

转 《公司的力量》第三集：猎富时代 解说词

2013年09月22日 15:25:01 阅读数：3461

央视的纪录片《公司的力量》使我迄今为止感觉最好的几个纪录片之一。片中详细讲述了公司的产生，演变，发展的历史。听着这些故事，确实让人感觉激情澎湃。真的特别羡慕企业家的人生，自己以后也要多多向他们学习。其中第三集讲述了巨富们从草根开始创业的故事，很吸引人，在此摘录下来以作备忘。

1776年，美国独立前夜，一本不到20页的小册子开始流传，小册子名为《常识》。作者托马斯·潘恩用朴素的文字激励人们反抗暴政和奴役。北美独立战争期间，《常识》一书对民众的影响力仅次于《圣经》。1904年，美国《企业家》杂志选用《常识》中的一段话作为发刊词，此后百余年中沧海桑田、物是人非，但扉页上的这段话却从来没有改变，它被称为企业家誓言：

我是不会选择做一个普通人的
如果我能够做到的话
我有权成为一位不寻常的人
我寻找机会 但我不寻求安稳
我不希望在国家的照顾下 成为一个有保障的国民
那将被人瞧不起 而使我感到痛苦不堪
我要做有意义的冒险
我要梦想 我要创造
我要失败 我也要成功
我拒绝用刺激来换取施舍
我宁愿向生活挑战 而不过有保障的生活
宁愿要达到目的时的激动 而不要乌托邦式毫无生气的平静
我不会拿我的自由与慈悲做交易
也不会拿我的尊严去发给乞丐的食物做交易
我决不会在任何一位大师面前发抖
也不会为任何恐惧所屈服
我的天性是挺胸直立
骄傲而无所畏惧
我勇敢地面对这个世界
自豪的说
在上帝的帮助下 我已经做到了
I do not choose to be a common person
It is my right to be uncommon---if I can
I seek opportunity---not security
I do not wish to be a kept citizen
humbled and dulled by having the state look after me
I want to take the calculated risk
to dream and to build
to fail and to succeed
I refuse to barter incentive for a dole
I prefer the challenges of life to the guaranteed existence
the thrill of fulfillment to the stale calm of Utopia
I will not trade my freedom for beneficence
nor my dignity for a handout
I will never cower before any master
nor bend to any threat
It is my heritage to stand erect, proud, and unafraid
to think and act for myself
to enjoy the benefit of my creations
and to face the world boldly
and say:
"This, with God's help, I have done."

1862年，68岁的范德比尔特决定，告别经营42年的航运业转而投身铁路。68岁转行，对任何人来说都是个冒险的决定。范德比尔特根本不需要这种风险，当时，他是美国最大的航运商，拥有2000万美元的资产，是美国最富有的6个人之一。吸引范德比尔特去冒险的，也许就是冒险本身，50年时间他都是这么闯过来的。1810年，16岁的范德比尔特向母亲借了100美元，买下了一条旧船，开始了纽约湾的渡轮业务。虽然借的是母亲的钱，但除归还本金外，范德比尔特还支付了10%的利息。或许在他看来，在这个借贷契约中，自己的身份并不是儿子，而是一个拥有独立人格，可以平等签约的个体。

斯图尔特·布鲁明（康奈尔大学历史系教授）：在19世纪初至19世纪中叶，范德比尔特是那种被美国人叫做“向前冲”（go ahead）的年轻人。向前冲，是我们经常提到的词，意思是抓住机会、超越自我，而不只是停留在当地，重复着父辈和祖辈所做的事情。向前冲就是要激励自己前行，那是一种非常个人化的东西。

1824年深秋，正是纽约水路货运的黄金季节，航运公司的老板们却被告知他们必须退出生意。因为，当时纽约水域的独家垄断权被判归利文斯顿家族所有。利文斯顿是纽约州的第一位大法官，曾经主持过华盛顿总统的就职仪式。但是，眼睁睁看着挣钱的机会没有了，范德比尔特船长心有不甘。

T.J.斯蒂勒斯（《范德比尔特传》作者）：年轻的范德比尔特只受过一点教育，虽然也会写字，但是不多。他去华盛顿特区雇请了丹尼尔·韦伯斯特，这个人是美国早期一位著名的政治家和律师，范德比尔特让他来和最高法院打官司。

在美国，这是最高法院裁定的第一个商业案例。表面上看，诉讼的双方力量悬殊，无论是财富、地位，还是声望、学识，范德比尔特都和对手相距甚远，而这些往往会决定官司的输赢，有些法院甚至会因此而不予受理。但是，范德比尔特坚持了5年，这起商业案件不仅第一次惊动了美国最高司法机构，在一定程度上，它还改写了美国历史。

理查德·西拉（原美国经济史学协会主席）：纽约州无权规定谁可以在纽约州和新泽西州之间从事航运业务。这一案件从此打通了各州之间的商业往来。T·J·斯蒂勒（《范德比尔特传》作者）：这促使美国建立起一个统一市场，并有助于打破等级社会的观念。范德比尔特后来成为了一名汽船行业的企业家，开辟了从纽约驶向各地的航线。

此时的新大陆，新秩序正在建立。美国从欧洲继承了自由经济制度，却没有欧洲那样坚固的贵族等级传统。早在独立之初，社会就为普通人实现梦想做好了准备。1780年，本杰明·富兰克林从欧洲归来。这位参与起草《独立宣言》的开国元勋，凭借自己的政治智慧和外交技巧，赢得了整个欧洲的尊重。但是，在美国，真正让富兰克林家喻户晓的却并非那些国家大事，而是这本《穷人理查德年鉴》。

理查德·泰德罗（哈佛大学商学院教授）：他很少提及上帝或宗教，他一直在谈论财富，以及如何获得财富。

君子不言利，在过去漫长的岁月中这不仅是中国传统文化的道德准则，在其他很多国家这也是令人赞扬的社会品德。但富兰克林却告诉大家，挣钱不是贪婪，也不为谋生，而是使命、是精神，是最大限度地使人生绚丽多彩，是改变个人命运的最好途径。

理查德·泰德罗（哈佛大学商学院教授）：在这个新世界里，原有的规则已不再适用，这是一个契约的社会，我们通过契约而非等级身份达成交易。

头3个月，《穷人理查德年鉴》就卖了10000本。“时间就是金钱，信用就是金钱”，直到今天，富兰克林的格言仍然闪亮在尘世间。对于跃跃欲试的人们来说还有什么比思想解放更能释放他们的能量呢？不过，要想把能量转化成财富，美国人还需要一种工具——公司。独立之前，北美地区成立公司，主要由殖民地地主、总督和议会授权。独立后，中央政府是否可以行使这项权力呢？1782年的制宪会议上代表们对此争执不下。最终，达成妥协的美国《宪法》规定中央政府管理州际贸易，各州政府则继续保留管控公司的权力。这种集权和分权结合的安排，给美国公司预留了发展的空间。

威廉·廉宗尼克（原美国企业史学会主席）：在美国经济中有很多法律规定和发展方式，各州的地方分权造成了州与州之间的竞争。这通常有利于商业发展，从而使一个州击败另一个州。韩铁（南开大学历史学院教授）：他们（各州）出于经济上的考虑，想把越来越多的公司吸引到他们州里去，这样就可以征收公司税，可以征收注册费。所以为了达到这个目的，他们就纷纷地修改一般公司法，竞相降低门槛，放松对公司的要求。

州与州之间的逐低竞赛，给了美国公司得天独厚的发展良机。一路放权到19世纪30年代特许状已经用不上了，州政府成了一个登记处，就如同它为婴儿出生登记一样。英伦三岛上几百年争斗才换来的制度成果被移植到美国后，既卸载了传统的负担，又多了宽广的腹地，公司在空前的自由里蓬勃壮大。

理查德·西拉（原美国经济史学协会主席）：我曾经对大部分公司做过统计：1830年时，大约有8000家公司登记，到了1860年大约有25000家至26000家。所以，美国是第一个公司化的国家。

公司对于市场的无限渴求几乎是一种本能。在美国，这个市场是通过火药和鲜血来熔铸的。1861年，南北战争爆发。林肯总统曾公开表示，在国家分裂面前，奴隶制的存废是不重要的。重要的是什么？是国家的统一，还有由此带来的统一的大市场。1862年7月1日，林肯总统签署了《太平洋铁路法》，授权两家公司修建第一条横贯北美的铁路线。法案的签署日期，比著名的《解放奴隶宣言》还要早两个月零21天。

迈克尔·斯宾塞（诺贝尔经济学奖得主）：（铁路）公司不仅获得了巨大财富，并且使美国拥有一个完整统一的市场经济，创造出更大的财富。

一个统一的，规模庞大的市场，不仅能将分裂的国家再次焊接成一个整体，更重要的是，它将激发起美国人新的财富梦想，给予国家新的前进动力。总统看到了这一点，68岁转行的范德比尔特也看到了。他买下了许多短途的铁路，把它们一段一段连接起来。范德比尔特并未修建过一条完整的铁路，但却为这个行业带来了最需要的东西——铁路网。

加斯·塞隆纳（斯坦福大学商学院院长）：如果从这样一些方面来考虑，企业家是对公司未来心怀憧憬，并能付诸实践的人。企业家的目标是以前所未有的方式把资源重新组合起来，这就是企业家的定义。张维迎（北京大学光华管理学院院长）：在市场经济当中面临着不确定性，这时候需要有人高瞻远瞩、看清未来，具有这样一种素质的人就是企业家。

借助铁路网的优势，范德比尔特降低了运输费，低廉的价格又吸引了更多的客户。随之不断扩张的是范德比尔特的财富和名声，他成了名副其实的铁路大王。铁轨延伸到哪里，哪里就告别了荒凉。运输业、制造业、百货业，越来越大的公司快速改变着国家和个人的面貌。胆量、信念、独到的眼光，再加上一点好运气，普通人的传奇在不断上演。1864年，24岁的洛克菲勒拿出4000美元的积蓄建起了一家炼油厂。洛克菲勒是一个移民家庭的长子，很小就与母亲一道承担起养家糊口的责任。但他从不抱怨命运的不公，也不抱怨自己的雇主。人到中年以后，在给儿子的信中洛克菲勒这样谈到：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？工作是一种态度，它决定了我们快乐与否。洛克菲勒对工作异常投入，生活却异常节俭。现在我们能看到的他最早的记账本是从16岁开始的。

肯尼迪·罗斯（洛克菲勒档案中心副主任）：洗衣的费用、住宿的费用，所有这些都有记录，这是一本记录开销的账本。当他稍微富裕一点后，还记录了曾经借给哪些人钱、谁欠他钱、什么时候到期，以便按时收账。

记账成为伴随洛克菲勒终身的一种生活方式和工作方式。在他的炼油厂里，提炼一加仑原油的成本被计算到一分钱的千分之一。如果需要，洛克菲勒甚至会亲自追问汽油桶上每个塞子的去向。近乎吝啬的成本控制使公司更具市场竞争力，每加仑汽油的价格从88美分下降到5美分后，洛克菲勒的企业依然可以盈利。洛克菲勒的严苛举措是出于对行业竞争的清醒认识。在他生活的年代，石油正从家庭燃料逐步变成工业的血脉。

阿瑟·博尼（卡内基·梅隆大学教授）：因此，作为一个优秀的企业家，他认识到了对新兴产业的需求。这些产业在当时并不存在，而政府当然不会去创办这些企业，于是这就成了企业家的事。张维迎（北京大学光华管理学院院长）：如果一个人没有自由，法律、文化不鼓励人们冒险，不鼓励人们创新，这个社会就不可能出现真正的企业家。

1870年，31岁的洛克菲勒把两座炼油厂和石油输出商行合并，创建了美孚石油公司。当时，他常说的一句话是：我不靠天赐的运气活着，但我靠策划运气发达。从那时起，在洛克菲勒办公室的墙上多了一张地图，上面标着所有炼油商的位置。从1872年2月17日到3月28日，短短39天，洛克菲勒一口气吞并了22个竞争对手，他还曾在48小时内连续买下6家炼油厂。1872年圣诞前夕，空气中弥漫着节日的喜庆。这一天，洛克菲勒收到一份圣诞礼物，一瓶红葡萄酒。熟悉洛克菲勒的人都知道，他是新教徒，滴酒不沾，那么这仅仅是个恶作剧，还是另有文章呢？送酒的人叫卡内基，美国的钢铁大王。

彼得·格拉斯（《卡内基传》作者）：洛克菲勒打算进入铁矿业，就像他在石油产业一样。起初，卡内基觉得这很可笑，不仅取笑他，还给他起了一个外号，叫他“

洛克废了”。

作为一个苏格兰移民，卡内基在12岁那年，第一次踏上了美国国土。由于家庭贫困，卡内基基本没上过学。他最大的愿望就是35岁退休，然后去剑桥大学读书，为此他拼命挣钱。正如古代雅典人说的那样，承认贫穷并不是可耻之事，不努力去克服贫穷才是堕落。从14岁开始，卡内基为了1美元的周薪，一周工作6天，每天干12个小时。一年之后，他的周薪翻了一倍，因为他学会了发电报。电报在当时是新生事物，很多工作机会因此都向这个机敏的年轻人敞开了大门。33岁时，卡内基有能力去完成自己的理想了。此时他已是宾夕法尼亚铁路公司的业务主管，年薪5万美元，拥有价值40万美元的铁路证券。卡内基辞职了，去了英国，但不是去剑桥大学，而是用所有的钱去购买最先进的炼钢设备，聘请最好的炼钢工程师。因为他已经看到钢铁将是铁路时代最紧要的产品。

斯图尔特·布鲁明（康奈尔大学历史系教授）：那是全新的领域，卡内基作为一个企业家，他明白什么事新事物，什么是未来。就像今天从事互联网和信息技术的人一样，他们总是在问，接下来是什么？而在19世纪时，接下来的是电报，接下来的是钢铁。

理查德·泰德罗（哈佛大学商学院教授）：有些人能够一直锐意进取，是因为这种精神根植于他们的基因，他们就是这样的一种人。

自由竞争，把全社会最有奋斗热情的人筛选了出来。这些曾经饱受贫寒，生活在特权之外的人获得了自由之后，他们迸发的创造力让世人敬仰。卡内基重新规划了生产流程，从铁矿石的开采，一直到最终产品出厂，被设计成了一条封闭的流水线。实际上，卡内基的工厂可能是世界上第一个采用流水线生产制度的企业。不到20年时间，卡内基将每吨钢铁的价格从100美元降到了12美元。但是，洛克菲勒却突然闯了进来，有消息称，他在大量买进铁矿石。

彼得·格拉斯（《卡内基传》作者）：更糟的是，有报道称洛克菲勒要创建一家钢铁厂，在芝加哥或克里夫兰和卡内基竞争。卡内基听说这个消息后，感到非常震惊。

商场如同战场，看上去一场厮杀在所难免。卡内基却邀请对手在谈判桌前坐了下来。他对洛克菲勒说，只要你不涉足钢铁业，我就买下你所有的铁矿石。卡内基成功了，作为交换条件，他将利用洛克菲勒的铁路和船舶运输自己的全部铁矿石。和比自己强的人合作，而不是和他们战斗，这是卡内基一生信奉的常识。他还特意撰写了一句话，让人刻在了自己的墓碑上：这里躺着的人，善用比自己能力更强的人。合作是理性的成果，喜欢恶作剧的卡内基和喜欢扩张企业的洛克菲勒，他们的理性来自于背后那个责任性机构——公司。机构的理性高于个人的理性。正如经济学家加尔布雷思所说，合作和自利两者结合得最成功的例子就是公司。此时，百万富翁一词进入了美国人的词汇中。无数个小公司正在消失，取而代之的是一个个贫民窟诞生的百万富翁。他们的背后是一个个富可敌国的大公司。当美国诞生出铁路大王、石油大王、钢铁大王的时候，德国的公司也在迅速崛起。

维尔纳·普路姆珀（德国企业史研究会前主席）：在19世纪80、90年代，德国经济加速增长。促进经济增长的不再只是煤炭、钢铁或者铁路。当时正值第二次科技革命，还出现了化工和电气产业。而德国公司在这一时期的特点是紧密结合了科学、研发和生产。

1840年1月16日，小雨夹杂着雪花纷纷落下。24岁的普鲁士少尉军官维尔纳·西门子正经受着比严寒更残酷的打击。在短短半年之内，父母相继过世，给他留下9个年幼的弟妹和一大推债务。接过了养家糊口的重任，当务之急就是挣钱。这个出身寒微，身无长物的年轻人该如何起步呢？他唯一可以依赖的，是自己的头脑。早在德意志统一之前，普鲁士政府就在为千万个像维尔纳·西门子这样的人创造成功的条件。

维尔纳·普路姆珀（德国企业史研究会前主席）：其中最具有意义的一点在于普鲁士政府支持了教育，通过大力支持行会学校和职业学校的发展，培养行会负责人，培养技术工人，以此来提高行会里劳动力的素质。

沃尔夫冈·柯尼希（柏林工业大学教授）：在德意志帝国于1870年至1871年成立之后，这些工业院校对机器制造、电气技术的发展起到了重要作用。院校的毕业生大都投身工业，不仅在生产部门工作，而且进入到企业的研发部门。

1872年时，光是慕尼黑大学的化学研究员就比英国各大学化学研究员的总和还要多。柏林学院则提供了一个两年的课程，教授如何开办与管理工厂。科学、研发、生产，在德国第一次结合在一起。毕业于柏林炮兵学院的维尔纳·西门子将这种才能完美地集合在了自己的身上。

弗兰克·维腾多尔夫（西门子公司档案馆馆长）：维尔纳·冯·西门子之所以远远领先于同时代的竞争者，一个决定性的因素是，他不仅是技术员、发明家，还具有很高的商业天赋。他发明了电气设备，将其推向市场并且不断革新。他还懂得如何进行市场营销，从中获得利润。

1843年，西门子发明了电镀技术，并将之成功地推销到了英国。整个家族的生存状况得到明显的好转。经过7年的打拼，到31岁时，维尔纳·西门子已经拥有好几项发明专利。不过，他已经不满足于仅仅改变自己的命运了。1847年10月12日，西门子和哈尔斯克合作成立公司。20年后，西门子的发明成功地把机械能转变为电能，在公司的推动下电气化时代开始了。在德国，为经济增长做出贡献的企业家享有崇高的地位。1889年，德国皇帝亲自授予西门子贵族头衔。当许多地方忙着把贵族变成商人的时候，在德国，人们把商人奉为贵族。19世纪时，率先完成工业革命的英国式全球经济的龙头。但是随着美国和德国发展出新的大企业，引进新的组织方式，力量的平衡开始转变。1913年，美国制造的商品已占全球工业产出的36%，德国占16%，英国则占14%。一位英国经济学家感叹道：“我们最富有的商人突然消失了，他们的儿子放弃了财富，嘲笑他们父亲的职业，设想成为更荣誉的绅士，然后茫然无知地挥霍祖辈的不动产。”英国曾经被称为小店主的国家，此时却把企业看成是被金钱弄脏了双手的人。

阿德里安·伍尔德里奇（英国《经济学人》编辑）：英国人崇拜绅士和艺术爱好者，其实商人、赚钱的人和职业经理人。这种偏见持续到20世纪70年代末，对英国损伤很大，让英国这个第一个工业国家失去了很大的市场份额和领导地位。

而在新大陆，企业家们正忙于联合、兼并、扩大规模。美国第30任总统柯立芝说，美国是一个搞实业的国家，所以，需要一个为实业界服务的政府。建一座工厂就是盖一座圣殿，在工厂干活就是在那里做礼拜。这一切成就了企业家的雄心，也成就了美国。在19世纪结束的时候，它取代英国成为世界经济新的发动机。此时的美国，50家左右的大公司掌握着60%的产品和服务，制造了空前的繁荣。

韩铁（南开大学历史学院教授）：美国公司法走向民主化和自由化的这个历史进程是在19世纪末和20世纪初基本上完成的。而民主化就使得公司成了几乎是每一个美国公民都可以用来建立自己企业的一种组织形式和法律形式。而那个自由化就使得公司从事经济活动的自由大大的扩展。

然而，就在这个猎富者的黄金岁月中，质疑的声音出现了。1902年，专门揭发丑闻的期刊《麦克卢尔》上刊登了一篇文章，名为《标准石油公司的历史》。文章详细地披露了洛克菲勒如何打败一个个竞争对手，又如何毫不留情的吞噬他们的资产。其中包括洛克菲勒的同胞弟弟——弗兰克。

肯尼迪·罗斯（洛克菲勒档案中心副主任）：如果有的公司不想卖给他们，并执意按照自己的方式经营，那么，他们就会想方设法消灭对手。因此，他们尤其被那些石油生产商和炼油公司视为非常无情、冷血的生意人。

亲兄弟成了不共戴天的仇敌，弗兰克几次公开谴责他的哥哥，并且把自己两个早逝的孩子的遗骨从家族墓地里迁了出来，免得以后同洛克菲勒永远躺在一起。

肯尼迪·罗斯（洛克菲勒档案中心副主任）：某种程度上，洛克菲勒把弟弟弗兰克看做是一个普通的竞争者。像商场上其他对手一样，并不会因为手足之情就特别宽待。约瑟夫·普拉特（休斯顿大学商学史教授）：洛克菲勒面对的矛盾，贯穿了美国历史上的一个时代。那时候，经济领域几乎没有规则，政府的力量非常薄弱。适者生存，进入石油行业的人要么与洛克菲勒竞争，要么被挤出这个行业。洛克菲勒也一样，也可能失败。

近乎疯狂的扩张时洛克菲勒建立起标准石油托拉斯。1898年时，它的产量已经占美国精炼石油总量的84%，并控制了近90%的石油运输。洛克菲勒对合作伙伴说，继续

努力吧，我们要永远记住我们是在为穷人提供用油，而且还得是又便宜又好的油。洛克菲勒并没有觉得自己有什么不对。在掌控石油行业的10年中，他将日常用油的价格降低了80%，但他并没有意识到，垄断破坏了市场的公平，公司这个自由竞争的产物正在变成自由竞争的障碍。

约瑟夫·普拉特（休斯顿大学商学史教授）：大公司的成长，特别是标准石油公司，让人们感到恐惧。因为当时这是非美国式的，你看起来不应该在公司世界，拥有如此大的权力，。市场应该可以自行纠正一个人怎能拥有整个行业？

迈克尔·斯宾塞（诺贝尔经济学奖得主）：从某些方面看，人们争议的不是垄断本身，没有人会说微软的市场份额不是靠自己争取来的，问题是他们过度阻碍了新的竞争者进入。

1911年5月11日，美国最高法院裁定标准石油违反了《反托拉斯法》，并将它拆分为34家新公司。也许，在最高法院宣判之前，许多美国人心中已经做出了有罪的判决。因为在他们看来有比廉价商品更重要的东西，那就是让每个人都拥有平等参与竞争的机会。那也曾是洛克菲勒辉煌人生的起点。

路易斯·高隆（约翰·霍普金斯）大学教授：基本上美国强调的是机会平等，而不是结果平等。收入和财富可以不一样多，但是机会必须要平等。

一个通过自我奋斗获得成功的普通人，没有权利阻止其他的普通人获得成功。一个通过社会赋予的自由而登上舞台的公司，没有权利控制其他公司的自由。无论是谁，如果成了自由的扼杀者，最终受伤害的，也将包括他自己。

肯尼迪·罗斯（洛克菲勒档案中心副主任）：他们（洛克菲勒等）以一种负面的方式通过一些被视为恶劣的事，帮助美国确立起各种法律，搭建了美国商业制度的基本框架。

公众的褒奖和贬斥不断流淌在所有的公共舆论和公共情感之中，不知不觉地引导着公司和公司的主人。人类的成就感仅仅用财富是无法满足的。当人们挥手告别19世纪最后一抹晚霞时，美国的巨富们开始在各大城市修建或资助博物馆、音乐厅、管弦乐队、大学、医院以及图书馆。

张维迎（北京大学光华管理学院院长）：当我们看到现在发达国家好多的制度，甚至他们的文化和200年前很不一样，甚至和100年前都不一样。企业家就是这种社会制度、文化变革的重要的推动力。

一次捐赠会上，卡内基这样说道：“当我死后，为平生所作所为接受上帝的审判时，我认为自己会得到一个无罪裁决。在我的努力下，这个世界已经比我初识它时，多出了一些美好。”一个没有企业家的国家是贫弱的，一个不能诞生伟大企业家的时代是缺乏创造力的。当企业家的慈善成为一种反哺社会的集体行为时，便事实上地形成了对贪婪的社会平衡。

1937年5月23日，98岁的洛克菲勒在睡梦中离开了这个世界，在他的遗物中有一张小学同学们的合影，但在这张被洛克菲勒视若珍宝的照片中，却没有他本人的身影。照片背后隐藏着一个辛酸的故事。儿童时代的洛克菲勒很少有照相的机会，所以那一天他十分兴奋，甚至酝酿了好几种微笑的表情。但因为衣着太寒酸了，所以在拍照的最后一瞬间，他被老师和摄影师排除在了合影之外。这一幕，也许一直定格在洛克菲勒的内心深处。没有人知道，无可比拟的财富是否弥补了他的缺憾，也没有人知道无可比拟的财富是否带给他新的困扰。财富英雄和他们所处的时代陷入功与罪的长久争论之中。

文章标签： [中央电视台](#) [纪录片](#) [公司的力量](#) [猎富时代](#)

个人分类：[杂谈/非技术](#)

此PDF由spygg生成,请尊重原作者版权!!!

我的邮箱:liushidc@163.com