

<<萨姆·沃尔顿自传>>

图书基本信息

书名：<<萨姆·沃尔顿自传>>

13位ISBN编号：9787500468974

10位ISBN编号：7500468970

出版时间：2008-7

出版时间：萨姆·沃尔顿、约翰·休伊、沈志彦 中国社会科学出版社 (2008-07出版)

作者：(美) 萨姆·沃尔顿, 约翰·休伊 著

页数：272

译者：沈志彦

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>

<<萨姆·沃尔顿自传>>

前言

哈罗！

各位朋友，我叫萨姆·沃尔顿，沃尔玛商店的创始人和董事长。

到目前为止，我希望你们已在我们的一家商店买过东西，或者买过我们公司的股票。

如果你们到过我们的商店，你也许已经知道我对自从我们在阿肯色州西北部开设第一家沃尔玛商店以来这30年里全体沃尔玛同仁所创造的奇迹感到多么自豪。

沃尔玛公司和我都仍然把这第一家商店称为“家”。

创业维艰，正如人们有时深信的那样，我们已从一家不起眼的小店发展成为现在世界上最大的零售企业。

我们也确实经历了一段极度艰难的时光。

我认识到我们已在沃尔玛公司创造了某种令人惊叹的奇迹，某种我们应当更多地与所有忠实的顾客和忠心的公司同仁分享的特殊的成果。

那是一件我们自创建沃尔玛公司以来很少做过的事情：即在沃尔玛家族以外的场合谈论我们自己或自吹自擂——除了当我们不得不使某些银行家或某些华尔街金融家相信我们有朝一日会成就大事，使他们相信给我们一个机会碰碰运气是值得的。

当人们问我，“沃尔玛公司干得怎么样？”

我通常突然改变话题来回答他们。

我会这样说：“朋友，我们正好对付过去，支撑得了。”

我们总是巧妙地保守秘密，我们有充分的理由这样做；我们非常保护我们的生意以及我们的家庭生活，至今我们仍然喜欢这样做。

但是其结果是，多年来一直流传着关于我和沃尔玛公司大量的错误信息、荒诞传闻以及半真半假的事。

我想人们过分注意于我的个人财产了，这种注意已在生活中给我和我的家庭带来许多额外的麻烦——虽然我只好对此置若罔闻，尽我所能地全神贯注于我自己的生活和沃尔玛公司的业务。

情况没有发生任何实质性的变化。

但是我现在一直在同癌症作斗争，毕竟我已不再年轻。

最近有许多亲友——其中包括海伦和孩子们，公司的高级管理人员，甚至我们商店中的同仁——一直在唠唠叨叨地怂恿我，说我是真正向世人介绍沃尔玛公司经历的最佳人选。

因为不管我喜欢不喜欢，我的生命已全部奉献给了沃尔玛公司，趁我还能够写的时候我应该把它真实地记录下来。

所以我将尽我所能写好这个故事，尽可能地接近公司所经历的事实，我希望本书如它本应该达到的那样，对我们所有人来说几乎是一本有趣味和激动人心的书，并且也希望本书至少能够使你了解到我们在创建公司过程中我们所坚持的某些精神。

更重要的是，我要再一次强调，沃尔玛公司的同仁们为公司的成功起了多么重要的作用。

对你的生活进行回顾，试图描绘出所有过去生活的片断并把它们拼凑起来，这是一件很有趣的事情。

我猜想任何人都会觉得有点奇怪，这事对某些像我这样的人而言会感到棘手，因为我从来不是一个深思熟虑的人，不是一个喜欢追忆往事的人。

但是如果要从我的生活中挑选出一个使我与众不同的特点，那就是对竞争的热情。

这种热情激励我不断前进，继续巡视各商店，或盼望着另一个商店开张，或盼望着另一次我亲自发起的促销活动——诸如推销一个小鱼缸或一个热水瓶或一张床垫或一大包糖果。

这是一个关于创业精神、冒险精神和辛勤劳动，以及知道你的奋斗目标并且愿意为达到此目标而行动的故事。

这是一个关于坚信你自己的主张，甚至在有些亲友也许反对的情况下也坚定己见的故事。

但是，我认为更为重要的是，它证明对那些平凡的、辛勤工作的人来说，只要给予他们机会、鼓励以及激励他们尽力而为，就没有绝对做不到的事情。

因为这就是沃尔玛之所以成为今天的沃尔玛的原因：平凡的人们一起共同奋斗，完成这些不平凡的业

<<萨姆·沃尔顿自传>>

绩。

最初，我们的成就使自己感到惊奇。

不久之后，已使每个人都感到惊奇，尤其是那些认为美国已是一个太难搞、太复杂的国家以致不再会有这种奇迹发生的人。

<<萨姆·沃尔顿自传>>

内容概要

沃尔玛公司的经历是独一无二、前所未闻的。所以，把公司实际经历的事情告诉人们，我们也许可以借以帮助其他人采用这些同样的原则，将其应用到他们的梦想中，使之梦想成真。

本书是他本人对自己一生经历的回顾，不仅对于美国人典型的指导意义，对于当代中国来说，这本书亦具有重大参考价值。

像许多美国著名的企业家一样，萨姆·沃尔顿是白手起家的典范。他从少年时代起就卖报自食其力，经过40年的艰难经营，终于建成全球零售业最大的企业沃尔玛公司。

本书是他本人对自己一生经历的回顾，不仅对于美国人典型的指导意义，对于当代中国来说，这本书亦具有重大参考价值。

<<萨姆·沃尔顿自传>>

作者简介

萨姆·沃尔顿，一个地道的美国人，他具体展现了创业精神，是美国梦的缩影。他关怀员工，奉献社区，而希望与众不同是他生平事业的特色。通过设立拉丁美洲奖学金，他使人们更加接近，并与他人共同分享他所代表的美国理想。他是忠实于家庭的男人，企业的领导人，也是倡导民主制度的政治家。萨姆·沃尔顿具有诚实、希望和努力工作的美德。

<<萨姆·沃尔顿自传>>

书籍目录

鸣谢前言1 学会珍惜每一美元2 小店起家3 东山再起4 力争上游5 养儿育女6 招兵买马7 发行股票8 闯出新路9 建立合伙关系10 退居幕后11 创造一种文化12 顾客第一13 面对竞争14 扩大范围15 谦虚经营16 回报社会17 企业成功经营的十大规则18 期望留下一份遗产译后记后记

<<萨姆·沃尔顿自传>>

章节摘录

1 学会珍惜每一美元一天夜里我难以入睡，打开收音机，听到广播宣布，萨姆·沃尔顿是美国当今最富裕的人。

于是我想：“萨姆·沃尔顿，不就是过去我班上的学生吗！”

我激动不已。

——海伦·威廉斯，密苏里州哥伦比亚希克曼中学前历史学和语言学教师我想，任何成功总要付出代价，而我经历艰难困苦学到这一教训是在1985年10月，当时，《福布斯》杂志称我为所谓的“美国第一富豪”。

好极了，不难想像所有报纸和纽约的电视观众都会问“他是谁”和“他住在哪里”。

接下去的事情我们知道，就会有大批新闻记者和摄影记者成群地拥向本顿维尔，我猜想他们想拍下我跳入一个金币铺底的游泳池的照片，他们设想我会有这样的游泳池；或者看着我用百元大钞点着又大又粗的雪茄，池边有姑娘们跳着胡奇库奇舞。

我确实不知道这些记者们会想些什么，但是我不准备同他们合作。

于是，记者们便竭力想发现所有有关我的令人兴奋的事情，例如：我驾驶一辆破旧的小吨位运货卡车，车后是关着捕鸟犬的狗笼子；或者我戴着沃尔玛商店出售的棒球帽；或者我在小镇广场旁边的理发店理发等等——有个人甚至用摄远镜头偷偷摄下了我坐在理发椅上的模样，并登上了全国的各家报纸。

接着便收到许多我们从未听说过的亲友从世界各地来的电话和信函，要求我慷慨解囊。

我相信他们中有许多人确有非常正当的理由值得相助，但是我也由此了解到世界上确有各种各样的荒诞不经、刁滑无耻的骗钱者。

我记得接到一封来自一位妇女的信，她直言不讳地说：“我一直拿不出10万美元买一幢房子，你能给我这笔钱吗？”

至今还不断有人提出类似请求，他们写信或打电话来，要求给钱买一辆新汽车，或度假，或补牙齿，或者任何他们想要得到的东西。

虽然我是一个本性非常友善的人——我经常在街上与街坊邻居随便聊天，以及诸如此类，我的妻子海伦对人温和、性情开朗，尽其所能参与各种各样的社会活动，而且我们的生活始终非常公开。

但是我们一度确实认为，这种“第一富豪”的称号是在毁灭我们的整个生活方式。

我们一直在努力尽我们的本分，但是突然间每个人都期待我们向他们支付报酬。

爱管闲事的新闻媒介会一天24小时地拜访我们的家，当我们拒绝他们时，他们就会明显地变得粗野无礼。

我告诉他们，你们不能把电视摄制组带到这里来，我们也不想让你们的杂志花一星期刊登沃尔顿一家生活的照片，我也没有时间同你们谈关于我一生的经历。

不管怎样，所有这些都想要我谈谈关于我们家的个人财务，这件事使我十分恼火。

他们甚至对沃尔玛公司都不感兴趣。

沃尔玛公司也许是目前世界上在任何地方都在经营的最好的公司之一，但是他们从未想到要问一问关于这家公司的情况。

我得到的印象是，大多数新闻媒介人士——有些是华尔街的金融记者——要么认为我们是一群驾着货车卖杂货的乡巴佬；要么认为我们是某种昙花一现、自吹自擂的艺术家或者是股票骗子。

他们报道沃尔玛公司时，要么歪曲真相，要么存心取笑我们。

所以沃尔顿家族的成员几乎本能地紧紧捂上了盖子，决不对外宣传家族中的任何人，虽然我们继续生活在公众之中，继续经常巡视、访问各个商店中的朋友。

幸而在本顿维尔，我们的朋友和邻居们帮助我们挡住了大量的小报记者和无聊作家的纠缠。

但是在一次我参加的网球比赛上还是受到了《富豪名流生活方式》杂志的伏击，当时海伦就一篇文章责问了一家妇女杂志。

新闻媒体通常把我描绘成一个寒酸的、古怪的土财主，一个与狗睡在一起的乡下佬，尽管在山洞中藏有数十亿美元钱财。

<<萨姆·沃尔顿自传>>

然而当1987年股票市场出现暴跌时，沃尔玛公司的股票也像市场上其他股票一样猛烈下跌，每个记者都这样报道说，我损失了5亿美元。

当他们问我对此事有何看法时，我说，“那不过是账面上的损失而已”，显然，他们对此感到幸灾乐祸。

但是现在我要从某个角度说说我对金钱的某些看法。

除此之外，我们的财务——像任何其他一般的美国家庭一样——完全是我们自己的事，与其他人无关。

毫无疑问，我对金钱的态度多半是同我在我们国家历史上最艰苦的时期里成长起来的这一事实有关。而我们家所在的中部地区——密苏里、俄克拉何马、堪萨斯、阿肯色等州——在那个长期受干旱尘暴威胁的年代遭受的打击更为严重。

我1918年出生于俄克拉何马的金菲舍镇，在那里一直住到5岁，但是我记得的最早的地方是密苏里州的斯普林菲尔德，在那里我开始上学，然后又搬到密苏里州的一个叫马歇尔的小镇。

此后，我们住在密苏里的谢尔拜纳，在那里我开始读高中；再后来搬到哥伦比亚镇，在那里，我读完高中并上了大学。

我的老爸，托马斯·吉布森·沃尔顿是个工作极其勤奋的人。

他每天起床很早，工作很长时间。

他是个老实人，完完全全、彻头彻尾的老实人，许多人都记得他的正直品质。

他也是一个有点儿个性特点的人。

他喜欢做交易，喜欢与其他人交换任何东西：马、骡子、牛、房屋、农场、汽车等一切东西。

他曾经用我们在金菲舍的农场交换位于俄克拉何马州靠近奥米加的另一座农场。

另一次，他用他的手表换了一头猪，使我们的餐桌上有了猪肉。

父亲也是我生平遇到过的最善于讨价还价的人。

我的老爸有一种异乎寻常的本能，他知道跟某个人谈交易时对方要价可以让到多少——并且总能这样成交，而且总能和对方成为朋友——有时他出的价钱实在低得使我感到难堪，这也许就是我不能成为世界最佳谈判者的一个原因；我缺乏榨取最后一美元的能耐。

幸好，我的兄弟巴德，从很早起就一直是我的事业上的伙伴，他继承了我父亲的讨价还价的才能。

父亲从未有过创建自己的事业的那种雄心和信心，他不相信举债经营。

当我长大后，他已干过各种各样的工作。

他曾经是一个银行职员、一个农场主和农业贷款的评估人，一个保险代理人 and 不动产经纪人。

早在大萧条时期，他一连几个月没有工作，最后只好上他兄弟开的沃尔顿抵押公司去做事，该公司是大都会人寿保险公司的一家代理商。

父亲负责处理大都会人寿保险公司农业贷款的陈年老账。

接触的对象大多数是还不出贷款的农场。

在1929、1930和1931年间，他不得不从数百个曾经是小康人家的手中没收他们世代拥有的农场以抵债。

我曾经同父亲作过一些旅行，这景象是令人心酸的，对我父亲来说也确实是一件难事——但他尽量设法使那些失地的农民保持尽可能多的自尊心。

所有这些都必然会给孩子时代的我留下深刻的印象，虽然我不记得自己曾说过诸如“我永远不做穷人”这类话。

我们从未想到过我们自己是穷人，虽然我们肯定没有人们所说的那么多搁在手头的可支配收入，我们尽可能地到处筹集每一个美元。

例如，我的妈妈，南·沃尔顿，在大萧条时期想到一个主意——开一家小牛奶店。

所以我早上很早就起床挤牛奶，母亲进行加工和装瓶，我在下午玩完足球以后就送牛奶。

我们有十多个订户，他们花10美分就可以买1加仑牛奶。

最最高兴的是，妈妈会提取奶油做冰淇淋，我不知道我成为胖子萨姆·沃尔顿是不是在那时候整天吃冰淇淋长大的缘故。

大概是在七八岁左右，我开始给订户送报纸杂志，从七年级到大学，我都有固定的送报路线。

<<萨姆·沃尔顿自传>>

我还饲养兔子和鸽子出售，我所做的实际上与当时的农村孩子并没有什么两样。我从很小起就知道，小孩帮助家里养家糊口，做个贡献者而不是光做个获取者是很重要的。当然，在这过程中，我们也懂得了用自己的双手赚取一个美元是多么艰辛，而且也体会到，当你这样做了，这是值得的。

有一件事我的爸爸和妈妈的想法是完全一致的，即对钱的态度：决不乱花一分钱。

巴德·沃尔顿：人们无法理解我们为何如此保守。

他们对萨姆作为一个亿万富豪开着一辆破旧的小货运车或在沃尔玛商店买衣服或不肯乘头等舱旅行大惑不解。

我们就是这样长大的。

当有一枚一便士硬币丢在街上时，有多少人会走过去把它捡起来？

我打赌我会，而我知道萨姆也会。

摄影师斯蒂芬·庞弗里：有一次在密苏里州某个小机场的柏油停机坪上，我打算为萨姆露天照个相，他刚执行完一项飞行计划，我在路上丢了一枚5分镍币——试图寻他开心——并且对我助手说：“我们看看萨姆是否会把它捡起来。

”飞机正在不断着陆和起飞，而萨姆急急忙忙跑过来，因为得摆好姿势准备拍照，他说：“好了，你要我站在哪里——站在那枚镍币上？”

”当我已在世界上崭露头角，准备作出自己的一番事业时，我早已对一个美元的价值怀有一种强烈的、根深蒂固的珍重态度。

尽管当时我已取得了商学院的文凭，但是我对关于货币和理财的知识却还不那么精通在行。

后来我认识了海伦一家，并向她父亲LS·罗布森先生请教，这本身就是一种教育。

他对我的影响很大。

他是一个出色的推销员，是我曾经遇到过的最具说服力的人之一。

我深信，他作为一个成功的商人和企业家的成就，他的财务和法律知识，他的人生哲学对我有很大影响。

我有争强好胜的竞争性格，看到了他的成功，我便钦佩万分。

我不是妒忌，我只是佩服。

我对自己说，总有一天，也许我也会像他那样取得成功。

罗布森一家处理财务非常精明：海伦的父亲把他的牧场和家庭企业办成一个合伙公司，而海伦和她的几个兄弟都是合伙人。

他们轮流给牧场记账和做类似的其他事情。

海伦拥有财务专业的学士学位，这在当时对一个女人来说确实是不同寻常的。

总之，早在1953年，罗布森先生就向我们建议我们一家照他那样干，我们照他做了。

在那个时候我们只有很少的资产，我们与我们的子女建立了一个合伙企业，该企业后来形成为沃尔顿企业公司（WaltonEnterprises）。

这些年来，我们把沃尔玛的股份全都投入了那个合伙公司。

沃尔顿企业公司的董事会，即我们一家是在达成一致共识的基础上作出决策的。

有时我们有争论，有时则意见一致。

但是我们控制着付给每个人的金额，即每个人得到相同的报酬。

几年里孩子们得到的与海伦和我一样多，除了我因担任公司董事长而另有一份薪水，现在则由我的儿子吉姆作为沃尔顿企业公司的首脑领着这份薪水。

我们就是这样积累企业资金的，而不是到处花钱，过阔绰的生活。

当然我们也从中提取了各人生活所需的钱，按我的看法，可能是只多不少。

合伙经营有以下几方面的优点。

首先，合伙能使我们通过家族控制沃尔玛公司，把它紧紧地拴在一起，使它不致因随意地零星地抛售股份而被蚕食掉。

至今我们家族仍然拥有公司38%的股份，对于任何想要以集团形式掌握沃尔玛公司的人来说，这一百分比已是一个非常庞大的份额了，这也是对付试图通过收购股票进行接管的最有效的防护办法。

<<萨姆·沃尔顿自传>>

当然这也是任何一个对其家族的实力以及对其公司的增长潜力具有信心的家族才能做到的事情。

股份所有权的转移手续早已办妥，我们无需为此支付巨额的赠与税或继承税。

这个道理很简单：减少遗产税的最好方法是在你的资产升值之前就把它处置好。

结果证明，搞合伙企业是一种明智的经营哲学和一项伟大的战略，要是当时没有海伦父亲的建议，我肯定不会算计到这一点。

这绝非溢美之辞或讲过了头，这是计划的一部分——把家族维系在一起并使我们的看法保持一致。

海伦·沃尔顿：这（指合伙）是一种巧妙的理财方法，但其中还有另一个方面：即在子女和家庭之间建立了联系，发展了彼此之间的责任感。

你不可以抹杀这一点。

所以，当1985年《福布斯》杂志说我是全美国第一富豪时，确是这样，如果把沃尔玛公司当时的股价乘以我们持有的股份数，我们的股票也许价值200亿或250亿美元，或者如他们所说的那样，无疑我是最富的人。

也许整个家族真的拥有那么多资产，但是我本人未必有那么多。

一则，海伦和我只拥有我们整个家族所有股份的20%。

二则，不管怎样，只要我能做到——我相信这种态度将至少持续到下一代——我们在沃尔玛公司的大部分股份将留在它原来的公司内。

我们不需要钱。

我们不需要买一艘豪华游艇。

谢天谢地，我们更没想到要买一座小岛供外出度假之用。

我们恰恰没有这种需要也没有这种雄心。

人们多年来沉湎于这些需要和雄心，许多公司就是这样垮台的。

有些家庭时而抛售一些股票以便维持他们阔绰的生活，接着就加快出售——直至有人把它全部收购过去，造成破产。

我写本书的一个理由是：今后，我的孙子和曾孙将会读到这本书并从中懂得这样的道理。

如果你做出任何愚蠢的举动，即使百年之后我也将从地里爬出来找你算账。

所以想也不要去想那些愚蠢之举。

不要认为我是在哭穷。

长期以来，我们肯定拥有比家庭生活所需要的远为宽裕的钱财——甚至在沃尔玛公司迅猛发展之前也是这样。

这里有一件事要说明：对我来说金钱从来没有多大的意义，即使从保持记录的意义上说也是如此。

如果我们有足够的食品，有优雅的地方居住，有多余的房间养我的猎犬，有地方打猎，有地方打网球，并且有财力使子女们受到良好的教育，那就是富裕了。

毫无疑问，我们已拥有这一切。

我们也并非傻瓜。

我们并非如有些人所描述的那样，过着贫民般的生活。

我们一家都喜欢飞行，我们拥有好几架舒适的飞机，这几年来我们前后曾经买过18架飞机，但我从来没有买过一架新的飞机。

我们一家也喜欢到一些风景优美的地方聚会，像佛罗里达那不勒斯的里茨—卡尔顿饭店或圣迭戈的德尔科罗纳多饭店。

我们居住的房子是E·费伊·琼斯设计的，他居住在费耶特维尔镇的沿马路边房子里，他是世界著名的建筑师弗兰克·劳埃德·赖特的得意门生。

尽管我认为房子造价太高，但我不得不承认，房子是美轮美奂的——它呈现出一种真正简朴、自然的风格。

我们并不因为有钱而感到于心有愧，但我确实认为炫耀奢侈豪华的生活方式在任何地方都不合适，至少在我们居住的本顿维尔，这里的老乡们为了生活而辛苦挣钱。

我们都知道每个人穿裤子一只裤管只能容一条腿，有钱人也一样。

我不知道名声远扬是什么滋味，例如究竟什么原因会使我接到参加伊丽莎白·泰勒在好莱坞举行婚礼

<<萨姆·沃尔顿自传>>

的邀请？

我至今不明白为什么我在理发店理发会变成新闻。

不去理发店我还能到哪儿去理呢？

为什么我要驾驶一辆运货小卡车呢？

否则我该把我的几只狗拴在哪里？

难道关在劳斯莱斯轿车里？

<<萨姆·沃尔顿自传>>

后记

在本书翻译过程中，刘伟、李恣泽、庄乐坤、张永等人提供了诸多帮助、支持，特此致谢。

<<萨姆·沃尔顿自传>>

媒体关注与评论

他具体展现了创业精神，是美国梦的缩影。

……美国向这位商业领袖致敬！

——美国前总统布什萨姆·沃尔顿了解人性。

他给员工最好的，给顾客最好的，任何和他有接触的人，都可以学到一些有价值的东西。

——通用电气公司前董事长杰克·韦尔奇认识萨姆·沃尔顿的人，都以他为榜样。

——摩托罗拉公司董事长 罗伯特·加尔文萨姆·沃尔顿是20世纪最出色的企业家。

——管理大师汤姆·彼得斯萨姆·沃尔顿一手缔造了沃尔玛帝国。

它超过了石油、银行、汽车制造业，以一家非生产制造商的身份跻身长期由制造业所雄踞的排行榜首位，着实令人称奇。

——美国《财富》杂志

<<萨姆·沃尔顿自传>>

编辑推荐

《萨姆·沃尔顿自传》由中国社会科学出版社出版。

财经图书一直是大众图书市场的热点。

商业传记，特别是顶尖企业家传记，一直占据着财经书头筹。

例如《杰克韦尔奇自传》、《谁说大象不会跳舞》（IBM前董事长自传）、《艾柯卡自传》、《萨姆·沃尔顿自传》等，销量都达到10万册以上，甚至有的达到百万册。

<<萨姆·沃尔顿自传>>

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>