

在我的心目中财富英雄只有一个，  
那就是洛克菲勒，  
他是激励我前行的伟大动力。——比尔·盖茨

# 窥见上帝秘密的人

## 洛克菲勒自传


### 20 30 40

洛克菲勒怎样走过这三个10年？

国内首次  
译介出版

Random  
Reminiscences of  
Men and Events

[美]约翰·D.洛克菲勒◎著 许芳芳◎译

 新世界出版社  
NEW WORLD PRESS

# 窥见上帝秘密的人

## 洛克菲勒自传

[美]约翰·D.洛克菲勒◎著 许芳芳◎译

如果把我一名不文丢在沙漠的中心，  
只要有一行驼队经过——要不了多久，我就可以重建商业王国。

——约翰·D.洛克菲勒

## 图书在版编目(CIP)数据

窥见上帝秘密的人: 洛克菲勒自传 / (美)洛克菲勒(Rockefeller, J.D.)著; 许芳芳译. —北京: 新世界出版社, 2009.7  
ISBN 978-7-5104-0408-5

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

中国版本图书馆CIP数据核字 (2009) 第104681号

## 窥见上帝秘密的人

---

作 者	(美)洛克菲勒
译 者	许芳芳
责任编辑	刘丽刚
责任印制	李一鸣 黄厚清
出版发行	新世界出版社
社 址	北京市西城区百万庄大街24号(100037)
发 行 部	(010) 6899 5968 (010) 6899 8733(传真)
总 编 室	(010) 6899 5424 (010) 6832 6679(传真)
本社中文网址	<a href="http://www.nwp.cn">http://www.nwp.cn</a>
本社英文网址	<a href="http://www.newworld-press.com">http://www.newworld-press.com</a>
版 权 部	+8610 6899 6306
版权部电子信箱	frank@nwp.com.cn
印 刷	北京中印联印务有限公司
经 销	新华书店
开 本	889×1194 1/32
字 数	100千字 印张: 6.25
版 次	2009年8月第1版 2009年8月第1次印刷
书 号	ISBN 978-7-5104-0408-5
定 价	20.00元

---

版权所有 侵权必究

凡购本社图书, 如有缺页、倒页、脱页等印装错误, 可随时退换。  
客服电话: (010) 6899 8638

每个人在生命的某个阶段，或许都会愿意回首往事，重拾记忆的片段，讲述那些大大小小的耕耘与欢愉。我正在变成这样一个絮絮叨叨的老人，在本书中，我将记录下一些在我生命中出现过的人，发生过的事。

在某种程度上，我所交往的是这个国家里最优秀的人，特别是在商界——这些人建立起美国的商业王国，他们生产的产品远销全球。我所要记录的事件对我而言具有重大的意义，它们在我记忆中留下了永不磨灭的印记。

如何把握公开个人隐私的尺度，或者说如何保护自己免受攻击，是一个颇具争议的问题。过



度地暴露自己的经历会有自大的嫌疑；而保持缄默有时更会遭来误解，因为人们会认为你没有辩驳的理由。

我并不习惯将我的个人生活公诸于众；但既然我的家人和朋友认为我有必要对一些被炒得沸沸扬扬的事情做出申明，我觉得我应该听从他们的建议，同时也重拾一些生命中的珍贵记忆。

撰写这本回忆性质的文字还有另外一个原因：如果人们传言的事情有十分之一是真实的，我那些能干、忠实的朋友一定会觉得蒙受深冤，他们中很多人已经与世长辞。而我自己本来已经决定保持沉默，相信在我离开这个世界之后，真相会昭白于天下，历史会做出公正的裁决，但既然我活着，并且可以证明一些事情，似乎我应该澄清这些引发广泛讨论的事件。我确信它们仍未得到充分的了解。

所有这些关乎逝者的声誉以及生者的生活，公众在做出判断之前，有权利了解第一手的真相。

着手写这本回忆性质的文字时，我并没有希

>>> 002

冀将它出版成书。我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、完整性的问题。

聊起多年来患难与共、亲密无间的合作伙伴与同事，我感到无比开心和满足。同时我也意识到：虽然这些记忆对我来说是一笔珍贵的财富，但是长篇大论会令读者厌烦，所以我只提到了其中一些朋友，正是他们造就了我商业上的成功。

*John D. Rockefeller*

1909年3月

003 >>>



## 第 1 章 一群忠实信赖的朋友 铸就公司基石 ..... 001

- ▲ 我得到了标准石油公司很多的信任。我很荣幸可以联合那么多有能力的人，现在他们都是公司中举足轻重的人物。我与他们共事多年，但真正让公司挺过难关的人是他们。
- ▲ 我的同事是忠实、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，直到对问题达成共识。我们坦诚相对，同甘共苦，对此我一直深感欣慰。如果失去这一基础，商业伙伴不可能取得最大的成功。
- ▲ 花费所有的时间，为挣钱而挣钱，是最无耻和悲哀的事情。如果年轻四十岁，我很愿意再战商界，因为与有趣、机智的人来往是很快乐的事情。
- ▲ 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，不管是多么细微的数据。我有一种追求细节的执着。



## 第2章 获取财富是一门艺术 ..... 029

- ▲我的工作要有趣得多。工作对我来说完全是一种享受。我掌管了所有账目的审计。所有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。
- ▲我自己每次都是认真地检查他的账单，仔细核对每一项收费，即使是一分一厘也要替公司节省下来。
- ▲遇到紧急情况时可以随时向前辈请教——这些经历对我来说弥足珍贵。
- ▲尽心尽责地工作并从中得到锻炼，我感到受益匪浅。
- ▲我开始自己主动出去寻找商机——这一部分的工作我之前从未尝试过。我几乎拜访了附近所有与我们所从事的业务有一点联系的人，也走遍了俄亥俄州和印第安那州。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。
- ▲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也燃起了我最初的赚钱的欲望。

005 >>>





### 第3章 标准石油：世界上最简单的 经营哲学 ..... 051

- ▲ 我们勤勤恳恳地工作，设定目标，把握机遇，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，我不知道还有什么比这更好的企业管理了。
- ▲ 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。
- ▲ 我绝不相信当今的时代会对个人造成不利的影晌。我们正在进入经济上的黄金时代，未来的年轻人拥有无数珍贵的机会。
- ▲ 过分关注报纸上关于商人贪婪的报道是很傻和不明智的，一个人按部就班的生活不足以成为报纸的噱头。
- ▲ 一些人总希望最完美的时机造就最完美的机会，但即使等到世界末日，他们也等不到这一天。而尝试说服他们放弃，经常是一件徒劳无功的事情。
- ▲ 在生意不景气的时候，人们总是不愿意面对现实，不理清自己的财务状况。这是做生意的大忌。

## 第4章 职场：一本好念的生意经 ..... 073

- ▲ 标准石油公司的成功应归功于我们一直坚持的理念——通过质优价廉的产品维护并扩大客户群。
- ▲ 我们全心全意地致力于石油产品的经营。公司从未涉足其他行业，而是坚持完善现有的企业。
- ▲ 一家企业的成功依靠的并不仅仅是资本、工厂，以及严格意义上的“物质”，人的性格、能力才是决定性的因素。



## 第5章 商海沉浮的一些经历和原则 ..... 111

- ▲ 暂时失利的商人们，只要谨慎、耐心地付出努力，即使看似已经走投无路，也能绝处逢生，但有两个必要因素：首先，资金的投入，自掏腰包或者从他人处筹集；其次，绝对不要背离商业的自然法则。
- ▲ 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。不要在只能带来小小的胜利的事情上浪费时间，除非你满足于一点点的成功。
- ▲ 伟大的商业领袖曾一次次地告诫我们，只有诚信经营，才能获得永久的成功，才能使人获得自信，而这也是我们所珍视并为之奋斗的真正的资本。只是抱着赚钱的念头的人不会获得成功。
- ▲ 经济大萧条不会长期消磨我们的积极性。这个国家的资源也没有因为金融风暴而遭受损失。从萧条中恢复过来，我们将拥有更稳定的未来，而在商业上，耐心是一种美德。

>>> 008

## 第6章 散财：把财富带进坟墓 是可耻的 ..... 135

- ▲ 对于企业而言，慈善活动确实可以带来商业效应，但其背后的，源于内心的赠予的精神，这才是真正的价值所在。
- ▲ 在选择自己的职业或雇主时，先想一想：我最适合的位置在哪里？在哪里可以为世界做出最大的贡献？在哪里可以为社会创造最大的利益？抱着这样的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。
- ▲ 平白无故获得的财富通常不是福而是祸。这是我们反对投机的主要原因。
- ▲ 正常的情况下，一个拥有健康的身体、敏锐的思想、良好的性情的人必定能成功。
- ▲ 生活中对我们至关重要的事情是：和孩子们保持亲密的关系，和他们谈心——孩子们将受到潜移默化的教育，并学会承担家庭责任。父亲是这样教我的，所以我也尝试着这样教我的小孩。多年来，我们经常一起查收信件。

009 >>>



## 第7章 放手：快乐的源泉 ..... 161

- ▲ 有人会说：“我不相信街上的乞丐。”我同意这种观点，我同样质疑这种乞讨的行为；但这不是逃脱责任的理由，我们仍然可以贡献自己的一份力量，改善以乞丐为代表的一些人的处境。
  
- ▲ 我们不轻信乞丐，不屈服于他们的索取，恰恰是我们必须加入并支持社会慈善机构的理由，这些机构能够做出公正而人性化的判断，区分出真正需要帮助的人群体和骗取同情的无赖。
  
- ▲ 生意人最忌讳的便是重复投资，将时间、精力和资金浪费在毫无意义的竞争上。
  
- ▲ 我承认，我坚信这是一个正确的方向，直到现在仍是如此——慈善托拉斯。

>>>

第1章

## 一群忠实信赖的朋友 铸就公司基石



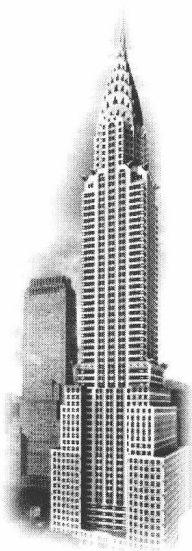
>>> **Random Reminiscences of men and events**

这本书记录的是一些零散的、个人的回忆，  
所以请容我絮叨这么多小事。

回首我的一生，脑海中浮现的最清晰的画面  
便是我的老同事。在这里谈及这些朋友，并不是  
表示其他朋友对我来说不那么重要。在后面的章  
节中，我会谈谈我早期的朋友。

我们并不总记得和一位老朋友第一次见面时  
的情节或印象，但我永远不会忘记第一次见到标  
准石油公司现任副总裁阿基勃特先生(John D.  
Archbold)时的情景。

那是三十五或四十年前，当时我在全国各地  
考察，与生产商、炼油厂、代理等交谈，并开始  
熟悉石油行业。





>>>

## 阿基勃特

一天，油田附近有个聚会。我到达的时候，酒店里已经聚满了石油行业人士。我看到签到本上大大的签名：阿基勃特，每桶四美元。

这个年轻的家伙热情高涨、个性十足，他在签名后面加上了他的口号“每桶四美元”，这样便没人能怀疑他的信念了。每桶四美元的口号非常耸人听闻，因为当时原油的价格远低于这个数目，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令人难以置信。即使最后阿基勃特先生不得不承认原油的价格远达不到“每桶四美元”，但他始终保持着他的热情、活力和坚定的信念。

他有一种浑然天成的幽默感，在一个很严肃的场合——出庭作证时，对方律师问他：“阿基勃特先生，你是公司的董事吗？”

>>> 004

窥见上帝秘密的人  
洛克菲勒自传

