

適用單元	面對未來
作者	羅聯福
篇名	給新鮮人的十封信》羅聯福：領薪水還能交朋友 你賺到了
來源	《聯合報》，2008 年 6 月 29 日。
內容	各位業務員： 卅三年前我進入中國信託，第一個工作就是去「求人」，請別人來我的信託公司存款。 記得口試時，主考官問我「會不會騎摩托車？可不可以做外勤？」我為了被錄取都說「會」。 後來，我們公司的業務員組成一支偉士牌機車隊，騎遍大街小巷，這段拉存款的業務員生涯足足五年。當年大多數的企業不會防堵行銷人員進入，因此我每次進一家公司，可以很輕易的直接走到最後面一排，因為我認為坐在最後頭的工作者，不是老闆就是主管。 擺脫挫折感 再接再厲 有回我一路衝到某家公司的最後排座位，向一個主管遞上名片，說明來意是要拉存款。他似乎不太歡迎推銷人員，冷冷看著我，始終不伸手來接我的名片，背後所有員工釘著我竊竊私語，我耳根開始發熱，人就僵在那裡，下不了台。 對社會新鮮人來說，一開始就做業務的挫折感的確很大，每次受到這種冷落，我也常問自己「幹嘛要吃這行飯？」但也許天生不認輸，每次最後還是勉勵自己再拚一場。 行銷靠勤快 沒有運氣 現在銀行存款淹腳目，但當年可是競爭激烈，存款更是信託公司的血液。我努力找公司名單，從公司行號、學校、甚至輪船公司都去跑。我發現，行銷沒有「運氣」這回事，只有每天要求自己多接觸客戶，只

有多勤跑，每天多跑一家，三百個工作天我就比別人多三百個機會。

有人說，行銷要會講話、會喝酒應酬，但這些我都不會，我也認為沒有必要；做業務重要的是「勤快」。

我們業務員每天要寫「推廣日誌」，記錄自己一天拜訪了多少新客戶、是否需要公司協助。我每天在外頭跑到下午四、五點，回公司寫日誌。有次進辦公室沒多久，當時的科長跟我說，「走！我帶你再去找幾個客戶」，一開始我覺得奇怪，怎麼下午五點多了，還要去看客戶？後來了解，原來科長是在「暗示」我太早回辦公室，那時候主管會親自用「身教」示範，讓我學到很多。

擺攤拉人 我們發明的

也許拉存款業務表現不錯，我後來升成推廣科長，還拉過汽車貸款、信用卡。在汽車前窗夾貸款廣告紙，就是我們那個年代的發明。當年影印機缺乏，我曾自己畫汽車貸款廣告，再找工讀生大街小巷去找車子塞廣告。擺攤位拉人辦信用卡，也是中國信託的原創，影響信用卡生態深遠。

對社會新鮮人來說，如果要做業務員，我的建議是，要懂得調適心態，並迎接挑戰。

我在大學時練過齊眉棍，教練教我們，棒子打過來、眼看躲不掉時，不但不能退縮，「還要迎上去」，因為退回來，後面那一棒力道更大、打得更痛；但迎上去接招，雖然也要挨一棍，「但問題已經解決一半」。

調整心態 處處是歷練

調整心態是要充分接受來自工作的挑戰，這些人情冷暖的經驗，可能都讓你「賺到了」。想想，公司要付你薪水，還讓你每天都能在外面交到新朋友，這樣的歷練去哪裡找？

工作的每段時間都有難關和機會，這樣才能一直進步。關鍵在於：

你要早一步知道自己要什麼，找出自己的優勢，修正劣勢。

祝了解你自己

中國信託商銀董事長羅聯福