

《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

出版社：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以及在线试读，请支持正版图书。

更多资源请访问：www.tushu000.com

《抓住每分钱》

内容概要

《抓住每分钱:洛克菲勒自传》内容简介：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

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，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。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，这份报酬让我十分满意。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，

《抓住每分钱》

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。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。

《抓住每分钱》

精彩短评

- 1、洛克菲勒的自传，留给孩子的忠告，他的书还是不错的。
- 2、原装正版，谢谢服务！
- 3、伟人之所以是伟人 因为思想是伟大的
- 4、洛克菲勒石油大王，五十多岁就退休回家，并指导儿子成功继业，成为下一任合格的接班人。最初知道洛克菲勒是公司总裁讲话，他推荐大家了解洛克菲勒。同时推荐的还有《晋商》、卡耐基和稻盛和夫，晋商我看的是视频，而其他三个都看的是书，每一本都让我获益非浅。此书中不但写了自己是如何起家并发展起来的，还附有给儿子的信件，对儿子遇到的问题给予讲解、鼓励和支等。国外的父母，即使是洛克菲勒这样成功人士，在对自己的孩子进行指导时，都不会象中国父母那样以指责、批评的语气来说，而是建议、商量的语气，并以身说教育，非常有说服力。
- 5、金融理财的必看书，经典的言论
- 6、无意中买重了，有好几家出版社争相翻译啊，“害人啊”，

不过书的内容很值！！

只有读了他的书，才能知道他为什么能成功，、、、

- 7、洛克菲勒值得信赖
 - 8、无论怎么讲，洛克菲勒都是历史上鼎鼎大名的财富巨人，记得07年有美国历史十五大富人排名，洛克菲勒荣登榜首；而我们这个时代大家所熟知的比尔 盖茨竟未入前十。不管怎么样，洛克菲勒已经不属于我们这个时代，但是他对财富的看法，及他积聚财富的方法，都值得我们学习。
 - 9、非常好~写的很好~写的较朴实~
 - 10、很好的书，孩子很喜欢，我也很喜欢
 - 11、从另一个角度对洛克菲勒的审视，我看到的是一个具有优良人格的创业大师。
- ps：后面的信件很有收藏价值。
- 12、非常好的书，但是把书名译成这个，出版商真是够烂。
 - 13、这本书不错，让孩子看了学会怎么去理财。
 - 14、要看的
 - 15、对本人来说还是比较实用的，累的时候看一看，给自己鼓励！
 - 16、文章写得不错，尤其是后面的信件，对于年轻人有很好教育作用。
 - 17、内容比较简单，但却透露了不少成功的法则
 - 18、自己看自己和别人看自己总是不同的，但是唯有成功才能值得自己评价自己。
 - 19、《洛克菲勒自传》这本书写的好。稳健、理性、长期的商业意识对我们有启发作用。
 - 20、没有想象中精彩，不过书中偶尔有几句话还是能触动人心！对财富有兴趣者，此书倒有一些值得思考借鉴之处！
 - 21、这是看过的最不像自传的书.里面的内容比较断断续续,洛克菲勒给儿子的38封信占了书的一半.因为之前买过洛克菲勒给儿子的38封信,再买这本书就很多于了
 - 22、公司宣传手册什么的。。。
 - 23、很不错，就是时代语言读着累慢点
 - 24、帮朋友买的、好快~包装也不错·
 - 25、洛克菲勒是我崇拜的人
 - 26、内容比较一般，不过记叙的事还好，不知道是不是洛克菲勒写的
 - 27、现在偶然读到的一本传记。觉得没什么特色。虽然不算差。很多事情洛克菲勒是不会写在书里的吧，相信我们也很难真的从他的自传里吸收到太多养分
 - 28、从网上得到这本美国石油大王的自传，首先读懂的不是他是如何成为一位受人尊敬的富豪，而是从一位美国公民身上领会到人们常讲的“美国精神”。从洛克菲勒身上所体现的“美国精神”在于对他人的尊重、对社会的贡献和对国家的责任。
 - 29、内容很浅，没什么有用的东西
 - 30、读了这本书很有感悟，财富究竟如何进入自己的腰包

《抓住每分钱》

- 31、向他学习
- 32、想发财就看成功人士的故事。
- 33、如果不能做有钱人，就了解一下吧
- 34、他对自己事业的回忆,语言精辟独到,特别是后面写给儿子的信,读来倍感温馨.
- 35、书刚到我就打算躺在床上舒舒服服的认真阅读，但是让我很是失望，里面根本没有涉及到我希望从此书中获得的任何东西。包括洛克菲勒的人生经历，没有；洛克菲勒的商业决策，没有；洛克菲勒从商成功或失败的实例或论点；基本没有。完全就像一本流水账，没有中心，没得论点，就像大家坐在一起讲闲谈，但是这种闲谈大多数是洛克菲勒认识的人，然后又赞扬一番，然后又换下一个人。
可能是我对这本书的期望太大了，所以很失望。也有可能我不能了解此书中的深意，所以并不太喜欢。
- 36、成功的男人都很相似，都是坚忍不拔者，能担当。这是本培养老公的好书。呵呵。
- 37、跟《窥见上帝秘密的人：洛克菲勒自传》内容一样就俩不同的译者，不同的出版社！内容都一个样！
- 38、如果将我一文不名地扔在沙漠中央，只要有一行驼队经过，我就可以重建整个王朝。这可能读完整本书印象最深的话。个人觉得后面写给儿子的信对帮我帮助更大
- 39、后半部有洛克菲勒写给儿子的22封信
- 40、读了这本书让我在另一面了解了洛克菲勒另一面，曾经在电视了解到洛克菲勒是个很小气很卑鄙的人，但是在这本书上我知道其实他不是，只是人的角度不一样
- 41、这是一个伟大的的企业家，也是一个大慈善家。了解他的经历可以学到很多。
- 42、好过去看什么成功学讲课，起码书中的主人公是一个大财主的亲力之作，是一理财学的好老师。
- 43、青少年都要读一下。
- 44、同时买了两本洛克菲勒的书，内容其实差不多，都有书信，但这本读时很上口，通顺，应该是翻译得很好，翻译的中文基础好，看着顺眼，流畅。
- 45、书的质量很好，因为自己也很喜欢看传记，觉得这本书也很适合自己的胃口
- 46、这本书和洛克菲勒的其他书一样都很值得一看，不过只是和洛克菲勒的日记里有太多的重复了，建议在这两本书里选一部就可以了
- 47、真的很不错的一本书。向我们展示了石油大王的思想
这本书让人受益匪浅，尤其是最后洛克菲勒写给儿子小约翰的26封信，用父亲真诚的苦心教育自己的孩子，也教育了我们这群读者。
觉得值得一看
- 48、他的人生很精彩
- 49、帮朋友定的，图书还在阅读中！
- 50、我喜欢的。
- 51、内容充实，很具有鼓励性
- 52、好书，过年看了格外开心
- 53、名字俗气，内容五星，对于经商，对于金钱的态度。这本书排前三名。
- 54、读书使人富有；交谈使人机敏；写作使人沉静。
- 55、前半部分的自传没有后半部分附录写给儿子的信有用 所举实例可以窥见很多有益的思考方式和行为方式
- 56、一本小书，还算可以。
- 57、对于前面的人生感悟，或许我还没到这个年龄段！不能读懂。但是给小约翰的信句句真金，很值得成长期的人。
- 58、儿子在图书馆看到的书，就让我买了，培养孩子理财及对金钱的认识
- 59、名人的成长过程
- 60、值得个人和企业家阅读，优秀的人士，楷模
- 61、洛克菲勒先生亲笔自述，他的心路历程的再现。对人生，对事业，对生活的感悟与体验。值得品读！
- 62、刚下单子 货还没到呢 就便宜了8块钱.....
- 63、相信是本好书，大师嘛。

《抓住每分钱》

- 64、四星全给老洛和小洛的书信集，前面一大堆追忆光荣革命史没啥好看的。如何管理企业，人治还是制度治，如何带领企业一步步扩大规模，打通行业上下游，老洛很多见解颇有见地
- 65、洛克菲勒的名字听了很久，但他的传记或关于他的书却是第一次看，一个成功的人必定有其成功的理由！洛克菲勒所按持守的做人做事原则，值得我们思考和借鉴！
- 66、很不错，值得阅读
- 67、22封信讲了很多。
- 68、智慧的金子，闪闪发光。不论是为人处世方面的，还是商业经营方面的，在这本书里，随处可见。真正伟大，成功的人物，都很谦虚，平和，有爱心，有耐心。平静时有如一湾清水，但却高深莫测。一本不可多得的好书。
- 69、能让别人去做的工作，就不要亲自去做……你要尽快找到一个可以信任的人，培养他做你的工作，然后自己坐下来，动脑筋想想怎么才能让公司多赚些钱。
- 70、很好 特别是后面洛克菲勒给他孩子的信件 能从中学到很多 特别对将来有志做伤人的人
- 71、多学习 学以致用
- 72、洛克菲勒真是伟大的人物，他的话值得仔细聆听。就是书的译名太三俗。
- 73、缺了思想 都是叙事
- 74、包装不错，是正品，内容应该也差不了，like。
- 75、前面都是在讲些慈善，还是别看了。说的重点在后面。
- 76、这本书不太适合我看，我是个对钱没有概念的人，这本书，应该是买的不对。
- 77、一位老人的自述，功成身退！
- 78、商界精英，思想深邃，值得一读。
- 79、很不错的读本，从历史成功人物的事例上能学习不少东西。
- 80、如题，是一本摇钱书，你说该不该看？
- 81、绝对经典的好书
- 82、很精彩，获益匪浅
- 83、很有可能是伪书。。。。。。自传。。。简直是个玩笑
- 84、一个人的成功基本取决于一个人的性格，思想。洛克菲勒，一个极度冷静，极度自制力，极度有思想的人，商业上额成功是具有其必然性的
- 85、看到一个家族长盛不衰的历史，寻找它背后的秘诀，也可以成为我们奋斗的动力。
- 86、，也许他的一生足够精彩，导致无法用文字形容
- 87、这自传讲述的内容太少，后半部分都是给儿子的信，之前读过了
- 88、这本洛克菲勒的自传感觉还可以，价钱也很公道！自传部分只有170页左右，后面都是洛克菲勒的书信札。排版也还可以，不是太密。因此，内容的话就不是太多。翻译的话，不算特别出彩，但是也没有什么生涩的地方。总体来说，还可以。中规中矩的一本书，感兴趣的朋友可以买过来看看！
- 89、虽然还没看完，但我已经很投入其中了。非常喜欢。
- 90、年轻的洛克菲勒和晚年的洛克菲勒在行事风格上是迥异的，佩服早年，勇往直前，永不言败的小洛；更加敬服晚年，积极回馈社会，将自己的经验、眼光、能力都毫无保留的投入到全民的公益事业中去，并且开创性的设计了以基金会的形式进行传承，将自己的宝贵经验不断的延续，这都升华成了人类的宝贵非物质文化遗产了。

听新闻报道说，洛克菲勒基金会愿意参与中国天津滨海新区的开发建设，并且看好中国的发展，希望其能够更好地为中国、为人类造福。

和谐中国，是中国人民生活的乐土，也欢迎更多更好地思想来强化中国精神！！！！

- 91、好看，关注家教的人一定要看一看。创业的年轻人应该好好看一看。
- 92、同事买的，不知怎么样

《抓住每分钱》

精彩书评

1、洛克菲勒的人生是独一无二的。他是资本家，他是企业家，他是慈善家，他也是一个普通人。作为自传，书的内容真实恳切，没有矫情之感。书后附录的写给其儿子的信，读起来颇感亲切。情真意切，可堪好书。

章节试读

1、《抓住每分钱》的笔记-全书笔记

第一章 旧朋老友

这是一种基于商业合作的友谊，弗莱格勒先生说过，这种关系远远好过基于友谊的商业合作。

但我恐怕我对银行、金钱和生意谈论得太多了。我认为，没有什么比花费所有的时间，为挣钱而挣钱的人更加可耻和悲哀的了。如果年轻四十岁，我愿意再次投入商界，因为与有趣、机智的人打交道是一件乐事。

第二章 获取财富是困难的技艺

命运给予我们的不是失望之酒，而是机会之杯。

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，简单随意的做事方式，肯定不会取得生意上的成功。

第三章 标准石油公司

我的信念是抢在别人之前达到目的。

这些思想活跃的人工作的目的不只是为了赚钱——这一行业有着极大的吸引力，他们完全沉迷其中。他们的工作热情不只是源于积累财富，我曾说过，商业标准不断提高，业务水平也需要不断完善，这才是他们工作的内在动力。

第四章 石油行业的经历

智慧之书的第一章，也是最后一章，就是天下没有白吃的午餐。

第五章 其他的商业经历和商业原则

借口是制造失败的根源。

获得成功最基本的要素便是遵从已建立的高级商业法则。确定明确的方向，研究并坚持他们认为正确的运营模式。不要满足于暂时的和眼前的优势，不要妄想一夜成功。如果你不满足于获得小小的成功，就不要把精力浪费在一些不会取得大成就的小事上。在投入一项事业之前，要看清如何通向成功之路。要有远见。

第六章 赠予的艺术

毫无疑问，认为拥有大量财富必然拥有幸福的看法是错误的。极其富有的人和其他人一样，如果他们能从金钱中得到快乐，那种快乐也是源于他们有能力做一些能够为他人带来快乐的事情。

有人曾公开对我说，单纯追求物质享受的支出很快就会失去吸引力。这种能够购买任何自己想要的东西的新奇感很快便会消失，因为人类追求的大部分东西是无法用金钱来获得的。

《抓住每分钱》

能够给一个人带来持久益处的唯一一件事情就是为自己做的事情。

疾病问题研究专家告诉我们，越来越多的迹象表明，抵抗疾病的力量存在于身体内部，只有这些抗体低于正常水平时，病毒才有机会肆虐。所以，抵御疾病的方法是提高整个身体的机能；一旦疾病缠身，战胜它的方法就是帮助体内早已存在的这些天然的抵抗组织。同样，一个人生活中的失败几乎都源于人格的缺陷、身体、精神、性格、意志力或者性情方面的不足。因此，克服这些缺陷的唯一办法就是从内部完善自身。通过自身的完善，就会克服导致失败的缺陷。只有通过自身的这些努力，才能真正地帮助自己不断前进。

别人能够为他人做的最多的事情就是帮助他自助。

第七章 慈善托拉斯：赠予合作原则的价值

往上爬的时候要对别人好一点，因为你走下坡的时候会碰到他们。

在金钱的问题上，他同意我的观点，即钱要取之有道，也要用之有道，花钱所要投入的精力至少要和挣钱一样多，而且，花钱的方法要更正确，钱的使用要有效。

又有人说：“我不能把钱给某某委员会，因为听说我们的捐款只有一半甚至更少的钱真正到了需要帮助的人手中。”实践再三证明了，这种说法并不切实际。即便真的存在这样的问题，捐赠者也应该帮助这些机构更加有效地开展工作，而不是逃脱自己的责任。任何借口都不能让一个人握紧自己的口袋，完全摒弃承担社会责任的念头。

协同合作的工作团体不应该压抑个体的工作，而应该巩固和推动个人的积极性。

无知是世界上大部分贫困和大量犯罪的根源——因此我们需要教育。

附录 洛克菲勒信札

你应该珍惜时间，为自己的将来作好准备。因为，生命的价值并不在于时间的长短，而在于怎样利用这段时间；一个人可以活得很久，却从生命中一无所获；生命带给人的满足并不取决于它的长短，而是取决于人的意志。

对于目前的你来说，从事具体的工作还有一段很长的时间，但是你可以尝试为自己规划一下未来的职业安排。在这个长远的周期内进行思考，将那些最吸引你的职业列成表格，然后将其他一些因素考虑进去。我建议你还是选择那种在任何地方都有工作机会的职业，这样即使你要换一个工作地点，也只需带着你的天赋和技能就可以了。

事业就好比一只容易破碎的花瓶，在完整无缺时美丽无瑕，而一旦损坏就复水难收，一去不返。

你的世界的大小是由你决定的，因为伟大的成就源于崇高的理想，所以只要你下定决心，宇宙万物都会来帮助你完成你的事业的。

读书使人富有；交谈使人机敏；写作使人沉静。

金钱仅是万物的外表，而非核心：钱可以买到食物，却买不到好胃口；钱可以买到药品，却买不到健康；钱可以买到相识，却买不到好朋友；钱可以买到享乐，却买不到幸福与安宁。

《抓住每分钱》

乐于接受并主动要求份外的工作，但要适度。

你必须完全有能力处理自己所要求的工作，并且能够全力投入。

雄心勃勃，但绝不张扬。

以前通常认为一个人只要接受教育并乐于努力工作就能获得成功，现在不同了，以后也是。今天的成功要依赖于具有想象力和创造力的思维，加上知识和努力工作。

牛顿在抓住灵感之前，苹果多次落到他头上！自然常常给予我们启发，反复地启发我们。而我们则是偶然得到了灵感。

生活并不会让人们一下子拥有属于他的一切好处，道德也许完全是人们作出选择的勇气。

对于一个伟大的企业家来说，诚信远比金钱有价值。金钱的诱惑只是一时的，而品质的纯洁则是一生的。

帮助、分享和给与的回报应该是非常平静的个人心灵的感受：你做了一件让自己成为更好的人的事，这使你更像自己。

好的合作伙伴是成功的一半，错误的伙伴——工作上的或个人的——或许比没有伙伴更糟。

到了年底，他们彼此都可能怀疑自己从合伙关系上没得到什么好处，毕竟，每一方都有做对方的工作的能力。

比较理想的模式是，每个伙伴最好可以提供不同的专业技术和贡献。

大部分成就非凡的人士都认为金钱不是判定他们成功与否的重要标志，高收入被视为成功的副产品，并非成功的原因。

财富并不是指你可以赚，并且拥有多少钱，而是你赚的钱可以让你过上什么样的日子。

优秀的人从没有借口。一个男子汉在失败时不应该去找借口，而是勇敢地承担责任，努力找到完成任务的方法。

在大多数情况下，我们可以把两种选择都付诸实践，也就是说要选择行动，这样远比只选择一种而放弃另一种要好。

创造出天地万物的全能上帝不会毫无缘故地赋予你希望、梦想、野心或创意，除非你行动的时机已到！

达到成功的第一条守则就是：开始行动，向目标前进！而第二条守则是：每天继续行动，不断地向前进！

如果不想悔恨，就赶快行动。行动是消除焦虑的妙方。行动派的人从来不知道烦恼为何物，此时此刻是做任何事情的最佳时刻。

任何演说的目的都是要影响听众。

《抓住每分钱》

各级主管在此常犯的错误就是：授权时他以为责任同权利一起交给部属了，当部属无法完成指派的任务时，他会追究部下责任。授权只能意味着责任的加大，不仅对自己，更要对部下的工作绩效负全部责任。

个性是比智力更崇高的。

企业家在用人上只有具备“看人长处、容忍短处”的宽宏心态，才能调动一切人的积极性，因此，要想发挥人才效应，要具备七分看长处，三分看短处的心态。人在人格上虽然一律平等，但特质方面却各不相同，这是宇宙的真理。

人应该用全部的热情去追求他所需要的东西，但拥有太多是不可能的；只有一块表的人知道时间是多少，而拥有两块表的人却永远不能确定。

发现银行间的相互竞争能给予我们支持是正确的，但是为盲目的恼怒、假想的侮辱和受到打击的自负而寻找理由则是不正确的。

公司应是以人为中心而建立的，而不是以公司为中心将人召集在一起。

不是去购买公司，而是购进了解公司经营方法，才能杰出的人才。

首先我绝不迟到，因为谁都没有权利无谓地占用别人的时间。

在为人处事方面，我信奉沉默的力量。只有内心虚伪的人才会随口乱讲，对着记者喋喋不休，而谨慎的商人则守口如瓶。“成功来自多听少说”和“只说不做的人就像是长满荒草的花园”是我最喜欢的两则箴言。

能让别人去做的工作，就不要亲自去做……你要尽快找到一个可以信任的人，培养他做你的工作，然后自己坐下来，动脑筋想想怎么才能让公司多赚些钱。

《抓住每分钱》

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:www.tushu000.com