

经典典藏

一生的忠告

(美)约翰·D·洛克菲勒等 著 李智 编译



中国华侨出版社



一生的忠告

约翰·D.洛克菲勒等 著

李智 编译

中國華僑出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

一生的忠告 / (美) 洛克菲勒 (Rockefeller, J.D.) 等著; 李智编译. — 北京: 中国华侨出版社, 2012.8

ISBN 978-7-5113-2857-1

I. ①一… II. ①洛… ②李… III. ①人生哲学 — 青年读物
IV. ① B821-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2012) 第 199441 号

一生的忠告

著 者: (美) 约翰·D. 洛克菲勒等

编 译: 李 智

出 版 人: 方 鸣

责任编辑: 璐 裳

封面设计: 王明贵

版式设计: 凌 云

文字编辑: 郑凯旋 朱立春

美术编辑: 王静波

经 销: 新华书店

开 本: 787mm × 1092mm 1/16 印张: 18 字数: 373 千字

印 刷: 北京中创彩色印刷有限公司

版 次: 2013 年 1 月第 1 版 2013 年 1 月第 1 次印刷

书 号: ISBN 978-7-5113-2857-1

定 价: 29.80 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) 58815875

传 真: (010) 58815857

网 址: www.oveaschin.com

E-mail: oveaschin@sina.com

如果发现印装质量问题, 影响阅读, 请与印刷厂联系调换。



洛克菲勒给儿子的 26 封信

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 只为成功找方法，不为失败找借口	35
第 15 封信 花时间让自己富裕起来	38
第 16 封信 第二名与最后一名没什么两样	40
第 17 封信 冒险才能利用机会	42
第 18 封信 侮辱有时可以催人奋进	44
第 19 封信 明白交易中的价值与价格	46
第 20 封信 合作是一种获利战术	48

第 21 封信	相信自己是重要人物	50
第 22 封信	让每一分钱都物有所值	52
第 23 封信	忍耐是一种策略	54
第 24 封信	幸运之神眷顾勇者	56
第 25 封信	欲得完美想法，必先具备许多想法	58
第 26 封信	做目的主义者	60

摩根给儿子的 23 封信

约翰·皮尔庞特·摩根简介	64
第 1 封信 迎接挑战	70
第 2 封信 做一个积极行动的人	72
第 3 封信 敢于尝试新事物	75
第 4 封信 只有相信成功才能得到成功	77
第 5 封信 失败不是一件坏事	79
第 6 封信 看重读书的经济价值	81
第 7 封信 用心经营友谊	83
第 8 封信 婚姻是一生的投资	86
第 9 封信 释放压力，储蓄健康之本	88
第 10 封信 有效利用时间	90
第 11 封信 不断汲取新经验	92
第 12 封信 说“谢谢”越频繁，越容易成功	94
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	99
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 成为最优秀的领导者	105
第 18 封信 让你的演讲充满魅力	107
第 19 封信 企业精神的精髓	109
第 20 封信 有价值的“批评”	111
第 21 封信 关心并尊重员工	113
第 22 封信 解雇员工的技巧	116
第 23 封信 创新是突破困境的利器	118

巴菲特给年轻人的 20 个忠告

巴菲特简介.....	122
第 1 个忠告 以自己想要的方式生活.....	126
第 2 个忠告 个人最大的成功是靠自己努力的成功.....	128
第 3 个忠告 思考永远是行动的前锋.....	130
第 4 个忠告 只做有把握的事情.....	132
第 5 个忠告 为兴趣工作.....	134
第 6 个忠告 别把简单的事情复杂化.....	136
第 7 个忠告 极尽所能地选出自己的英雄.....	138
第 8 个忠告 把阅读当成工作.....	141
第 9 个忠告 工作需要激情.....	143
第 10 个忠告 研究失败比研究成功更有价值	145
第 11 个忠告 没有调查就没有发言权	147
第 12 个忠告 抗住诱惑的攻击	149
第 13 个忠告 理性是稳定的保障	151
第 14 个忠告 人生最大的利润是信誉	154
第 15 个忠告 做一个正直的人	156
第 16 个忠告 不轻易负债	158
第 17 个忠告 不盲目跟风	160
第 18 个忠告 价格与价值的差异是盈利的来源	162
第 19 个忠告 模糊的正确胜过精确的错误	165
第 20 个忠告 足够的耐心是成功必不可少的	167

比尔·盖茨给年轻人的 20 个忠告

比尔·盖茨简介.....	170
第 1 个忠告 我应为王.....	173
第 2 个忠告 等待恩赐是不合时宜的.....	175
第 3 个忠告 首先思考谁会帮助自己.....	177
第 4 个忠告 跑在别人的前面.....	180
第 5 个忠告 策划未来是最重要的事情.....	182
第 6 个忠告 借助巨人的力量.....	184

第 7 个忠告	人才是企业的生命·····	186
第 8 个忠告	落后就是耻辱·····	188
第 9 个忠告	合作是生存的必要·····	190
第 10 个忠告	勇于挑战“不可能”·····	192
第 11 个忠告	机遇不会自动变成财富·····	194
第 12 个忠告	创新是活力之源·····	197
第 13 个忠告	思考是行动的灵魂·····	199
第 14 个忠告	有效的竞争管理·····	201
第 15 个忠告	与人才共事是永远不变的·····	203
第 16 个忠告	注重团队协作·····	205
第 17 个忠告	充分信任，给员工创造空间·····	207
第 18 个忠告	最宝贵的是适应变化的能力·····	209
第 19 个忠告	客户的需求是市场的导向·····	212
第 20 个忠告	最出色的工作是利用好信息·····	214

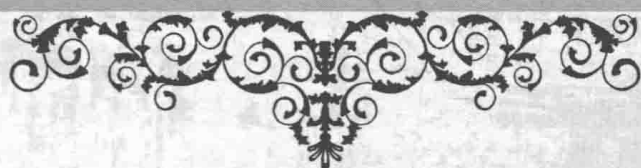
李嘉诚给年轻人的 24 个忠告

李嘉诚简介	218
第 1 个忠告 眼界决定境界	222
第 2 个忠告 有变数的地方就有机会	224
第 3 个忠告 决策是行动的风向标	226
第 4 个忠告 积累不够，事情的发展必不宏大	229
第 5 个忠告 小心驶得万年船	231
第 6 个忠告 先人一步，胜人千里	234
第 7 个忠告 谋虑周详才能做到“不疾而速”	236
第 8 个忠告 风险意识是最后的防备	238
第 9 个忠告 欲擒故纵，让生意来找你	240
第 10 个忠告 步步为营，稳扎稳打	243
第 11 个忠告 不入虎穴，焉得虎子	245
第 12 个忠告 成功没有绝对公式，但有一定的原则	248
第 13 个忠告 进攻要快，退守要更快	250
第 14 个忠告 苦难是最好的学校	252
第 15 个忠告 未雨绸缪，未买先想卖	254

第 16 个忠告	分散风险，投资多元化	256
第 17 个忠告	别人贪婪时恐惧，别人恐惧时贪婪	258
第 18 个忠告	给机遇一些成长的时间	260
第 19 个忠告	信誉是商人的最大资本	262
第 20 个忠告	保持低调，隐藏虚实	264
第 21 个忠告	先做人，再做商人	266
第 22 个忠告	多做一点，就可能多赢一点	269
第 23 个忠告	抢知识就是抢未来	270
第 24 个忠告	只赚良心钱	272



洛克菲勒给儿子的 26 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“不择手段、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。洛克菲勒追忆道：“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了惊人的胆量和远见，他决定立即收购油田。这一决定遭到了董事会的一致反对，洛克菲勒拿出了背水一战的决心和勇气，他提出用自己的300万美元进行投资，并且承担两年风险。如果成功了的话，公司再把钱还给他；要是失败的话，风险由他一人承担。

标准石油公司花了数百万元买下莱玛的油田，并铺设了输油管道。那时这种“臭鼬石油”每桶只卖15美分，没有市场，但公司还是把这些石油库存起来。到1888年存量达到4000万桶以上。终于，到1887年10月，弗拉希取得成功，提炼出了可供上市的煤油。标准石油公司立即全力以赴投入了石油生产，并开始进行这一行业前所未有的大并购。1890年他吞并了联合石油公司和其他三家大型石油生产公司，控制了宾夕法尼亚和西弗吉尼亚州30万英亩的土地。

19世纪80年代，标准石油公司在很长一段时间实行全球石油垄断。为了开拓国外市场，1882年洛克菲勒派人进行了为期两年的海外市场调查，不久洛克菲勒就用煤油顺利打开了中国、日本、印度等国的市场。但是俄国巴库发现原油后，新一轮的竞争继而打响，俄国人甚至有将美国石油赶出世界市场的野心。

激烈的竞争再次激起洛克菲勒的斗志，他决定设立自己的海外机构。1888年标准石油公司设立了它的第一个海外分支机构——英美石油公司，而且很快便垄断了英国的石油生意。1890年，标准石油公司又在不莱梅成立了德美石油公司，负责德国的石油市场。另外，洛克菲勒在鹿特丹设立了一个石油输送站，负责向法国供应全部所需原油。而后又买下了荷兰、意大利石油公司的部分股份，并策划在印度进行一场激烈的价格战。标准石油公司还向欧洲派出了第一艘装载量为100万加仑的巨型蒸汽油轮。

为了抢占亚洲的生意，标准石油公司甚至屈尊代销俄国煤油。不久后，标准石油公司终于在亚洲设立了一系列营业所，并且向上海、加尔各答、孟买、横滨、神户和新加坡等地派去了一批代理人。此时的标准石油公司已拥有了10万名员工，洛克菲勒创立的这个石油帝国成了世界上最大、最富有的融生产与商业为一体的机构。洛克菲勒创建的石油公司几经更名，最终定名为美孚石油公司。

1896年，57岁的洛克菲勒选择了退休，将标准石油公司交给儿子小约翰·D.洛克菲勒打理。但是他始终保留着标准石油公司的最大股权，可以参与标准石油公司的商业决策。

在41年的退休生涯里，他把主要精力放在慈善事业上。最初没有人愿意接受他的捐款，因为他们认为洛克菲勒的钱都是用肮脏的手段赚来的，沾满了血腥。但是通过洛克菲勒的努力，人们慢慢地相信了他的诚意。密歇根湖畔一家学校因为资不抵债而面临着倒闭的窘境，洛克菲勒立即捐出数百万美元，令学校起死回生并发展至今天的芝加哥大学。洛克菲勒捐款20万美元建立的洛克菲勒医学研究所成为了美国第一个医疗研究中心，后来这个研究所因为卓越的成就获得了12项诺贝尔奖，获奖次数比任何同类研究所都多。此外，洛克菲勒还创办了不少福利事业。

从19世纪90年代开始，洛克菲勒每年的捐献都超过100万美元。1913年，设立了“洛克菲勒基金会”，专门负责捐款工作。他捐款总额达5亿美元之多，但是，他捐款的速度远跟不上赚钱的速度。

1910年，洛克菲勒的财富达到了10亿美元，成了美国历史上第一个拥有10亿美元的人。

1911年5月15日，依据1890年的《谢尔曼反托拉斯法》，美国最高法院判决美孚石油公司属于垄断机构。根据这一判决，美孚石油公司被拆分成38家地区性石油公司。然而尽管有最高法院的判决以及被冠名为不择手段的垄断资本家，但是投资者依然热烈地追捧这些分公司的股票，使得拆分后的众多公司的股票市值合起来远远超过原来美孚石油公司的市值。洛克菲勒家族的财产非但没有减少，反而比以前更多了。

1937年5月23日，98岁的洛克菲勒去世。留下的巨额财富和石油帝国事业有子孙们承接下去，至今已延绵至第六代了，洛克菲勒家族也成了美国最负盛名的财富家族。这个家族对美国的经济和政治都有着巨大的影响。由约翰·D.洛克菲勒创建的石油帝国在后辈子孙的经营下，其辉煌一直在持续着。今天，洛克菲勒家族旗下的石油公司——埃克森-美孚、雪佛龙、英国石油、壳牌和法国的Total是世界最大的5个石油公司。

从一个小小的经纪人到全球石油业的霸主，洛克菲勒成就了一个传奇。洛克菲勒的创业史在美国早期富豪中颇具代表性，是美国梦的典型代表。他精明而富有远见、冷静而又具备胆略，他的成功绝不是偶然，正如他自己所说：“如果把我剥得一文不剩并丢在沙漠里，只要一行驼队经过，我就可以重建整个王朝。”

第 1 封信 起点不决定终点

每个人的人生起点不尽相同，但这并不意味着，其人生的最后结果就被出身定型。在这个世界上，永远不存在穷富世袭，也不存在成败罔替，有的只是“我奋斗，我成功”的真理。我坚信，我们的命运由我们自己的行动决定，而绝对不是完全由我们的出身决定。

亲爱的约翰：

你希望我能始终与你一起出航，虽然听起来很不错，但我不可能永远做你的船长。上帝为我们创造双脚，是要让我们靠自己的双脚走路。

踽踽独行，也许你尚未做好准备，但你必须知道，我身处的那个商业世界充满挑战与神奇，而你的新生活将从那里开始。在那里，你将参加完全陌生而又关乎未来的人生盛宴。至于你如何使用摆放在面前的刀叉、如何品味命运天使奉上的每一道菜肴，那完全要靠你自己。

当然，我期望你在不久的将来就能卓尔不群，并且比我更胜一筹。而我决定将你留在我身边，无非是想让你的事业生涯有个高起点，让你无需艰难跋涉便可享有迅速腾达的机会。

这当然没有什么值得你去庆幸和炫耀的，更用不着感激。美利坚合众国的建国信念是人人人生而平等，但这种平等是权利与法律意义上的平等，与经济和文化优势无关。想想看，我们这个世界如同一座高山，当你的父母生活在山顶上时，注定你不会生活在山脚下；当你的父母生活在山脚下时，注定你不会生活在山顶上。在多数情况下，父母的位置决定了孩子的人生起点。

每个人的人生起点不尽相同，但这并不意味着，其人生的最后结果就被出身定型。在这个世界上，永远不存在穷富世袭，也不存在成败罔替，有的只是“我奋斗，我成功”的真理。我坚信，我们的命运由我们自己的行动决定，而绝对不是完全由我们的出身决定。

正如你所知道的那样，在我小的时候，家境十分贫寒，记得我刚上中学时所用的书本都是好心的邻居给我买的。我的人生起点也只是一个周薪只有 5 美元的记账员，但是经过不懈的努力奋斗，我却建立了一个令无数人艳羡的石油王国。在旁人眼里，这似乎是个传奇，而我却认为这是对我持之以恒、积极奋斗的回报，是命运之神对我艰苦付出的奖赏。

约翰，机会永远都会不平等，但结果却可能平等。历史上，无论是在政界还是在商界，尤其在商界，白手起家的事例俯拾皆是，他们曾经都因贫穷而少有机会，然而都因努力奋斗而功成名就。同样，拥有一切优势在手的富家子弟最终走向失败的事例也比比皆是。马萨诸塞州的一项统计数字表明，17 个有钱人的孩子里面，竟然没有一个是富翁的身份离开这个世界。

在很久以前，社会上便流传着一个讽刺纨绔子弟无能败家的故事，大意是说在费城的一个小酒吧里，一位客人谈起某位百万富翁，心生羡慕地说：“他是白手起家的百万富翁。”“是啊，”旁边一位比较精明的先生回答说，“他继承了2000万，然后他把这笔钱变成了100万。”

这是一个令人沮丧的故事。但在我们今天这个社会，富家子弟正处在一种不进则退的窘境之中，他们中的很多人注定要受人同情和怜悯，甚至要下地狱。

家族的荣耀与辉煌过去，并不能保证其子孙后代有美好的未来。我承认早期的优势的确大有帮助，但这不是最后赢得胜利的保障。我曾经不止一次地思考这个对富家子弟而言带有悲哀性的问题，我似乎觉得，在富家子弟继承优势的同时，也减少了他们学习和发展生存技巧的机会。而出身窘迫的人因为解救自身的迫切需要，他们便会积极发挥创意和能力，并且珍惜和把握各种机会。我还注意到，富家子弟缺乏贫困出身者的那种想要拯救自己的野心，他们做的仅仅只有祈求上帝赐予他们成就。

因此，在你和你的姐姐们很小的时候，我就有意识地不让你们知道你们的父亲是个富人，我向你们灌输最多的是诸如节俭、个人奋斗等价值观念，因为我知道给人带来伤害最快捷的途径就是金钱，它可以让人腐化堕落、飞扬跋扈、不可一世，失去最美好的快乐。我不能用财富埋葬我心爱的孩子们，愚蠢地让你们成为不思进取、只知道依赖父母成果的无能之辈。

一个真正快乐的人，是能够享受自己创造的人。那些像海绵一样，只懂得索取不知道付出的人，永远也体会不到真正的快乐。

我相信没有人不渴望过上快乐而高贵的生活，但是对于高贵快乐生活从何而来这一问题，很少人能说明一二。在我看来，高贵快乐的生活，不是来自高贵的血统，也不是来自高贵的生活方式，而是来自高贵的品格——自立精神。看看那些赢得世人尊重、处处施展魅力的高贵人士，我们就知道自立的可贵。

约翰，你的每一个举动都将成为我心头的牵挂。但与这种牵挂相比，我更对你充满信心，我相信你优异的品格——比世界上任何财富都更有价值的品格，将帮助你铺设出一条美好的前程，并将助你拥有成功而又充实的人生。

但你需要强化这样的信念：起点可能影响结果，但不会决定结果。能力、态度、性格、抱负、手段、经验和运气等各种因素，在人生和商业世界里扮演着极为重要的角色。你的人生刚刚开始，但一场人生之战就在你面前。我能深切地感觉到你想成为这场战争的胜者，但你要知道，每个人都有追求胜利的意志，只有做好准备的人才会赢得胜利。

我的儿子，享有特权而毫无力量的人是废物，受过教育而毫无影响的人是一堆一文不值的垃圾。找到自己的路，上帝就会帮你！

爱你的父亲