

<<财富始于野心>>

图书基本信息

书名：<<财富始于野心>>

13位ISBN编号：9787801967343

10位ISBN编号：7801967348

出版时间：2008-5

出版时间：现代教育出版社

作者：松涛

页数：223

字数：125000

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

<<财富始于野心>>

前言

20世纪前后，在风起云涌的美国出现了两位最伟大的企业家，一位是“汽车大王”亨利·福特（Henry Ford，1863—1947），一位是“钢铁大王”安德鲁·卡耐基（Andrew Carnegie，1835—1919）。

安德鲁·卡耐基，这位身无分文的苏格兰移民家境贫穷，不得不白手起家。

他当过童工、烧过锅炉，曾在电报公司打过工。

也在匹兹堡买卖股票；但凭着超强的自信、精明强干的能力、大胆进取的精神，卡耐基在25岁左右变成百万富翁，不到30岁就经营钢铁业。

同时很快成为超群的企业精英。

1901年。

他将卡耐基钢铁公司转让给新成立的美国钢铁公司，获得3亿美元的巨额股票收入。

<<财富始于野心>>

内容概要

《时代周刊》曾这样评论：“或许，除了自由女神像外，卡耐基就是美国的象征。

”从身无分文到变成钢铁大王。

本书完整道出了卡耐基在用人、投资、管理、领导方面的成功奥秘，集结了卡耐基的人生智慧，是财富巨擘给想成功的人的忠告！

也是企业家的管理圣经！

更是能指引你走向发财之路的灯塔！

<<财富始于野心>>

书籍目录

第一章 成功的首要关键 忠告1：心中想赢，才一定能赢 忠告2：正直诚信占尽先机 忠告3：必须有感恩的心 忠告4：坚持，再坚持 忠告5：犹豫不决误大事 忠告6：放弃虚名换实利 忠告7：放弃是一种智慧第二章 打造成功者的行为习惯 忠告8：用理想描绘成功蓝图 忠告9：勤奋是成功的催化剂 忠告10：将苦难当作财富 忠告11：善于表现自己 忠告12：领会上司的意图 忠告13：果断抓住机会 忠告14：执行力决定一切第三章 培养领导力 忠告15：享受工作，不要当拼命三郎 忠告16：合作是成功的快捷方式 忠告17：用信任获得尊重和回报 忠告18：充分授权。用人不疑 忠告19：教部属捕鱼的方法 忠告20：把肩膀借给别人 忠告21：微笑是神奇的电波 忠告22：用人格魅力产生凝聚力第四章 创造财富的秘诀 忠告23：节俭能累积财富 忠告24：学习获取财富的技能 忠告25：投资是获取财富的途径 忠告26：发挥聚合的力量 忠告27：财富应该回归社会

<<财富始于野心>>

章节摘录

第一章 成功的首要关键 忠告1 心中想赢，才一定能赢 信心是成功的源头 2001年，美国当今最好的商业史作家理查德·泰德罗出版畅销书《影响历史的商业七巨头》，书中罗列美国过去一百年来最成功的七位企业家，钢铁大王卡耐基排名第一。

在泰德罗的笔下，卡耐基虽然是赫赫有名的企业家，但他的骨子里却充满冒险和变革：他有超常的自信，无论如何，他只相信自己，经验证明他这种自信是正确的。

创业之初，他认为自己有能力无限的能力和无限的前景，这种想法让他变得以自我为中心，并且支持自己获得成功。

卡耐基说过：“我想赢，我一定能赢，结果我又赢了。

”野心也好，自信心也罢，都是不断挑战自己时获得的：能坦然承认自己失败的人，才能拥有良好的自信心。

自信心是对自身能力的肯定，自信心是成功的源头。

自古以来，每个人都胸怀大志，但能成功的人为什么少之又少呢？

那是因为他们少了一种野心，也就是追求成功的野心——对自己肯定的自信。

有了自信，即可胸怀霸气，拥有成功的精神支柱，创造出无法想象的奇迹。

第一次工业革命的浪潮席卷大不列颠，而以裁缝和手工纺织为生的卡耐基一家，也因此丢了工作。

卡耐基随着家人流浪到美国，在最艰难的时候，全家每周的收入只有五美元。

对一个生活在只能获得温饱的家庭中的13岁孩子来说，任何远大的理想可能都是空谈，毕竟现实太残酷了。

他最要紧的是找到一份能填饱肚子的工作，帮助父母分忧。

于是卡耐基投入工作之中，不过他不甘平庸，从小就抱着成为百万富翁的雄心壮志，最后终于在事业上获得极大的成功。

自信方能赢得别人的信任 有自信的人，做什么事情都有自信：相信自己的能力可以达到理想的目标，就能勇敢地做自己想做的事。

如果我们把自己当作金子，我们就能发出耀眼的光芒；如果我们把自己视为泥块。

我们就将真的被人踩在脚下。

但现实生活中，许多人都认为别人拥有的幸福是不属于自己的——不是不能，是不配拥有。

他们自惭形秽，自认不能跟那些命好的人相提并论。

缺乏自信的结果是，不但自己没有胆量做事，同事和朋友也不敢信任你。

他们在开口说话以前，总是先设法探听别人的意见——若与自己的意见相同。

才敢说出来，结果只是人云亦云，丝毫没有创意。

没有自信的人在机会到来时，总是犹豫不决，想抓住又怕没把握，想放弃又不甘心，结果坐等机会白白溜走。

拿破仑在战争中曾命令手下的士兵送情报到前线。

由于没有合适的交通工具，拿破仑就把自己的战马拉了出来。

看到这匹威武雄壮的战马，士兵不禁说道：“元帅，您的坐骑太高贵了，我只是个无名小卒，根本不配使用它。

”拿破仑回答说：“在法国士兵的眼中，没有一件东西可以称得上高贵。

不要贬低自己，相信自己是最好的武士！

”听了元帅的一席话，士兵这才心惊胆战地骑上战马，赶往前线报信。

士兵缺乏自信，连马都不敢骑，但幸亏拿破仑对自己的士兵有充分自信，不然可能耽误战机。

连自己都信不过的人，怎么能得到别人的信任呢？

卡耐基在很小的时候就表现出强烈的自信心，而他的自信则帮他找到好的工作。

1849年冬天的一个晚上，卡耐基上完课回家，正准备和家人一道晚餐。

电话响了，早年移居美国的姨丈告诉父亲：匹兹堡的戴维电报公司需要一个送电报的信差。

<<财富始于野心>>

卡耐基一听，觉得机会来了！

但父亲摇摇头说：“唉，你太小了，很多字都不认识呢。”

“我行，我真的能行，不信你们让我试试。”

卡耐基表现出来的自信打动了全家人。

第二天一大早，卡耐基穿上母亲为他准备的新衣服，将皮鞋擦得油光铮亮，并在父亲的带领下来到电报公司门前。

他突然停下脚步，对父亲说：“爸爸，我想一个人单独进去面试，您就在外面等我吧！”

原来，他担心自己与父亲并排面谈时，会显得个子矮小，不能充分地表现自己。

于是，卡耐基独自一人上到二楼面试。

戴维先生先打量这个矮个头、高鼻梁的苏格兰少年，接着问道：“匹兹堡市区的街道，你熟吗？”

卡耐基语气坚定地回答：“不熟，但我保证在一个星期内熟悉匹兹堡的全部街道。”

看着戴维先生半信半疑，卡耐基又急忙说道：“我个子虽小，但比别人跑得快，这一点请您放心。”

戴维先生被小孩子一本正经的模样逗乐了，他满意地笑了笑：“周薪2.5美元，从现在起就开始上班吧！”

在求职过程中，年仅14岁的卡耐基凭着自信为自己赢得这份工作，而他的薪水更足足是全家总收入的一半！

造价值，建立自信 一个人的自信心并不是天生就有的，它和勇气、品德一样，也来自于后天的培养。

要培养自信心，首先就要为自己定下远大目标，明白知道自己要做什么，才能发掘自身潜能，发挥自己的长处；然后有计划地、果断而高效率地实践计划，不断地进行自我激励，坚持自我，持续强化自信心。

身为一名从苏格兰来的穷光蛋移民，卡耐基并不具备充分的自信，他甚至不确定自己明天有没有面包吃。

在一年多的童工生活中，少年卡耐基努力发挥勇于吃苦的长处，不断坚定自信心。

面试之前的卡耐基，坚信自己能胜任送电报的工作。

于是说服父亲，并将父亲阻拦在公司门外。

获得工作之后，他穿上宽大的绿色制服，朝着成为优秀信差的方向努力。

在短短一星期内跑遍匹兹堡的大街小巷，很快地对包括郊区道路在内的所有地方了如指掌。

在接下来的日子里，他不断激励自己努力学习，甚至悄悄地学会收发电报技术。

从信差变成了优秀的电报员。

通过不断的强化，卡耐基的自信心越来越强后，当然不会满足于做一个小小的电报员了。

由此可知，自信也好，野心也罢，都需要不断创造价值作为支撑。

没有价值，再强的自信也会慢慢泯灭，理想也渐渐成为一句大言不惭的笑话。

纳兰若曾经是一位言多于行的人，说了不少空话，结果没有干成一件事，毕业时连学位都差点没拿到，在学校也受到同学们的鄙视。

毕业后，纳兰若在求职的道路上更是吃尽苦头。

“算了，我什么都做不成。”

他垂头丧气地来到乡下的阿嬷家散心。

阿嬷得知他的情况后，就跟他说：“自小到大，我的孙子从来没输过，你一定行，肯定行的。”

纳兰若童年在阿嬷家度过，小时候的他在伙伴中是孩子头，确实有一段“辉煌的历史”。

或许是阿嬷的教育起了作用，或许是童年故事的启发。

纳兰若找到了童年的感觉，信心百倍地回到城市，他战胜自我，终于找到一份汽车销售的工作。

“你一定行，肯定行的。”

他时时铭记阿嬷的鼓励，并给自己制定目标——汽车销售大王，近期则要做到全公司销售第一。

纳兰若订阅汽车杂志，了解汽车的性能和市场，同时研究消费者，琢磨营销技巧，一个多月过去了，终于卖出第一辆汽车。

汽车销售是一个费心耗时的的工作。

<<财富始于野心>>

纳兰若是新手。

常常被同事抢走顾客。

第一个月下来，他在销售业绩表上敬陪末座，第二个月也是如此。

但是，他告诉自己：什么也不能阻止我达到目标。

虽然一次次失败，但他并没有灰心丧气。

他认为，不到最后决不能认输。

在自我激励之下，他继续专心进行汽车销售业务。

一年多的时间过去了，纳兰若终于摸索到一套独特的汽车销售方法，拥有了自己的顾客群，终于在公司年度销售排名上得到第一。

但他的业绩跟汽车销售大王相比，还差得远，但他还是信心百倍。

有了这种信心，纳兰若的目标迟早会实现。

可见，拥有自信，就可以克服消极情绪，就可以大胆设想，不失时机地寻找突破，发掘自身潜能，获得不断向目标前进的精神动力。

忠告2正直诗集占先机 正直赢得尊重和机会 安德鲁·卡耐基出生于苏格兰，外祖父是一位性情开朗、机智幽默，又具有不屈不挠精神的人：卡耐基以外祖父的名字命名，从小也以有这样的外祖父为荣。

他的外祖父是天生的雄辩家，也是一位富有才智的政治家，更是当地颇为活跃的政治领袖。

从事纺织行业的父亲虽然生活捉襟见肘，但为人处事非常正直。

少年时，卡耐基常跟随舅舅的叔叔到处参观古迹：在接触英国历史的过程中，他对骑士华莱士（William Wallace）揭竿起义的故事非常着迷，同时被其正直守信的品性深深打动——童年的教育和濡染养成卡耐基诚实正直的品质。

移民美国后，十多岁的卡耐基进入电报公司，工作一年后，由于表现优异，他被拔擢成为管理信差的监督者，在同事间开始被称为“dean”。

Dean是一般用来称呼教会的祭司长或大学的院长的，可见小小的卡耐基在信差中获得多么崇高的威望——这种威望和尊重来自于他出色的工作。

当时，美国的电报公司是很吃香的行业；每个城市都分区投递，如果投递的电报超过责任区，可向主人收取一毛钱的小费。

电报童常为这一毛钱的外快争抢这份差事，同时引起冲突。

卡耐基当上监督没几天，纷争就消失了。

原来，卡耐基规定：“小费全部放在箱内，到月底大家再平分。”

到了月底，诺言果然兑现，卡耐基按人数平分。

从不徇私舞弊。

一个延续许久的矛盾化解后，每个信差的积极性大大提高：每天早晨，大家轮流提前一个钟头到公司打扫，而卡耐基每天都提前一个钟头到达公司。

他正直的品格起了很好的带头作用。

我们从少年时代的卡耐基身上可以看见：正直表现在行为的各个方面，它是内在高尚品格的外化。

在个人的品格中，正直和诚信是一体两面：信任是他人基于你的正直而对你做出的回报。

你获得了别人的信任，就意味着你在别人的心目中是一个诚实而可靠的人。

正直要求我们必须坚持自己的原则和价值观，坦然地面对不公和错误，及时予以纠正，并将所作所为规范在道德准绳之内，绝不能抱持任何侥幸心理。

正直是人格的重要组成部分，常表现在日常决定和行为中。

没有正直的质量，很难获得同事和上司的认同，更遑论事业成功。

很多企业在用人的时候，宁可找一位才能平平但正直的人，也不用那些心怀鬼胎的能人。

因为上司需时时提防这种人，特别是涉及到管理钱财的工作；面对利益分配，同事也会对他倍加防范，小心谨慎。

无论在职场还是在生活，为人正直都是立身之本，此人也能获得信任和拥戴。

<<财富始于野心>>

作为美德的正直是什么？

那就是处事公正，为人真诚。

言行一致，表里如一，质朴敦厚，光明磊落，无私无畏。

刚正不阿。

正直的，也必然是诚实的。

正直的对立面是虚伪、奸诈、欺骗。

卡耐基的一生，无论是在电报公司工作，还是为当时美国宾夕法尼亚铁路西部管理局局长汤姆·斯考特先生工作，还是从事股票生意、管理钢铁企业，都展现正直的品行。

正直是卡耐基获得巨大成功和建立钢铁王国的支撑力量。

今天。

我们在向卡耐基先生学习的时候，可以认真思考一下，自己在正直方面还有哪些不足之处？

在面对金钱利诱的时候，你能否泰然处之；面对公司（同事）利益与自己的利益发生冲突的时候，能否做到公私分明；在面对朋友和陌生人、亲疏不同韵同事的时候，你能否公平、不分内外；在面对邪恶势力和不公平待遇的时候，你是否能刚正不阿、奋起反击；在面对部属和上级的时候，你是否都能不卑不亢？

人可以犯很多次错，但绝对不能违背正直的原则。

在一个企业组织中，正直能在不同的阶层发挥作用。

对员工来说，上司的要求是否需要我在个人的道德原则上，有所牺牲或妥协？

对经理人来说。

同事或部属的行动是否跟我的道德原则有所冲突？

身为一名优秀的上司，具备正直的人格，能避免部属去做不被接受的事，也能让部属不致做出不合正直原则的事。

上司透露给部属的机密会不会生出许多谣言？

经理人交到另一人手中的机密数据会不会被偏私地运用？

某人能托付公司的钱财、信誉或机密吗？

某人的行为是否符合经理人的指示和公司的政策？

一些似乎并不起眼的细节却反映出人性的内蕴；一个小小的失误就会让你蒙受巨大损失。

正直是一个人通往成功之路的扶梯和基石。

与人交往，待人至诚 在众多品德中，诚信也是倍受卡耐基推崇的。

他曾经说过：“与人交往，待人以至诚，才能换取真挚的友谊。

”的确，在他与人打交道的一生中，都能看到诚信的魅力。

卡耐基与汤姆·斯考特的认识源于拍发电报：刚一见面，卡耐基就打心里敬佩这位尊贵的先生。

斯考特所有的重要电报都经由卡耐基之手，无论是机密电报，还是重要电报，卡耐基从没有出半点差错，两人也因此产生友谊。

斯考特上任铁路管理局局长不久，就对运费进行调整、降低，并收购铁路运营权。

竞争者恨之入骨，纷纷指责和谩骂斯考特，但卡耐基仍一直很尊重斯考特。

待人真诚的卡耐基不久后就获得了回报。

当斯考特筹划在铁路线的终点与匹兹堡的管理公司之间，架设专用的直通电报线的计划刚刚酝酿时，他马上就想到卡耐基。

于是，卡耐基不顾原来公司的高薪挽留，毅然追随斯考特。

斯考特是真诚的，他给卡耐基每月35美元的高薪，同时负责事务所内全套电报收发装置，还负责监督公司内的会计。

斯考特和卡耐基在工作上上司与部属的关系，在生活中还是好朋友。

他们本着诚信待人的原则，相互信任，相互帮助。

从两人的交往中可以发现：诚信是相互的。

真挚的友谊从诚信的交往中获得。

不管是生活中，还是工作上，都需要诚信。

<<财富始于野心>>

同时，诚信会带来意想不到的回报。

在铁路公司里，卡耐基的一项重要工作是，每逢月底把员工的薪水送到一个叫阿尔图那的地方。铁路现场就跟码头及矿山没有什么两样，工人个个都是彪形大汉，一言不合就会大打出手，甚至动刀杀人。

卡耐基一开始搭客车去阿尔图那，但后来觉得不但单调而且危险，就改乘火车。火车上的工作人员都是同公司的员工，卡耐基与他们相处得非常愉快。有一次，他请司机教他驾驶火车，并帮助伙夫烧锅炉。

<<财富始于野心>>

编辑推荐

从身无分文到成为钢铁大王，《福布斯全球富豪排行榜人物致富之道系列？
财富始于野心：卡耐基送给渴望财富与成功的年轻人的最好礼物》完事道出卡耐基，用人、投资、管理、领导的成功奥秘。

要成功、致富，就要这么想！

从卡耐基身上学到人不患穷，而患没有野心。

《福布斯全球富豪排行榜人物致富之道系列？

财富始于野心：卡耐基送给渴望财富与成功的年轻人的最好礼物》集结了卡耐基的人生智慧，是财富巨擘给想成功的人的忠告！

也是企业家的管理圣经！

更是指引你走向发财之路的灯塔！

送给渴望财富与成功的年轻人的最好礼物！

<<财富始于野心>>

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>