

世界经典家教系列丛书

# 富过三代 的秘密

—— 摩根家族教子书

FUGUO SANDAI DE MIMI

MOGEN JIAZU JIAOZISHU

田学超 陈慧颖 编

一部改变千万家庭的教育圣经  
一本造就亿万孩子的成才宝典



 中国社会出版社


国家一级出版社·全国百佳图书出版单位

世界经典家教系列丛书

# 富过三代的秘密

## ——摩根家族教子书

田学超 陈慧颖 编

 中国社会出版社

国家一级出版社·全国百佳图书出版单位

图书在版编目 (CIP) 数据

富过三代的秘密：摩根家族教子书 / 田学超，  
陈慧颖编. —北京：中国社会出版社，2016. 10  
(世界经典家教系列丛书)

ISBN 978 - 7 - 5087 - 5469 - 7

I. ①富… II. ①田… ②陈… III. ①家庭教育  
IV. ①G78

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2016) 第 248966 号

---

书 名：富过三代的秘密——摩根家族教子书  
编 者：田学超 陈慧颖

---

出 版 人：浦善新  
终 审 人：李 浩  
责任编辑：牟 洁

责任校对：陈 蔚

---

出版发行：中国社会出版社 邮政编码：100032

通联方法：北京市西城区二龙路甲 33 号

电 话：编辑室：(010) 58124838

邮购部：(010) 58124848

销售部：(010) 58124845

传 真：(010) 58124856

网 址：[www.shcbs.com.cn](http://www.shcbs.com.cn)

[shcbs.mca.gov.cn](http://shcbs.mca.gov.cn)

经 销：各地新华书店



中国社会出版社天猫旗舰店

---

印刷装订：中国电影出版社印刷厂

开 本：170mm × 240mm 1/16

印 张：11.25

字 数：180 千字

版 次：2016 年 12 月第 1 版

印 次：2016 年 12 月第 1 次印刷

定 价：45.00 元



中国社会出版社微信公众号

# 前 言

家庭教育、学校教育、社会教育是一个人成长和成才所需经历的三大教育。在这三大教育中，家庭教育首当其冲，尤为重要。如果，把一个人的成长和成才比作一棵树，那么，家庭教育就是树根，学校教育就是树干，社会教育就是树冠。家庭教育不光是学校教育和社会教育的根基，也是它们的支撑和保障。

家庭是孩子的第一所学校，也是他的终身学校；父母是孩子的第一任教师，也是他的终身教师。

如何教育好自己的孩子？这是当今父母所遇到的一个难题。

今天，不管是70后、80后还是90后，作为父母，我们遇上了历史上从来没有过的一段特殊的时期：科学技术的迅猛发展、传统观念的断层裂变、贫富差异的日益分化、互联网的深入影响、快节奏的生活方式、多元化的社交网络、信息爆炸的碎片化、人口迁移的多样性、教育资源的差异化……从计划经济时代到市场经济时代，从独生子女一代到放开二胎……无不深深影响着我们每一个家长对孩子的教育，关系孩子未来一生的成长。

今天，家庭教育已面临着前所未有的挑战，比历史的任何时期，都更受家长的关注和重视。

没有教育不好的孩子，只有不懂教育孩子的父母。不同的父母，不同的家庭教育环境，不同的教育方法和理念，教育出来的孩子截然不同。

懂教育的父母，可以成就孩子的一生；而不懂教育的父母，则可能毁了孩子的一生。

家庭教育成败的关键不是孩子而是父母，所以教育孩子应从父母抓起。

基于此，为了让新生代父母能真正成为孩子的第一位老师，完全掌握好的教育方法和理念，我们特从浩如烟海的世界家庭教育经典名著的历史长河中精心编著了这套“世界经典家教系列丛书”。这套书精心遴选了经过岁月的洗礼和时间的考验，结合前人的经验和后人的印证，已被后世所公认的家教经典：《学会与孩子对话——查斯特菲尔德给儿子的忠告》《培养天才的传世秘籍——卡尔·威特的教育》《打开孩子的财富之门——洛克菲勒教子书》《和孩子一起找到学习的乐趣——斯宾塞的快乐教育》《孩子也是父母最好的老师——斯托夫人自然教子书》《扮演好你在孩子眼中的角色——罗斯福教子书》《家庭是孩子最好的学校——约翰·洛克的家庭教育》《发掘孩子身上的巨大潜能——哈佛名人教子书》《走进孩子心灵的捷径——蒙台梭利育儿全书》《富过三代的秘密——摩根家族教子书》。

这套享誉全球的世界家教经典读物，揭开了孩子成长发展的奥秘，堪称改变和影响了全世界孩子成长的教育圣经。

这是一套值得每位父母收藏的家教经典，涵盖了孩子在成长和成才过程中的各个方面：包含健康的体魄、健全的人格、高尚的品性、良好的学习方法、完美的人际交往、个性的独立、能力的提升、财富的获取、情感的经营，以及日后婚姻、家庭、生活、事业等方方面面。

一套十本，每本书分别着重从不同的角度和方面来阐述对孩子的教育。这里的每本书可以分别独立，十本书又互成一体，全方面、全方位来帮助家长更好地教育孩子。

这套经典家教读物，影响深远，涵盖古今，气势恢宏，弥补了当前国内全面系统、深入细致、权威有力介绍世界家庭教育名著的空白，且有着其独有的魅力与特色：其一，这是一套推动西方教育革新，影响全世界几

代人成长，历经数百年而不衰的教育精华，所选的每一本都是经典中的经典，权威中的权威；其二，每一部作品，结合当前的教育，使影响世界教育进程的大家作品与时下父母的教子需求完美结合；其三，深入浅出，通俗易懂，让高高在上的教育论著走下神坛，成为最接地气的家教读物；其四，没有干瘪的说教，不是枯燥的论述，而是案例丰富，故事生动，可读性强，借鉴性大，实用性强，启发性大……

这是一个教育最好的时代，这也是一个教育最坏的时代。谁能抓住孩子教育的黄金时代，谁就能给孩子创造一个美好的未来。

希望每一个孩子都能健康成长、快乐成才；希望每一个父母都能教子有方、助子成才。

希望把这套家教读物送给每一位已为父母和即将为父母的人，还有每一位教育工作者和每一所图书馆。

给孩子最好的礼物，莫过于给孩子最好的教育。

给孩子最好的教育，从此书开始吧……

谨以为记。

田学超

2016年5月20日于武汉

# 目录



## 摩根的智慧人生……1

第一封信 勇敢走向看不见硝烟的战场……1

第二封信 做“给加西亚送信”的人……7

第三封信 人性观察者的素质……13

第四封信 诚实，成功的一道曙光……23

第五封信 阅读，丰富你的人生……26

第六封信 知己是你最大的财富……29

第七封信 经营好你的婚姻……33

第八封信 让压力成为动力……37

第九封信 生命，由时间累积……41

第十封信 寂静地倾听小鸟歌唱……45

第十一封信 “礼貌”之矛……48

第十二封信 积极，让你走向成功……53

第十三封信 坦然面对暴风雨……59

第十四封信 理智面对冒险的诱惑……62

第十五封信 别让金钱从你身边随意溜走……67

- 第十六封信 回顾昨日，掌握明天……73
- 第十七封信 警惕你的野心……78
- 第十八封信 做个成功的领导者……82
- 第十九封信 让你的演讲魅力四射……86
- 第二十封信 谦虚谨慎，日省吾身……91
- 第二十一封信 批评的应对之道……96
- 第二十二封信 关心、尊重与包容……100
- 第二十三封信 困难，一点儿也不可怕……105
- 第二十四封信 团队精神，是每次成功的关键……110
- 第二十五封信 管好你的钱包……115
- 第二十六封信 创新，快乐的生活……120
- 第二十七封信 做成功的掌舵手……125
- 第二十八封信 不打无准备之仗……129
- 第二十九封信 不要畏惧！……133
- 第三十封信 必胜的信念……137
- 第三十一封信 成就感，让你感到更幸福……143
- 第三十二封信 未来，它只属于你……148

## 第一封信 勇敢走向看不见硝烟的战场

亲爱的小约翰：

听着，孩子，我有很多想法要告诉你，但是现在我要对你说的话，和我以前曾经对你说的话，是完全不同的。因为在我看来，你现在已经不是小孩子了。你很快就要踏入一个琳琅满目的社会大家庭，你即将和我一同并肩作战，共同面对这个虽然看不见硝烟但其残酷性一点儿也不亚于有硝烟的战场。因为你不仅仅是我的孩子，更重要的是，你还是我的战友、我的同事。今天，对于你来说，应该是你一生中一个特别要记住的非常重要的日子。20年过去了，你在学校的生活已经宣告结束，我想你应该已经接受了不少的理论知识，你应该有资格可以正式投入到现实社会的工作行列中去了，我想你一定会感到十分的高兴吧。现在有很多人不太喜欢自己的工作，那是因为一旦参加了工作，就可能去面对这样一些实际的问题：早上必须要很早就起床，成天都是反复做一些枯燥无味的工作，同时也会因此失去很多娱乐和玩耍的时间，严重的，甚至会引起身体上的某些疾病。可是换个角度来看，我们就会看到有很多人却急于投身到这样的工作中，因为他们觉得只有工作才可以帮他们实现自己的理想和愿望，所以他们都希望能通过自己在工作方面的努力，去发挥自己的能力和能力。我当然希望你是属于后者，更希望你不仅仅只继承我们家族数之不尽的财富，更希望你能创造出更多的财富。

亲爱的孩子，在你走向现实社会之前，我对你的管教可能是严厉了一

些，我的严厉可能让你失去了很多玩乐的时间。可是，我想你应该懂得，我只是想让你可以接受到更多正式的教育。现在，你在精神方面的框架已经基本上成型，你要将过去那么多年的努力学到的理论知识运用到竞争十分残酷的现实社会中去，首先要用来维持你的生计，还要保证你的地位，然后你就可以向更大更高的层面发展进发了。对于这一点，你有着非常大的优势，因为你将要接触的一些事务，对于你来说已经是非常明白的了，你也很渴望能早日成为一名优秀的企业家。

可是现在有很多年轻人却不可能有你这样的幸运，他们仅仅是为了生活或者能生存下去而苦苦挣扎，他们甚至搞不清楚自己的目标究竟在哪里；也有一些人虽然选择了自己奋斗的目标，可是却没有办法进入到去追求目标的队伍中去。你有没有想过一切都是为什么吗？其实，你和那些人的不同点就在于，你拥有我这样的一个父亲。作为一个父亲，我可以把我这么多年在企业界获得的经验和心得毫无保留并无半点儿私心地全部告诉你，我要把我总结出来的我们的祖先——从迈尔斯·摩根 1636 年登上美洲大陆经营农业开始，经过了一代又一代努力的经营和创造，到发展地产、金融所有的成功经验全都无私地告诉你，希望你可以继承并发展我们摩根家族的传统和事业。你想想看，你是不是比那些人都幸运多了？你拥有明确的目标，也拥有很好的工作，这就是个好的开始。

所以，从你进入公司的第一天开始，你就必须要做到每天准时上班，勤勤恳恳地对待你的工作。首先，你要从基层开始磨炼自己，这样你才可以清楚地了解企业运转的每一个环节。因此，保持工作时的纪律性，这是非常重要的。你想想看，如果一个人连按时上班都做不到，他怎么可能承担起重任呢？在我们企业，上班的时间都是固定的，而下班的时间就要按照每个人工作的不同和需要来决定，具体地说，就是要按自己的工作需要来衡量。一般的情况下，有一些公司对于上班的时间并没有硬性的规定。所以，如果一个人没有办法接受我们公司必须按时上班规定的规定，他可以去尝试那些对这方面没硬性规定的公司。我不希望跟你约好在 7 点钟见面，可是你却在 8 点钟才匆匆赶来，即使你是属于管理阶层，也必须在规

定的时间准点到公司上班。

在工作中，你必须多多接触那些长时间为公司尽心尽职工作的同事。你一定能够谦虚地吸取他们的经验和管理方面的知识吧！在这个阶段，如果你想要有所改变的话，不要太着急，因为时机还没有成熟。如果你对现在的某些做法有什么想要改革的意见——我指的是比现在更好的方法——你尽管大胆地提出来。可是，一定要注意在进行的时候不要太严格了。成功者不可能是等着天上掉馅饼的人，成功者往往是边学习边等待着合适时机的人。成功者也必将是这样一种人：他们会将一个计划反复思考很多次，考虑到各种也许会发生的意外情况后，然后得到一个较为周全的计划。如果你确定公司的某些政策必须要改变时，也不要急于求成——当然，紧急情况除外。虽然有的时候，一个企业的决策者要有果断、速战速决的作风，可是，这是需要根据情况来决定的。对于那些还没尝试过的生意，一定要经过一段时间的仔细研究，基础牢固之后才可以进行。

你在学校学到的理论知识虽然可以指导你的工作，可是真正的工作还是得靠实践。在公司的工作过程之中，只要你能够谦虚地向别人学习，你就一定可以接受到很好的指导。而我认为你现在应该先从销售部门学起，等你对工作有了一定的了解之后，我就会开始安排你与客户见面，让你更了解自己的特点并发挥你的推销方面的才能。你要明白这一点，这些客户和我们公司交往的时间，都是比你的年龄还要大的。所以，你也可以从他们那里知道一些对于我们公司的想法和观点，这些是可以增长你对公司的认识的。

我还得提醒你的是，在你与客户握手之前，你必须尽可能地了解对方，从客户的立场来看，第一印象是非常重要的，而他们却只会给你一次机会。所以，从一开始你就必须要下点功夫，给对方留下一个良好的印象。否则，以后你就可能得多花一两年甚至是更多的时间才能抓住客户的心，那么你出发的速度就不得不慢了下来了。

你刚刚进入公司，一定要记住多听少说。如果你想成为一个健谈的

人，就得先学会成为一个善于倾听的人。你要学会鼓励别人多谈谈他自己，多听取他们的建议，这样才能更客观地看待问题，才能作出一个正确的决定。

从前，在我决定是否录取一个推销员的时候，我会挑两三个客户做一次实验，要是有一个客户批评他的“话太多”时，我就绝对不会录用这个人。其实，这个道理非常简单：言多必失，与其你自己暴露缺点，倒不如你认真想想你要说的话，因为人们往往欣赏那些知识渊博，但却从不吹嘘并且很谦虚的人。我们的客户同样是如此。

在和客户打交道的时候，你要做好充分的准备。必须要带好公司的完整的资料，同时，你也要在心中不断提醒自己，和我们竞争的同行比我更优秀，更能给客户 provide 令人满意的服务。这就要求你对于自己要拥有足够的勇气和自信，这样，你就能在客户面前娓娓而谈，得到对方的好感，就可以顺利地完成工作。可是，你千万要注意的是：不要夸大事实，也不要抢着和别人说话。要学会尊重对方，等他把话说完了你再提出自己的观点。

推销工作虽然是一项很重要的工作点，但一定要记住：完备的售后服务才是更重要的事。如果因为我们服务不周到，让客户对我们产生了怨言，并且因此而离开我们，让我们需要不断地找寻新的客户，如果是这样的话，便一点效率都没有了。虽然我们也一定会寻找到新的客户，但在损益表上，却没办法看到有多少余额。所以在找寻新客户的同时，也一定要注意到售后服务，这样才能保证公司的发展和快速成长。

服务是企业的生命，只有做到良好的服务才能让企业更具有竞争力。所以一定要在售后服务上更加努力，同时，你也必须和原料供应商之间保持良好的关系。有些原料供应商，在看到我们良好的售后服务之后，不仅仅只是羡慕我们的工作效率，即使有其他的同行用降价甚至是暴力等手段威胁他们的时候，他们还是会坚定不移地向我们提供原料，更不会终止合同。当然，我也希望我们的客户可以用同样的态度来对我们。

你要把刚开始做的工作的这一个阶段当作你的锻炼和实习，不要独断妄行地作出轻率的决定。在这段时间里，你应当尽可能地小心，但也不要紧张到草木皆兵似的把每个人都当作敌人。你要注意观察每一个新进来的职员，就像你在学校时观察新来的学生一样。同时，要想到别人也在戴着有色眼镜看你，一个细微的错误，就会让别人留下深刻的印象。所以，你一定要注意你的言谈举止。我的这番话可能会让你觉得害怕，可是你也不要太担心，毕竟“罗马不是一天就造就的”。更何况，我写这封信的目的，只是想给你点建议。

你所受到的教育能让你清楚地知道你的目标，就是要成为一个优秀的企业家。在过去的20年里，我一直在观察着你成长的过程，发现你对任何事都不会太强求，是个松弛有弹性的人。可是，你能不能发现工作的乐趣呢，这就得看你自己的了。

人都是在不断地学习中进步，不进则退。你有理想、自主、有责任感，这些都能让你知道工作可以成为你人生中的乐趣。可是，你也不要忘记，竞争是多方面的，30年后的企业界的巨人，在现在，也是和你一同进入社会，投身企业之争的。

最后，我还想再说一句，未来的企业界的巨人，肯定不会是在走出社会之后，就不再鞭策自己继续用功努力的人。他们只不过是改变了用功的时间，他们只是偶尔用娱乐来调剂日常的生活，然而夜晚和周末也都成为他们用功努力的时间，就是这样。

由于企业的大事小事都需要我去拿主意，所以我没有更多的时间来陪伴你，你必须要自己不断地去学习积累。每一个做父亲的都希望自己的儿子可以成为人中之龙，我同样也不例外。16世纪的诗人乔治·哈伯特曾经说过：“一个父亲胜过一百个老师。”这句话是很有道理的。

为了获得生活的食粮，现在你就得走向现实的社会。一年后，我希望你用你最好的成绩来向我汇报。成绩反馈的作用是不能够被忽视的。然而任何事都是复杂的，我们并不排除失败的反馈作用。是的，失败会使人失去斗志，可是对于一个意志力坚定的人来说，失败却可以激励起更大的斗

志。当然，这种激励是以失败所造成的代价为基础的，管理者只能将失败作为垫脚石，绝不要去制造失败。

勇敢地去迎接挑战吧！

你的父亲  
约翰·皮尔庞特·摩根

## 第二封信 做“给加西亚送信”的人

亲爱的小约翰：

读书吧，一定要善于从书本中汲取营养。书籍，这是前人智慧的结晶，它可以让你少犯错误。你要多多读书，一定得多看那些好书。现在，我想介绍给你读一本书，我很喜欢的一本书，就是《致加西亚的信》。这本书，虽然字数不是太多，可是在这本书里，却包含了很多重要的启示，给人以力量。因此它也曾经在军队中被广泛地传阅。到目前为止，这本书已经被翻译成很多国家的文字。

我相信，这本书对于你来说也一定有很大的意义。每一次提起这本书，我总是会想到书中那个了不起的人——罗文。

这本书，记载了这样的一个故事：

在美西战争爆发的时候，联邦政府总统，必须要立即和古巴革命的领导者加西亚取得联系。可是呢，加西亚却藏身在古巴山区的某一个要塞里，没有人知道他的确切的地点。当然，用邮件或者是电报的方法传达消息也是不可取的办法。可是总统现在却要得到他的帮助，而且是十万火急。

在这样的一个紧急情况下，有什么好办法呢？有一个人这样告诉总统：“如果还有一个人可以找到加西亚的话，那绝对只有罗文！”

于是，罗文被召到总统身边来了。总统交给他一封信，一封给加西亚

的信。这个名叫“罗文”的人，接过了那封信，用纸袋封好，然后，塞进上衣左口袋的里侧装好。从头到尾，他都没说一句话。四天后，罗文趁着夜色，乘着小船抵达了古巴海岸，然后就消失在丛林里。他徒步穿过敌人占领区，成功地将那封信送到了，三个星期后，他又在另一端的海岸出现。

这个故事，我也没必要再多说了，我想强调的是，当总统把那封信交给罗文时，罗文默默地接受了它，他完全没有问一句“他在哪儿？”这类话。

我希望，你应该向优秀的榜样学习，就像罗文那样的人，这种人具有坚忍不拔的毅力，为了目标，可以克服一切困难，勇敢地一直向前。因为，只有这样的人才能成功，才能成为被人尊敬的人。我们应该为罗文铸造铜像，把他放在每一所大学里，让他成为学生们的榜样。对于一个年轻人来说，他需要的，不仅仅是必备的课本知识，还必须要有勇往直前的精神和责任感，只有这样，才能像罗文一样，迅速地行动起来，并圆满地完成任务，才可以把给加西亚的信送达。

只要你拥有最基本的想象力，你就可以清楚地描绘出自己的将来，并且满怀希望地去憧憬它。一旦一个美丽而又充满希望的未来，被你当作“认真”的主要目标，然后像罗文那样，为了它不断地去奋斗，不懈地去努力，那么，结果就是你的愿望会如你所愿。

在现实生活中，大部分的人都是粗心、愚昧、自由散漫的，如果不采取强迫的方式，或者靠利益收买，他们才不会为你做事。或者，是你的运气够好，老天爷眷顾你，给你恩赐一个天使般的助手，否则，谁都很难有成功的希望。

如果一个人想要完成一件大事又需要很多的人手，那他一定会惊讶于人类怎么尽是无能之辈，因为，他的人手做起事来总也做不到一心一意，既没有完成大事的能力也没有干大事的希望。可是，我觉得你一定不会是这样的人，我相信，生活和工作一定会把你磨炼得更加优秀。

为此，你可以去试试看，你到你的办公室去，试着叫几位员工过来，然后随便指着其中一个，对他说：“麻烦你去查一下百科全书，给我一份关于科尔顿的简单介绍好吗？”

你觉得那名员工一定会回答：“好的。”然后便马上开始行动起来，是吗？我想，他一定不会这样做！他一定会露出满脸的惊讶，然后问你一大堆类似如下的问题：

科尔顿是哪一位？

您指的是哪一种百科全书？

百科全书放在哪里？

这种事可以叫查理去做吗？

他是哪个年代的人？

这件事你很急吗？

我找到那本书后，您自己看行不行？

您想知道他的什么情况？

当你回答了他的这些问题之后，那个员工很有可能会去请教其他的员工，或者让别人帮他找一下有关科尔顿的资料。或者，他干脆会回来告诉你，没找到科尔顿。也许，我的估计会是错的，不过，依照我的经验来说，我相信我是不会错的。

如果你聪明一点的话，你会专门告诉那个员工，科尔顿的第一个字母是K不是C，如果真是这样的话，你还不如直接对他这么说：“算了，我自己来找吧！”因为这样经常可以见到的是缺少自主、愚昧和软弱的性格的人，所以真正的“罗文”，一直都没有出现。一个自私的人，你能指望他为了所有员工的利益而付出更多的努力吗？

也许，你需要一个十分有力的助手，他可以替你执行更加严厉的工作，因为经常要在周末加班一直到晚上。你那位或许是类似于副董事长的助手，他手上的木棍不仅仅能够驱除夜晚的魔鬼，还可以让员工们老老实