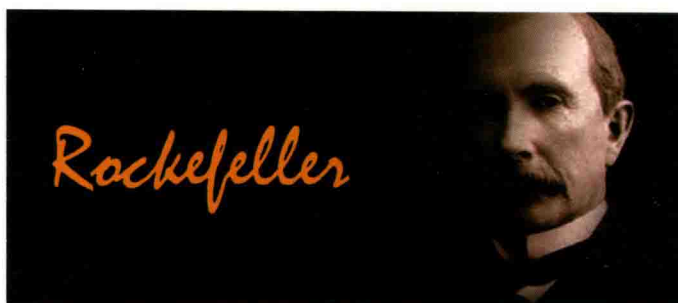




洛克菲勒

给儿子的 38 封信

往上爬的时候要对他好一点，因为你走下坡的时候会碰到他们。

【美】约翰·D. 洛克菲勒 著
宿奕铭 编译

不论是要赢得财富，还是要赢得人生，优秀的人在竞技中想的不是输了我会怎么样，而是要成为胜利者我应该做什么。

美国 (CIP) 数据源: 美国

图: 美国 (CIP) 数据源: 美国

图: 美国 (CIP) 数据源: 美国

图: 美国 (CIP) 数据源: 美国

图: 美国 (CIP) 数据源: 美国

图: 美国 (CIP) 数据源: 美国

图: 美国 (CIP) 数据源: 美国

图: 美国 (CIP) 数据源: 美国

洛克菲勒给儿子的 38 封信

【美】约翰·D. 洛克菲勒 著

宿奕铭 编译



中华工商联合出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

洛克菲勒给儿子的 38 封信 / (美) 洛克菲勒著 ; 宿奕铭编译. -- 北京 : 中华工商联合出版社, 2017.1

ISBN 978-7-5158-1863-4

I . ①洛… II . ①洛… ②宿… 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 206987 号

洛克菲勒给儿子的 38 封信

作 者:【美】约翰·D. 洛克菲勒

译 者:宿奕铭

责任编辑:林 立 崔红亮

装帧设计:北京东方视点数据技术有限公司

责任审读:魏鸿鸣

责任印制:迈致红

出版发行:中华工商联合出版社有限责任公司

印 刷:北京彩虹伟业印刷有限公司

版 次:2018 年 1 月第 1 版

印 次:2018 年 1 月第 1 次印刷

开 本:710mm × 1020mm 1/16

字 数:170 千字

印 张:16

书 号:ISBN 978-7-5158-1863-4

定 价:49.80 元

服务热线:010-58301130

销售热线:010-58302813

地址邮编:北京市西城区西环广场 A 座
19-20 层, 100044

<http://www.chgslcbs.cn>

E-mail: cicap1202@sina.com (营销中心)

E-mail: gslzbs@sina.com (总编室)

工商联版图书

版权所有 侵权必究

凡本社图书出现印装质量问题, 请与印务部联系。

联系电话: 010-58302915

前言

历史上最富有的美国人究竟是谁？世界著名财经杂志《福布斯》曾给出了答案——他就是约翰·D.洛克菲勒（1839—1937）。福布斯排行榜所引用的个人资产总额均为上榜富豪巅峰期的数据，为了更准确地反映出他们对于美国经济的影响，《福布斯》对照当时的美国国内生产总值（GDP），将所有人的个人资产转化为2006年的美元标准，得到的数字是2000多亿美元。因此，如果约翰·D.洛克菲勒今天仍然健在，他的个人资产将是比尔·盖茨的数倍。比尔·盖茨也视洛克菲勒为偶像，他说：“我心目中的赚钱英雄只有一个——约翰·D.洛克菲勒。”

美国早期的富豪，多半靠机遇成功，唯有约翰·D.洛克菲勒例外。他精明而富有远见、冷静而又具备胆略，他的成功绝不是偶然，而是凭借自己独有的魄力和手段，白手起家，一步一步地建立起他那庞大的石油帝国。

对于中国人来说，“富不过三代”似乎是铁一样的定律，然而洛克菲勒家族从发迹至今已经延续六代，仍未发现颓废和没落的迹象。这与他们的财富观念和从小对子女的教育息息相关。他们的家族崇尚节俭并热衷创造财富。

1937 年 5 月 23 日，98 岁的洛克菲勒去世。留下的巨额财富和石油帝国事业由子孙们继承下去，洛克菲勒家族也成了美国最负盛名的财富家族。这个家族对美国的经济和政治都有着巨大的影响。由洛克菲勒创建的石油帝国在后辈子孙的经营下，其辉煌一直在延续着。

从一个小小的记账员到全球石油业的霸主，他成就了一个传奇。作为美国第一家工业托拉斯企业的创建者，他成功地造就了美国历史上一个独特的时代，被誉为“窥见上帝秘密的人”。可以毫不夸张地说，洛克菲勒家族过去 150 年的发展史就是整个美国历史的一个精确的缩影，并且已经成为美国国家精神的杰出代表。洛克菲勒的创业史在美国早期富豪中也颇具代表性，是“美国梦”的典型代表。

本书收录的洛克菲勒留给儿子的 38 封信，是洛克菲勒一生的思想精华，饱含了一位父亲对儿子那浓浓的爱，以及殷切的希望，真实、完整地记录了洛克菲勒在其 98 年的峥嵘岁月中的人生智慧和成功之道，展示了一位商业巨子是如何从无到有创造财富，又是如何抓住每一分钱来赚取更多的财富的。这些信毫无保留地总结和浓缩了他的人生经验和处世感悟，通过深情的教诲和极富文学魅力的笔触，毫无保留地告诉儿子，给儿子在学识、品格、仪表、交际、事业、生活等方面提出了极其宝贵的人生忠告，并且给年轻人许多深刻的教诲，在获取财富、成就事业等方面提出了许多中肯的指导，是每一个有志追求成功的人都应该学习的人生指南。接受正确有益的忠告，不但可以帮助你树立正确的人生观、价值观，还能给你力量和指引，让你站在巨人的肩上，更快、更顺利地取得人生的成功。



目 录

- 约翰·D. 洛克菲勒简介 // 1
- 第 1 封信 起点不决定终点 // 13
- 第 2 封信 相信自己是重要人物 // 19
- 第 3 封信 隐瞒你的聪明 // 25
- 第 4 封信 现在就去 做 // 31
- 第 5 封信 天堂与地狱比邻 // 39
- 第 6 封信 幸运之神眷顾勇者 // 45
- 第 7 封信 为前途抵押 // 51
- 第 8 封信 别让精神破产 // 57
- 第 9 封信 你只能相信自己 // 63
- 第 10 封信 运气靠策划 // 69
- 第 11 封信 忍耐是一种策略 // 75
- 第 12 封信 侮辱有时可以催人奋进 // 81
- 第 13 封信 明白交易中的价值与价格 // 87
- 第 14 封信 合作是一种获利战术 // 93
- 第 15 封信 做目的主义者 // 99
- 第 16 封信 拒绝与消极人士来往 // 105
- 第 17 封信 要有竞争的决心 // 111
- 第 18 封信 坚定不移的信心足可撼动山峦 // 117
- 第 19 封信 欲得完美想法，必先具备许多想法 // 123

- 第 20 封信 永远作策略性思考 // 129
- 第 21 封信 只为成功找方法，不为失败找借口 // 135
- 第 22 封信 谁都有机会成为大人物 // 143
- 第 23 封信 花时间让自己富裕起来 // 151
- 第 24 封信 财富是勤奋的副产品 // 157
- 第 25 封信 财富是种责任 // 163
- 第 26 封信 只有放弃才会失败 // 169
- 第 27 封信 抱怨只会让优秀沦丧 // 175
- 第 28 封信 天下没有免费的午餐 // 181
- 第 29 封信 让合适的人出现在合适的地方 // 187
- 第 30 封信 结束是另一个开始 // 193
- 第 31 封信 让每一分钱都物有所值 // 199
- 第 32 封信 充实你的心灵 // 205
- 第 33 封信 给贪心留好一个位置 // 211
- 第 34 封信 重视对手，勇于竞争 // 219
- 第 35 封信 始终把部属放在第一位 // 225
- 第 36 封信 成功的希望就在自己手中 // 231
- 第 37 封信 第二名与最后一名没什么两样 // 237
- 第 38 封信 冒险才能利用机会 // 243
- 洛克菲勒名言 // 249

约翰·D. 洛克菲勒简介

要了解美国资本主义经济发展史，无法避免地要谈到洛克菲勒，他也是现代商业史上最负争议的人物。一方面，洛克菲勒创建的标准石油公司在发展到巅峰时期时，曾垄断全美 80% 的炼油工业和 90% 的油管生意，因此有人认为洛克菲勒只不过是见利忘义、唯利是图的资本家；另一方面，洛克菲勒笃信基督教，以他名字命名的基金会，秉承“在全世界造福人类”的宗旨，其捐款总额高达 5 亿美元，因此也有人恭维洛克菲勒说他是个慷慨的慈善家。“石油大王”的漫长一生，毁誉参半。

1839 年 7 月 8 日，约翰·D. 洛克菲勒出生于纽约州哈得逊河畔的一个小镇。他们家族是 18 世纪从德国举家移民到美国的。他父母的个性截然不同：父亲是一个很讲求实际的人，在教育孩子时，给他们灌输的思想也是“只有付出劳动才能得到报酬”；母亲则是个一言一行都依据《圣经》的虔诚的基督教徒，她勤快简朴。洛克菲勒作为长子，他从父亲那里学会了讲求实际的经商之道，又从母亲那里学到了精细、节俭、守信用、一丝不苟的长处，这对他日后的成功产生了莫大的影响。

洛克菲勒从小就表现出了商业才能，他有个记账本，上面详细地记录了自己干活的情况，以此来向父亲要求报酬。同时，他把这些钱积攒下来，贷给当地的农民，收取一定的利息，从中赚取费用。一次，洛克菲勒在树林中发现了火鸡的窝，就把小火鸡带回家饲养，到感恩节的时候再把火鸡卖掉，洛克菲勒又从中赚得了可观的利润。

洛克菲勒14岁那年，在克利夫兰中心中学上学。放学后，他常到码头上闲逛，看商人做买卖。有一天，他遇到一个同学，两人边走边聊起来。那个同学问：“约翰，你长大后想干什么？”年轻的洛克菲勒毫不迟疑地回答说：“我要成为一个拥有10万美元的人，我准会成功的。”

中学毕业后，洛克菲勒决定不上大学，到商界谋生。洛克菲勒对工作的要求颇高，他翻开克利夫兰的工商企业名录，仔细寻找有相当知名度的公司。他后来回忆道：“我上铁路公司、上银行、上批发商那儿去找工作，小铺小店我是不去的。我可是要干大事的。”但是这谈何容易，每天早上8点，洛克菲勒离开住处，身穿黑色衣裤和高高的硬领西服，戴上黑领带，去赴新一轮的预约面试。尽管多次被人拒之门外，但洛克菲勒还是没有灰心丧气。洛克菲勒说，他把列入名单的公司走了一遍之后，又从头开始，有些公司甚至去了两三次，但谁也不想雇个孩子。可是洛克菲勒是那种倔脾气的人，越是受挫，他越是坚定。每星期有6天去面试，他一连坚持了6个星期。

1855年9月26日上午，16岁的洛克菲勒走进从事农产品运输代

理的休伊特—塔特尔公司。接见他的是二老板亨利·B. 塔特尔，他需要一个记账员，于是考虑让洛克菲勒担任。午饭后，再次来到公司的洛克菲勒见到了大老板艾萨克·L. 休伊特，这位大老板在仔细看完洛克菲勒的字后，说：“留下来试试吧。”得到聘用的洛克菲勒欣喜欲狂，当时的激动心情即使洛克菲勒在老年回想起来仍记忆犹新。从此9月26日这个日子成了洛克菲勒的就业纪念日，他把这个日子当作自己的第二个生日来庆祝。

担任记账员的洛克菲勒成天埋头于账本里，对工作的态度是一丝不苟，他回忆说：“由于我第一份工作是记账员，所以我学会了十分尊重数字和事实，无论它有多小……”后来公司让洛克菲勒负责付账单，他对待这项工作的态度更是谨慎认真，每次都要仔细核查，用洛克菲勒自己的话说——“比花自己的钱还尽心”。对于出现的几分钱的小差错，洛克菲勒都不能忍受，这种负责尽职的态度让老板非常满意。此外，年轻的洛克菲勒在为休伊特老板收房租时，不仅表现得有耐心、有礼貌，而且还表现出了斗牛犬般不屈不挠的精神，即不收到房租决不罢休。

除了记好账外，洛克菲勒还常为公司经营方面出主意。有一次，公司买入一批大理石，打开包装后发现，高价购进的大理石材上有瑕疵，老板沮丧不已但又无计可施。这时，头脑灵活的洛克菲勒建议把责任推到负责运货的3家运输公司头上，向这3家公司分别提出赔偿损失的要求。这个绝妙的主意使商行得到的赔款比原来高出两倍。洛克菲勒优秀的表现颇得老板赏识，在1855年年底，休伊特支付洛克菲



勒 50 美元作为头三个月的工钱。不久，休伊特又宣布，这位助理记账员的工资将升到每月 25 美元。洛克菲勒追忆到：“就在那儿，我开始了学做生意的生涯，每周工资是 5 美元。”

1857 年，17 岁的洛克菲勒被提升为主任记账员，年收入提升到 600 美元。这时的洛克菲勒开始充满自信地尝试一些面粉、火腿和猪肉的生意，尽管规模不大，但每次都能给他带来一些收益。

1858 年，年仅 19 岁的洛克菲勒在朋友莫利斯·克拉克的提议下，与之合伙创立了一家经营农产品的公司。洛克菲勒以 10% 的利息从父亲那里借来 1000 美元，加上自己储蓄的 800 美元，他创办了生平第一个合伙公司——克拉克—洛克菲勒公司。新公司的经营非常顺利，第一年就做了 4.5 万美元的生意，净赚 4000 美元，第二年年底净赚 1.2 万美元。在经营过程中，克拉克对洛克菲勒的经营能力十分赞赏，他在描述当年的情况时说：“他有条不紊到极点，留心细节，不差分毫。如果有一分钱该给我们，他必取来。如果少给客户一分钱，他也要客户拿走。”洛克菲勒做生意时总是信心十足、雄心勃勃，同时又言而有信，想方设法使自己取信于人。

1859 年 8 月 28 日，在宾夕法尼亚州发现石油，无数怀揣发财梦想的人一时间蜂拥而至。洛克菲勒虽然对石油抱有极大的热忱，但没有失去理智而盲目跟风。他决定亲自去宾州原油产地做一番调查，以便获得直接而可靠的信息。在原油产地，洛克菲勒看到井架林立，一派生机勃勃的景象。冷静的洛克菲勒没有被表面的繁荣景象所蒙蔽，他看到了盲目开采背后的潜在危机。

经过一段时间的实地考察，洛克菲勒回到了克利夫兰。他在此基础上做出的最后决定是不对原油生产进行投资，因为那里的油井已有72座，日产量1135桶，而石油的需求量却十分有限，在供过于求的情况下油市的行情必定下跌，这是盲目开采的必然结果。果然不出洛克菲勒所料——“打先锋的赚不到钱”。由于疯狂开采，油价一跌再跌，每桶原油从当初的20美元暴跌到区区10美分。许多石油商因此赔了身家，而洛克菲勒却因为冷静的头脑得以避免遭受损失。洛克菲勒就此告诫说，要想创造一份事业，必须学会忍耐。大多数石油生产商在这种浮躁的气氛下，都想尽快把井里的油采干，而没想建立一个工业。洛克菲勒则始终保持着沉着冷静的态度，他相信这个行业具有长远的前景。

1861年，美国南北战争爆发。没有参战的洛克菲勒在生意场上大显身手，他迅速办理了高额贷款，大量囤积战时必需的物品。这给洛克菲勒带来了极为可观的利润。战争带来的远不止这些，因为当时铁路迅速兴起，石油的需求量也大大增加。

首次宾州之行使洛克菲勒有了这样一个认识，探油的结果实在无法预料，相比之下炼油似乎既保险又有条理。没过多久，他确立了这样的信念：炼油是从这个行业中获得最大利益的关键。这是一位叫塞缪尔·安德鲁斯的朋友给洛克菲勒的启发，洛克菲勒由经营农产品转到石油行业，也正是塞缪尔·安德鲁斯极力劝导的缘故。安德鲁斯是照明油方面的专家，他认为煤油将比其他来源的光要亮，市场也更大。为了寻找赞助人，安德鲁斯找到了克拉克和洛克菲勒。洛克菲勒觉得

这是一个不错的机会，于是在1863年，洛克菲勒决定在克利夫兰投资新建炼油公司——安德鲁斯—克拉克公司。

胆小谨慎的克拉克与胆大激进的洛克菲勒性格迥异，因此两人经常在决策上出现严重分歧。洛克菲勒在后来的回忆录里说：“因为我贷款扩大炼油业务的事，他非常生气，好像这冒犯了他似的。”最终导致两人不得不分道扬镳的催化剂是，1865年1月，在一个名叫皮特霍尔河的地方发现了一座油田。为了扩大规模，洛克菲勒请克拉克同意签一张借据，但是洛克菲勒得到的却是克拉克的怒火：“为了发展这个石油业务，我们一直在借钱，借的钱太多了。”洛克菲勒毫不退让地反驳说：“只要借钱能稳稳地扩大业务，我们就应该借。”克拉克企图吓住洛克菲勒，便威胁说要散伙。

解决问题的办法是将公司拍卖给出价最高的买主。拍卖底价是500美元，但很快涨到5万美元，这已经超过了洛克菲勒所预想的炼油厂的价值。最后又升至7.2万美元，洛克菲勒毫不迟疑地报出7.25万美元，他明白这事将决定自己的一生。拍卖会后，洛克菲勒用7.25万美元换回了代理公司的另一半股份。于是公司名称被改名为洛克菲勒—安德鲁斯公司，洛克菲勒在26岁时，拥有了克利夫兰最大的炼油厂，每天能提炼500桶原油，一跃跻身于世界最大的炼油厂之列。

1865年12月，洛克菲勒—安德鲁斯公司开了第二家炼油厂——标准炼油厂。4年后，两家工厂以联合股份的形式起名为标准石油公司，在俄亥俄州注册，洛克菲勒任总裁。之后洛克菲勒一连收购了几

家炼油厂，并涉足管道运输业，还建立了自己的铁路网络，对行业实行垄断。1865年洛克菲勒初进石油业时，克利夫兰有55家炼油厂，到1870年标准石油公司成立时只有26家生存下来，1872年底标准石油公司就控制了这26家中的21家。

1878年8月，安德鲁斯与洛克菲勒在对股东分红问题上出现分歧。洛克菲勒不能容忍那些只喜欢多得红利而不愿把收益投入再生产的董事。安德鲁斯威胁说要转让公司的股票，洛克菲勒按照他的要求以100万美元买下了他手中的股票，从此便独自执掌公司大权。

随着石油帝国的迅速发展，潜在的危险性也随之逐渐显露，洛克菲勒对这一弊病有着清醒的认识。一次偶然的机会，洛克菲勒在一本公开发行的刊物上读到一篇文章，里面写道：“小商人时代结束，大企业时代来临。”这与洛克菲勒的想法不谋而合，于是洛克菲勒用高达500美元的月薪聘请文章的作者多德为法律顾问。

多德是个年轻的律师，在进入洛克菲勒的公司后，他负责为洛克菲勒的公司寻找法律上的漏洞。一天，他在仔细研读《英国法》中的信托制度时，突然灵光一现，提出了“托拉斯”这个垄断组织的概念。

所谓“托拉斯”，就是生产同类产品的多家企业，不再各自为政，而以高度联合的形式组成一个综合性企业集团。这种形式比起最初的“卡特尔”，即那种各自独立的企业为了掌握市场而在生产和销售方面结成联合战线的方式，其垄断性要强得多。

在多德的“托拉斯”理论的指导下，洛克菲勒在1882年1月20日召开“标准石油公司”的股东大会，组成9人的“受托委员会”，掌管所有标准石油公司的股票和附属公司的股票。洛克菲勒理所当然地成为该委员会的委员长。随后，受托委员会发行了70万张信托证书，仅洛克菲勒等4人就拥有46万多张，占总数的2/3。就这样，洛克菲勒如愿以偿地创建了一个史无前例的联合事业——托拉斯。

在这个托拉斯结构下，洛克菲勒合并了40多家厂商，垄断了全国80%的炼油工业和90%的油管生意。托拉斯迅速在全美各地、各行业蔓延开来，在很短的时间内，这种垄断组织形式就占了美国经济的90%。显然，洛克菲勒成功地造就了美国历史上一个独特的时代——垄断时代。

尽管标准石油公司在炼油、运输和销售等方面无所不能，可是直到19世纪80年代初，它还只拥有4处石油生产基地。自从在宾夕法尼亚州发现油田的25年后，美国境内再也没有发现大型油田。因此有许多人对洛克菲勒石油帝国的坚实性产生过怀疑，有人甚至建议标准石油公司退出石油工业，而转向更为稳定的行业，但是洛克菲勒选择了坚持。

转机出现在1885年5月。一支勘探队在俄亥俄州西北部的莱玛镇寻找天然气时，意外地钻探出一片大油田。然而美中不足的是，原油所含的化学成分中存在着一些难以对付的问题，燃烧时会在灯上形成一层薄膜。更麻烦的是，它的硫化物含量太高，会腐蚀机器，并且

散发出一种难闻的气味。为了解决质量问题，洛克菲勒在 1886 年 7 月请来一位叫赫尔曼·弗拉希的著名德裔化学家，让他除去石油中的臭味。

于是当时就有一个两难的选择摆在了标准石油公司的面前：是立即购买油田呢，还是等试验成功了再进行收购？选择等待就有可能坐失良机，一向谨慎的洛克菲勒表现出了惊人的胆量和远见，他决定立即收购油田。这一决定遭到了董事会的一致反对，洛克菲勒拿出了背水一战的决心和勇气，他提出用自己的 300 万美元进行投资，并且承担两年风险。如果成功了的话，公司再把钱还给他；要是失败的话，风险由他一人承担。

标准石油公司花了数百万元买下莱玛的油田，并铺设了输油管道。那时这种“臭鼬石油”每桶只卖 15 美分，没有市场，但公司还是把这些石油库存起来。到 1888 年存量达到 4000 万桶以上。终于，到 1887 年 10 月，弗拉希取得成功，提炼出了可供上市的煤油。标准石油公司立即全力以赴投入了石油生产，并开始进行这一行业前所未有的大并购。1890 年他吞并了联合石油公司和其他三家大型石油生产公司，控制了宾夕法尼亚和西弗吉尼亚州 30 万英亩的土地。

19 世纪 80 年代，标准石油公司在很长一段时间实行全球石油垄断。为了开拓国外市场，1882 年洛克菲勒派人进行了为期两年的海外市场调查，不久洛克菲勒就用煤油顺利打开了中国、日本、印度等国的市场。但是俄国巴库发现原油后，新一轮的竞争继而打响，俄国人甚至有将美国石油赶出世界市场的野心。

激烈的竞争再次激起洛克菲勒的斗志，他决定设立自己的海外机构。1888年标准石油公司设立了它的第一个海外分支机构——英美石油公司，而且很快便垄断了英国的石油生意。1890年，标准石油公司又在不莱梅成立了德美石油公司，负责德国的石油市场。另外，洛克菲勒在鹿特丹设立了一个石油输送站，负责向法国供应全部所需原油。而后又买下了荷兰、意大利石油公司的部分股份，并策划在印度进行一场激烈的价格战。标准石油公司还向欧洲派出了第一艘装载量为100万加仑的巨型蒸汽油轮。

为了抢占亚洲的生意，标准石油公司甚至屈尊代销俄国煤油。不久后，标准石油公司终于在亚洲设立了一系列营业所，并且向上海、加尔各答、孟买、横滨、神户和新加坡等地派去了一批代理人。此时的标准石油公司已拥有了10万名员工，洛克菲勒创立的这个石油帝国成了世界上最大、最富有的融生产与商业于一体的机构。洛克菲勒创建的石油公司几经更名，最终定名为美孚石油公司。

1896年，57岁的洛克菲勒选择了退休，将标准石油公司交给儿子小约翰·D.洛克菲勒打理。但是他始终保留着标准石油公司的最大股权，可以参与标准石油公司的商业决策。

在41年的退休生涯里，他把主要精力放在慈善事业上。最初没有人愿意接受他的捐款，因为他们认为洛克菲勒的钱都是用肮脏的手段赚来的，沾满了血腥。但是通过洛克菲勒的努力，人们慢慢地相信了他的诚意。密歇根湖畔一家学校因为资不抵债而面临着倒闭的窘境，洛克菲勒立即捐出数百万美元，令学校起死回生并发展至今天的芝加