

[美] 约翰·皮尔庞特·摩根 原著
徐世明 编译



Thirty-two Messages
That Morgan
Writes To Son

摩根信札

[财富巨擘给继承者的商业忠告]

这些信件是不愿公开的私人信札，是摩根家族的至宝，它透露了摩根家族创造财富的秘密和人生智慧，比摩根家族富可敌国的全部财富更加宝贵。

中国工人出版社

[美] 约翰·皮尔庞特·摩根 著
徐世明 译



Thirty-two Messages
That Morgan
Writes To A Son

摩根信札

[财富巨擘给继承者的人生忠告]



中国工人出版社
北京



图书在版编目(CIP)数据

摩根信札/(美)摩根著;徐世明译. —北京:
中国工人出版社, 2003. 7(2008. 4 重)
ISBN 978 - 7 - 5008 - 3064 - 1

I. 摩… II. ①摩…②徐… III. 摩根(1837 - 1913) - 书信
集 IV. K837. 125. 38

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2003)第 056290 号

出版发行: 中国工人出版社

地 址: 北京鼓楼外大街 45 号

邮 编: 100011

电 话: (010)62350006(总编室) 82075964(编辑室)

发行热线: (010)62033018 62005042(传真)

网 址: <http://www.wp-china.com>

经 销: 新华书店

印 刷: 北京兴鹏印刷有限公司

版 次: 2003 年 9 月第 1 版 2008 年 4 月第 2 次印刷

开 本: 168 毫米×238 毫米 1/16

字 数: 150 千字

印 张: 11.25

定 价: 25.00 元

版权所有 侵权必究

印装错误可随时退换



被《福布斯》誉为
美国有史以来最伟大的
财富思想

这些信札被外界获悉之后引起世人的广泛关注。

本书的价值就如亨利·斯塔杰所说：“比摩根家族富可敌国的全部财富更加宝贵。”

Thirty-two Messages That Morgan
Writes To Son

- 第一封 迎接挑战
- 第二封 成为被需要的人
- 第三封 企业家的资质
- 第四封 商业的品格
- 第五封 读书的经济价值
- 第六封 结交行业朋友
- 第七封 一生的投资
- 第八封 健康的资本
- 第九封 有效利用时间
- 第十封 不断汲取新经验
-
- 第十三封 如何度过暴风雨
-
- 第十五封 金钱的感觉
-

责任编辑/姚 远

投稿邮箱/haotushu@126.com

投稿电话/010-82075964

装帧设计/纸衣裳书装·孙希前
13911236075



目 录

第一封 迎接挑战 / 1

人生的第一步不仅需要勇气,而且要谦虚。初入公司必须多听少说,言多必失,与其自行暴露缺点,倒不如谨慎择言,因为人们往往欣赏知识丰富、却不吹嘘的人。

第二封 成为被需要的人 / 7

“上司”不在时,仍然照常执勤的人,如果把任务交给他,他会默默接受,不会问愚蠢的问题。这种人不会被解雇,他也不会乘机要求加薪,文明正是这种人创造的。

第三封 企业家的资质 / 13

企业家具有独立的精神、乐观的个性、弹性的思想,以兴奋、紧张、竞争为其生活食粮,即使被人打倒在地,也必然会勇敢地站起来再次战斗。

第四封 商业的品格 / 23

对企业界而言,诚实是促使成功的生命力。不诚实履行与客户间的契约,在短时间内想获得一大笔金钱的确容易,但从长远看来,那真是在奠定企业失败的基础,永远不可能成功。



第五封 读书的经济价值 / 27

有些人看的书的确不少,但几乎全是小说。这个世界上该学的事其实很多,有更多的事比看小说更有意义,不要把自己宝贵的时间,浪费在欣赏别人的白日梦上。

第六封 结交行业朋友 / 31

真正的友谊是建立在宽阔的心胸之上,能诚恳的依赖、分享、施予、享受对方的喜怒哀乐。当朋友有烦恼时,能适时地给予同情;当朋友犯错误时,能给予适当地规劝。

第七封 一生的投资 / 36

一旦婚姻投资得当,你的事业也将随之迅速地达到高峰。假如把婚姻视为儿戏,草率地决定,那么随之而来的惩罚将是离婚、精神痛苦、“存款金额的锐减”。

第八封 健康的资本 / 41

人总认为拥有健康的身体是很平常的事。事实上,人的健康是一切幸福的基础,我们能在事业上发挥自己的能力和幸福,必须幸福及健康兼具才行。

第九封 有效利用时间 / 46

时间是你自己可以握在手中的最宝贵的财富,成功的企业家都掌握了一个原则,那就是:变“闲暇”为“没闲”,也就是珍惜工作和生活中的分分秒秒,勤勤恳恳地工作。

第十封 不断汲取新经验 / 50

商业经验,无法靠别人的传授,也不能从学校中学习,唯有自己日积月累地贮存。以你本身所具备的条件、再加上经



验,一定可以成为卓越的经营者的。

第十一封 对人多付出一点 / 53

运用礼貌最大的优点就是提高属下的工作士气,以及公司的营运效率。你以客气的方式要别人做事,比以命令的方式更能获得首肯。

第十二封 激发工作热情 / 59

对于自己以什么样的方式活着,你有选择的权力。你有必要学会怎样激励自己和别人,使他确实能帮助你。当你知道什么方法能激励别人的时候,你也能用它来激励自己。

第十三封 如何度过暴风雨 / 65

开始经营事业时,一定要有大胆周全的计划,而且要强而有力地实行。用一个观念武装自己,面对事业的变幻无常,你必须做最坏的打算。

第十四封 冒险的诱惑 / 68

我们往往对于赚钱之事,可以在 30 分钟内举出所有的肯定面,却忽略它的否定面,结果造成长年的遗憾。但同时又是“不入虎穴,焉得虎子”。

第十五封 金钱的感觉 / 73

金钱有两种用途:一是从事投资,赚取利润;一是用于享乐,挥霍无度。企业家的工作是创造更大的财富,而绝不是把财富随意挥霍。

第十六封 保持生活的平衡 / 80

成功者应该是面对问题能够做理智的交谈、结交朋友、



保持身心健康、信守中庸的人,而且他们有才能、有宽阔的视野,不过却很少有人有机会得到这种恩赐。

第十七封 扩大事业的野心 / 86

为了不让一位有能力的企业家无用武之地,某种程度的野心固然是必要的;可是一旦步入贪婪的战场,再也没有比这更悲惨的事了!

第十八封 成为最优秀的领导者 / 91

领导者以果断的态度,站在同辈前头。领导者生来就具有领导能力,领导者面对失败,依然认真地实施计划,发挥自己最大的潜能,赢得最终的胜利。

第十九封 让你的演讲充满魅力 / 96

如果你在事前有充分的准备、无懈可击的草稿、丰富而详实的内容,你就可以充满自信地站在讲台前,经过一两次后,你就不会再感到紧张了。

第二十封 企业精神的精髓 / 101

企业家为了完成企业的使命,往往要支使很多员工工作,这些人也有权利要求从职务和工作中感受到幸福和快乐。因此,企业家除了促使社会繁荣外,还必须使部属满足、快乐。

第二十一封 有价值的“批评” / 107

根据多年来的观察与体会,深感有价值的“批评”大约只有10%,其他90%却掺杂了羡慕、恶意、愚笨,甚至没有礼貌的批评。所以衡量“批评”的价值,就变成很重要的课题了。



第二十二封 关心并尊重员工 / 111

称赞值得称赞的事,不费分文,但是效果却难以估计。
被赞赏的一方,因为努力受到认同而拼命工作,力求更好的表现。因此可以知道,投资赞赏将会有多么宏大的收益。

第二十三封 解雇职员的技术 / 116

无论在任何情形下,你都不要让被解雇的职员产生太多的挫折感,这点非常重要。应谨记在心的是,当你在任用职员以前,应仔细挑选,这样才能避免发生不愉快的解雇情形。

第二十四封 效率化管理 / 121

一项解决问题的最佳途径,那就是团队精神。利用团队精神,可以让员工多年的经验充分发挥出来,这是成功企业经常运用的方法。

第二十五封 看好你的钱包 / 127

把可以支用的现金带在身上,这是防止消费过剩最简便的方法。每次支付现金后,带在身上的钱便不断减少,你就会警觉,不再浪费每分钱,看紧自己的钱袋子。

第二十六封 创新与突破 / 133

创新是一种力量,幸福是在创新中诞生的。创新并不需要天才,创新只在于找出新的改进方法。任何事情成功的原因,都在于能够找出把事情做得更好的办法。

第二十七封 分散投资的风险 / 139

每当事业出现新的投资机会时,应当马上考虑到两点:
一是如果尝试新的事业,资金的运转是否充足?二是明确是



否有具备相关能力和经验的人来经营这个新事业。

第二十八封 与银行愉快地合作 / 144

你是你自己,应该充分发挥你的能力和人际关系,尤其要运用自身的资本和时间,和银行建立起密切关系。我们应该无时无刻不牢记在心的对象,那就是银行家。

第二十九封 守法经营 / 149

最难战胜的,就是恐惧心理。不要畏惧政府,政府是为了帮助我们的事业才存在的,它应该对我们有实质的帮助才对。我们选举出贤能者,是让他们做我们的喉舌。

第三十封 掌握用人之道 / 153

任何事业成功的保障,首先是为之奋斗的人必须怀有必胜的信念。每个管理者必须使其下属对从事该项工作的能力毫不怀疑,然而并不是所有的人都具有这种非常宝贵的自信心。

第三十一封 找到人生的真意 / 160

面对人生的挑战时,有选择的自由。承担一件困难的任务时,可以拒不接受,但也可以说服自己,“纵然是困难的事,我也要接受,并且一旦接受了,我就要把它做得尽善尽美。”

第三十二封 全看你的了 / 165

尽可能在自己四周安置一些优秀的人才,使那些拥有卓越的才能、丰富的经验的人,能够指导你度过各种难关。而如何运用这个无价的支援团,就全看你的了。



第1封 迎接挑战

亲爱的小约翰：

听着，孩子，我有很多话要对你说。并且，我现在对你所要说和从前的教育有所不同了。因为，从现在开始，你已经不是小孩子。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，甚至于引起他们的很多身体疾病；另外，却有些人急于投入工作中，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，并且创造更多。

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

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各个环节。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，而下班时间视各人的工作需要而定，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。我想你一定谦虚地想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改变的意见（当然是指更好的方法），尽管提出问题无妨。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。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，必须尽可能的事先了解对方，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，从而才能更客观的看待问题，做出正确的决策。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，更能顺利的完成工作。但是，你必须注意的是：不要夸大其词的谈吐，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：确实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，即使碰到有其他的同行以降价引诱，或以暴力威胁，他们依旧不变地供应我们原料，没有中断。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。在这段期间，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“罗马不是一天造成的”。况且，我写这封信的目的，是给你个建议。另外，也是将工作兴趣的追求，做个简单的叙述。

你所受的教育可以清楚知道你的目标是成为一名优秀的企业家，换句话说，你对本公司的工作具有相当的适应性。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。

人的进步是靠不断的学习，不进则退。你具有理想、自主、责任感，这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。他们只不过是將用功的时间改变，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，要靠你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！

你的父亲

约翰·皮尔庞特·摩根

人生的第一步不仅需要勇气，而且要谦虚。初入公司必须多听少说，言多必失，与其自行暴露缺点，倒不如谨慎择言，因为人们往往欣赏知识丰富、却不吹嘘的人。