

观念竞争 与 闪电致富

■ 麦 达 利 著
四川大学出版社

B
BUSINESS IN TIMES OF
KNOWLEDGE-ECONOMY
Y

XH110015

99
8715
570
2

观念竞争与

闪电致富

麦达利 著

BUSINESS IN TIMES OF
KNOWLEDGE ECONOMY

四川大学出版社



(川)新登字 014 号

特约编辑:苏 克
责任编辑:陈丽莉
封面设计:田 野
责任校对:李永波
责任印制:张 凡

观念竞争与闪电致富

麦达利 著

四川大学出版社出版发行 (成都市望江路 29 号)
新华书店经销 成都市华西医大印刷厂印刷
850×1168 32 开本 15 印张 300 千字
1998 年 9 月第 1 版 1998 年 9 月第 1 次印刷
印数:0001—5000 册
ISBN 7-5614-1779-9/F·272 定价:23.80 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 天的意义会非同寻常。

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、三年上亿,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?

世界。2000 年。中国。

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,临近信息时代的知识经济的门槛,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、衰退论等稀缺经济理论,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。这标志着知识生产率正在逐步驾驭和取代劳动生产率,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,在这个知识经济时代,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则势必落伍。

作者希望本书就是一列带你闪电致富的快车。

还不上车?

你在等什么?

目 录

1

闪电致富定律 (1)

- 闪电致富定律知识/3
- 经济时代的闪电致富/9
- 闪电致富的发源地/13
- 解读中国富豪/20
- 中国闪电致富的典型例子/27
- 成功戒律/35
- 什么是最值钱的/37
- 大步迈向新时代/46

2

财富新源泉 (51)

- 现在是信息社会吗? /53
- 财富新源泉: 知识、信息、技术/58
- 时间和生活的比赛/66
- 知识经济的诞生与发展/68
- 知识经济时代来临/73
- 知识经济取代工业经济/83
- 知识经济的基本特征/88

目 录

- 界定“知识经济”/96
- 谁将成为世界首富/99
- 做自己的主人/102
- 信息,机会之源/106
- 信息,成功与自由的桥梁/111
- 如何做一个精灵/115
- 知识经济何时形成/118



生存新概念 (123)

- 经济与技术的革命/125
 - 未来的财富分配/132
 - 改变世界的因特网/135
 - 从集中化到分散化/140
 - 信息时代,中国寻求生存/145
 - 寻找新的生存之道/152
 - 信息文化发展趋势/157
 - 文化传统与生意经/167
 - 全球的美国化/172
 - 网络资本主义/174
 - 知识经济的影响/176
-

目 录

4

游戏新规则 (179)

- 21 世纪商战训律/181
- 新游戏/184
- 新规则/186
- 新规则创造新价值/189
- 旧经济增长理论受到冲击/195
- 发现并利用潜藏价值/197
- 速度竞争/199
- 是全球化, 还是等死/201
- 学习型企业/203
- 以人为本: 成功的关键/207
- 是信息时代, 还是微软时代? /210
- 财源来自商业策划/216
- 在“关键领域”出类拔萃/222
- 以智力代替财力/226
- 观念竞争法则/230
- 最稀缺的资源/235
- 一点担忧/240

目 录

5

致富新理念 (243)

- 为“赚钱”重新定位/245
- 无本也能万利/255
- “无本万利”的典型/260
- 硅谷的“看家绝密”/269
- 最优化营销理念/273
- 如何在网上做生意/277
- 网上生意,“钱”途无穷/281
- 知识如何转化为金钱/284
- “如何造就十个微软”/290
- 大企业的哲学/296
- 小巨人的优势/302

6

管理新模式 (307)

- 创意,价值超亿/309
 - 管理知识资本/316
 - 留住“知识资本”/318
 - “知识经济”与“知识管理”/321
-

目 录

- 比尔·盖茨：优秀管理者十大秘诀/331
- 老板职员共发财/335
- 美国企业大变革/338
- 五分钟管理作风/340
- 哈佛学不到的管理秘技/341
- 利润新机器/344
- 微软的用人哲学/346
- 企业转型的必要/350
- 拴心留人，成功之本/352
- 最终目标：群龙无首/354
- 领导，还是管理？/362
- 日本企业最新管理秘笈/364
- 企业使命宣言/369



7 谁能闪电致富 (373)

- 学而优则商/375
- 企业家的基本素质/378
- 欲望，闪电致富第一步/382
- 永远的饥饿精神/387
- 你就是第一/389

目 录

- 旺盛的好奇心/392
- 你的不同“智力中心”/394
- 自用之才与被用之才/398
- 智慧型老板/401
- 无限制资本家/403
- 信息时代的角色转换/409
- 把自己当作事业来经营/412
- 搭上富翁快班车/415
- 白手起家者的共性/418
- 让自己拥有领袖魅力/420

8

新生活、新未来..... (425)

- 硅谷的新富们/427
- 睡着了,你就会失败/433
- 硅谷人的工作方式/438
- 勤劳,太勤劳/442
- 硅谷人的生活方式/444
- 平衡工作与生活的方法/448
- 世界首富的“王宫”/450
- 淡泊名利的富豪/453
- 硅谷未来的“大腕们”/456

1

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
构架,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、房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 17 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当,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 90 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：“垂死行业的股价必然像泥一样不值钱。”

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