

The Empire of Business

如何打造 商业帝国

我的财富观

[美] 安德鲁·卡内基 / 著

中国发展出版社

**The Empire
of Business**

**如何打造
商业帝国**

我的财富观

[美] 安德鲁·卡内基 / 著 李旭大 / 译

中国发展出版社

图书在版编目(CIP)数据

如何打造商业帝国:我的财富观/(美)卡内基著;李旭大译.
北京:中国发展出版社,2004.11

ISBN 7-80087-768-X

I. 如… II. ①卡… ②李… III. 商业经营-经验-美国
IV. F737.12

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2004)第 109057 号

书 名: 如何打造商业帝国:我的财富观

原 著 者: 安德鲁·卡内基

译 者: 李旭大

出版发行: 中国发展出版社

(北京市西城区百万庄大街 16 号 8 层 100037)

标准书号: ISBN 7-80087-768-X/F·468

经 销 者: 各地新华书店

印 刷 者: 清华大学印刷厂

开 本: 1/32 880×1230mm

印 张: 6

字 数: 150 千字

版 次: 2004 年 11 月第 1 版

印 次: 2004 年 11 月第 1 次印刷

定 价: 16.80 元

联系电话: (010)68990692 ~~68990692~~

网 址: <http://www.developress.com.cn>

版权所有·翻印必究

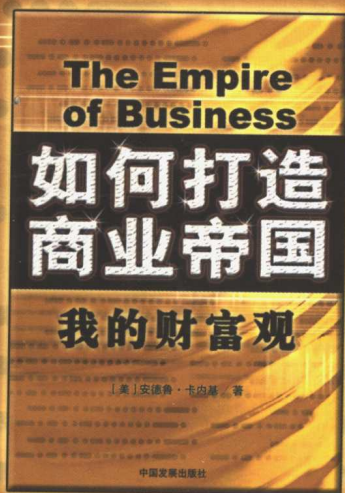
本社图书若有缺页、倒页, 请向发行部调换

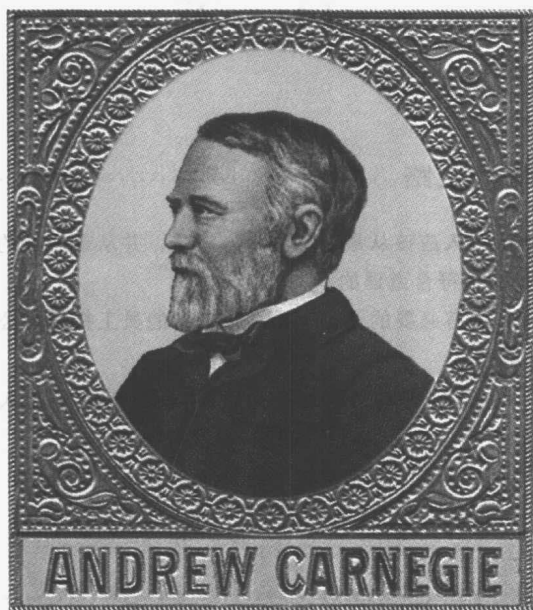
作者简介

安德鲁·卡内基 1835年11月25日出生于苏格兰。1848年，他随家人一起移居美国，定居于宾夕法尼亚。年仅13岁时，他便到一家棉纺厂当筒管工。后来谋职于西部联合公司和宾夕法尼亚铁路公司。1865年，他辞掉工作，开始自己创业。后来成立了卡内基钢铁公司，在比兹堡从事钢铁生意。经营上的成功使他成为世界首富。65岁时，他将公司以4.8亿美元卖给JP摩根公司，开始其伟大的慈善事业，为世界留下了一大笔宝贵的财富，包括图书馆、医院、学校等。在晚年他还从事写作，探讨如何积累和分配财富，追求社会公平，构建一个和谐的社会。本书是他在各地的演讲汇集，读者可以从中学洞悉财富的真谛。

商业是一个涵义非常广泛的词，其基本意思涵盖了人类在各方面的努力。只要能做到勤俭节约、精力充沛、思想集中与积极思考，便可在从医药到纺织品的任何行业中获得成功。

—— 安德鲁·卡内基





假如一位商人足够明智的话，他会把所有的鸡蛋放进一只篮子，然后仔细看好这只篮子。

——安德鲁·卡内基先生

目 录

1. 商业成功之路 3

◎ 年轻人应该从最基本的地方起步，并从最底层的职位干起，这是完全符合道理的。

◎ 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。

2. 如何获得财富 23

◎ 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 45

◎ 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 75

◎ 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 113

◎ 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主人和仆人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 135

◎ 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 143

◎ 我们这个时代所遇到的一个问题,就是财富得不到合理地支配。

◎ 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,而且它也是人类未来进步的根本所在。

◎ 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 165

◎ 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。



第一篇

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。一旦认定了某条路子，便要下决心在那条路子上干出一番成就，争做这条路上的领路人；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路子有关的专业知识。

①

商业成功之路

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，这是完全符合道理的。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掂起那把扫帚，打扫卫生。有一天，密歇根州的没有见过。听到年轻人这么回答，不要提那位母亲有多么心满意足了。但是，那位年轻人稍微停顿了一下又说：“不过，我倒

年轻人应该从最基本的地方起步，并从最底层的职位干起，这是完全符合道理的。

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。

愿意看到她把一个房间打扫得干干净净。”他又重复着说了一遍：“不过，我倒愿意看到她把一个房间打扫得干干净净。”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。直到现在我还记得，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

要胸怀大志

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。

一定要做你梦寐以求的王者！

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。

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。

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

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。

你绝不能饮酒
过度。

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，你必不能饮酒过度。假如你能做到滴酒不沾，那就再好不过了；但是，假如你觉得这一规定对你来说过于苛刻的话，你就应该坚持下面这种立场：除非是在吃饭时，否则坚决不要去碰任何酒杯。假如只是席间一杯酒，便不会阻碍你在生活中的进步或者降低你的生活情调；但是，我衷心地希望你们能够认识到，作为像你们这样的人，尤其是作为像你们这些决意要成功的人，到酒馆去喝酒实在与绅士们应具备的尊严和自尊不符。到酒馆去饮酒哪怕只有一次，对于想保持绅士风度的人来说也是非常过分的。除非你坚决站稳这一立场，否则你将无法保证在事业上的一帆风顺。坚持了这一立场，就等于你已经躲避了自己最危险的敌人了。

2. 做投机买卖。对我们这个圈中的年轻商人，在我看来，第二危险的因素，是做投机买

卖。当我在这里做电报员时，我们在匹兹堡还没有交易所，但是那些在伊斯特恩交易所从事投机买卖的人或公司必然逃脱不了电报员们的查觉。他们在买卖中可能根据一只手的手指情况来做决定。这些人并不是我们名声最好的公民，他们受到了人们的猜忌和嫌弃。我亲眼见证了所有的这些投机商都无可挽回地成为破产一族，在金钱方面不名一文，在人格方面则道德败坏。几乎没有一个人能够依靠投机而发财并且能够维持长久的。赌徒们死得都很惨。当然没有任何一位投机者的生活为其本人带来了信誉，或者为社区带来了好处。有的人拿到晨报以后，首先要看的就是他在交易所的投机冒险生意可能有什么样的结果。这些人，就其自身来说，不适合静心思考和合理地解决商业问题，但是他们在一天当中的晚些时候又必须去从事这些工作。他们为了从事投机买卖而用竭了自己持久而集中的精力源泉。然而，他在事业上取得持久性的成功并且通常要具备的安全感却恰恰取决于这种精力。

没有一个人能够依靠投机而发财并能够维持长久的。

投机商与商业家遵循的是不同的经营准则。前者依赖的是命运的突然转机，他今天也许是富翁，而明天则可能成了不名一文的破产者。但是，真正的商人懂得，只有年复一年地对各种情况给予耐心而不懈的关注，他才有可能赢得回报。这种结果不是机会带来的，而是为了达到目的而精心设计的方案所必然产生的。在所有这些时间里，他始终抱定一个乐观向上的

真正的商人懂得，只有年复一年地对各种情况给予耐心而不懈的关注，他才有可能赢得回报。

对年轻商人来说，再没有比清白的声誉、做人的准则和人格的可靠性更为重要的了。

就破坏一家公司或个人在任何银行董事会中的信誉来说，最为迅速的莫过于让人知道他从事的是投机买卖。

态度，那就是，如果不能给他人带来好处的话，那么他本人是无论如何都不可能获益的。而另一方面，投机商们在生活中从来都不可能为他人的利益或社区的好处着想。就在不久，这个城市中的许多年轻人经不住诱惑，做起了与油料有关的投机生意，而且许多人的希望都破灭了；他们所有的人，无论赔了还是赚了，最终都受到了伤害。你们也许，不，你们也一定会受到类似的诱惑。但是，当受到这样的诱惑时，我希望你们能够记得起我的这条建议。对希望你拿自己的微薄收入去冒险的诱惑者说，一旦你决定从事投机买卖，那么你就一定要到一个有秩序而且操作合理的机构中。这样，即使他们要欺骗你，也一定要让你觉得公平。在这样一个地方，你可以进行公平合理的竞争，在红与黑的问题上得到同样多的机会；然而，在交易所中，你哪一种机会也得不到。你不妨通过主持三张牌游戏的人来检验一下自己的运气。从事投机买卖的过程还要牵涉到另外一点。对于年轻商人来说，再没有比清白的声誉、做人的准则和人格的可靠性更为重要的了。请你相信我的话，就破坏一家公司或个人在任何银行董事会中的信誉来说，最为迅速的莫过于让人知道他从事的是投机买卖。这与这些投机活动的临时结果是输还是赢丝毫不相干。一个人从事投机买卖的活动一旦被他人知道，那么他的信誉马上就会受到损害，并且过不了多久就会荡然无存。假如一个人的资源在他和赌徒们