

# 幸运是设计出来的

## 洛克菲勒送给年轻人的礼物

东隅◎著

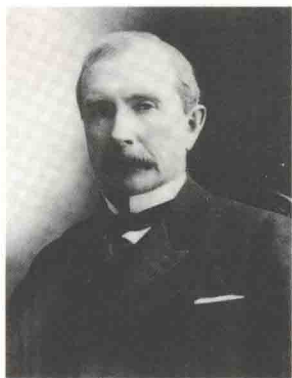
洛克菲勒

*John D. Rockefeller*

要想成为富翁，需要三种东西。

第一，是幸运；第二，是幸运；第三，还是幸运。

但是，你要懂得利用这些幸运。



### 石油大亨洛克菲勒信守一生的财富、成功之道

他成为世界的奇迹，他缔造的商业帝国曾经垄断美国！

他是巴菲特一生都在学习的榜样，是比尔·盖茨从少年到如今唯一的偶像。

中国华侨出版社

# 幸运是设计出来的

## 洛克菲勒送给年轻人的礼物

东隅◎著

要想成为富翁，需要三种东西。

第一，是幸运；第二，是幸运；第三，还是幸运。

但是，你要懂得利用这些幸运。

洛克菲勒

*John D. Rockefeller*



中国华侨出版社

## 图书在版编目(CIP)数据

幸运是设计出来的：洛克菲勒送给年轻人的礼物 / 东隅著. — 北京：中国华侨出版社，2013. 7

ISBN 978-7-5113-3819-8

I. ①幸… II. ①东… III. ①成功心理 - 通俗读物 IV. ①B848.4-49

中国版本图书馆CIP数据核字(2013)第166747号

## • 幸运是设计出来的：洛克菲勒送给年轻人的礼物

---

著 者 / 东 隅

责任编辑 / 宋 玉

责任校对 / 孙 丽

经 销 / 新华书店

开 本 / 787毫米×1092毫米 1/16 印张 / 14.5 字数 / 280千

印 刷 / 北京毅峰迅捷印刷有限公司

版 次 / 2013年9月第1版 2013年9月第1次印刷

书 号 / ISBN 978-7-5113-3819-8

定 价 / 32.00元

---

中国华侨出版社 北京市朝阳区静安里26号通成大厦3层 邮 编：100028

法律顾问：陈鹰律师事务所

编辑部：(010) 64443056 传真：(010) 64439708

发行部：(010) 64443051

网 址：www.oveaschin.com

E-mail: oveaschin@sina.com

## 前言

# PREFACE

美国早期的富豪，多半靠机遇成功，唯有约翰·洛克菲勒例外。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。这也许跟他的人生信条“我不靠天赐的运气活着，但我靠设计运气使自己成功”有关，下面我们就来看看他的人生简历。

约翰·洛克菲勒出生于纽约州里奇福德镇，父亲威廉·洛克菲勒是一个无牌游医。由于其父缺乏责任心，长年在外以药贩身份流浪，导致家庭生活艰难。母亲伊莱扎肩负起养家糊口的繁重任务，独自抚养五个子女。

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。幼年时，洛克菲勒曾将自己捉到的小火鸡精心喂养，挑好的在集市上出售。12岁时积蓄了50美元，他把钱借给邻居，收取本息。

1855年，由于其父的原因不能继续上学，离7月16日高中毕业典礼只差两个月。洛克菲勒听从父亲建议，花了40美元在福尔索姆商业学院克里夫兰分校读了一个为期三个月的课程。

1858年洛克菲勒以800美元的积蓄加上从父亲那里以一分利借来的1000美元同克拉克合伙成立了克拉克—洛克菲勒公司，主要经营农产品。他未参加南北战争，却在战争期间赚取丰厚利润，1862年公司利润达到17000美元。

1897年，从标准石油公司退休后，洛克菲勒专注于慈善事业。中国在洛克

菲勒基金会的海外投资中独占鳌头。众所周知的是，北京协和医院及医学院是洛克菲勒基金会在中国最大、最著名的一项事业；鲜为人知的是，周口店“北京人”的挖掘和考古工作，洛克菲勒基金会从一开始就参与其中。

约翰·洛克菲勒曾说：“赚钱的能力是上帝赐给洛克菲勒家族的一份礼物。”出于对家族的责任感，年迈体衰的老洛克菲勒后来把这种人生观传递给了他唯一的儿子。劳伦斯也从祖父那里继承了赚钱的天赋，他的名下拥有15亿美元的资产，在《福布斯》全球587位亿万富翁中排名第377位。

2004年7月11日，坐拥亿万家财、在美国叱咤风云的劳伦斯·洛克菲勒在睡梦中与世长辞，享年94岁。这位洛克菲勒家族的第3代传人，尽管含着金钥匙出生，却绝不是一位纨绔子弟，他在有生之年不仅开了风险投资的先河，还为美国的环保及慈善事业做出了不朽的贡献。

洛克菲勒说：“如果把我剥得一文不名丢在沙漠的中央，只要一行驼队经过——我就可以重建整个王朝。”接下来，就让我们一起领略洛克菲勒思想的精髓，看是什么样的价值观、人生观使他通过设计运气改变自己的人生，并最终成为一代大亨的。

## 第一章 循序渐进、稳扎稳打

——你在迈出第一步的时候，心中必须装着第二步

- 有目标才有希望 // 002
- 创富要有计划性 // 004
- 低姿态的人走得更远 // 007
- 制订长远的人生计划 // 009
- 在坚持中摸索，在摸索中前进 // 011
- 理想需要用一生去实现 // 014

## 第二章 享受工作，进行有建设性的争吵

——如果你视工作作为一种乐趣，人生就是天堂

- 找一份适合你的工作 // 018
- 选你所爱的工作，爱你所选的工作 // 021
- 强大的责任感 // 025
- 薪水是次要的 // 028
- 不断寻找最好的方法 // 031
- 对同事不要心存偏见 // 034

## 第三章 知识+智慧

——积累的知识越多，成功的希望越大

- 充实自己的心灵 // 038
- 读书，快速成长的捷径 // 040
- 学无止境，不要虚度光阴 // 043

## **第四章 勤奋务实**

——我们的命运由我们的行动决定

- 欲成大事先做好小事 // 048
- 永远充满希望、满怀激情 // 051
- 把一件事情做透 // 054
- 天下没有免费的午餐 // 057
- 财富是勤奋的副产品 // 059
- 做勤于思考的人 // 061

## **第五章 自信与坚持**

——我总设法把每一桩不幸化为一次机会

- 相信自己可以做到 // 064
- 成功源于积极的心态 // 067
- 放弃才是真正的失败 // 070
- 失望是希望的开始 // 072
- 侮辱是一种动力 // 075
- 敬业是成功的希望之灯 // 077
- 成功的种子就在你的手中 // 081

## **第六章 设计运气，把握时机**

——我不靠天赐的运气活着，但我靠设计运气使自己成功

- 从实际出发，成为命运的主宰 // 086
- 幸运是精心策划的结果 // 089
- 冲动是最大的敌人 // 092
- 做好充分的准备 // 094
- 凡事三思而行 // 096
- 敢担风险才能赢得机会 // 100

创造力就是竞争力 // 104  
不可忽视小人物 // 107  
熟悉你的对手 // 109  
不要虚度光阴，马上采取行动 // 113  
别把爱情变成过去式 // 116

## **第七章 做生活的强者**

——我不迎接竞争，我战胜竞争者

善用积极的心理暗示 // 120  
竞争的雄心不可少 // 123  
不做找借口的人 // 126  
精益求精 // 129  
找个优秀的对手PK // 131  
没有“不可能” // 134  
幸运之神眷顾勇者 // 136  
做独一无二的人 // 138  
剪掉多余的事情 // 142  
成为生活的强者 // 144

## **第八章 光明正大地赚钱**

——赚钱的能力是上帝赐给洛克菲勒家族的一份礼物

财富的秘密 // 148  
做金钱的主人 // 150  
投资让口袋鼓起来 // 153  
薪水倍增的秘诀 // 155  
赚钱不是人生的全部 // 157  
财富是一种责任 // 161  
你有创富的欲望吗 // 164

## **第九章 以人为本**

——在我的脑子里，始终把雇员摆在第一位

你怎样对待同事，同事就怎样对待你 // 168

尊重他人是生存的第一要义 // 171

先跟客户做朋友 // 174

慎重对待合伙经营 // 177

给人才一个舞台 // 181

善待自己的一生 // 184

## **第十章 有效地领导和管理**

——一个人不是在计划成功，就是在计划失败

思想的力量 // 188

合作能带来成功 // 191

拒绝批评和指责 // 194

用心向赢家学习 // 197

优秀的经理人都懂得授权和放权 // 200

永远进行正确的思考 // 204

做目的主义者 // 208

成为一位出色领导者的要领 // 210

谁都有机会成为大人物 // 214

## **附录**

窥见上帝秘密的洛克菲勒 // 218

小约翰·洛克菲勒的演讲稿 // 220

JOHN D. ROCKEFELLER

# 第一章

## 循序渐进、稳扎稳打

你在迈出第一步的时候，心中必须装着第二步

## 有目标才有希望

——洛克菲勒说：“没有想好最后一步，就永远不要迈出第一步。”

生活中有些人态度散漫，随便地找个工作，稀里糊涂地结了婚，漫不经心地过日子，心中没有一点进取心和愿望，却梦想着事情能像自己想象的一样美好。这样的人是永远不可能获得成功的。

恩·约特女士在纽约新温斯顿饭店创办了“易职诊断处”，她是一位人生的指导者。她给那些对自己工作不满意的人提出意见，供他们参考。在跟朋友讨论失业的问题时，她这样说，这些人之所以对自己的工作不满意，是因为他们不知道自己真正需要什么，而她要做的第一件事就是帮这些人找到内心的愿望和目标。这也是一位妻子应该协助丈夫的事情，帮助他找到生活的目标，然后他才能够明确地向这个目标前进。

《婚姻指南》的作者赛门和伊瑟格琳，曾经指出快乐的婚姻建筑在共同的生活愿望的基础上，无论这个愿望是什么——一幢新房子，一个大家庭，或是去欧洲旅行一次……

书中写道：“关键是先制定一个目标，然后努力去实现它。生活的快乐、满足和趣味来自于对生活的设计、希望和梦想，来自于对生活中的胜利与失败、满足与失望的共同分享。”

住在堪萨斯州威基塔的威廉·葛理翰夫妇，就是一个活生生的证明。威廉·葛理翰是威基塔威廉·葛理翰油料公司的负责人，公司的经济效益良好。

小时候，威廉·葛理翰就已经懂得怎样从油料经营和投资中获取利润了，如今他和夫人玛丽拥有的人生财富令许多人羡慕不已：健康、富有、6个聪明的孩子、成功的事业、豪华的住宅，他们在未来的岁月可以尽情地享受这一切。

有一个朋友认识威廉·葛理翰很多年了，他向威廉请教成功的秘诀，威廉回答：“首先要有一个长远的计划，然后一步一步地去努力实现。”

威廉·葛理翰和玛丽结婚不久，就开始做房屋不动产买卖，从中赚取一些佣金。他们租借一幢办公大楼废弃的一角作为办公室，玛丽在那里负责联络，威廉在外寻找生意。开始，并没有什么业务，这对新婚夫妇经常是食不果腹。

后来，终于出现了转机。他们开始自己购买房子再转手卖出，然后自己建造房子出售，他们的事业前景一片光明。就在这时，威廉却认为自己应该谋求更好的发展，因为他有充沛的精力。

威廉·葛理翰夫妇举行了几次家庭会议，后来他们选择了石油生意，这样威廉·葛理翰油料公司就正式成立了。这家公司对交易的机会和挑战性有强烈的渴望，所以作为成功的范例，经常被人们提及。但是威廉夫妇并不满足，他们还在谋求新的发展，并考虑进行国际投资。

当威廉夫妇为自己选择目标制订计划时，他们总会考虑到威廉受过的训练、拥有的素质和性情。玛丽告诉我，为了避免失去进取的精神，威廉总是在实现一项计划之时，马上去制订一个更有挑战性的计划。所以，他们的生活一直充满着挑战，也充满了由此而来的成就感。

威廉夫妇的成功就是一个证明，人生应该制订计划，依照计划行事，最后实现自己的目标。如果一条船失去了方向，失去了前行的动力，那么任何风向对它来说，都是逆风。谁能够不经瞄准而命中靶心呢？瞄准靶心的人可能会出现一点偏差，但是总比闭上眼睛盲目射击好得多吧。

如果你想让自己优异出众，你所做的就是激励自己找到生命的重心，制定生活的目标，并按计划去逐步实施。在没有确定最后一步之前，永远不要贸然迈出第一步。

成功对我们有什么具体的意义呢？成功意味着财富、名望或者权力、安全感，还是满意的工作、服务社会？成功对于每个人，都有不同的含义，我们应该仔细考虑这些问题，找到成功对自己真实的意义，从而确定自己生命的目标！

## 创富要有计划性

——洛克菲勒说：“凡事都需要看得远一点。你在迈出第一步的时候，心中必须装着第二步——这几乎是我一生的经验。”

如果你准备外出旅行，你一定会先确定目的地，然后研究地图，确定行走的线路，制订旅行计划，包括第一天到哪里，第二天住哪家宾馆，然后才会出发。

许多人创富的欲望很强烈，天天想的就是创富发财；创富的目标也制定得非常明确，想赚几百万，想坐好车，想住好房，但他们最终却是一场空梦，100个人当中，大约只有两个人制定了达到创富目标所准备实施的创富规划，大多数人是随波逐流。其原因就是缺乏具体可行的创富规划。说得更加明确一点，就是缺乏实现创富目标的具体计划。

成功者的经验表明，只有当你事先做好规划，并且让你的规划帮助你发挥潜力和创意，你才有可能真正实现你致富的梦想，达到创富的目标。洛克菲勒说：“凡事都需要看得远一点。你在迈出第一步的时候，心中必须装着第二步——这几乎是我一生的经验。”

那些没有规划的人，就如同没有航线图的航行者，不知身在何方，目的地在何处，即使非常忙碌，也不会有什么成效。现实与目标之间，有着较长的路程，并且这段路程往往充满了艰难和坎坷，绝不可能是一帆风顺的。我们要实现目标，路要一步一步地走，创富也是一样，我们需要将通向创富目标的路程

分解成一个一个步骤，逐步完成。

制订规划实际上也就是制定行动纲领，它告诉你如何通向目标，就像路线图一样告诉你如何从A点到达B点。例如，如果你的目标是增加50%的生产量或销售量，你就必须规定每天每月所必须达到的数量以及需要采取的措施。例如，每天打电话给5位新的潜在客户；再如你想在年底前修3门新课程，那么必须事先规划，否则你可能排不出时间去上任何课程。

一般来说，在制订创富规划时，要注意以下几个问题。

1. 你的目标是什么？
2. 对于你自己以及影响目标实现的一切事物，你有何了解？
3. 你拥有什么样的物质条件来实现你的目标？
4. 你计划运用怎样的人力、物力来实现你的目标？

要把每个目标都当成是某一天的第一任务，全力以赴地去完成。然后对本年度或一个月来各个目标的执行情况一一检查，凡是能够顺利完成的目標加以保留，否则便取消或更改。

另外，一个没有期限的梦想或是目标，效果是非常有限的。有些人设立过很多的目标，但是，却很少实现，原因有以下几点。

1. 不合理。
2. 没有期限。
3. 缺乏详细的计划。
4. 没有天天衡量进度。

这种计划是注定要失败的。即使偶尔取得成功，也是侥幸得来的运气。千万不要靠运气生活，你一定要靠目标和计划生活，这是成功者必备的条件。每一个成功者都有明确的目标，也都有伟大的梦想，同时他们都具有具体可达成的计划和期限。

下面，我们就说一下目标的具体规划。

1. 一年之中，也许你有10个、20个目标，也许只有七八个，不管这些目标能不能实现，把它全部写下来；从全部目标中选出4个最重要、最想在今年达成的目标，再选出其中一个最重要的作为核心目标。

所谓核心目标，就是你在今年最想实现的目标，假如今年只能够完成一个目标，就选那一个；选出核心目标之后，再把其他3个依照优先顺序排列；当你完成这些步骤时，你已经有4个非常明确的目标，而且是依照优先顺序来排列的。有90%的人设立目标，可是他们没有排定优先顺序，因此他的时间管理不当，经常在同一个时间，做非常多的事情，而且效率不高。

2. 列出优先顺序后，下一步是要定出具体的完成期限。每一个目标都需要具体的完成期限，然后再把每一个期限分割出每一个月的工作。如果你7月份要达成核心目标，在1月份要完成哪些事情，在2月份要完成哪些事情，等等。

这样的规划方式，会让你的生活更有系统、更有组织；你会感觉凡事更轻松，能够事半功倍；达到目标的概率，也会大大提高。如果你从来没有设定过任何目标，你可以从这个礼拜开始设立，先列出这个礼拜要完成的目标，依照优先顺序排列，选出最重要的目标。从今天开始就制订一个计划，然后向这个目标前进。

## 低姿态的人走得更远

——洛克菲勒说：“越是成熟的稻子，越是低垂稻穗。”

西奥多·罗斯福刚刚就任总统时曾说过，他对自己决策正确率的最大希望是75%。伟大如罗斯福这样的世纪伟人才这个比率，我们一般人又该是多少？

要是你有55%的正确率，你就可以到华尔街证券市场，每天能赚100万美元。要是你没有这55%的正确率的话，就不要肯定别人总是错误的了。无论用哪种方式指责对方，哪怕是一个眼神、一种语气、一个手势，或直接说他错了，都会产生同样的后果。你让他的智慧、他的判断力、他的骄傲和自尊都受到了打击，他不会认同你的。你不但不能改变他的意见，他还会反击你。即使你用了柏拉图或康德的哲学逻辑来巧妙地指责他也没用，因为这毕竟让他受到了伤害。

谈话的时候永远不要出现这样的字眼儿：“那么，你来看我是怎么做的。”这样的话简直犯了大忌，你这样表达，无异于在说：“我比你强，我能让你明白一件事。我可以改变你的想法。”

面对这样一种挑战的姿态，肯定是会起争执的，而且很快，快到不等你继续，他已经准备好反击了。所以，要改变别人的主意真是不容易，哪怕是用最温和的方式，也都是非常困难的。而用上面那些方式说话只会令事情更难办。

要是你真的想要证明一个问题，要掌握一定的技巧。要让教导看起来不像教导，就要让对方有这样一种感觉：他的错误只是由于他忘记和忽略了而已。承认是自己的错误就能避免争论，而且还能使对方变得跟你一样宽容，可能他

也会承认自己是错误的。只要能够达到目的，就算对方觉得我们有些傻，这么简单的问题都不能指出来，那又有什么关系呢？

早在300年前，意大利的天文学家伽利略就说过：“谁也不可能教会别人什么事，只能帮助他学会什么事。”19世纪英国政治家查士德·斐尔爵士也说过类似的话，他对自己的儿子说：“要是有可能的话，你比别人聪明是最好不过的事了，但不要把你比别人聪明这件事在别人面前显摆出来。”苏格拉底在雅典也经常教育他的弟子：“我只知道一件事情，那就是，我一无所知。”

我没法期望自己比苏格拉底还聪明，所以，我不应该指责别人的错误。当别人说了什么话——你认为是错误的话，也许你可以这样说：“是这样子的。我有别的想法，当然我有可能是错误的。通常我也会犯这样的错误，要是我真的不小心搞错的话，我希望你能帮我改过来，现在让我们来研究一下。”

用这样一种说话方式结果就会好很多。任何情况下，没有人会对“我有可能是错误的，让我们来研究一下”这样的话表示反感。有一位先生名叫哈尔德·林克，他是道奇汽车在蒙大拿州比林斯的代理商，就曾使用过这个规则。

汽车推销行业竞争压力很大，这影响了他的心情，以至于经常对顾客的抱怨很冷漠，有时候还会与他们发生冲突，这又严重影响了他的生意。

哈尔德·林克说：“我慢慢发现了事情的不妙，我开始尝试用另一种方法与客户交流。我对顾客说：‘真抱歉，我们也有错误。对于您的车，我们可能确实也有不对的地方，请您及时给我们反映吧。’这样一来顾客的语气就不那么强硬了。等他平静下来的时候，我们彼此就可以客观理性地交流了，问题就好解决多了，许多顾客对我的这种态度还表示感谢呢。我曾遇到两个顾客，他们还因此推荐自己的朋友来买车呢。现在生意竞争得这么厉害，我们就需要这样为我们介绍客户的顾客。现在我完全相信，尊重顾客所有的意见，并使用巧妙的手段来处理问题，这对于自己的成功是非常有益的。”

不可否认，他是一位成功的商人。也许你会觉得他在装傻，但是他成功了，取得了客户的信任。你也可以试着放低姿态，因为只有这样才能在人生路上走得更远。