

A MAXIM OF MANAGER

管理者格言錄

R.R.Conarro 原著



萬源財經事業公司

F27
2K239

管理者格言錄

R.R.Conarro 原著

萬源財經事業公司

管理者格言錄

出版 □ 萬源財經事業公司 香港蘇杭街83號九樓

印刷 □ 大永利印刷公司 澳門白馬士巷十八號

© 1984, M. Y. E. (Book) Co.,

有版權・勿翻印

萬源財經 專業智囊

- 銀行實務百問百答
- 金融實務百問百答
- 銀行實務技巧
- 銀行實務須知
- 銀行經營管理
- 銀行會計實務大全
- 國際金融須知
- 外匯實務百問
- 外匯實務入門
- 金融市場透視
- 貨幣投資須知
- 股票投資指南
- 股票投資百解
- 如何投資期貨
- 會計實務管理
- 市場情報處理
- 日本市場透視
- 松下精神
- 何謂動態經濟

萬源財經圖書
各地書店有售

萬源財經 專業智囊

- ☐ 貿易契約範例大全
- ☐ 商用英漢辭典
- ☐ 應用貿易英文
- ☐ 商用英文範例大全
- ☐ 出入口實務之疑難雜症
- ☐ 出入口實務大全
- ☐ 如何做出入口業
- ☐ 貿易保險必讀
- ☐ 貿易理論問答
- ☐ 信用證實務大全
- ☐ 貿易信用證須知
- ☐ 商業書信應用須知
- ☐ 商業談判163
- ☐ 權變領導
- ☐ 管理心理30解
- ☐ 企業的人性面
- ☐ 管理者格言錄
- ☐ 現代管理中的七S結構
- ☐ 驚變中的世界經濟
- ☐ 貿易規約彙編

萬源財經圖書
各地書店有售

本書搜羅成功管理人士的準則三十二格言錄，這些準則是作者理查·寇拿洛從研究別人的成功而體會得來的，加上自己的實踐印證，經過勝利與挫折，成功與失敗而成形及改進。

原著在美國發行時，美國管理協會(AMA)曾以“退款保證 (Money-back guarantee)”為號召而公開宣佈：如讀者依循本書所示之卅二條準則行事而未能獲致成功者，可以透過美國管理協會將其所得之版稅抵還讀者。此舉一時轟動全美，可見其有不同凡響之處。

本書所主張的32條格言，確能啟發努力奮發之意願，導引正確之管理方式，並能幫助樹立積極之人生理念。可以適用於工商企業的每一位從業員，無論是公司的主持人、高級主管或基層管理者，都可以從本書中獲得至為珍貴、至為實用的做人處事之道，堪稱為企業界管理者的座右銘。

本書格言錄編撰頗為精緻，寫作又不失諧趣之處。讀者可利用餘閒片刻，汲取其管理格言之精髓。

H.K. \$ 18.00

Printed in Hongkong

F27
2K239

管理者格言錄

R.R.Conarroe 原著

科納羅

萬源財經事業公司

序言

這是一本關於「如何獲致事業成功」的書。但我憑甚麼來寫這樣的一本書呢？

我對自己的事業深感滿意。

我有一份令人奮發的工作，經常和生氣蓬勃的，且對事業有興趣的人工作在一起。

我喜歡我現在所做的事；而且我已經將我的工作，塑造得能够適合我的喜好及風格。

我已經賺得了不少鈔票，超過了我幾年前的預期。

我有一個受人尊敬的職位；而且我也享受着隨此而來的一切特權和利益。

我工作努力；但是我的工作還給了我時間和自由，容許我再做我自己喜歡做的別的事情——就像寫這本書那樣。

由於事業的關係，我已旅行過世界許多地方。

透過事業上的接觸，我遇到過很多美麗的、令人鼓舞的女孩。我結婚了，對象正是她們其中的一位。

我們住在康涅狄克海濱一幢漂亮的洋房。我們不需要爲將來擔太多的心。我還不是一位百萬富翁，但那主要是由於我並未存心發財。我從我的工作中得到了滿足感；如果我能發財，那該只是一項副產品。

我從我的事業中得到了我生活中的享受。同時我還眼看着有更多的享受。

總之，我是成功了。而且我還年輕，還可以好好的享受。

爲甚麼我在事業上會如此的愉快和成功呢？答案非常簡單。

我擁有一套實用的準則，作爲我做任何事情の指引。這些準則是我多年以來，由經驗中一條一條地建立起來的。

很幸運地，由於工作的關係，使我有機會與很多成功的事業家接觸，而能够詳細地請教他們怎樣獲得成功的問題。

我的粗淺實用的準則，部份是從研究別人的成功而體會得來的。加上我自己的嚐試印證，經過勝利與挫折，成功與失敗，這套準則目前已經成形而且加以改進。

這本書有兩個目的：

第一，警告你大多數事業家所犯的錯誤，幫助你免於犯錯。

其次，提供你一些在事業上你常常會用得上的自我管理的規律。

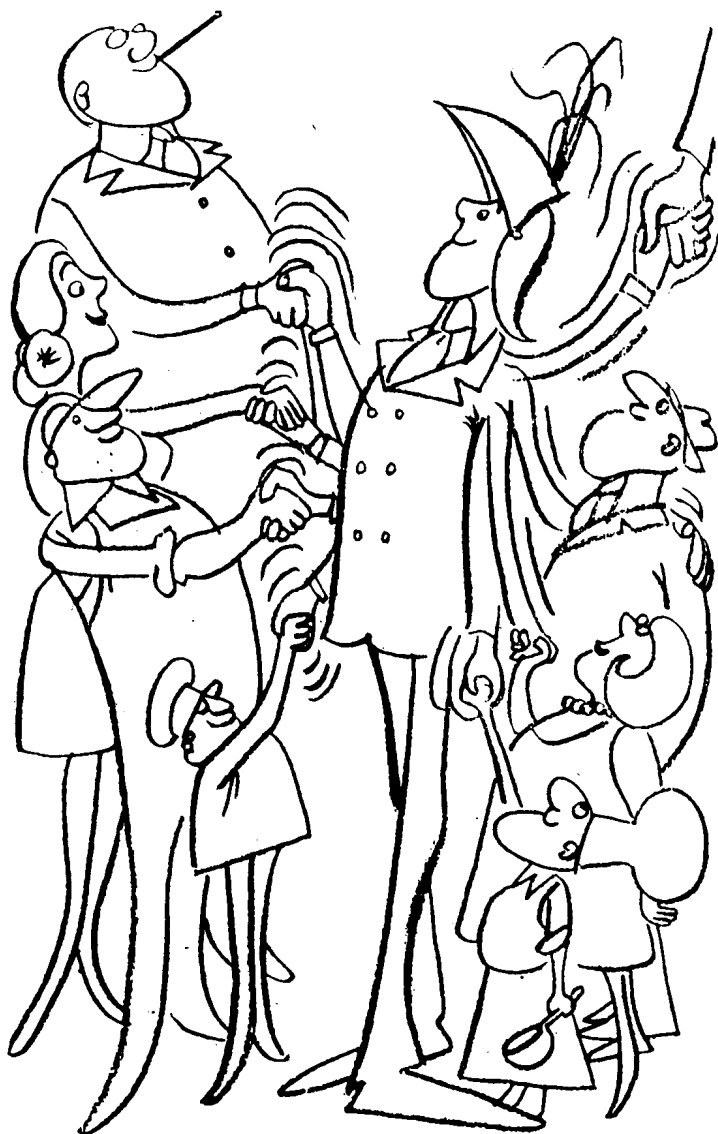
不論你是處在事業生涯的開端，中途，或是接近終站，採用這三十二條準則，都能受益。我向你絕對保證 這些準則必能給你帶來成就。

我願將本書獻給尚無充分經驗的青年男女。我能很清楚地回憶起在事業上起步的情景：我記得我的猶豫不安——想要成功，但却不知道有些甚麼準則可循。我不知道甚麼是成功的決定因素。我沒有任何評斷是非的體系。

由於缺乏訓練，經驗，和指導，我過去必須慢慢地謹慎地前進，而不能勇往直前。

我希望這本書能幫助你勇往直前！

理查·寇拿洛



1

慎重挑選對你的事業成功最有決定作用的朋友，而且與他們保持直接的、親自的、和持續的聯繫！

你不要以為你能獨自地控制你在事業上發生的一切。

不，你不能够。一而再，再而三的，你的命運是受制於別人的決定。你唯一的希望，是設法影響別人的決定。

每一種職業都有它重要的接觸點——人。他們能推你向前，也能拉你退後。他們能成全你，也能使你破產。

你的老闆……你的值得信賴的顧問……你的重要的客戶……你的出色的部屬……你的情報的來源……他們都是你的重要接觸點。

我們大抵都能認清誰是我們明顯的接觸點。但是，有時候我們也不免會忽略了較不明顯的接觸點。果真忽略了，便將是一個很大的錯誤。

同樣重要的，是自己雖然已經建立了重要的接觸點，却忽略了彼此的關係。我們往往疏忽了與他們保持不斷的、直接的、與親自的連繫，因為我們將注意力轉移到更加緊急的事上了。這就是說：你以為你已經點燃了火種，便可以不必再添柴而能永久不熄。

在事業方面，有兩種重要的接觸點：

保持現況的接觸點——是指可助你保持你的位置，而不失去力量或地位的人們。

改進情勢的接觸點——是指那些能助你上升的接觸點。

例如：

對公司總經理而言：保持現況的接觸點——本公司的執行副總經理；改進情勢的接觸點——他正計劃收買的另一家公司的總經理。

對公共關係人員而言：保持現況的接觸點——一位重要的編輯；改進情勢的接觸點——老闆的女兒。

對銷售員而言：保持現況的接觸點——一位忠實的客戶；改進情勢的接觸點——已經努力爭取了一年
的大客戶。

對老闆的兒子而言：保持現況的接觸點——父親；改進情勢的接觸點——父親。

對機警的初級幹部而言：保持現況的接觸點——他的主管；改進情勢的接觸點——在飛機上偶然相識

，而能提供他一個較重要工作的人。

你的重要接觸點，不管看起來如何經久，却不必期望長久保持。祇有極少數的重要接觸點可以長久保持。你今天依賴的人，也許明天就不在那裡了。也許是他們地位變動；也許是你地位變動了；也許是你們彼此的關係改變了。

事業上的關係與其說像婚姻，倒不如說更像愛情。他們開花而後凋謝，有的又再次的開花，有的就從此消逝了。

衡量一種關係的好壞，其方法之一，是看看維繫這種關係需要多少妥協。凡屬人際關係的維繫，都不需要幾分妥協。其中需要最少妥協的關係，纔是最好的關係。你得盤算一下，爲了保持某一重要接觸點，你願付出多大的代價。如果需要太多的妥協，或太大的代價，那就另覓他途吧！

因此我們需要一套直接的，親自的，和持續的接觸之準則。

直接的接觸：那是指不用任何居間者的接觸。在事業上，有些事情你可以授權他人，但有些你不能授權。與你的重要接觸點保持聯繫，正是你不能授權他人的一項。親自去接觸吧！

親自的接觸：那是指手握手的接觸，面對面的接觸，眼對眼的接觸。只要是適當，即使勾肩搭背亦無不可。寫信固然不錯，打電話固然也可以，但面對面則是更佳。

持續的接觸：那是指着穩定的，恆久的，和不終止的接觸。與持續的接觸相對的，是一曝十寒的，偶一爲之的接觸。

親愛的讀者，請你記住：忽略了你的重要接觸點，實無異於虛擲你的金錢；也無異於虛擲你的時間。

