

★★★
全民阅读
提升版
★★★

品读一生、珍藏一生、受益一生的智慧典籍

成功者的忠告，是他们辉煌人生的经验与智慧的总结，是值得每一个渴望有所成就的人一生珍藏的宝贵财富。接受正确有益的忠告，不但可以帮助你树立正确的人生观、价值观，还能给你力量和指引，让你站在巨人的肩上，更快更顺利地取得人生的成功。

世界首富们 给年轻人的一生忠告

(美) 洛克菲勒等◎著 李志毅◎编译

一部培养杰出青年、造就社会精英的经典教程



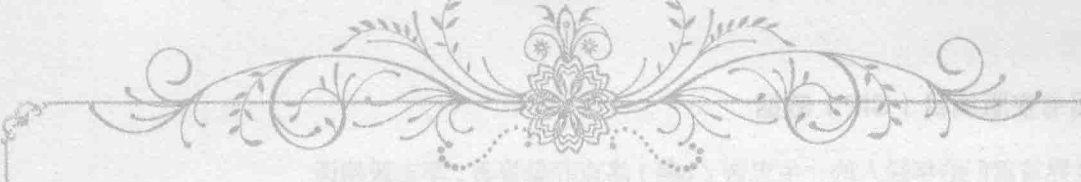
● 洛克菲勒给儿子的信 ● 摩根给儿子的信

● 巴菲特给年轻人的忠告

● 比尔·盖茨给年轻人的忠告 ● 李嘉诚给年轻人的忠告

● 松下幸之助给年轻管理者的忠告

中国华侨出版社

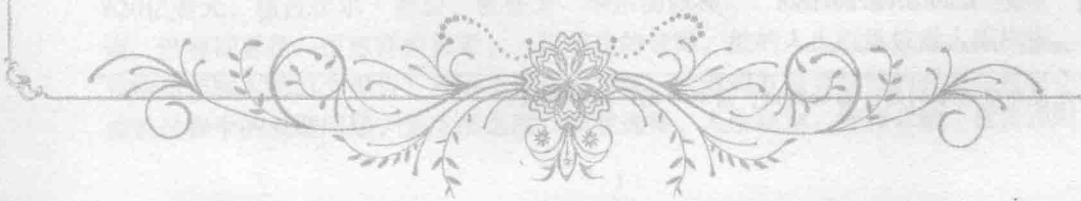


品读一生、珍藏一生、受益一生的智慧典籍

世界首富们 给年轻人的一生忠告

(美) 洛克菲勒等◎著 李志毅◎编译

中国华侨出版社



图书在版编目 (CIP) 数据

世界首富们给年轻人的一生忠告 / (美) 洛克菲勒等著 ; 李志毅编译 .

—北京 : 中国华侨出版社 , 2015.3

ISBN 978-7-5113-5283-5

I . ①世… II . ①洛… ②李… III . ①成功心理—通俗读物 IV . ① B848.4-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2015) 第 046902 号

世界首富们给年轻人的一生忠告

著 者 : (美) 洛克菲勒等

编 译 : 李志毅

出 版 人 : 方 鸣

责任编辑 : 彬 彬

封面设计 : 中英智业

文字编辑 : 王 宁

美术编辑 : 玲 玲

经 销 : 新华书店

开 本 : 720 毫米 × 1040 毫米 1/16 印张 : 26 字数 : 538 千字

印 刷 : 北京中创彩色印刷有限公司

版 次 : 2015 年 5 月第 1 版 2015 年 5 月第 1 次印刷

书 号 : ISBN 978-7-5113-5283-5

定 价 : 59.00 元

中国华侨出版社 北京市朝阳区静安里 26 号通成达大厦三层 邮编 : 100028

法律顾问 : 陈鹰律师事务所

发 行 部 : (010) 88866079 传 真 : (010) 88877396

网 址 : www.oveaschin.com

E-mail : oveaschin@sina.com

如发现印装质量问题, 影响阅读, 请与印刷厂联系调换。

前言



忠告，是智者的睿语，是师长的劝诫。好的忠告是一笔值得一生珍藏的宝贵财富，它是歧路前的警示，让你避免重蹈覆辙，在人生的道路少走弯路，少遭挫折和失败；它是迷途时的明灯，在你彷徨之际，指引你前进的方向；它是坦途时的鞭策，在你春风得意之时，提醒你别忘了远方的目标；它是末路时的安慰，抚平你的创伤，激发你的潜能，催促你重整旗鼓，开始新的挑战……接受了正确有益的忠告，不但可以增加你的个人力量，而且可以帮你树立正确的人生观，让你具有前进的希望和动力。本书收录了洛克菲勒、约翰·摩根、巴菲特、比尔·盖茨、李嘉诚、松下幸之助共六位世界名人给年轻人的忠告，这些忠告毫无保留地总结和浓缩了他们的人生经验和智慧，在学习、工作、交友、处理人际关系等方面给予年轻人许多深刻的教诲，在投资理财、获取成功方面提出了许多中肯的指导。

约翰·D.洛克菲勒是美国第一家工业托拉斯企业的创建者，他成功地造就了美国历史上一个独特的时代，被誉为“窥见上帝秘密的人”。可以毫不夸张地说，洛克菲勒家族在过去150年的发展史就是整个美国历史的一个精确的缩影，并且已经成为美国国家精神的杰出代表。“洛克菲勒给儿子的25封信”是洛克菲勒一生的思想精华，饱含了一位父亲对孩子们那浓浓的爱以及殷切的希望，真实、完整地记录了洛克菲勒在其98年的峥嵘岁月中的人生智慧和成功之道，展示一位商业巨子如何从无到有创造财富，又如何抓住每一分钱来赚取更多的财富的。从中你将看到一位传奇的商业巨子、一位伟大的父亲，为你揭示成长、修身、处世与财富的秘密。这不仅仅是一些教子的忠告，更是一把把收获幸福、走向成功、开启财富大门的金钥匙。

约翰·皮尔庞特·摩根是美国近代金融史上最著名的金融巨头，曾两度几乎以个人之力使美国经济起死回生，被誉为“华尔街的拿破仑”。摩根给儿子小约翰·皮尔庞特的32封信是以遗嘱形式流传下来的贵重藏品。信札“透露了太多摩根家族创造财富的秘密和人生智慧，是一本培养伟大企业家无可比拟的教材……”这些信札被外界获悉之后引起出版界的广泛关注，多年一直有人强烈要求出版，但都被一一回绝。直到20世纪90年代中期摩根家族的继承者查尔斯·摩根才答应付梓刊印。这些信札的价值就如亨利·斯塔杰所说：“比摩根家庭富可敌国的全部财富更加宝贵。”美国金融家艾伦·格林斯潘也曾高度评价：“这些信件是摩根家族的至宝。当我戴上白手套阅读了一页，便不忍释手，文章写得实在太妙了，我只有在读《圣经》时才有这种感觉。恍然间，我好像看到了摩根家族强大、富有的秘密……”

巴菲特是世界上唯一一位仅仅通过股票投资成为世界首富的人，其资产曾经达到620亿美元，超过比尔·盖茨，被誉为“华尔街股神”、“当代最伟大的投资家”。然而，巴菲特更是一位慈祥的长者、一位成功的导师，他的人生哲学被世人所推崇，“巴菲特给年轻人的21个忠告”展示了他在人生观、价值观方面等独特的感悟，针对年轻人成长过程中的关键问题，如生活态度、职业选择、人生规划、管理营销、投资理财、股



票操作等等，向青年朋友提出了一些实用的忠告。这些饱含智慧的忠告都是从巴菲特年轻时所犯的错误中加以提炼总结的，为年轻人提供了化解人生困局的指引，无疑是年轻人改变命运、拥有辉煌人生的智慧指南。

比尔·盖茨是世所共知的财富的象征，他学生时代创业，20岁领导微软，31岁成为有史以来最年轻的亿万富翁，37岁便成为美国首富，39岁成为世界首富。这一切的成功，使得比尔·盖茨成为世人特别是年轻人羡慕和崇拜的偶像。比尔·盖茨的成功，绝不是与生俱来的，而是得益于他的一些做人做事的准则。他将自己成功的秘诀，总结为30条人生忠告，作为最珍贵的礼物奉献给每一位渴望成功的人。这30条忠告被称为“黄金准则”，其中既有他的人生感悟、处世妙论，又有他的经营智语、经商心得，是每一个有志追求成功的年轻人都应该学习的，可以引导年轻人克服障碍，少走弯路，勇于登高，最终实现人生的目标。

李嘉诚创造了一个让人惊叹的商业神话：14岁步入社会，没有文凭，没有资金，当过茶馆馆倌，做过推销员，22岁正式开始创业，30岁即成为千万富翁，最终以自己雄厚的实力和庞大的商业帝国成为风光无限的世界华人首富，被誉为商界“超人”。李嘉诚的成功是他智慧、意志力的胜利，同时又是他人生信条和做人哲学的胜利。“李嘉诚给年轻人的30个忠告”是其数十载打拼后的人生感悟、上百亿财富的人格源泉，涵盖了立志、心态、性格、价值观等各个方面，不仅教那些刚刚步入社会的年轻人如何做人、做事，而且也为年轻人指明了努力的目标和成功的方向。

松下幸之助是日本的“经营之神”、东方企业界的骄子、日本商业精神的化身。他领导松下公司从一家小作坊发展到著名跨国企业，他首创“事业部制”、“终身雇佣制”等日本企业管理制度，以及“自来水哲学”、“玻璃式经营”、“水坝式经营”等企业经营哲学。“松下幸之助给年轻管理者的24个忠告”是他60多年的实践与思考的结晶，融合了东西方双重智慧——以古老的东方学统为基础，消化吸收西方国家先进的管理理念与方法，并将其转化为适宜本土文化的经营之道，字里行间时时闪现着他对人生、价值、世界的深刻思考，处处洋溢着东方智慧的芬芳，令人读之倍感亲切，在潜移默化中感受和习得松下经营管理思想的精髓。

朋友们，向这些已成就辉煌事业的成功者学习吧，他们的忠告句句都是“金玉良言”，当你了解了他们的人生忠告并有目的地遵循时，祝贺你，你已经迈出了改变你人生的第一步！当你严格地按照他的忠告去做，你将会以健康、积极的心态投入到你的学习、生活和事业中，并会取得非常大的进步。向优秀的人学习，你将是优秀的人；向成功的人学习，你将是成功的人。

目 录



洛克菲勒给儿子的 25 封信

洛克菲勒成功地造就了美国历史上一个独特的时代，被誉为“窥见上帝秘密的人”，他留给儿子的25封信真实记录了他创造财富神话的种种业绩，从中人们不仅仅可以看到洛克菲勒优良的品德、卓越的经商才能，还可窥见一代巨富创造财富的谋略与秘密。

约翰·D. 洛克菲勒简介	2
第1封信 起点不决定终点	8
第2封信 运气靠策划	10
第3封信 天堂与地狱比邻	12
第4封信 现在就去做	14
第5封信 要有竞争的决心	17
第6封信 为前途抵押	19
第7封信 别让精神破产	21
第8封信 只有放弃才会失败	23
第9封信 坚定不移的信心足可撼动山峦	25
第10封信 你只能相信自己	27
第11封信 重视对手，勇于竞争	29
第12封信 天下没有免费的午餐	31
第13封信 隐瞒你的聪明	33
第14封信 财富是勤奋的副产品	35
第15封信 只为成功找方法，不为失败找借口	37
第16封信 成功的希望就在自己手中	40
第17封信 花时间让自己富裕起来	42
第18封信 第二名与最后一名没什么两样	44



第 19 封信	冒险才能利用机会	47
第 20 封信	侮辱有时可以催人奋进	49
第 21 封信	明白交易中的价值与价格	51
第 22 封信	合作是一种获利战术	53
第 23 封信	相信自己是重要人物	55
第 24 封信	让每一分钱都物有所值	57
第 25 封信	让合适的人出现在合适的地方	59

摩根给儿子的 32 封信

这是美国财富巨擘摩根家族的奠定者——约翰·皮尔庞特·摩根给儿子小约翰·皮尔庞特的信，是不愿公开的私人信札，并且是遗嘱形式的贵重藏品，信札“透露了太多摩根家族创造财富的秘密和人生智慧，是培养伟大企业家无可比拟的教材……”，其价值就如亨利·斯塔杰所说：“比摩根家庭富可敌国的全部财富更加宝贵。”

约翰·皮尔庞特·摩根简介	62
第 1 封信 迎接挑战	68
第 2 封信 做一个积极行动的人	70
第 3 封信 敢于尝试新事物	73
第 4 封信 只有相信成功才能得到成功	76
第 5 封信 失败不是一件坏事	78
第 6 封信 看重读书的经济价值	80
第 7 封信 用心经营友谊	82
第 8 封信 婚姻是一生的投资	85
第 9 封信 释放压力，储蓄健康之本	87
第 10 封信 有效利用时间	89
第 11 封信 不断汲取新经验	91
第 12 封信 说“谢谢”越频繁，越容易成功	93
第 13 封信 激发员工的热情	96
第 14 封信 多元化策略安度暴风雨	98
第 15 封信 谨防冒险的诱惑	100
第 16 封信 正确使用金钱	102
第 17 封信 扩大事业的野心	104
第 18 封信 成为最优秀的领导者	106

第 19 封信	让你的演讲充满魅力	109
第 20 封信	企业精神的精髓	111
第 21 封信	有价值的“批评”	113
第 22 封信	关心并尊重员工	115
第 23 封信	解雇员工的技巧	118
第 24 封信	效率化管理	120
第 25 封信	看好你的钱包	123
第 26 封信	创新是突破困境的利器	125
第 27 封信	规避投资的风险	128
第 28 封信	与银行愉快地合作	131
第 29 封信	战胜你的恐惧心理	133
第 30 封信	掌握用人之道	135
第 31 封信	幸福来自你对生活的态度	137
第 32 封信	全看你的了	140

巴菲特给年轻人的 21 个忠告

巴菲特不仅是人们眼中的“股神”，更是一位慈祥的长者，他的人生哲学被世人所推崇，他对年轻人的忠告展示了他在人生观、价值观等方面独特的感悟，为年轻朋友提供了化解人生困局的指引，无疑是年轻人改变命运，拥有非凡的人生的智慧指南。

巴菲特简介	144
第 1 个忠告 以自己想要的方式生活	148
第 2 个忠告 个人最大的成功是靠自己努力的成功	150
第 3 个忠告 思考永远是行动的前锋	152
第 4 个忠告 只做有把握的事情	154
第 5 个忠告 为兴趣工作	156
第 6 个忠告 别把简单的事情复杂化	158
第 7 个忠告 极尽所能地选出自己的英雄	160
第 8 个忠告 把阅读当成工作	163
第 9 个忠告 工作需要激情	165
第 10 个忠告 研究失败比研究成功更有价值	167
第 11 个忠告 没有调查就没有发言权	169
第 12 个忠告 抗住诱惑的攻击	171



第 13 个忠告	理性是稳定的保障	174
第 14 个忠告	人生最大的利润是信誉	176
第 15 个忠告	做一个正直的人	179
第 16 个忠告	不轻易负债	181
第 17 个忠告	不盲目跟风	183
第 18 个忠告	价格与价值的差异是盈利的来源	185
第 19 个忠告	模糊的正确胜过精确的错误	188
第 20 个忠告	足够的耐心是成功必不可少的	190
第 21 个忠告	相信直觉，它能帮你做出优化选择	192

比尔·盖茨给年轻人的 30 个忠告

比尔·盖茨学生时代创业，20岁领导微软，31岁成为有史以来最年轻的亿万富翁，37岁成为美国首富并获得国家科技奖章，39岁成为世界首富。比尔·盖茨是众多青少年崇拜的偶像，他给即将走出校门、踏入社会的青年一代的忠告，被人称为“黄金准则”。

比尔·盖茨简介.....	196
第 1 个忠告 我应为王.....	199
第 2 个忠告 等待恩赐是不合时宜的.....	201
第 3 个忠告 首先思考谁会帮助自己.....	204
第 4 个忠告 跑在别人的前面.....	206
第 5 个忠告 策划未来是最重要的事情.....	209
第 6 个忠告 借助巨人的力量.....	211
第 7 个忠告 人才是企业的生命.....	213
第 8 个忠告 落后就是耻辱.....	215
第 9 个忠告 合作是生存的必要.....	217
第 10 个忠告 勇于挑战“不可能”	219
第 11 个忠告 机遇不会自动变成财富	221
第 12 个忠告 创新是活力之源	224
第 13 个忠告 思考是行动的靈魂	226
第 14 个忠告 有效的竞争管理	228
第 15 个忠告 与人才共事是永远不变的	230
第 16 个忠告 注重团队协作	233
第 17 个忠告 充分信任，给员工创造空间	235

第 18 个忠告	最宝贵的是适应变化的能力	237
第 19 个忠告	客户的需求是市场的导向	240
第 20 个忠告	最出色的工作是利用好信息	242
第 21 个忠告	坚持下去，成功在下一个转角	245
第 22 个忠告	多否定自我欲望	247
第 23 个忠告	做力所能及的事	249
第 24 个忠告	准备越足，效率越高	251
第 25 个忠告	失败是成功的需要	253
第 26 个忠告	爱拼才会赢	256
第 27 个忠告	专注是卓越的征兆	259
第 28 个忠告	伟大来自责任感的驱使	261
第 29 个忠告	一劳永逸的想法只会导致灭亡	263
第 30 个忠告	不成功，决不罢休	265
附：比尔·盖茨语录		266

李嘉诚给年轻人的 30 个忠告

李嘉诚是世界上著名的华人富商，也是众多经理人、企业家学习的楷模，他给年轻人的激励与忠告是其数十载打拼后的人生感悟、上百亿财富的人格源泉，不仅仅教会刚刚步入社会的年轻人如何做人、做事，而且也为年轻人指明了努力的目标和成功的方向。

李嘉诚简介	272
第 1 个忠告 眼界决定境界	276
第 2 个忠告 有变数的地方就有机会	278
第 3 个忠告 决策是行动的风向标	280
第 4 个忠告 积累不够，事情的发展必不宏大	283
第 5 个忠告 小心驶得万年船	286
第 6 个忠告 先人一步，胜人千里	289
第 7 个忠告 谋虑周详才能做到“不疾而速”	291
第 8 个忠告 风险意识是最后的防备	293
第 9 个忠告 欲擒故纵，让生意来找你	295
第 10 个忠告 步步为营，稳扎稳打	298
第 11 个忠告 不入虎穴，焉得虎子	300
第 12 个忠告 成功没有绝对公式，但有一定的原则	303



第 13 个忠告	进攻要快，退守要更快	306
第 14 个忠告	苦难是最好的学校	307
第 15 个忠告	未雨绸缪，未买先想卖	310
第 16 个忠告	分散风险，投资多元化	312
第 17 个忠告	别人贪婪时恐惧，别人恐惧时贪婪	314
第 18 个忠告	给机遇一些成长的时间	316
第 19 个忠告	信誉是商人的最大资本	318
第 20 个忠告	保持低调，隐藏虚实	320
第 21 个忠告	先做人，再做商人	323
第 22 个忠告	多做一点，就可能多赢一点	325
第 23 个忠告	抢知识就是抢未来	327
第 24 个忠告	只赚良心钱	329
第 25 个忠告	人事有代谢，与时代并进	331
第 26 个忠告	跟好市场导向	333
第 27 个忠告	最大的智慧在于知人用人	335
第 28 个忠告	和气生财	338
第 29 个忠告	让别人赚钱	339
第 30 个忠告	嘉千骏之长，诚万川之江	341

松下幸之助给年轻管理者的 24 个忠告

松下幸之助以一生的事业奋斗经历、优秀的经营管理才能以及世人瞩目的业绩，为自己赢得了无比辉煌的荣誉，被人称为“经营之神”，他集70余年经营管理经验而总结出来的经营管理秘诀，是所有经营管理者的福音和信条。

松下幸之助简介	346
第 1 个忠告 苦难是试金石	350
第 2 个忠告 勤勉是治疗悲惨生活的良药	352
第 3 个忠告 走自己的路	354
第 4 个忠告 勇气与魄力让希望升腾	356
第 5 个忠告 用别人的钱做大自己的生意	358
第 6 个忠告 坚持相信自己	360
第 7 个忠告 时机成熟了再行动	363
第 8 个忠告 好时别看得太好，坏时也别看得太坏	365

第 9 个忠告	把事情看得简单些.....	367
第 10 个忠告	把事业当做崇高的使命	370
第 11 个忠告	危机中的机会	373
第 12 个忠告	在竞争与合作中谦虚学习	375
第 13 个忠告	适应市场需求是企业竞争力的保证	377
第 14 个忠告	慎重选择合作伙伴	380
第 15 个忠告	“玻璃式”经营法	382
第 16 个忠告	“水坝式”经营法	384
第 17 个忠告	人力不是成本，而是资源	386
第 18 个忠告	人事决策是最根本的管理	389
第 19 个忠告	给员工充分信任	391
第 20 个忠告	管理应该人情化	393
第 21 个忠告	销售服务是品质竞争的关键	395
第 22 个忠告	分清大事和小事	398
第 23 个忠告	储存信誉就是储存资金	400
第 24 个忠告	随时反省，才能领悟经营要诀	402



洛克菲勒给儿子的 25 封信





约翰·D. 洛克菲勒简介

谁是美国历史上最富有的人？世界著名财经杂志《福布斯》曾作过一项相关调查。此调查当然不能仅凭个人财富在巅峰时期的金额多少来决定，而是对照当时美国国内生产总值来反映他们对于美国经济的影响。最终得出的答案是——“石油大王”约翰·D. 洛克菲勒。如果将约翰·D. 洛克菲勒的财富转化成2006年的美元标准，得到的数字是2000多亿美元，这比比尔·盖茨的个人资产高出数倍。比尔·盖茨也视洛克菲勒为偶像，他说：“我心目中的赚钱英雄只有一个——约翰·D. 洛克菲勒。”

要了解美国资本主义经济发展史，无法避免地都要谈到洛克菲勒，他也是现代商业史上最富争议的人物。一方面，洛克菲勒创建的标准石油公司，在发展到巅峰时期时曾垄断全美80%的炼油工业和90%的油管生意，因此有人认为洛克菲勒只不过是择手段、唯利是图的资本家；另一方面，洛克菲勒笃信基督教，以他名字命名的基金会，秉承“在全世界造福人类”的宗旨，其捐款总额高达5亿美元，因此也有人恭维洛克菲勒说他是个慷慨的慈善家。“石油大王”的漫长一生，毁誉参半。

1839年7月8日，约翰·D. 洛克菲勒出生于纽约州哈得逊河畔的一个小镇。他们家族是18世纪从德国举家移民到美国的。他父母的个性截然不同：父亲是一个很讲求实际的人，在教育孩子时，给他们灌输的思想也是“只有付出劳动才能得到报酬”；母亲则是个一言一行都皈依《圣经》的虔诚的基督教徒，她勤快简朴。洛克菲勒作为长子，他从父亲那里学会了讲求实际的经商之道，又从母亲那里学到了精细、节俭、守信用、一丝不苟的长处，这对他日后的成功产生了莫大的影响。

洛克菲勒从小就表现出了商业才能，他有个记账本，上面详细地记录了自己干活的情况，以此来向父亲要求报酬。同时，他把这些钱积攒下来，贷给当地的农民，收取一定的利息，从中赚取费用。一次，洛克菲勒在树林中发现了火鸡的窝，就把小火鸡带回家饲养，到感恩节的时候再把火鸡卖掉，洛克菲勒又从中赚得了可观的利润。

洛克菲勒14岁那年，在克利夫兰中心中学上学。放学后，他常到码头上闲逛，看商人做买卖。有一天，他遇到一个同学，两人边走边聊起来。那个同学问：“约翰，你长大后想干什么？”年轻的洛克菲勒毫不迟疑地回答说：“我要成为一个拥有10万美元的人，我准会成功的。”

中学毕业后，洛克菲勒决定不上大学，到商界谋生。洛克菲勒对工作的要求颇高，他翻开克利夫兰的工商企业名录，仔细寻找有相当知名度的公司。他后来回忆道：“我上铁路公司、上银行、上批发商那儿去找工作，小铺小店我是不去的。我可是要干大事

的。”但是这谈何容易，每天早上8点，洛克菲勒离开住处，身穿黑色衣裤和高高的硬领西服，戴上黑领带，去赴新一轮的预约面试。尽管多次被人拒之门外，但洛克菲勒还是没有灰心丧气。洛克菲勒说，他把列入名单的公司走了一遍之后，又从头开始，有些公司甚至去了两三次，但谁也不想雇个孩子。可是洛克菲勒是那种倔脾气的人，越是受到挫折，他的决心越是坚定。每星期有6天去面试，他一连坚持了6个星期。

1855年9月26日上午，16岁的洛克菲勒走进从事农产品运输代理的休伊特—塔特尔公司。接见他的是二老板亨利·B.塔特尔，他需要一个记账员，于是考虑让洛克菲勒担任。午饭后，再次来到公司的洛克菲勒见到了大老板艾萨克·L.休伊特，这位大老板在仔细看完洛克菲勒的字后，说：“留下来试试吧。”得到聘用的洛克菲勒欣喜欲狂，当时的激动心情即使洛克菲勒在老年回想起来仍记忆犹新。从此9月26日这个日子成了洛克菲勒的就业纪念日，他把这个日子当做自己的第二个生日来庆祝。

担任记账员的洛克菲勒成天埋头于账本里，对工作的态度是一丝不苟，他回忆说：“由于我第一份工作是记账员，所以我学会了十分尊重数字和事实，无论它有多小……”后来公司让洛克菲勒负责付账单，他对待这项工作的态度更是谨慎认真，每次都要仔细核查，用洛克菲勒自己的话说——“比花自己的钱还尽心”。对于出现的几分钱的小差错，洛克菲勒都不能忍受，这种负责尽职的态度让老板非常满意。此外，年轻的洛克菲勒在为休伊特老板收房租时，不仅表现得有耐心、有礼貌，而且还表现出了斗牛犬般不屈不挠的精神，即不收到房租决不罢休。

除了记好账外，洛克菲勒还常为公司经营方面出主意。有一次，公司买入一批大理石，打开包装后发现，高价购进的大理石材上有瑕疵，老板沮丧不已但又无计可施。这时，头脑灵活的洛克菲勒建议把责任推到负责运货的3家运输公司头上，向这3家公司分别提出赔偿损失的要求。这个绝妙的主意使商行得到的赔款比原来高出两倍。洛克菲勒优秀的表现颇得老板赏识，在1855年年底，休伊特支付洛克菲勒50美元作为头三个月的工钱。紧接着不久，休伊特又宣布，这位助理记账员的工资将升到每月25美元。洛克菲勒追忆到：“就在那儿，我开始了学做生意的生涯，每周工资是5美元。”

1857年，17岁的洛克菲勒被提升为主任记账员，年收入提升到600美元。这时的洛克菲勒开始充满自信地尝试一些面粉、火腿和猪肉的生意，尽管规模不大，但每次都能给他带来一些收益。

1858年，年仅19岁的洛克菲勒在朋友莫利斯·克拉克的提议下，与之合伙创立了一家经营农产品的公司。洛克菲勒以10%的利息从父亲那里借来1000美元，加上自己储蓄的800美元，他创办了生平第一个合伙公司——克拉克—洛克菲勒公司。新公司的经营非常顺利，第一年就做了4.5万美元的生意，净赚4000美元，第二年年底净赚1.2万美元。在经营过程中，克拉克对洛克菲勒的经营能力十分赞赏，他在描述当年的情况时说：“他有条不紊到极点，留心细节，不差分毫。如果有一分钱该给我们，他必取来。如果少给客户一分钱，他也要客户拿走。”洛克菲勒做生意时总是信心十足、雄心勃勃，同时又言而有信，想方设法使自己取信于人。

1859年8月28日，在宾夕法尼亚州发现石油，无数怀揣发财梦想的人一时间蜂拥而至。洛克菲勒虽然对石油抱有极大的热忱，但没有失去理智而盲目跟风。他决定亲自去



宾州原油产地作一番调查，以便获得直接而可靠的信息。在原油产地，洛克菲勒看到井架林立，一派生气勃勃的景象。冷静的洛克菲勒没有被表面的繁荣景象所蒙蔽，他看到了盲目开采背后的潜在危机。

经过一段时间的实地考察，洛克菲勒回到了克利夫兰。他在此基础上作出的最后决定是不对原油生产进行投资，因为那里的油井已有72座，日产量1135桶，而石油的需求量却十分有限，在供过于求的情况下油市的行情必定下跌，这是盲目开采的必然结果。果然，不出洛克菲勒所料——“打先锋的赚不到钱”。由于疯狂开采，油价一跌再跌，每桶原油从当初的20美元暴跌到区区10美分。许多石油商因此赔了身家，而洛克菲勒却因为冷静的头脑得以避免遭受损失。洛克菲勒就此告诫说，要想创造一份事业，必须学会忍耐。大多数石油生产商在这种浮躁的气氛下，都想尽快把井里的油采干，而没想建立一个工业。洛克菲勒则始终保持着沉着冷静的态度，他相信这个行业具有长远的前景。

1861年，美国南北战争爆发。没有参战的洛克菲勒在生意场上大显身手，他迅速办理了高额贷款，大量囤积战时必需的物品。这给洛克菲勒带来了极为可观的利润。战争带来的远不止这些，因为当时铁路迅速兴起，石油的需求量也大大增加。

首次宾州之行使洛克菲勒有了这样一个认识，探油的结果实在无法预料，相比之下炼油似乎既保险又有条理。没过多久，他建立了这样的信念：炼油是从这个行业中获得最大利益的关键。这是一位叫塞缪尔·安德鲁斯的朋友给洛克菲勒的启发，洛克菲勒由经营农产品转到石油行业，也正是因为塞缪尔·安德鲁斯极力劝导的缘故。安德鲁斯是照明油方面的专家，他认为煤油将比其他来源的光要亮，市场也更大。为了寻找赞助人，安德鲁斯找到了克拉克和洛克菲勒。洛克菲勒觉得这是一个不错的机会，于是在1863年，洛克菲勒决定在克利夫兰投资新建炼油公司——安德鲁斯—克拉克公司。

胆小谨慎的克拉克与胆大激进的洛克菲勒性格迥异，因此两人经常在决策上出现严重分歧。洛克菲勒在后来的回忆录里说：“因为我贷款扩大炼油业务的事，他非常生气，好像这冒犯了他似的。”最终导致两人不得不分道扬镳的催化剂是，1865年1月，在一个名叫皮特霍尔河的地方发现了一座油田。为了扩大规模，洛克菲勒请克拉克同意签一张借据，但是洛克菲勒得到的却是克拉克的怒火：“为了发展这个石油业务，我们一直在借钱，借的钱太多了。”洛克菲勒毫不退让地反驳说：“只要借钱能稳稳地扩大业务，我们就应该借。”克拉克企图吓住洛克菲勒，便威胁说要散伙。

解决问题的办法是将公司拍卖给出价最高的买主。拍卖底价是500美元，但很快涨到5万美元，这已经超过了洛克菲勒所预想的炼油厂的价值。最后又升至7.2万美元，洛克菲勒毫不迟疑地报出7.25万美元，他明白这事将决定自己的一生。拍卖会后，洛克菲勒用7.25万美元换回了代理公司的另一半股份。于是公司名称被改名为洛克菲勒—安德鲁斯公司，洛克菲勒在26岁时，拥有了克利夫兰最大的炼油厂，每天能提炼500桶原油，一跃跻身于世界最大的炼油厂之列。

1865年12月，洛克菲勒—安德鲁斯公司开了第二家炼油厂——标准炼油厂。4年后，两家工厂以联合股份的形式起名为标准石油公司，在俄亥俄州注册，洛克菲勒任总裁。之后洛克菲勒一连收购了几家炼油厂，并涉足管道运输业，还建立了自己的铁路网

络，对行业实行垄断。1865年洛克菲勒初进石油业时，克利夫兰有55家炼油厂，到1870年标准石油公司成立时只有26家生存下来，1872年底标准石油公司就控制了这26家中的21家。

1878年8月，安德鲁斯与洛克菲勒在对股东分红问题上出现分歧。洛克菲勒不能容忍那些只喜欢多得红利而不愿把收益投入再生产的董事。安德鲁斯威胁说要转让公司的股票，洛克菲勒按照他的要求以100万元买下了他手中的股票，从此便独自执掌公司大权。

随着石油帝国的迅速发展，尾大不掉的危险性也随之逐渐显露，洛克菲勒对这一弊病有着清醒的认识。一次偶然的机会，洛克菲勒在一本公开发行的刊物上读到一篇文章，里面写道：“小商人时代结束，大企业时代来临。”这与洛克菲勒的想法不谋而合，于是洛克菲勒用高达500美元的月薪聘请文章的作者多德为法律顾问。

多德是个年轻的律师，在进入洛克菲勒的公司后，他负责为洛克菲勒的公司寻找法律上的漏洞。一天，他在仔细研读《英国法》中的信托制度时，突然灵光一现，提出了“托拉斯”这个垄断组织的概念。

所谓“托拉斯”，就是生产同类产品的多家企业，不再各自为政，而以高度联合的形式组成一个综合性企业集团。这种形式比起最初的“卡特尔”，即那种各自独立的企业为了掌握市场而在生产和销售方面结成联合战线的方式，其垄断性要强得多。

在多德的“托拉斯”理论的指导下，洛克菲勒在1882年1月20日召开“标准石油公司”的股东大会，组成9人的“受托委员会”，掌管所有标准石油公司的股票和附属公司的股票。洛克菲勒理所当然地成为该委员会的委员长。随后，受托委员会发行了70万张信托证书，仅洛克菲勒等4人就拥有46万多张，占总数的2/3。就这样，洛克菲勒如愿以偿地创建了一个史无前例的联合事业——托拉斯。

在这个托拉斯结构下，洛克菲勒合并了40多家厂商，垄断了全国80%的炼油工业和90%的油管生意。托拉斯迅速在全美各地、各行业蔓延开来，在很短时间内，这种垄断组织形式就占了美国经济的90%。很显然，洛克菲勒成功地造就了美国历史上一个独特的时代——垄断时代。

尽管标准石油公司在炼油、运输和销售等方面无所不能，可是直到19世纪80年代初，它还只拥有4处石油生产基地。自从在宾夕法尼亚州发现油田的25年后，美国境内再也没有发现大型油田。因此有许多人对洛克菲勒石油帝国的坚实性产生过怀疑，有人甚至建议标准石油公司退出石油工业，而转向更为稳定的行业，但是洛克菲勒选择了坚持。

转机出现在1885年5月。一支勘探队在俄亥俄州西北部的莱玛镇寻找天然气时，意外地钻探出一片大油田。然而美中不足的是，原油所含的化学成分中存在着一些难以对付的问题，燃烧时会在灯上形成一层薄膜。更麻烦的是，它的硫化物含量太高，会腐蚀机器，并且散发出一种难闻的气味。为了解决质量问题，洛克菲勒在1886年7月请来一位叫赫尔曼·弗拉希的著名德裔化学家，让他除去石油中的臭味。

于是当时就有一个两难的选择摆在了标准石油公司的面前：是立即购买油田呢，还是等试验成功了再进行收购？选择等待就有可能坐失良机，一向谨慎的洛克菲勒表现出