

<<抓住每分钱>>

图书基本信息

书名：<<抓住每分钱>>

13位ISBN编号：9787561349014

10位ISBN编号：7561349017

出版时间：2009-12

出版时间：陕西师范大学出版社

作者：约翰·D·洛克菲勒

页数：215

译者：徐建萍

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>

<<抓住每分钱>>

内容概要

洛克菲勒自己在童年时期便懂得饲养火鸡，然后拿到集市上去卖钱。

在青年创业时期，因生意上资金周转不畅，他向父亲借钱，欣然接受10%的利率。

在洛克菲勒家族，从来没有白拿的钱，一分钱也是用自己的劳动换取的。

这样的信念使得这个家族长盛不衰。

洛克菲勒说过：“赚钱的能力是上帝赐给洛克菲勒家族的一份礼物。

”实际上，天赋是一方面，卓越的家庭教育才是真正成就伟业的关键因素。

从老洛克菲勒写给儿子小约翰的信中，我可以看见他是怎样细致地纠正下一代的一个个错误，给与他智慧的指导。

洛克菲勒曾欠一位朋友5分的找零钱，朋友让他不必客气，而他却坚持把硬币放到朋友的口袋里，郑重地说：“这可是1美元整整1年的利息啊。

”由此可见，所有的财富神话都有它背后的故事，洛克菲勒家族也是这样。

洛克菲勒的巨额财富来源于他谨慎地抓住了每分钱。

一分钱也要用在恰当的地方，这也许是洛克菲勒构建起如此庞大的财富大厦的秘诀。

而我们能看见这个智者留下的手记无疑是一种幸运。

站在巨人的肩膀上，我们可以看得更远。

追寻财富背后的智慧源泉，汲取人生奋斗的强大动力。

<<抓住每分钱>>

作者简介

约翰·D·洛克菲勒 (John D. Rockefeller)

美国石油大王，洛克菲勒财团的创始人，美国历史上最富有的人。

自16岁从商到55岁退休，洛克菲勒创造了美国的商业神话，从无到有创建起自己的财富大厦，谱写了平民阶层奋斗崛起之歌，是“美国精神”的耀眼典范。

晚年，洛克菲勒开始投身慈善事业，捐款总计5.5亿美元，在世界医疗、教育、环保等多个领域做出了卓越的贡献，树立了慈善运作管理的典范，开启了慈善新时代。

<<抓住每分钱>>

书籍目录

序言引言第一章 旧朋老友第二章 获取财富是困难的技艺第三章 标准石油公司第四章 石油行业的经历第五章 其他商业经历和商业原则第六章 赠予的艺术 第七章 慈善托拉斯：赠予合作原则的价值附录：洛克菲勒信札

<<抓住每分钱>>

章节摘录

插图：家庭教育我非常感激我的父亲，因为他教会了我许多实践的方法和实用的技能。他经营过多家不同的公司；以前他时常跟我讲起工作上的事儿，并向我解释每件事情的意义；他教给我做生意的原则和方法。

很小的时候，我就有了一个小本子，记录我的收支情况，以及定期捐出的小数额款项。

我至今还保留着它，把它叫做“记账本A”。

一般来说，中等收入者的家庭生活更加和谐，不像富有的人家，什么事情都可以由仆人代劳，我觉得自己非常幸运，出生在中等收入的家庭中。

七八岁时，我在妈妈的支持下，开始了首次创业，做成了第一单生意。

我养了一群火鸡，妈妈给我一些牛奶的凝乳喂养它们。

我精心地照料着它们，长大后把它们卖掉。

我的记账本中全都是利润，因为没有什么需要支出的，我一丝不苟地记录着每一次收入。

我非常享受这种小营生。

直到今天，闭上眼睛，我仍可以清晰地看到那群优雅而高贵的火鸡沿着小溪静静地踱步，穿过丛林，小心翼翼地溜回自己的窝。

直到今天，我仍很喜欢看一群群火鸡，从来不错过任何研究它们的机会。

母亲对我们的管教十分严厉，一旦我们出现了不学好的苗头，她使用桦树条鞭打我们。

有一次，由于在学校惹祸，被妈妈打了一顿。

打完之后，我才有机会解释，发现自己很无辜。

“不要紧，”妈妈说，“这次打都打了，下次再犯错就不打你了。”

在很多情况下，妈妈都是这种态度。

我记得，尽管大人严格禁止我们晚上溜冰，有一天晚上，我们几个男孩子实在忍不住，还是跑出去了。

还没有开始溜冰，我们就听到了求救声，接着发现一个邻居踩碎了冰，掉到了水里，随时可能被淹死。

我们找了一根长杆，伸到水中，成功地将他解救出来。

他的家人对我们万分感激。

虽然并不是每一次溜冰都会救人一命，但我和兄弟威廉都觉得，尽管我们不听大人的话，但毕竟做了好事，救人一命，所以可以减轻对自己的责罚。

但实践证明，我们的想法是错误的。

开始工作16岁时，我即将完成中学的课程，家里人原本计划送我去读大学，但后来还是觉得最好先让我去克利夫兰的商业学校学习几个月。

学校里教授簿记和一些商业贸易的基本原则。

这些训练虽然只持续了几个月，但让我获益匪浅，是我人生的珍贵财富。

但是如何找到工作——这是个问题。

几周以来，我走遍大街小巷，费尽口舌，询问商人和店主是否需要雇人，但我的自荐均以失败而告终。

没有人愿意雇用一个小孩子，个别人甚至没有什么耐心跟我谈论这个话题。

终于，克利夫兰码头有一个人告诉我，吃完午饭去他那里。

我欣喜若狂，看来，我总算可以开始工作了。

我焦虑万分，生怕失去这个好不容易争取到的机会。

终于，约定的时间到了，我来到未来雇主那里，进行了自我介绍。

“我们将给你提供一个机会。”

他说，却连提都没有提薪酬的问题。

这一天是1855年9月26日，我兴冲冲地到赫维特一塔特尔公司上班了。

开始做的那些工作，我有一些优势。

<<抓住每分钱>>

我前面说过，父亲对我进行的培训很实用，商业学校的课程也教会了我做生意的基本知识，因此，我还算拥有一定的工作基础。

同时，我运气很好，在一位优秀簿记员的指导下工作，受益匪浅。

这位前辈严格自律，兢兢业业，而且愿意指导我，让我很快成长起来。

转眼到了1856年1月，塔特尔先生给了我50美元作为3个月的工钱。

毫无疑问，这是我应得的报酬，总体来说，这份报酬让我非常满意。

第二年，我仍然做原来的工作，学习各方面业务及与公司业务相关的文书工作，此时，我的月薪是25美元。

公司的主要业务是代理农产品批发和运输，我所在的部门负责行政事宜。

我的上司是公司的总簿记员，加上作为公司股东所获得的分红，他的年薪达到了2000美元。

第一个财政年度结束时，他离开了公司，我接任了文书和簿记工作，此时，我的年薪是500美元。

回首这段学徒生涯，我感触颇多，这段生活对我后来的事业发展产生了极其重要的影响。

首先，我的工作都在公司的办公室里完成。

他们讨论公司事务，制订工作计划和做出经营决策时，我一直在现场。

因此，比起其他同龄的孩子，我拥有更多的优势。

这些孩子可能比我反应更快，计算和写作也比我好，却没有我这么好的机遇。

公司经营范围广，业务多，因此，我所受的锻炼及学习到的东西也非常多。

公司旗下有住宅区、仓库、办公楼等，出租做办公室或其他用途，我负责收租金。

公司通过铁路、运河和湖泊运输货物，经常需要进行各种各样的谈判和交易，我一直积极地参与到这些工作中。

和当前许多大公司的办公室人员相比，我当时负责的工作要有趣得多。

我全身心地投入工作事务中，享受着工作带给我的快乐。

渐渐地，查账的工作也由我负责，所有账单都首先经过我的手。

我认真地履行着自己的职责。

记得有一天，在邻居的公司里，我正好遇到了当地的一位管子工拿着一摞账单来收账。

这位邻居业务繁忙，我总觉得他旗下的公司多不胜数。

他只瞥了一眼这些令人厌烦的账单，就对簿记员说：“把钱付了吧！”

我们公司也聘用这位管子工，每次收账时，我都认真地检查账单，仔细核对每一项收费，每一分钱都不放过。

尽量替公司节省下来，决不会像我的邻居那样简单了事。

毫无疑问，今天许多年轻人也和我持相同的观点，那就是检查账单体现的是一种执行能力，可以避免让老板的钱流进别人的口袋，因此，必须认真负责，比花自己的钱还要小心谨慎。

我笃定，这种简单随意的做事方式，肯定不会取得生意上的成功。

递送账单、收租金、处理索赔之类的工作使我有机会接触到各种各样的人。

我必须学会怎样和不同阶层的人打交道，并使其与公司保持良好的关系。

谈判的技巧非常重要，我施展浑身解数，尽量争取圆满的结果。

例如，我们经常从佛蒙特州向克利夫兰运送大理石，此类运输会涉及铁路、运河、湖泊运输。

运输过程中出现的货损货差须由三个承运人共同承担，而三方承担的责任大小是事先约定好的。

对于一个17岁的男孩来说，如何处理好这个问题，让包括老板在内的相关各方满意，确实需要费一番脑力。

但我觉得这没有什么难的，在我的印象中，我从来没有和承运人有过任何纠纷。

17岁，是一个易受外界影响的年龄，在这个年龄里，处理所有这些事务，而且遇到紧急情况能够得到前辈的指教——这些经历对我来说弥足珍贵。

这是我学习谈判原则迈出的第一步，后面我会再谈到这一点。

尽心尽责地工作，并从中得到锻炼，我觉得获益匪浅。

我估计，当时我的薪水远不及今天同等职位的人薪水的一半。

第2年，我的年薪为700美元，但我觉得自己应该得到800美元。

<<抓住每分钱>>

到4月时，我和公司没有就这个问题达成一致，再加上正好有一个自己做相同生意的好机会，于是，我便辞职了。

当时，克利夫兰城镇中的每个人几乎都彼此认识。

有一个年轻的英国商人，叫M.B.克拉克(M.B.Clark)，可能比我大十岁，他想开一家公司，寻找合伙人。

他有2000美元的资金，希望合伙人也能提供相同的资金。

这对我来说是个好机会，我已经存了七八百块钱，关键是如何凑够剩下的钱。

我和父亲谈了这件事情，他告诉我他本来打算等每个孩子满21岁时都给1000美元。

他说如果我想现在拿钱的话，他可以预支给我，但是在满21岁前，我必须向他支付利息。

“但是，约翰，”他补充道，“利率是10%。”

“当时，对于此类贷款，10%的年利率是很常见的。

银行的利率可能不会这么高，但金融机构当然不可能满足一切需求，所以可以以高利率向私人借款。

因为急需这笔钱入伙，我欣然接受了父亲的要价，拿到了钱，成为了新公司的新合伙人。

新成立的公司叫克拉克—洛克菲勒公司。

自己当老板令我心满意足，我内心充满了自豪——我是一家拥有4000美元资金的公司的合作人！

克拉克先生负责采购和销售，我负责融资和记账。

我们主要经营货物运输，生意很快做大，自然也就需要越来越多的资金来拓展业务。

除了从银行借款外，没有什么更好办法，问题是，银行会借给我们吗？

<<抓住每分钱>>

媒体关注与评论

<<抓住每分钱>>

编辑推荐

《抓住每分钱:洛克菲勒自传》：如果将我一文不名地扔在沙漠中央，只要有一行驼队经过——我可以重建整个王朝。

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>