

精英·精进
系列丛书

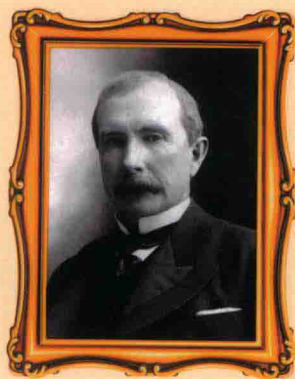
The Art Of Business

做生意的艺术

从周薪5美元到世界首富的经商哲学

[美] 约翰·D.洛克菲勒◎著

徐建萍◎译



全新
升级版

让每一门生意都能成就事业

他的财富比**巴菲特**和**比尔·盖茨**的财富总和还要多得多

言传身教的**创业法门** 长盛不衰的**经商智慧**
用钱生钱的**投资之道** 富过六代的**财富逻辑**

 江西美术出版社
JIANGXI FINE ARTS PUBLISHING HOUSE

The Art Of Business

做生意的艺术

〔美〕约翰·D·洛克菲勒◎著
徐建萍◎译

图书在版编目 (CIP) 数据

做生意的艺术 / (美) 约翰·D. 洛克菲勒著; 徐建萍译. — 南昌: 江西美术出版社, 2017.5
ISBN 978-7-5480-4342-3

I . ①做… II . ①约… ②徐… III . ①洛克菲勒 (Rockefeller, John Davison 1839-1937) - 自传 IV . ① K837.125.38

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2017) 第 033276 号

出品人: 汤 华
企 划: 江西美术出版社北京分社 (北京江美长风文化传播有限公司)
策 划: 北京兴盛乐书刊发行有限责任公司
责任编辑: 王国栋 楚天顺 陈 东 陈漫兮
版式设计: 刘 艳
责任印制: 谭 勋

做生意的艺术

作 者: (美) 约翰·D. 洛克菲勒
译 者: 徐建萍

出 版: 江西美术出版社
社 址: 南昌市子安路 66 号江美大厦
网 址: <http://www.jxfinearts.com>
电子信箱: jxms@jxfinearts.com
电 话: 010-82293750 0791-86566124
邮 编: 330025
经 销: 全国新华书店
印 刷: 保定市西城胶印有限公司
版 次: 2017 年 5 月第 1 版
印 次: 2017 年 5 月第 1 次印刷
开 本: 880mm × 1280mm 1/32
印 张: 7
I S B N: 978-7-5480-4342-3
定 价: 26.80 元

本书由江西美术出版社出版。未经出版者书面许可, 不得以任何方式抄袭、复制或节录本书的任何部分。

版权所有, 侵权必究

本书法律顾问: 江西豫章律师事务所 晏辉律师


作者简介：

约翰·D.洛克菲勒

美国实业家、超级资本家，美孚石油公司创办人。晚年洛克菲勒投身慈善事业，致力于消除贫困、疾病，捐款总计5.5亿美元，树立了慈善运作管理的典范，开启了慈善新时代。



天猫兴盛乐图书
专营店二维码

策 划： 兴盛乐

装帧设计：MM末末美书

译者的话

在市场经济中，社会上的每个人，本质上都是生意人——依靠商业和交换生存。这是300多年前亚当·斯密先生的发现，他指出，每个“生意人”都从自私自利的目的出发，追求自身利益的最大化，但最终的结果却是让整个社会更加富裕和文明。

因此，当我们掌握了一门手艺、学会了一种技术、获得了一个专业学位、有了宝贵的创意……我们就要设法把它们变成一项可以稳健获利的生意，我们就要学会用商业的原则去最大化地实现它的价值。

洛克菲勒是全球历史上除君主外最富有的人，是世界公认的“石油大王”。他在当时所拥有的财富，如果剔除掉通货膨胀的因素，则比今天福布斯富豪榜前两名——比尔·盖茨和巴菲特——的总和还要多。

洛克菲勒是一个很典型的美国商人。他诚信、保守、节俭的经商原则，散发着基督教新教伦理中的清教徒精神；他以小吃大、联合垄断的强悍作风，很像当年策马横枪、披荆斩棘的西部



牛仔；他礼贤下士、善于合作、热心慈善的举动，又完全体现了一个绅士的慷慨和做派；而他那些善于应变的生意谋略又酷似精打细算、讲求实务的街头小贩。

据说，不久前上任的美国总统特朗普，唯一公开承认的偶像就是洛克菲勒。特朗普凭借过人的精明和特殊的生意才干，在短短的几十年里，积累了上百亿美元的财富。他与众不同的观点，让整个世界为之瞠目，但却为金融海啸后士气沮丧的美国人打了一针强心剂。在这个崇尚英雄、尊重企业家的国度里，一时间，特朗普被人奉为完美的化身，尽管也有人反对他略显幼稚的从政经验，但他还是有惊无险地战胜了希拉里，赢得了总统选举。

我们无法确认洛克菲勒对特朗普的影响到底有多大，但可以确认的是，不论在美国，还是在世界的其他地方，当有人提起洛克菲勒的名字，周围的人无不竖起耳朵倾听。而洛克菲勒生前的回忆录和信札，则更成为后世的人们反复阅读的文字，希望能从中发现和感悟这位传奇人物的秘诀和法则。

我们在翻译这本书的过程中，曾强烈地感到洛克菲勒的经营艺术中，有许多高明之处是可以跨越时空的，不仅能为今天的我们所用，也会成为人类文明永恒传承的一部分。

《做生意的艺术》中文版，第1-7章的内容是洛克菲勒的回忆录，第8章是选自他与儿子的通信。相信这些原汁原味的文字，能帮助每个人找到自己的感觉，受到新的启发，产生追求卓越的激情，让自己的生活和周围的世界变得更美好。

前言

或许到了人生的某个阶段，每个人都愿意回忆起大大小小的往事，正是这些往事构成了辛勤工作和快乐幸福的人生百味。我发现自己正在变成这样一个絮絮叨叨的老人，急切地想把在我积极向上的一生中出现过的人和发生过的事告诉大家。

我所交往的人大多是这个国家最有趣的一些人，尤其是商业界的生意人，正是他们构筑了美国商业，并把美国商品远销全球。下面要谈到的这些往事在当时对我至关重要，因此，直到现在，仍然深深地烙在我的脑海中，经常勾起我的回忆。

到底在多大程度上对公众保持隐私，或者在多大程度上保护自己不受攻击，这一直是一个争论未决的问题。如果一个人过多谈论自己的所作所为，很容易被冠以自大的称号；如果一个人保持沉默，有时可能更容易引起别人的误解，觉着你做错了什么事情，他们把沉默当作是你无法辩驳的明证。

我从来不习惯于把个人事务公之于众，但既然我的家人和朋友想让我把一些有争议的事情阐述清楚，留下记录，我想还是应

该听从他们的建议，以这种非正式的方式重新回忆生命中的有趣经历。

现在写这个回忆录还有另外一个原因：如果在公众中广为流传的事情只有十分之一的内容真实可靠，那么我的那些忠诚而又能干的朋友，一定蒙受了深冤，他们中的许多人已经与世长辞。本来我已经决定保持沉默，希望离开人世之后，事实会逐渐地浮出水面，历史将做出公正的裁决。不过我还活着，还能够证明一些事情，似乎应该站出来，帮助人们从新的视角来看待一些颇具争议的事情。我相信，人们还没有充分地理解这些事情。

所有这些事情事关逝者的声誉及生者的生活，因此，唯一合理的做法就是在公众做出最终评判前，为他们提供一手的资料。

着手写这些回忆材料之前，我并没有想到要把它出版成书，甚至没有把它当作一部正式的自传，所以没有认真地琢磨如何安排前后顺序及保证故事的完整性问题。

沉浸在多年来朝夕相处、亲密无间的合作伙伴和同事间的深厚友谊中，我感到无比的快乐和满足。但我意识到，虽然这些经历是我一生中的快事，但如果长篇大论肯定会让读者厌烦，因此，在回忆录中，我只提到了在构筑商业利益中，表现积极活跃的一小部分合作伙伴。

约翰·D.洛克菲勒

1909年3月

读美文库书目：

- | | |
|--------|-------------------|
| 马云工作法 | 人际交往心理学 |
| 高效演讲 | 失落的致富经典 |
| 奥黛丽·赫本 | 消费者行为心理学 |
| 人人都能成功 | 天才在左疯子在右 |
| 心静的力量 | 开一家赚钱的餐馆 |
| 思考致富 | 不生气，你就赢了 |
| 社交与礼仪 | 跟任何人都能聊得来 |
| 情绪急救 | 你当善良，且有锋芒 |
| 领导的艺术 | 你当温柔，且有力量 |
| 沟通的艺术 | 不畏将来，不念过去 |
| 推销的艺术 | 一切都是最好的安排 |
| 谈判的艺术 | 女人不要输在情商上 |
| 做生意的艺术 | 做一个刚刚好的女子 |
| 魔鬼金融学 | 灵魂有香气的女子 |
| 怪诞心理学 | 一年级影响孩子的一生 |
| 幽默沟通学 | 所谓做生意，就是交朋友 |
| 淡定心理学 | 所谓做销售，就是搞定人 |
| 性格心理学 | 所谓情商高，就会说话 |
| 暗示心理学 | 提升女人气质的100个细节 |
| 自控力 | 别在该动脑子的时候动感情 |
| 拒绝力 | 对于自己，你还是个陌生人 |
| 回话的技术 | 别在该奋斗的年龄选择了安逸 |
| 竟然想通了 | 生命中最美好的事都是免费的 |
| 心理学与生活 | 将来的你，一定会感谢现在拼命的自己 |

目 录

第一章 做生意的首要因素：人

从签名本上发现的人才 / 002

平息生意伙伴间的争论 / 005

基于生意的友谊好过基于友谊的生意 / 008

朋友的价值胜过其他所有财富的价值 / 013

留出时间发展自己感兴趣的事 / 018

第二章 做生意的原则和方法

第一个记账本 / 024

第一份工作 / 025

第一笔贷款 / 029

恪守经营原则 / 030

10% 的利率 / 033

反应迅速的借款人 / 034

募集教会资金 / 035

第三章 对企业经营管理的认识

- 工业托拉斯的运营 / 038
- 公司也有正邪之分 / 044
- 今天的机遇多于昨天 / 046
- 商人并非都“金钱至上” / 047

第四章 石油行业的经历

- 从农产品贸易到涉足石油业 / 052
- 开拓海外市场 / 055
- 标准石油公司的创建 / 056
- 节约成本并赢得优势 / 058
- 为何能支付可观的分红 / 059
- 遵从商业的自然法则 / 060
- 资金的管理 / 061
- 公司发展的非物质因素 / 062
- 收购巴克斯背后的恩怨 / 063
- 商业回扣的问题 / 072
- 管道运输与铁路运输 / 074

第五章 其他的商业经历和商业原则

- 多元化投资的风险 / 078
- 挽救病入膏肓的企业 / 079
- 采矿业的经历 / 081

- 为何进入造船业 / 082
- 聘请竞争对手 / 083
- 未出过海的船务经理 / 085
- 从多元化投资中撤身 / 087
- 建立并遵从商业法则 / 088
- 大萧条的经历 / 089

第六章 赠与的艺术

- 赠与的精神内涵 / 092
- 富人的平庸与局限 / 093
- 最大限度的慈善事业 / 093
- 无私奉献是成功之路 / 094
- 服务社会的慷慨 / 096
- 支持科学研究的价值 / 098
- 助人的重要原则 / 101
- 赠与的一些基本原则 / 103

第七章 慈善托拉斯：合作让赠与更有效

- 慈善的方式 / 108
- 罗马天主教的慈善事业 / 111
- 已收的资助申请 / 112
- 彼此相关的慈善机构 / 114
- 高等教育的资助申请 / 115
- 威廉·R. 哈珀博士 / 116

有条件赠与的原因 / 119

慈善托拉斯 / 120

第八章 给年轻生意人的忠告

我希望你的经商意愿是来自内心的 / 126

如果你是个守财奴，你将不会快乐 / 131

要有“从小人物做起”的勇气 / 136

充满革新精神，同时保持谨慎 / 141

生意给人的报酬，除了金钱还有品质的完善 / 147

光明磊落地挣钱，然后明智地花出去 / 152

几乎所有的商业，都需要三种人 / 156

如何管理好个人的资金 / 160

要与银行保持长期的信任关系 / 166

同时经营几家公司而又有闲暇的秘诀 / 172

确立“公司里没有不称职的人”的人才观 / 176

以积极的态度看待失败，允许员工犯错误 / 181

感人是一种既高尚又微妙的领导艺术 / 186

尊重并重视银行经理的经验和建议 / 191

与他人合作并赢得信任的秘诀 / 195

不要把所有的鸡蛋放在一个篮子里 / 199

没有什么事比恐惧本身更可怕 / 205

只说不做的人就像是长满荒草的花园 / 209

第一章

做生意的首要因素：人

做生意的艺术

从签名本上发现的人才

由于只是一些零散、非正式的回忆记录，所以我可能会絮叨很多小事情，请大家见谅。

回顾我的一生，脑海中留下的最鲜活的回忆便是和老同事共事的那些场景。在本章谈起这些朋友，而不谈别的朋友，并不是说其他人对我不重要，我只是想在后面的章节中，再谈谈早期的那些朋友。

人们可能会忘记与一个老朋友初次相逢时的情景，或者对一个老朋友的第一印象是什么，但我永远不会忘记第一次见标准石油公司现任副总裁约翰·D.阿奇博尔德先生（John. D. Archbold）时的情形。

那是大约35年或40年前，当时我正周游全国，与生产商、炼油商、代理商交流，四处考察，了解市场行情，寻求商机。

一天，在油田地区附近有个聚会，当我到达旅馆时，里面已经挤满了石油行业的商人，我看到签到本上写着一个大大的名字：约翰·D.阿奇博尔德，每桶4美元。这是一个富有朝气、热情四射的家伙，不失时机地进行宣传，在签到本的签名后面还加

上了广告语“每桶4美元”，估计没有人会怀疑他对石油业的坚定信念了。每桶4美元的呐喊非常引人注目，因为当时原油的价格远低于此，这次争取高价的战役一炮奏响——因为这个价格令人难以置信。但阿奇博尔德先生最终不得不承认，原油不值“每桶4美元”，即便如此，他始终保持着热情、干劲和无与伦比的影响力。

他天性幽默。法庭是一个严肃的场合，有一次，他出庭作证时，对方律师问他：“阿奇博尔德先生，你是这个公司的董事吗？”

“是的。”

“你在这个公司担任什么职务？”

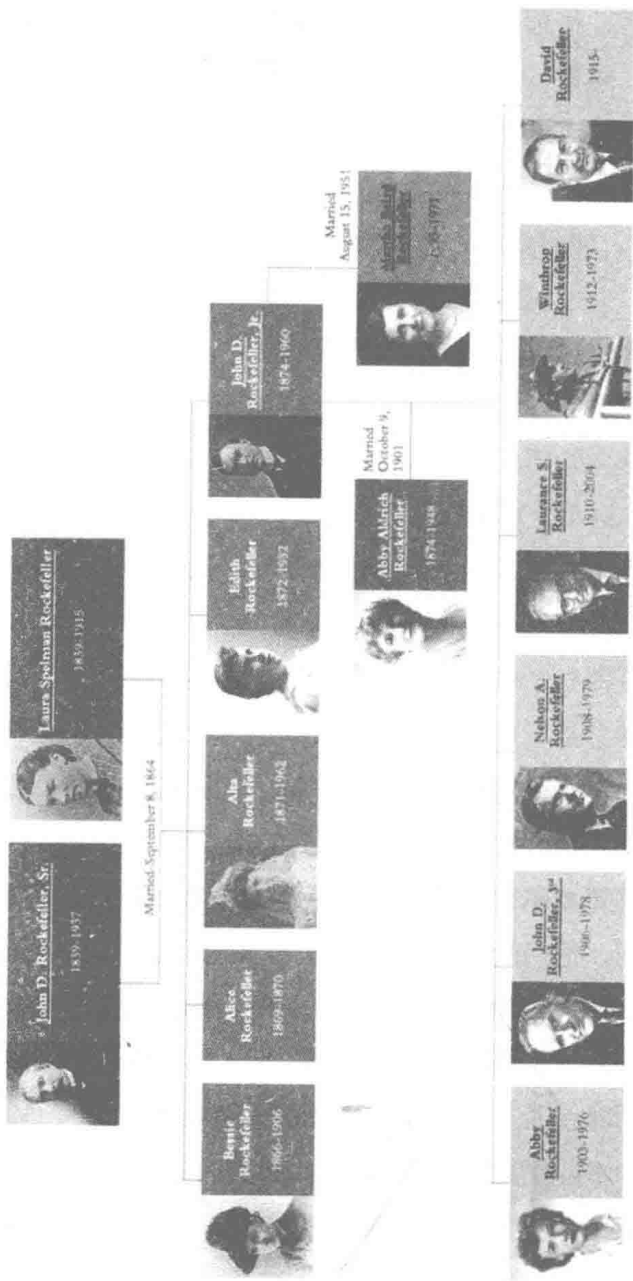
他立刻回答道：“争取更多分红。”这个回答将那位学识渊博的律师引到了另一个问题上。

我一直惊叹于他解决问题的卓越能力。现在，我见到他的机会少了，他总是日理万机，手头有处理不完的事情，而我则远离喧嚣的商界，打打高尔夫球、种种树，过着农夫的田园生活，即便这样，仍然觉着时间不够用。

说起阿奇博尔德先生，我必须再次强调一下，在标准石油公司工作期间，他们给予我很多声誉，让我愧不敢当。我非常幸运，能够把这么多能力超群的人联合在一起，他们现在都是公司中举足轻重的人物。我与他们已经共事多年，因为他们，许多困难重重的任务都被完成了，公司得以不断发展壮大，走到了今天。

我与大部分同事都交往多年，到现在这个年龄，几乎不到一个月（有时我觉得不到一周），就不得不给相交的家族发出唁电，安慰那些丧失亲人的家人。最近，我数了一下已经去世的早

洛克菲勒家族照片



洛克菲勒家族谱系图