



## 题记

§ 你贫穷，因为你还没有找到打开财富之门的钥匙。

§ 这本书，中学生也应该读一读，它不仅讲了如何创业，还讲了如何成人、如何做人的道理；天下的事从来都是因人而异，先成人而后成事；事因人成 事在人为 此理千古不变。

# 一、遥望商海 岸边浅谈

美国的石油大王、美孚公司的创始人洛克菲勒这样评价自己：“即使你们把我身上的衣服剥得精光，一个子儿也不剩，然后把我扔到撒哈拉沙漠中心地带，但只要有两个条件：给我一点时间，并且让一支商队从我身边经过，那要不了多久，我就会成为一个新的亿万富翁……”

凡是听到过洛克菲勒这句话的人，没有一个人会认为他是在吹牛，因为这时他凭自己的奋斗，早已成为人所共知的亿万富翁了。

后来成为世界首富 更为当代青年顶礼膜拜的楷模、电脑软

件专家比尔·盖茨就极为欣赏洛克菲勒的这句话，并把它当作自己的座右铭一样认真对待，以此鼓舞和激励自己。盖茨正是在这样一种精神的支持下取得成功的。

引起我们注意的不仅仅是这种令人叹服的精神力量，更重要的是这段谈话所表现出的令人震慑的自信心。也就是说，他不仅具有一往无前的气概，而且有实现目的和达到目标的办法。应该说，后者更重要。因为精神是表象，办法是根据是基础，是产生自信心之源。

洛克菲勒是怎样产生自己的自信心，确信自己一定会成为亿万富翁的呢？

他的力量的根据是什么？

他的具体办法是什么？

这些办法对我们有没有用，从中可以借鉴些什么呢？

这是每一个准备经商、同样想成为百万富翁并肯于动脑筋的人不能不问一问、不能不想一想的问题。

盖茨就这么问了，也认真想了，并且找到了真谛，他也取得了成功。

别人是不是也可以同样学会一些东西，取得一些成就呢？当代中国人、当代中国青年是否也可以通过学习而走向成功之路呢？

事实上百万富翁、千万富翁、亿万富翁毕竟是少数，在美国、在全世界都是如此，在中国当然也不会例外。经商下海者多如牛毛，众如羽片，而成功者却凤毛麟角，屈指可数。

然而，洛克菲勒和所有商业上的成功者都是实实在在的人，干的是实实在在的事，走的是实实在在的路。商业活动是人间最具体、最真实、最直观的物质活动，那么一切成功者的道路自然是睁眼可见、伸手可及、一目了然、有据可察的。那么，他们

的经验、办法、招数为什么不可以学习、借鉴和参考呢 同样，一切成功者在取得成功的过程中又都会遇到各种各样的困难、阻力、打击，也都会犯各种各样的错误，经历一次又一次的失败，遭受一次又一次的挫折，备尝一次又一次令人难以忍受的痛苦，这些教训就像成功的经验一样宝贵和重要。学习它们不仅使后来人少犯错误，避免失败，预防挫折，减少痛苦，还可以从中获得巨大的精神力量，迈出更坚定的步伐，走向成功之路。前车之覆，后车之鉴。

综合两方面的情况可以断言，经商致富之路是可以走的，他人的经验是可以借鉴的，他人的教训是可以减少自己再犯错误的，这种学习对于今天和后来的成功者是完全必要的。

任何事物任何人，当你对它不认识不了解的时候，它对于你是陌生的、神秘的、令人深感茫然甚至似乎是不可知的。但是，当你大胆地接触了它，深入地了解了它，神秘感就消失了，就会发现它不但是可以认识的，而且是可以掌握的。创业、发家致富当老板也是这样。

通过对一些成功企业家的观察、了解和研究，以及自己多年在公司中的生活体验，我发现不同类型的成功者，无论处于多么不同的时代，不同的国家，从事多么不同的行业，不同的事业，在他们之间总有一些共同的东西：共同的素质、共同的态度、共同的精神。这种共同的东西，不因时间、地域、政治环境的差异而改变；反之，在失败者之间往往也有一些共同的东西，只是它们与成功者完全不同罢了。

既然成功者们都有一些共同的东西（当然他们也会有极大的不同，否则就不会是一个个独立的人），这些共同的东西就是事物规律性的体现，事物本质的暴露，也就是从事这一事物的原则性的要求。

成功者这些共同具有的、本质性的、规律性的、原则性的东西，充分告诉后来者，它们是可学的，而且是必须学的。这是每一个想走人成功者行列的普通人的必要条件。换句话说，就是学习掌握了这些成功者共同具有的、本质性的、原则性的东西，纳入了事物发展的正常规律，就有可能成功；而忘记、违背或根本蔑视这些共同的原则性的东西，则一定会失败。

为什么学习这些东西只是可能成功而不是一定成功呢？很简单，因为这只是原则而不是实践。实践的过程不仅仅是贯彻原则，更多的是灵活运用。

平时人常讲“商场如战场”确实如此。战争是有规律性的，研究战争就是研究它的规律性，以及在实践中掌握规律、适应规律、取得胜利，使自己成为战争中的成功者、胜利者。于是战争理论、战争法则——“兵法”就应运而生了。

“兵法”也就成了必修课。历史上每一个从事战争的人都不能不认真研习兵法。

既然“商场如战场”，商场也有自己的法则，自己的规律，而且这些规律和法则也是可以学习、认识和掌握的，那么每一个从事商业或准备经商、办公司、“下海”的人认真学习一下这些法则也就十分必要了。

遗憾的是，商界至今还没有像属于军界经典的《孙子兵法》那样的商界经典，这也是很多准备投身商海的人心中无底、不知所措、感觉茫然的原因之一。

从历史上看，中国古代确实产生过极为辉煌的经商治世的经典之作，司马迁《史记》中的《货殖列传》就是其中的佼佼者，但是这些优秀作品、杰出思想并没有受到重视，更没有发扬光大，因为中国古代从政治上来说，文人走的是孔丘学说“学而优则仕”的路，千千万万的文人沿着统治者设计规定的这条路亦步亦

趋地走着，走到老，走到死。一代又一代周而复始，而且认为这是唯一的正路，是康庄大道。经商之学为君子所不齿。知识分子把心思都用在“老死仕途”上，又怎么会去发扬光大经商之学呢？

从经济上来说，中国统治阶级自古就信奉重本轻末的治世之道。这个“本”就是农，这个“末”就是商。这种思想一直延续下来，直到新中国建立后仍旧没有多大改变。可见其是多么根深蒂固。在这样一种社会背景之下又怎么会产生优秀的商业学说呢？又怎么会鼓励人们走经商之路呢？思想的贫乏必然会导致理论的衰竭，没有像样的著作也就可以想见了。

新中国成立了，本应该各方面都有一个彻底的改变，经济学的著作、经商思想都可有一个新的起点，而其实并非如此。

这时，不仅一切经济学著作，而且一切大学中的经济系研究的就是所谓宏观经济，说的是政治与经济的关系、生产力与生产关系、阶级斗争与无产阶级专政，在这种情况下，又怎么会鼓励人们经商致富和产生这方面的杰出著作呢？中国需要通俗易懂的、实用的“传道、授业、解惑”的经商济世之作。

然而除了管理专业的课程，中国不少大学经济系设置的许多课程对经商创业的作用不大，有的效果还正相反。恰如鲁迅先生所说：“正好是‘你不说我倒还明白，你越说我是越糊涂。’”

为什么会是这样呢？

除了教学体制、教学内容、教师素质等诸多因素之外，就是念书不等于创业，研究经济学不等于经商，学者教授不等于企业家，理论与实践不是一回事。

很多人因为没有机会进入大学学习而遗憾，甚至抱憾终身。这种心情是可以理解的。大学确实是一个极为特殊的环境，它可以增加人们的知识，开阔人们的眼界，扩大人们的交往，更全

面认识社会，从而给人提供上进的阶梯和更多的机遇。然而人生最重要的还是认识社会，经商尤其如此。创业与学历关系不大。一个人不要因为没入大学而自惭形秽，也不要以为自己读了大学就有了创业的本钱和能力。这是性质不同的两回事，在中国尤其是这样。

为什么这样说呢？

通观寰球商界，除了现代的比尔·盖茨以外，白手起家、打出天下、干出一番事业，成为商界巨子的大学毕业生并不多，专学经济的就更少而又少。这与他们年复一年、一批又一批毕业的庞大队伍相比是极不相称的，是不成比例的。可见这种学习与创业并无必然的关系。成功者很可能更有他因。即使对比尔·盖茨而言，对他产生决定性影响的：一是西雅图的湖滨中学，二是他以技术服务于其中的公司，而不是他为了开拓眼界、见识人才而入的哈佛大学。

世界上数一数二的商界巨子，如美国的洛克菲勒、杜邦，日本的松下，香港的李嘉诚，无一不是大学毕业生，这是很能说明问题的。

我所接触的北大毕业生中，在商业上创业或为商业服务而成为“大款”的理工科多于文科，外语系高于其他各系，而经商最不成功的恰恰是经济系、哲学系的毕业生。

怎样来看待现在大学办的各种经济学的讲座或学习班，特别是 MBA 班呢？

首先说这种学习班如果是讲“管理”，尤其是介绍世界上先进国家的管理办法、管理经验，那是十分必要的。那是一种专门的学科，一种重要的知识和学问。李嘉诚的公司就聘请了大批欧美大学毕业、学管理的高级人才。管理人才是任何一个成规模够水平的公司所必不可少的，没有他们，公司就不能正常运

作、迅速发展、扩大规模、成就大业。但这里说的是白手起家进行创业，是经商立世而不是立世之后的管理。

第一步要解决的是生存、立业。

事实上，上一个 MBA 班一次要交 5 万元，人们的普遍看法是：“有 5 万元我还上什么学习班呢？干什么不行啊？”显然，上学习班的不是为了创业，而创业的又上不起这种学习班，这种班在报上直呼“大款班”就不足为怪了。那是“阳春白雪”，而社会多的是“下里巴人”，显然上这种班对创业是不对口的。

另外，由于我们国家的学校、特别是经济类院校，包括一些冠名以管理的院校系科，由于理论和实践的脱离，学校和社会的脱离，学者和企业的脱离，所讲所授的内容很多与实际不很贴切。创业者要知道的是怎样赚钱，怎样把一个人、几个人的体力、智力转化为金钱，而不仅仅是了解钱这个东西是怎样演进的过程和在社会上的作用。他要知道钱怎样变成自己的而不是钱自己怎么变，他要知道钱对自己的影响而不仅仅是对社会的影响。遗憾的是，学校课堂上讲得最多的是后者而不是前者。

对于青年学生、部队战士、下岗工人、分流干部、青年农民、普通市民来说，第一步是创业和创业后的发展。这才是最重要的。

帮助他们解决问题正应该从这里入手。

当你有钱进入一个专业的学习班，那是好事，但当你的经济条件不允许这样的话，也不用沮丧、懊恼和叹息。金钱并不与学习的内容、学习的效果完全成比例的，金钱并不能体现各种学习的价值。

大企业家盛田昭夫念念不忘自己父亲曾经说过的话：“一个人只要自己不努力，花费多少金钱也无法使他学到东西。不过，也有金钱能使人受教育的途径，而且是唯一的途径，这就是

旅行。”

这段话，让我们知道两个意思：(1)金钱不能确保一个人学到真东西，相反，一个人只要努力，缺少金钱也可以学到有价值的东西直到成才。(2)旅行——见识社会是重要的，为此花钱很值得。实际上入 MBA 班、见识大学、了解大学、扩大交往、建立新关系、结交新朋友的意义大于听课、听讲座本身。什么样的话不能写成书，见于文字让别人看呢？听课与看书只是形式的区别，没有本质的不同。

显然，社会需要一些实用的、贴近人生符合普通人生活水平的、深入浅出明白易懂的有指导意义的书。这是一个全新的领域，一块待开垦的广袤之地。

今天，在校或已毕业的青年学生、尚在部队或已复员的军地两用人才、下岗待业自谋生路的工人、有文化想开拓的年轻农民、分流之后离开机关走人新领域的干部，以及不甘于现状的普通市民等等，都面临着一个就业或再就业，下海与创业的现实问题。他们非常需要与人交谈 听人意见 得到指导、启蒙和提示。可这方面的东西太少了。

我希望能为他们做一点工作。

如果你是他们中的一员，我希望这本书能在你步入新的人生开始创业时，成为与你朝夕相处、相知相伴的朋友；在你孤身一人走在人世间的“崎岖不平的山间小路”时，成为你手中一根带着灵气的赖以支撑的拐杖；在你行进在雾气弥漫、夜色沉沉、伸手不见五指的旷野时，成为一盏小小的油灯，照亮你脚下的路；在你遇到或宽或窄的河流挡住去路时，成为一叶小舟，帮你达到彼岸；在你迷茫、困惑、苦思不得其解时，成为一把打开你心头闭锁的钥匙，化作一股滋润你疲惫身心的清泉。

我深信：当你决心下定时，它将产生激流推轮运转一样的动

力，这种动力将如核反应堆一样永不枯竭，将像皮鞭一样不间断地鞭挞你的灵魂，使你成功之后永不懈怠。

我就是怀着这样一个目的、这样一种心情写作的。

经商、创业、办厂、办公司是实实在在的、具有极大的诱惑力、充满机遇的事业；但同时它又是极其艰难的、充满风险和挑战的事业。

一旦投身商界，不仅要求人们有极大的灵活性和创造力，而且是对人的素质的全面检验 将使一个人的身体、意志、品行、学识、阅历、胆略受到全面的考验。任何一方面的缺陷或问题都会或迟或早地显出它的后果和影响。轻者涉及个人的前途，重者关系整个的事业：或者根本不会入门，或者浅尝辄止，或者功亏一篑，或者成功如昙花一现，千辛万苦付诸东流。而对于涉足商海，开拓天地的人，这一切又往往联系到个人生活，牵扯到身家性命 让人不得不慎而又慎、稳而又稳。

因此 锻炼是重要的 实践是重要的 学习更是必不可少的。否则，没有准备而贸然行事，不但不可能成功，而且是极其危险的。

我这里所指的办公司、建工厂、经商下海誓死一搏，是指社会上没有地位、没有势力、没有特权，更没有雄厚资金和引人瞩目的社会关系的普通人而言的。绝不包括国有企业、官办公司、特权产业和海外投资以及有背景的人所经营的事业。那是极为特殊的另一类性质的事业。它和普通市民经办的事业迥然不同，有着完全不同的性质，完全不同的内容。它们不在我论述的范畴之内。

个体、私营、民办公司和企业，今后在某些领域内将会成为经济的主体之一，会对社会生活和社会发展产生重大的影响。

这样，青年学生、部队复员战士、下岗工人、年轻农民、分流干部、普通市民就需要认真面对如何办公司、办企业、下海谋求发展的现实问题，不是该不该走这条路，而是如何走、走得好的问题。

我相信，走办个体、私营、民办公司、企业之路是一条康庄大道，这一广阔天地确实是可以大有作为的。一切有志向、有抱负、有气魄，想成就一番事业的人都可以大胆尝试勇敢一搏，在这一天地中展现自身建功立业。风险、危机、磨难和痛苦当然会相伴而生，但是“不入虎穴焉得虎子”“不敢出海打不到鱼”自古如此。

办公司、办厂、经商、下海对于一个人一个家庭来说，确实是一件大事，是一种选择。尼克松以自己的亲身体会说：每一个选择都是一次危机、一种考验。这是至理名言。这是他从自己经历的曲折人生中悟出的道理。选择下海办公司的人应该有这一心境，也就是中国人所说的：“临事而惧，好谋而成”。即做事之前先有所准备。“凡事预则立，不预则废”。

办公司、办厂、下海、经商要做哪些准备呢？还是物质与精神两个方面，或者说金钱、物质条件和主观思想两个方面。而精神和思想的准备更重要，对于普通百姓尤其如此。

那么，怎样进行思想和精神方面的准备呢？我认为最重要的就是学习。学习又包括两方面的内容：

(1) 了解公司、工厂、商业、摊、店的建立、生长、发展、壮大、成功的过程和客观规律。这种过程和规律与自然界产生、成长、壮大的任何事物一样，都是自然的发展过程，都有自己固有的、不以人的主观意志为转移的客观规律。违背了这种规律，就不会成功，就会有危机出现，甚至遭到重大的、彻底的失败。因而认识公司经商的规律，知道它的发展过程是十分重要的。

(2) 了解办公司、经商、成就一番事业的艰辛，同时知道别

人如何面对危机 克服困难 求得发展 取得成功 这不但可以吸取精神力量，也取得了克服危机的知识和经验。

学习与教育一直有两种方法或叫两条路子。一种方法是从理论道理到事例、案例，从普遍的规律一般的情况到个别的内容、一个个事件和一个人物，从抽象到具体。一般的院校都是这么教学的，事件、案例、人物不过是为了验证说明一下道理和理论。另一种方法是由事件、人物、案例到理论 由个别到一般，由具体到抽象。这种方法实用、简便易行、便于模仿别人的优点，可以达到举一反三事半功倍的效果，确是一种好方法。

例如 在军事领域指挥打仗、学习作战，一种方法就是先学兵法 熟读兵书 然后应用于实践 另一种就是看人物、看战例、看故事，然后“照猫画虎”模仿着干。中国古今不少军事人才都走的是这条路，以此成大事者不乏其人。清朝的开国君主努尔哈赤，中国共产党的一代名将贺龙就是其中的杰出代表。他们读得更多的是《三国演义》而不是兵法 甚至把《三国演义》奉为至宝，读到滚瓜烂熟的地步。其实，作为大学问家和战略家的毛泽东也同样注意《三国演义》和《水浒》等小说的战例研究。其研究深度较努尔哈赤和贺龙有过之无不及，只不过他涉猎更广就是了。日本的一些军官和商人也把学习《三国演义》放在极高的位置，可见这种学习方法有着普遍的意义。采取这种方法对于注重实干，努力自学成才的人是明智之举。

本着这一精神，我也从经商办企业的成功者入手来谈经商之道，用于引导有志于此并希冀致富的人开启智慧之门。

经商办公司、办厂或准备下海一试的人 应该学习模仿或参照哪些人呢？这样的人物、事例太多了。“三人行必有我师”、“十室之邑 必有忠臣”说的就是这个道理。能人到处有 就看学不学。如北京的“秀水街”、武汉的“汉正街”、沈阳的“五爱街”以

及全国各省、各市出名街市的每一个人物都有自己极其辉煌、曲折多难、充满离奇色彩的发迹史，他们不仅反映了一个时代的发展和变化，也是一种知识财富和精神，是值得学习的。

从另一方面来看，中国自古就有素称发达的商业和手工业，构成了中华民族生存和发展的经济基础的一部分，也产生了许多杰出的实业家和精明干练的商人。从明清以下至近现代更是成绩斐然人才辈出。北京“同仁堂”、“六必居”、“全聚德”以“瑞蚨祥”为首的“八大祥”绸缎业，不仅誉满京城，而且享誉海外。

“同仁堂”始建于清康熙八年（1669年）创始人乐显扬系浙江宁波人，其第三子乐凤鸣于1702年在前门外大栅栏设同仁堂老药铺，至今已近三百年。清雍正元年（1723年）欵命“同仁堂”供奉御药，一直到清朝灭亡，历经7代皇帝，足见其地位之重，声誉之隆。到北京解放前夕，“同仁堂”已在全国开设药铺33个，药业至尊的地位确立不摇。晚清时代，随着对海外的开放，上海后来居上，工商业更是发达，仅近现代就产生了一大批声震华夏的大企业家，如荣毅仁、刘靖基，以及“味精大王”吴蕴初、“火柴大王”刘鸿生、永安公司郭氏兄弟等。以荣氏家族为例，荣德生、荣宗敬于1900年创办企业，在20年时间建立了以兄弟二人资本为中心的茂新、福新、申新三大企业系统，即茂新面粉公司、福新面粉公司、申新纺织公司及其他一些附属企业，至解放时，企业总数已达40余家，仅纺织业就有申新系统9个纱厂，确实是令人仰视的民族资本集团，当时被毛泽东称为我国民族资产阶级首户。

天津为当时北方工业中心。工商业近4万家，也出了许多著名的企业家。如享誉海外的永利碱厂和久大盐业公司总经理李烛尘、东业企业股份公司总经理宋斐卿、启新洋灰水泥公司总理周叔韬、上海银行副总经理兼天津管辖公司总理资耀

华，仁立毛呢公司总经理朱继圣、寿牛面粉公司经理孙冰如，以及工商业著名人物毕鸣岐、劳笃文、王耀庭，等等。全国其他地区的工商业著名企业和著名人物也数不胜数。

中国商业发展彪炳史册的还有山西商人，他们明清两代在北京崭露头角而后扩展到华北、东北、内蒙古和长江流域进而把触角伸向俄罗斯、欧洲和东南亚，并最早在中国建立了钱庄、票号。当年其经商的人员数量、规模、势力、影响远在浙江财团和苏州财团之上。山西以祁县、太谷、平遥等地为代表的商人，以其精明、干练、吃苦耐劳、训练有素、处事严谨、行为规范的作风，不仅享誉交城，而且为各地财团所信赖，以至北方各大县城的著名商号无一不雇佣山西人。山西商人的发迹史、扩展史，几乎就是中国的一部商业发展史，与当今为世界商界视为精明能干的犹太商人相比毫不逊色。

这些著名企业和著名人物在中国工商业发展史上都占有重要地位，他们的创业精神和经营策略值得后人学习和借鉴，但本书的论述不以他们为重点对象。

本书选择的成功企业，集中在欧美、日本和港台地区。

这些企业都是由小到大由弱到强由名不见经传的小摊位经营成为称雄世界的商业巨无霸。它们不但有令人称羡的成功发迹史，和昔日骄人业绩，而且至今仍屹立于世，对世界经济产生举足轻重的影响。正因为这样，它们的成长史不但是引人瞩目的而且是系统的、完整的、一目了然的也是令人信服的。这对于希望成就一番事业、走上世界的中国的新一代是值得参考、借鉴和学习的。从它们的成长、发展和壮大的过程中，不但可以学到创业经验、敬业精神，而且还可以学到做人之道及现代科学管理的经验。

学习就要从认识入手认识它们和它们的事业然后去应用

去实践。毛泽东说：“运用之妙，存乎一心”这个妙就是灵活性。果能如此，事业定会有成。

让我们先认识一下这些声震寰宇的大公司，了解它们的业绩、地位，然后再研究它们是怎样达到这种规模，仅从知己知彼的意义看，也将大有裨益。

## 二、几家大公司集团的业绩、成就和地位

本书系统介绍的几家大公司集团是：

1. 美国洛克菲勒家族的美孚石油公司
2. 美国杜邦集团的化学公司
3. 美国比尔·盖茨的微软公司
4. 美国哈默的西方石油公司
5. 日本盛田昭夫的索尼公司
6. 日本的松下集团公司
7. 香港李嘉诚的长江实业公司

世界上顶级的大公司（集团）当然不止这几家，历史上以及今日，在美国能与洛克菲勒石油公司、杜邦化学公司比肩而立的~~公司~~集团也可罗列一批更不用说如哈默那样的中等公司了。同样，在日本与松下、索尼齐名的企业也为数不少。李嘉诚的长江实业虽在香港首屈一指，但也不是绝对的鹤立鸡群，可与其一争高下者大有人在。

我之所以选中这几家公司，在于它们不仅都具有骄人的业

绩令世人刮目相看，还因为它们各具特色，创业经历、成长发展历程或者经营手段、策略、方法等，有令人深省之处，值得学习或借鉴。任何一个想成就一番事业的人，都可以从中得到有益的东西。

## ◆洛克菲勒家族的美孚石油公司

把洛克菲勒家族集团公司作为首选目标，不仅在于它业绩卓著，名气之大如雷贯耳，主要是因为它的两代创业者都是白手起家，是真正从零开始的。这两代人，从老比尔（威廉·艾弗里·洛克菲勒）到其子美孚公司的创办人约翰·戴维·洛克菲勒，都是赤手空拳，仅凭自己的智慧、谋略、勤奋加上狡诈，最终获得成功的。洛克菲勒父子的行为并不总是正大光明的。对于他们的行为和事业，即使在美国也不是一致交口称赞的。对他们的攻击、谩骂、诋毁持续不断，有时甚至是铺天盖地，报纸、电台、文章、漫画全面出击；掠夺者、“恶棍”、“伪君子”……种种“桂冠”全都戴到他们头上，连他们的捐赠也遭到抵制。在集会的会场上，人们异口同声地说：“我们不要这笔比垃圾还肮脏的钱。”新闻媒体和出版界的文章和出版物广泛扩散着：“恶狼”、“骗子”、“强盗”、“掠夺寡妇和家人财产的抢劫犯和流氓”、“不顾穷人死活的吸血鬼”以攻击约翰·戴维·洛克菲勒和美孚石油公司。——一切可以在词典里找到的攻击和谩骂的词汇都被人们用上了，犹如一发发射向洛克菲勒和美孚石油公司的炮弹。洛克菲勒被判定为“十恶不赦的罪人”、“当今最大的罪犯”、“长脚伪君子”久而久之，洛克菲勒这个名字在美国几乎成了冷酷、贪婪、剥削、掠夺、罪恶的代名词。

诚然 纯粹的、绝对的、完美的、一尘不染的、白璧无瑕的东西在人类社会中没有的。正如人们普遍认为的那样：洛克菲勒的发迹史实际上也是美国社会两百年历史的缩影。美国的金元帝国与洛克菲勒的发展与利益是一致的。洛克菲勒王朝与其他同时存在的几大王国一起是美国“金元列车”的威力强劲的火车头。如今，让我们客观地、冷静地、历史地重新回首审视洛克菲勒家族的发迹史，从中寻找可以借鉴的有益经验。

洛克菲勒和他的家族取得了什么样的业绩，使他和他的公司、家族赢得了在美国社会和美国发展史上这种重要地位呢？

坦率地说 时至今日“洛克菲勒”在美国公众的印象里 仍然带着几分神秘色彩。没有人能准确地说出“他”有多少财产，人们只知道这个家族拥有的财产是一个巨大的天文数字。

早在 19 世纪 据 1878 年的统计，美国每年的石油总产量为 3600 万桶，洛克菲勒的美孚石油公司名列榜首，每年产 3300 万桶 占全国总产量的 92%，洛克菲勒王朝的地位就在此时已经确立。这时，美孚石油不但占领了全美的市场，而且开始向欧洲、亚洲包括中国进军。

19 世纪末叶 世界经济飞速发展 欧洲的英、法、德也显出强劲的实力。但是即使如此，洛克菲勒仍把他的销售渠道伸向了世界 80 多个国家和地区。到 19 世纪 90 年代 美孚公司的原油、煤油和其他产品占世界市场的 1/3 没有任何一家公司可以与之匹敌。这种局面一直延续到 20 世纪。

在世界相对落后的国家，人们这样描绘对美孚石油的依赖：

“在世界落后的国家里，在最黑暗的穷乡僻壤，美孚石油公司的产品还通过肩挑人扛、牛车、马车、骆驼运往千家万户。批发和零售代理商沿着亚洲苏门答腊东海岸前往暹罗、婆罗洲和法国殖民地——印度支那半岛。”当时 美孚公司的专用油船载