

<<摩根家书>>

图书基本信息

书名：<<摩根家书>>

13位ISBN编号：9787212056261

10位ISBN编号：721205626X

出版时间：2012-9

出版时间：安徽人民出版社

作者：约翰·皮尔庞特·摩根

页数：215

字数：150000

译者：徐世明

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

## &lt;&lt;摩根家书&gt;&gt;

## 前言

约翰·皮尔庞特·摩根，后人俗称其老摩根、J.P. 摩根，是“华尔街的拿破仑”，他曾两度使美国经济起死回生。

作为美国近代金融史上最著名的金融巨头，老摩根一生做了太多影响巨大的事情。

但最辉煌也最能体现其实力的是，在他半退休时，几乎以个人之力拯救了1907年的美国金融危机三-他有一句至理名言：“有攀升，就有下跌；有过热，就有疲软。

” 摩根财团是由老摩根的父亲朱尼厄斯·斯潘塞、·摩根通过继承乔治·皮博迪在伦敦创办的金融机构而逐步建立的。

到19世纪80年代，J.P. 摩根正式掌权并将摩根财团总部迁到纽约。

老摩根不但精通金融业务，更是一个资产重组的高手。

他主持建立了垄断全美的钢铁公司，使其成为美国确立世界霸主的物质基础；重组了当时美国过度发展的铁路系统，使之重新正常运作，而不再被指责为是一个浪费资金的行业；对海洋运输投入大量资金与精力，组建了一个行业卡特尔。

就连美国危难之中挽救金本位制度，也被赫然记在摩根的功劳簿上。

通过一系列金融资本与工业资本的垄断结合，摩根财团建成了一个庞大的金融帝国。

19世纪后期，美国几乎所有的大型融资活动都是由摩根财团牵头组织。

利用股权信托方式，摩根获得了银行业史上前所未有的商业权力。

银行家不再局限于为客户提供资金和建议，而是直接进入了公司的经营领导层。

金融和工业之间原有的界限被模糊到了一个危险的境地。

华尔街成了美国的经济领导，而摩根就是那里高高在上的皇帝。

摩根家书是由约翰·皮尔庞德·摩根写给他儿子小约翰·皮尔庞德·摩根的32封信所组成的。

这些信件被摩根家族视为贵重的藏品，里面透露了许多摩根家族创造财富的秘密和人生智慧，也影响了许多伟大的企业象。

老摩根写这些信的动机是他的儿子要继承摩根家族的家族企业，老摩根藉函小摩根生活周遭酌事物歉他不断地学习，培养他成为企业家的能力和精神。

他将他所有想对他儿子说的话，不管是父子之间的对话或者是上司对下属的对话都倾注在这32封信里面。

原著语言朴实温情，内容详实极富指导性，特别适合商监人士和青年人阅读，其中蕴含的商业智慧和做人道理值得每士个人细细品味。

因译者时间和水平有限，恐未能将原作中的诸多细节之处一一展现，译文中的错误和疏漏之处在所难免，真诚欢迎广大读者批评指正。

## <<摩根家书>>

### 内容概要

《摩根家书》是美国财富巨擘摩根家庭的奠基者约翰·皮尔庞特·摩根给儿子小约翰·皮尔庞特的信，是父子之间交流感情和工作的私人信件。这些信件是摩根家族的至宝，信札“透露了摩根强大、富有的秘籍……”。

## <<摩根家书>>

### 作者简介

约翰·皮尔庞特·摩根，后人俗称其老摩根、J·P·摩根，是“华尔街的拿破仑”，他曾两度使美国经济起死回生。

作为美国近代金融史上最著名的金融巨头，老摩根一生做了太多影响巨大的事情。

但最辉煌也最能体现其实力的是，在他半退休时，几乎以个人之力拯救了1907年的美国金融危机。

他有一句至理名言：“有攀升，就有下跌；有过热，就有疲软。

”

## <<摩根家书>>

### 书籍目录

译者序

第一封 迎接新挑战

第二封 成为被需要的人

第三封 企业家的资质

第四封 商业素质

第五封 学习的经济价值

第六封 人脉对事业的帮助

第七封 一生的投资

第八封 健康重于一切

第九封 有效地利用时间

第十封 不断吸取新经验

第十一封 礼貌也决定成败

第十二封 激励比批评有益

第十三封 如何渡过难关

第十四封 不要忽视前面的风险

第十五封 怎么看待金钱

第十六封 保持生活的平衡

第十七封 正视扩大事业的野心

第十八封 成为最优秀的领导者

第十九封 让你的演讲充满魅力

第二十封 企业精神的核心

第二十一封 如何让"批评"有价值

第二十二封 关心并尊重员工

第二十三封 解雇员工的技巧

第二十四封 高效能管理

第二十五封 为自己理财

第二十六封 创新与突破

第二十七封 分散投资的风险

第二十八封 与银行家做朋友

第二十九封 做个守法经营的人

第三十封 掌握用人之道

第三十一封 找到人生的真谛

第三十二封 未来是你的

## &lt;&lt;摩根家书&gt;&gt;

## 章节摘录

亲爱的小约翰：懂得如何用有效的态度和悦人心意的方法去激励员工，是一个企业家应该掌握的基本管理方法，在你的生活中也是十分关键的。

你在整个一生中都在扮演着双重的角色，你不仅是你自己，而且同时又是你眼中的他人。在你激励自己和别人时，别人也在激励你。

激励就是鼓舞人们作出抉择并开始行动，激励能向自己和别人提供成功的动因，也就是个人体内的“内在动力”。

比如情绪、热情、习惯、态度、冲动、愿望、信任等，它们能激励你积极行动起来。

激励自己和别人的重要方法就是“暗示”、“自我暗示”或“暗示别人”。

激励自己和别人的秘密，在于暗示，这是人类的一项巨大的发现。

也就是：倘若你愿意付出代价，使用积极的态度，你就能成为你所想要成为的那种人，无论你过去的经历、才智、智商或环境怎样，这种因果关系都是真实的。

你要记住：对于自己应该以什么样的方式活着，自己要怎样，你有选择的权力。

你有必要研究学会怎样激励自己和别人，使它确实能帮助你，因为当你知道什么东西能激励人的时候，你也就能使用适当的方法来激励自己。

能帮助你激励自己和别人的这种简单的方法是基于暗示的，它包括自我暗示和自动暗示。

这其中的含义是，倘若一位行销员很胆怯，而他的工作又要求他积极主动，那么，你应该做的是：向你的行销员讲清道理，指出胆怯和恐惧是自然的，并向他说明别人是怎样克服胆怯的。

向他建议：经常向自己说一句自我激励的话。

你还可以告诉他，应当每天早晨或在其他时间里多次重复“我能行！

我能行！

”这样的话。

倘若他处在需要积极大胆行动的特殊环境中而他又感到胆怯时，他更需要这样做。

在这种情况下，你要他根据自己说出的警句“立即行动”使自己行动起来。

另外，当你发现行销员有欺骗的行为时，就应该找他谈一次话。

倘若这位行销员愿意改正，那么，首先你可以告诉他别人是怎样克服这个毛病的，并给这位行销员一些励志的书籍；其次，你要他在销售中重复地对自己说：“要诚实！

要诚实！

”尤其是在特殊的环境中他被引诱成为欺骗的人或进行了欺骗时，他更要有勇气面对真理。

我相信你应该不难理解这个方案，这对你管理公司是非常有用的。

在对待自己的下属时，信任是很能鼓励他积极工作的。

当你对你认为优秀的员工抱有信心时，他就会成功。

但是你要正确地理解什么是信任，要知道它是积极的，而不是消极的。

消极的信任没有力量，就像不能观察的眼睛的视力没有力量一样。

你必须运用积极的信任，必须说明你的信心，告诉他：“我知道你在这个工作中是会成功的，因此我和别人承担了保证你成功的义务。

我们都在这儿，等待着你的成功。

”就像我常常给你写信一样，信也可以表达信任和鼓励。

现在你能够用一封信来表达你对别人的信任，我相信，信件是表达个人思想和激励别人的极好的工具。

所以，我希望你能多写信，不只给我或其他的亲人，还包括我们的员工。

我们公司的员工遍及全国各地，甚至世界很多地方，你不可能经常到每一个分公司和部门去和他们交谈，所以，写信是很有必要的。

任何人都能够写一封信，提出建议，影响收信人的下意识心理。

当然，这种建议的力量取决于几种因素。

当你多年后成为父亲时，我的孙子或孙女远在外地上学，你就能用信件效用，这是你用别的办法所不

## &lt;&lt;摩根家书&gt;&gt;

能完成的效用。

因为，在信中你能够做到：第一，塑造孩子的性格；第二，讨论一些问题，这些问题在面对面的谈话中也许不容易启齿，或者即便涉及，也不会花费时间去讨论；第三，表达你内心的思想。

现在的孩子也许不大喜欢接受别人口头上提出的劝告，因为当时的环境以及情绪不利于他们这样做。

但是，他们也许接受在书写端正、语调亲切的书信中所提出的劝告。

倘若这封信措辞恰当，它就可能被孩子们经常地阅读、研究、消化。

现在你在公司可以独当一面了，作为公司决策者之一，你对员工或部门企业管理者写封恰当和符合身份的信，就能激励他们打破以前的销售纪录。

同理，一位销售员一旦写信给他的经理，他也会从这种激励的工具中受益匪浅。

你常常和我通信，你是知道的：一个人要写信，就不得不思考，写信人不得不把他的思想反映到纸上。

在指导员工对某件事作出答复时，你不妨在信中提出一些问题。

世间的父母总是激励着自己的孩子，希望他长大，成为栋梁之才。

拿小时候的托马斯来说，当这个孩子感觉到他是完全沉浸在温暖而可靠的信任中时，他就会干得很卓越，他不会绞尽脑汁地去保护自己免遭失败的伤害，而是全力地探索成功的可能性，他的心情是舒畅的。

信任已经大大地影响了他，让他把自己内在的最美好的东西发挥出来，这种信任也就是包含有一种无形的激励在其中。

托马斯的母亲造就了托马斯。

因为她深厚的爱和不可动摇的信心激励着托马斯努力成为她相信能成为的那种孩子，这就是激励的作用。

所以，你要能够用信任的方法激励员工，当你去激励别人的时候，你要使他们建立自信心。

我还要补充说明一点，关于激励员工，落到实处来说，如果设置合理的职位、确定适当的人选、授予必要的权限是调动积极性的前提条件，那么激励下属则是调动积极性的具体手段。

激励的方式复杂多样，因人、因地、因时、因事而异。

现在有必要说明的有以下两点。

P76-79

## <<摩根家书>>

### 媒体关注与评论

这些信件是摩根家族的至宝。  
当我戴上白手套阅读了一页，便不忍释手，文章写得实在太妙了，我只有在读圣经时才有这种感觉。  
恍然间，我好像看到了摩根家族强大，富有的秘密&hellip;&hellip; &mdash;&mdash;美国金融家 艾伦·格林斯潘

## <<摩根家书>>

### 编辑推荐

《摩根家书》在国外一出版，即引起轰动，连续在北美畅销书排行榜上的居高不下。许多世界500强企业都把它作为教育员工的范本，人手一册，案头必备。

<<摩根家书>>

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>