

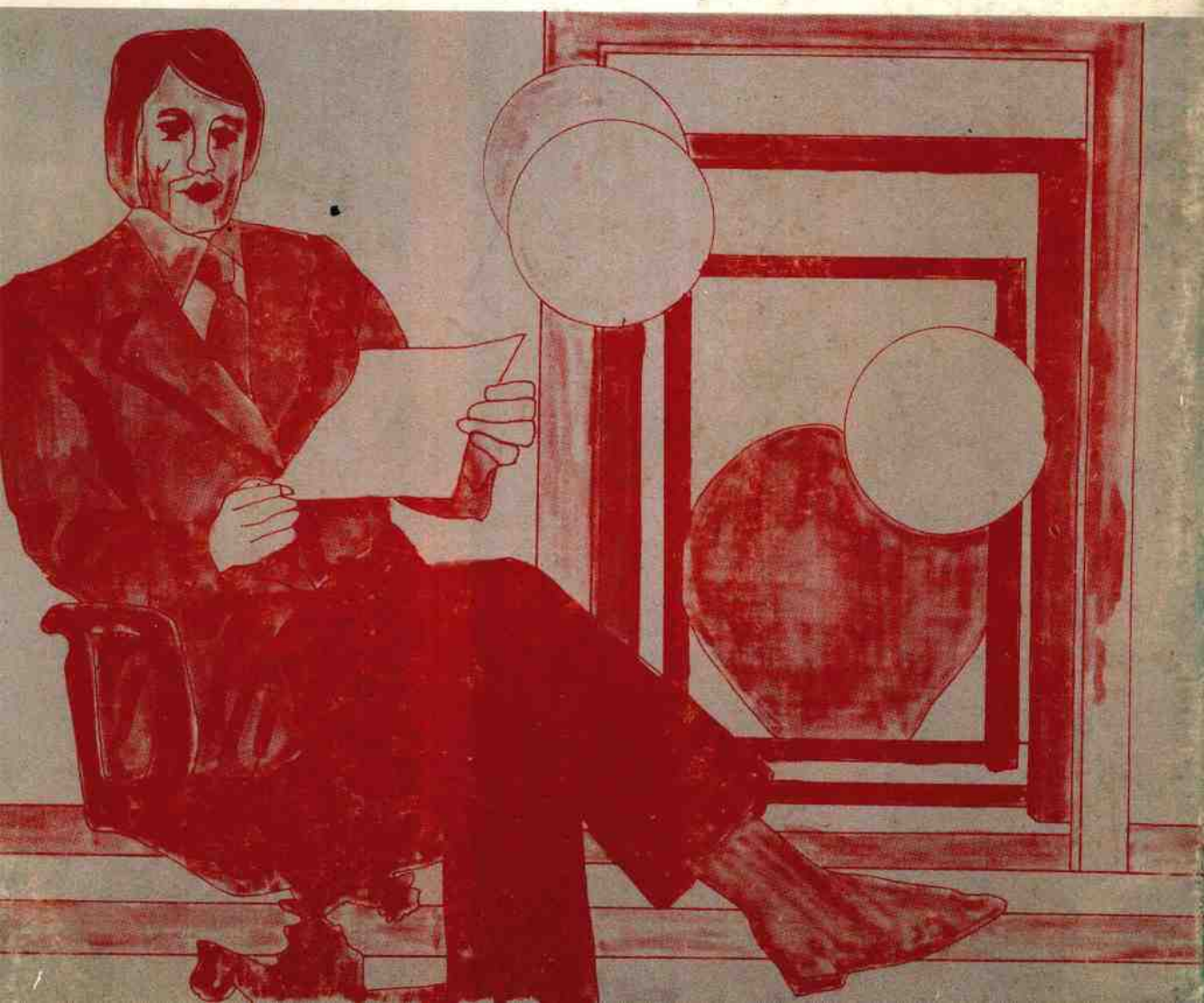


人財兩得管理叢書
永慶出版社印行

最新增修再版

企業菁英培養(二)

管制自己品質



企業精英培養(二)

管制自己品質

目 錄

1. 如何在工作中求勝？	3
2. 如何踢開「出類拔萃」的絆腳石？	17
3. 如何使管理能力不斷的提昇？	28
4. 如何增強本身的管理魅力？	55
5. 如何進行工作協調和控制局面？	63
6. 如何成功地管理自己？	73
7. 如何活用創造力以求新構想？	92
8. 如何自我激發潛能？	124
9. 如何自我開竅？	143
10. 千錘百鍊大將才 脫穎而出高階人 ——傑出主管成功奧秘	153
11. 超越自我新領域 發展前程看規劃 ——企業主管升級震撼	225
12. 勝人一籌的企劃術	251
13. 企業管理者的自律原則	259
14. 智珠在握的常勝法則	270
15. 如何創造出成功的人生？	292

如何在工作中求勝？

一個人若帶着愉快和有計劃的心情工作，我們可以肯定，他對工作必定充滿信心，成功可期。相反地，工作漫無目標、愁眉苦臉的人，工作對他根本就是負擔，一定失敗。

工作本身就是一種挑戰，而接受挑戰的態度如何，可決定自己對該工作熱衷的程度，也可決定他未來的事業前途。本文道出了「如何快樂工作」、「如何計劃工作目標」、「如何在工作中求勝」……等等珠璣妙策，看與不看，判若兩人，讀者大爺怎可錯過呢？請拭目下去……

建設性的工作

從事建設性的工作（這種工作需要花很多時間、注意力與精力，並且能刺激我們的創造力，引起我們做進一步研究的意念。），「犯罪意識」便會消失於無形。如果自己所做的工作，有益於他人，心理便能得到滿足。換句話說，由於自己的成就能使他人受益，自己便會感到愉快。所以，從事於聖職的人，都會為自己的工作感到滿足與安慰；教師也是如此，他們若到公司工作，可能會有更高的待遇，然而

他們寧可留在教室裏；警察亦然，不但待遇低，還得冒生命危險，甚至要承受人們不諒解的眼光，但他們仍然逆來順受堅守崗位。這是因為他們感到自己的工作對人民的健康、幸福和社會的安寧，有很大的貢獻，因而能使他們獲得心靈上的滿足，而安於淡泊。

如果把工作當做消除緊張，和為人服務的方法，就不會認為工作是一種負擔。英國小說家康拉德說：

「人必須工作，否則活着還有什麼意義？」

美國詩人巴羅說：

「一小時的勞動，比休息一個月還要快樂。」

卡爾賓·柯利奇說：

「沒有努力，就沒有發展，只要努力就會有工作。」

阿提波多·亨德遜說：

「我所認識的天才，都是能夠不計疲勞而努力工作的人。」

亨利·瓦多·梅契爾說：

「真正的喜悅存在於有意義的工作中。」

若能將內心的憂悶發洩於建設性的工作，便可以成為幸福的人。

不為時間所奴

達文西，不但是個偉大的藝術家、發明家，也是個懂得支配時間的人。他總是隨身帶着筆記本，把當天的事情記錄下來，到了晚上再將已發生的事物整理一番。因為這些整理的經驗，使他創造了偉大的事業。

那麼，應該如何支配時間？

一、若想有效的利用時間，就必須具有明確的時間觀念。時間是不斷地流逝的，若要利用時間，更必須有控制時間的能力。能夠瞭解這一解，才能充分地把握時間。如果過份將時間花費在娛樂上，那我們不但無法戰勝時間，反而會為時間所奴役。

二、努力的方向必須針對人生的最大目標。

三、確定人生的目標。譬如，教師可能會說：「到一九八〇年，我一定會升為教育部長。」業務員可能會說：「再過兩年，我必定可以月入萬元。」大學生也可能這麼想：「明年，我一定要取得博士學位。」他們所以立下這些決心，主要是為了確定自己的目標。

四、買一本筆記本，記下每天所要做的事。

例如，企業家約翰·B·巴特森，就有隨身攜帶筆記本的習慣，據說他連睡覺也帶着筆記本。由此看來，他所從事的收

銀機事業，後來能成為美國的大企業之一，實非偶然。至於實業家哈利·海因茲，也是由於一面販賣自製的辣椒醬，一面將所集的資料隨手記在筆記本裏，才能在美國的食品罐頭業占得一席之地。

五、讓別人參與你的工作計劃，如此做對你會有很大的幫助。比如，秘書可以幫你擬定計劃，取消不必要的約會。你的家人也可幫你接聽電話，節省你寶貴的時間。

聽說H·G·威爾斯寫小說時，總是先寫最後一章，其目的在於防止情節的混亂。這實在是一個很好的構想。

愛德華·H·哈里曼說：

「人生最愉快的事，莫過於完成了大家都不會做的事。」

每天是否都有改善

只要經常提高工作的成績，你也可以成為成功的領導者。下面有幾個問題，可以自我測驗一下，看你是不是是一個成功的領導者：

一、反省自己的工作習慣

- (1)你有沒有處理事物的固定方法？
- (2)你每天是不是先做最重要的工作？
- (3)在溝通意見方面，你有沒有進步？
- (4)文件的傳遞方式是否改色了？
- (5)你和同事相處融洽嗎？

二、擬定一個有效的工作計劃

- (1)你有沒有訂定五年計劃？

(2)組織內的每一個人是否都參與你的計劃？

(3)你是否定期的檢討，並且按計劃進行？

(4)什麼時候應修正你的計劃，以提高效果？

三、委任他人工作方面

(1)每個人是否都有正確的工作方法？

(2)每個人是否都瞭解自己的工作內容？

(3)每個人是否都知道何時開始工作？何時該完成？

(4)每個人是否都知道，在預定的時間內完成工作會有什麼報酬？

(5)如果工作進行不順利，不能在預定的時間內完成，會有什麼樣的處罰？

四、訓練部下

(1)每個部下是否都有週詳的職前訓練？

(2)人事課雇請人的時候，是否考慮到新人的經驗？

(3)你是否鼓勵部屬接受性向測驗和職業訓練？

(4)你是否盡到教導部屬的責任？

(5)你是否經常設法為部屬改善工作環境？

五、人際關係

(1)你能否與人和睦相處？

(2)你是否有一套引發別人動機的方法？

(3)你的能力是否足以影響他人？

(4)在你的組織裏，是否有良好的工作

氣氛和協調的關係？

六、提高工作成績

(1)在你的組織裏，工作成績是否經常提高？

(2)同事的工作情緒是否逐漸地提高？

(3)報酬有沒有改善呢？

查·凱特林說：「問題經過詳細說明後，就已經解決了一半。」如果你有改善的意願，那你就已經找到了正確的方向。但是事情還是沒有完全解決，你必須要實際的着手去進行。我建議採用這些方法加以探討改良，察看每天的工作是否改善。你的責任對你自己及同事、家屬以及所有和你有關係的人，如此去做。

尤金·德拉克羅說：「能力所及的事情，都需要去試一試，這是改善生活的哲學。」

黑格爾說：「擁有適合於自己的工作，和所愛的妻子的人，就能積極地參與人生。」

只要學會改善工作的方法，你必可以充滿活力。

看得見的愛

在「如何增進生活的情趣」這本書中，作者O·A·巴提斯塔博士說到：「工作有競爭，才會進步。」他舉出以下幾個方針：

一、使別人有為你服務的機會。要求他人給予幫助之前，先要鞏固友情。不可

以強求別人的幫助，盡可能使他人自動的為你工作。要求幫助的時候，避免使用命令的口氣。

二、運用你的耳朵。美國已故的總統約翰·F·甘迺迪說：「人無法邊說話邊學習，應該多運用你的聽力。」不但要聽，還要仔細地體會沉默的氣氛。多數人不願意把心中真正的意思表達出來。只要用你的官感仔細觀察，注意傾聽，就不難發現他們想什麼？需要什麼？

三、不要神經質的注意瑣碎的事情。也不要讓瑣碎的事情損害你的創造力。每個人都想往上爬，不想陷入絕望的泥沼裏，唯一的辦法便是發揮你的創造力。

四、服從上司，表達你的忠誠。金錢可以買到技術和經驗，却買不到忠誠。對上司忠誠可成為公司重要的幹部，這是為什麼呢？因為上司需要可信賴、可依靠的人。如你自認為無法忠於上司，就應辭職到別家公司去服務。

五、把你的資料提供給同事。讓他們瞭解你的問題，也讓他們幫助你。

六、自己訂定的規則，要確實進行。

七、要求自己在工作有傑出的表現。阿姆斯壯公司的董事長H·W·普蘭狄斯二世說：「從工作上獲得喜悅和滿足的秘訣，就是熱誠的追求更高的成績。這種工作的熱誠並不容易保持，但是良好的工作成績，並非是金錢、地位和權勢所能換取的。它會給你充滿刺激的滿足感。良好的工作成績是不是對自己更有利呢？別人是不是能做得更好呢？你千萬不要考慮這些

，今天的工作要全力去做。朝着已定的目標前進，才能成為專家。」

愛默森說：「一個人不管他的職業是工匠、工人或作曲家，如果對自己的職業感到興趣，才有幸福感。」

卡利魯·義伯朗說：「工作是使人能夠看見的一種愛」。

如果能夠做到上列各點，你的生活將充滿生氣。

人們所期待的是什麼？

一、工作有義務也有權利。

二、有做好工作與盡責任的義務，也有學習技術與知識的權利。

三、有行動的義務，也有參與決策的權利。

四、有公平待人的義務，也有接受平等待遇的權利。

五、有公開虛偽的義務，也有聽忠實報導的權利。

六、有提高工作效率的義務，也有提高生活水準的權利。

七、有接受批評的義務，也有批評別人的權利。

八、有達到標準的義務，也有知道標準的權利。

九、有提出異議的權利，也有維護異議與自由的義務。

十、有生活於健全社會的權利，也有消除貧窮、普及教育、提高正當娛樂，使

社會富裕的義務。

十一、有接受公正裁判的權利，也有客觀聽取意見的義務。

十二、有不接受不合理規則的權利，也有遵守規則的義務。

十三、有幫助別人的義務，也有接受幫助的權利。

十四、有努力工作的義務，也有獲得報酬的權利。

十五、有擴展業務的義務，也有陞遷的權利。

十六、有選擇好主管的權利，也有尊敬主管的義務。

你要多少報酬？

「這個工作能得到多少報酬呢？」這種發問並無惡意，關心自己的利益是人之常情。應該工作和陞遷的時候都會討論到薪酬的問題。假如主管問你：「你要多少報酬？」答覆這句話之前，你應該考慮下列幾點？

一、自信與自尊心。與其在高薪但缺乏創造性的團體工作，不如選擇一個成功的團體工作。例如美國前國防部長麥納瑪，他辭去了福特汽車公司董事長的職位，而接任年薪三萬元的國防部長職位。如果他繼續留在福特汽車公司的話，一年可以獲得三十萬至五十萬的薪水和獎金，幾年後就是百萬富翁了。為什麼他願意辭職呢？

當然，他考慮的不是金錢問題，而是確信國家需要他，他本身也想參與甘迺迪政府的工作；何況國防部長是多麼重要的地位，也是世界上最艱難的工作之一，和對麥納瑪拉自己能力的挑戰。因此，他欣然上任。

二、公司的管理制度。有創造性、生產性的工作，再加上健全的管理制度，不但工作輕鬆愉快，還可以有加薪和陞遷的機會。因此，考慮薪水這個問題時，也應考慮公司是否有健全的制度。

三、衡量自己的能力。公司當然需要能幹的助手，只要有能力，必然有陞遷的機會。主管也希望由你來影響其他的成員，做為大家的表率。所以，只要你誠懇的與主管合作，報酬方面，公司決不會虧待你。

造橋者

老人踽踽獨行

在灰冷的黃昏

經過險阻的山洞

對深冷峻急的漩渦沉思

藉着微明，緩步涉水

無睹於深淵的存在

安抵彼岸，老人回顧來時路

他決心開路造橋

◆◆ ◆◆

老人家 一位過路人

說不要白費力氣力

你的旅途已是到了終點

不必再經過這裏

好不容易才安全渡河

又何需造橋呢？

◆◆ ◆◆

白髮老翁抬頭說

朋友，我已走完這條路

但明天，還有人要經過

也許是個年輕人

這條河不足以威脅我

但對年輕人卻是個陷阱

朋友我在為那個青年造橋

對！對於報酬，如果你也有老人這種看法，那你就是一個幸福的人。

成功三步驟

偉大的事業都是衆人合力完成的。例如：世界造船史上一貫作業的創始者——美國亨利·J·凱徹，他只受過六年的學校教育，便輟學就業。起初週薪只有六元美金，後來却成為人人羨慕的億萬富翁。他是成功的企業家，也是博愛主義倡導者。他的成功，除了本身努力之外，也靠衆人的合作。最近，他在內華達大學演講，提出成功的三大步驟：

一、將你的願望在腦中構成藍圖，然後把目標加以具體化，如此會使你的願望深刻於潛意識中，而能有實現的機會。

二、擬定周密的計劃。

三、一旦有可行的計劃，就要立即實施。堅守信念，勇往直前，並先着手自己能做的事情，這樣，新的機會也許明天就來敲你的門。

忠實的執行

在人際關係和諧，並有創造性的管理制度下工作的人，都具有共同的特徵：

一、他們對工作熱心、認真，而且能夠持久。

二、一旦決定的事情，絕對不更改。因為任何一項決策，都是在大家協力、愉快和熱誠的氣氛中所決定的，沒有更改的必要。

三、彼此互相幫忙、互相扶持，調整工作上的差異。

四、人人堅守崗位，權責分明，使整個團體緊密結合。

五、每個人都了解自己工作上應有的知識和技術。因為優秀的主管經常都訓練優秀的屬下，使他們知道如何去工作。

六、在和諧的氣氛下工作，可以發揮個人的潛能，提高工作效率。

七、日新月異逐漸改良。按預定目標工作，如期完成，甚至提早完成；使本月比上月有進步，今年比去年更進步。

美國林肯電器公司董事長詹姆士·F·林肯，在「企業經營的新捷徑」一書中說：

「只以生產目標和生產計劃為目的的共產主義企業，必定會被具有發展性的自由競爭企業所取代。因為在自由競爭企業之下，才能產生特殊的天才發明家，促使企業進入新紀元。這種發明家在獨裁主義

社會下是無法產生的。愛迪生絕不會在蘇俄獨裁者赫魯雪夫和史達林的命令下發展，這就是自由世界優於共產國家的地方。

所以，目前的大前提，是該如何利用這個優點。首先要認定自由企業的存在，並鼓勵發展。人具有無限的潛力，因此，未來的經濟發展是無可限量的。」

約翰·D·洛克斐勒二世亦說：

「權利的背後就是責任，機會的背後就是義務，一切成功和收穫是來自忠實的實行。」

善加培養人緣

約瑟·B·霍爾於一九六五年擔任柯達公司董事長。當時，柯達公司在美國國內有一千四百五十家分店，事業規模相當龐大。他認為成功有下列幾個秘訣：

一、親切的態度。推行「記顧客姓名」的比賽，各部門的售貨小姐，誰記得顧客的姓名越多，獎金就越高。

二、入境隨俗。決策要配合地方的習俗，盡到市民應盡的義務。

三、應有盡有。每樣貨品必得庫存兩份以上。

四、增加服務。應顧客要求，增加服務項目，隨時改進組織。

此外，他還做了一個抽樣調查，由職員們提出建議，如何才能受歡迎？如何使顧客滿意？得到的結論是：

一、經常微笑。面帶微笑必能迎得顧

客的好感。態度欠佳的職員，要求他們每天做十次臉部肌肉運動。

二、有禮貌。與顧客言談要謙恭有禮，不可隨意批評和譏笑對方。

三、引發顧客的興趣。要從顧客的親屬、職業、理想、嗜好和信念等引開話題，逐漸轉入正題，推銷貨品。

四、反應敏捷。發覺顧客不耐煩，立刻改變推銷的方式，不要以無聊的言語浪費顧客的時間，許多推銷員就是因為這個錯誤而失敗。

五、為顧客提供意見。顧客有疑問或躊躇不前時，可以為顧客提供意見，使他認為你不僅是推銷員，還是個好顧問。那麼，你和顧客必可成為好朋友。

六、舉實例說服。提出使用後效果良好的實例，增加自己的說服力，但必須是實例，否則會弄巧成拙。

七、不勉強顧客。要製造氣氛，使顧客認為佔了便宜，不買可惜；並且強調價格問題其次，重要的是品質和售後服務。

八、經常使顧客愉快讓他們永遠對你抱有為他們服務的希望。無論貨品是否銷售得出去，都要使顧客從你的服務中感到愉快的氣氛，千萬不可擺出不耐煩的神色。拿破崙·希爾說：「希望比成就更偉大，因為希望是無窮的，成就是有限的，所以希望能引導我們向前邁進。」好好的培養你的人緣，使顧客永遠對你抱有希望吧！

人生最大的財富

一、有一句格言：「希望別人為你做什麼，你也要為別人做什麼。」按照這一個原則去為顧客服務。

二、從服務中尋找樂趣。如果你誠心為人服務，又保持良好的人際關係，必然可以獲得許多愉快的經驗。很可能你會碰到固執的老年人，但是你愉快的態度必定會影響他。美國德州的鄉鎮裏，經常可以看到這樣的招牌：「歡迎您光臨——這個市鎮有二千四百六十位精明的實業家，也有四十位妨礙進步的老頑固，雖然如此，你仍然必須為這些老頑固服務。」

三、要以顧客來建立職業上的保障。如果顧客願意再度上門與你交易，那麼，你的上司會認為你是一個重要的職員，絕對不可能辭掉你。

四、對顧客的服務，努力做到超出他所付的代價。不要只是進行商品的交易而已，還要滿足顧客的要求。

五、把顧客當做朋友。任何交易都是結交新朋友的機會，因為交上好的朋友，就是獲得最貴重的財富。

六、以熱誠的服務對待上司。只要上司對你的工作滿意，他必定會欣賞你。那麼你一定有加薪、陞遷和獲得年終獎金的機會。

七、隨時散播你的善意。就像小石子丟在水中所引起一波一波的漪漣，而逐漸擴散到各個角落，所以你對顧客應經常保持微笑。當顧客回以微笑時，就是你成功

的最好證明。

拿破崙·希爾說：「我擁有不能被奪取的財富，這種財富絕不因股票跌價而損失，也不因投資不當而破產，這個財富便是我對人生的自我滿足。」所以人生最大的財富不一定是无形的錢財。在你為人服務當中，所得到的滿足，才是你永久擁有的財富。

慢半拍的人

你遇過做什麼事都慢半拍的人嗎？我就遇過這種人，實在拿他沒辦法。為什麼他做起事來慢吞吞的呢？這有幾個理由：

一、以自己為中心的人，通常自認為很偉大，他們以為世界以自己為中心在旋轉，所以不在乎別人等候。

二、很多人對人生沒有明確的目標，所以做起事來拖拖拉拉，只知道過一天算一天，不知道訂定目標。這種隨風飄盪毫無目標的生活的確很悲哀。你要做一個測量溫度的寒暑表？還是做一個改變溫度的溫度調節器？抉擇在於你自己。有目標的人才可以改變世界。

三、有些人已經養成這種慢吞吞的習慣。他們已經定型，而不想改變，更不知道改變的方法，一輩子都不能有所作為。

四、缺乏精力的人做事很慢。

五、不懂事的人不知道別人會因他們的拖延而生氣。

六、也有人為了引起別人的關心，辦

事故意拖延。譬如集合時故意遲到，藉以引人注目。

七、有些人野心太大，一心想做太多事情，却没有把時間分配好，結果每一件事都要拖延。

八、沒有事先安排好時間，也會造成拖延的現象。我們要事先訂好時間表，判斷實際情況，預測突發事件，才能如期完成。

九、有些人是因為不善於處理瑣碎的雜務。他們不懂得支配時間，只聽任何人安排。有時是因為自己無法控制時間，比方受上司委託做其他的事，而耽誤時間，其實各種事都可先後安排，我們應精明的利用每一分每一秒。

與人交涉時，最不愉快的情形是對方不按預定的時間行事。很多人缺乏時間觀念，這是一種人格的缺憾。所以，應該仔細的檢討自己的時間觀念，把慢半拍的惡習改正過來。

察爾斯·金斯雷說：「每天早晨起床，不管願意與否，你不得不工作。這可以幫助你養成一些好習慣，包括自我約束、自制、勤勉、毅力、快樂、滿足，和許多怠慢的人所無法體會的美德，使你每天都充滿希望。你要利用時間實施你的計劃，實現你的夢想，否則，時間稍縱即逝。」

湯姆新·卡萊爾說：「人生最大的事業，不只做空中樓閣的夢想，而是着手去實行。」

歌德說：「不要憂慮半小時之後的事情，先把手邊的事情做好再說。」

不管從事任何職業，都要有守時的美德；守時的人永遠被尊重，守時的人也是最受歡迎的人。

設計一個工作表

在賓州鐵路公司服務的強尼·福特，對參加全美職業管理訓練講習會的所有職員說：「分配時間的方法，就是把你所有的工作依其重要性分門別類，按輕重緩急做上記號。這一個工作並不一定非常完備，但它會使你一目了然的看出還有多少工作，應如何分配時間去進行。也許你自己以為把工作做得很好，但和工作表對照一下，你會驚訝地發現，已浪費不少時間了。」

目前，人類最大的危機，是世界上最富裕的民族已經陷入漠不關心、倦怠和無動於衷的情況。如果現在不正視這個問題，今後我們所要面臨的，將是令人憂慮的世界。

身兼幾家公司董事長職位的察爾斯·H·布諾瓦說：「今日的美國已經呈現出一種極為嚴重的危機。由西海岸到東海岸，到處瀰漫着逃避責任的風氣。洗衣店不燙襯衫，服務員不願意服務，工人領了工資不上班，管理者只會打高爾夫球，牧師要求薪水一元化，各種智慧型的犯罪者與日俱增。這些危機都是人們不重視工作的結果。」

所以，設計一個工作表，把目標的輪

靡記錄下來，腳踏實地的去施行，就不至於誤事或失敗。

布諾瓦說：「我相信，到處都有不浪費時間而充滿活力的人。我願意告訴他們：即使你正浮沉於平庸的人潮中，也不要失望；即使你正處於愚蠢的羣衆中，也不要氣餒；能改變這種潮流的，正是你們這些充滿熱心、肯獻身的少數人。」

隆·斐勒說：

「偉人的一生，
令我欽慕，
我們也一樣，
要過偉大的人生。
到撒手西歸時，
也留下一些東西，
刻在時間的沙地上」

所以，我們應該樹立自己的人生計劃，使自己成為更具潛力、更有效率的人。

最貴重的商品

紐約巨人隊的教練吉姆·力·浩威爾說：「我把職員組織起來，每個部門設置一個教練，包括防守教練、攻擊教練、外野教練、傳球教練等，實際上我沒有什麼事情可做，只是偶爾去巡視一下訓練的情形。」當然，浩威爾也訂了強化訓練的計劃，他要選擇訓練助手，幫忙他製訂一些計劃，該接受那些訓練，訂立訓練的課程，考核成績，注意每位選手進步的情形，再擬出全體的作戰方針；由於他很懂得組

織，所以成為常勝將軍。因此，職員都非常崇敬他，使他成為真正的「首腦」。由此可見組織化的重要性。

我們若能支配自己也能支配部屬，就可以有效地實行計劃，如期完成工作。

你知不知道一個主管，把他寶貴的時間都花費在那裏？他把時間都用在企劃工作和創新上，也許每週須花費五或十個鐘頭，但是這也是他最重要的投資。

馬修加說：「時間是公司最貴重的商品。因為它不能交換，故比金錢更可貴。浪費時間的人，也正是放棄機會的人。」

在全美管理者協會服務的勞倫斯·阿布雷說：「從管理者分配時間的方法，可以看出他組織的能力。」

要確知自己的目標

艾帕米諾特斯是希臘的一員大將。

強大的斯巴達軍隊聲言要攻打他的故鄉——蒂比城，一般「山雨欲來風滿樓」的緊張氣氛瀰漫全城。人們不知如何抵擋斯巴達大軍，唯有艾帕米諾特胸有成竹，知道斯巴達軍隊的傳統隊形，是主力在中間，兩翼的兵力都很單薄；為了迎擊這種隊形，他突破傳統的作戰法，採取近代足球教練所謂的「迂迴戰術」，把軍隊的主力安置在左翼，針對斯巴達大軍的弱點，而讓中央和右翼的士兵擔任掩護主力軍的工作，然後襲擊斯巴達的後方。艾帕米諾特斯的戰略成功了。所向無敵的斯巴達軍

隊，發現來自後方的突襲，驚惶失措，終於潰不成軍。斯巴達軍隊因為固守傳統的戰略以致戰敗；艾帕米諾特斯能夠突破舊有的戰略，因而大勝。

計劃人生

身兼幾家大公司董事長的亨利·J·凱撒說：「在你一生中，曾否自問，你想要完成的事業是什麼？如果按照你的興趣，把全副精力集中在你能長久持續的工作上，你能做得更好，不但克服一般人容易罹患的自卑和急躁的情緒，並對人生充滿信心。一個人格上有特性的人，才能達到成功的境界，換言之，凡對目標全力以赴，必可以克服工作上不如意的地方。既有克服困難的毅力，則一切都不足畏。」

時間不停的消逝，但它為誰而運行呢？它為那些具有確定目標、肯為將來努力的人運行。沒有目標的人，也沒有時間觀念，時間對它是毫無意義的。

如何達成目標？

接下來，我要提示你幾個達成目標的方法：

一、濃縮構想，使它具體化。無論任何事情，如果不具體，便無法看出端倪，更談不上付諸實現了。所以，把想做的事情逐步寫下來，使之具體化；事先必須考慮成敗，全心全力完成構想。

二、擬定達成目標的具體計劃和期限。每個小時、每一天、每個月，都要有具體的步驟，分期完成，並經常保持達成目標的熱誠。

三、把一生最高的目標銘記心中，成

為畢生追求的理想。在追求的過程中，每登上一個階梯，都會使你產生更進一步的勇氣，而能更上一層樓。

四、對於自己的能力要有信心，不可心存疑慮，但也不要盲目的向前衝。每完成一件事情都會增加對未來的信心，即使他人從中阻攔或有意破壞，仍須無視於任何挫折，而有「不到黃河心不死」的決心。

歌德說：「我很尊重瞭解自己目標為何的人。因為人們往往想自地上建築一個高塔，却只奠定了蓋茅屋的基礎。」

羅傑·巴布森說：「根據經驗，經濟上的發展、職業上的成功，以及和諧的人際關係，都是基於以下幾個因素所產生的：(一)健康。(二)為使自己進步而不斷的努力。(三)樹立人生的目標，然後勇往直前。(四)能沉思默想和有充沛的活力。」

訂定實際的計劃

為有效地利用時間，奉勸各位不妨動手列張計劃表。在最上面一欄，寫下一生中最主要的目標，以下分為幾個橫欄。第一欄訂定職業上的第二目標。第二欄訂定家屬的第二目標。第三欄訂定改良自己的目標。第四欄填達成目標應該具備的知識。第五欄填達成目標應該做的事情。第六欄填達成目標應該擴增的知識。第七欄填目前正在做的事情。第八欄填下一步要做的事情。把這些細節依橫欄逐條寫下，然後在左邊的空白欄上，寫上每天、每週、每月的進度，標明完成工作的先後順序。

具體的訂定計劃，這是刻不容緩的工

作。其次就是列出實際工作進度表。儘管如此，工作的過程難免還會有障礙，爲了達到遠大的目標，遇到挫折，是否有犧牲的勇氣？是否有支持下去的決心？如果具有這種毅力，那麼每天都可以快樂得像隻百靈鳥，甚至還可以完成很多期待中的目標。

一旦成就了輝煌的事業，你會爲自己完成的工作感到驚訝不已。因爲專心致力於自己的目標，心無旁騖，必能充分發揮潛能。所以，完成許多目標之時，你可能不敢相信，自己竟有這樣的能力。實際上，只要專心一意，潛在的能力就容易發揮出來了。

活用時間的方法

一、擬定目標和計劃。

二、計劃必須是具體而可行的。

三、將工作歸納爲幾個類型。

四、依照預定計劃檢討工作進度。

五、經常考慮工作完成時可能得到的利益。

六、摒除可能誤入歧途的念頭和構想。

七、認清自己能力的極限，勿設定能力所不及的目標。

八、充分利用一天中最具活力的時間。

九、要有嘗試新的工作方式之勇氣。

十、一面行動，一面考慮不利的後果。

十一、邊工作、邊分配時間，考慮工作的先後順序。

十二、設定時限，發揮工作的潛力。

十三、區別「不能做」和「不想做」的情形。

十四、應該採取行動時就不能猶豫不決。

十五、提高自己的工作能力。

十六、樂觀的態度，可以提高成功的可能性。

十七、決定開始着手的工作部份。

十八、多閱讀書籍，吸收有關的知識。

十九、在筆記本上寫下引起動機的有關因素。

二十、以報酬鼓勵自己從事能力以上的工作。

二十一、鼓勵自己從事更多的工作，爭取更大的報酬。

二十二、要主動，要有選擇的能力。

二十三、世上沒有十全十美的人，故要勇於承認自己的錯誤。

二十四、運用幽默感，微笑可以解決一切問題。

做一個前進的人

安於現狀的人，通常會有以下幾種態度：

一、終日沉溺於過去。經常談論從前的種種，從懷念中得到滿足而浪費寶貴的光陰。

二、擔心自己逐漸增長的年齡，只要以外貌和行爲抓住青春。

三、否認新的構想。常以「那種方法我們已經試過了」而抹殺了新的構想。

四、擔心被革職，不敢做正面的抗議。
隱退之後，只想平平凡凡的過日子，對人生了無樂趣。

五、在工作方面，只想保持現狀。至於判斷、思考和言行都與十年前一樣，一成不變。

六、容易和年輕人起爭執，喜歡倚老賣老，常以利誘和籠絡的手段來補償自己的缺點。

七、不喜歡改變。對於新的構想、目標、方向和計劃等都無法適應。

相反的，積極而進取的人却持有如下的態度：

一、具有進取心。除非是經驗的重覆，否則很少回想過去。

二、絕不模仿年輕人的穿着、語言和舉止，而只從事於適合自己年齡的活動。

三、樂於接受新構想，也願意向新構想挑戰。

四、工作之前，具有實行的欲望和野心。

五、具有政治家和執法者的作風，也富有年輕人的衝勁。

六、喜歡刺激、鼓勵年輕人，並向年輕人挑戰。

七、選定前進的方向、設定一個時限、組織概念。喜歡讓年輕人參與其已擬好的構想。

亨利·L·蘇魯說：

「根據我的親身經歷，只要朝着自己的夢想和目標，充滿信心的前進，便會有意想不到的成就；把困難置諸腦後，也可

以渡過無數的難關。我們可以在周圍建立新的宇宙和自由的法則，樹立一個更為卓越的自我。也可以簡化自己的人生，也簡化宇宙的法則，使孤獨的人不再孤獨、貧困的人不再貧困、懦弱的人不再懦弱。如果你只會一味的構築空中樓閣，幻想終會破滅。俗話說：萬丈高樓平地起。凡事必須先奠定基礎，才有成功的希望。」

努力吧！讓我們來做一個積極而進取的人。

馬克姆的人生哲學

L·F·馬克拉姆是一個相當有活力的農家少年，他把孔基拿塔魯石油公司，由國內小企業發展成擁有二十億美金、市場遍及六大州與三十個國家的國際性石油產業。馬克拉姆之所以能開創如此大的事業，關鍵在於他具有獨特的人生哲學。現在將他的人生哲學重點列舉如下，供各位參考：

一、他希望周圍都是誠實、率直、公正和積極的人。

二、他希望其屬下都能隨機應變。他說：「盲目的遵守計劃，不如不計劃；而盲目的行動更是愚蠢的行為，因為不能隨機應變的人容易隨波逐流。」

三、他對冒險、研究和發展皆深具信心。

四、他樂於培育人才。

五、他願意給予屬下陞遷的機會，引發他們的進取心。當屬下完成工作時，必定給予適當的獎勵。

我們不妨效法馬克拉姆的人生哲學，

以開創一番大事業。

有人曾問馬克拉姆開創事業的動機。

他說：

「我經常把自己想像為精力充沛、得天獨厚的人，既沒有失望、悲傷，也沒有痛苦，只有喜悅和滿足。我一生遭遇很多問題，但是，沒有任何問題足以難倒我。我抱着偉大的夢想開創事業的。當我發現自己對科學和數學有濃厚的興趣時，便開始致力於數學、化學、物理與地質學的研究工作。我比任何人幸運，因為我懂得融合想像力和科學原理，所以，很多人都說我的想像力超乎科學。

我是個建設者而不是個管理者，因為我有創造力。管理者無法創造東西，他們只知道保存現有的東西。而有夢想的人經常都走在時代的尖端，因此他們的夢想能夠一一地實現。」

引發馬克拉姆開創事業的動機，在於他具有超乎常人的想像力。我們不也可以運用自己的想像力，來實現自己的夢想嗎？

如何踢開「出類拔萃」的絆腳石？

在事業上，擊敗你的最大敵人，不是別人，而是你自己！因為你缺乏毅力、缺乏自信、沒有發掘出深藏在內裏的雄厚潛力，更無從發揮運用，在人才濟濟的社會中，當然只有慘遭挫敗之途了！

處於今日競爭激烈的社會裏，要想出人頭地，必須重新估量自己。你聰明，別人比你更聰明；因此，你必須在聰明的人羣中出類拔萃，力爭上游才是道理。

本文一針見血，道破許多聰明人也常忽略的地方，看似小節，實乃大忌，也是成功的最大絆腳石。讀者諸君，細讀本文，對你現在和未來的事業人生前途，必大有心得和新獲。

增進自己的推想力

想像力豐富的人，不但在事業上比別人成功的機會多，而且在生活情緒上也比別人來得高，例如想像力豐富的人，聽到一首優美的小夜曲，抑揚起伏的旋律，在他的腦慢上，立刻，就會編織出動人的畫面；又如當他談到一首詞藻優美的詩，只要一閉上眼睛，詩情畫意的情象也就會立刻出現在他的眼簾，又如他仰臥在碧茵鋪

滿地似的草地上，遙望白雲朵朵，他會把它們幻想成種種變化不居的圖案，在生活上無形之中，增添了不少情趣。

想像力豐富的人，其思路往往不受任何東西的約束，看到高低起伏的海浪，固會想到婀娜多姿的少女胴體，也可以想到地獄及天堂種種的神話。思想可自由馳騁，不受羈絆。但若想像力遵循一定的思路向前推展，則稱推想力，推想力雖然不像想像力可以增高生活的情趣，但在實用上却非想像力可望其項背。

想像力，套一句我國的老話就是「舉一而反三」的能力，也就是說，只要看到甲，就能推想出類似的乙、丙。甚至在推想力強的人，看到甲竟能推想出甚少類似關係的丁、戊等。例如：孔子看到流水而嘆：「逝者（時間）如斯（流水）夫，不捨晝夜！」孔子看到浩浩煙水向東流去，就想到時間就跟水一樣，一去就是不回頭的，應該要珍惜光陰。

又如學習政治學的人，看到清澈見底的河水經常在流，舊的水流走，新的水源源不斷又從上游流下來，永遠保持溪水的新鮮不腐，他可能會因此悟出一條哲理：「愈是愈流變不居，愈能保持本質不腐！」就會因此而了解，為什麼民主政治的國