

天

跟我来

财

地

创业

方子涵◎编著

仁

势

COME WITH ME

BUSINESS

白手起家，你准备好了吗？

这是一本从零开始的拓荒手册

献给所有怀揣梦想的勇士们！



九州出版社
JIUZHOU PRESS

跟我来

创业

王健林

COME WITH ME
BUSINESS

白手起家，你准备好了吗？

——王健林给年轻人的创业建议

万达集团董事局主席王健林

浙江人民出版社



图书在版编目 (CIP) 数据

跟我来创业 / 方子涵编著. —北京: 九州出版社,
2011.12

ISBN 978-7-5108-1282-8

I. ①跟… II. ①方… III. ①企业管理
IV. ①F270

中国版本图书馆CIP数据核字 (2011) 第254969号

跟我来创业

作 者 方子涵 编著
出版发行 九州出版社
出 版 人 徐尚定
地 址 北京市西城区阜外大街甲35号 (100037)
发行电话 (010) 68992190/2/3/5/6
网 址 www.jiuzhoupress.com
电子信箱 jiuzhou@jiuzhoupress.com
印 刷 三河市祥达印装厂
开 本 710毫米×1000毫米 16开
印 张 16
字 数 260千字
版 次 2011年12月第1版
印 次 2011年12月第1次印刷
书 号 ISBN 978-7-5108-1282-8
定 价 38.00元

★版权所有 侵权必究★

创业训练

我们缺少的不是机遇，而是对机遇的把握；
我们缺欠的不是财富，而是创造财富的本领；
我们缺乏的不是知识，而是学而不厌的态度；
我们缺少的不是理想，而是身体力行的实践。

这是一本关于创业者的书，献给所有有创业梦想的勇士们！

本书核心内容：

- 一、解析成功创业者的能力素质模型，我们称之为点石成金术。
- 二、科学系统地训练您的创业能力，让您真正拥有点石成金的能力。

失传的点石成金术

对于创业者而言，点石成金术意为要在经济上完全独立的方法和技巧，这是每个创业者都梦寐以求的神奇技能。

问题是点石成金术真实存在吗？如何实施点石成金术呢？

我们的使命就是寻找点石成金术，并找到实施点石成金术的秘诀！

在资讯发达的今天，关于成功的信息无处不在，当搜索点石成金术的时候，一个奇怪的现象是：点石成金术在中国历史上并没有被广泛记载，顺着中国历史的脉络一路向前，直到公元前91年，才发现点石成金术的记载，即《史记·货殖列传》。

这是唯一一部为创业者立传的正史，这部收录于《史记》卷一百二十九、列传第六十九的《货殖列传》，是专门记录了从事“货殖”活动的杰出人物的类传，“货殖”一词，指“滋生资货财利”，通俗讲，就是泛指从事商业活动的生意人，在本传记中，司马迁记载了中国第一位使用点石成金术的人——商圣范蠡。

说起范蠡，他的名气远不如他辅佐的君王勾践——成语卧薪尝胆的原型，也远不如他的妻子西施——四大美女之首，但他却是史书记载的第一位使用点石成金术的人。

在《货殖列传》中，伴着范蠡的出场还有一位重要的人物——计然，计然是范蠡的老师，是点石成金术的发明人，而范蠡，则是点石成金术理论的实践者。

历史记载，越王勾践被吴王夫差打败，吴王夫差罚勾践夫妇在吴王宫里服劳役，借以羞辱他，勾践忍辱负重，采用计然七策，范蠡实施仅用五策，越国就国富民强，打败吴国，勾践终成春秋一代霸王。

勾践在复仇大业中，关键是采用了文种七术，一曰捐货币以悦其君

臣；二曰贵籴粟囊，以虚其积聚；三曰遗美女，以惑其心志；四曰遗之巧工良材，使作宫室以罄其财；五曰遗之谀臣以乱其谋；六曰疆其谏臣使自杀以弱其辅；七曰积财练兵，以承其弊。

破吴计策中，前六招都是损敌的招数，第七招才是自强的关键——积财，让百废待兴的国家富强起来，是个艰巨的工程，范蠡实施了计然的点石成金术，用了十年时间，助越王勾践成为春秋五霸之一。

在《货殖列传》中，司马迁引用了计然的点石成金理论，即计然曰：

“知斗则修备，时用则知物，二者形则万货之情可得而观已。故岁在金，穰；水，毁；木，饥；火，旱。旱则资舟，水则资车，物之理也。六岁穰，六岁旱，十二岁一大饥。夫粟，二十病农，九十病末。末病则财不出，农病则草不辟矣。上不过八十，下不减三十，则农末俱利，平粟齐物，关市不乏，治国之道也。积著之理，务完物，无息币。以物相贸易，腐败而食之货勿留，无敢居贵。论其有余不足，则知贵贱。贵上极则反贱，贱下极则反贵。贵出如粪土，贱取如珠玉。财币欲其行如流水。”

计然这番话包含着中国经济学或者商业学的最古老原理，是点石成金术的核心内容，我们一起来探究点石成金的奥秘：

知斗则修备，时用则知物，二者形则万货之情可得而观已。

译：知道要打仗，就要做好战备；了解货物何时为人需求购用，才算懂得商品货物。善于将时与用二者相对照，那么各种货物的供需行情就能看得很清楚。

这句话是计然的宏观经济思想，既要有时势有预见性，又要了解货物只有在需求的时候才能发挥最大的价值，举例和平的时候黄金比粮食贵重，战争的时候如果有黄金买不到粮食，那就是粮食比黄金有价值了，所以做生意最重要的就是对时势的预判和把握，了解在不同时间货物不同的价值。

故岁在金，穰；水，毁；木，饥；火，旱。旱则资舟，水则资车，物之理也。

译：这个是古代岁星纪年法，大意为岁在金的三年丰收，岁在水的三年歉收，岁在木的三年饥荒，岁在火的三年旱灾。旱时，就要备船以待涝；涝时，就要备车以待旱，这样做符合事物发展的规律。

计然揭示了天气发展的一般规律，天气干旱时要提前准备船防止洪涝，洪涝时要准备车防止干旱，这个就是古代经济投资学中的最古老的原理——相反理论。

六岁穰，六岁旱，十二岁一大饥。夫粟，二十病农，九十病末。末病则财不出，农病则草不辟矣。上不过八十，下不减三十，则农末俱利，平粟齐物，关市不乏，治国之道也。

译：一般来说，六年会丰收，六年会干旱，十二年有一次大饥荒。出售粮食，每斗价格二十钱，农民会受损害；每斗价格九十钱，商人要受损失。商人受损失，钱财就不能流通到社会；农民受损害，田地就要荒芜。粮价每斗价格最高不超过八十钱，最低不少于三十钱，那么农民和商人都能得利。粮食平价出售，并平抑调整其他物价，关卡税收和市场供应都不缺乏，这是治国之道。

积著之理，务完物，无息币。以物相贸易，腐败而食之货勿留，无敢居贵。

译：至于积贮货物，应当务求完好牢靠，没有滞留的货币资金。买卖货物，凡属容易腐败和腐蚀的物品不要久藏，切忌冒险囤居以求高价。

商是消费的中间环节，囤积货物，买了不是给自己用的，所以要注意两个关键，一个是物资流，一个是现金流，两者相互平衡，流动方向相反。生意之道，贵在流通。

论其有馀不足，则知贵贱；贵上极则反贱，贱下极则反贵。贵出如粪土，贱取如珠玉。

译：只要搞清楚哪些商品是供过于求的、哪些商品是供不应求的，就可以知道哪些商品价格要下跌、哪些商品价格要上涨。物价贵到极点，就会返归于贱；物价贱到极点，就要返归于贵。当货物贵到极点时，要及时卖出，视同粪土；当货物贱到极点时，要及时购进，视同珠宝。

财币欲其行如流水。

译：货物钱币的流通周转要如同流水那样。

勾践采用计然之策治国，十年后即称霸一方，号称五霸，范蠡在勾践功成名就之时，发表“鸟尽弓藏，兔死狗烹”言论后，从政坛下海从商，隐入江湖，范蠡说“计然的策略有七条，越国只用了其中五条，就实现了雪耻的愿望。既然施用于治国很有效，我要把它用于治家”，在江湖中范蠡隐姓埋名，在陶邑改名叫朱公，为什么选择在陶邑定居，是因为范蠡认为陶邑居于天下中心，与各地诸侯国四通八达，交流货物十分便利，此为地利；范蠡通过“囤积居奇，随机应变，与时逐利，而不责求他人”的经营手段，在十九年间三次赚得千金之财，两次分散给贫穷的朋友和远房同姓的兄弟，此所谓君子富有便喜好去做仁德之事。此为人和。

范蠡是道家人物，在财富的问题上，有聚财的部分，更有散财的部分，后世之商人，大抵能做到聚财，成为富甲一方的人物，但很难达到散财的境界，因此世人誉之：“忠以为国；智以保身；商以致富，成名天下”。一举奠定了范蠡在商界的地位，人称“商圣”。

《史记·货殖列传》中，司马迁还记载了点石成金术的集大成者——白圭。

司马迁给白圭的评价很高，认为他是“盖天下言治生祖白圭”，即天下从商之人的始祖。原因在于，白圭是有记载的第一个愿意收徒的人，因为他已经不只是范蠡式的散财，即授人以鱼，而是达到授人以渔的境界，即白圭不但是点石成金术的集大成者，而且还愿意把点石成金术教给别人。

白圭传授点石成金术侧重五个方面，一是创业者综合素养，二是创业经营理念，三是市场运作，四是团队管理，五是财务运营。

创业者综合素养，白圭有明确的标准，即：“吾治生产，犹伊尹、吕尚之谋，孙吴用兵，商鞅行法是也。是故其智不足与权变，勇不足以决断，仁不能以取予，强不能有所守，虽欲学吾术，终不告之矣。”

翻译过来：我干经商致富之事，就像伊尹、吕尚筹划谋略，孙子、吴起用兵打仗，商鞅推行变法那样。所以，如果一个人的智慧够不上随机应变，勇气够不上果敢决断，仁德不能够正确取舍，强健不能够有所坚守，

虽然他想学习我的经商致富之术，我终究不会教给他的。

创业经营理念，白圭采取“人弃我取，人取我与”的投资经营理念，比如白圭自己创业时，并没有选择战国时期的商人大都喜欢经营的珠宝生意，而是选择农产品、农村手工业原料和产品的大宗贸易为主要经营方向。

市场运作方面，白圭主张通过观察市场行情和年成丰歉的变化，用观察天象的经验预测来年的雨水多少及丰歉情况，充分地利用自然规律和市场情况来经营，若当年丰收，来年大旱，今年就大量收购粮食，囤积货物。

团队管理方面，白圭主张以身作则，薄饮食，忍嗜欲，节衣服，与用事僮仆同苦乐。

财务运营方面，白圭主张“趁时若猛兽鸷鸟之发”，发现商机时决策要果敢。

至此，我们的使命之一已经达成，即发现了点石成金术的记载，接下去要做的就是探究点石成金术实施的秘诀。

遗憾的是，经过两千多年的传承和发展，点石成金术的实施秘诀却意外的失传了。通过研究发现，导致点石成金术失传的有两大原因，一是客观性，二是主观性。

客观性：

自古民有四种，有士民、有商民、有农民、有工民，俗称士农工商，各职业分工不同，作用不同，如司马迁所说：“农而食之，虞而出之，工而成之，商而通之”，职业原本没有高低贵贱之分，但是在封建王朝，国家的经济基础是自给自足的自然经济，这种经济的主要部门是农业，农业的发展可使人民安居乐业，人丁兴旺，使国库粮仓充盈，既可内无粮荒、动乱之虞，也可外无侵扰之虑，因此重农抑商是中国历代封建王朝最基本的经济指导思想，其主张是重视农业、以农为本，限制工商业的发展。

在重农抑商思想指导下，自从秦一统中国以后两千多年的时间里，正史中就很难见到商人的身影，点石成金术就此失传了。

主观性：

“无财作力，少有斗智，既饶争时，此其大经也。”司马迁在总结创业者发展阶段时用了这样一句话来做总结，翻译过来，创业初期，没有任

何资产的时候，应该凭着自己的体力去赚取人生的第一桶金；当小有资产的时候，应该凭借自己的智能尽快拓宽赚钱的渠道，以增加自己的财富；当已经富足的时候，就要善于抓住有利时机，继续增加自己的财富。

可见创业是个动态的过程，在每个创业阶段，都需要独特的创业能力，点石成金术实施的最大难点在于要“与时俱进”，需要随时根据环境的变化而灵活地运用点石成金之术，这个特点决定了点石成金术难以传承。

点石成金术的失传，固然让人非常沮丧，然而，历朝历代都不乏富甲一方的商人，点石成金术只是隐身于民间，不为正史记载而已，更值得欣喜的是，自从新中国成立以来，特别是改革开放三十年，国家出台了鼓励自主创业的相关政策，给予金融、税收等各方面优惠，商人的地位得到充分的尊重和认可，涌现出一批创业榜样，马云、丁磊、俞敏洪、陈天桥、江南春等创业者，他们的成功经历，表明他们拥有实施点石成金术的秘诀！同时，那些千千万万默默无闻的中小企业的创业者，无疑也是值得我们尊敬的，因为他们也在实践点石成金术，通过创业来改变自己的人生，同时也推动了社会的进步和发展！

对于创业者而言，成功的关键是如何与时俱进地实施点石成金术。

实践是检验真理的唯一标准，只有通过训练的方式，才能掌握实施点石成金的秘诀！

本书是一本创业训练书，从创业必须的五大要素出发，科学系统地设计每个要素的专业训练，创业者根据每个章节的训练内容进行自我学习，根据学习内容来审视自己的创业项目，在实战中掌握点石成金术的实施秘诀。

五大训练分别为创业者的素质训练——天篇、创业者的经营理念训练——地篇、创业者的销售训练——势篇、创业者的领导训练——仁篇、创业者的财务训练——财篇五大部分，每一篇中有理论模块、案例分析、自我训练三大模块，通过理论和实践的学习，真正掌握点石成金术实施的秘诀，从而达到财务自由，收获圆满的人生！

目 录

CONTENTS

天 篇

第一章 天生创业者	2
第一节 格物致知	2
第二节 四大流派一：生肖学说	3
第三节 四大流派二：星座说	8
第四节 四大流派三：血型说	12
第五节 四大流派四：DISC	16
第二章 从西游记学性格	24
第一节 脸谱一：孙悟空	24
第二节 脸谱二：唐僧	26
第三节 脸谱三：猪八戒	31
第四节 脸谱四：沙僧	33
第五节 小结	35
第三章 修身——创业者必备的素质	37
第一节 苦难篇	38
第二节 仁爱篇	47

地 篇

第一章 创业项目	54
第一节 洞察力训练	55
第二章 执行力训练	76
第一节 价值链	76
第二节 SWOT分析	84
第三章 商业模式	89
第一节 赢利模式	90
第二节 特许经营	94

势 篇

第一章 市场营销训练	104
第一节 市场营销基本知识	105
第二节 STP战略	107
第三节 消费者行为分析	110
第四节 竞争对手的分析	117
第五节 企业定位	127
第二章 市场营销——势篇	134
第一节 造势	134
第二节 借势	135
第三节 用势	136
第三章 市场营销——战术篇	145
第一节 销售人员素质模型	145
第二节 销售训练自测	146

仁 篇

第一章 人治阶段——领导力行为训练	158
第一节 管理者的觉醒	158
第二节 行为领导力训练	161
第二章 法治——管理的四架马车	169
第一节 管理的四架马车	170
第二节 计划职能训练	171
第三节 组织职能	177
第三章 文化的力量	192
第一节 崇尚霸权的索取文化	192
第二节 传播仁爱的奉献文化	197

财 篇

第一章 三大报表训练	204
第一节 资产负债表	205
第二节 损益表	207
第三节 资产负债表和损益表关系	208
第四节 现金流量表	212
第二章 不可不知的财务知识	218
第一节 资金周转的奥秘	218
第二节 成本控制的秘诀	219
第三章 商业计划书	229
第一节 融资渠道	229
第二节 商业计划书	232

詠 齋

“吾治生产，犹伊尹、吕尚之谋，孙吴用兵，商鞅行法是也。是故其智不足与权变，勇不足以决断，仁不能以取予，彊不能有所守，虽欲学吾术，终不告之矣。”

——白圭

天为先天之智，立业之本。

创业的第一要素是人，人的素养的形成受两大因素影响，一是先天，二是后天。

本篇的目的一是了解自己的先天性格特点，二是培养创业必备素质。

第一章 天生创业者

欲成其意者，先致其知；致知在格物，物格而后知，知之而后意诚！

——《礼记·大学》

天为先天之智，立业之本。

古语“三百六十行，行行出状元”，意为每个行业都有出类拔萃的人，这句话有两重意思，一是创业选择哪个行业都可以成功，二是每个行业里面都会因能力的不同而达到不同的境界。

马云、牛根生、俞敏洪、陈天桥等创业者在不同的行业里获得了成功，张艺谋、冯小刚、王朔等人在文化艺术领域获得了成功，那么，如果将他们的角色互相调换一下，让马云等创业者来拍电影写书，他们还能像今天这样成功吗？回答显然是不能。因为每个人天生拥有的能力不同，一个人的个性和特长会影响到他的职业适宜度，而每个行业都需要与个人的特征相契合。当一个人所从事的职业与其个性和特长相契合时，就可以发挥出才干，容易做出成绩；反之，可能导致其才能的浪费，或者必须付出非常大的努力才能成功。所以，对于创业者而言，充分了解自己的先天素质，选择合适的行业，发挥自己的特长，成功的概率就会很高。因此，如何正确地评测自己的先天素质就成为我们创业教程的第一课！

第一节 格物致知

格物致知，这个词来源于《礼记·大学》的八目，即格物、致知、诚意、正心、修身、齐家、治国、平天下，意思就是从一个人内在的德智修养，到外部的事业完成，构成一不断开展的过程。以修身为本，格物、致知、诚意、正心、修身，即其内在的德智修养；齐家、（立业）、治国、平天下为管理者外部的事业完成；物格、知至、意诚、心正、身修、