第一图书网, tushu007.com

<<美国之战>>

图书基本信息

书名：<<美国之战>>

13位ISBN编号：9787806473351

10位ISBN编号：7806473351

出版时间：2002-1

出版时间：百花洲文艺出版社

作者：何叔霖

页数：377

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：http://www.tushu007.com

第一图书网, tushu007.com

内容概要

《美国之战》讲述了索罗斯二十多岁成了让许多美国人羡慕的富豪。
他最大的人生目标是征服世界，具体来说，要在他热衷的领域，征服所有竞争对手。
从曼哈顿到大西洋城，再到拉斯维加斯，他利用雄厚的财力，以及女人和黑社会势力，横冲直撞，和所有阻碍他成功的对手展开了一场声势浩大的商战等内容。

章节摘录

刚刚上台时，索罗斯还需要得到父亲的支持，因为雷切尔手下的那些高层管理人员，还把索罗斯看成乳臭未干的孩子，不怎么甘心听命于他。
比如，“雷切尔集团”的高级副总裁欧文，此人当时46岁，是干律师出身，雷切尔认为他具有卓越而善于分析的头脑，是个讲求实际而且精明过人的谈判老手，常常使雇主获得满意的交易结果。
但是，他骨子里却是一个悲观主义者，喜欢在任何事情没干之前，说出一大堆丧气话，列举出一大堆困难。
每当索罗斯提出什么激动人心的构想，他总是泼冷水，令每一件事情都笼罩在阴影里。
然而，一旦决定下来了的事情，他干起来却并不比任何人少使劲。
索罗斯不喜欢欧文，准确地说，是不喜欢他那种办事作风；而雷切尔却认为他仅仅是“缺少幽默感”，是一个“生性爱忧虑”的人。
在这种情况下，索罗斯一方面借助雷切尔威望，另一方面，大力重用和提拔那些迎合自己的人，把他们安排在突出的领导岗位上；而对那些经常向自己唱反调、出难题的家伙，毫不手软地将他们从高级管理层中清除出去，有的甚至被他赶出“雷切尔集团”。
在如何清退他不喜欢的人方面，他有一个毒辣的招术。
为此，他制定了一个制度，集团高层管理人员中，每年实行一次大的人事变动。
他要求，每年年底所有经理级以上管理者，必须向他呈交一份辞职报告，由他根据个人的好恶进行挑选，留任原职和获得提拔的，都将在新年到来之前接到聘书，而没有接到聘书的则被视作自动解除职务。
利用这种方法，索罗斯把一大批听话的人集中在自己身边。
同时，他又是狡猾的。
为了显示他用人公正，他会故意留用个别公开反对他的人，比如集团副总裁欧文就是例子。
在巩固统治地位的同时，索罗斯作出的第一个决策，是公开反击巴伦·希尔顿。
过去，索罗斯把父亲视作敌人，借巴伦·希尔顿之手，把雷切尔的吃角子老虎机市场搅得一塌糊涂。
现在敌友关系发生了颠倒性的变化，他决定把巴伦的产品从现在属于自己的市场上扫荡出去。
索罗斯在集团高层会议上说：“过去巴伦因为我尝足了甜头，现在我要叫他换一种口味。”他把这种做法称作“制裁”。
但是雷切尔不赞成这样做。
这次会议之后，父子俩就此事又有过一番对话。
雷切尔说：“我认为你应该淡化这件事，这有利于你在商界的形象。
总的来看，你应该感激巴伦才对。
”　　索罗斯激愤地反驳道：“你是说，是巴伦才使我有了现在这个位子吗?我为什么要感激巴伦？
事实上是他得到我的好处！
而我却并不是心甘情愿的！
我走那一步，其实全是被你逼的！
现在我的市场完全被他挤占了，我要收回来，这到底有什么错？
你是不是怕别人重新议论你曾经把自己的儿子逼得走投无路？
你认为这是一件丑闻，但我认为不是！
我希望别人反复谈论这件事，让别人知道，为了达到目的，我会干我想干的一切！
”　　雷切尔觉得儿子已经变得越来越可怕了，商场虽然需要这种“恶鲨”品质，但索罗斯已远远超出了他的期望。
雷切尔退一步忠告儿子，他说：“我们的吃角子老虎机市场已经被巴伦占领，不如让他继续占领下去，我们正好退出来，集中力量在房地产方面发展。
”　　后来事实证明，雷切尔的话是对的。
但索罗斯却一意孤行。

他采取行动，严格控制雷切尔从前建立的销售网，重新签订购销合同，以优惠的价格和售后保障措施，紧紧抓住老客户，同时不再允许巴伦．希尔顿的产品混进来。
这致命的一招，使巴伦的吃角子老虎机生产顿时出现萎缩，新的市场一时无法打开，不少成品积压在仓库里。
然而，巴伦并未因此吃多大的苦头。
自从得知索罗斯执掌家族企业大权之后，巴伦就对索罗斯前面的一段“表演了进行过一番仔细的品味，深深感到索罗斯决非等闲之辈，他的种种倒行逆施，决定了他一旦得势之后，必将对一切视野范围内的目标疯狂反扑。
所以，巴伦命令自己的吃角子老虎机工厂压缩生产规模，随机应变，甚至做好了把整座工厂出售的准备。
在索罗斯的“制裁”行动开始之后，巴伦暗中很快就把工厂卖给了别人。
这样一来，吃了大亏的还是索罗斯自己。
因为以前巴伦工厂的吃角子老虎机，大量都是索罗斯以雷切尔公司的名义，卖给雷切尔的老用户的。
巴伦公司收走所有货款后，突然销声匿迹了。
而索罗斯现在还得为巴伦公司擦屁股，因为他必须为巴伦公司的所有产品提供长期的售后服务，这要耗费他大量的人力和财力。
聪明反被聪明误，在这一战中．索罗斯不折不扣地败给了巴伦·希尔顿。
这也是索罗斯报复心切、一意孤行造成的恶果。
　　与巴伦·希尔顿一战失利之后，雷切尔坚决反对索罗斯继续发展与赌博有关的业务，并建议卖掉生产吃角子老虎机的工厂和相关机构，对该产品的所有用户，实行一次性经济补偿，但是在高层会议上，遭到了索罗斯及其追随者的反对，在会上，雷切尔再次重申，集团的业务重点应该转移到房地产上来。
而索罗斯认为，房地产投资大，融资困难，而且风险大，回报率低。
尽管他嘴上这样说，但心里并不这么认为。
其实他暗中已经做好了进军房地产业的准备，只是他不愿意任何好主张先由别人提出来。
此外，他还想试探一下朝赌博方面发展的可能性。
拉斯韦加斯各大赌场日进万金的景象，曾在他心头留下难以磨灭的印象。
有人建议他进军拉斯韦加斯，认为他的经营才华决不会在沙利文之下，并且向他保证，如果他决定开办赌场，一定帮他把沙利文的几员大将全挖过来。
说这话的人，是他的副总裁欧文。
　　“你的想法很好。
我会考虑你的意见的。
这是我最愿意所的。
”　　以上的话，是索罗斯首次对欧文的嘉许。
但索罗斯不打算去拉斯韦加斯。
他多次说过他讨厌沙利文，那么粗野无礼，派头十足。
说这话时，他没想到他自己也是这么一个人。
转而他又说，沙利文不是他的对手，他迟早会打败他的。
那么，为什么索罗斯不愿去闻名世界的老赌城拉斯韦加斯呢?了解他的心事的人说，第一，索罗斯在沙利文和他的几个高级部下跟前丢过丑，他不想被人当面提起那件过去的事，甚至多少有点不好意思遇见他们，除非他们变成自己的雇员。
第二，拉斯韦加斯赌场如林，财阀云集，而且好地皮寸土寸金，他觉得目前自己财力不足，无法与人竞争。
在这种情况下，副总裁欧文提议他不妨去大西洋城探一探路。
　　大西洋城赌业当时并没有获得合法地位，但赌博合法化的呼声很高。
各大酒店与娱乐场所，都在半明半暗从事经营性质的赌博活动。
与此形成对照的，是来自各方面的呼吁禁赌的声音，包括州政府官员、普通市民以及文化界的知名人

士，他们强烈声讨赌博以及这种活动给社会带来的种种弊病，其理由与一切禁赌国家的并无差异。赞成放开赌博和支持禁止赌博的人们分成两大阵营，在新闻媒体的渲染之下，闹得沸沸扬扬，满城风雨。
就是在这种形势下，索罗斯决定去大西洋城走一趟。
　　大西洋城属美国新泽西州管辖，位于大西洋海滨。

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:http://www.tushu007.com