

CHENG GONG XUE CONG SHU

◎刘春长/编著

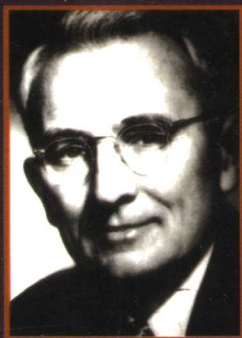
甲 A 级

成功学丛书

全球畅销书

卡耐基

PMA



创富学

CHUANGFUXUE

许多受过PMA成功创富素质训练的人，几乎自发地唤醒了超人般的自信心与创造力，培养了适应瞬息万变的社会发展的健康人格。“调整知识、激发潜能、重新上路！”

陕西旅游出版社

激励千百万人获得财富与成功的成功学经典

卡耐基 PMA 创富学

刘春长 主编



陕西旅游出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

卡耐基 PMA 创富学 / 刘春长, 刘才子编著. —西安:
陕西旅游出版社, 2001.7

(甲 A 成功学丛书; 3)

ISBN 7-5418-1780-5

I. 卡... II. ①刘... ②刘... III. 企业管理—经验
IV. F279

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2001) 第 029561 号

责任编辑: 郭联耀

版式设计: 晓 晓

责任监制: 刘青海

责任校对: 谭 青

甲 A 级成功学丛书

卡耐基 PMA 创富学

刘春长 主编

陕西旅游出版社出版发行

(西安市长安北路 32 号 邮政编码: 710061)

新华书店经销 西安新华印刷厂印刷

850 × 1168 毫米 32 开本 10.5 印张 220 千字

2001 年 8 月第 1 版 2001 年 8 月第 1 次印刷

印数: 1—10000 册

ISBN 7-5418-1780-5/G·462

共六册 定价: 118.80 元

前 言

戴尔·卡耐基的名字，早已举世瞩目，以至于畅销全球的美国《时代周刊》，给予他极高的评价：“或许，除了自由女神，他就是美国的象征。”

卡耐基是一位贫穷的农家孩子，但“艰难困苦，玉汝于成”。他并没有被困难和挫折所吓倒，而是一步一个脚印地在人生的道路上不辞辛劳地跋涉，他曾做过销售员，也投身过演艺事业……后来，由于偶然的機會，他开始了具有“卡耐基风格”的生涯，绽放着人性光辉的写作和授课。从此，卡耐基及其组织激励成功学，鞭策着一代又一代的有识之士，并帮助他们走向成功。因此，卡耐基获得了“20世纪伟大的人生导师”的美誉。

据媒体报道：全球五大洲 50 多个国家的卡耐基成人教育机构，多达 1.7 万余个，卡耐基激励成功学教育开展得和美国一样普遍。在日本，许多跨国大公司都派遣各阶层的员工去接受卡耐基的激励训练。英国的利兹市政府为了鼓励官员接受卡耐基激励，特别成立资助委员会。仅在英国，接受训练的人已愈几千万。他们之中，有工人、家庭主妇、经理、教员、也有名流巨贾、各界领袖。

目前，这遍布世界的国际成人教育，形成了成功学的潮流，一种卡耐基运动。全世界千千万万的人，在卡耐基激励及影响下，提高了生活素质。从日益增强的自信和热忱，得到了生活的力量，增强了沟通思想的能力，学会了做人处世的技巧；在业务上，社交上和生活中，享受到了友好的人际关系，获得了更大的

成就和幸福。

然而，卡耐基并没有解决宇宙中深奥的秘密，可他却运用人类的“智慧”，发现了提高人类生活质量，培养人类高生活素质的奥秘。在源于常理的哲学影响和教学实践，施惠于千百万人。这些哲理与文明一样古老，如十诫一般简明，在帮助人们学习如何为人处世上；在帮助人们获得自尊、自爱、勇气和信心上；在帮助人们克服人性的弱点，发挥人性的优点，开发人类潜在智能，从而获得事业的成功和人生的快乐上，卡耐基开一代成人智慧——成功学之先河。

卡耐基的成人教育思想和激励成功学，毕竟是人类文明进步的成果。我们在读卡耐基的著作时，除了开阔视野，还会有宝贵的启迪和借鉴作用。

编 者

目 录

第一章 自己创业还是给别人打工 (1)

创业前衡量自己的处境 (1)

单打独斗必须具备条件 (5)

创业者需要背水而战 (8)

我们是做哪一门生意的 (10)

创业成功需要制定计划 (11)

培养你的创业头脑 (14)

有六成把握就果断行动 (17)

第二章 如何筹集与管理资金 (21)

巧妇难为无米之炊 (21)

如何筹集资金 (23)

资金运用的魔力 (26)

如何进行资金管理 (28)

第三章 确定你的经营方式：单打或合伙

..... (41)

小业主与合伙企业 (41)



合伙事业最佳拍档五原则	(43)
创业之初的合作原则	(47)
合作的最佳拍档	(49)
公司组织形态的重要性	(50)
家族企业的潜在问题	(56)
建立企业的咨询顾问	(58)
 第四章 如何招兵买马	(63)
经营企业就是育人，用人	(63)
视卒如子，可赴深溪	(70)
和职员共处	(74)
怎样吸收新雇员	(78)
精壮班底	(84)
能力与本心	(85)
 第五章 如何避免自我创业的误区	(87)
认清自己所选择的方向	(87)
专心在特定的专业领域内发展自己	(93)
不要样样粗通 样样疏松	(102)
认清自己的兴趣	(106)
 第六章 创业者应该避免的陷阱	(111)
管理人员最常见的陷阱	(111)



创业者应该避免的三大错误	(118)
错误之一：轻信盲从和优柔寡断	(118)
错误之二：支出庞大和“营养不良”	(120)
错误之三：放弃权力和权欲“后遗症”	(122)
第七章 经营能力决定你的成败	(125)
摸准顾客的口味	(125)
搞好目标管理	(126)
神奇的事业计划书	(128)
搞好市场分析	(130)
创出“企业形象”	(131)
稳中求进实高招	(132)
不重视数字，就无法生存	(133)
经营是意志，不是知识	(134)
经营定律之一：悠闲地实现高效率	(135)
经营定律之二：抠门是美德	(140)
经营定律之三：三思而后行	(155)
经营定律之四：惊讶是管理的大敌	(157)
经营定律之五：亡羊必须补牢	(159)
经营定律之六：扑灭威胁管理的乱火	(163)
第八章 如何提高自己的管理技巧	(171)
管理的技巧蕴涵在生活中	(171)



在有条不紊中理万机	(174)
管理经验到处都有借鉴	(179)
利用集体智慧来管理	(182)
换个角度思维	(184)
简单的问题与不简单的答案	(187)
把复杂的问题简单化	(188)

第九章 如何管理好你的员工 (193)

吸纳才德兼备的人	(193)
用人勿疑，开诚布公	(195)
时间是最佳的考虑：观人之微	(196)
一个好汉三个帮	(198)
三个和尚也要有水喝	(201)
管理定律之一：以人为本	(205)
管理定律之二：制度建设第一	(214)
管理定律之三： 使自己成为具备三种或更多种形式的领导者	(223)
管理定律之四：全局一盘棋	(229)
管理定律之五：拒绝老弱病残	(231)
管理定律之六：成为福尔摩斯	(233)
管理定律之七：时刻坚持修正主义	(236)
一分钟经理和五十九秒员工	(240)



第十章 如何培训你的员工 (243)

促使员工效命的四板斧 (243)

把安全感带给员工 (250)

智慧投资不可少 (251)

培训职员定律之一：让员工宝刀常新 (253)

培训职员定律之二：培养员工的认同感 (261)

培训员工的三板斧 (266)

第十一章 如何守业与再创业 (271)

分字诀 (271)

借势，顺势 (273)

防人之心不可无 (274)

创业者要殷勤巴结的几类人 (276)

与客户保持不即不离的关系 (278)

善于处理周边关系 (280)

结识竞争对手的员工 (282)

再创业，过桥抽板 (284)

管理哲学中西合璧 (286)

专业打工仔 (288)

研究发展 不断推新 (289)



第十二章 创造财富的最高境界…………… (291)

创造财富只不过是达到理想的手段…………… (291)

与别人合作须讲义气…………… (292)

老板的健康悲观主义…………… (293)

少些敌人，多结善缘…………… (295)

定而后能静，静而后能安…………… (296)

强身健体是最大财富…………… (298)

取诸社会，用诸社会…………… (300)

附文：…………… (302)

舒卡·哥什的 Open market 公司的创富之道… (302)

罗伯特·盖斯勒的赚钱途径…………… (303)

从音乐业走出来的 N2K 公司…………… (303)

比尔贝克尔的糕点公司开发新领域…………… (304)

巴西伦纳公司创造的奇迹…………… (306)

科龙在中国第一个生产出没有门把的冰箱……………

…………… (307)

寓购于乐——未来零售业的新模式…………… (309)

出售价值，而非产品…………… (310)

先试后买…………… (311)

孟加拉格兰敏电话公司消灭贫穷…………… (311)

后记：人人都能成功，人人都能创富…………… (313)



第一章

自己创业还是给别人打工

请坐下来，冷静地、仔细地看看你自己，你的工作和周围环境。PMA 成功创富素质训练告诉我们，创业前衡量自己的处境，是创业起步的最初台阶。

创业前衡量自己的处境

仔细地对这几方面进行一下分析，认真衡量判断你所享有的、但却可能在你寻求新的天地时被你忽略的那些优厚待遇。就目前情况来看，你的最宝贵的东西无疑是你现在这份很有保障的工作，当然，这种保障也取决于你所承担的工作角色。如果你实在不走运，下岗了，这种保障也就与你无缘了。

如果你想单打独斗，目前这份有保障的工作恐怕是你必须放弃的宝贵的东西之一。我们来看看其他必须放弃的方面。



1. 你的工作能使你享有什么额外的好处吗？譬如公司的汽车、午餐券、免费旅行等。

这些东西都需要花钱，如果你要自己当老板，这些钱就需要从你的利润或者你的新的收入中支付。

2. 你的各种劳保福利状况如何？

要是你放弃了一份具有劳保福利待遇的工作，或是不该退休之前就提前退休，这是一项代价昂贵的决策。

3. 你目前所承担的压力是多少？

如果你要单打独斗，这种压力无可置疑会大大增加。

几乎所有的工作都需要负责任，尽管有些工作看上去并不需要。但是如果你自己当老板，你就要承担更大责任。你所享有的各种法律权力十分重要。在当今的法治社会中，绝不可忽视它们。尤其是随着社会的不断进步，法律将越来越有利于雇员，如果你变成一个雇主，你将由法律保护的对象变成法律支配的对象。

我们接着讲现有工作对你有利的那些方面。

“如果我真的享有上面所说的那些优厚待遇，那我为什么还要冒风险去改变目前的状况？”

但是还有很多东西你不要忽略掉。首先，选择自由要高于上面所说的一切。在一个合你心意的地方自由自在地工作，在你新的行业中愿意干多长时间就干多长时间——这些优越的条件远非你现有的工作可比。其次，你自己的主意会变成对你的激励，把这些涌入你头脑的想法付诸实践后更能激励你向自己的目标奋勇前进。诱使人们为自己工作的主要原因之一是能使他们所掌握的



技巧、技能最终恰如其分地受到奖赏或报答。然而，这恐怕是诱惑人们的最糟糕的想法。我们先不考虑钱的事情，等把所有的其他问题都仔细分析过后再去想它。如果到这个地步依然不能决定，就不要蛮干。因为，如果你被这些潜在的金钱利益所左右，恐怕就会急功近利，从而可能导致一事无成。

有人说为自己工作的人是一种与众不同的人。在如今这种高度竞争、不讲友情的市场经济中，只有那些具有某种奇才的人才能够生存。但是，你为什么就断定自己不属于这类人中的一员呢？因此，现在让我们来分析真正的你。用不着请精神病专家，只要你在以下的问题中毫无保留地回答。在这种测试中，你要百分之百地诚实。

气质

你持什么样的思想态度？你是悠闲自在，随时都能接受现状，只是在黑云压城城欲摧的时候才皱眉头？

领导素质

你喜欢接受各种命令，还是喜欢发号施令？当你觉得采纳你的意见结果会更好的时候，你是否觉得接受别人的指示心里特别别扭？

你觉得有能力管理手下人吗？或者总是觉得无法胜任，心中惶恐不安？你能恰当地处理那些让人觉得不是滋味的决定（例如，给你的同事下通知）吗？或是一遇到这种事就气得头晕脑涨？

意志

当一个目标确定之后，你是否有足够的意志去毫不



犹豫地为实现这个目标而奋斗？并制定实施步骤，不为小事所阻碍？对意志的态度，可以用坚韧不拔来概括。假如你能接受这种提法，你就应该知道如何诚实地填写是与否。

自信心

这是个十分重要的要素，没有了这一点，我们在争取成功中所需要的其他因素也会丧失力量。你对自己的能力有信心吗？在处理与其他人——不管是下属、同僚、上司或顾客——的关系时具有这种信心吗？

在同一个新来的人说话时，人们习惯在最初的第一秒种内对他做出估价，在这至关重要的一瞬间，你也必须把自己推销出去。

保障

你相信具有稳定工资收入的工作是个人和家庭的保障吗？或者你准备面对挫折，相信总有一天这些挫折会在精神和物质上给予自己更多的报酬？

对于每个家庭的每个成员来说，除了考虑自身之外，还要考虑其他许多别的事情。但是，这个风险因素可以说是其中最重要的一个。

健康

自己当老板需要付出巨大的精力和体力。你能承受的得住这些压力吗？毫无疑问，压力会不断增加，恐怕连生病的功夫都没有。

家庭

妻子、孩子在你的计划中有重要的作用，你仔细考虑过他们吗？这最好在家庭会议上进行。



特长

许多人都有某种特长。这些技术技能和天生的才能应该列出来。了解体力方面、智力方面和组织管理方面的各种技能不但需要你仔细分析自己的习惯和爱好，而且需要调查。分析和调查能使你区分自己属于哪一类型的人。

如果你对自己想要进入的领域没有实践经验的话，你一定会白费时间。无论你多么热心，但没有知识无论如何也不行。如果你想从事零售业的话，你是否想办法利用业余时间到某个商店打工，比如做六个月的工？你要想自己开业，就必须在这方面具有丰富的技术经验。

单打独斗必须具备条件

现在，你对真正的你应该有一个更加清楚的了解了。揭开我们在今天这种激烈竞争的社会中所蒙的那种面纱之后，你的真正面目和各种才能就可以显露出来。尽管理想的企业家并不存在，但是，你要想单打独斗就必须具备以下几方面的条件：

条件一：决心

你将来会遇到许许多多的困难，只有性格坚强才能闯过难关。目标应该明确，为了实现目标，其他无关紧要的东西都可以舍弃。坚韧不拔和一定程度的独断专行应该成为你的基石，你决不可让这块基石受到分化瓦解。



条件二：务实

这也是你必须具备的条件之一。现在，你应该准备好去制定计划，确定计划和实施计划，然后再进一步完善计划。无论什么事，都应该充满信心。每项决定，无论大小，都应切实可行，因为正是那些小决定的汇合才能使你取得成功。福特最早的决定之一就是产品卖什么价格合适，然后再看取得什么成果。

条件三：判断

你的决定是否确实可行？务实与你自己对事物的估价能力有着直接的联系。你如何作出决定，在某种意义上是由你的性格决定的，但是，更主动的是受你个人的经验所影响。正因为如此，所以就不要希望你每次作出的决定都正确。但是一定要做出决定。即使做出的决定是错误的，也有可以挽回的余地。你的买卖可能会受点损失，但是吃一堑长一智，在下次再做决策的时候，你的判断就会更准确了。

条件四：热情

高昂的热情能使你顺利度过难关，其他条件无论有多充分，如果没有热情，也无法发挥作用。你必须唱着歌去完成各项任务，无论什么时候都不要悲观丧气。热情具有强大的感染力，如果你已经拉起了一支队伍，就应该以热情来带动整支队伍的士气。艰苦的工作肯定会接连不断，但是，具备了一副热情的心肠，一切都会迎刃而解。

条件五：灵活

尽管确定了坚定不移的道路，但是，许多事情是不