

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

事業成功之準則

事業成功之準則

原著者

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
董事長 李 裕 昆
台北市武昌街二段三十七號二愛大樓
電話總機：三三一六五〇・三三一二八六二
郵政劃撥儲金戶第一四二二二號

本中心登記證字號

行政院新聞局局版台業字〇六〇七號

排版

一升印刷有限公司

裝訂

新格裝訂有限公司

每冊實價新臺幣一七〇元正

中華民國六十七年十二月初版・七十一年十月五版

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工作；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。

我努力工作；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



——

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、親近的、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，都未免需要幾分妥協。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。



二

莫以爲事情今天如此，明天也將如此——說不定午飯後便不一樣了！

事業是一個旋轉的萬花筒，他的圖案一直在隨時變換。

對於變化未有應付的準備，是愚蠢的。你應該了解，變化總是會發生的。我們應慶幸世事的變化，否則我們的心靈便將悶得無聊透頂了。

正因爲事業中有變動，纔使你免陷於停滯，纔在你的工作中加入趣味，創造你的機會。

規則在變，優先次序在變，股價在變，型式在變，氣候在變，成本在變，趨勢在變，觀念在變，口味在變，做事的方法在變，價值在變，別人在變，你自己也在變。所有的這些變動，對你的工作都有直接或間接的影響。

但這裡有一項不變：就是在企業界，往往有人以爲事情將永不變動。甚至在企業界混了頗久的人也仍屬於這一類。他們生活在一個非現實的世界裡，而且他們中有很多都有潰瘍。

一般而言，所謂變動有兩種形式：循環的和直線的。

循環的變動，僅是漲潮退潮而已。今天的變動，明天將又會變回來。

直線的變動，則是一直往前的運動。從舊的到新的，也就是一般我們所稱的進展。直線型的變動，有時候會變得較好；但幾乎總是變得更為複雜。

沒有任何力量可以阻遏變動。即使你擁有一份主持策略的工作，你也不能在循環的變動中倖免。例如工程師，在本世紀的六十年代後期，可以自己要價；而在七十年代之初，則就成為滯銷貨了。

關於變動還有另一現象：你在組織內的地位越高，變動對你的衝擊也愈大。有時你公司的總經理，也許會感到他像是一位船長正駕船於狂風巨浪中曲折前進，而他這條船事實還在建造之中。而在他剛剛對準了航向的時候，由於遇上了淺灘或遇到敵人凶險的策略，逼得他又得改變他的航向。

你當然可以有選擇。你可以選一份變動緩慢且不顯著的工作；你也可以選一份收到每封郵件或每一通電話都將帶來潛在的風險的工作。但是你卻絕無法找到永遠不變的工作。

變動是一種力量，像事業上許多力量一樣。假使你不學會利用變動以獲益的話，變動就會攪亂你的事業了。

就大部份的變動而言，往往都有很多事先的信號。你能瞭解這些信號，你就能預測有甚麼變動，在甚麼時間和以甚麼形式出現，甚或你還可以延阻或防止變動的出現。

一項對你有影響的變動，大半都是先孕育於他人的內心：一位顧客的內心，老闆的內心，或是同事的