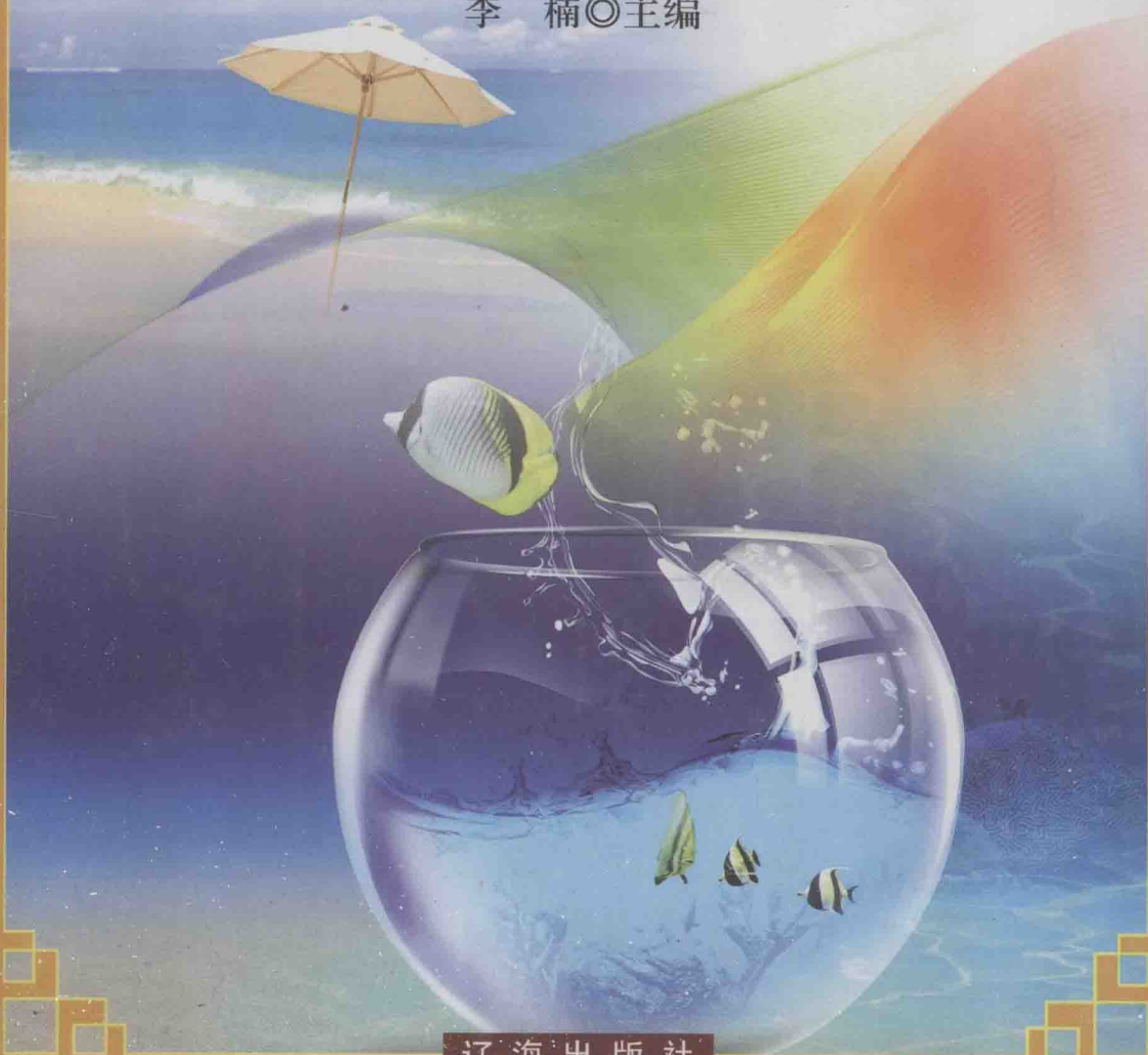


人生百科

《图文版》

李楠◎主编



辽海出版社

图
文
版

人生百科

李楠◎主编

中



辽海出版社

经 商 篇

卷一 砥 身

“砥身”法（上篇）

【智语】

我本是信和钱庄的一名小伙计，因父死家贫，才来到钱庄做学徒的。先从扫地、给掌柜的倒便壶做起，一直做到了负责收账的“跑街”。但我却不想如此终此一生。我常在心里想，早晚有一天，我要自立门户，也开上一家钱庄，闯出一番属于自己的事业来，这样才算得上是一个顶天立地的男子汉。正因为有这种想法，当年才擅自做主，把钱庄的五百两银子借给王公进京投供。以图其日后发达，为我所用。不过有钱要用，还要着机会，还要看人。

【点评】

胡雪岩本非池中之物，虽出身寒微，但他却有一颗早晚总要自立门户的事业心。因此，他才敢于孤注一掷，以贫贱之躯、火热之心，于乱世逆境之中，在王有龄身上下注。

胡雪岩拿饭碗换银票资助王有龄，这件事开始做时，就不是茫无目的的，他相信王有龄将来定会发达，这是一笔投资，需要勇气，更要有长远目光，一般人求利在现在，而胡雪岩求利在将来，正所谓“长线放远鹞”，王有龄一旦官场走红，胡雪岩自会沾光，那时，他的钱就不会白花。

纵观古往今来的巨商大贾，在他们当中，有相当一部分人出身寒微，在少年时出门做过学徒，后来凭着一颗自立门户的事业心，最终成长为富甲一方的大商人。正所谓“不受磨难不成佛”，一代“红顶商人”胡雪岩的成长与发家史，堪为后人自立创业的一面镜子。

【事典】

胡雪岩，名光墉，字雪岩。1823年出生于徽州绩溪。徽州多商，徽商遍布各地。受经商之风的影响，胡雪岩在父死家贫的窘境中，12岁那年，便告别寡母，只身去杭州信和钱在当起了学徒。

胡雪岩生得一双四面八方都照顾得到的眼睛，一看就是个绝顶聪明的主儿。平时他不仅能吃苦肯学，而且能言善道，出手大方，外加他有一张常开的笑口，所以人缘极好，上上下下的人都喜欢他。由于这些因素，胡雪岩3年师满后立刻成了信和钱庄一名得力的小伙计。

开始时，胡雪岩和其他伙计一样在店里站柜台，后来东家和“大伙”都觉得这个小伙

计顺眼，就派他出去收账，胡雪岩认真操办，从来不曾出过纰漏，深得东家赏识。后来却因资助王有龄被东家赶出了钱庄。

众所周知，胡雪岩的辉煌历程就是从帮助王有龄捐官开始的。也正是“捐官”这一举措造就了一代“红顶商人”，为胡雪岩的破土营造了契机。

大凡进中国封建官场者，不外乎有几个途径：一条是莘莘学子寒窗苦读，头悬梁，锥刺股，四书五经、诗词曲赋烂熟于心，八股文章做得顺畅。吃尽千般苦头，逐步求取功名，由童生、秀才、举人、进士而步入官场。有那吉星高照的，中了状元，披红挂彩，所谓“春风得意马蹄疾，一日看尽长安花”，便是道其风光。历史上清贫书生转瞬之间金榜题名、飞黄腾达者不乏其人。另一条路是国家有难，或外族进犯，或官逼民反，社会动荡，天下大乱，社稷倾危。此时，瞅准时机，投笔从戎，沙场血战，博取武功。所谓“了却君王天下事，赢得生前身后名”，一旦凯旋，论功行赏，封妻荫子，泽及后世，一样无限风光，不亚于科考入仕。

以上入仕者，或从文，或习武，为官作宦，米路光明正大，无可非议诟言。倘有那一种人，文不能提笔成章，武不能盘马弯弓，金榜题名无望，封妻荫子休想，难道只好做个规矩老百姓，绝了为官作宦的念头？其实不然，只要有孔方兄帮忙，一样可以穿朱着紫、出将入相哩！这便是进入官场的另一条途径：捐官。

查历代捐官情况，大约在秦始皇帝二年，关中飞蝗成灾，庄稼饱受咬噬，天下大饥，国库空虚。秦始皇情急之中，采纳丞相李斯谏议，下诏曰：凡百姓缴粟千石者，拜爵一级。此例一开，富贵者莫不惊喜万分，群起踊跃响应，缴粟纳粮，论价买官，国库果然充盈，避免了一次社会危机。但百姓从此便有了新概念：原来有钱也可以做官。

有年夏天，胡雪岩在一家名叫“梅花碑”的茶店里跟一个叫王有龄的攀谈，知道他是一名候补盐大使，打算北上“投供”、加捐。

然而他的境况不好，且又举目无亲，王有龄一天到晚穷困潦倒，每天在茶馆里穷泡，消磨时光。虽然捐了官却无钱去“投供”。

在清代，捐官只是捐了一个虚衔，凭一张吏部所发的“执照”，取得某一类官员的资格，如果要想补缺，必得到吏部报到，称为“投供”，然后抽签分发到某一省候补。王有龄尚未“投供”，更谈不上补缺了。

胡雪岩了解了这些情况后，心头不由一亮，眼前的王有龄决非等闲之辈，若助他进京“投供”，日后定有出头之日，成为助自己飞黄腾达的靠山。

胡雪岩虽然读书不多，却极有悟性，对“否极泰来”、“乐极生悲”这类社会哲理体会弥深。他身处钱庄，在钱眼里打斤斗，看惯了多少人在生意场上一夜之间暴富，改变命运；又有多少人万贯家产毁于一旦，沦为乞儿。他猜想为官作宦，也和升斗小民一样轮回运转，或官或民，全是命相使然。胡雪岩喜欢听说书，“昨日阶下囚，今日座上宾”、“落难公子，小姐赠金”、“金榜题名，洞房花烛”。诸如此类富有传奇色彩的故事，常令胡雪岩兴奋不已。

胡雪岩认定眼前这个落魄潦倒的王有龄必定会翻转过来，大富大贵，只是火候未到，还缺一位帮他的贵人罢了。胡雪岩年龄尚轻，20出头，正处于多梦时代，他想象自己正

是刚肠侠胆、救人危难的豪爽之士，虽算不上“贵人”，但手里尚握重金——那500两未交给老板的银子，亦是助人成就大业的本钱。

王有龄却不知胡雪岩的心思，他心不在焉地呷口茶，冲胡雪岩拱拱手，然后起身告退。胡雪岩看着王有龄渐渐远去，感觉到一生的重大机遇似乎即将失去，失去了便再难遇到。胡雪岩此时突然坚定了信心，决定在王有龄身上下注。

“老哥不忙走，请看一样东西，”胡雪岩从衣兜里掏出布包，一层层打开，露出一张500两的银票，原来老板当初交办胡雪岩去讨一笔倒账，并无十分把握，即使讨不回来，也并不怪罪他。故而胡雪岩收回此账后未把银票交回钱庄，他寻思把这钱做本钱，做一桩大生意的投资，如今瞅准了王有龄，正好在他身上下功夫。胡雪岩见识高明，他认定以钱赚钱算不得本事，以人赚钱才是真功夫，倘若选人得当，大树底下好乘凉，今生发迹才有靠山。这思想一直左右胡雪岩终生，使他成为一代大贾巨富。

当时，王有龄一下惊呆了，盯住银票如入定一般，半天回不过神来。当他听胡雪岩说这些银票要送给他进京“投供”时，他双手乱摇不肯接受。这么大一笔钱，没有人敢替他作保，他实在还不起！

然而当他感知胡雪岩是真心实意，决非儿戏时，顿时又感动万分，热泪滚滚，倒头便要下拜。胡雪岩慌忙扶住他，两人互换帖子，结拜为弟兄。胡雪岩重又唤来酒菜，举杯庆贺，预祝王有龄马到成功、衣锦荣归。两人如同和亲弟兄一般，说不完的知心话，道不尽的手足情。

第二天，王有龄买舟启程北上。秋风鼓动白帆，客船飞快远去，运河水面百舸争流，千帆竞发。运河犹如大赌局，不知王有龄能赢否？

但有一点胡雪岩不会怀疑，那就是王有龄一旦发迹是绝不会忘记他的。

【践履】

胡雪岩慧眼独具，敢于在落魄文人王有龄身上下注，此举颇为类似春秋战国时期的吕不韦。

“奇货可居”是历史上有关吕不韦的典型商例，也是历代商家津津乐道的话题。

吕不韦是古代一个有声望家族的后代，他的祖先可以追溯到传说中的炎帝时代、据说：炎帝之裔，伯夷之后因有功而被封于吕（今河南南阳），子孙繁衍就以吕为姓。

吕不韦的出生地在卫国的国都濮阳（今河南濮阳），这里的土地虽然长不出什么好庄稼，可它却是当时一个有名的商业城市，其繁华程度可与陶邑相比，人们常常将“陶、卫”并称。濮阳地处黄河岸边，交通十分便利，从这里溯河而上，不远就可到达周朝的国都洛阳。顺黄河而下，可到达盛产鱼盐粟帛豆麦著称的齐鲁文明、富庶之乡；向南，黄河水系又与淮河平原水道网连结起来，向北过黄河则可直抵北方的大都会邯郸。四通八达的优越地理位置，为濮阳人经商致富准备了天然条件，从而也造就了一批商人。吕不韦的父亲就是这里“家富万金”的大商贾。年轻的吕不韦自幼在商人家庭熏陶下，又生长在濮阳这种特殊的文化背景中，面对着即将来到的社会剧变，无论是为保住万金的家资，还是谋求个人出路，他都必须将活动范围扩大到卫国以。商贾的本性不仅要保持家产，且随时准备将资本投向利润最大的场所，以便积聚更多的财富。

吕不韦曾经这样问过他的父亲：

“春种秋收凭卖力气耕田能收到几倍的利润？”

“大约有十倍吧。”

“贩卖珠玉珍宝能获得几倍的利润？”

“百倍！”

“那么，立主定国，把一个国家的头儿买过来能赚多少倍呢？”

父亲听到这里，目瞪口呆，一时答不上话来，停了半天才说：“无以计数……”

吕不韦所以问到这个使人始料不及的问题，并非他异想天开，而是他第一次到邯郸就瞅准了一桩大买卖。

邯郸是赵国的国都，这比濮阳繁华得多。邯郸城建得规模宏伟，布局严谨。全城是不规则的品字形，由北、西、东三城组成。王城长 1475 米，宽 1387 米，东廓城长 1400 米，宽 850 米，气势恢宏。在当时各国的王宫中，尚没有能连接王城和东、西两城可以并排走几辆车的大道，而邯郸却有几条。那道路旁的店铺、驿舍、酒肆鳞次栉比，行商坐贾云集。邯郸城里车水马龙，俊俏的姑娘和年轻的媳妇打扮得花枝招展，在闹市上游来荡去，一点也没有齐鲁之地婆姨们那种朴实。这里的女子观念十分开放：富贵、讲究享乐是她们人生的宗旨。然而，吕不韦并没有沉缅于眼前的享乐而忘却他来到此地的目的。他是为获取更多财富而来的，是要搜索一种能赢得大利的商品。早在离家启程之前，他就下定决心，不能像自己的父亲那样铢积寸累地一点一点地捞取财富，而要做大买卖。真是功夫不负有心人，这种一本万利的货物终于被吕不韦发现了。

原来这个货物不是别的，而是秦国的公子异人。这个异人是秦昭王时期被秦国送到赵国来做人质的。

公元前 270 年（秦昭王三十七年），赵国的名将赵奢，大破秦军。秦国被迫将公子异人送到赵国为人质。异人身处逆境，又并非贫贱不移，威武不屈之士。这位秦昭王小老婆生的孽子不仅没什么真本事和志气，而且贪婪好色。到赵国为人质之后，像丢魂落魄、断了脊梁骨的癞皮狗，战战兢兢，窝里窝囊地混日子。

当吕不韦一见到这位落魄的王孙之时，凭他多年经商的经验，一眼就看出：“此奇货可居。”他认为此人是可赢利“无数”的宝货。

一旦发现了这个宝货，吕不韦便开始了大量的投资：首先收买异人，并将自己已怀孕的爱妾割爱让给了异人；接着使用大量珠宝为异人回国、回国后受宠、立为太子等铺平了道路。至此，吕不韦处心积虑地从秦昭王四十五年在邯郸操纵公子异人开始，十余年来把一腔心血，全家财富悉数投入到这笔“奇货可居”的生意之中，他那“富累千金”的家已不复存在，故乡濮阳和故国卫国也在风雨飘摇之中。生活对于吕不韦来说已没有任何退路，只有奋力前行。

然而，在这场特殊的交易中，决定吕不韦能否成功的，不仅在于他自身方面的筹措，还要等到客观的时机成熟。而吕不韦全部计划的关键一着，就是异人登上秦国王位，只有候补秦王的继承人公子异人成为秦国正式国王，吕不韦的巨额投资才能开始受益。在此之前，他只有耐心地等待。在经商的历程中，等待也是必不可少的自我控制因素，不善于等

待的商人，决不会赚到大钱。吕不韦在难耐的寂寞中等待，终于在秦昭王五十六年等到了。异人不但回到了秦国，被立为太子，而且如愿以偿，很快便继承了王位。吕不韦也以恩人的资格被授命为相国，执掌着秦国的政权。庄襄公（异人）即位后的第一道令就是为吕不韦发的：“以吕不韦为丞相，封为文信侯，以兰田（今陕西兰田县）十二个县为食邑。”这在当朝百官中尚无一人有此殊荣，在秦国历史上集官、爵、食邑最高等级荣禄于一身的人，也是少见的。从这一点上看，胡雪岩作为官至二品的“红顶商人”，堪可与之媲美。

另外，胡雪岩襄助王有龄进京投供之举，亦颇有些类似和他同时代的四川巡抚吴棠。

吴棠当初在江苏地面做知县时，一天有人来报，说吴棠的一位世交过世，送丧的船就泊在城外的运河上。吴棠就派差役送去 200 两银子，并约改日有闲了前去吊唁。

差役的回话颇多矛盾，细问才知是送错了对象。吴棠大为光火，立命差役追回这 200 两银子。

身边的书办却提醒他，送出去的礼再要回来，于知县情面上有碍，不如做个顺水人情。吴棠称是，第二日还专门去船上吊唁。

原来，被错送 200 两银子的船上也是一家送丧的，而且是两位满洲姐妹，因为家道中落，人情冷漠，才害得两位妇女亲自护柩北上。一路上孤苦伶仃，从无人上船问寒问暖，没想到却在这里遇到了父亲的故友旧交。

吴棠也不说破，在船上吊唁了一番，又与两姐妹叙谈，殷殷关切之后，便起轿回衙了。

不曾想山不转水转，多年以后，两姐妹中的姐姐成了慈禧太后，并且垂帘听政，成了中国的最高统治者。

慈禧太后没有忘记当年的吴知县，在朝堂中多有垂询，大臣聪明，就找机会上折讲叙吴棠。吴棠官职一升再升，要不是自身才学平庸，太后巴不得把他提为封疆。吴棠最后做了巡抚，显赫一时。

吴棠是“无心插柳”得了便宜，而胡雪岩则是“有心栽花”，焉有花不盛开之理？

历史往往有惊人的相似之处，尽管吕不韦、胡雪岩、吴棠的具体做法上各有不同，然而他们在寻求靠山，并借靠山起家，在靠山身上获取实利的经验却都是一脉相承的。

胡雪岩、吕不韦、吴棠的投资之举，这和当时的历史背景有关系，而现在的商人不能机械地仿效。讲这些例子，只是说明投资要有长远的眼光。特别是在当今市场经济越来越正常化，法律法规也随之健全，作为商人，不深谋远虑肯定会随着激烈的竞争而失败。无论何时，要相信“有备”才能“无患”。



“砥身”法（中篇）

【智语】

襄助王公进京投供，事后连累我丢了饭碗，当时一点儿顾虑都没有，更没有半点儿后悔的意思，不过为此遭受生活的困顿，为了生计四处奔波受人歧视是在所难免的。可是英雄如果不经受挫折，怎么能成就功名呢？处身安逸的人，志向不会广大。有志向想成就一番事业的，必须要经得住磨难才行。眼光要放长远，在目前留些交情，将来才有见面的余地。

【点评】

宋·陈亮《贺新郎·寄辛幼安和见怀韵》三：九转丹砂牢拾取，管精金，只是寻常铁。意思是说，烧炼金丹要经过九次，才能达到最高的境界；好钢也是用普通的铁不断提炼成的。这里比喻人要经过不断锻炼才能成材，才能获得“砥身”的最终结果。

古人云：天将降大任于斯人也，必先苦其心志，劳其筋骨，饿其体肤。这说明了一个人要想获得成功，“忍辱负重”是其一门必修课。胡雪岩之所以能白手起家而后发达，就是因为他深谙这个道理。所以当王有龄怀着对胡雪岩的满腔感激北上“投供”而去后，而胡雪岩却因为资助他把自己的饭碗都砸了也毫无怨言。

【事典】

胡雪岩资助王有龄进京投供的款子原是吃了“倒账”的，就钱庄而言，已经作为收不上来的“死账”处理了，如果能够收到，完全是意外收入。

欠债的人背后有个绿营的营官撑腰，钱庄怕麻烦，也知惹不起他，只好自认倒霉。但巧的是此人偏偏跟胡雪岩有缘，两人很谈得来。他欠的债别人收不来，可胡雪岩一开口就另当别论了。而此人最近发了大财，又晋了身，当胡雪岩登门说明来意后，他二话没说，把钱如数交到了胡雪岩手中。

胡雪岩当时心想，反正这笔款子钱庄已当无法收回的死账处理，转借给困境中的王有龄，将来能还更好，万一不能还，钱庄也没有损失。

如果胡雪岩把这事悄悄办了也不会出问题，可事情坏就坏在他把事情和盘托出了，而且自己写了一张王有龄出面的借据送到总管店务的“大伙”手里。

钱庄老板震怒于胡雪岩的自作主张，把店里的钱拿去做人情，不仅给钱庄来了经济损失，而且在店员中树起了一个恶例。尽管胡雪岩坦言相告，但并不能保证其他店员不跟胡雪岩学这类似的转手把戏，长此下去，还不把钱庄给砸了？

同行和熟人那里，也有人私下议论，绝不相信以胡雪岩的精明，会做出损己利人的事。所以对胡雪岩的坦言不但不信，而且觉得大可从这种交待上怀疑开去。保不准是狂嫖滥赌，欠下一屁股债，现在没办法了，就挪用款项，然后编造出一个“英雄赠金”的故事来。

归在一起，就是不能用这种人了。不但原店不能用，而且同行不能用，同业中虽都知他是一把好手，但恶名一传，别人想用也不敢用。胡雪岩在杭州无法立足，最后只好离开杭州，流落到上海。

胡雪岩到上海后，生计窘迫，只好去做苦力，每日以烧饼白开水充饥，艰难时只得把自己的袍子也送进了当铺。

他一度求职无门，最后回到杭州托人介绍他到妓院去给别人扫地挑水。

这是一段茫无尽头的苦日子。因为胡雪岩只是把钱赠给了王有龄，但是王有龄是否能捐官成功，何时能捐官成功，他心里都没有底儿。他只能在心里默默念道：“王有龄啊王有龄，但愿你一帆风顺，如愿以偿，我胡雪岩才有出头之日！”

如果说胡雪岩正走败运，那么王有龄此时却走上了鸿运。就在胡雪岩满腹委屈、走投无路濒临绝境的时候，王有龄在天津落脚的驿馆之中，偶然听说有个叫何桂清的户部侍郎要到南方某地查办某事，现正在天津，王有龄心中大喜，忙打听到何桂清的住处，前去拜见。

原来，王有龄小时候，曾随父亲到云南曲靖府知府幕下混饭吃，门子老何的儿子何桂清聪慧伶俐，和王有龄同塾发蒙。论起身份，何桂清不如王有龄，称他为王公子，但两人交情很深，常同去同回。后来知府调迁，王有龄父子回福建原籍，从此与何桂清天各一方，断了音讯。何桂清天分极高，做了户部侍郎，又受皇宠，圣眷正隆，新近放了江苏学政。

此时的何桂清正是春风得意之时，闻听少年好友来见，自然也欣喜万分，亲自迎出门来。

当下两人寒暄唏嘘，叙谈同窗之谊。何桂清极重感情，有心要帮助老同学，当即赠银一千两，供王有龄四处打点，又写下几张条子，吏部侍郎一张，浙江巡抚一张，竭力保举王有龄，无非“胸有韬略，才堪大用”之类的赞语。

王有龄得何桂清资助，随即大肆活动，不见日，花银子加捐为候补州县，分发浙江，拿了一张簇新的“部照”和交银收据，打点回程，到杭州候补。浙江巡抚黄宗汉与何桂清私交极好，新近又因为一桩满人命案需要何桂清援手帮助，所以十分看重何桂清的荐条。没几天，委他做浙江海运局坐办，主管海上运粮事宜，是个很有油水的差事。

王有龄时来运转，身登宦门，欢喜之余，不禁想起恩人胡雪岩。他曾差人到信和钱庄寻找，未见到人，又派人四下查访，仍黄鹤杳然。

一天下午，王有龄公干已毕，闲得无聊，动了寻花问柳的念头，带上随从张保，来到杭州城有名的长三堂子，不想遇到了在此当小厮的胡雪岩。原来，胡雪岩四处求职，一无所获，幸亏“醉花院”有个旧相好，介绍他到院里做名小厮，侍候牡丹姑娘。长三堂子的姑娘被人看轻，小厮的地位更加低下，稍有侍候不周，姑娘和嫖客非打即骂。胡雪岩在辛苦劳作之时，听到嫖客在鸳鸯帐中寻欢作乐的娇声浪语，心里真不是滋味儿，他忍辱负重，咬着牙坚持下去，没想到会遇到王有龄。

王有龄见到胡雪岩，尴尬之余，无比愧疚：恩人在此吃苦受罪，自己却枕花宿柳，一掷千金！

胡雪岩却不这么去想王有龄，大凡来“醉花院”的嫖客莫不是商贾官宦，有钱的大爷，在此遇到王有龄，不正说明王有龄“投供”成功，已身登宦门？

这一霎间，胡雪岩笑逐颜开，心里想，老天保佑，这一宝押准了！

【践履】

在当代中国，有一位与胡雪岩相同命运的商业风云人物。他就是世界华人首富李嘉诚。

“天将降大任于斯人也，必先苦其心志，劳其筋骨，饿其体肤，空乏其身，行弗乱其所为，所以动心忍性，增益其所不能。”

古代圣贤孟子的箴言，既是李嘉诚一生的写照，又是他克服困难的主要动力。李嘉诚幼时就随父诵读这一箴言，熟记于心。他少年丧父，独立谋生，处处都严格要求自己。他先后做茶楼跑堂、钟表厂修表工、五金厂推销员……直到今天成为世界华人首富。

可以这么说，李嘉诚是在逆境中求生存，谋发展，从而实现自己远大理想的。他白手起家、在逆境中艰苦奋斗的历程，实际上就是一部香港经济发展最具特色的缩影。

李嘉诚从小就喜欢念书，一看到书就如饥似渴地看个没完没了，无论是读小学，还是上初中，成绩总是名列前茅。为此，父母十分欣慰，下决心不论怎么贫困，也要供他读大学，将来可成为一个栋梁之材。不料 1943 年，父亲李云经英年早逝。他没有给李嘉诚留下一文钱，反而给李嘉诚留下了家庭的重担。

李云经临终前，哽咽着对李嘉诚说了两句话：“阿诚，这个家从此靠你了，你要把它维持下去啊！”“阿诚，阿爸对不起你……”

由于对父亲的承诺和对家庭的责任，年仅 14 岁的长子李嘉诚谢绝舅父继续供他上中学的好意，决心辍学打工，要挣好多好多的钱。14 岁的少年只有一个信念，要担起家庭的重担，要对得起去世的父亲。

残酷的生计迫使李嘉诚别无选择地走上了从商之路。

李嘉诚的理想是当一个教育家，而不是商人，如果不是客观所迫，李嘉诚经商的可能性不大。李嘉诚后来回忆说，就是立业之初，他的理想还依然是“赚一大笔钱，然后再去搞教育”。

李嘉诚靠一双脚行遍港岛，求职无门。两只小脚都走肿了，十四五岁的李嘉诚闯入社会，遭受了许多难言之苦。

在李嘉诚“踏破铁鞋无觅处”的时候，舅父庄静庵让李嘉诚到他的中南钟表公司上班。完全出乎母亲和舅父的预料，李嘉诚的回答是：“我不进舅父的公司，我要自己找工作”。

最后，李嘉诚终于凭毅力、韧性、真诚在港岛西营盘的“春茗”茶楼找到一份工作。在这里，每天需工作 10 个小时以上，凌晨 5 点就要到茶楼，给客人端茶送点心。李嘉诚每天早起晚归侍候客人，倒茶、擦桌、扫地不停地做。

李嘉诚在努力干好每一件事的同时，还给自己定了两门必修功课：其一是时时处处揣测条客的籍贯、年龄、职业、财富、性格等等，然后去证实自己的揣测；其二是揣测顾客的消费心理，既真诚对待人又投其所好，让顾客在高兴之余掏出腰包。不久，李嘉诚对顾

客的消费需要和消费习惯就完全掌握了。谁爱吃虾饺，谁爱吃肠粉和辣椒，谁爱喝红茶、绿茶，什么时候上什么茶点，李嘉诚都心中有数。他能让顾客乖乖掏钱，当然也讨得老板的欢心。李嘉诚成为“春茗”茶楼加薪最快的堂倌。但是，李嘉诚总觉得茶楼工作难以出头。为了学习技术，一年后，李嘉诚辞别老板，到舅父的钟表公司任职。

开始，舅父庄静庵只让他当泡茶扫地的小学徒。李嘉诚就偷师学艺，仅半年时间，他就掌握了钟表的装配及修理的有关技术。

庄静庵很快就对少年李嘉诚刮目相看，将李嘉诚调往公司属下的高升街钟表店当店员。

1946年初，17岁的李嘉诚突然辞别舅父庄静庵。因为他此时已是有了强烈的独立思想，开始思考自己的出路。一条路，在舅父荫底下谋求发展，收入稳定，生活安逸；另一条路，再一次到社会上闯荡，但要艰辛得多，充满风险。

李嘉诚选择了后者，他喜欢做充满挑战的事。呆在舅父的羽翼下，更容易束缚自己，贪图安逸。要趁现在年轻，多学一些谋生的本领，拓宽视野，增长见识，今后做大事业！1946年初，17岁的李嘉诚离开了发展势头极佳的中南公司，去了一家名不见经传的五金厂做了推销员。

上门推销，是李嘉诚一生最好的经商锻炼，这段经历与茶楼侍候客人和坐店销售钟表皆不同。后者顾客已有购买的意向，而上门推销，最初只是一方的意向。对方有没有买的意图？需不需要你的产品？你如何寻找客户、联系客户？你与客户初次会面该说什么话？穿什么衣服？客户没有合作意向，你如何激发他的合作意向？建立了购销关系的客户，你如何巩固这种关系？

五金厂出品的日用五金，比如镀锌铁桶这一项，最理想的客户，是卖日杂货的店铺。大家都看好的销售对象，竞争自然激烈。李嘉诚却时时绕开代销的线路，向用户直销。靠着诚实和勤奋，李嘉诚攻入一家旅店，一次就销了100多只。家庭用户都是散户，一户家庭通常只是一两只。高级住宅区的家庭，早就使用上铝桶。李嘉诚来到中下层居民区，专找老太太卖桶。他很清楚这点，只要卖动了一只，就等于卖出了一批——因为老太太不上班闲居在家，喜欢串门唠叨，自然而然成了李嘉诚的义务推销员。

自从李嘉诚加盟五金厂，五金厂的业务蒸蒸日上，以销促产，产销均步入佳境。老板喜不自禁，在员工面前称阿诚是第一功臣。但就在这时，李嘉诚又要辞职，老板心急火燎，提出给李嘉诚晋升加薪，但他仍不回心转意。

李嘉诚去了塑胶裤带制造公司。20世纪40年代中期，塑胶工业在欧美发达国家兴起，香港作为全方位开放的世界自由贸易港，市面上很快就出现欧美输入的塑胶制品。塑胶制品易成型，重量轻，色彩丰富，美观适用，能够替代众多的木质或金属制品。塑胶有易老化、含毒性等缺点，但这些缺点，被人们追赶时髦的风气所湮没。

李嘉诚在推销五金制品之时，就感到塑胶制品的巨大威胁。最初，塑胶制品是奢侈品，价格昂贵，消费者皆是富人阶层。但塑胶制品的价格一直呈下降趋势，舶来品愈来愈多，尤其是港产塑胶制品面市，造成价格大跌。李嘉诚清晰地意识到，要不了多久，塑胶制品将会成为价廉物美的大众消费品。

塑胶裤带公司的老板，是个具有现代意识的经营者。他靠塑胶裤带起家，短短一年，开发出10多个产品。香港的塑胶厂愈来愈多，竞争也将愈来愈激烈。老板四处招聘推销员，前后有20多人做过推销，真正能胜任者寥寥无几。

老板自己也常常出去推销，他到酒店推销塑胶桶时，与推销白铁桶的李嘉诚不期相遇。李嘉诚成了塑胶公司老板手下的败将，酒店更青睐塑胶桶，而不惜废掉进白铁桶的口头协议。

不打不相识，李嘉诚虽败在塑胶公司老板手下，他的推销才能却深得老板赏识。老板认为，李嘉诚未推销出白铁桶，问题在白铁桶本身，而不是他的推销术火候欠佳。老板有意与李嘉诚交朋友，约他去喝晚茶，诚心诚意拉李嘉诚加盟。李嘉诚同意了。

塑胶裤带公司有7名推销员，数李嘉诚最年轻，资历最浅。另几位是历次招聘中的佼佼者，经验丰富，已有固定的客户。

李嘉诚心高气傲，他不想输于他人。他给自己定下目标：3个月内，干得和别的推销员一样出色；半年后，超过他们。李嘉诚自己给自己施加压力，才会奋发。

塑胶裤带公司在港岛的西北角，而客户多在港岛中区和隔海的九龙半岛。李嘉诚每天都要背一个装有样品的大包出发，乘巴士或坐渡轮，然后马不停蹄地走街串巷。李嘉诚说：“别人做8个小时，我就做16个小时，开初别无他法，只能以勤补拙。”

要做好一名推销员，一要勤勉，二要动脑——李嘉诚对此有深切的体会。

李嘉诚推销新型产品——塑胶洒水器，走了几家都无人问津。这一天上班前，李嘉诚来到一家批发行，等职员上班联系洽谈。清洁工正在打扫卫生，李嘉诚灵机一动，自告奋勇地拿洒水器帮清洁工洒水。李嘉诚期望遇到提前上班的职员，让职员眼见为实，这样洽谈起来更有说服力。果真就有职员早到，并且还是负责日用器具的部门经理，李嘉诚顺利达到目的，该经理很爽快的答应试用塑胶洒水器。

李嘉诚做推销愈做愈老练，他深知：一个推销员，在推销产品之时，也在推销自己，并且更应注重推销自己。

李嘉诚有意去结交朋友，先不谈生意，而是建立友谊。友谊长在，生意自然就不成问题。他结交朋友，不全是以客户为选择标准。如俗话说：“人有人路，神有神道。”今天成不了的客户，或许将来会是客户；自己做不了客户，会引荐其他的客户；即使促成不了生意，帮着出出点子，叙叙友情，也是一件好事。

李嘉诚把推销当事业看待，而不是仅仅为了钱。他很关注塑胶制品的国际市场变化，他的信息来自报刊资料和四面八方的朋友。他建议老板该上什么产品，该压缩什么产品的批量。他把香港划分成许多区域，每个区域的消费水平和市场行情都详细记在本子上。他知道哪种产品该到哪个区域推销，销量应该是多少。

加盟塑胶公司仅一年功夫，李嘉诚就实现了他的预定目标：他超越了另外6个推销员，这些经验丰富的老手只能望其项背。老板拿出财务的统计结果，连李嘉诚都大吃一惊——他的销售额是第二名的7倍。

18岁的李嘉诚被提拔为业务经理，统管产品销售。两年后，他又晋升为总经理，全盘负责日常事务。

他已熟稔推销工作，生产及管理是他的薄弱处。李嘉诚身为总经理，但内心却把自己当小学生。他极少坐在总经理办公室，总是蹲在工作现场，身着工装，同工人一道干，每道工序他都要亲自尝试，兴趣盎然，一点也不觉苦和累。

20岁出头就爬到打工族的最高位置，做出了令人羡慕的业绩，成为同龄人中的佼佼者，李嘉诚应该心满意足了。然而，正干得顺遂的他再一次跳槽，重新投入社会，以自己的聪明才智，开始新的人生搏击。

老板挽留不住李嘉诚，并未指责李嘉诚“羽毛丰满，不记栽培器重之恩”。老板约李嘉诚到酒楼，设宴为他饯行，令李嘉诚十分感动。

李嘉诚说：“我离开你的塑胶公司，是打算自己也办一家塑胶厂，我会使用在你手下学到的技术，也大概会开发一些同样的产品。不过我绝不会把客户带走，用你的销售网推销我的产品，我会另外开辟销售线路。”

就这样，李嘉诚开始了他人生中的又一次重大转折，迈上了充满艰辛与希望的创业之路。与一代“红顶商人”胡雪岩一样，李嘉诚的青少年时期历尽了各种人生磨难。但也正是这种磨难，历练了他的意志和精神，培养了他的能力与慧眼，使他日后终于能够成为华人首富。

“砥身”法（下篇）

【智语】

人们总是以为逆境才需要表现一个人的意志力，因而在顺境中往往散漫无节制，结果白白浪费了好多时光和机会，甚至面对顺境手足无措，做事失去了原则和方向。

要知道，人的意志力本来就是贯穿一生任何时候、任何身份和处境之下的。有了钱不知节俭就会丧产，有了地位不知节制就会丧权，有了名气不知节制就会自毁名节。

做人就要像呖叽一样，经得起折磨，到哪里都显得有分量。厄运来了是大折磨，经受不起，就会毁了自己。好运来了，也是大折磨，经受不起，会白白糟蹋了好运。

【点评】

“天人交合才能胜”，这是韩愈在《原人》中对“天”与“人”相互关系的认定。“天”是指时代、环境，可以衍伸为机遇；“人”是指人本身。此话含义是指，只有具备了客观环境和机遇并加上自身的素质，才能够成功，两者缺一不可。所以“天”助了，人还必须自助，即自身具有素质并能努力，经受得住磨难。胡雪岩既然忍耐了少年端尿壶的学徒生活，也就能忍耐由于资助王有龄而失业的窘境，甚至到妓院去给别人扫地挑水，他也能承受下来。

一代“红顶商人”胡雪岩之所以有日后的巨大成就，就在于他获得了“砥身”的结果，具备了以下素质：他慧眼独具，敢想敢干，具有“无本生利”、超凡脱俗的商业智慧和意志力。同时，“天”也具备了，所以胡雪岩成功了。

【事典】

胡雪岩的忍耐和意志不但表现在艰难困境中，还表现在顺境处世上。

比如和漕帮做生意，胡雪岩不但要力争把生意做成，还要力争让别人认为胡雪岩做人也是很漂亮的。所以当漕帮领头尤五面露难色时，胡雪岩马上就意会到尤五有苦隐忍，难以言传。胡雪岩觉得，别人既然爽快地放交情给自己，自己这一面就不能知难而退，光顾自己事情办成了，不去帮助别人分担难处。如果是这样的话，交往就这一次，不会再有第二回了。

考虑到这里，胡雪岩就宁可自己这面多承担些责任，一定要替对方打算，这样做，也许是自己的担子重了些，但真正交了朋友。事情要从长远看，只要能交朋友，不愁没有日子混。

和胡雪岩的处理方法比起来，王有龄在一开始的时候显得有些小家子气。王有龄觉得，既然买了漕帮的粮，就有了现成的做生意的机会。生意与其别人做，不如自己做，自己赚。

他把这种想法告诉了胡雪岩。胡雪岩十分严肃地告诫他：“江湖上做事，说一句算一句，答应了松江漕帮的事，不能反悔，不然叫人看不起，以后就吃不开了。雪公，现在的日子是苦些，不过好日子慢慢会来的，总要我们沉住了气，耐心去维持朋友才是。”

胡雪岩的这层计较，自然是看得远了，不拿蝇头小利堵塞了心眼儿。所以我们说人的意志不仅要表现在能够忍受艰难困苦，而且能够忍受平淡寂寞，把平平庸庸的生活都做好了，做活了，让维持顺境的因素变成化顺境为得意之境的因素。如果是这样，一个人就能出乎其类，拔乎其萃。

比如王有龄事事顺遂，好运一个接一个，顺利得让人不敢相信是真的。这时候如果得意忘形，就免不了诸事无稽，做出没有分寸的事体来。所以胡雪岩就劝王有龄：“雪公，你千万要沉住气！今日之果，昨日之因，莫想过去，只看将来，今日之下如何，不要去管它，你只想着今天我做了些什么，该做些什么就是了。”

劝诫王有龄心要放稳了，要经得起好运和喜悦的冲洗，不管运道如何变，一件一件地把事情做好，这个大原则不能变。

做人要经得起折磨。厄运来了是大折磨，经受不起，就会毁了自己。好运来了，也是大折磨，经受不起，会白白糟蹋了好运。有好多中了彩券一夜暴富的穷人，过不了几天就又重新一贫如洗，这就是经受不了好运的折磨。好运道来了，挡也挡不住，这是常有的事情。好运道是加诸于人的，全看承受的人是否有接受的能力。好运道放在做事气闲心稳、从容自在的人身上，他们会把好运再放大十倍百倍，放在手足无措，举止失度的人身上，降临到头上的好运会把他们活生生地变成惊弓之鸟。

当然，我们讲人的心理承受时，更多的时候是看一个人在逆境中的表现。因为在逆境中矛盾更集中，成败的抉择更为迫在眉睫，生死的较量，善恶的较量，伟大与渺小的较量更为关紧。逆境犹如悲剧的高潮，剧情的进展集中在主人公身上，要由主人公的行为来凸显主人公的意志和品质。

胡雪岩可说是逆境不多，而且每每他都有妙招，预先筹划好了。比如在垄断上海丝茧

市场，与洋人打商战时，曾遇到洋人“杀年猪”，故意和胡雪岩较劲儿。胡雪岩自然也不甘束手，不愿让辛辛苦苦做成的垄断局面轻易被冲垮了，因而有了长达半月的一段煎熬，为拉头寸而派人四出联络。就是在这样的大局面下，胡雪岩也是早有所备，通过和庞二等人协商，度过了难关。

又比如杭州光复后晋见左宗棠，左宗棠因听人传言，对胡雪岩冷眼相向，并准备上折参革胡雪岩，面对这样的荣辱浮沉，胡雪岩仍是冷观静思，提前就想好了一套说法，让左宗棠不得不承认，胡雪岩潜出杭州城并非是贪生怕死，而是为了千万饿殍待哺的浙江灾民。不仅有道理上的根据，而且有实际行动。胡雪岩晋见左宗棠之时，就已经采购好了大米万石，还有陆续后继。这就使左宗棠骡子般的犟气全消，把胡雪岩奉为上宾，进而收为幕僚。

胡雪岩唯一防不胜防的是他的整个钱庄王国的崩溃。从钱庄挤兑开始，促成了胡雪岩整个事业的失败，那么，胡雪岩在这样一个大的失败面前，表现又是如何的呢？

挤兑钱庄是由邵友濂、盛宣怀合谋挑起的。邵、盛二人属李鸿章门下，李鸿章与左宗棠的不和，早有剪左羽翼的打算。胡雪岩是左宗棠门下，要饷要粮要军械，左宗棠一求，胡雪岩无不即刻办理，从无延迟。这次不敢公开宣扬，所以暗中做手脚，要先削弱主战派实力。邵友濂、盛宣怀为了配合李鸿章，就从胡雪岩开始动刀，派人四出传谣，说胡雪岩手下的阜康钱庄内部虚空，信用不足。

传言一起，阜康在上海的分号即刻遭挤，不到一天就宣布关门歇业，随即牵动杭州、宁波分号。

胡雪岩此时已乘船去了杭州。上岸伊始，就遇上了这么一个大变故，真是犹如晴天霹雳，胡雪岩明白，现在唯一于局面有益的，是要自己镇静。这就好比一条船，遇到了大风浪，如果船长先慌了手脚，必然会引起船员更大的慌乱。一旦出现这种局面，就全各顾自己，谁也不去设法拯救大船，结果只能是船毁人亡，无一幸存。反过来，只要船长镇静，能把整船的人都组合起来，同心协力，就有逃出险境，化险为夷的可能。

所以胡雪岩叫来杭州分号的钱庄档手，要他回店告诉伙计们，钱庄仍要继续营业，有他胡雪岩的其他生意做后盾，一切可能的困境都会克服。

他又专程前去拜访藩司德馨，向他征求善局方略。德馨和胡雪岩的关系一向甚好，也知道胡雪岩面对这样的崩溃局面，绝不会像其他一些小商人那样一逃了之，所以心先宽了三分，答应帮助胡雪岩疏通浙江巡抚和京城里的都老爷。疏通的目的，无非是要这些人不必因事浮沉，乱发议论。最好的处理办法，是大家一起来支持胡雪岩，给胡雪岩时间，让他自己来弥补因挤兑而带来的损失。

有了官面上的这种信任，胡雪岩才能从容调度，挽救危业。

胡雪岩能在这样纷乱的气氛下有条有理地处理问题，也足以显示出胡雪岩自己的气度来。他也仔细考虑了全局，知道人生做事，有输有赢，胜败乃兵家常事，关键是心理上不能输，要镇定，要有惊人的意志力，要眼光放远，把事情看开。

【践履】

“做人就要像哗叽一样，经得起折磨，到哪里都显得有分量。”这是胡雪岩以其一生的

处世经验总结出来的，论调的核心与日本电器公司的总裁松下先生持论的宗旨不谋而合。

其实两人少年的经历也是大同小异。松下先生在修车店里给别人做下手，胡雪岩则是从给别人端尿壶做起。松下先生为了推销国家牌电灯泡走门串户，胡雪岩因为资助了别人丢了饭碗，流浪街头。

所以他们能够从切身经验中总结出生存下去的第一要诀：人要有意志，要忍耐，要等待，要经得起反复和波折。

松下电器公司是举世闻名的大公司，它给员工的待遇不菲，本身又给人以蓬勃发展的新生气息，所以每年都吸引了无数优秀大学毕业生前去应聘。

有一位学生，毕业于日本一流的工科大学，是该校成绩最优秀的学员，他谢绝了母校公派深造的机会，报名参加了松下公司的招聘考试。

按理讲，这位学生通过考试丝毫不成问题。可以这么说，假定这位学生没能通过考试，那么，百分之九十的应聘者都可以说毫无希望。

偏偏这次招聘榜贴出来后，没有这位学生。

这位学生百思不得其解，羞愤和悔恨交织，揉碎了一颗娇嫩自尊的心。当天晚上，这位学生就服安眠药自杀了。

第二天，松下人事主管部门送来一纸通知，并附便条解释，说这位学生的考试成绩位列第一，由于计算机出了问题，把他的名字漏掉了。

通知送来已经晚了。松下人事主管也很痛惜，觉得没有能录取这样一位优秀的员工，这是自己的失职。尤其由于工作失误而酿成悲剧，更是自己所追悔莫及的。

但是，当人事主管把这件事的前前后后讲给松下幸之助先生听时，先生的回答却是这样：“这位学生英年早逝，固然是件令人惋惜的事。不过，松下公司没有录取这位学生，倒是公司的大幸。”

松下幸之助先生的意思是，这位学生的心理素质太差，经不起挫折。假定这次顺利地把他录取了，以他的才华，肯定要委之以重任。可是依他的心理素质，一旦在重要岗位上遇到挫折，必定会做出像他现在自杀这样的悲剧处理。如果这种情况发生，那时带给松下公司的损失将会是无法估量的。现在有这件意外的事发生了，已经证明没有录取他是正确的。

作为现代发达公司老板的松下幸之助先生，特别注重人的心理素质在一个人整体能力素养中的地位，并把意志力看作是一个人成就事业的首要标准，松下先生在日本是有名的反文凭论者，估计与这次招收这位优秀学生不遂的事件颇有关系。

假定一个人经受不了挫折，那么再优异的才华又有什么用呢？

年轻人一听，可能会火冒三丈：什么忍耐、等待、意志，我倒霉透顶了，事事不顺，老天真的是有意和我作对，让我脸面往什么地方搁？

随后就真有可能像那位学生那样，做出弃世的决定。

你要问他脸面重要，还是生存重要？他肯定会回答：脸面重要。人的面子都丢尽了，活着还有什么意思。

假定你再问他：暂且丢开脸面，以后还有机会把面子挣回来，又怎么样？