

华尔街资本家做事三原则 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/289/2021_2022__E5_8D_8E_E5_B0_94_E8_A1_97_E8_c123_289426.htm 近期得一良师，闲暇间颇有传授，虽然是仅仅比须臾稍长一点点的时间，却能大吐珠玑，使牛津管理评论(oxford.icxo.com)编辑受益非浅。但回想起来，虽然皆是珠玑，但也有长短良莠之分。最有价值的，牛津管理评论(oxford.icxo.com)以为就是这华尔街做事三原则。且不说华尔街的老外们是不是真的知道这三原则，但仔细回想、分析、查询书上、网上、课堂上来的经济以及军事、政治案例，莫不慨叹这三原则的精辟、奇妙！不知道在中国至今基本来说尚未经风沥雨的企业家们在中国即将全部放开市场，马上就要和华尔街（当然还有其他地方）的凶恶资本家们有一番肉搏的时候，有没有好好准备一下。现在大吃一惊还来得及，再过两年就晚了。好，现在就让牛津管理评论(oxford.icxo.com)解读一下这所谓的三原则吧。第一原则：不要花自己的钱办事。有人说了：那我找那个傻瓜去要钱去？在这个经济第一的世界里，社会生活的主要表现方式就是资源的产生、转移和转化。人人都有资源，什么机构也都有资源，仅仅也就是数量、质量和表现方式的不同。有的人有钱，有的人有技术，有的人有绝活，有的企业长于生产，有的企业长于咨询，有的企业致力于投资。不管怎么样，只要资源能够达到契合、协同，就可以产生财富。你只要有知识、有能力，或者有其他非货币形式的竞争优势，你就要竭尽全力将这种资源最大化，然后寻找契合方投资方，除非万不得已，不要做取存折、卖手表之类的自我筹资行为，要

各担各的风险，各尽各的责任义务。在这个世界上，能够用别人的钱把事情办成才是真本事！这个原则虽然表达起来很通俗，却高度表达了企业家们对市场经济背景下“利用资源、协作生财”的认同。如果你连出钱的人都找不到，那么就更不能出自己的钱了。

第二原则：永远不说出真相 有人要说了：靠，这个原则岂非是流氓原则？！非也。在这个竞争激烈，尔虞我诈的世界里，绝对不能让人掌握到你的底牌，绝对不能让人知道你在想什么，以前做过什么，将来打算做什么。田忌赛马胜利的关键不是田忌的对阵方式，而是事先掌握了齐王的打算和马的情况。企业里最知道企业运营真相的会计、财务，尤其是CFO们，必须让他们养成封口的习惯，最好是一个哑巴的财经博士。企业没有真相，本身也造就了企业的魅力：公众对企业真相、假相的追踪、猜测会成为企业最好的市场推广结果（当然你企业得有左右公众眼球和舌头的能力）。我们业内经常有企业总裁室刚刚开完会，部门经理还蒙在鼓里呢，媒体就知道得瓜干毛尽这样的事，这样的企业是命不长久的。真相是一个企业的命，企业还真就得为了掩盖一个真相而创造十个假相。越是道貌岸然的企业，其真相可能就越是可怕，有的时候为了掩盖企业的真相，可能国家都得出动力量，因为真相一出股市就完！记住，这不是流氓，是策略，必要的策略。

第三原则：不要按规则办事 有人又要说了：这就更离谱了，这不明显得要违规违法嘛？！否，规则表面上是为了规范事务的，然而大千世界里能够规范所有事务的规则是不可能存在的，已有的规则之间也有着这样或那样的不合理、不完善等等。无所不包的规则等于没有规则。对于体力足够强劲者来说，一方面，最好要加入

到规则制订者行列，又有派又有利，另一方面，他应该清楚规则其实是为“敌人”制订的，要使规则成为敌人的枷锁，自己要在规则的缝隙中找到蹊径，绝不能让自己制订的规则束缚了自己。说到这里，牛津管理评论(oxford.icxo.com)不想举企业的例子了，我想举美伊战争的例子，因为这个太典型了：美国打伊拉克是有人买单的，没出自己的钱；从侵伊到现在，真真假假虚虚实实让各国民众云里雾里，千万不要相信什么真相之类的东西，如果有人说美国人唯一的确切真相就是他们得到了自己的利益，我也说不一定，有没有达到目的、得到理想的利益只有他们自己知道；美国人操纵联合国，公然、非法地入侵一个主权国家（且不说这个国家是什么东西），这显然也是不按牌理出牌，但诸国就得忍气吞声！在新的政治、经济环境下，不按这三原则办事注定要成为宋襄公，不仅成不了大事，自身尚都难保。100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问 www.100test.com