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】做引導別人的尾燈

資料來源：【網路文章】2009/12/08

在一次會議中，我認識了一位年輕有爲的企業家李先生。早聽說李先生創業的傳奇了，於是我便問起他的創業秘訣是什麼。他給我講了一個故事。

那是 5 年前，李先生還在一家台資企業做事。他們的老闆不但是個在多國擁有眾多公司的大企業家，同時還是個教授，是學者型商人，既有很好的經濟頭腦，又有很高的學術成就。李先生就是衝著這一點，進了他的公司。由於李先生勤奮，肯動腦，老闆很快就提拔他做了部門經理，專管傢俱的銷售。他也一直做得沒什麼差錯。

有一次，公司進了一套傢具，標價是 20 萬元。可不知爲什麼，放了 4 個月都沒有一個人問過價。好不容易有一天，一位顧客一進來就看中了這套傢具，問了價格後，就一直想壓低點，問李先生，18 萬元賣不賣。李先生也很想把這套傢具出手，可是老闆只給了他一萬元錢的浮動許可權，偏偏那位顧客也固執，說十八萬元不行就不買了。僵持了好久，李先生想打電話找老闆請示一下，可老闆去國外出差了，手機也關了，他不敢擅自做主，這筆生意就這樣黃了。

過了兩天，老闆回來，李先生彙報了這件事。老闆有些不悅，他說，你沒看到現在這套傢具已經很難脫手了？你應該知道我的心理，既然四個月沒人問，就說明這套傢具已經沒有什麼買點了，應該越早脫手越好。別說 18 萬元，就是 17 萬元你也應該賣的，不然，下次連 16 萬元恐怕都沒人要了。

李先生有些委屈地低著頭，心想，我哪有那麼大的膽子呀。看見他的樣子，老闆寬厚地笑笑，說算了，先開車送我，我們一起去吃飯吧。

他們上了車，李先生發動了車子，空中有些霧，路上的車子很多，走得有些慢。過了十幾分鐘，霧越來越大，路況都看不太清了。老闆倒不著急，他問李先生　，在這樣的大霧天氣開車，你怎

©2008 啟富達國際股份有限公司 版權所有 未經同意 請勿重製

麼樣才能走得更安全？李先生說，只要跟著前面車子的尾燈，就沒什麼事。老闆沉默了一會，突然問，如果你是頭車，你該跟著誰的尾燈呢？

李先生聽了，心中一陣震動，是呀，如果自己是頭車，又有誰會給自己指路？老闆的言外之意他一下就領悟了：在一般情況下，你可以依靠上司，讓上司替你拿主意，也使你不用分擔責任。可是特殊情況下，你應該用自己的慧眼，看清前面的路該怎麼走，用自己的頭腦來分析利弊，選擇自己的方向。比爾蓋茲能跟誰？只會跟在別人的尾燈後面的人，永遠不會領頭的。

這以後，李先生工作得更加出色了，沒多久，他就發現了一個新的別人沒有開拓的創業領域，通過自己的奮鬥和敏銳的商業頭腦，很快的就成功了。

而他的成功秘訣就只有短短的一句話：做引導別人的尾燈。

enrich your future
CDF