



EVERYBODY'S  
LIBRARY CO., LTD.

Bertie Charles Forbes

# 福布斯 的商业哲学



(美) B.C.福布斯(Bertie Charles Forbes)

乔坤 译

HOW TO GET  
THE MOST OUT  
OF BUSINESS

商业的目的是要创造幸福  
而不仅仅是财富的堆积

如何发财赚钱，而是谈论他们追求人生真正  
另一价值角度探讨了“成功”和“幸福”的  
小小的贡献”，可谓别开生面，发人深省。  
字，或可心生重新定位人生坐标之念。



中国商业出版社



# 福布斯 的商业哲学

(美) B.C.福布斯(Bertie Charles Forbes)

乔坤 译

---

HOW TO GET  
THE MOST OUT  
OF BUSINESS

---

中国商业出版社

## 图书在版编目 (CIP) 数据

福布斯的商业哲学 / (美) 福布斯 (Forbes, B.C.) 著; 乔坤译.  
—北京: 中国商业出版社, 2010.5

ISBN 978-7-5044-6853-6

I. ①福… II. ①福…②乔… III. ①企业家—人生哲学—研究  
IV. ①B821

中国版本图书馆CIP数据核字 (2010) 第089196号

责任编辑 孙启泰

\*

中国商业出版社出版发行  
010-63180647 [www.c-book.com](http://www.c-book.com)  
(100053 北京广安门内报国寺1号)  
新华书店总店北京发行所经销  
北京明月印务有限责任公司印刷

\*

787×960毫米 16开 12.25印张 147千字  
2010年6月第1版 2010年6月第1次印刷  
定价: 23.00元

\* \* \* \*

(如有印装质量问题可更换)

版权所有 侵权必究



商业的目的是  
创造更大的幸福

## 出版者言

出版者言  
How to Get the Most Out of Business

商业社会催生了商业文化，商业文化的理念以广告、音像、书籍等为载体。如今我们的日常生活中，商业文化几乎无处不在，或理直气壮，宣扬奢侈高碳的消费，或隐晦曲折，散布金钱万能的谣传。无论这些侈谈、怪论、花样和迷彩多么令人眼花缭乱，都惟独缺少人性的底色和理想的光芒。商业文化有自己的英雄史观，一些作者告诉人们：能青史留名的，惟有商界领袖与实业大亨，是他们创造了社会的财富和人类的幸福。这是昧心，这是误导。

幸好商业文化尚有另外一面，《福布斯的商业哲学》即其中之一。此书从另一价值角度探讨了“成功”和“幸福”的含义，意在“为更人性化的商业社会做出一个小小的贡献”，别开生面，发人深省。在书中，福布斯为他采访过的商业巨头代言，不是论他们如何发财赚钱，而是谈他们追求人生真正价值与心灵快乐之道，颇具曾经沧海者现身说法的意味。福布斯毕竟不是哲学家，不是文人，而是有头脑的商业杂志主编，因此他的文章虽鲜有哲理升华，却事例丰富，文采虽不出众，却道

出了真实感悟，无疑很有价值，因为他告诉读者：

人类不是为工业而存在的，相反，工业是为人类而存在的。

仅仅以物质为傲的人暴露了他贫瘠的灵魂。

拥有财富并非真正的成功，除非财富带给你精神上的满足。

没钱我们可以快乐，但是没有朋友就没有快乐。

你的财富中最终包括你的家庭和朋友吗？难道拥有一大堆朋友不比拥有花不完的钱更令人满足吗？

这些肺腑之言是说给工商界成功者和富豪的，也是说给中产者和工薪族的，因为后两者人数更多。在这本书里，福布斯告诉人们不可安于贫穷，也不要以为做富豪有多么幸福，而不妨做个中产者。在商业社会里，贫穷不是罪过，却往往被当作罪过来惩罚；富豪不是精英，却往往被当作精英来追捧。中间层不受惩罚，也不受追捧，因此书中才说他们“灾祸最少”，并指出：“适可而止，中庸克己，健康安宁，交友娱乐，以及生活中的种种乐趣，都是中等人的福份。这种生活方式，使人平静安乐，怡然自得地过完一辈子，不受劳心劳力之苦。”当今的工作奴、职称奴、官位奴、房奴、车奴、子女奴、名牌奴和虚名奴，若能领悟这番议论，则自会大有心得，或可心生重新定位人生坐标之念。

《福布斯的商业哲学》讲的不是生财之道，而是衡量人生幸福的标准。出版者希望它能成为企业家、中产者、工薪族和追求人生真谛者的诤友。找到人生幸福的真正坐标，方能幸福社会，幸福他人，也幸福了自己。



毕竟，  
生活就是给予

## 书之由来

本书源于我与商业巨头的密切接触，旨在向人们讲述怎样从商业中获得最大的收获。

“最大”是指什么？

人们究竟想要得到什么？

最大的收获是什么？

是金钱？

是幸福？

当然！你我都渴望金钱，因为我们相信金钱会带给我们幸福。

我知道有些百万富翁、千万富翁虽然家财万贯，甚至权倾朝野，但他们的生活却并不幸福，甚至被生活所遗忘。

因为我知道有些人拥有财富的同时，也赢得了真正的成功——友谊，声誉，影响力，满足感，生活的快乐。

拥有财富并非真正的成功，除非财富带给你精神上的满足。

财富成功往往伴随着精神幻灭。

不幸的是，这些财富追求者往往等到内心开始感到痛苦时，才意识到这一点。

生活的热情，快乐，活力，趣味并非与财富成功水火不容。

跟随正确的导向，鱼与熊掌是可以兼得的。

本书着重讲述了这样的引领。

本书所汲取的例证并非来自已经消逝的过去，而是来自鲜活的现在，来自于金融界、工商界名人巨头的职业生涯和自我感悟，来自于那些苦苦挣扎的人们的经历。

生活节奏越来越快，生活压力如此之大，人们更加专注于一件事情，更加看重眼前利益，而往往容易忽略那些导向和危险信号，结果，所达到的目标却是个错误的目标，一个充满失望与苦痛的目标。

这些大可不必！

书中的篇章虽然不连贯，不系统，但每一篇都在引导那些忙碌的人们去驻足！观看！聆听！及时、有效地调整自己的航向，取得最满意的收获，走向成功，收获快乐，感染他人。

许多篇章曾在五十份报纸上和福布斯杂志中进行刊载。整编成书仅仅是一次简单的劳动，一种服务，一种关爱，为更人性化的商业社会做出的一个小小的贡献。

毕竟，生活就是给予。

**B. C. 福布斯**



# contents 目录

## 第一章 成功与幸福

1. 打造成功如同修建一座教堂 / 002
2. 工作、家庭与健康的“三角格局” / 004
3. 赢得最大的幸福 / 007
4. 哪里的人们更幸福 / 009
5. 多少悠闲? 多少工作? / 010
6. 什么是你真正想要的 / 013
7. 受工作奴役的公司总裁 / 017
8. 摩根知道朋友的价值 / 019
9. 一个被忽略了的朋友 / 022
10. 成功不等同于财富 / 023
11. 成功是什么 / 026
12. 何谓成功, 何谓失败 / 028
13. 真正成功所必备的素质 / 031
14. 欢笑和富有 / 034
15. 勇气是成功必备的素质 / 036
16. 怎样在商业游戏中取得成功 / 039



## 第二章 最佳的管理

17. 由管理人员自己决定奖金 / 044
18. 企业的关键人物 / 046
19. 这个时代更需要引领者而不是驱赶者 / 047
20. 普尔曼公司的启示 / 049
21. 销售经理和信用部经理越来越重要 / 051
22. 管理的三 M 要素 / 052
23. 确保工人稳定就业 / 054
24. 为什么我差点丢掉第一份工作 / 057
25. 使员工满意 / 058
26. 怎样成为一个受欢迎的管理者 / 061
27. 年轻的管理者和年长的管理者 / 065
28. 管理的价值 / 068
29. 林肯的领导方法 / 069
30. 员工奖励与员工董事 / 072
31. 主动加薪 / 074

## 第三章 知商规，识商性

32. 摩根给出的商业规范 / 076
33. 法雷尔的执着 / 077
34. 你有蓝带子吗 / 078
35. 三种不同类型的人 / 079
36. 美国商人的贡献 / 083
37. 工厂的最佳选址 / 085
38. 不要期望最好的结果 / 086

- 39. 繁忙说明你缺乏自我组织能力 / 088
- 40. 为什么这个人的生意失败了 / 090
- 41. 对抗与和解哪个更好 / 092
- 42. 怎样赢得公众的好感 / 094
- 43. 心肠软是缺点吗 / 097
- 44. 竞争使我们保持警惕 / 099
- 45. 权力下放 / 100
- 46. 为什么客户应被看作资本 / 102
- 47. 带来更好效益的几点建议 / 103
- 48. 商业规范 / 105
- 49. 赢得投资者的信心 / 107

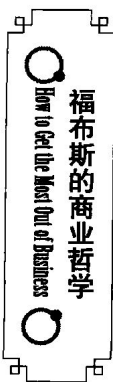
#### 第四章 无处不在的智慧

- 50. 让儿子们有自己的想法 / 110
- 51. “时间的挥霍者” / 112
- 52. 你喜欢这些羊吗 / 114
- 53. 教育员工以求更高的效益 / 115
- 54. 投资者的数量将会超过工薪族 / 117
- 55. 从工人那里赢得更好的效益 / 120
- 56. 两个割草工的故事 / 122
- 57. 从工人那里获得最好的收益 / 124
- 58. 开拓者的重大贡献 / 127
- 59. 保持冷静 / 129
- 60. 收音机的启示 / 131
- 61. 普通百姓不可教吗 / 133
- 62. 绘制一张生活的图表 / 135
- 63. 放长线钓大鱼 / 137

- 64. “您得低下头击球” / 138
- 65. 富人是怎样培养儿子的 / 139
- 66. 留出思考的时间 / 141
- 67. 波比·琼斯给我的启示 / 144
- 68. 如果你没有时间阅读商业信息 / 147

## 第五章 商业无禁区

- 69. 总裁可以成为销售员吗 / 150
- 70. 你在保卫自己的头衔吗 / 152
- 71. 激励推销员 / 154
- 72. 善待推销员 / 156
- 73. 许多赚钱的新领域 / 158
- 74. 处理不可能的事情 / 161
- 75. 你应该有多少自负 / 162
- 76. 高档品位中的商机 / 163
- 77. 乔治·贝克的模式 / 165
- 78. 墨守成规的危害 / 166
- 79. 推销员的烦恼 / 168
- 80. 商誉比实际资产更有价值 / 170
- 81. 善用广告宣传 / 172
- 82. 另辟蹊径 / 174
- 83. 这些决心也许会引起你的兴趣 / 175
- 84. 研究还是守旧 / 178
- 85. 你是占星家还是天文学家 / 180
- 86. 不畏暴风雨的银行家 / 182





## 第一章 成功与幸福

福布斯的商业哲学

How to Get the Most Out of Business

## 1. 打造成功如同修建一座教堂

很多时候，我把打造成功比作修建一座外观宏伟、内部典雅的大教堂。

这座教堂仅仅拥有精美的大门，漂亮的尖顶，神圣的天花板，尚不足以称得上是一座宏伟的教堂。这座教堂的修建需要细心缜密的构思，打地基的时候要无比小心，要精挑细选墙壁、门窗、塔楼、尖顶、屋顶的材料，邀请最好的建筑大师指导每一项工作，精心布置、装修教堂的每个角落。

成千上万块石头、木头、颜色各异的玻璃，以及成千上万个装饰品，不论大小都需要精心购买，悉心准备，完美搭配。

打造成功的事业以及成功的企业也应该如此。

成功不会一笔而成，不论某一笔是多么的浓墨重彩，成功也不会一夜而来。成功是无数次思想与行动的结合，默默无闻的努力，经验足迹的积累。

一座大教堂的成功建成和经久耐用，不仅仅取决于大家都能看到的外表，而是取决于深埋在地下的根基以及嵌入墙里的石头、水泥和砖块，取决于木材的好坏，玻璃的质量，屋顶材料的质地。

打造自我成功和企业成功也是如此。成功通常是一个漫长而艰辛

的过程,需要加倍努力,用智慧去经营那些数不清的微小事务。要知道,每一次的成功往往包含着无数次的尝试。

因此要保持耐心,只有思考、计划、埋头苦干,才能真正确保实现自己的宏伟目标。

\*\*\*

再好的理由也不能改变失败的结果。

\*\*\*

致管理者: 要么创造, 要么一无所有。

\*\*\*

## 2. 工作、家庭与健康的“三角格局”

每个人的繁忙生活中都存在着“三角格局”，那就是工作、家庭与健康之间的平衡关系。

问题在于，怎样合理分配时间，来公平地对待这三方面而不损害其他任何一方面。

绝大多数美国巨头都无法满意地解决这一问题。

在这三方面中，哪一方面经常被忽视呢？据我观察，家庭生活是最容易被忽略的方面，其次是健康。

成功人士中，很少有人会忽略他们的工作；相反，太多人会忽略工作之外的许多事情。

我可以毫不迟疑地断言，普通家庭中的幸福家庭的数量，远远多于年收入在5万到25万美元家庭中的幸福家庭。

为何如此？因为一个靠自己奋斗的人为了提升自己的社会地位，从而获得更多的收入，往往不得不长时间，甚至完全投入到工作中，即便是在晚上也会继续工作或者去搭建人际关系，频繁出差，所有这些，占据了他大部分的家庭时间。

更糟糕的是，许多在事业上声名鹊起的成功者，在思想上不再与妻子同步，妻子无法参与讨论他的活动和计划，于是二人只能各干各

的事情了。

太多所谓的成功者认为，他们无法留给家庭许多时间，他们认为把所有的时间和精力都用来赚钱，会让家庭生活更好。他们希望给妻子、孩子一个较高的社会地位，认为只有拼命工作才能实现这一点。

其次就是健康。商业企业和机构变得越来越庞大，这使得任何一个想要确保自己职务或者得到晋升的管理者必须要表现极佳才行。一个人的健康在 40 岁到 50 岁的时候，会比一生中其他任何时候都更容易受到破坏，而那些金融界、工商界中身居要职的人，通常都是 40 岁到 50 岁的人。

如果把那些刚过 50 岁就去世的高管人才罗列出来的话，那会使我们震惊。

我本人就认识到，处在这个年龄段的高管们正在透支着他们的生命。为了实现他们的宏伟目标，他们把自己的一切交给了工作，甚至牺牲了健康和家庭生活。等你告诫他们的时候，他们会说：“哦，我不像你说的那么拼命工作，而且我会在工作之后休息和放松的。”

但休息和放松永远只是一句空话。

鉴于此，那该怎么做呢？

那些忽视了家庭或者健康，甚至二者全都忽视的人，应当去反思一下什么是生活，什么才是生活中最重要的，他们的生活方式会带来什么样的后果。

世界上没有一个正常的妻子不喜欢安稳的生活，享受丈夫的陪伴，儿女们时常的探望，她们并不希望牺牲家庭的幸福和丈夫的健康，来换取富有的生活。既然如此，对于妻子来说，如果你的丈夫很忙，要多花些心思改变他的生活方式，首先让他多给家庭一点时间，其次让他不要给自己太大压力。



令人欣慰的是，越来越多肩负重任的管理者们开始参加由高级医学专家进行的定期身体检查。有一两个组织也在努力帮助他们养成这个良好的习惯。

许多工作繁忙的人反对去医院进行定期检查，他们的借口是：“当然，医生会建议我辞职休息六个月，除了慵懒、轻松愉快的休息以外，什么也不想。但是我离不开工作。”

医生们非常了解现代企业组织的情况，所以也就非常了解这些人的情况，他们知道即便开出了处方，他们也做不到，索性给出一个理想的、不可能实现的处方。

约翰·M·西多尔是《美国杂志》的编辑，几年前，当他被告知如果继续工作的话，他只能活几个月，但是，如果他停止工作的话，他至少可以活一年。西多尔选择了继续工作，结果几个月后就去世了。为此，多家报纸上曾对西多尔的决定做出了评论。

事实上，西多尔是那些靠个人奋斗的美国人的一例典型，正是周而复始、年复一年、夜以继日的工作导致了他英年早逝。

几年来，我好言相劝，请求他停止工作，休息一周。但他只专注于工作，根本没有休息的概念。直到他感到一切都无法挽回，才告诉我，也许他可以抽出一周的时间和我打高尔夫球，可惜的是没等假期到来，他就去世了。他仅仅活了49岁。

超忙族们经常告诉自己，等到自己实现了某个目标，就会好好休息放松一下，但是往往只是明日复明日，“休息”成蹉跎。

希望此文能够引起众多商业高管们——哪怕仅有几个人，去思考他们现在的生活方式，促使他们去找到平衡“三角格局”的办法。