

[美] A·D·西尔弗著
陈勇 董立群等译

中国物价出版

实业家的足迹



●美国近25年来一百位最伟大的企业家长略●

Entrepreneurial Megabucks

The 100 Greatest Entrepreneurs
of the Last 25 years



中财 B0047614

实业大亨的足迹

10167/04

—— 美国近 25 年来 100 位
最伟大的企业家传略

Entrepreneurial Megabucks

The 100 Greatest Entrepreneurs

of the Last

中央财经大学图书馆藏书章

总号 391748

[美]A·大卫·西尔弗著

F271.222.10

陈 勇 董立群等译

中国物价出版社

(京) 新登字第 098 号

A. David Silver
ENTREPRENEURIAL MEGABUCKS
The 100 Greatest Entrepreneurs
of the Last 25 Years

John Wiley & Sons, New York, 1985
根据纽约威利出版社 1985 年版译出

实业大亨的足迹
——美国近 25 年来 100 位
最伟大的企业家传略
【美】A.D.西尔弗著
陈 勇 董立群等译
中国物价出版社出版
全国新华书店经销
春 雷 印 刷 厂



*

开本 850×1156 1/32 13 印张 410 千字

1992 年 1 月第 1 版 1992 年 1 月第 1 次印刷

印数: 0001-5000 册

书号: ISBN 7-80070-077-1/F·74

定价: 9.50 元

致 谢

我非常感谢我的研究助手 C·梅斯女士，她对收集资料、完善细节作了不辞辛劳的努力。同时我要感谢我的编辑 M·J·汉密尔顿先生和他的助手 M·迪布斯，及威利出版公司的全体工作人员。我还要深深地感谢那些为本书提供个人传记资料及其它许多有关数据材料的风险资本家和总经理、董事长的特别助理们。纽约的梅里尔·林奇资本市场有限公司的 W·A·普罗布斯特、新墨西哥州圣菲的史密斯、巴尼联合公司的 L·海托斯和 R·海托斯都提供了大量原始数据资料。C·西尔弗、J·C·卡什和 D·舒尔曼整理了我收集来的上千份新出的计划书，并增添了其中所列公司的最新原始数据和事实材料，使之更为精确，对这一切我都万分感激。最后，对本书中的一切错误我将负全部责任。

A·D·西尔弗
于新墨西哥州圣菲市
1985年9月

译 序

《实业大亨的足迹——美国近 25 年来 100 位最伟大的企业家传略》中译本即由中国物价出版社出版，这将成为我们经济生活和文化生活中一次有意义的事件。

这本书前 5 章概括了美国 100 位最伟大的企业家的英雄业绩，总结了他们经营企业的经验，阐述了创建企业的六个合理步骤，重点探讨如何看准市场、抓住时机、筹集原始资本、组建企业队伍、确立企业规模和利用经济杠杆作用等问题；最后一章简述了这些企业家所创建的企业的概况、规模、经济价值、社会效益、主要经营方式和风险资本来源等，并介绍了他们的事业和人生、思想和信条，分析了他们不同的成功模式。作者 A·大卫·西尔弗既是一位富有洞察力的经济学家，也是一位文笔生动的作家，他不惟对经济和数字有准确的理解，而且对企业家们的性格与人格、情感与心理具有深刻的把握，所以这部颇有学术价值的经济史著作同时还是一部引人入胜的传记文学作品，读这部书你会时时被美国人特有的机智和激情所打动。然而这部书最有意义的地方还不在这里；它恰逢此时于此地出版，其最大意义在于它的现实实用性：它为中国现在的和未来的企业家们提供了活生生的榜样，使他们有以对照、有以比较、有以借鉴，使他们能够从企业大国的企业家身上获得智慧和勇气、汲取教训和经验。这对于企业家和有志成为企业家的人、对于经济学家和经济系的大学生来说确是一本必备的资料书、工具书和故事书；而对于经济领域之外的读者来说，阅读这本书也将是有益而有趣的涉猎。

这本书对于入选的 100 位企业家、乃至整个美国企业家阶层冠以一个庄重而美好的称号：“新美国英雄”。美国是一个崇拜英雄的民族；从前美国人心目中的英雄是华盛顿、林肯、惠特曼、马克·

吐温这样伟大的政治家和艺术家，现在虽然这些人物仍然作为偶像留存于人们的记忆中，但更真切、更热烈的崇拜却转移到更真实的英雄人物——企业家身上。正如这本书的作者所说，企业家已成为美国社会新的英雄偶像。不仅美国，在一切发达的工业国家，企业家都作为一种强大的力量占据了社会的中心舞台，取代了古典的社会精英形象而成为人类的“现代英雄”。这种社会结构的变迁是人类社会划时代的变革。而企业家们接受这种光荣和地位也是当之无愧的。作为财富创造的组织者和指挥者，一代又一代企业家的劳动带来了现代生活的高度繁荣和极度富裕，使人类栖身的世界由荒凉的丛林和沉寂的村落变成了五光十色、车水马龙的城市网络。企业家是现代社会的骄子。

在中国，目前的企业家还是一个刚刚诞生、正在成长的社会阶层。由于中国贫穷落后的经济与文化背景，中国企业家的成长显得异常艰难。不完善的市场经济，影响了企业家的竞争与创新；长期对企业家的偏见和自给自足的小农经济生活，使企业家缺乏开创未来新世纪的自信和敢吃第一只螃蟹的冒险精神。中国企业家既要将自己奉献给祖国的繁荣富强，又要以自己的行动去影响和改造周围的客观环境，还要下决心克服自身的陋习、提高内在的素质，其任务是艰巨的。企业家们已意识到自己的历史使命，开始学习、掌握企业的合理运行方式，学会利用杠杆作用，为祖国的繁荣昌盛奉献自己的一片真诚。我们期待着中国企业家集团的崛起，我们期待着“现代英雄”在中国的历史舞台上大显身手。为了中国经济的腾飞，为了中国企业家——现代社会的骄子能负起历史赋予的重任，我们献上这个译本——奉献上我们的一颗爱心。

本书由陈勇主译和校阅，参加部分翻译的有：董立群、罗剑航、何伟、汪丽娜和彭讯等。译文中如有不妥之处，恳请读者指正。

1990年10月

序 言

现在让我们透过美国新一代英雄的盛誉之词，考察一下创建企业的过程。这不是一个依靠魔术或神话而完成的过程。作为一门学科，它完全是有规则的，是可以被了解掌握的。本书的目的就是要通过实例来解释这一过程。

我所选择的实例是近 25 年来 100 位最伟大的企业家：92 位先生和 8 位女士。他们用不足 1500 万美元的原始资本为自己和他们的投资者创造了近 1000 亿美元的巨大财富，这个数字还在不断增加。这 100 位企业家提供了 400 万个就业机会，这个数字超过了底特律的人口总数，而且仍在不断增加。不仅如此，这些企业家创办的公司还解决了大量重要的、与人民日常生活休戚相关的问题，它们解决问题的能力同样在不断增强。这 100 位企业家是美国最优秀的先生和女士，因为无论在任何情况下，他们及其合作者和早期投资者都将其通过努力创造的财富作为珍贵的礼品奉献给社会。

研究创建企业的过程需要理解“伟大”一词的含义。虽然我们每天都听到“great”和“greatness”等词汇，但它们经常被误用。“一支香烟的 great 味道”怎么能与一个民族英雄的成就相提并论呢？我感到有必要了解这些民族英雄的生活，并考察学者对他们的性格、品质的看法。正统的图书馆几乎不设“英雄”类目；因而，我选择了三位公认的民族英雄——林肯、邱吉尔和韦斯曼——并考察了由 G·桑德伯格、I·伯林和别的有识之士对这些现代历史巨人下的学究式的英雄定义。根据桑德伯格和伯林的标准，在第一章中给“伟大”下了定义，以此选择了近 25 年来“最伟大的”企业家。

过去的 25 年里，美国和日本创建企业的活动都经历了一段紧张激烈的时期。我回顾了历史上同一时期的文学，当时诗人们大唱

营利者的赞歌。令我惊喜的是，早在 1700 年到 1750 年商人和资本家就已是英国文学的热门话题。丹尼尔·笛福是那个时代的乔治·吉尔德，他为我们写了一部《鲁滨逊漂流记》，而吉尔德在 1984 年出版的《企业精神》中大唱企业家的赞歌。

在第四章中，我定义了企业创建过程的六个步骤，这对那些读过《企业生涯：怎样使企业运行和获得成功》一书的读者并不新鲜，此书是我有关这一主题的早期著作之一。^①这个主题对那些要想解决影响民众的大问题的有志者永远不会厌倦。这些有志者能完善一个解决问题的方法，并为利用这一方法解决具体问题而创建一个公司。我进一步阐述了企业创办过程的基本方程式： $V = P \times S \times E$ 。企业家的目标是创造价值（V），手段是通过系统地阐述一个大问题（P），创造一种解决这个问题的完美方法（S），并建立一支有才能的企业家队伍（E），创立一个把 S 应用于 P 的系统。S、P 和 E 的价值越大，V 将越大：价值或财富是由企业家在创建企业的过程中创造的。本书中描述的 100 个企业家在创建企业的过程中产生了平均每个公司 10 亿美元的 V。创造大 V 的最重要步骤是选择大 P。这就是人所共知的所谓大 P 定理，即一支由优秀的合格的企业家组成的队伍能解决的一个重大问题在许多情况下都将获得巨大的价值（V），而不管是否提供了解决这一问题的方法。伟大的企业家总是以乐观的态度来接受大问题。正如本书中介绍的一位企业家 J·劳斯所说：“乐观主义是解决问题的良方。”

本书中描述了杠杆作用的各种形式，因为美国最成功的企业家无一不利用它的某种形式。事实上，本书所描述的 100 位企业家只有 22 位是利用风险资本起家的，而大多数美国最优秀的企业家是利用自有血汗资本、客户融资、供货人融资或贷款开始创建他们的公司的。书中详细描述了杠杆作用的过程，以求加深读者对每个企业家独特经营方式的理解。

我的选择过程是从 500 多个候选名单中选出 100 个最伟大的企

业家。我请求一些在风险投资业中工作的有经验的同事提供候选人姓名，他们大都慷慨地答应了。然后，由我的研究助手 C·梅斯女士列出了三张现代企业家的名单——收集在《风险》杂志中的 100 位、《股份有限公司》杂志中的 100 位和《福布斯》杂志中的 400 位——并写出或询问他们的个人生平情况和公司历史。只有 3 位企业家拒绝列入本书，还有 3 位忙于他们拥有的詹姆斯·博斯韦尔斯公司，也不愿列入本书。

列入本书要符合七条标准，这些标准的主要根据是学者们给我们的民族英雄所下的“伟大”的定义，以及我们所定义的企业创办过程的六个步骤。

第一，企业家创造的价值（V）至少 5 年内为 2000 万美元，或 10 年内为 2 亿美元。

第二，企业家必须解决了一个影响民众的重大问题，如果没有他或她的直接参与这个问题可能至今未解决。当然也有例外，如一些企业家尽管解决的问题不大，但解决的方法非常完美而且很难被别人重复，我们也将其列入其中。在决定是否纳用过程中，社会效用是一个非常重要的考虑因素。房地产开发业和采掘业（石油、煤）的企业家被排除在外，因为他们所解决的问题——居住和能源——已存在很久，而且有史以来就没有用唯一的运行系统或完美的方法去解决这些问题。

第三，能坚持企业精神。一个企业家如果符合其它一切条件，但却不再把解决问题作为人生奋斗的目标，则被排除在外。因而，那些虽然富有但开始排斥别人，或利用自己拥有的财富打击与其利益不一致的部门的企业家，均不予纳入。因为他们不是社会问题的解决者而本身成了社会问题。

第四，那些尽管在第一次获得成功，但却在创建第二个、第三个、第四个公司时失败了的企业家被排除在外。理由是他们的第一次成功只是因为交了好运，他们没有为进一步的实践学会、掌握企

业的创建过程。

第五，不傲慢自大。一些企业家成为富翁之后，他们的言行举止仿佛成了哲学大师柏拉图，企图把他们的哲学强行推销给我们。例如，一个知名的出版商曾不辞辛劳和费尽心机地向我们推销他的哲学；一个成衣业企业家最近开始把他的信条印在他的服装广告上；一个因有一项产品被广泛使用而获得巨大成功的计算机软件企业家，声称他的产品与太平洋铁路联盟一样改写了美国历史，后者是过去的企业的革命，而他的产品堪称当代的一场企业革命。这些人及其他丧失了理智的傲慢的企业家通通被排除在本书之外。

第六，那些没有经历企业创建过程初期提出问题阶段的企业家不予列入。如果他们只是接管了由他们的父辈开创的事业，那么他们就不是真正完美的和十足的企业家。因为他们没有提出 P 和创造 S，尽管他们可能建立了 E，扩展了 P 和完善了 S。一个巨大的 V，如果实际上是通过继承一个企业而获得，这不足以证明他有资格进入伟大的企业家的行列。

最后，我在完成选择美国新一代英雄这一任务时一刻不忘爱默生的教诲。我在选择名单时一直把他关于成功的定义放在跟前。R·W·爱默生写道：

什么是成功？经常开怀大笑；赢得勤劳的人民的尊敬和孩子们的爱戴；正确地对待诚实的批评和能忍受虚伪朋友的背叛；欣赏美好的事物；发现他人的闪光之处；留给世界一个美好的礼物，不管是养育了一个健康的孩子、建造了一个花园，还是改变了社会的面貌；体验到至少有一个人因为你的存在而生活得更美好，这就是成功。

虽然本书所列的大多数男女企业家没有公布过他们所做的善行，但最后要求的标准对此作了肯定的回答，即这些人使这个世界

变得更加美好。一个突出的例子是本书所列的 100 人之一、马里恩实验公司的 E·M·考夫曼，他是具有不断地给世界赠送礼物的品质的企业家。考夫曼先生于 1984 年开始在密苏里州堪萨斯市为一项计划提供资金并获得成功。这一项计划的目的是教育那些六、七年级的学生如何克服酗酒和吸毒对他们的引诱。大约 9000 名学生开始认清电视节目所宣传的关于饮酒的好处中所隐含的“潜在危险”。他们被训练的一个方面是写信给电视台反对这种隐含危险的节目。堪萨斯市电视台在这一年中收到的信袋比以往任何时候都多。这些信袋的投寄者都得到了考夫曼先生回送的礼物。

我有幸与本书中的许多企业家同过事或为他们工作过。我也见到过这 100 人中的许多人，并且在我的企业生涯中我还认识了成百上千其他的企业家。虽然这可能使我有资格分送蓝绶带（译者注：英国最高荣誉嘉德勋章的绶带，此指选择列入本书的对象），但本书的最大目的是通过实例来解释企业的创建过程，从而使人们在实践中可以获得成功的喜悦。

目 录

译 序	(i)
序 言	(iii)
第一章 新一代美国英雄	(1)
第二章 实业家带来了经济繁荣	(7)
第三章 实业家的崛起	(24)
第四章 创建企业的过程	(31)
第五章 杠杆作用	(95)
第六章 近 25 年来 100 位最伟大的企业家	(114)
后 记	(438)

第一章 新一代美国英雄

继林肯、罗斯福之后，美国又有了自己新一代的英雄。所谓英雄，就是伟人，就是创造出了真正伟绩的人。一个英雄，是一个出类拔萃的人。他能有意识地采取重大行动去改变400万人的生活面貌。一个英雄，可以逆历史潮流而动，使那些缺了他就不能发生的事发生。美国新一代英雄的出众之处，首先就在于他们的介入使不可能成为现实。

这些伟人并不企求出人头地，因而也就不是那么广为人知。他们生性腼腆，命中注定要被狂热执着的追求所驱使。在这别无选择的限制下，他们形成了一套独立的见解。身份、社会地位、经济条件……这些许多人为之终日操心的问题，丝毫不能影响他们的追求。他们生在边远地区，由母亲把他们抚养成人。他们的母亲坚强、自立，有着积极向上的生活态度。她们崇尚教育，崇尚人格的全面发展，崇尚各行各业的扎实的成就，对事务有着清醒的、实际的（也许是不无傲慢的）处理方式。总之，她们崇尚努力、忠实、真诚和批判力。她们常教导孩子说：“不许成为罪人，更不许成为寄生虫。”

她们的孩子，也就是我们所要介绍的英雄，是在没有保护网的环境中成长起来的。为了顶替那些经常或永久不在家的父亲们的角色，孩子们磨炼出了对付意外事件的自我保护能力，这正是后来的勇往直前、万难不屈精神的最初准备。面对强敌，我们的英雄可以豪迈地说：“朝我开枪吧！反正我一定成功！”

我们的英雄知道他们是比其市民伙伴更强大、更富想像力、更能干的斗士。他们无所畏惧，头脑清醒，在赞誉和诋毁面前始终如一。

我们的英雄吸引了成群的追随者，让这些人确信其对未来的憧憬一定会成为现实。追随英雄，使这些人的生活得到了改善，使他

们免受挫折、迷惘和经济萧条之害。英雄成了他们强有力的、自信的、对未来无所畏惧的领头人。我们的英雄有着巨大的自然威信、尊严和力量。

伟大的特殊品质和强烈的事业心来自对能生活在这样一个“英雄有用武之地”的时代、能在历史的紧要关头扭转乾坤的欣喜。新一代美国英雄是在变化和动荡中崛起的。未来难以预测的各种可能性，为他们自发的即兴创作和想人所不敢想的宏伟蓝图提供了无限广阔的天地。英雄们的力量来自对未来的清醒而乐观的估计，对这种估计的坚信不移和按这种估计来塑造未来的能力。他们知道自己将走向何处，而且还知道怎样走，为什么这样走。这种力量使他们精力更加充沛。正如邱吉尔在英战中所说的那样：“恐怖过后，迟来的补偿引起内心兴奋是无法平息的。”

这些新一代美国英雄很年轻，一般不超过 35 岁，外表平常，衣着朴素。他们不佩带珠宝首饰，不屑于穿需要花时间系带的皮鞋。他们极少独身。如果说到其中有人后来又离婚了，那多半是因为他们为实现自己的梦想而将配偶长时间置于不顾的缘故。他们通常开不怎么需要修理的欧洲车，住在城市里，投自由派的票。他们的语言、形象和措词充满着力量和个人想象。他们是卓越的社交家，有一种魔力去鼓舞别人做在认识他们前想都不敢想的事。他们极富幽默感，但绝不开玩笑诽谤其他民族和人种。总之，我们的英雄生活在经济阶梯的最底层，时时可以感到别人踏着他们的脊背高升的脚步。我们的英雄们有着与众不同的生理特征，这往往是童年时期疾病的积淀。他们外表的独一无二之处还包括他们的身体动作（走路、站立、起坐的姿势）、手势和极富表情的脸。最有特色的要算他们的声音了：那是一种克制的、平静的、自信的声音。它不知痛苦为何物，即使在失败即将迫近时也是如此。我们的英雄对人们的短处有一种嘲笑式的清醒认识。

如果说他们也有致命弱点，那也是源于对人性弱点的过份宽宏大量。这使他们不切实际地相信，他们的合作伙伴对事物的反应跟

他们同样迅速。作为对这一弱点的补偿，英雄们通常都很能吸引老一辈的合作伙伴——公认的优秀经理人员，现实主义者，从大公司挖来的“倒戈者”。这些人对于大公司和官场的内情有着远胜于别人的了解，有能力协助英雄们实现梦想和目标。英雄们越是精力充沛，这些人越是全力效劳。英雄们有着绝好的判断力去挖掘和启用这些人，而这些人则靠合理制定分工，完善汇报机制及优质管理的实践来理顺计划，并将其付诸实施。

当代的美国英雄们究竟抓住了人类的什么重大的中心问题？在被危机所扭曲的 60 年代出现的那些看上去无法解决的、影响到千百万人的重大问题现在已经得到了或正在得到解决？究竟是何种持久的重要的原因使得我们现在如此称颂美国的新一代英雄呢？

首先，是因为他们在就业、技术改造和提高生产率方面的成就。在 50 年代，大约每年要新创办 93000 家企业。到 80 年代这一比率大约是每星期 12000 家。从 1970 年到 1980 年间，新公司为美国提供了大约 2000 万个就业机会。从 1977 年到 1980 年，被《幸福》杂志列为美国最大的 500 家公司裁减了 300 万个职位。但在欧洲，前 10 年减少了 2000 万个。据小企业管理局统计，新公司推出的新产品比现有大企业多 250%。国家科学基金会的一项研究得出结论说，论每单位研究经费产生的技术改造成果，新公司是已有大企业的四倍。此外，新公司将技术改造成果投入市场的平均时间也短于大公司，新公司为 2.2 年，大公司为 3.1 年。

这些数不胜数的技术改造不单纯是技术上的。事实上，在过去 25 年里新兴的 100 家最大的企业中，只有 1/4 是高技术企业。同样迅速勃兴的还包括地产公司、系列化饭店、私人诊所、进修教育机构、保健公司、运输公司，还有被称为“基础设施”的催化创造财富能力的行业，如教育、培训、医疗及信息业。

我们的新一代美国英雄正在用最高级的医疗诊断设备和最先进的有效疗法对付威胁生命的顽症，救死扶伤。他们在人体、土壤和作物种子上采用遗传工程的技术同疾病做斗争。几乎每一种有生命

危险或有不堪忍受的痛苦疾病都受到了这些公司推出的新疗法的挑战。其中一些疗法已经引起了重视，如干扰素法、光能疗法、碎结石药物、磁共振显象疗法等。数千人的生活受到了影响，这一数字很快就会逾越百万大关。我们的英雄彻底改造了一些老牌工业，如铁路、输油管道、卡车运输线及奄奄一息近 30 年的大型游艇行业。公办学校由于费用上涨及人口统计的偏差而纷纷停办，而我们的英雄们却开办了私人学校。已被遗忘的、消耗国库大量钱财的服务设施又伴随着崭新的管理技术卷土重来，如监狱、废品回收、医院、精神病院、疗养院等。这使得实业几乎成了个人福利的同义语。因为美国需要什么，他们就生产什么。

如何使美国经济返老还童，如何将我们的生活变得更健康、更信息灵通、更成熟，是我们的英雄所考虑的中心议题。我们必须向他们保证，一个爱嫉妒的官僚政府将不再用中央计划和糟糕的经济政策阻碍他们的发展。他们最珍视的东西——资金，恰恰是政府最可能通过强化治安法和更高的税收等手段从他们手中夺走的东西。

说到底，我们如何去区别真正的英雄和那些假充英雄的小人呢？我们的英雄的一个重要特征，把他们和其他人区别开来的特征，就是他们的心计。

我们英雄的心计凝聚在他们的知识上，决定他们如何利用这些知识，驱使他们朝着自己选择的目标而奋进。他们不再孩子般地为金钱、权力或克服对失败的恐惧而挣扎了。他们是在家庭、学校、公司里丰富阅历、长大成人的。上述那种挣扎对他们来说曾一度是很重要的，可现在不是了。权力、金钱和对失败的恐惧，不再是工作的真正理由。它们被美国人吹得走了形，神化了。我们的英雄不再把价值体系建筑在外部世界的基础上。他们虽曾这样做过，但早已放弃了。现在，重要是内部世界，是人的内心世界。

曾一度真心归属于某些大集团公司，为集团的发迹立下汗马功劳并因此一度直线上升的人，他们的真心最后换来的只是公司疑虑重重的解职。他们败下阵来，是因为他们必须经常做违心的事，必

须在应该表态时装聋做哑，必须在同事的背后捅刀子。我们的英雄不愿这样干，如果说他们曾一度不得已而为之，但后来终于再不肯“拿良心喂狗吃”了。

有心计的人在山谷里工作。他们不在乎走路上班。他们工作时爱穿什么就穿什么。他们选择价值观相近的人与之共事。他们对自己的决定负完全的责任，不写备忘录之类的材料来为自己的失败辩解。他们不怕失败，因为他们所建设的东​​西处于不断变化中。失败也好，成功也好，在这么多未知因素下都是无法量化的。他们可以自由决定自己的命运；虽然失败使他们暂时失去了这种自由，可是他们还来不及想一下失败，早已又投入迅速的行动中去了。

有心计的人进行发明创造，改变着我们的社会。没有心计的人高高在上，轻蔑地看着有心计的人在低谷里忙忙碌碌，从早到晚四处奔波。没有心计的人毫不理睬有心计的人拥有的公司进行发明创造和变革。当有心计的人开始出售质优价廉的新型电话机时，电话公司里没有心计的人鄙夷地说：“那不过是我们桌上的残羹剩饭。”当年轻人开始研制他的微型飞机时，空中货运公司说：“那不过是混进胡椒粉里的苍蝇屎。”一位风险资本家对来自爱达荷州的兄弟俩说：“我们的半导体工业已经输给日本人了。”这两位兄弟相信可以生产出更好、更便宜的微芯片。这些人现在怎么样？电话公司已解体。空中货运公司的经营者已被解雇。而帕金森兄弟凭着大无畏精神和勇气，使美国半导体工业终于重振雄风，再度处于领先地位。

有心计的总是打败没有心计的。理由很简单：有心计知道没有心计的是怎么回事，但没有心计的却弄不清有心计的在打什么主意。因此，有心计的总能推出独一无二的产品。而且，总是能从大公司中挖走最有才干的人为其效力。这些新挖来的人被称为“大公司的倒戈者”。他们得到了与其贡献相应的股份，同时，也找回了自己的良心。他们卓有成效的工作，狠狠地打在他们所了如指掌的那些大公司和官僚们的痛处。当角逐结束时，英雄们拥有了巨额财富。这本不是他们的初衷，但美国却将其奖赏给英雄。这笔财富中