

第一部分

美国人的七大实用成功法则

需要全本请访问 www.ertongbook.com

美国这个只拥有世界 5% 的人口的国家,却拥有 43% 的世界经济生产力，全球 40% 的高科技产品,它的 GDP 数值相当于排名第二、第三、第四的日本、德国与英国的总和。

美国只不过是一个建立 200 多年的国家,却创造了如此辉煌的文明成就，不得不让人折服，更让人心存疑惑：美国人的成功依靠的是什么呢？

美国人的成功，是美国人做事方式的成功，进一步讲是他们性格上的成功。

而美国人的性格就是实用性格。

美国人的实用表现在他们注重结果、强调自我、白手起家、勇于尝试、永远自信、苦干实干、教子有方这七大实用成功法则！

注重结果,意味着‘ 两点之间直线最短 ”,用坚定的目标指引自己去采取最有效的行动！

强调自我,意味着将自我视为奋斗的起点、终点和支点！

白手起家,意味着万贯家财开始于最初的勤奋与灵感！

勇于尝试，意味着为了收益而大胆地去冒风险！

永远自信,意味着在 100 次失败后，仍旧微笑！

苦干实干，意味着克服拖拉与懒惰，用勤劳和汗水换取成功的光辉！

教子有方，意味着将理财的窍门与开放的心灵一起交给下一代！

要想真正了解美国人的这七大实用成功法则，还是让我们一起走入他们的成功道路中去领略吧！

法则一　注重结果

注重结果是美国人实用精神的集中体现。

究竟是结果更重要还是过程更重要？这是一个仁者见仁、智者见智的问题，甚至在国际大专辩论会上，各国大学生们为了这个问题争得不可开交。如果要美国人来回答，其答案一定是：我们要结果！

美国政治家林肯有一句名言：“如果一个目的是正当而必须做的，则达到这个目的的必要手段也是正当而必须采取的。”

注重结果意味着“两点之间直线最短”，用坚定的目标指引自己去采取最有效的行动！

注重结果也意味着打破常规路径，直达成功彼岸！有很多事情，有太多的束缚和规矩，只有识别和打破它们才能带来利益或进步。比尔·盖茨和零售大王沃尔玛正是勇于打破行业惯例，追求更高的利润才不断在自己的领域成为世界第一的。比起外

在的规矩，我们头脑之中的桎梏——习惯思维就更为可怕了。环境是瞬息万变的，而习惯思维却使我们的认识缺少进步。只有打破习惯思维，紧盯着目标，发挥创造力，才能达到胜利的彼岸！

注重结果还意味着不抱残守缺，更不僵守教条。美国历史上最著名的总统富兰克林·罗斯福就是这样一个尊重现实、懂得顺势而变的人。在阿瑟·M·施莱辛格的《罗斯福时代》中,以及在几乎每本关于罗斯福的书中，作者们都认为罗斯福是一个实用主义者。

注重结果，意味着成功的开始。

我是坚定的实用主义者

“我是坚定的实用主义者”！说这话的不是别人，正是大名鼎鼎的美国花旗银行首席执行官威尔。 2002 年,威尔以 11 亿美元的身价位列《福布斯》全球富豪排行榜的第 185 位。尽管媒体对他褒贬不一,但他在华尔街演绎的以小搏大、兼并企业、交叉营销等商业神话却令人钦佩。

让我们来看看威尔的成功之路吧。在威尔的身上,集中体现了实用主义是如何影响美国人的性格并带给他们成功的。

威尔曾是华尔街一名不起眼的小职员， 150 美元的微薄收入使他买不起一周的牛奶和孩子的尿布。后来，随着职位的提升，威尔一家的经济条件才有所改善。威尔是东欧犹太

人，承继了祖辈遗留下来的坚毅性格，华尔街非常看重阶层、信仰，并且等级森严，机会对威尔来说少之又少，这就需要威尔付出超常的代价才能到达预定的目标。

凭借自己独特的管理风格和坚强毅力，威尔一次次从商战的废墟中重新崛起。威尔的经营理念使银行里的金融产品丰富多样，让不断攀升的销售额带来更多的利润和财富。一次生日时，部下送给威尔的礼物，牌子上用几百只彩灯拼出“董事长不高兴”的字样。成为一名银行家后，威尔脑子里没有过多的理论和条条框框，威尔的经营理念十分简单：使威尔的银行里的金融产品丰富多样，让不断攀升的销售额带来更多的利润和财富。

为了实现这个理想，威尔在 37 岁时便开始玩“兼并游戏”。第一个战利品是资产多出威尔几倍的海登斯通证券公司。在随后 10 年间发动的 14 次兼并中，威尔的公司不断壮大，成为仅次于美林证券的全美第二大证券公司，但威尔并不就此满足。威尔在 50岁的时候,毅然离开这里,并于 1986 年开办了一家金融服务公司。1992 年,成功收购旅行者保险公司，将公司更名为旅行者集团。

威尔的行事风格一贯出人意料、超乎寻常。虽然脾气暴躁，性情直率，但是，有才华的年轻经理却不会在威尔这里被埋没。1998 年，世界金融史上最精彩的并购案——旅行者集团与李德领导的花旗银行合并为花旗集团。合并成功后，威尔与李德出任联席首席执行官。

威尔的成功历程集中体现了美国人的风格。

美国人以讲究实际著称于世,美国人不讳言私利,不墨守成规，不限于一种固定的思维方式。美国人虽然重视未来，但是他们的目光只在短期的未来上，相对而言，美国人更注重现

需要全本请访问 www.ertongbook.com

实的有用性,希望立竿见影,收到实际的效果。美国人不希望做不能实现的事情，总是以一定的目的为出发点来做事情。这种性格正源于美国的实用主义哲学。

由于实用主义哲学反映了美国的民族利益、思想情绪和价值观，所以它一直被看做一种富有生命力的纯粹的美国哲学，至今仍然在很大程度上代表着美国的现实主义精神。

成功的威尔是典型的美国生活方式的产物。

打破教条,拥抱成功

杰出的人物从不抱残守缺，更不僵守教条。美国历史上最著名的总统富兰克林·罗斯福就是这样一个注重实际的人。在阿瑟·M·施莱辛格的《罗斯福时代》第 1、2、3 卷中,以及在几乎每本关于罗斯福的书中，罗斯福都被说成是一个实用主义者。虽然说这话的保罗·康金不同意这种评论,但他还是承认实用主义的内容包括了罗斯福的某些信念，而且肯定“新政”派中有大批实用主义者和近于实用主义者的人。

1929 年,美国爆发了经济危机,全国有 32 个州的银行倒闭或停业,信贷发生严重危机,黄金外流近 25 亿美元,黄金储备已低于稳定通货所需数量。由于没有银行保险，储户们在银行前排起了长队，恐慌地挤兑存款。每年财政赤字高达 50 亿美元，全国失业人口达到 1500 万人，占劳动大军的 14%。不仅一般的劳动者失业,就是大学生、硕士生、博士生毕业后

也找不到工作,成为‘走投无路’的一代。当时他们中流行一首歌是“:我为大学唱赞歌,硕士博士街头多,学问越来越高深,肚子越来越饥饿。”贫民们在一些垃圾堆和空地上,用破烂搭架栖息居所,人们把这些棚户称作‘胡佛村”。失业者手里提着的装破烂的口袋叫‘胡佛袋”。在公园长凳上躺着过夜的人,用旧报纸裹身取暖叫‘胡佛毯子”。衣服翻过来,一个钱也找不到,叫‘胡佛旗”。饱尝经济大衰退之苦的人们高嚷着‘绞死胡佛”。

罗斯福并不比胡佛更懂得宏观经济学的奥妙，更不能未卜先知 他和胡佛一样都信奉‘自由经济”,而不像一些人所想像的那样是一个凯恩斯主义者。罗斯福比胡佛优秀的地方主要在于不是抱着自由主义的教条不放，而是千方百计去减轻灾难,顺时而变。用他自己的话说,就是‘做点什么总比什么都不做好”。如果说实事求是是科学家之生命的话,那么它也应该成为有作为的政治家的关键。罗斯福上台后采取的一系列措施，从维持银行信用到政府兴建公共工程都充分凸显了政府在经济中的作用。

罗斯福的新政带有浓厚的实用主义观点，这主要是由于他具有乐于兼收并蓄三教九流人才的胸怀。这些人才不少出身于学术界，他们能在一般的事务中发挥他们的合理思维与分析才能，并在特定的领域里施展他们的专门知识。

罗斯福的实用主义使他成为美国历史上惟一一个任期超过 4 届的总统,他的成功最主要是他做到使美国人民‘每个锅里有只鸡,每个人的车库里有车”。

而在这成功的背后,是罗斯福勇于开拓、不迷信教条的精神和性格。

能 屈 能 伸

美国是个市场经济高度发达的国家,“物竞天择,适者生存”的法则是它的运转规律,不进则退,不胜则败。为了生存和成功,美国人必须拼搏和奋斗,而拼搏与奋斗的一个重要方面是与他人抢时间、争速度,使自己始终处于有利地位。因此,美国人具有强烈的竞争意识,看重成功的价值,同时又能乐观地面对失败。

他们生活在激烈的竞争环境中,社会到处充满角逐,强者出头的观念很深。他们知道只有打败对手,才能成功。在美国人的眼睛里,重要的是本人的才华和能力,而不是家庭背景。因此他们富有创造精神和冒险性,总是追求新奇事物,不断地改变处境,富于想象、喜欢创举。在工作上也是如此,注重寻找更好的个人发展空间,如果忍受不了工作的枯燥,他们就立即行动去改变现状。

加州大学的学生 Tom 说,他在一家外卖公司干,由于工作重复,他每年有几个月就离开,去当棒球裁判,过把瘾后,再回外卖公司干。他从来不满足于稳定的生活和安宁的环境,喜欢运动、旅行。

在美国,大学教授可以去当公司经理,银行家也可能一夜之间改行当农场主。美国前总统杜鲁门在跻身政界以前就先后当过农民、杂货店老板、军官和律师。里根总统也曾从事过

救生员、播音员和电影演员等多种工作。

裁员在美国是一件非常现实和残酷的事情，激烈的竞争中每个人都全力以赴去争取自己的工作，也做好随时被裁掉的准备，大家都有一种能上能下的工作态度，这种能屈能伸的心态非常好，总统总是不能当一辈子的，他们卸任后都能心平气和地做一名普通的平头百姓。

John 曾在一家总部设在德国的跨国公司旧金山分公司工作。他的经历让人深切感受到美国人的能屈能伸的择业态度。

公司刚成立时，聘用了 John 做美国公司的总裁。John 毕业于美国名校斯坦福大学（Stanford University），而且在甲骨文公司（Oracle）曾经担任过高级职位。在高科技繁荣的年代，John 是个抢手的人才。上任之前，John 和总公司签订了合约，保证公司的业绩在他的领导下更上一层楼。但是，随着 dot-com 泡沫的破碎，John 的承诺未能兑现，理所当然地被公司依照合同解雇了。

按照我们的思维，John 的下一个工作一定是另外一家公司的总裁，即使不是总裁，也是管理层的。但事实上谁都没有想到，他在一家小公司里做一个普通职员。而且他自己还觉得能在经济不景气的今天重新找到一份工作已经是一件很幸运的事了。

Anita 是一家公司的电话总机接线员，是个漂亮的美国女孩。她毕业于加大戴维斯分校，这在美国也是前五十名的好学校。刚进公司时，她主要是做文秘工作。随着裁员大潮兴起，她被公司分配做其他工作，诸如接电话、接待来客、收发邮件，还要负责饮料间的卫生。其实，她成了一个打杂的，可她还整天忙得不亦乐乎。在公司的年庆上，一位中国同事好奇

地问她，为什么她不选择去别的公司做一份更好的工作。她很认真地回答说："因为我觉得在经济不景气的时候，最重要的是有一份工作。现在该裁的都已经裁了，因而这份工作对我而言相对比较稳定。我每月都要付各种各样的账单，如果只是为了面子而去跳槽，也许会被新公司裁员。到时候，得不偿失。"

其实，不论是 John 还是 Anita，他们都表现了美国人务实的一面。在经济不景气的时候，他们首先想到的是如何渡过难关，面子在他们看来已是小问题。这就是所谓的美国人工作中的能屈能伸。

比尔·盖茨的准则

在高中和大学念书时，比尔·盖茨为自己制定了 11 条准则，这些准则充分体现出美国人对金钱的追求，对财富的渴望更体现出他们奋斗过程中的主动、积极的心态。这些准则是：

1. 生活永远是不公平的，你能做的只有一件事，那就是适应生活。

2. 世界永远不会在意你的自我感受，世界要你在自我感觉良好之前，先做好几件事。

3. 高中不毕业，就挣不到每年 4 万美元，就不可能成为一个公司的副总裁，车上就不会有车载电话。

4. 如果你认为你的老师太严厉了，那就等你的老板出现吧,他是可以随便换的。

5. 做小事不会伤你的自尊心。祖辈们有另外一种说法来看待做小事,他们说,那就是‘ 机会 ”。

6. 如果你把事情搞得一团糟，那不是你父母的错。不要随便原谅自己的过错，要从中吸取教训。

7. 你的出世，让你的父母增添了许多烦恼，这就是他们为你付出的代价。所以,在想法报答他们之前,先将自己的房间收拾干净。

8. 学校里可能有胜者和负者，但生活永远没有胜负。

9. 生活没有学期。雇主不会帮你找到自己。用自己的时间来证明自己吧。

10. 电视不是真实的生活。远离咖啡馆，去工作吧！

11. 你不再为某一个人工作时，机会就出现了。

这些准则中,盖茨最重视的就是第一条,他曾在不同场合多次提到。的确,绝对的公平只是人们的一种理想而已,现实的生活并不因这种理想而产生半点改变。我们每天都生活在现实当中,弱肉强食是永久的规律。只有认清楚这一点,我们才能将自己的心态和行为调整到最佳状态，才能自如地去应对发生的一切！盖茨的巨大成功正是这一点最佳的证据。

需要全本请访问 www.ertongbook.com

只要你想做

人们常说 机会是可遇而不可求的。的确,有些外在的条件、历史的背景必须要有历史的巧合才能够获得，这就是所谓“: 时势造英雄 ”。不过在更多的条件下,人们总是误会“ 机会 ” 的真实含义，稍不留神就将它变成自己推卸责任的借口。于是我们经常听到这样一种句式“: 关键是当时…… ”或者“ 要是有……就好了 ” 。然而事实是这样的吗 ？

相信读了下面这个真实的故事，我们就不会再有这样的想法了。

维斯卡亚公司是 20 世纪 80 年代美国最为著名的机械制造公司,其产品销往全世界,并代表着当时重型机械制造业的最高水平。许多人毕业后到该公司求职遭拒绝，原因很简单，该公司的高技术人员爆满，不再需要各种技术人才。但是令人垂涎的待遇和足以自豪、炫耀的地位仍然向那些坚定的求职者闪烁着诱人的光环。

史蒂芬是哈佛大学机械制造专业毕业的高材生。和许多人的命运一样，在该公司每年一次的用人测试会上被拒绝申请。其实这时的用人测试会已经徒有虚名了。但是史蒂芬并没有死心，他发誓一定要进入维斯卡亚重型机械制造公司。于是，他采取了一个特殊的策略——假装自己一无所长。

他先找到公司人事部,提出为该公司无偿提供劳动力,请

求公司分配给他任何工作，他都不计任何报酬来完成。公司起初觉得这简直不可思议,但考虑到不用任何花费,也用不着操心，于是便吩咐他去打扫车间里的废铁屑。

一年来，史蒂芬勤勤恳恳地重复着这种简单而劳累的工作为了糊口,下班后他还要去酒吧打工。这样,虽然得到老板及工人们的好感，但是仍然没有一个人提到录用他的问题。

20 世纪 90 年代初，公司的许多订单纷纷被退回，理由均是产品质量问题，为此公司将蒙受巨大的损失。公司董事会为了挽救颓势,紧急召开会议商议对策,当会议进行一大半却未见眉目时，史蒂芬闯入会议室，提出要直接见总经理。

在会上，史蒂芬把对这一问题出现的原因作了令人信服的解释,并且就工程技术上的问题提出了自己的看法，随后拿出了自己对产品的改造设计图。这个设计非常先进，恰到好处地保留了原来机械的优点，同时克服了已出现的弊病。

总经理及董事会的董事见到这个编外清洁工如此精明在行，便询问他的背景以及现状。史蒂芬当即被聘为公司负责生产技术问题的副总经理。

原来，史蒂芬在做清扫工时，利用清扫工到处走的特点，细心察看了整个公司各部门的生产情况，并一一作了详细记录，发现了所存在的技术性问题并想出了解决的办法。为此，他花了近一年的时间搞设计,获得了大量的统计数据,为最后一展雄姿奠定了基础。

这次机会对于史蒂芬而言,本来是不可能的,但是它却最终使史蒂芬能够在该公司的关键时刻崭露头角，这完全是他自己努力谋划的成果。

美国人就是这样从不怨天尤人，而是将自己的能力与主动的态度、灵活的头脑很好地结合,最终取得良好的效果。这

也正是市场经济需要的最佳性格。

运用自己的理性就不要期望所有的人都理解你

美国人哈默 18 岁接管父亲的制药厂，22 岁就成为环球瞩目的大亨。其成功奥秘之一就是具有足够的冒险精神。比如他和前苏联人做生意，当时是 1921 年，苏联刚打完仗，接着年头不好闹饥荒。哈默听说列宁实行新经济政策，鼓励外商投资。当时西方世界对这个红色国家充满恐惧，没人敢问津，但哈默却跃跃欲试。他先和列宁做粮食生意，觉得列宁挺好，各取所需，哈默赚了一笔。后来他又果断地在苏联投资办企业。哈默一生商业成就为人称赞，而他在前苏联的冒险成功尤其值得称道。

还有一个故事。

有一次，美国丹维尔地方经济萧条，不少工厂和商店纷纷倒闭，被迫贱价抛售自己堆积如山的存货，价钱低到 1 美元可以买到 100 双袜子。那时，约翰·甘布士还是一家纺织厂的小技师。他马上把自己积蓄的钱用于收购低价货物，人们见到他这股傻劲，都公然嘲笑他是个蠢才！

约翰·甘布士对别人的嘲笑漠然置之，依旧收购各工厂和商店抛售的货物，并租了很大的货仓来贮货。他妻子劝说他，不要把这些别人廉价抛售的东西购入，因为他们积蓄下来的

钱数量有限，而且是准备用做子女教养费的。如果此举血本无归，那么后果便不堪设想。

对于妻子忧心忡忡的劝告,甘布士笑过后又安慰道“:三个月以后，我们就可以靠这些廉价货物发大财。”

甘布士的话似乎兑现不了。

过了十多天后,那些工厂贱价抛售也找不到买主了,便把所有存货用车运走烧掉，以此稳定市场上的物价。

太太看到别人已经在焚烧货物,不由得焦急万分,抱怨起甘布士,对妻子的抱怨,甘布士一言不发。终于,美国政府采取了紧急行动,稳定了丹维尔地方的物价,并且大力支持那里的厂商复业。这时，丹维尔地区因焚烧的货物过多，存货欠缺,物价一天天飞涨。约翰·甘布士马上把自己的库存的大量货物抛售出去，一来赚了一大笔钱，二来使市场物价得以稳定,不致暴涨不断

在他决定抛售货物时，他妻子又劝告他暂时不忙把货物出售，因为物价还在一天一天飞涨他平静地说：“是抛售的时候了,再拖延一段时间,就会后悔莫及。’果然,甘布士的存货刚刚售完，物价便跌下来。他的妻子对他的远见钦佩不已。

后来,甘布士用这笔赚来的钱,开设了五家百货商店,业务也十分发达，甘布士最终成为了全美举足轻重的商业巨子。

商场上是有风险的,但是风险并不是‘毫无道理’的存在,所以我们必须积极地观察、思考,做到成熟地运用自己的理性做出恰当的判断，并且坚决地采取行动。一旦我们主意已定,那就需要站稳脚跟,不被别人的言行所乱,必须有自己独立的看法，只有这样才能够取得最后的胜利。不必期望所有的人都理解你,那是根本不可能的,如果每个人都需要身边他人的支持而采取行动，相信最好的时机早就丢掉了！

我想要更重要的职位

我们时常用十分中庸的办法来分析遇到的事件或情景：这既是一个机遇也是一个挑战。然而，到底一件事是作为一个机遇的成分更大一些，还是作为一个挑战的成分更大一些，不同的人当然会有不同的看法。对于美国人来说，他们的目标十分明确,为了实现自己的目标,他们总是用乐观、积极的态度来看待工作生活中遇到的事情，总是将出现的事情都看做是自己展露才华的大好机会。

卡罗·道恩斯原来在一家银行工作,捧的是金饭碗,但是，他却放弃了。他认为待在银行并不能充分发挥自己的才干他来到了杜兰特公司，也就是后来名扬天下的通用汽车公司在新的工作环境中干了六个月后，道恩斯很想了解一下杜兰特对自己工作的评价，他便给杜兰特写了一封信。道恩斯在信中问了几个问题,其中最后也是最重要的问题是“:我可否在更重要的职位从事更重要的工作。”

杜兰特没有回答其他的几个问题，只对最后这个问题做了批示“:现在任命你负责监督新厂机器的安装,但不保证升迁或加薪。”

道恩斯接受了，但他的手里只有杜兰特给的一张施工图纸。杜兰特说“:你要按图施工,看你做得如何。’而道恩斯实际上从没有受过这方面的任何训练，面对那么多完全陌生的

困难，却要在短时间内完成任务，道恩斯心里清楚，一个千载难逢的机会就在眼前，如果就此退缩，可能就再也没有机遇会垂青他了。他调整好自己的心态，认真地钻研图纸，并找到相关的人员，一起做了缜密的分析和研究，很快他就搞清了工作的要点脉络，工作进行得很顺利。而且还提前一个星期完成了公司交给他的任务

在道恩斯走到杜兰 特办公室的门口，准备向他汇报工作时，却吃惊地发现紧邻杜兰特办公室的那间办公室的门牌上竟赫然写着 :卡罗 ·道恩斯总经理。

杜兰特对他说,你现在就是公司总经理了,而年薪在原来的基础上 加上个“ 0” 杜兰特说“:给你那些图纸时,我知道你是看不懂的,但是我要看你如何处理。结果我发现,你是个领导人才。你敢于直 接向我要求更高的薪水和职位，这是很不容易的。。我尤其欣赏你这一点,因为机会总是眷顾那些敢于拿出勇气主动出击的人 ”

看美国人如 何赚 钱

美国是个比较纯粹的商业化、市场化的国家,美国的商人有着丰富的经验。下面这几个小例子就充分说明了这一点。相信读完之后,除了佩服,你也一定可以从中学到很多。

美国人妙手经商案例一：美国某城 30 英里以外的山坡上有一块不毛之地,地皮的主人见地皮搁在那里没用,就把它以

需要全本请访问 www.ertongbook.com