

一本告诉你最快捷成功的书

借鉴

*Draw Lessons From
Great Success*

走进 成功圈的惟一捷径

借鉴成功者的理念和办法，把它融入到你的事业当中，你会发现一切都变得如此简单。

罗 斌/编译

中国档案出版社

一本告诉你最快捷成功的书

借 鉴

——走进成功圈的惟一捷径

罗 斌 编译

借鉴成功者的理念和办法，
把它融入到你的事业当中，你会
发现一切都变得如此简单。

中国档案出版社

责任编辑/于红霞

封面设计/翟树成

图书在版编目 (CIP) 数据

借鉴：走进成功圈的惟一捷径/罗斌编译. —北京：中国档案出版社，2002.11

ISBN 7-80166-277-6

I.借... II.罗... III.商业经营-经验

IV.F715

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2002) 第 088825 号

书名 JIE JIAN

出版/中国档案出版社 (北京西城区丰盛胡同 21 号)

发行/新华书店北京发行所

印刷/北京秋豪印刷有限责任公司

规格/880×1230 1/32 印张/11.5 字数/182 千字

版次/2003 年 1 月第 1 版 2003 年 1 月第 1 次印刷

印数/3000

定价/22.00 元

前 言

每个人都有理想、每个人都想成功，然而如何成功却成为每个人心中的难题！数以亿万计的人曾经为此付出一生甚至几代人的心血。成功了飞黄腾达、扬眉吐气、衣锦还乡；失败了，头破血流、倾家荡产、隐姓埋名。也许你也曾经扪心自问，自己是否在事业开始时就已不知所措？不能把握风云变幻的市场经济？此时此刻，心中那些成功者的英雄形象越发熠熠生辉，他们都是从失败的废墟中构建起成功的大厦的。既然已经有许多引以为诫的故事，为什么不借鉴先人的经验，为什么还要重走先人失败的道路呢？怎样站在巨人的肩膀上开创自己的成功之路呢？请在本书中寻找答案吧！

卡耐基、爱迪生、福特、富兰克林等等，这些人你熟悉吗？答案是肯定的。他们要么是世界经济大亨、要么是世界哲理名流。这些世界级“大腕”、“奇才”的成功并不是与生俱来的，很多人少年、青年时代也是茫茫人海中的一页；很多人大半生时间甚至为下顿饭的生计而发愁，然而事实是最后他们成功了！这是为什么呢？

借 鉴

本书列举的名人很多是世界历史名人，我们今天怀念他们、敬仰他们，并不是因为他们有多么雄厚的资产、多大惊人的壮举！恰恰相反，我们所要学习的是他们不畏艰难险阻、勇于攀登的精神！这些人刚开始同我们一样默默无闻地工作在社会不同岗位上。但他们有思想、有头脑，能有效地抓住机遇，在困境中发展壮大，可以使自己的事业产生从无到有、由小变大、由弱到强的变化！这不得不引起我们的思考：我们能从这里学到什么呢？

目前中国社会安定、经济高速发展，社会大市场提供给每个人对等的机会。如何抓住机遇、利用机遇是本书的灵魂所在！

本书搜集整理近代世界史上成功人士之经验、根据读者的实际需要，萃取每位成功人士之精华，把成功故事、心得体会展示给读者，给企事业经理、职员、国家公务人员的成才、成功提供借鉴！成功之路就在今天、就在脚下，分析成败、抓住机遇、把握未来，名人们昨天的故事，就是你今天的故事！

目 录

前 言

我是这样成功的	安德鲁·卡耐基 1
你要做超出常规的事	2
大胆地进行投资	4
任何时候都要抓住机会	6
集中精力投资	8
 一切成功源于思考	 托马斯·艾尔瓦·爱迪生 13
时刻训练你的大脑	13
养成思考的习惯	15
 先推销你自己	 罗伯特·W·伍德罗夫 19
推销要有自己的特色	20

借 鉴

具备推销员应有的品质	23
掌握推销的内在技巧	25

成功商业在于理性计划 ... 米尔顿·S·福罗斯贝姆 32

用高质量产品打造信誉	33
坚持我们的正确做法	35
决策需要充分的思想交流	36
亲密、友好的同事关系	38

阿莫人领先的奥妙

杰·奥登·阿莫 42	
抓住渴望提升的机会	42
给自己设定做事的效率	45
选择自己做事的权力	46

别人没有做到的事才值得去做 ... 查尔斯·M·施瓦布 54

天才在于思考工作之外的事	54
天才是想法去胜任新承担的工作的人	56
把热情和时间用在工作上	57

成功的四个秘诀

本杰明·F·菲利普斯 60	
自己决定未来的事业	61
成功是更多一些的努力	62
机遇来了一定要牢牢抓住	63
团队合作才能获胜	65

借 鉴

公司发展需要引进人才 亨利·福特 69

老板所需要的人才 71

制定理智的信条 73

自然而快乐地成长 75

成功在于我正确地选人 哈维·S·费斯通 78

你要明白自己的价值 80

及时了解所雇佣的人 81

永远知道自己在干什么 82

需要的是与人合作 83

按恰当的标准衡量你的工作 85

坚决排除管理的自我主义 哈罗德·强尼 90

不能纵容管理的自我主义 90

自我膨胀会带来巨大损失 94

看待成功要比看待失败困难 99

不要鄙视穷人 霍勒斯·格里利 104

要有获取财富的欲望 105

坚持事业就能成功的信念 106

成功商人的特点 亨利·R·卢斯 109

商人的位置很优越 110

诚实是经商本质 112

借 鉴

欲望是失败或成功的标志	J.C·本尼	116
勇敢地推倒阻碍道路的墙		117
不断学习才能提高能力		118
拿出你想做一名推销员的勇气		119
向着目标迈进你会成功		124
 我的财富之路	本杰明·富兰克林	130
不要让懒惰操纵你		131
你能获得的就立刻实践		133
 领导力量的魔力	戴维·奥吉列夫	136
一流领导人应具备的素质		138
表现出色的领导能力		140
 通用的领导课程	约翰·F·韦尔奇	143
提高公司整体效益		143
信任员工的价值能提高生产力		147
CEO 的成功之路		149
 解读商业财富信息	欧文·D·扬	152
正确理解商业循环		153
对商业循环进行预测和控制		155

借 鉴

隐藏在商业冷枪背后的人理查德·W·西尔	160
留住最有价值的员工.....	160
不失时机激励员工.....	162
学会倾听的艺术梅琳·凯·阿什	166
重要的是学会倾听.....	166
讲求倾听的艺术.....	168
领导者所需要的能力马文·鲍尔	171
商业领导需要的能力.....	171
改革领导管理体制.....	173
管理中的变化T·邦尼·贝肯	177
领导的本质.....	178
让有才能的人发挥作用.....	179
让员工生活得更好.....	181
公司经理在晚上思考什么约翰·L·麦卡锡	184
在变化中迅速发现问题.....	184
经理晚上通常思考如何赚钱.....	186
做到最好的管理李·艾柯卡	189

借 鉴

目
录

管理中的团队协作	阿尔福莱德·P·斯罗恩	192
激发员工的协作动力		193
在公司中推行协作创造原则		196
决策来源于基层并由他们执行		199
保证每一个人都做有效的事		204
“万宝路”的推销哲学	阿尔福莱德·E·莱昂	210
把顾客当朋友		210
优秀的推销员是最好的演员		213
我要生产我的汽车	亨利·福特	217
带着真诚推销	托马斯·J·温斯顿	223
带着微笑的诚意推销		224
对公司的忠诚是推销成功的基础		226
用思考推销		228
思考员工的精神福利	J·欧文·米勒	235
倡导自由的工作		236
惊恐与苍老		237
在老板的脑中		238
永不介意你思考的一切		239

借 鉴

不遵从才是未来商业领域的开拓者……J·保罗·盖蒂 243

不要走别人走过的路……………245

按照个性发展才会成为一个最成功的人……………247

做一个商业领域的开拓者……………249

成功来自于自我提高……韦拉德·F·洛克威尔 253

经理要充满责任感……………254

激发下属去学习……………256

留出思考的时间……B.C·福布斯 260

开发人的全部潜能……克罗福特·H·格林渥德 264

点燃工作的热情……………266

梦想造就天才……………267

商学院和书中学不到的规则……艾斯迪·罗德 270

在生意场上展现独特风格……………271

商业中的现实规则……………272

一种神秘的本领……伊戈·I·斯科斯利 278

我赚钱的笨方法……E.W·瑞普斯 282

为完成一件事情做好充分准备……………283

借 鉴

赚钱的智慧箴言 286

设置目标与革新思维 汤姆·莫纳白 293

把革新思维写在纸上 297

美国商界的男人 约翰·D·洛克菲勒 301

不要欺骗自己 302

思考公司的进步 305

我的投资哲学 伯纳德·M·巴鲁克 309

思考明智的投资 310

重要的三点投资参考 313

华尔街的投资理论 彼得·林奇 316

依靠自己对未来进行分析和把握 316

相信自己的直觉 319

如何在华尔街赚钱 亨利·克洛斯 323

相信信誉高的股票代理公司 324

做好投资计划才能赢得成功 326

如何通过无形价值的股票赚钱 卡尔·C·艾斯茵 331

愤怒是我的最大动力 332

高级管理人才是隐藏的财富之一 334

借 鉴

成功管理三要素 尼古拉斯·福雷特曼 338

优秀的服务带来利润 338

让进步思想代替保守思想 345

银行家借贷的技巧 乔治·S·穆尔 349

银行家是推销员又是分析员 350

银行家应该尽力避免犯错误 352

我是这样成功的

安德鲁·卡耐基

我可以告诉大家一个秘密：首先，你要问你自己一个问题：“我可以做什么？”而不是“我能为我的老板做什么”。是的，大家都认为忠诚并对分配给你的工作负责，那么一切都会好的！一般对这种事情的评判标准是：你应该做好你现在应该做的，以便你可以把接下来的工作做得更好！可是，现在，年轻的朋友不要抱着这样的想法与未来的伙伴合作，而是要超越这种想法。最近我们培训的工作人员、会计、财务人员和银行话务员，他们都坚持从头到尾地按章办事。如果你想升职，你就不能像上面我说的那样。你必须做一些不同寻常的事，超出你工作部门的一般水平。你必须要被老板注意，只有被老板注意才能脱颖而出！

一名职员，可能发现支票中一些已经被大家疏

借 鉴

我是这样成功的

忽的错误，然而这是与他毫不相关的工作。如果他够聪明，就可以通过提出他的怀疑并修改这些错误来帮助和挽救公司，即使这样做会违反公司的管理机制。年轻人的能力即使能发挥正常、有很好的机遇、没有任何的阻碍，目标地位和能力的相互匹配也不是轻而易举就可以获得的。其实，每个人的重要性是均等的，但是你可以通过难以被替代的表现来提高你的重要性。有时候，在你管理的部门，你的行为和语言会受到指责，但你知道你的见解将有利于公司的发展，你就应该站起来讲话，大胆地讲，像一个伟人一样地站起来讲，讲出你的理由，并证明给你的老板看。要知道，只要你是正确的，正义永远会倾向于你。

你要做超出常规的事

想升职的人必须做出一些超出常规的事，超出平常的专业水平的人才会受到关注。

无论对错，这个方法是你获得成功的首要条件。如果你已经得到重视，你的老板就会认为，他得到的不仅仅是受雇者的服务，而是一个人才。这个人

借 鉴

才不是为了挣更多的钱才去做更多的工作，而是把自己空闲的时间和精力都投入到他的工作中，不断地思考如何发展和扩展公司的事业。如果你的老板思维缜密，有独特的思想，他不久就会向你询问有关业务经营方面的问题，你的建议一旦被采纳，以后他向你咨询的问题就会涉及更广泛的内容。这就是所谓的你与老板的合作。理所当然地这是你成功的基础，是你前进的阶梯，可是攀登则完全靠你自己。

你可能听到过这样一条失败戒律：“如果不想冲撞老板的话，那就遵守规则。”我希望你对此戒律提高警惕，不要那样做。因为你在工作中没有要遵守的规则，而且你总是要打破常规来协助你的老板。这里没有那么多破坏规则的人，也没有为自己订立规则的人。这些教条只适用于那些没有热情的人。你不要忘记，当你成为一名领导者时，在制订规章制度的同时也要敢于打破常规。无论何时，只要可以增加老板的利益，就毫不犹豫地说出你的想法，哪怕这样会违反规则。当你确信这个结果时，你要愿意承担责任。否则，你永远不会成为合伙人，除非你把所在部门的工作做得比你的老板更出色。当你要表现自己的独立行为能力的时候，就要在老板的面前充分展示你的智慧，告诉老板你知道