

《洛克菲勒自传》

图书基本信息

书名：《洛克菲勒自传》

13位ISBN编号：9787535461469

10位ISBN编号：7535461468

出版时间：2012-12

出版社：长江文艺出版社

作者：约翰·D·洛克菲勒

页数：228

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介以及在线试读，请支持正版图书。

更多资源请访问：www.tushu000.com

《洛克菲勒自传》

前言

或许到了人生的某个阶段，每个人都愿意回首往事，重拾记忆中的某些片断。正是这些大大小小的往事构成了辛勤工作、快乐幸福的人生百味。我发现自己正在变成这样一个絮絮叨叨的老人，在本书中，我很想与你们分享我积极向上的一生中出现过的人、发生过的事。从某种程度上看，我所交往的人大多是这个国家最优秀的一些人，尤其是商业界的商人，正是他们构筑了美国的商业王国，并将美国商品远销全球。下面我所记录的这些往事对我而言都意义重大，因此，直到现在，他们仍然深深地烙在我的脑海中，经常勾起我的回忆。到底在多大程度上对公众保持隐私，或者在多大程度上让自己免受攻讦，这一直是一个很有争议的问题。一个人如果过多地公开暴露自己的一些经历，很容易让人产生自大之嫌疑；但是如果一个人总是保持缄默，有时可能更容易受到别人的误解，因为人们会认为你一定是做错了什么事情，而这种缄默便是你无法辩驳的证明。我并不习惯把个人生活公之于众，但既然我的家人和朋友认为我有必要将一些有争议的事情做些说明，留下记录，我想我应该听从他们的建议，用这种非正式的方式重拾生命中的一些趣事和珍贵记忆。写这个回忆性的文字还有另外一个原因：如果在公众中广为流传的事情只%的内容是真实可靠的，那么我的那些忠诚而又能干的朋友，一定会觉得蒙受了冤屈，他们中的许多人已经与世长辞。本来我自己已经决定保持沉默，相信我离开这个世界之后，事实会逐渐浮出水面，历史将做出公正的裁决。既然我还活着，还能够证明一些事情，似乎应该站出来，帮助人们从新的视角来看待一些颇具争议的事情。我相信，人们并没有充分地了解这些事情。所有这些都事关逝者的声誉及生者的生活，因此，唯一合理的做法就是在公众做出评判之前，为他们提供第一手的资料。着手写这些回忆的文字之前，我并没有想到要把它出版成书，甚至没有把它当成一部非正式的自传，所以没有认真地考虑如何安排前后顺序以及保证故事的完整性等相关问题。一聊起多年来朝夕相处、亲密无间的合作伙伴和同事，以及我们的深厚友谊，我感到无比的快乐和满足。同时我也意识到，虽然这些记忆是我一生中的快事与珍贵的财富，但长篇大论肯定会让读者厌烦，因此，在回忆录中，我只提到了在构筑商业王国中，表现积极活跃的一小部分合作伙伴，正是他们造就了我商业上的成功。

《洛克菲勒自传》

内容概要

约翰·D.洛克菲勒，是美国历史上最富有的饱受争议的商人，与依靠机遇成功的美国富豪相比，他更多是凭借自己精明而富有远见的魄力和手段，一步步建立起他庞大的石油帝国。《洛克菲勒自传--20\30\40时的活法(插图本)》是约翰·D.洛克菲勒的一部自传。该书将带你：悟基业长青的家族秘笈，寻活出自我的人生王道。

《卡内基自传——一个穷小子的发迹史(插图本)》由长江文艺出版社出版发行。

《洛克菲勒自传》

作者简介

约翰·D·洛克菲勒（1839-1937），是美国历史上最富有的饱受争议的商人，与依靠机遇成功的美国富豪相比，他更多是凭借自己精明而富有远见的魄力和手段，一步步建立起他庞大的石油帝国。他既是唯利是图的企业家，也是慷慨大度的慈善家；既是托拉斯企业的创建者，也是现代慈善业的组织者。尤其是，他留给子女的精神财富的价值更是无可估量，为世人留下了基业长青的家族秘笈。

书籍目录

第一章 旧老朋友

阿基博尔德先生
争论与资金
成功的喜悦
友谊的价值
景观路设计的乐趣

第二章 获取财富是一种艺术

家庭教育
开始工作
第一笔贷款
恪守商业原则
10%的利率
反应迅速的借款人

第三章 标准石油公司

无惧流言飞语
现代企业
新的机遇：这是个最好的时代
美国商人

第四章 石油行业的经验

涉足石油业
海外市场
标准石油公司的创建
安全保障方案
正常的发展
资金的管理
性格决定一切
收购巴克斯
回扣的问题
管道运输与铁路运输

第五章 其他的商业经历和商业原则

其他行业的投资
挽救病入膏肓的企业
投资矿场
造船

聘请竞争对手
从未出过海的船务经理
遵从商业法则
大萧条的经历

第六章 赠予的艺术

赠予的精神内涵
富人的局限
慈善事业
无私奉献是成功之路
服务社会的慷慨
科学研究
助人的重要原则

一些基本原则

第七章 赠予的快乐

慈善的方式

罗马天主教的慈善事业

我们的援助原则

慈善机构效益最大化

高等教育的资助申请

威廉·R·哈珀博士

有条件赠予的原因

慈善托拉斯

附录：洛克菲勒的成功法则——洛克菲勒教子信札

一 终点才见输赢

人生的起步

运气靠创造

善始不代表善终

一念天堂，一念地狱

尾声只是开始

二 信仰的力量

相信自己能行，你就能行

用积极的心态面对失败

只有自己才最忠实自己

三 人要有点野心

规划自己的人生

人生最伟大的目标是行动

从最底层做起

不断地追求卓越

学会装傻

四 成功，属于敢于冒险的人

化侮辱为动力

迅速果断的判断力

不要把所有的鸡蛋放在

一个篮子里

创造力是商人的灵魂

五 没有任何借口

没有任何借口

行动起来

敢于承担

只解决问题，不责难他人

六 团队管理策略

维护公司的团结和谐

审慎决策

和谐的公司环境

与人合作是一种捷径

七 员工最重要

领导者的才能

用人的哲学6

赢得人心的技巧

知人善任：建立事业金

字塔

八 为什么要赚钱

管好你的钱包

直面金钱

善待自己

给予的艺术

财富是勤奋的副产品

财富愈大责任愈大

九 达到目的是唯一的目标

学会忍耐和克制

商业中的诚信

慎重地对待合伙经营的诱惑

资金与信誉

交易的真谛是交换价值

十 人生唯一的目的：修炼自己

勤奋能修炼人的品质

终生学习读书

演讲的艺术

友谊是一生的财富

婚姻是最重要的投资

天赐特权：为人父母

附录二：约翰·D·洛克菲勒年表

章节摘录

阿基博尔德先生 这本书只是一些零散、非正式的回忆记录，所以请容许我絮叨这么多的小事情。回顾我的一生，脑海中留下的最清晰的画面便是和老同事共事的场景。在这里谈起这些朋友，而不是别的朋友，并不意味着其他人对我不重要，我只是想在后面的章节中，再谈谈我早期的那些朋友。我们可能会忘记和一个老朋友初次见面时的情景，或是对一个老朋友的第一印象，但我永远不会忘记我第一次见标准石油公司现任副总裁约翰·D·阿基博尔德先生(John·D·Archbold)时的情形。那是35或40年前，当时我正周游全国考察，与生产商、炼油商、代理商交流，了解石油市场的行情，寻求商机。一天油田附近有个聚会。当我到达旅馆时，里面已经挤满了石油行业的商人，我看到签名本上写着一个大大的名字：约翰·D·阿基博尔德，每桶4美元。这是一个富有朝气、个性十足的家伙，他在不失时机地宣传着自己，在签名本的签名后面特意加上了一句广告语——“每桶4美元”，估计看到这句话，没有人会怀疑他对石油业的坚定信念了。每桶4美元的口号太引人注目了，因为当时原油的价格远远低于此，这个高价的口号果然一炮打响——因为这个价格简直令人难以置信。虽然阿基博尔德先生最终不得不承认，原油价格根本达不到“每桶4美元”，即便如此，他始终保持着热情、信念和无与伦比的影响力。他天性幽默。法庭是一个严肃的场合，有一次，他出庭作证时，对方律师问他：“阿基博尔德先生，你是这个公司的董事吗？”“是的。”“你在这个公司担任什么职务？”他立刻回答道：“争取更多分红。”这个回答将那位学识渊博的律师转移到了另一个话题上。我一直惊叹于他卓越的工作能力。现在，我不常常见得到他，他总是日理万机，手头有处理不完的事情，而我则远离喧嚣的商界，每天打打高尔夫球、种种树，过着像农夫一样的田园生活，即使是这样，我仍然觉得时间不够用。说起阿基博尔德先生，我必须再次提一下，在标准石油公司工作期间，他们给予了我很多信任，让我愧不敢当。我非常幸运，能够把这么多能力超群的人联合在一起，现在他们都是公司中举足轻重的人物。我与他们已共事多年，因为他们，每当公司遇到了难关都被他们解决了，公司得以发展壮大，一直走到了今天。我与大部分同事都交往多年，到现在这个年龄，经常是还不到一个月(有时我觉得还不到一周)，就不得不给相关的家族发出唁电，安慰那些丧失亲人的家人。最近，我数了一下已经去世的早期共事的老同事，还没有算完，已经有60多个了。他们都是我忠实、真诚的朋友，我们共同努力，共担风雨，一起经历了无数的难关与考验。我们曾讨论、争执、斟酌过许多问题，直到最终达成共识。我们彼此坦诚相对，光明磊落，对此我一直深感慰藉。如果没有这些做基础，商业伙伴不可能取得事业上的成功。当然，让一群意志坚定、坚强有力的人达成共识并不是一件容易的事儿。我们的做法是耐心倾听、公开讨论，每个人都开诚布公，把所有细节都拿到桌面上讨论，让每个人都尽量了解彼此的想法，然后尽量得出结论，最终决定行动计划的进程。这些同伴中保守者通常占大多数，这无疑是一件好事，因为大公司总是倾向于一味的扩张。成功人士一般会比较保守，因为他们面临的风险更大，一旦失败，失去的也更多。值得庆幸的是，总会有一些野心勃勃、敢于冒险的同事，他们通常是公司中最年轻的，虽然人不多，却敢作敢为，勇于冒险，让人信服。他们渴望有所作为，并有迅速的行动力，他们不介意承担工作的压力，敢于承担责任。我对保守者遭遇激进者(我可以称他们为激进者吗？或者说是敢于冒险的人)时的情形记忆深刻。不管怎么说，在所有的事件中，我都是后者的忠实代表，是一个激进派。争论与资金 我有一个合作伙伴，已经建立了宏伟大业，事业蒸蒸日上，他坚决反对我们大多数人提出的企业改进方案。据估计，这个企业扩展方案耗资巨大，我想大约要300万美元，这是一笔庞大的数目。为此，我们反复讨论，和其他几个合伙人分析了所有利弊，并且动用了一切能够获得的论据，以证明这个计划不但有利可图，而且还能保持我们原有的领头人的地位，这一点是最关键的。只是，这位老合作伙伴异常固执，坚决不同意，我甚至能够看到他把手插到裤兜里，头向后仰，站在那里，摆出抗议的姿态，歇斯底里地吼叫着：“不行！”遗憾的是，一个人为了捍卫自己的立场，用争吵的方式而不是考虑如何寻找现实的条件来支撑自己。他已失去了冷静的判断，他的思维已经处于停滞状态，剩下的只有固执的抵抗。就像我前面提到的，这个企业改善方案至关重要，必须得到实施。但是，我们又不能和这个老合作伙伴翻脸，尽管我们中的一小部分人下定决心尽全力说服他。于是我们尝试一下用另一种方式，对他说：“你说我们没必要花这些钱？”“是的，完全没必要，”他回答道，“投入这么一大笔钱，可能需要很多年才能得到收益。现在没必要建造你们所说的那些设施，工程进展运行得很好，只要能保持现状就够了。”这位合作伙伴博学多才、经验丰富、资历很老，并且对石油行业比我们所有人都精通。但我已经说过，我们已经决心，如果能够争取他的同意，就坚决执行这个改进方案，即使他不同

《洛克菲勒自传》

意，我们也愿意等。激烈的争论过后，争吵渐渐平息了下来，我们又重新把这个话题提出来。我已经想到了另外一种新的方式来说服他。我说：“那我独自出资，自己承担风险。如果这项支出有利可图，公司就把本金还给我；如果亏损了，我自己来承担损失。”我的这些话打动了，他不再像原来那么固执了。他说：“既然你这么坚定，那我们共同承担风险吧。如果你可以承担这个风险，我想我也可以。”事情就这么定下来了。我想，所有企业都面临着如何掌握企业发展速度的问题。当时，我们的企业发展迅速，四处扩张，伸向了各个领域。我们要不断应对各种新的突发事件。发现了新的油田，就得马上制造出用来储存原油的油罐；旧的油田日渐枯竭，也会出现新情况。我们因此面临着双重压力，一方面要放弃旧油田中我们已经建好的完整的设备；另一方面，不得不在完全陌生的新油田附近建造工厂，做好储存和运输石油的准备。石油贸易之所以称为风险行业，这些都是原因之一。幸运的是，我们有一个勇敢无畏的团队，我们都秉持着一个重要原则，一个企业的成功就在于能够全面而有效地把握风险和机遇。我们反反复复地讨论这些棘手的问题！有些人急于求成，希冀马上投入大量资金；有些人则希望能够保持适度发展速度，稳健前进。这通常是一个妥协的过程，但每次我们都将问题提出来摆在桌面上，逐一解决，解决的结果既不像大多数激进派所希望的那么冲动，也不像保守派所希冀的那么小心翼翼，但最终双方都能就这些问题达成基本共识。P3-6

《洛克菲勒自传》

后记

安德鲁·卡内基(1835—1919)，出生于苏格兰一个普通的家庭，13岁时移居到美国。他从棉纺厂的小工做起，依靠个人奋斗，白手起家，打造了一个当时世界上最大的钢铁王国，成为与洛克菲勒、摩根并称的美国经济界三巨头之一。晚年他热衷于慈善事业，成为美国现代慈善事业的开创者。他的一生，既是一个依靠个人奋斗而成功的美国梦的典型，也是一段不朽的传奇。《卡内基自传——一个穷小子的发迹史(插图本)》是安德鲁·卡内基的一部自传。该书将带你：观商政两界如何渗透的鸿图韬略，看人脉圈子如何设计的机巧智慧。《卡内基自传——一个穷小子的发迹史(插图本)》由长江文艺出版社出版发行。

《洛克菲勒自传》

媒体关注与评论

洛克菲勒的创业精神永远是激励我前进的伟大动力。我的许多设想，包括在我的慈善基金里，都有洛克菲勒的影子。 ——比尔·盖茨 从来没有一个人能像洛克菲勒那样，对我的投资人生产生如此之大的影响，我坦诚地说，我的投资哲学是建立在洛克菲勒的睿智之上的。 ——沃伦·巴菲特 他在探索方面所做的贡献将被公认为是人类进步的一个里程碑。 ——温斯顿·丘吉尔

《洛克菲勒自传》

编辑推荐

《洛克菲勒自传--20\30\40时的活法(插图本)》用明快的风格和语言，提示了约翰·D.洛克菲勒让你受益一生的人生观和价值观，并解密其成功之道。本书献给所有曾经幻想过翱翔万里的心，献给那些渐行渐远却难以磨灭的梦想。

《洛克菲勒自传》

精彩短评

- 1、不要指望哪位成功人士通过一本书告诉你成功的秘诀，你看到的大部分内容无外乎认真努力且充满热情地对待每一份工作，成功自然会眷顾你。对于教育而言，身教的意义永远大过言传；对于成功来说，努力很重要，但基础与机遇也很重要。
- 2、道理都懂，关键在于我们做不做得得到。做到的人就成功了，你呢？
- 3、对儿子的每个成长阶段都给予了基于自己人生经验的指导 我也要这么做

《洛克菲勒自传》

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：www.tushu000.com