

天下文化

What They *Still* Don't Teach You at
Harvard Business School

哈佛 仍然 學不到的 經營策略

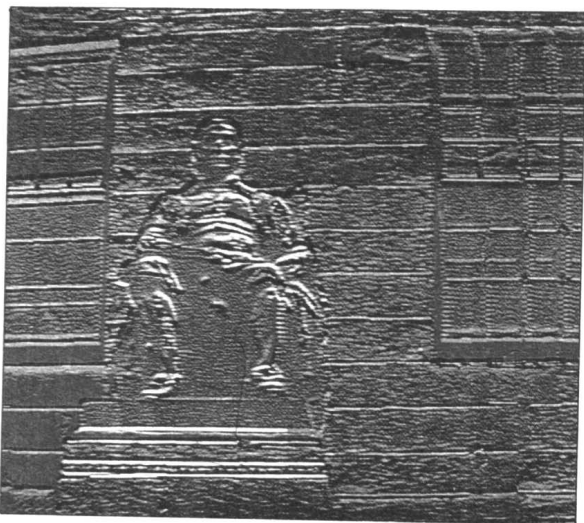
by Mark H. McCormack

劉毓玲 譯

718956

財經企管(86)

封面設計／吳毓奇



A0400110

哈佛仍然學不到的經營策略

麥考梅克 著
劉毓玲 譯

F270
2M166

哈佛仍然學不到的經營策略 / 麥考梅克(Mark H. McCormack)
著; 劉毓玲譯.--第一版.--臺北市: 天下文化出版; 黎銘總經銷,
1991[民80]
面: 公分.--(財經管理; 86)
譯自: What they still don't teach you at Harvard Business School
ISBN 957-621-145-X(平裝)
1. 企業管理
494.1 80001086

財經企管 86

哈佛仍然學不到的經營策略

原 著 / 麥考梅克

譯 者 / 劉毓玲

特約編輯 / 陳美伶

美術編輯 / 楊惠媛

封面設計 / 吳毓奇

社 長 / 高希均

發行人 / 王力行

副主編 / 符芝瑛

法律顧問 / 陳長文律師

出版者 / 天下文化出版股份有限公司

地 址 / 台北市 10428 松江路 87 號四樓

電 話 / (02)507-8627

直接郵撥帳號 / 1326703-6 號 天下文化出版股份有限公司

電腦排版 / 天字電腦專業設計

製版廠 / 利全美術製版股份有限公司

印刷廠 / 崇寶彩藝印刷股份有限公司

裝訂廠 / 台興裝訂廠

登記證 / 局版台業字第 2517 號

總經銷 / 黎銘圖書有限公司 電話 / (02) 981-8089

本書獲作者獨家授權全球中文版

版權所有・不准翻印

著作完成日期 / 1991 年 9 月 15 日

出版日期 / 1991 年 11 月 15 日第一版第一次印行

1992 年 4 月 20 日第 6 次印行 (10001~12000 本)

定價 / 220 元

原著書名 / ***What They Still Don't Teach You at Harvard
Business School***

by Mark H. McCormack

Chinese Translation Copyright © 1991 by Commonwealth Publishing Co., Ltd.

Copyright © 1991 by Mark H. McCormack Enterprises.

All rights reserved.

Original English language edition published by Bantam Books.

No part of this book may be reproduced or transmitted in any form or by any means, electronic or mechanical, including photocopying, recording, or by any information storage and retrieval system, without permission in writing from the publisher.

ISBN 957-621-145-X (原版 ISBN: 0-553-05748-0)

※本書如有缺頁、破損、裝訂錯誤，請寄回本公司調換。

作者簡介

麥考梅克 (Mark H. McCormack)

畢業於耶魯法學院。一手創立國際管理羣顧問公司 (International Management Group)，結合運動、企業與媒體，他的影響力遍及休閒及運動界，在十九個國家中設有三十七家分公司。他深諳管理經營之道，為企業界所推崇。其公司所代理的對象包括：高爾夫名將阿諾·帕瑪 (Arnold Palmer)、溫布頓網球賽 (Wimbledon)、諾貝爾基金會 (The Nobel Foundation) 等。其前一本暢銷著作「哈佛學不到的經營策略」轟動一時，在世界各地銷售百萬本以上。本書是他最新力作之一。

譯者簡介

劉毓玲

國立台灣大學畢業，美國德州奧斯汀大學企管碩士。
為美國會計師，曾任職美孚公司財務分析部門，現任
美國貝泰投資公司財務計畫經理。

*What They Still Don't Teach
You at Harvard Business School
by Mark H. McCormack*

譯序

劉毓玲

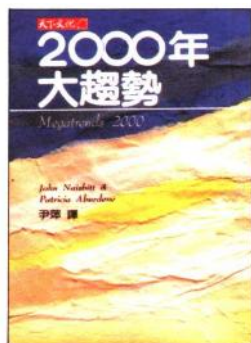
本書作者麥考梅克（Mark H. McCormack）在二十五年前以五百萬美元的資金起家，創立了嶄新的「運動管理促銷」多角化的經營企業。現今公司業務遍及全球，每年營業額將近十億美元。目前他是美國炙手可熱的企業家，也被體育畫報（*Sports Illustrated*）稱為「體育界最有影響力的人」。

作者在本書內與讀者分享他二十五年來縱橫商場的經驗與心得。涵蓋的內容包括了：行銷出擊、談判高招、管理良方、發跡之路、時間企畫、溝通之道、效率出差以及創業祕訣。作者以多年豐富的閱人經驗、談判技巧、經營策略，坦白無諱地用真實的例子，一一闡述他的方法、原則與信念。全書的實例與心得，生動活潑，自然顯出功力純熟。

本書要與讀者分享的，是一種江湖的老到歷練；一種商場好手的能耐；一種真槍實

彈的情形下，所能凸顯的實力。沒有花拳繡腿，沒有紙上談兵，每個章節的心得都是可運用在實際作業上的技巧。因而作者的建議隨手拈來，即可應用。

譯者將本書譯介出來，與讀者一起分享、一起受惠，誠為極大的喜悅，並在此向協助編纂的朋友致謝。



定價250元

二〇〇〇年大趨勢

Megatrends 2000

奈思比、奧伯汀 著 尹萍 譯

奈思比和奧伯汀是世界頂尖的趨勢預言家。兩人於一九八二年出版的「大趨勢」一書轟動國際。「二〇〇〇年大趨勢」是他們的第二本趨勢報告。作者為我們整理出十項結構性大趨勢，這十大趨勢是：①全球經濟景氣②二度文藝復興③社會主義變質④文化貌似神異⑤亞太地區興起⑥新女性、新領袖⑦民營勢在必行⑧生物科技革命⑨世紀末宗教熱⑩個人戰勝團體。(CB077)



定價220元

談笑用兵——洞悉商場策略

Beware the Naked Man Who Offers You His Shirt

麥凱 著 鄭懷超、曾陽晴 譯

「談笑用兵」是麥凱繼「攻心為上」一書後，再次展現商場機智的暢銷書。作者深入淺出地說明，如何解決組織中最大難題——人的問題，活潑銳利的筆調，將個人的成功經驗精彩地呈現在讀者面前，是麥凱廣受歡迎的真正原因。(CB082)



定價220元

改造遊戲規則-21世紀銷售新法

Changing The Game

魏綺生 著 孫紹成 譯

面對銷售新時代，需要全新的遊戲規則。

作者深入分析市場結構、消費形態及銷售環境的改變，再提出足以因應轉變、再創佳績的銷售新理念、新技巧，同時，提供訓練、領導銷售精兵的秘訣。(CB083)

書評

本書是美國精明幹練的主管人才麥考梅克所推出的另一部暢銷佳作，也是任何一個想在商場上揚名立萬的人必讀的一本書。

——赫伯·斯卓
(克里斯一克瑞夫特工業董事長)

麥考梅克再度出擊！這是一本發人深省、充滿趣味、令人讀來相當愉快的書。

——克莉絲蒂·海夫納
(花花公子企業總裁)

不論你是買方或賣方，梅克所提示的各項要點，對你的交易而言，都是深具意義而且相當管用的點子。

——羅素·梅爾
(塞斯納航空工業公司董事長)

在和麥考梅克一起愉快地合作超過十年之久，及閱讀了他在本書所提出的十點建言之後，我可以說，梅克是少數幾個不只教別人如何去做、而且也能以身作則的人。他的建議不只是對那些運動明星及精明現實的生意人有所幫助，同時，更能幫助每一個作決策、推動決策的人，在交易完成之後，仍能和他的合作夥伴維持良好關係。

——巴爾·雷麥爾
(諾貝爾基金會總裁)

這是一本企業人士必讀的書！書中拈出商場必備常識，並描述成功的行銷事業生涯。除了麥考梅克之外，誰有資格建議我們「如何應付上司」，並能使之付諸實現呢？

——法蘭克·歐爾生
(赫茲租車企業董事長)

目錄

譯序

I ■

前言

1 ■

第一章 行銷出擊

5 ■

第二章 談判高招

33 ■

第三章 管理良方

77 ■

第四章 發跡之路

123 ■

第五章 時間企畫

171 ■

第六章 溝通之道

189 ■

第七章 效率出差

219 ■

第八章 創業祕訣

241 ■

結語

259 ■

前言

筆者在一九八四年撰寫「哈佛學不到的經營策略」一書，並不是要批評那些優秀的商學院，或是炫耀我二十五年來商場的輝煌戰果，而是提供企業生涯中，在學校裏學不到的實際經驗。筆者將這些個人的心得歸納整理，加上許多人對上一本書的意見，認為有十條準則，是做為一個能幹歷練的商場好手不可或缺的：

1. 不可低估錢的重要

我很感謝我母親對我的教導。她讓我知道在乎錢並不是一件壞事。歸根結柢，大部分企業人士還是用錢來評論高下。

2. 不可高估錢的價值

金錢絕對不是企業界裏惟一的籌碼。盡心做好一件工作，贏得他人的尊敬，或是白手起家的成就，都值得推崇。努力追求這些目標，同時也可見到利潤增長。

3. 朋友永不嫌多

忠誠的朋友分享你的成功，與你一樣快樂。這樣的朋友是事業上最大的助力。即使在他處可能獲利更多，一般人在有所選擇時，還是寧可找朋友作事業上的夥伴。

4. 不要怕說「我不知道」

不知為不知，直言如是。不盡知天下事並沒有什麼不好意思。事實上，承認自己無知而請益他人，也是一種巧妙的恭維方式。我也常佯裝無知而發現別人究竟懂得多少。

5. 言不必多

不說話的時候總不會說錯話。更重要的是，當你忙著講話的時候，你很可能無法掌握聽眾和情況隨時轉換的脈動。喋喋不休的雙唇使你最重要的兩個感官——眼和耳，淪於遲鈍。

6. 信守承諾

不論允諾大小，言出必行，會使人印象極佳。相反地，言而無信的人違背了商場上的不成文規定，令人不滿。任何關係的開始都當基於信賴，而非猜疑。

7. 個案處理

有的交易需要百般呵護，有的卻要快速成章。分析不同的特點，因時應變，不要有先入為主的成見。

8. 注重品質

專心致志，做好手上的每一件工作。不管事情大或小，要當它是惟一要緊的事。與其草草了事，不如完全不做。

9. 善待他人

對別人要常保敏感和善之心，倒不是如老生常談的所謂潦倒失意時，就會有人扶持；乃因這是最利己利人的陞遷之道。如果能體諒別人，你自然會知其所需，因時制宜，而且能避免尷尬的情況。在其他條件都不分軒輊時，親切誠懇便是致勝的關鍵。

10. 不要居功不下

將成功與同儕分享。如果一定得吹噓自己多了不起，恐怕你也不怎麼高明。

以這些準則作基礎，再閱讀以下各章。不論順遂或困頓，採納書中成功的祕訣，每天實際應用，必能助你掌握先機，取得優勢。

第一章