

勵·志·潛·能·開·發

A21

如何在40歲以前 事業有成



全方位的自我經營手冊

世界第一的漢堡連鎖店麥當勞的成功關鍵，在於其完美的工作手冊；一般打工的學生也能提供凌駕廚師級的口味與服務，就是歸功於以手冊為核心的一種專家系統（把任何人都能輕易習得專家或熟手的技術加以體系化）。

本書將自我經營的技術同樣地手冊化，以淺顯易懂的方式，教導你把企業經營學理論與決策研究活用在人生，是40歲以前成功的自我經營手冊。

♥ 企管博士 吉野富士雄／著

劉素梅／譯 ♥

生 活 大 學

勵志潛能開發 A21

如何在40歲以前事業有成

著者：吉野富士雄

譯者：劉素梅

編輯：黃敏華、羅煥耿、賴如雅

美術設計：陳麗真

發行人：林正中

出版者：世茂出版社

負責人：簡泰雄

登記證：行政院新聞局登記版台業字第3208號

地址：台北縣新店市民生路19號5樓

TEL：(02) 2183277(代表) • FAX：(02) 2183239

劃撥：07503007 • 世茂出版社帳戶

電腦排版：龍虎電腦排版公司

印刷：長紅印製企業有限公司

初版一刷：1996年（民85）一月

二刷：1996年（民85）四月

合法授權・翻印必究

自己經營の技術

Copyright © 1989 by Fujio Yoshino

Original Japanese edition publishing by ダイヤモンド社

Chinese language copyright © 1996, SHY MAU PUBLISHING COMPANY. All right reserved.

• 本書如有破損、缺頁，敬請寄回更換 •

定價：170元

國際中文版獨家授權

如何在40歲以前 事業有成

全方位的自我經營手冊

♥ 企管博士 吉野富士雄／著・劉素梅／譯 ♥



勵・志・潛・能・開・發



A21



前言

本書以淺顯易懂的方式，解說如何自我操控來達成所期待的目標，以及自我實現的自我經營理論與技術。

其一是把為企業經營所編撰的幾種主要經營學理論與決策研究，應用在自我經營上，展開能有效進行邁向自我成功之路的定向方法論。

此外，援用政治學、軍事戰略、心理學的命題或概念，從實際的見地來嘗試驗證如何對自我經營有益。

因此，本書可說是有效實踐自我經營的理論與應用的技術手冊。

世界第一的漢堡連鎖店麥當勞的成功關鍵，在於其完美的工作手冊；一般打工的高中生也能提供凌駕廚師級的口味與服務，就是歸功於以手冊為核心的一種專家系統（把任何人都能輕易習得專家或高手的技術，加以體系化）。

我認為自我經營的技術也能同樣地手冊化，對任何人應該都能有所貢獻。

市面上有不少解說經營學的書籍，而且多數是由學者或顧問所撰寫，大多艱深難

解；相較之下，本書淺顯易懂，而且任何一名平平凡凡如我一樣的人，只要依照本書所介紹的技術加以實踐應用，一定能達到某種程度的自我實現；不僅如此，也有充分的體驗佐證，所以自認這本經由自己確認的手冊就是自我經營的技術。

至少，在極短時間內可達到不必為生活而工作的經濟水準，而且在熟習結合理論與實踐的應用面之後，即可經由經驗來分析所面臨的各種問題。

總之，把焦點對準理論與實踐結合的重要性，對往往被斷絕即棄之不用的少數觀點探索其有效性，把所得的成果活用在自我經營的技術上，即是本書的目標。

現今是脫離薪水階級、以自立為目標的時代，人人都在摸索符合自己個性的生活模式，顯示新自我主義抬頭的趨勢。換言之，即是把公司與自我主義相對立的觀念加以揚棄，邁向對自己、對企業均有絕大益處的更高一層的生活方式。

我本身度過了浮沉無定、幾經波折的大半生，從一般的上班族到經理，包括新聞記者及小企業的經營者等，可說是在瞬息萬變中活過來。在這段期間，成為內心的支撐或指南針的，仍是以前經營學為中心的各種理論與決策的技法。本書即是從種種嚴格自我要求的體驗下誕生的，對你的事業有莫大的助益。

目錄

前言／3

第一章 自我經營的必要想法

1 你是否有下列徵候／13

(1) 是否罹患慢性轉業願望症／13

(2) 是否陷入評論家病中／17

(3) 是否經常在意他人對你的評價／21

2 克服單純思考／25

(1) 製造影子內閣／25

(2) 以出世魚為目標／28

(3) 插花是一種商品組合選擇性投資的戰略／32

(4) 在他人成功路上也可另覓捷徑／36

第二章 踏出自我改造的步伐

41

1 考量自己的方向及重點課題／43

(1) 自我經營類似經營小規模企業／43

(2) 以數列思考／47

(3) 考慮貢獻度／50

2 自我改造的步伐／55

(1) 客觀的分析自我／55

(2) 活用他人的資源／59

(3) 計劃與實行的提示／63

(4) 力圖制度化／68

第三章 訂定自我經營的計劃

73

1 設定目標／75

(1) 生存之道／75

	2
(2) 狀況分析跟上潮流／	78
(3) 四種類的情報檢討／	83
(4) 修正計劃必要目標的方向和水準／	88
充分檢視計劃的前提／	92
(1) 定數和變數都要計算在內／	92
(2) 活用優、缺點／	97
(3) 掌握機會、認清威脅／	101
(4) 膨脹經營資源／	106
戰略計劃的立案及評價／	111
(1) 戰略策定的過程／	111
(2) 將累積效果運用在戰略計劃上／	116
(3) 準備替代方案／	120
(4) 操控與危機管理邁向下一步驟的線索／	124

第四章 自我經營的武器及戰略

127

1 藉能力分析進行自我批判／129

(1) 創造明星商品／129

(2) 搖錢樹的栽培法／133

(3) 問題兒的處理方式／137

2 能力開發的三要素／140

(1) 商品循環／140

(2) 時機的考量／144

(3) 技能水準和特性的考量／148

3 攻佔自我市場的四種戰略／152

(1) 自我定位／152

(2) 價格戰／155

(3) 宣傳／159

(4) 就業環境／163

4	自我開發的投資戰略／167
(1)	對自我能力的投資／167
(2)	財經感覺／171
(3)	預算和資金流通／174
第五章 自我經營成功法則	
1	知戰／181
(1)	正面對決／181
(2)	迂迴戰／185
(3)	游擊戰／188
(4)	防禦／192
2	人際關係的要點／197
(1)	勢力均衡策略的優、缺點／197
(2)	對立和協調的運用／201
(3)	相互依存中的協調／205

3

決策／209

(1) 抉擇樹／209

(2) 最適當的分配／213

(3) 遊戲理論／218

第一章

自我經營的必要想法

1 你是否有下列徵候

(1) 是否罹患慢性轉業願望症

●願望與現實

國內代表企業的中堅上班族，約有百分之四十有轉業（換工作）的念頭，這項驚人的調查結果，是由「機械振興協會經濟研究所」發表的。至於對工作感到不滿，覺得不能發揮自己的能力，或不合志趣的比例，則高達百分之三十左右。

根據先前的產業調查機關分析，從上述數字可以得知，「上班族對職業的要求，已由過去重視公司的大小、薪水的多寡，轉為重視自己的志趣、工作的內容以及能力發揮的可能性，對公司的忠誠度轉淡，對自己則愈發忠心。」

不過，真正實現轉業願望的，僅限於金融證券、尖端技術等部分領域的特殊人才，實際上，因「被炒魷魚」而消極換工作的人仍佔大多數。從薪資來看，除了外商公司高薪挖角的特殊例子之外，多數轉業的人，薪水並無多大的差異。

雖然許多上班族的換公司意願、轉業意願都相當強，但大多數都只是「想想」，藉以抒發對現今工作的不滿、倦怠罷了。真正有實際行動的人，少之又少。因為想想，真正要換工作，還要考量許多事，在多方考量和惰性作祟下，多半按兵不動，等看看會不會有人來挖角囉！

不過像這樣想辭職，卻缺乏勇氣、計劃性、積極的行動力，陷於不上不下的膠著狀態，卻是最差的情況。筆者將這種情況稱為「慢性轉業願望症」。罹患這種症狀的人，只會在下班後或在卡拉OK的角落，嘟囔著「辭職、辭職」，卻遲遲不敢有所行動。這種人除非被開除，否則絕不會自行辭職的。就好比老是嚷著要「死」的人，絕不會去自殺一樣。

只要你能好好地設計、規劃你的人生，努力推銷自己，開發你的能力技術，並果決的實行，轉業願望就不會單單只是個願望了。爲了追求成功，平日應多做準備，有計劃的實現你的願望，願望就不會變成空想。

急遽增加的「慢性轉業願望症」，是一種可怕的「成人病」，如果你無法下定決心，一直陷於「辭職或繼續苦撐」的念頭中，這一生勢必白白斷送。這種病尤其可怕的地方，在於本人幾無自覺症狀，待察覺到為時已晚，已經快退休了。

相反的，如果運氣好獲得晉升，一下子就又推翻先前的想法，好像從未想過要辭職般，態度轉變之快，亦是此種疾病的特徵。可惜的是，現實往往不如人意。此外，這種快速轉變的態度，不免招來淺薄、沒有節操的詆毀。

總之，替人工作卻妄想工作環境及工作內容等皆順己意，無異癡人說夢。但是，世上偏有這種坐這山望那山，沒有定性的人。這種稱為「青鳥症候羣」的病症，是慢性轉業願望症引起的併發症。

轉業願望症持續惡化時，將深陷不斷換工作的惡性循環中，無法自拔。每天，只會抱著逃避的心理，翻閱就業情報雜誌或報紙的求職欄，看「是否有更好的工作」。重視職業外表，對職業抱持不切實際的美好期望的年輕人，特別容易罹患此症。

如果多數年輕人，仍抱持這種不切實際的想法，不深思轉業的損益，一味地換工作的話，實在不敢保證我們還能持續現今傲視全球的經濟狀態。

雖說如此，並不代表換工作是絕對不可行的。有時候，確實是在實際進入公司工