第一图书网, tushu007.com

<<胡雪岩操纵商道36计>>

图书基本信息

书名：<<胡雪岩操纵商道36计>>

13位ISBN编号：9787801206527

10位ISBN编号：7801206525

出版时间：2009-10

出版时间：中国华侨出版社

作者：司马烈人 解译

页数：333

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：http://www.tushu007.com

<<胡雪岩操纵商道36计>>

内容概要

做人有“三十六计”，经商同样有“三十六计”，这“三十六计”又是什么呢?我们自然想到“红顶商人”胡雪岩一生把握“三十六计”的经商技巧。
胡雪岩（1823—1885），又名胡光墉，安徽绩溪人，是19世纪七八十年代中国的一大名商，他的经历充满了传奇的色彩，由一个钱庄小伙计一跃成为富可敌国的商豪。
可以说这样一句话：胡雪岩经商之计与“三十六计”如同一辙，令人拍案叫绝!何以见得呢?且看：
胡雪岩经商有两点与“瞒天过海”相关，一是“照应计”，二是“抬高计”。
胡雪岩深知，如果你本事大，却到处摆谱，不善于“瞒”住别人，那么就无法打开人生大局面。
胡雪岩长于瞒计，谋事周到，“公关”厉害，招数高明，所做之事多能办成，这是他的本事。
　胡雪岩高于一般生意人的地方，大概就是真正能够做到“围魏救赵”，即意在“赵”而行在“魏”，不固守一法，这就要求想得远，看得准。
这就是胡雪岩提倡的“灵活计”和“远看计”。
　胡雪岩明知“以逸待劳”之计的作用，他打出了“招牌计”、“面子计”和“守信计”，所谓“招牌计”是指：一个企业没有响亮的招牌，就会在市场竞争中永远处于被动、落后的地位。
所谓“面子计”是指：胡雪岩特别重视面子，即使在危机四伏，大厦将倾之时，他也不忘记要保住面子。
所谓“守信计”是指：在胡雪岩的经商生涯中，他经常说：“做人无非是个讲信义。
”由此看来，胡雪岩对“以逸待劳”在经商作用方面的深刻理解，真是大悟彻悟!

<<胡雪岩操纵商道36计>>

书籍目录

第一计　瞒天过海：把自己的想法藏在心窝里第二计　围魏求赵：先做这件事，再办另外的事第三计　借刀杀人：自己不去抛头露面第四计　以逸待劳：用心打出自己的品牌第五计　趁火打劫：抓住时机绝不松手第六计　声东击西：变换手法，图谋大局第七计　无中生有：把烂生意变成好生意　第八计　暗渡陈仓：走出一条地下通道　第九计　隔岩观火：察看情况后，再做决定　第十计　笑里藏刀：笑脸相近另有一番打算第十一计　李代桃僵：懂得丢芝麻保西瓜第十二计　顺手牵羊：按最大的利益去办事第十三计　打草惊蛇：想法让对手乱阵脚第十四计　借尸还魂：能够化腐朽为神奇第十五计　调虎离山：麻痹对手的警惕性第十六计　欲擒故纵：不着急去表明自己的意图第十七计　抛砖引玉：用利益打动人心第十八计　擒贼擒王：让能人为自己打天下第十九计　釜底抽薪：不去做小打小闹的事第二十计　浑水摸鱼：掌握“乱”中取胜的方法第二十一计　金蝉脱壳：绝不走向死胡同第二十二计　关门捉贼：懂得做稳生意的策略第二十三计　远交近攻：没有人缘，就办不成事第二十四计　假道伐虢：施展挣钱的“借鉴法”第二十五计　偷梁换柱：巧妙化解对手的实力第二十六计　指桑骂槐：不轻易伤害有用的人第二十七计　假痴不癫：不让别人看透自己第二十八计　上屋抽梯：拒绝让人知道行踪第二十九计　树上开花：必要时候需要造势第三十计　反客为主：主动问寒问暖第三十一计　美人计：琢磨情感的功效第三十二计　空城计：让对手到自己的“地盘”上第三十三计　反间计：让对手的人跑到自己的身边来第三十四计　苦肉计：咬牙挺过一道道难关第三十五计　连环计：一步一步把生意做大第三十六计　走为上：别到旋涡中去挣扎

章节摘录

第一计　瞒天过海：把自己的想法藏在心窝里　　本事越大，越要人照应　　《三十六计》第一计“瞒天过海”，突出“瞒”的隐秘性、技巧性。
胡雪岩的“照应计”当属“瞒天过海”，为什么?因为在胡雪岩看来，　　“越是本事大的人，越要人照应。
”这其实是一个很简单浅显的道理。
越是简单浅显的道理，也越是至理。
因此本事越大的人，也越要牢牢记住这个道理。
胡雪岩深知“照应计”的玄奥，善于把自己的想法藏在心窝里，让别人来“照应”自己，这就叫用能人为自己打天下。
如果你本事大，却到处摆谱，不善于“瞒”住别人，那么就无法打开人生大局面。
　　胡雪岩长于瞒计，谋事周到，“公关”厉害，招数高明，所做之事多能办成，这是他的本事，对此他也很自信。
然而仅靠他一人的本事，只能唱独角戏，顶多是个“个体户”，不会成为一个集钱庄、丝行、典当、军火、粮食、房地产生意于一体，经营范围涉及浙江、江苏、上海几乎半个中国，甚至还把手伸到外国人那里去的红顶商人。
一他成功的秘诀，在于能用人，也就是集中大家的力量为我所用，从而创造出经营上的奇迹。
下面，我们来看一看胡雪岩在用人方面，他的心里到底瞒住了什么想法：　　胡雪岩的用人，一是内部聘用，二是外部利用。
在聘用职员上，他不拘一格选拔人才，只要有所长，即大胆使用。
　　“越是本事大的人，越要人照应。
皇帝要太监，老爷要跟班，只有叫花子不要人照应。
这个比方不大恰当，不过做生意一定要伙计。
胡先生的手段你是知道的，他将来的市面要撑得其大无比，没有人照应，赤手空拳，天大的本事也无用。
”　　这是“小和尚”陈世龙对胡雪岩的评价。
一个人之所以能够获得成功的最深刻的原因，即要有人帮忙，要有人照应。
当然，一个人要立身于社会，不管在什么场合，都少不了要靠自己的才识、能力。
所谓才，识，无非就是搜集信息、正确决策的能力，就是能见人所未见、准确判断的能力，就是巧妙运用一切有利因素、制定出合理计划并付诸行动的能力。
没有这些，再好的条件也是枉然。
但当这些自身条件已经具备之后，外界的所谓人缘，也能给自己带来成功；没有人帮助、照应，真正是天大的本事也是枉然。
　　事业鼎盛时期，胡雪岩的钱庄遍设杭州、宁波、上海、武汉、北京等地，典当行开了二十多家，胡雪岩自身还要兼理丝茧、军火生意，手下分号的用人自然成了头号问题。
于是，他采用了“瞒天过海”计：　　王有龄当初只是一个落魄文人，没有功名，后得了个正八品的盐大使还是候补的。
正当他穷途末路之时，比他小十岁、当时年仅二十的胡雪岩资助了他五百两银子，助他进京买了个候补的七品知县。
王有龄得此资助进京，又巧遇外任江苏学政的何桂清。
何桂清幼时家贫，曾受到王有龄父亲的照顾，于是向浙江巡抚黄宗汉推荐王有龄。
而此时的黄宗汉因逼死布政使(藩司、藩台)椿寿正需何桂清替其掩盖责任，很快就任命王有龄为浙江海运局“坐办”，实际上主持工作。
于是王有龄一下子便成了黄宗汉门前的红人。
不用说，没有胡雪岩的帮助，没有何桂清的照应，或者黄宗汉根本不买何桂清的账，王有龄大概今生今世也只能是一介落魄书生客死杭州。

王有龄后来的发达，也是得自有胡雪岩这个帮手。
刚一接手海运局坐办的差使，就遇到漕米解运的麻烦。
漕运积弊已深，初改海运，事情千头万绪，而且势必触动漕帮利益，漕帮定会不肯将浙江粮食运往出海口；且部门重叠、政令不畅，官僚政客各自盘算自己的得失，海运一事难以很快实现，而朝廷却一再催促南粮北运，以解燃眉之急；加上王有龄刚刚踏进官场，人生地不熟，他所遇到的困难可想而知。
也正是在胡雪岩的出谋划策下，打破常规，大胆地用就地买粮的办法，在上海附近买粮、就地出海，解决了浙江漕米迟迟运不出去的问题。
具体运作也是胡雪岩凭着他的手腕，诱之以利，从而使海运一事顺利实现，也使王有龄初战告捷，并很快升为湖州知府。
不用说，“小和尚”认为胡雪岩本事再大也要有人照应，自然是事实。
实际上，在胡雪岩走向“红顶商人”的辉煌顶点的过程中，如果没有像王有龄、左宗棠、古应春、尤五、郁四、刘庆生乃至如张胖子、刘不才、“小和尚”这些人的帮忙、“照应”，他确实是“天大的本事也无用”。
王有龄得了浙江海运局坐办的实缺。
但这个浙江海运局“坐办”的官差，实在难以料理：一上任便遇到了一件棘手的难题，即要把浙江应征的十几万石粮食运出浙江，可由于运河交通不畅，官府之间互相推诿设卡，运粮一事难以近期完成。
怎么办呢?王有龄充分使用了足智多谋的胡雪岩，靠着胡雪岩的大胆策划、周密部署、多方打点奔走，由海运局出面担保，钱庄垫钱、漕帮卖粮以充漕粮的计划得以顺利实施。
这个计划的设想由胡雪岩提出，各个细节由胡雪岩推敲，各个环节也主要由胡雪岩去沟通。
事情做得巧妙顺利，各方皆大欢喜。
可见，王有龄的成功，没有胡雪岩的鼎力相助，无论如何是得不到的。
胡雪岩全力帮助王有龄，自然不仅仅只是为了朋友，他其实是在为实现自己的大计划做准备，他要培植起能够将来照应自己的人。
王有龄借重胡雪岩当然不仅是为报恩，他需要胡雪岩帮助自己通达也是实实在在的，要不然他也不会在事情顺利办成，自己腾达起来之时，如此踌躇满志地说出“才智之乐于为己所用，此人的成就便不得了了”的话来。
王有龄能够得到胡雪岩的全力相助，当然不是因为他特别会用人。
只是他的这番话，确实在无意之中说出了一个事实。
王有龄所谓识人，其实就是对人才的特长、才能有充分的认识、准确的判断，能从对方的为人处事中发现其与众不同的地方。
所谓手腕，无非就是采取一定方式笼络人才，为我所用。
王有龄对胡雪岩的使用，是充分信任、言听计从，这是基于他对胡雪岩谋事周到、办事干练的能力认识而采取的用人方式。
而胡雪岩在用人上除信任外，还注意从心理上、物质上满足对方的需求，使对方反过来对自己产生感激之情、报效之心，竭尽全力为自己办事。
这则又是生意人用人的手腕了。
商场上的竞争，与其他行业的竞争一样，说到底是人才的竞争，是智力竞争。
因此，选择帮手应更加重要。
帮手选得好，事业成功的把握就大，而一旦用人不当，后果常常不堪设想——用错一个人，往往会坏了自己辛辛苦苦打下的整个江山。
所以，从某种意义上说，一个要在商界成就一番大事业的人，他必须瞒住自己的本事，应该能识人、会用人，才可能度过难关，成就己事。
此乃“瞒天过海”在经商中的一大用处。
掌握“人抬人高”的妙法　　胡雪岩的“人抬人高”是非常聪明的策略，为此达到了自己的目的。

这个目的就是在抬高人时，也在抬高自己。
只不过善瞒而已。
“抬人计”里面潜藏着一条主意，即抬人并非真，而抬己则为真。
这种真假关系即为“瞒天过海”计的生动表现。
胡雪岩善于抬人，因为他相信：“水涨船高，人抬人高”。
古今能成大事之人，手笔自然恢弘，行事自然开阔。
胡雪岩曾点化王有龄“水涨船高，人抬人高”之道，但要会巧瞒己意，巧过难关。
按照胡雪岩的点拨，王有龄去做了，效果果然不同凡响。
抚台大人对王有龄提携有加，到海运局不久，黄抚通就把催运漕粮的任务交给他去办。
运送漕米本来是一项肥差，只是浙江的情况却有自己的特殊性。
浙江上年闹旱灾，钱粮征收不起来，且河道水浅，不利行船，直至九月漕米还没有启运。
同时，浙江负责运送漕米的前任藩司由于与抚台黄宗汉不和，被黄宗汉抓住漕米问题狠整了一道，以致自杀身亡。
到王有龄做海运局坐办时，漕米由河运改海运，也就是由浙江运到上海，再由上海用沙船运往京城。
现任藩司因有前任的前车之鉴，不想管漕运的事，便以改海运为由，将这档子事全部推给了王有龄。
漕米是上交朝廷的“公粮”，每年都必须按时足额运到京城，哪里阻梗哪里的官员便要倒霉，所以，能不能完成这桩公事，不仅关系到王有龄在官场的前途，而且还关系到他的身家性命。
但如果按常规办，王有龄的这桩公事几乎没有完成的希望，一是浙江漕米欠账太多，达三十多万石之巨，二是运力不足，本来漕米可以交由漕帮运到上海，可是由于河运改了海运，等于是夺了漕帮的饭碗，他们巴不得漕米运不出去，哪里还肯下力?到时你急他不急，慢慢给你拖过期限，这些官儿们自己也该丢饭碗了。
然而这桩在王有龄看来几乎是无法解决的麻烦事，被胡雪岩一个就地买米之计一下子就给化解：了。
以胡雪岩之见，反正是米，不管哪里的都一样，只要能按时在上海将漕米交兑足额，也就算完成了任务。
既然如此，浙江可以就在上海买米交兑，差多少就买多少，这样省去了漕运的麻烦，问题也就解决了。

第一图书网, tushu007.com

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:http://www.tushu007.com