

A sepia-toned portrait of John D. Rockefeller, a man with a mustache, looking slightly to the left. The portrait is the background of the entire cover.

**JOHN  
ROCKEFELLER**

[美]洛克菲勒 著  
刘洋 译

窥见上帝秘密的人  
**洛克菲勒** 自传

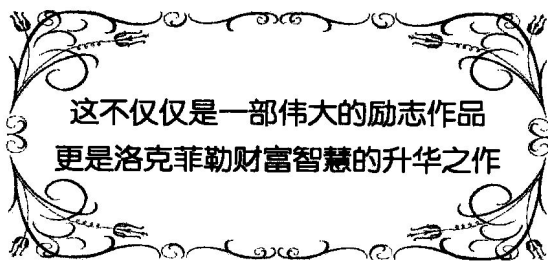
如果把我剥得一文不名丢在沙漠中，只要有一行驼队经过——要不了多久，  
我就可以重建整个商业王朝。

——洛克菲勒

中国三峡出版社

## 洛克菲勒对年轻人的忠告

1. 选择和努力同样重要。
2. 低起点不能妨碍你成功。
3. 成长比高薪更重要。
4. 人因工作而高贵。若认为工作是乐趣，人生就是天堂。
5. 恪守商业原则。忍耐和坚持是做事业的前提。
6. 注重细节、节俭。坚持记账。
7. 别让资产闲置，特别是脑力资源。要学会合作。
8. 职场友谊很重要。一个篱笆三个桩是颠扑不破的真理。
9. 快乐并非只是做自己喜欢的事，而是喜欢做正在做的事。
10. 奉献是留给世人最好的礼物。



## 洛克菲勒说，我是这样工作的：

★我的工作非常有乐趣。工作对我来说完全是一种享受，我也一丝不苟地履行着自己的职责。

★我是个注重细节的人。我的第一份工作是簿记员，我对数字和论据极其看重。

★主动出去寻找商机，我以前从未做过。我开始拜访与我们所从事的业务有点联系的人，走遍了俄亥俄州和印第安纳州。我认为最好的方法是先简单介绍我们的公司，而不是急于推销我们的服务。

★在商场上，获得成功最基本的要素便是遵从商业法则。找到正确的方向，坚持合乎常理的运营模式。不要受眼前的利益诱惑，也不要妄想一夜暴富。

# 窥见上帝秘密的人 洛克菲勒自传

[美] 约翰·D·洛克菲勒 著

刘 洋 译

中国三峡出版社

## 图书在版编目 ( CIP ) 数据

窥见上帝秘密的人 / (美) 洛克菲勒 (Rockefeller, J. D.)  
著; 刘洋译. —北京: 中国三峡出版社, 2012.1  
ISBN 978-7-80223-783-4

I. ①窥… II. ①洛… ②刘… III. ①洛克菲勒,  
J. D. (1839~1937) —自传 IV. ①K837.125.38

中国版本图书馆CIP数据核字(2011)第256518号

### 中国三峡出版社出版发行

(北京市西城区西廊下胡同51号 100034)

电话: (010) 66112758 66116828

<http://www.zgsxcbs.cn>

E-mail: sanxiaz@sina.com

北京嘉业印刷厂印刷 新华书店经销  
2012年3月第1版 2012年3月第1次印刷  
开本: 787×1092毫米 1/16 印张: 10  
字数: 130千字

ISBN 978-7-80223-783-4 定价: 22.80元



## 序 言 / 11

## 第一章 忠诚可信的朋友铸就公司基石 / 13

○我得到了标准石油公司的极大信任。我很荣幸可以联合那么多有能力的人，他们现在都是公司举足轻重的人物。我和他们共事多年，但真正帮助公司渡过难关的是他们。

○他们是忠实而真诚的朋友。我一直深感欣慰的是，我们坦诚相待，同甘共苦。如果没有这一基础，商业伙伴不可能取得最大的成功。

○这是一种基于商业合作的友谊，这种关系要远远胜过基于友谊的商业合作。

○花费所有的时间，为了挣钱而挣钱，是世界上最无耻、最悲哀的事情。如果年轻四十岁，我很乐意重返商界，因为和机智风趣的人打交道是很快乐的事情。但是我有许多兴趣爱好来打发时间，所以我更愿意利用余生去完成我生命中尚未完成的计划。

○我是一个重视细节的人。我的第一份工作是簿记员，不论多么细微的数据，我都极其重视。我总是执着地追



求细节。

## 第二章 聚敛财富是一门艺术 / 35

○我的工作要有趣得多。对我来说工作完全是一种享受。我掌握所有账目的审计。所有的账目都必须先由我过目，我也一丝不苟地履行着自己的职责。

○我每次都认真地检查账单，仔细核对每一项收费，即使一分一厘也要替公司省下来。

○遇到紧急情况时，可以随时向前辈请教，这些经历对我来说尤其珍贵。这是我学习谈判艺术的第一步。

○尽心尽责地工作，并从中得到锻炼，这让我受益匪浅。

○最好的方法是先简单地介绍我们的公司，而不是急于推销我们的服务。

○为教堂募集2000美元的善款，这个计划深深地吸引了我。我全力以赴地筹集资金。这件事情，以及其他类似的活动，点燃了我最初的赚钱欲望。



### 第三章 标准石油公司：世界上最简单的经营哲学 / 53

- 我们勤勤恳恳地工作，设定目标，把握机遇，但每一步都走得坚实而沉稳。
- 一个企业无论兴衰，都最先保障员工的福利，这才是最优秀的企业管理。
- 依靠个人单枪匹马的力量求得生存的时代，已经一去不复返了。
- 我绝不相信，当今时代会对个人造成不利的影响。我们正在进入经济发展的黄金时代，未来的年轻人将拥有无数宝贵的机会。
- 在生意不景气的时候，人们总是不愿面对现实，不去理清自己的财务状况。这正是做生意的大忌。

### 第四章 职场：一本好念的生意经 / 71

- 标准石油公司的成功，要归功于我们一直坚持的理念——以质优价廉的产品来维护并扩大客户群。
- 我们全身心投入到石油产品的经营中。公司从来没有涉足其他行业，而是坚持完善现有的企业。
- 我敢说无论在过去还是现在，标准石油都是一个紧张而和谐的大家庭。





◎标准石油公司最初的建立并不只是为了合并资金，而是要凝聚智慧，这才是我们的初衷。

◎一家成功的企业依靠的绝对不只是资金、工厂和物质，人的性格和能力才是决定一切的内因。

## 第五章 商海沉浮的一些经历和原则 / 99

◎对于那些暂时失利的商人而言，即使看似山穷水尽了，只要小心谨慎、踏踏实实地努力，终会柳暗花明的。但是这里包含了两个必要条件：第一，懂得投资，自掏腰包或者合伙筹集款项；第二，一定不要违背商场的自然法则。

◎在商场上获得成功的最基本要素，就是遵从商业法则，即找到正确的方向，坚持合乎常理的运营模式；不要受眼前利益的诱惑，更别妄想一夜暴富；不要浪费时间在只能带来小小胜利的事情上，除非你只满足于小小的成功。

◎伟大的商业领袖曾一再告诫我们，只有诚信经营才能永葆成功，才能使人获得自信，而这也正是我们所珍视，并为之奋斗的真正的资本。心里只想着赚钱的人是不会成功的。

◎在商业上，耐心是一种美德。大萧条不会长期磨损我们的积极性，我们国家的资源也没有因为金融风暴而遭受损失。从大萧条中恢复之后，我们将会拥有更稳定的未来。



## 第六章 散财：把财富带进坟墓是可耻的 / 119

◎慈善活动确实可以给企业带来商业效应，但其背后源于内心的赠与精神，才是其真正的价值所在。

◎在选择自己的职业或雇主时，要先想一想自己最适合的位置在哪里？我在哪里可以为世界作出最大的贡献？我在哪里可以为社会创造最大的价值？如果能以这种精神选择自己的职业，那么你在成功的道路上已经迈出了重要的一步。

◎意外之财往往是祸不是福，这才是我们反对投机的主要原因，而不是因为从事投机活动往往输多于赢。

◎这些慈善工作是我的快乐之源，同时也给我的生活带来了深远的影响。

## 第七章 放手：快乐的源泉 / 139

◎有人说：“我不相信街头乞丐。”我赞同这种观点，也同样怀疑这种乞讨行为。但这并不是我们逃脱责任的理由，我们仍然可以尽己所能，改善以乞丐为代表的一些人的处境。

◎我们不轻信乞丐，不让他们的索取得逞，这正是我们必须加入并支持社会慈善机构的理由。这些机构能作出公正而人性化的判断，辨别真正需要帮助的群体和骗取同情的无赖。



- 对商人而言，最大的忌讳便是重复投资，将时间、精力和金钱浪费在毫无意义的竞争上。
  
- 我坚信“慈善托拉斯”是正确的方向，直到现在仍然如此。



## 序言

每个人在生命的某个阶段，或许都喜欢回忆往事，重拾记忆的片段，讲述人生中的耕耘与喜悦。现在，我就变成了这样一个絮絮叨叨的老人。我在本书中，将记下那些曾在我的生命中出现过的人和发生过的事。

从某种意义上来说，我所交往的人都是这个国家最优秀的人，尤其在商界。由这些人建立起来的美国的商业王国，所生产的产品销售到了世界各个角落。对我而言，我所要记录的事情具有重大的意义，它们给我留下了永不磨灭的印记。

怎样把握公开个人隐私的尺度，或者说如何保护自己，使自己免受攻击，这个问题其实颇具争议。过度暴露自己的经历，会让人怀疑你未免狂妄自大；可是如果保持缄默，有时更会遭到误解，因为人们会认为你连为自己辩护的理由都没有。

我并不习惯把我个人的生活公诸于众，但是，我的家人和朋友认为我有必要对一些事情作出澄清——这些事情曾被炒得沸沸扬扬，我



觉得应该听从他们的建议，同时也借此机会重拾我生命中的一些珍贵记忆。

我之所以写这本带有回忆性的册子，还有另一个原因：如果人们传言的那些事情有十分之一是真的，那么我那些忠实而能干的朋友（他们中有很多人已经离开了人世）一定会深深地觉得含冤蒙羞。至于我自己，由于我相信在我离开这个世界之后，一切都会真相大白，历史自然会作出公正的裁决，因此我本来已经决定保持沉默的，但是，既然我还活着，而且可以证明一些事情，所以我似乎应该澄清这些引发广泛讨论的事情。我确信，这些事情仍然没有得到充分的了解。而所有这些，都关系到逝者的名誉和生者的生活，因此，公众在作出判断之前，都有权了解第一手真相。

刚开始写这本回忆录时，我并没有希望将其付诸出版，甚至没有把它当成一部非正式的自传，更没有考虑顺序、次序、完整性等问题。

谈到这些年来和我同甘苦共患难的亲密合作伙伴及同事，我感到莫大的欣喜和宽慰。但我同时也意识到，虽然对我来说，这些记忆是一笔珍贵的财富，但若是长篇大论，一定会令读者生厌的，所以我只谈到了其中的一些朋友——正是因为他们，才造就了我在商业上的成功。

约翰·D.洛克菲勒

1909年3月

## 第一章



# 忠诚可信的朋友铸就公司基石





## 序

本书记录的是一些零散的个人回忆，所以请允许我唠叨这么多的小事。

回忆往事，在我的脑海中印象最清晰的就是我的老同事。我在这里谈到这些朋友，并不代表其他朋友对我而言不那么重要。我会在后面的章节谈到我早期的朋友。

我们并不总是会记得和一位老朋友第一次见面的情景或印象，但我永远不会忘记我和标准石油公司现任副总裁阿基勃特先生第一次见面时的情景。

那是在35或40年前，当时我正在全国各地考察，和生产商、炼油厂、代理商洽谈，并开始熟悉石油行业。

洛克菲勒  
格言

我们的命运取决于我们的行动，而绝不是完全取决于我们的出身。



## 阿基勃特

一天，在油田附近有一个聚会。当我到达那里时，酒店里面早已聚集了石油行业的人士。我在签到簿上看到了一个大大的签名——阿基勃特，每桶四美元。

这个年轻人浑身洋溢着热情，看上去个性十足，他在自己的签名后面加上了他的口号——每桶四美元，这样就不会有人怀疑他的信念了。“每桶四美元”的口号太令人惊讶了，因为当时的原油价格要远远低于这一价格。但他的这一口号果然奏效，吸引了很多人的注意——“每桶四美元”的价格高得太离谱了。即使是阿基勃特先生自己，最后也不得不承认，原油价格远远达不到“每桶四美元”，但他始终保持着高度的热情、执着的活力和坚定的信念。

他有一种天生的幽默感。有一次他在一个很严肃的场合出庭作证，对方律师问他：“阿基勃特先生，你是公司的董事吗？”

“是的。”

“你在公司担任什么职务？”

“赚分红啊！”他立刻回答。

洛克菲勒  
格言

机会永远都是不平等的，但是，结果也许会平等。





他的这一回答，立即将那些学识渊博的律师吸引到了另一个问题上。

他那忘我的工作精神，让我一直惊叹。现在我不经常见到他，因为他有很多重要工作要做，而我则像农夫一样远离喧闹的商界，每天打打高尔夫或者种种树。但是，我仍然觉得忙，感觉时间不够用。

提起阿基勃特先生，不得不提一下，我得到了标准石油公司的极大信任。我很荣幸可以联合那么多有能力的人，他们现在都是公司举足轻重的人物。我和他们共事多年，但真正帮助公司渡过难关的是他们。

我的大部分同事都是在很多年前结交的，而到了我现在这一大把年纪，常常是不到一个月——有时我甚至觉得不到一个星期——便会收到一位同事的讣告。最近我算了算已经离世的老同事，我还没有算完，便发现已经有60多位了。他们是忠实而真诚的朋友，我们一起经历了无数困难和考验，我们曾一起讨论、争论、斟酌，直到达成对问题的共识。我一直深感欣慰的是，我们坦诚相待，同甘共苦。如果没有这一基础，商业伙伴不可能取得最大的成功。

要让一群心志坚定、态度强硬的人形成共识，可不是件容易的事。我们的做法就是：富有耐心地倾听，并开诚布公地讨论，直至每个人都清楚地了解相互之间的想法，这才暂告一阶段，并最终决定行动进程。保守派在众多的合作伙伴中占据大多数，显然这是件好事，

洛克菲勒  
格言

富家子弟缺乏贫贱者所具有的自我拯救的野心，他们也就只得祈求上帝赐予成功了。