

创业谋略：创业不是在打架 PDF转换可能丢失图片或格式，
建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/288/2021_2022__E5_88_9B_E4_B8_9A_E8_B0_8B_E7_c123_288740.htm 创业是一个斗体力的活动，更是一个斗心力的活动。创业者的智谋，将在很大程度上决定其创业成败。尤其是在目前产品日益同质化，市场有限，竞争激烈的情况下，创业者不但要能够守正，更要有能力出奇。奥普浴霸现在是国内浴室取暖产品的第一品牌。其创始人、杭州奥普电器有限公司董事长方杰，在1993年将浴霸产品引入中国的时候，国人尚没有在浴室吊顶的概念。方杰想了一个办法，将浴霸定位为时尚产品，并且专门针对那些二十来岁的漂亮姑娘进行营销。方杰的说辞是："我是国外留学回来的海归派。在国外作为一个白领能不能在家洗个澡，是一个时髦的生活方式，是你家里面生活状态的一个标志。"海派小姑娘的标志就是崇洋媚外，瞧不起"自己人"，如果有任何东西能够将她们同周围土里土气的"自己人"区分开来，她们愿意付出任何代价。方杰就巧妙地利用了上海人的这种"海派"心理，将奥普浴霸在上海滩一炮打响。现在很多人都很佩服冯仑，觉得这个人能做能侃，很了不起。冯仑不是有了钱才有本事，他是因为有了本事才有了钱。1991年，冯仑和王功权南下海南创业的时候，兜里总共才有3万块钱。3万块钱要做房地产，即使在海南也是天方夜谭。但是冯仑想了一个办法。信托公司是金融机构，有钱。他就找到一个信托公司的老板，先给对方讲一通自己的经历。冯仑的经历很耀眼，对方不敢轻视；再跟对方讲一通眼前商机，自己手头有一单好生意，包赚不赔，说得对方怦然心动；然后提出

：不如这样，这单生意咱们一起做，我出1300万元，你出500万元，你看如何？这样好的生意，对方又是这样一个人，有这样的经历，有什么不放心？好吧！于是该老板慷慨地甩出了500万元。冯仑就拿着这500万元，让王功权到银行做现金抵押，又贷出了1300万元。他们就用这1800万元，买了8幢别墅，略作包装一转手，赚了300万元，这就是冯仑和王功权在海南淘到的第一桶金。冯仑的说法："做大生意必须先有钱，第一次做大生意又谁都没有钱。在这个时候，自己可以知道自己没钱，但不能让别人知道。当大家都以为你有钱的时候，都愿意和你合作做生意的时候，你就真的有钱了。"冯仑初到海南，尽管没钱，也一定要将自己和公司上下都收拾得整整齐齐，言谈举止让人一眼看上去就是很有实力的样子。《福布斯》中国富豪陈金义当年也有过这么一番经历。陈金义在没有发迹前，有机会做一个蜂蜜加工厂。建一个蜂蜜加工厂需要30万元，但当时陈金义手头仅有3万元。他将这3万元存入银行，随后又利用这3万元做抵押，从银行贷出6万元，又用6万元做抵押，贷出12万元，如此一直到贷出办工厂所需的30万元。蜂蜜加工厂办起来后，陈金义的事业也逐渐走上正道。现在这成为民营企业家的"原罪"。有人说他们这是空手套白狼，其实不然，最多他们是利用了银行制度上的缺陷。有能力利用现存制度的缺陷，是一种智慧的表现。市场经济的假设基础，就是人都是自私的，每个人都想将自己的个人利益最大化，而结果是人们在利己的同时达到了利人的目的，个人利益与社会效益都达到最大化。说到钻空子，商人的天性就在于找空子、钻空子。有人钻空子不奇怪，如果眼见着空子在那里没有人去钻，那才是奇怪的事情。谈到空手

套白狼，哪一个白手起家的创业者不需要经过一个空手套白狼的阶段呢？空手而能套到狼，不是智慧又是什么呢！著名经济学家吴敬琏写过一篇文章《何处寻找大智慧》，对创业者来说，无所谓大智慧小智慧，能把事情做好，能赚到钱就是好智慧。京城白领没有几个没有吃过丽华快餐的，京城的大街小巷，经常能看见漆着丽华快餐标志的自行车送餐队。丽华快餐由一个叫蒋建平的人创立，起家地是江苏常州，开始不过是常州丽华新村里的小作坊，在蒋建平的精心打理下，很快发展为常州第一快餐公司。几年前，当蒋建平决定进军北京时，北京快餐业市场已近饱和。蒋建平剑走偏锋，从承包中科院电子所的食堂做起，做职工餐兼做快餐，这样投入少而见效快；由此推而广之，好像星火燎原，迅速将丽华快餐打入了北京市。假如蒋建平当初进入北京依循常规，租门面招员工拉开架式从头做起，恐怕丽华快餐不会有今天。谈到商业谋略，梁伯强是最令人敬佩的一个。梁伯强想做指甲钳，在国内却找不到过硬的技术，找来找去，他发现韩国人在这方面行，技术好。可是韩国人一向抠门，对自己的技术看得很严。公开向韩国人讨要技术肯定不行，出钱买人家也未必肯卖。为了从韩国人那里偷师学艺，梁伯强想了一个“曲线救国”的办法。第一步，他先想办法成为韩国人的代理商，为其在中国内地批发销售指甲钳。这样既建立了自己的指甲钳销售网络，又取得了韩国人的信任。第二步，在取得韩国人的信任后，梁伯强便开始找借口，说韩国人的货这不行那不行，质量不过关，产品老崩口，天天找韩国人的麻烦，把自高自大的韩国人气得不行。最后为了证明自己的产品质量过关，韩国人竟在一怒之下，将产品生产材料和工

艺流程都告诉了他。梁伯强一听大喜过望，立刻自己开打，"非常小器?圣雅伦"于是呼啸出山，一亮相就获得满堂彩。梁伯强偷艺的故事，不禁让人想起华人第一首富李嘉诚。李嘉诚当年未发迹时，为了获得塑料花的生产工艺，也曾到意大利演了这么一出。看来，财富强人有时在财富智慧上也是惊人的相似。谋略或者说智慧，时时贯穿于创业者的每一个创业行动中。王传福做比亚迪，别人都是用整套的机器代替人力，他偏偏反其道而行之，用大量的人力代替机器，只在不得不用机器的少数几个环节才使用少量的机器。原因在于，王传福知道，作为一个劳动力供应的大国，中国工人的人力成本远低于购买成套机器设备的成本。使用人力代替机器，虽然使比亚迪的工厂变得不那么好看，显得不那么现代化，但却把比亚迪的生产成本一下子降了下来，低于主要竞争对手日本人40%。凭借价格优势，比亚迪在世界市场横扫千军，将日本人打得稀里哗啦。王传福也在短短数年之内，积累了巨大的财富，进入了《福布斯》中国富豪榜，2002年排名第41位。谋略，说白了就是一种思维方式，一种处理问题和解决问题的方法。当韦尔奇和通用的"6个西格玛"席卷中国企业界，中国企业界人人奉韦尔奇为神灵，奉"6个西格玛"为圭臬时，一位创业家说了话。他说："在我的企业里，在我目前这种状况下，我只需要3个西格玛、4个西格玛就足够用了，如果一定要我在我的企业里推行6个西格玛，那么我的企业必死无疑。"现在，这家伙的企业做得很不错。

100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问
www.100test.com