」比較容易，而要在任何地方發掘「沒有需要」反而困難。

例如：比現在更好的禦寒方法；如何維持苗條身材的方法；低熱量的代糖物（依舊能保持甜味）；血壓簡易測量器；兒童用溫度計；不會叫人心驚肉跳的鑲牙器；保持足部涼爽不臭的方法；只要一噴就亮不會損及皮革的鞋油；噴上去不會沾皮膚的指甲油等等。「需要」到處存在，真

可謂屈指難數。只要你稍加用心，許許多多的需要等待你的發掘，等待你去發財。

要注意一點，尋找「需要」，別找那些祇賺一兩毛錢的玩藝，因為那樣充其量只能自我安慰地說自己是個「發明家」。別忘了，你要當的是大富翁，而不是寥以自慰的窮發明家。

尋找「需要」依賴苦思，一個好的賺錢構思，通常都是搜索枯腸之後的產物。

靠胡思亂想乃是獲得賺錢構思的有效途徑，這種胡思亂想又稱之為「腦力激盪」。抓住一個題目之後，從各個角度去想它，去琢磨每一個你所想到的主意，不管它多麼荒唐不經，不管它多麼無聊可笑，你還是一心一意地去認真的想。在每一個主意上，盡量發揮你的腦力，徹頭徹尾地想個夠。

下面是引導你進入「腦力激盪」的二十個題目：

1. 是否有什麼方法可以取代現有產品，而有相同的效果？
2. 有沒有比較簡單的方法來做？
3. 有沒有比較快的方法來做？
4. 有沒有比較愉快的方法來做？
5. 有沒有更耐久的形式？
6. 有沒有更安全的方法來做？
7. 有沒有更健康的方法來做？
8. 有沒有更舒服的方法來做？
9. 有沒有更加清潔整齊的方法來做？
10. 有沒有更確定的途徑可循？
11. 用什麼其他方法可以來得更有效？
12. 有沒有更便宜的方法來做？

13. 外表是否可做得更有吸引力或更漂亮？

14. 是否能使它變為多種用途？

15. 是否可加點什麼來提高其價值？

16. 是否可以一物二用？

17. 是否可以做成更便於使用或攜帶的樣子？

18. 經銷的方法是否可以改良？

19. 包裝的方法是否可以改良？

20. 還有什麼其他方法改良？

下面是以實例來說明「腦力激盪」的實用法：

△是否有什麼方法可以取代現有產品而有相同的效果？是否可以不必做這種工作就能獲致相同的效果？

例：製造防蛾罩，防蛾工作可以不要。經由科學方法，很可能以原子能取代電池誘蛾燈。衣帽寄放的服務可由自動鎖取代。

△有沒有比較簡單的方法來做？

例：尿片出租服務、電動攪拌器。

△有沒有比較快的方法來做？

例：繃帶、油印滾筒。

△有沒有更愉快的方法來做？

例：冷凍橘子汁、洗碗盤。

△有沒有更耐久的形式？

例：罐頭食品、童裝。

△有沒有更安全的方法來做？

例：工廠裡的防壓設施、汽車上的指示燈與防碎玻璃。

△有沒有更健康的途徑？

例：加營養的麵包、紙杯、紙毛巾、

防腳氣的鞋子。

△有沒有更舒服的方法來做？

例：汽車的自動變速與幫助自動駕駛設備、冷暖二用的泡沫橡膠枕頭與墊子。

△有沒有更清潔更整齊的方法來做？

例：自動鉛筆或鋼筆、吐司麵包。

△有沒有更確定的途徑可循？

例：已調好的雞尾酒、已配好的水泥、電鬧鐘。

△有沒有更便宜的方法來做？

例：人造奶油、火車票自動印刷機、自助飯館。

△外表是否可做得更有吸引力或更漂亮？

例：薄荷香牙膏（味道有吸引力）、金屬廚房及其用具（外表漂亮）。

△是否能使它增加為多種用途？

例：釘書機，使它除訂紙張外，還可以釘紙箱、紮傷口。

△是否可以移作它用？

例：可以作為收音機的箱子，又可做電視架，還可以當作圓型檔案架。

△是否可以加點什麼，以增加其價值？

例：在牛奶中加上維他命D、在口香糖中加上葉綠素或香水、在原子筆上加上去污橡皮。

△是否可以一物二用？

例：可錄音的照相本、晴雨二用皮鞋、可作沙發椅用的牀。

△是否可以做成更便於使用或攜帶的樣子？

例：不用墊複寫紙的複寫紙、更小型的手提打字機。

△經銷的方法是否可以改良？

例：可以在超級市場出售特殊設計的婦女雜誌、機場外可以自己駕駛的出租車輛、自動販賣飲料糖果的機器。

我們再從面積、量、順序、時間、性質、動靜、狀態、用途等八個方向去深入探討「腦力激盪」的層面。

(一)面積方面能改變嗎？

更大：照相放大、穀粒加大。

更小：小型報紙、袖珍手電筒、迷你底片。

更長：大型烟支。

更短：男用襯衫（無袖）、女用褲子。

更厚：地毯。

更薄：塑膠水管、手錶。

更淺：嬉水池、兒童飲水器。

垂直：摩天大樓（增加層數以節省土地）。

水平：平房（避免爬樓梯）。

傾斜與平行：閱讀器具、汽車上的後照鏡。

成層：合板、貯物架、夾心蛋糕。

反轉：正反面可穿的外套、雙腳可換穿的鞋子、可倒立的墨水瓶與膠水瓶。

邊界：相片邊、可移動之辦公廳隔間、房間的隔間。

(二)量的方面能改變嗎？

更多：附有備褲的套裝、有備用襪（以三隻為一雙）之襪子。

更少：可大可小之盛具。

比率變更：摺合椅、冷熱水調配龍頭。

分隔：可分隔數小盒的盒子、洒水龍頭。

連接：水管連接器、軌道連接器。

附加：香烟濾嘴。

兩用：兩棲汽車，可在馬路上起飛的飛機。

完美：冰箱與冰櫃、洗衣機與烘乾機合為一體。

(三)順序方面能改變嗎？

安排：左右方向可以互換的駕駛盤。

前後：能正反向駕駛的汽車。

起動：自動發動系統、便於開封的香烟盒紅標籤。

集合或解開：預造物或預鑄房屋。

(四)時間因素方面能改變嗎？

更快：快乾油墨、快乾印泥。

更慢：高韌度之耐用汽車胎、十二小時錄影帶。

更長：瞬間絕熱冰淇淋貯藏盒、木材防腐劑。

更短：壓力鍋、一分鐘X光機。

長存：不變色相片、永久磁鐵。

綜合：統一假期、團體旅行。

更新：自動充電電池、自動錶。

重現：晚上自動發光的鐘或電器工具。

改變：電流。

(五)性質方面能改變嗎？

能力：引擎加力擋。

加強：汽車防銹漆、高速公路路面。

更響：音量控制、音樂輔助效果。

更軟：橡皮鞋跟、衛生棉。

消滅：聲音絕緣器。

更輕：鋁製器具。

反作用：空氣調節器、過濾器。

更弱：比較不甜的百事可樂、兒童用阿斯匹靈。

轉動：水平垂直起飛的飛機。

取代：無脂沙拉。

互換：可互換之零件、能鬆緊之襪子。

反向：兩頭可以開的火車頭。

堅固：便於運輸的箱子。

彈力：球鞋、跑道。

齊一：標準食物。

更廉：空中旅行、紙杯。

更昂：金屬盒裝的香烟、豪華版書籍。

彩色：彩色電視、彩色塑膠。

換色：各種顏色之牙刷柄、電燈泡。

(六)動靜方面能改變嗎？

動：自動樓梯、包裝傳送器。

靜：氣體列車。

速：切肉機。

緩：避震器、避震車道。

指向：跟蹤器。

離：交通安全島。

吸引：磁力工具。

出入口：十字轉門。

門：門、牆、籬。

(七)狀態方面能改變嗎？

更熱：電熱板、煤炭。

更冷：冰箱、冷水器。

開閉：可見影像錄音設備。

預做：預鑄房屋。