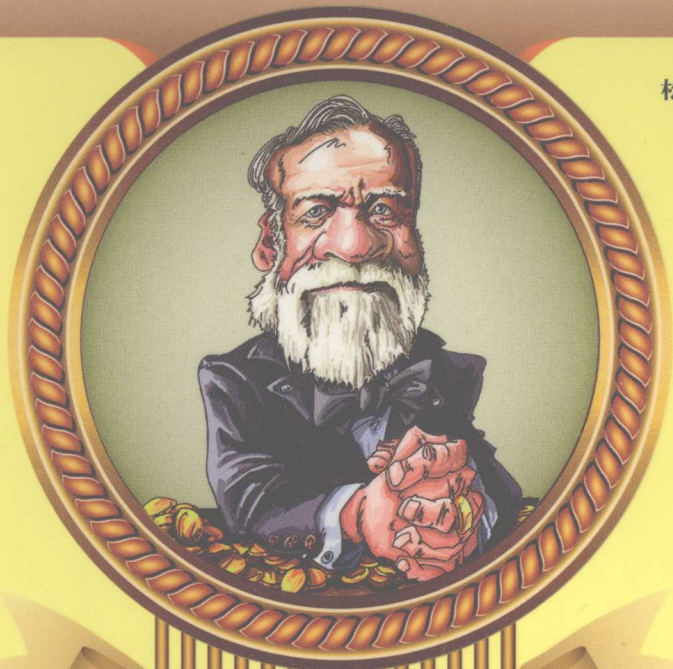


福布斯全球富豪排行榜
人物致富之道

从身无分文到成为钢铁大王，
本书完整道出卡耐基
用人、投资、管理、领导
的成功奥秘。要成功、致富，
就要这么想！

财富 始于野心

松涛 / 著



送给渴望财富与成功的年轻人的最好礼物

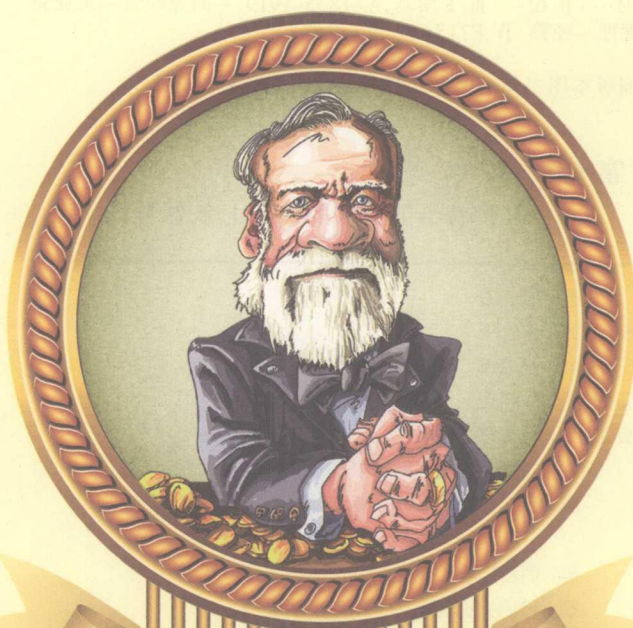
卡耐基



中国出版集团 现代教育出版社

财富始于野心

松涛 / 著



卡耐基
送给渴望财富与成功的年轻人的最好礼物



中国出版集团现代教育出版社

著作权合同登记图字 01—2008—2061

中文简体字版©2008年由现代教育出版社出版发行。

本书经由台湾雅书堂文化事业有限公司授权出版,

非经书面同意,不得以任何形式再利用。

图书在版编目(CIP)数据

财富始于野心/松涛著.—北京:现代教育出版社,2008.5

ISBN 978-7-80196-734-3

(福布斯全球富豪排行榜人物致富之道系列)

I.财… II.松… III.卡耐基,A.(1835~1919)—商业经营—工业企业
管理—经验 IV.F715

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2008)第 051744 号

财富始于野心

——卡耐基给创业人的二十七条忠告

作 者: 松 涛

图书出品人: 宋一夫

责任编辑: 张沪维

封面设计: 周方亚 张 睿

出版发行: 现代教育出版社

社 址: 北京市朝阳区安华里 504 号 E 座

邮 码: 100011 电话传真: 010—64251036

照 排: 创新排版工作室

印 刷: 世界知识印刷厂 新华书店发行

开 本: 880×1230 1/32

字 数: 125 千 印 张: 8

印 数: 10000 册

版 次: 2008 年 5 月第 1 版

印 次: 2008 年 5 月第 1 次印刷

定 价: 22.00 元

现代教育版图书,版权所有,侵权必究

现代教育版图书,印装错误可随时退换

PREFACE

20 世纪前后,在风起云涌的美国出现了两位最伟大的企业家,一位是“汽车大王”亨利·福特(Henry Ford,1863~1947),一位是“钢铁大王”安德鲁·卡耐基(Andrew Carnegie, 1835~1919)。

安德鲁·卡耐基,这位身无分文的苏格兰移民家境贫穷,不得不白手起家。他当过童工、烧过锅炉,曾在电报公司打过工,也在匹兹堡买卖股票;但凭着超强的自信、精明强干的能力、大胆进取的精神,卡耐基在 25 岁左右变成百万富翁,不到 30 岁就经营钢铁业,同时很快成为超群的企业精英。1901 年,他将卡耐基钢铁公司转让给新成立的美国钢铁公司,获得 3 亿美元的巨额股票收入,同时宣

布退休。之后卡耐基投身于慈善事业,将所有的财富回馈给社会。

纵观卡耐基艰辛而辉煌的一生,我们不难发现,正是由于“我想赢”的坚定信念(追求财富的野心),造就“结果我赢了”的成功。他丰富的人生经历更是人类的宝贵财富。“性格,还是性格”,正如他的对手摩根对成功答案的总结一样,卡耐基的成功也源自他非凡的性格和素质——获取财富的野心、不达目的誓不罢休的坚持、当机立断的果敢、虚怀若谷的气度和对人类的感恩之心。

有了这样的人格特性,卡耐基从小便有非比寻常的远大理想,然后为了自己定下的目标不断刻苦学习,提高自己的能力,全心投入并加以实践;在迈向成功的道路上,他始终坚信个人的力量是有限的,必须信任伙伴和部下,充分授权,让团队与自己一同合作。

对于财富,卡耐基懂得节俭和聚敛,并孜孜不倦地追求;更懂得如何让财富增值,获得最大的回报。强烈的社会责任感、感恩万物的理念和“退后

一步”的哲学让他最终能超然物外,在功成名就时全身而退。这也是他击败对手,并获得比摩根、福特更伟大声名的关键。

本书透过对卡耐基生平精彩故事的讲述和经典案例的引用,为正在创业路上的年轻人总结出27条忠告,虽然不是什么秘诀,但绝对是获得成功的有益经验。

CONTENT\$

第一章 成功的首要关键

忠告 1: 心中想赢, 才一定能赢 / 2

忠告 2: 正直诚信占尽先机 / 10

忠告 3: 必须有感恩的心 / 18

忠告 4: 坚持, 再坚持 / 25

忠告 5: 犹豫不决误大事 / 34

忠告 6: 放弃虚名换实利 / 42

忠告 7: 放弃是一种智慧 / 49

第二章 打造成功者的行为习惯

忠告 8: 用理想描绘成功蓝图 / 58

忠告 9: 勤奋是成功的催化剂 / 65

忠告 10: 将苦难当作财富 / 73

忠告 11: 善于表现自己 / 81

忠告 12: 领会上司的意图 / 91

忠告 13: 果断抓住机会 / 99

忠告 14:执行力决定一切/ 107

第三章 培养领导力

忠告 15:享受工作,不要当拼命三郎/ 116

忠告 16:合作是成功的快捷方式/ 124

忠告 17:用信任获得尊重和回报/ 132

忠告 18:充分授权,用人不疑/ 140

忠告 19:教部属捕鱼的方法/ 148

忠告 20:把肩膀借给别人/ 156

忠告 21:微笑是神奇的电波/ 164

忠告 22:用人格魅力产生凝聚力/ 173

第四章 创造财富的秘诀

忠告 23:节俭能累积财富/ 182

忠告 24:学习获取财富的技能/ 190

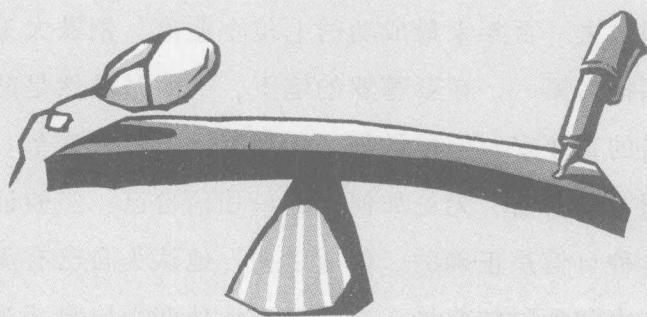
忠告 25:投资是获取财富的途径/ 198

忠告 26:发挥聚合的力量/ 207

忠告 27:财富应该回归社会/ 216

第一章 ▶

成功的首要关键





卡耐基

财富始于野心

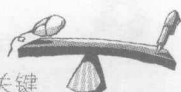


忠告1

心中想赢,才一定能赢

●● 信心是成功的源头

2001年,美国当今最好的商业史作家理查德·泰德罗出版畅销书《影响历史的商业七巨头》,书中罗列美国过去一百年来最成功的七位企业家,钢铁大王卡耐基排名第一。在泰德罗的笔下,卡耐基虽然是赫赫有名的企业家,但他的骨子里却充满冒险和变革:他有超常的自信,无论如何,他只相信自己,经验证明他这种自信是正确的。创业之初,他认为自己有能力无限的能力和无限的前景,这种想法让他变得以自我为中



心，并且支持自己获得成功。

卡耐基说过：“我想赢，我一定能赢，结果我又赢了。”野心也好，自信心也罢，都是不断挑战自己时获得的；能坦然承认自己失败的人，才能拥有良好的自信心。自信心是对自身能力的肯定，自信心是成功的源头。

自古以来，每个人都胸怀大志，但能成功的人为什么少之又少呢？那是因为他们少了一种野心，也就是追求成功的野心——对自己肯定的自信。有了自信，即可胸怀霸气，拥有成功的精神支柱，创造出无法想象的奇迹。

第一次工业革命的浪潮席卷大不列颠，而以裁缝和手工纺织为生的卡耐基一家，也因此丢了工作。卡耐基随着家人流浪到美国，在最艰难的时候，全家每周的收入只有五美元。对一个生活在只能获得温饱的家庭中的13岁孩子来说，任何远大的理想可能都是空谈，毕竟现实太残酷了。他最要紧的是找到一份能填饱肚子的工作，帮助父母分忧。于是卡耐基投入工作之中，不过他不甘平庸，从小就抱着成为百万富翁的雄心壮志，最后终于在事业上获得极大的成功。



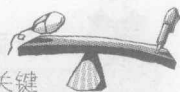
●● 自信方能赢得别人的信任

有自信的人，做什么事情都有自信；相信自己的能力可以达到理想的目标，就能勇敢地做自己想做的事。如果我们把自己当作金子，我们就能发出耀眼的光芒；如果我们把自己视为泥块，我们就将真的被人踩在脚下。

但现实生活中，许多人都认为别人拥有的幸福是不属于自己的——不是不能，是不配拥有。他们自惭形秽，自认不能跟那些命好的人相提并论。缺乏自信的结果是，不但自己没有胆量做事，同事和朋友也不敢信任你。他们在开口说话以前，总是先设法探听别人的意见——若与自己的意见相同，才敢说出来，结果只是人云亦云，丝毫没有创意。没有自信的人在机会到来时，总是犹豫不决，想抓住又怕没把握，想放弃又不甘心，结果坐等机会白白溜走。

拿破仑在战争中曾命令手下的士兵送情报到前线。由于没有合适的交通工具，拿破仑就把自己的战马拉了出来。

看到这匹威武雄壮的战马，士兵不禁说道：“元帅，



您的坐骑太高贵了，我只是个无名小卒，根本不配使用它。”

拿破仑回答说：“在法国士兵的眼中，没有一件东西可以称得上高贵。不要贬低自己，相信自己是最好的武士！”

听了元帅的一席话，士兵这才心惊胆战地骑上战马，赶往前线报信。

士兵缺乏自信，连马都不敢骑，但幸亏拿破仑对自己的士兵有充分自信，不然可能耽误战机。连自己都信不过的人，怎么能得到别人的信任呢？

卡耐基在很小的时候就表现出强烈的自信心，而他的自信则帮他找到好的工作。

1849年冬天的一个晚上，卡耐基上完课回家，正准备和家人一道晚餐。电话响了，早年移居美国的姨丈告诉父亲：匹兹堡的戴维电报公司需要一个送电报的信差。

卡耐基一听，觉得机会来了！但父亲摇摇头说：“唉，你太小了，很多字都不认识呢。”

“我行，我真的能行，不信你们让我试试。”卡耐基表现出来的自信打动了全家人。



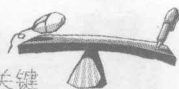
第二天一大早，卡耐基穿上母亲为他准备的新衣服，将皮鞋擦得油光锃亮，并在父亲的带领下来到电报公司门前。他突然停下脚步，对父亲说：“爸爸，我想一个人单独进去面试，您就在外面等我吧！”原来，他担心自己与父亲并排面谈时，会显得个子矮小，不能充分地表现自己。

于是，卡耐基单独一人上到二楼面试。戴维先生先打量这个矮个头、高鼻梁的苏格兰少年，接着问道：“匹兹堡市区的街道，你熟吗？”

卡耐基语气坚定地回答：“不熟，但我保证在一个星期内熟悉匹兹堡的全部街道。”看着戴维先生半信半疑，卡耐基又急忙说道：“我个子虽小，但比别人跑得快，这一点请您放心。”

戴维先生被小孩子一本正经的模样逗乐了，他满意地笑了笑：“周薪2.5美元，从现在起就开始上班吧！”

在求职过程中，年仅14岁的卡耐基凭着自信为自己赢得这份工作，而他的薪水更足足是全家总收入的一半！



●● 创造价值，建立自信

一个人的自信心并不是天生就有的，它和勇气、品德一样，也来自于后天的培养。要培养自信心，首先就要为自己定下远大目标，明白知道自己要做什么，才能发掘自身潜能，发挥自己的长处；然后有计划地、果断而高效率地实践计划，不断地进行自我激励，坚持自我，持续强化自信心。身为一名从苏格兰来的穷光蛋移民，卡耐基并不具备充分的自信，他甚至不确定自己明天有没有面包吃。在一年多的童工生活中，少年卡耐基努力发挥勇于吃苦的长处，不断坚定自信心。

面试之前的卡耐基，坚信自己能胜任送电报的工作，于是说服父亲，并将父亲阻拦在公司门外。获得工作之后，他穿上宽大的绿色制服，朝着成为优秀信差的方向努力，在短短一星期内跑遍匹兹堡的大街小巷，很快地对包括郊区道路在内的所有地方了如指掌。

在接下来的日子里，他不断激励自己努力学习，甚至悄悄地学会收发电报技术，从信差变成了优秀的电报员。通过不断的强化，卡耐基的自信心越来越强



后，当然不会满足于做一个小小的电报员了。

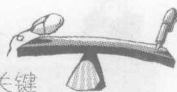
由此可知，自信也好，野心也罢，都需要不断创造价值作为支撑。没有价值，再强的自信也会慢慢泯灭，理想也渐渐成为一句大言不惭的笑话。

纳兰若曾经是一位言多于行的人，说了不少空话，结果没有干成一件事，毕业时连学位都差点没拿到，在学校也受到同学们的鄙视。毕业后，纳兰若在求职的道路上更是吃尽苦头。

“算了，我什么都做不成。”他垂头丧气地来到乡下的阿嬷家散心。阿嬷得知他的情况后，就跟他说：“自小到大，我的孙子从来没输过，你一定行，肯定行的。”

纳兰若童年在阿嬷家度过，小时候的他在伙伴中是孩子头，确实有一段“辉煌的历史”。或许是阿嬷的教育起了作用，或许是童年故事的启发。纳兰若找到了童年的感觉，信心百倍地回到城市，他战胜自我，终于找到一份汽车销售的工作。

“你一定行，肯定行的。”他时时铭记阿嬷的鼓励，并给自己制定目标——汽车销售大王，近期则要做到全公司销售第一。



纳兰若订阅汽车杂志，了解汽车的性能和市场，同时研究消费者，琢磨营销技巧，一个多月过去了，终于卖出第一辆汽车。

汽车销售是一个费心耗时的的工作。纳兰若是新手，常常被同事抢走顾客。第一个月下来，他在销售业绩表上敬陪末座，第二个月也是如此。但是，他告诉自己：什么也不能阻止我达到目标。

虽然一次次失败，但他并没有灰心丧气。他认为，不到最后决不能认输。在自我激励之下，他继续专心进行汽车销售业务。一年多的时间过去了，纳兰若终于摸索到一套独特的汽车销售方法，拥有了自己的顾客群，终于在公司年度销售排名上得到第一。但他的业绩跟汽车销售大王相比，还差得远，但他还是信心百倍。有了这种信心，纳兰若的目标迟早会实现。

可见，拥有自信，就可以克服消极情绪，就可以大胆设想，不失时机地寻找突破，发掘自身潜能，获得不断向目标前进的精神动力。