



如何使自己成为知识经济时代的商人

单枪匹马

知本家

2.0 CN

林榕航 著

财富无须继承，可以**白手起家**创造；

财富与学历无关，但与**知识**密切相关

最赚钱的行业是与计算机、网络、软件相关的行业

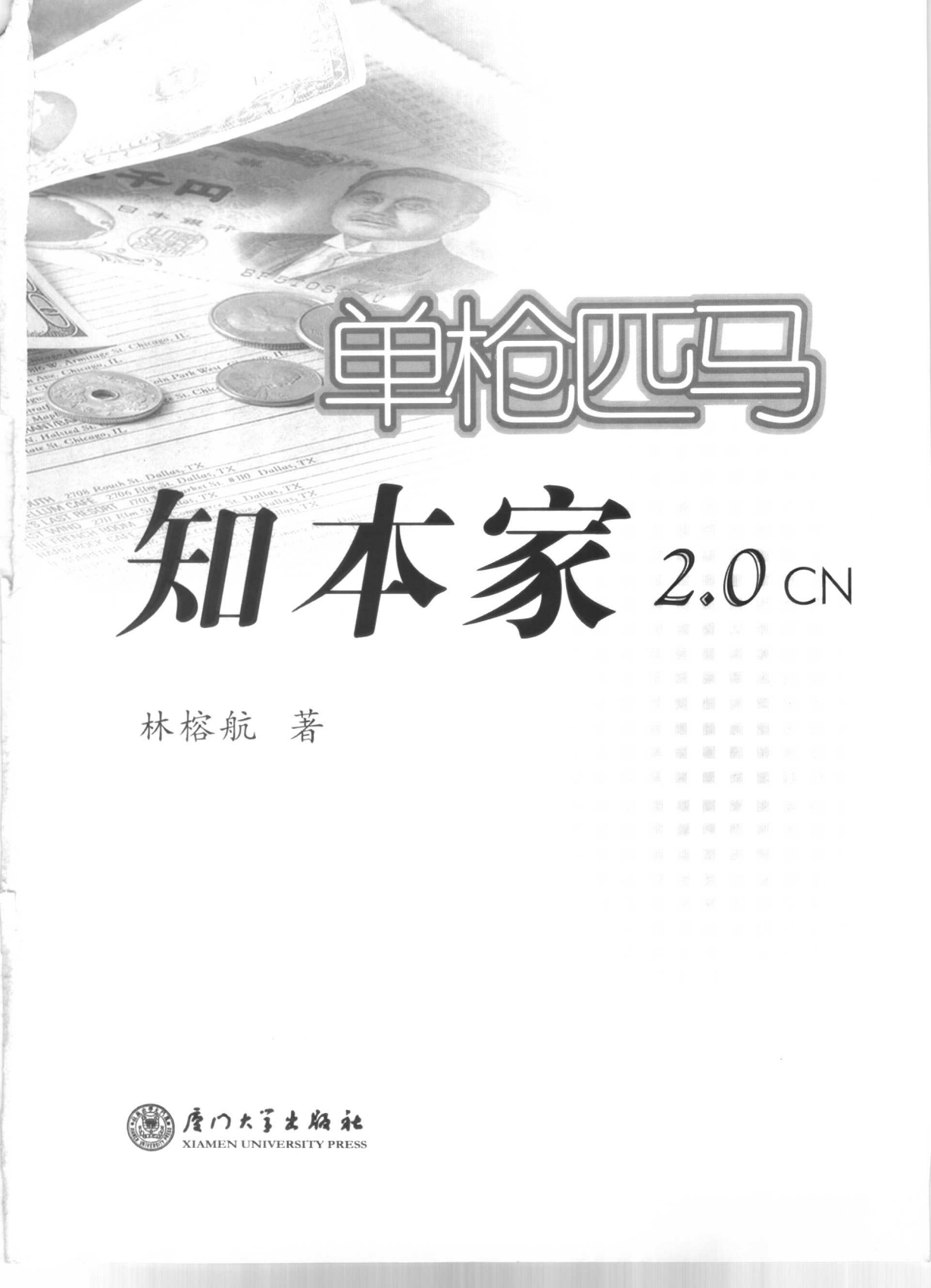
赚钱最快的行业也是与**计算机、网络、软件**相关的行业

美国富豪**400强**中大多数人是从事网络、电子商务和高科技行业

普通人也可以通过网络和电子商务**获得财富**和取得成功



厦门大学出版社
XIAMEN UNIVERSITY PRESS



单枪匹马

知本家 2.0 CN

林榕航 著



厦门大学出版社
XIAMEN UNIVERSITY PRESS

图书在版编目(CIP)数据

单枪匹马知本家 2.0CN/林榕航著. —厦门:厦门大学出版社,2005.10

ISBN 7-5615-2469-2

I. 单… II. 林… III. 企业家-研究 IV. F272.91

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2005)第 118633 号

厦门大学出版社出版发行

(地址:厦门大学 邮编:361005)

<http://www.xmupress.com>

xmup@public.xm.fj.cn

厦门昕嘉莹印刷有限公司印刷

2005 年 11 月第 1 版 2005 年 11 月第 1 次印刷

开本:787×960 1/16 印张:12.75 插页:2

字数:160 千字 印数:0001~5000 册

定价:25.00 元

本书如有印装质量问题请直接寄承印厂调换



如何使自己成为知识经济时代的商人



世上一切的居民，

无论上流下流，

富足贫穷，

都当留心听。

我口要说智慧的言语，

我心要想通达的道理。

我要侧耳听比喻，

用琴解谜语。

(诗篇49：2~4)

Hear this, all you peoples:

give ear, all inhabitants of the world,

both low and high,

rich and poor together.

My mouth shall speak wisdom;

the meditation of my heart shall be understanding.

I will incline my ear to a proverb;

I will solve my riddle to the music of the harp.

(Psalms 49:2~4)



前

言

当人们谈到财富或金钱的时候,总爱问这样的问题:什么行业最赚钱?什么人最有钱?不同行业、不同学历、不同年龄的人对此可能会有不同的答案。对中国普通百姓来说,多数人可能认为房地产业、汽车制造业最赚钱,最有钱的人当然是这些行业的老板们。其实不然。2005年9月24日,《福布斯》杂志公布了2005年度美国富豪400强排行榜。在这个排行榜中,我们看不到房地产业的老板;富豪中的富豪即排行榜的前5名也看不到汽车业巨头的身影。那么这有趣的前5名是谁呢?

第一名是连续12年蝉联首富宝座的微软公司老板比尔·盖茨,净资产510亿美元;第二名是被称为“股神”的投资专家沃伦·巴菲特,净资产400亿美元;第三名是微软公司的保尔·艾伦,净资产225亿美元;第四名是戴尔计算机公司的迈克尔·戴尔,净资产180亿美元;第五名是甲骨文公司的劳伦斯·埃里森,净资产170亿美元。

这5名富豪中的富豪有如下特点:

- ▶他们没有从家族中继承财富,全部都是白手起家;
- ▶除第二名巴菲特投资股票外,他们全部从事计算机、网络、软件业;
- ▶除第二名巴菲特获得理学硕士学位外,他们全部都考上大



学后又辍学,没有学历也没有学位;

▶他们获得巨额财富的时间没有超过一代人;

▶他们之中第一名和第二名的差距达 110 亿美元。

在美国富豪 400 强排行榜上也有中国人,他们是:排在第 93 位的杨致远,他是 Yahoo 的创始人之一;排在第 198 位的谢明,他的 Cogent Systems 公司是全球四大指纹识别技术公司之一;排在第 235 位的冯国经,他的香港利丰集团以全球供应链管理而著名。他们也都从事与网络、电子商务相关的行业。400 强排行榜中最引人注目的是 Google 公司的创始人谢尔盖·布林和拉里·佩奇,他们去年以净资产 40 亿美元排名第 43 位,今年以净资产 110 亿美元排名第 16 位。财富以惊人的速度增长。

亲爱的读者,阅读了本年度美国富豪 400 强排行榜后,您有什么感想?我们是否可以得出以下几个结论:

▶财富无须继承,可以白手起家创造;

▶财富与学历没有直接关系,但与知识紧密相关;

▶最赚钱的行业是与计算机、网络、软件相关的行业;

▶赚钱最快的行业也是与计算机、网络、软件相关的行业。

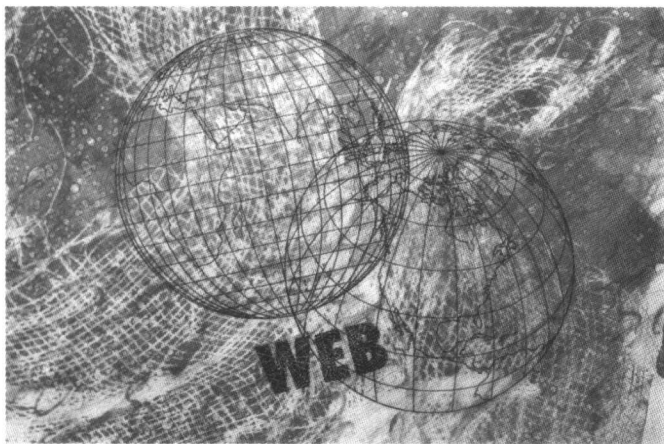
如果详细分析每一个 400 强排行榜上榜的企业家,我们不仅可以看到,他们中大多数人从事网络、电子商务和高科技行业,而且还会发现,即使他们从事的是传统行业,也都利用了信息技术、计算机网络进行生产和经营。最典型的的就是沃尔玛公司,这个高度信息化的零售巨头,是全世界唯一在太空中拥有自己通信卫星的公司。其家族占据了美国富豪 400 强排行榜的第 6 位到第 10 位。这更说明在 21 世纪获得巨额财富只有依靠网络、电子商务。



通过对富豪排行榜的阅读,可能引起许多人感慨,也可能许多人想不通这是为什么。其实是因为今天财富的规则已发生了变化,我们的思想跟不上这种变化,所以才有种种“感慨”和许多“想不通”。

三百多年前哲学家笛卡儿曾说过这样一句名言:我思故我在;今天有的企业家将这句话改为:我思故我富。一字不同,差别大矣。哲学家注重的是思维与存在的关系,而企业家则注重思维与财富的关系。今天,一个人如果没有正确的思想,没有改变传统经济的思想观念,能够拥有财富吗?

本书用通俗的语言向读者介绍应当如何转变思想观念,如何将自己打造成一个适应知识经济时代的商人——知本家,以及知本家应有的心灵结构。本书介绍的“知本家”有一个定语,即“单枪匹马”,这与那些通过网络成名的企业家(如张朝阳、丁磊等)不同,它指的是那些普通人,通过网络进行电子商务,虽然势单力薄,虽然没有斯坦福大学、清华、北大的背景,但他们通过自己实实在在的操作,从网络上获得了巨大的财富和成功。



本书分成五篇。

第一篇:财富新思维。阐述了知识经济时代获取财富的基本原理,指出了工业经济时代财富观的困境。鼓励读者进行观念变革,以知识创造财富。

第二篇:单枪匹马知识英雄榜。介绍了一些普通人利用网络进行电子商务而获得财富的故事。书中描述了四位主人公观念变革的过程和从事个人电子商务,成为中国版的单枪匹马知本家的经历。

第三篇:知本家十大心灵变革。阐明了在知识经济时代要利用网络获得财富,就必须进行思想变革。“十大变革”从心理学、管理学、经济学、哲学、社会学角度分析变革的重要性和变革的方法,使人们认识到在知识经济时代获取财富的方法与工业经济时代完全不同,应按知识经济的规律进行,才能够获得财富。

第四篇:知本家的工作知识。介绍了电子商务基础知识和基本技能,包括沟通和营销基本知识,目的是使读者习得成为“单枪匹马知本家”的“基本功”。

第五篇:案例分析。以国外公司为案例,分析了普通人如何进行个人电子商务,帮助读者了解公司的运作程序及电子商务的基本操作步骤,使读者可以独立进行操作。

本书可视为2000年出版的《单枪匹马的知本家》的升级版。《单枪匹马的知本家》介绍了国外普通人利用网络获得财富的故事和方法,可是当时中国并没有网络商务的环境和氛围。时间只过去短短5年,中国就有许多人通过网络获得了财富。鉴于中国的人文、社会环境及个人从事电子商务的方法与国外都有很大不



同,版本也该升级了,于是就有了《单枪匹马知本家 2.0 CN》。

本书语言通俗,插一些引人入胜的小故事,以故事说明原理,没有空洞的说教,真正做到“以理服人”。不仅做到了知识性、哲理性、趣味性、故事性的结合,而且浅显易懂,具可操作性。

本书内容在网站上进一步得到了扩展。更多的内容请浏览作者的网站:<http://www.usa21century.com>。

本书能得以出版,要感谢那些“单枪匹马知本家”的鼓励与支持,感谢厦门大学出版社的编辑们,感谢关心和支持作者的所有人。

联系作者:study@usa21century.com。

作者

2005 年 10 月 23 日





第一篇 财富新思维/1

赢得现代商战/1

1. 战争思维的启示/1
2. 隔代战争的悲剧/3
3. 思想变革是关键/6

走出实体财富困境/9

1. 草原渔夫和无商可务/9
2. 靠电子化起死回生/13
3. 网络直销创造奇迹/16

浮现中的虚拟财富/21

1. 21 世纪数字化生活/21
2. 对网络的两种认识/23
3. 赚取虚拟的财富/27

知识创造财富/31

1. 知识的力量/31
2. 财富再分配/38

第二篇 单枪匹马知识英雄榜/42



虚拟事业/42

选择自由/51

志在必得/57

正确选择/64

第三篇 知本家十大心灵变革/72

从骄傲自负到谦虚谨慎/72

从强调理性到强调感性/77

从静态思维到创新思维/84

从低端思维到高端思维/89

从贪财安贫到获得财富/97

从虚无幸福到真正幸福/103

从无意选择到有意选择/108

从层级递增到几何裂变/118

从个人奋斗到系统协作/124

从实体资产到知识资产/132

第四篇 知本家的工作知识/142

电子商务基础知识/142

1. 网络概念/142

2. 电子商务概念/143

订立改善计划/148

掌握沟通方法/154

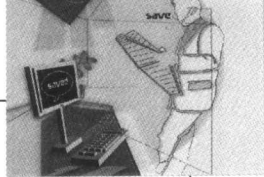
1. 沟通概念/154

2. 沟通基本原则/155

3. 改善沟通技巧/158

掌握营销方法/162

1. 营销基本概念/162



2. 营销电子化/164

3. 建立营销系统/166

4. 营销有效管理/169

第五篇 案例分析/172

引言/172

公司背景/173

1. 戴尔公司背景/173

2. 莱科萨斯公司背景/174

3. 亚马逊公司背景/175

4. IBM 公司背景/176

电子化模式/177

公司操作模式/178

公司业务模式/180

结语/184

后记/188





第一篇 财富新思维

赢得现代商战



战争思维的启示

今天商人经常会说一句话：商场如战场。这说明商场上的许多情况与战场有一致性。人们在商场上打拼是为了获得财富或占有财富；同样，在战场上，战争双方打得你死我活，一方要获得的无非是另一方的资源，也是财富的获取和占有。这是商场与战场的共同点，不同点主要是在获取财富的方法上，一种是经济手段，另一种是军事手段。

随着人类社会的发展，“经济手段”和“军事手段”也在不断地演化，而这种演化的内在驱动力是人类思想和思维的演化。无论是商场还是战场，不同时代的人或同一时代不同的人，都有不同的认识。这种不同的认识决定了人们采用何种“手段”去获得或占有财富和资源。

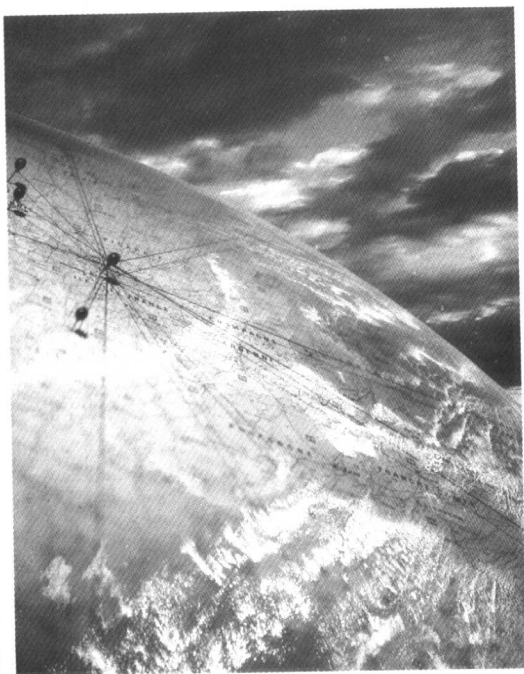
古代农业经济时代，战争主要用冷兵器，靠士兵个人的勇猛、个人的技能去赢得战争；战争中的指挥员只要认识到冷兵器的特点，运用战术，就可以获得战争的胜利。例如，在三国时代，对士兵



的要求是有良好的身体素质,有扎实的功夫,熟练使用各种兵器;军官要会使用各种阵法。战争思维也相对简单,指挥员只要理解单兵技能,战场阵法运用灵活熟练,就可以赢得战争的胜利。

工业经济时代,牛顿力学成为科学的基础,工业化大规模生产为机械化战争提供了基础,冷兵器时代也就结束了。这时赢得战争的思维比冷兵器时代更复杂,如果再用冷兵器时代思维来指挥机械化战争,显然是要失败的。英国是工业革命的发源地,大工业生产使它必须向全世界扩张去获得各种资源,因此发动了殖民战争。在殖民战争中,英国人利用枪炮作为战争工具,而不是冷兵器。这时只要谁的枪炮威力大,机械化程度高,谁就可以赢得战争。在英国发动殖民战争时期,大多数国家和地区工业化都还没有开始,所以反抗英国殖民者的各国人民只能用冷兵器与之对抗,可想而知,战争中总是殖民者获得胜利。这是一种隔代战争。机械化战争思维完全战胜了冷兵器时代的战争思维。

第一次世界大战和第二次世界大战加速了世界各国工业化进程。二战以后,军事家都学会了基于机械化战争的思维模式,所以战场上胜负表现差异不大。例如,朝鲜战争、越南战争,可以说都是在机械化战争的





水平上展开的,战争双方很难完全分出胜负,这两场战争美国都没有获得完全的胜利。

因此,可以说,如果战争双方的武器和战争思维是位于同一时代,一方获得战争的胜利只是相对的;而战争的双方如果不是在同一个时代,那就形成了隔代战争的局面,获得战争胜利的一方,其战争思维必然高于对方。



隔代战争的悲剧

随着信息技术的应用和信息时代的到来,美军在世界上领先进行了新军事革命,从工业时代机械化战争的思维模式进入信息时代信息化战争的思维模式,用信息化战争代替机械化战争。在阿富汗战争和中东战争中,美军演义了新的隔代战争。

在阿富汗战争之前,俄罗斯将领们曾警告美国人:根据前苏军的经验,你们要想清楚是否进行这场战争。因为前苏军曾入侵阿富汗,结果陷在阿富汗人民的游击战中达数年之久,最后只好很不体面地撤军。可是美国人用信息化战争的方法迅速地结束了阿富汗战争,令俄罗斯将领们大跌眼镜。接着美国人又发动伊拉克战争,他们同样收到俄罗斯将军们的忠告,但是战争出乎意料地发展,巴格达迅速陷落。俄罗斯的将领们看在眼里,酸在心里。他们不得不承认:美军在伊拉克演练了全新战法。这时全世界的军事家才意识到,美国人正在进行的是一场新的隔代战争,从而使伊拉克的百万大军不堪一击。

俄罗斯将军们为什么从阿富汗战争到伊拉克战争都对美国人提出忠告呢?这是因为他们仍然用机械化战争时代的思维模式进行思考,并不了解信息化战争。当时全世界的绝大多数军事家也



都是用这样的战争思维模式来思考伊拉克战争的。伊战开始后，电视里天天都有军事专家、国际问题专家对伊拉克战争进行跟踪评论，国际上也有许多将领、军事评论家对战争做出种种预测和评价，但是随着伊拉克战争的进展，他们所做的分析、预测、评论大多失灵。例如，对巴格达战役的预测，他们中大多数人认为联军将等待援军到达战区后再攻打巴格达。可事实是，美军第三机步师和陆战一师单刀直入，以最快的速度拿下了巴格达城。还有对伊拉克共和国卫队的评论，大多认为他们是精锐之师，将顽强抗击美英联军。可事实是共和国卫队溃不成军，“人间蒸发”。不少专家预测在巴格达将发生激烈巷战，将重演“斯大林格勒保卫战”，结果什么也没有发生。有一位军事专家在接受媒体的专访时还认为美军开战的时机不合适。他的根据是开战当天气候条件不好，有沙尘暴，这会影响打击精度。其实他这种“高见”是二战时期的，是用二战的经验来看今天的战争。实际上美军电脑中的全球气象观测分析系统、战区气象观测分析系统对战区的气候了如指掌，美军的精确制导武器根本不受气候条件影响。

大多数军事家对这场战争预测失灵，是因为他们仍然按照机械化战争的思维方式，去看待伊拉克战争。因此他们总觉得这场战争处处有悖战争常理，叫人“看不懂”。为什么当世界各国军事家还没有看懂这场战争的时候，美国人就实施了信息化作战？这就是差距。这个差距就是思想的差距，知识的差距。

美国为了实施伊拉克战争，采用信息技术构建了完整的作战系统。美军动用了 59 颗卫星（包括全球卫星通信系统和全球卫星定位系统，又临时为伊拉克战争发射了 3 颗军用卫星），还使用了“全球鹰”、“捕食者”、“猎人”、“龙眼”等多种型号的无人侦察机，在战区上空布置了一个完整的信息网络，可以将高清晰度图像实时