

期貨業務員的豐富人生

「經營之神」王永慶發跡前，賣米的故事總是令人津津樂道，也顯露出他善於經營業務的才能。台塑石化王國的成功，實賴於他經營業務的獨到眼光與手法。綜觀各行各業中，能夠頭角崢嶸、獨當一面的翹楚，都是從事業務出身，尤其在以「理財」為訴求的金融業更為明顯。

許多人對於「期貨業務員」，總是抱持著「業務員的工作壓力太大」、「如果沒有業績怎麼辦？」的擔憂，甚至質疑「別人是否會排斥我？」的心態，因此對這項工作往往產生退卻心理。從事業務員工作，不似一般朝九晚五的上班族，工作時間及收入都是穩定的。但是，業務員所付出的辛勞與收入成果呈現絕對正比，他們得到的價值效益，憑藉著自己的努力可以無限上綱，而且績效立即顯現。舉例來說，行情好的時候，忙著服務客戶的業務員，在收入上的豐碩，絕非同樣忙碌，同樣承受工作壓力的後勤人員key-in小姐所能比擬的。

現代的業務員不再只是銷售產品，更重要的是銷售自己的專業，顧客及自己創造雙贏的局面。除了實質的金錢報酬外，在拓展業務的同時，業務員可以擴展自己的人脈，使自己在待人接物、為人處世的技巧與歷練上更加成熟，這些都是從事其他工作無法得到的寶貴資產。進入期貨業，在這個瞬息萬變的現實工作環境中，每個人都要付出同樣的努力「不斷的充實自己」，才能免於被淘汰的命運。面對工作，誰無挫折？誰無壓力？既然挫折與壓力是歷練人生必經的過程，選擇這種既有直接挑戰性，又有立即回饋性的業務員工作，應該是無庸置疑的明確抉擇。

到底，從事過業務工作的人，他的人生會有什麼樣的變化？而要成為一個成功的業務員，又應該如何自我鞭策、激勵與成長？這一季，我們以「期貨業務員」為主題，探討他們的生存法則及從業過程中的酸甜苦辣。整個主題規劃中，公會特別邀請五位高階業務主管，舉辦「期貨業務員座談會」，請這些有成就的「過來人」，談談從事期貨業務工作的利弊得失，提供他們的心路歷程及經驗成果與後進者分享。同時從11家期貨公司，尋訪業績不錯的業務員，暢談他們從事業務工作過程中種種的挫折、困境、喜悅、成就與想法。讓期貨業務從業人員了解如何面對他的工作、安排他的生活、規劃他的未來。另外，人物專訪則邀請證期會第七組剛上任的組長王儷娟，從主管機關的角度，談談對期貨業務員的期許，使業界與主管機關間的理念相互溝通，達成共識，為爾後雙方共同為期貨業界的努力奠下良好的基石。

