

袖珍励志馆

GOSPEL OF WEALTH

财富的福音

如何获得财富及有效利用它

[美] 安德鲁·卡耐基 / 著

中国言实出版社

如何获得财富 及有效利用它

卡耐基先生(1835-1919)一生只受过很少的教育,13岁便涉世做工,年仅30岁就创立了自己的商业王国。他通过自己的智慧、勤劳和节俭,创造了丰富的财富,并与人分享。他一生共捐赠了3.5亿美元,创建了2509座公共图书馆。

本书大部分内容是卡耐基先生在一些重大场合给年轻人所作的演讲,向人们传授商业成功之道,倡导正确的财富观念,其中包括探讨商业真谛的《商业的本质》、《商业成功之路》,探究财富本质的《如何获得财富》、《财富及其用途》,以及告诫年轻人如何尽职尽责的《做一个有知识的员工》、《将节俭作为一种职责》等。让刚刚迈入商业世界的年轻人接受关于何为财富及如何使用它的启蒙。

责任编辑:张 青
责任校对:任淑敏
封面设计:达 人

ISBN 7-80128-703-7



9 787801 287038 >



ISBN 7-80128-703-7
B·63 定价:180.00元(全18册)

本册定价 10.00 元

财富的福音

如何获得财富及有效利用它

[美] 安德鲁·卡耐基 著
李旭大 译



GOSPEL
OF
WEALTH

图书在版编目(CIP)数据

财富的福音/[美]卡耐基著;李旭大译.

—北京:中国言实出版社,2005.9

(袖珍励志馆)

ISBN 7-80128-703-7

I.财…

II.①卡… ②李…

III.商业经营—通俗读物

IV.F715-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2005)第 080555 号

出版发行 中国言实出版社

地 址:北京市朝阳区北苑路 180 号加利大厦
5 号楼 105 室

邮 编:100101

电 话:64924716(发行部) 64924865(编辑部)

网 址:www.zgyscbs.cn

E-mail:zgyscbs@263.net

经 销 新华书店

印 刷 北京铁建印刷厂

版 次 2005 年 9 月第 1 版 2005 年 9 月第 1 次印刷

规 格 880×1230 毫米 1/64 88 印张

字 数 2400 千字

定 价 180.00 元(全 18 册)

关于作者和本书

安德鲁·卡耐基，被认为是一位“冲动、傲慢、唯心、热情、忠诚和精明”之人。他出生于苏格兰，12岁时举家迁至美国。他的第一份工作是作为一个绕线筒的童工，每周挣1.20美元。在16岁时，他成为宾夕法尼亚铁路的一个电报操作员，他在这个职位上一直干了12年。预想到钢铁桥梁的需要后，他就独树一帜，进入了桥梁建造业。最终，卡耐基把精力放在钢铁生产上，后来又收购石油、铁路和轮船公司。当他在1901年以2.5亿美元卖掉卡耐基钢铁公司时，据统计，它的钢铁销售量已占据全美国的25%。

卡耐基把他的成功多数归功于他周围的人。他给自己写了恰如其分的墓志铭：“这里躺着一个知道如何对待比自己更聪明的人。”无论活着，

还是死后，卡耐基既被人当作暴君又被人当作圣人。作为一个商人，卡耐基对于竞争对手的说服理念就是使他们对他的要求完全妥协。作为一个雇主，按“我所得到的就是你所失掉的”原则发工资包，尽其所能地榨取员工。在1892年霍姆斯泰德钢铁工人罢工期间，当被雇用的300名平克尔顿警卫试图镇压这些工人时，卡耐基呆在苏格兰，为自己保持了一段安全的距离。这场冲突以血腥的战斗结束，这是卡耐基遗产中的一个黑点。

然而，卡耐基在他死前为慈善事业捐赠了3.25多亿美元，包括7000个教会组织，从而被认为是一个圣人。卡耐基同J·D·洛克菲勒一样，是第一个从事大规模慈善事业的人。他还深深地关心着年轻一代的教育，不仅给图书馆和大学捐赠，而且还积极地发表关于社会问题的演说。本书是卡耐基先生发表的一些重要演讲，阐述他获取财富的秘密，也是他一生的财富观和价值观的体现。

目 录

关于作者和本书	(1)
---------------	-----

1. 商业成功之路	(1)
-----------------	-----

- ◆ 年轻人应该从最基本的地方起步,并从最底层的职位干起,这是完全有道理的。
- ◆ 如果有必要的话,安排初来乍到的员工打扫办公室对他们并无坏处。
- ◆ 在生活中,如果你不诚实,不说实话,或者不与人公平交易,那么你便不会获得真正的和值得赞美的成功。
- ◆ 染上酗酒习惯容易导致你在事业上的失败,而且比任何一种诱惑对你的困扰都要大。

2. 如何获得财富 (27)

- ◆ 商品的减价过程通常只有在大规模生产的情况下才会出现。
- ◆ 能够发挥作用的有效力量似乎要求每个工厂的生产量或营业额越来越大,以便商品的价格降至最低。
- ◆ 正是技工和职员创造了美国当今最著名的工厂、商店和金融机构。
- ◆ 几乎所有的工商业巨头最初都是具有天赋的贫苦孩子。

3. 财富及其用途 (55)

- ◆ 年轻人与生俱来的最宝贵的财富就是贫穷。
- ◆ 影响一个人的品质并致使他创造出最高的成就来说,再没有任何东西比靠遗传而得的财富更有害和更具破坏性了。
- ◆ 任何人从父母那里只能接受良好的教育和良好的体质,而不能继承其他的任何东西。
- ◆ 年轻人必须始终牢记一个要点:从事了自己所喜欢的职业以后,你的专业熟练程度能否

绝对保证你凭借它来谋生呢？

4. 商业的本质 (95)

- ◆ 勤奋的人很少因为他们在职业中的知识而出名。
- ◆ 无论一个人的工资有多么高,依靠工资是不可能发大财的。商人都是追求发财的。
- ◆ 一个人只能熟练驾驭一种职业,而且只有那些有能力的人才能达到这种水平。
- ◆ 有一些人渴望泛舟商海,竭尽全力去挣钱,发大财,以便能够成为百万富翁。我相信,这尽可以成为你的主要想法,然而却不可以成为你在商业活动中追求的全部目标。

5. 做一个有知识的员工 (147)

- ◆ 在人的一生中,我们可以得到的最主要和最大的收获莫过于赢得满意了。
- ◆ 老板对员工的熟识有利于雇主和雇员之间的关系变得非常融洽。
- ◆ 员工们变得更像是老板的人类机器,而老板

对于其员工来说则几乎成了一位神仙式的人物。

- ◆ 只有当人们表明能够自助的时候,才算是达到了最美好的结果。

6. 将节俭作为一种职责 (175)

- ◆ 没有节俭的习惯是文明人区别于原始人的最显著的特征。
- ◆ 任何骄傲、自尊但又必须依赖他人才能获得必需品的人从来都不可能感到幸福,甚至连满意也谈不上。
- ◆ 数百万元的资金之所以能够被积累起来,往往是有些人具有进取心与判断力,以及在组织中表现出了特殊能力的结果。

7. 财富箴言 (185)

- ◆ 我们这个时代所遇到的一个问题,就是财富得不到合理的支配。
- ◆ 人类社会形成了森严的等级制度,相互之间的冷漠日渐导致了相互之间的不信任。
- ◆ 竞争法则不仅已经为我们带来不可估量的

益处,而且它也是促进人类未来进步的根本原因所在。

- ◆ 独具组织与管理才能的人,可以在竞争中站稳脚跟,并且靠着不懈的努力获得越来越多的财富。

8. 发展慈善事业的最佳领域 (213)

- ◆ 掌管巨额财富的人应当在自己有生之年,把这些取之于民的财富用之于发展,创造出良好而持久的社会效益。
- ◆ 慈善家所碰到的最主要的障碍之一,就是不加考虑,毫无选择地捐助。
- ◆ 无条件地大量资助某些人,常常让这些人养成完全依赖外界帮助的不良习惯。
- ◆ 可以说在利用自己剩余财富帮助他人功成名就方面,百万富翁索先生的所作所为令人称道。

1

商业成功之路

将你所有的精力、思想与资金集中起来，并全部用于你所从事的商业。一旦认定了某条道路，便要下决心在那条道路上干出一番成就，争做这条道路上的领路人；吸收每一种进步成果，采用最优良的机器，最大程度地熟悉与这条道路有关的专业知识。

从最底层的职位干起

年轻人应该从最基本的地方起步，并从最底层的职位干起，这是完全有道理的。匹兹堡最显要的商业家当中，有许多人在事业上刚刚起步时都曾承受了巨大的压力，经历过严厉的磨炼。他们从别人手中接过扫帚，将自己商业生涯中的最初时光用于清扫办公室。我发现，我们如今的办公室中有看门人负责清扫工作。实际上这对于商业教育来说可谓一门有益的课程，然而，我们有很多年轻人却未能接受这方面的教育，不能说不令人遗憾。不过，假如专门负责打扫卫生的员工某一天早上偶然没有来，那么未来有可能成为公司合伙人的孩子就会毫不犹豫地拿起那把扫帚，打扫卫生。如果有必要的话，安排初来乍到的员工打扫办公室对他们并无坏处。我本人就曾经做过这样一位清扫工。你猜，与我一同做清扫工的还有哪些人呢？

他们是戴维·麦卡古，现任阿勒格尼河谷铁路运输公司的负责人；罗伯特·皮特克恩，现任宾夕法尼亚州铁路运输公司的负责人，以及城市检察官摩尔兰德先生。当时，我们大家轮流值日，每天早上由两个人负责清扫工作。直到现在我记得，戴维对他那款干净的白色衬衫的胸襟是那么地引以为荣，以致于他为此专门准备了一条旧丝织手帕，经常把它罩在他的胸襟上，而我们其他的孩子们则认为他这样做纯粹是在矫揉造作。他事实上的确如此，而我们这些人从未使用过丝织手帕。

困扰年轻人的危险因素

假定你们所有人都受到了类似这样的雇用，并且已经有了良好的开端，那么我建议你们“要胸怀大志”。对那些无意成为合伙人或某一家大公司的总裁的年轻人，我丝毫不会去理会他们。在你们的思维中，时刻不要停步，不要

满足于做一名首席办事员、领班，或总经理等，无论担任这样的职务可以给你带来多么优厚的报酬。你们每个人都应该对自己说：“我的位置在最高处”。一定要做你梦寐以求的王者！你应该立下誓言，保证自己要不惜一切代价，力争到达那个位置，而不要去立其他任何可能导致你分散注意力的誓言。但是，有一则极为值得赞扬的誓言除外，即当你成为公司职员之时或在此之前，假如你已经被提升了两至三次，那么你将与最可爱的女性结成另外一种伙伴关系——我们的新合作法案不适用于这种伙伴关系。出现这种结果的可能性永远都是存在的。

下面，我将为你们简要地说明决定成功与否的二至三个必要条件。请不要担心我会对你们进行教化或者说教。我只不过是以一个谙通世故之人的视角来谈论这个话题的。我渴望帮助你们成为成功的商业家。我们都明白，在生活中，如果你不诚实，不说实话，或者不与人公平交易，那么你便不会获得真正的和值得赞美的成功。我愿意相信你们都很诚实，永远都说实话，能够与人公平交易，并且会一直保留

这些品质。我还愿意相信，你们都决心过上纯洁而令人尊敬的生活，远离邪恶或这样那样的念头。对于你们来说，再没有比这值得称颂的前途了。否则，你们的学识和优势不仅会化为零，而且还会让你们失败得更惨，更加脸上无光。我下面将向你们指出困扰年轻人前进的 3 种最大的危险因素，希望你们不要见怪。

1. 酗酒。第一种也是最具诱惑力的一种危险因素，便是酗酒，它可以导致年轻人走向毁灭。我可不是什么乔装改扮的戒酒论者；我只不过是深晓酗酒对于年轻人的危害并提醒你们警惕这种危害而已。我要告诉你们的是，染上酗酒习惯非常容易导致你在事业上的失败，而且比任何一种诱惑对你的困扰都要大。你可能会屈服于几乎所有其他的诱惑和变化——假如这样的话，我建议你们振作精神，如果不能挽回损失的话，那么至少可以保留成功的可能，确保安全，并保持一个令人尊敬的职位。但是，想要摆脱对酒的疯狂追求却是几乎不可能的事情。据我所知，超脱这一规律的例子并不多见。不管怎样，首先，你不能饮酒过度。假如你能