

在知识经济时代，你可以什么都不会，但不能不会空手道。

空手道

发家魔术



昌洋 编著

中华工商联合出版社

99
F715
617
2

空
手
道

发家魔术

昌洋 编著

VHJ02/00

责任编辑: 孟斌

封面设计: 苏亚玫 柯慧

图书在版编目(CIP)数据

空手道 / 昌洋编著. - 北京: 中华工商联合出版社, 1998.12

ISBN 7-80100-438-8

I. 空… II. 昌… III. 商业经营 IV. F715

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (98) 第 17200 号

中华工商联合出版社 出版、发行

北京市东城区东直门外新中街 11 号

邮编: 100027 电话: 64153909

北京印刷学院实习工厂印刷

新华书店总经销

850 × 1168 毫米 1/32 印张 9,375 230 千字

1999 年 1 月第 1 版 1999 年 1 月第 1 次印刷

印数: 1-13000 册

ISBN7-80100-438-81F · 150

定价: 18.00 元

前言

在成熟的规范的市场经济社会里，财富的多寡，在很大程度上意味着一个人智慧与能力的大小，决定着一个人社会地位的高低。追求财富是人们神圣不可侵犯的，令人尊敬的行为，只要不违反法律和道德，人们可以各显神通。在我国，正处于计划经济向市场经济过渡之中，市场经济尚在规范、完善之中。此时，财富的多少，并不能与人的智慧，能力划等号，但人们追求财富的愿望与行为，已不再被人攻击为腐朽的拜金主义、功利主义了。老老实实做人，堂堂正正挣钱，已成为许多人的座右铭。人们费尽心机是干什么赚钱，怎么干赚钱，这种观念和行为正是现代的规范的市场经济社会所必须具备的。

近几年，在书店里，书摊上，摆满了各种各样教人赚钱，诲人成功的书，《空手道》也将成为其中的一本。但这本书的不同之处是它生动地、深入浅出地描述空手道运作过程和运作技巧，有很强的操作性。不管是谁，只要他具备条件，掌握其运作技巧和方法，按书中的运作步骤和过程运作，同样能获得成功。

我们做任何事情，机会都是很多的，一些机会是以资本为基础的，没有资本就抓不住它，也不成为其机会。但有些机会不是靠资本支撑的。有很多事不要资本也可能做大。比如说，比尔·盖茨设计的 WINDOSWS 就不需要大量的资本，他靠他的思想就能发大财，成为世界首富。这就是空手道。

创富有许多方法和途径，有从积累资本做起，滚雪球式发展；有的用自己的形象和能力的去征服别人，让别人支持你，借给你，踏着别人的肩膀向上攀，后者就是空手道。

空手道，初听起来很不顺耳，在一些人的印象里，它是骗术的代名词。其

实,空手道是经商的最高境界,与骗术有着本质区别。空手道的运作基础是知识,对知识的综合和运用能力就是智慧。空手道是运用智慧,借助他人力量实实在在的赚钱法,是人们创富的一条捷径,它的最大好处是花小钱挣大钱。举个例子吧,美国人图德拉厌烦了玻璃公司的生意,想在石油海运业方面碰碰运气。他通过多方调查,发现阿根廷想在国际市场上购进 2000 万美元的丁烷气体,却又为国内牛肉过剩而大伤脑筋。同时,他又获悉西班牙造船业因缺少订货而失业严重,因此决定在这一场国际交易中大唱一曲空城计。他告诉阿根廷政府:“如果你们向我买 2000 万美元的丁烷,我一定买你们 2000 万美元的牛肉。”阿根廷政府十分高兴,同他签定了合同。得合同后,他飞往西班牙说:“如果你们向我买 2000 万美元的牛肉,我就在你们造船厂订购一艘造价为 2000 万美元的超级油轮。”西班牙人也不胜欢欣,又同他签定了合同。于是,他回到美国,对座落于费城太阳石油公司说:“如果你们租用我已在西班牙建造的 2000 万美元的超级油轮,我将向你们购买 2000 万美元的丁烷气体。”太阳石油公司也接受了他的条件。这样,图德拉在没有动用自有资本的情况下,已当上了一艘超级油轮的航主,进入了远洋航运业。

在这里,阿根廷的牛肉是过剩资源,而丁烷气体是稀缺资源;西班牙的货船是过剩资源,牛肉是稀缺资源;美国太阳石油公司的丁烷气体是过剩资源,油轮是稀缺资源。图德拉干的是将这些资源重新配置,以甲的剩余资源满足乙的需求,以乙之余供丙之需,以丙之余供甲之需。空手道就是一个资源重新配置的过段,运作者在这些资源的重新组合与配置中获取他所需要的资源。

当你初涉社会,一无所有时,不妨试试空手道,它可能使你一夜暴富;当你屡遭挫折,一败涂地时,不妨试试空手道,它可能使你东山再起;当你处于事业顶巅,飞黄腾达时,不妨试试空手道,它可能使你更上一层楼。

作者

1998 年 12 月 11 日



第一章：空手道——经商的最高境界

- 1 ● 空手道，时代的需要
- 6 ● 什么是空手道
- 20 ● 空手道的特征
- 23 ● 空手道与骗术的本质区别

第二章：运作空手道必须具备的条件

- 33 ● 运作者自身条件
 - 33 ★心理特质
 - 46 ★运作能力
- 53 ● 客观物质条件
 - 53 ★运作载体
 - 55 ★社会关系

第三章：空手道的运作步骤与技巧

- 57 ● 求酶
- 65 ● 催化
- 73 ● 造势
- 75 ● 转换
- 82 ● 借
- 90 ● 托

第四章：空手道的运作方式

- 97 ● 打时间差
- 101 ● 一女多许
- 103 ● 借花献佛
- 105 ● 草船借箭
- 110 ● 借鸡生蛋
- 118 ● 搭形造势
- 124 ● 蛇吞大象
- 136 ● 无形搏有形

总策划：万泽来

第五章：当今空手道契机

- 146 ● 国际空手道契机
- 146 ★ 当今世界经济特点及趋势
- 152 ★ 并购契机
- 167 ★ 转轨契机
- 168 ● 国内空手道契机
- 168 ★ 重组契机
- 172 ★ 结构调构契机

第六章：中外空手道经典案例集锦

- 217 ● 牟其中—空手倒卫星
- 231 ● 袁宝璟—4年挣出30亿
- 239 ● 张兴民—从20万到20亿的拼打英雄
- 246 ● 丁谓—赤手空拳收购全球
- 271 ● 索罗斯—国际空手道杀手
- 278 ● 比尔·盖茨—世界超级空手道大师

时代，你可以什
么都不会，但不
能不会空手道。
在知识经济

空手道，时代的需要

马克思主义者认为，各种经济时代的区别，不在于生产什么，而在于怎样生产，用什么劳动资料生产。铁犁和耕牛决定了农耕文明或曰农业文明；蒸汽机和电动机决定了工业文明；那么今天，个人电脑、大型计算机和计算机网络的发明，将决定一个怎样的时代呢？美国社会学家托夫勒把这个时代叫做“信息时代”，托夫勒在《第三次浪潮》中写道，人类文明分为3个时期，第一次浪潮是农业阶段，第二次浪潮是工业阶段，目前正在开始和进行的是第三次浪潮。第二次浪潮各个社会的共同特征：一、都是以使用不能再生的化石燃料作为能源基础。二、技术的突飞猛进。三、大规模的销售系统。而第三次浪潮却急剧改变上述状况。资源再生性、广泛性，非群体化传播工具，智能环境，构成第三浪潮时代的全新文明。他说，信息领域的深刻变革，注定改变人们对思考问



题、综合情况、预测行动结果的方法。

在信息社会里，信息就是财富。快捷、准确的信息是人们创富的最重要的因素。

近几年，知识经济（也叫智能经济）一词风行起来。人们把今天及未来所处的时代叫知识经济时代。国际经济合作发展组织在《以知识为基础的经济》报告中定义：“所谓知识经济是指建立在知识和信息的生产、分配和使用基础上的经济。”

在传统经济概念中，生产取决于所用生产要素的数量，特别是劳动、资本、设备和资源，技术或知识被视为外部要素，而不是生产函数的完整组成部分。因此，当代经济学家建议改变新古典主义使用的生产函数概念，直接将“知识”要素列入其中，在经济增长的新概念里，经济增长更直接地取决于知识的投资，知识可以扩大传统生产要素的生产能力，知识还可以提供调整生产要素创造革新产品和改进生产程序的能力。新古典主义经济增长模式的核心是资本积累，与此相反，以知识为基础的经济增长新模式鼓励创造新知识和在经济中传播新技术的手段。

知识经济概念主要包括四个方面的知识：知道是什么，知道为什么，知道怎样做（事）和知道是谁。知识的概念比信息概念广泛得多，信息仅限于“知道是什么”和“知道为什么”。“知道是什么”是只叙事实的知识。“知道为什么”是自然规律和原理的知识，这种知识是大部分工业部门产品或生产程序科技进步和发展的基础。“知道为什么”知识的生产和再生产通常是在研究所或大学等专门机构内组织的。为了获取这类知识，企业需要与这些机构相互沟通，或者通过招聘科技专业人才，或者直接与研究机构保持关系或联合开发。

“知道怎样做”指的是做某事的才能和能力。企业家评估一个新产品的销售市场或人事部主任挑选雇员或组织雇员培

训用的都是这方面的知识。“知道怎样做”是一个企业内部形成和保持的知识形式的典型。企业若想分享和借鉴“知道怎样做”的知识，必须建立工业网络。因此，“知道是谁”的知识越来越重要。“知道是谁”是指关于谁知道什么和知道做的信息，就是建立可以与专家接触和有效使用他们的知识的特殊社会关系。在现代经济中，研究机构和研究专家的分工细致，研究才能高度分散，“知道是谁”非常重要。对于企业管理者和现代组织来说，运用这种知识来适应科技的突飞猛进至关重要。法国经济学家认为，对于现代企业家来说，仅考虑投资、设备等传统生产要素远远不够，获取新知识、新科技，开发创新产品，培训生产创新产品的高水平专业技术劳动力更为重要，而知识经济中的培训强调因“才”施教，即个人化的培训，而不能采用“大拨儿轰”的方法。

“知道是什么”和“知道为什么”是明确的知识，可以通过阅材料或教材、参加专业会议或查询数据库获得，可以实现信息化。“知道怎样做”和“知道是谁”属于更加含蓄的知识，难以量化和信息化。“知道怎样做”的知识通过“师徒”方式相传。“知道是谁”通过社会实践，或者在与顾客、供应商或研究所和大学等机构的日常接触中获得，企业参加科技基础研究通常是为了进入对本企业创新能力至关重要的研究所和大学专家网。“知道是谁”是一种植根于集中之中的知识，难以通过正式的信息渠道转让。

知识经济是和农业经济、工业经济相对应的一个概念。传统的农业经济社会是以广大的耕地和众多的人口劳力为基础的；工业经济时代是以大量自然资源和矿藏原料的冶炼、加工和制造为基础，以大量消耗原材料和能源为特征的。而知识经济则是一种全新的、基于最新科技和人类知识精华的经济形态，它以不断创新的知识为主要基础，是一种知识密集型、智



慧型的新经济形态。知识经济作为一种经济产业形态的确立则是近几年的事情，其主要标志就是美国微软公司总裁比尔·盖茨为代表的软件知识产业的勃兴。盖茨的主要产品是软盘及软盘中包含的知识，正是这些知识的广泛应用打开了计算机应用的大门。近年来美国经济增长的主要源泉就是 5000 家软件公司，它们对世界经济的贡献不亚于名列前茅的 500 家世界大公司。所有这些都表明，在现代社会生产中，知识已成为生产要素中一个最重要的组成部分，以此为标志的知识经济将成为二十一世纪的主导型经济形态。

知识经济的出现预示着社会生产领域的一场革命，无论从理论还是现实来说都具有非常重要而深远的意义。

被人们称作空手道大师的牟其中认为我们所处的时代是“智慧文明时代”。牟其中说：“古代人类主要利用物质一种资源，近代人类能够利用物质和能量两种资源，现代人类正在学会综合利用物质、能量和信息三种资源，因为信息已成为未来生产的最重要资源，未来时代就演进为‘信息时代’。对信息加以科学的组合与利用，即知识和智慧在未来时代将起主导作用，从这个意义上讲，把未来时代称作‘智慧文明时代’可能更确切一些。”

其实，我们今天及或明天所处的时代，不管人们怎么称呼它，但知识与信息以及对知识、信息的处理与应用在经济发展、人们生活中所起的作用将是首要的主导的，这一点却是一致的。

在农业文明时代，生产能力的大小是以劳动力的多寡来确定的，占有劳动力就意味着拥有财富。因此，奴隶主通过战争和掠夺大肆将平民与士兵变为奴隶，通过奴役奴隶而获取财富，地主通过雇佣剥削农民而获取财富。在工业文明时代，

生产能力的大小是以资本的多少来确定的，资本是战略资源，人们没有资本就难以参加经济活动。没有资本，就不能购设备，不能买原料，不能雇工人，也就不能进行生产，不能发财致富。在今天，人的知识和智慧将取代资本，成为推动社会生产发展的主导力量。社会生产能力的大小将由知识多少、智慧的高低来确定。从最宏观上把握世界，从浩如烟海的信息中，利用联想思维的能力去设计最优秀的方案，就是最大的生产能力。因此在今天，在智慧文明时代，拥有知识，拥有智慧，拥有信息，就拥有财富。空手道，是运用智慧创富的一种方法。它是新时代产物。知识经济时代，需要智慧创富手段；智慧创富手段，适合智慧文明时代。

在中国，人们经过 40 多年几代人的奋斗，已经完成了工业化积累的初级过程。我们聚集了大量的物化的“劳动”即物质财富，以及科技成果和管理经验等无形的精神财富。但是这大量的物化的“劳动”和精神财富绝大部分还停留在“使用价值”阶段，还停留在“产品”阶段。由于几十年计划经济的束缚，真正形成商品“价值”的生产资料、劳动工具和劳动产品还很少。社会没有出现与这大量积累相应的创造力。牟其中所谓的 $99^{\circ}\text{C} + 1^{\circ}\text{C}$ 理论的意义就在于“利用好积累，克服体制分割，导引大中型企业转向，组合社会生产与社会市场。”这如同烧到 99°C 的水温并不能沸腾起来，只要再加 1°C ，水就开了一样。这一度就是智慧与信息，就是空手道。具体而言，就是在已有的财富积累和经济格局上，以市场为导向，运用多种经济形式，把人为割裂的资源、财富和生产加工的经济实体连同科学技术力量、管理资源和管理权进行重新组合，实现最佳配置，以激发巨大的活力，释放惊人的能量。这就是空手道。今天的中国，是急需空手道的时代，是产生空手道大师的时代。



空手道

经商的最高境界

什么是空手道

空手道,作为一种竞技体育的名词源自日本。辞书上说:空手道,即不使用武器的肉搏。在商战中,最基本的武器是资本,而空手道并不倚仗资本,主要是运用智慧、知识和信息,赤手空拳,大智大勇,就象竞技中的肉搏战。商战中的空手道,我们把它这样定义:空手道是人们运用智慧,将自己所拥有的有效资源重新组合、配置,使之达到最佳运转状态,发挥最大效能,创造最大财富的方法与过程。或者说它是通过创意策划,借助他人力量创富的一种手段。通俗地说,空手道是一种不用或少用自己的钱去赚大钱的赚钱法。

下面,我们通过经典案例的描述来分析空手道的特征。

案例:牟其中,鞋袜换飞机

1992年4月8日《经济日报》报道:民营企业南德集团总裁牟其中用鞋

袜等轻工产品换回了4架苏产图154客机，成功地组织了一桩进出口额达3个亿的易货贸易。这一新闻震动了国内舆论界。一时间，牟其中作为一个“奇人”的名字，传扬大江南北，飞向海内外。这桩贸易，牟其中没有投入一分钱，净赚一个亿。

我们来看牟其中是怎么运作空手道的，袁光厚在《商界巨子——牟其中》一书对牟的鞋袜换飞机有详细生动的描述。牟其中在改革开放初期，靠借来的300元钱起家，凭此运作了几个小空手道，有了一定的资本积累。1988年组建了所谓的南德集团。

“南德”集团建立不久，牟其中就提出了研究中苏贸易的课题。从多年的挫折中，牟其中渐渐形成了一种“向无竞争领域挺进”的经商战略思想。这其实也就是中国早已有之的“逢俏莫赶，逢疲莫懒”的经商古法的发展。在全国一股脑地向南方沿海去的热潮中，他却一直注视着无人问津的北方中苏市场。

1986年11月，他来到了中苏边境，他坐着军车日夜颠簸，实地考察了中苏边民的互贸，请驻军介绍了边贸情况，参加了在满洲里召开的中苏边贸会议，还到吉林的边境转了一圈。

这次的调查让牟其中更进一步了解到：苏方生活必需品奇缺，市场潜力非常大。但是，边贸范围很狭窄、层次很低。接待他们的是苏联集体农庄主席之类的人物；边民互易也不过是西瓜换布匹这样的以物换物，处于一种原始贸易状态。这是没有什么搞头的。不过这启发了他宏观的、高层次的研究中苏贸易的思路。回公司后，就成立了“苏联东欧贸易部”。

牟其中下了很大本钱，招聘了不少这方面的人才，先后到“南德”工作过的俄语翻译有二十多名。还有一批专家和高层人物，包括离退的副部长、大使这样的人。不仅大量搜集研究有关信息资料，还派人去苏联、东欧实地考察，并广泛地进



行互访、交友,开展贸易谈判。仅作过不同程度、不同项目的贸易谈判就有几十批。

他们发现,苏联经济面临着严重困难:生产不足,效益下降;财政困难,债务增加;市场紧张,商品短缺;物价上涨,通货膨胀加剧。

引起牟其中格外注意的是:苏联市场上食品及日用百货等极度匮乏。据有关部门调查,居民手中无商品保障的购买力达数千亿卢布,每卢布只有十八戈比的商品保证。但是,苏联的基础工业却相当发达,而且产品过剩。

不仅从宏观上对苏东经济结构和市场状况有了较为全面的了解,也从许多生活细节和商场百态的感性认识,加深了对宏观情况的理解。比如,调查人员在苏联一位厨师家作客时发现在这个家庭里,从上海的酱油、山西的陈醋到沈阳的味精,从山东的花生米到四川的黄花、木耳,几乎应有尽有并视如珍品。走进罗马尼亚的一些家庭,也发现每家总有几件中国货,诸如暖瓶、瓷器、工艺品、针织品之类。他们总是翘起拇指说:“中国货又好又便宜”。有次在一个机场,进入孔雀开屏似的大厅。转了一圈,见到周围摆摊高价卖戒指、手表、香烟等,售货的姑娘大多像是中国人,一问,回答是日本、泰国、韩国、菲律宾的。从中可看出,占领这些市场,还未引起中国人的重视。

商务交往中也体会到:目前的苏东商人不仅没有练就像西方人“猴子”般的“精”,也没有学会如中国“倒爷”似的“诈”;但也生长了一批让中国的崇洋辈大上其当的大腹便便的“洋大亨”。

中国由于开放较早,又是从经济入手,生活必需品的生产相对发展得快。进入整顿后,市场疲软,产品库存积压严重,定额流动资金周转缓慢。基础工业却相对紧缺。

这种经济结构和市场状况恰恰和苏联形成了鲜明的对

照。

就是在如此这般的调查和实践培训的基础上，牟其中一发现戈尔巴乔夫跨入北京城，中苏关系终于解冻这一新的时代降临，便立即向国务院递交了一份富于远见、大大超前于一般国人的报告：《历史性的机会和我们的选择》。

正是因为有了以上将近四年的与开展苏东贸易直接有关的“软”积累，才给对苏飞机贸易打下了坚实的基础并开辟了通道。

1989年10月22日。

一辆黑色红旗轿车驶进了宽敞、幽静、园林般的北京的钓鱼台国宾馆。

身材魁梧又穿着笔挺的灰色西装的牟其中，俨然一副“大亨”的派头，走进一幢小楼。

他和几位苏联客人，经过简短地互致问候之后，便在舒适的沙发落座，开始了交谈。

应中国“南德”经济集团（海南）总经理牟其中邀请，并以高规格安排在中国国宾馆下榻的几位客人，是苏联航空工业部第一副部长鲍博泰、全苏飞机公司总经理苏杰尼基和副总经理特里修克。

宾主在谈判会议桌前落座，“我荣幸地告诉各位”，牟其中指着会议桌说：“这里正是不久前戈尔巴乔夫访华时同中国领导人会谈的地方”。苏联客人发出了一片惊叹。他们显然是感到了格外的荣幸，忙着举起相机拍照。

要不是改革开放，莫说一个民营企业，就算是相当高级的政府官员，也是难以进入钓鱼台，更不说到这样的会议桌前参与国际间的商务会谈。然而，今天牟其中却作为一方的首席代表在这桌前就位了。

对方自然会对他的“身价”不可轻而视之。



双方围绕加强合作关系、发挥各自优势、增进友谊、共同发展为主题，进行了广泛的交谈，并就以易货贸易方式，向苏方购进图 154 客机和航空器材的商务，达成意向性的协议。

不明内情的局外人很难想到这位民营企业的总经理正在这豪华的国宾馆怀着豪壮之情侃侃而论这种国际贸易的时刻，他也正陷于严峻的经济、政治和社会舆论的多重危机包围之中。

有些略知内情的“局内人”更在一旁嘀咕：“老牟难道是在唱一出巧脱险境的空城计？”

的确，一个既无外贸经营权，手中又没几个钱的民营企业，要搞这种投资数以亿元计的国际飞机贸易，又是在这样的时刻，进行着这样的贸易洽谈，只要神经正常的人，就难免会怀疑：这不是“骗局”，也是“儿戏”。

更糟的是，牟其中和“南德”的社会形象又一次被置于各种各样、更多更大的“哈哈镜”的面前了。

社会信誉弄糟后，最直接影响就是银行不敢继续给他们贷款。公司周转资金已陷于严重短缺，这就好像人身上没有血流通，怎么得了。

南德，从美国进口了两万吨白糖，已经运到了秦皇岛港口。可是，缺乏一笔资金，银行再也不贷款了，而卖方要求必须按期付款，为了保证商业信誉，履行合同，牟其中只好忍痛将这些白糖转让给广西一家企业。眼看到了手的几百万利润送给了别人。

从沿海收购的大批海蜇皮也加工好了，就待按约出口。可是，外商借口中国动乱不安全毁了约。牟其中又只得忍痛降价将这批货让给了别的单位。

最大的一笔经营是从韩国进口的冰箱。先是韩国不按约到货，继而又是这批货到港口后，碰上了动乱。市场状况发生