

RENMAIGAOSHOUHUXUEYAN

人脉高手

胡雪岩

这是一个人脉的年代！无论你是叱咤商海的非凡人物，
还是普通的公司的平凡职员，都不能逃脱人脉的影响力。
人脉即是财脉！人脉即是名脉！人脉即是命脉！
《人脉高手胡雪岩》是所有人都适用的人脉管理教科书，
为你介绍“人脉资源顶级大师”
胡雪岩的独家人脉管理方法——“花花轿儿人抬人”！



王志刚 编著

江苏文艺出版社
JIANGSU LITERATURE AND ART
PUBLISHING HOUSE



人脉高手

—— 胡雪岩 ——

王志刚 编著

 江苏文艺出版社
JIANGSU LITERATURE AND ART
PUBLISHING HOUSE

图书在版编目 (CIP) 数据

人脉高手胡雪岩 / 王志刚编著. — 南京: 江苏文艺出版社, 2013.1

ISBN 978-7-5399-4751-8

I. ①人… II. ①王… III. ①胡雪岩 (1823~1885)
—人物评论 IV. ①K825.3

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2011)第 178961 号

书 名 人脉高手胡雪岩

编 著 者 王志刚

责 任 编 辑 赵 阳

出 版 发 行 凤凰出版传媒股份有限公司
江苏文艺出版社

出版社地址 南京市中央路 165 号, 邮编: 210009

出版社网址 <http://www.jswenyi.com>

经 销 凤凰出版传媒股份有限公司

印 刷 南京海院印刷厂

开 本 718×1000 毫米 1/16

印 张 14.75

字 数 260 千字

版 次 2013 年 1 月第 1 版 2013 年 1 月第 1 次印刷

标 准 书 号 ISBN 978-7-5399-4751-8

定 价 28.00 元

(江苏文艺版图书凡印刷、装订错误可随时向承印厂调换)

胡雪岩小传(代前言)

做官要学曾国藩,经商要学胡雪岩。

——清朝民谚

胡雪岩,名光墉,生于1823年(清道光三年)。小名顺官,字雪岩,祖籍安徽绩溪,出生于杭州。

胡雪岩的祖上,累习安徽人的传统,以经商持家,其父胡鹿泉,母金氏,做过沙船生意。因为生意失利,家道渐渐衰落。在排行中,雪岩为长子,下有兄弟三人,名唤月桥,秋槎,鹤年。没等胡雪岩长大成人,其父胡鹿泉即撒手人寰,本来就不堪重负的家庭更是雪上加霜,从此一蹶不振,这种情况,又哪来钱供他读书呢?所以,胡雪岩在十二三岁时就不得不进入钱庄当学徒,靠自学而通文墨。当学徒,活计其实并不累,只是做一些洒扫、倒夜壶之类的杂活。那时,杭州一带管这种学徒叫“学生子”,还要看一定的关系,师傅才肯收徒。进门拜了店主为师,这店主就得把他当自己的孩子一样照顾着。管吃管穿管住,还管他在外面的说话行事,以免招惹是非,这是店主对学生子好的一面。不过,在日常琐事上,店主就不会把他如嫡出一般供着。扫地抹桌,打水倒尿,有什么跑腿的事,全落到了学生子的头上。没有薪俸不说,师傅刚进门时还要约法三章,说打就打,说骂就骂。

不过,胡雪岩碰到的店主还算不错,三年学徒,胡雪岩活没少干,骂也受了不少,但老板却没打过他一次。三年学徒期满,就干起了跑街。跑街这差事就是些揽存款、放贷、收债之类的活计。干这行最能锻炼人,接触的人都是些三教九流的角色,只要你能在这行当上混个三年五载,保管你的嘴皮子能把死人说活。而且,当时政治腐败,一般要向钱庄借债的,多半是拿去捐钱买官的人。这伙人,成天就挖空心思如何媚上,讨人喜欢,见风使舵。胡雪岩与这种人接触多了,也渐渐地知道了官场做派和世事人心,久而久之也交了一些这样的朋友。王有龄就是其中很有名的一位。这位捐钱买官的“老爷”后来官越做越大,成了胡雪岩发迹的一个重要因素。

胡雪岩是怎样认识王有龄的呢?

王有龄祖籍福建,父亲客死杭州,从此家中生活每况愈下。闲着没事,他



有时就去西湖边逛。有一次被胡雪岩碰上，从此就注意上了他。胡雪岩发现王有龄印堂发亮，方面大耳，生得一副官相，但身上的褂子却有补丁。心想，这人到底什么身份呢？

当然，想知道这些，也不能冒昧地乱问。既然胡雪岩有了这样的好奇心，他就使上了劲儿去了解。见到王有龄，胡雪岩总是笑嘻嘻的，有意和他套近乎，但王有龄总是淡淡的，懒懒的。开始，胡雪岩还以为他是故意摆臭架子，假清高，就有些不以为然。见面多了，两人逐渐混熟了，就成了无话不谈的好朋友。

有一天，胡雪岩在路上碰上了王有龄，见有机会，便邀请王有龄至一小饭馆喝酒，酒过三巡，胡雪岩就道：“王有龄，我心里倒有个疙瘩。我看你不像平庸之人，何以天天无所事事，不去做点事儿？”

王有龄道：“做什么事儿不需要本钱？”

胡雪岩心想，一步步来呗，难道你想一口吃个大胖子？但他嘴上却说：“本钱不在大，有你一副好资质就可以了。”

王有龄见有人夸奖他，说的也是实在话，一来二去，就将自己的难处说了，他父亲在世之日已经给他捐了个“盐大使”，只是父亲死后，家道中落了，没有钱去打点上面的头头脑脑，所以至今仍然没有补缺。

王有龄也算性情中人，这些话原本是从不与外人说的。你想，要是人家能帮你倒好说，要是不能帮你，反而遭人轻视。

胡雪岩这回还真的帮上了他，将他从别处收来的五百两银子，悉数借给了王有龄，叫他赶快北上进京去打点，好补上空缺。

王有龄当然感激不尽，揣了银票就北上。这时期，太平天国的军队已经打下武昌，九江，直取金陵，王有龄北上，走到山东就碰到了他的总角之交何贵清。这何贵清原来是王有龄家仆之子，因王有龄父亲见何贵清人很聪明，就命他与王有龄一起读书，后来两家各奔东西，断了音信，不想那何贵清以文章考取了功名，成了穆彰阿的门人，少年得志，很快就当上了官。这也该王有龄要发达，都是他父亲积下了阴德。在何贵清的帮助下，王有龄很快打通了关节。又恰好赶上何的同门师兄黄宗汉上任浙江巡抚。何贵清就修书一封，交予王有龄，叫他去打点黄宗汉。如此这般，王有龄就顺顺当当地当上了海运使。

就在王有龄北上期间，胡雪岩因私自拿钱庄的钱资助王有龄，丢了饭碗。没有了职业，胡雪岩家境颇为艰难，雄心勃勃的胡雪岩北上京师做生意，也没什么起色。



另一头,王有龄一路官运亨通,饮水思源,对胡雪岩自然是感激不尽,在各方面都给他提供方便。初在海运时,即委胡雪岩以僚属,一切唯命是从。后来,黄宗汉又保举王有龄为粮台,因为有功又保为知府,接着又由杭州知府升道员。不出几年,连连晋升,就做到了浙江巡抚。

在王有龄升为巡抚之时,胡雪岩已经为自己捐了官,于是王有龄就委任他接管粮台。这里面的油水多多,胡雪岩自然是吃了不少好处。王有龄还以浙江巡抚的名义下命令:“凡解饷者必由胡雪岩汇兑,否则不纳。”这样,胡雪岩几乎掌握了浙江大半的战时财经,很快就聚敛了一大笔钱财。

后来,何贵清想升大官,手里缺银子,就把王有龄找去,拐弯抹角地说了半天,王有龄还是没有将其所想猜透,但何贵清有恩于他,他找你王有龄必然是有所求的,王有龄就把胡雪岩请去商量。还没等王有龄讲完,胡雪岩就猜中了十之八九,当即叫王有龄修书一封,交代了一下王、胡二人之间的关系,胡雪岩就上路了,自己从钱庄里取了一万两的银票,直奔何贵清的府宅。而且,就是这个机会使他结交了何贵清。何贵清得了他的资助,很快升为巡抚。

1861年,太平军第四次进入浙江,为了能解江南江北两营的围,李秀成率军攻打杭州,把杭州城围了个水泄不通,以实现其“围魏救赵”的计划。到了11月,杭州城里就弹尽粮绝,出现了人吃人的惨剧。王有龄万般无奈,就派胡雪岩与湖州的豪绅赵炳麟微服赴上海买办粮食和军火。只可惜,因为兵荒马乱,漕道受阻,粮食迟迟不能开船。而这边王有龄因为城破而自杀,时间是咸丰十一年冬月二十八日。

直到1862年2月,胡雪岩才将粮食运到杭州,但得知杭州城破,即改扮为客商模样,夜行昼伏,逆江而上,将粮食转赈宁波,自己亲自去拜会左宗棠。当时左宗棠正受朝廷之命到江浙平太平军,委以巡抚一职,亲率人马一直向东打来。但一到杭州就断了粮草,军人没了粮饷,事就闹起来了。正在左宗棠无计可施之时,胡雪岩亲自找上门来,左宗棠就要他十天筹集二十万石粮食,胡雪岩有货在手,心里不慌,说:“军机大事,岂可等到十日之期,三天足矣!”左宗棠内心觉得十天都不可能筹集齐备,但胡雪岩却如期将粮食交到了他的手中,避免了军人哗变。有了粮食,军士作战勇敢多了,加上左宗棠乃天生的帅才,一路打过去,攻破杭州城,左宗棠得到朝廷的褒奖,但他心里有数,胡雪岩功不可没啊!

胡雪岩获得左宗棠的信任,往来于上海、宁波等地,经办粮台转运,接济军需。

左宗棠入驻杭州之后,有很多后事要处理,胡雪岩就成了他处理善后事宜



的得力帮手，负责赈抚局，设立粥厂、难民局、善堂、义塾、医局，掩埋暴露荒野的尸骨及劝捐。

1865年农历的正月，左宗棠得到清廷的重用，调任闽浙总督。胡雪岩因为助他粮草，帮他处理过很多难题，左宗棠已经是离不开他了。于是左奏请同治皇帝调胡雪岩往福建，做他在闽“修明政事”的“治事之才”，结果得到了批准。从此开始了左宗棠与胡雪岩的合作。

胡雪岩不光只懂赚钱，他也帮清廷办了几件实实在在的事情。1866年，他建议左宗棠在马尾设立船政局，左宗棠也正有此意，两人不谋而合，后来又得到了皇帝的批准。筹办之初，胡雪岩利用与法国人的已有关系，出面与法国人德克碑、日意格谈判，达成《船政事宜十条》，并一手经营出入款和局务。1868年1月，福州船政局正式开工，他可以说是眼光的，从当时的形势来看，这件事办得倒也还算不错。也正是这件事情，加深了他对洋人的了解，为他以后与洋人打交道积累了不少的经验。

1867年，因为西北边疆出现了回民叛乱，俄罗斯也伺机窥视我疆土，大力支持叛军首领阿古柏，清廷派了很多将领前去，都难以打败陕甘的回民军和捻军。于是，改派左宗棠。左宗棠离不开胡雪岩，叫他担任上海转运局委员，负责购运西洋军火，转运东南粮饷，协助左宗棠治疆。在左宗棠治疆这件事情上，胡雪岩也真是出了大力，要是没有他的支持和帮助，粮食饷银是不可能接济得上的。等左宗棠在陕甘地区扎下营盘，粮饷就告急。向地方行政长官催收，也是无果而终。因为西北连年征战，哪有农民种田？又哪有什么经济的积累呢？东南几省，刚从太平军的战乱中恢复，可以说是饥民遍地，嗷嗷待哺，哪能抽出多少粮饷呢？整个清廷，财政早已是入不敷出，千疮百孔。唯一的办法，就是向洋人贷款，左宗棠和胡雪岩是明白人，心都想到一块去了。1867年4月，胡雪岩为左宗棠借到了第一笔洋款，为120万两。1868年，左宗棠粮饷再度告急，胡雪岩又向洋人给他借了100万两，这是第二笔。

1872年，左宗棠已进到甘肃，粮饷更是困难，有的士兵已经没有任何一件像样的衣服，虽是国家正规军，但衣衫褴褛，跟土匪的打扮差不多了。这倒不是什么体面的问题，西北的冬天来得早，去得迟，往往都是零下二十几度，可以说是滴水成冰，左宗棠看在眼里，急在心里。幸好有这么一个胡雪岩可以依靠。8月，胡氏捐制的加厚加长棉衣两万件及他劝捐的棉衣裤八千件运交左宗棠西征军后路粮台。这年冬天，甘肃连降大雪，比前几年更加冷，这些冬服，无疑是雪中送炭！



左宗棠在这件事情上,更是感激不尽。胡雪岩真是他的知己,急他所急!

左宗棠节节胜利,为感激胡雪岩,1873年,左宗棠上书皇帝,请求为胡雪岩的母亲赏匾,皇上因感激胡氏确实为西征做了大量的贡献,亦准奏。

1874年,胡雪岩在杭州涌金门外购地10亩,建起了胡庆余堂药厂。这胡庆余堂可是中国近代有名的药厂。当时曾有“北有同仁堂,南有胡庆余堂”、“不负重望,江南药王”之说,能与同仁堂平分秋色,绝非一般药厂。第二年,胡雪岩做起了丝绸生意,也逐渐开启了他的实业生涯。

1875年,新疆阿古柏叛乱,清廷又任命左宗棠为钦差大臣,督办新疆军务。左宗棠于次年出关西征。胡雪岩继续担任西征军驻上海转运局委员,承担购运西洋军火,筹措洋款的事务。12月12日,左宗棠致信胡雪岩要求速解洋枪洋炮以应前敌,并叫他帮助借洋债五百万两。

第二年6月,胡雪岩从汇丰银行借到五百万两银子,解了左宗棠粮饷之困。年底在余杭栖塘遭沉船事件,虽然保住了性命,却着实生了一场大病,左宗棠得知,亲自写信表示慰问,并希望他早日康复,“共措危局”。而且还上书光绪皇帝,高度评价了胡雪岩的功绩,要求皇上破格奖赏,赏胡黄马褂。皇帝也依言而准许。要知道,要不是有特殊的功劳和贡献,凭胡雪岩一个捐得的道员,如何有资格穿黄马褂呢?这之后,胡雪岩又为西征借过五百多万两银子,可以说西北边防的巩固,胡雪岩的功劳不比左宗棠麾下的大将逊色,在某种程度上,应是有过之而无不及。

1881年,胡雪岩开始陆续斥资收购上市新丝,以他的说法,是“鸟争一口食,人争一口气”,他开始向洋人叫板了。因不满外国人操纵中国的丝业,低价狠杀百姓,他开始以高出洋人的价钱收购生丝,到1883年,他投入的白银达二千多万两!恰好浙江当年气候不好,影响蚕桑生产,胡雪岩以为机会来了,就决定悉数收购本地生丝,又派人到外地去收购。他要与洋人一比高低,为中国商人出气,为黎民百姓谋利。胡雪岩在没有发迹之时,也少不了仗着洋人,但他有了一定的实力,就自然地要考虑为本民族谋利益。这尽管有其商业利润的驱动,但的确也有为民族利益抗争的一面。只可惜,这年意大利生丝丰收,消息灵通的都到意大利进货去了,而胡雪岩毕竟身处消息闭塞的中国,对这些情况全然不了解,结果囤丝达十四万包,没法卖出。

这里面有些情况需要说明一下,胡雪岩消息不灵是一回事,而中国商界当时不团结又是另一回事,有些人喜欢窝里斗,这是有目共睹的。以胡雪岩此次



与洋人的生丝大战为例,1881年时,洋人初时惧怕,曾派人找胡雪岩商议,愿意加价一千万两买他的丝,但胡雪岩非要加价一千二百万两才肯答应,结果没谈成。第二年,胡雪岩决定联合中国的几大商团共同来控制中国丝业,要让洋商一两也收不着,这样洋商必然会听命于中国商人。但当时的那些商人,根本就无法团结起来,胡氏因上年收购生丝太多,已经没有那么多的钱来收丝了,结果中国的一些商人,唯利是图,跟着洋人低价收购,新丝几乎十之八九为外商所收。这样一来,胡雪岩的旧丝就倒了大霉了。1883年,胡雪岩更是日子难过。中法战争升级,法国人严查过往商船,到中国做生意的更是少之又少,这时候,胡托人去劝洋人买他的丝,洋人却只答应让他按八百万两银子的价才要。结果,胡雪岩因为资金周转不灵,又担心丝货变质,被迫低价脱售。胡雪岩也就这样开始破产。同年底,胡记阜康钱庄陆续倒闭,造成了近代史上最早的也是最大的一次金融混乱。

第二年,清政府下令清查阜康钱庄在各地方的公私款项,下令革去胡雪岩江西候补道职衔。那段日子,左宗棠也出面保过他,两江总督曾国荃(曾国藩之弟)也客观地评价胡雪岩借款接济西征的功劳,为他说好话。但这些都无济于事,朝廷不下令盘查,整个江南的金融就乱套了。

胡雪岩那时可以说是四面楚歌,讨债的人排成了长队,他的最大的债权人——文煜,眼见胡氏破产了,心里着急,追讨最紧,文煜又有朝廷背景,最后,经左宗棠的同意,胡雪岩不得不以十八万两的低价将价值数百万的胡庆余堂变卖给文煜。声名显赫一时的胡氏家族,到此已经是山穷水尽,犹如大厦将倾!

1885年,胡雪岩的靠山左宗棠在福州去世,这对胡雪岩可以说是一个不祥的信号。左相在时,因胡氏是他的得力干将,也还有人碍着左相的面子,不敢将胡往死里整,但左宗棠一死,情形就产生了很大的变化。12月17日,户部尚书、军机大臣阎敬铭奏请将胡雪岩拿交刑部定罪,查抄胡氏的财产以报朝廷。等清政府的官员们来捉拿胡雪岩的时候,胡雪岩已于12月6日忧郁而死。

胡雪岩从学徒到中国著名的官商,从红人到弃儿,历经人世艰辛。其发迹乃时事使然,其覆灭何尝又不是时事造就?胡雪岩从发家到中兴,都与官僚分不开。他一生中,既有商人唯利是图的一面,又有报效祖国,为民族利益争死争活的一面。他的衰落,自然与旧式商人眼界狭隘有关,也与国运兴衰、外强入侵有关。从他的一生,我们可以明白这样一个道理:商人的成败,与自身的才能、社会的变迁、国运的兴衰都有密切的关系。

胡雪岩小传(代前言)/001

第一篇 用心结交贵人,贵人相助财源滚滚/001

1. 冷灶烧香,投资“潜力股”/001
2. 做大生意要找好自己的靠山/010
3. 解决靠山的心病,为自己找好财路/016
4. 生意场上多交朋友/020
5. 江湖朋友可交,危急时候可用/022
6. 用真心交人才能获取真心/024
7. 舍得心爱之物,多结识“大人物”/028
8. 好处不能占绝,利益人人有份/035
9. 生意场上要礼尚往来/039

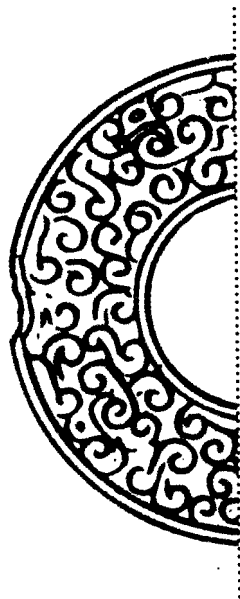
第二篇 长袖善舞,善借者赢,会借者达/043

1. 好生意送上门来借钱也要做/043
2. 相互捧场,匹夫之勇不成气候/046
3. 说到做到生意才能长久/049
4. 做生意要有江湖势力撑腰/054
5. 与洋人做生意,发展洋务贸易/059
6. 要学会让别人帮你赚钱/061
7. 洋务通商,另辟蹊径/069

第三篇 经商讲究诚信,耍心眼难长久/072

1. 商场上要守信誉,别人才会相信你/072
2. 答应别人的事一定要做到/074
3. 言行一致,做生意以不欺待人/076
4. 做生意都为钱财,一定要取之有道/079
5. 言出如山,兑现诺言才能服人/082

目录·人脉高手胡雪岩



6. 生意场有挫折,咬咬牙挺过来/085
7. 交友之道,示之以诚/089
8. 无论顺逆,笃诚守信/092
9. 投资时要有胆量/095

第四篇 和和气气赚钱,相互拆台损人不利己/098

1. 经商不斗气,脾气火爆生意不一定火爆/098
2. 留人一条活路,留己一条财路/101
3. 荣毁共担,不说假话/104
4. 制服不制死,不把人逼到绝地/106
5. 和气才能互惠互利/110
6. 留点好处给对手/114
7. 同行不是冤家,有生意一起做/118
8. 思路灵活,左右逢源/119

第五篇 容人是为己铺路,拉人是为己做大/126

1. 过怨两忘,不能抓住别人的把柄不放/126
2. 宽容有度,让人心服口服/128
3. 取舍有度,有所为有所不为/131
4. 生意场上,掌握亲疏之间的分寸/135
5. 人才难得,高薪录用/137
6. 允许别人犯错误,充分给人锻炼的机会/141
7. 别人有难处伸一把手/145
8. 洞察先机,把自己的生意看得更透/150

第六篇 生意场上要仗义,经商要赚明白钱/153

1. 宁可亏银子,也要赚感情/153
2. 好事做到底,帮人帮个完美/157
3. 不抢别人的生意,避免两败俱伤/159
4. 能赢得起就能输得起/162

5. 恪守商道,始终如一/164
6. 做生意心底坦荡、问心无愧/167
7. 不怕吃亏,吃小亏得大益/170
8. 困难面前“义”打头/173
9. 真正的商人要有侠义心肠/176

第七篇 以情感打动人,用利益激励人/180

1. “人情债”胜过“金钱债”/180
2. 尽可能地笼络各种人才为己所用/185
3. 解决别人的难题,人必真心待我/187
4. 客观处世,杜绝为利之徒/189
5. 成全别人是在成全自己/192
6. 以情感打动人,收服别人真心/196
7. 欠什么不欠人情账/201
8. 重人情,不能在生意上留漏洞/204

第八篇 扬名造势,一定把面子撑起来/208

1. 竖起招牌,有招牌才有场面/208
2. 丢什么也不丢面子/210
3. 遇事一定要沉得住气/212
4. 重信守义,拢人有方/215
5. 言而有信,名利双收/219
6. 修制务精,创出金字招牌/224
7. 不限单一行业,发展多种产业/237
8. 胡雪岩一生功败垂成之具体分析/239

第一篇 用心结交贵人，贵人相助财源滚滚



人说：“背靠大树好乘凉，朝中有人好做官。”一个人要想发达，就要经营靠山、结交贵人，没有靠山根基不稳，没有贵人财路难通。胡雪岩虽是一个钱庄伙计，但是他懂得经营靠山、结交贵人。

1. 冷灶烧香，投资“潜力股”

胡雪岩（公元1823—1885年），名光墉，安徽绩溪人氏。自幼家贫，为了生计，到杭州城的“信和”钱庄当学徒。

当时的钱庄也称钱铺或钱店，相当于现在的银行，钱庄是晚清时期中国金融业的主体。鸦片战争爆发以后，随着开埠通商，货币流通频繁，钱庄生意十分火爆。钱庄内分工明确，有内场、外场、信房和库房，等级森严，如果上一级有空缺，职员才能升迁。胡雪岩进钱庄学生意，是从杂役干起，像扫地、倒尿壶等。由于他聪明机敏，能说会道，很快受到东家的赏识和信任，三年满师之后，



就成了这家钱庄的伙计，相当于现在的营业员。在这期间，胡雪岩经常单独负责催款收账，从未出过任何差错。由于他的优异表现，“大伙”（相当于经理）张胖子看中了他，让他负责“外场”。“外场”俗称“跑街”，主要从事联络客户、放贷款和招揽存款的业务。

在这个时候，如果胡雪岩安于现状，满足于此，或许几年后便会小有家产，然后娶妻生子，过着衣食无忧的日子。然而，胸怀大志的胡雪岩并不安于现状，他从小就怀有远大的抱负，只是苦于出身卑贱，缺乏本钱，所以无法实现。尽管他平常总是面带笑容，但内心总是闷闷不乐。

当时的胡雪岩深知，“朝里有人好做官”，不管是当官还是经商，要想升官发财，背后就必须要有靠山。因此，朝廷中的大臣不仅是下面做官者的靠山，也是纵横商海者的“摇钱树”。在晚清这个“官本位”的社会，做生意都要有自己的靠山，没有靠山是做不成大生意的。

对于胡雪岩所处时代的生意人来说，有了靠山，做买卖自然就顺风顺水。好的靠山必须位居高官，手握重权，关键时刻能用得上。这对胡雪岩来说，似乎又太遥远。因为，当时的胡雪岩只是一个钱庄小伙计，要想与当时的官吏拉上关系是非常困难的。胡雪岩一心想自立门户，做自己的生意，但要做大生意得有大靠山，否则就是纸上谈兵。可是，他缺少家庭背景，又没有大把的银子，怎样才能找这样的大靠山呢？胡雪岩独辟蹊径，一般人都是眼睛向上，只盯着那些红得发紫的大官，而胡雪岩则向下看。他偏找那些官位低却深具潜力的“潜力股”，这样的人有前途缺的就是钱，胡雪岩就在适当的时机帮他们一把，他们自然把胡雪岩看成是知己，一辈子都记着他。有朝一日，如果这样的人仕途顺利了，胡雪岩自然也会跟着有好日子过。苍天不负有心人，一心想通过寻找靠山，把生意做大的胡雪岩，终于找到了他人生的第一个靠山——王有龄。

王有龄，福州人氏，字雪轩，出身官宦世家，其父亲为浙江候补道，因为终究没有谋得一个好差事，贫病交加，心情忧郁，最后客死异乡。他父亲死后，家里更是一贫如洗。

胡雪岩一生事业的发达，离不开王有龄的帮助。他有这个官场靠山还要从他资助王有龄进京“投供”（通过捐官，获得任职资格，然后到吏部的支部报到，再抽签决定去向）说起。“送人成仙，自己上天”说的就是这个道理。

一个人想要有一番作为，离不开别人的提携、支持、照顾，而且可以节省精



力、财力。所以这总比自己独自努力、奋斗、吃苦好得多。我们常说出门遇贵人。王有龄大概就是胡雪岩的第一个贵人。就是有了胡雪岩的鼎力相助，王有龄才会有出头之日。如果没有王有龄的支持，胡雪岩也不会成为世人瞩目的“红顶商人”。而且，胡雪岩当初帮助王有龄的时候，他们之间还是素不相识，胡雪岩也不知道王有龄日后能否发达，能不能帮助自己。当时王有龄的处境很糟糕，世人有目共睹。而胡雪岩毅然选择资助王有龄，所以才有了后来胡雪岩在生意场上的蒸蒸日上。

在杭州，王有龄整天无所事事，空有光宗耀祖的夙愿。由于心情不好，他便每天在一家名叫“梅花碑”的茶店里混日子，一壶“铁观音”泡成白开水还是不走。到了中午，买两块烧饼，凑合着茶水，就算是一顿饭了，日子过得很是凄凉。

已到而立之年，可他还是落魄潦倒，衣冠不整，叫人看了很不舒服。可是他还会摆架子，经常是两眼朝天，目中无人，所以更没有人愿意搭理他。但是胡雪岩是例外。由于胡雪岩对麻衣相法略知一二，他发现王有龄有大富大贵之相。于是胡雪岩主动与王有龄攀谈，胡雪岩了解到王有龄的身世，虽然现在潦倒落魄，却出身官宦世家，相信此人将来一定会仕途坦荡。直觉告诉胡雪岩，此人乃自己跻身上流社会的绝好靠山。所以他就有意识地主动与王有龄结交。王有龄当然意识到胡雪岩的心思，可自己穷困潦倒，为了掩饰内心极度的自卑，总是没有颜面与胡雪岩交往。胡雪岩却没有轻易放弃眼前这个可遇而不可求的机会。

一天下午，正赶上杭州城的庙会，原本生意冷淡的茶楼挤满了人，胡雪岩去的时候，茶客满座，店小二只好将他和王有龄“拼桌”。两人喝茶一直喝到太阳西下，肚内早就饿得咕咕儿直叫。于是胡雪岩对王有龄说：“走，我请你吃饭。”

王有龄虽再三推辞，但架不住胡雪岩的频频相邀，加上饥肠辘辘，很长时间没见着荤腥儿了，也就答应了。

二人来到一家酒楼，点了几个小菜，要了一壶酒。推杯换盏，二人喝得很开心。胡雪岩看到时机成熟，忽然提高声音直截了当地说：“王兄，我有句话早想问你。我看你是有本事之人，而且我也略懂点麻衣相术之法，看你颇具富贵之气，为何却自甘潦倒？”王有龄听罢，嘴里慢慢嚼着油饼，两眼望着远处，脸上流露出一种说不出的茫然。

“哎，一言难尽！”王有龄看着胡雪岩，缓声道，“胡兄，你不是不知道，现在



干什么都需要本钱，就连做官也需要本钱啊。我乃一贫贱落魄之人，生存都困难，还能谈什么抱负？”言语间甚是凄凉。

“做官？王兄哪里有官可做？”

二人又喝了几杯，王有龄叹息道：“不瞒你说，先父在世之日，曾替我捐过一个‘盐大使’之职。”

胡雪岩最是机敏，还没等王有龄往下说，赶紧笑道：“哎哟，原来是王老爷，失敬，失敬。”

“不要取笑我了，胡兄，”王有龄苦笑道，“说句实话，除非是你，别人面前我是不会说的，说了反惹人耻笑。”

“我哪敢笑你啊，只是有一点不明白，既然你是盐大使，我们浙江沿海有好几十个盐场，为什么不给你补缺？”胡雪岩很疑惑。

“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。如果想要补缺，必须到支部报到，称为‘投供’，然后抽签分发到某一省候补。”王有龄解释说。

此时的王有龄只是有了“盐大使”的资格，尚未“投供”，哪里谈得上补缺呢？

“那你说的本钱又指的是什么呢？”胡雪岩又问。

“本钱，说白了就是投供的盘缠。当然，如果本钱多，我还想‘改捐’一个知县。虽然改捐花不了多少钱，那出路可就大不一样了。”

“为什么呢？”胡雪岩不解地问道。

“盐大使听起来不错，不过管辖范围太小。知县终归是一县的父母官，能杀人也能活人，可以好好做一番事业。”

“对，对！”胡雪岩点头称是，“那么，这样一来，需要多少‘本钱’才够呢？”

“总得五百两银子吧。”

“噢！是这样啊！”

胡雪岩没有再接话，毕竟对于他来说，五百两银子不是个小数，当时胡雪岩一年的工钱才不过二十两银子。

胡雪岩身处钱庄，在钱眼里翻跟头，看惯了多少人在生意场上一夜之间暴富，改变命运；又有多少人万贯家财毁于一旦，沦为乞丐。他猜想为官做宦，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。

此时的胡雪岩很犹豫，内心也打起了小算盘。因为眼下他有一笔款子是吃了“倒账”的，对钱庄而言，已经认赔出账，胡雪岩能够收到，完全是笔意外之财，所以若是他将这笔款子转借给王有龄，即便王有龄不能归还，钱庄也没有损失。因此，胡雪岩很想在王有龄最困难的时候，助其一臂之力。这样，如果他能够发迹，即可成为自己的靠山。但是，他也知道钱庄这一行最忌讳的便是私挪款项，更何况胡雪岩此时仅仅是钱庄里的一个伙计。一旦胡雪岩擅作主张将这笔款项转借给王有龄，不但会坏了他的名声，而且很有可能砸了自己的饭碗。对于钱庄这行来说，由于坏了名声而被老板炒鱿鱼的伙计是很难再在这一行立足的。因此，如果胡雪岩将这笔款项转借给王有龄，就等于是拿自己一辈子的命运作赌注。对于常人，这实在是一个难以下定的决心，然而胡雪岩毕竟不同于常人，为了经营自己的官场靠山，毅然决定借款给王有龄，资助他进京“投供捐官”。

历史上入仕者，或从文，或习武，为官为宦，来路光明正大，无可非议诟言。倘有一种人，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，绝了为官为宦的念头？其实不然，只要“孔方兄”帮忙，一样可以穿朱着紫，出将入相！这便是进入官场的另一条途径：“捐官”。

秦始皇时，关中大蝗虫成灾，民不聊生，国力难支，秦始皇采纳丞相李斯的建议，只要有富人捐出钱来也可以做官，官职大小根据所捐钱数的多少来定，诏令一下，很多有钱人闻风而动，想通过这种办法进入仕途，这就是最早记载的“捐官”。

见胡雪岩好半天不吭声，王有龄也不再提。他心想：“别说胡雪岩不见得会有这么一大笔钱，就是有也不见得肯借给自己啊。”

“王兄，这个忙我来帮你，明天上午我给你准备好五百两银子，我还在这个酒楼等你，不见不散！”

王有龄很意外，没想到自己在最困难的时候，胡雪岩主动提出借钱给自己。他握住胡雪岩的双手，久久没有松开。

第二天上午，王有龄早早地赶到这个酒楼，要了一壶茶，坐下来，等着胡雪岩把钱送来。从早晨到中午，从中午到下午，直到红日西下，茶客们陆续离席