

男人成功的 黄金律

〔日〕新将命 著



四川人民出版社



男人成功的黄金律

(日)新将命 著

王在琦 译

傅小平 校

四川人民出版社

1995·成都

(川) 新登字 001 号

责任编辑：袁久勇

封面设计：李庆雯

男人成功的黄金律

[日] 新将命 著

王在琦 译 傅小平 校

四川人民出版社出版（成都盐道街3号）

四川省新华书店经销

四川日报印刷厂新硕分厂印刷

开本 787×1092mm 1/32 印张 5.375 插页 2 字数 120 千

1995 年 6 月第 1 版 1995 年 6 月第 1 次印刷

ISBN7-220-02785-0/C·213 印数：1—7000 册

定价：8.80 元

內 容 提 要

《男人成功的黄金律》是日本优秀实业家新将命先生 32 年实业生涯的经验总结。作者在书中将自己成功的经验归纳为 67 个精辟而简洁的法则。并通过对这些公式深入浅出的阐释，说明了一个人从迈出成功的第一步到最后成为成功者的各个环节和关键步骤。

全书共分九章，紧紧围绕如何取得成功这一主题，从成功的要素、成功者必备的主客观条件、取得成功的思维方式和工作方法、成功者如何求得他人的合作、成功者如何摆脱困境、如何把握时间、如何与人交往以及成功者的禁忌等问题着眼，提出了许多富于启发性的独到见解，指出了男人在事业上获取成功的最佳途径。由于本书突出了“成功论”中可实际操作的方面，因而避免了单纯意义的人生教科书之嫌，使它成了一本既可给人以人生哲学的启迪，又可以让人遵照实行的“座右铭”（作者语）。

序 言

关于本书，我想从三个方面说起。

其一，人世间，有的人既具有雄厚的实力，又有工作才干，可就是无论做什么事情都不很成功。而有的人并不见得有多少才华，但做什么都很顺心。前者是失败者，后者则是具备了作为成功者的某些能力或资质的人。

其二，我们结交的人各种各样，有普通伙伴，也有至爱亲朋。同样，我们所接触的书也有不同的类型，如：

1. 对工作有直接指导作用的书。
2. 有助于了解社会动态的书。
3. 有助于人格的形成和加强修养的书。
4. 专供人们娱乐消遣的书。

其三，人也分两种类型，诙谐点儿说就是分为对某个方面“钟情”的人和“无情”的人。如：有的人强于概念而不擅长具体事务，有的人则强于知识技能而不擅长理论研究。前者擅长于理论化、系统化地考虑问题，即所谓的评论家、学者；后者则是精通并且热衷于专业实务的人。我们这个社会

正是由这两种类型的人所构成的。

任何事物都有其目的性，本书的目的就在于使你成为成功者。你若想要获得成功，就请你掌握本书中所介绍的那些能确保你成功的有效的“能力”和“资质”，并请你弄清书中所谈到的概念和知识技能。从更广泛的意义而言，也请你把它作为你人生旅途和人格修养的参考。

我在 32 岁时就定下了一个目标：“45 岁时成为公司的头面人物”。果然，45 岁时我就登上了社长的位置。在我工作（其中包括当社长从前的常务、专务等工作）的 10 年间，我把全部精力都投入到管理工作中，后来，按照预定的计划，53 岁时就结束了挣工资谋生的生涯，办起了自己的公司

自立门户的第二天，不，是从第二个月开始，各种委托书就雪片似地飞来，我每天在国际舞台上东奔西走，忙于讲演、研修、经验介绍、解答咨询和执笔写作等。在这些活动中，常常有人向我提问：“为了获得成功，我该怎么做？”、“如何才能成功？”、“我该做些什么，如何去做？”等等。本书就将对类似的问题给予解答。它充满了我在 32 年的实业界生涯中所感悟到的许许多多的道理和知识技能。

人世间，有会面一次后就再也不想见的人，也有偶然碰到却重温旧情的朋友，还有终生都愿与之交往的挚友。同样，有读一遍就搁置一旁的书，也有随时拿出来反复阅读的书，还有随身携带急用先学的书，这种书就同“座右铭”一样。在我刚刚写完这本书而激情未减时，干脆说，我希望大家能将本书作为“座右铭”式的书来读。

本书意在对我长期的实业界生涯作一总结，因此，它融铸了我曾付出的一切。如果它能够成为一本对读者一生都产生影响的书，那将是令我喜出望外的一大幸事。

新将命

一九九一年十月

中文版序言

经过长期的实业家生涯，我取得了一定的成功。成功就是实现自我，更具体地说，成功就是事先设立对自己有价值的目标，然后逐步逐步地去实现它的过程。我在自己亲身经历的基础上，把获得成功应掌握的理论 with 技巧概括而成的书——《男人成功的黄金律》，即将用中文出版。能够在中国这个在历史、文化、艺术等各方面都令我由衷地崇敬的国家出版我的书，这使我感到无上的光荣。我希望有更多的人来读这本书，把它当作取得成功的参考书。

由于王在琦女士的努力，我的这一愿望得以变成现实，在此谨对她的合作帮助表示由衷的谢意。

新将命

1994年10月9日

目 录

第一章 走向成功的 5 条法则	(1)
一、成功的方程式	
——成功之要素——时间、热情加方法.....	(1)
二、向成功迈进	
——目标写在纸上就开始实施.....	(4)
三、目标的制定	
——目标要尽可能考虑得周全完美.....	(7)
四、目标设定的参照	
——用 5 个 K 衡量目标的价值	(10)
五、成功者的条件	
——必胜的信心是向成功迈出的第一步	(14)
第二章 决定走向成功的 12 条法则	(18)

一、掌握关键词	
——活私奉公，公司是实现自我的人生舞台	(18)
二、职业实业家的条件	
——具备 PRO 才可能称为职业实业家	(21)
三、成功实业家的天资	
——寻求 6 方面的平衡	(24)
四、成功实业家的三种能力	
——必须成为“有能力、人品好”的人	(25)
五、掌握专业能力的方法	
——向从事专门职业的人学习	(27)
六、管理能力的培养	
——计划、实施、评估+3C	(29)
七、提高为人能力的 5 要素	
——无论多么伟大的人，单凭自己，能力不能充分发挥	(32)
八、进步与否的界线	
——总是想到“问题在自己”	(35)
九、当“债权人”	
——争取做公司的债权人	(38)
十、最不重要的词	
——实业家不应时时显示自己	(40)
十一、自己—公司=?	
——除掉公司我还拥有什么	(41)

- 十二、做一个兼备人的创造性，蚂蚁的勤劳精神和蟋蟀
 的好玩本性的人
 ——既要创造性地工作，还要会玩 (43)

第三章 取得成功的思维方式和工作方法的 10 条法则
..... (45)

- 一、活用帕雷托法则
 ——善用数字“80” (45)
- 二、解决问题的技巧
 ——用分吃大象的方法解决难题 (48)
- 三、三面等价法则
 ——责任、权限、义务必须平衡 (49)
- 四、如何提反对意见
 ——反对意见提三次未被采纳，应就服从决定 ...
 (50)
- 五、如何接受指示和作汇报
 ——掌握工作的基本要领 (54)
- 六、如何对待晋升提拔
 ——抓住机会，当仁不让 (55)
- 七、10 对 10 的方法
 ——像公司一样，实行差别化战略 (57)
- 八、如何对待上司
 ——六分恭维、四分忠言 (60)
- 九、如何博得别人的好感

- 人长两只耳朵一张嘴是为了少说多听 … (62)
- 十、人际关系的润滑剂
- 巧用幽默，善开玩笑 …… (64)

第四章 强化能力的 6 条法则 …… (68)

一、使自己成长的三个方法

- 冲出舒适才能成长 …… (68)

二、自我 ZD 运动的建议

- 制定改正缺点的计划 …… (71)

三、自我株式会社的设立

- 把自己看成一个公司，努力去实现经营目标
…… (72)

四、具备“三识”

- 胆识比知识、见识更重要 …… (76)

五、益友的重要性

- 把忠言当上帝之声来听 …… (79)

六、掌握表现才能

- 不善于表达万万不行 …… (80)

第五章 掌握积极进步的思维的 3 条法则 …… (84)

一、掌握积极肯定的思维方法

- 做肯动脑筋、积极想办法的人 …… (84)

二、怎样使自己变得豁达开朗

- 能使他人快活的人才能出好成绩 …… (86)

三、给你带来胜利的话语

——人可以通过想象获得成功 (89)

第六章 强化能力的 6 条法则 (91)

一、价值 25000 美元的方法

——先排好工作的优先级再工作 (91)

二、巧用间隙时间的方法

——巧用，使间隙时间变得有声有色 (93)

三、“一时一事”的法则

——解决大问题时，把其它的事当作“杂音” ...
..... (94)

四、“一时多事”的法则

——无须集中精力做的事，可同时兼顾 (95)

五、善用“三机”

——学习上充分利用单放机、收音机和电视机 ...
..... (97)

六、别做盗窃他人时间的小偷

——能力相同但拥有更多时间的人就会成功
..... (98)

第七章 管理者成功的 8 条法则 (101)

一、“三培养”方式

——从培养自己开始 (101)

二、三种人

——做企业债权人的“人财”	(103)
三、处理好人际关系	
——做到一日一次的激励	(104)
四、培养领导能力	
——K·K·M·H培育领导才能	(106)
五、领导者必备的条件	
——必须具备三个S	(109)
六、如何调整环境	
——营造工作的“朗动环境”	(110)
七、“KISS”法则	
——保持良好的组织风气	(112)
八、教育训练三原则	
——以谦虚的态度去启发人	(114)
九、经营管理者应该注意的危险	
——务必避免交际费、秘书、单间办公室和个人专 车的危害	(115)
十、平等不等于公正	
——要严格区分平等与公正	(117)
十一、打破既定概念	
——丰富的想象，大胆的创新	(118)
 第八章 巧妙渡过危机的8条法则	 (121)
一、如何解决麻烦	
——用5种观念和技巧处理事情。	(121)

二、解决问题的诀窍	
——用“多长根”判断事物·····	(124)
三、如何避免犯实业家的毛病	
——失败往往产生于你认为“已经失败”之时·····	(126)
四、如何走出逆境	
——须知：下落的行情肯定会上涨·····	(129)
五、如何消除压力	
——把产生压力的原因和自己能做的事写在纸上·····	(131)
六、扭转局势的哲学	
——对可能发生的事态作最坏的设想·····	(132)
七、“跳槽”六要素	
——“跳槽”先得有才干·····	(134)
八、“跳槽”六标准	
——用三 C、二 D、二 E 衡量要去的企业·····	(137)
第九章 使自己更上一层楼的 6 条法则·····	(140)
一、“复数触觉”的必要性	
——只追赶一只兔子的人，一只兔子也得不到·····	(140)
二、国际人的条件	

——国际人是能按 5 个步骤进行思维的人	(142)
三、掌握外语能力	
——用 4 种技巧学好英语	(144)
四、资格的活用	
——资格是对能力的社会性评价	(147)
五、智力投资与人缘投资	
——不断投资、开发能力，扩大社交范围	(149)
六、建立人际关系应采取的三种方式	
——与不同行业的人交流	(150)
结束语 向你，为成功而奋斗的人赠送 7 句话	(152)

第一章

走向成功的 5 条法则

一、成功的方程式

——成功之要素——时间、热情加方法

在历经三十二年的奋斗生涯之后，我思索出了一套自己的《成功的方程式》，并将其付诸实践，我确信这就是我一举成功的要诀。

$$\boxed{\text{成功} = \text{时间} \times \text{热情} \times \text{方法}}$$

这个方程式的含意是：“有效利用时间，采用正确方法，竭尽全力，就会使事情顺利进行”。

或许，有人会说：这算得了什么呢？理当如此。然而，我仍希望读者诸君细细品尝一下个中滋味。

尽管人们在能力和处境方面都相差无几，但却存在着被大家所公认的成功者与非成功者的区别。人与人之间差别虽小，可是由于心理准备加上努力、加上方法，再加上有效利用时间这一要素，最后却会导致两种截然不同的结果。

这个方程式中三个要素的份量并不一定相同，但“热情”最为重要。无论做何种事情，首先要有决心，不然则一事无成。再则，这种“热情”绝不是像放出的焰火那样，只有瞬间的灿烂与辉煌，那样的“热情”毫无价值。“热情”应像那永远熊熊燃烧的奥林匹克圣火，不仅自我不停地燃烧，而且还要点燃别人的心灵之火。这，也是作为一个管理者必备的条件。

“方法”是第二个重要因素。诚然，愈是拥有高昂的热情和愈是有效地利用时间，就愈能赢得成功。然而，如若方法和手段稍有差错，也会导致事与愿违的结果。虽然我们一天中大部分时间都在像蚂蚁一样辛勤劳作，可是倘若我们背离了努力的方向，那么，这种努力就只会离成功越来越远。犹如一个迷路者在人地生疏的地方埋头行走，即使绕着道最终到达了目的地，那也只不过是种侥幸。作为一个实业家，应当经常对自己的行为进行反省，随时纠正自己的失误。

学习英语时，用汉语词典毫无用处，使用英语词典才是正确的方法和手段。正确的“方法”和“手段”，还有先从何处着手即所谓的“优先原则”，这些都是应铭记在心的要点。在有限的时间内，能做的事是有限的，因此，我们不能贪多求全，样样都做，必须要有选择地做。这就是“优先原则”的