

成為別人心中的一個咖

吳家德

- 銀行資歷近20年
- 曾任迷客夏副總經理
- 現任唯賀餐飲總經理
- 2016年百大經理人得主
- 座右銘【熱情驅動世界】

50歲的人生體會

人不可能獨居，所以要有好朋友

錢不可少，認真工作與理財並進

找到生活重心，讓日子過得充實

諾基亞並沒有做錯什麼，只是世界變化太快

【結論】

- 昨天的優勢 會被明日的趨勢 所取代！
- 自我改變叫重生，被人改變叫淘汰！
- 不願接受教育，必然遭遇教訓！

吳家德的 人生經營學

人生除了活不下去
否則都應該要快樂



我的四本書

利己到利他的人脈學

人脈的終極目的是利他

人脈與人緣有何不同

人脈：你認識多少人

人緣：多少人喜歡你

對人好的**基本**認知

1. 助人為快樂之本
2. 施比受更有福
3. 吃虧就是占便宜



幽微的小徑
會引領我到哪裡呢

可以休息可以發呆
但不能沒有逐夢的熱情

悲傷挫折與無奈
都是人生的況味

你不用贏過別人
儘管成為更好的自己

職場五要事

- 第一，不斷學習思考成長，是讓自己變得更有價值的關鍵
- 第二，多認識朋友，藉由交流互動發現不足，讓自己更好
- 第三，思考工作的意義，用工作成就生活，而非綁架生活
- 第四，賺錢是工作的手段不是目的，目的是讓自己做自己
- 第五，工作一定會常常遇到鳥事，讓鳥事變好事才是本事

演講大綱

- 用「**熱情**」驅動世界，讓自己樂在工作
- 用「**創意**」提升績效，打造非凡執行力
- 用「**行動**」深耕人脈，實踐共好的精神
- 用「**信念**」妝點人生，追求幸福的夢想

用「熱情」驅動世界，讓自己樂在工作

樂在JOB?

J → Joy

O → Office

B → Best

如何成為一個**熱情**的工作夥伴

- 一，喜歡自己現在的工作，對職場有願景
- 二，用洪荒之力幫助別人，對付出有動力
- 三，感恩周邊的每一個人，對群體有認同
- 四，了解人生價值的意義，對生命有體悟

讓自己成為璀璨的珍珠

用「創意」提升績效，打造非凡執行力

轉行開計程車3天...他就成為企業御用司機！迷客夏副總的親身體悟：服務，要的不過是將心比心

撰文者：吳家德

非讀BOOK | 2019.03.08

153,254



BUSINESSWEEKLY.COM.TW

轉行開計程車3天...他就成為企業御用司機！迷客夏副總的親身體悟：服務，要的不過是將心比心 | 商周



Kerwin Hsieh、陳進豐和其他 3,167人

59則留言 871次分享

讀者共鳴性極高

工讀生也該做業績



吳家德

5月1日 · 🌐

▪工讀生也該做業績

近把月，疫情把全球景氣搞得七暈八素，讓很多公司紛紛撐不住而收攤。老闆應該首當其衝，除了擔心未來的現金流以外，也會採取更積極的作為，讓公司得以存活下來。

今天，發生了一件小事，值得我拿出來分享。.....
更多

📍 標註相片

📍 標示地點

✎ 編輯

👍❤️👏 987

64則留言

69次分享

👍 讚

💬 留言

➦ 分享

顯示先前的留言

6/59



華華 老師說的太好！心有戚戚焉 🙏

用「行動」深耕人脈，實踐利他的精神

最強國軍發言人變安得烈執行長》

財富權力已非人生目標 羅紹和看見下一代問題 人生下半場願將愛心做在最小弟兄身上

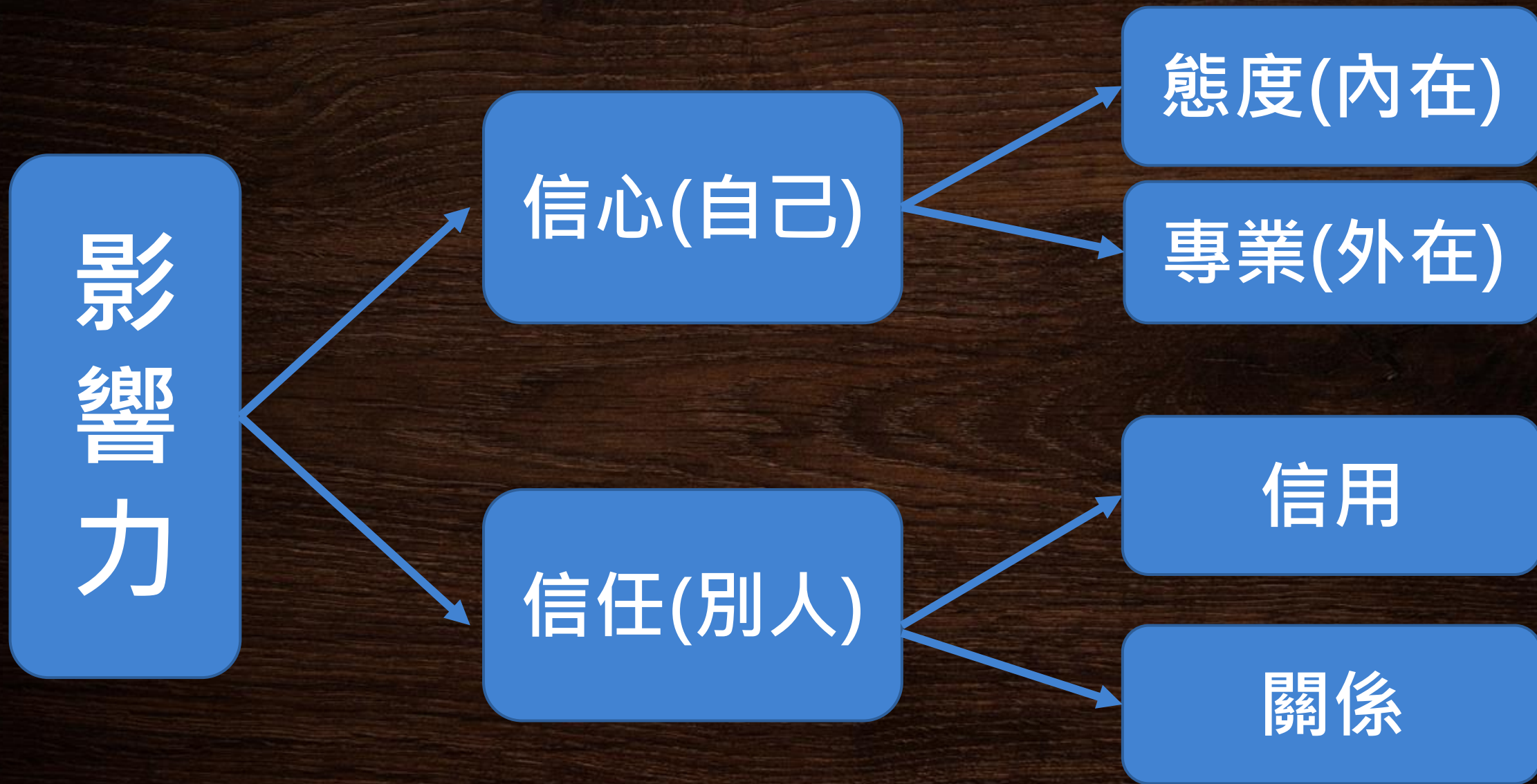


2016/07/06 記者 / 杜胤廣 台北市報導



羅紹和說

希望能服務少點人



用「信念」妝點人生，追求幸福的夢想

小檔案

陳樹菊，台東菜販，自幼失學，被譽為「愛心阿嬤」、「慈善英雄賣菜阿嬤」，捐出近新台幣千萬元作為慈善用途。

獲選為美國《富比士》雜誌亞洲慈善英雄人物，美國《時代》雜誌最具影響力時代百大人物，《讀者文摘》年度亞洲英雄獎，教育部一等教育文化獎章，菲律賓多格塞塞獎得主。

陳樹菊(前) 善名譽響亮，建立「愛心信譽與個人品牌」。

向陳樹菊學銷售

5個發現



我寫的文章

文／吳家德 圖／陳瑞源

業績會好，絕對不可能從天上掉下來的，而是要靠策略與方法才能達成。而今天我想與大家分享我到台東找陳樹菊，一誠拜訪她主理「陳樹菊的愛心信譽信譽」。觀念一轉彎，業績翻兩番，在別人看似沒有關係的業務法則，是一種與銷售可以聯結的業務法則，是一種極大的成就感啊！

去年九月底，我到台東中央市場拜訪陳樹菊。時間會記得那麼清楚的原因是，我當時拿著她的書《陳樹菊——不凡的慷慨》讀她簽名，名字旁邊對準著這個日期。

那是一個接近中午時刻，也是我生平第一次走入中央市場找陳樹菊。因為不知道攤位在哪裡？我就隨性問了一位在菜市場入口的攤販大哥，大哥告訴我，「很容易找的，你只要看見攤位上擺滿貼很多紅紙的就是她的菜攤，因為她得了很多獎，大家都來恭喜她。」經由很有創意的指示，我一下子就找到攤位。

攤位營業做到大家都認識，這是一種口碑。陳樹菊賣菜賣了五十多年，時間夠久，名聲夠響，她已經打出名號，建立優質信譽與個人品牌，對銷售一定有助。這是我在菜市場的「第一發現」。

到了午餐時刻，陳樹菊的攤位較沒有客人，也就讓我有多一些時間可以與她閒聊。在訪談過程中，我才知道陳樹菊幾乎都是凌晨二點就起床工作。我問她為何要這麼早？她說時間充裕可以將菜整理的整齊齊齊，乾乾淨淨。客人要買的時候，她也能一下子找出來。

以銷售的角度來看，這是熱愛工作的態度與對產品專業度的展現。一位業務若是每日期待早早上班，對自家產品又知之甚詳，融會貫通，一定能夠令客戶感受到專業的對待，信任感必定與日俱增。這是第二個發現。

我告訴陳樹菊阿嬤，能得到時代雜誌的十大影響力人物非常不簡單，還是台灣之光，全民都以您為榮啊。她用決定的口吻告訴我，她所做的一切都只是盡到本分而已，並沒有什麼了不起。她說，她不喜歡出名，她只想安安靜靜的賣菜就好。

我相信，她的謙卑與低調，是讓她更成功的關鍵。這種人格特質在業務銷售上，就是一種不張揚、不炫耀、虛假毛谷的業務魂。我相信大多數客戶一定都喜

歡購買她賣的菜，這是第三個發現。與陳樹菊阿嬤的閒聊中，恰巧有一位主婦走過來買菜。那時我才發現，她總是背著購物籃，整個攤位是無法擺滿的。我問她為什麼菜生開刀治療，她回我說，賣菜是她生活的一切，只有賣菜才能忘卻疼痛。又說，萬一開刀下去，要休息一年半載，她不能忍受這麼久的時間沒有賣菜，她寧可賣菜賣到死在菜攤上。

這是一種「幾千萬人，吾往矣」的精神。要能成爲一位傑出優秀的業務，很重要的是一股「捨我其誰」的使命感與「勇者無懼」的價值觀。這也是一種「敬業才能專業」的工作表現，這是第四個發現。聊到最後，準備離開之際，我請陳樹菊阿嬤幫忙，幫我挑選五百元的蔬菜，我要拿到廟前高僧廟給阿美老師，請她煮給書畫的小朋友吃。樹菊阿嬤所賣的菜，價格到底是不是便宜或昂貴，對我而言一點都不重要。因為我知道，我花的菜錢，絕大部分她是要再捐出去幫助窮苦人家的，這筆交易其實已經當著做公益的性質，當然我樂衷買單。

所以，我確信銷售的最高境界是實價值而非實價格。當顧客忠誠度夠高，其實他是買你與他的信任關係，這是藍海策略，才能避開價格競爭的惡性循環，這是第五個發現。

我的**五**個發現

- 建立優質信譽與個人品牌
- 熱愛工作的態度與產品專業度的展現
- 不張揚，不炫耀，虛懷若谷的業務魂
- 捨我其誰的使命感與勇者無懼的價值觀
- 銷售的最高境界是賣價值而非賣價格



成功

SUCCESS

SUC(靠進)

CESS(走)

往夢想的路 上走去就是成功

謝謝
Q&A