



伟大企业家的财富宝典

国内首次披露洛克菲勒家族书信

[美] 约翰·洛克菲勒 著

洛克菲勒 信札

The Letter of Rockefeller

世界首席公民的

教子真经



线装书局



伟大企业家的财富宝典

国内首次披露洛克菲勒家族书信

[美] 约翰·洛克菲勒 著

柯林斯 编译

洛克菲勒 信札

The Letter of Rockefeller

世界首席公民的

教子真经



线装书局

图书在版编目(CIP)数据

洛克菲勒信札:伟大企业家的财富宝典/(美)洛克菲勒著;柯林斯编译.
—北京:线装书局,2004.8

ISBN 7-80106-365-1

I. 洛... II. ①洛...②柯... 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 085825 号

洛克菲勒信札

作 者: [美]约翰·洛克菲勒

编 译: 柯林斯

责任编辑: 林君雄

监 印: 初 仁

出版发行: 线装书局

社 址: 北京西城区古楼西大街 41 号

邮 编: 100009

电 话: 64034443

经 销: 新华书店

印 刷: 北京北七家印刷厂

开 本: 16 开(787mm×1092mm)

印 张: 15.5

字 数: 25 千字

版 次: 2004 年 9 月第 1 版 2004 年 9 月第 1 次印刷

印 数: 1—5000 册

书 号: ISBN 7-80106-365-1/G·102

定 价: 25.00 元



家族的信条

这些信条是我和我的夫人在努力教育全家时所依照的原则；它们是使我们深信不移和立身处世的原则；它们是我在母亲膝前学到的原则。这些信条引导人们要活得有价值，活得幸福，死得勇敢，死得安详。这些信条有助于我们的子女得到指引和鼓舞。让我把这些信条叙述如下：

我相信个人价值至高无上，个人有生存的权利、自由的权利和追求幸福的权利。

我相信法律为人而制订，人不是为法律而造就；政府是人民的仆人，而不是人民的主人。

我相信劳动是高尚的，无论脑力劳动还是体力劳动；就生活而言，世界对任何人都不欠什么，但它欠每个人一次谋生的机会。

我相信勤俭是井然有序的生活之必需，而节约是健全的金融机制之根





本,无论政务、业务、个人事务都是如此。

我相信真理和公正对社会秩序的长治久安至关重要。

我相信诺言是神圣的,一言既出,赛过契约,这种品质胜过财富、权势或地位,具有至高无上的价值。

我相信提供有用的服务是人类的共同职责,只有在奉献的炼火中,渣滓才能消灭,高尚的人类灵魂才能获释。

我相信全能全知、大慈大悲的上帝。不管怎样称呼上帝;而个人最高的成就、最大的幸福、最广的用途,都必须在和上帝的意志和谐一致的生活里找到。

我相信爱是世界上最伟大的事物;只有爱才能压倒恨;公理能够而且必将战胜强权。

不管如何表述,上述就是全世界一切善良的人们所代表的原则,不论其种族、信仰、教育、地位或职业如何,而为了这些原则,其中许多人正在受苦和死亡。

只有在这些原则的基础上,才能建立起人人亲如兄弟,上帝亲如父辈的新世界。





我的信条

我是不会选择去做一个普通人的。如果我能够做到的话，我有权成为一位不寻常的人。我寻找机会，但我不寻求安稳。我不希望在国家的照顾下成为一名有保障的公民，那将被人瞧不起而使我感到痛苦不堪。

我要做有意义的冒险。我要梦想，我要失败，我也要成功。

我拒绝用刺激来换取施舍；我宁愿向生活挑战，而不愿过有保障的生活；宁愿要达到目的时的激动，而不愿要乌托邦式毫无生气的平静。

我不会拿我的自由与慈善做交易，也不会拿我的尊严与发给乞丐的食物作交易。我决不会在任何一位大师的面前发抖，也不会为任何恐吓所屈服。

我的天性是挺胸直立，骄傲而无所畏惧。我勇敢地面对这个世界，自豪地说：在上帝的帮助下，所有的这一切都是一个企业家所必备的。

（“我的信条”后被美国企业家协会采纳为企业家信条）





序 言

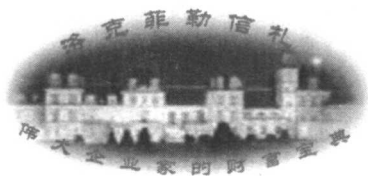
一个美国家族的崛起

约翰·戴维森·洛克菲勒是有史以来第一位亿万富翁，美国最著名的企业王朝的创建人。他并非多才多艺，但异常冷静、精明，富有远见，凭借自己独有的魅力和手段，白手起家，一步一步地建立起他那庞大的石油帝国。在他漫长的一生中，人们对他毁誉参半，有人认为他只不过是极具野心、唯利是图的企业家，也有人恭维他是个慷慨的慈善家。但不管怎样，作为美国历史上第一个亿万富翁，作为石油巨子，他在相当一段时期控制着全美国的石油资源，并创设了托拉斯企业制度，在美国资本主义经济发展史上占有重要的一席之地。

● 父亲的商业训练

1839年7月8日，约翰·洛克菲勒出生于纽约州哈得逊河畔的一个名叫杨佳的小镇。他的父母个性截然不同：母亲是个一言一行都皈依《圣经》





的虔诚的基督教徒，她勤快、节俭、朴实，家教严格；而父亲却是个讲究实际的花花公子，他自信、好冒险、善交际、任性而又以自我为中心。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。

父亲名叫威廉，人称“大个子比尔”，是个到处闯荡的木材商、马贩子，也是个走江湖的巫医，兜售所谓“立见奇效，包治百病”的灵丹妙药。此外，他还出卖土地、买卖毛皮、贩盐、推销杂货，几乎是无事不干的百事通。

父亲出外经商，一去就是几个月，家中对孩子们的教育主要由母亲承担。但偶尔归家的父亲也与母亲一样望子成龙，一有空就教约翰如何写商业书信，如何准确而迅速地付款，以及如何清晰地记账。他深知社会的现实和世道的冷酷，所以他常采用一些特殊的方式教育孩子，使他们在踏入社会之前就能坚强而且精明起来。

比尔很注意在游戏中创造机会启发约翰和他的弟弟，以培养他们预防不测的意识。当约翰还是个孩童时，父亲常常让小约翰从高椅子上纵身跳入自己的怀抱。有一次父亲没有用双臂接他，他就重重地摔在地上。父亲严肃地对他说：“要记住，决不要完全信任任何人。哪怕是最亲密的人，也千万不要轻信！”这件事给约翰留下深刻的印象，以致于在日后的生意场上，他始终保持冷静、警觉的头脑，从而避免了多次失误。

同时，约翰还继承了母亲勤俭的美德。他把这种信念视为“商业训练”，一生中恪守“不俭则匮”的准则；从中他还引申出自己的结论：“只有数字有说服力。”

约翰·洛克菲勒 14 岁那年，在克利夫兰中心中学上学时就立志要成





为一个有 10 万美元的人。谁曾料到,几十年后,这个蜚声国内外的石油大王,其拥有的财富达 10 亿美元,是他童年梦想的 10 万倍!

约翰·洛克菲勒 1855 年中学毕业后,便决定到商界谋生。他的眼界颇高。他后来回忆道:“我到铁路公司、银行、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。”

● 终身难忘的“就业日”

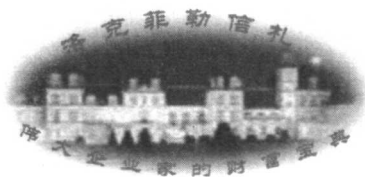
约翰·洛克菲勒 16 岁时,开始面对艰难时世,他翻开全城的工商企业名录,仔细寻找知名度高的公司。洛克菲勒说,他把列入名单的公司走了一遍之后,又从头开始,有些公司甚至去了两三次,但谁也不想雇个孩子。可是洛克菲勒是那种倔脾气的人,越是受到挫折,他的决心反而越坚定。

1855 年 9 月 26 日上午,他走进从事农产品运输代理的休伊特—塔特尔公司。接见他的是大老板艾萨克·L·休伊特。此人在克利夫兰拥有大量的房地产,还是克利夫兰铁矿开采公司的创办人,他仔细看了这孩子写的字,然后说:“留下来试试吧。”老板让洛克菲勒脱下外衣马上工作,工资的事提也没提。他过了 3 个月才收到了第一笔补发的微薄的报酬。洛克菲勒一生都把 9 月 26 日当做“就业日”来庆祝,那热情,胜过他自己过生日。“就在那儿,我开始了学做生意的生涯,每周工资是 4 美元。”他追忆道。

洛克菲勒是个经商的天才,很快就得到了老板的赏识,并给他提了薪,工作第一年他挣得了 300 美元。

第三年他的年薪提到 600 美元。但他知道自己对这家商行的贡献远不止于此,因此要求加薪到 800 美元,结果遭到拒绝。洛克菲勒断然决定离开这家商行,自闯天下。





● 商业帝国的建立

18岁时，他从父亲手中以一分利贷款1000美元，与克拉克合作成立了克拉克—洛克菲勒公司，主要经营农产品。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。

美国南北战争爆发后，嗅觉灵敏的洛克菲勒紧紧抓住战争带来的重大机遇，为自己积累了雄厚的资本。

当时在美国宾夕法尼亚州已经发现了石油，成千上万人像当初采金热潮一样拥向采油区。一时间，宾夕法尼亚土地上井架林立，原油产量飞速上升。

但是，冷静的洛克菲勒没有急于在原油生产上投资，因为他通过一段时间的仔细考察后发现，那里的油井已有72座，日产1135桶，可是石油需求有限，油市的行情必定下跌，这是盲目开采的必然结果。他认为，要想创一番事业，必须学会等待，耐心等待是制胜的前提。

果然，不出洛克菲勒所料，“打先锋的赚不到钱。”由于疯狂地钻油，原油价一跌再跌，每桶原油从当初的20美元暴跌到只有10美分。那些钻油先锋一个个败下阵来。

3年后，原油一再暴跌之时，洛克菲勒却认为投资石油的时候到了，这大大出乎一般人的意料。他与克拉克共同投资4000美元，与一个在炼油厂工作的英国人安德鲁斯合伙开设了一家炼油厂。

这时，洛克菲勒尽管才20出头，做生意已颇为老练。他欣赏那些得冠军的马拉松选手的策略，即让别人打头阵，瞅准时机给他一个出其不意，后来居上才最明智。他在耐心等待，冷静观察一段时间后，决定放手大干了。可他的合作者克拉克这时却举棋不定，不敢冒风险。两个人在石油业务的



决策上发生了严重分歧，最后不得不分道扬镳。

从此，他把公司改名为“洛克菲勒——安德鲁斯公司”，满怀希望地干起了他的石油事业。

1869年，洛克菲勒迅速扩充了他的炼油设备，日产油量增至1500桶，年销售额也超出了百万美元。洛克菲勒的公司成了克利夫兰最大的一家炼油公司。丑小鸭终于变成了白天鹅。

当时的石油业，秩序还十分混乱，生产过剩，质量较差，价格混乱……激烈的角逐已现端倪，洛克菲勒的公司就像汪洋大海中的一叶小舟，随时都有沉没的危险。

高瞻远瞩的洛克菲勒意识到，必须把自己的企业扩大，船大才能抵御惊涛骇浪的冲击。他果断地说服自己的弟弟威廉参加进来，建立了第二家炼油公司，并派他去纽约经营石油进出口贸易，尽快打开欧洲市场。

虽然当时洛克菲勒对于自己将要创造的“超级帝国”，心中并没有什么明确的概念，但他对企业的未来及个人的前途信心百倍。他坐镇克利夫兰市的总部指挥着全局，应付着一切挑战。

要生产出高质量的产品，扩大市场，首要的是制定质量管理标准，削减成本，降低价格。他向银行贷款，新建了一座堪称“标准”的新炼油厂，生产出标准的煤油，很受人们的欢迎。

从一开始，他就把目光转向国际市场。他在纽约开设的办事处，专门向东海岸和国外出售公司产品。他尽可能削减各种成本，如自制油桶，并买下一家化学公司，自制炼油用的硫酸。为了免付铁路运输费用，他还购买了油船和输油管。年轻时的节约习惯，被洛克菲勒用到了生产中，发挥出巨大的效益。





洛克菲勒热衷于公司间的联合，他联合了两位资金雄厚、信誉很好的投资合作者。3年之后，也就是1870年1月10日，创建了一家资本额为100万美元的新公司——标准石油公司。身为公司创办人和总裁的约翰·洛克菲勒获得了公司1/34强的股权，当时他年仅30岁。

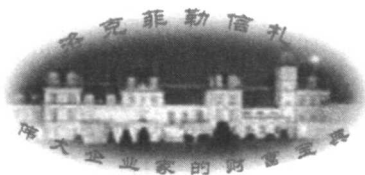
科学的管理、精细的经营、高质量的产品为标准石油公司赢得了声誉，也具备了坚实的竞争能力。1865年洛克菲勒初进石油业时，克利夫兰有55家炼油厂，到1870年标准石油公司成立时只有26家生存下来，1872年底标准石油公司就控制了这26家中的21家。

在兼并公司的同时，洛克菲勒还网罗了一批能人干将，这些人都成了他的得力助手。用他自己的话说：“那价值远远超过被兼并的所有公司。”

洛克菲勒用兼并的方法在全国广泛收买炼油厂，到1879年底，标准公司作为一个合法实体成立后刚满9年，就已控制了90%的全美炼油业。到了1880年，全美生产出的石油，95%都是由标准石油公司提炼的。自美国有史以来，还从来没有一个企业能如此完全彻底地独霸过市场。

1882年1月20日，洛克菲勒为了集中控制他设在全国的从众多子公司，召开了“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，在很短时间内，这种垄断组织形式就占了美国经济的90%。很显然，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。

19世纪80年代,标准石油公司进一步向西欧和中国扩大海外市场,美国的工艺已使标准公司的产品优于欧洲人的产品,因而标准公司赢得了欧洲大部分地区的煤油市场。在中国,标准公司为自己开创了一个全新的市场。它分送掉几百万盏廉价的油灯,使中国人购买和点燃标准公司的煤油,被人们称之为“点燃亚洲光明之灯”。就这样,标准公司一步一步地把石油市场从欧洲扩展到亚洲,进而扩展到全世界。

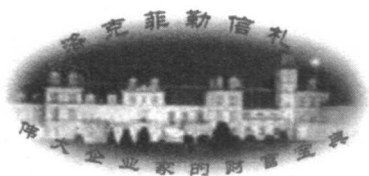
1884年洛克菲勒把标准公司总部由克利夫兰迁到纽约市百老汇街26号,成了一家全世界最大的石油集团企业。约翰·洛克菲勒成了蜚声海内外的“石油大王”。就这样,洛克菲勒就在短期内创建了美国最有实力、最令人生畏的垄断性企业——标准石油公司(标准石油公司几经更名,最后定名为美孚石油公司),成为世界首富。

1895年,56岁的洛克菲勒开始不露声色地逐步隐退,把事业交给他的儿子小约翰·D·洛克菲勒。1937年5月23日,洛克菲勒去世,享年98岁。

● 培养帝国王储

洛克菲勒聚敛了巨额财富,但他的生活非常俭朴,而且时时刻刻都在给他的儿女们灌输他那一贫如洗时的价值观。防止他们挥金如土的第一步就是不让他们知道父亲是个富人,他的几个孩子在长大成人之前,从没去过他的办公室和炼油厂。他在家搞了一套虚拟的市场经济,称他的妻子为“总经理”,要求孩子们认真记账。孩子们靠做家务来挣零花钱:打苍蝇2美分,削铅笔1美分,练琴每小时5美分,修复花瓶则能挣1美元,一天不吃糖可得2美分,第二天还不吃奖励1美元,每拔出菜地里10根杂草可以挣到1美分,惟一的男孩小约翰劈柴的报酬是每小时1.5美元,保持





院里小路干净每天是1美元……洛克菲勒为自己能把孩子们培养成小家务劳动力感到很得意，他曾指着13岁的女儿对别人说：“这个小姑娘已经开始挣钱了，你根本想像不到她是怎么挣的。我听说煤气用得仔细，费用就可以降下来，便告诉她，每月从目前的账单上节约下来的钱都归她。于是她每天晚上四处转悠，看到没有人在用的煤气灯，就去把它关小一点儿。”他不厌其烦地教育孩子们勤俭节约，每当家里收到包裹，他总是把包裹纸和绳子保存起来。为了让孩子们学会相互谦让，他只买一辆自行车给几个孩子。小约翰长大后不好意思地承认说，自己在8岁以前穿的全是裙子，因为他在家里最小，前面3个都是女孩。

约翰·洛克菲勒认为，富裕家庭的子女比普通人家的女子更容易受物质的诱惑，追求更多的享受，贪图走最平坦的道路，因此，“富人进天堂比骆驼钻针眼还困难。”他像自己的父亲一样，为了使洛氏家庭后继有人，不断发达，自小严格要求孩子懂得每一分钱来之不易，绝不容许轻易浪费。

洛克菲勒认为，钱如果来得太容易就不会珍惜，如果心中觉得这是“辛苦钱”，就会觉得这些很珍贵，会更好地珍惜。

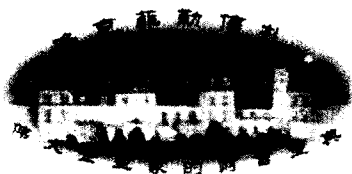
洛克菲勒记得在自己16岁时，决心自己创业之初，他时常研究如何致富，但百思不得其解。一天，他在报纸上看到一则宣称有发财秘诀的书，便急匆匆去买，打开一看，全书仅印有“把你所有的钱当作辛苦钱”这几个字，他感慨万分，并一生遵循此训。

如此，这位大名鼎鼎的洛克菲勒财团的创始人约翰·洛克菲勒索性把“把你所有的钱当做辛苦钱”这则箴言当做祖训要求子孙后代牢记。

● 世界首席公民

令人难以置信的是，像洛克菲勒这样既节俭成性又贪得无厌的资本





家，竟然成了美国历史上最大的慈善家。他赞助的医疗教育和公共卫生是全球性的，他一生直接捐献了5.3亿美元，他的家族的赞助超出了10亿美元。中国受益尤多，接受的资金仅次于美国。1915年，洛克菲勒基金会成立中国医学委员会，由该委员会负责在1921年建立了北京协和医科大学，这所大学为中国培养了一代又一代现代医学人才。他的赞助不仅给原始医学致命的一击，还给慈善业带来了一场革命。在他之前，富有的捐赠人往往只是资助自己喜爱的团体，或者遗赠几幢房子，上面刻上他们的名字以显示其品行高尚。洛克菲勒的慈善行为则更多地致力于促进知识创造和改善公共环境，其影响也更加深远。

洛克菲勒死后，一位曾经审问过他的检察官这样评论：“除了我们敬爱的总统，他堪称我国最伟大的公民。是他用财富创造了知识，舍此更无第二人。世界因为有了他而变得更加美好。这位世界首席公民将永垂青史。”

目 录

家族信条

我的信条

序 言 一个美国家族的崛起

- 第 1 封信 播下了种子就要有收获 /1
- 第 2 封信 你就是自己的上帝 /8
- 第 3 封信 种豆得豆 种瓜得瓜 /13
- 第 4 封信 莫做“含沙射影”的杀手 /16
- 第 5 封信 在你跌倒的石头旁寻找下一个希望 /19
- 第 6 封信 世上没有不战而胜的人 /24
- 第 7 封信 让每一分钱都物有所值 /28
- 第 8 封信 借鉴先人的经验完善自己 /32
- 第 9 封信 以开放的眼光看待世界 /37
- 第 10 封信 每次会面都是一次礼物的交换 /42





- 第 11 封信 博古通今 重视历史 /45
- 第 12 封信 稳重处世 /50
- 第 13 封信 充实自己 /55
- 第 14 封信 在快乐中发展自己 /58
- 第 15 封信 集中精力做好一件事情 /63
- 第 16 封信 把自己铸造成大器 /67
- 第 17 封信 千里之行 始于足下 /74
- 第 18 封信 职业与财富 /78
- 第 19 封信 走近社会 /80
- 第 20 封信 慎对婚姻 /85
- 第 21 封信 避免债务缠身 /90
- 第 22 封信 诚信与财富 /93
- 第 23 封信 依靠自己的力量积累财富 /96
- 第 24 封信 勤俭节约 /100
- 第 25 封信 如何理财 /108
- 第 26 封信 快乐的生活 快乐的工作 /113