

一本另类的成功寓言，刀刀见骨的17条准则

[德] 沃尔夫冈·舒尔 (Wolfgang Schur) 著
[德] 冈特·魏克 (Günter Weick)



疯狂的 功成名就

WAHNSINNSKARRIERE

功成名就的日子快乐吗？

追逐功成名就的日子痛苦吗？

抛开人性，不怕偏执，高速驶向权力的核心。

北方文艺出版社

疯狂的功成名就

[德]沃尔夫冈·舒尔 (Wolfgang Schur)

[德]冈特·魏克 (Günter Weick) 著

韩以群 毕崇毅 译

一本另类的成功寓言，颠覆常规的 17 条准则

北方文艺出版社



图书在版编目 (CIP) 数据

疯狂的功成名就 / (德) 舒尔, (德) 魏克著; 韩以群, 毕崇毅译. — 哈尔滨: 北方文艺出版社, 2007.4

ISBN 978-7-5317-2137-6

I. 疯… II. ①舒…②魏…③韩…④毕… III. 成功心理学—通俗读物 IV. B848.4-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2007) 第 039487 号

Title of the original German edition:

Author: Wolfgang Schur, Günter Weick

Title: Wahnsinnskarriere. Wie Karrieremacher tricksen, was sie opfern, wie sie aufsteigen

Copyright © Eichborn AG, Frankfurt am Main, 1999

Chinese language edition arranged through

HERCULES Business & Culture Development GmbH, Germany

All rights reserved.

疯狂的功成名就

Fengkuang De Gongchengmingjiu

作 者 / (德) 舒尔 魏克

责任编辑 / 徐秀梅 于祺盛

装帧设计 / 引文馆 · 韩 捷

出版发行 / 北方文艺出版社

地 址 / 哈尔滨市道里区经纬二道街 17 号

网 址 / <http://www.bfwy.com>

邮 编 / 150010

电子信箱 / bfwy@bfwy.com

经 销 / 新华书店

印 刷 / 北京市文林印务有限公司

开 本 / 710 × 1050 1/16

印 张 / 16.25

字 数 / 290 千

版 次 / 2007 年 5 月第 1 版

印 次 / 2007 年 5 月第 1 次印刷

定 价 / 28.00 元

书 号 / ISBN 978-7-5317-2137-6

一个年轻的实习生坐在城际特快列车（ICE）的头等车厢里，用笔记本电脑处理着数据资料。他衣着讲究，看起来充满自信。然而，一位举止优雅的老者却对他说：专心致志地投入到电脑中的人，可能永远也不会有飞黄腾达的事业。因为真正的成功人士是从来不用电脑的……

在追逐成功事业者的世界里，很多事情听起来都是矛盾或荒谬的。大部分时候的原因在于，我们把工作生涯过于神化和美化了；还因为，我们老是放不下那些在生活中还算合理的价值观。

工作就是打仗，职场就是战场！在这片战场上，所有的人延续着雄性动物几百万年来不曾间断过的争斗。过去是为了一块碎肉，现在则是为了一个职位，或是为了一个身份的象征，甚至只是为了表明老板嘉奖的那份功劳属于自己……

这是一个疯狂的时代！

作者简介

沃尔夫冈·舒尔 (Wolfgang Schur)，德国著名的市场营销学专家，1989年进入一家美国公司的销售部门，并且在随后的时间里以惊人的速度成就了一番事业，经历了从销售员到销售部经理，最后成为中欧和东欧“电子商务”这一业务范围的总负责人的成功之路。1997年以来一直是 SofTrust Consulting 企业咨询公司的合伙人。

冈特·魏克 (Günter Weick)，德国著名企业顾问，经济学硕士，在一家国际型的美国公司的软件销售部经历了自己的成功，曾做过大客户服务人员、客户投诉部经理、销售部经理、市场营销部经理和负责整个欧洲业务的部门经理。他创立了许多新的业务部门，同时也关闭了一些其他的部门。1996年，他在法兰克福成立了 SofTrust Consulting 企业咨询公司，今天他仍然是这个公司的合伙人。

责任编辑：徐秀梅 于祺盛

特约编辑：梁琦

装帧设计：弘文馆·韩捷

内文插图：田瑛

CONTENTS

目 录

序幕 一个渴望升职的实习生 __1

准则 1 绝不亲自用电脑工作 __9

在公司里请尽可能不插手电脑的事,如果您还放不下这个玩具,那么就请在家里玩。您的火车模型和游泳鸭子也都不要带到办公室来!

准则 2 视专业知识为绊脚石 __21

如果你想要成就一番事业,那么正确的做法是:把以前的专业知识忘掉,或者至少先隐藏起来。不然的话它会成为您前进的障碍,并且会给您事业的发展提早画上句号。

准则 3 在权力的中心领域活动 __33

有成百上千条建议都告诉人们如何能在一家公司迅速地获得成功,留在权力的“地理上的”中心位置发展事业的建议,则是重中之重。如果您还没有达到这点,您就必须变得积极一些,并且尝试到“情感的中心”去。必要的话就换一家公司。

准则 4 绝不要迷信人事部 __41

当您得到了由技术部门提供的人选时,您会因此对他做非常详细的考查,因为提升只取决于技术领域,而不是人事部。

准则 5 要对人友善 __47

这是您必须要学会的一点。因为如果从最底层想要简单地获得“提升”和“成就”,就要求每一个刚刚工作的人首先全力建立一个人关系网;并且在任何情况下,他都不能犯同情和有依赖思想这种错误,那样会使他的成长之路越走越窄。

准则 6 故意违反规则 __61

对于企业管理的接班人来说,第一位的就是按规则提出问题:“如果不是这样的话,将会发生什么,是更快,更慢,更早,更晚,还是什么也不会发生,如果是别人……到底会怎么样?”

CONTENTS

准则7 关键时刻要争取大人物的支持 __75

在把违背常规的计划公布于众的那一刻，其实是很危险的，因为这可能会砸了一个人的饭碗。如果一个人的处世方法很老练，也就是说能够保证赢得三大重要人物的支持，同时又不会试图把脏东西扔到别人身上，那么，他要“浮出水面”就会比人们通常所想象的容易得多。

准则8 着手做很多事情，但每一件都不要做完 __95

利用您在新环境中的前100天，开始着手做尽量多的项目。您要占用重要的政策话题，只是围绕这个话题，让别人没有机会看到和听到这方面的事情，您一刻都不要去想，真的亲自把这些项目进行到底。这是一个陷阱，没有任何好处，却蕴涵着大量的负面影响和危险。

准则9 处理好个人前程和公司利益间的矛盾 __103

如果形势使得公司和自己成功的目标相互冲突，并且成功的目标重于公司利益时，就要赶紧去追求成功。在这个时刻，如果您把公司的利益置于自己的利益之上，那么您就停止了继续成功，到达您最终的位置。

准则10 表现出盲目服从 __121

只有一点您在一般情况下尽可能不要去做：总是发表看法。您要相信：那是领导层根本不喜欢看到的。

准则11 无须妥协，黑白分明 __135

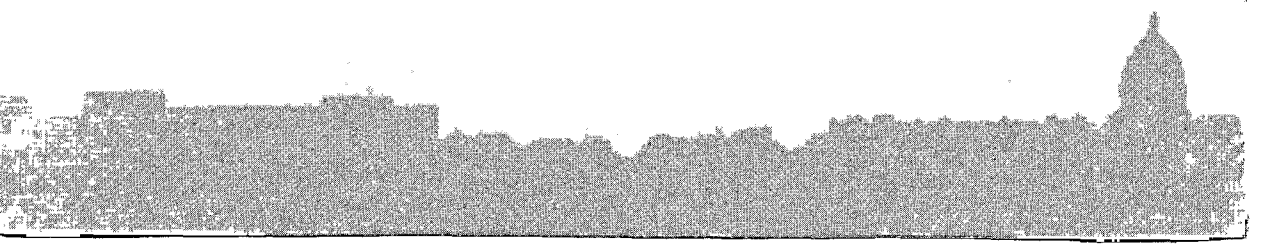
在一位真正好的经理面前，世界绝对是黑白分明的。他们会本着非黑即白的原则毫不留情地作出裁决，然后去贯彻执行，他们也不会觉得，这样做对自己的手下有任何不公平。

准则12 在重要人物面前演绎成功 __167

为什么要亲自在重要人物面前演绎成功的原因很充分，但为什么要给别人这样的机会？

准则13 将每只蚊子都说成大象 __173

牢记那条格言把事情做好，并让人人知道。您也可以简化成“让人人知道”。您要一直从各方面遵循这个原则。报纸上“说三道四”或是“综合”专栏里的那些报道在这方面最具潜力。即使是极小极不重要的事件，也能给他们吹成轰动新闻。



CONTENTS

准则 14 别被人情牵绊 __197

在工作关系中，没有人情义气的位置，要想被上司真正看做是“前途不可限量”的人才，就必须把自己与他人、工作成果以及周围环境的关系分离开来。

准则 15 学会变通 __223

经理层动摇的能力——即频繁更改外在信念——对一个公司的生存和繁荣至关重要。您若想成就事业，就尽量不要以一位道德信徒的身份出现，因为这些信徒总是认为有些东西是不可更改的，总是疯狂地维护一些所谓的原则和诺言。什么都可以改变——速度之快，有时候令人无法想象。

准则 16 处理好家庭与事业的关系 __235

家庭和伴侣确实就像是事业的阑尾。也可以把它们比做是狗的尾巴，一个没有自己的家庭的人，很难在事业上取得成功，就好像一只没有尾巴的狗，很难在品种大赛上获得冠军一样；同样，在一方的事业成功之前，另一方也不应当认为自己可以同时实现自己的事业梦想，只有当一方的成功已经成为现实，另一方才有机会去争取自己的事业，戴上成功的桂冠。

准则 17 成功要付出代价 __241

追求事业的首要目的并不是想要获得良好自我感觉的人，都将不得不面临这样一个问题：我为什么这么做？我付出的这一切，值得吗？

结束语 __253



序 幕

一个渴望升职的实习生



这个男人身上的一切都是那么的协调。笔挺的西装，右手自然地插在西裤兜儿里，柏帛丽的雨衣披在肩上。他虽然站在对面站台上，可人们从远处就会注意到他那双名贵的鞋。然而令我印象最深刻的还是他的神韵。他自信的眼神，他的姿势，他走动时那泰然自若的样子，所有这一切都标志着优越与成就。

我就这样注视着他。他的随从喋喋不休地向他述说着什么，而他也只是偶尔瞥那个随从一眼或是漫不经心地点点头，之后就又越过那个人向远方望去。这个人肯定是个举足轻重的人物。“快来了。”我自己嘟囔着，“我也准备好了。”

这时刚好有一列火车驶进站来，挡住了我的视线，打断了我对这个男人的观察。我不得不又为自己担心起来。忽然间，我感到二月的寒冷穿透我身上夏装薄薄的面料，一直钻进我的双腿。我冷极了。就连皮鞋的鞋底也被雪水浸湿了。“该死的！真应该穿暖和些！我本可以等上了火车之后再换衣服的！”

我在心里记下了这么一条：“如果天气很糟糕，就在火车上再换上好衣服。”我决定过后把这点写在我的备忘录上。像这样琐碎的小事，我已经专门记录了很多，因为它们能够极大程度地使一个人的生活变得简单。其实这种记录的作用就像在学校里用过的作弊小抄儿：我永远也不会去考场中真的去查阅它，但是因为我曾非常仔细认真地做过记录，所以我会把那些要点牢牢记住，绝不会再忘记。

我对自己的做法很满意。如果谁能对待小事都很有条理，谁就总是能完全控制一切。我想，要成为一个一帆风顺的成功者，这是最重要的前提条件。虽然这是句不折不扣的蠢话，但是那个时候，我又怎么会有更准确的理解呢？

从两个月前开始到现在，我一直在信息服务集团（全称 Information Services Group，缩写 ISG）做实习生，可以说还是个小牛犊。您不知道 ISG 这个名字吗？那就是您孤陋寡闻了！ISG 公司在当时就已经是世界知名的做计算机系统集成的公司了。作为该领域的领头企业，这个公司专门为大客户量身定做计算机系

统开发方案,并提供生产和技术上的支持。订单通常是上亿的大买卖,而且可以带来丰厚的利润。在我进入这个公司的时候,总共有 14000 多人在该公司任职,其中大多数在美国本土市场工作,而在德国也还有 2300 名员工。我们的员工数量以每年超过 25% 的速度增长,而且我们可以自主选择订单。那些实力较弱的公司,像 ABS 或 Bangers Consulting,能得到一些项目就已经很满足了,而那些项目往往是我们因生产能力有限而不屑接手,或者是因为对赢利的期望值不高而主动放弃的。

所以,您完全可以想象,希望到 ISG 公司工作的求职者都能排成长队了。当 ISG 公司到我们大学来介绍他们招收实习生的计划时,大教室里挤满了人,这可是在上大课时都很少出现的情况。但是对我来说,这并不是什么特别大的难题,因为我已经做了最充分的准备。

在我还是小孩子的时候,父母就告诉我,人要想将来过上真正的好日子,就必须付出许多艰苦的努力。我还记得,每每父亲和我去散步时,他都会用手臂搂着我,和我来一场“男人间的对话”。“怎么样,小子,”他问我,“生意如何?”他总是说“生意”,其实他指的是我的功课。他喜欢把学习称做是我的“职业”。大多数情况下我都能带给他好消息,因为我确实聪明,而且成绩优异。我喜欢看他在听到我的好消息后,嘴角露出的那种满意的微笑。

高中毕业考试终于结束了,毫无疑问,我将进入大学学习。我决定攻读经济信息学。有一段时间我曾经想学医,因为所有平均分得 90 分以上的人都会这么做,但是几经权衡,我还是放弃了学医的念头。我最终的愿望是有朝一日能够进入一家大公司的管理层:做真正重要的决策;运作大买卖;受人钦佩;担负重大职责;大事情必须由我拍板同意。

我凭借自己的才能出色地完成了大学学业,这期间还在美国读了两个学期,而我所有的假期也都被用来去做实习了,所以,我在寄出每一封求职信后,几乎都能得到面试的机会,坦白地说,对于这点我并不是特别意外。但是一得到 ISG 公司通知我到他们那里去实习的消息,我立即回绝了其他邀请。相信我,我的同学们都很羡慕我有这样的机会!

上个星期我是和其他与我同年的实习生一起在汉堡的豪华饭店里度过的。ISG 公司十分注重对年轻员工进行创业规划的培养,所以,这次公司特意为我们开办了一个以此为主题的为期一周的培训班。现在我们知道了,要想在 ISG 公司造就一番辉煌的事业,哪些东西是最重要的。我们学习了企业的指导思想和

理念,还了解了一个人应当如何通过全身心地投入以及他的诚信,一步一步地向事业顶峰攀登。有一次在听报告时,我环顾周围,望着我身边那30个实习生,不由得扪心自问:“这30个人怎么可能同时坐上第一把交椅呢?”然而这种疑虑只是转瞬即逝,我马上就又把所有的热情都投入到我美好的前途上去了。不管怎样,接下来将在法兰克福度过的几周已经调动了我全部的积极性,令我期待。在那儿我们将准备做我们的第一个项目。

“尊敬的旅客,开往慕尼黑的海因里希·海涅号城际特快列车(ICE)在12站台进站,途经汉诺威、法兰克福和斯图加特……”我的火车来了。我泰然地观察着身后不远处拥挤的人群,那儿是二等车厢停靠的地方。而这边,在靠前的一等车厢这里,一切都进行得文明有序得多。几位衣着讲究的男士拎着皮质的公文包走下车来,反光的车窗非常清晰地映照出我的模样。

我不得不再重复一遍,毫不谦虚地说,我长得确实很帅。将近1米90的身高,运动员般的体形,让我无论走到哪里都格外引人注目。我还不到25岁,整齐的短发是新剪的,深色的西装,衬衫,还有领带,同样也都是崭新的。在汉堡我买了一副精致的银丝边眼镜,就像我预料的那样,它与我的新发型很相配。我喜欢就这样看着镜子中的自己。我想,将来我一定会获得成功,这是毋庸置疑的,我仿佛已经看到那一幕了。

我的座位在一节小车厢里。预定小车厢座位的人少,我很看重这一点,因为通常在这里,可以比在较宽敞的车厢里更好地工作。车厢很空,只有一位年长的先生坐在靠窗户的位子上,门上的预留座位牌上写着,他是从弗伦斯堡出发到斯图加特去的。那个人友好地回敬了我的问候。这时我注意到,他比第一眼看上去要年轻多了,可能是因为一头白发吧,起初我觉得他很老。仔细一琢磨,我猜想他大概在55到60岁之间。他穿着一身传统的带针状条纹的英式三件套西装,从款式上看,根本无法与我身上时髦的意大利西服相比。在他身旁的座位上放着一份折着的商业报。

看他的姿态我觉得这个人有些古怪。他好像很松弛,一副与世无争的样子,同时他的神情又是那么专注。我顾不上再多关心他的事,打开牛皮箱,先取出手机放在身旁,然后把笔记本电脑放在折叠桌上,启动了电脑。当火车缓缓开动时,我已经打开了excel表,打算把这一路上直到法兰克福的时间都用来制作数据表,希望到明天早上就能做完它。

正当我把一串串数字敲进工作表上的单元格时,我觉察到,那个花白头发的

人正注视着我。没过一会儿，他就和我搭起话来。“您的工作和电脑有关吗？”他问。

“是的。”我点点头，真希望他会到此为止，不再问下去了。可是他没有。他提了一个又一个问题。不知不觉中，我已经把电脑撂在了一边，给他讲述起所有关于我、我们公司和我们项目的事情。他是个很好的听众，总是积极回应我，但是我丝毫感觉不到，他对我在过去的两个月里从 ISG 公司的教授那里学来的东西，以及那些我信口开河的胡言乱语有什么样的评价。他好像很喜欢我的那股热情，因为他偶尔会轻轻一笑，特别是当我兴致高昂地向他介绍这些年来 ISG 公司的杰出成绩和神奇之举时，他总是重复地说：“啊哈，太有趣了！”

“那么，您是想成为 ISG 公司出色的程序设计员吗？”当他向我提出这个无礼的问题时，汉诺威已经被我们远远抛在身后了。我？程序设计员？我用力地摇了摇头。他怎么会这么认为！以我如此出色的成绩和口才，怎么可能是程序设计员？

“不，我会成为经理！”我整个人还完全被那个创业培训班激励着，我补充道，“20 年后我将成功地管理公司在德国的所有生意。”

他感兴趣地看着我：“哦，那您想怎么做呢？”

我悠然靠在柔软舒适的座位上，这种感觉我再熟悉不过了。“首先，我必须出色地完成实习阶段的工作，这通常需要一年多的时间。然后我要着手去熟悉专业工作，并且要创造出几个成功的项目。我将以工作组成员的身份稳定下来。之后就要逐渐去适应，慢慢学会做好一个个项目的商业运作。接着是越来越大的项目。继而成为一个业务区域的全权代表，直接受总部的领导。这时候再去进修一下，我很可能会去学经济法，因为这还不是我的强项。最后成为核心人物。成功！”我说话的语气，就好像这是世界上最最平常的事。

他睁大眼睛看着我，我不敢肯定他的眼神中是否有讽刺的意味。“就这样吗？”

当然，这位老人是不了解的。“不，当然不是，还有大量的工作，无休止的加班，还要始终把企业的利益记在心间。这些都是不言而喻的。”

“是吗？和这些也有关吗？”

渐渐地，我开始讨厌起这个矮个子的白发老人和他那双转都不转的淡蓝色眼睛。“当然了，这谁都知道。”我心里暗暗期待着他能提出什么反对意见，然而他只是浅浅的一笑，接着又换了个话题。

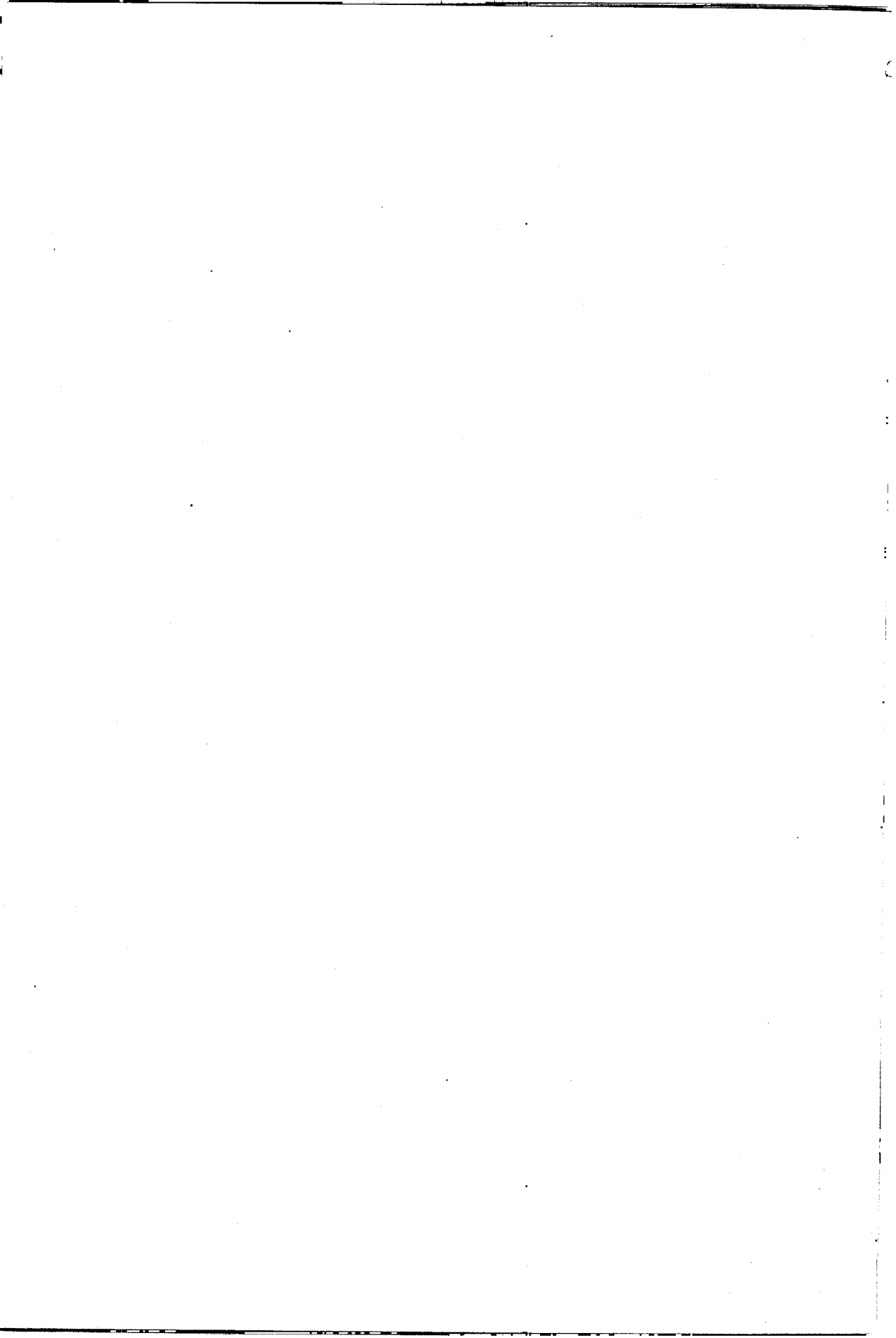
“如果您立志做一名经理,那您为什么还要用电脑工作呢?”

这个老笨蛋!他大概还生活在使用制表器、蓝色复写纸和机械打字机的时代吧。我简直不明白,怎么这么荒唐的事居然让我碰上了。“想在当今社会有大发展,这个就必须掌握!如果你不懂电脑,那你就已经失败了。”

那位白发老人却坚定地摇了摇头,说:“您知道,坦率地说我对电脑一窍不通。但是谈到事业前程,我或许还略知一二。请您相信我,就成功人士而言,有一条完全令人信服的准则,一个绝对的前提。”

“这条准则是怎么说的?”

“绝不亲自用电脑工作。”



在公司里请尽可能不插手电脑的事，如果您还放不下这个玩具，那么就请在家里玩。您的火车模型和游泳鸭子也都不要带到办公室来！

准则 1

绝不亲自用电脑工作