

吴一夫 著

当代智能经济闪电致富

金 脑 花

探微与启示

智能和速度是后工业时代的显著标识。过去要靠几代人或几十年才能创造出的巨大财富，如今也许在一夜之间即可完成，正如美国预言家海斯特所说：“除了钱，已没有什么能创造神话了！”这些神话的创造者们，如比尔·盖茨、马克·安迪森等，正是不断地用专业知识、各类信息等充实自己的大脑，增加大脑的含金量，他们的大脑被世人称为“金脑花”。本书是一扇带你走进这些当代商界巨人头脑深处进行探微与寻觅的大门，带给你的将是意想不到的启示与激情。

改革出版社

K 815.38
W4901

吴一夫 著

当代智能经济闪电致富

金脑花

探微与启示



20001614

改革出版社

图书在版编目(CIP)数据

金脑花/吴一夫著-北京:改革出版社,1999.10

ISBN 7-80143-966-X

I. 金… II. 吴… III. 金脑花-智能经济 IV. K815.3

中国版本图书馆 CIP 数据核字(99)第 61676 号

责任编辑:郑保华

封面设计:阿 伟

责任印制:刘志豪

金 脑 花

吴一夫 著

改革出版社出版发行

社址:北京市东城区安德里北街 23 号

邮政编码:100011

通县向阳印刷厂印刷

新华书店经销

1999 年 10 月第 1 版 1999 年 10 月第 1 次印刷

850×1168 1/32 14 印张 320 千字

印数:5000 册

ISBN 7-80143-966-X/F·576

定价:23.00 元

前 言

曾经看到过这样一个有趣的数学题：

假如你工作一个月，第一天挣一分钱，此后每天挣的钱都比前一天翻一番，最后能挣多少钱？

夸张了想象也没想到它的答案会是以万计，而且竟会是上百万。如果那个月是31天，就会是2100万元，即便是28天的2月份，也有130万的月工资。

使我感兴趣的不仅是它核爆炸般的递增能量，还有就是，只差3天，答案竟会如此悬殊。也就是说，当事物呈指数增长的时候，最后3天的意义会非比寻常。

在信息时代的发展史上，我们似乎正接近这最后三天。

即便是当年的商界霸主洛克菲勒，或是亨利·福特，可能已无法读懂今日的世界。

比尔·盖茨以令无数企业家汗颜的速度，荣登全球首富的宝座，而另一位电脑神童马克·安迪森在半月间便将网景公司400万美元的资产狂炒至50亿美元，创下令人难以置信的华尔街神话。《纽约时报》记者惊呼，盖茨之类的人物仰仗的是超人的想象力和思维，从而攀上世界富豪的群山之巅。

国内也不乏这样的神话。史玉柱可以一年百万、两年千万、三年亿万，创造中国闪电致富的纪录，却为什么又在一夜间四面楚歌？



这个世界怎么了？

我们面临一个思考与总结、比较与选择的关口。

即将过去的这个世纪，我们经历了一个技术生产力从人手的延伸发展为人脑的延伸的革命。人们苦苦地思索了一个世纪，终于懂得，不断增加的社会财富，来源于信息和人类知识的不断积累。仿佛是在一夜之间，物质文明的象征已从大烟囱、汽车、转换到了计算机、互联网络。

伴随着信息化浪潮滚滚而来，漫漫全球，一股无形的力量正改变着人类社会，有人预言这是信息时代的先兆，信息时代即将来临！。

自从世界经济的主体进入后工业社会时代，临近信息时代的智能经济的门槛，经济发展出现了一系列新特点，传统经济学的有限经济增长理论，如 70 年代的经济增长极限论、古典经济学的收益递减论以及危机论、衰退论等经济理论，不再能对社会经济发展的新特点和新趋势作出科学的解释和预测。

特别是一些像微软公司、网景公司等的崛起更像是在嘲笑以大投资、大批量、高劳动生产率为基本特征的工业化时代，曾经荣耀一时的钢铁、汽车等大产业在其面前失去了光彩，电脑和网络正在改造全部产业及其产品，这标志着智能生产率正在逐步驾驶和取代劳动生产率，成为更多价值的创造者，成为经济和社会发展舞台的核心力量。

“速度”也许是这个时代最明显的特征。速度不但只体现在传递与交流上，甚至也体现在人们财富的积累上。工业时代，造就一个亿万富翁，可能需要几十年、几代人的苦心经营，但现在你生逢信息时代，你不必再苦苦等待，也许就在一夜之间，你就能身甲亿万。



当然，在这个智能经济时代，我们的国家、企业、个人也都面临着严峻的挑战：产品不采用新技术成果将被淘汰；企业不采用新技术将面临破产；个人不掌握新技能、注入新观念将再次错过改变命运的千载难逢的大好机遇；国家不发展高科技产业将势必落伍。

所谓“金脑花”，是指具有依靠智能经济迅速致富的大脑，这样的大脑值千金，千金大脑能创造更多的千金、万金、亿金，让我们勇敢面对已经迎面扑来的智能经济时代，依靠知识、信息、聪明才智，让我们的大脑成为含金量极高的——金脑花。

目 录

第一章 闪电致富定律..... (1)

- 闪电致富定律 / 2
- 知识经济时代的闪电致富 / 8
- 闪电致富的发源地 / 11
- 解读中国富豪 / 17
- 中国闪电致富的典型 / 24
- 成功戒律 / 31
- 什么是最值钱的 / 33
- 大步迈向新时代 / 42

第二章 财富新源泉..... (47)

- 现在是信息社会吗? / 48
- 财富新源泉:知识、信息、技术 / 52
- 时间和生活的比赛 / 60
- 知识经济的诞生与发展 / 62
- 知识经济时代即将来临 / 67
- 知识经济取代工业经济 / 76
- 知识经济的基本特征 / 81
- 界定“知识经济” / 89
- 谁将成为世界首富 / 92
- 做自己的主人 / 94
- 重要的是大脑而不是肌肉 / 98



- 信息,机会之源 / 100
- 信息,成功与自由的桥梁 / 105
- 如何做一个精灵 / 108
- 知识经济何时形成 / 111

第三章 生存新概念 (117)

- 经济与技术的革命 / 118
- 未来的财富分配 / 125
- 改变世界的因特网 / 127
- 从集中化到分散化 / 132
- 信息时代,中国寻求生存 / 136
- 寻找新的生存之道 / 143
- 最不寻常的商业环境 / 148
- 信息文化发展趋势 / 150
- 文化传统与生意经 / 159
- 全球的美国化 / 164
- 网络资本主义 / 166
- 知识经济的影响 / 168

第四章 游戏新规则 (171)

- 吞一、嚼二、夹三、望四 / 172
- 21 世纪商战训律 / 173
- 新游戏 / 175
- 新规则 / 176
- 新规则创造新价值 / 179
- 旧经济增长理论受到冲击 / 184
- 发现并利用潜藏价值 / 186
- 速度竞争 / 187
- 是全球化,还是等死 / 189





- 学习型企业 / 190
- 以人为本:成功的关键 / 194
- 是信息化,还是微软时代? / 197
- 财源来自商业策划 / 202
- 在“关键领域”出类拔萃 / 208
- 以智力代替财力 / 212
- 观念竞争法则 / 216
- 最稀缺的资源 / 220
- 一点担忧 / 224

第五章 致富新理念 (227)

- 为“赚钱”重新定位 / 228
- 无本也能万利 / 237
- “无本万利”的典型 / 241
- 硅谷的“看家绝密” / 250
- 最优化营销理念 / 253
- 如何在网上做生意 / 257
- 网上生意,“钱”途无穷 / 260
- 知识如何转化为金钱 / 263
- “如何造就十个微软” / 269
- 大企业的哲学 / 275
- 小巨人的优势 / 280

第六章 管理新模式 (285)

- 创意,价值超亿 / 286
- 管理知识资本 / 293
- 留住“知识资本” / 294
- “知识经济”与“知识管理” / 297
- 比尔·盖茨:优秀管理者十大秘诀 / 306



- 老板职员共发财 / 310
- 美国企业大变革 / 312
- 五分钟管理作风 / 314
- 哈佛学不到的管理秘技 / 315
- 利润新机器 / 318
- 微软的用人哲学 / 320
- 企业转型的必要 / 323
- 拴心留人,成功之本 / 325
- 最终目标:群龙无首 / 327
- 领导,还是管理? / 335
- 日本企业最新管理秘笈 / 337
- 企业使命宣言 / 341

第七章 谁能闪电致富 (345)

- 学而优则商 / 346
- 企业家的基本素质 / 349
- 欲望,闪电致富第一步 / 352
- 永远的饥饿精神 / 357
- 你就是第一 / 359
- 旺盛的好奇心 / 362
- 你的不同“智力中心” / 363
- 自用之才与被用之才 / 367
- 智慧型老板 / 369
- 无限制资本家 / 371
- 信息时代的角色转换 / 377
- 把自己当作事业来经营 / 379
- 搭上富翁快班车 / 382
- 白手起家者的共性 / 385
- 让自己拥有领袖魅力 / 387



第八章 新生活、新未来…………… (391)

- 硅谷的新富们 / 392
- 睡着了,你就会失败 / 397
- 硅谷人的工作方式 / 402
- 勤劳,太勤劳 / 405
- 硅谷人的生活方式 / 407
- 平衡工作与生活的方法 / 411
- 世界首富的“王宫” / 412
- 淡泊名利的富豪 / 415
- 硅谷未来的“大腕们” / 417

主要参考书目 …………… (424)



第一章

闪电致富定律

闪电致富定律一：在本行业萌芽或初兴期介入，并在该行业的成熟期前兑现。

闪电致富定律二：在一个国家或地区的经济起飞之初，百业俱兴中出现了众多空档，而此时经济立法等游戏规则尚未出台，能够敏锐地抓住这些空档，并且利用法律出台前的这一段时间差，是闪电致富的又一捷径。

闪电致富定律三：最容易闪电致富的行业与时机，其一是新兴行业，其二是国家对某一垄断行业开放的初期。

闪电致富定律四：社会转型和社会革命时期，是闪电致富的最佳时期。信息时代的知识经济就是我们正在或者即将面临的最佳时期。

闪电致富定律五：知识附加值越高的产品，越容易使人闪电致富。



◇ 闪电致富定律

适当的气质加上适当的知识思辨架构,行为就可以不背理性。

——金融教父:格兰姆

“我无意尝试和参与某些全国性的大潮流。”

这是投资奇才巴菲特含义深远的名言。

这里,所谓的“某些全国性的大潮流”似乎并不难理解,因为这种“大潮流”不仅发生在国外,在国内,兰草、狗市、股市、地产市场都曾为我们作了演示。你、我说不定也曾被某种“大潮流”裹挟其中,痴迷于忘我的境地。

其实,早在十七世纪初,荷兰就发生过“郁金香球茎热”,这股风潮被誉为历史上最惊人的闪电致富的始作俑者。

此后,与此类似的投机行为不断在世界各地以不同的面目再现。诸如三百年前,英国南海公司的股票投机骗局,连牛顿那么伟大的科学家,也成为南海汽泡事件的大输家,以致他事后说:“我能计算出天体运行,但人们的疯狂实在难以估计。”

不妨让我们先分析一下一个行业的发展过程,这对我们理解闪电致富会有些帮助。其实,各行各业发展中的每个阶段,都有其十分明显的共性:

一、萌芽期:有人把这个阶段比喻为新婚妇女刚刚拿到怀孕的化验报告,还不知自己肚子里到底是儿是女,更无法预测尚在腹中





的胎儿日后将是亿万富翁,或是街上的混混。从行业发展来看,这一阶段大多数人对此行业漠不关心,甚至反应麻木,行业的发展前景更是一片模糊,利害难卜。只有具有行业领袖级的人物,才会有敏锐的嗅觉,会像猎犬一样嗅出未来该行业如日中天的希望与辉煌。

二、初兴期:已经有小部分人知道这个行业,并开始小心翼翼地介入,更多的人只是参加一下议论,并没有真心要介入的意思。

三、成长期:这个时期的初始阶段,约有三成的人会介入,并且使此行业初显繁荣。中国九十年代初的大陆股市就属于这种初始阶段,此时股市呈现出较为强劲的买方市场,行情开始启动。在此行业可以赚钱的消息的流传中,不断有人加入进来。

四、成熟期:此时几乎所有的人都知道此行业能赚大钱,正如华尔街证券业的名言那样,当擦皮鞋的都入市时,那就离大跌不远了。比较典型的说法有:“买股必赚”、“买地必赚”、“买狗必赚”等等。近年中国的房地产市场、保健品、BP机等诸多行业的出现与发展,无不是股市的翻版。

五、当一个市场迅速达到疯狂状态时,就离衰落期不远了。我们从国内的股市、房地产市场随之而来的萧条,都可以看得清清楚楚。

由以上分析,我们不难看出,也很容易体悟到“闪电致富定律”。

闪电致富定律一:在本行业萌芽或初兴期介入,并在该行业的成熟期前兑现。

中国亿万富豪,深圳万科公司老板王石认为:“追求高额利润对企业的杀伤力是很大的。……因为你培养出的队伍学会投机了,正常生意却不会做。”这是对“某些全国性的大潮流”的清醒认





识和警觉。

道理很明显,因为某个行业一旦称得上“全国性的大潮流”,那么该行业必定至少已经步入了成熟期,甚至就是衰落期。这与闪电致富定律是不谋而合的。

就连巴菲特那样的投资奇才也不敢太过大意。他每天要花五六个小时阅读各种报刊、文件。他这样总结自己的老师格兰姆给他的教训:“适当的气质加上适当的知识思辨架构,行为就可以不背理性。”

巴菲特进一步解释说:“当你发现一盘由一流人才经营的好生意,很可能它的价格看来偏高,但实际上并不高。这种稀有组合是应该很值钱的,如可口可乐。”巴菲特几乎要告诉我们,他买的是企业家的头脑,而不是股票。

巴菲特还特别强调:“垂死的行业的股价必须像泥一样不值钱。”

巴菲特所指的“垂死的行业”,显然是指已步入衰落期的行业。

巴菲特意识到,应当找被人低估的企业。被低估的原因不会写在资产负债表上,而是它们有着股市不承认的许多宝贵的特许经营权。他眼中的好生意,是那些将来能有源源不断的现金收益的买卖。

巴菲特不像比尔·盖茨等富翁靠一种产业致富,他投资于不同的项目上,涉及电视、出版、汽水饮料、制造业、保险业、银行等,可以说,他投资的都是美国的“朝阳产业”。只要美国经济保持增长,他的财富就会自然水涨船高。从这里我们可以看出,巴菲特投资的正是各个行业的高速增长期,并且大获利润。

另外,巴菲特只投资他熟悉的领域。他以十分实际的语言,而非抽象的概念或理论去思维。比如,他不认为自己是在买卖股票。



股票是抽象的，他买卖的是生意或行业。

这时，我们不得不提到世界首富比尔·盖茨，他能够连续几年稳居《福布斯》全球富豪榜榜首，而且越来越与后面的拉大距离，正是因为他把持了电脑这个信息时代的“聚宝盆”，正是因为电脑业仍处于高速的成长期，因此，我们有理由相信，比尔·盖茨这个“电脑皇帝”仍将稳坐世界首富交椅很多年。

让我们再回过头来，看一看华人世界。

李嘉诚是华人世界、乃至全球响当当的富豪，在香港商界更是堪称领袖级的人物。

《李嘉诚传》是对他这样评价的：“在香港经济迅猛发展且又变化莫测的四十年中，能够经得起大风暴，又独具判断能力的成功人士，自然首推李嘉诚。很多企业界的杰出人士都称道并且十分羡慕李嘉诚料事如神的独到眼光。他总是能够运用他准确、锐利的洞察力，总能比同时期、同行业的人棋先一筹。”

也许你感兴趣的是他的第一步，他的“第一桶金”是怎么掘得的吧？因为这是他零的突破，是他卓尔不群的开始。

李嘉诚的“第一桶金”是做塑胶花生意得来的。

本世纪五十年代中期，李嘉诚开始生产畅销欧洲的塑胶花。当时，塑胶花制造业兴旺发达的香港，正在经历一个经济的起飞时期，而欧美市场也刚刚兴起了塑胶花的热潮。

而李嘉诚的长江实业则是当时世界上最大的塑胶花制造基地。就在生意如火如荼之际，李嘉诚看到香港几乎每一个公众场所、办公室、乃至每一个家庭，所有装饰都离不开塑胶花，甚至成为亲友之间送礼佳品。这些繁杂的塑胶花装配工作被很多家庭视为副业，人们都踊跃参加制作，香港几乎成了塑胶花的海洋。于是李嘉诚马上决定转轨，减少塑胶花生产线。



一切正如他所预料的那样,1964年以后,塑胶花开始走下坡路。

李嘉诚的成功在于他在塑胶花的初兴期介入,而在其成熟期离开。可以形象地说,李嘉诚吃掉了塑胶花业成长期的整个大浪。他以此一项赚来了数千万港币,完成了自己的闪电致富,掘得了自己的第一桶金,成为他走向商场的立身之本。

世界船王包玉刚在船运业的经历,也可以说明闪电致富定律一的妙处。

包玉刚进入船运业是在1955年,当时他用20万元买了一条饱经风霜的旧船——金安号。此举在当时遭到了亲友几乎同声的反对,因为船运业需要庞大的资金为后援,而且风险往往超出想象。

反对他的亲友们不知道,包玉刚已经窥探到了在港经营船运的巨大潜力。

香港有天然的深水泊位和充足的码头,自世纪初中国陷入动荡不安的年代,香港平静的海面,为国际贸易提供了可靠的大门。二战后,世界经济开始复苏,各地之间的贸易往来增多,“船运是最廉价的一种运输方式,必将大有作为”,包玉刚是这样认为的,所以他才有那么坚定的决心,并力排众议。

经过二十多年的经营,他已经拥有了200多条船,2000万吨运输力的庞大船队,荣登世界船王的宝座,这时是1978年。

正当他的事业如日中天时,他又做了个让人不理解的举动:减船登陆。

做出这个决定,他自然有自己的理由。他的理由是,他预见到了世界性的船运衰退即将到来。他及时卖掉了相当部分的船只,这使他顺利地避过了船运业大萧条的灾难。

