

权威新译·时尚经典

60

J.D. Rockefeller
洛克菲勒自传

[美] 约翰·D. 洛克菲勒 著

平民阶层奋斗崛起之歌
人类历史上最伟大的财富手记
真正的雄心，是去开拓一个专属自己的时代

洛克菲勒自传

[美] 约翰·D. 洛克菲勒 著
赵志卓 高文斐 编译

中国画报出版社·北京

图书在版编目(CIP)数据

洛克菲勒自传 / (美) 洛克菲勒著 ; 赵志卓, 高文斐编译. -- 北京 : 中国画报出版社, 2015.1

ISBN 978-7-5146-1089-5

I. ①洛… II. ①洛… ②赵… ③高… 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(2015)第029123号

洛克菲勒自传

[美] 约翰·D. 洛克菲勒 著 赵志卓 高文斐 编译

出版人：于九涛

责任编辑：陈 晶

责任印制：焦 洋

出版发行：中国画报出版社

(中国北京市海淀区车公庄西路33号，邮编：100048)

开 本：32开 (880×1230)

印 张：11.5

字 数：160千字

版 次：2015年4月第1版 2015年4月第1次印刷

印 刷：北京盛源印刷有限公司

定 价：35.00 元

总编室(兼传真):010-88417359 版权部:010-88417409

发行部:010-68469781 010-88417417(传真)

■ 目 录

第一章	旧老朋友	001
第二章	获取财富是一种艺术	027
第三章	标准石油公司	045
第四章	石油行业的经验	065
第五章	其他的商业经历和商业原则	097
第六章	赠予的艺术	119
第七章	赠予的快乐	141

附 录：洛克菲勒教子信札

终点才见输赢	165
信仰的力量	189
人要有点野心	203
成功，属于敢于冒险的人	227
没有任何借口	243
团队管理策略	263
员工最重要	277
为什么要赚钱	291
达到目的是唯一的目标	317
人生唯一的目的：修炼自己	339

第一章
旧老朋友



阿基博尔德先生

准确地说，这本书只是一些零散的、非正式的回忆记录。它所展现的内容，是我过去生活中最难以忘记的片段。每个人的记忆深处都有一些难以忘记的东西，这与事情的大小无关。所以，请容许我絮叨这么多小事情。

人上了年岁，总喜欢回忆以前的东西。回顾从前，我的脑海里留下的最清晰的画面，便是和老同事共事的场景。那些琐碎而平淡的小事，似乎就发生在昨天。请不要误会，我在这里谈起老同事而不是别的朋友，并不意味着其他人对我不重要。事实上，每一个朋友都是我生命中最重要的人。只不过我想在后面的章节中，再谈谈早期的那些朋友，所以就把老同事放在前面了。

我永远也不会忘记，第一次见到标准石油公司现任副总裁约翰·D.阿基博尔德先生（John D. Archbold）时的情形。初次见面，他就给我留下了难以磨灭的印象。

那大概是三十五或四十年前的事了。抱歉，时间过去太久，以至于我也记不清楚具体的时间了。我只记得，当时我正在全国各地考察，与生产商、炼油商、代理商交流，想要了解石油市场

行情，寻求商机。

那一天，我去参加油田行业的一个商业聚会。当我到达旅馆时，里面已经挤满了石油行业的商人。我挤过人群，俯下身子准备在签名本上签名，却意外地看见上面写着一个大大的名字——约翰·D.阿基博尔德，每桶4美元。

这个很有意思的签名，让我一下子就记住了这个人。很显然，这是一个富有朝气而且个性十足的家伙。他很有商业头脑，不失时机地宣传着自己，就连签名本也不放过。我猜想，当看到他的签名后面的广告语——“每桶4美元”时，肯定没有人会怀疑这个家伙对石油业的坚定信念了。

我之所以会这么认为，是因为这句广告语实在太引人注目了。当时，原油的价格远远低于广告中的价格，这使得很多人看到广告后都非常震惊。自然，这个广告的效果也出来了——在令人难以置信的石油价格下，人们记住了阿基博尔德这个名字。虽然最终阿基博尔德先生不得不承认，原油价格根本达不到“每桶4美元”，但是有什么关系呢？他的目的已经达到了，他始终有着热情的态度、坚定的信念和无与伦比的影响力。

这样的一个人，自然不会很古板，他天性幽默。

有一次，他出庭作证时，对方律师问他：“阿基博尔德先生，你是这个公司的董事吗？”

“是的。”

“那么，请问你在这个公司担任什么职务？”

“争取更多分红！”他幽默地回答。他的这个回答，立刻使那位学识渊博的律师转移了话题。法庭是严肃的地方，但他仍然可以用幽默来达到自己的目的。

和他成为同事之后，我经常能见到他。我一直惊叹于他卓越的工作能力，他就像一个习惯于高速旋转的陀螺，每天都在不停地忙碌，却永远精力充沛。现在，我见到他的次数不多了。我远离了喧嚣的商界，每天打打高尔夫球、种种树，过着像农夫一样的田园生活。即便是这样，我仍然觉得时间不够用。而他却还在忙碌，总是日理万机，手头有处理不完的工作。

在标准石油公司工作期间，我遇到了很多像阿基博尔德先生一样的同事，他们都很信任我，使我可以无所顾忌地开展工作。能够把这么多能力超群的人联合在一起，这是我的幸运。直到现在，他们都还是公司中举足轻重的人物。可以说，正是因为有了他们，公司才能一步步发展壮大，直到今天。

到现在这个年龄，我和我的同事们都老了，这是最让人无奈的事情。每隔一段时间，经常是还不到一个月（但我觉得还不到一周），我就不得不给相关的家族发出唁电，安慰那些痛失亲人的家人。还能做些什么呢？那些老同事都是我最忠实、最真诚的朋友，我们一起努力，一起经历了无数的风风雨雨，也一起走到了今天。我们之间发生过很多事情，有过讨论，有过争执，但最终往往都能够达成共识。无论是在事业上还是在生活中，我们都是坦诚相待的好朋友。可想而知，每次给逝去同事的家人发唁电，

我的心里会是什么滋味儿。最近，我数了一下已经过世的早期共事的老同事，还没有算完，就已经有六十多个了！

现在，缅怀老同事的同时，我还想再啰唆几句。让这样一群意志坚定、极为能干的人达成共识，并不是一件容易的事情。这个问题怎么解决？我们的做法是，大家都耐心倾听，并公开讨论。在这个过程中，每个人都会开诚布公，真诚地说出自己想到的问题，让每个人都尽量了解彼此的想法。在全过程清晰透明的情况下，大家尽量商讨出结论，然后再决定行动计划的进程。这样，每次讨论问题，我们就能很好地集中所有人的力量。

在我的这些老同事中，大多数人都非常保守，这无疑是件好事。大公司总是倾向于一味地扩张，这时就需要有一些保守的人坚守底线，以免使公司面临更大的风险。当然，公司中也有一些野心勃勃、敢于冒险的年轻同事，这也是值得庆幸的事情。有冒险，才有机会。

说到底，最幸运的人还是我。我的这些同事，他们都渴望有所作为，并有迅速的行动力。同时，他们不介意承受工作压力，并且敢于承担责任。他们，是公司发展的基石。我一直记得保守者和激进者遭遇时的情形，虽然火药味儿十足，却总能让公司在稳步发展中找到机会。不管怎么说，在所有的事件中，我也是一个激进派。

争论与资金

我有一个合作伙伴，他是真正的成功者，不仅已经建立了庞大的企业，而且事业蒸蒸日上。不过，他也是一个固执的人。当我们大多数人赞成企业改进方案时，他却坚决反对，说什么也不同意。

他有顾虑，我们并不意外。这个企业改进方案耗资巨大，大约需要300万美元，这是一个庞大的数目。可是，我们仍然试图说服他，毕竟这是一个很好的方案。我和其他几个合伙人反复讨论，分析了所有利弊，并且动用了一切能够获得的论据。我们所做的工作，完全可以证明这个方案不仅有利可图，还可以保持企业原有的领头人地位。即便是这样，这个合作伙伴还是不同意。他根本不理会我们找出的论据，而是站在那里，把双手插到裤兜里，头向后仰，摆出一副抗议的姿态，歇斯底里地吼道：“不行！”

不得不说，这是一件非常糟糕的事情。他为了捍卫自己的立场，选择以争吵的方式解决问题，而不是考虑如何寻找现实的条件来支持自己。他是一位精明的商人，但此刻他却失去了冷静的判断，思维处于停滞状态，只剩下了固执的抵抗。这种抵抗，没有道理

可言，只是一种本能。

问题是，我们该怎么做？这个改进方案至关重要，关乎企业的未来发展，必须得到实施。可是，我们又不能和这个合作伙伴翻脸。况且即使翻了脸，他不同意，这个方案也很难有效实施。于是，在极度无奈的情形下，我们尝试用另一种方式说服他。

我对他说：“你说我们没必要花这些钱？”

“是的，完全没必要！”他回答说，“现在没必要建造你们所说的那些设施，工程进展得很好，只要能保持现状就够了。而且投入这么一大笔钱，肯定需要很多年才能得到收益，这不切实际。”

这位合作伙伴是个非常有才能的人，他不仅博学多才、经验丰富、资历很老，而且对石油行业无比精通。也就是说，除了保守一些，他的想法也非常有道理。不过，我们已经下定决心要实施这个改进方案。如果能够取得他的同意固然很好，如果无法取得他的同意，我们也要想办法实施这个方案。他的态度很坚决，我们的态度也很坚决，于是又有了一番激烈的争论。

争论渐渐平息下来之后，我们再次提起了这个话题。这一次，我采取了一种新的方式来说服他。

我说：“既然你不同意，那我就独自出资，自己承担风险。但事情必须要说清楚，如果将来这项支出有利可图，公司就要把本金还给我。当然，如果最后亏损了，损失由我个人来承担。”

虽然这些话有些决绝，但很好地表达了我的态度——这个改

进方案必须实施。我的坚持打动了他，他不再像原来那么固执了。

他对我说：“既然你这么坚定，那就让我们共同承担风险吧！如果你能够承担这个风险，我想我也可以。”

事情就这么定下来了。虽然过程有些曲折，但结果毕竟皆大欢喜。

讲到这里，我想再唠叨一下：所有企业都会面临如何掌控企业发展速度的问题，如果得以妥善处理，企业才能够迅速发展。就像当时，我们的企业四处扩张，发展迅速，触角伸向了各个领域，我们要不断应对各种新的突发事件。比如，如果发现新油田，我们马上就得制造出用来储存原油的油罐；再比如，旧油田日渐枯竭的时候，也会出现新情况，需要采取一定的应对措施。我们经常面临这样的双重压力：一方面，要放弃旧油田中已经建好的完整设备；另一方面，需要大力投资，在完全陌生的新油田附近建造工厂，为储存和运输石油做好准备。我们必须把这些工作做到位，才能保证企业的正常运作，做不好则会出现风险。

一直以来，我们的企业都做得很好，原因是我们有一个勇敢无畏的团队。我们这个团队，自始至终都秉持着一个重要原则，那就是：任何一个企业的成功，都在于能够全面而有效地把握风险和机遇。

我们同合作伙伴的争执，其实就是风险和机遇的磨合。我们一直在反反复复地讨论这些棘手的问题，找出其中的关键所在。有些人急于求成，希望马上投入大量资金，很快取得收益；有些

人则希望能够保持合适的发展速度，稳步前行。这个过程，通常是一个相互妥协的过程。每次讨论时，我们都会将关键问题提出来摆在桌面上，像挑选桃子一样逐一筛选，认真解决。当然了，我们想要的解决结果，是大家能够就这些问题达成基本共识，既不像大多数激进派所希望的那么冲动，也不像保守派所希望的那么小心翼翼。

成功的喜悦

亨利·莫里森·弗莱格勒先生（Henry Morrison Flagler）是我早期的一位合作伙伴，他很了不起，一直是我的榜样。

他有很多优秀品质：乐观向上、勤奋努力、勇往直前。他不怕困难，希望完成各种各样伟大的项目；他总是积极地应对每一个问题，并以惊人的干劲和努力付诸行动。可以说，他的公司能够蓬勃发展，与他的优秀品质密不可分。

即便是上了年纪，他也不愿意退休，享受舒适的晚年生活，而是孜孜不倦地继续奋斗。他把奋斗看成了自己一生的使命。他独自承建了佛罗里达州东海岸铁路，还计划承建从圣·奥古斯丁至基韦斯特六百多公里的铁路。谁都知道，建造这么长的铁路，绝对是一项伟大的事业，可是他却不以为意，甚至还很不满足。除了铁路，他还建设了一系列的豪华酒店，吸引了无数的游客。对于他来说，这些惊人的项目，只是自己实现梦想的一小部分。他丝毫不觉得这些大项目运作起来有多困难，而是对一切都运筹帷幄，了然于胸。他的这些计划，都获得了巨大的成功。

利用自身的干劲和资金，他带动了个国家一大片疆土的经济的发展。那些项目，使得当地居民和新来移民都拥有了自由贸易的市场。随着贸易的发展，他还为成千上万人提供了就业机会。对于一个商人来说，这确实非常了不起。对了，建造穿越大西洋、从佛罗里达群岛至基韦斯特的铁路，也在他的计划之列。

有些人会认为，他做这些伟大项目是因为工作需要。我可以肯定地告诉诸位，当然不是。事实上，做这些伟大项目的时候，他早已经到了退休的年纪，而且事业已经达到了巅峰。他完全可以什么也不做，而是坐享自己的劳动果实。事实上，很多像他一样的人，都会选择退休，过安逸的生活。不过，从这里也可以看出他的与众不同。

第一次见弗莱格勒先生时，他正在为克拉克-洛克菲勒公司代销产品。那时候他还很年轻，精力充沛、积极主动，而且干劲十足，

我一下子便记住了他。当时，他作为一名代销商，同克拉克先生在同一栋楼里工作，其实克拉克先生已经接管了克拉克-洛克菲勒公司。可是不久之后，他便做出了一件大事——买下了克拉克先生的股份，并购买了那家公司。再之后，他很快就扩大了经营范围。

我是做石油生意的，在这之后，我们接触的机会就多了起来。

现在生活在纽约的人，除了工作需要，人与人之间很少往来，大家各忙各的。不过，生活在克利夫兰那种小地方的人，相互之间就没有那么多顾忌了。接触多了之后，我便和弗莱格勒先生成了朋友。我们之间的关系，从最初的生意伙伴逐渐发展为商业友谊。我们很合得来，常常相互帮助。

随着石油贸易的不断发展，我们的事业也在稳步壮大，需要更多的支持和帮助。当大家为人才而发愁的时候，我一下子便想到了弗莱格勒先生。我觉得，他可以成为我的合作伙伴。于是，我便诚挚地邀请他放弃委托贸易，成为我们的一员。对于大多数人来说，这应该是一个艰难的选择，放弃熟悉的行业转到陌生的行业，会出现太多不确定因素。可是，他信任我，几乎没有多做考虑，便接受了邀请。

当然，这也是我们之间持续终生的友谊的开始。虽然这是一种基于商业合作的友谊，而且弗莱格勒先生也曾说过，这种关系远远好过基于友谊的商业合作。但是，这并不妨碍我们之间真诚的交往。

怎样形容我和这位早期合作伙伴之间的关系呢？我们在同一个办公室工作，都住在欧几里得大街（Euclid Avenue）上，住所相距只有几步。这种巧合，让我们常常一起走路上班，一起走路回家吃午餐，吃完午餐后再一起回到办公室工作，下班后又一起回家。可以说，我们是并肩走过了那段岁月。

很多时候，在上班或者下班的路上，没有办公室里的喧闹，我们边走边谈，相互启发或者在脑海里做计划，使得这条路成了我们的另一间办公室，而且极有效率。弗莱格勒先生能力超群，几乎所有的合同都是他起草的。他总是能够清晰准确地表达合同的目的和意图，避免产生误解，还能保证签约双方的共同利益，让大家都满意。对于起草合同，我并不擅长，因此他经常指点我。至今，我仍记得他常说的一句话：在拟定合同时，必须设身地处地用同一标准考虑双方的权益，这样才能保证合同的公平公正。

有一次，我们决定买一块地建炼油厂。当时，这块地的主人是我们的老熟人约翰·欧文先生。因为大家都是熟人，所以并没有挑选多么庄重的场合签订合同。欧文先生从办公室拿出一个马尼拉纸做的大信封，就在背面起草了土地买卖合同。我们经手的这类合同很多，几乎每份合同都很相似，所以只是草草地看了一下合同，就准备签约。这个时候，弗莱格勒先生发现，合同有一处写着“南面的分界线到毛蕊花秆处”之类的话。在我看来，这个定义有些模糊，但怎么同约翰先生讲呢？弗莱格勒先生开口了，他说：“好的，约翰，我接受这份合同。不过，如果能将‘毛蕊