

書叢銀日濟經

意生新·念觀新

集四第 譯·偉明蘇



經濟日報叢書

新觀念・新生意

第四集

蘇明偉・譯

713.3

5917

經濟日報叢書

新觀念・新生意 第四集

譯者 蘇明偉

發行人 王必立

出版者 經濟日報社

新聞局登記證局版臺報字〇〇二七號

總經理 聯經出版事業公司

臺北市忠孝東路四段五六一號

郵政劃撥帳戶〇一〇〇五五九一二號

電話：七六八二七〇八、五九四〇二七

印刷者 中興印刷廠

定價：新臺幣一〇〇元

中華民國七十四年六月初版

中華民國七十四年八月第二次印行

印翻禁・權版有

目錄

力爭上游·····	一
新型側視鏡·····	四
裸體玻璃杯·····	七
出奇致勝·····	九
超音波美容器·····	三
氧氣供應器·····	五
尿床矯正器·····	八
推銷員成功法·····	九
最偉大的商人·····	三

窗電扇·····	三
最能幹的推銷員·····	六
蛋糕大王·····	三
日本的酒家大王·····	六
節省石油的產業·····	六
美國的新興事業·····	六
聖商瓦那美卡·····	六
希爾頓的三個準則·····	七
對人關心·····	六
誠實商法·····	八
自信十足的走法·····	八
能講優話的公司·····	七
假設敵國·····	九
抓住顧客的方法·····	六

兼差和本業.....	一六
快速提升.....	一七
向歐納西斯看齊.....	一八
三流讓人看成是一流的商法.....	一九
把眼光放遠、放大.....	二〇
神通廣大的三角商法.....	二一
先發制人.....	二二
最好的研究員是大眾.....	二三
廣求新創意.....	二四
模仿最好的製品.....	二五
向攻不垮的 SELLER 挑戰.....	二六
小生意大成法（製造機會）.....	二七
爲大面子犧牲小面子.....	二八
東京國際商品公司的銷售法.....	二九

懂得地盡其用的大企業家·····	一七六
大賺其錢的租賃商法·····	一八二
故事可幫你推銷·····	一九九
推銷員的六大敵人·····	一九三
即戰即決·····	一九六
優異的銷售技術·····	二〇三
客人在求什麼？·····	二〇五
人的包裝·····	二〇七
最有效的握手·····	二一一
不宜傳就能制霸天下的商法·····	二二三
賺錢的新創意·····	二二八
新技術・新發明·····	二三二
淺談企業體·····	二三六
發明苦心談·····	二四三

日本發明王豐田佐吉·····	二五
冷觀日本經濟向世界的挑戰·····	二五
不按牌理出牌·····	二七
日本警備保障公司·····	二八

力爭上游

日俄戰爭期間，日本號兵木戶小平中彈陣亡時，仍然緊緊地握住喇叭，以喇叭不離嘴而名震一時。他雖然是一位小兵，然而他的大名比一位將軍還響亮。

西德的企業家傅立茲在第二次世界大戰之後被盟軍送往監獄服刑。但他並未因此而消沉，反而更積極研究「企業經營」，在獄中因手不離營業報表而名滿天下。

傅立茲在大戰時，搶奪盟軍財產，又將軍需品供應希特勒而被判二十年徒刑。

對一位五十多歲的人來說，失去全部財產就够慘了，若再被判個二十年徒刑，這真是比死刑還殘忍。

如果是別人的話，定會因爲在人世間一點點希望都沒有，而成爲一無用處的活死人，連走動的氣力都沒有。但是他一點都不沮喪，也沒有自暴自棄。從被送進監獄那

天起，就每天孜孜不倦地研究西德各公司的營業報告書以及深入研究經營方面的各種問題，始終手不釋卷，真是把監獄當起自己的研究室來了。

這種不懼大禍臨頭，在逆境中仍能奮發向上的精神和超越一切的修養，使監獄裏的每一個人都佩服得五體投地，以後，大家都紛紛盡他們的所能，自動搜集各方面的資料來幫助他研究。有一天，看守人員問他：

「如果別人被判了二十年，一定會精神崩潰，成為行屍走肉啦！爲何您還能如此認真地研究呢？」

他神氣活現地回答說：

「感歎命運不濟，只會加深自己的痛苦而已。然而像我這樣，精神有所寄託，就可繼續過著有希望、有生機的生活。我想，世上再也沒有比這個寧靜的監獄更好的研究室了。如果我存心研究幾年，一定能成爲世界權威。到那時，國家非借重我不可。而且我相信，這樣我一定能被提前釋放。」

他的臉上看不到一點點寂寞的陰影。他微笑並繼續說：

「如果不被釋放，一生被關在這裏，我也毋需悲傷。我在這兒能够自得其樂，忘掉

一切煩惱，這可該感謝上帝哩！」

在人生最艱辛、困厄時，尚能如此達觀，能够這樣地超越一切，所以我們不難瞭解他為何能成爲名滿天下的大人物了。

他的預言，在七年後果然實現了，他被提前釋放，又過不久，就雄視於西德企業界。

在漫長的七年間，他的努力並沒有白費，終於爲自己爭取到光榮、地位以及財富。傅立茲現在已是一位控制三百多家公司的企業集團的總裁了。

如果他沒有坐牢，或許就沒有時間，而不能以平靜的心情專心研究，成爲世界性的經營權威。

「塞翁失馬，焉知非福。」所以對於不幸和災厄，我們毋需悲觀。

古人說：「災厄是成功的階梯。」這一點也不假，傅立茲便是最好的例子。

新型側視鏡

兩年前的某日，一部小型卡車行駛到十字路口，在停車線停了下來。卡車司機往左右兩邊看了看，然後把鼻子稍爲伸出車外。

這一瞬間，竟然發生了事故。右後方駛來的汽車撞上了這部卡車。卡車和汽車都受到損傷，幸而都還相當輕微。

這樣的小車禍究竟該歸咎於誰呢？

「對方突然把鼻子伸出來，我想閃避也來不及了。」

汽車司機對前來處理車禍的警員說。

「我也在停車線停下來了呀……」

卡車司機辯駁說。

警員便問小型卡車司機道：

「你有沒有注意到車子兩邊的安全？」

「要同時看清車子兩邊的情形，就必須離開停車線幾步才行呀！」

這時卡車司機想：「這種肇禍的情形很多，那汽車並沒有超速，也沒有駕車不慎。而我也並沒有什麼不妥當的地方。只是裝在駕駛座位前端的後視鏡，它祇能看到車子兩邊的後方，不能看到旁邊，視野太窄狹了。

是啦，兩邊的視野如果能够再擴展四十五度，能側視左右，那麼這種車禍就能够避免了。」

這位司機就是發明並製造「新型側視鏡」、現在在羽島市設立「栗山汽車側視鏡公司」的栗山清幸。

栗山有了這項構想之後，就開始研究鏡子的研磨技術，憑他的恆心和毅力，一年後終於研製成功。

他做出來的側視鏡非常理想，四十五度的視界可以擴展為九十度，能後視，也能側視。它的裝置也非常簡單，只要用螺絲釘拴牢在裝鏡子的地方就行了。該製品一上市，

就像一陣旋風似地暢銷起來，現在即使日夜趕工，也供不應求。

該公司現在每個月的銷售量大約爲兩萬個，零售價格每個爲四千五百日圓，批發價每個爲二千五百日圓。

這個在二年前被汽車撞上的窮光蛋，由於善動腦、又有幹勁，所以現在已成爲一個知名的企業家了。

裸體玻璃杯

把冰塊倒進這種玻璃杯裏，身材苗條、嬌美如花的女性就會將衣服一件一件地脫去，人們就能在玻璃杯裏欣賞美女的脫衣表演。

沒有倒進冰塊時，美女則穿著整整齊齊的服裝。然而，一倒進冰塊，就因為冰塊冷卻的作用，逐次將衣服一件一件地脫去，一會兒祇穿一件單薄的裙子，再一眨眼就只穿一條內褲，最後會成爲一絲不掛的全裸美女與你面對面。妙的是，這位美女栩栩如生，跟真的人一樣。

這種利用物理變化製成的玻璃杯不僅能滿足人的視覺，更可以消除人們的煩悶。手拿這種玻璃杯，保證你身心舒暢，目眩神迷，飄飄欲仙。

利用這種像一千零一夜影片中的寶貝做生意，可以產生出奇制勝的作用，使你的事

業無往不利。酒吧、酒店等可用它來做爲吸引顧客的法寶。推銷昂貴的商品時，做爲贈品也極爲合適。客人在對這種玻璃杯感到驚喜之下，保證生意很快就可以談成。在家裏，可以一個人舉起杯子自斟自酌。客人一來，用這種玻璃杯來款待客人也挺有趣的，在皆大歡喜之後，你們的友誼當可更進一步。

出奇致勝

一般的店舖都是挑選個好地點，再選個黃道吉日開業，以求大展鴻圖，萬事順利。然而偏偏有人要挑選有鬼出現作怪、別人望而卻步的地方，而且還選定別人最忌諱的日子開業。這位先生就是當過火災保險公司經理的久保田一平。四年前，他從保險公司退休後，看電視便成爲他唯一的消遣。一般的老人，都是以看電視來排遣無聊的時間，因此難免會有種茫然若有所失的感覺。久保田也不例外。

某日，有個人前來對他說：

「有一棟可以做爲店舖的房屋，價錢非常便宜，大約是時下價錢的三分之一，你有意見嗎？」

神戶市有很多人知道這棟房屋，但是沒有一個人敢買。這棟房屋發生過命案，聽