

成就卓越领导力的十大法则·打造勇往直前的精英团队
美国地产大王、亿万富翁、畅销书作家唐纳德·特朗普作序推荐



10 TAKE COMMAND: 10 LEADERSHIP PRINCIPLES I LEARNED IN THE MILITARY AND PUT TO WORK FOR DONALD TRUMP 10

西点的10堂领导课

西点军校优秀毕业生、美国王牌电视真人秀节目《学徒》大赢家
揭密成功领导者的十大法则

[美] 凯利·普度◎著



中信出版社·CHINACITICPRESS



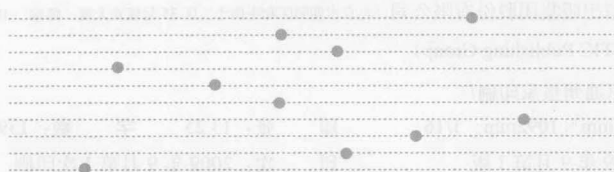


TAKE COMMAND: 10 LEADERSHIP PRINCIPLES I LEARNED IN THE MILITARY AND PUT TO WORK FOR DONALD TRUMP

西点的10堂领导课

[美] 凯利·普度◎著

路大永◎译



中信出版社
CHINA CITIC PRESS

图书在版编目 (CIP) 数据

西点的 10 堂领导课 (白金版) / (美) 普度著; 路大永译. —北京: 中信出版社, 2009.9

书名原文: Take Command: 10 Leadership Principles I Learned in the Military and Put to Work for
Donald Trump

ISBN 978-7-5086-1634-6

I. 西… II. ① 普… ② 路… III. 企业管理—通俗读物 IV. F270-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2009) 第 133882 号

Take Command: 10 Leadership Principles I Learned in the Military and Put to Work for Donald Trump

Copyright © 2006 by Kelly Perdew

Copyright licensed by Global Literary Management and Martin Literary Management

Arranged with Andrew Nurnberg Associates International Limited

Simplified Chinese translation copyright © 2009 by GHINA CITIC PRESS

All Rights Reserved.

西点的10堂领导课

XIDIAN DE 10 TANG LINGDAO KE

著 者: [美] 凯利·普度

译 者: 路大永

策划推广: 中信出版社 (China CITIC Press)

出版发行: 中信出版集团股份有限公司 (北京市朝阳区和平街十三区 35 号煤炭大厦 邮编 100013)

(CITIC Publishing Group)

承印者: 北京通州皇家印刷厂

开 本: 787mm × 1092mm 1/16 印 张: 13.25 字 数: 139 千字

版 次: 2009 年 9 月第 1 版 印 次: 2009 年 9 月第 1 次印刷

京权图字: 01-2006-6877

书 号: ISBN 978-7-5086-1634-6 / F · 1699

定 价: 30.00 元

版权所有·侵权必究

凡购本社图书, 如有缺页、倒页、脱页, 由发行公司负责退换。

服务热线: 010-84264000

<http://www.publish.citic.com>

服务传真: 010-84264033

E-mail: sales@citicpub.com

author@citicpub.com



唐纳德·特朗普序

在参与过电视真人秀节目《学徒》以后，我现在仍然感到兴致勃勃，做这个节目是我人生中一项很好的投资。作为一名企业的领导者，我对这个在全美范围内招募人才的电视节目感到非常满意。这个节目获得了很高的收视率，并且得到了普遍关注。似乎全世界的人都想要知道怎样才能成为特朗普集团（The Trump Organization）的一名管理者——为此我很乐意告诉他们这一点。在拍摄电视节目《学徒 2》前前后后的时间里，面对巨大的压力，我不曾有过片刻要放弃的念头。企业是不允许放弃的，所以我也不会向困难低头。

那些参与过《学徒 2》并想在竞争中获胜的对手们的才干，给我留下了十分深刻的印象。在节目录制的初期我就已经注意到了凯利。随着节目



一集一集地拍摄录制，我不得不对他的进步产生敬佩之意。他获得了创纪录的成绩。他在4次考验中主动承担起项目经理这个领导者的职责，4次都带领着他的团队获得了胜利——这是一份非常优异的成绩。目前这个成绩还没有被任何一名参与《学徒》的竞争者超越过。

凯利很快让大家相信，他在西点军校受到的良好教育，以及作为一名军官所具备的经验使他敢于面对任何挑战——不管在商业竞争中，还是在人生成长过程中都是如此。目睹了他的实际行动后，我不得不承认这一点。凯利无疑是一名优秀的领导者。他的教育背景与工作经历也让他拥有了一种珍贵的品质。我需从每位雇员身上找到的最重要的品质，就是忠诚与责任感，而他是两者兼备。

当选择凯利作为我的新学徒时，我给他提供了两个选择。一个是到拉斯韦加斯为一个建筑项目工作；而另一个则是留在纽约工作。他毫不迟疑地选择了留在纽约工作，并立即搬到了曼哈顿，因为他希望能够尽可能地与我紧密合作。我交给他一系列重要的任务，而他也取得了惊人的进步。他是一名优秀的雇员，不过他的内心深处却渴望着自主创业。他向我提出合作创立一家新公司的建议。这家新公司的名字叫“特朗普直接面对媒体”，这家企业即将问世。

本书中，凯利详细阐述了令他获得成功的十大原则，包括促成他在《学徒》节目中获取成功的所有原则：责任感、完美主义、激情、毅力、策划力、团队合作、忠诚、灵活性、无私奉献与正直。同时他还采访了一批和他一样拥有这些品质，并同样拥有军事教育背景的商界偶像们。当然，我敢保证他拥有所有这些优良的品质，并且在特朗普集团工作时将这些品质发挥得淋漓尽致。我很高兴能有他这样一个学徒。对所有通过努力奋斗寻求成功的人们来说，在这里将得到振奋人心的鼓舞。



引言 十大原则

我的寄语：打仗时陆军的突击队总是冲在最前面。在唐纳德·特朗普担任主持的收视率颇高的真人秀节目《学徒》中，我扮演了一名“军人”的角色。经过《学徒 2》15 周漫长的竞争之后，最终只剩下了我和另一名毕业于普林斯顿大学的律师。在上百万观众的面前，唐纳德·特朗普选择了我成为他的学徒。很快，我受到几乎所有人以不同的方式用同一个问题对我进行的密集“炮轰”——包括与我相识多年的熟人、多年的商业伙伴、一直都在关注这个节目的陌生人，以及在街上把我叫住的人们，当然还有媒体记者。每个人都想知道：你认为你的军人背景对你获得这次胜利有帮助吗？虽然我早已在西点军校完成了 4 年的学业，并在 12 年前就已结束了 3 年的陆军服役，我的回答至今仍然是，绝对有帮助。我的军人背



景与我所受到的军事训练，绝对是我获得成功的一个关键因素——不仅仅对我在《学徒》节目中获胜有帮助，在那个产生巨大影响的时刻之后，在我成功地创建所有的企业过程中，它们都起到了至关重要的作用。

首先我会实事求是地说：“是的，当然，我所受到的军事训练起了很大的作用。”我可能还会提到纪律、对细节的注意力、准时报到，以及回答，“是，长官！”“不是，女士！”但对军事领导能力的训练远非如此。它是一种完整的过程，是一种思想观念，是上过无数堂课以后的经验积累。归纳起来，它们就是我们已经掌握并且在实际工作中能够运用自如的原则。

我思考得越多，就越能清楚地认识到这一点，在西点军校我所受到的教育以及在这之后的军队服役中所学到的经验可以用10个原则来概括。这10个原则就是领导才能的基础。这些原则可以用在陆军部队，用在企业董事会的会议室里，也可以用在人的一生当中——我是在西点军校学会这些原则的，之后在野战突击队里作为一名情报军官接受训练时使用过它们。然后（在加利福尼亚州洛杉矶分校获得法学学士以及工商管理硕士学位以后）曾在5家公司担任合伙人或创业经理时也充分地运用了这些原则。我能有幸为唐纳德·特朗普工作，它们自然也起到了很大的作用。这十大原则是我的生活与企业经营管理中坚实的基础。

在生活及企业管理中要想占据统帅地位，需要掌握以下基本原则：

- **责任感：**该做的时候就要去做。
- **完美主义：**既然做就一定要做好。
- **激情：**做让自己充满激情的事情。
- **毅力：**胜利属于能够坚持到最后的人。
- **策划力：**若没有计划好，那注定要失败。
- **团队合作：**舍小我，为大我。

- **忠诚：**将忠诚融入你的团队之中。
- **灵活性：**具备多种反应能力的人才能最终取胜。
- **无私奉献：**回报社会。
- **正直：**宁可艰难地维护正确的事，也绝不轻易包庇错误。

这些原则听上去都很简单，但需要贯彻始终，接受训练并热忱地把你的才能投入到所要做的每件事情当中。如果你能做到这一点，不管有多么艰难，你都能达到目标。

别以为我是在瞎说。在《学徒》中获胜后，我曾与一群在军旅生涯以及事业中均有卓越表现的著名人士进行过交谈。你可能听说过他们的事迹，但你却并不知道他们都拥有军人背景。

罗杰·斯托巴赫

罗杰是海军橄榄球队里打四分卫最优秀的队员。大学一年级时就获得过海斯曼杯。从海军学院毕业后，他在部队服了4年的兵役，其中包括他成为达拉斯牛仔队的职业球员前曾在越南服过役。他是20世纪70年代美国职业橄榄球联盟(NFL)中最伟大的球员之一，曾带领达拉斯牛仔队两次荣获超级杯冠军。1979年从职业联盟退役时他成为有史以来得分最多的传球手。1985年被选入美国职业橄榄球名人堂。70年代末罗杰成立了斯托巴赫公司，代理出售写字楼、工业开发区及零售商业区。如今的斯托巴赫公司旗下有雇员1300余名，在全国范围内拥有50家分公司，经营范围包括金融、设计、建筑与有价证券的管理业务。罗杰致力于用信任与正直这两个中心原则建设他的公司——而这两个原则正是他在美国海军学院里学到的东西。



詹姆斯·V·肯西

从西点军校毕业后，詹姆斯·肯西作为一名空降突击队员曾三次参加过战斗——两次在越南，一次在多米尼加共和国——后被选入陆军突击队名人堂。担任美国IT巨头美国在线的首席合伙人时，他将量子电脑服务引进了公司。美国在线是美国最有名的在线互动服务提供商。1996年詹姆斯·肯西成为该公司的荣誉主席。目前他正致力于通过肯西基金会开展慈善事业。该基金会的全部使命就是帮助贫困青年通过受教育及学习科学技术而获得成功。

罗斯·佩罗

佩罗先生20世纪50年代初进入海军学院学习，曾担任该校荣誉委员会的总裁与主席，在校时曾任营长。他曾向妻子玛戈特借来1000美元，成立了EDS公司。这是一家个人数据处理公司。1984年他以25亿美元的价格将公司出售给美国通用汽车公司。竞选美国总统时，他是继西奥多·罗斯福之后又一位得票最多的第三党竞选人。我认为罗斯就是一个典型的例子，可以证明只要你努力工作就能得到你想要的一切。

玛莎·“玛蒂”·伊文思

在撰写本书时，这位红十字会的会长及首席执行官正率领着医护人员们努力对抗卡特里娜飓风给人们带来的伤痛，并且工作成绩显著。她曾在海军部队里服役了29年，这使她在带领红十字会，这个美国规模最大并且最具声望的人道主义救援组织在接受挑战时显得从容不迫。玛蒂为提高海军部队职业妇女的地位做出了巨大的贡献。1998年退役时她已是一名海军少将了。到目前为止，拥有此种军衔的妇女仍旧寥寥无几。进入红十

字会前，她是美国女童子军的首席执行官。她在任职期间增加了女童子军的招募名额，使志愿者的人数达到了有史以来的最高纪录，并扩大了人员技能的多样性。采访玛蒂时，她舍己为人的精神和出色的制订与实施计划的能力给我留下了深刻的印象。

比尔·柯勒曼

比尔成长在一个军人家庭中，曾进入美国空军学院学习电脑技术，担任过国防部卫星操作系统的主管。退役后，他成为太阳微系统公司的软件开发主管。之后他成立了自己的 BEA 系统有限公司。20 世纪 90 年代 BEA 公司成为互联网基础设施软件方面的领军者，是有史以来发展最迅速的一家软件公司，年销售额达到了 10 亿美元。目前他是卡莎特公司的首席执行官，正在努力研究 IT 操作程序自动化。作为一名杰出的软件设计者与高科技的企业家，他同时也是一位知名的慈善家。他在科罗拉多大学成立了科尔曼协会。这是一个专门运用电脑帮助有认知障碍人士的研究组织。任何一个接触过比尔的人都不难看出他是一名卓越的策划人。

皮特·道金斯

皮特·道金斯在西点军校时是一名杰出的学员，当过军校学生军团的上尉与旅长，也是 1959 届他所在班的班长。他打过棒球，曾是一名全东方球队的防守队员及曲棍球队的副队长，1958 年还曾担任陆军橄榄球队的队长——这是最后一支在整个赛季中保持不败地位的陆军橄榄球队。大学最后一年，皮特荣获了海斯曼杯与麦克斯威尔杯，还获得了“罗兹奖学金”。在这之后他进入了牛津大学，然后在普林斯顿大学伍德罗·威尔逊学院获得哲学博士学位。在 24 年表现突出的军旅生涯中，皮特是一名

才能卓越的空降兵与突击队队员，曾获得过杰出服役勋章、功勋勋章、两枚青铜英勇星章及三枚越战十字英勇勋章。53岁退役时他已是一名准将。此后，他用22年的时间经营自己的事业，所涉及领域大多是金融服务方面的业务。他的从业经历包括投资银行业务（雷曼兄弟公司合伙人）、策略咨询（贝恩国际策略顾问公司管理合伙人）、保险与投资业务（Primerica金融服务有限公司董事长兼首席执行官）、保险业务（旅行者保险公司副董事长及执行副总经理）与银行业务（花旗集团私人顾问银行副董事长）。皮特在自己的从业生涯中充分诠释了“领导才能”这个词的含义。他广泛的追求均获得了成功。他将自己的从业动力、正直感及追求卓越的责任感归功于自己的父母、自己在密歇根州中西部的成长经历，以及他在军事学院里所受到的军事训练。

这些成功人士都一致认为，军事学院教给他们的十大中心原则为他们的成功奠定了基础。你知道吗，甚至连唐纳德·特朗普都曾在一所高级军事院校学习过！

这十条原则同样也可以为你效劳。不管你是在董事会上，还是在运动场，或是进行电话销售，又或是筹措资金，在伊拉克领兵打仗，还是创办自己的小型企业，想要获得成功，占据领导位置并发挥有效作用，运用的必要原则都是一样的。

即将进入社会参加工作的军人同胞们，你们要振作起精神，要为你所提供的服务感到自豪。商业世界需要你们所学到的原则与所接受过的军事训练！没有军事背景的人们也不要担心，在部队以外的地方同样可以获得这些原则，现在就是你去学习和体会的时候。





目 录

唐纳德·特朗普序	VII
----------	-----

引 言 十大原则	IX
----------	----

第一章 责任感	1
---------	---

该做的时候就要去做。99%的时间里你都应该明白自己该做什么。当雇员向我提问题的时候，我会看着他的眼睛，反问他：“什么是应该做的事？”经过这样的询问，基本上我的雇员每次都能自己做出决定。所以不要再等着别人来告诉你该做什么了。要积极主动，去做该做的事。这一点对你的工作和私人生活都同样适用。“尽管去做吧！”

第二章 完美主义	19
----------	----

既然做就一定要做好。要确定你给人的第一印象和最终印象都是最佳的。在你所有工作中保持完美的标准。因为你永远无法预料谁会看到你的工作成果，或是你的工作成果将用于何处。你所传达的内容以及你传达的方式就代表着真正的你。尽量做到最好。



第三章 激情

41

做让自己充满激情的事情。在你的“工作”中注入激情。令人振奋的精神是具有感染力的。如果你身边所有的人都能清楚地感受到这种精神，那成功也就离你不远了。

第四章 毅力

61

胜利属于能够坚持到最后的人。生活并不是一件容易的事情。有些人仅凭个人的运气就能获得成功。但对于大多数人来说，成功是需要努力才能获得的——并且要付出巨大的努力，因为通往成功的路上布满了荆棘。作为一名开创小型企业的企业家，作为一名大公司的行政人员，或者甚至是一个有着1 000名员工的团队中的一名不起眼的成员，你都应该直面这一切——你将面临困难的挑战。有时一切看上去都不太可能。但只有一件事是肯定的：一旦放弃，你肯定什么都做不成。所以你一定要坚持下去。

第五章 策划力

87

若没有计划好，那注定要失败。如果没有制定好企业的发展规划，你注定会失败。就是这么简单。在个人的生活中，在事业上，在商战中，不管在哪个方面你都需要制订计划。设定你的目标，然后再制定出达到每个目标的步骤，你需要受到长期的锻炼并有意识地付出努力。你以为红十字会是刚巧准备好对付卡特里娜飓风吗？不是的。是玛蒂·伊文思与她的工作人员们进行了长期不懈努力的准备，才能应付好这样的紧急事件。1年、5年、10年后你想变成什么样？怎样才能达到目标？现在就开始制订计划吧。

第六章 团队合作

103

舍小我，为大我。学会怎样与他人紧密合作。如果你是一名企业家，单凭个人力量无法建立起成功的企业。实施一个想法需要很多人的支持。不管你在组织内担任何种级别的领导者，都必须明白怎样才能最好地激励身边的人。这就意味着你必须懂得怎样下达命令以及怎样接受命令。你应

该运用建设团队的技能，总是将自己看成是团队中的一员。一旦“我”变得比“我们”更重要，你的企业、你的团队以及你的关系网就会受到损害。当心那些在你组织内部总是以“我”为中心的个人。如果他们无法适应团队合作，那么就请他们离开吧。记住，团队中没有“我”这个字眼。

第七章 忠诚

119

将忠诚融入你的团队之中。要时刻记住自己是谁，从哪儿来的。你并不是完全靠自己的力量成为现在的你的。曾经帮助过你的人应该得到你的忠诚。当你在谈论自己所在的公司、雇员或是上司时，要知道，别人可都是在认真地倾听。当这些人需要你的时候，你要保证自己也能帮助他们。这样的仁慈与忠诚将得到巨大的回报。你将会让自己的团队以及人际网络的内部关系变得更加紧密。

第八章 灵活性

141

具备多种反应能力的人才能最终取胜。不要固执于某种观念。在你的脑海中应该充满创意，思索怎样处理所遇到的问题。保持灵活性，不断地学习，不管目前处于何种职位，都应该不断成长。你必须担当责任，重新塑造自己的形象——别人是不会为你这样做的。

第九章 无私奉献

157

回报社会。玛蒂·伊文思曾经说过：“每个人都有付出自我的愿望。”你有吗？回报社会的方式是多种多样的。不要忽视自己内心的呼唤。要为大家做出无私的服务，并不一定非得参军。找到对你来说非常重要的事情，比如那些能让你记起自己在成长过程曾得到他人帮助的事情，或者是那些你未曾得到的东西。但你必须参与其中，主动并且志愿。要成为他人的导师——从自己的个人世界中走出来，去帮助他人。你以及你所在的公司都会因此而变得更加美好。你的付出将会激励身边的人。这样我们大家都能生活得更好。

第十章 正直

177

宁可艰难地维护正确的事，也绝不轻易包庇错误。不管怎样，你必须言出必行。一旦你告诉某人自己要做什么事，就应该履行自己的承诺。一旦你成功地做到了这一点，你已经在比赛中遥遥领先了。一旦失去诚实与正直的品格，要想重新获得胜利几乎是不可能的。只要你向不诚实妥协，你手下的士兵或雇员便会对此终生难忘。而且他们还会以你为例，认为即便不诚实也没关系。不管是在商场上，还是在生活中，只要身边的人信任你，相信你所说的，你就会获得成功。一定要记住，宁可艰难地维护正确的事情，也绝不轻易包庇错误。

后 记

193



西点的
10
堂
领
导
课

VI



第一章 责任感

该做的时候就要去做。



99%的时间里你都应该明白自己该做什么。
当雇员向我提问题的时候，我会看着他的眼睛，
反问他：“什么是应该做的事？”经过这样的询问，
基本上我的雇员每次都能自己做出决定。所以
不要再等着别人来告诉你该做什么了。要积极
主动，去做该做的事。这一点对你的工作和私人
生活都同样适用。“尽管去做吧！”
