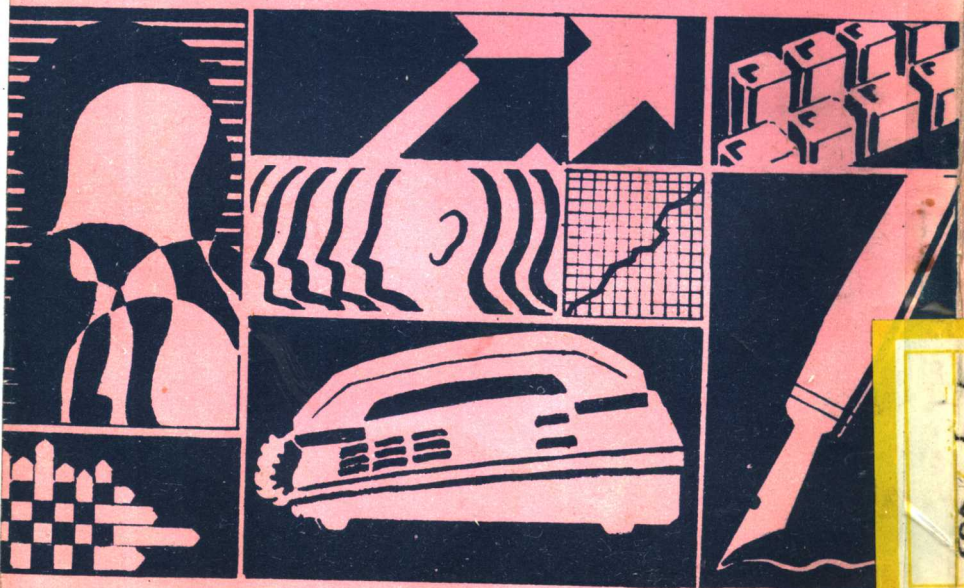


如何獲取 生意情報



蘇燕謀・編譯

中華民國七十一年九月出版
中華民國七十三年四月三版

版權所有



不准翻印

售價80元

(如有破損或缺頁請寄回調換)

經營管理①

如何獲取生意情報

編譯者：蘇燕謀

發行人：蔡森明

出版者：大展出版社有限公司

臺北市北投區致遠一路一段117號二樓

電話：(〇二)八三四六〇三一

郵政劃撥：一六六九五五

登記證：局版臺業字第二二一號

承印者：太一彩色印刷有限公司

臺北市重慶北路三段二二三巷十四號

電話：五九一一〇六九

法律顧問：劉鈞男律師

臺北市衡陽路六號七樓之五
電話：(〇二)三六一九〇八〇

▲經銷處：全省各大書局

經營管理 ①

如何獲取生意情報

- 獲取情報的秘訣在於藉重別人的頭腦；
- 如何有效的發揮，本書有精闢的說明。

蘇燕謀・編譯

■ 大展出版社 印行

• 如何獲取生意情報 •

目錄

序言——「情報網」是商人獲取新情報的系統	15
原則 1 不要忽略小機會	21
《引言》	
「來者不拒」的原則能擴展出第二個或第三個情報網	23
對方來訪而本人不在時，由屬下代理亦有意外的收穫	25
給予初見面者好感可以影響日後的情報來源	25
記住對方的姓名是建立情報網的必要條件	26
以一張名片為題材就可問出對方的情報背景	28
有時只憑遞名片時的一句話就可扭開對方的情報開關	28
獨自旅行對建立意外的情報網有幫助	29

參加派對是和熟人交換情報的最好機會·····	31
儘可能帶初見面者參加派對以便提高其情報價值·····	32
繼續追蹤一個主題可建立起通往其他主題的廣大情報網·····	32
不論詢問政府機關或公司職員一定要問清楚對方的姓名·····	34
詢問對方而對方不知道時，一定要再問他「那麼要請教誰呢？」·····	34
對總機小姐有禮貌，我們的情報網線就不會斷·····	35
若想使某人加入情報網，要請他來當研習會講師·····	36
自動擔任宴會、派對、研習會等的幹部工作，自然能充實情報網·····	37
爲人說親可以擴大情報網·····	38
儘量利用平日的空閑時間來逛街·····	40
結婚典禮、葬禮也是建立情報網的機會·····	41
喬遷、火災慰問、弔唁可以開拓情報網·····	43
每月陪小孩購物一次，就可將他納入情報網中·····	43
在咖啡廳、飲食店剛開始營業或即將打烊時，可蒐集到意外的情報·····	44
欲獲得地域情報，必須將當地人經常出入的職業場所裡的人員納入情報網中·····	46

參觀畫展聽音樂會的第一天最能建立情報網 46

向海外旅行回來的人要禮物不如向他索情報 47

住院時不要選擇單人房 49

探病是建立情報網的最佳良機 50

不出席的人要在開會通知回條上寫幾句問候出席者的話 51

在電話中談妥事情後，順便問候對方近況 52

書寫問候信函時務必寫出自己最近所關心的事，以作為情報的天線 54

原則 2 多多吸收擁有許多情報的人 55

《引言》

要經常與同學會總幹事保持聯絡 57

求教長輩有助於情報網的建立 58

要多多與報社、出版社等情報聚集的編輯部拉關係 59

公司廣告部的職員擁有各種情報來源 60

- 愈是忙碌的人愈擁有廣大的情報網 65
- 同一知識水準的人才有助你充實情報網 63
- 向內部職員詢問業務情報不如向業者打聽 60
- 請別人代為整理印刷情報 65
- 把十本書分給十個人讀，一天便可獲得相當於十本的情報 66
- 去發掘具有領導能力的人，並把他們納入情報網 66
- 即將靠近情報「核心」時，要與屬於「關卡」的秘書、廣告部職員親密往來 69
- 學生時代的恩師也是建立情報網的要件 70
- 欲將女性納入情報網時，要以其她女性為「轉播站」 71
- 總務、接線、打字等女職員比人事和財務課女職員容易納入情報網 72
- 退休、卸任及領乾薪的職員比較容易納入情報網 73
- 與各種學會聯絡處保持聯繫，可以得到該領域的最新情報 73
- 要知道各單位所負責的事務 75
- 尋找自己的「根」可擴大情報網 76
- 利用地緣來認識政治家的秘書 77

《引言》

原則 3 要組織性質不同的情報來源

妥善處理「愛發牢騷的人」，可使他變成一個重要的情報來源	78
以計程車司機和街道小販為耳目	79
製作一本「情報電話簿」，記錄重要的電話號碼	80
情報電話簿製成後要影印數份，以便隨時使用	81
放棄失效的情報來源也是建立情報網的必要工作	82
要以高中時代的同學會為重點，來參加同學會	87
欲將不同年齡層的男女情報網加以組織，要先從身邊的人開始	89
必須在公司的各部門安排情報來源	89
參加公司的團體活動可以使縱向情報成為橫向情報	90
對轉職而來的同事要徹底請教他有關其他職業的情報	92
對公司內的交際要適可而止；對公司外的交際要特別重視	92

利用電話交換情報時，要將同一問題多告訴幾個人	93
第一次和對方見面時，最好兩個人以上一同前往	94
知道各行各業的人所雲集的店，就可與不同領域者的情報線連接起來	96
有機會就讓我們的新知和舊雨見面	97
如果已組織研習會，就應儘量與其他團體接觸	98
若無爭論、批判等知識上的交流，即無健全的情報網	98
熟知近鄰人士的職業，在緊急情況下可獲得必要的情報	99
事先調查兒女同學雙親的職業	100
活用妻子、兒女的情報網	102

原則 4 須知道對方掌握著什麼？

103

《引言》

要去和初見面者會面之前，須從另一方面獲取有關其人的資料	105
如果知道你欲爭取者的經歷、興趣，即可得到建立情報網的機會	106

《引言》

原則 5

繼續保持人際關係

知道對方的籍貫、畢業學校，對建立情報網也有所助益	107
須知道對方的家庭成員，以便於建立情報網	109
遇到朋友時，須問其「最近熱衷的趣事」	110
須問對方會面前後的去處，可測知其情報網的端倪	111
若知大學同學的畢業論文主題，有時可獲嶄新的智慧	113
對於會過面者的名片，要將有關其人的資料記錄於上	114
去拜訪他人時，看看別人的書架	115
在外會面不如在對方的住宅或工作場所，較能瞭解對方的情報領域	116
將情報網提供者「情報質」劃分等級	118
注意公司內的派系，有益於情報網的建立	119
有人邀請你參加集會時，要先問清前次集會的出席者	119
繼續保持人際關係	121

建立情報網，勿注重短期性的利害關係	123
組織研習會須使其長期持續	125
與公司外的人員共組團體外出兼差，報酬雖少，但易維持情報網	125
賀年卡或問安信，是使情報網活動的潤滑油	126
在國外結識友人，返國後一定要寄耶誕卡以示關切	128
要多參加同學會、校友會	130
對做爲情報來源極爲重要的人，見面第二天一定要打電話連絡	130
和對方見面以後，一定要約下次見面的時間	131
即使並無特別的事，起碼一個月也要打一通電話和對方連絡	132
收到情報後，經常予以評價、批判，才能使情報加以增幅	133
和對方第三次見面時，要問其住址和電話號碼	135
接洽生意數次後，一定要爲上次的事道謝	135
和他人第二次見面時，也要帶著第一次見面時所收的名片，當做「情報卡」	136
在出差的日程表上，應安排和地方情報網接觸的時間	138
自己做「情報地圖」並貼在自宅中	138

以假定向公司辭職的狀況來與他人接觸，可順利建立情報網

139

原則 6 建立容易提供情報的心理關係

141

《引言》

組合信和電話的親切，較易將對方納入自己的情報網

143

情報資料服務處，不只是打電話去探詢，也應親自去看看

144

無論如何都要對方提供情報時，以先去訪問為先決條件

144

對於「改天」的約定要真正去實現，方可突破情報的障礙

146

打電話給對方，應在早上或午後

147

投寄詢問信時，應在回郵信上將詢問事項用填充表列出來

148

用與工作無關的名片，較易打入非正式的情報網內

149

在公司外的交際中，切忌炫耀公司內的頭銜

151

對於要當做情報網的讀書會，勿制訂太呆板的規則

152

對欲當做情報來源的人，儘量製造共同進餐的機會

153

可以建立異於派對性質的情報網場所	153
做爲你鄰近商店的「顧客」，可以得到情報的服務	154
固定的投宿旅館	155
多去附近的圖書館，和管理員結交	156
若有重要的情報網，須告知家人	157
擴大夫妻單位或家族單位的行動圈	158
問清楚可做爲你情報來源者的連絡處、自宅、公司和常去的地方	159
原則 7 要有正確聽取情報的態度	161

《引言》

向情報提供者保證對於情報來源絕對保密	163
與人約會時，要考慮能聊天的時間和場所	164
與人約會時，除直接的目的外，要準備另一種想向對方請教的題材	165
考慮對對方是否有所幫助，可促使情報網的產生	166

原則 8 勿忘禮尚往來的原則

《引言》

他人說話時，必須以恰當的態度及時機迎合其言談	167
僅注意對方的「優點」	168
對方的表情，也是重要的情報之一	169
將電話用錄音機留話，可防止珍貴情報的洩漏	169
建立情報網要有所投資	173
提供情報時，要製造「這是極機密情報」的氣氛	174
得到必要的情報時若不道謝，就無法發揮情報網的作用	175
如果能對某專門領域有所研究，較易於建立情報網	177
在東方人注重義理、人情的心理中，也有可資建立情報網學習之處	178
引誘對方的情報，勿灌注過多的誘因	180

序言——「情報網」是商人獲取新情報的系統

設置情報網以簡化獲取情報的手續

目前蒐集情報已成爲商人日常活動中不可或缺的一部分。在大衆傳播工具發達所帶來的「情報洪水」中，爲了不致落伍，或爲了完成屬於時代先鋒的工作，再也沒有一個時代商人比今天更需要「讀書」。

然而，數十年來，商人爲了滿足需求所採取的情報獲取法和讀書方法，兩者內容都未曾改變，這是爲什麼呢？目前大量出版適合商人閱讀的書，內容大同小異，而且泰半在介紹速讀和多讀等閱讀技巧、藏書的整理法、新聞雜誌的剪貼法及卡片整理法等；其實，最重要的是，我們要如何來活用這些報紙、雜誌、書籍、電視和電台等大衆傳播工具，以及如何有效地整理所得到的情報。

像這種「情報整理術」，自有其界限存在；這雖然是一個很有效的方法，但是對整理繼續不斷地增加的情報，在時間和精力上都有限的商人來說，實在是一項相當大的負擔。