



連魔術師都 感受到賀伯特 行政管理技術的 魔力

幾年前有個魔術師朋友要我協助他的事業。

他是個很棒的魔術師。這傢伙真的很會吸引觀眾：他可以讓人大笑，真的讓觀眾成為表演的一部分。他的魔術也很棒。他會變撲克牌戲法，會讓東西消失，甚至讓鉛筆穿過硬梆梆的桌面。這傢伙很棒。

更重要的是，他熱愛他的工作。他真的很喜歡看到魔術戲法驚豔全場，每位觀眾流露出來的表情。這就是為什麼這個傢伙很心痛，因為他沒辦法像吸引他的觀眾一樣擴展他的事業。

他很難接洽演出機會，沒辦法做大量的表演，好讓自己繼續做他喜愛的工作。他也得養家活口，至於從帽子變出晚餐的戲法，他還沒有掌握得很好。

所以我決定要幫助他。我得制定一份縮減版的出擊計畫，這個計畫必須是單人公司可以使用的。我仔細考量後領悟到，賀伯特行政管理技術的四個收入原則正是他需要的。

L. 羅恩 賀伯特數十年前研究出這四個原則，我發現這些原則適用於任何規模的公司。在1959年一篇標題為「外流」的文章中，他提到：

「外流（outflow）比內流（inflow）更有道德、更有回報而且更有功效。

任何課或任何職員應遵循的職員行動的先後順序為：

1. 以任何溝通粒子或身體，外流給一般大眾。
2. 製造收入的內流——溝通粒子。
3. 將完成的工作或報告外流給組織其他成員。
4. 來自組織其他成員的命令、請求、資訊之內流。

以時間的角度著眼，依上面所述來給予優先順序，以擴展你的收入。」

我接著讓他運用這些簡單的原則。他那時候沒有大量的內流可談，所以我們將焦點放在外流。我接著指導他寫信並發送給顧客和潛在顧客。我要他每週持續寫信，不管是否有其他干擾出現。

我告訴他要確定他每一週都比上一週多寫了幾封信。我要他做一個簡單的曲線圖顯示他每週寫了多少信，好讓自己可以追蹤。我告訴他，在他開始看到回應出現之前，通常會有幾個禮拜的時間差，但他必須持續做下去。

我指導他用電話去追蹤那些信件，並且親自拜訪現有的客戶。

聽起來太簡單了嗎？嗯，的確非常簡單，但我們兩個都很樂觀。幾個禮拜之後，他打電話給我。他很興奮地說外流真的很有用！他開始接到許多電話和演出的預約。他下定決心而且充滿活力地想要成功，所以現在他的太太、小孩也都幫他處理信件的事。

他把寫信與打電話當成例行活動來做，而且這對他一直都很有效。

他說這是他看過最厲害的魔術戲法之一！

羅伯特·斯彼克撰文

聯絡我們



WISE TAIWAN
高雄市前金區
七賢二路329號

www.wise.org.tw
wisetai@ms64.hinet.net
07-2166747

索取免費會員技術支援服務，
以及由臺灣WISE所提供符合
規章的建議。

07-2166747

WISE的建議