

# 教育书

彭书淮 编著

海潮出版社

书 名：**教育书**

作 者：**彭书淮**

出 版 社：**海潮出版社**

出版时间：**2002年9月**

定 价：**22.80**

开 本：**32**

ISBN **7-80151-611-7/G**

## 小约翰·D·洛克菲勒的信条

### 我坚定的信仰

我信仰个人的价值是至高无上的，我信仰个人对生命、自由和幸福权利的追求具有无与伦比的价值。

我相信权利之中必包含责任；机会之中必包含义务；拥有之中必包含职责。

我相信法律皆是由人所制定，而非人被法律所掌控；我相信政府是人民的仆人，而非人民的主人。

我相信人因为工作会变得高贵，不管是用脑力或者体力；我相信世界会给予每个人谋生的机会，但它并不对人类之生存负有义务。

我相信无论是在政府内，还是在商务或个人事务中，节约在健全的财政构架中都是最基本的需要。我相信节俭是理性的生活中不可或缺的。

我相信真理与正义是维护社会秩序的两块坚固的基石。

我相信人当言而有信；相信诺言神圣；我相信品德具有无与伦比的价值，而非财富、权力、地位。

我相信乐善好施应当是人类的义务，我相信自私自利的渣滓只有在奉献的纯净火焰中才能毁灭！人类灵魂的伟大才得以自由展现。

我信仰博爱和全能全知的上帝！不论如何冠其名，皆可在与上帝意志和谐的生活发现一个人的最大的满足、最大的幸福和最广泛的价值体现。

我相信爱是人间最伟大之物；相信唯有爱能战胜仇恨；相信正义能够并终将战胜强权力量。

### 洛克菲勒十大名言

1. 我从不依赖于天赐的运气，但我靠策划运气发达。
2. 让每一个念头都以利益动机为出发点。
3. 一个人如果不是在计划成功，那他一定就是在计划失败。
4. 命运总是在赠与我们机会之杯，而不是失望之酒。
5. 我的信念是抢在别人之前达到目的。
6. 智慧之书的第一章，也是最后一章，就是天下没有白吃的午餐。

7. 借口是制造失败的根源。
8. 永远不能让自己的个人偏见妨碍自己成功。
9. 走上坡的时候要对别人好一点，因为你走下坡的时候会碰到他们。
10. 即使输了，也一定要光明磊落地去输。

# 目 录

1. 关于起点 | | | 起点不决定终点
2. 关于运气 | | | 运气靠策划
3. 关于工作 | | | 天堂与地狱比邻
4. 关于行动 | | | 现在就去做
5. 关于竞争 | | | 要有竞争的决心
6. 关于冒险 | | | 为前途抵押
7. 关于失败 | | | 最可怕的是精神破产
8. 关于信念 | | | 信念是金
9. 关于忠诚 | | | 忠诚于自己
10. 关于贪心 | | | 贪心大有必要
11. 关于助人 | | | 天下没有免费的午餐
12. 关于聪明 | | | 装傻的聪明人
13. 关于勤奋 | | | 财富是勤奋的副产品
14. 关于借口 | | | 不要找借口
15. 关于自我价值 | | | 你手中握有成功的种子
16. 关于野心 | | | 就要做第一
17. 关于谈判 | | | 用实力让对手恐惧
18. 关于合作 | | | 要有合作精神
19. 关于心态 | | | 不甘示弱才会赢
20. 关于投资 | | | 让每一分钱都带来效益
21. 关于忍耐 | | | 忍耐就是策略
22. 关于勇敢 | | | 幸运之神眷顾勇者
23. 关于成功 | | | 尾声只是开始
24. 关于交友 | | | 不要让小人拖你后腿
25. 关于责难 | | | 拒绝责难，拒绝推诿
26. 关于用人 | | | 善用每个人的智慧
27. 关于思考 | | | 永远做策略性思考
28. 关于财富 | | | 财富是种责任
29. 关于心灵 | | | 充实你的心灵
30. 关于伟大 | | | 谁都能成为大人物

## 1. 关于起点起点不决定终点

儿子，我不可能做你永远的船长，虽然你希望我能永远陪伴你，和你一起走过大风大浪。这听起来很好，但这是不可能的。上帝为我们每个人都创造了双脚，就是为了让我们的双脚走路，而不是依赖别人。

洛克菲勒作为美国最富有的家族，洛克菲勒把孩子从小留在身边，他希望孩子一开始就能站在一个事业的高起点上，从而无须艰难摸索便可迅速到达事业的高峰。

虽然美利坚合众国的建国信念是人人生而平等，但这种平等与经济和文化优势无关，它只是一种权利与法律意义上的平等。比方说，大家生活的这个世界是一座高山，如果你的父母生活在山顶上，那就注定了你也不会生活在山脚下；你的父母生活在山脚下时，那你的人生起点也不会是在山顶上。在多数情况下，父母的位置决定了孩子的人生起点。

但洛克菲勒强调，这并不说明一个人的起点就决定了他人的人生结果。在这个世界上，从来没有“穷富世袭”或者“成败世袭”之说，唯一的真理就是“我奋斗、我成功”。洛克菲勒坚信：我们的命运绝非完全由我们的出身决定，而是由我们的行动决定。

起点可能影响结果，但不会决定结果。能力、态度、性格、抱负、手段、经验和运气之类的因素，在人生和商业世界里扮演着极为重要的角色。

洛克菲勒的经典名言就是：儿子，我不可能做你永远的船长，虽然你希望我能永远陪伴你，和你一起走过大风大浪。这听起来很好，但这是不可能的。上帝为我们每个人都创造了双脚，就是为了让我们的双脚走路，而不是依赖别人。

面对未来的困惑，对独自出行那片陌生的领域，也许每个人都没有完全做好心理准备，但洛克菲勒告诉孩子们，即将投入的那个充满竞争与神奇的商业世界，是未来生活的出发地，就是从那里开始，每个人都将参加还未曾享用而又影响到未来的人生盛宴。至于摆放在你生命面前的刀叉如何使用，和命运天使奉上的每一道菜肴如何品味，那就完全是你自己的事了。洛克菲勒期望孩子能很快就做出自己的成绩，并胜他一筹。我们知道，洛克菲勒小时候家境十分贫寒，上中学时所用的书本是好心的邻居为他买的，他最初踏入社会时只是一个周薪只有 5 块钱的簿记员，正是经过不懈的奋斗，才建立了一个令人艳羡的石油王国。

这在他人眼里无异于一个传奇，但洛克菲勒自己知道，这是对他持之以恒、积极奋斗的回报，是命运之神对他辛勤付出的奖赏。

机会永远都是不平等的，但结果可能平等。在历史上，无论是在政界还是在商界，都有很多白手起家的事例，尤其在商界更多，他们都曾因贫穷而缺少机会，最终却都因奋斗而功成名就。同样，富家子弟拥有所有优势，却走向失败的事例也屡见不鲜。麻州的一项统计数字说，17 个有钱人的孩子在离开这个世界时，竟然没有 1 个还是富翁。

洛克菲勒经常给他的孩子们讲这样一个故事：

在很久以前，在费城的一个小酒吧里，一位客人谈起某位百万富翁，用崇敬的口气说：他是位白手起家的百万富翁。是啊，另一位比较精明的先生回答说：他继承了 2000 万，然后

他把这笔钱变成了 100 万。

这无疑是一个令人遗憾的故事。但在我们今天这个社会，这种状况却变得如此现实。富家子弟所处的其实是一种不进则退的窘境，这注定了他们中的很多人要受人同情和怜悯，甚至还会下地狱。

家族的财富与辉煌历史，并不能保证其子孙后代从此就会衣食无忧。早期的优势的确会有很大的帮助，但它不能保证结果一定会成功。关于这个对富家子弟而言带有悲哀性的问题，洛克菲勒曾多次地思考，他觉得，富家子弟在最初的起点上享有了优势，却缺少了去学习和发展生存所需技巧的机会。而出身贫寒的人为了解救自身，往往就会积极发挥自己的能力和能力，并珍惜和抓紧一切机会。

另外，富家子弟还缺乏要拯救自己的野心，因为他们生活在舒适的环境中，不需要野心。然而，可悲的是，一旦失去了野心，也就失去了主动去争取的能力，只得祈祷上帝的恩赐了。因此，在洛克菲勒的孩子们很小的时候，他就开始有意识地向他们灌输诸如节俭、个人奋斗等价值观念，而不让他们知道自己的父亲是个富人。因为他知道，要想给一个人带来伤害，最有效的办法就是给他钱，这样就可以使人腐化堕落、飞扬跋扈、不可一世，失去最美好的快乐。

洛克菲勒当然不能钱财来埋葬他心爱的孩子，用这种愚蠢的方式让他们成为不思进取、只知依赖父母的果实的无能者。

洛克菲勒相信，只有能够享受自己的劳动成果的人，才是一个真正快乐的人。那些像海绵一样，只取不予的人，只会失去快乐。每个人都渴望过上快乐、高贵的生活，但很少有人真正懂得这样高贵快乐的生活从何而来。高贵快乐的生活既不在于高贵的血统，也不在于高贵的生活方式，而决定于是否具有高贵的品格；自立精神，从那些处处施展魅力、赢得世人尊重的高贵的人身上，我们就可以知道自立精神才是真正高贵的品格。

子女们的一举一动，都会牵动洛克菲勒的心弦。但相比于这种牵挂，他对孩子们更加充满信心，他相信孩子优异的品格，这种品格比世界上任何财富都更有价值，它将帮助每个人铺设出一条美好的前程，并将帮助每个人拥有成功而又充实的人生。

洛克菲勒曾经告诫自己的儿子小约翰：你的人生才刚刚开始，但你已面临一场人生之战。你一定想成为这场战争的胜者，但你要知道，每个人都有追求胜利的意志，只有决心做好准备的人才会赢得胜利。我的儿子，享有特权而无力量的人是废物，受过教育而无影响的人是一堆一文不值的垃圾。找到自己的路，上帝就会帮你！

## 2. 关于运气靠策划

我不靠等待运气活着，但我靠策划运气发达。我相信好的策划会制造运气，或者能成功地左右运气。

洛克菲勒在普通人眼里，运气是与生俱来的，只要发现有人在工作上得到升迁，在商海或在某一领域中取得成功，他们就会随便地、甚至带些轻蔑地说：他的运气好，是好运帮了他！

还有些人，在屡次挫败之后，并没有去寻找失败的真正原因，而是感叹自己时运不济。他们永远不明白一个能让自己成功的伟大真理：每个人都可以做他自己命运的设计师。

对于这些人，洛克菲勒以自己的经历作了一次彻底的反驳：每个人都可以做自己命运的设计师，好运气是精心策划的结果。策划运气，需要有好的计划，好的计划需要好的设计。

老麦考密克是洛克菲勒的朋友，洛克菲勒策划决定命运的论调，就是从他那儿学来的。老麦考密克是位野心勃勃且具商业才能的实业巨子，他的那颗脑袋似乎总能制造运气，他将收割机变成了收割钞票的镰刀，用收割机解放了美国农民，同时也让自己成为了全美最富有者之一。法国人甚至盛赞他为对世界最有贡献的人。

老麦考密克先生说过一句深奥的话：运气是设计的残余物质。这句话听起来的确让人有些费解，它指的是运气是策划之后剩余的东西呢？还是指运气是策划和策略的结果呢？

洛克菲勒的理解是：这两种意义都包括。也就是说，运气是可以由我们创造得来的，我们的所有行为都不可能消除运气，运气是策划过程中必然会产生福音。

老麦考密克洞悉运气的真谛，打开了运气的大门。所以，麦考密克收割机能行销全球，成为日不落产品，洛克菲勒丝毫不感到奇怪。

然而，在这个世界上，像老麦考密克先生那样善于策划运气的人并不多，同样，不相信运气的人和不误解运气的人也比较少见。

我们不得不承认，人不能没有运气，就像人不能没有金钱一样。但是，想要有所作为的人也不能等待运气光顾。洛克菲勒的信条是：我不靠等待运气活着，但我靠策划运气发达。我相信好的策划会制造运气，或者能成功地左右运气。洛克菲勒在石油界实施的变竞争为合作的计划就恰好证明了这一点。

在给孩子们阐述好运气是精心策划的结果时，洛克菲勒也经常引用这一事例。

在变竞争为合作的计划开始前，炼油商们利欲熏心，各自为战，甚至引发了毁灭性的竞争。由此导致的油价下跌对消费者来说虽然是个福音，但对炼油商却是灾难。在那时，绝大多数的炼油商都在做着亏本生意，一个个都濒临破产。

我知道，只有驯服这个行业，让大家理性行事，我才能有利可图并将钱永远地赚下去，我把它视为一种责任。要做到这个很难，于是我制定了一个计划：一个将所有的炼油业务置于我麾下的计划。

亲爱的约翰，要在获取利益的战场上成为胜者，一定要勤于思考、做事小心，并能看到一切可能存在的危险和机遇，同时还要像下棋那样研究所有可能危及你霸主地位的战略。

通过彻底地研究形势并正确评估自己的力量，我决定将大本营克利夫兰作为我的第一战场，在那里有二十几家竞争对手，征服它们之后，再迅速行动，开辟第二战场，直至将那些对手全部征服、建立石油业的新秩序为止。

正如在选择攻击什么样的目标之前，首先要选择最奏效的火器一样，我想将石油业统一到我的麾下，需要一个彻底解决问题的手段，那就是钱，我要买下那些制造生产过剩的炼油厂，这需要大量的钱。但我手上的那点儿资金实在是差得很远，于是我决定组建股份公司，这样可以把行业外的资金拉进来。很快我们在俄亥俄注册成立了百万资产的标准石油公司，第二年资本就扩张了三倍半。现在的问题就是何时行动了。

有远见的商人应当善于从灾难中寻找机会。在洛克菲勒开始征服之旅前，石油业一片衰败混乱，一天比一天没有希望，在克利夫兰，有 90%的炼油商很快就要被激烈的竞争压垮了，除非卖掉厂子，否则只有灭亡。洛克菲勒想，这就是行动的最好时机了。

这样做似乎有点儿不太道德，但这与良知无关。商场如战场，洛克菲勒的目标就是创造对自己最有利的形势。出于战略意义，他将第一个目标定为克拉克·佩恩公司，这是家很有名望的公司，并且想吃掉他的明星炼油厂，它是洛克菲勒最强劲的对手。

洛克菲勒决定先下手为强。于是主动约见了奥利弗·佩恩先生，克拉克·佩恩公司最大的股东，也是他中学时代的老朋友，并告诉他，自己想要建立一个庞大、高绩效的石油公司，来保护无数家庭赖以生存的这个行业，从此结束石油业混乱、低迷的时代，当然，欢迎他入伙。

佩恩被洛克菲勒的计划打动了，最后他们以 4000 万元的价格出售了公司。

洛克菲勒知道 4000 万对于克拉克·佩恩公司来说太多了，但他还是接受了，因为吃掉克拉克·佩恩公司，洛克菲勒就取得了世界最大炼油商的地位，这样就可以迅速地把克利夫兰的炼油商捏合在一起。

这一招果然效果显著。在不到 2 个月的时间里，22 家竞争对手已经归于标准石油公司的麾下了，洛克菲勒最终成为了那场收购战的大赢家。且在此后 3 年时间里，他连续征服了费城、匹兹堡、巴尔的摩的炼油商，成为了全美炼油业的唯一主人。

今天看来，洛克菲勒真够幸运了，如果当时他也只像其他炼油厂主一样感叹自己时运不济，随波逐流，那也早已被征服掉了。但他策划出了自己的好运气。

什么事在这个世界上都会发生，除了不劳而获的事。洛克菲勒从来不屑于那些随波逐流、墨守成规的人。他们的大脑里充斥着错误的思想，只要能全身而退就开始沾沾自喜。

好运气是精心策划的结果。而策划运气，需要有好的计划，好的计划就是能够发挥作用的好的设计。洛克菲勒告诉我们，有两个基本的先决条件是在构思好的设计之前首先要考虑的：

第一个条件是知道自己的目标，譬如你要做什么，或者你要成为什么样的人；

第二个条件是知道自己拥有什么条件，譬如金钱、地位、人际关系、能力等等。

这两个基本条件的顺序也是可以改变的，可能你先有了一个目标，然后开始去寻找实现目标所需要的资源。也可能先有一些资源，然后才去寻找适于这些资源的目标。还可以把它们融合在一起，形成第三种、第四种方法，例如拥有某种目标和部分资源，为实现目标，必须选择性地创造一些资源，也可能拥有一些资源和某个目标，你必须根据这些资源，适当调整原来的目标。

你根据资源调整目标或根据目标调整资源之后，就有了可以据以构思设计的结构，剩下的东西就是用手段与时机去填充，和等待运气的来临了。

还是用洛克菲勒自己的话来结束我们的讨论吧！

我的儿子，你要记住：设计运气，就是设计人生。所以不要一味等待运气，要知道如何引导运气。试试看吧！

### 3. 关于工作天堂与地狱比邻

我的儿子，你视工作作为一种乐趣，人生就是天堂；如果你视工作作为一种义务，人生就是地狱。你也检视一下自己的工作态度，那会让我们都感觉愉快的。

洛克菲勒很多现代的年轻人，都不太喜欢自己的工作，他们都是享乐主义者。他们的梦想就是免费地得到一大笔钱（如中彩票），然后尽情玩乐，周游世界。

对于他们，洛克菲勒给孩子们提出的忠告同样有效：如果你视工作作为一种乐趣，人生就是天堂；如果你视工作作为一种义务，人生就是地狱。

洛克菲勒喜欢给孩子们讲述这么一则寓言：

在远古的欧洲，一个人在他死后，发现自己来到一个美妙而尽情享乐的地方。他刚踏进那里，就有个看起来像侍者模样的人走过来问他：先生，您有什么需要吗？在这里您可以拥有您想要的一切：所有的美味佳肴，所有可能的娱乐以及各式各样的消遣，还有不少妙龄美女，这些您都可以尽情享用。

这个人听了以后，感到很惊奇，但是非常高兴：这不正是我在人世间的梦想嘛！一整天他都在品尝所有的佳肴美食，同时尽享美色的滋味。然而，终于有一天，他对这一切感到厌烦了，于是他找到侍者说：一切都变得索然无味，我想做一些事情。你可以给我一份工作吗？

他没想到，侍者的回答却是摇头：很抱歉，先生，我们这里唯一不能为您提供的就是工作。这个人沮丧极了，他愤怒地说：这真是太糟糕了！那我还不如到地狱去好了！

您以为您现在是在什么地方呢？那位侍者温和地说。

这则幽默的寓言似乎告诉我们：失去工作就等于失去快乐。但不幸的是，很多人却要在失去工作之后，才能体会到这一点。

洛克菲勒曾自豪地对孩子们说：我从未尝过失业的滋味，这并不是我运气好，原因是我能从工作中找到无限的快乐，而从不把工作视为毫无乐趣的苦役。在我看来，工作除了可以维持生活外，它更是一项特权。工作是所有生意的基础，所有繁荣的来源，甚至只有在工作中，才能塑造天才。工作能让年轻人变得奋发有为，比他的父母做出更多的成就，不管他们多么富有。工作以最卑微的储蓄表示出来，这奠定了幸福的基础。工作还像是食盐，可以增添生命的味道。但人们必须先热爱它，工作才能给予人们最大的恩惠、获得最丰厚的奖赏。

刚踏入商界时，洛克菲勒经常听人说：一个人要爬到高峰需要做出很多牺牲。然而，岁月流逝，他才开始了解到很多正爬向高峰的人，事实上，他们并不是在做出牺牲。他们努力工作是因为他们爱着那份工作。任何行业中往上爬的人都是衷心喜爱着所从事的工作，能完全投入正在做的事情，自然也就成功了。

热爱工作其实是一种信念。怀着这样的信念，我们可以把绝望的大山凿成一块希望的磐石。正如一位伟大的画家说的：痛苦终将过去，但是美丽永存。

然而有些人显然没有认识到这一点，他们不缺少野心，却对工作过分挑剔，期望找到完美的工作。事实是，雇主需要准时上班、诚实且努力的雇员，他们只将加薪与升迁的机会留给那些格外努力、格外忠心、格外热心、花更多的时间做事的员工，因为他在做生意，而不是在做慈善事业，他需要的是对他的生意更有价值的人。

一个人的野心无论有多大，他都必须要先起步，才能有机会到达高峰。一旦起步，继续前进就不太困难了。工作越是困难或繁琐，越要立刻动手去做。如果拖的时间越久，就会变得难以完成，这有点儿像打枪，你瞄的时间越长，射击的机会就越渺茫。

洛克菲勒永远也忘不了自己做簿记员的经历，这是他的第一份工作，那时每天天刚有一点儿亮光，他就得去上班，而办公室里只点着昏暗的鲸油灯，但他从未觉得枯燥乏味，反而对这份工作很着迷和喜悦，甚至对办公室里的一切繁文缛节都充满热心。这些做法赢得了雇主不断地为他加薪。

洛克菲勒提醒儿子记住：收入只是工作的副产品，不要只是追求收入。做好自己该做的事，

理想的薪金自然会来。更为重要的是，我们劳苦工作的最高报酬，不在于我们获得多少薪金，而在于我们会因此成为什么。那些头脑灵活的人拼命工作不是只为了赚钱，他们工作热情得以持续，是因为他们知道自己在从事一项迷人的事业。

洛克菲勒承认自己确实是一个野心家，从小就表现出这种意向；他想成为一个巨富。

洛克菲勒非常感谢他曾经受雇的休伊特·塔特尔公司。在那里，他锻炼了自己的能力，而且得以一试身手。休伊特·塔特尔公司曾经代理各种商品销售，拥有一座铁矿，还经营着给美国经济带来革命性变化的铁路与电报，这两项也是它赖以生存的技术。它把洛克菲勒带进了广阔绚烂的商业世界，使他学会了尊重数字与事实，并看到了运输业的威力，那里还培养了他作为商人应具备的能力与素养。所有的这些都在洛克菲勒以后的经商中发挥了极大效能。可以说，没有在休伊特·塔特尔公司的历练，洛克菲勒或许要在事业上走很多弯路。

直到现在，每当洛克菲勒想起休伊特·塔特尔公司，以及当年的休伊特和塔特尔两位先生时，他的内心仍会涌起一股感恩之情，那段生涯是他一生奋斗的开端，为他以后的奋斗史打下了坚实的基础，洛克菲勒永远对那三年半的经历感激不尽。

所以，洛克菲勒从未抱怨过雇主，从来没有像某些人那样抱怨：我们是他们雇来的奴隶，被压在下面，他们却高高在上，在他们豪华的别墅里尽情享受；他们的保险柜里装满了黄金，他们的每一分钱，都是从我们这些工人身上压榨来的。

洛克菲勒提醒每个年轻人仔细想想：是谁给了你就业的机会？是谁给了你建设家庭的可能？是谁让你得到了发展自己的可能？既然你已经意识到了别人在压榨你，那你为什么不一走了之，结束这种压榨呢？

工作其实是一种态度，它决定了我们快乐与否。同样都是在雕塑石像的石匠，如果你问他们：你在这里做什么？他们中的一个人可能会苦恼地说：你看到了，我正在凿石头，凿完这个我就可以回家了。这种人视工作为惩罚，在他嘴里最常吐出的一个字就是累。

另一个人会说：你看到了，我正在做雕像。这是一份很辛苦的工作，但是酬劳很高。毕竟我有太太和四个孩子，他们需要温饱。这种人永远视工作为负担，在他嘴里经常吐出的一句话就是养家糊口。

第三个人可能会放下锤子，骄傲地指着石雕说：你看到了，我正在做一件艺术品。这种人永远以工作为荣，以工作为乐，在他嘴里最常吐出的一句话是：这个工作很有意义。

天堂还是地狱，这都是由自己的态度决定的。如果你赋予工作以意义，那么不论工作大小贵贱，你都会感到快乐。自我设定的成绩不论高低，都会使人对工作产生乐趣。如果你不喜欢做的话，任何简单的事都会变得困难、无趣，在这种工作态度下，即使你不卖力气，你也会感到精疲力竭，反之就大不相同，事情就是这样。

## 4. 关于行动现在就去

儿子，人生就是一场伟大的战役，为了胜利，你需要行动，再行动，永远行动！这样，你的安全就能得到保障。

洛克菲勒年轻人都有伟大的梦想，但缺乏实际的行动。洛克菲勒告诉他的孩子们：如果你不采取行动，世界上最实用、最美丽、最可行的哲学也无法行得通。成功没有秘诀，要在人生中取得正面结果，有过人的聪明智慧、特别的才艺当然好，没有也无可厚非，只要肯积极行动，你就会越来越接近成功。

洛克菲勒一直都是一个最喜欢学习的人，聪明人说的话总能让他印象深刻。他记得有人说过这么一句话：教育涵盖了许多方面，但是它本身不教你任何一面。洛克菲勒因此总结出一条真理：要是你不采取行动，最实用、最可行的哲学也无法行得通。

洛克菲勒从来不相信心想事成。好主意一毛钱能买一打，最初的想法只是一连串行动的起步，接下来需要第二阶段的准备、计划和第三阶段的行动。即使是再好的构想也会有缺陷，但如果很普通的计划，能够确实执行并且继续发展，则会比半途而废的所谓好计划要好得多。在我们这个世界上从来不缺少有想法有主意的人，但懂得成功地将一个好主意付诸实践的人却很少。

人们用来判断你的能力的真正基础，不是你脑子里装了多少东西，而是你的行动。人们都信任脚踏实地的人，他们会想：这个人敢说敢做！一定知道怎么做最好。

洛克菲勒告诉孩子，他还没听过有人因为没有打扰别人、没有采取行动或要等别人下令才做事而受到赞扬的。那些在工商界、政府、军队中的领袖，都是很能干又肯干的人，是百分之百主动的人。那些站在场外袖手旁观的人永远当不成领导人物。

所以洛克菲勒说，成功没有秘诀，有过人的才智、特别的才艺当然有利于成功，但这些都不是最重要的，只有行动才是最现实的，只有积极行动，才会越来越接近成功。

遗憾的是，很多人并没有重视这一点。看看那些庸庸碌碌的普通人，你就会发现，他们活得很被动，说的比做的多，甚至只说不做。但他们几乎都极其会为自己找借口，他们找到各种借口来拖延，直到最后可以证明这件事没有能力去做或已经来不及做了为止。

与这些人相比，洛克菲勒似乎显得更为聪明、狡猾。当今的世界首富比尔·盖茨先生就非常崇拜洛克菲勒，说他是主动做事、自动自发的行动者。

这样的吹捧，如果洛克菲勒还在世的话，一定是乐意接受的。确实，积极行动是洛克菲勒的另一个标识，他从不纸上谈兵。因为他知道，没有行动就没有结果，世界上任何一件东西都是由一个个想法付诸行动所得来的。

人只要活着，就必须行动。很多人都认为，没有智慧基础的知识是无用的，但比这更令人沮丧的是，空有知识和智慧，却不付诸行动，那么一切仍属空谈。行动与充分准备可视为物体的两面。凡事都要适可而止。如果做太多的准备却迟迟不肯行动，结果只能是浪费时间。

这并不是否认计划的重要性，计划始终是获得好结果的第一步，但计划永远替代不了行动。就如同打高尔夫球，如果没有打过第一洞，便无法到达第二洞。行动决定一切。没有行动，什么都不会发生。我们无论多么有能耐，也买不到万无一失的保险，但我们可以下定决心去实行我们的计划，这是我们唯一可以做的。

缺乏行动的人，还有一个坏习惯：他们拒绝改变，喜欢维持现状。洛克菲勒认为这种习惯是深具欺骗性和自我毁灭效果的，因为一切都处在不停的变化之中，正如人会生死一样。但往往因内心的恐惧；对未知的恐惧，很多人拒绝改变，哪怕现状是多么地不如意，他都不愿向前跨出一步。看看那些本来可以事业有成，而今却一事无成的人，你就会觉得不得不同情他们。

每个人在作重大决定之时，心中难免会有些担心、恐惧，进而犹豫不决。但真正懂得行动艺

术的人，可以用坚强的毅力克服它，会告诉自己每个人都有失败的时候，会告诉自己不论事前做了多少准备、思考多久，真正着手做的时候，都难免会犯错误。然而，被动的人，并不把失败视为学习和成长的机会，却总在告诫自己：或许我真的不行了，以致失去了积极参与未来的行动。

这些缺乏行动的人大都比较天真，他们天真地以为，别人会为他们的事业操劳，于是坐等事情自然发生。事实上，除了自己以外，别人对他们不会感兴趣。无论在什么情况下，人们只对自己的事情感兴趣。比如在一桩生意上，自己获利的比重越高，就要越主动积极地采取行动，因为生意的成败与别人关系甚微，他们不会在乎。

这时，我们最好抢先推一把，如果我们怠惰、退缩，等别人采取主动来推动事情的话，结果必定不会如我们所愿。

一个人必须靠自己，才不会让自己失望，而且还能增加自己控制命运的机会。聪明人从来都是自己促使事情发生的。

人生中最易令人产生挫败感的，莫过于想做的事情很多，结果因为没有足够的时间或者仅仅是想到做事的繁杂步骤，就被做不到的情绪所震慑，以致一事无成。

必须承认，时间有限，任何人都无法做完所有的事情。聪明人都知道，并非所有的行动都一定会产生好的结果，只有明智的行动才能带来有意义的结果，因此聪明人只会挑选做了以后会获得正面效果的工作，以及与完成最大目标有关的工作，所以聪明人总能积极有效地做出最有价值的贡献，而且能得到很多好处。

吃掉大象需要一口一口地吃，做事也是一样。别想着完成所有的事情，这样只会让机会溜掉。洛克菲勒坚信的座右铭是：对紧急事件要特别对待。

很多人想等到所有的条件都十全十美，也就是时机对了以后才行动，结果是他们把自己变成了一个被动者。机会是随时都存在的，但是不要奢望去找到一个十全十美的。那些平庸一生的被动者，他们做每一件事情都要等到情况是百分之百的对自己有利，在万无一失以后才去做。这其实是傻瓜的做法。我们必须向生命妥协，相信手上的正是目前需要的机会，才能使自己不至于陷入行动前永远痴痴等待的泥沼。

不论是自动自发者还是被动的人，都是习惯使然。习惯有如绳索，我们每天为它缠上一股新绳索，最后它会粗大得无法拉断。习惯的绳索可以将我们带到高峰，也可以将我们引到低谷，这要看是好习惯还是坏习惯了。坏习惯能摆布我们，左右成败，它很容易养成，但却很难伺候。好习惯很难养成，但很容易维持下去。

要有现在就做的习惯，最重要的是要有积极主动的精神，戒除精神散漫的习惯，要决心做个主动的人，要勇于做事，不要等到万事俱备以后才去做，永远没有绝对完美的事。培养行动的习惯，不需要特殊的聪明智慧或专门的技巧，只需要努力耕耘，让好习惯在生活中开花结果即可。

## 5. 关于竞争要有竞争的决心

小约翰，每场至关重要的竞争都可以是决定你命运的大战，j 后退就是投降，后退就将沦为奴隶！j 而在这个世界上，竞争一刻都不会停止，我们也没有休息的时候。我们所能做的，就是带上钢铁般的决心，迎接纷至沓来的各种竞争，而且要情绪高昂并乐在其中，否则，就不会产生好的结果。

j j j 洛克菲勒竞争，是我们生活在这个世界上的每个人都无法回避的现实。有竞争，就会有成功，也会有失败。对于竞争，洛克菲勒认为：即使输了，唯一该做的就是光明磊落地去输。在这个世界上，竞争一刻都不会停止，我们也没有休息的时候。我们所能做的，就是带上钢铁般的决心，迎接纷至沓来的各种竞争，而且要情绪高昂并乐在其中。

在洛克菲勒的对手中，有一位他惺惺相惜的朋友j j j 本森。在本森先生去世了的那个夜晚，洛克菲勒很难过，他把自己的子女叫到面前，向孩子们讲述自己与本森的故事，也趁此机会向他们介绍了商业竞争的残酷性与必要性。

本森先生是洛克菲勒的劲敌，但也是不多的几个受他尊重的对手之一，他有着卓尔不群的才干、顽强的意志和优雅的风度，这些给洛克菲勒留下了深刻的印象。

洛克菲勒永远记得在他们结盟之后，本森跟他说的话：j 洛克菲勒先生，您是一个毫不手软而又完美的掠夺者，输给那些坏蛋，会让我非常难过，因为那就像遭遇了抢劫，但与您这种循规蹈矩的人交手，不管输赢，我都会感到快乐。j

连洛克菲勒都分不清本森先生这到底是在赞美他还是恭维他，他想，如果本森先生能把j 掠夺者j 换成j 征服者j，那么他会乐意接受的。

那些在大敌当前依然英勇奋战的勇士始终是让洛克菲勒敬佩的，就像本森先生。在本森先生与他为敌前，洛克菲勒刚刚击败了全美最大的铁路公司j j j 宾州铁路公司，并成功征服了全美第四家也是最后一家大型铁路公司j j j 巴尔的摩j 俄亥俄铁路公司。就这样，连同他最忠实的盟友j j j 伊利铁路公司和纽约中央铁路公司，全美四大铁路公司全都成为了洛克菲勒手中驯服的工具。

这时候，标准石油公司的输油管道也一点点地延伸到油田，洛克菲勒开始获得了连接油井和铁路干线所有主要输油管线的绝对控制权。

那时，洛克菲勒的势力已经延伸到采油、炼油、运输、市场等石油行业的各个角落，可以说他手中握有采油商、炼油商的生杀大权，洛克菲勒可以让他们腰缠万贯，也可以让他们身无分文。但还是有人无视他的权威，例如本森先生。

本森先生也是个雄心勃勃的商人，他想要铺设一条从布拉德福德油田到威廉斯波特的输油管道，去拯救那些唯恐被洛克菲勒击垮的石油生产商们，因为他们急欲摆脱他的束缚而独立，这让本森先生觉得有机可乘。当然，支配着他勇闯洛克菲勒的领地的最主要的念头，还是想从中大捞一把。

这条连接宾州东北部与西部的输油管线，开始以惊人的速度向前铺进。这理所当然引起了洛克菲勒的关注。因为任何竞争都不可能是一场轻松的游戏，而是需要活力十足、密切注意，且不断做出决定，否则，稍不留神就会输掉，这也是洛克菲勒一直给孩子传授的忠告。

洛克菲勒想立即行动，来阻止本森先生试图制造的麻烦。一开始他用了一套不太高明的手法与本森先生较量：高价买下了一块狭长土地，这块地沿宾州州界由北向南延伸，企图阻止本森先生前进的步伐，但本森采取绕行的办法，化解了洛克菲勒的阻击，结果洛克菲勒成了无所作为的地主，却让那里的农民一夜暴富。

接着洛克菲勒联合盟友，要求铁路公司绝不能让任何输油管道跨越他们的铁路，但本森先生如法炮制，再次成功突围。最后洛克菲勒只能借助政府的力量来阻击，但仍没有成功，他只能眼睁睁地看着本森成为英雄。

洛克菲勒知道，他遇到了劲敌，但洛克菲勒竞争的决心绝不会动摇，因为那条长达 110 英里

的管道是他最大的威胁，如果任由原油在那里毫无阻碍地流淌，流到纽约，那么本森先生就将取代洛克菲勒成为纽约炼油业的新主人，同时也将使他失去对布拉德福德油田的控制。这是洛克菲勒坚决不允许的。

但洛克菲勒并不想赶尽杀绝，他真正的目的是想用不太高的价格，就能得到他想要的东西；不能让本森他们毁了他对石油业的控制权，破坏他费尽心机才建立起来的市场秩序，这是洛克菲勒的生命。所以，当那条巨蛇即将开始涌动的时候，他就向本森先生提议，想买他们的股票。但与洛克菲勒预想的一样，他们拒绝了。

这次把洛克菲勒和他的合作者激怒了。主管公司管道运输业务的奥戴先生主张用武力毁掉它，以惩罚那些不知好歹的家伙。洛克菲勒极端反对这种邪恶而又下流的想法，只有无能的人才会计干这类令人不齿的勾当，他告诉奥戴先生：丢掉你这个愚蠢的想法！我从来没有想到会输，但是即使输了，唯一该做的就是光明磊落地去输。

如果能在背后搞鬼而没有被人抓到，那么他一定会获得竞争优势。但是，危险的是邪恶和不道德的行为会让人丧失尊严，甚至可能坐牢。而且这种行为都无法持久，不能成为可靠的企业策略，它所能做的只是破坏大局，使未来变得愈发困难，甚至不可能再有办法。所以我们一定要讲究规矩，因为规矩可以创造关系，关系会带来长久的业务，好的交易会创造更多的交易，否则，就将提前结束好运。

就洛克菲勒的本性而言，他不欢迎竞争，他喜欢胜利，喜欢摧毁竞争者。但他不需要不光明的胜利，而是要赢得美满、彻底而体面的成功。

就在本森先生洋洋得意、将要享受成功的快乐的时候，洛克菲勒开始进攻了，他发动了一系列令对方难以招架的攻势，给储油罐生产商送去了大批订单，要求这些商人保证生产、按时交货，使得他们无暇顾及及其他客户，包括本森先生。

没有储油罐，采油商只能将开采出的原油倾泻到荒野上，那么本森先生所接受的只能是大声的抱怨，而不是待运的石油了。同时，标准石油还大幅降低管道运输价格，将大批原本靠本森先生运送原油的炼油商吸引过来，成为了他们的客户，在此前洛克菲勒还迅速收购了纽约的几家炼油厂，这样它们就不会成为本森一伙的客户。

一个优秀的指挥官，对与他无关的碉堡不会感兴趣，而是全力摧毁那个足以攻陷全城的碉堡。在这场战争中，洛克菲勒成为胜利者是因为他的每一轮攻击都打在致使本森先生无油可运之处。那条被称为全美最长的输油管道建成还未足一年，本森先生就投降了，他要求与洛克菲勒先生讲和。这虽然不是本森的本意，但他很清楚，如果再与标准石油对抗下去，只能落得更惨的结局。

洛克菲勒向他的子女强调：要想在竞争中获胜就必须要保持警觉，如果你看到对手不断地削弱你，那就说明竞争已经开始了。这时你需要了解自己拥有什么，要知道友善、温情可能会害了你，而后就是动用所有的资源和技巧，去赢得胜利了。

当然，我们知道，要想在竞争中获胜，勇气只是赢得胜利的一方面，还要有实力。拐杖不能取代强健有力的双脚，我们要靠自己的双脚站起来，如果你的脚不够强壮，不能支持你，你不是放弃和认输，就是努力去磨练、强化、发展双脚，让它们发挥力量。

## 6. 关于冒险为前途抵押

儿子，人生的过程就在于不断抵押，为前途我们可以抵押青春，为幸福我们可以抵押生命。你要知道自己正朝着赢得一场伟大人生的位置前进，一直以来这都是你的目标。你需要勇敢，不要畏惧冒险。

i j i 洛克菲勒洛克菲勒的儿子小约翰曾向洛克菲勒借钱去投资股市，为此小约翰内心总感觉有些不安。因为他用的是向父亲借来的钱，他想赢，却又怕在那个冒险的世界里输掉，而输掉的钱是借来的，还得支付利息。

对于投资与冒险，是每一个投资经营者都需要面对的一个问题，为了让自己的孩子能够从容应对这些管理问题，洛克菲勒可以说是倾囊相授。

为了让孩子建立起投资的勇气，洛克菲勒经常拿自己的经历作例子：

在我创业之初，乃至较有成就之后，我也一直都有这种输不起的感受，以致每次借款前，我都会在谨慎与冒险之间徘徊不定，苦苦思索，甚至每天一躺在床上就开始算计如何偿还欠款。很多人都认为，冒险的人经常失败。但白痴又何尝不是呢？每次在我恐惧失败过后，我都能很快打起精神，去再次借钱。因为为了进步我没有其他道路可寻，我必须去银行贷款。

儿子，如果你总是因为恐惧而徘徊不前，那么你失掉的就很可能是巧妙化解棘手问题的大好良机。借钱并不会让你破产，它不是件坏事，只要你不把它当成救生圈，只在危机的时候使用，而是把它看成是一种得力的工具，那么它就可以为你创造机会。否则，你就会陷入恐惧失败的泥潭，束缚住你本可大展鸿图的双臂，从而终无大成。

我所认识的富翁中，大多是因借钱而发展起来的，很少有人是只靠自己一点一滴、日积月累挣钱发达的，这其中的道理并不难懂，因为一块钱的买卖永远比不上一百块钱的买卖赚得多。不论是在商战上还是人生中，优秀的人在竞技中想的永远是要成为胜利者我应该做什么，而不是输了我会怎样。

借钱的目的是为了创造好运。要是抵押一块土地就能借得足够的现金，从而独占一块更大的地方，那么洛克菲勒会毫不犹豫地抓住这个机会。

在克利夫兰时，洛克菲勒曾多次欠下巨债，甚至不惜把他的企业抵押给银行，结果最后总是他扩张了自己的实力。由于不断的扩张，洛克菲勒夺得了克利夫兰炼油界头把交椅的地位。如果你害怕失败，不敢逼近底线，你就输了。洛克菲勒曾亲口告诉他的孩子：j 当我从银行贷款时，我抵押出去的不只是我的企业，还有诚实。我将合同、契约视为神圣的东西，并严格遵守合同，从不拖欠债务。我对投资人、银行家、客户，包括竞争对手，从来都是以诚相待，在同他们讨论问题时我都坚持讲真话，从不捏造或含糊其辞，我坚信谎言在阳光下自会显形。j 洛克菲勒的诚实让他得到了巨大的回报。在他没有走出克利夫兰前，那些熟知他诚实品行的银行家们，曾多次在危难之中把洛克菲勒拯救出来。

记得有一天，洛克菲勒的一个炼油厂突然失火，损失惨重。但保险公司迟迟不能赔付保险金，而洛克菲勒又急需一笔钱重建瓦砾中的企业，于是向银行追加贷款。

那天到银行贷款的情景让洛克菲勒激动不已。在当时那些缺乏远见的银行家看来，炼油业已经属于高风险行业，向这个行业投资无异于赌博，而且洛克菲勒的炼油厂刚刚被毁于一炬，所以有些银行家对洛克菲勒的请求犹豫不决，不肯立即放贷。

就在这时，他们中的一个名叫斯蒂尔曼的善良先生，让一名职员提来他自己的保险箱，向着

其他几位董事大手一挥说：「听我说，先生们，洛克菲勒先生和他的合伙人都是非常优秀的年轻人。如果他们想借更多的钱，我恳请诸位要毫不犹豫地借给他们。如果你们希望更保险一些，这里就有，想拿多少就拿多少。」

无疑，洛克菲勒用诚实征服了银行家。

当洛克菲勒成为石油大王以后，已无须再求助于任何一家银行，洛克菲勒就是自己的银行，但他从来都没有停止过感激那些曾对他鼎力相助过的银行家们。

其实，每一个人都应该认识到：诚实是一种方法，一种策略。因为洛克菲勒的诚实，他赢得了银行家乃至更多人的信任，它帮助洛克菲勒度过一道道难关，踏上了成功之路。

对于每一个想从事商业运营的人，我希望大家能明白这样一个道理：

你的未来可能是管理企业，你需要知道，经营企业的目的是要赚钱。扩大企业能够赚钱，但是把企业拿出来抵押也是管理和运用金钱的重要事项。如果你只注重一种功能，而忽视另一种功能，就会招致失败；在最糟糕的情形下，可能会造成财务崩溃，在较好的情形下，也许会错失很多机会。

管理和运用金钱跟决心赚钱不同，需要有不同的信念。要管理和运用金钱，你必须乐于亲自动手、亲自管理数字，不能只是空谈管理和策略。上帝表现在细节之中。如果你忽视了这些细节，或是超脱细节，把这种「杂事」授权给别人去做，就等于忽视了你事业经营中一半的重要责任。细节永远不应该妨碍热情，成功的做法是你要记住两点：一个是战术，另一个是战略。

这也是洛克菲勒给他的孩子们的谆谆教诲。

## 7. 关于失败最可怕的是精神破产

儿子，你要是精神破产了，你就会输掉一切。你需要知道，人的事业就如同浪潮，如果你踩到浪头，功名就随之而来；而一旦错失，则终其一生都将受困于浅滩与悲哀。

「」洛克菲勒人人都厌恶失败，然而，一旦避免失败变成了你做事的动机，你就走上了怠惰无力之路。这非常可怕，甚至是种灾难。因为这预示着你可能要丧失原本可能有的机会。有一段时间，洛克菲勒的继承者「」小约翰「」洛克菲勒的情绪十分低落，他还在为那笔赔进了100万的投资感到耻辱和羞愧，乃至终日闷闷不乐。

为了安慰受伤的儿子，洛克菲勒写了一页纸给自己的孩子：

儿子，快乐起来吧！你要知道，这个世界上没有一个人可能拥有诸事顺利的人生，却要时刻与失败比邻而居。也许正因为这个世界上有太多太多无奈的失败，追求卓越才变得魅力十足，让人竞相追逐，甚至不惜以生命为代价。即便如此，失败总是要来。一次失败并不会在你的脑门上贴上无能者的标签。

我的命运也依然如是。只是与有些人不同，我把失败当作一杯烈酒，咽下去的是苦涩，吐出