

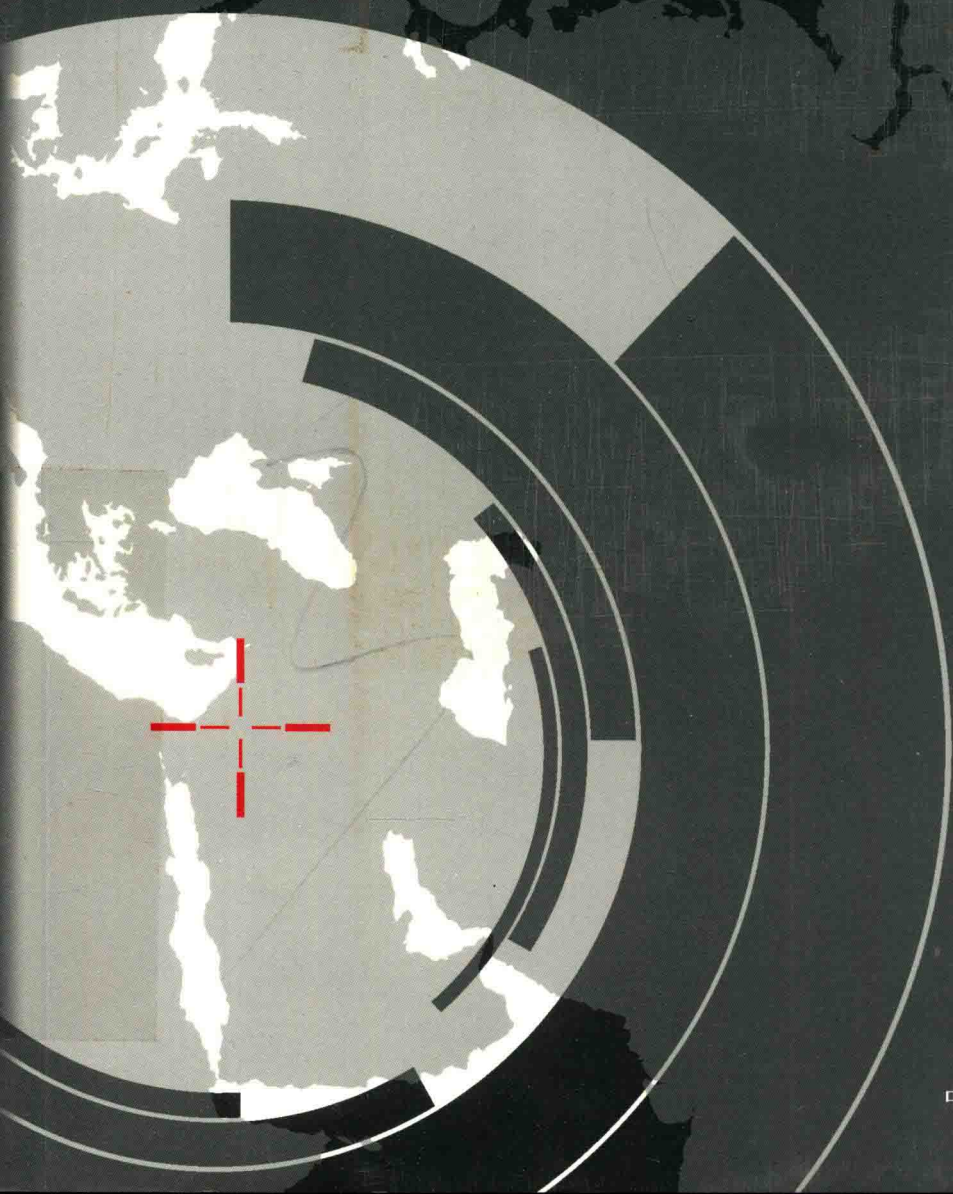
全球创猎者

中国年轻人全球创猎解决方案

大国崛起 全球机会

全球资深创投人带你猎取商业新机会

郭杰 著



中信出版集团

全球创猎者



郝杰 著

图书在版编目 (CIP) 数据

全球创猎者 / 郝杰著. -- 北京: 中信出版社,
2018.3

ISBN 978-7-5086-8245-7

I. ①全… II. ①郝… III. ①创业—研究—中国
IV. ①F249.214

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2017) 第 253097 号

全球创猎者

著 者: 郝 杰

出版发行: 中信出版集团股份有限公司

(北京市朝阳区惠新东街甲 4 号富盛大厦 2 座 邮编 100029)

承 印 者: 中国电影出版社印刷厂

开 本: 787mm×1092mm 1/16

印 张: 15.25 字 数: 152 千字

版 次: 2018 年 3 月第 1 版

印 次: 2018 年 3 月第 1 次印刷

广告经营许可证: 京朝工商广字第 8087 号

书 号: ISBN 978-7-5086-8245-7

定 价: 49.00 元

版权所有·侵权必究

如有印刷、装订问题, 本公司负责调换。

服务热线: 400-600-8099

投稿邮箱: author@citicpub.com



郝杰

他是三个儿子的爸爸

他是计算机博士

他是连续成功的跨国创业者

他是在全球范围内猎取机会的投资人

他是MAGMA基金合伙人

他是全球创猎者

他是在36氪说唱讲书的第一人

他是跟我们一样的年轻人

他所提出的时代公式是成功的

他的成功可以被复制

你

也会跟他一样

成为更好的自己

扫码下载
中信书院 APP



与世界同步 与大师同行

下一个十年，中国将快速崛起，成为超级强国。中国年轻人可以依托中国的市场、人才、资金等在全球范围内猎取时代给予他们的最好的机会。他们像创业者一样，从头开始、感知趋势、利用趋势，像猎人一样在激烈的竞争中猎取机会。他们被定义为“创猎者”。这本书就是告诉中国创猎者，如何把握这黄金十年。

阅读本书，你可以了解：

- 如何总结自己的“时代公式”，将人生路越走越宽。
- 如何收集、甄别信息，并快速转化成行动，和世界同频。
- 如何在全球发现机会、猎取机会，开启全球投资旅行。
- 如何快速进入核心社交圈，深层次接触圈内最有影响力的人。
- 如何进行自我金融教育，看懂“素颜”的世界。
- 如何进行全球创猎训练，可复制的模型将助你踏上创猎之路。



图书策划 中信·墨菲

总策划 许志

策划编辑 吴长莘

责任编辑 吴长莘

营销编辑 陈晨

装帧设计 無同

出版发行 中信出版集团股份有限公司

服务热线：400-600-8099 网上订购：zxcbs.tmall.com

官方微博：weibo.com/citicpub 官方微信：中信出版集团

官方网站：www.press.citic

微信关注“中信书院”服务号，一起用知识抵御平庸



献给我的父亲母亲

献给我的妻子

献给我的孩子们





序言

儿子，我有三个。

老二、老三不到两岁，正在用嘴探索世界，吃是他们唯一执念。如果有人在旁边不小心说了一个吃字，两人会眼睛一亮，扭起小屁股歪歪扭扭地直奔厨房。

老大不到六岁，继承了我的幽默搞怪，是一个“我的热情像是一把火”的男孩子。全班同学照相，别的小朋友都站得笔直，冲镜头微笑，就我家老大把身体扭成麻花状，冲镜头招手、吐舌头。

人们都说家长是孩子最重要的老师。但我觉得恰恰相反，这三个孩子是我优秀的导师，我从他们身上开始重新观察这个世界，在他们面前，每一个问题我都不敢不认真回答。

上次回美国时去接大儿子放学，他忽然问我：“爸爸，人怎么才可以不后悔？”

嗯，宝贝儿子，你提了一个非常重要的问题，而且你在生命的某个阶段可能会再次问爸爸。我考虑了一段时间，有了一些粗浅的想法，说给你听听。

了解时代

了解一个时代的特性是重中之重。现在是 2017 年，在过去的 10 年里，爸爸已经看到了几次因为时代变化导致人们的认知发生大变



动。在可预见的未来，时代变化会越来越快，和时代变化同频是你生存的核心能力之一。未来，国家的概念可能会逐渐因为科技发展而有所变化，你也许会是个国家的电子居民，所以跨文化的开拓和协作能力是爸爸希望你拥有的能力之一。在你们这一代，科技会满足人们大部分需求，会让人们远离疾病、不再害怕饥荒，这些从很大程度上改变了人类社会。但只要保持笑容、接受甚至引领时代变化，爸爸觉得适应这新社会就不难。

遵循普世价值观

有一些价值观，无论时代如何变化，都是应该遵循的，比如忠诚、勤奋、尊重他人。如果你遵循这些普世的价值观，你就可以在任何跨文化的交流和协作中都表现出色。让孩子真正了解这些价值观的方式是父母的言传身教。这点，你爷爷奶奶做得非常出色。如果你无法理解这些价值观，那么一定是我和妈妈的失职。

置身判断之外

爸爸非常非常敬佩你的想象力，你喜欢乐高，我和你一起拼飞船，你的飞船总是比爸爸的飞船更有想象力。如果人类文明是一个巨大的乐高建筑的话，那么建起这巨大建筑的小乐高块就是“判断”，如“对”“错”这样的概念。正是有了对和错，才有可能产生“王国”“宗教”“道德”“正义”等更高层次的概念，构建起人类文明。但当慢慢长大，我们会发现，事情往往没有对错之分，只有选

择。爸爸希望你置身于判断之外，这样才更加客观、灵活。

掌握世界的核心

爸爸认为，这个世界的核心是历史、哲学、文学。爸爸本科学数学，博士读了计算机，再后来从事投资方面的工作，听起来和历史、哲学、文学没有关系。但事实上，爸爸大部分深层次的困惑，是历史、哲学、文学帮我解开的。如果未来可以把知识直接储存在脑中，在储存各种公式、商业案例、数学模型之前，爸爸建议你先把历史、哲学、文学方面的知识存下来。

赚 钱

最后谈谈赚钱，爸爸的这本书是教大家如何在这个大时代下赚钱的。未来10年，中国将成为超级强国。中国年轻人可以依托中国的市场、人才、资金在全球范围内猎取机会。而你长大后的时代是什么样，有什么行业我完全无法预料。但你只需要记得，赚钱就是你的认知框架的变现。所谓的认知框架即包括爸爸提到的以上四点。

希望你能绽放属于你的光芒！

爱你！

郝 杰

前言

“加速”和“连接”是我们这个时代最重要的两个关键词。我可以清晰地感觉到自己在快速地蜕变。每隔一段时间，我像蛇一样蜕下一层旧皮，带着新的思想和知识游向明天。

我感觉毛骨悚然，又感觉新鲜刺激。

以色列的英语磁带，南美小镇的可乐

我的英语启蒙于一盘用希伯来语讲解英语的磁带，记忆中这盘白色磁带永远在我的随身听里面。磁带附带讲解的小册子，里面一句英语，一句希伯来语，以至于很长时间里我一直认为希伯来语就是英语的拼音。

那时候我 10 岁，父母以知识分子的身份从农村来到城市打拼，裤管上还有没来得及擦下去的泥土。家也刚刚从大院搬到了楼房，我像一只猴子一样从窗口向外看。外面，楼外 30 米就是一条铁路，通往附近的煤厂。咣当咣当，火车来了；咣当咣当，火车拉着煤走了。火车扬起的煤粉悄无声息地飘落到家里的书桌上，一天不擦桌

子就黑黑的，家家都一样。

家家都一样的，还有孩子们。

那时的孩子早上被妈妈叫醒，去学校听语文老师用方言讲语文，学加减乘除，放学后满操场追一个皮球，然后回家吃饭，周而复始。我们和煤粉一样都是黑黑的，将来不知落在什么地方。而这盘白色的磁带，就像黑黑粉尘中的一道亮光，落在我的随身听里。

这盘磁带据说是以色列小学英语课本的配套磁带，是我的父亲让一个以色列客户带给我的。我们家几代教书，父亲毕业以后一直教英语，随后进入一家进出口公司做业务，最初就是和以色列客户打交道。我的父亲在和以色列客户做生意的过程中，也深受以色列客户教育理念的影响。父亲希望我了解这个世界，成为一个顶尖的应用型、复合型的人。

父亲甚至在我取得美国的博士学位后明确告诉我：“你读的书很有可能让你更加短视，你应该背上包去看看这个世界，不要着急对任何事情下结论，尝试去做一些事情，但是千万别着急做成事。”回头看，我对父亲充满感激。我对这个世界的认识是我博士毕业后才开始的。

我父亲的那个以色列客户也许很难想到他对一个中国家庭产生了如此深远的影响。

在这个世界上，我们每一个人都是受影响和影响别人的人，而且受影响的方式和速度远远超出了任何人的想象。

2016 年年初，我和一个朋友在智利度假。他的房子在比丘肯（Vichuquén）湖湖畔。一天午饭后，我们一起骑车去海边。从湖边到海边大约一个小时的骑行时间，中间路过伊科（Llico）的时候，我们决定停下来在加油站旁的便利店买点喝的。

问题是，我只有美元。

美元的威力显然没有波及南美洲这个偏远的小镇。不要觉得美元在海外任何一个地方都可以购买东西。在这个小镇用美元买可乐和在中国偏远地区某个不知名村落的小卖部用美元买一包方便面的难度相当。

便利店的两个姑娘盯着 5 美元的纸币看了又看，我给她们解释这是美国的货币，并给她们看当天美元和智利比索的汇率。几分钟后，一个姑娘忽然间开窍了，两眼放光地告诉我们，虽然店里无法接受美元，但是她个人愿意接受这张纸币。她用自己的钱买了两瓶可乐给我们，自己留下了那张 5 美元的纸币。

她通过这个交易赚了 2 美元，我们解决了口渴的问题，很好。临走的时候，另一个姑娘告诉我们从海边回来的时候如果还用美元买水的话，一定要给她一次机会。

智利偏远小镇的两个姑娘因此接触了另外一种货币，并且找到了两种货币兑换时产生的商业机会。她们也许是小镇唯一收美元的店主，她们所在的小便利店也许是镇上第一个收美元的便利店。甚至，她们以后也许会做一些小小的货币兑换生意；也许她们会更深

人地理解货币的含义，成为优秀的全球投资者。

无论如何猜想，我可以确定的是，未来的可能性一定远超出我的想象。

而这个影响是由我——一个中国的小伙子带来的。

世界正在加速全球化，几乎所有的事物都相互联系，相互影响。世界变化的速度快得让人无法想象。

冯仑说，一个人在一个时代中能够迸发出的光芒，其实就是这个时代的光芒。我深深地感觉，这个时代的光芒在快速地变化，甚至快速本身也成为了一种光芒。

唐朝的人来到400多年后的明朝，可能会有口音的不同，可能对当时的政治文化需要一段时间的了解，但是不会像到了另外一个世界。可是100年前的人来到今天，很可能会觉得完全不认识这个世界。甚至，5年前的我看现在的自己，也会有陌生感。

12年前，我在北京告别亲人来到美国读书。博士毕业后，我经常旅行，不停地见人，尝试了解所到国家的不同行业，深入挖掘适合自己的商业机会。我旅行、学习、探索、做生意、建立自己的影响力，我可以清晰地感觉到自己在快速地蜕变。每隔一段时间，我像蛇一样蜕下一层旧皮，带着新的思想和知识游向明天。

我相信我绝不是唯一这样的人，我觉得这就是这个时代的节奏，是这个时代要求我们该有的节奏，这令我感觉毛骨悚然，又感觉新鲜刺激。

“加速”和“连接”是这个时代的大背景。在“加速”和“连接”的大时代背景下，原有的系统在以我们无法想象的速度迭代。一些保证原来社会、商业、政治系统运行的概念快速迭代：货物不是原来的货物，货币不是原来的货币，数据不是原来的数据，甚至，国家不再是原来的国家，人类作为一种智能生物，也不再只是单纯的人类了。

在这几年不停地旅行，尝试和不同国家、不同行业的人合作的经历中，我看到了快速连接引起的全球趋同。虽然人们仍然有不同的语言、不同的信仰、不同的生活习惯，但是我看到了更多的趋同正在发生。

我认为下一个十年全球化的最大受益人群是中国的年轻人。从历史上看，当一个时代的强国快速崛起的时候，总有一批人依托崛起国家的市场、人才、资金，在更大范围内寻求机会。他们像创业者一样从头开始，感知趋势，利用趋势，像一个猎人一样在全球范围内猎取属于自己的机会。我把这群人叫作创猎者。

下一个十年是中国作为强国快速崛起的十年，下一个十年会有一群中国创业者，依托中国的市场、人才、资金，在全球范围内猎取这个时代给予他们的机会，这一群人是全球创猎者。下一个十年，是全球创猎者的十年。

这本书的目的，就是告诉全球创猎者，如何把握这黄金十年。

如何读这本书

这本书绝不是一个“快速成功”的教程，我也在写法和用词上尽量注意，不让这本书成为一本成功学的书。如果你是想寻找快速成功的秘籍，这本书可能不是你想要的。纵观全球经济形势，我们已经进入一个“小火慢熬”的时代，我认为下一个十年，世界上的任何一个大的经济体都不会出现像中国过去 40 年那样的跨越式增长，我们很难再遇到那种随着一个经济体的飞速增长而“遍地是钱”的机会了。在“小火慢熬”的时代，我们需要做的事情就是看清楚时代的特性，找到一个适合这个时代的方法论并且落实到行动，让自己随着时间不断进步，成为这个时代需要的优质人才。这本书讲的就是在快速全球化的过程中，适合这个时代的方法论和相关的实践。

如果你只有一个小时，请阅读我在部分章节最后提炼出的重要观点，这些观点可以让你快速理解本书的精华。

在本书的第一章，我把这个时代在全球化的大环境下，对一个人才的要求总结成一个**时代公式**。随后本书把时代公式拆分，进行详细讲解。我希望读者在读完本书后，在一张纸上写下时代公式，以分析自己在全球化社会中的状况、未来努力的方向，需要做的事情。

第二章提出了“**信动力**”的概念。信动力是指将信息转化成行

动的能力。我们每天都被各种信息“轰炸”，以至于我们已经麻木了。在信息过载的情况下，信息本身是没有价值的，只有转化成行动，才能体现出其价值。而在这个时代，不只要把信息转化成行动，还要高效地收集信息、甄别信息，并快速地转化成行动。这个能力，就是信动力。在本章我根据自己的经验讲述了如何寻找信息，如何让媒体成为自己的合作伙伴，如何练习加强自己的信动力。

第三章我把我在4个国家的经历作为案例，讲述在全球实践中需要注意的地方。我希望所有读者注意到，虽然“全球创猎”有理论支持，但是在实践层面我个人不认为有一个成型的模式可以遵循。我更希望我的案例可以给大家启发，而不是完全照搬。我可以非常确定的是，很快会有一大批来自中国的“黄色面孔”，在全世界范围内猎取他们的机会，不断实践，他们会比我棒得多。

第四章是**渗透社交**。你也许听过“保持对你的想法的觉知，因为想法会变成你说的话；保持对你说的话的觉知，因为你的话会变成你的行动”。在著名的引用格言的查询网站 quoteinvestigator.com 上关于这条格言到底出自谁口产生了激烈的讨论，因为似乎爱默生、老子、释迦牟尼等都说过类似的格言。如果这么多人曾经说过类似的话，那么这一说法在很大程度上是可信的。

对于全球创猎者来说，到一个地方深入发掘机会时一定会遇到一个关键问题：如何进入核心社交网。在这个问题上，全世界都一样。一个国家最有价值的信息很大一部分不在互联网上，它们在银

行家、企业家、政治家、律师等人的脑子里。同时，如果开始实践，一定也是要依赖这些强有力的人际关系。而你的思考方式及其形成的行为模式，决定了你是否可以快速进入一个国家或者地区的核心社交网。渗透社交讲的就是全球创猎者应该具备的思考方式和行为模式。

第五章我用相当大的篇幅写了**教育的历史**，因为自我教育是一个人终身需要做的事情，而目前世界上很多教育机构，都慢慢变成了以职业培训为目标的“高级职业培训机构”。只有了解教育的历史，才可以挣脱目前社会对“教育”的桎梏，重新定义自我教育。

第六章我创建了**全球创猎者的训练模型**，无论你是一个学生、上班族、准备拓展自己事业边界的企业家、尝试海外投资的投资者，还是准备启程的全球创猎者，相信这个模型都会对你有所启发，按要求练习，你一定会大有收获。