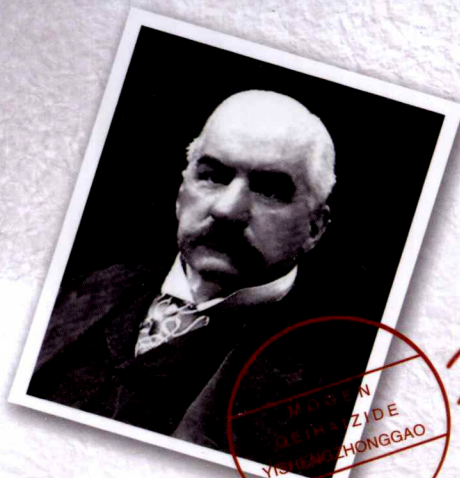


摩根

给孩子的一生忠告



雷静 著

他是金融巨子，更是一位成功的父亲
父亲的忠告就是一把金钥匙，帮你打开财富的大门

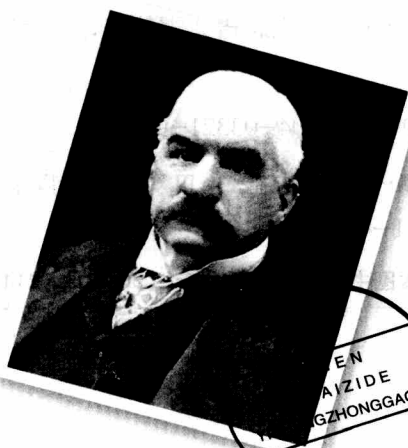


*John Pierpont
Morgan*



中国财政出版社

摩根



EN
AIZIDE
GZHONGGAO

给孩子的一生忠告

雷静 著

中国文联出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

摩根给孩子的一生忠告 / 雷静著. — 北京: 中国戏剧出版社,

2010.11

ISBN 978-7-104-03321-9

I. ①摩… II. ①雷… III. ①人生哲学—青少年读物

IV. ①B821-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2010) 第211737号

摩根给孩子的一生忠告

选题策划: 华文经典·张美娜

责任编辑: 赵成伟

责任出版: 冯志强

出版发行: 中国戏剧出版社

地 址: 北京市海淀区紫竹院路116号嘉豪国际中心A座10层

邮政编码: 100097

电 话: 010-58930221 58930237 58930238
58930239 58930240 58930241 (发行部)

传 真: 010-58930242

经 销: 全国新华书店

印 刷: 三河市祥达印装厂

开 本: 710mm×1010mm 1/16

印 张: 14

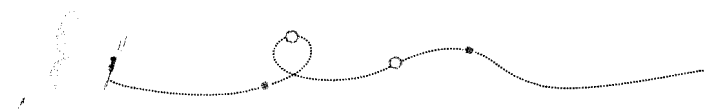
字 数: 160千字

版 次: 2011年1月 北京第1版第1次印刷

书 号: ISBN 978-7-104-03321-9

定 价: 26.80 元

版权所有 违者必究



前言

从1864年J·P·摩根（通常人们所说的摩根）的父亲朱尼厄斯·摩根接管伦敦一家商业银行，到1861年J·P·摩根在纽约建立摩根公司分支，再到小J·P·摩根分组并营运至今的摩根士丹利证券公司，摩根公司终于演绎成美国商业史上无可复制的不朽神话。

美国历史上出现过许多大型家族企业，但绝大多数强盛不过一代，唯有摩根家族，主宰过美国的经济命脉，力挽过美国的金融危机，独领风骚一百多年，至今仍然如同一棵常青之树，稳稳地屹立在华尔街23号，屹立在经济的风口浪尖，屹立在财富的巅峰，生机勃勃，风华不减。

到底是什么造就了摩根家族的神话？

说到底，任何神话都不外乎是人的神话，而人到底能够拥有多大神通，后天塑造的效果远胜先天禀赋，摩根家族的成功就在于他们恰好深谙这一秘诀。

摩根的父亲认为，“教育孩子是非常重要的，孩

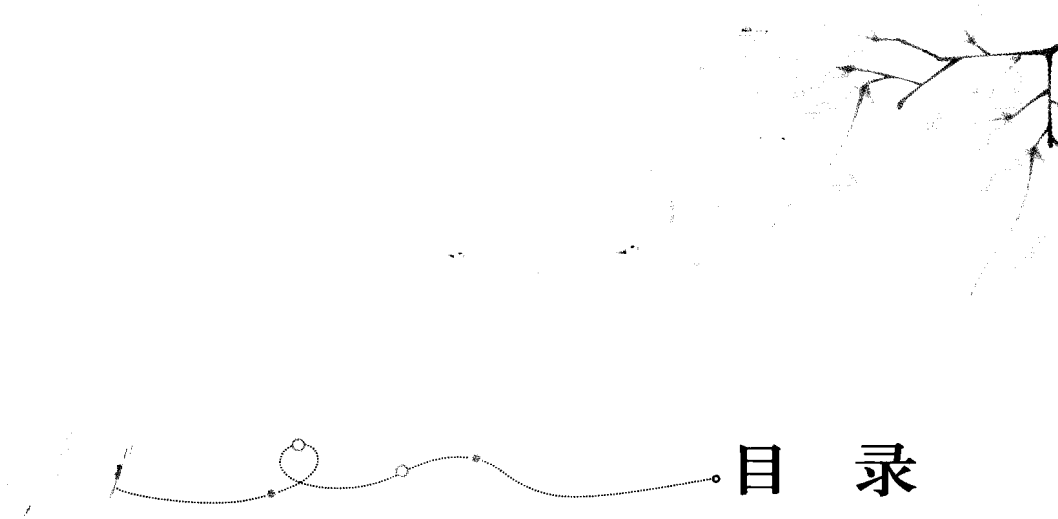
子们的将来对父母来说是祸是福，都取决于此”。他在摩根的品德修养和学校教育上投入了巨大的精力，坚持用正确的方法教育儿子。

父亲的理念被摩根一脉相承，他常常强调，一个父亲胜过一百个教师。为了教育四个子女，尤其是将独子小J·P·摩根（又名杰克）培养成合格的接班人，摩根时刻关注孩子的成长，向他们灌输正确的人生观，让他们养成健康的心态，还从学习、工作、生活的方方面面给予及时明确的指导。

摩根家族深深地意识到，细致入微地关心后代的成长，不仅一脉相传家族智慧，还能够让孩子始终沉浸于温暖而可靠的关怀中，不惧失败，全力探索成功的可能，将内在最美好的特质激发出来，引导自己走向卓越。

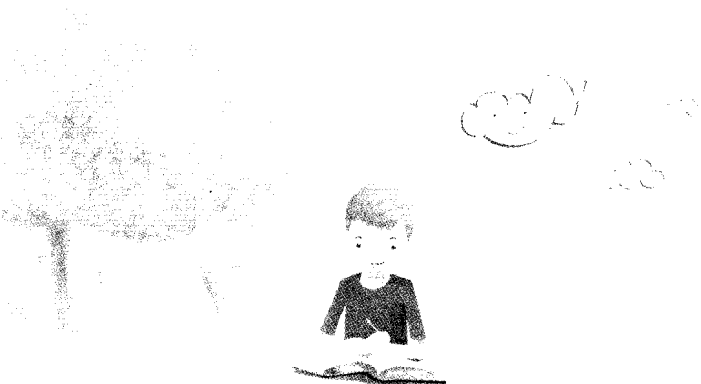
华尔街23号矗立百年的大理石建筑，无异于摩根家庭教育成功的注解，摩根对儿子的句句教诲，凝结着一个优秀家族的经验智慧，也被无数望子成龙和胸怀大志者奉为经典。

本书从摩根对儿子的教诲中，提炼出50句人生忠告，尽可能展示出一个成功者的成长要素，以飨所有胸怀梦想志存高远的人们，愿它能够成为您成功路上的路标。



目 录

- 忠告 ① 采取积极的态度，你能成为你想成为的人 /001
- 忠告 ② 热情是内心的神 /005
- 忠告 ③ 当佳肴传到面前时，要好好等待它的到来 /009
- 忠告 ④ 幸福诞生于创新之中 /014
- 忠告 ⑤ 缺乏目标，就无法体会成功的喜悦 /019
- 忠告 ⑥ 责任心越强，生活越充实 /022
- 忠告 ⑦ 坚定的信念让才能不再受限 /026
- 忠告 ⑧ 发现工作中的乐趣 /030
- 忠告 ⑨ 工作之外的兴趣也很重要 /034
- 忠告 ⑩ 成功者要有独特的想法 /039

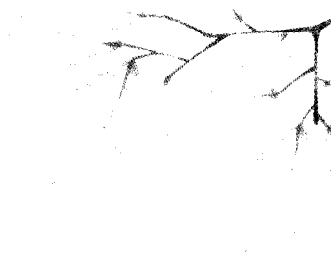


- 忠告 ⑪ 爱心脏过手腕 /043
- 忠告 ⑫ 即便遭受欺骗，也不要再用欺骗的方式补偿自己 /047
- 忠告 ⑬ 人生由一连串的“跌倒”和“爬起”组成 /051
- 忠告 ⑭ 幸福婚姻是人生重要支柱 /056
- 忠告 ⑮ 重视幸福的家庭生活 /062
- 忠告 ⑯ 无友不如己者 /066
- 忠告 ⑰ 做好小事能够塑造自我 /070
- 忠告 ⑱ 一次只处理一个问题 /074
- 忠告 ⑲ 内心的减压静室 /077
- 忠告 ⑳ 学会利用压力 /081



- 忠告 ②① 放松带来充沛活力 /085
- 忠告 ②② 成功者要具备弹性头脑 /090
- 忠告 ②③ 拥有权力也不要膨胀 /094
- 忠告 ②④ 头号人物必须具备宽广的视野 /098
- 忠告 ②⑤ 利用好时间等于延长寿命 /101
- 忠告 ②⑥ 保持生活的平衡 /106
- 忠告 ②⑦ 从大自然中获取灵感 /110
- 忠告 ②⑧ 善于倾听是社交的秘诀 /113
- 忠告 ②⑨ 礼貌的重要仅次于学识 /118
- 忠告 ③⑩ 服装能够代替主人说话 /122

- 忠告 ③① 未经深思的批评有潜在危险 /125
- 忠告 ③② 批评别人要有建设性 /129
- 忠告 ③③ 任意让小钱溜走的人留不住大钱 /133
- 忠告 ③④ 研究并模仿自己想成为的人 /136
- 忠告 ③⑤ 成功人士都是人性的洞察者 /139
- 忠告 ③⑥ 管好钱包不做月光族 /143
- 忠告 ③⑦ 有关企业家一生的事情，不必交给大众决定 /148
- 忠告 ③⑧ 企业精神是串联珠链的丝线 /152
- 忠告 ③⑨ 坚信任何事件都能解决 /156
- 忠告 ④⑩ 细节掌控大局 /162



- 忠告 ④① 缺乏经验也不能阻挠你发挥才能 /168
- 忠告 ④② 学会弥补经验的不足 /172
- 忠告 ④③ 恐惧是最大的敌人 /177
- 忠告 ④④ 拖延不会带来转机 /183
- 忠告 ④⑤ 人对行，跟对人 /187
- 忠告 ④⑥ 适当加压活化大脑 /191
- 忠告 ④⑦ 信任即是激励 /194
- 忠告 ④⑧ 养成终生学习的习惯 /198
- 忠告 ④⑨ 阅读的重要性 /201
- 忠告 ⑤⑩ 选择即自由 /207



忠告 ①

采取积极的态度，你能成为你想成为的人



对于自己以什么样的方式活着，成为什么样的人，你有选择的权力。如果你愿意付出代价，采取积极的态度，无论你过去的背景、经历和智商怎样，你都能够成为你想要成为的人。

一个与摩根交往密切的老妇人告诉传记作家琼·施特劳斯，摩根一走进屋子，“你会感觉到他身上带着什么东西，就像电一样。他倒不是那种吓人的大块头，但是他就是有那么一种庞然大物的效果，就像国王一样”。

威廉·劳伦斯，马萨诸塞州的主教则说，摩根的来访，“就像一阵大风，突然从房间里吹过”。

强大的气场从来就是强大意志力的外在流露，摩根身上的王者气概与他一生中最主要的性格特质——自信和积极，是分不开的。

或者为奴，听从命运的摆布，或者称王，主宰自己的命运。摩根曾经对儿子杰克说过：对于以什么样的方式活着，自己要有选择的权力，倘若你愿意付出代价，使用积极态度的话，你就能够成为你想成为的那种人，无论你的背景、过去的经历或智商如何。

忠告
①

采取积极的态度，
你能成为你想成为的人

001

一般人总是将自己的不幸和弱小归因于背景、经历和智商上的劣势，摩根却一把推翻了这种成见。他认为这些都不是根本上的原因，一个人的态度才是决定他走上坡路抑或下坡路的引导力量。

一个人如果认为他很优秀，有足够的条件，成为第一流的人才，自己的工作也很重要，那么他就会迈上成功之路。反之，一个人如果认为他生来是二流角色的命，认为自己的条件不足，注定失败，那么他这一辈子将很难翻身。

决定胜败的关键在于能不能进行积极的思考，而别人判断你的基础，就是你的行动，而你的行动却取决于你如何思考。

为了帮助儿子杰克养成积极向上的态度，摩根建议他时常地激励自己和别人。在摩根看来，人心都是相通的，能够激励自己的，就能够激励他人，激励他人也能够达到激励自己的效果。

摩根一再强调，一个重要的激励方法就是“暗示”。摩根博览群书，注意吸取当时的先进知识，进而与自身实践经验相印证，从而得出超越时代的真知灼见。70多年后一个名为马尔茨的心理学家提出“积极暗示”具有改变命运的作用，而70年前的摩根已经在奉行并向儿子传播这一观念。

摩根认为，采用暗示的方法，能够将个人体内的内在动力，诸如情绪、热情、习惯、冲动、愿望、信任等一一激发出来。

如何进行暗示，摩根为杰克举了一个例子。如果一个销售人员在工作中表现胆怯，那么就可以向他阐释胆怯的实质，胆怯和恐惧是人人都会有的自然现象，不必过于计较，造成心理上的压力，再告知他别人是采用什么方法克服胆怯的。

从客观的角度对胆怯进行剖析，有利于销售人员摆脱情绪困扰，进而，可以帮助他从主观上培养积极的态度，比如经常对自己说一句自我激励的话，比如每天早晨一起床就对着镜子重复地说：“我能行！我能行！我能行！”

语言是承载能量的，一再地重复就会让自己相信这一点。一个人如果总是对自己所希望的东西做出有意识的反应，积极暗示自己，他的潜意识就会产生积极的心理力量，从而驱使自己向成功的方向走去。

积极心态和消极心态会导致事情走向截然不同的两种结果，为了说明这一点，摩根给儿子讲了个故事。

有一次摩根去麻州检查工作，当地一位销售人员抱怨说，在西奥克斯出售保险单是一件不可能的事情，理由有两个，一是那儿的人是荷兰人，讲究宗派，不愿买生人的东西，二是当地几年歉收，人们的购买能力不足。

摩根没有受到这种抱怨的负面影响，反而决定第二天亲自驱车去西奥克斯推销保险单。去的路上，摩根调整着自己的心理状态，他闭着眼睛，让身体放松下来，进入沉思默想，他一再地思索用什么办法，可以同即将见面的荷兰人做成生意，而不去想为何做不成生意。

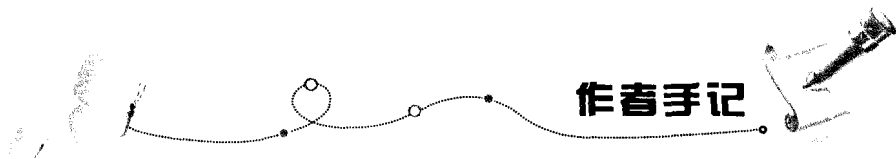
摩根想，荷兰人既然讲究宗派，必然有从众心理，如果能够将保险单推销给他们中的一个人，尤其是一个领袖人物，那么就可以轻松推销给其他人。另外，当地不是歉收吗？这说明当地人迫切需要经济收益，如果我向他们提供一种低风险的赚钱门路，他们是很有可能接受的。

念头打定，车子也停靠到了西奥克斯中心，摩根首先去当地银行，向银行打听荷兰人的实际情况，包括他们的领袖人物是谁。随后，摩根找到了这个叫迈克尔的先生，向他诚恳地讲明了来意，说清了利益上的得失。迈克尔先生思量之后，收了摩根的保险单。不消多说，更多的保险单被顺利地推销给了当地人。

一念之差，导致天地之别，导致销售人员失败和摩根成功的原因是相同的，销售人员只看到了消极的方法，自然无从找寻正确的解决方法，摩根一心着眼于积极的方面，从不可能中搜出了可能的对策。

摩根告诉儿子，无论做什么事，都要采取积极的态度，这样就能

引导出积极的对策，制造奇迹，从而获得智慧、品质、幸福、健康等比家族财富更加珍贵的东西。

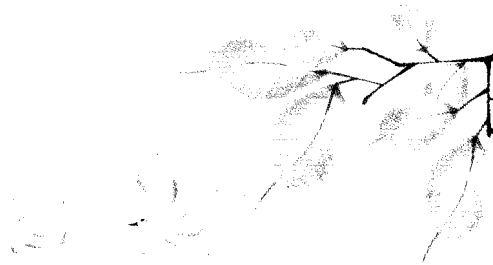


伟大的灵魂总是相通的，摩根推崇积极暗示的这种做法，在70多年后得到了心理学专家的肯定。

美国心理学家麦克斯威尔·马尔茨指出，有充分的科学依据说明，人的大脑和神经系统构成一种奇特的“目的追求机制”，这种机制就像巡航导弹一样，能够帮助人们自动击中目标。如果你总是告诉自己“我不行”，潜意识就会证明这一点。相反，如果你以暗示的方式在潜意识里设定积极的目标，潜意识就会引导你的人生际遇走向积极的方向，从而实现设定的目标。

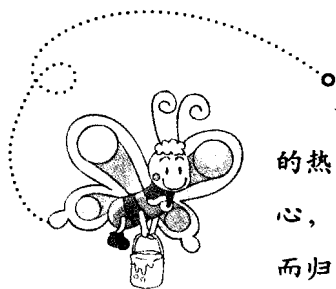
自我暗示也叫自我肯定，是对一事物进行积极有力的叙述。自我暗示可以表现为默默自语，可以大声说出来，还可以在纸上写下来。每天进行大约十分钟的自我暗示，我们就能够在潜意识里设定积极的目标，以抵消以往多年陈旧的、否定性的思维模式。

这就如摩根所说，无论你有着什么样的背景、经历和智商，只要依靠暗示，培养积极态度，你都可以化劣势为优势，得到想要的东西，成为想成为的那个人。



忠告 ②

热情是内心的神



一个人具备非常优秀的资质，却没有创造事业的热情，也不愿意帮助别人，甚至抱着不正常的猜疑心，那么他即便一家一家公司去面试，最终都会碰壁而归，知道他的人，都不会雇用他。

我欣赏的是积极向上的人，那些人勇敢地挑起生活的重担，文明就是这样的人创造的，这种人的愿望都会被人接受，无论在都市，在乡村，他都是被需要的人。

摩根喜欢看书，善于从书中汲取营养，他常常叮嘱杰克要多读书，读好书。《致加西亚的信》是摩根屡看不厌的一本书，他将此书极力推荐给杰克，并向他讲述了主人公罗文的故事。

在美西战争期间，联邦政府总统急需和古巴革命的领导者加西亚取得联系，但加西亚藏身于古巴山区，行踪隐秘，无人知其下落，邮件或电报都无从联系到他。

就在这个一筹莫展的关口，有人给总统出主意说，如果说还有人能够找到加西亚的话，这个人一定是罗文。

忠告

②

热情是内心的神

005

很快，罗文被找来了，当总统将一封致加西亚的信交他并说明原委后，罗文接过信，默默地用油布封好，塞进上衣左胸的口袋中，然后一言不发地离开了。

四天后，他乘着一只小船在夜色中抵达古巴海岸，进入莽莽丛林，徒步穿过敌国，将信成功地送到加西亚手中。三个星期后，他回到美国海岸。

摩根非常推崇罗文的行为，他甚至认为，人们应该为他塑造一座铜像，放在每一个大学的校园里，让每一个学子都以他为行为的榜样。因为对于一个年轻人而言，他们不仅需要必备的课本知识，更需要勇往直前的热忱和负责任的精神。

摩根之所以如此激赏罗文，是因为他在现实中屡屡受挫于那些做事被动的人。用摩根的话来说，如果有人需要众多的帮手共成大事，他将会对人类的无能感到惊愕，因为生活中的人大多粗心、愚昧、懒散，除非利用强迫的方式，他才愿意为你做事。

摩根建议杰克不妨试验一下，在办公室随便指着一位职员，拜托他：“麻烦你去查一下百科全书，给我一份有关克尔顿的简介。”那位职员绝不会干脆利落地回答：“好的。”尔后满脸惊讶地问几个问题，诸如“克尔顿是谁？”“您说的是哪一种百科全书？”“百科全书放在哪里？”“这种事叫查理去做好了！”“这件事很着急吗？”“我找到那本书，你自己看好吗？”如果杰克回答完这些问题，那个职员十有八九又会去找别人帮忙，要不就回来说没找到克尔顿的介绍。

这种事乍听起来很难相信，不过摩根根据以往的经验判断这种预料是不会错的。

而这样的人又能得到什么下场呢？那就是被炒鱿鱼，即便他们具备非常优秀的资质，只要不能积极主动地完成任务，就无法为老板认可。因为每一个老板，都希望留下像罗文那样卓越的、主动的人才。

积极的人会得到更好的发展机会，他们的愿望无论在哪里都会被

接受，无论在都市，在乡村，他们都是被需要的人。而消极的人沿街一家一家公司地求职，最终都会四处碰壁。成功并非偶然，它属于那些积极的、勇于挑起生活重担的人。

没有人会自找别扭，让自己的人生充满拒绝和失败，可是，为什么有的人积极主动，有的人却无法打起精神，必须依靠别人的催促，甚至在别人催促之后依然敷衍了事呢？心理学家认为，区别就是热情，积极的人具备热情，而消极的人缺少热情。

从构词上来说，热情是由希腊词根“内”和“神”组成，意为内心深处的神。

热情不是喧嚣闹腾，不是大声叫喊，热情是一种深深根植于人的内心的精神特质，由内而外，从你的眼睛、你的面孔、你的灵魂、你的整体辐射出来，振奋着你的精神，同时也会鼓舞到他人。热情由热切和自信两个部分构成，拥有热情的人会对所做的事充满兴趣，从而拥有控制事情的能力，不需督促，就能自主自觉地将事情推进到完美状态。

一个渴望成功的人，需要的不是冷漠而是热情，多一分热情，就会多一点促进力，从而多一分收获，正如爱默生曾经说过的：每一个伟大的时刻，都是热忱凯旋的时候。

热情能够将人们内心深处神奇的力量唤醒，使人散发出一种充满热度的神性的光辉，这种光辉使一个人熠熠生辉，充满魅力，并吸引和感染着他周围的人。热情的人会很自然地表达出他内心的感情，他的志向、他的兴趣、他的为人和性情都能够从他的走姿、眼神、动作中表现出来。

热情的人总是能够使人们把谈论的中心转移到他们最感兴趣的课题上，他的热情会波及他人，令他人感同身受，不由也对生活充满興味，热情的人总会令周围的人感觉和他在一起非常快乐。

热情能够产生这样一种神奇的力量，只要你拥有它，即使你有一些别的不足别人也会原谅，因为只要有热情，一切都会达成。