

GUANLIXINSHIJIECONGSHU

管理新视界丛书

李德伟 邓绍英 主编

头脑 经济开发



TOUNAO
JINGJIKAIFA

湖北人民出版社

卢小珠 卢宁宁 莫玲娜 著

GUANLIXINSHIJIECONGSHU

管理新视界丛书

李德伟 邓绍英 主编

头脑 经济开发

TOUNAO
JINGJIKAIFA

湖北人民出版社

卢小珠 卢宁宁 莫玲娜 著

鄂新登字 01 号

图书在版编目(CIP)数据

头脑经济开发/卢小珠,卢宁宁,莫玲娜著. —武汉:湖北人民出版社,
2005. 1

(管理新视界丛书)

ISBN 7-216-04150-X

I. 头…

II. ①卢…②卢…③莫…

III. 知识经济—研究

IV. F062. 3

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2004)第 102398 号

· 管理新视界丛书 ·

头脑经济开发

卢小珠 卢宁宁 莫玲娜 著

出版: 湖北人民出版社
发行:

地址: 武汉市雄楚大街 268 号
邮编: 430070

印刷: 武汉市明伦印刷厂
开本: 880 毫米×1230 毫米 1/32
字数: 258 千字

经销: 湖北省新华书店
印张: 8.5
插页: 2

版次: 2005 年 1 月第 1 版
印数: 1—4 500

印次: 2005 年 1 月第 1 次印刷
定价: 18.00 元

书号: ISBN 7-216-04150-X/F·746

本社网址: <http://www.hbpp.com.cn>

管理新视界丛书

“昨天成功的契机,可能成为明天失败的原因。”

——这不仅仅只是老生常谈。新时代的管理者应该清楚:曾经使企业成功的那些管理方法,对今天而言未必有效了。

管理是一门不断发展的科学,关于管理的讨论一直没有停止过,管理发展一直伴随着企业和社会经济进步。随着管理思想、管理理论、管理职能、管理技术的全面进步,新的理论、实践层出不穷,管理得到空前的发展,科学管理、系统理论、人本管理等都是管理发展飞跃的重要标志。

在 21 世纪,人类迎来了信息经济、网络经济、知识经济的新纪元,也揭开了“向管理要效益”的新篇章。企业面临着前所未有的激烈市场竞争和挑战:人们的工作和生活节奏越来越快,机会稍纵即逝;客户对差别化服务日益挑剔,客户与员工的忠诚度愈发脆弱;产品利润不断降低的同时,企业运营成本却不断上升……总之,我们身边的经济世界总是不断向每一位企业人提出新问题,让管理者绞尽脑汁迎接新挑战、开拓新思维、寻找新对策。

路在哪里? 让企业能够持续发展和长久增值的钥匙在哪里?

面对飞速的文明进步和日新月异的科学技术发展,未来的企业至少必须解决四大管理挑战:如何平衡规则秩序与市场变

异、如何调适环境变革与企业延续、如何兼顾业务成长与社会责任、如何寻求智慧贡献与创新价值。挑战的核心在于原有的管理模式和方法可能存在不适应性，影响甚至阻碍企业的发展。然而，如果善用变化及其中蕴含的有利因素，则有可能化挑战为机会，进而创造和巩固企业的优势和地位。显然，这是新一代管理人探索和实践的重要方向。

当今的企业面临的管理环境比任何时候更复杂，变化比任何时候更迅速而激烈，诸如政策法律、经济、资源、技术、社会人文、市场需求、竞争等方面都在发生频繁而显著的变化。变化对社会各个层面都会产生深刻的影响：一方面有关市场的规则日益完善，商业社会的法制秩序不断健全，另一方面变化有可能发展到超出人们预期的程度——异化。异化的产生可能产生于规则本身的原因，但主要仍旧是出于人的利益欲望，为了利益而对规则秩序的违反好像成了一种习惯。如何改变现状，可能最好还是回到异化的出发点——利益，这是研究交易异化问题的一个很好的立足点。如果抛开单纯的规则，从经济学的角度以“自身利益最大化”看规则，那么对待规则的态度绝对不应该是“如何更好地违背规则”而应该是“如何更好地遵守规则”。当然，异化是不可消灭的，所以出现异化以后也应该有相应的应对策略，从而把交易异化的成本降到最低限度。《交易异化管理》一书就如何平衡规则秩序与市场变异等有关问题进行了有益探索。

由于社会总是在发生变化，全球经济一体化、客户需求多样化、科学技术的进步已经直接影响到企业的生产组织、技术进步、生产效率和产品质量、产品开发，进而对企业生产经营管理各个方面发生显著影响。当处于一个快速变迁的时期，管理人仅仅考虑如何使企业经营生产管理适应这些变化是远远不

够的。事实上,如果管理者无法避免变革,那就只能走在变革之前,使组织成为变革的领导者:视变革为机会,通过全面地分析商业环境的变化,并对企业过去的管理规则进行反思,寻求应对变革进而引发变革的系统方法,在变革和延续之间求取平衡,发展出更适于新机会和新环境的做法。否则,企业将无法在这样一个结构不断改变,经济、科技、政治、社会都在脱胎换骨转型时代里存活。《柔性应变战略》一书就如何调适环境变革与企业延续等有关问题进行了系统研究。

社会的进步带来人们知识水平、观念、认识、习惯的改变。20世纪90年代以来,公众已经认识到,挥霍浪费自然资源无限制地追求物质享受,有如饮鸩止渴,只会加剧人类自身的危机。过去那种靠过度消耗自然资源以追求物质享受的生活模式遭到了否定,人类要想在这个世界上世代幸福生活下去,就必须从价值取向到生活习惯来一个根本的转变,在这样的共识下,一场席卷全球的绿色消费浪潮出现了。由此,资源的限制不仅是经济学研究的一个重要课题,也是一个社会问题,广大群众的消费选择筑起一道产品市场准入的大门槛。因此,对于企业而言,对作为其赖以运作的根本——资源——的精细和高效利用成为企业竞争的需要、效益的需要,也是社会的需要。显然,在各国及其消费者环境保护意识提高以及绿色消费运动兴起的背后,体现的是社会不断进步正深入渗透到企业各个层面的趋势,以及企业必须思索如何经营、如何承担社会责任、如何在不同利益团体间取得平衡等要求。《绿色壁垒攻略》一书就如何兼顾业务成长与社会责任等有关问题进行了深入分析。

现代管理重视人,提出以人为中心的管理思想,甚至20世纪的整个后半个世纪,管理的研究和实践都在围绕这些方面

努力。管理大师彼得·德鲁克认为,20世纪管理最重要的贡献就是将体力劳动者的生产效率提高了50倍之多,在21世纪知识工作者将是各类组织最宝贵的资产,管理所能做的贡献就是必须提高知识工作者的生产力。因此可以说,在过去的100年里,以美国为首,包括德国和日本等位居世界经济领导地位的国家,正是率先提高体力工作者生产率的国家;而从现在开始起,未来的世界经济舞台的领导地位,将会转移到那些最能成功提高知识工作者生产率的国家。人类社会的发展经历过以体力劳动为主创造财富的时代、体力劳动与脑力劳动并重创造财富的时代,现在面临的是以脑力劳动为主创造社会财富的时代,所谓知识经济时代其实也就是“头脑经济”时代。面对素质不断提高、从业动机日益复杂的人,管理的思想、组织形式都面临一个适应和创新的问题,企业必须发展出能够充分调动人的积极性和主动精神,根据员工拥有的知识和为企业贡献的知识对其进行评价的管理办法。《头脑经济开发》一书就如何寻求智慧贡献与创新价值等有关问题进行了全面思考。

管理科学和实践与其他门类的学科和实践一样,终将得到继续深入的发展,并将积极推动社会进步。由管理面临的巨大挑战和机会所引起的管理理论和实践变革还远远没有成熟,广西工学院诸位学人就应对这些挑战进行了广泛的探索,并希望其成果于那些从事管理或有兴趣于管理者有所裨益。

李德伟

2004年9月于广西工学院

目录

第1章 靠头脑赚钱的时代来临 1

1. 财富大多萌发于人的头脑之中 1
2. 中国企业:不能甘当跨国公司的“生产车间” 13
3. 崛起与腾飞:寄望于“头脑经济” 19

第2章 神经经济学与情商管理 26

1. 情感是一个重要的管理资源 27
2. 企业领导者应具备的情商智能 33
3. 提高领导者情商的三个方面 37
4. 构建团队情商 41

第3章 知识产权与核心竞争力 53

1. 得知识产权者得天下 53
2. 知识创新:企业核心竞争力的持续来源 60
3. 知识产权创造的途径 64

第4章 知识供应链和知识管理系统 96

1. 知识供应链 96
2. 知识管理系统 104
3. CKO 和知识管理主体 113
4. 知识交流:提高知识生产率和利用率 122

第5章 加强创新组织,拓展创意空间 135

- 1.建立创新情报信息管理系统 136
- 2.创新组织与创新模式多样化 144
- 3.打造成功的创新文化 154

第6章 创新项目管理 161

- 1.创新项目:知识创新的重要载体 161
- 2.创新项目管理 167
- 3.创新项目中的知识管理 185
- 4.案例 191

第7章 知识营销:创造企业赢利新亮点 195

- 1.知识营销:市场营销的新理念 195
- 2.质价与智价 202
- 3.知识营销:创造企业赢利新亮点 210
- 4.电子商务:企业市场的新发展 219

第8章 人力资源管理:头脑经济的基石 231

- 1.人力资源:现代企业成功的关键 231
- 2.人才开发:头脑风暴 242
- 3.人员激励:让头脑绽放更大的火花 250
- 4.借脑工程与人才租赁 258

主要参考文献 262

靠头脑赚钱 的时代来临

第1章

在传统的经济学教科书或通俗读物中,曾经流行过这样的话:“劳动创造世界”“劳动创造财富”。从某种角度看,这句话有一定的道理,但从严格的意义上说,这句话是不完全的。因为世界本身、财富本身有因人的劳动而发生发展的部分,但也有不因人的参与而存在和发展的部分。例如地球本身、自然界本身就先于人类而存在、而发展,地球和自然界为人类奉献了丰富的自然资源。曾经有人说过:土地是财富之母,劳动是财富之父(见马克思:《哥达纲领批判》,《马克思恩格斯选集》,第三卷第五页)。正因为自然界提供了丰富的自然资源,所以人类社会的发展过程,曾经经过不劳而获或轻易而获的时代、以体力劳动为主创造财富的时代、体力劳动与脑力劳动并重创造财富的时代。我们目前所面临的时代是以脑力劳动为主创造社会财富的时代,即所谓知识经济时代,也是“头脑经济”时代。

1 财富大多萌发于人的头脑之中

有些人常常梦想天上掉馅饼,掉金银财宝。出现这样的事,不能说绝对没有,机率为零。例如,前面说过的大自然的慷慨奉献,就是天上

掉下来的一块硕大馅饼。但是，人类若不动脑筋，认不出哪块是馅饼，哪块是石头，就会守在大馅饼旁边饿死。大家都知道，中东国家，例如沙特阿拉伯等石油富国，现在靠蕴藏在地下的大量石油致富。但 20 世纪以前，他们不知道自己的国土下面有石油，后来知道了也没有人动脑筋如何去开采，因此穷得叮当响。据说 20 世纪前期，当沙特国王苦于没有军费的时候，一位被沙特国王雇佣的西方国家的顾问向国王建议：何不请欧美等发达国家派人来开采石油。顾问的建议当时没有被采纳。若干年过后，醒悟后的国王终于接受，随后就是我们现在所看到的中东石油富国。

由于动了一些脑筋，成就了中东的石油富国，但又由于脑筋动得还不够，也给当前的中东国家带来诸多经济社会问题。对于中东的阿拉伯国家来说，上天赐予了他们一笔巨大的物质财富：深藏在他们国土之下的石油只需一转手便可化为滚滚的金钱。但听起来似乎荒诞，事实上却无可争辩的是：恰恰是地下蕴藏着丰富的资源，成了这些国家对经济进行调整以适应世界市场需要的最大障碍。从开采和出口石油获得的巨大财富有一种灾难性的倾向：它们都被用于奢侈的消费或者流入国外的账户，而不是使本国的经济多样化。如果没有了从石油生意中获得的源源不断的大笔收入，这些国家的经济将面临崩溃的危险。对它们来说，石油绝不是像德国的汽车或日本的家电那样仅仅是一种有名的出口产品，这些国家至今仍然实行着抵抗危机能力极差的单一经济模式，除了作为原材料的石油，它们没有任何东西可卖。

例如在阿曼，除石油工业之外最大的企业是一家生产沙发靠垫的皮革厂，其产品完全是为满足国内需求。尽管阿曼政府多年来一直宣称，要在 2020 年让这个沙漠国家的经济摆脱依赖石油出口，但事实上它的状况没有任何变化。科威特多年来一直用从石油生意中获得的巨额利润在世界各地投资，但却很少在自己国内发展项目。这个国家除了肥胖人口比例比其他国家都高以外，没有一项经济数据能给人留下深刻印象。放眼中东以外的产油国，情形也好不到哪里去。文莱——按居民人口平均计算它是世界上最大的产油国——除石油业以外最大的企业是一家游乐场。而作为中东之外石油储量最丰富的国家之一，南美的委内瑞拉近年来危机不断，完全错过了与世界经济接轨的机会。

与阿拉伯国家形成反证的是芬兰。这个北欧小国原来也是靠原材

料吃饭——利用自己丰富的森林资源发展林木业,很多世纪以来,该产业被比作芬兰的“金矿”。然而,凭借对新知识和新事物的不断开拓和认识深化,以及强烈的好奇心与创造力,这个过去依靠造纸业维持生计的国家,变成了通讯、电子等高科技领域的世界领袖之一。

1.1 人比动物高明的地方就是有头脑

自然界有一些动物,它们也会制造自己所需要的工具,显现出一种特殊的本能。例如水獭之筑坝,蚂蚁之筑巢,蜘蛛的活动与纺织工的活动相似,蜜蜂建筑蜂房的本领使人类的许多建筑师都感到惭愧。但是,正如马克思所说:“最蹩脚的建筑师从一开始就比最灵巧的蜜蜂高明的地方是它在用蜂蜡建筑蜂房之前已经在自己的头脑中把它建成了。劳动过程结束得到的是结果,在这个过程开始时就已经在劳动者的表象中存在着,即已经观念的存在着。”^①这就是说,人类对其所要创造的社会财富是有预见性的,有先见之明的。

人类之所以对其所创造的财富有先见之明,是因为人类有知识。除了人类最初的、动物式的、本能的劳动形式之外,所有的人类劳动形式都是建立在一定的知识基础之上,只不过因时代的不同,劳动的知识含量不同罢了。人类自身也是自然界的一分子。最初,人自身作为一种自然力与其他自然物质相对立。为了在对自身生活有用的形式上占有自然物质,人就使它身上的自然之力——臂和腿、头和手运动起来。当他通过这种运动作用于他身外的自然并改变自然时,也就同时改变了他自身的自然。这就是说,人类通过劳动实践改造和提升了人类自身,使人类成为有知识、有头脑、能观察分析客观事物、预计和设计其未来的高等动物。中国有句俗语:“眉头一皱,计上心来”,说的就是人一动脑子,就有了浮现在脑海中的鸿图。

诚然,浮现在人脑海中的鸿图,只是一种设想、一种预计,但要把这种预计变成现实,还要做很多的实践活动。在这些实践活动中还要碰到这样那样的困难和问题,或者这样那样的风险。因此,实践活动的每一

^①马克思:《资本论》,人民出版社1975年版,第202页。

步,都需要不断地动脑筋、想办法、出智慧。知识和智慧贯穿人类社会财富创造的始终。不仅如此,随着人类实践活动的不断进步,人类的知识和智慧也在不断增值。

知识,作为人类对客观世界的认识,自古以来就伴随着人类社会和人类文明的进程。知识的价值很早就被人们认识,17世纪英国哲学家弗兰西斯·培根的:“知识就是力量”,为全世界所熟悉。经济学家从亚当·斯密、李斯特到熊彼特,许多人都重视知识在经济中的作用。但是,在过去数千年,由于科学技术不发达,人类生产能力很低,社会经济增长主要源于劳动力的多寡和自然资源禀赋的丰歉,知识的价值尚未充分显现。19世纪以来,世界主要国家相继完成了工业革命,科学技术获得巨大发展,生产效率大大提高,创造的物质财富也大大增加了,但在20世纪50年代以前,社会经济发展主要取决于自然资源的丰歉的基本格局没有改变。20世纪60年代以后,随着经济中知识含量的增加,知识对社会经济发展的巨大作用日渐为人们所认识,然而,“知识就是财富”,“知识就是力量”,是到了20世纪90年代人们才有深刻的感受。知识对经济的影响是如此巨大,如此深刻,以至于人们要用“知识经济”一词来刻画当今时代的特征。

知识对当代社会经济的影响突出地表现在如下几个方面:

1. 经济发展依赖的核心资源发生变化,知识成为最重要的生产要素和资源,在经济过程中起关键作用。

知识经济时代的特点是知识成为最重要的生产要素和资源,通过智力资源的开发利用来逐步代替日益短缺的自然资源。知识不仅是一种生产要素,而且是一种商品、一种财富、一种资本,在经济发展和企业竞争过程中起关键作用。知识不仅附加在物质产品上以提高其价值,而且它本身也可以成为商品,知识成本在产品总成本中所占比例越来越高。

例如,1998年,计算机的核心元件CPU, officeⅢ450是4500元, PⅡ450是3850元, PⅡ266是1200元,可谓“点石成金”,因为芯片成分是硅,来自石头,其原料成本只占成本额的1%~3%,值钱的是其技术、知识。微软公司的“office97”刚出来时一张卖到人民币8000元,而一张聚碳酸脂做成的光盘成本只有3元人民币。这就是说,一张“office97”中7997元是知识的价值。知识在商品价值中所占的比重很高。

又如通信业方面,现在一颗 1/4 吨重的通信卫星,能力大于 15 吨重的海底电缆。生产光纤需要的能源是生产同样长的铜线的 1%,生产 90 英里长铜线的煤可以生产 8 万英里长的光缆。建 1 万英里长的光纤通信线路,可以节约 1.2 万吨的铜、3.8 万吨的铝。通信业依靠卫星技术、光纤技术、电子计算机技术的发展,日新月异地发生变化,而制造光缆所需要的材料是石英。这说明经济发展不再依赖自然资源,更依赖的是知识。

2. 高技术产品成为经济增长的主渠道,高技术产业成为国民经济的支柱产业,产业结构发生重要变化。

知识的大量生产和更新,知识产品的大量出现,以及知识对传统产业的高度渗透,使得传统产业所提供的产品和服务的附加值提高,知识含量大大增加。高技术产品成为经济增长的主渠道,产品制造转向知识密集型产品。高技术产业成为国民经济的支柱产业,知识密集型产业、服务业比重上升,传统产业地位下降,产业结构发生重要变化。

据统计,美国在 1947 ~ 1958 年期间,知识产业以平均每年 10.6% 的速度递增,是 GNP 增长率的两倍;1958 年,美国 GNP 的 29% 来自知识产业,约为 1364 亿美元。自 20 世纪 80 年代以来,由于以数字化、网络化为特征的信息技术迅速发展,以计算机业为代表的信息产业迅速崛起和壮大。1979 ~ 1996 年,美国计算机制造业劳动生产率的增长速度是其他产业的两倍。信息产业的劳动生产率比全部产业平均水平高 70%。1994 年至 1996 年,高新技术产业对美国国内生产总值的贡献率已达 27%,近年来美国经济增长的主要源泉是 4 万多家软件公司和 300 家芯片公司,1996 年美国全年新增产值的 2/3 是由微软这样的企业创造的。1996 年,美国国民生产总值(GNP)的增长中有 33% 来自信息业,信息业的增长率是房地产业(14%)的两倍以上,另一主要行业——汽车业(4%),更被它远远地抛在后头。1997 年,美国的信息产业产值已超国内生产总值的 10%,而知识密集型服务业的出口已经接近商品出口总额的 40%。据美国国家科学技术委员会估计,1990 年以来,知识和技术的进步对劳动生产率增长的贡献高达 80%。

在过去的 10 年中,经合组织主要成员国 50% 左右的国内生产总值来自以知识为基础的产业,高技术产业在制造业中的比重和出口比重都翻了一番多,达到 20% ~ 25%。如教育、通信、信息等知识密集型产业,

发展更为迅速。在英国,20世纪80年代制造业在GDP中比重是服务业的10倍,90年代制造业仅是服务业的1.5倍。在国际贸易中,1975年,服务业占世界贸易的1/4,1993年占1/3以上,并且是向知识密集的服务活动转移。

现在,全世界电子信息产业的产值在万亿美元左右。1996年,世界未来学会主席爱德华·科尼什预测,到2025年,电子信息技术在技术、文化、教育、工作、商业与经济、货币、政府功能、媒体和娱乐、私人生活、决策方式等10个方面都将产生极其深刻的影响。微电子、生物技术、新材料科学工业、电信、民用航空、机器人加机床以及电脑加软件等知识密集型产业将成为21世纪的主导产业。

3.知识型劳动者成为核心生产要素,有一定知识和专长的脑力劳动者就业数量逐渐增加,体力劳动者就业数量则逐渐下降。

由于计算机、通信技术的巨大发展,使得人的素质和技能成为实现知识经济的先决条件,在高技术行业从事工作的人更多的是知识工作者而不是体力劳动者,有一定知识和专长的脑力劳动者就业数量逐渐增加,体力劳动者就业数量则逐渐下降。知识型劳动者日益成为劳动者的主力,成为核心生产要素,劳动将更多地从体力劳动转向脑力劳动。

从人力资源结构看,受过高等教育的人从事的高智能职业,如教授、科学家等,越来越受到社会的重视,信息技术人才尤其供不应求。目前美国前30位就职人数最多的职业中,高智能职业占了12位,而在几十年前,此类职业根本就被排除在30位之外。伴随知识经济的到来,知识型的劳动者日益成为劳动力的主体。

并且,随着产业结构的调整,就业结构向服务业转移,新增就业机会大多数在服务业。例如,在20世纪80年代,经合组织成员国增加的6500万个工作岗位,95%在服务业。在20世纪50年代,美国制造业工人占全美工人人数的33%,而到了60年代,这个比例下降到30%,到了80年代,则下降到了20%,而到了90年代中期,从事制造业的蓝领工人已经不到17%。据著名管理大师彼得·德鲁克估计,到21世纪的第一个10年,制造业的雇佣工人(也就是通常意义上的蓝领工人)所占比例将下降到12%。但同时,制造业的劳动生产率并没有因从业人员的数量减少而降低,反而逐年增长,80年代从每年递增1%上升到3%,1979年到1992年,劳动力数量以15%的速度递减,而制造业部门的生产率则

以 35% 的速度递增。预计今后 10 年下降到社会劳动力的 1/8, 2020 年将下降到 2%。

4. 创新成为经济发展的动力, 科技开发成为经济的重要基础。知识创新不但成为企业核心竞争力的关键, 而且成为一个国家提高竞争力的焦点。

知识经济时代技术进步之快, 使竞争已经不是产品数量的竞争, 而是产品种类的竞争。过去规模大的企业在竞争力上往往强于规模小的企业, 而在知识经济时代, 年产 100 万台不一定是英雄, 而年产 100 种产品的企业可能成为龙头老大。这里的关键是企业能否不断创新, 能否不断获取和生产新知识, 满足顾客的要求, 为企业创造效益。这种创新能力构成了企业的“核心竞争力”或者说是“核心能力”, 它决定了企业在新竞争环境下的命运。企业的竞争就是创新能力的竞争, 而创新能力的竞争归根到底又是企业在知识的生产、占有和有效利用方面的竞争。因此, 创新成为经济发展的动力, 科技开发成为经济的重要基础。企业应更加注重创新, 建立和发展以企业为主体的创新知识体系, 促进企业内部之间、企业与企业之间、企业与顾客之间、企业与高等院校和研究单位之间的联系, 加强知识联网, 加快知识流动, 推动知识创新, 使企业真正充满活力。

知识创新不但是企业竞争力的来源, 是企业的灵魂, 而且也逐渐成为一个国家提高竞争力的焦点, 因此, 增加科技投入成为每个国家的共同特点。如 1994 年, 美国科研开发投资达 2000 亿美元, 占国民生产总值的 3%, 超过日本、德国两国的总和。

这一切充分说明, 人类社会开始进入了一个新的历史时代——知识经济时代。知识从未像今天这样重要, 这样深刻地影响着社会的进步和经济的发展速度、发展水平。而知识是人脑的产物。从这个意义上来说, 财富蕴藏在人脑之中。

1.2 财富属于有知识和肯动脑筋的人

既然社会财富的创造是靠人的智慧, 是人在一定的科学知识指导下改造世界的结果, 那么, 财富属于有知识和肯动脑子的人, 或者说智慧造

就了百万、千万甚至亿万富豪,那就毋庸置疑的了。

靠动脑筋富起来的人,古今中外举不胜举。

大家都知道,美国有一位著名企业家,叫阿曼德·哈默,是个靠脑子点石成金的富翁。在前苏联,他是个家喻户晓的“红色资本家”,列宁曾亲自接见他,并称之为第一个资本主义企业家朋友;在中国,他是受邓小平热情接待的第一个乘坐私人飞机访问中国的西方企业家。

1915年,年青的哈默从父亲手中接过濒于破产的制药厂,经过多年苦心经营,制药厂从几个人发展到1500多人,但成为百万富翁的哈默并没有因此而自满。1921年他获得了医学博士学位后,到莫斯科去向当时被封锁的苏维埃政府提供必需药品。哈默在莫斯科官方的报纸上看到当时的苏联即将进行一次全国范围内的扫盲运动,看过这则新闻后,他并没有往心里头去。但是,当他准备回国的时候,却意外的发现商店中的铅笔很少,而且价格很贵。

哈默产生了一个大胆的想法,在当时的苏联办一个铅笔生产厂。他很快得到了当时苏联政府的同意。为了筹集资金,哈默毅然卖掉自己苦心经营多年的药厂。他的举动令朋友们大惑不解,并为他担心:可怜的哈默,莫非是被“伏特加”灌昏了头脑?你怎么会想到去生产只需2美分一支的铅笔?

但哈默从德国法伯铅笔公司高薪聘请了技术人员,很快就把铅笔生产出来了。第一年他就获得了25万美元的纯利,第二年达到了40万美元,这使他名声大振,并积累了最初的原始资本。

1924年列宁逝世,苏联开始实行国有化政策,哈默知道在此办企业的道路已经走不通了,就乘机大量收购沙皇时代的艺术珍品。返回美国后,他在纽约和洛杉矶办起了艺术馆,非常轰动,赚了大钱。

1956年,哈默出人意外的购买了位于洛杉矶的西方石油公司。当时这家公司已奄奄一息,仅有几口将要报废的油井,全部资产不到2万美元。哈默凭着他在苏联仅有的一点经验,冒着巨大的风险,开始建立另一个石油王国。哈默寻找石油的方式不同常人,他敢于动脑子,大胆创新,专门在别人找不到油的地方去找油,但出师不利,最初连打三口井全部失败。但哈默不气馁,顶住公司内外压力,带领大队人马去非洲利比亚,以“愿意从利润中抽出5%供利比亚发展农业和在国王家乡(沙漠地带)寻找水源”为投资条件,租借了两块别人抛弃的土地,很快就打出