

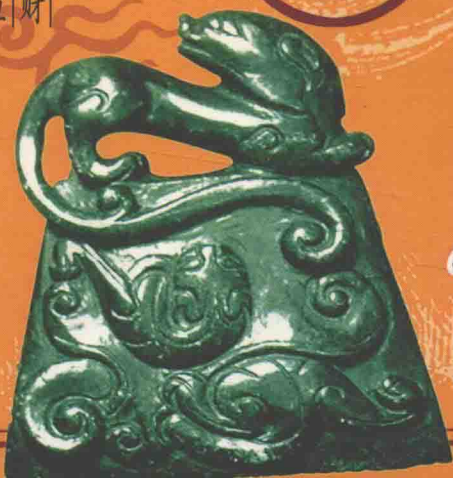
中华方略

权商人口壁玉

吕不韦



贱买贵卖 险中求财
投其所好 有求必应
弃仕从商 另辟蹊径
深谋远虑 巧妙造势



京华出版社

权商合璧

吕不韦投机方略

推子 编著

京华出版社

图书在版编目(CIP)数据

权商合璧/樵子编著. - 北京:京华出版社,2002
(中华方略丛书)

ISBN 7-80600-653-2

I. 权… II. 樵… III. 吕不韦(? ~ 前 235) - 谋
略 IV. B229.25

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2001)第 093354 号

编 著 ☐ 樵 子
责任编辑 ☐ 林方建
封面设计 ☐ 博尔图文设计工作室
出 版 ☐ 京华出版社(北京市安华西里 1 区 13 楼)
(010)64258473 64258472
发 行 ☐ 新华书店总店北京发行所经销
印 刷 ☐ 北京市铁成印刷厂
开 本 ☐ 880×1230 1/32
字 数 ☐ 2400 千字
印 张 ☐ 100.5
印 数 ☐ 5000
出版日期 ☐ 2005 年 10 月第 1 次印刷
书 号 ☐ ISBN 7-80600-653-2/I·95
定 价 ☐ 268.00 元(全十册)

京华版图书,版权所有,侵权必究。

编 委

聂润宇 余晓刚 随红侠

朱咏丹 李家晔 杨东红

张应娜



前言

道家说：至极之治，邻国相望，鸡狗之声相闻，民多甘其食，美其服，安其俗，乐其业，至老死不相往来。

儒家说：君子之交淡如水。

太史公司马迁说：天下熙熙，皆为利来；天下攘攘，皆为利往。

说到底，还是太史公说到骨子里了。也就是说，上下文明史，纵横人生路，都是在做一桩交易。

这里就不得不提到锦上添花和雪中送炭。这是交易过程中两个谋略的使用。在现实中，锦上添花者远多于雪中送炭人。锦上添花比雪中送炭有更广泛的用途。比如你有一匹好锦，刚好有位有心人（求人者）为其添花，使之更为完美，你对他必定是有求必应了。可以肯定地说，锦上添花是短线投资交易，收立杆见影之效，而雪中送炭是长线风险交易，收长线钓大鱼之期（注意：“期”——是指“期望”）。因此，在整个交易的过程中，雪中送炭者，非胸有大志者不可为也！古今中外，上下千年，人类历史上最成功的商人吕不韦，就是一个敢冒风险，长线投机的典型奸商。

吕不韦少年之时也曾想学而优则仕，但命运坎坷，造化弄人，他却入仕无门。吕不韦不甘心平平淡淡过一生，在见识到金钱的力量后，他发誓要走一条别人没走过的路：弃仕从商，再



前言

由商入仕。定下曲线入仕的目标之后,吕不韦便投身商海。

在商海浮沉十数载后,惯于囤积居奇的吕不韦拥有了万贯家财。但在仕途上,吕不韦并不顺利,因为吕不韦总是审时度势地周游于列国之间。一日,吕不韦在邯郸见到了落难中的秦国质子王孙异人,大感其奇货可居。

吕不韦回到家中,同父亲进行了商量,反复权衡实施这一计划的利弊得失。吕不韦问父亲:“耕田之利几倍?”父答:“十倍。”又问:“珠玉之赢几倍?”父答:“百倍。”再问:“立国家之主赢几倍?”父答:“无数。”考虑再三之后,吕不韦终于下定了决心。他感慨地说:“今力田疾作,不得暖衣馥食;今建国立君,泽可以遗世。愿往事之。”在他看来,与其辛辛苦苦耕耘稼穡,终岁劳作,不得温饱,还不如冒风险帮助异人谋取秦国王位,一朝获胜,即可富贵无穷,子孙受益。

吕不韦由此而选择了一条奇特的从政之路。他以后的事业与思想、成功与失败,都是同这一选择联在一起的。至于这一选择对以后中国历史所发生的巨大而深远的影响,则是吕氏父子在作出这一选择时不曾料及的。

后世的论史者,往往抱怨吕不韦作出这一选择时的动机带有太重的“商人气”。但平心而论,吕氏父子的这些谈话又何尝不是实在话?他们只不过是商人的语言,极坦率地道出了中国传统社会的一个显著特点:在这个社会中,政治是全部社会生活的中心。不论是学富五车的知识分子,还是家累千金的巨商大贾,离开了政治场所,自己的地位与价值就不可能得到应有的承认,自己的聪明才智就很难充分发挥出来。而他们一旦



跻身于王侯将相之列,就可以凭借手中的政治权力,轻易地谋取比士农工商多得多的利益。吕不韦的弃商从政,与其说是出于商人的利害计较,还不如说是基于对现实的理智分析。吕不韦之所以能成为一名重要历史人物,并不在于他能选择自己的时代与社会,而在于他能在这个时代与社会中准确地选择自己的道路。

做出了决定后,吕不韦便开始付诸行动。他先与异人商议好要立其为未来的秦国之主,然后费尽万金在秦赵之间进行游说,打通关节。终于,异人被立为秦国太子安国君的嫡嗣,在安国君即位后又被立为太子,最终登上了秦王的宝座。吕不韦被登基后的异人封为秦国丞相,至此,吕不韦实现了其“立嗣之赢”的目标。

而在为实现“立嗣之赢”奔波的同时,吕不韦又有了另一个计划,他将已经怀孕的宠妾赵姬进献给了异人(史称“钓奇”)。于是乎,异人死后,秦王的宝座就传给了吕不韦的儿子政。这样一来,通过一番精心的计划与努力,吕不韦以一批金钱、一个宠妾、一个儿子夺来了一座江山。这是大生意,这个交易的回报有多高?!

吕不韦当上秦国相国之后便处于一个独掌大权的地位,因为先前的庄襄王懦弱无能,对其言听计从,而后的嬴政年幼无知,吕不韦更是号称“仲父”,摄政秦国。吕不韦毫无治国经验,但他将经商之道用于治国,使秦国国势日渐强盛。

吕不韦为摆脱太后赵姬的纠缠,进献了“大阴人”嫪毐。但后来嫪毐阴谋造反,被嬴政所破。由此,吕不韦也受到牵连,被



前言

罢相贬黜咸阳,后来被逼自尽。

纵观吕不韦一生就是投机的一生。无论是经商还是从政,他都依赖于其敏锐的眼光,非凡的魄力和灵活的手段抓住了一个又一个机会,成就了自己的事业。但观其行事却有些为正人君子所不齿:将自己最爱的怀有亲生骨肉的宠妾赵姬送给异人,其脸皮不可谓不厚,心不可谓不黑,而后来将嫪毐介绍给赵姬,以图能金蝉脱壳更是脸皮厚得无法形容。于是,我们又不能不承认,其手段不管光不光彩,总之十分有效。

编者

2005.9



目 录

弃仕从商 另辟蹊径

——投机人生之始

任何人的成功都有一个过程,在这个过程中往往会有很多突发事件打乱其原定计划。在这种情况下,每个人因心理不一样,故而选择也就不一,或改变目标,或别寻他途。吕不韦选择了后者,因为他有异于常人的观察力,也有异于常人的投机心理,更有异于常人的气魄。

- 欲循常规不成,无奈从商 (3)
- 随机而变,不断转换经营方式和目标 (10)
- 审时度势,根据时势改变经营地 (19)



贱买贵卖 险中求财

——冒险发迹

贱买贵卖乃是商家盈利的公开之秘,生意场上胜败的真正诀窍就在于“敢”与“不敢”之间。然而,所谓的“敢”与“不敢”其实就是有无胆识和谋略。“敢”是因为有勇有谋,“不敢”则正好相反,敢于冒险与不敢冒险,所产生的结果完全不同:一为胜,一为败。吕不韦之所以能在商场上势力迅速张扬扩大,就是因为他“敢”字当头,敢于冒险。

坑蒙拐骗,无所不为	(29)
置之死地而后生	(32)
利之所趋,冒死违禁	(37)



捕捉商机 囤积居奇

——敛财聚富

要使自己发现的财源真正成为财源,就要求经商者能够抓住机会,敢想敢干。市场总是处在不断变化之中的,能及时察觉和把握市场变化,并敢于针对已经出现的变化迅速调整和改变经营策略,才能真正为自己不断开拓出新的财源。吕不韦惯用囤积居奇的手法,当然善于把握机遇。

- 利用时势,倒买倒卖 (45)
- 巧借战端,广开财源 (48)
- 抢先收购,垄断货源 (51)

情利交融 视女如货

——拉拢人心

在封建社会,中国的女性毫无地位可言,其作用除了传宗接代,与普通商品无甚区别。而对于吕不韦来说,女人就更像货物一样,只要能换取更大的利益,无论嫁、娶均可立时决断,绝不顾及儿女私情。

- 财色兼收,扩大自己的经营实力 (57)
- 慷慨赠送,故作大方以拉拢人心 (61)
- 结为秦晋,打通关节以图后路 (63)



制造轰动 一举成名

——捷径扬名

无论是商人还是仕人,好的名声都很重要,而且越大越对自己有利。扬名的方法大致有两种,一是脚踏实地,一步步慢慢地积累名声,此举见效很慢,但根基稳固,名声不易坠落。另一种是制造轰动,一举成名,此举见效极快,但根基不稳,若无相当实力很容易使名声毁于一旦。吕不韦毕生投机冒险,他理所当然地选择了后者这一捷径。

4

自卖自买,弥天大谎	(69)
别出心裁,群商吊唁	(75)
不论贤愚,广收门客	(80)
城门悬赏,千金易字	(88)



既“趋热门” 也“烧冷灶”

——眼力非凡

在结交官府中人时,普通人大都将眼光放在当朝权贵、实权大官身上,却很少有人注意那些身处厄运,人微权轻或大势已去之要人。吕不韦则与众不同,他结交官场,不仅“趋热门”,而且善于“烧冷灶”。在吕不韦看来,这种“雪中送炭”的义举会使受助之人感激不尽,一旦其日后飞黄腾达了,肯定会给自己巨大的回报。但是,这需要有超越常人的眼光,必须看准了再投资,否则会得不偿失,甚至引火烧身。

雪中送炭	(95)
以退为进	(102)
奇货可居	(108)



投其所好 有求必应

——先予后取

每个人都有嗜好,只要你能抓住其特点,投其所好,并且表现得慷慨大方,心甘情愿,对方就会将你视为贴心之人,很容易就会被你控制,为你所用,以至于有求必应。吕不韦在经营“立嗣之赢”的过程中,不可避免地要去求很多人,甚至包括异人在内。吕不韦就充分利用他们的嗜好,先予后取,终究达到了自己的目的。

- 其以物喜,则以物给之 (117)
- 君子好逑,则以妾赠之 (123)
- 闺房寂寞,则自荐枕席 (126)



巧舌如簧 因势就利

——策划有道

古人云：“谋事在人，成事在天”。任何事情的成功与否，其关键都在于谋事之人是否有完善的布置。只要谋划得当，再精心布置，成事的可能性就会越来越大，以至成为必然。吕不韦各方游说，百般策划，终于使异人登上了秦国国王的宝座，成就了自己的“立嗣之赢”。

助之以财，以树异人贤名 (133)

能言善辩，异人得认华阳为母 (136)

策略得当，异人终为太子 (143)



目 录

深谋远虑 巧妙造势

——商道治国

“谋，而后定；不谋，则衰矣”，“谋深，虑远，成之因也”。作为政治家的吕不韦将经商之道用于治国，他深谋远虑，总是多方布置，巧妙地营造对自己有利的形势，逼迫对方走进预设的陷阱，从而以微小的代价赚取巨大的利益。他一次又一次地取得成功，不仅巩固了自己的权力和地位，也使秦国势力日渐壮大。

- 移花接木，大权在握 (159)
- 欲擒故纵，排除异己 (165)
- 威逼利诱，手到擒来 (169)
- 促其内乱，削弱其势 (175)



不解人性 弄巧成拙

——成于斯败于斯

“善泳者溺于水”，吕不韦一生利用人来进行投机，几乎无一失手。其关键在于他把握准了对方的心理，但是他还是不了解人内心深处潜藏的欲望。当人潜藏的欲望被一点点释放出来后，他会不顾一切地去实现它。吕不韦没有看清这一点，先前的成功终导致了后来的一败涂地。

吕不韦投机方略

9

金蝉脱壳，摆脱纠缠却埋下祸根 (181)

李代桃僵，使其坐大成分庭抗礼之势 (186)

举才侍君，未察其心以致养虎为患 (196)