

<<伟大是熬出来的>>

图书基本信息

<<伟大是熬出来的>>

内容概要

<<伟大是熬出来的>>

作者简介

约翰·戴维森·洛克菲勒美国实业家，慈善家。

以革命石油工业与塑造慈善事业现代化结构而闻名。

从最穷小子，一步步熬成美国第一位亿万富豪与全球首富。

他也普遍被视为人类近代史上首富，财富总值折合今日达4000亿美元以上，近乎比尔·盖茨的6倍之多

。

<<伟大是熬出来的>>

书籍目录

第一章：身处逆境，亦要充满斗志与激情
第二章：谨慎，但拒绝保守没有人能拒绝你的魄力一个一直激励着我的人
第三章：构建牢固的友谊城堡
第四章：兴趣总会带来额外收益
第五章：有意识培养财富能力及早培养财商

<<伟大是熬出来的>>

章节摘录

似乎每个人的人生中都会有这样一段时间，用来回首和重温年轻时那些美好回忆，事情不论巨细，都是他工作和生活不可分割的一部分。

此时此刻我准备成为一个爱唠叨的老男人，讲述一些发生在那个激情燃烧的年代的故事。

在一定程度上，我遇到了这个国家最有趣的人们。

尤其在商业领域，他们在一定程度上为美国商业帝国的建立做出了杰出贡献，并且让美国的产品举世闻名。

这些记忆犹新的往事，在它们发生当初就对我至关重要，以至于至今它们仍在我的记忆里屹立不倒。

一个人在私人事务和公众事务间保持多远的距离，或者怎样来保护自身防止外界的侵害，是一个存在争议的问题。

如果让一个人来谈论自己的经历，讲述者会自然而然地滑向以自我为中心的轨道；如果一个人保持沉默，什么都不说，有时错误的推论更是难以满足要求，因为这会被认为是无法提供有效的辩词。

我不太习惯让自己的私事进入公众的视野，但是我明白，如果我的家人和朋友想了解一些事情的来龙去脉，好让那些有争议的事情能更加清楚明了，那我屈从于公众意见也无可厚非，我会以非正式的方式，回顾曾给我的生活带来愉悦和乐趣的事情。

我现在写这本书还有另外一个原因：如果说出的话有10%是正确的，那么我生命中出现的那些能干又忠诚的人，一定曾经因犯下的重大错误而自责，现在他们中的许多人已经去世了。

我自己曾经想闭口什么都不谈，同时希望所有的真相会在我死后慢慢浮出水面，后代自然会做一个严格而公正的评判。

但是当我尚在人世，能够说出确认无误的事情时，我想我应该发表一些观点，为那些曾经多次讨论过的事情提供一些新的看法。

我确信无疑的是，它们并没有被充分地理解。

我所讲述的事情影响过那些已逝者的人生，也在继续影响着现今人们的生活。

公众只有通过第一手资料进行调查，得出的最后结论才是合理的。

当这些记忆的碎片开始迸发时，我没有想到它们可以走得如此之远，甚至在一本书之间任意遨游。

起初没有思绪，连一本非正式的自传都不算，也几乎没有什么顺序或者规则，更没有什么完整性可言。

以我现在的阅历和眼光去细述过去的故事，以及我那些贴心的同伴，这本身就是一件开心而又令人满足的事情，而且这种友好和亲近一直存在于我们之间，即使岁月流逝也无法改变。

可是我意识到，虽然这些美好的经历融进了我的生命，仍然会让读者有些提不起兴趣。

尽管如此，正是这些提到的为数不多的名字，一直活跃在商业领域，用奋斗实现了自己的价值。

我为能成为其中的一员而感到无比的荣幸和骄傲。

这些回忆的片段如此随机、跳跃而又非正式，我希望自己不会因为记录下这么多琐碎的事情而受到责怪。

往事历历在目，给我留下最生动而难忘印象的要属那些昔日的工作伙伴了。

这本书的开篇已经提到一些朋友，这里需要说明的是，那些没有提及名字的伙伴们也一样重要，我会在稍后的章节中涉及有关早期朋友的话题。

与老朋友第一次相识的时间、场景以及当时留在脑海中的印象，会随着岁月的流逝而渐渐淡忘。

但是第一次与约翰·D·阿奇博尔德先生（Mr. John D. Archbold）见面的场景却让我难以忘怀，他现在已经标准石油公司副总裁。

大约35~40年前的一段时间，我正在全国各地参观调查商业点，与石油生产商、石油精炼者，以及代理人进行洽谈，最终互相熟知。

一天，在油区附近有一个聚会。

当我来到旅店时，已经挤满了参加聚会的石油工人，登记簿上一个醒目的名字吸引了我的注意，“约翰·D·阿奇博尔德，每桶4.00美元”。

这是一个年轻富有热情的家伙，饶有兴致地在名字后面写上了他的口号“每桶4.00美元”，看到他的

<<伟大是熬出来的>>

这个签名，没有人会不知道他的信念。

之后原油销量大幅下降，他当时提出每桶4美元的战斗口号十分引人注目。

事实证明，这样的一个宣传手段确实收到了极佳的效果。

即便阿奇博尔德先生最后承认，原油的价格一桶不止4美元，但他不懈的热情，充沛的精力，还有与人相处时绝妙的协调能力成为他不可磨灭的标签。

他浑身上下都充满幽默细胞。

有次他作为证人出席法庭，在这个严肃的场合，他被反方律师问道：“阿奇博尔德先生，您是这个公司的董事吗？”

“是的，我是。”

“律师接着问：“那么您在这个公司主要做些什么呢？”

“他敏捷而又不失幽默地回答：“争取属于我的分红。”

“这机智的回答让那位学识渊博的律师无功而返。

我时常为他的工作能力感到惊叹。

现在我不再经常见到他了，因为他手头有忙不完的工作，而我则过着农民式的生活，远离了商界的纷扰，有空打打高尔夫球，种种花草树木，这样的生活很充实，甚至感觉每天都如此短暂，让人留恋。既然提到阿奇博尔德先生，那么有一点我不得不重申，在标准石油公司工作期间，我的收获要远远多于我的付出。

将这么多公司的骨干力量团结起来形成一个团队，并与他们肩并肩工作这么多年，是我的一生的福分，是他们用辛勤努力完成了那些艰巨的任务。

我大部分的同事都是多年前结识的，现在我们已经走到了人生中最后时光--岁月不饶人，几乎不到一个月（甚至不到一个星期），我就会因朋友过世而给他们的家人发去慰问。

最近我统计了一下那些已经去世的早年同事的名单，已经超过60人，这个数据还是不完全统计。

这些同事都是我忠厚诚挚的朋友，我们一起经风雨，共患难，度过了人生中最精彩宝贵的时光。

我们一起协商、讨论各种问题，不断磨合，直至最后达成一致。

每每想到我们彼此之间的坦诚和率直，就会有一种莫名的幸福荡漾心间。

没有大伙的齐心协力，我们不可能顺利地完成任务。

引导一群高素质、富有主见的人并不是一件容易的事情。

在我们试图对一次行动达成最后的意见时，我们的策略是耐心地倾听和坦率地讨论，直到所有的证据都一目了然。

我的搭档中保守的人占多数，大问题面前，为数不多的积极人士以肯定的姿态推进事情的发展，这是一件令人满意的事。

那些非常成功的人是相对保守的，他们曾经因意外失去的东西太多。

不幸的是，公司中也有一些激进且大胆的人，他们是公司中最年轻的员工，也许在数量上寥寥无几，但是他们莽撞且具有说服力。

他们想要快速完成任务，不介意任何工作量，也不害怕承担责任。

既然有保守的一派，又有激进的一派，那么相对保守的同事与相对激进的同事的正面交锋在所难免，这样的经历我记忆特别深刻。

在所有的事情中，我总是支持后者。

我有一个事业有成的朋友，我们这些来往密切的朋友建议他把握时机，对现有业务做出延伸和完善，将事业做得更大，他却极力反对这个计划。

公司扩展估计需要花费30亿美元，我认为当时确实需要这么多。

我们进行了反复讨论，也与其他同事讨论了这个计划的各种优点和不足。

我们几乎用尽了所有可以找到的论据，来说明这个计划可能不会赚钱的原因。

如果我们要保持我们公司已有的领先优势，这样的付出是必要的。

这位老朋友仍然坚持己见，他下定决心不让步。

谈论中，我看到他激动得站起来，双手插在兜里，头朝后仰，口中大声喊着“不行”来表示强烈反对。

<<伟大是熬出来的>>

可惜的是，他在争论中进入了这样一个角色：就一个点据理力争而不是考虑所有的证据。如果这样下去，沉稳的判断力离他而去，智慧的头脑也会上锁，剩下的只有倔强和顽固。现在这些改变即将发生--正如我之前所讲，那是必要的。

我们不能过多抱怨昔日的搭档，但是我们中的少数曾经决意说服他改变想法，我们试图变换讨论的方式，于是这样对他说：“你的意思是我们不需要花费这笔钱吗？”

“不”，他回答，“事实将证明，多年之后才有必要花上这么一大笔钱。

现在并不需要增加你所提出的那些设备，现在公司运营良好--让一切就这样进行下去吧！”

这位搭档已经非常明智且富有经验，比我们中的一些人更成熟、更熟悉公司的业务，所有这些都是我认可的。

但是正如我所说，如果能争取到他的同意，我们会下定决心来执行这个计划，而且我们也有耐心等到他同意为止。

当讨论的余温渐渐散去，这个方案被重新执行了。

事实上，为了达成目标我想到了一个好办法。

我说：“这个计划所需要的资金我来提供。

如果证明这笔花费对公司是有利的，公司可以偿还我；如果计划失败了，我将承担损失。

”这就是那个感动他的提议。

他所有的不满和反对都烟消云散。

事情解决后，他说：“如果这就是你的方式，我们可以达成一致。

你可以承担风险，那我也没有问题。

”我认为可能每个公司都面临同样的困惑：公司以多快的速度来发展才是明智的？

那些日子我们快速前进，朝各个方向开发拓展我们的业务。

我们很快就面临新的紧急情况。

新的油田需要被挖掘，储油罐几乎需要在一夜之间建造完成，而这些是在老油田开采耗尽之后才得以进行的。

因此我们经常处在双重困境的难题下，先是放弃老油田配置齐全的设备，后来为了储存和运输，在一个完全没有准备的地方建造新的设备。

这些问题让整个石油生意变得冒险，但是在我们身边有一群无畏的伙伴，他们认为，风险和收益是并存的，巨大的成功来源于对机遇的有效把握。

工作中，我们会遇到很多令人抓狂的问题。

有些人想要花巨资大干一笔，其他人则选择更为温和的路径。

而最终通常采用折中的方式，我们就这样将困难的事情一件件处理好，绝对没有激进者想象得那么快速，也没有保守者想要的那么慢条斯理，但是最终我们的投票总是一致的。

在我早期的那些伙伴中，H.M.弗拉格勒先生（Mr. H.M. Flagler）一直在激励着我。

他在不断追求进步的前提下完成了各种艰巨的任务，他总是以积极的态度看待问题，公司早期的快速成长很大程度上要归功于他惊人的能量。

很难想象，有这样一种人，当大部分人退休后想要过舒适安逸的生活时，他却在通过解决重大难题来完成自己的使命。

也许是安逸生活对弗拉格勒先生没有足够的吸引力，他一个人承担了建造佛罗里达州东海岸铁路的任务。

他完成了从圣奥古斯丁（St. Augustine）至基韦斯特（Key West）铁路的建造计划--超过600英里的距离。

这么浩大的工程被认为是不可能完成的，但是他并不满足，还建造了一系列豪华酒店吸引游客前往新开发的地区。

不仅如此，他还运用足够多的技巧来实施这些工作，并最终成功。

就是这样一个人，凭借他的能力和资本，推动了国家很多地区的经济发展。

他所提供的便捷的工作和服务方便了成千上万的人民，也为新老居民开辟了产品市场。

他建造的从佛罗里达州至基韦斯特的铁路穿越了大西洋，这几乎是工程界的一次壮举，这个计划他筹

<<伟大是熬出来的>>

划了很多年。

事实上，在他完成这些艰难的工作以前，大部分人认为他已经拥有圆满的商业生涯，可以功成身退安享晚年了。

而他就是这样，不知疲倦，不满足。

第一次见弗拉格勒先生时，他还是一个负责克拉克-洛克菲勒（Clark & Rockefeller）公司生产的年轻人，是一个充满生机与活力的家伙。

那时我们进入了石油行业，弗拉格勒先生作为代销商与克拉克先生同在一栋办公楼工作，后者接管并成功发展了洛克菲勒公司。

不久之后他买下克拉克先生的股份，并将他的公司业务与自己的合并。

自然而然，我有更多的机会见到他。

这种合作关系从他负责我们老公司的生产开始，后来这种合作关系发展成为一段商业友谊。

在克利夫兰（Cleveland）这些相对狭窄的环境工作，比在纽约这些较大空间有更多接触的机会。

石油行业不断发展，我们需要更多的帮助，我第一时间便认为弗拉格勒是不错的人选，我们希望他放弃原来的委托业务加入我们。

他接受了邀请，因此也开启了这段长达一生的友谊。

弗拉格勒先生过去常说，这是一次建立在友谊之上的商业合作，根据我的经验，我同意他的看法。

这个早期搭档和我共事了很多年。

我们同处一个办公室，我们都住在欧几里德大街（Euclid Avenue），我们一起去工作，一起吃午餐，餐后一起返回公司，晚上再一起回家。

在这些同进同出的日子，哪怕是离开办公室时，我们一起思考、计划和讨论。

弗拉格勒先生几乎起草了公司的所有合同。

他总是能将合同的意图和目的表达得如此清楚精确，他起草的合同对签署双方都是公平的。

我还记得他经常这样说，“起草一份合同，你必须用相同的标准来衡量双方的权利和义务”，弗拉格勒先生平时也是这么做的。

<<伟大是熬出来的>>

媒体关注与评论

一个从周薪5美元的簿记员到世界首富的财富传奇！

全世界投资者、成功人士和有志青年都在阅读的经典传记！

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，包括我的慈善基金，都有洛克菲勒的影子。

——比尔·盖茨 这可是洛克菲勒家族的至宝。

当我开始阅读之后，便无法释手。

它讲的全是经商的真谛。

我似乎明白了洛克菲勒家族强大、富有的秘密。

——艾伦·格林斯潘从来没有一个人能像洛克菲勒那样对我的投资人产生如此大的影响。

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

<<伟大是熬出来的>>

编辑推荐

洛克菲勒最完整最权威版本的自传。

从穷小子到世界首富，洛克菲勒令后人学习和敬仰，是因为他坚守“伟大是熬出来的”信条。

你的偶像比尔·盖茨、乔布斯、巴菲特之偶像的魔力传记！

比尔·盖茨甚至能背诵其中段落。

坚守“伟大是熬出来的”信念的人，智慧会爆发、勤奋能坚持、意志能强大、财富会自来！

洛克菲勒亲口讲述的向上生长法则，助你迅速抵达财富、成功之道。

<<伟大是熬出来的>>

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:<http://www.tushu007.com>