

走进富人de秘密花园
成就自己宏伟事业

富人

的 THE SECRET GARDEN
OF RICH PERSON

5 秘密花园

全面提升自我的23条途径

于西涛 编译

中国商业出版社

富人的

秘 密 花 园

——全面提升自我的
23 条途径

于西涛 编译

中国商业出版社

图书在版编目(CIP)数据

富人的秘密花园:全面提升自我的 23 条途径/
于西涛编译. - 北京:中国商业出版社,2002. 12
ISBN 7-5044-4754-4

I. 富… II. 于… III. 商业经营-经验 IV. F715

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2002)第 098601 号

责任编辑 常 勇

中国商业出版社出版

(北京市广内大街报国寺 1 号)

新华书店总店北京发行所经销

北京市昌平北七家印刷厂印刷

*

880×1230 1/32 印张:10.75 字数:200 千字

2003 年 1 月第 1 版 2003 年 1 月第 1 次印刷

定价:20.00 元

* * * *

(如有印装质量问题可更换)



编者序

本书讲述的是那些引领时代潮流的富人们的故事，其中有经济上的富人——企业家；知识上的富人——科学家；战略眼光上的富人——政治家；管理上的富人——领导者；等等。

他们也曾经和我们一样不名一文，但他们知道如何利用自身的优势去抓住身边的机会，于是，他们成功了，拥有了自己渴望的一切，比如名声、地位、金钱等。在他们这些财富后面，还隐藏着一种更为根本的东西，那就是让他们成名或致富的秘密，让他们跌倒后重新站起来的经验教训，他们经年累月与人与物周旋所摸索出来的黄金法则，他们在关键时刻力挽狂澜的精神支持——这是比黄金更为宝贵的无形资产，正是靠着它们，他们走到了让我们无限钦羡的人生巅峰。我们把他们拥有的这些东西称之为“富人的秘密花园”。

在本书中呈现给大家的就是诸多富人（如石油大王

洛克菲勒、金融大王摩根、钢铁大王卡内基等等)的秘密花园。

这些争奇斗艳、百花齐放的花园就摆在你的面前，亲爱的朋友，只要细心地去品味、用心地去琢磨，一定会发现你寻找已久的，能给你以力量、信念和行动的勇气的东西。有了这些东西后，只要你用恒心去浇灌，总有一天，你会建立一个属于你自己的秘密花园。

还犹豫什么，快跟我一起去领略其中的迷人“风光”吧！

2002 年 12 月

目 录

第一章 欣赏生活的游戏 (1)

有一个小药店的店主,寻找了许多年,一直想找一个能干一番大事业的机会。他恨自己的小药店,每天早晨一醒来,他就希望自己今天能有好运气。然而,好长时间过去了,机会并没有出现。他郁闷极了,动不动就跑到花园里去散心,而无暇认真经营小药店。但有一天,他突然悟出了一个道理,于是,他稳步地走向了成功,找到了属于自己的花园……

那么,这个花园有什么秘密呢?

药店店主的秘密:把工作当成一种游戏,你会得到意外的收获。

- 一、医药大王的生活理念
- 二、让烦恼走开
- 三、用热情去工作

第二章 知道自己的人生使命 (11)

大人物的童年也是充满了各种各样幼稚的梦想。钢铁大王卡内基 15 岁的时候就经常对他 9 岁的弟弟汤姆讲他的种种希望和理想。他说等他们长大一些了,就可以组织一个卡内基兄弟公司,赚很多很多的

钱,这样,他们就能够为父母买一辆马车了。后来,他是怎么实现这个梦想的呢?

卡内基的秘密:无论在什么情况下,不管你是处在人生的低谷还是在事业的顶峰,都应该看着前面,这就是心想事成的秘密。

- 一、志向因不满而来
- 二、诺思克利夫爵士专找那些不满足于现状的人
- 三、卡内基总是望着前面
- 四、考尔比要爬最高的梯子
- 五、贝尔是如何发明电话的

第三章 战胜你的缺憾…………… (27)

在一间教室里,坐着一个8岁的小孩,他胆小而脆弱,脸上经常带着一种惊恐的表情。他呼吸时就好像别人喘气一样。一旦被老师叫起来背诵课文或者回答问题时,他双腿总是抖个不停,嘴唇也颤动不安。如果他能有個好看的面孔,也许给人的感觉会好一点。但是,当你向他同情地望过去时,你一眼就能看到他那一副实在无法恭维的暴牙!

而就是这样一个小孩,后来成了美国的总统,他的名字是罗斯福。

那么,他是怎样从一个胆小甚至有身体缺陷的可怜虫变成世人瞩目的领袖的呢?

罗斯福的秘密:无论遇到什么挫折——不管它是先天的缺陷还是后天的不公,都从不怜惜自己,而要咬紧牙根挺住,然后像狮子一样勇猛向前。

- 一、罗斯福咬紧他的牙根
- 二、道斯的烟斗
- 三、皮特做不可能的事
- 四、拿破仑把穷困当做成功的阶梯
- 五、德摩西尼练习演说的方法

第四章 该出手时就出手 (41)

当爱迪生还是一个青年的时候，有一次，他偶然到罗氏标金交易所去玩，正碰上所里的标金记录器坏了。他站在正在修理机器的工人后面，专心地看了一会儿，便说：“我看这机器并没有出什么特别的毛病……我想我能够马上修好它。”

于是，爱迪生不仅修好了这台机器，还因此得到了一份工作。后来，他发明了一种更好的机器。

爱迪生为什么这么幸运呢？

爱迪生的秘密：在机会来临时，千万不要袖手旁观；否则你会后悔一辈子。

- 一、幸运的爱迪生
- 二、施瓦伯因唱歌而进入钢铁业
- 三、博克在一个肮脏的窗子上看到了机会
- 四、斯特恩把厄运变为好运

第五章 从善如流 (55)

即便林肯，也曾经受过人的轻慢。当他还是一个青年律师的时候，因为一个非常重要的案件到了芝加哥，但是那儿没有人理会他。在芝加哥，那些资历较深

的律师,看不起他们以外的任何人。他们把林肯完全抛在了一边。

面对这种情况,他是怎么调整自己的心态,一步步达到自己的目的,当上美国总统的呢?

林肯的秘密:把别人的轻慢当成自己向上的动力,你就会觉得自己充满了力量和信心。

- 一、坎龙把别人的嘲笑转为称赞
- 二、林肯因受打击而飞黄腾达
- 三、斯特利因失业而成功
- 四、“红油”使容易受骗的麦卡罗变得明智

第六章 让成功成为一种习惯 (69)

在成为世界轻量级拳击运动的世界纪录保持者之前,麦加芬还只是一名普通的拳击运动员,他对自己很没有信心,对前途感到极其渺茫。后来,美国最有名的一位剧院经理哈利斯——他以前只是一个信童——引导他登上了世界拳王的宝座。那么,哈利斯的绝招是什么呢?

哈利斯的秘密:成功的习惯,来源于许多小小的胜利。如果你能在一件件小事上取得胜利,那么,在大事上胜利的信心和可能性就比较大了。

- 一、汉纳利用短篇演出彩
- 二、初次的幸运可以造就成功的习惯
- 三、格莱斯顿教训了一个夸夸其谈的报社主笔
- 四、罗斯福敢于承认自己的错误

第七章 做自己情绪的主人 (83)

石油大王洛克菲勒在某一案件中被牵连,在法庭上,对方辩护律师慷慨陈词,节节进逼,当时的局面对他极其不利。

那么,面对对方的嚣张,洛克菲勒是如何应对的呢?他又是怎么打赢这场官司的呢?

洛克菲勒的秘密:不能因为别人发怒,你便非得要表现出怒不可遏才行。别人发怒的时候,正是你应当心平气和的时候。

- 一、麦金利总统制服了一个议员
- 二、洛克菲勒激起了一个律师的愤怒
- 三、愤怒使弗鲁成为一名行长
- 四、戴·约瑟的巧计转移了群众的愤怒
- 五、伍德赫尔用红墨水发泄自己的怒气

第八章 坚持好问的态度 (99)

伽利略 17 岁那年,有一天,他去一个天主教堂做礼拜。偶然,他抬头望见了从礼拜堂高高的天花板上用长链挂下来的灯。这些灯在他头顶上悠闲地摆来摆去,这使他产生了极大的好奇。于是,他默默地数着自己的脉搏来测验这些钟的摆动规律……后来,准确无误的振摆钟成了伽利略最重要的发明之一。

摆动的钟在一般人的眼里单调而又无趣,而伽利略却从钟摆中找到了自然规律之一。

那么,他的头脑里究竟有什么制胜的秘密呢?

伽利略的秘密:他成功的秘诀说起来其实很简单,

他在自己的心智门前安插了一些“哨兵”，它们常常由眼睛和耳朵来担任。这些哨兵要调查每一位进来的客人，他们通常会不断地问一些这类的问题：“你是什么人？为什么要进来？你与刚才进来的那些人有没有什么关系？你的相貌为什么是这样而不是那样？为什么？为什么？为什么？”

- 一、礼拜堂的灯激发了伽利略的好奇心
- 二、麦克兰问错了人
- 三、菲尔德向看门人请教

第九章 浇灌智慧花园 (109)

著名的食品企业家、“五十七种”食品公司的创办人海兹先生，有一次就濒临倒闭边缘。他费尽周折，好不容易把他公司生产的食品送到芝加哥世界博览会上去展览。但是博览会却把他们的食品安排在一个偏僻的角落里。

难道海兹就这样听任自己的产品受到冷落？

海兹的秘密：他在展厅的地上放了很多黄铜做的筹码，每个筹码上都写着这样一句话：“凡是拾到筹码的人都可以到海兹食品部去兑换一件纪念品。”于是，他的食品展台前人山人海了。

- 一、海兹用铜牌吸引人
- 二、爱迪生将汽笛声变为电报符号
- 三、卫斯亨豪斯发明空气制动机
- 四、吉菲德研究出“夜间电报”

第十章 如何做出正确的决定…………… (127)

有一天,麻省哈德利的一个市政委员想提取一个人的尸体,这个人是在小湖里划船时被枪杀的。为此,他到律师事务所调查情况。

当时只有一个青年坐在一张小桌子前。市政委员不耐烦地在办公室里走来走去,希望能等一两个律师回来,但是等了一段时间,老等不来,于是他把情况告诉了那个青年。

这位青年便是柯立芝,他静静地听着,等他说完之后便异常镇静地回答道:“你可以把那尸体搬走。”

看上去其貌不扬,但做起事情来却如此果断坚决。这位如此年轻的律师,是如何作出这种决断的呢?正是这一点使他后来当上了美国总统吗?

柯立芝的秘密:如果你对于各方面的事实知道得很清楚了,做起决定来就会很快,而且往往不会出错,因此也无须激烈地为自己辩护。因为事实可以证明一切。

- 一、不可说过于自信的话
- 二、许多理由其实都是借口
- 三、宁可前后矛盾,不可将错就错
- 四、审慎决定
- 五、胡佛采用一种概括的原则
- 六、罗斯福为自己的决定负责

第十一章 集中注意力…………… (143)

1887年,对于赫斯特来说是人生的重要转折点。这一年,他父亲,也就是议员乔治·赫斯特问他对未来

的打算。当他父亲提出这个问题时,他还是一个害羞、温柔、缺乏经验的青年。但是,当他父亲问他是要农场还是要金钱时,他却选择了一份一直赔本而且行将倒闭的报纸。于是,这位哈佛大学的高才生成了独资日报的主人。两年之后,他办的《观察报》成为西方规模最大的报纸。

赫斯特的秘密:找一件自己感兴趣的事情,并尽心尽力地去做,成功自然会来找你。

- 一、里奇救助了一名失职的司机
- 二、赫斯特接办一份破产的报纸
- 三、格罗兹利用小事激发儿童兴趣
- 四、爱迪生忘记了自己的名字
- 五、霞飞将军忘了替自己申辩

第十二章 天道酬勤 (153)

和别人竞争,是一种促使你做出出色工作的最佳动机。你工作时,如果能像参加什么比赛一样,那么你工作起来就能又快乐又有成效。

卫斯亨豪斯手下的员工工作都很努力,但是他还是不太满意。有一次,突然想出了一个办法,于是,他对一些多年来一直很努力的熟练工人分别说了几句话,结果他们的工作效率又奇迹般地提高了几倍。你知道他说的是什么金玉良言吗?

卫斯亨豪斯的秘密:我对 A 说:“你为什么不能做得像 B 那样快呢?”接着我又对 B 说:“你看看人家 A 做得多快。”于是,没多久,他们两人都会干得又快又好。

竞争是使人做得最好的良方。

- 一、天道酬勤
- 二、麦克道尔因上司的懒惰而升迁
- 三、卫斯亨豪斯用竞争的方法工作
- 四、阿斯特因冰冻成了皮货专家

第十三章 学会放松自己 (169)

曾经有人做过统计,说爱迪生一生中的发明数以千计。有许多人对爱迪生旺盛的精力感到非常惊奇。他常常可以长时间地工作而不用休息。他几乎所有的时间都是在实验室里度过的。难道天才就不需要休息吗?

爱迪生的秘密:他之所以精力充沛,是因为他能充分利用短时间来休息。他常常在实验室里工作到凌晨三四点,困了就趴在实验室的桌上,用两本书做枕头睡觉。一刻钟或半小时之后,他就会醒来,异常清醒地继续投入工作。可见,没有好的休息就不能很好地工作。天才也一样。

- 一、努力工作和尽量放松
- 二、爱迪生在桌上小寐
- 三、马萨林红衣主教跳椅子
- 四、用调换工作的方法来休息
- 五、要有一种特别的嗜好

第十四章 博闻强记 (185)

一个人如果有很好的记忆力是何等的占便宜呀!

亚尔·史密斯便是记忆超常的人。“他的脑袋背后好像

放着一架机器,无论什么时候只要他需要,不管是只隔两分钟还是隔了两年,他都能把那些东西找出来。”“他的脑袋简直就是各种事实、数目、故事、笑话、人名等的仓库。他仍旧记得他儿童时代的如今早已不流行的民间歌曲,甚至他还能够把它唱出来。”

他有什么神秘的法术吗?

史密斯的秘密:对你所想要记住的事情产生兴趣,这便是最好的记忆术。

- 一、布莱恩可以记住 20 年前偶然认识的人
- 二、湘兹总是睁着眼睛
- 三、一个能记 10000 个人名的招待员
- 四、一个妻子教丈夫记忆的方法

第十五章 让自己幽默起来 (199)

著名律师乔特的人缘好是出了名的。有一次,哥伦比亚大学的校长蒲特勒请他做演讲时,曾极力称赞他,说他是“美国的第一国民”。

这实在是一种卖弄自己的绝好机会。他可以自傲地站起来,一副洋洋得意的神气,仿佛是要对听众说:“你们看,第一国民要对你们演讲了。”

但是聪明的乔特会这样做吗?

乔特的秘密:在别人恭维自己时适当地自嘲,几乎可以博得所有人的好感。

- 一、一个笑话平息了一阵愤怒
- 二、乔特开自己的玩笑
- 三、士兵战胜了将军

■ 四、亨利·克雷堵住了布卡南的嘴

第十六章 敢于冒险才能成功…………… (215)

成功之前的弗罗曼只是一个名不见经传的剧院经理。1889年,他却花高价买了一部名叫《孙南多》的戏——由于该剧在波士顿公演时失败了,因此当时三大著名的剧院经理都不敢接这部戏。他在戏剧界颇有名望的一个朋友说他是发疯了,他这种行为无疑是把大把大把的钱往海里扔。

但最后,这部戏的公演取得了空前的成功,弗罗曼也因此青云直上。是什么神秘的力量,促使他作出违反常规的决定呢?

弗罗曼的秘密:要学会独立思考,有自己独到的结论,即使许多朋友不赞成,也应该要有足够的勇气去实践之。

■ 一、弗罗曼敢于公演已经失败过的戏

■ 二、鲁意·佐治并不鲁莽

■ 三、西姆斯僭越自己的职权

第十七章 组建你的智囊团…………… (225)

在欧战中,罗宾逊上校的队伍里有两个上尉。他派遣其中的一个上尉带一队人马到德军的前线抓两个俘虏回来。结果,他不仅没有完成任务,而且和他一起去的士兵都牺牲了。他又派了另一个上尉去,结果他很顺利地抓了两个俘虏回来。

这两个上尉为什么一个失败了,另一个却成功地

完成了任务呢？

聪明上尉的秘密：要避免独断专行。总有些人知道的要比你多一些，只要你学会去听，便可以从别人的经验中得到好处。

- 一、大人物从不独断专行
- 二、查尔斯·亚当斯所得的指导太多了
- 三、罗斯福听取一个牧场工人的意见
- 四、衡量别人指导的几个原则
- 五、要当心那些专横的人

第十八章 让别人来推举你 (239)

由下面的人来推举你，比起由上面的人来提拔你，要容易进步得多。卫斯亭豪斯空气制动机公司的总经理汉符理说：“任何能负起大责任的人，就是那些能得到别人帮助的人——因为他知道在困难时如何才能得到别人的援助——知道如何把自己的负担分给别人……他自己只做那些别人无法替他做的事情。”他说到了，也得到了。

你知道他是怎么赢得下属的心的吗？

汉符理的秘密：一个真正的领导者，并不是利用他的权势，强迫别人屈服于他。他应该把下属的福利放在心中，这样，下面的人知道他是如此地关心他们，他们就会因此而信任他、尊敬他，并愿意尽他们的所能替他做任何事。

- 一、如何得到别人的帮助
- 二、卡内基造就了 43 个巨富