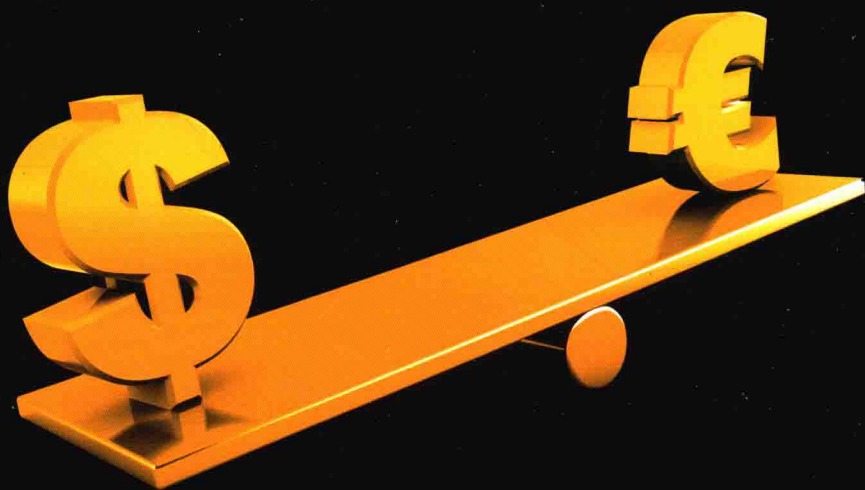


# 一切皆可投资

摩根家族传承至今一直遵守的准则

(美) 约翰·P·摩根◎著

郭艳红◎译



历代经商、包销国债、世界债主、操控美国经济……

## 约翰·P·摩根

### “华尔街的拿破仑”

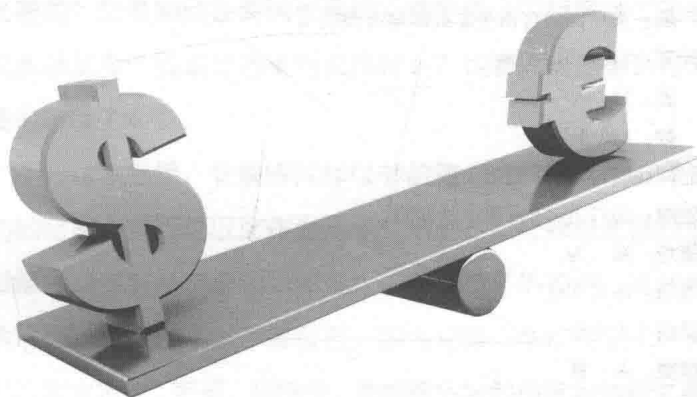
曾两度使美国经济起死回生

沈阳出版发行集团  
◎ 沈阳出版社

# 一切皆可投资

(美) 约翰·P·摩根◎著

郭艳红◎译



沈阳出版发行集团  
◎ 沈阳出版社

图书在版编目 ( CIP ) 数据

一切皆可投资 / (美) 约翰·P·摩根著 ; 郭艳红译.  
— 沈阳 : 沈阳出版社, 2017.9

ISBN 978-7-5441-8723-7

I. ①一… II. ①约… ②郭… III. ①摩根 (Morgan,  
John Pierpoint 1837-1913) — 书信集 IV.  
① K837.125.34

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2017) 第 230889 号

---

出版发行: 沈阳出版发行集团 | 沈阳出版社

(地址: 沈阳市沈河区南翰林路 10 号 邮编: 110011)

网 址: <http://www.sycbs.com>

印 刷: 大厂回族自治县彩虹印刷有限公司

幅面尺寸: 170mm×240mm

印 张: 15

字 数: 140 千字

出版时间: 2017 年 11 月第 1 版

印刷时间: 2017 年 11 月第 1 次印刷

选题策划: 郑 为

出版策划: 沐文文化

责任编辑: 王冬梅

特约编辑: 木 林

装帧设计: 仙 境

责任校对: 雨 山

责任监印: 杨 旭

---

书 号: ISBN 978-7-5441-8723-7

定 价: 39.80 元

联系电话: 024-24112447

E-mail: [sy24112447@163.com](mailto:sy24112447@163.com)

本书若有印装质量问题, 影响阅读, 请与出版社联系调换。

# 目 录

**第一封:** 1  
/ 迎接挑战

**第二封:** 7  
/ 成为被需要的人

**第三封:** 17  
/ 企业家的资质

**第四封:** 31  
/ 商业的品格

**第五封:** 37  
/ 读书的经济价值

**第六封:** 43  
/ 结交行业朋友

**第七封:** 49  
/ 一生的投资

**第八封:** 55  
/ 健康的资本

- 61      **第九封:**  
/ 有效地利用时间
- 67      **第十封:**  
/ 不断汲取经验
- 71      **第十一封:**  
/ 对他人的付出多一点儿
- 77      **第十二封:**  
/ 激发工作热情
- 85      **第十三封:**  
/ 如何度过暴风雨
- 89      **第十四封:**  
/ 冒险的诱惑
- 95      **第十五封:**  
/ 金钱的感觉
- 105     **第十六封:**  
/ 保持生活的平衡

**第十七封:** 115

/ 扩大事业的野心

**第十八封:** 123

/ 成为最优秀的领导人

**第十九封:** 131

/ 让你的演讲充满魅力

**第二十封:** 137

/ 企业精神的精髓

**第二十一封:** 145

/ 有价值的“批评”

**第二十二封:** 151

/ 关心并尊重员工

**第二十三封:** 159

/ 解雇员工的技巧

**第二十四封:** 165

/ 效率化管理

- 173      **第二十五封：**  
/ 看好你的钱包
- 181      **第二十六封：**  
/ 创新与突破
- 189      **第二十七封：**  
/ 分散投资的风险
- 195      **第二十八封：**  
/ 与银行愉快地合作
- 201      **第二十九封：**  
/ 守法经营
- 207      **第三十封：**  
/ 掌握用人之道
- 217      **第三十一封：**  
/ 找到人生的真意
- 225      **第三十二封：**  
/ 全看你的了

第一封：

迎接挑战



## 亲爱的小约翰：

听着，孩子，我有很多心里话要说给你听。我现在想要提醒你的，我对你的教育与从前要有所不同了。因为从现在起，你不再是小孩子了。你即将要加入这个五光十色的社会大家庭，同我站在一起。这是一个看不见硝烟的战场，而你我，都将会面临许许多多的挑战。这样说来，你不只是我的孩子，更是我的战友、我的同事。今天，对你来说，是人生中最重要的一天。

经过 20 年的学习，我相信你已经掌握了不少理论知识。现在，你可以正式投入到现实社会的工作中了，你应该感到万分高兴。

有很多人并不喜欢工作，那是因为他们每天早上必须早早起床，重复做着一些无聊的工作，这样的话，他们会失去很多娱乐时间，反复辛苦的劳作也有可能引起很多身体疾病；不过有些人，却急于投入到工作中，因为工作可以让他们早日实现自己的远大理想和抱负，他们迫切希望通过自己的工作和努力，更好地发挥自己的才能。我希望你属于后者，我的孩子，我更希望你能创造更多除了继承我们家族财富之外的财富。

孩子，在你进入社会之前，也许我对你的教育严格了点儿，也占据了你好多娱乐时间。但我相信你能理解，那样做是为了让你接受更多更好的教育。现在你精神方面的骨架构造基本成熟，而你目前要做的，是要将过去多年努力的成果运用到竞争激烈和残酷的现实社会中，借以维持生计，确保自己的地位，以便谋求

更多的机会和更大的发展。在这点上，你已经居于有利地位，因为你对即将接触的事务已了解透彻，你一直渴望能成为一名优秀的企业家。

但是很多年轻人却没有你幸运，他们不得不为了生活、为了生存而四处奔波，他们甚至不知道自己的目标在何方；有的人虽然有自己的目标，却只能在自己追求的目标之外徘徊。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。作为你的父亲，我可以把我多年在企业界中累积的经验和心得彻彻底底地告诉你，将从我们的祖先迈尔斯·摩根 1636 年登上美洲大陆务农开始，经过历代的艰辛经营和创造，到开拓发展地产、金融所有的成功经验都一一教授于你，希望你传承我们摩根家族的事业。你可以想一想，你是否比那些日夜四处奔波求生计的人幸运得多？你有自己的目标，也有等待着你去挖掘和开拓的工作，这就是好的开端。

那么，从你正式入职公司的第一天开始，必须每天准时上班，勤恳工作，从基层做起，在企业运作的各个环节磨炼和学习。严格地维持工作的纪律性至关重要。试想一下，一个连准时上班都做不到的人，又如何能担负重任呢？

你应该多接触那些长年为公司发展尽心尽力的同事，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，如果有改革的想法而时机还尚未成熟的话，不可操之过急。如果你对目前的做法有任何改进的意见（当然是指更好的方法），可以大胆地提出来，不用有什么顾虑。但是，有一点要注意，在操作时

不要过于苛刻。守株待兔的人做不了成功者，只有一面学习一面等待适当时机的人才能跨入成功者的行列。也就是说，要做一个能将计划反复推算，能考虑到各种可能发生的情况，能够得出一个比较周全计划的人。你若是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，紧急情况除外）。虽然有时候，一个企业的决策者要斩钉截铁、雷厉风行，但是，要根据情况而定，没有从事过的生意，还是要经过一段时间的调查和研究，有一定的基础了再着手进行。

你在学校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。在公司工作的过程中，只要你谦虚学习，就一定能接受到优秀的指导。而我觉得你应该从销售部门开始学习，等你有了一定了解之后，我会安排你和客户见面，让你了解并发挥自己的推销能力。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，增加你对公司的了解。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。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。

你刚刚踏入公司，必须记住要多用耳朵聆听而少发表言论。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，多听取他们的建议，这样才能更客观地看待问题，做出正确的决策。

在你与客户接洽时，要有万全的准备。必须携带完备的公司资料，同时，在心中不断地告诉自己，与我们竞争的同业更优秀，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，更能顺利地完成工作。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，等别人把话说完，你再提出自己的观点。推销服务固然是工作的重点，但千万不可忘记：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，使得我们必须不断地寻找新客户，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，要在客户售后服务方面努力。同时，你也必须与原料供应商维持良好的关系。当然，我也希望客户以同样的态度支持我们。

你所受的教育可以让你清楚地知道自己的目标是要成为一名优秀的企业家，换句话说，你对本公司的工作具有很强的适应性。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。

人的进步是靠不断地学习，不进则退。你有理想、有自主能力、有责任感，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，绝不是出了校园后，便不再鞭策自己努力用功的人。他们只不过是将在用功的时间稍做改变，在平常生活中加入了适当的娱乐调剂，而夜晚及周末成了他们用功的时间，就是这样。

你的父亲

约翰·皮尔庞特·摩根

第二封：

成为被需要的人

## 亲爱的小约翰：

孩子，我曾经给你说过，书籍是人类进步的阶梯，它凝结着全人类的智慧和精华，如果你善于从中汲取营养，那么在以后的人生道路上，你就会少走很多弯路。一直以来，我很欣赏一本书，现在我想把它介绍给你，这本书就是《致加西亚的信》。没错，就是那本曾经在军队中广泛流传，目前已在多个国家畅销的伟大著作，尽管这本书的字数不多，但它所包含的内容句句充满哲理，给人深刻的启迪。

当然，我相信这本书也会对你产生很大的影响。说起这本书，又使我想起了书中那位伟大的英雄——罗文。

书中讲述了这样一个故事：

美西战争爆发后，联邦政府必须与古巴的革命领导者加西亚将军取得联系。这时，问题出现了，加西亚的藏身之处非常隐秘，人们只知道他藏身在古巴山区的某个要塞里，但没有人知道具体的地点，在当时的情况下也不可能用电报或者邮件联系到他。可是找到他并和他取得联系是非常有必要的，总统需要得到他的协助。

在这种紧急情况下，众人都不知所措，有一个人突然想到了一个办法，他告诉总统：“找到加西亚也并不是不可能，让罗文去试一试吧！”

就这样，总统召见了罗文，并交给他一封致加西亚的信函，罗文用油布袋把信函封好，然后小心翼翼地把它放进上衣左胸的里侧，在整个过程中，罗文始终没有说一句话。时间过得也快，就这样，四天后，他趁着夜深人静，独自搭小船抵达古巴海岸，最终消失在丛林里。人们不知道他送信函的整个过程，只知道三个星期后，他的身影出现在另一端的海岸上，他徒步穿越敌国，成功把那封关系重大的信函送到了加西亚手中。

我想，这个故事也不需要我再多说什么了，孩子，你应该明白我想要表达的意思了吧？我想强调的是，当总统把信交给罗文时，他就接受了任务，并不曾问一句“我应该去哪里找他？”

孩子，你是爸爸的未来，我希望你向那些优秀的人学习，像故事中的罗文那样，具有坚强勇敢的精神，为了实现自己的目标，不怕艰难险阻，克服重重困难，奋不顾身，勇往直前。只有这样的人才能获得成功，为他人所敬仰。这样的人还应为其被塑造铜像，放置在每一所高校的校园里，供年轻的学子们学习和效仿。对年轻人来说，除了掌握一些必备的课本知识以外，坚韧不拔的精神和强烈的责任感也是必不可少的，唯有如此，才能在日后有所作为，闯出一片属于自己的天空。

我的小约翰，对于你的想象力，我是非常欣赏的，运用它，你可以很清晰地描绘出自己的未来。这样美好的未来该是一幅多么生动的图画啊，你对它充满向往，然后你把它当作你的奋斗目标



标。为了自己心中的理想，你会像罗文一样勇往直前，你的人生将会更加精彩。

大多数人在生活中总是表现得粗心、散漫甚至还可以说有点愚蠢，除非你利用强迫手段或金钱收买，他才会为你做事。如果没有老天爷的眷顾，恩赐给你一个好的助手，那么你一个人是很难取得成功的。而且，在他人为你做事的过程中，你会发现一些人的无能和愚笨，他们总是三心二意，你甚至会发现他们根本就没有完成大事的能力和可能性。但是，我的孩子，我知道你绝对不会甘心做这样的人，在我眼中你是很棒的，你从小就是一个具有独立精神的人，我相信你会在工作和生活中磨炼得更出色。

基于此，你不妨做个试验，你坐在办公室里，然后叫一位职员进来，你拜托他：“××先生，麻烦你去查一下百科全书，然后给我一份有关汤姆的简单介绍。”

当你给这位职员安排好任务后，你认为他会怎么做呢？我肯定他不会很简单地说一声：“好的，我马上去。”然后就开始着手了。根据我的经验，他或多或少地会带着吃惊的表情，然后向你提一些问题：

汤姆是谁？

不知您指的是哪一种百科全书？

往哪里找百科全书？

汤姆个人的详细信息您能提供给我一些吗？