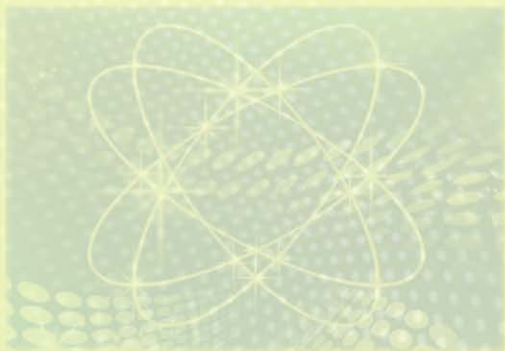


希望文库

洛克菲勒



相关人物

威廉·洛克菲勒，本书主人公洛克菲勒的父亲。

休威，洛克菲勒年轻时的老板。

克拉克，洛克菲勒最初的合伙人。

斯皮尔曼，州议员，洛克菲勒的岳父。

安德鲁斯，化学家，洛克菲勒的合伙人。

劳拉，洛克菲勒的爱妻。

佛拉格勒，洛克菲勒的朋友，重要合伙人。

小约翰·D·洛克菲勒，洛克菲勒的儿子。

费雷德里克·T·盖茨，帮助洛克菲勒处理公益事务。

前言

是英雄造时势，还是时势造英雄？这个问题困扰了人们几千年。直至今日，尚没有一个令人信服的答案。其实，到底谁造就了谁，连上帝也说不清楚，即使说清楚了，对我们也没有多大意义。对我们有意义的，是当年的那些在各个领域叱咤风云的巨人们，于谈笑之间，对人类文明进步起到的巨大推动作用，这才是后人享用不尽的宝贵财富。正是这一股股伟力凝聚而成的合力，改变了我们现在的生活。

而我们更迫切想要知道的是，他们的力量到底从何而来？是怎样的成长过程让他们脱颖而出，从而站到了时代的浪尖上长袖善舞？于是，人们对介绍伟人生平的传记作品趋之若鹜，希望从他们的言行、个性、思维方式中，参悟到一些成功之道。

正是为了给读者打开这样一扇窗户，编者经过艰

苦的努力,终于向读者奉献了这套《希望文库》丛书。

本套丛书所写的百位传主,涉及了政治、文化、经济、军事、科技等领域,编者通过真实可信而又详尽的资料,既完整地介绍了传主波澜起伏的精彩一生,又不时地通过深刻的心理描写和独具见解的议论,对传主的性格发展脉络进行了清晰的梳理。让读者不仅看到扣人心弦的故事,更从传主在故事中的表现,看到一些成功的端倪。

在编写过程中,编者常常对传主的坎坷人生唏嘘感慨,更对他们异乎常人的品质叹服不已,比如他们不达目标、绝不罢休的坚毅隐忍,比如他们面对机遇,毫不犹豫,立即采取行动的果敢姿态,以及运筹帷幄、处乱不惊的高超智慧和海纳百川的博大胸怀。我们也真诚希望,读者朋友们在阅读过程中能得到比编者更大的收获。

当然,由于编者的水平有限,不足之处在所难免,请朋友们不吝指正。

编者



天赐商才	少年有志	/1/
抓住时机	创立基业	/17/
决断时刻	当机立断	/28/
弱肉强食	蔷薇花开	/47/
夺取吞并	狙击法律	/70/
生命不息	奋斗不止	/88/
不惜散钱	热心公益	/94/



天赐商才 少年有志

比真人小一些的老约翰·D·洛克菲勒的半身铜像，一直矗立在美国无线电公司大楼56层家族办公处。这尊铜像描绘出这位奠基人高龄时期的风貌，消瘦，有皱纹，神态严肃，但脸上带有一丝苦笑，眼中发出一线微光。仿佛他默然不语地满足于自己的背景、地位、长长的生活历程，看到一些追随其足迹的人士的细瑕微疵而暗中自娱。甚至在按照他复制的铜像身上，假使你看得仔细，他似乎也比他旁边的人精明一些。他肯定不是天生的商业天才、靠剥削致富的资本家和百万富翁。事实上，假使有人，也只有极少数人，能在他童年时代看出他身上有什么



特征，预兆他日后会成为何等人物。

约翰·D·洛克菲勒 1939 年出生在纽约州一个偏僻的小镇上，当时美国诞生还不过 60 多年。洛克菲勒家族拥有法德英三国的混合血统。约翰·D·洛克菲勒幼年时跟父母在纽约州搬了好几次家，后来西迁到俄亥俄州伊利湖畔的克利夫兰。要不是发生意外事变，约翰的少年可以说是非常幸福的。

在小约翰 11 岁这一年，父亲大比尔（威廉·洛克菲勒）涉嫌施暴家里的女佣被起诉了，当郡法庭要传他时，就逃出去了。

自从父亲失踪以后，作为长子的约翰，自然就担起了家里的重担，他得在田里帮忙，有时还要挤牛奶。约翰把自己的工资按每小时 0.37 元计算，全部记在本子上，准备父亲回来时再向他结账。当时，约翰就读于一所十分严格的私立中学。又是学习，又是劳动，回家吃过饭，他倒下就睡，头脑里怀着对父亲的思念和疑问，进入了梦乡。

夜已经很深了，迷糊中听到狗叫声，是不是爸爸回来了……约翰翻了一下身，又睡着了。



“砰！”

约翰一下坐起来，窗户的玻璃打破了，一颗小石子掉在被子上。

“啊，是爸爸回来了！”约翰抛开被子，一下跳下床来。他敏捷地拉开门，跑过走廊，来到木制的内门前。

“爸爸！”约翰隔着内门小声叫着。

“嘘！”大比尔把手指放在嘴上。“小声点。警长来过没有？”

“警长，没有呀！他不可能老是追捕你吧。”约翰边说边把内门打开。

那时已是凌晨1点。

“要不要把妈妈叫醒？”

“……”

父亲默默地摇了摇头，仁慈地看着渐渐长大的儿子。父亲像每次失踪归来一样，左手戴着黄澄澄的新戒指，身上是时髦的海狸皮夹克。

“这个是给你的，”父亲又像往常一样把三张1元的新钞票塞到约翰手里，俯下身来，吻了吻约翰的



额头，然后微笑着说：“睡去吧！我的儿子。”

“爸爸，太谢谢你了。”小约翰欢天喜地的，丝毫没有睡意。

“你的瓷扑满，大概存了不少钱吧！”父亲看着这个满脑子生意经的儿子，喜爱之情溢于言表。

“我贷了 50 元给附近的农民。”小约翰满脸骄傲的神情。

“噢？50 块啊？”这下父亲惊讶了。

“利息 7.5%，到了明年就能拿到 3.75 元的利息，另外我在马铃薯田里帮你的工，每小时 0.37 元，明天我把本子拿来给你看。其实，像这样出卖劳动力是很不划算的。”小约翰毫不理会父亲的惊讶，滔滔不绝地说着，一副精明商人的口气。

3 个月来第一次深夜回家的父亲，凝视着已经懂得贷款赚钱的 12 岁的儿子，不禁想起约翰 7 岁时卖火鸡的事。

在一个偶然的时机里，约翰在林子里发现火鸡窝，于是他每天一大早就跑到林子里，一等大鸡暂时离开窝巢，他就跑过去，抱着小火鸡就跑。实在想象



不到，外表老实的约翰会干这种偷窃行为。

约翰把那些小火鸡养在自己房间里，细心照料，到了感恩节，就把已经长大的火鸡卖给邻近村子里的农民，把赚到的镍币和银币存放在那个蓝色的瓷扑满里。偷了几次小火鸡后，慢慢地瓷扑满里的硬币变成了一张张绿色的钞票，约翰又动脑筋准备把这些钱放给耕作的佃农们，等他们收成之后连本带利地收回。

虽然约翰赚了钱，可是他的母亲，一个极富宗教情操的善良女人，却又气又恼，狠狠地揍了他一顿。可是有眼光的父亲却不这么看，他说：“唉呀！艾尔莎，你知道吗，现在这个国家最重要的就是钱！钱！钱！”

约翰出生于1839年7月8日，他是大比尔27岁时生的，为家中的长男。约翰下面有两个弟弟，先是小威廉，接着是双胞胎富兰克林和法兰西斯，但法兰西斯不久就夭折了。此外，约翰还有一个姐姐和两个妹妹。

1855年9月26日，约翰开始了自己最初的工作，



那时，他的薪水是每周 3.5 元。

“人生只有靠自己，做生意要趁早。人生只是钱！钱！钱！在美国尤其如此。”

父亲每次失踪回来，总是不厌其烦地给约翰洗脑，向他灌输金钱意识、商业意识，约翰深受父亲的影响，便决定中途辍学，早一天从事生意，他一直也很想投入这个多彩的实业世界。

于是，在念完了高二之后，约翰便去念了 3 个月的商业专科学校。

3 个月的速成教育，仅学了会计和银行学，之后他就寻找工作。他敲过银行经理的门，找过他从小就不喜欢的铁路公司，小商店他又不愿意去。几周烈日下的奔波，他终于找到一家叫休威·泰德的公司，这是一家兼营货运业的中间介绍商，他的工作是会计助理。

它的总公司位于离古亚和加河口一条街的河岸上。古亚和加河是俄亥俄河的一条支流。发源于宾州西北部阿巴拉契亚山顶的俄亥俄河，向西南流，在匹兹堡有几条支流。由于它在圣路易斯和密西西比



河合流，因而以美国纵断动脉水路的形势，得以把中原的物资运到新奥尔良。

丝织高帽，条纹牛仔裤（这大概是向父亲借的），背心上挂着金链子。这是约翰第一次上班时的装束。人们后来回忆他说，16岁就已经很有派头。他挺立着身子，被带到一张大硬木做的旧桌子前，桌面上放着一本账簿。他站在自己的办公桌前向秃顶的老板休威深深地鞠了一躬，然后便脱下背心，穿着吊带裤开始工作。他虽然是一个新手，且只经过3个月的专门训练，但他却显得那样老练，那样有条不紊，这一切，都预示着这是一个良好的开端。

除了公司的账簿，他当时还另备了一个自己用的账簿，封皮上写着“总账A”，看来比公司的账簿还重要。他在领到第一周薪水之前，在第一页的支出栏记着：

手套 1 双 2.5 元

五大湖地处美国北部，冬天很冷，于是约翰决定买一付手套。在下面的支出栏里还有：

教会奉献 0.1 元



救济贫困男子 0.25 元

救济贫困女子 0.5 元

约翰是一个非常认真的会计人员。每当水电工人来清款，老板大都是清多少就付多少，可是约翰却要把每一项目仔细查清后再付款。

公司从弗格蒙特州购进了一批大理石，可是打开包装后发现高价购进的大理石材竟然有瑕疵，这是弗格蒙特到安大略湖的铁路公司、水牛城到伊利湖的河运公司、五大湖的汽船运输公司，这三家公司其中之一的运输过失。约翰于是分别要求三家公司负责赔偿损失。休威极为欣赏约翰的这种处事能力，于是把月薪调整为 25 元，第二年又把年薪升为 500 元。

后来泰德退休了，休威少了一个伙伴，于是更加器重约翰。约翰除了会计工作，还兼与铁路公司和船运公司的外交工作。他是休威不可多得的好帮手。

约翰在休威公司一共服务了三年半。在第三年里，他自作主张地收购小麦粉和火腿。



“约翰，你是怎么搞的，竟自作主张买起小麦来了。我们的公司是以居中介绍抽取佣金和办理货运来赚取利益，投机的生意可是从来不做的！”休威有些埋怨地说。

“董事长，根据新闻报导，英国即将发生饥荒，现在趁机把货运到纽约，一定可以赚大钱。另外，我还订购了 80 桶高级火腿呢！”约翰颇有些得意地说。

他不只是收购小麦、玉米，还购进肉干、火腿等加工食品，甚至还卖食盐，公司本来只做住宅、办公室、仓库等的租赁业务，现在仓库里却堆满了约翰所囤积的小麦、玉米及高级火腿。

不久英国真的发生了饥荒，休威公司把囤积的货物向欧洲出口，获得了巨额利润。利用古亚和加河——俄亥俄河——密西西比河的南北纵贯水路，而出口到英国的路线，早在 1880 年就已经有 5 条铁路和克利夫兰相接；又经由五大湖和伊利河的运河到达纽约，费城的东西路线也相继开发，因而克利夫兰的商业地位日益提高。

是水运还是铁路，造就了这番盛况？回想起马



克·哈那和约翰在伊利湖畔的争论，不得不让人佩服他们的超人远见，事实证明，水运和铁路，是克利夫兰商业奋飞的两个翅膀。

“休威公司的那个年轻小伙子，乳臭未干，对他却丝毫大意不得。”

“那家伙实在是个天才商人。”

一时之间，约翰成了古亚和加河岸人们谈论的对象。

“请把我的年薪调整为 800 元。”约翰向老板提出加薪请求。但休威却拒绝他说：

“难于从命。”

约翰料到会有这个答复，他已决定自己创办公司了，这才是他施展才华的抱负。

19 岁的约翰认识了一个英国人克拉克，他也和约翰一样对董事长不满而辞去了谷物经纪公司的职务。

“我们俩合伙开一个谷物和牧草经纪公司，怎么样？”克拉克邀请他一块儿干。“资本只要 4000 元，一人 2000 元就够了。”



“2000 元,这并不多嘛!”约翰耸耸肩,虽然他口袋里只有一张 800 元的存折,但他仍然很轻松地用那张扑克脸回答说:

“好啊!就这样说定了。”

到哪儿凑齐这 2000 元钱呢?约翰想起了父亲,于是跑回家去,刚好大比尔在家。

“爸爸,你不是答应过我说等我 21 岁时就分给我 1000 元的遗产吗?现在就给我,好吗?我正需要它呢!”约翰满脸娇气地说。

“可是,你离 20 岁还差 16 个月呢!”

“那还不是一样,迟早都是我的嘛!”

“嘻嘻,那可不一样,你要提早提取也可以,但是有一个条件,得扣除 16 个月的贷款利息,年利息吗,算 10%好了。”

“太谢谢你了,爸爸!”约翰一跳三尺高。

“不,道谢还早呢,等你赚了钱再谢我。谷物、粮草、肉品的经纪商是一定很有前途的。衣阿华、内布拉斯加、堪萨斯……还有更西的加利福尼亚州,总有一天他们都会把东西送过来的。要知道,东部的食



品需求量只会增加不会减少……”

“是要卖给欧洲的！”约翰赶紧纠正父亲的话。

“欧洲？你是说要把谷物、肉品都运到英国、法国去？”父亲大惑不解。

“是的，爸爸，是运到欧洲去。”约翰平静地回答父亲。大比尔听了儿子毫无道理的话，呆住了，直愣愣地望着约翰，半天没有说话。

约翰的新伙伴克拉克是个爱摆架子的自负家伙，在约翰面前总是摆出一副国际人士的样子，不论说到什么东西，总是开口英国，闭口英国。30岁的克拉克教训约翰说：

“没说的，英国和欧洲的情况我很了解，不懂世故的你只要跟着我就行了。”

克拉克那种优越神情真是让约翰受不了，但是既然已经合伙，为了事业，约翰还是忍下来了。

开业不久，公司就遇到了倒霉事。突然间，中西部的农业区遭了霜害，作物几乎没有收成，农民们用来年的谷物收入作抵押要求付定金。

一听要付定金，合伙人克拉克吓坏了，别看他平