



洛克菲勒 写给儿子的38封信

(美)洛克菲勒 著
宿奕铭 编译

中国华侨出版社

洛克菲勒

写给儿子的38封信

(美) 洛克菲勒 著

宿奕铭 编译

中国华侨出版社

北京

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;
宿奕铭编译. -- 北京: 中国华侨出版社, 2018.3

ISBN 978-7-5113-7416-5

I . ①洛… II . ①洛… ②宿… III . ①洛克菲勒 (Rockefeller, John Davison 1839-1937) — 书信集 IV .

① K837.125.38

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2018) 第 020349 号

洛克菲勒写给儿子的 38 封信

著 者: (美) 洛克菲勒

编 译: 宿奕铭

出 版 人: 刘凤珍

责任编辑: 千 寻

封面设计: 王明贵

文字编辑: 焦金云

美术编辑: 潘 松

经 销: 新华书店

开 本: 720mm × 1000mm 1/16 印张: 14 字数: 163 千字

印 刷: 北京市松源印刷有限公司

版 次: 2018年5月第1版 2018年5月第1次印刷

书 号: ISBN 978-7-5113-7416-5

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 3 层 邮编: 100028

法律顾问: 陈鹰律师事务所

发 行 部: (010) 58815874

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。

前言

约翰·D.洛克菲勒(1839-1937),是人类历史上第一位亿万富翁,他曾通过气势如虹的兼并和扩张垄断了美国的石油工业,被世人称为“石油大王”。从一个小小的经纪人到全球石油业的霸主,他成就了一个传奇,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”。

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。他精明而富有远见、冷静而又具备胆略,他的成功绝不是偶然,而是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。可以毫不夸张地说,洛克菲勒的创业史是美国梦的典型代表,洛克菲勒家族过去150年的发展史就是整个美国历史的一个缩影,并且已经成为美国国家精神的杰出代表。

洛克菲勒不仅是一位成功的商人,一位充满智慧的创造者,更是一位和蔼慈祥、教子有方的父亲。他知道,能带给孩子一生幸福的不是金钱,而是精神上的富足和良好的生活习性。正是凭借洛克菲勒这样的教育观念,他的子孙后辈人才辈出。洛克菲勒于1937年5月23日去世,他留下的巨额财富和事业由子孙们继承下去。在今天,经历了人类历史100多年的洗礼,而绵延了六代的洛克菲勒家族依然是这个世界上富有的家族之一,对美国的经济和政治都有着巨大的影响。

洛克菲勒家族的子孙之所以能将家族的辉煌与成功延续至今,和他

们自小受到的家庭教育是分不开的。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。其中，最为典型的的就是洛克菲勒的教子信札。洛克菲勒将其一生的思想精华融入写给儿子的信中，讲述了他的人生智慧和财富之道。从他的书信中我们知道：对金钱有欲望并不是一件羞耻的事情；借贷更容易让我们成为富人；金钱来源于社会，也要服务于社会等。这些都是我们在生活中领悟不到的真谛。它会指引我们人生的方向，引导我们树立正确的价值观和人生观。

而今，洛克菲勒的这些信件已经成了当下年轻人的人生准则。基于此，我们编撰了这本书。本书收录的洛克菲勒写给儿子的 38 封信，饱含了一位父亲对儿子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。这些信总结和浓缩了他的人生经验和处世感悟，通过深情的教诲和极富文学魅力的笔触，给儿子在学识、品格、仪表、交际、事业、生活等方面提出了极其宝贵的人生忠告，在获取财富、成就事业等方面提出了许多中肯的指导。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。希望通过我们的努力，能够给如今正在迷茫或者是正在奋斗中的年轻人一点启示，能够给你带来一些奋斗的动力。愿这本书能够成为你人生道路上的指明灯，给你指引方向，赐予你灵感。

目 录

约翰·D. 洛克菲勒简介 /1

第 1 封信 起点不决定终点 /11

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。

第 2 封信 相信自己是重要人物 /15

我们不能左右风的方向，但我们可以调整风帆——选择我们的态度。一旦你们选择了看重自己的态度，那些“我是个没用的人，我是个无名小卒，我算老几，我一文不值”等贬低自己、消磨意志、削弱信心和自暴自弃的懦夫的想法就会消失殆尽，取而代之的，是心灵的复活，思维和行为方式的积极改变，信心的增强，以“我能！而且我会！”的心态面对一切。

第 3 封信 隐瞒你的聪明 /21

装傻带给你的好处有很多很多。装傻的含义，是摆低姿态，变得谦虚，换句话说，就是瞒住你的聪明。越是聪明的人越有装傻的必要，因为就

像那句格言所说的——越是成熟的稻子，越垂下稻穗。

第 4 封信 现在就去做 /25

我一直相信，机会是靠争取得来的。再好的构想都存在缺陷，即使是再普通不过的计划，只要你确实执行并且继续发展，所取得的效果都会比半途而废的好计划要好得多，因为前者会贯彻始终，而后者却会前功尽弃。所以我说，成功没有秘诀，要在人生中取得正面结果，有过人的聪明智慧和一技之长自然好，没有也无须沮丧，只要肯积极行动，你就会越来越接近成功。

第 5 封信 天堂与地狱比邻 /31

失去工作就等于失去快乐。但是令人遗憾的是，有些人却要在失业之后，才能体会到这一点，这真不幸！我可以很自豪地说，我从未尝过失业的滋味，这并非我运气好，而在于我从不把工作视为毫无乐趣的苦役，却能从工作中找到无限快乐。

第 6 封信 幸运之神眷顾勇者 /37

经验告诉我，自信果敢的人，能完成最好的交易，能吸引他人的支持，结成最有力的盟约。而那些胆小、犹豫的人却难以制造这样的效果。不仅如此，大胆的方法对自己也大有裨益，有自信的人期望成功，他们会配合自己的期望，设计所有的计划以追求成功。

第 7 封信 为前途抵押 /41

借钱是为了创造好运。如果抵押一块土地就能借得足够的现金让我独占一块更大的地方，那么我会毫不迟疑地抓住这个机会。

人生就是不断抵押的过程，为前途我们抵押青春，为幸福我们抵押生命。因为如果你不敢逼近底线，你就输了。为了成功，我们抵押冒险

不值得吗？

第8封信 别让精神破产 /45

人始终要保持活力，保持坚强，不论遭遇怎样的失败与挫折，这是我唯一能做的事情。我非常明白，做什么事情才会让自己感到快乐，什么东西值得自己为之效命。根本的期望，就像清洁工用手中的扫把，扫尽成功路上所有的垃圾。儿子，你自己根本的期望在哪里？只要你不丢掉它，成功必将到来。

第9封信 你只能相信自己 /49

我只有在对自己有利无害的情况下，才表现自己的感情；我可以让对手教导我，但我永远不教导对手，无论我对那件事了解有多深；凡事三思而行，不管别人如何催促，不考虑周全决不行动；我有自己的真理，只对自己负责；小心那些要求我以诚相待的人，他们是想在我这里捞到好处。

第10封信 运气靠策划 /53

我承认，就像人不能没有金钱一样，人不能没有运气。但是，要想有所作为就不能只是等待运气光顾。我的信条是：我不依赖天赐的运气，但我靠策划运气平步青云。我相信好的计划会左右运气，甚至在任何情况下，都能成功地影响运气。我在石油界实施的变竞争为合作的计划恰恰验证了这一点。

第11封信 忍耐是一种策略 /59

在任何时候冲动都是我们最大的敌人。如果忍耐能化解不该发生的冲突，这样的忍耐永远是值得的；但是，如果一意孤行，非但不能化解危机，还会带来更大的灾难。

第 12 封信 侮辱有时可以催人奋进 /63

我知道任何轻微的侮辱都可能伤及尊严。但是，尊严不是天赐的，也不是别人给的，是你自己缔造的。

第 13 封信 明白交易中的价值与价格 /67

交易的真谛是交换价值，用别人想要的东西来换取你想要的东西。

要完成一笔好交易，最好的方法是强调其价值。而很多人会犯强调价格、而非价值的错误，常说什么：“这的确很便宜，再也找不到这么低的价格了。”不错，没有谁愿意出高价，但在最低价之外，人们更希望得到最高的价值。

第 14 封信 合作是一种获利战术 /71

合作可以压制对手或让对手出局，让自己向目标阔步迈进的目的得以实现，换句话说，合作并不见得是追求胜利。遗憾的是，只有为数不多的人才了解其中的奥妙。

第 15 封信 做目的主义者 /77

我是一个目的主义者，尽管我从不像有些人那样夸大目标的作用，但目标的功能确实在我这里得到了异常重视。在我看来，目标是激发我们潜能的关键，它拥有主导一切的力量。它可以左右我们的行为，激发我们完成任务所必须具备的创造力。明确而坚定的目标，更能让我们专注于所选择的方向，并奋力前进。

第 16 封信 拒绝与消极人士来往 /83

消极人士只会哀叹时运不济，从不用带有欣赏性的眼光把自己看成是更有分量、更有价值的人，他们失去了让自己全力以赴的念头以及自我鼓励的能力，反让消极占满了自己的内心。明智的人绝不会停顿在对

时运不济的哀叹中。

第 17 封信 要有竞争的决心 /87

每一场至关重要的竞争都是一场决定命运的大战，“后退就是投降！后退就将沦为奴隶！”战争既然不可避免，那就让它来吧！而在这个世界上，竞争一刻都不会停止，我们也就没有休息的时候。我们所能做的，就是带上钢铁般的决心，接受纷至沓来的各种挑战和竞争，而且要情绪高昂并乐在其中；否则，就不会产生好的结果。

第 18 封信 坚定不移的信心足可撼动山峦 /93

信心的大小决定了成就的大小。庸庸碌碌、得过且过的人，自认为做不成什么大事，所以他们仅能得到很少的报酬。他们相信无法创造伟大的壮举，他们便真的不能。他们认为自己人微言轻，所做的每一件事也显得无足轻重。久而久之，连他们的言行举止也会表现得缺乏自信。如果他们不能将自信提高，他们就只能在自我评估中萎缩，变得愈来愈渺小。而且他们怎么看待自己，也会使别人怎么看待他们，于是这种人在众人的眼光下又会变得更加渺小。

第 19 封信 欲得完美想法，必先具备许多想法 /97

世界上不可能有绝对完美的计划，这意味着一切事物永远都有改良的余地。我非常清楚这一点，所以我经常会再寻找一些更加妥善的办法。我不会问自己：我能不能做得更好？对于这个问题，我的答案非常肯定，我相信自己一定能做到，所以我通常这样问自己：我要怎样才能做得更好？

第 20 封信 永远做策略性思考 /101

不论我们是为公司或是单一部门拟订计划，我们都必须确认自己所拟定的是策略，而非手段。策略的本质是弹性的、长远的、多面向的、大

格局的。它们强调的是如何成长或扩大利润这类的成果，而不是某个可衡量的目标。同时策略所提供的的是一个大方向，而非达到成功的唯一方式。

第 21 封信 只为成功找方法，不为失败找借口 /107

一个失败者一旦找出一种“好”的借口，他就会抓住不放，然后总是拿这个借口对他自己和别人解释：为什么我无法再做下去，为什么我无法成功。起初，他还能自知他的借口多少是在撒谎，但是在不断重复使用后，他就会越来越相信那完全是真的，相信这个借口就是他无法成功的真正原因，结果他的大脑就开始怠惰、僵化，让想方设法要赢的动力化为乌有，但他们从不愿意承认自己是个爱找借口的人。

第 22 封信 谁都有机会成为大人物 /113

思考最多、感觉最高贵、行为也最正当的人，生活也过得最充实！

第 23 封信 花时间让自己富裕起来 /121

我之所以是我，都是我过去的信念创造出来的。坦率地说，自我感觉到人世间贫穷和疾苦的时候，我就萌发了一个信念：我应该是富翁，我没有权利当穷人。随着时间的推移，这个信念变得有如钢铁般坚硬。

第 24 封信 财富是勤奋的副产品 /127

财富是意外之物，是勤奋工作的副产品。每个目标的达成都来自于勤奋的思考与勤奋的行动，实现财富梦想也是如此。

第 25 封信 财富是种责任 /131

我没有将自己视为拯救者，更没有自命不凡、不可一世，只有傻瓜才会因为有钱而自命不凡，因为我是公民。我知道，我拥有巨大财富，我也因它而承担着巨大的公共责任，比拥有巨大财富更崇高的是，按照

祖国的需要为祖国服务。

第 26 封信 只有放弃才会失败 /137

我们可以在每一级的阶梯上停留足够长的时间和足够多的次数，但它的用处不是提供我们休息，而是让你有机会踏上更高一层的阶梯。我们在途中不免疲倦与灰心，但就像一个拳击手所说的，你要再战一回合才能得胜。碰到困难时，我们要再战一回合。每一个人的内在都有无限的潜能，除非我们知道它在哪里，并坚持利用它，否则它毫无价值。

第 27 封信 抱怨只会让优秀沦丧 /141

在抱怨声中，一支精锐之师也会变成乌合之众！

第 28 封信 天下没有免费的午餐 /147

任何一个人一旦养成习惯，不管是好是坏，习惯就一直占有了他。吃免费午餐的习惯不会使一个人步向坦途，只能使他失去赢的机会。而勤奋工作却是唯一可靠的出路，工作是我们享受成功所付出的代价，财富与幸福要靠努力工作才能得到。

第 29 封信 让合适的人出现在合适的地方 /151

我的目的是要在每位部属身上找出我所重视的价值，而不是那些我不愿意看到的缺点。我找出每个员工值得重视的优点，并致力于将员工的优点转化成出色的才能，而不会试图修正他们的缺点。所以，我总是拥有能力健全而又乐意奉献的部属。

第 30 封信 结束是另一个开始 /155

每一个伟大的成功者，都是用一个个小的成功把自己堆砌上去的，他们用结束欢庆梦想的实现，又用结束欢送新梦上路，这是每一个创造

了伟大成就的人的品质。

第 31 封信 让每一分钱都物有所值 /161

无论一个人积储了多么丰富的妙语箴言，也无论他的见解有多么高明，假使不能利用每一个确实的机会去行动，其性格终不能受到良好的影响。失去美好的意图，终是一无所获。

第 32 封信 充实你的心灵 /165

引领人们爬向高峰的动力，是一种定期滋润与强化心灵，因而日趋旺盛的驱动力。那些拥有成功人生的人，无疑都能体认到，高峰有很多空间，但是没有足够的空间供人坐下停留。他们了解，心灵像身体一样，必须定期供给营养才行，身体、心理与精神方面的营养，都要分别照顾到。

第 33 封信 给贪心留好一个位置 /171

那些虚伪的人，总视贪心为恶魔。但在我看来，打开我们贪心之锁，并不同于打开潘多拉盒子。释放出无时无刻不在跳动的贪心，就等于释放出了我们生命的潜能。我由一个周薪只有五美元的记账员成为今天美国最富有的人，是贪心让我实现了这个奇迹。贪心是推动我创造财富的力量，正如它是推动社会演进的强大动力一样。

第 34 封信 重视对手，勇于竞争 /177

我喜欢胜利，但我不喜欢为追求胜利而不择手段。不计代价获得的胜利不是胜利，丑恶的竞争手段让人厌恶，那等于是画地为牢，可能以后永远无法超越。

第 35 封信 始终把部属放在第一位 /183

薪水和奖金的确非常诱人，然而对一些人来说，金钱并不能激起他

们为之效命的欲望，但给予重视却能达到这个目的。在我看来，每个人都渴望受到重视、赢得他人的尊重，希望自己的价值得到肯定，每个人的脖子上都挂着一幅无形的标志，上头写着：重视我！

第 36 封信 成功的希望就在自己手中 /187

从贫穷通往富裕的道路永远是畅通的，重要的是你要坚信：我就是我最大的资本。你要锻炼信念，不停地探究产生迟疑的原因，直到肯定取代了怀疑。你要知道，连你自己都不相信的事情，你是无法达成的，信念是带你前进的力量。

第 37 封信 第二名与最后一名没什么两样 /193

很大程度上，人的境遇就像骑上一部脚踏车，你只能向上、向前朝着目标移动；否则你就会摇晃跌倒，永远不可能只停留在原地。

第 38 封信 冒险才能利用机会 /199

不管我们做什么，乃至我们的人生，我们都必须在冒险与谨慎之间做出选择。而有些时候，靠冒险获胜的机会要比谨慎大得多。

洛克菲勒十大信条 /204

洛克菲勒名言 /205

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》曾做过一项相关调查。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若狂，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，他把这个日子当作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、火腿等生意，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