

总裁书香轩

2006年9月读书报告

《世界是平的》

作者：托马斯·弗里曼

整理：刘凯欣

### 开场欢迎— 李永清

永清代表书香轩向到场的轩友们问好，及介绍今天的新朋友：来自中国河南省的代金亮，王秀梅，快速印刷的林丽娇。

### 导读主席— 冯树帆

作者这样对他女儿说：“小时候我常听爸妈说‘儿子啊、乖乖把饭吃完、因为中国跟印度的小孩没饭吃。’现在我则说‘女儿啊、乖乖把书念完、因为中国跟印度的小孩正等着抢你的饭碗。’”社会每天都在变化，书里第一章的标题我感触最深“我正在睡大觉，好多工作都外移了。”我也曾经历过类似的事情，当时的我还年轻一觉醒来，发现上班的公司却关闭了。（一夜之间失业）

这就是当今社会的景象，世界每天都在变。今天我们导读的这本书范围非常广，谈到了国家、社会、人民、宗教、教育，总结后可归纳为三个部分：

- ◆ 第1至第3章---作者发现世界是平的趋势、并详述它是怎样变平的。
- ◆ 第4至第10章---作者对自己的国家、企业、及孩子感到担忧、并提出许多强化方针、以面对激烈的竞争与挑战。
- ◆ 第11至第13章---作者提出造成世界不平的因素、及解决方法。

而本书的主题则是：当今只要有宽频、只要有雄心、不管你在那里、都不会被边缘化。竞争的立足点变平等了、小企业和大企业可以平起平坐了。

本书也提到了三大汇流：

- ◆ 十辆推土机开始聚起来一起运作、创造了一个全新且更平坦的全球竞赛场。
- ◆ 企业和个人也开始采用新习惯、新技术、新程序。从垂直式改成水平式的价值创造。
- ◆ 好几十亿人从中国、印度、东欧走出来，进入这个新场地进行合作或竞争。

我相信只有把握这个趋势、在 21 世纪才有竞争力。

### **导读一：罗亦俊**

“能攻心则反侧自消，从古知兵非好战；不审势即宽严皆误，后来治蜀要深思。”这话给我们的启示是有正确的思路就会有出路了。

世界是平的——指在因特网、数字化个人行动工具、外包、国际分工等几大趋势运作下，目前世界各角落的人们，已经在—一个全新的层面上合作与竞争。突然之间，每个国家里的每个人，或任何少数人组成的团体，都可以透过网络生产、传播，跟世界上最强、最大的对手直接竞争。原本存在于国家间的藩篱，或存在于技术、营销、生活品味上的差距，都被抹平了，这就是新的世界。

全球化的三个阶段：

“扁平”是全球化的趋势

全球化 1.0 版 “国家全球化” 全球化第一波-1492—1800 年。

全球化 2.0 版 “企业全球化” 全球化第二波-大概是 1800—2000 年

全球化 3.0 版 “个人全球化” 全球化第三波-从 2000 年开始。

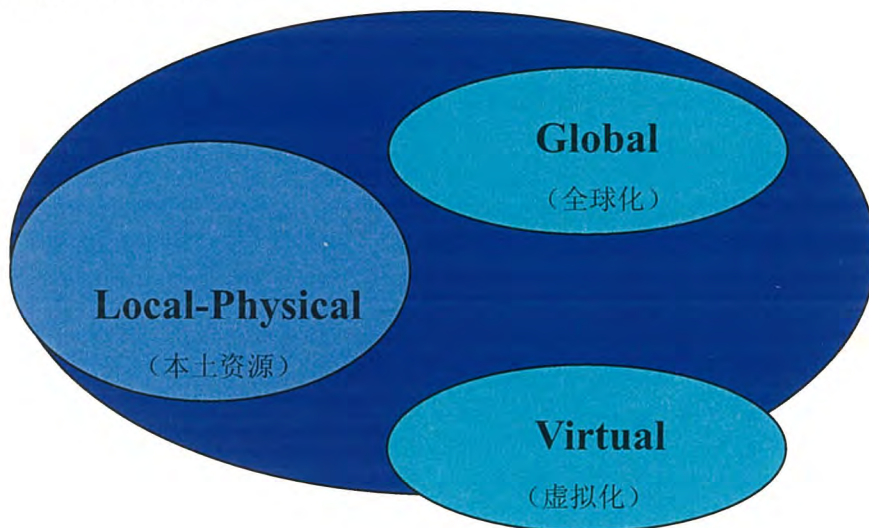
驱动世界扁平化的十种力量：

一、墙倒窗户开

二、网景公司上市带动 IT 业迅猛发展

- 三、保证不同应用软件之间实现对话的工作流程软件
- 四、开放源代码运动开放源代码是驱使世界扁平化的一个重要力量。
- 五、业务外包- 上世纪 80 年代中期，业务外包开始在一些制造业企业流行。
- 六、工厂转移- 工厂转移与企业业务外包有较大区别。
- 七、供应链- 它是企业在其供应商、零售商和消费者之间通过水平合作来 创造价值的一种物流方式。
- 八、业务内包- 企业利用自己的人才、技术、设备、管理等优势，走到其它企业里去，把它们的一些专项业务或工作拿到自己这里来做，就是内包。
- 九、搜索引擎- 现在许多年轻人、教师、政府雇员、研究人员等似乎已经离不开电脑和搜索引擎。Google、Yahoo 等已成为使世界扁平化的重要工具。
- 十、把数字化、虚拟化、移动性和个性化融为一体的技术及由其支撑的便携式装置。

兴起中的两个新世界：



准确定位自己的人，才能适应扁平化的新时代。

世界扁平化对这些人的岗位和才能的发挥不会有什么威胁。关键是你怎样才能成为其中之一。所以，对自己的定位和学习很重要。对于接受过相当程度教育和技能训练的人，他们也面临着选择：做专才、通才还是专通并兼之才。因为，面对扁平化世界激烈竞争的企业管理者，更倾向使用那些能够在发挥自己某一专深技能优势同时，较快拓宽知识和技能范围的人才——“瑞士军刀式”人才。

我们只有一条路可以走用创造力在新世界中替自己抢个位置！

## 导读二 黄卓绵：扁平世界危机与商机

我想探讨的是中小企业如何应用 IT 与网络、扁平世界的危机与商机及一个《养生营》企业在扁平世界中发展壮大故事。

### 扁平世界的危机

二战后的美国让我想起“富不过三代”这句话。第一代是辛苦创业，第二代守成，第三代就变胖变笨变懒，慢慢败光家产。 -Pg.223

美国名嘴罗吉斯说过：“就算你在正确的轨道，假如你只坐在哪儿，是会被辗过去的”。世界愈抹平，“座着被辗”就会愈快发生。 -Pg.292

世界的抹平在新旧社会中会产生风波条件差的会落后得更快。守旧派对现代化浪潮的感受会更深刻。新事物的折旧速度会更快。先进国家会受到落后国家的更严峻挑战。。将来的社会风波将来得更快更猛。 -Pg.246

这都体现了扁平世界的危机。

### 扁平世界的商机

我将以一个故事的形式告诉大家扁平世界的商机——

故事中的主角：王先生，洪先生，和江先生都是某个读书会的积极成员。这几个月来，他们三个走得比较近。共同在探讨如何在这扁平化的世界中，把自己的企业向前推进。

在亲身体会了由 SMM 主办的《养生营》活动所带来的好处之后，三人突发奇想，“何不把《养生营》企业化？”

王先生是网上一族，想先在网上找些资料。他这人长跑中国，选择在纳斯达克上市中国人常用的“百度”搜索引擎。王先生在办公室电脑前轻易的键入“养生营”三个字。。。



王先生看到第一栏目，先是眼前一亮，心想：“那 SMM 给自家会员的小通告，居然被‘百度’排在第一栏位！”。过了一秒，王先生心想：“如果那是一则《养生营》的企业通告，那不是全中国都可以读到吗？”再过了一秒，王先生心想：“SMM 好像没付‘百度’半分钱哪！”

洪先生虽非网上一族，他家有 4 个儿子，经常使用 google 搜索引擎。洪先生在家中电脑前也轻易的键入“养生营”三个字。。



洪先生看到第一栏目，先是眼前一亮，心想：“那 SMM 给自家会员的小通告，

居然被‘Google’排在第一栏位！”。过了一秒，洪先生心想：“如果那是一则《养生营》的企业通告，那不是全世界都可以读到吗？”再过了一秒，洪先生心想：“SMM 好像没付‘Google’半分钱就可向全世界打广告哩！”

王先生，洪先生，和江先生开始聚会商讨。他们用搜索引擎做了大量的资料搜寻，进一步确认了这是一个据潜能，且有待开发的市场。他们也都认为，这是一个有愿景、有使命感、有乐趣的事业，决定联办一个新企业，取名《zcsxx 养生企业》。洪先生到 ACRA 网站注册，不用排队，也不用进 CBD。

他们三人最近也刚好在研读《世界是平的》这本书，所以都很希望能学以致用。

弗里德曼指出：“从前的企业要发展 20 年，才能变跨国，今天创业第二天就跨国的却比比皆是。未来 MBA 最需要的，就是跨业、跨国合作的管理能力。”

他们三人一致决定，一开始就办个跨国企业。先锁定新加坡 35 岁到 65 岁的第二代守成族。把他们送去广州、昆明、台湾、还是大溪地的养生营。再锁定中国的青年专才（可以到微软中国研究院还是 Google 中国研究院贴电子布告）。把他们送去云顶、乌敏岛、圣淘沙，还是林厝港的有机养生园。

王先生说：“我们的宣传成本低，效率高。连我们的锁定客户 Google 都卖力的为我们免费宣传。”洪先生说：“我们的业务操作系统全是一条龙。我们的订票系统与各大航空公司直接连线。不管它是新航还是虎航，弗里德曼先生要是也打算参加我们企业的养生营，我们让他在确定行程时就选好飞机座位。

江先生说：“我们不只教导断食，我们还教育出席者，在‘重获新生’之后，如何养生饮食。”

后来他们设计了许多养生食品，王先生还说：“我们还可以在服装上动脑筋，为所有出席养生营的成员提供没有化学颜料的纯棉汗衫”。王先生又说：“不过为了焦点经营，我们还是把这工作外包给读书会里的陈小姐”。“她可以为自己的公司找到新的卖点-‘有机’服装”。江先生接口说：“今后我们得客户群将逐步扩大。还可以内包学生、老师假期健康营”。洪先生说：“我们内包的假期健康营都可以在海外找到合作伙伴。对象可以包括宗教或公益团体”。

弗里德曼还指出：要想在扁平化世界中生存，最重要的还在于思维方式。其中的关键词就是“横向”思考。

爱因斯坦曾经说过：想像力比知识更重要。

世界会不会更好，全凭想象力，我们的企业能不能在这扁平化的世界中生存，

茶亦醉我何必酒

也要靠想象力、洞察力和执行力。

## **指定分享 程宇超：何谓三大汇流**

### 三大汇流与新加坡企业在海外中国的投资

何谓是三大汇流：

- (一)十辆推土机聚集起来一起运作!
- (二)新科技结合新市场,新习惯,所释放出的力量!
- (三)三十亿人口走进新市场形成的合作与竞争!

他给我们举了一个很好的例子，教育我们要有危机感：

每天早晨在非洲,都有一只羚羊醒来知道一定要跑的比最快的狮子还要快,不然就会被吃掉。每天早晨都有一头狮子醒来知道一定要蹿上最慢的一只羚羊,不然就会饿死。不论你是狮子还是羚羊，当太阳升起，你最好快跑。

我们应该每年拿第一，目标是把排第二的竞争者的距离拉的越远越好。

新加坡企业在中国的商机：

1. 全世界 70%的消费品在中国制造生产
2. 2002 年记录：全世界的五百大企业有四百家在中国投资
3. 2003 年中国成为对美国第二大出口国

趋势专家大前研一也说过：“中国是个威胁,中国是个顾客,中国也是机会,要成功,就必须把中国变成你的一部分。”新加坡从 1997 年开始了岸外生产，李光耀受访时说：“新加坡成功之处是有完善机制及执行力。新加坡的重大型企业较成功。”

本地市场小(地小人少)缺乏天然资源!虽然现今的经济发展已经超越国界,洲界走向全球化,多样化,多层次的发展我们也有我们的优势:正确的怕输文化,优质的系统制度,竞争力及执行力(机场,海港,金融,资讯),还有优质的财务管理制度,和人力资源的培训,最后还有企业文化的建立,这就成为了本地企业生存之道了。

人力资源培训及企业文化的建立：

人才流失比较严重，在 2-3 年内管理层流失增至 25%。从先在的趋势来看，在这两三年内从 1.0 全球化(国家)->2.0 全球化(企业)->3.0 全球化(个人)，还可以从异国

文化的差异、外资企业在中国挑战来看，我们可以得知的是，人人都要擅长提高自己的附加价值!这才可以适应这个新的时代。

### 手指故事.....

拇指——亚洲市场                      食指——欧洲市场;                      尾指——非洲市场  
无名指——西北洲市场                  中指——北美洲市场

从手指故事里，我们要懂得想成就大事业必须学会跟五大洲的人共处、合作、维持平衡。

总结：我们不能选择出生的年代与地点，但我们能决定要以何种心态与情境去面对生活!

树帆则认为，与狼共舞，将来要做狼，《世界是平的》是一本强力推荐的好书，有不少句子值得细品。

### 指定分享 李一鹏（广告业）

过去在广告业中要闯一番天地需要的是勤劳，肯干，速度，更需要 90%—100% 的亲手打拼。但这 15 年后这现象开始了改变，现在的方法不一样了，因为世界平了! 现在:

1. 大型的广告可用电脑运作，和过去模式截然不同了。
2. 以前拍相片需要一天的时间冲洗，发现颜色不好，还要慢慢修改，但在数码相机的出现后冲洗照片程序简单化了。
3. 电脑的发达，使我们与客户的交流都方便了许多，SMS、E-MAIL 等现代化的沟通方法，都应该学上手，跟上时代的脚步，才不至与时代脱轨。

### 指定分享 戴文雪：现代科技冲击下的中小企业

新科技出现后，许多人也不能休息了。本地中小型企业有 13 万家，因此业者需要关注的是：如果我们自己不再提升科技能力和企业的竞争力，那我们将来可能



茶亦醉我何必酒

吸引不到几家外国公司来这里投资。这是我们将来可能要去面对的问题和危机。

但从另一个角度来看，今天我们生活的世界的确是越来越扁平了，因此，无论是创业或经商，只要能掌握到对你有帮助的科技，你可能做的只是个小生意，但在新科技的光环下，你也可以和许多规模比你大得多的企业平等的竞争。

因此，对那些积极而又有远见的中小企业，眼前就是一个千载难逢的机会，让你通过对新科技的认识和学习，而能重新启帆，把你事业的帆船，驾向你的蓝海。

### **自由分享：陈美丽**

1. 当世界是平的时候我发现小型企业有更大的空间发挥，供应商了解竞争性都会自动在产品上降价且帐期给得更长。
2. 容易寻找更低成本的产品，但原有的运作不需要放弃。
3. 邻国成本降低，促使国内客户外移，这使本地跟邻国商品交易还存有考虑的余地。

### **导读主席总结：**

感谢导读者用心的分享，让大家度过一个精彩的下午，但愿每个月的例会都是如此。

### **活动报告：**

- 1、11月18—20日，Sebana cove 解放营，费用\$250，解放营提供皇帝般中餐，皇后式的晚餐。详细可浏览 [www.sebanacove.com](http://www.sebanacove.com)
- 2、11月14日，心想事成企业家精神分享会将在新加坡管理学院举行。

### **总务报告 江培生**

1. 订书过程中，我们拿到了 20%的折扣价，但仍有轩友觉得书价过高，提议其他轩友可伸出援手吗？
2. 感谢丽燕把剩下的书通过其他渠道进行清货。

茶亦醉我何必酒

3. 希望各轩友通力合作——要买书。

### 轩主结束报告

1. 秘书处须开始整理每年报告。
2. 若要写下心声请提早交稿。
3. 有三分之一的轩友提议把 2006 年的报告烧录成 VCD，但事先必须取得原稿人同意。
4. 2007 年新任轩主将亲自委任工委，而组长则由工委另选。

今天是最幸福的交流，感谢大家的出席。

(完)