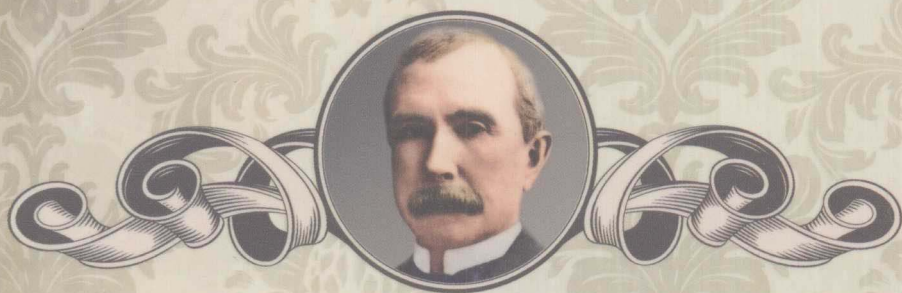


全球首富洛克菲勒亲述他的赚钱之道与成功法则



金钱的艺术

—— 洛克菲勒的理财之道 ——

【美】约翰·D.洛克菲勒(Rockefeller, J.D.) / 著

陈思凡 / 译



凡事都需要看得远一点，你在迈出第一步的时候，
心中必须装着第二步——这几乎是我一生的经验。



金钱的艺术

洛克菲勒的理财之道

【美】约翰·D·洛克菲勒 (Rockefeller, J.D.) / 著

陈思凡 / 译



图书在版编目 (C I P) 数据

金钱的艺术: 洛克菲勒的理财之道 / (美) 洛克菲勒 (Rockefeller, J. D.) 著;
陈思凡译. —北京: 新世界出版社, 2012. 10

ISBN 978-7-5104-3509-6

I. ①金… II. ①洛… ②陈… III. ①洛克菲勒, J. D. (1839~1937) —自传
IV. ①K837.125.38

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2012) 第 252111 号

金钱的艺术: 洛克菲勒的理财之道

作 者: (美) 约翰·D. 洛克菲勒

责任编辑: 杨 磊 刘 洋

封面设计: 张 静

责任印制: 李一鸣 黄厚清

出版发行: 新世界出版社

社 址: 北京西城区百万庄大街24号 (100037)

发 行 部: (010) 6899 5968 (010) 6899 8705 (传真)

总 编 室: (010) 6899 5424 (010) 6832 6679 (传真)

<http://www.nwp.cn>

<http://www.newworld-press.com>

版 权 部: +8610 6899 6306

版权部电子信箱: frank@nwp.com.cn

印 刷: 三河市骏杰印刷厂

经 销: 新华书店

开 本: 787×1092 1/16

字 数: 192千字 印张: 15

版 次: 2012年12月第1版 2012年12月第1次印刷

书 号: ISBN 978-7-5104-3509-6

定 价: 32.80元

版权所有, 侵权必究

凡购本社图书, 如有缺页、倒页、脱页等印装错误, 可随时退换。

客服电话: (010) 6899 8733

译者序

历史上最富有的美国人究竟是谁？世界著名财经杂志《福布斯》给出了答案，那就是约翰·D. 洛克菲勒。他是 20 世纪美国的第一位亿万富翁。《福布斯》网站曾公布过“美国史上 15 大富豪”排行榜，结果是约翰·D. 洛克菲勒名列榜首。如果他仍健在的话，他的个人资产将达到比尔·盖茨的数倍。

漫步纽约街头，你随处可以体味洛克菲勒家族过往的辉煌：摩根大通银行、洛克菲勒中心、洛克菲勒基金会、现代艺术博物馆、在生命科学领域位居世界前列的洛克菲勒大学。约翰·D. 洛克菲勒的遗产依然支配着世界石油产业，他本人也堪称今天无所不在、无所不能的西方石油工业的人格化象征。

在他漫长的一生中，人们对他毁誉参半，有人认为他只不过是极具野心、唯利是图的企业家，也有人恭维他是个慷慨的慈善家。他是现代商业史上最富争议的人物之一。一方面，他创建的标准石油公司，在巅峰时期曾垄断全美 80% 的炼油工业和 90% 的油管生意；另一方面，他笃信基督教，以他名字命名的基金会，秉承“在全世界造福人类”的宗旨，捐款总额高达 5 亿美元。

美国早期的富豪，多半靠机遇成功，唯有约翰·D. 洛克菲勒例外。

他并非多才多艺，但异常冷静、精明，富有远见，凭借自己独有的魄力和手段，白手起家，一步一步地建立起他那庞大的石油帝国。约翰·D. 洛克菲勒说：“如果把我剥得一文不名丢在沙漠的中央，只要一行驼队经过——我就可以重建整个王朝。”

对于中国人来说，“富不过三代”似乎是铁一样的定律，然而洛克菲勒家族从发迹至今已经绵延六代，仍未现颓废和没落的迹象。这与他们的财富观念和从小对子女的教育息息相关。他们的家族崇尚节俭并热衷于创造财富。

约翰·D. 洛克菲勒在童年时期便懂得饲养火鸡，然后拿到集市上去卖钱。在青年创业时期，因生意上资金周转不畅，他向父亲借钱，欣然接受10%的利率。在洛克菲勒家族，从来没有白拿的钱，一分钱也是用自己的劳动换取的。这样的信念使得这个家族长盛不衰。约翰·D. 洛克菲勒说过：“赚钱的能力是上帝赐给洛克菲勒家族的一份礼物。”实际上，天赋是一方面，卓越的家庭教育才是真正成就伟业的关键因素。从约翰·D. 洛克菲勒写给儿子小约翰的信中，我们可以看见他是怎样细致地纠正下一代的一个个错误，给予他智慧的指导。

约翰·D. 洛克菲勒曾欠一位朋友5分的找零钱，朋友让他不必客气，而他却坚持把硬币放到朋友的口袋里，郑重地说：“这可是1美元整整1年的利息啊。”由此可见，所有的财富神话都有它背后的故事，洛克菲勒家族也是这样。约翰·D. 洛克菲勒的巨额财富来源于他谨慎地抓住了每分钱。一分钱也要用在恰当的地方，这也许是约翰·D. 洛克菲勒构建起如此庞大的财富大厦的秘诀。而我们能看见这个智者留下的手记无疑是一种幸运。站在巨人的肩膀上，我们可以看得更远。

译者

引言

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，尤其是商业界的商人，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；如果一个人保持缄默，有



晚年的约翰·D.洛克菲勒

时可能更容易引起别人的误解，觉着你做错了什么事情，这种缄默便被当做你无法辩驳的明证。

我从来不习惯把个人事务公诸于众，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，历史将作出公正的裁决。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，人们还没有充分地了解这些事情。

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作出最终评判前，为他们提供第一手的资料。

着手写这些回忆材料之前，我并没有想到要把它出版成书，甚至没有把它当做一部非正式的自传，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



目 录

CONTENTS

第 1 章 忠实的商业伙伴

阿奇博尔德先生 / 3

达成共识 / 6

寻找人生榜样 / 8

友谊的价值 / 12

发展自己的兴趣 / 17

第 2 章 获取财富是困难的技艺

影响一生的家庭教育 / 23

开始工作 / 25

第一笔贷款 / 29

恪守经营原则 / 30

10% 的利率 / 33

穷尽所有可能 / 34

募集教会资金 / 35



目 录

CONTENTS

第 3 章 标准石油公司

- 无惧流言飞语 / 39
- 联合时代的来临 / 44
- 全新机遇 / 47
- 商业的标准 / 48

第 4 章 石油行业的经历

- 初涉石油贸易 / 55
- 把生意做到全世界 / 57
- 创建标准石油公司 / 59
- 安全保障方案 / 60
- 为什么标准石油公司支付可观的分红 / 62
- 遵循自然法则 / 62
- 妥善管理收益 / 64
- 公司发展的基本因素 / 65
- 无情的收购 / 66
- 回扣只是手段 / 74
- 互补的竞争对手 / 75



目 录

CONTENTS

第 5 章 其他的商业经历和商业原则

- 借力“外脑” / 79
- 积累避免失败的经验 / 81
- 脚步不能停止 / 82
- 完善每个环节 / 84
- 聘请竞争对手 / 85
- 未出过海的船务经理 / 87
- 适度放手 / 88
- 遵从商业法则 / 89
- 耐心应对危机 / 90

第 6 章 赠予的艺术

- 赠予的精神内涵 / 95
- 富人的局限 / 96
- 最大程度的慈善事业 / 97
- 无私奉献是成功之路 / 98
- 服务社会的慷慨 / 99
- 科学研究的重要性 / 101



目 录

CONTENTS

助人的重要原则 / 104

基本的原则 / 106

第 7 章 慈善是伟大的事业

慈善的方式 / 113

罗马天主教的慈善事业 / 115

真诚对待每一份资助申请 / 117

彼此相关的慈善机构 / 119

不容忽视的高等教育 / 120

资助芝加哥大学 / 121

有条件赠予 / 124

慈善托拉斯 / 125

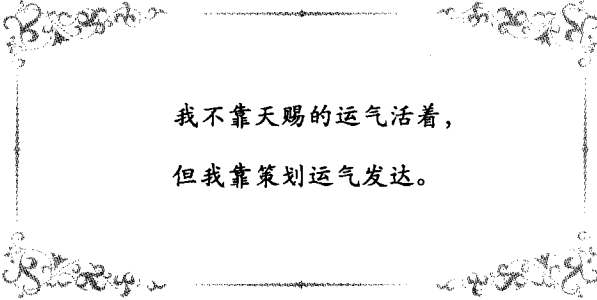
附 录 洛克菲勒信札 / 129



第 1 章

忠实的商业伙伴





我不靠天赐的运气活着，
但我靠策划运气发达。

阿奇博尔德先生

由于只是一些零散的、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。



约翰·D. 阿奇博尔德先生

那是 35 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打响——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，他始终保持着热情的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（有时我觉着不到一周），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期共事的同事，还没有数完，已经六十多个了。他们是踏实、真诚的朋友，我们共同努力，共担风雨，一起度过了艰难的时光。我们曾讨论、争执、斟酌许多问题，直到最终达成共识。我们彼此坦诚相对，做事光明磊落，对此我一直感到十分欣慰。没有这些作基础，商业伙伴就无法取得事业的成功。

当然，让这些意志坚定、坚强有力的人达成共识并不是一件容易的事儿。我们的方法是耐心倾听、坦诚讨论，每个人都开诚布公，把所有细节都拿到桌面上讨论，尽量得出结论，最终决定行动的进程。这些同伴中保守者通常占大多数，这无疑是件好事，因为大公司总是有一味扩张的冲动。成功人士通常会比较保守，因为一旦失败，他们会失去很多。但幸运的是，也有一些野心勃勃、敢于冒险的同事，通常是公司中最年轻的，虽然人数少，但敢作敢为，极具说服力，令人信服。他们希望有所作为，并快速付诸行动，他们不介意承担工作的压力，敢于承担责任。我对保守者遭遇激进者（我可以称他们为激进者吗？或者说是敢于冒险的人）时的情形记忆深刻。在所有的事件中，我都是后者的忠实代表。

达成共识

我有一个合作伙伴，已经建立了宏伟大业，生意红红火火，蒸蒸日上，他坚决反对我们大多数人支持的企业改进计划。据估计，这个企业扩展方案耗资巨大，我想大约要花费 300 万美元。我们反复讨论，和其他几个同事分析了所有利弊，并且运用了能够获得的所有论据，证明为什么这个计划不但有利可图，而且还能保持我们原有的领导地位。这位老合作伙伴异常固执，坚决不屈服，我甚至能够看到他把手插到裤兜里，头向后昂，站在那里，摆出抗议的姿态，歇斯底里地喊着：“不行！”

很遗憾，为了捍卫自己的立场，一个人用争吵的方式而不是考虑如何寻找证据来支撑自己的观点。他失去了冷静的判断，他的思维已经处于停滞状态，只剩下了固执。现在，就像我前面提到的，这个必须要进行的企业改善方案至关重要。然而，我们不能和老合作伙伴翻脸，我们中的一小部分人下定决心尽全力说服他。于是我们决定通过另一种方式说服他，对他说：“你说我们不需要花这些钱？”

“是的，”他回答道，“投入这么一大笔钱，可能需要很多年才见到收益。当前不需要你们想要建造的这些设施，现在工程进展良好，只要能保持现状就够了。”