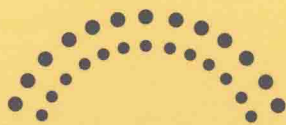




人生顿悟力之视野篇

洛克菲勒 写给儿子的38封信

[美] 约翰·D. 洛克菲勒◎著 梁珍珍◎译



完整全译本

THE 38 LETTERS OF
ROCKEFELLER
TO HIS SON

这是一代巨富创造财富的谋略与秘密
你无法决定自己的出身，却可以拥有巨人的视野和所向往的一切！

古吴轩出版社

中国·苏州



洛克菲勒 写给儿子的38封信

[美] 约翰·D. 洛克菲勒◎著 梁珍珍◎译



THE 38 LETTERS OF
ROCKEFELLER
TO HIS SON

古吴轩出版社

中国·苏州

图书在版编目 (CIP) 数据

洛克菲勒写给儿子的38封信 / (美) 洛克菲勒著 ;
梁珍珍译. —苏州: 古吴轩出版社, 2015. 10

ISBN 978-7-5546-0539-4

I. ①洛… II. ①洛… ②梁… III. ①洛克菲勒,
J. D. (1839 ~ 1937) —书信集 IV. ①K837.125.38

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2015) 第 219979 号

责任编辑: 徐小良

见习编辑: 顾 熙

策 划: 王亚军

装帧设计: 王可飞

书 名: 洛克菲勒写给儿子的38封信

著 者: [美] 约翰·D. 洛克菲勒

译 者: 梁珍珍

出版发行: 古吴轩出版社

地址: 苏州市十梓街458号

邮编: 215006

Http://www.guwuxuancbs.com E-mail: gwxcbs@126.com

电话: 0512-65233679

传真: 0512-65220750

出 版 人: 钱经纬

经 销: 新华书店

印 刷: 三河市兴达印务有限公司

开 本: 900×1270 1/32

印 张: 8.25

版 次: 2015年10月第1版 第1次印刷

书 号: ISBN 978-7-5546-0539-4

定 价: 32.80元

前言

美国历史上最富有的人究竟是谁呢？世界著名的财经杂志《福布斯》曾给出这样的答案——约翰·D·洛克菲勒。

作为世界经济史上赫赫有名的“石油大王”，他创办了美孚石油公司，成为了地球上的首个亿万富翁。比尔·盖茨曾经说：“我心目中的赚钱英雄只有一个名字，那就是洛克菲勒。”

大部分的美国早期富豪都是靠着特殊的机遇而成功，唯有约翰·D·洛克菲勒例外。他白手起家，构建起一个庞大的商业帝国。回首约翰·D·洛克菲勒的一生，人们总是被他精明，冷静，富于真知灼见和极强判断力的大脑，以及独一无二的商业手腕和气魄所折服。

中国有句俗语：富不过三代。这也是中国历史上许多富商巨贾

逃不掉的宿命。然而，洛克菲勒家族从发迹至今已经绵延数代，却没有丝毫颓废和没落的迹象。这也是直到现在该家族仍被世人所推崇的另一个重要因素。这其中到底有何奥秘呢？

实际上，洛克菲勒家族的子孙能够取得的巨大成功，是和他们所受到的家庭教育分不开的。在教育子女方面，洛克菲勒家族有着一套独特的教育方式和计划，目的就是不让孩子被宠坏。比如，老约翰·洛克菲勒每星期只会给自己的孩子五美元零花钱，而且必须清楚记账，知道这笔钱的去向。

本书收集了洛克菲勒写给孩子的数十封书信，在这些信中，你能够发现洛克菲勒家族拥有超强赚钱能力的秘密，能够感受到一位父亲对自己孩子那浓浓的亲情以及殷切的期望，能够体验洛克菲勒在其九十八年峥嵘岁月中的人生智慧和成功之道。

在这些书信中，老洛克菲勒对儿子在学问、品德、人际交往、事业发展、个人生活等方面提出了极其宝贵的人生忠告。毫无疑问，这些忠告对于当代的年轻人如何为人处世、获取财富、成就事业都是极其中肯、极有借鉴性的。

目 录

- 第一封 傻和聪明的博弈 /01
- 第二封 不服输才会赢 /07
- 第三封 起点不决定成败 /13
- 第四封 天堂和地狱，不过一念之间 /19
- 第五封 立刻行动起来 /27
- 第六封 幸运之神更青睐勇者 /35
- 第七封 别害怕借贷 /41
- 第八封 永远要信心百倍 /47
- 第九封 利益是人性最好的投射 /53
- 第十封 运气并非从天而降 /57

- 第十一封 要有竞争的决心 /65
- 第十二封 化侮辱为动力 /73
- 第十三封 用实力征服对手 /79
- 第十四封 在合作中实现获利和共赢 /85
- 第十五封 不要让小人拖累你 /91
- 第十六封 用目标来指导行动 /97
- 第十七封 学会屈从和忍耐 /105
- 第十八封 信念最可贵 /111
- 第十九封 相信自己能做得更好 /119
- 第二十封 策略性思考是成功的前提 /125
- 第二十一封 成功者从不给自己找借口 /133
- 第二十二封 你也能成为大人物 /141
- 第二十三封 让金钱成为人的奴隶 /151
- 第二十四封 勤奋必定创造财富 /157

- 第二十五封 财富越多，责任越大 /163
- 第二十六封 结束就是开始 /169
- 第二十七封 不责难，不推诿 /175
- 第二十八封 坚持就会胜利 /183
- 第二十九封 天上不会掉馅饼 /189
- 第三十封 广泛采集建议 /195
- 第三十一封 珍惜时间和金钱 /201
- 第三十二封 充实自己的心灵 /207
- 第三十三封 “贪心”非常重要而且必要 /213
- 第三十四封 竞争容不得同情心 /221
- 第三十五封 将员工放在首位 /229
- 第三十六封 成功的种子就在身边 /235
- 第三十七封 勇于争第一 /241
- 第三十八封 冒险才有机会 /249

第一封

傻和聪明的博弈

亲爱的约翰：

明天我要回一趟老家克里夫兰，因为有家族的事情要亲自处理下。我不在的这段时间，希望你能够代我处理一些事情。假如遇到实在没有办法解决的事情，或者让你迟疑的事情，你可以找盖兹先生，听取他的意见和建议。

盖兹先生为人忠诚，而且性格直率，做事精明干练。在我需要意见和建议的时候，他总是能够帮我做出正确的决策，而且非常尽职尽责。所以，他是最信得过，也是最得力的助手。我相信只要你信任他、尊重他，他也会在你遇到问题的时候真诚地给你很多帮助和建议。

我亲爱的儿子，你毕业于著名的布朗大学，在经济学和社会学领域有着广博的知识，非常优秀。但是，想必你也知道，知识只有应用到实践上，才能够发挥它真正的价值和作用。

教科书上的知识都是那些一生致力于研究学问的老先生们埋头编写出来的，虽然有一定的参考价值和理论依据，但是很难直接帮你解决现实生活中遇到的问题。

所以，我希望你不要过分依赖于现有的理论知识和学问去解决问题，这才是你能走好以后人生路的关键。

你要明白，学问如果没有学以致用，那么就很难发挥它真正的价值，而想要使它发挥价值，就必须有很好的执行力。

那么，执行力从哪里来呢？我认为，它来自于困难之中。我的生活并不是一帆风顺的，也遭遇了种种的挫折和失败。但是，正是这些困难和挫折才使我坚信：只有拥有坚强的性格、坚持不懈的毅力、良好的执行力，才能够成大事。

当人生处于逆境和苦难中的时候，人们总会寻找各式各样的方法和途径来摆脱困境。而我认为，你要想方设法去吃苦，因为这才是通往成功的关键要素之一。

你也许会笑话我，觉得自己主动去吃苦简直傻死了。不！我认为假如一个人的一生没有吃过苦，那反倒是不幸的。

世界上有太多的事情属于昙花一现，比如那些一夜成名的明星、一夜暴富的富豪等等。他们哪个不是很快就消失在人们的视野中了呢？只有吃苦，踏踏实实做事，才能够使你的事业牢固。所以，人要

有长远的眼光，想要获得长久的收获，就必须做好长久吃苦的准备。

在你和我一起工作的日子里，我相信你也觉察到了，我没有对你委以重任。这并不是说我不信任你，对你的能力不认可，我只是通过观察发现你更能把小事做得井井有条罢了。

千里之行，始于足下。要做好大事，必须先从做好小事开始。假如你一开始就高高在上，那肯定没有办法充分了解下属的能力和心情，也就不能更好地用人。

在这个世界上，要获得成功，就必须学会借助他人的力量，而你只有从基层做起，才会对下属员工的心态和需求比较了解。等你成为了高管，你就会知道使用什么样的方式来让他们尽心尽力工作了。

亲爱的儿子，在这个世界上，有两种人非常聪明：一种是像艺术家、演员和学者等，能够活用自己的聪明人；另一种是像领导和经营者一样，能够活用别人的聪明人。

而能够活用别人的聪明人，一般都能够抓住人心。但是，很多领导都认为想要抓住人心，就必须用严格的管理和指挥方式，才能够很好地镇压下属。这样的领导是聪明的傻瓜。

在我看来，这不仅不能够显示领导的领导力，反而会使他的领导力大打折扣。因为，只要是个正常人都不希望自己受到轻视，也不希望被别人认为没用，这会在很大程度上挫败他们的进取心和工

作干劲。这样的领导只能使下属显得越来越没有能力。

即便是一头猪被很好地夸赞也能够爬上树。所以，有着很好的经营管理思维的人，或者说是能够成大事的人，他们的心胸都比较宽广，懂得赞美人，使人觉得被信任和重视。

也就是说，这样的领导都有情感上的付出。而只有和下属积极沟通，同时能够付出自己情感的领导，才能够获得下属的尊重，也才能够让下属安心地为其工作。

知识对一个人来讲非常重要，但是有知识的人更有可能被知识奴役。因为我们都知道，知识会内化成一种先入为主的观念，然后形成一种固有的心理，认为“我懂”、“我了解”、“本来就是这个样子”。当人们都“懂”了，也就大大降低了想要知道兴趣，也就没有了前进的动力。到头来，就会认为干什么事情都没有意思，很无聊。这便是“不懂”才有可能成功的道理。

很多有知识的人的自尊心和荣誉感都十分强烈，想让他们去向别人请教问题，就会使他们觉得低人一等，很没有面子，说不出口，甚至觉得“不知道”就是一种极大的犯罪。这其实是一种自作聪明的表现。他们永远都不会理解，每次不懂的时候，恰恰是人生转折点出现的地方。

那些自作聪明的人其实都很傻，假如将聪明看作是能够捞到好

处的标准，那我肯定不傻。

直到现在我都清楚地记得，当我为怎样借到一万五千美元而伤透了脑筋时的情景。我走在大街上不停地苦苦思索。有意思的是，当我满脑子都在想怎样借钱、找谁借钱的时候，一辆银行家的马车拦住了我，然后他坐在车上低声问道：“洛克菲勒先生，你想用五万美元吗？”难道我走运了？我不敢相信眼前发生的这一切。但是，我马上镇静了下来，然后看了看那个银行家的脸，慢悠悠地说：“……能给我二十四小时考虑下吗？”最终，我以对我最佳的条件达成了借款合同。

我能想象得到，在我不在的这段时间里，让你独自处理事情不是一件容易的事情，但这也没什么可怕的。在我的经商生涯中，我一直信奉“让我等等再说”。

也就是说，我在做任何决定之前，都不急于下结论，而是会冷静思考和判断，一旦决定下来了就会坚决执行下去。我相信你也能做到。

爱你的父亲

第二封

不服输才会赢

亲爱的约翰：

在诚挚、热烈的爱戴中陶醉的感觉简直太好了！今天，我从芝加哥大学的学生身上深刻地体会到了这种美好的感觉。这也算是我建立这座大学的回报之一吧。而这的确让我很惊喜。

说句真心话，当初投资创办这所大学的时候，我只是想为这个国家的青年能够继承祖辈最优秀的文化做一点事情，能够给青年一代创造一个美好的未来，根本就没有想到会受到今天这样圣人般的待遇。回过头来看，我投资这所大学是我这一生中最为明智的决定。

芝加哥大学的学生非常热情，他们朝气蓬勃，对未来充满希望，都想要建功立业。其中有几个男生跑过来，一脸稚气地跟我说，我是他们的偶像，希望我给他们的未来发展提供一些好的建议。我欣然地接受了这个请求，然后对即将成为未来的洛克菲勒的他们说了如下的一番话：

“成功的最终决定因素是思想的‘大小’，而绝对不是一个人的身高、体重、家庭背景和学历等条件。思想的大小决定了我们能够走多远。这里面最为关键的一点，就是我们要摒弃人类自贬的弱点，你首先要看得起你自己。因为，你们远比想象中的自己要伟大得多。因此，不要局限于自己的思想，更不要看轻自己。”

说到这里的时候，学生突然开始热烈地鼓掌，我显然被这股热情鼓舞了，一下子热血沸腾，继续发自肺腑地说：

“历史上的哲学家都曾对人类提出建议：认识自己。然而，很多人都把它理解为要认识自己的缺点。所以，很多人在评价自己的时候，就会想到很多的缺点、过失和无能。能够承认自己的缺点非常好，可以改进以求得提高。但是，假如我们只盯着自己的缺点，而看不到任何优点，那么就会觉得自己很没用，从而陷入混乱之中。

“但是，对希望别人尊重自己的人来说，却要面对一个残酷的现实，那就是，别人和他本人对自己的看法是一致的。我们都会遇到‘我们自以为是怎样’的问题。那些主观上认为自己比别人差的人，无论自己的能力到底如何，一定会比别人差。这主要是因为思想会对行为起到调节和控制的作用。

“假如一个人觉得自己不如人，那么就真会表现出各种不如别人的行为；那些自己认为自己不重要的人，就会真的不重要。这样的