

<<杰出的商人>>

图书基本信息

书名：<<杰出的商人>>

13位ISBN编号：9787104029601

10位ISBN编号：7104029605

出版时间：2009-5

出版时间：中国戏剧出版社

作者：艾伯特·哈伯德

页数：278

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>

## <<杰出的商人>>

### 前言

艾伯特·哈伯德已经去世，或许我们应该说，他顺着他那伟大的小旅程走向了来世。

然而他的智慧已在这个时代扎根、成长，永远鲜活，为后人铭记。

为了使今天这些艾伯特·哈伯德的经典之作能够面世，我们已准备了十四年。

从1894年，《从平凡走向伟大》这套丛书开始写作起，这十四年来的每个月，我们都把这些令人景仰的文字奉献给世界，从无间断。

这些珍宝般的文字已被奉为经典，并将永世流传。

累积下来，共有一百八十篇，带领我们造访那些变革了时代、创造了帝国甚至打下文明烙印的人类杰出者。

通过哈伯德，这些不朽的丰功伟绩和灿烂思想展示在我们面前，并且将在未来世纪中不断回响。

普卢塔克曾为希腊与罗马名人作传，写下了四十六部作品，哈伯德的系列作品同样是关于伟人们，在这个领域，他们俩都取得了无人能及的成就。

这些伟大的作品，在现代文明第一缕曙光出现在地平线之前，就已奉献给了世人。

普卢塔克用一个微小的瞬间、一个简单的词语，或是一个无伤大雅的俏皮话，就揭示了他笔下传主的功过是非，古典著作中没有哪一本可以如此穿越时空，来到我们身边，也没有哪一本给予世界领袖人物如此重大的影响。

谁能够数清楚，有多少传记是以这样的方式开头：“在他年轻时，我们的主人公总是阅读普卢塔克的《希腊罗马名人比较列传》……”爱默生曾说：“所有的历史都很容易被分解为一些勇敢坚定、热诚认真的人物的传记。

”他在说这句话的时候一定想到了普卢塔克的传记——它塑造了二十世纪这些伟人。

## <<杰出的商人>>

### 内容概要

本书讲述了12位最具发明精神、最具投资眼光商人的经历。

他们用智慧和汗水赚取了巨大的财富，并在一个时代独领风骚。

他们帮助贫困者，热心公益事业，用自己的成就展现给世人一条通往幸福和富裕之路。

今天我们试图用这些杰出商人的不朽事迹给读者带来一次艺术般的世界商业之旅，同时也希望为事业起步者提供一盏创业的明灯，给事业有成者心里种下一粒慈善的种子。

他们的财富足可以“买下整个世界”，而慈善的心更让这些名字在世界历史中长久闪烁。

## <<杰出的商人>>

### 作者简介

艾伯特·哈伯德Elber Hubbard（1856年~1915年），美国著名出版家、作家。

1899年，艾伯特·哈伯德创作《致加西亚的信》在《腓力斯人》杂志上发表后，引起了全世界的轰动，这本小册子在世界各地广为流传，全球销量超过8亿册，成为有史以来世界上最畅销的读物之一，被列入全球最畅销图书排行榜第六名。

之后，哈伯德创作了《双赢规则》、《自动自发》、《你属于哪种人》、《从平凡走向伟大》等伟大著作。

近一个世纪以来，全世界无数的政府、企业、军队和学校，都将他的作品作为公务员、职员、士兵和大学培训读本，影响了一代又一代人的思想。

<<杰出的商人>>

书籍目录

前言：永远哈伯德第一章 罗伯特·欧文第二章 詹姆斯·奥利弗第三章 斯蒂芬·吉拉德第四章  
迈尔·阿姆谢尔·罗斯柴尔德第五章 菲利普·D.阿默第六章 约翰·J.阿斯特第七章 彼得·库珀  
第八章 安德鲁·卡内基第九章 乔治·皮博迪第十章 A.T.斯图尔特第十一章 H.H.罗杰斯第十二  
章 詹姆斯·杰罗姆·希尔

## &lt;&lt;杰出的商人&gt;&gt;

## 章节摘录

第一章 罗伯特·欧文在德国这个哲学王国，当博学之士们驾舟驶入疑问之海时，马上会有人大喊："回去找康德"！

在美国，当伪装的民主变得野心勃勃、对权力贪婪无比时，人们会说："回去找杰斐逊！

"在商界，当雇主不把雇员放在心上，而双方都忘记了本应有的善良品德，我们就会说："回去找欧文！

"我们不会"回去"寻找罗伯特·欧文：我们要"继续前行"寻找欧文，因为他的理论依然领先于时代。

罗伯特·欧文是一名商人，他的首要目标是要取得实际的成功。

他生产产品，然后卖掉它们，获得收益。

在接收原材料，将其生产成美观实用的各式各样产品的过程中——从种子播撒到土壤、一直到消费者购买织品，进行编织——欧文坚信，所有人都应该受益——每一次交易都应该让所有人受益。

也就是说，罗伯特·欧文坚信，商业交易如果不能使双方都赚钱，交易是不道德的。

有一句法律准则，至今还在法庭上被人引用："购者自慎！

"——买主自己当心。

罗伯特·欧文对此不以为然。

他鄙视这些想法：把商品卖给不需要它们的人；不是因为商品本身的价值而卖商品；或者不择手段地超出商品的价值索取高价。

罗伯特·欧文相信自己，相信自己的产品，更相信人。

他是个民主的乐观主义者，对于民主充满信心；原因在于，他对人的判断，是通过透视自己内心而形成的。

他意识到，自己是人的一分子。

他知道，如果这个世界，在同等条件下不想要某样东西，那他自己也不会要它。

他透视自己平静的内心深处，明白自己痛恨专制、伪装、恶行、虚伪、奢侈与谎言。

在自己沉默的灵魂深处，他知道自己深爱和谐、健康、勤奋、互惠、真理和互助。

他的愿望是为人类造福，通过帮助别人帮助自己。

因此，他得出结论，所有生命之源皆同，自己只不过是常人的一个范本。

所有的人，只要未受到恐吓或压制，都会渴求自己想要的东西。

如果缺乏形式多样的锻炼，或是空气不佳、环境糟糕，他就会感到身体不适。

他知道，这种情况下，他的情绪很容易激动，不仅会跟自己过不去，而且还会号恰好在身边的任何其他其他人发生冲突。

有感于此，他坚持认为，社会上的所有异常都是由糟糕的物质环境引起的，我们每个人都是神灵的反射体与媒介。

为了充分、自由地表达展现神灵的思想，我们的身体必须有一个良好的环境。

寻找这个良好的环境，成为他一生中主要的事业与钻研方向。

从商业的角度看，认为总是考虑"别的家伙"的人会取得成功，听起来多多少少是自相矛盾的。

"把眼睛盯住第一名，"我们对急于成功的年轻人说。

"照顾好你自己，"我们动身开始小旅程时，乡下的贤人们会这样说。

"人不为己，天诛地灭，"这是智者们的看法。

但是，我们知道，只想着自己的人，会招致整个社会的不信任，会激发出与自己对抗的力量，并因此产生如影相随的障碍，自己迈出的每一步都会遇到阻碍。

罗伯特·欧文属于沉静、英明的一类人，赢得了人们的信任，相应地他也把所有的好东西都输送给了他们。

此人在1790年就深谙成功哲学，我们可以称之为奇迹。

而事实上，奇迹般的事物往往是最自然的。

罗伯特·欧文踏入商界之时，社会动荡不安。

法国大革命正在进行，革命的火焰点亮了全球知识界的天空。

## &lt;&lt;杰出的商人&gt;&gt;

英国失去了殖民地；针线街上乱成一团；全世界的军队都在枕戈待旦，整装待发。

在这个大动荡中，出了个罗伯特·欧文，英俊、睿智、诚实，充满了帮助人类、以帮助自己的神圣热诚。

罗伯特·欧文1771年出生于威尔士的牛顿村。

离开家乡小村多年之后，他回到村里，就像莎士比亚及其他许多成功人士一样，童年时生活的地方又成为了安度晚年的乐园。

欧文在其出生的房子里去世。

他的遗体埋葬在父母的坟墓里，与父母的遗骸一起长眠。

活在人世的八十七年中，他成功地实现了许多事情，教给这个世界许多道理，然而，这世界并未记取在心。

就时间而言，罗伯特·欧文似乎是世界上第一位商人。

他创办的私人企业，对他而言就是一个公益信托机构。

他是创始人、建设者、经济学家、教育家与慈善家。

他的教育源于工作，并在工作中接受教育。

在漫长的一生中，竭尽全力使其他人同样有可能做到这一点。

他坚信商业的神圣性。

他预见到了爱默生的说法："商业在于为需要商品的人制造商品，把商品从充足的地方带到缺乏的地方

。"每一个经济学家都应该是名慈善家；而每一个慈善家都应该做一名经济学家。

查尔斯·狄更斯在1860年写作时，塑造了斯科卢奇、卡克尔和班布尔。

这样的经济学家。

狄更斯想描绘理想的商人时，他给我们塑造了齐瑞布尔兄弟。

这样的人物。

他们心肠软，向乞丐施舍几便士的钱，向贫穷的寡妇施舍几先令，向住在摇摇晃晃的出租屋的家庭施舍煤和面包。

狄更斯的想法是通过教士般的施舍方法进行改良。

狄更斯不知道，不分青红皂白的施舍救济，会使人类沦为贫民。

他从未向世界提供与罗伯特·欧文有丝毫相似的人物，欧文所做的慈善事业，远不止是施舍救济。

罗伯特·欧文出生于一个一贫如洗的家庭，父母知道勤奋、克制和节约这些朴素、美好而且必备的美德。

我们并不清楚，这位男孩是从哪儿学到了对书本的渴望，以及对成就无休止的追求。

他是个商业天才，是个在小棚屋也能产生的天之骄子。

十岁的时候，他被送到伦敦，学习马具商的手艺；十二岁时，他学会了制造蜡绳，给皮革上黑油，给马具涂油，还在这一行业当销售员，并因此被说服去给一个缝纫用品商当销售员。

他风度翩翩——优雅大方、富同情心、健康活泼。

十七岁的时候，他要求按照销售额收佣金，而不是拿薪金。

这样，他一年存下了一百英镑。

十八岁时，一位顾客向他谈及一种奇妙的机器——一种由蒸汽动力推动，将棉花纺成纱的机器。

罗伯特对用手纺车制造毛纱的旧式手工纺纱方式很熟悉——他母亲就是这样做的，并教会他、他的兄弟和姐妹们。

棉花正在大量涌入，"乔治·华盛顿叛乱"刚刚结束。

瓦特仔细观察了他母亲的茶壶，并取得了很不错的成效。

以下是给这一行业带来变革的两件大事：使用棉花，而不再使用亚麻或羊毛；使用蒸汽动力而不再使用人的臂力。

罗伯特·欧文辞去了职员的工作，将所有收入投资到三台走锭精纺机上，然后赊账买进了棉花。

他很快就学会了做这个生意，第一年挣了三百英镑。

他在报纸上看到一份纱厂招聘有经验主管的广告，之后凭着直觉，找到了发布广告的人，一位名叫德

## &lt;&lt;杰出的商人&gt;&gt;

林克沃特的先生，并申请这个职位。

德林克沃特先生看了看这个嘴上无毛的小伙子，微笑着解释说。

他要找的是一位男人，而不是一个男孩——这位男人必须能够负责管理曼彻斯特的一处多达五百名雇员的工厂。

罗伯特·欧文坚持自己的立场。

他要干什么样的活呢？

一年三百英镑。

胡说！

十九岁的男孩五十英镑就够了。

"但像我这样的男孩就不够，"罗伯特·欧文认真地说道。

然后他向德林克沃特先生解释了他的情况：他有一个自己的小厂，第一年挣了三百英镑。

但他想和有资金实力的人一起进入更广的领域。

德林克沃特先生很感兴趣。

他去查访了情况，发现与欧文所说的完全一致。

他按照这位年轻人提出的工资聘用了他，并买下了年轻的欧文先生的所有机器和存货，包括原材料和产成品。

十九岁的罗伯特·欧文立即来到曼彻斯特，负责管理这家工厂。

他的任务是购买并安装新的机器、招聘工人、确定工资、购买原材料、生产并销售产品。

整整六个星期他没有下达一个命令，没有雇用一个新工人、或是解雇一个老工人。

他默默地调研情况。

他与工人一起工作——和他们交朋友，并以备忘录的形式记下了自己的想法。

他早上第一个到工厂——晚上最后一个离开。

六星期之后，他开始采取行动。

第一年的利润是投资额的百分之二十。

德林克沃特付给他四百英镑工资，而不是三百，并提出来年给他五百。

他们拟定了一份合同，合同有效期为五年，支付欧文一份薪金，同时根据销售额增加的一定数量，按一定百分比提成。

此时罗伯特·欧文二十岁。

他是厂里唯一的主管。

厂主住在伦敦，只去过工厂一次——这一次是在欧文任新职三个月之后。

德林克沃特看到工厂有了很大改善——工地有序、整齐、干净。

工人们没有抱怨，尽管欧文把工作排得满满的。

## <<杰出的商人>>

### 编辑推荐

《杰出的商人》为《致加西亚的信》作者哈伯德经典著作。  
沉寂百年，重现光芒。  
公务员、职员、士兵和大学学生的培训读本

<<杰出的商人>>

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>