

走向老板 赢得财富

创业兵法

资深经管作家
龙鑫铭 编著

成功创业者的 8 堂兵法课

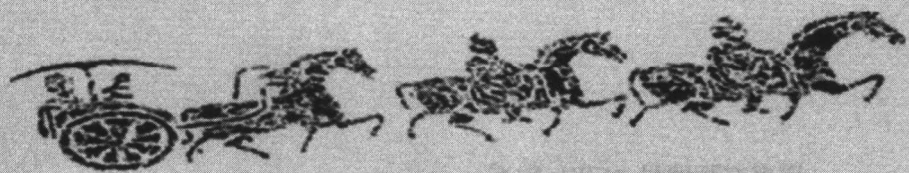


始计篇：商场是战场，准备好了再创业
军征篇：商场竞争，胆识决定命运
斗志篇：相信自己，商场永不言败
谋攻篇：审时度势，顺应潮流赚大钱
战友篇：抱团打天下，人脉就是财脉
作战篇：当机立断，抓住商机发大财
情报篇：知彼知己，信息决定成败
胜利篇：兵贵胜，创业就是要致富

CHUANGYE BINGFA
Yong Bingfa Zhihui
Ying Chuangye Chenggong

★ ★ ★ ★ ★
最有效的创业实战宝典

地震出版社



成功创业者的八堂兵法课

创业兵法

龙鑫铭 编著



地震出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

创业兵法：成功创业者的八堂兵法课/龙鑫铭编著. —北京：

地震出版社，2006.12

ISBN 7-5028-2984-9

I. 创… II. 龙… III. 企业管理—通俗读物 IV. F270-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2006) 第 138839 号

地震版 XT200600255

创业兵法——成功创业者的八堂兵法课

龙鑫铭 编著

责任编辑：薛广盈

责任校对：宋 玉

出版发行：地震出版社

北京民族学院南路 9 号

邮编：100081

发行部：68423031 68467993

传真：88421706

门市部：68467991

传真：68467991

总编室：68462709 68423029

传真：68467972

E-mail: seis@ht.rol.cn.net

经销：全国各地新华书店

印刷：廊坊市华北石油华星印务有限公司

版 (印) 次：2006 年 12 月第一版 2006 年 12 月第一次印刷

开本：787×1092 1/16

字数：261 千字

印张：16

印数：00001~15000

书号：ISBN 7-5028-2984-9/Z·482 (3635)

定价：28.00 元

版权所有 翻印必究

(图书出现印装问题，本社负责调换)

前 言

创业，无疑是当今最红火的词语，创业环境、创业时代、大学生创业……类似的词语时不时地响在我们的耳边。

创业的诱惑自然是多多的：能掌握自己的命运；能按自己的节奏工作；能因出色的工作而赢得尊重、威望和财富；能体会到为社会提供就业机会、为国家创造财富的自豪感等等。

但是，不要认为美国的比尔·盖茨、中国的陈天桥轻而易举就成功了，就认为下一个该致富的就是自己。这个世界渴望成功赚大钱的人太多，但有钱人毕竟是少数，更多的人还只是有一个饭碗而已。那么，创业者如何能够幸运地成为那少数的成功者呢？在 MBA 创业案例满天飞的年代，创业者不妨将目光转向自己的老祖宗，从中国古代的兵家谋略中去选择创业的智慧。

战争作为人类的一种暴力对抗形式，蕴含着计谋、策划、指挥、组织、协调、督导等管理要素。因此，从某种意义上说，战争是人类最富有技巧的竞争行为和特殊的管理行为。对于战争的研究，我们的祖先是最有发言权的。中国几千年流传下来的兵书战策、五经七略之类的谋略典籍，对世界的影响是无可估量的。《孙子兵法》得以世代流传和广泛推崇的根本原因就在于其对战略战术的精辟论断与胜敌的谋略。《孙子兵法》突破了兵书的范畴，在当今被广泛地应用于诸多领域，尤其是在市场竞争中，孙子的竞争思想为众多的企业家所认同和运用。

日本企业家中，许多人都把《孙子兵法》作为商战指南。他们认

创业兵法

成功创业者的八堂兵法课

为，采用中国兵法指导企业的经营管理，远比美国的企业经营管理理念更合理有效。日本麦肯齐公司董事长大前研一写了《孙子对日本经营管理产生的影响》一文，指出日本企业之所以能战胜欧美企业，原因就在于日本采用了中国兵法指导企业的经营管理。他在《战略家的头脑》一书中，大量引证《孙子兵法》的内容，宣称《孙子兵法》是日本企业的“经营教科书”。

商场如战场，创业就像打仗。无论是《孙子兵法》、《三十六计》，还是《将苑》、《百战奇略》，其中所揭示的战争原则，是完全可以用于指导商业竞争的。比如脍炙人口的“知彼知己，百战不殆”、“先计后战”、“有备不败”、“顺天、因时、依人”、“兵贵神速”等等。

战争与商业的本质都是竞争。在现代商业的战场中，在创业的道路上，只要创业者善于挖掘、肯于挖掘、勇于挖掘，一定能从中国古代兵法中汲取智慧的力量，并赢得真正的胜利。





【目录】

始计篇

商场如战场，准备好了再创业

做好创业前的必要准备，充足的
准备直接关系到创业的成败与兴衰。

- 要有赚钱的欲望 / 3
- 不打无准备之仗 / 9
- 创业前先磨炼心态 / 16
- 先筹资金再开张 / 24
- 行业经验最重要 / 32



军证篇

商场竞争，胆识决定命运

在创业之前，将困难估计充分一
些，看清楚创业之路上的种种艰难，
这对创业者来说，总是有益无害的。

- 胆识打开财富之门 / 41
- 老板是干出来的 / 48
- 减少失败找原因 / 55
- 回避创业的风险 / 63

创业兵法

成功
创业者的
八堂兵法课

斗志篇

相信自己，创业永不言败

只要对自己的事业有了信心，就会有**用之不竭的激情**。激情能把人身上的全部潜能都调动出来，让人成就一番事业，甚至是伟业。

激情成就伟业 /71

树立必胜的信念 /79

创业真英雄 /87



谋攻篇

审时度势，顺应潮流赚大钱

有了长远的战略眼光，就能够从历史发展的趋势、国家政局的变化等大事情中，来选择自己该从事的行业和项目。

眼光决定成败 /97

“趁火打劫”最省力 /105

创业是场持久战 /113



战友篇

抱团打天下，人脉就是财脉

创业是“做人”的延伸，人脉资源是创业的奠基石，人脉就是财脉，是创业成败的最关键因素之一。

-
- 朋友多了路好走 / 123
合伙创业是一个好办法 / 131
得人心者必发达 / 140



作战篇

当机立断，抓住商机赚大钱

机会对于创业者来说，甚至比奋斗更为重要，因为一个良好的机遇，可以使自己立竿见影般地成功，可以节约很多年的奋斗时间。

-
- 把握住商机就会成功 / 149
先下手为强 / 158
商场也要借东风 / 167

创业兵法



成功
创业者的
八堂兵法课

情报篇

知己知彼，信息决定成败

凡是有竞争的领域，多少都会分出胜负，而“知己知彼”是取得胜利的一个先决条件。

信息就是金钱 / 179

洞悉市场的风吹草动 / 188

出奇才能制胜 / 197



胜利篇

兵贵胜，创业就是要致富

无论是战争还是创业，只有胜利，才能赢得生存与发展的环境；创业者只有不断去赢得胜利，才能赢得信心与尊严。

脚踏实地成功快 / 219

胜利才是硬道理 / 228

小胜在谋，大胜在德 / 236

始计篇

商场如战场，准备好了再创业



《孙子兵法·九变篇》中说：“故用兵之法，无恃其不来，恃吾有以待之。”意思是：用兵的原则不要抱着敌人不会来的侥幸心理，而要依靠自己有充分准备，严阵以待。

这句话强调了战前要有充分的准备，不打无准备之仗。作为指挥作战的将领必须在战前做好充分的战斗准备，才能有取得胜利把握。

创业也是一样。不管是开酒店、开商店，还是卖服装、卖电脑，也无论是单枪匹马挑战市场还是合伙经营打拼天下，都必须要做好创业前的必要准备。充足的准备直接关系到创业的成败与兴衰，因为有备而来才能保证战无不胜。



要有赚钱的欲望



《孙臆兵法·延气篇》中说：“合军聚众，务在激气；复徙合军，务在治兵利气；临境近敌，务在厉气；战日有期，务在断气。”这句话的意思是，集结军队准备打仗时，务必要激发出士气；经过行军再次集合军队时，务必通过整修而提高士气；当军队临近敌军阵地时，务必要激励出军队的士气；决战日期确定之后，务必激发出全军决一死战的气势。

孙臆是孙子的后裔，也是战国时期著名的战略家，“田忌赛马”、“围魏救赵”等历史典故就是出自他的手笔。他指出，集结军队准备打仗时，务必要激发出全军将士的士气。这个道理并不难懂，因为军队的士气在军队交战中往往是起决定作用的。

当创业者投身商场这个特殊战场的时候，有没有强烈的战斗欲望——创业欲望，是创业能成功的一个先决条件。因此，强烈的创业欲望是成功者必须具备的一个素质。

没有欲望，谈何创业

曾一度是亚洲首富的孙正义有句名言：“最初所拥有的只是梦想和毫无根据的自信而已，但是所有的一切都在这里开始。”一个人没有当老板的欲望，他怎么可能成为老板呢？只有有强烈创业欲望的人，才有可能成功。强烈的

创业兵法

成功创业者的八堂兵法课

欲望所产生的精神力量，能够在很大程度上保证创业成功。

北京的长安俱乐部是中国财富英雄的俱乐部，赵松青年仅 29 岁，却也是该俱乐部的成员之一。现在他拥有两家公司，个人财富近千万元，而当初他不过是一个教师，改变他命运的正是他不甘寂寞、不甘平庸的创业欲望。

在师范大学毕业后，赵松青被分配到北京的一所中学教物理课程，当了两年多的教师，他只存下来了 5000 元钱。这样的生活不是他所希望的。于是 1997 年的暑假之后，不顾家人和朋友的反对，他毅然辞职下海了。

5000 元钱的本钱究竟可以做什么项目？赵松青把自己关在屋子里整整一个星期，翻遍所看过的所有的书，想从中找到好的项目，可是到了第 6 天时还是一无所获。那天夜里，他沮丧极了，一怒之下把身边写字台的抽屉拽了出来，并且狠狠地摔在地上，这时从抽屉里发出了一种类似于抽水马桶一样的怪声音。赵松青一看，原来是他父亲去美国时带回来的一个小玩意儿，是美国的冰箱贴，制造成了马桶的样子，拿手一摁，就会发出抽水时的声音。他捡起这个小玩意儿，左右看了半天，又将它拆开了琢磨。之后，他知道该做什么项目了，就是这种冰箱贴。

当天晚上，赵松青一宿没睡，凭着学物理的功底，制作出了工艺图。天刚刚亮，他就照着一个从报纸上抄来的玩具厂的地址找到了那家小工厂，要求厂家照图纸生产 3000 个冰箱贴。

然后，他又马上赶到北京的所有小商品批发市场，与摊主们联系。这些商铺的小老板对这种冰箱贴特别感兴趣，不到两个月的时间，赵松青这种“抽水马桶”冰箱贴卖了 13000 多个，刨除所有的开支和制作费用，他一共赚了 5 万元。

有了这 5 万元钱的第一桶金，赵松青开始琢磨新的产品。他通过报纸上的信息，得知第二年的夏天是酷暑，于是他从前两年有一种“凉爽坐垫”曾经相当畅销开始联想：如果制作“冰枕”来卖，销路也应该不错。这一次，赵松青又成功了，他将 5 万元一分不剩地全部投入了进去，结果最后变成了 70 万元。

有了这 70 万元后，赵松青就成立了商贸公司，之后陆续开发了好几个项目，两三年时间下来，他就赚了近 3000 万元。

著名管理专家拜格雷夫认为，优秀创业者必须具有 10 个以“D”字母为



首的要素：理想（Dream）、果断（Decisiveness）、实干（Doers）、决心（Determination）、奉献（Dedication）、热爱（Devotion）、周详（Details）、命运（Destiny）、金钱（Dollar）、分享（Distribute）。

拜格雷夫认为10个要素中的第一要素是理想，其实就是欲望。不要以为欲望这个词是贬义词，是欲壑难填、贪得无厌的意思。欲望实际上就是追求、理想、目标、愿望、志向、抱负……就是迈向成功的动力，是生命存在的最主要的激励因素。人有了欲望，就有了力量的源泉。假如没有欲望，即使你拥有世上所有的才华，那些才华都将被荒废、浪费掉。

杉杉西服的郑永刚就是一个欲望很强的人，他总是不满足于现状，在部队里不满足，退伍之后仍不满足。从一个公司到另一个公司，从一个工厂到另一个工厂，他总是觉得自己能做更大的事，应该拥有更大的舞台。这种强烈的成功欲望使得他将自己的事业一步一步推向前进，使“杉杉西服”成为“中国西服第一品牌”，同时也使自己成为一个亿万富翁。

欲望让他生意与家庭双丰收

一个军队，胜利欲望的高低就是战斗力的强弱。“小米加步枪”的志愿军为什么能够将“武装到牙齿”的美国军队赶过三八线，就是因为藐视一切困难的胜利欲望产生了高昂的士气，因此大大提升了志愿军的战斗力。历代战略家、军事家都无不强调胜利欲望的巨大作用。

创业也是一样，有了欲望，就有了成功的希望。翻阅一些著名浙江民营企业家的简历，发现他们创业前的身份绝大多数相当贫寒：鲁冠球打铁为生，南存辉摆摊修鞋，胡成中是裁缝，王振滔是木匠，郑元豹是工人，郑坚江是修理工……还有很多的10亿元左右身家的老板，也大多出身平凡。

“富贵本无种，男儿当自强”，这些浙江老板以及许许多多当初一贫如洗的成功者，正是因为贫穷刺激了他们一定要赚钱的欲望，使得他们能够吃苦耐劳，能够坚韧不拔，因此最终创业成功了。

一个真正的创业者一定是强烈的欲望者。他们想拥有财富，想出人头地，想获得社会地位，想得到别人的尊重。这一些实实在在的目标都是人之常情，只要是正常的人都有这样的成功理想。所以，千万不要以为一谈起这些欲望

就俗不可耐。否则，就干脆别去创业，就是创业也不会成功。

做家具生意的吉盛伟邦在上海有很大的名声，老板邹文龙当初就是为了消灭老丈人提出的“三大差别”而努力奋斗，最终成功的。

邹文龙在高二就开始谈恋爱，当时身体也不好。后来女朋友考上了大学，他却名落孙山。这时候，女朋友的父亲就对邹文龙指出了他与女朋友的三大差别：一是城乡差别，女朋友是城市户口，而邹文龙却来自农村；二是脑力劳动与体力劳动的差别，因为女朋友已经考上了大学，而邹文龙却不得不到一个小杂货店搬油盐酱醋，出卖劳动力；三是健康上的差别，邹文龙因为身体不好连考大学都受影响，更难以想像一个身体不好的人以后怎么靠体力活儿吃饭。因为这三大差别，女友的父亲坚决不同意这门婚事。

怎么办？放弃心有不甘，不放弃那就只有一条路，就是想方设法去改变与女朋友之间的三大差别。因此，邹文龙开始了自己的创业行动，并且一举获得了成功，如今的个人财富数以亿计，当然也如愿以偿地“抱得美人归”。爱情的欲望淬生出的创业欲望，使得邹文龙生意与家庭双丰收。

没有欲望，就没有艰苦奋斗的动力，就没有坚持到底的执着，要么不会采取行动创业，要么遇到一点点困难就退缩，结果只能是一事无成。英雄莫问出处，英雄不论出身。一个人成就的大小，取决于一个人的心态。如果你总认为自己是贫民，那你今生将永远是个穷人。

因此，只有成功欲望强烈的人，才有可能成功；而没有成功欲望的人，是肯定不能成功的。这就好比你对一个姑娘根本没有兴趣，怎么可能去追求她，怎么可能娶她当老婆呢？

创业要成功，就要有一种矢志不渝的奋斗精神。这种奋斗精神的强弱正取决于欲望的大小，创业者必须将欲望之火激发到白炽状态。不能拥有宝马并不可悲，可悲的是不敢梦想拥有。人生最大的悲剧就在于梦想消失，只要有了“一定要有宝马”梦想，欲望就会迫使你奋斗、去争取，一次失败了，再来一次，总会等到拥有宝马的那一天。

关于创业者的欲望，地产大亨冯仑有一段很精辟的论述。他说：地主的生活最愉快，企业家的生活最有成就感。怎么这样说呢？因为地主地里能打多少粮食，预期很清楚，一旦预期清楚，欲望就会被自然约束，也就用不着再努力，所以，会过得很愉快。企业家也就是在成功的创业者则不同，创业



者的预期目标和他的努力相互作用，预期目标越高努力越大，努力越大就更容易实现预期目标，这两个作用力交替起作用，逼着创业者往前冲。因此，欲望是创业者创业最大的原动力。

成功来自于梦想

温州人被称为东方的犹太人，他们为什么能迅速成为中国最会赚钱的人，就是因为他们当初有一个最迫切、最现实梦想——赚大钱。

20多年前，有人嘲笑温州人有“三臭”：脚臭——不讲卫生；嘴臭——说话爱带脏字；铜臭——爱钱如命。前面两个臭当然不是什么光彩的事情，但“铜臭”却是温州人创业成功的动力。不仅如此，赚了钱之后的温州人，“脚臭”与“嘴臭”已经大有改善，唯独对于铜臭毅然是一往情深甚至变本加厉。因此，他们能再接再厉，将家庭作坊似的小企业做成了现代化的大企业集团。

人人都应该有一个梦，没有梦想的人生就是行尸走肉。只有敢于做梦、不满足现状的人，才能产生拼搏的激情，因此成功永远属于“追梦人”。

人有了确定的理想，就会为实现自己的理想进行不屈不挠的奋斗。红军战士能够在挨饿、受冻的情况下，在前有堵截、后有追兵的危险下，始终精神焕发、坚持战斗并不断胜利，其动力就是他们的理想——共产主义。

创业者的梦想就是追求成功、追求卓越。现在已经成功的富翁们，当初就是因为不甘于现状，而去创业，去行动，去努力，最后理所当然的成功，这是大多数白手起家的创业者走过的共同道路。

从1994年辞官下海算起，彭鸿斌所创建的圣象集团，就在短短4年间成长为中国地板市场的第一品牌，仅圣象品牌就值几亿元，创造了中国市场经济的一个奇迹。

1986年，彭鸿斌以四川省文科类高考第二名的身份，跨进中国人民大学。毕业之后，又以优异的成绩考进了外交部。在很多人羡慕他的运气及工作的时候，彭鸿斌却辞职了。因为他精力太旺盛了，不愿在人才过剩的机关里庸庸碌碌地度过一生，他要实现自己的梦想。

彭鸿斌先在中关村开了一家公司，最初是倒卖计算机。但计算机生意并不是想像中的那么赚钱，一台计算机仅赚百八十元，这让彭鸿斌觉得计算机

生意越来越无利可图。

因此，他先后做了多种生意：开广告公司、开服装店、开餐厅等等。他还制造并销售过一种“棒棒冰盒”，比冰箱生产厂家做的制冰盒好用得多，但也是因为本小利微而不了了之。几年下来，虽挣钱不多，但他积累了宝贵的实践经验，找到了做生意的灵感。

有一次，彭鸿斌揽到了几笔与自己不相关的家具生意，由此，他发现了建筑装饰行业这个新天地，隐隐约约感到里面大有文章可做。于是，在1995年，他干脆关闭了自己的公司，自费到欧洲进行商务旅游。

他先去了英国，然后辗转欧洲大陆。名为旅游，彭鸿斌却无意于山水之间。去欧洲旅游，与其说是花钱买阅历，不如说是想“圆梦”——他要寻找一个有模有样的商机。彭鸿斌认为：既然想寻找新的商机，就必须找出能发展成一个行业、一个产业的新项目，让他一介入进去就能成为老大。

这天，彭鸿斌来到一家建材超市，里面有种叫“强化木地板”的产品令他眼睛一亮。这种地板取材于天然林木，经先进工艺加工制作而成，是当代最新科技的产物。基于强化木地板诸多优于传统实木地板的特性，彭鸿斌暗下决心，要把强化木地板中的世界名牌尽快介绍给中国市场和消费者。

成功地选择一个项目，等于完成了这个项目的一半。彭鸿斌当时的选择思路是，强化木地板是一个大规模生产的产品，它不是劳动密集型产品，而是生产密集型产品。强化木地板的一套机器就可以生产几百万平方米地板，劳动力成本几乎可以忽略不计。另外，从强化木地板的原材料考虑，国内对森林资源的保护一定会日益加强，所以强化木地板这种产品一定非常有前途。

时至今日，彭鸿斌已经获得了巨大成功，这来自于他对市场前景透彻的认识，对自己看好的产品充分的自信，但更来自于全力追寻自己的梦想。彭鸿斌自己就这样说：“每个人身上都埋藏着伟大梦想的种子。”而梦想是人类创造的文明之母。古代人梦想的‘千里眼’、‘顺风耳’，今天无一不成为现实，这就是证明。所以，要想创造美好生活，就要大胆地去梦想，抓住每一个可能成功的机遇。

