

事業成功之準則

32 ground rules for personal
survival and success in your job

R. R. Conarroe 原著

林炳榮 譯

汪泰昌 校訂



中華企業管理發展中心

1-11
135
247

事業成功之準則



中華民國六十七年十二月初版

中華民國六十九年 元 月三版

版權所有 翻印必究

中華企業管理叢書之卅五

事業成功之準則

著 者 Richard R. Conarroe

譯 者 林 炳 榮

校 訂 汪 泰 昌

發 行 中華企業管理發展中心

發行人 李 裕 昆

臺北市武昌街二段卅七號 三愛大樓

電話總機：3311650・3312862

郵政劃撥儲金戶第14232號

本中心登
記證字號

行政院新聞局局版臺業字第0607號

印 刷 金 氏 裝 訂 有 限 公 司

精裝本：每冊實價新臺幣150元正

中文版序

當我從美國管理協會（AMA）購得本書原著，經詳予閱讀後，深感本書內容析理允稱精闢，可讀性極高，對企業界人士至具啓發作用，乃推薦於中華企業管理發展中心譯印發行，承李董事長裕昆兄立即同意進行，使得本書中文版能在我國問世，無任欣幸。

原著在美國發行時，著者曾以「退款保證（money-back guarantee）」為號召而公開宣布：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，足見其不同凡響之處。

本書所主張的卅二條準則，確能啓發努力奮發之意願，導引正確之處事方法，並能幫助樹立積極之人生理念。本書完全可以適用於企業機構中每一位工作同仁，無論是公司主持人、高級主管、基層主管、管理幹部以及一般同仁，都可從本書中獲得至為珍貴、至為實用的做人處事之道，誠為企業界人士不可不讀之寶卷。

本書譯者林炳榮先生畢業於國立交通大學管理科學研究所，曾在經濟日報專欄執筆管理論述多年，現服務於復盛工業公司。林先生能於公餘之暇順利完成這譯工作，堪稱難得。當譯稿完成後，曾承中國生產力中心許是祥兄暨中華貿易開發公司王敦信兄兩位費神審校，並蒙中央日報社副社長潘煥昆兄親自審閱全

文，指示修正，使本書內容得以更趨完美，深爲感謝。

茲承李裕昆兄之囑爲本書作序，特綴數語如上。但願本書之問世對於我國企業界人士之自我啓發及間接對我國經濟之發展工作，能貢獻一份促進力量，則幸甚矣。

中國第一鋼鐵廠公司總經理

交通大學管理科學研究所教授

汪 泰 昌 謹識

六十七年十二月

原 序

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。我們不需要為將來擔太多的心。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。

我願將本書獻給尙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：我記得我的猶豫與不安——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



本中心經常舉辦各項企管訓練活動 竭誠歡迎企業界派員參加！

本中心舉辦之企管訓練包括下列各種班次

人事管理	薪資管理	獎金制度	訓練規劃
總務管理	福利管理	接待訓練	提案制度
財務管理	管理會計	財務會計	成本會計
稅務會計	資金管理	財務分析	管理圖表
生產管理	工作簡化	設備保養	成本控制
物料管理	表格設計	目標管理	利潤中心
債權管理	零基預算	採購管理	貿易契約
信用狀實務	進出口實務	國際貿易法	貨運與保險
貿易英文函	領班訓練	課長進修	經理進修

各班詳細說明書，函電索取即寄！

中華企業管理發展中心

地址：100 台北市武昌街二段卅七號 三愛大樓
電話：3311650·3312862·3142826

本中心出版企管叢書目錄

管理學通論 280元
 管理：任務・責任・實務 320元
 企業管理方法論 200元
 企業管理：理論・程序・實務 280元
 企業經營診斷實務 170元
 管理技能自修教材 580元
 行為科學與管理 180元
 人羣關係與管理 100元
 企業的人性面 240元
 管理會計實務 320元
 機電修護工程學 160元
 稅務會計實務解答資料選集 240元
 國貿實務問答彙編(第一輯) 280元
 國貿實務問答彙編(第二輯) 240元
 國貿實務問答彙編(第三輯) 340元
 成本控制的原理和方法 200元

帕金森定律 30元
 經營者的時間管理 50元
 實力主義論 50元
 創造力發展方法論 90元
 無缺點計劃 80元
 部門評價制度 100元
 管理情報系統 160元
 市場調查實務 70元
 會議手冊 35元
 利潤中心制度 130元
 有效的管理者 140元
 零基預算法實務 240元
 事業成功之準則 150元
 企業管理表格範例彙編 2,000元
 企業內部規章制定實務 1,500元
 (附管理制度規章實例選集)
 企業經營契約書範例彙編 1,800元
 目標管理制度 140元

中華企業管理發展中心

臺北市武昌街二段三十七號 三愛大樓三樓

(郵遞區號：100 電話總機：3311650・3312862 郵政劃撥帳號：14232號)

(所列價格均為實價。書價如有調整時，以新定價格為準。)

竭誠歡迎選購！

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，都不免需要幾分妥協。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。

