

【美】约翰·皮尔庞特·摩根/著
徐世明/译

John Pierpoint Morgan's Letters

『华尔街之子』
给接班人的商业告诫

摩根家书

财富大家族的珍藏书信，抢滩创富的管理箴言


规避风险，化解挑战，高效管理时间和人脉，站在财富巨擎的肩上，构建自己的未来。

全国百佳图书出版单位
时代出版传媒股份有限公司
安徽人民出版社



John Pierpoint Morgan's letters 摩根家书

【美】约翰·皮尔庞特·摩根/著
徐世明/译

全国百佳图书出版单位
时代出版传媒股份有限公司
安徽人民出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

摩根家书 / (美) 摩根著; 徐世明译. —合肥: 安徽人民出版社, 2012.7

ISBN 978-7-212-05626-1

I. ①摩… II. ①摩… ②徐… III. ①摩根, J.P. (1837 ~ 1913) — 书信集 IV. ① K837.125.34

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2012) 第 165035 号

书名: **摩根家书**

作者: (美) 约翰·皮尔庞特·摩根

出版人: 胡正义 选题策划: 曾丽 责任编辑: 余玲 李荡

责任校对: 李荡 责任印制: 范玉洁 装帧设计: 原色设计 王艾迪

出版: 时代出版传媒股份有限公司 <http://www.press-mart.com>

安徽人民出版社 <http://www.ahpeople.com>

(合肥市政务文化新区翡翠路 1118 号出版传媒广场 8 楼

邮编: 230071)

发行: 北京时代华文书局有限公司

(北京市东城区安定门外大街 136 号皇城国际大厦 A 座 8 楼

邮编: 100011)

电话: 010-64266769; 010-64264185 转 8067 (传真)

印刷: 北京亚通印刷有限责任公司 电话: (010) 52891770

(如发现印装质量问题, 影响阅读, 请与印刷厂联系调换)

开本: 880 × 1230 1/32 印张: 7 字数: 150 千字

版次: 2012 年 9 月第 1 版 2012 年 9 月第 1 次印刷

ISBN 978-7-212-05626-1

定 价: 23.80 元

版权所有, 侵权必究

译者序

约翰·皮尔庞特·摩根(John Pierpont Morgan, 1837~1912), 后人俗称其老摩根、J.P. 摩根, 是“华尔街的拿破仑”, 他曾两度使美国经济起死回生。作为美国近代金融史上最著名的金融巨头, 老摩根一生做了太多影响巨大的事情。但最辉煌也最能体现其实力的是, 在他半退休时, 几乎以个人之力拯救了1907年的美国金融危机。他有一句至理名言: “有攀升, 就有下跌; 有过热, 就有疲软。”

摩根财团是由老摩根的父亲朱尼厄斯·斯潘塞·摩根通过继承乔治·皮博迪在伦敦创办的金融机构而逐步建立的。到19世纪80年代, J.P. 摩根正式掌权并将摩根财团总部迁到纽约。老摩根不但精通金融业务, 更是一个资产重组的高手。他主持建立了垄断全美的钢铁公司, 使其成为美国确立世界霸主的物质基础; 重组了当时美国过度发展的铁路系统, 使之重新正常运作, 而不再被指责为是一个浪费资金的行业; 对海洋运输投入大量资金与精

力，组建了一个行业卡特尔。就连美国危难之中挽救金本位制度，也被赫然记在摩根的功劳簿上。

通过一系列金融资本与工业资本的垄断结合，摩根财团建成了一个庞大的金融帝国。19世纪后期，美国几乎所有的大型融资活动都是由摩根财团牵头组织。利用股权信托方式，摩根获得了银行行业史上前所未有的商业权力。银行家不再局限于为客户提供资金和建议，而是直接进入了公司的经营领导层。金融和工业之间原有的界限被模糊到了一个危险的境地。华尔街成了美国的经济领导，而摩根就是那里高高在上的皇帝。

摩根家书是由约翰·皮尔庞德·摩根写给他儿子小约翰·皮尔庞德·摩根的32封信所组成的。这些信件被摩根家族视为贵重的藏品，里面透露了许多摩根家族创造财富的秘密和人生智慧，也影响了许多伟大的企业家。老摩根写这些信的动机是他的儿子要继承摩根家族的家族企业，老摩根藉由小摩根生活周遭的事物教他不断地学习，培养他成为企业家的能力和精神。他将他所有想对他儿子说的话，不管是父子之间的对话或者是上司对下属的对话都倾注在这32封信里面。

原著语言朴实温情，内容详实极富指导性，特别适合商业人士和青年人阅读，其中蕴含的商业智慧和做人道理值得每一个人细细品味。因译者时间和水平有限，恐未能将原作中的诸多细节之处一一展现，译文中的错误和疏漏之处在所难免，真诚欢迎广大读者批评指正。

译者

目录

Contents

译者序 / 1

第一封 迎接新挑战 / 1

第二封 成为被需要的人 / 9

第三封 企业家的资质 / 17

第四封 商业素质 / 29

第五封 学习的经济价值 / 33

第六封 人脉对事业的帮助 / 39

第七封 一生的投资 / 45

第八封 健康重于一切 / 51

第九封 有效地利用时间 / 57

第十封 不断吸取新经验 / 63

第十一封 礼貌也决定成败 / 67

- 第十二封 激励比批评有益 / 75
-
- 第十三封 如何渡过难关 / 83
-
- 第十四封 不要忽视前面的风险 / 87
-
- 第十五封 怎么看待金钱 / 93
-
- 第十六封 保持生活的平衡 / 101
-
- 第十七封 正视扩大事业的野心 / 109
-
- 第十八封 成为最优秀的领导者 / 115
-
- 第十九封 让你的演讲充满魅力 / 121
-
- 第二十封 企业精神的核心 / 127
-
- 第二十一封 如何让“批评”有价值 / 135
-
- 第二十二封 关心并尊重员工 / 141
-
- 第二十三封 解雇员工的技巧 / 147

目录 *Contents*

第二十四封 高效能管理 / 153

第二十五封 为自己理财 / 161

第二十六封 创新与突破 / 169

第二十七封 分散投资的风险 / 177

第二十八封 与银行家做朋友 / 183

第二十九封 做个守法经营的人 / 189

第三十封 掌握用人之道 / 195

第三十一封 找到人生的真谛 / 203

第三十二封 未来是你的 / 209

John Pierpont



第一封
迎接新挑战

organ

.....

一个企业的决策者要雷厉风行、速战速决，但是，要根据情况而定，尚未尝试过的生意，还是必须经过一段时间的仔细研究，基础稳固后才能进行。

.....

迎接新挑战

亲爱的小约翰：

听着，孩子，我有很多话要对你说，并且我现在对你所说的和从前的教育有所不同了。因为，从现在开始，你已不再是小孩子。你即将进入这个五光十色的社会大家庭，你将和我一起在这个看不见硝烟的战场上迎接挑战。如此，你不只是我的孩子，更重要的是我的战友、我的同事，今天是你一生中重要的一天。你20年的学校生活已经结束，我相信你已经学到了不少的理论知识，你可以正式投入到现实社会的工作行列中了，你应该感到非常高兴。虽然也有许多人并不喜欢工作，那是因为工作使他们联想到：早上必须早早起床，反复做些无聊的工作，使他们失去娱乐时间，甚至引起他们的很多身体疾病；另外，有些人却急于投入工作中，因为工作可以帮助他们实现自己的理想和抱负，于是他们希望通过工作和努力，发挥自己的才能。我希望你属于后者，更希望你不只继承我们家族富可

敌国的财富，而且创造更多。

孩子，在你进入社会之前，我对你的教育也许严厉了一些，剥夺了你的很多娱乐时间。可是，你是知道的，那是为了让你接受更多正式教育。现在你精神构造方面的骨架已经成熟，你要将过去长年努力的成果，运用到竞争残酷的真实社会中去，借以维持你的生计，确保你的地位，然后进行更大的发展。关于这点，你可以说是处于相当有利的地位，因为你很明白即将接触的事务，你渴望成为优秀的企业家。但有许多年轻人却没有你幸运，他们为了生活，为了生存而挣扎，他们不知道自己的目标在哪里；也有的人虽然选择了目标，可是却无法进入追求目标的行列中。你想过为什么吗？你和他们不同的是你有一个我这样的父亲，我可以把我多年在企业界的经验和心得无私地告诉你，把我总结的我们的祖先——从迈尔斯·摩根1636年登上美洲大陆务农开始，经过历代的刻苦经营和创造，到发展地产、金融所有的成功经验都传授给你，希望你继承我们摩根家族的传统和事业。你想，你是否比他们幸运得多？你有目标，也有工作，这就是好的开始。

这就要求从你正式踏入公司的第一天开始，必须每天准时上班，勤恳工作，先在基层磨炼以了解和学习企业运转的某个环节。因此，保持工作的纪律性很重要，试想一个连准时上班都无法做到的人，又怎么能担负重任呢？我们企业上班的时间都是一定的，而下班时间视个人的工作需要而定，具体时间由自己的工作需要来权衡。通常情况，有些公司上班的时间并没有硬性规定，如果不能接受我们公司必须准时上班的人，可以试试那些公司。我不希望跟你约好七点见面，而你八点钟才姗姗而来，就算

你是属于管理阶层，也一样必须准时上班。

在工作中，你应该常常接近那些长年为公司发展尽心尽力的同事们。我想你一定想谦虚地吸收他们的经验与管理知识吧！在这个阶段，如果你想要有所改革的话，不要操之过急，因为时机还未到。如果你对目前的做法有任何想要改变的意见（当然是指更好的方法），尽管提出问题。但是，必须注意在进行时不要太过严格。成功者不是守株待兔的人，成功者往往是一面学习一面等待适当时机的人，成功者也就是将计划思索多次，考虑各种可能发生的情况后，就能够得出一个比较周全的计划的人。倘若你真的确定公司的政策有改变的必要时，也不要急于求成（当然，紧急时则另当别论）。虽然有时候，一个企业的决策者要雷厉风行、速战速决，但是，要根据情况而定，尚未尝试过的生意，还是必须经过一段时间的仔细研究，基础稳固后才能进行。

在学校你学到的理论知识可以给你的工作以指导，但真正的工作要靠实践。在公司的工作过程里，只要你谦虚学习，你就一定能接受到优秀的指导。而我想你应该由销售部门开始学习，等你有了相当了解之后，我会安排你和客户见面，让你了解自己并且发挥推销能力。而这些客户与公司交往的时间都比你的年龄还要大，从他们那里你可以知道一些他们对公司的看法和观点，增加你对公司的认识。还要提醒你的是，在你跟客户握手之前，必须尽可能地事先了解对方，从客户的立场来说，第一印象非常重要，他只会给你一次机会。所以一开始你就必须先下点工夫，给对方留下一个好印象。否则，往后你得花费一两年或更多的时间才能重新抓住客户的心，那么你出发的脚步就不得不慢下来了。

你初入公司，必须记住多听少说。如果你想成为一个善谈的人，要先从学会做一个善于倾听的人开始。你要学会鼓励别人多谈他们自己，听取他们的建议，从而才能更客观地看待问题，作出正确的决策。过去，当我决定采用一个推销员时，我会挑两三个客户做一番试验，如果有一个客户批评“话太多”时，我就绝对不会录用这个人。其实，这个理由很简单：言多必失，与其自行暴露缺点，倒不如认真择言，因为人们往往欣赏知识丰富，却不吹嘘的人。我们的客户尤其如此。

在你与客户接洽时，要有万全的准备。必须携带公司完备的资料，同时，在心中不断地告诉自己，我们所竞争的同业更优秀，更能为客户提供满意的服务。这就要求你具有充分的勇气和自信，这样，你就能在客户面前娓娓而谈，赢得别人的好感，更能顺利地完成任务。但是，你必须注意的是：不要夸大其词，不要和别人抢着说话。要尊重对方，等他把话说完，你再提出自己的观点。

推销服务固然是工作的重点，但切切不可忘记：完善的售后服务才是更重要的，如果因为服务不周，客户对我们有怨言，并且弃我们而去，使我们要不断寻找新客户，这样一来，便毫无效率可言了。虽然找寻新客户也是我们不可或缺的行动，但在损益表上，却无法见到多少余额。所以在开发新客户的同时，也必须注重售后服务，如此才能确保公司的发展及茁壮成长。

服务是企业的生命，只有良好的服务才能使企业更有竞争力。所以要努力于客户售后服务，同时，你也必须与原料供应商方面维持良好的关系。有些原料供应商，目睹我们的售后服务后，在



羡慕我们工作效率之余，即使碰到其他的同行以降价引诱，或以暴力威胁，他们依旧不变地向我们供应原料，不会中断。当然，我也希望客户以同样的态度支持我们。

你要把刚开始工作的阶段作为锻炼和实习，不要妄断妄行。在这段时间，你应该尽量小心，但是也不要紧张到草木皆兵的地步。你要注意观察每一个新进职员，就像观察学校的新生一样。同时，注意别人也在戴着有色眼镜看你，一个小小的过失，就会给人深刻的印象。所以，你必须注意你的言行举止。也许这番话会使你害怕，但是也不必太过担心，因为“罗马不是一天造就的”。况且，我写这封信的目的，是给你些建议。

你所受的教育使你可以清楚地知道你的目标是成为一名优秀的企业家。在过去20年，我观察你成长的过程，发现你凡事不会太过强求，是个有弹性的人。但是，你是否能够发现工作的乐趣，就要看你自己了。

人的进步是靠不断地学习，不进则退。你有理想、自主、有责任感，这些会使你的工作成为生活中的快乐。但是，你也不要忘记，竞争是多方面的，30年后的企业界巨人，也在这个时候，与你一同进入真实社会，投入企业之争。

最后，我还想再说一句，未来企业界的巨人，绝不是出了社会后，便不再鞭策自己努力用功的人。他们只不过是将会用功的时间改变，在平常生活中加入适当的娱乐调剂，而夜晚及周末也成为他们用功的时间，就是这样。

由于企业的大小事都要我去拿主意，我没更多的时间陪你，你得自己去不断学习积累。每个做父亲的都希望自己的儿子能成大

器，我也一样。16世纪的诗人乔治·哈伯特（George Herbert）曾说：“一个父亲胜过百个教师。”这句话不是没有原因的。

为了获得生活的食粮，欢迎你来到真实的社会。一年之后，我希望你用最好的成绩向我汇报。成绩反馈的作用不容忽视，然而任何事情都是复杂的，我们并不排除失败的反馈作用。是的，失败会使人丧失斗志，但对一个信念坚定的人来说，失败则往往能激起更大的斗志。当然，这种激励建立在失败所造成的代价之上，管理者只能利用失败，而绝不应有意制造失败。所以，勇敢地去迎接挑战吧！

爱你的父亲

约翰·皮尔庞特·摩根



John Pierpont



第二封
成为被需要的人

organ

.....●

我最欣赏那些当上司不在时，仍然照常勤恳工作的人。这样的人如果把任务交给他，他会默默接受，而不会问愚蠢的问题。这种人不但不会被解雇，相反会有更好的发展。

.....●