

经典的洛克菲勒家书读本！

洛克菲勒 写给儿子的 38封信

[美] 约翰·洛克菲勒 著
丁伯寅 编译

THE 38 LETTERS OF ROCKEFELLER TO HIS SON

美国富裕家族世代相传的教子经！
李嘉诚常置枕边的家教圣经！

只有父亲才能教给儿子的事！
文中充满着父亲的苦口婆心和叮咛嘱咐。
望子成龙、望女成凤的亲情渴望字字可见。



江西教育出版社
JIANGXI EDUCATION PUBLISHING HOUSE

经典的洛克菲勒家书读本！

洛克菲勒 写给儿子的 38封信

THE 38
LETTERS OF
ROCKEFELLER TO
HIS SON

美国约翰·戴维森·洛克菲勒 著
叶柏寅 编译



*The 38
Letters Of
Rockefeller To
His Son*



江西教育出版社
JIANGXI EDUCATION PUBLISHING HOUSE

图书在版编目 (CIP) 数据

洛克菲勒写给儿子的 38 封信 / (美) 约翰·洛克菲勒
著; 丁伯寅编译. — 南昌: 江西教育出版社, 2017.8
ISBN 978-7-5392-9717-0

I. ①洛… II. ①约… ②丁… III. ①洛克菲勒
(Rockefeller, John Davison 1839-1937)—书信集 IV.
①K837.125.38

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2017) 第 183207 号

洛克菲勒写给儿子的 38 封信

LUOKEFEILE XIE GEI ERZI DE 38 FENG XIN

(美) 约翰·洛克菲勒 / 著 丁伯寅 / 编译

江西教育出版社出版

(南昌市抚河北路 291 号 邮编: 330008)

各地新华书店经销

三河市华润印刷有限公司印刷

880mm×1230mm 32 开本 9.5 印张 字数 185 千字

2018 年 1 月第 1 版 2018 年 1 月第 1 次印刷

ISBN 978-7-5392-9717-0

定价: 38.00 元

赣教版图书如有印制质量问题, 请向我社调换 电话: 0791-86710427

投稿邮箱: JXJYCBS@163.com

电话: 0791-86705643

网址: <http://www.jxeph.com>

赣版权登字 -02-2017-557

版权所有·侵权必究

前 言

约翰·D. 洛克菲勒（1839—1937），美国著名实业家、资本家，美国史上第一家工业托拉斯企业的创建者。他的出身虽然贫寒，但是自身却始终充满着斗志，自儿时起，他就立志成为世界上最富有的男人，最终经过自己不懈的努力，他终于建立起了庞大的商业帝国，他成功的塑造了美国的一个独特的时代，他甚至被誉为“窥见到上帝秘密的男人”。

从幼年起，洛克菲勒就展现出了自己的经商天赋，在他19岁那年，他正式下海经商，经过了3年时间的原始积累，22岁的洛克菲勒进军石油行业，并且在1870年的时候，创建了之后日子里让自己享誉盛名的标准石油公司，在全盛期他垄断了全美90%的石油市场，成为美国第一位十亿富豪与全球首富。他也普遍被视为人类近代史上首富，财富总值折合今日之3000亿美元以上。

洛克菲勒始终坚信，要从其他恶性竞争的商人身上，赚取到更多的金钱，用这些金钱来做出发展有益于人类进步的事业。他用自己的方法成就了空前绝后的财富，可是他的一生勤俭自持，不抽烟、不喝酒、不赌博、不好女色，在他晚年的时候，他更是将自己大部分的财产捐出资助慈善事业和医疗事业，给后世的美国富豪写下了先例。

相信大家听过这样一句话，“富不过三代”。这在中国已经成为一个铁一样的魔咒。可是对于洛克菲勒家族来说，这个说法似乎并不存在。从发迹到现在，洛克菲勒家族已经经历了六代，直到今天，也丝毫没有颓败和即将没落的迹象。而做到这一点，正是因为他们的财富观念以及与家族从小对孩子所灌输的教育息息相关。他们的家族十分崇尚节俭，并且非常热衷于创造财富。

洛克菲勒家族的后代，之所以能够在之后的日子当中取得那样辉煌的成就，跟他们从小所受到的教育是息息相关的。为了这些孩子不被家族的光环所笼罩，不管是老约翰还是小约翰，都投入了非常多的精力在孩子的教育当中。

从这个家族的第一代到今天，已经经历了一个多世纪。可是这个家族非但没有颓败，反而仍在不断地续写着辉煌的历史。他们并没有因为自己现有的财富而选择保守，想着如何去守住这些财产，而是不断地积极投身到文化、卫生，甚至是慈善事业当中，将大量的资金投入到兴建大学、成立基金会、建立医院等事业当中，让整个社会都能够分享他们的财富。

时至今日，在美国这片土地上，想要不受到洛克菲勒家族的影响，显然变成了一件痴人说梦的事情。我们甚至可以这样说，在过去的150年当中，洛克菲勒家族的发展，就是美国历史最为精确的一个缩影，洛克菲勒家族已经成为美国国家精神的一个最为杰出的代表。

Contents

目 录

- 第 1 封 起点不决定终点 / 1
- 第 2 封 运气靠策划 / 6
- 第 3 封 天堂与地狱比邻 / 12
- 第 4 封 现在就去 做 / 18
- 第 5 封 要有竞争的决心 / 25
- 第 6 封 为前途抵押 / 31
- 第 7 封 最可怕的是精神破产 / 36
- 第 8 封 只有放弃才会失败 / 41
- 第 9 封 信念是金 / 46
- 第 10 封 忠诚于自己 / 52
- 第 11 封 贪心大有必要 / 57
- 第 12 封 地狱里住满了好人 / 64
- 第 13 封 天下没有白吃的午餐 / 70
- 第 14 封 做傻的聪明人 / 76
- 第 15 封 财富是勤奋的副产品 / 82
- 第 16 封 不要找借口 / 87
- 第 17 封 你手中握有成功的种子 / 95

- 第 18 封 我没有权利当穷人 / 101
- 第 19 封 就要做第一 / 107
- 第 20 封 冒险才能利用机会 / 114
- 第 21 封 侮辱是一种动力 / 120
- 第 22 封 用实力让对手恐惧 / 126
- 第 23 封 要有合作精神 / 131
- 第 24 封 不甘示弱才会赢 / 137
- 第 25 封 让每一分钱都带来效益 / 142
- 第 26 封 忍耐就是策略 / 148
- 第 27 封 幸运之神眷顾勇者 / 154
- 第 28 封 真诚地相信自己就有办法 / 160
- 第 29 封 尾声就是开始 / 165
- 第 30 封 不要让小人拖你的后腿 / 171
- 第 31 封 做目的主义者 / 177
- 第 32 封 拒绝责难，拒绝推诿 / 183
- 第 33 封 善用每个人的智慧 / 190
- 第 34 封 永远做策略性思考 / 194
- 第 35 封 将部属放在第一位 / 200
- 第 36 封 财富是种责任 / 205
- 第 37 封 充实你的心灵 / 211
- 第 38 封 谁都能成为大人物 / 217
- 附录 (英文原版) “Dear Son”

Correspondence of John D. Rockefeller / 227

起点不决定终点



决定我们命运的，不是我们的出身，
而是我们的行动。

那些享受着特权却没有力量的人是
废物，而那些受过良好教育却没有影响力
的人是一堆垃圾。

亲爱的约翰：

我知道你希望能够和我一起出航，的确，这听起来很好。但是我并不能永远做你的船长，上帝之所以给我们创造了双脚，就是希望我们能够依靠自己的双脚走出一条路。

也许你还没有准备好独自前行，但是你要知道的是，我所处在这个商业世界，是充满着无处不在的挑战与神奇的世界，你将从这里出发，开始参加那些你还没有享用过却又关乎着你未来的人生盛宴。对于你将如何使用你手中的刀叉，以及怎样品尝命运献给你的每一道美味菜肴，是完全需要靠你自己的。

没错，我希望你能够很快取得属于自己的成功，并且能够超越我。我把你留在我的身边，也无非是想让你拥有一个相对较高的起点，让你不需要那么辛苦地攀爬就能够迅速获得成功的机会。

这并没有什么值得你骄傲和庆幸的，更不要去感激。美利坚合众国的建国信念就是人人平等，但是这种平等是法律意义上的平等，与文化优势甚至经济优势无关。你不妨想想看，我们生活的世界就像是一座高山，当你的父母生活在山顶的时候，也就意味着你从出生就会在山顶上。而如果你的父母生活在山脚，则注定你需要努力地攀爬才能够爬上山顶，很大意义上，父母的位置其实决定了孩子的人生起点。

但是你要知道，这并不意味着人生的起点不同，最终的结果也不同。你要知道，在这个世界当中，永远没有世袭穷、世袭富的说法，也永远没有世袭胜、世袭败的说法，所存在的只

有我奋斗我成功的真理。我坚定不移地深信着，我们的命运是由我们的行动决定的，而并不是我们的出身。

就像我曾经和你说过的那样，在我很小的时候，家境是十分贫寒的，记得我上中学的时候，就连所用的书本，都是好心的邻居送给我的。在我人生开始的时候，我只是一个周薪5美元的簿记员，但是经过不断努力的奋斗和进取，我最终建立了一个令所有人都羡慕的石油王国。这些在别人的眼里似乎是一个传奇，但是对于我来说，这只是命运对我持之以恒、积极奋斗的回报。

约翰，机会对于人们来说，永远都是不平等的，但是结果却可能是平等的。在历史中，不管是商界还是政界，白手起家的例子比比皆是，他们都曾经因为家境的贫穷而少有机会，最终却因为自己的奋斗获得成功。当然，历史当中也不缺乏富家子弟拥有很多的优势，最终却失败落魄的例子。麻州的一项统计数字说：在17个有钱的孩子当中，在离开人世时，没有1个人还是富翁。

有这样一个故事，讽刺富家子弟的无能，故事发生在很久之前的费城，一个酒吧的客人，谈及某个百万富翁的时候说道：“他是白手起家的百万富翁。”“是啊，”旁边一位比较精明的先生回答，“他继承了两千万，然后他把这笔钱变成了一百万。”

这个故事很痛心也很现实，在我们如今的社会当中，富家子弟正处在一种不进则退的窘境之中，他们中的很多人注定要

受人同情和怜悯，甚至要下地狱。

家族的历史与荣耀，并不能成为子孙后代依旧成功的证明。我们不能否认，在起跑线上他们占据了很大的优势，但是这并不能保证子孙后代的未来就会更美好。

我曾经不止一次地思考这个对于富人来说很悲哀的问题，我甚至觉得，正是因为在一开始就拥有了优势，所以富家子弟不愿意花时间去学习，甚至没有机会去学习和发展生存所需要的技巧。而出身贫贱的人则因为迫切需要解救自身的贫穷，便会更加积极地发挥自己的能力和创意，并且珍惜每一个来之不易的机会。我还看到，很多富家子弟因为缺少穷人那种迫切需要拯救自己的野心，从而只能祈祷上帝来赐予他们成就。

所以，在你和你的姐姐们很小的时候，我就开始有意识地不让你们知道，你们的父亲是个富人，我向你们灌输最多的就是节俭、个人奋斗等价值观念，因为我知道给人带来伤害最快捷的途径就是给钱，钱能够让人迅速地腐化堕落、飞扬跋扈、不可一世，从而失去最美好的快乐。我不能让财富来蒙蔽我孩子的双眼，让你们成为那些不思进取而只知道依赖父母和祖辈庇护的无能者。

只有那些能够享受自己创造的人，才能成为快乐的人，而那些不思进取，只知道像海绵吸水一样的人，只会失去快乐。

我相信没有人不渴望过上快乐、高贵的生活，但是真正懂得高贵快乐生活的人却不多。我认为，那些高贵的人，并不是高贵在他们的血统上，也不是他们那些高贵的生活方式，而是

来自于高贵的品格——自立精神。看看那些赢得世人尊重、处处施展魅力的高贵的人，我们就知道自立的可贵。

约翰，我无时无刻不在挂念着你，但是与这种挂念相比，我对于你的未来充满着信心，我相信你有优异的品格，比世界上任何财富都更加具有价值的品格，这种品格会帮助你铺设出一条美好的道路，助你的人生成功而又充实。

但是你需要拥有这样的信念：起点可能会影响结果，但是并不会决定结果。能力、性格、态度、抱负、经验、手段和运气等因素，在你的人生当中，在未来的商业世界当中，会扮演极为重要的角色。你的人生才刚刚开始，你要经历一场场战役。我能深切地了解到你想成为这场战争当中最后的胜利者，但是你知道，每个人都有追求胜利的意志，而最后赢得胜利的人，都是那些决心做好准备的人。

约翰，我的儿子，那些享受着特权却没有力量的人是废物，而那些受过良好教育却没有影响力的人是一堆垃圾。要学会找到属于自己的道路，坚定地走下去，上帝一定会帮你的！

爱你的父亲

1897年7月20日

（此时老约翰 59 岁，小约翰 24 岁）

运气靠策划



每个人都是自己命运的规划师。

我们不能依靠运气活着，但是可以
依靠策划运气获得成功。

当运气来临的时候，要知道如何引
导运气；设计运气，就是设计人生。

亲爱的约翰：

有些人注定不平凡，他们会成为王者或者伟人，他们拥有非凡的才能。譬如老麦考密克先生，他有着非凡的能力，他知道如何制造运气，知道怎么将收割机变成收割钞票的镰刀。

在我的眼中，老麦考密克其实是一位野心勃勃的实业巨子，他具有商业才能，他用收割机帮助美国的农民，同时也将自己变成了全美最富有的那批人。法国人好像更加喜欢他，并且称赞他为“对世界最有贡献的人”。也许，这是一个意外的收获。

这个原来只是做普通农具的商人、商界奇才，曾经说过一句非常有哲理的话：“运气是设计的残余物质。”

这句话听起来似乎并不是那么容易明白，它的意思是运气是经过策划的结果，还是指运气是经过策划之后剩余的东西呢？我的经验告诉我，这两种意义都是存在的，换句话说，我们创造属于自己的运气，我们的任何举动都不可能将运气完全消除，运气则是在策划过程当中难以摆脱的福音。

而老麦考密克正是因为洞悉运气的真谛，打开了运气的那扇大门，所以，我对在之后的日子里，麦考密克收割机能行销全球，成为“日不落”产品，丝毫不感到奇怪。

然而，在我们的世界当中，我们很难找到像老麦考密克先生那样善于策划运气的人，当然，也很难找到不相信运气的人和那些不误解运气的人。

在普通人眼中，运气这种东西是与生俱来的，只要他们发现又能升职了，或者在商界当中获得了成功，他们就会随意地、

甚至是用轻蔑的口气说：“这个人的运气真好，是运气帮了他！”我相信，这种人永远不能窥见一个让自己赖以成功的伟大真理：每个人都是自己命运的规划师。

我不得不承认，就像人们不能没有金钱一样，人也不能没有运气。但是，想要有所作为，就不能等着运气自己找上门来。我的人生信条是：我不依靠天赐的运气生活，但是依靠策划运气而成功。我相信好的计划能够左右运气，甚至在任何情况下，都能够成功地影响运气。我在石油界当中，所实施的竞争为合作的计划，正说明了这一点。

在那个计划开始之前，很多炼油商们各自为战，只看到了眼前的利益，最终引发了毁灭性的竞争。这种竞争对于消费者来说，当然是好事，但是油价的不断下跌，对于炼油商来说却是致命的打击。那时候绝大多数炼油商做的都是亏本生意，正一个一个地滑入破产的泥潭。

我很清楚，想要重新获取到利益并且永远地良性循环下去，就必须驯服这个行业，让大家更加理性地行事。这需要一个计划——一个将所有炼油业务置于我麾下的计划。

约翰，我的儿子，想要在获取利益的猎场上成为好猎手，就需要你做事小心、勤于思考了，你需要能够看到事物中一切可能存在的危险和机遇，同时还要像一个棋手那样，研究到那些所有可能危及你统治地位的战略。我全面地研究了当时的形势，并且评估了自己的力量。最后决定将我的大本营克利夫兰，作为我来发动统治石油工业战争的第一战场，在我成功地征服

了当地二十余家竞争对手之后，再迅速地开辟出第二战场，直至将那些对手全部征服，建立石油业的新秩序。

就像指挥官在战场上那样，你要知道选择什么兵器攻击什么样的目标才能奏效，想要成功地将石油业统一到我的麾下，就需要一个能够彻底解决问题的办法，那就是需要大量的钱，来买下那些制造商们生产过剩的炼油厂。但是我当时手上的资金并不足以支撑我的计划，所以我当时决定组建股份公司，将大批的业外投资者吸引进来。很快我们就以近百万的资产，在俄亥俄州成立了标准石油公司，到第二年的时候，我们的资本扩张了三倍半。但是什么时候动手仍然是个问题。

那些有远见的商人们，总是习惯从灾难当中寻找机会，同样，我就是这样做的。就在我们征服石油业之前，石油行业一片混乱，一天比一天没有希望，克利夫兰 90% 的炼油商们，已经被当时日益剧烈的竞争压垮了，如果他们不将手中的厂子卖掉，就只能眼睁睁地看着自己走向灭亡。而这，正是我们收购对手的最好时机。

在这个时候进行收购，看起来似乎是件不道德的事情，但是这件事情其实和良知无关。商场就像战场，所谓战略目标的意义，就是要采取对自己最有利的方法。出于在战略上的考虑，我所选择的第一个征服目标是一家非常弱小的公司，而这个我最为强劲的对手，就是当时在克利夫兰很有名望，且野心勃勃，想要吃掉我的明星炼油厂的克拉克 - 佩恩公司。

但是就在他们犹豫不决的时候，我选择了下手，我主动约

见了当时克拉克 - 佩恩公司最大的股东，我中学时代的老朋友，奥利弗·佩恩先生。我跟他说，如今石油业混乱、低迷的时代应该结束了，为了能够保护石油业当中无数家庭得以生存，我要建立一个庞大、高绩效的石油公司，并且欢迎他人伙。最终，我的计划打动了佩恩，他们同意用 40 万美元的价格出售克拉克 - 佩恩公司。

事实上，当时克拉克 - 佩恩公司根本不值这个价钱，但是我并没有拒绝他们，只要吃掉了克拉克 - 佩恩公司就意味着我已经巩固了自己世界最大炼油商的地位，然后我迅速地将克利夫兰的炼油商捏合在一起充当强力先锋。

这一招果然和我想象的一样成功，在随后不到两个月的时间当中，剩下的 22 家竞争对手依次归于标准石油公司的麾下，并最终让我成了那场收购战的大赢家。正是因为如此，更是给了我势不可挡的动力，在随后的 3 年时间当中，我接连将费城、匹兹堡、巴尔的摩的炼油商征服，从而一跃成了全美炼油业的唯一主人。

在今天看来，这一切真是幸运，如果当时的我只是感叹自己的运气不好而放弃的话，或许早就被别人征服了吧。但正是因为策划了自己的运气，从而取得了成功。

世界上什么事情都有可能发生，唯有不劳而获是不会发生的事情，那些墨守成规的人，那些随波逐流的人，他们的大脑被错误的思想所盘踞，因为自己能够全身而退而沾沾自喜。

约翰，想要让自己获得好运气，必须要精心地去策划它，