

# WMA 財富管理顧問課程

WMA (Wealth Management Advisor)

## 【運用邏輯架構與資訊分析，提供解決方案】

啓富達國際 管理團隊

<http://www.cfd.tw>

### 【文章分享】只要擠進大公司，憑年資就可以步步高升？

資料來源：【網路文章】2010 / 09 / 08 文 / 大前研一 2010 年 7 月 Web Only

許多工作人以爲，只要進入大企業，就可以搭著電梯步步高升，不求長進也不求學習，白白虛度了「魔的十五年」。在大前研一的《即戰力》一書中，徹底挑戰這種想法，提出打造專業人才的三大法寶，用「即戰力」讓自己成爲世界通用的人才。

日本企管大師大前研一在《即戰力》一書中開門見山指出，眼看著一度是日本的年輕創業英雄的堀江貴文在被捕消失之後，以及日本大企業裡，三十五歲到五十歲的工作人，不求學習長進，只是有搭電梯概念，以爲只要進入企業，搭上電梯，憑年資就可以步步高升，沒有任何重大的表現，也不需要進修學習，只是在公司裡做些無關緊要的工作，讓寶貴的時間白白流失，過了所謂「魔的十五年」，大前認爲這種想法是錯的。

美國人就沒有「只要踏進一流企業就可以高枕無憂，不必努力也可以出頭」這樣天真的想法。他們的常識是，二十來歲時努力研修經營學，設法拿到MBA（企管碩士）學位，不斷參加各種可以學習執行力的聚會，逮到機會就向身旁的人推銷自己。

爲什麼他們從年輕時就如此積極呢？

大前分析，因爲對美國的商業界人士而言，理想的人生旅程必須在四十歲之前完成，例如三十五歲就當上總經理，四十歲將公司賣給別人，然後帶著大把的退休金到加州海灘享受餘生。對大多數的美國企業界人士而言，這是他們終極的目標，也是標準的美國式夢想。

## 印度的國技——學習

更令大前研一訝異的是印度。如果說相撲運動是日本的國家技能，那麼印度的國家技能應該就是「學習」，所有的印度人都非常專注地學習。因為印度的製造業基礎太薄弱，印度人除了努力學習各種服務技巧，成為服務業的專業人才之外，很難在世界上取得立足之地。

因此，印度人一旦從大學畢業，就很積極地前往世界各地發展，很多人選擇到歐、美、澳洲的一流大學留學。由於印度人的知識水準很高，如果依照正常的標準篩選，每個學校的新生名額一定全部被印度人佔光，因此也有學校針對印度人設立新的門檻，也就是所謂的「印度折扣係數」——規定印度考生的成績只能以六折計算。

和美國人不一樣的是，大前發現，印度人努力學習和工作，並非想在四十歲時退休，然後到加州海灘享受人生。他們的最終理想是像薩迪揚（Satyam Computer Services，印度第四大軟體公司）的創辦者拉于（Ramalinga Raju）一樣，回到自己的國家振興產業，協助政府解決失業和貧窮問題。然而不管動機如何，許多印度人也是在三十多歲時到歐美的企業工作，然後完成他們的夢想，這一點和美國人並無兩樣。

大前認為日本人開始要有正確的學習典範，也就是以前的創業年輕人。如大戰剛結束時，有一小段時間，日本三十歲左右的年輕人也曾活躍在企業的第一線。例如當時的松下幸之助，開始建立他的企業制度；藤澤武夫（西元一九一〇～一九八八年，實業家，曾任本田技研工業社長）和本田宗一郎也是在三十來歲共同創立新事業，並擔任本田公司的常務董事；盛田昭夫在二十多歲時，就和井深大（西元一九〇八～一九九七年，Sony 的創業者之一）共創 Sony 的前身——東京通信工業公司。

此外，如飛到美國超過四百次，終於打下美國市場的 Sony 創辦人盛田昭夫，或是花了二十年以上的時間在印度、匈牙利兩地，讓鈴木汽車拿到市場冠軍的鈴木修，大前都讚賞他們是真金不怕火煉的專業人才。

## 即戰力必備的三種法寶

要成為專業，最好的方法就是跟專業人才學習，可惜的是放眼現今的日本企業，在應該專業的工作者當中，很可能找不到真正專業的人才。

想要及早成為專業人才，最有效的方法就是讓自己配備和上述人士一樣的資質和能力；大前研一指出，這些能力不外乎**語言力、財務力和解決問題的能力**。

語言力、財務力和問題解決力是成為專業人才的三樣法寶，另外一項必備的能力則是使用**資訊科技（IT）的能力**。

英語力要強，大前建議要多讓自己的耳朵習慣聽英語，培養出自己的耳朵成為英語耳。英語流暢的大前，在《即戰力》的新書中，也詳述該如何學好英語。

### ◎財務力如何養成？

大前認為**培養財務力，也是即戰力的一個重大支柱**。財務力就是試著運用自己的資產。目前股票是相當好的工具，只要使用正確的方式操作，全球平均獲利水準約為年利率一〇%，技巧高超的投資者甚至可以在股票或海外基金的市場上獲利超過二五%。

大前建議，一個股市新手基本上必須堅守以下三大原則：

#### 一、多研究股票的特質和投資股市的常識

原則上在開始交易之前，**有必要先確實地了解股票的結構以及投資股市的風險**。當整體行情處於上升情況時，可以選擇**指標股**下單；行情下跌時，不用想也知道應該買運輸、電力和消費財等種類的股票。以上是基本理論，也是必須事先了解的常識。

#### 二、找同好一起研究股票

如果一個人赤手空拳走在美國西部荒野，被尾隨而來的印地安人趁不注意時取走小命，那也只能怪自己疏忽了。投資股票也要記得配帶重要的防身武器，找一群同伴時時交換資訊和意見，才能讓大家的才智同時提升。

### 三、觀察世界動向

當無國界經濟走入二十一世紀，日本股票市場也一樣，絕對不只受到國內因素的影響，因此投資人有必要養成習慣，隨時注意世界股市（價）的動向。換句話說，必須隨時掌握全球金融流通的動向。

例如幫世界最有錢的金主投資的英國基金經理人，或是世界最大的投資機構美國加州公務人員退休基金的錢往何處流，尤其值得留意。

此外，唯利是圖的美國人，只要知道世界上哪兒有錢賺，一定第一個報到，因此在選擇投資對象或擬定撤退計劃時，美國人的動向也是值得參考的重要指標。

學習當中或許就能訓練出直覺。例如當你看到CNN播報「烏克蘭輸油管發生事故」時，如果能立刻提出「歐洲的天然氣價格勢必上漲，這類廠商的股價也會上揚」的假設，就代表自己也能做出獨立的判斷。

#### ◎如何學習「問題解決力」？

最後一種神器就是「問題解決力」。事實上，**具有優異的問題解決能力，就是具有即戰力**，這樣的人才走到哪裡，企業都會以禮相迎。

原因很簡單，幾乎所有的企業都欠缺能夠解決問題的人才。以往實體經濟的舊大陸經濟法則，拿到由網路、無國界、倍率經濟交織組成的新大陸，根本是行不通的。

**要有問題解決力，思考方法很重要。**大前認為教育的方式應該是「教人自己思考答案」比「教人如何回答」更好。未來的世界裡，國家培育人材時，比「教人如何回答」更好的教法是「教人自己思考答案」。到現在還在慢條斯理地爭論應該這樣、那樣辦教育的國家，其「發想」（考慮事情）的層次是很有問題的。

### 欠缺危機意識所以不思考

如果將估計約八百兆日圓以退休年金發行的國債、地方債也合併計算，日本的國家債務總額已經超過一千五百兆日圓。

大前認為，聽到這番話，還不明白此事攸關本身安危，只能說這樣的人可能是因為頭腦已經極度退化才會如此遲鈍。

**「沒有危機意識，就不會主動去思考問題，因為不去思考，所以無法孕育出邏輯思考和解決問題的能力」**大前研一指出。

大前建議，四十歲時，開始決定接下來的人生要做什麼。如果你的目標是「希望借重過去的經驗，被聘為企業顧問」，那麼就開始從退休那年倒算回來，訂定新的人生企劃時間表，並開始著手準備。

這裡提到的準備就是學習。總之目前在企業裡能學的、該學的就全部學起來，範圍也並不限於知識性的東西。例如，你如果覺得上司很無能，就試著從上司的立場去思考，並且自問為何覺得他無能？如果你覺得公司很糟糕，就將自己當成是下任總經理，練習如何訂定改善經營的計劃。

**「不論你的年齡是四十歲或五十歲，如果不想坐著等死，現在就立即開始學習，除此之外別無他法」**大前說。

此外，大前也認為討論風氣很重要，多討論，有助於問題解決能力。

### 學學麥肯錫的會議技術

在《即戰力》一書中，大前不吝分享「麥肯錫式會議技術」。

日本企業的會議，通常在開會之前就先做好結論，大前認為這並非什麼會議，只不過是一種儀式罷了。因為是儀式，與會者即使不發一語，也可以自在地呆在會場裡。

麥肯錫的會議絕對不是儀式，而是各種立論交鋒的「知識戰場」，所以不發言的人本身就是被批判和評等的對象，因為不發言就代表沒有盡到知識格鬥參賽者的義務，全體格鬥者該盡的義務正是透過言語交鋒，徹底地探討問題的核心。

根據麥肯錫的員工行動規則，對自己不能認同的事物提出反對言論是員工的義務，公司並嚴格規定，不能因為對手是上司或客戶就卻步，不敢提出反對意見。

此外，如果沒有事實根據就發言，可能會招來「那是你個人的意見而已，我們不想聽，請根據事實發表言論」的批評，講到一半就被打斷，並且惹來一陣指責的聲浪，這也是麥肯錫式會議的特徵。還有，如果有人敢當調停人，附和他人意見或拿學者的言論現買現賣，雖然在其他公司是很常見的情況，在麥肯錫是不被認同的，這樣做必定會引來所有參加者輕視的眼光。

(附註：文章取自網路流傳，若有侵權請來信必立即刪除。)

