

中华古书

李志敏 主编

全本周易

卷三

中国言实出版社

## 懂得“舍弃”

《韩非子》中有一句话：“顾小利则大利之残”。关于这一点，有个小故事。

从前，晋国想攻打小国虢，而进攻虢必须经过虞国。因此晋王乃赠给虞国国王很多宝物与骏马，要求虞王让晋国军队通过虞国，而能顺利攻打虢国。虞国有位大臣极力反对借路给晋国。他说：“我国与虢国关系十分密切，如果借路给晋国，那么虢国灭亡之时也是我国灭亡之日。请陛下绝对不能接受晋国的礼物。”

但是受到耀眼的宝石和美丽的骏马所蒙蔽的国王却不听大臣的忠告，而借道给晋国。结果正如同那个大臣的猜测，晋军在灭了虢国之后，回程便攻破虞国，宝石和骏马当然又物归原主了。由于虞国国王受到眼前利益的诱惑而不顾无穷的后患，患至国亡。也许有人会取笑虞国的愚蠢，其实象这样的事情在我们的现实生活中也是经常发生的。

再举一个实例。有“水塔王”之称的台湾良机实业公司总经理张广博，幼年时家境贫寒，苦干出身。在他小时候经常要帮助别人割草、放牛、卖冰棒，以补贴家用。在那一段辛苦的日子里，使他领悟到许多为人处事的道理，其中令他毕生难忘的，就是有关卖冰棒给他的启示。念小学时每逢夏天放学后，张广博就背一个装满四十支冰棒的木箱沿街叫卖。

有一天，才卖出三支，突然间的阵雨使气温下降。因为温度降低，不但冰棒卖不出去，而且由于木箱内相对温度提高，里面剩下的三十七根冰棒开始慢慢融化。

眼看箱内的三十七支冰棒逐渐融掉，他着急了，因此他不时地打开箱子查看溶化的程度。不料，因为多次打开木箱，外边热气跑入，更加速了冰棒的溶化。

这下子把他气坏了，心想：“反正就要溶化掉了，不吃白不吃。”于是他一口气吃掉了三十七支冰棒。

原本有点感冒的张广博，吃掉三十七支冰棒后，病情转为重感冒。他迷迷糊糊地在床上躺了两个多月才逐渐康复。

由于舍不得冰棒白白溶掉，才一口气吃掉了它，没想到引来的是一场大病，结果非但不能出去挣钱，反而花掉了一大笔的药费。

这次惨痛的教训，使他深深体会到，一件事在面临抉择之际，有时要锲而不舍，咬住不放；有时却必须当机立断，忍痛割爱，这样才不致于因小失大。

## 面子也能当饭吃

提起“给人面子”也许各位会望之却步，不知从何着手，其实这非常容易，只要你懂得“让对方感到愉悦舒坦”，你就已经踏出了成功的第一步。下面所介绍的一家药房，就是

相当成功的典型。他们确实是乘着“让对方感到愉悦舒坦”这个原则来经营药房，就是这个原则使得生意兴隆，顾客络绎不绝。

这家药房的老板，真不愧是“给人面子”的高手。每当顾客一上门，他就马上起身迎接，满脸带着笑容诚心诚意地说“欢迎光临”。他这种“给人面子”招呼客人的礼节分为两次。第一次是当顾客一进门，他就客气地打恭作揖说“欢迎光临”。每个进门的客人听到这种愉悦的问候，全都感到非常舒坦，因此也不由得回礼，药房老板当对方回礼的时候，又再次向对方作揖行礼。

店主人如此这般地向顾客打招呼，顾客内心一定会产生被人重视的满足感。

接下来，药房老板更进一步运用“给人面子”的策略，例如说些“你看起来真年轻！”或是“你身上穿的这套衣服很漂亮”之类令人听了舒坦又温馨的话。

此外，这位药房老板更是遵守“不卖药给来买药的顾客”这种信念与原则。当顾客被客气地招呼过，正感舒坦地说：“请给我一瓶感冒药”。药房老板绝不会立刻递上感冒药，他反而改口说：“您是哪里不舒服？”倘若顾客回答“喉咙痛”，药房老板马上紧接着说：“这样的话，最好不要服用感冒药。”然后他就不卖药给顾客。这时，顾客一定对药房老板不卖药的举动，大感疑惑而纳闷地问：“那么应该如何才好？”

药房老板就会说：“与其吃药，不如以营养剂来强健身体，对你的感冒会更有助益。”药房老板就这样轻而易举地说服顾客来购买维他命或蜂王乳等营养剂。

顾客因为药房老板方才巧妙地给他面子，也就欣然接受建议，况且营养剂给人的印象，的确是比药品来得好。营养剂的价钱胜过药品数倍，就是这种策略，使得老板卖出了更多的营养剂，药房生意也就昌隆不坠。

当然有人会不以为然，认为“给人面子”的原理，固然会使自己获得好处的机会增加，但是一味只会对人说些令人愉悦舒坦的话，并不是永久的好办法。

不错，偶而直言不讳一针见血地道出对方的弱点及短处，确实会有另一番效果。对方可能因而联想：“这个人颇有骨气，满性格的嘛！”使你意外地获致佳评。不过，如果对方是个肚里能撑船的人便罢，倘若只是个平庸之辈，奉劝你还是将那些直言而不中听的话暂且搁住，以免对方生厌，弄得大伙儿都不好受。

因此，不管直言或者是谏言，都必须事先考虑对方的容忍和发言时机。

即使是面对经常见面性情温厚的上司，当他身体状况不佳，或是情绪低落不稳时，千万要谨言慎行。这时，一点点令人不悦的直言，便足以使对方勃然大怒，这会波及将来人事方面的考核，一定要非常谨慎才行！

再者，对于初次见面或是不常见面的人，千万不可贸然向对方说些直言不讳的话，因为万一对方嗤之以鼻，对自己来个相应不理，这时就没有机会来向对方道歉了。祸从口出，少讲点令人不悦的话，总是对你有好处。

一位仅有高中学历的朋友，他在一家大企业与一群大学毕业的男女共事。他不但聪明而且肯努力，是个难得的青年，工作的绩效往往胜过那些大学毕业生，然而在功利社会的文凭主义作祟下，那位低学历朋友不但没有升迁机会，还得忿恨不平眼睁睁地看着那群工作能力不佳的人升级，只因为他们是大学毕业。

这位怀才不遇，不受上司赏识的青年，悲观地说：“高中毕业就是差人一等。”有位仁者尽助人之道，以鼓励的口吻对他说，“好！今后你不妨全心全意实践‘给人面子’的原理，将自己的意见束之高阁，凡事尊崇别人，切莫说些让对方讨厌的话。”因为这仁者深知他的学历确实不利于他的发展，为了要克服这个弱点，只有“给人面子”多多称赞他人。

仁者更进一步地传授“给人面子”的秘诀，称赞对方时，要态度诚恳、表情认真。于是他长期不断地身体力行，尊崇上司，处处让上司感到舒坦而有面子，结果，这位朋友胜过那些拥有大学文凭的人，获得上司格外重视，晋升为公司的经理。

根据经验来说，与其谈一些令对方反感的堂言正论，不如聪明地运用巧妙的技术来尊崇对方，让对方愉快满足。只有真正地设法让对方“舒坦”，才能开启你的升迁之路。

“给人面子”的秘诀就是——向对方说一些听起来舒坦愉悦的话。但我们有时会不经意地提到对方敏感、自卑的事，好比对一个相当在意自己鼻梁的塌鼻者说：“你的鼻子很好看！”这会令对方极度不悦。

倘若，你以漫不经心的态度，向对方说一些听起来舒坦愉悦的话语，即使是礼貌性的赞美，有时对方非但不接受你的心意，反而会对你产生虚伪的不良印象。因此，诚恳认真的表情是改变对方心理的重要策略。纵然所说的话的确与事实稍有不同，但是只要极具诚意地表示，对方仍会相信这是你由衷之言，对你就会产生良好印象，这是不证自明的道理。

有一位父亲替儿子到店里为自行车打气。由于儿子的个头大，他把脚踏车的把手弄得很高，而父亲因自己的腿短，就将座椅调至最低的限度，再将车子骑到车店。

当充气完毕付了钱后，车店的老板对那父亲说：“先生，你的座椅太低了，我帮你调高！”腿不长的父亲当然有自知之明，就立刻回应：“不，这样的高度正适合我。”然而，那位老板却执意坚持他的决定，他对父亲作过一番仔细查看后，以极具真诚的表情说：“先生，你的腿绝对是长的！”顿时，父亲投降了，心飘飘然地望着他为自行车调高座椅。

之后，父亲以风驰电掣的速度，骑着座椅被调高的脚踏车驶向温暖的家，想着老板充满自信又果断的赞美，内心不由自主地欣喜若狂。

那位老板的赞美显然不符事实，但那位父亲仍然从心里感谢他，当然不是向他的赞美感谢，而是对他那“以认真的表情作礼貌性赞美”的态度，表示由衷的谢意。

毋庸置疑，当作礼貌性的赞美时，你的最佳策略，便是“认真的表情”。

在以认真的表情来给人面子、赞美对方时，有时还必须把干脆又果断的说法及语气派上用场。好比说，在与他人打招呼寒暄“你看起来容光焕发，神采奕奕！”之后，马上再加上一句“看起来比你的实际年龄年轻多了！”相信对方必然会洋溢一股飘然的满足感，对你更是产生良好的印象。因为喜欢被人赞美年轻，是人之常情。

一般来说，大部分的人，都相当重视自己给人的第一次印象。因此，想要令他人对自己产生良好的第一印象，在首次会面时，不妨将对方的年龄按实际年龄打七折，这是最佳的策略。因为打九折所产生的作用不大，而打五折又有虚伪之嫌，所以折衷下来，七折是最佳的运用程度。

例如，对方是六十岁的人，你就要说“你看起来像四十多岁的样子！”当然，对方一定会吓一跳。而为了避免让对方产生被愚弄的不悦感，在赞美对方年轻的当时，你必须要先奠定对方的确是四十多岁的“心理建设”，再以认真的表情向对方赞美。如此循序渐进、按部就班地确切实践，即使对方很清楚这仅是礼貌性并非真实的赞美，他仍然会被你的诚意打动而深感愉悦。

有一位五十岁的秃顶男人和几位同事一起到酒吧饮酒畅怀。当他们酒兴正浓时，一位女服务生以果断的声音对他说：“先生，您的年龄大概二十七八岁吧！”顿时，那男人愕然呆住，周围的朋友更是个个捧腹大笑直道离谱。不由自主地，大家都对这个女服务生兴起一份好奇。

将他原本五十岁的年龄打五折说成二十七八岁，实在是过于离谱，更何况他的秃头绝不可能是年轻的特征。因此，他不得不纳闷地询问这位女服务生。这位女服务生却以神色自若的态度，严肃地回应：“虽然我不知道您的实际年龄，但如果有人向我问起您的年纪，我一定会告诉他您是二十七、八岁，况且您的外表看起来的确像二十七、八岁的样子！”就这样双方争执不下，直到她原本认真的表情出现了噙泪欲哭状，大伙儿才停止反驳的行为。

实际上，那男子确实让这位女服务生真挚心意及态度所感动，而内心雀跃不已。由此可知，在赞美他人，给对方面子时，除了要有认真的表情外，认真的心情也不可或缺。这还告诉我们一项智慧——语言具有不可思议的超级力量。

我们一直在谈论如何高捧他人给人面子的方法，不过或许有人会认为那样的做法实在令人羞赧，而产生排斥抗拒的心理。

说实在的，在某些时间、场所，我们确实不能坦然对他人说出礼貌性的赞美。在这种情况下，不妨换个对象来表达，效果是平等的，甚至会远超所期望的效果。

这个诀窍就是“贬低自己”。诸位都乘坐过翘翘板吧！如果一边贴地，翘翘板的另一边必定是荡在高空。这种“翘翘板原理”同样也能应用在人际关系上。亦即适时地贬低自己，将能相对地捧高对方。即使是“不擅言辞”或“不擅于称赞”的人，也能轻而易举地使用这种方法，达到高捧他人的目的。

进一步说，如果对他人采取轻视的态度，这对自己绝无半点好处。因为你刺伤他的自尊心，他会在极自然的情况下对你产生敌意。影响所及，你的人际关系必定一落千丈，连带造成你事业发展的不顺利。

比方说，当我们参加某店铺的开幕庆祝会时，即使那是一家不怎么样的店铺，我们也要依场合不同来为庆祝会增添一些喜气。我们可以贬低自己，捧高对方地说：

“这店铺看起来真不错，室内的装璜也很考究。不像我经营的那家店，门没做好，窗户也是一大一小的。”

这样将对方和自己作具体的比较，并技巧性地批评自己略逊对方一筹，对方将因被人高捧而兴起优越感，而他心中的舒坦自是不可言喻。

相反地，如果以轻蔑的口吻对主人说：

“店铺的柜台再宽一点会比较好。你们下次整修时可要记住啊！”

当对方在自己店铺的开幕庆祝会上，听到这样毫不客气的批评，一定会大感不悦，从此对你产生敌意，这就是不谙人情世故所要承受的恶果。

日本有位国会议员，常对别人说：“我仅有小学毕业的学历。”但是，他实际上却拥有高学历，他之所以贬低自己，无非是要给予别人在心理上产生平衡感，让别人觉得轻松。

我们不妨利用这“贬低自己”的诀窍，来捧高对方的地位，达到感情投资的目的，如此，成功便离你不远了。

有个贬低自己、高捧他人人际关系的窍门，下面就是个真实例子。

在某一年的年底，日本一家电视台为了要制作迎新晚会，邀请具有知名度的演艺人员共襄盛举，齐聚一堂，当时摄影棚里准备了一桌美味的佳肴，背景也布置得富丽堂皇，节目的性质虽是年节的庆祝会，但每位演艺人员却因心中的紧张而个个面色沉重，摄影棚里也凝聚了一股严肃的气氛。

就在大伙儿面面相觑的时刻，橘家圆藏师父突然摆出一副老天真的模样，竟然吃起摆在桌上的菜肴，还津津有味地说：“哇！真好吃。各位，我先用啦！”大家看到师父这样

· 周 ·

有趣的画面,每个人都把心情放松,当场严肃的气氛顿时消融。那天的录影就这样顺利完成。

脱口秀表演者橘家圆藏师父,他贬低自己,把自己当个傻瓜来改善所有人的心情,这要有相当的智慧才做得出来。

在一家酒店里,正在为员工们举办除夕宴会,邀请员工眷属共同参与。将员工们的先生、太太、孩子齐聚一堂,共享大家一年下来同心协力的成果。

然而在这种大众齐聚的场合里,平日谈笑风生的男女服务生却禁口无言,个个紧张万分。就在众人情绪不对劲的当儿,有位男性员工勇敢地站起来同大家打哈哈,企图软化僵硬的气氛,他笑嘻嘻地对着群众述说自己昔日的失恋经验,炒股票赔了不少金钱,以及在家中挨了老婆的责骂等糗事。当众人听到这位男性员工亲身经历的失败后,整个会场的气氛便开始热闹起来。

或许有人仍会认为实在没有勇气做出这种事。没关系,对于比较害羞的人,还有一个相当不错的高捧他人的技巧。

举个例子来说,与他人初次晤面时,在双方互相不了解的情况下,彼此心中可能都会提高警觉,谈话也总是不够起劲,因此常会发生“嗯!嗯!”这种尴尬又不自在的附和性对话。这时,不妨以自己的失败经验当作话题。即使是不擅高捧他人的人,也能因此达到贬低自己高捧他人的效果。

当你听到对方说“我前天做了一件丢脸的事情”,想必你会浮现微笑,心情轻松地听他继续说下去。没错,就是要抓住人们对他人失败悻悻然的心理,适时地靠谈自己的失败经验来贬低自己而高捧对方,令对方的心防撤离,而转向你这一方,如此才能随心所欲地尽兴谈话。

炫耀自己仅会引起别人的反感,而谈及自己的失败经验,不但会增强对方的自尊心,更能因此打开对方的心扉,让他坦然地接受你。所以,先贬低自己再与他人谈话,实在是博得他人欢欣的聪明策略。

## 君子不取不义财

贞观元年(公元627年),有人给唐太宗李世民上书,要求清除朝中佞臣。唐太宗见信十分重视,把上书之人叫来亲自求教清除佞臣的办法。

唐太宗问:“请问谁是佞臣?”

那人回答说:“我一直在民间,不了解朝中官员,因此无法知道谁是佞臣。”

唐太宗又问:“你既不知谁是佞臣,那么我怎么去清除呢?”

那人神秘而自信地说:“陛下可以假装与群臣商量大事,然后借机佯装发怒的样子以察看各个官员的反应。那些坚持真理,不肯屈服陛下的,乃是忠直之臣;相反,畏惧主怒,而且顺着陛下意志说话,不顾理直理歪的人,便是奸佞之臣。佞臣一经查出,陛下要清除自然也就不难了。”

唐太宗一听,耸然动容,为照顾那人的面子,才尽量和颜悦色地说:“你所说的办法虽

· 易 ·

三六三

然很好,但那是诡诈之术。君是源,臣是流。源流混浊而要求支流清澈,那是不可能的。君主自己用诈术,就无法要求臣下正直诚心。朕现在所需要的是以诚待臣,以至诚治天下。对于前代各帝王用权谋小计对待臣下的做法,深以为可耻。所以你所献之策即使有效,朕也不可能采用。”

“以诚相待”,就是要推心置腹,不靠诡计奸诈,全凭热情,义气或者共同的志向联结在一起。我们说李世民是个大智谋家,他并不是想不出奸诈奇谋,在他开创唐朝、剿灭群雄时,实际上也采用过不少虚虚实实,真真假假的诡计,但在他登基后的和平统治时期,尤其是对于自己心爱的将领、大臣,基本上都做到了光明磊落,以诚相待。而这种凭意气相投、志向相同才联结起来的君臣关系,也正是人类社会中最健康、最有力量的人际关系。

正因为唐太宗能以诚相待,对臣下推心置腹并事臣以礼,贞观年间的众多能臣往人尽其才,尽心尽力。房玄龄“既任总百司,虔恭夙夜,尽心竭节,不欲一物失所”。甚至病危之际,还卧床作书劝谏唐太宗不要远征,真是鞠躬尽瘁,死而后已。岑文本被任为中书令后,“夙夜勤力,躬自料配,筹、笔不在手,精神耗竭”,直到最后“暴疾而薨”。其他如马周、魏征等人,无不竭智尽能毕其力。

我们不能否认,贞观之治之所以有名,除了因为经济迅速恢复、贤能济济一堂外,与唐太宗能够以诚相待,事臣以礼不无关系,贞观之治的一大特色便是人际关系纯真,民众心理健康、忠言直谏畅通无阻。

计谋,有阴计、阳计之分。阴计施行的前提是向对手行骗施诈,事先不能让对手摸清真正用意,也就是所谓的阴谋诡计。此种计谋多半用于对敌斗争,尤其是在以弱对强或者要求以奇取胜的场合之中。阳计的特点则是光明正大,无需保密,因而类似于公布于众的方案、计划和方针政策。这种计谋更适合于处理较为平和的非流血、非敌我矛盾。“以诚相待”当属阳计,李世民在夺取天下,登上皇位之后,以此计来处理君臣关系,实在是恰如其分。

商业经营中无法回避与客户或顾客之间的关系。这种关系非敌我关系,但也不完全是“同志”关系,因此阴计、阳计都有用武之地。但不可否认,阴计滥用,难免落入“奸商”之列,而用象“以诚相待”这样的阳计,不隐瞒自己的缺陷,诚实介绍自己产品的特点,不坑蒙拐骗,往往虽严却奇、似笨实智,最终能牢固地吸引客户和顾客。

美国亨利食品加工工业公司总经理亨利·霍金士先生突然从化验室报告单上发现,他们生产食品的配方中起保鲜作用的添加剂有毒,虽然不大,但长期服用对身体有害。如果不用添加剂,则又会影响食品的鲜度。

亨利·霍金士先生认为应以诚对待顾客,毅然把这一有损销量的实情告诉每位顾客。于是当即向社会宣布:防腐剂有毒,对身体有害。

此实情一经宣布,食品销路锐减不说,所有从事食品加工的老板都联合了起来,用一切手段向他反扑,指责他别有用心,打击别人,抬高自己,一起抵制亨利公司的产品。

亨利公司一下子跌到了濒临倒闭的边缘。

苦苦挣扎了4年之后,霍金士已经倾家荡产,但名声却已家喻户晓。政府站出来支持霍金士了,其产品一下成了人们放心满意的热门货。

亨利公司在很短的时间里便恢复了元气,规模扩大了两倍。霍金士一举登上了美国食品加工业的头把椅子。

海外有一种叫“汉斯”的番茄酱,其味道远比其他牌子的味道浓。然而在60年代,却

由于流速太慢而引起消费者不满,人们纷纷抱怨这种牌子的番茄酱“倾倒的时间长”,而其它产品没有这种毛病,因而“汉斯”的销路受阻。

面对这种情况,公司进行了认真的考虑。是改变番茄酱的配方、降低蕃茄酱的浓度?还是改变包装使之容易倒出?……不论哪一种方案,都将使“汉斯”失去固有的特色。公司老板一直坚持以自己的特色取胜的原则。如果为了速度而改变应有的特色,又仍然使用“汉斯”之名,这显然是对顾客的不诚实。因而老板毅然决定把“流速”与“汉斯”之特色的内情坦诚地告诉顾客。广告中公然宣称:“汉斯”是流速最慢的蕃茄酱。并说明“汉斯”之所以流速慢,是因为它比别的蕃茄酱浓度高,最后才劝导消费者说,为了保持“汉斯”高浓度及其固有的特色,“汉斯”不准备通过稀释等办法来增加其流速,希望消费者明确浓度高的蕃茄酱比稀的味道好这一基本观念。

“汉斯”公司这一“以诚相待”的做法取得了神奇的效果。消费者原本纷纷抱怨的“流速慢”已经不再是产品的毛病,而被看作是优于其它品牌的“汉斯”特色。“汉斯”的市场占有率从原来的19%迅速上升到50%。

## 益卦第四十二：损己益人，民必心服

### 【爻词精义】

- ⊙有财力是好事    ⊙想锦上添花需要敬上苍    ⊙有财时要多救济灾祸  
 ⊙有财时尽量与官方打成一片    ⊙有财时要讲究诚信和仁爱    ⊙财富多得不能再多，你得当心

### 经文义解

#### 【题解】

本卦阐述了损己益人、损上益下的原则。损己益人，必然使人悦服；施即是授，诚心诚意助益他人，必然能得到他人的诚心诚意的回报。统治者如能明白此理，持之以恆地助益他人，必能团结大众，冒险犯难、大展宏图，成就伟业。当然，益人者的动机须纯正，目的须正当；而受益者亦须柔顺、中正、谦恭，他人才会乐善好施；受益者倘若贪得无厌，不仅得不到他人的助益，还会遭到他人的攻击，导致求益反损的结果。

#### 【原文】

- ䷗ 益<sup>①</sup>：利有攸往，利涉大川。  
 初九 利用为大作，元吉，无咎。<sup>②</sup>  
 六二 或益之十朋之龟，弗克违，永贞吉；王用享于帝，吉。<sup>③</sup>  
 六三 益之用凶事，无咎。有孚，中行告公用圭。<sup>④</sup>  
 六四 中行告公，从，利用为依迁国。<sup>⑤</sup>  
 九五 有孚惠心，勿问元吉，有孚惠我德。<sup>⑥</sup>  
 上九 莫益之，或击之，立心勿恒，凶。<sup>⑦</sup>

#### 【注释】

①益：卦名。下震上巽，象征增益。“益”是增的意思。②利用为大作：利于有大作为。③王用享于

· 周 ·

帝：君子享祭上天祈求福泽。帝，上天，天帝。④增之用凶事：将增益用于凶险之事。中行：执守中正之道事。告公用圭：手执玉圭向王公告急求助。圭，一种玉器，古代天子诸侯祭祀、朝聘时，卿大夫执之以示“信”。⑤迁国：迁都。⑥惠：仁爱。⑦或击之：有人攻击他。

【译文】

益卦 象征增益。利于有所行动，宜于涉过大江大河。

初九 利于大有作为，大吉大利，不会有灾祸。

六二 有人用价值连城的宝龟来占卜，结果也总吉祥，预示恒久之事可获吉祥；就像有道的君王祭享上天，必获吉祥。

六三 把增益用以救助凶险之事，不会有什么灾难。心怀诚信，执守中正之道谨慎从事，时刻像手执玉圭向王公告急求助那样恭谨。

六四 执持守中正之道谨慎从事，得到王公信任，有利于凭此完成迁都利民大业。

九五 胸怀诚信仁爱之心，不用占问就知道极为吉祥，天下人定将以仁爱之心回报我的仁爱之德。

上九 没有人能增益于他，反而有人攻击他，自己立心不常，必有凶险。

【释义】

䷗ 益：利有攸往，利涉大川。

【解读】 象征增益，有利于发展事业，有利于涉渡大川。

【象释】 下卦本为坤，上卦本为乾，乾的第一爻与坤的第一爻互易位置，即成为《益》卦，因而有减损上方增益下方之象。民为国之本，“益”民实质益己，因而卦名《益》。又，上卦“巽”是风，下卦“震”是雷；风愈强雷愈响，风助雷威；雷愈响风愈急，雷助风势；风与雷相互助长，气势增益。下卦“震”是动，上卦“巽”是木是风，卦象又为木船为风所漂动，故有“利涉大川”之喻。

【义理】 君子应在见到别人比自己更优秀的品德时，就要毫不犹豫地去做学习；对于自己的过失，就要像雷一样毫不忌惮，果断改正。这是使自己获益的最好办法。

初九 利用为大作，元吉，无咎。

【解读】 有利于从事伟大的事业，能获得大吉而不发生过失。

【象释】 初九爻处在最下位，本来不能担当大事，但本卦为上损下益，“初九”以阳居阳，又得到相应的“六四”的助益，故能担当重任。

【义理】 位微才足，能担当重任，干一番事业，志大才疏，难负重任。

六二 或益之十朋之龟，弗克违，永贞吉；王用享于帝，吉。

【解读】 即使用价值连城的大龟占问，结论始终一致，因为循于正道的人总是吉祥如意；就像君王用祭品祭祀天帝，天帝只保佑循于正道的君王吉祥如意。

【象释】 “六二”以阴居阴，处于下卦的中位，象征柔顺、虚心、中正，因而任何人都会给予助益，尤其与之相应的“九五”，更会不遗余力给予援助。其爻辞与“损”卦六五爻相同，前者是以上位受人民助益，后者即本爻是处在下位受到上级关怀援助。

【义理】 温和、谦虚、正直的贤德君子，即便自身力量弱小，也一定会得到众人的帮助，甚至不惜全力以赴；如果这类贤德君子能将自己的美德保持始终，那么他也一定能始终得到众人的助益。

### 六三 益之用凶事，无咎。有孚，中行告公用圭。

【解读】 求助凶险，没有什么过错；但是必须本着诚信之心并且用于正道，像手执玉圭向王公告急求助那样恭谨。

【象释】 “六三”是下卦，“震”即动的最上一爻，有主动向“六四”请求助益之象，且“六四”是大臣位，因而有“告公”之辞。

【义理】 在发生意外变故时，应以诚敬之心向其提供援助，而上层人士对于下属的助益，也符合取之于民、用之于民的原则。

### 六四 中行告公，从，利用为依迁国。

【解读】 用于正道，有求必应，利于王公信任，甚至可以做成迁移国都的大事。

【象释】 “六四”亦即“公”；“告公”者为“六三”。“六三”向“六四”求援，“六四”应允。上卦原为三阳之乾，因下益而不惜损去与之最临近的下位阳爻，与初爻互换，由此变纯阳之乾为巽，故有“迁国”之喻。

【义理】 世间最大的益是益民。因此，有政治头脑的人，最乐于做的事情是；益民即益己，政治秩序的稳定，社稷的长存，皆赖于益民这一举措。

### 九五 有孚惠心，勿问元吉，有孚惠我德。

【解读】 有施予别人恩惠的诚意，不用占问就知道这是非常吉祥的事情，因为别人也会诚意给予回报。

【象释】 九五爻在上卦中央，君位，阳爻阳位，为刚毅中正之象；又有六二爻阴阳相应。所以，“九五”有力量有诚意布施恩德于下属，而下属尤其“六二”亦柔顺、诚挚地予以回报。

【义理】 布施恩泽于人民，人民亦必涌泉相报，这样的领袖，便一定能得到人民的拥护，能一展抱负。

### 上九 莫益之，或击之，立心勿恒，凶。

【解读】 没有人来助益他，反而有人来攻击他，内心拿定了主意又不能持之以恒，必有凶险降临。

【象释】 “上九”阳刚，以至“益”的极限，本应益下，但它却以刚居极，象征求益过甚，以至走向了反面。

【义理】 处于高位的人，如果不思益人，反而贪得无厌地要求他人的奉献，最终必然是自己遭受损失。引申到政治上，统治者一味取之于民而不用之于民，时间一久，必然引起民愤，甚至导致反抗。

## 案例解易

### 吃亏是福

在社会上,有许多个性乖僻的人,他们不爱与人打招呼,甚至遇到相识的人也装出一副陌生的样子。像这类我行我素的人,是不可能拥有良好的人际关系。因此,当我们在路上,或是在其他场合里见到认识的人,务必要在适当的距离内与他人作亲切的寒暄,这是做人的基本道理。

进一步来说,想要获得人和,必须先积极主动地与他人打招呼。倘若高傲地认为对方应该先开口,这将会引起别人对你的反感。所以,以谦虚的态度主动地向对方打招呼,就是在尊重他人。

日本的吉田满先生所撰写的名著《大和战舰末期》里,曾描述一件有关打招呼的轶事。在日本海军的规矩中,明令无论何地都要以立正的姿势向长官敬礼。有一次航行中,吉田满先生在船上某处遇见长官,当时他以为那位长官未注意到自己,再加上敬礼是件麻烦的事,因此他就立刻闪躲。

然而,他却不幸地被长官发现,并接受了一番严厉的惩罚。这位长官教训吉田满先生:“打招呼是做人应有的礼貌,不要担心遇上会惹麻烦的人物,与其躲避,不如主动向对方问好,这会使对方心中舒坦。况且闪躲对方,也许会产生是否已被对方发现的内疚感。”

总之,心存疑惑地考虑是否要与对方打招呼,只会使彼此事后都不愉快。爽快地与他人主动打招呼,不但会使自己产生自信心,更能拉近彼此的距离,使对方倾心于你。主动地与他人打招呼,实在是尊重他人,给人面子的基本条件。

你对别人采取什么态度打招呼,对方的心理也必会随着态度产生相对的变化。

日本的长谷川四郎生前是一位非常著名的政治家,曾担任过日本农林部长、众议院副院长。民众对他一致的评价是气度宏大。

在日本群馬县经营鱼店的长谷先生,曾经一度传言要竞选众议院议员,有三位自民党青年部的人员,就为此前往该店阻止长谷先生。

当这三位自民党人士到了长谷先生的鱼店时,长谷先生立刻出门迎接,并诚恳地说:“啊!你们来了,快请进!”邀他们入店内后,更亲自下厨切了满满一盘鲷鱼生鱼片来招待这三位人士。

从自民党青年部的立场来说,这三位人士前往长谷经营的鱼店,必然是想打消长谷先生参选的意念,并阻止他采取任何有关竞选的活动。然而这三位人士经过长谷先生坦诚的接待后,他们的立场便随之转变,由反对转为协助他参选。其中更有一人担任长谷先生的秘书,从此甘愿为他效劳。

只要自己态度良好,连原本心存敌意的对方,都会因而改变敌对的立场,可见态度的重要。至于使敌方回心转意协助你的例子,最著名的要算是日本德川幕府末期的胜海舟。

胜海舟是德川幕府的高官,无论是在己方或敌方都非常受欢迎,可说是八面玲珑的人物。当两军交战时,胜海舟更是勇敢地进入敌军阵营,企图与敌方将领和谈。

事后,有人在胜海舟宽大的袖子上发现二、三个子弹贯穿的痕迹。由此可知,想以轻松的态度向敌方打招呼,必须要有不怕死的心理准备。打动敌人软化敌意的因素,并不是在于态度的轻松,而是在于你向敌方打招呼时那种慎重的心理准备。

在变化万千、宛若战场的商场上,如果随时随地都有胜海舟先生这种慎重的心理准备,将能毫不困难地使对方的心倾向你,你的人际关系也因此而一帆风顺。

还有一位独具特色的福田。福田个性豪迈,无论何时何地,总是显出一副泰然自若的模样。

举例来说,在岸信介的演讲中,岸信介当着众人的面夸赞福田,福田非但没有静静聆听,接受他人的赞美,反而在椅子上摇摇晃晃,抖来抖去。更有一次,(那时福田尚未踏进仕途),他参加自己选区内支持者的婚礼,当时在婚礼上,福田与邻座村长的谈话,竟说得比副总裁还要多。不拘小节实在是福田独具的特点。

而福田抓住新闻记者心理的方法,更是巧妙。

福田在担任日本首相时,每当他踏出官邸,便会见到一群新闻记者蜂拥而上向他采访,面对这些记者,福田总是立刻向他们问好,并对人群中的某位记者说:“啊!给我根香烟吧!”而当记者递给他香烟时,他会将香烟默默地放入他口袋,再与记者们交谈几句,然后驱车离去。这里要补充的是,放入他口袋的香烟非仅一支,而是整包的。从这点可以看出福田独具风格的个性,总是将别人当作自己的好朋友,对于小细节毫不在意。

至于被福田取走整包香烟的记者,心中非但没有介意,反而因福田向他索取香烟,而对福田产生了一份亲切感。

在投资股票的策略中,有“把头尾让给别人”的操作原则。如果贪婪地想百分之百大赚,到头来得得不偿失的概率反而更大。尤其是在作生意的时候,要“保留三分,胜过他人七成便可”,这是与他人接洽生意时的一个基本条规。因为,一旦奢想全盘超越胜过他人,必会在某一方面产生某种程度的损失。

如果在谈判中不能够达到妥协,到最后必会惹得一身麻烦。遇到这种情况,最好百分之百接受对方意见,自己单方面与对方妥协,使谈判成功。不过,从此不再与此人洽谈生意。

也许有人在谈判时输给对方,会心有不甘,但是我们认为对于这种结局反而觉得庆幸。因为,第一,对方更不会因此向你报复。如果打击对方来大赚一笔,对方可能会加倍向你报复。把复仇心与忍辱心同放在天平上测量一番,还是自己退让一步比较好。抑制自己,忍耐到底,是作生意的理想策略。

打斗时也是一样的道理,虽然打败对方会有一股快感,然而对方在事后会伺机再向你报复。“对于长辈与势力强大的人,不要和其争斗挑战,而当乘着服从的态度来对待他们。”这一点就是成功的关键。我们每个人都应尽量避免卷入不必要的纷争,以免发生打斗。

说得极端一点,如果不想树敌,你自己就要表现出丧气失败的样子。因为当别人同情你处于劣势时,至少这个人不会对你产生敌意。因此只要是不重要的事,我们都要很

技巧地故意让给对方,以适时的退让,来达到尊重对方,给人面子的地步。但是遇到关系重大的事件,当然应该义无反顾全力以赴。换言之,小事糊涂,大事精明,只有在需要以破竹之势进击的时候,才放手一搏以决输赢。

在战国时代,为了造成自己的优势而攻打对方,是件无可厚非的事。但是今天的情况却不然,如果你打击他人,对方反而会因此自我锻炼,进而培养出反击你的实力。

比如说,与你有竞争的企业,在被你斗垮破产后,有时会因此出现更能干的经营管理者,进而对你采取反扑的报复行动,这类事件可谓屡见不鲜。

不过,担心同行的竞争,也是人之常情。所以我们常会听到“对方的企业经营得不错”这类时时在注意对方,惟恐对方胜过自己的商业耳语。

但是,这种关于竞争对手的客户进出状况或业绩好坏的消息,并非十分有用。“别家店铺的生意与我无关,只要我自己的生意赚钱便可,实在不需要在意别家的店铺。”这是许多成功者的经营理念。

进一步分析,倘若竞争对手的店铺日进斗金,生意繁盛,自己的店铺却门可罗雀,或许你会悲伤地想去寻短路;相反地,如果竞争对手产生危机,你就有可能因此降低警觉心,失去努力的斗志。所以有关竞争对手的资料,无论好与坏,都对自己毫无益处。

况且,生意上的竞争有时会带来两败俱伤。比方说,东街与西街各有一家店铺,假定西街店铺倒闭关门,东街店铺的生意并不会因此倍增,甚至会因此出现亏损。再说明白一点,如果有一家店铺举办“有奖销售”,另一家店铺就举行“幸运酬宾”,来互相促进,那一带地区便会因此热闹非凡,二家店铺更是门庭若市。

不过,如果彼此竞争得不恰当,有时是会产生反效果。曾经就发生过如下的事件。

有二家餐馆对门营业,平日的竞争相当激烈。于是一家以“只需十块钱,就能无限期地尽情饮用啤酒”为宣传来招揽顾客,另一家受其影响,也随即开始以低廉的消费额来吸引人潮。这种彼此降价的竞争程度愈来愈高,到最后竟发展到“如果能喝完××杯,就送你五十块钱”不惜亏损成本的地步。

无论何种生意,只要售价低于成本,这种生意将不可能继续做下去。而这种廉价售卖的竞争,已是本末倒置的行为。因此,一位朋友看到这种情形,便主动帮他们仲裁协调,结果这恶性竞争便在双方的和谈中停止。

在餐饮业里,如果经营者以打击对方为战斗目标,那将对生意毫无助益,当你一旦在意竞争的对手,你就开始输给对方。

所以根本不必要在意竞争对手,做生意只要赚了钱就可以,又何必打败对方。

我们一直强调要退让一步,与对方妥协,但是长期忍耐所积压的情绪,却会使得精神沮丧无奈,何况世界上也没有所谓“精神力强,毫无烦忧”的人。如果不能适度调整心灵思绪,是会使精神处于不平衡的状况的。

所以当心中感到怨恨或悲伤的时候,应该立刻找一位朋友倾吐心事,抒发情绪,才可将不愉快忘却,并能继续尊崇他人。否则,即使外表看起来坚强无比,也会因不胜负荷而倒下去。

换言之,如果你有可以听你倾诉的对象,就不要隐瞒,把烦恼忧愁全部告诉他。

在遇到困难时,倘若能有站在你的立场来听你倾诉,或是对你有忠告、建议的朋友,将是你最大的福气,并且这种朋友在你想作生意的时候,会变得特别重要。正如俗语说的“远亲不如近邻”。因为周围的人通常没有亲戚关系的束缚感,也因此更能为我们设想。

不过,对选择朋友依据的尺度,必须要有正确的信念,如果想交朋友,不妨与一些邻住了半年以上,或失父丧母者,或贫穷匮乏者交往。

因为这些人通常最会体贴别人,最能为别人设想,与他们交往才会感到轻松。相反,如果对方是从未遇过不幸的富家子,那和他们的交往将会非常疲惫,因为这种人无法体会他人的烦恼。

有一年一位朋友搬家,安顿后,便请前来帮忙的亲朋好友前往附近一家餐厅用餐。如果他当时点叫整套十二道菜就可以了,但是他没有这么做,他请每个人点一道自己喜爱的菜,因为他认为让每个人点自己喜爱的菜肴,将会使他们吃得更愉快。

而且他知道点叫整套的餐食,将会有几道不合口味的菜肴出现,所以他便让他们各自点菜。

大家吃得津津有味,但是不久后,桌上的菜肴就全部盘空见底,他见状就问他们需不需要再点几道菜,他们却异口同声回答他:“不,已经吃饱了。”接着便互相道别返家。

隔了几天,他太太告诉他,当天的亲友在用餐后,全都到包子铺去再填饱肚子。她责怪他说:“你怎么如此不谙人情啊!他们说吃饱了,那也只是在表示客气,你当时应该再多点几道菜才对。”

顿时,他恍然大悟。不过他并未彻底改进,仍不断累犯。有一回邀请一位有生意来往的董事长,在吃完点叫的餐后,他询问他:“还要再吃吗?”他回答:“不,已经足够了。”他认为事实可能的确如此,就直接买单离开餐厅。不料他又错了。因为那位董事长的“已经足够”也只是句客气话。结果,他的伙伴们都在私底下责怪他吝啬。

事实上,他是个口直心快的人,心里想什么便说什么,要就说“要”,不要就说“不要”,绝不拐弯抹角,拖泥带水。对于他人所说的客气话如“不要”等,他常把它当作真心话,他知道他这样的想法,在现实社会上是不通的。

以一般人的情况来说,在这种场合下,必须再点叫几道菜,至于他学会这么做,则是因为不久之后他也被他人邀请。一家大公司的职员招待他吃饭。

他用餐完毕,对方询问他是否意犹未尽,他回以“不,我吃饱了。”然而,那个人却再对侍者点叫了二人份的菜,并带着关心的表情叫他别客气,劝他尽量吃。虽然他当时的确已经吃得很饱,但对于这种热诚,却感到相当高兴。从那时起,他真正学习到请客的方法。

尔后请客时,即使对方说“不要了”,他还会报以“别客气”,再点叫二、三道菜。这就是在替他人设想。对于自我意识强烈的人,这么做也许会令对方感到麻烦,但如果对方是个很客气的人,你就要主动地为对方费神着想,才能赢得对方的好感。总之,为客气的人而费神,其“尊崇他人”的效果绝对比较大。

招待他人时,无论倒酒或是饮酒的方法,都要配合对方,这也是在尊崇对方。因为客人通常会显得较客气,不会对你做明白的拒绝,如果你未注意到这种情形,不替对方设想而一径地劝对方喝酒,有时反而会产生副作用。

对他人喝酒要根据一定的礼数。宴会开始大家坐齐后,就可向他人劝酒。这时必须先替对方倒酒,并说“××先生,请喝。”之后,才可再为自己倒酒。当然有时候也会发生彼此都为对方倒酒的情形。等到宴会进行一段时间,大家都开始相互敬酒时,就可不必拘泥既有的规定,可以尽情畅饮。

还有一点须要特别注意,不要胡乱劝他人喝酒。有些人喝到某一程度后,就有吃菜的习惯,如果你在此时仍劝他再喝一杯,对方可能会不好意思拒绝而喝他已不想喝的酒。

招待他人时,倘若让对方觉得难过不舒坦,就会产生负面的作用。

劝酒时要让他人觉得舒坦,必须等到对方的酒杯已见底,方可询问对方是否需要添酒,如此才能再为对方倒酒。有许多人在喝酒时,总是不问对方的意愿如何,一味地替对方倒酒,这样反而变成在虐待对方。

如果你先询问对方要再添酒否?对方能因真实情况而谢绝你,那你就做对了。其实,制造对方能够拒绝的机会,可以说是劝酒的好方法。先把自己的酒杯倒满,这么做也许失礼,不过先给自己倒酒再询问对方是否需要添酒,会让对方觉得轻松,因为你已经先暗示出你要劝酒的念头,这样他就有时间考虑是否要喝酒。

此外,也有若干人喝酒时,自己的酒还未喝完,却一再逼迫对方干杯,这就是不设想对方酒量的无礼作风。既然招待对方,就应该避免为了一杯酒而使对方感到不愉快,必须给予对方拒绝的机会,这才是劝酒的正确方法。请各位注意!愈是客气的人,愈尊崇他,所得到的效果会更大。

## 先吃亏后赚钱

一个医学院的毕业生一跃成为资本无数的经济大亨,哈默的一生如一部惊险神奇的传记小说,他的机智、勤奋、创新、富于冒险的奇特的经营之道令世人赞叹和敬慕。而最重要的一条经验是:不求近利,着眼未来,不在乎吃些眼前的小亏。他同前苏联的贸易就能说明这一点。这说明真正有本事的大资本家都是敢于吃亏的人,吃了小亏,他们才发了大财。

美国的“石油巨人”,跨世纪、跨世界的石油大亨——亚蒙·哈默,是一位具有传奇色彩的世界著名企业家,西方石油公司的董事长兼总经理,该公司在西方世界最大的工业公司中居第二十位,列美国大石油公司的第八位,年销售额 127.5 亿美元(1985 年统计)。这位业绩卓著的实业家、经济强者曾是“列宁的挚友”,号称“无所不成的红色资本家”,有着“开垦处女地”的精神,敢于“到‘月球’上去探险”的“经营奇才”。

1898 年哈默出生于美国纽约一条杂乱狭窄的街区。他的父亲朱利叶斯·哈默是一位医生。父亲曲折奋争的经历给年轻的哈默以深刻的影响,以致左右了哈默的一生。当他还在中学读书时就开始了赚钱的尝试。一次他从哥哥那里借了 185 美元买了一辆双座敞篷旧车,185 美元对一个穷学生来说不是一个小数目。能否如期偿还没有把握。他利用圣诞节来临之际用买来的车为商人送糖果,半个月下来不但还清了哥哥的钱,自己的腰包也鼓了起来,小试牛刀初露锋芒的哈默坚定了自己的志向。一年以后哈默考入哥伦比亚大学医学院,在学期间他父亲经营的制药厂濒临倒闭,父亲要求他经营药厂但不能荒废学业。哈默从此开始了实业家的生涯,他请了一位同学帮助他完成学业,条件是他为这位同学提供免费食宿。他主管药厂后改革了经营方式和推销方法,让几百名“传教士”传销产品,取消了原来以邮寄销售为经营手段的方法,这种当面销售的方法获得了成功,药品的生意越做越兴隆。

独到的先见之明使他在商海的角逐中获得了一次又一次的成功。第一次世界大战

结束时，制药界普遍认为，政府和军方取消医药合同后，药品市场将会出现萎缩，在他的对手大量减员削减药品产量的时候，哈默则采取了相反的措施，他准确地预见到战争结束后药品管制将解除，公众购药量将会大大增加。后来的情况证实了哈默的精明，药厂营销额增加，工人由十几人增加到 1000 多人，药厂改名为公司，23 岁的哈默不但获得了医学院的金质纪念章，同时也成为哥伦比亚医学院首屈一指的百万富翁。

“只要值得，不惜血本也要冒险”。这哈默的座右铭和生意经。人无我有，人弃我取，使他在激烈竞争的商战中立于不败之地。

1921 年，哈默受父亲委派到莫斯科去收取药款，并和前苏联人做生意。这在当时被认为是“发疯的举动”，是去月球上冒险。当时苏联处在内战时期，外国的武装干涉经济封锁，长期的战乱和灾荒，使新生的苏维埃政权面临着十分艰难的局面。粮食极缺，伤寒病、霍乱流行，饿殍遍地，饥饿使广大人民疲弱不堪。哈默以大无畏的探险精神毅然踏上了苏联的土地。他考察了乌拉尔的大饥荒后，发现那里的工业区各种矿产品、毛皮、宝石等资源极为丰富，而此时美国正值粮食丰收，生产过剩使粮价一跌再跌，农场主宁可把粮食烧掉扔进大海，也不愿以极低的价格出售。如果让双方交换岂不是一举多得吗！“我可以办这件事，谁有权来签合同？”列宁对哈默此举极为赞赏，很快发表指示：“很好，我将指示外贸部门确认这笔贸易。”列宁亲切会见了哈默，并送给他一张用英文题词的照片：“给阿曼德·哈默同志。弗·伊·乌里扬诺夫 1921 年 11 月 10 日。”哈默热泪盈眶，深为列宁真挚伟大的人格所感动。两人结下了深厚的友谊。他为苏联运来了 100 万蒲式耳小麦，并从苏联运往美国裘皮和市场上多年不见的鱼子酱。粮食缓解了苏联的饥荒，哈默在苏的生意也越做越大。列宁给了他特许权，他是持有苏联人民银行第一个存折，在苏联第一个承租企业的美国人。12 年后美国政府才承认苏联政权。他担任了苏联对美国贸易的代理商。他说服了美国汽车大王福特，成为在苏联经销福特产品的唯一代理人。以后哈默沟通了 30 多家美国公司成为对苏联贸易的总代理。哈默因此获得了惊人的效益，他在苏联银行的存款相当可观。哈默是永不满足的，他不会放过每一次发财的机会，一次偶然的机，哈默发现莫斯科商店单调昂贵的德国铅笔，其价格是美国铅笔的十多倍，一支铅笔在美国只需二三美分，在苏联竟卖到 20 多美分。他申请了生产许可证后，用重金从纽伦堡请来技术专家，加强生产的管理。1926 年铅笔产量高达 1 亿支，物美价廉的新产品不仅满足了苏联国内的需要，而且远销十几个国家，仅此一项哈默赚了几百万美元。

30 年代初，哈默离开苏联，回到了离别 10 年的纽约，以其雄厚的经济资本开始了新的奋斗。他在对市场环境分析后做出决策：在纽约码头建立酒桶加工厂。他认为新总统罗斯福上台后禁酒令将被废除，随着酒的产量增加，酒桶的需求量将会骤增。当他的酒桶生产线建成，酒桶大量上市之际，正值禁酒令废除，酒桶成为抢手货，很快被销售一空，哈默着实大赚了一把。二次世界大战爆发了，由于粮食紧张酒厂不准用谷物酿酒。哈默认准行情，威士忌将成为缺货！他以每股 90 美元的价格买了 5500 股酿酒厂的股票，两个月后每股涨到 150 美元，做为股息哈默把威士忌改成瓶装，用上自己的商标。很快在市场上销售出一半，剩下的 2000 多桶酒，哈默在一位化学工程师的帮助下，掺进 80% 的土豆酒精，廉价的土豆酒精大大地降低了成本，而味道没有多大变化，掺了土豆酒精的威士忌仍然受到酒客们的欢迎，2000 桶变成 1 万桶并很快售出。哈默可谓点石成金。

这些小故事和哈默所做的石油生意相比小巫见大巫。1956 年已经 58 岁的哈默开始了最能赚钱竞争也最激烈的石油生意。初涉石油市场的哈默面对的是种种风险和严峻的考验。当时几家大的石油公司各霸一方，强手如林的石油市场已没有他立足之地。