

我的位置在最高处

The Road to Success

首富级企业家给年轻人的 55个忠告

[一位被戴尔·卡耐基、拿破仑·希尔尊为成功学鼻祖的首富级人物
一部为年轻人领航的成功学宝典]

钢铁大王

[美]安德鲁·卡内基 著

我的位置在最高处

The Road
to
Success

首富级企业家给年轻人的 **55**个忠告

【一位被戴尔·卡耐基、拿破仑·希尔尊为成功学鼻祖的首富级人物】
一部为年轻人领航的成功学宝典

钢铁大王

[美] 安德鲁·卡内基 著

柯林斯 编译

图书在版编目(CIP)数据

我的位置在最高处:首富级企业家给年轻人的 55 个忠告/(美)卡内基著;
柯林斯编译. —北京:企业管理出版社,2004. 8

ISBN 7-80197-104-3

I. 我... II. ①卡...②柯... III. 成功心理学—通俗读物
IV. B848. 4-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2004)第 078972 号

书 名:我的位置在最高处

作 者:安德鲁·卡内基著

责任编辑:丁 锋

书 号:ISBN 7-80197-104-3/F·105

出版发行:企业管理出版社

地 址:北京市海淀区紫竹院南路 17 号 邮编:100027

网 址:<http://www.ccc-ccda.org.cn/cbs>

电 话:出版部 68414643 发行部 68414644 编辑部 68428387

电子信箱:80147@sina.com emph1979@yahoo.com

印 刷:北京北七家印刷厂

经 销:新华书店

规 格:787 毫米×1092 毫米 16 开本 16 印张 20 千字

版 次:2004 年 9 月第 1 版 2004 年 9 月第 1 次印刷

定 价:25.00 元

版权所有 翻印必究 · 印装有误 负责调换



代序

财富秘诀的源泉

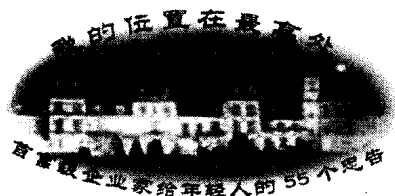
50

多年前，安德鲁·卡内基先生最先让我注意到这些财富秘诀。当时我还只不过是个小男孩，而这位精明干练而慈祥的苏格兰老人，却满不在乎地把这个诀窍输入我的脑海，然后就背靠着座椅，眼中闪烁着快乐的光芒，留神地看我到底有没有足够的智力去领会其中的含意。

他发现到我掌握住了他的观念，就又问我，愿不愿意花上幼年或者更多的时间，让自己成一点气候，再将这则窍门公诸于世，让原本可能终其一生碌碌无为的男男女女皆可因此受惠？我说我愿意。于是，在卡内基先生的协助下，我一直信守着当时的承诺。

卡内基先生的这本书中列举的绝妙上策已有上千人屡试不爽，这些





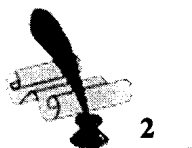
人遍及社会的各个阶层。卡内基先生当初的用意是，对于为他带来巨额财富的这些神奇公式，应该让没有闲暇探究生财之道的人，也能唾手可得。他也希望我能在不同行业的男女身上，验证这些公式究竟靠不靠得住。他认为这些公式应该在所有的公立院校传授。他更表示，如果讲授得宜，这些法则足以引发整个教育体系的彻底改革，大家可因此少花一半的时间在学校的课程上。这些秘诀已传授给上千名男女，正如卡内基先生所预期的，这些男女将这些原则运用在自身的利害关系上，其中一部分人发了财，有些则成功地营造了家庭的和乐融洽。有位传教士因为运用此诀得当，年收入高达7.5万美元，并且有增无减呢！

如果你曾经被气馁挫败过，如果你曾竭尽心力熬过困厄，如果你曾很努力却失败了，如果你因病痛导致行动不便，本书可能正是你遍寻不遇的荒漠甘泉。

这本书的目的是要昭告世人，凭着一则放诸四海皆准的真理，所有一切就绪的人都可以学到该“做什么”和该“怎么做”！所有打点妥当的人，都可以在这本书中找到成功所不可或缺的鼓舞和鞭策。

拿破仑·希尔

NAPOLEON HILL





自序

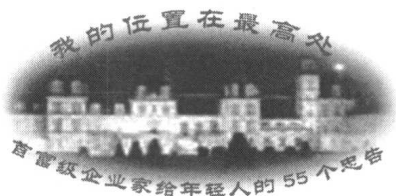
我的位置在最高处

年

年轻人应该从担当最基层的职务开始做起。这是很好的起点。匹兹堡有许多成功的企业家都饱经历练，肩负过基层重任，并从中培养出强烈的责任感。他们与扫帚结伴，从洒扫和清洁办公室的工作开始了他们的职业生涯。我注意到现在的公司都有清洁工，很不幸，这使年轻人失去了进行商业培训的一次好机会。但是，如果哪一天清洁工不在，那么任何胸怀大志的、具有未来合伙人气质的年轻人都应该毫不犹豫地拿起扫帚。

某一天，有一位溺爱孩子的母亲自豪地问一位年轻的部门经理，他是否见过像她的女儿一样每天清洁自己办公桌的女孩子。年轻人回答，



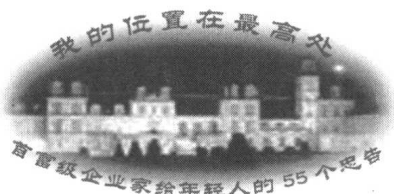


他从未见过这样的女孩子，母亲对于这个回答非常满意。“不过”，年轻人停顿了一下接着说，“如果她清扫整个办公室，我就会更加满意。”对于新来的人，清扫办公室没有什么坏处。我自己就曾经是一名清洁工，而且，你们猜，谁和我一起清扫办公室？大卫·麦克嘉，现在是阿里哈尼山铁路运输公司的首席执行官；还有罗伯特·皮特开恩——宾夕法尼亚铁路运输公司的首席执行官，以及莫尔·兰德先生——宾夕法尼亚铁路运输公司的商业顾问。我们两人一组，每天轮流清扫办公室。

假如你获得了称心的职位，而且有了良好的开端，那我对你的忠告是：“要胸怀大志。”如果一个年轻人从开始的时候就没有把自己当作公司的合伙人或者是领导阶层的一员，那么我认为他不会有什么前途。你必须一刻不停地把自己当作首席会计师、部门经理或者总经理，每天对自己说：“我的位置在最高处。我的目标是公司的最高层。”你要梦寐以求登峰造极。发誓一定要达到目标，不要让你的声誉蒙上任何阴影。不要轻易改变目标，分散精力，除非你已经连续获得几次升迁，有必要重新制定目标。要像对待你的爱人一样忠诚于你的目标，可靠永远是受欢迎的品质。

我将描述两三种成功的必备前提。别担心，我不会首先进行说教，也不会像牧师那样布道。我讲的全都是茫茫众生关心的问题，也就是热切希望成为成功商业人士的你关心的问题。当然你们都知道诚实、真诚和公正是获得真正的、值得称道的成功的前提。我相信你们会一直保持这些品质，也相信你们都渴望纯洁、令人尊敬的生活，远离有害的、声名狼藉的放纵生活。除此之外再没有什么生活方式是令人向往的。否则

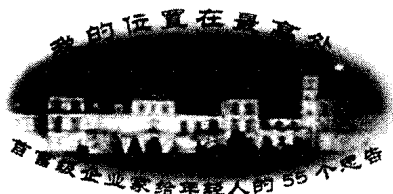




你所有的学识和优点都将成为泡影，而这些也只能为你带来失败和恶名。

现在的问题是你如何从普通的职位上（我想你现在正处于这样的职位）脱颖而出，晋升到你非常期望的职位上。我可以告诉你这个秘密。要点在于，不要问“我必须为雇主做什么”，而要问“我能够做什么”。忠诚尽责地完成你的任务当然不错，但是这往往导致如下结论：既然你做得不错，那么你很适于在目前的职位上继续完成目前的任务。但是年轻绅士不会这样做，未来的商业合作者也不会这样做，不能仅仅忠诚尽责。我们培训了这一类的出纳、书店售货员、仓库保管员、银行职员，他们终身将停滞不前。积极向上的人必须做点儿别的，做点超出他狭小的职能范围内的事情。他必须集中精力。作为商场出纳，也许他是通过发现一张错误的发货单（这本来与他无关，但是逃过了营业员的注意）做到了这一点。作为发货人，他可能细心地发现货物的批量不对并加以改正而为公司节约钱财，即使这本是技术主管的职责。就算只是信使，也可能通过尽快得到有利于公司的回复，而种下日后升迁的种子。对于一个有能力、有意志力的年轻人而言，没有什么职位是很低级简单的，也没有什么职位是高不可攀的，他每天都通过行动来证实自己值得信赖，能够委以重任；此外，同样重要的是表现出不屈不挠的升迁的意愿。在你的部门中，总有一天你的上级可能让你做或者说一些你明知会损害公司利益的事情，这就是你的机会。要像一个正直的人那样行动和说话，大胆地说出你的想法，向你的雇主证明，在他的精力被别的事情牵扯的时候，在他认为你在悠闲地休息的时候，其实你一直在研究如何增进他的利益。无论你的建议是否正确，你都已经迈出了成功的第一步，你已



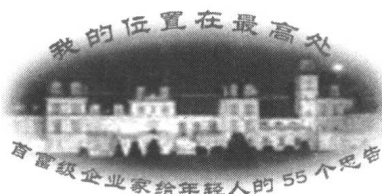


引起了他的注意。你的雇主会注意到，他不仅雇佣了一个雇员，而且引进了一个真正的人；一个不是仅仅完成一定工作、取得一定回报的雇员，而是为公司贡献他全部的业余时间和持续思索的人。这样的雇员一定会被记住，会被认为是最好的。不久，在他的职责范围内，就会有人征求他的意见，如果这是合理的意见，那么问题就会扩展到越来越广阔的范围。这意味着合作，即使不是和雇主的，也是和你的上级的。在这种情况下，你就已经登上了第一层台阶。

你可能常常听到这样的“定理”：“谨守职责，勿越雷池”。我建议你千万不要听信它。这不是你应该遵守的，你应该大胆地尝试，赢得主动。墨守成规、不敢放手尝试者永远不会成功。这一条定理只适用于那些没有渴望的人，你不要忘记你希望赢得主动，所以在破旧立新。如果你坚信你的雇主会因此受益，而你也准备承担所有的后果，那么，不要有丝毫的犹豫。除非你比你的雇主对于你的部门业务更加了解，否则你不会成为一个合作者。如果你需要你独自行动，就尽量向他展示你的才华，告诉他你认为应该这样做，让他明白那些陈规是错误的。如果他是一个明智的老板，这不会惹恼他；否则，他不值得你留下来，干脆离开他，去寻找能够辨识人才的老板，即使要作出暂时的牺牲。卡内基公司年轻的合作伙伴多次向我们展示我们所不知道的方法以及他们这么做的目的，结果他们赢得了头奖。在某些场合，他们的作为使我觉得好像是他们拥有这个公司，在我知之甚少的地方，他们总能给我建议。不过，现在他们不会再这样做了——他们现在都是老板了，他们正是我们所要寻找的人。

未来的合伙人是未来的百万富翁的标志；他们的收入总是超过支出。



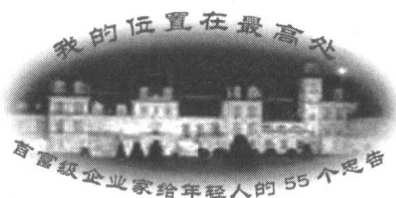


开源的同时，他们还总是注意节流。不论节省下来的多么有限，关键是要节省，并在有保障的事业上投资。一旦你确信会有丰厚的回报，记住，不要犹豫，也许偶然的机遇可能就是你最好的投资方式。你节省的一点儿财富也许就是巨额收益（可能是出乎意料的数量）的基础。资本所有者信任节俭的年轻人，他们节约下来的每一笔小额资金，通过寻求合作伙伴，都可能获得成数倍的增长。商界前辈不是在寻找资本，而是在寻找拥有创造财富的能力的人，能够在所有可能的方法中找到最好的方法的人。同时，他寻找的是自律性强的人，他希望此人能够基于他的利益，改进创造财富的方法。成功人士的第一步就是节俭第一个一百元，并且他能够很快创造奇迹，他就是下一个百万富翁。

当然，除了节俭，还应该有更好和更高的目标。但是，结论仍然是，对于财富太过热切可能导致不光彩的结局，只有当你为你的时代和同代人作出贡献时，你的节俭和对于财富的渴望才有意义。记住这一条基本规则：支出要少于收入。

在长久的滞留在较低职位的过程中，你可能会失去耐心，或变得沮丧。无疑，在商业吸引了越来越多注意力的时候，做事的确越来越困难；在资本占有举足轻重地位的情况下，对于白手起家的年轻人来说，更是如此。但是我想，你如果明白下面的情况，你就可以得到鼓励：从没有哪个社会像现在这样使得年轻人的迅速升迁成为可能，而且它还特别鼓励年轻人这样做；也没有什么行业像商业这样保留如此多的领导职位。商业对于资本和基层人员的需求从未满足过，需求总是大于供给。那些因各种原因失败的年轻人，总是把原因归结于外部环境，认为是环境造





成了他们的失败。据他们自己说，他们从来没有机会。这种观点其实很荒唐。如果他曾被雇佣，那么他不可能没有任何机会，或者是他自己错过了好机会。他希望通过工作的第一天起，他想象中的优点就被发现，如果他的确有过人之处，很短的一段时间之后，公司董事会就会检验他。他的能力、诚实、良好的习惯、设想、耐力、远大的战略等等，都会得到检验和分析。从未有机会的年轻人，只能是那些一次次被上级鉴定为缺乏必要才能的年轻人，或者是那些认为自己与公司没有多大关系的年轻人，他拥有的是格格不入的行为、习惯和设想。

另外的年轻人将他们的失败归结为其雇主有倾向性，偏爱某些下属，所以对于他们极不公平。他们坚持认为他们的上司不喜欢更敏捷的头脑，倾向于压抑天才，打击年轻人。其实根本没有这么回事。相反，老板们常常因为在合适的职位上没有合适的人才而苦恼，他们求贤苦渴。至今，匹兹堡的所有公司仍然在寻求具有商业才能的人才，其中的任何一个老板都会告诉你，人才市场从未像现在这样供不应求。人们仍然在大张旗鼓地寻找有真正智慧的人，只要辛勤耕耘，拥有足够的智慧，你就会发现无限的最佳市场，只要你的智慧真正是物有所值，那么你将获得丰厚的待遇。在任何合法的生意面前不要犹豫，在美国，没有不引起我关注的生意，但是，如果不加以全神贯注的培养（这是所有能干和勤奋者的资本），它们便不会带来可观的收益。每一个行业都有不景气的时候，这往往发生在制造业和商业严重疲软的时期，此时工厂只赔不赚，工会和员工大批大批地被解雇，企业家的注意力都放在保持产品的市场占有率方面。然而，另一方面，每一种合法的商业，如果运作良好，都会有一





段时间可以大做文章，此时就非常有利可图。

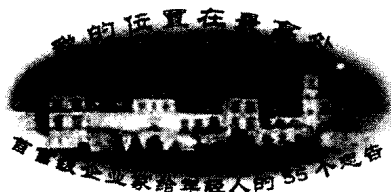
将所有的精力、智慧和资本都集中在你正在从事的事业上，这就是成功的首要条件和最大的秘密。开始从事一个行业，就要为之奋斗，要确信你能领导这一行业；不断改进和采取最先进的技术、方法，并掌握其中的诀窍。

那些失败者往往过于分散他们的资本，这就意味着他们的注意力也分散了，他们在这里、那里，这个行业、那个行业，在任何地方投资。“不要把所有的鸡蛋放进同一个篮子”，这是错误的。我要告诉你的是“把所有的鸡蛋放进同一个篮子，然后看好它”。保持警觉，这样做事的人几乎不会失败。看守一个篮子总要容易些。在当今社会，如果你不得不看守过多的篮子，就会很容易打碎大部分鸡蛋。那些看守三个篮子的人，必须把其中的一个顶在头上，这样，他一定会跌倒。美国商人的一大缺点就是精力不够集中。

最后，要有耐心，正像爱默生所说：“只有你自己能够阻碍你最终的成功。”

总结一下：志存高远；将公司的利益看做是自己的利益；打破常规，赢得主动；集中精力；将所有的鸡蛋放进同一个篮子，然后看好它；从不超支。

我祝贺那些贫寒的年轻人，他们出身于古老、令人尊敬的家庭，并以辛勤工作作为最高美德。虽然拥有最沉重负担的年轻人不得不在重负下蹒跚而行，但是在我们的行业中，这样的年轻人在渡过最初的难关后，往往被证明是最好的和最有价值的公民。这很值得别人尊敬。但是大多



数巨富的子弟常常经不住轻而易举得来的财富的诱惑，他们的生活方式甚至不值一提。对于拥有过多财富的年轻人，我的寓言是不祥的：即对于这一等级的人的竞争，你不必放在心上。合作者的儿子不会构成威胁，但是你却要注意那些比你更穷的年轻人，他们的父母无法支付他们的学费，在这一点上，你拥有优势，可是你一定要注意这些起点较低，但可能超越你的年轻人，注意那些不得不从普通的国立学校直接进入社会的人，注意那些从清扫办公室做起的人，因为他们很可能就是你应该提防的“黑马”。



目 录

代 序 财富秘诀的源泉

自 序 我的位置在最高处

忠告 1 起点影响终点 /1

忠告 2 心之所在,宝藏之所在 /5

忠告 3 磨刀是为了使刀更锋利 /10

忠告 4 提防精神毒液的渗透 /15

忠告 5 让希望之火永远熊熊燃烧 /20

忠告 6 唤醒自己的潜能 /26

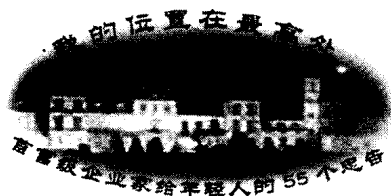
忠告 7 使命的召唤 /31

忠告 8 使理想像太阳一样高高照耀 /36

忠告 9 你是自己命运的主宰 /42

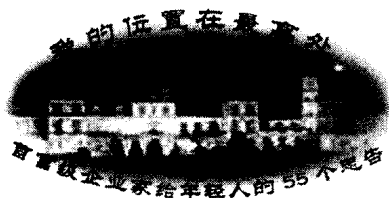
忠告 10 自主自立,做自己 /46





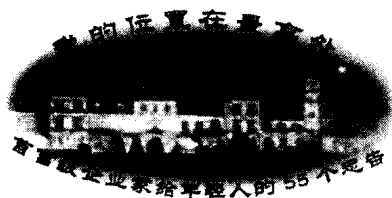
- 忠告 11 你遇到的每个人都带着一份礼物 /52
- 忠告 12 公平客观地评价他人 /56
- 忠告 13 要有容人之心 /60
- 忠告 14 成为友情的富翁 /64
- 忠告 15 规避商业化的友谊 /68
- 忠告 16 美可以塑造高贵的心灵 /74
- 忠告 17 将职业看成你的使命 /79
- 忠告 18 全力做好一件事 /82
- 忠告 19 催人奋进的力量 /86
- 忠告 20 忠诚将助你成功 /93
- 忠告 21 虚荣心是一种动力 /97
- 忠告 22 播撒美的种子 /100
- 忠告 23 葡萄串离不开葡萄藤 /103
- 忠告 24 改变衣着 改变生活 /109
- 忠告 25 有话会说 /115
- 忠告 26 优雅得体的谈吐是一笔财富 /121
- 忠告 27 把能言善辩作为自己人生的一大目标 /128





- 忠告 28 成就自己的人格魅力 /132
- 忠告 29 财富的目的就是增值 /139
- 忠告 30 为公司也为自己创造财富 /142
- 忠告 31 不被金钱牵着鼻子走 /146
- 忠告 32 不计报酬将使你获得更多的报酬 /148
- 忠告 33 避免被债务拖累 /152
- 忠告 34 距离目标其实只有一步之遥 /155
- 忠告 35 天下没有白吃的午餐 /158
- 忠告 36 看看超越日常工作的东西 /162
- 忠告 37 诚信生财 /166
- 忠告 38 幸运之神眷顾机智之人 /169
- 忠告 39 格斗永远不会停止 /176
- 忠告 40 富有者应该得到更多 /182
- 忠告 41 让世界需要你 /185
- 忠告 42 只有放弃才会失败 /188
- 忠告 43 成功根植于你的内心 /192
- 忠告 44 在平凡的工作中寻找生命的意义 /196





- 忠告 45 自己其实就是一笔巨大的财富 /199
- 忠告 46 快乐地承担责任 /203
- 忠告 47 荣誉是正直人的嫁妆 /208
- 忠告 48 成功没有终点 /211
- 忠告 49 不靠工资做后路 /215
- 忠告 50 你不会总做仆人 /217
- 忠告 51 走好人生的第二步 /221
- 忠告 52 老天给什么便要什么 /225
- 忠告 53 成功的秘笈 /227
- 忠告 54 做一枚“正品硬币” /230
- 忠告 55 商业的魅力所在 /235

