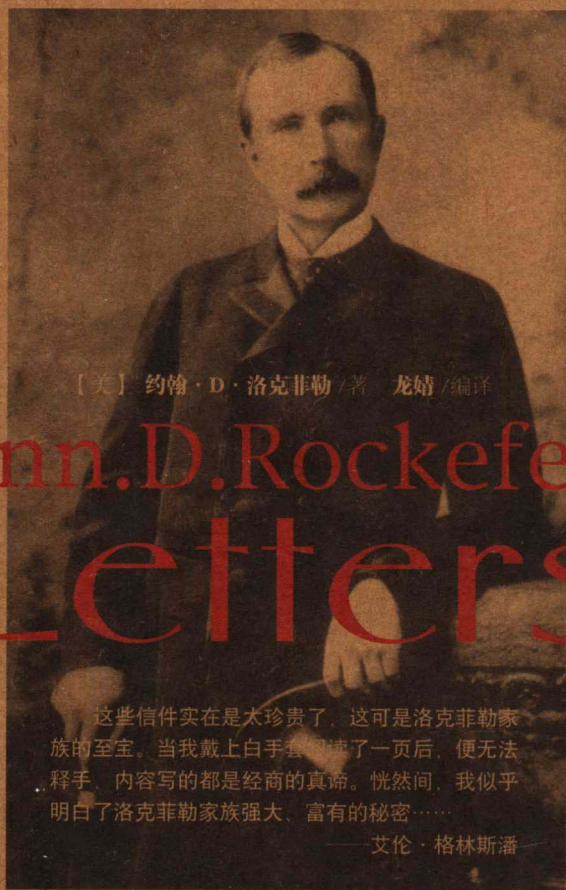


财富大家族的世纪密札

伟大企业家的管理圣经

# 洛克菲勒信札

【财富巨擘给继承者的商业忠告】



【美】约翰·D·洛克菲勒 / 著 龙婧 / 编译

Johann.D.Rockefeller's  
Letters

这些信件实在是太珍贵了，这可是洛克菲勒家族的至宝。当我戴上白手套阅读了一页后，便无法释手。内容写的都是经商的真谛。恍然间，我似乎明白了洛克菲勒家族强大、富有的秘密……

——艾伦·格林斯潘

民主与建设出版社

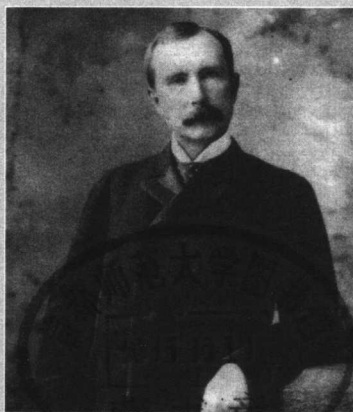
K837.12538/6

财富大家族的世纪密札  
伟大企业家的管理圣经

# 洛克菲勒信札

[ 财富巨擘给继承者的商业忠告 ]

【美】约翰·D·洛克菲勒 / 著 龙婧 / 编译



藏书章

Johann.D.Rockefeller's  
L  
rs

首都师范大学图书馆



21679169

民主与建设出版社

**图书在版编目 (CIP) 数据**

洛克菲勒信札/龙婧编译.

-北京:民主与建设出版社,2004

ISBN 7-80112-655-6

I.洛… II.龙… III.洛克菲勒,J. D. (1839-1937) -书信集  
IV.K837.125.38

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2004) 第 091091 号

©民主与建设出版社,2004

责任编辑	徐昌强
封面设计	左右工作室
出版发行	民主与建设出版社
电 话	(010)65523123 65523819
社 址	北京市朝外大街吉祥里 208 号
邮 编	100020
印 刷	北京顺义振华印刷厂
成品尺寸	145mm × 210mm
印 张	6.75
字 数	180 千字
版 次	2004 年 9 月第 1 版 2004 年 9 月第 1 次印刷
书 号	ISBN 7-80112-655-6/G·269
定 价	25.00 元

注:如有印、装质量问题,请与出版社联系。

# 目 录

- |     |            |
|-----|------------|
| 第一封 | 人生第一步/1    |
| 第二封 | 从商的准备/8    |
| 第三封 | 直面金钱/14    |
| 第四封 | 从最底层干起/21  |
| 第五封 | 与公司同时成长/28 |
| 第六封 | 图书的商业价值/34 |
| 第七封 | 商业的灵魂/41   |
| 第八封 | 企业家的品质/48  |
| 第九封 | 给予的奇迹/54   |
| 第十封 | 慎重对待诱惑/61  |

- 第十一封 管好你的钱包/67
- 第十二封 拒绝任何借口/75
- 第十三封 信誉与资本结盟/81
- 第十四封 挑战人性的弱点/88
- 第十五封 选择行动/95
- 第十六封 一生的财富/101
- 第十七封 最重要的投资/108
- 第十八封 演讲的艺术/116
- 第十九封 构筑管理金字塔/122
- 第二十封 用人的哲学/128

- 第二十一封 赢得人心的技巧/134
- 第二十二封 出色的领导者/140
- 第二十三封 和平致富/146
- 第二十四封 克服商业冲动/151
- 第二十五封 合作之道/156
- 第二十六封 稳健的投资法则/162
- 第二十七封 攀登顶峰/169
- 第二十八封 不断追求卓越/174
- 第二十九封 善待此生/181
- 第三十封 贡献,留给世界的财富/188

## 第一封

# 人生第一步

The value of lifelies not in the length of days, but in the use we make of them: a man may live long ,yet get little from life, whether you find satisfaction in life depends not on your tale of years ,but on your will.

生命的价值并不在于时间的长短,而在于怎样利用这段时间;一个人可以活得很久,却从生命中一无所获;生命带给人的满足并不取决于它的长短,而是取决于人的意志。

### 亲爱的小约翰：

我亲爱的儿子，我的骄傲，在你二十岁生日到来之际，我寄给你二十美元，还有我和你母亲的爱。我们都为你感到无比的骄傲，因为你的前程和你的生命给了我们信心。不只是我们，还有你所有的朋友与熟人，这比世上所有的财富都更有价值。

时间真快啊！仿佛昨天你还是一个婴儿，今天却已是一个朝气蓬勃的年轻人了。因此，你应该珍惜时间，为自己的将来作好准备。因为，生命的价值并不在于时间的长短，而在于怎样利用这段时间；一个人可以活得很久，却从生命中一无所获；生命带给人的满足并不取决于它的长短，而是取决于人的意志。

约翰，你在布朗的这四年使你改变了许多，你一直是我们的骄傲。你学习刻苦认真，持之以恒，完全可以成为卓越学生联谊会的会员。尽管我不善于直接向你表达感情，但我相信你从我写给你的许多信中已经深深感受到了这一点。

让我和你母亲欣慰的是：你在生活习惯上，不吸烟、不喝酒、不玩牌、不去舞



二十岁时风华正茂的约翰·D·洛克菲勒。



厅，在花钱上也非常节制，严格地坚守我们家族爱记账的好习惯。和你的同龄人相比，你在这一点上是令我万分自豪的。说到这里，我不由得想起休伊特的儿子乔治，他和你同龄，与他买下一整列私人火车等等挥霍行为和放浪形骸的生活作风相比，孩子，你近乎完美。

然而与我不同的是，你的自信心只是一朵娇嫩的花，很容易凋零，如果有人指责你，你马上就会张口结舌。你算不上是个学者，但却总是很努力地学习，以免受人指责。你一向很腼腆，但这并不妨碍你受人尊重，你正在变得更加合群、更有自信。

你从出生那一刻起就给我们带来了无比的快乐和骄傲，但任何时候也比不上此刻更让我们为有你这样一个儿子而感到满足——我们在看你的来信时，我和你母亲常常高兴得热泪盈眶，你的信令我们感到多么开心和自豪。

你上次回信说：“人们都说儿子必定会胜过父亲。但是如果我能有您一半的慷慨、无私和善良的情感来对待我的同胞，我就不会感到我的生活没有意义了。帮助你是我首要的责任，也是今后我的快乐所在，让我以何种身份担任何种职务都行，只要您觉得合适。”

看来，你已经做好了继承我庞大产业的准备。这一点，无疑是最令我感到欣慰的。但你说你现在很苦恼，整天在为将来具体从事什么职业发愁，你不知道自己是否能胜任一个管理者的角色而苦恼。

其实，这是任何一个人都会遇到的问题。我想给你讲一下我当年求职的事，那时候，我没有多大的选择余地，只要能找到一份工作我就会很满足。我找到工作的那一天绝对是一个可以记入我



事业有成、儿女成堂的约翰·D·洛克菲勒在1884年。

人生画卷中的最伟大的重要的日子，我迈出了人生的第一步。

在此之前我还在想：“虽然水路的贸易欣欣向荣，可我求职的前景却十分黯淡，没有人想雇一个孩子，很少有人认真地跟我讨论这个话题。”那时我已经走遍了克利夫兰所有的公司，有的公司我甚至去了两三次，换成别人可能早就放弃了，我认为我自己那个本不被别人看好的倔脾气帮助了我。

我走进默温大街的一家公司——休伊特 & 塔特尔公司，这里主要做农产品的运输代理，我要见他们的老板，结果接见我的是二老板亨利·B·塔特尔，他是这家公司的合伙人之一。显然他已经对我这个在七八月间疯狂找工作的年轻人有了印象，他说他需要人帮他记账，要我午饭之后再来找他。我当时的心跳已经让我呼吸急促了，我努力克制自己的情绪，佯装平静地走出他的办公室，我在心里说：“我今天必定成功。”我怕他们看到我喜不自胜的样子，我平静地走过楼梯的拐弯，然后几乎是一步一跳地回的家。

那天的午饭我吃得一片狼藉，在一阵焦虑后，我又回到了那间办公室，等艾萨克·L·休伊特接见我，我极力控制自己颤抖的身体，等待他的来临。我早就知道他在克利夫兰有大量的房地产，还是克利夫兰铁矿开采公司的创始人。果然，他一进屋就是一副大

企业家的模样。他问了我几个问题，我认真而坦率地回答了他。他后来仔细地端详了我的书法，对身边的人说：“让这个年轻人留下来试试吧。”要知道当时我兴奋的心情，要不是想给老板留下一个沉稳的印象，我一定会跳起来拥抱在场的所有人。

后来发生的事向我证明了他们对于我的需求，或者说对一名助理簿记员的需求。由于他们的公司有很多新生意要做，而原来的簿记员已经无法胜任这么多的工作了，所以他们一决定雇我，就让我脱下外衣马上工作，连工资的事都没提。但我不在乎，有许多小伙子在学徒的时候也领不到一分钱，我相信我的智慧一定可以让我尽早结束学徒的生活，领到正式员工的酬劳，所以我满腔热情地开始了我的第一份工作。下班之后回家的路上，我开始注意身边的人和事了，我发现六个星期以来我一直沉浸在找工作的世界里，根本没有留意过他们，原来克利夫兰的一切还有着很高的审美价值。我知道这一切的感受都源自我豁然开朗的心境。

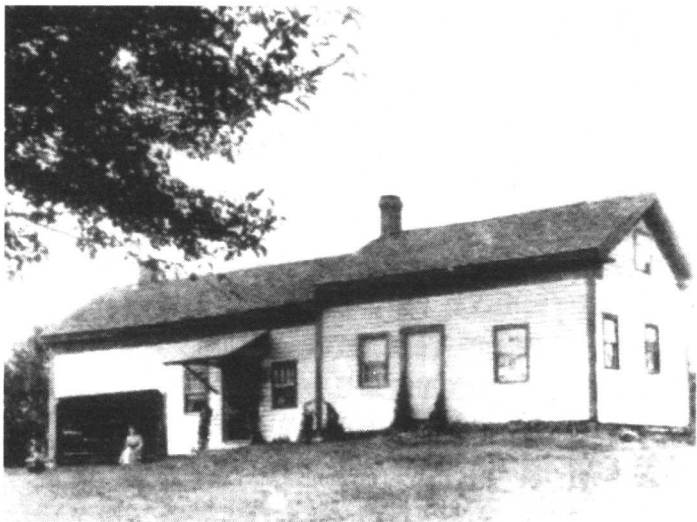
我把那天命名为我的“就业日”。我觉得那天甚至比我的生日更有意义，我真正的生活从那天开始了，我在商业上获得了重生。也许有人无法理解我当时的感受，但我现在不停颤抖的手和发热的脸颊，告诉我这第一份工作的意义不亚于我在教堂所受的洗礼。我发现我身上有一股从我在乡下的少年时代起就一直蛰伏于体内的活力开始苏醒，而注入了商业世界强健有力、令人惊叹的生活。

我深信，我已经真正地长大，我将要摆脱从一地到另一地没完没了的挣扎，摆脱我孩提时代荒诞颠倒的世界。我迟早有一天会向所有人宣布：“看，在这里，在克利夫兰，将有一个叫洛克菲勒的成功者崛起！”

约翰,我也希望你做好准备,为伟大的事业而努力。你现在将进入一个全新的世界,一个与你所处的学校完全不同的环境。我相信你,我的儿子,你一定会像你以往一样让我感到骄傲的。人生的路有千万条,但关键时刻一步也不能走错。

亚里士多德说过:“如果我们每个人能够回过头去重新活一遍的话,我们每个人都将不朽。”可是,世界上没有一个人可以重新活过,所以你必须珍惜现在的每一分钟。

对于目前的你来说,从事具体的工作还有一段很长的时间,但是你可以尝试为自己规划一下未来的职业安排。在这个长远的周期内进行思考,将那些最吸引你的职业列成表格,然后将其他一些因素考虑进去。我建议你还是选择那种在任何地方都有工作机会的职业,这样即使你要换一个工作地点,也只需带着你的天赋和技能就可以了。



当年富甲天下的约翰·D·洛克菲勒就出生在纽约州里奇福德这栋简陋的房子里。

让我们把你的梦想先缩减为两三个职业追求,仔细地讨论它们,然后一一参观它们的工作场所。我想我的众多朋友当中一定有人从事你要选择的职业,他们会乐于给你提供任何帮助。

在这封信结束之前,我还想告诉你,这是你人生中做出严肃决定的时刻,但是不要具有太大的压力,因为这也是最激动人心的时期。你可以跨越所有障碍,成为你想要成为的人。暂时告一段落,留一些时间反思,然后让自己激情飞扬。

我们的小海鸥已经长大,准备起飞吧!

**爱你的父亲**

## 第二封

# 从商的准备

Your world is as big as you make it. High achievement always takes place under the framework of high expectation. Once you make a decision, the universe conspires to make it happen.

你的世界的大小是由你决定的,伟大的成就源于崇高的理想,只要你下定决心,宇宙万物都会来帮助你。

### 亲爱的小约翰：

萨斯特教授给我写了一封信，他在信中对你经商的天赋大加赞扬，这让我十分高兴。自从你上次回家和我一起参加了商界绅士俱乐部成立一百周年的晚餐会后，你说你有了进入商界的宏愿，而且是你发自内心的渴望，对此我拍手欢迎。在你的眼里，商界是一个色彩斑斓的大千世界：坐高级轿车、进行环球旅游、在豪华的餐厅里进餐……从这里可以看出你对金钱的热情无比高涨，你的经商意识已渐渐浮出水面，这一点很像当年的我。

与你有所不同的是，我当年从商多半是出于生计，并不是我对商业有多大的兴趣。但万分幸运的是事实证明商业经营是非常适合我的，而且商业经营也使我取得了一些小小的成就。当然也有一些人，他们并不能很好地把握商业社会中的游戏规则，最终输得比较惨。因此，你一定要选择那些你感兴趣，并且能发挥你特长的行业，而不要因为某些行业暂时的光辉，就贸然决定投身于这些行业之中。

当然，假如你在选择你的行业的过程中发现了适合自己的活动领域，你就会生活得很幸福的。然而，问题就出在这个“假如”身上！你也知道商场如战场。商界是一个极其复杂、范围无比宽广的领域。这是一个随时有人破产倒闭、随时有人因过度的压力而一蹶不振的世界。我亲爱的小约翰，你知道吗？事业就好比一只容易破碎的花瓶，在完整无缺时美丽无瑕，而一旦损坏就覆水难收，一去不再。有感于此，山姆·巴德拉曾说过这样的名言：“在起跳



年轻、对财富充满野心的约翰·D·洛克菲勒和弟弟威廉、妹妹玛丽，右起第一人为约翰。

之前瞧瞧前面，播下的种子该收割了。”所以，对于初出茅庐的你来说，最好从现在开始，马上制定一份今后五年间周密的训练计划，以便小心谨慎地避开每天都在等待着你的许多陷阱。

上次来信中你说你想进入我们公司，对此我表示欢迎。但是我必须告诉你，如果现阶段你就进入我们的公司，那么你至少还需要三年至五年的学习。你要想成为熟练的管理人员，就必须勤学不倦。不过，我并不希望你为了应付考核而一味埋头苦学，这是不可取的，是不值得表扬的。而每月的得失统计表并不能真正说明什么，它只会反映在现实生活中你是及格还是落伍。你如果想熟练掌握公司的经营方法，那么至少要花去你五年时间，在这五年中你要去熟悉顾客、工作场地、从业人员、经营阵容、外部力量的调整、内部力量的整合。只有很好地做到了这些之后，你就有资格享受高级轿车、轻松的旅行和豪华的餐厅了。

约翰，你一旦确定了自己的目标，就应尽一切可能去努力培养达到目标的充分自信。你的世界的大小是由你决定的，因为伟大的成就源于崇高的理想，所以只要你下定决心，宇宙万物都会来帮助你完成你的事业的。



然而,大多数人根本不清楚商人的一天是怎么过的,他们根本不去考虑跟经营有决定因素的诸多层面,却贸然扬言“我要经商”。当然,从心里讲,我希望你的经商意愿是来自内心的,不希望你是由于家族的原因而作出违背自己意愿的选择。

你若想在商业上驾轻就熟,首先就应该与相关联职业的人进行交谈,不过,必须注意选择那些人生观不偏不倚的人。一方面,与那些沉迷于自己所选择的职业、把经商作为今生今世惟一话题的人交往是有害无益的。另一方面,与那些讨厌自己所选择的职业的人交谈也没有什么积极作用。只有优秀的忠告者才会对你所必须学的课程提出建议,而且他会教导你,当你达到了目标,自己开了一家公司时,什么事情是最为重要的。

在从商之初,你如果忽视了这种准备,就不只是浪费了宝贵的时间,而且也没有珍惜你最初所拥有的时间与所从事的劳动。如果不认真地进行选择,你就只能自欺欺人地投入某一无聊乏味的职业,这将给你的一生留下不可抹除的阴影。

在这一点上,我是非常重视的。上中学时,我就很注意社会实践了。通过每年暑假期间在克利夫兰河畔码头运输公司的实习,使我受益非浅。我可以以我生活中的一段小插曲为例。

有一年夏天,我在工厂里干一种最需要吃苦耐劳、流汗最多的脏活。当时的工作环境相当恶劣。我们实行的是倒班制,一天工作八小时,一周工作六天。然而,大部分的人都是没有任何怨言地从事着这一工作。通过这件事,使我透彻地理解了两件事情:第一就是有的人终其一生都必须从事这种工作;第二就是这些人将一生中最为可贵的时间都耗费在了条件艰苦的工作环境之下。在我的眼里,他们是可悲的,于是我下决心誓不与这种人为盟。