

I share
the wealth with
the whole world

我将财富播撒人间

洛克菲勒自传

Rockefeller

洛克菲勒 著 王晓玉 编译

 远方出版社

我将财富播撒人间

洛克菲勒自传

Rockefeller

〔美〕洛克菲勒◎著 王晓玉◎编译



远方出版社

图书在版编目(CIP)数据

我将财富播撒人间：洛克菲勒自传 / (美) 洛克菲勒著；
王晓玉编译. -- 呼和浩特：远方出版社，2017. 12
ISBN 978 - 7 - 5555 - 1009 - 3

I. ①我… II. ①洛…②王… III. ①洛克菲勒(Rockefeller,
John Davison 1839 - 1937) - 自传 IV. ①K837. 125. 38

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2017)第 318127 号

我将财富播撒人间：洛克菲勒自传

WO JIANG CAIFU BOSHA RENJIAN LUOKEFEILE ZIZHUAN

-
- 作 者 [美]洛克菲勒
编 译 王晓玉
责任编辑 董美鲜 奥丽雅
责任校对 心 妍
封面设计 胡椒书衣
版式设计 王志利
出版发行 远方出版社
社 址 呼和浩特市乌兰察布东路 666 号 邮编 010010
电 话 (0471)2236471 总编室 2236460 发行部
经 销 新华书店
印 刷 北京润田金辉印刷有限公司
开 本 145mm × 210mm 1/32
字 数 142 千
印 张 7
版 次 2017 年 12 月第 1 版
印 次 2018 年 4 月第 1 次印刷
印 数 1—5 000 册
标准书号 ISBN 978 - 7 - 5555 - 1009 - 3
定 价 32.00 元
-

如发现印装质量问题，请与出版社联系调换

引 言

回忆是精彩人生的组成部分，所以人总是喜欢回首往事，尤其到了一定的年龄，我也一样。过去发生的那些事以及对我的人生影响深刻的那些人——他们，特别是那些商界人士，大部分都相当出色，在全国都是出类拔萃的人物——总是不断地浮现在我的脑海，我急切地想把这些美好分享给大家。这些事对我的人生、我的事业都具有重要的意义，令我永生难忘，我必须将它们记录下来，与大家共享。

对自己的私生活该不该公开？怎样公开才能让自己免受非议？对于这个问题一直是众说纷纭，莫衷一是。对自己的过往经历说得过多，人们就会觉得你过于骄傲，目中无人；闭口不言，人们又认为这是心虚的表现，难免遭人误会。

我不是一个喜欢将个人生活公之于众的人，然而家人和朋友一致认为我应该将那些受人误解的事情记录下来，让大家知道真相。我觉得自己应该采纳他们的建议，同时也希望以此来回忆一下生命中无比可贵的往事。

另外还有一个原因促使我写下这些回忆性的文字：社会上流传的事情哪怕只有十分之一是真实的，我的那些忠心耿耿而

又精干老练的朋友都会觉得冤屈。他们中的许多人已经去世了。而我一直认为时间会证明一切，历史会还事实一个真相，便决定保持沉默。然而我又想，既然我活着就能证明一些事情，为那些被炒得沸沸扬扬的事情做出声明，似乎就应该站出来去澄清，要不然，人们会一直不明真相地去争论。

任何人都要在对事实真相有足够的了解之后才能做出最后的判断，因为这些事情与那些死者的名誉、生者的生活密切相关。

这些回忆性的文字写得有些零乱，有些随意，完整性不是太好，因为我并不希望将它出版，也没有将它作为一部正式的自传去写。

我与那些合作伙伴和同事携手共进、亲密合作，多年来结下了深厚的友谊，一想起这些，我就感到无比的快乐与满足。不过我也知道，我虽然认为这些记忆是一笔珍贵的财富，但读者未必这样认为，长篇大论地去写肯定会令读者厌烦，所以，我在文中只提到其中一部分朋友，我之所以在商业上取得如此大的成功，他们功不可没。

约翰·D. 洛克菲勒

1909年3月

目 录

Contents

第一章	故知老友	3
	阿基勃德	4
	争执与资金	6
	成功令人愉悦	8
	友谊价更高	13
	设计景观路，其乐无穷	17
第二章	财富的获得是一门艺术	21
	家庭教育	22
	踏入社会	23
	首次向银行借贷	27
	商业原则不可违	28
	10% 的利率	31
	一次难忘的借款经历	32
	为教会筹集资金	33

第三章	标准石油公司	35
	谣言不攻自破	36
	现代企业	41
	新的机遇	44
	美国商人	45
第四章	驰骋于石油行业	49
	踏入石油业	50
	开拓国外市场	53
	建立标准石油公司	54
	安全保障措施	55
	标准石油稳步前行	57
	妥善管理资金	58
	不同的性格，不同的命运	60
	收购巴克斯	61
	关于回扣	69
	管道运输 VS 铁路运输	71
第五章	从事其他行业的经历	73
	投资其他行业	74

挽救濒临破产的企业	75
投资矿场	77
涉足造船业	78
聘请竞争对手	79
船务经理是个门外汉	81
离开矿业	83
遵从商业原则	84
坦然面对大萧条	85
第六章 赠予是一门艺术	87
赠予的精神价值	88
狭隘的富人思想	89
慈善的深远意义	89
为社会谋福利才能成功	90
为社会慷慨解囊	92
资助科学研究	94
一次出色的外科手术	95
助人自助	97
一些基本原则	99
第七章 慈善事业的合作原则	103
慈善走向联合	104

借鉴他人经验	106
捐赠原则	107
彼此相关的机构	109
重视高等教育	111
威廉·R. 哈珀博士	112
有条件地赠予	115
慈善托拉斯	116
 附 录 洛克菲勒信札	 119

每个人都是自己命运的设计者与建筑者。

——约翰·D. 洛克菲勒

J 第一章 JOHN DAVISON ROCKEFELLER

故知老友

即使输了，唯一该去做的是如何输
得光明磊落。

阿基勃德

这里记录的都是一些个人的零碎的记忆，难免有些啰唆，还请大家谅解。

我的一生，大部分时间都是与老同事在一起度过的，因此，脑海中最活跃的记忆便是与他们相处的场景。那些早期的朋友对我并不是不重要，在此没有提及，只是想后面的章节具体去谈。

如果让我们谈谈与某位老朋友第一次见面时的情形，或说说对他的第一印象，我们往往说不清楚，但是第一次见到标准石油公司现任副总裁约翰·D. 阿基勃德先生（John D. Archbold）的情景，直到今天还历历在目。

35 或 40 年前，我到全国各地考察，与生产商、炼油厂、代理商等交流，开始了解并逐渐熟悉石油行业。正是在那个时候我见到了阿基勃德先生。

一天，我去油田附近参加一个聚会，到达时，发现石油行业人士已经齐聚一堂。我去签到处签到时看到签到簿上有一个醒目的签名：约翰·D. 阿基勃德，每桶 4 美元。

这个年轻人真是富有个性、朝气蓬勃，在签名本上还不忘打广告：每桶 4 美元。他对石油业的坚定信念彰显无疑，谁还会怀疑呢？“每桶四美元”，这个价格高得令人震惊，实在有点恐怖，当时的原油价格比这个数目低多了，不过这个口号很有效，吸引了很多人的注意。阿基勃德先生一直保持着这种热

情、活力和坚定的信念，尽管他最后不得不承认，原油的价格远远达不到每桶4美元。

他很幽默，这种素质似乎与生俱来。有一次出庭做证时，对方律师问他：“阿基勃德先生，你是公司的董事吗？”

“是的。”阿基勃德先生肯定地回答。

“在公司你担任什么职务？”

“赚取分红！”他脱口而出。那位博学多闻的律师的关注点很快被他的这一回答导向了别的问题上了。

他的工作能力一直很强，这令我惊叹不已。现在的他工作很繁忙，要处理很多重要的事情，我则远离了喧嚣的商界，过上了田园生活，每天打打高尔夫球、种种树，即便如此，我依然觉得时间不够用。因此我见到他的次数就少之又少了。

一提起阿基勃德先生，就不由得会想起标准石油公司，能与那么多能力卓越的人共事，得到他们的信任与帮助，我感到无比荣幸。现在他们都成为公司中相当重要的人物了，公司能够不断发展壮大，取得今天的成就，正是因为公司拥有这群优秀的人才。

我的大部分同事都是好多年前结交的，现在年纪都很大了，我差不多不到一个月（有时甚至感觉不到一个礼拜）就会听到某个同事去世的消息。我的老同事已经去世60多位了，这是我最近计算的结果。这些朋友都忠诚而真挚，我们曾一起经历挫折的考验，一起克服无数个困难；我们曾一起讨论、争辩、磋商，直到达成一致。我一直很欣慰，因为我与我的同事们一直肝胆相照，患难与共。商业伙伴不就应该这样吗？否则

怎么可能取得这么大的成功呢？

这是一群有着坚强意志、坚定立场的人，要与他们达成共识可不那么容易。我们之所以能够达成共识，是因为我们始终本着耐心倾听、开诚布公的原则，将每一个细节都公开讨论、研究，尽可能详细地了解彼此的看法。大公司总是只顾着一味地扩张，所以需要一些保守人士。如果一个成功者失败了，就会失去更多，所以成功者往往都很保守，我的合作伙伴也不例外，他们中的大部分人都比较保守。不过，也有一部分年轻同事很有野心，具有冒险精神。虽然他们的支持者不多，但他们有胆有识、敢担当，着实令人佩服。他们有着远大的理想，而且执行力超强。他们责任感强，无论面对多大的工作压力都毫不在乎。有一次保守派与激进派进行了一次激烈的争论，当时的情形令我终生难忘。不管怎样，我是属于激进派的。

争执与资金

有一个已经资产庞大并且事业扶摇直上的合作伙伴，对企业改进计划持反对态度，而且态度强硬。这个改进方案将耗资约 300 万美元，可谓数额庞大。不过这个方案对我们非常有利，不仅可以让我们获取丰厚的利润，而且能够让我们始终保持领先地位。这是经过多次的讨论，分析了所有利弊，并运用能够想到的所有论据而得到的结论。可是这位合作伙伴始终坚持自己的意见，丝毫不愿松口赞成。他那固执的模样不由得让

我想到一个场景：他笔挺地站在那里，双手插在裤子口袋里，高昂着头，大声地喊着：“不行！”

如果一个人完全置现实条件而不顾，只是固执地坚持自己的观点，事情就比较难办了。这位合作伙伴就是这样，思维僵化，冷静的判断力消失殆尽，只剩下了固执的态度。这个方案对企业的发展极其有利，对此我前面已经说过。虽然我们决心说服他，但我们不能跟合作伙伴闹僵。于是我们问他：“你觉得这些钱我们没必要花？”我们试图通过别的方式让他屈服。

他回答：“对，花这么一大笔钱要等到很多年后才可能得到收益。现在完全没必要建设新的设施，工厂发展得挺好，保持现状就可以了。”

大家都知道，我们的这位合作伙伴不仅见多识广、经验丰富，而且比我们任何人都了解这个行业。但是，对这个方案，我们势在必行，如果他不同意，我们就等着他。过了一会儿，我们看气氛渐渐缓和下来，就又提出那个方案。这一次，我已经想出了说服他的新办法。

我对他说：“由我自己出资，承担风险，怎么样？一旦这笔资金获得了收益，公司就将资金还给我。要是亏了，我自己来承担损失。”

听我这样说，他动摇了，态度不再那么强硬。“你既然这么说了，还是我们一起承担风险吧。这个风险，你能承担，我觉得我也能。”就这样，事情解决了。

企业该朝哪个方向发展？如何发展？我觉得这是任何企业

都会面临的问题。当时，我们的企业发展势头很猛，扩充得很快，不断地有新的突发事件发生，我们时刻面临着挑战。新的油田一经发现，用于储存原油的油罐必须马上制造出来；旧油田日益干涸，那里建设完好的一整套设备就必须丢弃，而且还要在新油田附近建造新的工厂，以承担储存和运输工作，我们必将面临双重压力。石油贸易之所以成为风险行业正是因为如此。作为一个企业，是否能够有效处理风险、抓住机遇，是一个非常重要的原则，关乎着企业的成败，幸好我们有这样一支勇于冒险、勇敢无畏的团队。

对这些难题，我们一次次地进行商讨。有些人希望以稳求进，有些人则显得迫不及待，想立刻注入大笔资金。这个过程中就得你退一步，我让一步，相互协商。我们将每一个问题都摆到桌面上逐个分析解决，既不像保守派所希望的那样小心翼翼，也不像激进派所喜欢的那样急躁冒进，经过磋商，最后双方的意见都能达成一致。

成功令人愉悦

我始终将我的一个合作伙伴作为学习的典范，他叫亨利·莫里森·弗莱格勒，是我最早的合作伙伴之一。他乐观向上，积极主动，勇于挑战，什么样的大项目他都想尝试一下，从某种程度上讲，正是由于他那令人叹服的干劲，公司早期才能发展得如此迅速。

他已经取得了很大的成就，如果换成别人，或许都希望退