

胡雪岩那传奇的人生，实际上可以归结为三大要点，也可以称之为“三大秘诀”。只要抓住了这三大秘诀，就抓住了商海以不变应万变的法宝，抓住了商道的永恒之魂。这三大秘诀就是：精神、眼光和人缘。

邓兴友◎编著

胡雪岩经商3诀

精神

眼光

人缘



胡雪岩是19世纪下半叶叱咤中国政坛的风云人物。他的传奇人生使无数后人叹为观止。胡雪岩去世的一百多年后，关于胡雪岩的书就一直在畅销。特别是关于他经商策略的书更是长盛不衰。胡雪岩是中华商战史上唯一一位被后人专门研究、推崇研究的人物。

胡雪岩经商 3 诀

邓兴友 编著

经济管理出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

胡雪岩经商 3 诀 / 邓兴友编著. —北京: 经济管理出版社, 2007

ISBN 978 - 7 - 5096 - 0070 - 2

I. 胡... II. 邓... III. 胡雪岩—商业经营—经验 IV. F715

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2007) 第 154995 号

出版发行: 经济 管 理 出 版 社

北京市海淀区北蜂窝8号中雅大厦11层

电话: (010) 51915602 邮编: 100038

印刷:

经销: 新华书店

选题策划: 勇 生

责任编辑: 勇 生 史慧梅

技术编辑: 杨 玲

责任校对: 超 凡

787mm × 1092mm / 16

14 印张 251 千字

2007 年 11 月第 1 版

2007 年 11 月第 1 次印刷

印数: 1—7000 册

定价: 28.00 元

书号: ISBN 978 - 7 - 5096 - 0070 - 2 / F · 70

• 版权所有 翻印必究 •

凡购本社图书, 如有印装错误, 由本社读者服务部

负责调换。联系地址: 北京阜外月坛北小街 2 号

电话: (010) 68022974

邮编: 100836

前言：商道的永恒之魂

胡雪岩是 19 世纪下半叶叱咤中国商界的风云人物，他的传奇人生使无数的后来者为之痴迷。从胡雪岩去世的一百多年来，关于胡雪岩的书就一直不断，特别是关于他经商谋略的书更是长盛不衰。胡雪岩是中华商业史上唯一一个被后世成立了专门研究会来研究的大商人。

是什么使后人对胡雪岩如此痴迷呢？中国历史上著名的商人很多，像范蠡、白圭、吕不韦都是日本人研究的重要对象。有人以为，清末的胡雪岩，实际上是范、白、吕的综合体。他有范蠡的致富之道，有白圭的经营之道，更有吕不韦的政商之道。从胡雪岩的一生，可以同时领悟这三位商界大师的精髓。因此，研究胡雪岩，便成为最为便捷、有效的成功途径。

多年来，笔者也一直在研究胡雪岩的经商之道，在中国香港、内地和台湾地区都出版了一些关于胡雪岩经商智慧的书，其中有两本还曾分别上了畅销书排行榜的第 2 名和第 4 名。但现在看来，都还有许多真理没有被揭示出来。最近一段时间，笔者在研究胡雪岩的商道中发现，胡雪岩那庞杂的商道，实际上可以归结为三大要点，也可以称之为三大秘诀，只要抓住了这三大秘诀，就抓住了商海以不变应万变的法宝，抓住了商道的永恒之魂。这三大秘诀就是：精神、眼光和人缘。

第一，财富是一种精神。自古以来的大商人身上都有一种独特的精神气质，胡雪岩更是其中的集大成者。他胸怀广阔，志向远大，但又能和常人一样保持一颗平常的心态，像孟子所说的：“达则兼济天下，穷则独善其身”；他勇于冒险，敢于在刀刃上舔血，但又不莽撞瞎干，凡事三思而后行；他坚韧不拔，临危不乱。



一句话，他具有商业领袖人物的第一特质——大度充容的精神气魄。俗话说，“气吞山河，气势夺人”，“气”是制胜的最为内在的决定因素。两人交手，一人战败，常常不是力不如人，而是气不如人；不是败于力亏，而是败于气短。因此，一个欲通向大成的商人，必须先具有大度充容的精神气魄。

第二，财富是一种眼光。胡雪岩及其他一切大商人的商道告诉我们，做生意必须要有独特的商业眼光，目光远大，视野开阔。一个没有特别商业眼光的人是根本无法有大作为的。但眼光并不是虚无缥缈的第六感觉，而是在长期社会经验和学习中练就的。它是随机应变，应时而动；它是洞识时务，把握时局；它是高瞻远瞩，未雨绸缪。一个人的眼光看得到一省，就能做一省的生意；看得到天下，就能做天下的生意；看得到未来，就能领世界生活的时尚，成为商海中的弄潮儿。

第三，财富是一种人缘。任何人，任何企业都是航行在人类社会关系之海上，要使这艘航船一帆风顺，生意兴隆，必须平衡好方方面面的社会关系和人际关系，营造出良好的人缘，才能获取无限的财富。在这方面，胡雪岩以其圆融的处世技巧，成功地解决了一个企业生存发展的内忧外患，无论是在商场、权场、江湖，还是洋场，都能够左右逢源，八面玲珑，马到成功，事业呈现突飞猛进的发展，更是值得后人深思借鉴的。

总之，财富是一种精神，财富是一种眼光，财富是一种人缘，这是胡雪岩商道中贯通古今的不变法宝，只要抓住了这“商道三宝”，任世间如何变幻，你都能够从容应对，灵活自如，商海畅达。

这部著作就准备从这三个角度来谈一谈胡雪岩商道的秘密，希望能对你有所裨益。

邓兴友

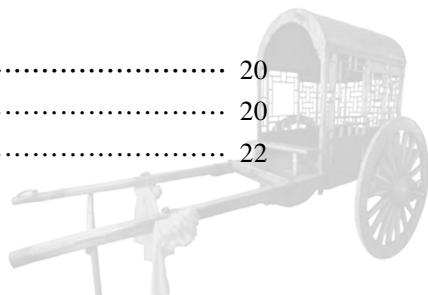
2007年8月4日于邓顺天成工作室



上篇 财富是一种精神

从古以来的成大事者，身上都有一种独特的精神气质，那就是大气魄。俗话说，“气吞山河，气势夺人”，“气”是制胜的最为内在的决定因素。两人交手，一人战败，常常不是力不如人，而是气不如人；不是败于力亏，而是败于气短。但是“大气魄”并不是盛气凌人，而是刚而柔，坚而韧，胜不骄，败不馁的大度宽容。胡雪岩就是这样一位大商人，他胸怀广阔，志向远大，但又能保持一颗平常的心：“达则兼济天下，穷则独善其身”；他勇于冒险，敢于在刀刃上舔血，但又不莽撞蛮干，凡事三思而后行；他坚韧不拔，临危不乱，慷慨得宜。一个欲通向大成的商人，必须先具有这种大度宽容的精神气魄。

1 大气魄通向大成功	3
天生我材必有大用	3
要干大事需自立门户	5
2 要敢于在刀刃上舔血	7
贫穷之谜	7
勇就是敢于果断出招的气势	9
冒险是有勇有谋的豪举	10
3 要有脚踏实地做事的精神	13
4 要有极强的“忍”功	17
5 进退有度掌控风险	20
做生意要反应迅速	20
别因跑得太快而不顾退路	22



三思而后行·····	23
做事不要“驼子跌跟斗”·····	25
无为而治胜有为·····	27
事缓则圆·····	28
6 爱钱财而不为钱财所役·····	31
7 节俭要得宜·····	35
8 临危不乱，永葆乐观·····	39
胆大成事，胆小误事·····	39
让人看不见头上顶的石白·····	41
永葆乐观进取的精神·····	44

中篇 财富是一种眼光

做生意要有特别的商业眼光，目光远大，视野开阔。一个没有特别商业眼光的人，便不能发现到处是商机，到处是财源，不可能有大的作为。但特别的商业眼光并不是虚无缥缈的第六感，而是在长期的社会经验和学习中练就的。它是随机应变，应时而动；它是洞识时务，把握时局；它是高瞻远瞩，未雨绸缪。一个人的眼光看得到一省，就能做一省的生意；看得到天下，就能做天下的生意；看得到未来，就能引领世界生活的时尚，成为商海中的弄潮儿。而这一切，还有待以精明的眼光去寻找一大批人才。

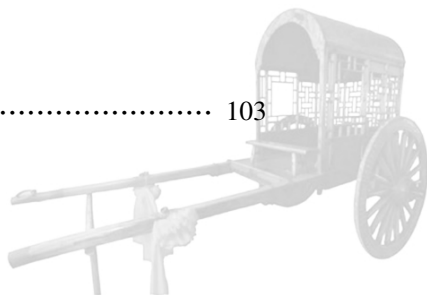
1 做生意顶要紧的是眼光·····	51
2 精明商业眼光的三种特性·····	54
眼光要看得准·····	54
眼光要看得远·····	57
视野要开阔·····	60
3 洞识时务，把握时局·····	63
4 要善于捕捉商业信息·····	66

5	获取商机的五种眼光	69
	敏锐的财富神经	69
	善于变通才能抓住商机	70
	从变化中寻找机缘	72
	与其待时，不如乘势	73
	以规律创造机遇	75
6	要善于寻找地盘	78
	寻找黄金口岸	78
	寻找黄金地段	82
7	放长线钓大鱼	84
8	获取人才的五种眼光	87
	看小自己的眼光	87
	遭人嫉妒的多是能干之人	89
	看人要往好处看	91
	看人的角度要灵活多样	93
	察人于无形	95
9	不断学习才能永葆慧眼	98

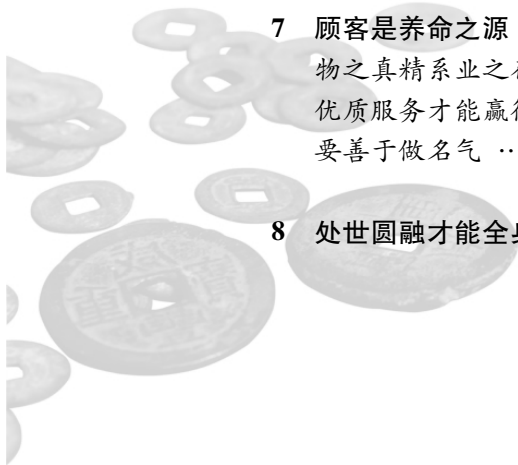
下篇 财富是一种人缘

人缘即财源，善用人缘者日进斗金。任何人，任何企业都是航行在人类社会关系之海上，要使这艘船一帆风顺，生意兴隆，必须要平衡好方方面面的社会关系和人际关系，营造出良好的人缘，才能获得无限的财富。胡雪岩的经商之道从某种程度上说就是一种机智的人际关系之道，他以圆融的处世技巧，成功地解决了一个企业生存发展的内忧外患，无论是在商场、权场、江湖，还是洋场，都能够左右逢源，八面玲珑，马到成功，事业呈现突飞猛进的发展，是值得后人深思借鉴的。

1	做生意第一要齐心，第二要人缘	103
---	----------------	-----



2	三人同心，其利断金	107
	钱情并用揽人才	107
	大树箴片各有用处	121
	精心栽培良才	132
3	同行不妒，商而成帮	136
	你做初一，我做十五	136
	互惠互助，商而成帮	139
4	大树底下好乘凉	143
	要投资有用的贵人	143
	雪中送炭，涌泉相报	145
	参与国事，名利双收	148
	洞识心机，投其所好	150
	捧场得体，奉承无痕	152
5	朋友多好办事	157
	诚信是根本	157
	情义是无价之宝	163
	以和为贵化敌为友	169
	要掌握亲疏分寸	172
	暗藏锋芒不自招嫉妒	174
	花花轿儿人抬人	177
	烫手的钱不能用	179
	欲擒故纵，长袖善舞	181
	好事做到底，不能半吊子	184
6	找一个贤内助	188
7	顾客是养命之源	194
	物之真精系业之存亡	194
	优质服务才能赢得客缘	197
	要善于做名气	202
8	处世圆融才能全身成功	213



上篇

财富是一种精神

从古以来的成大事者，身上都有一种独特的精神气质，那就是大气魄。俗话说，“气吞山河，气势夺人”，“气”是制胜的最为内在的决定因素。两人交手，一人战败，常常不是力不如人，而是气不如人；不是败于力亏，而是败于气短。但是“大气魄”并不是盛气凌人，而是刚而柔，坚而韧，胜不骄，败不馁的大度充容。胡雪岩就是这样一位大商人，他胸怀广阔，志向远大，但又能保持一颗平常的心：“达则兼济天下，穷则独善其身”；他勇于冒险，敢于在刀刃上舔血，但又不莽撞蛮干，凡事三思而后行；他坚韧不拔，临危不乱，慷慨得宜。一个欲通向大成的商人，必须先具有这种大度充容的精神气魄。



1 大气魄通向大成功

一个人要志向远大，才能成就大业。正如成功学研究认为：只要你想成为最好的人物，最好的事情就会发生在你身上。胡雪岩的人生就是一个证明。

天生我材必有大用

大气魄才能通向大成功。胡雪岩身上便充满了这种精神。在他的生意面临全面倒闭的危急时刻，他仍豪气十足地说：

“我是靠一双手起来的，到头来仍旧一双空手，什么都不输！不仅不输，我吃过，用过，阔过，都是赚头。只要我不死，我照样可以靠一双空手再翻过来。”

胡雪岩就这么有大气魄！你敢说这样的话吗？

我怎么敢和胡雪岩相比，他是商圣！——你可能会这么说。

这正是你缺乏气魄的表现，也是你不了解自己的缘故。胡雪岩是个商圣，但也是个凡人——和我们一样的普通人。他的经商才能是后天学来的。你也可以练就一身经商的本事。当然，这首先需要在你的心中产生这种自信，认识到你身上蕴藏着多么巨大的潜能！

20 世纪初，哈佛大学著名教授也是著名的心理学家威廉·詹姆士就惊喜地发现 “与我们应该成为的人相比，我们只苏醒了一半。我们的热情受到打击，我们的蓝图没能展开，我们只运用了我们头脑和身体资源中极小的一部分。”

前苏联学者伊凡推测 “如果我们迫使头脑开足四分之一马力，我们就会毫不费力地学会 50 种语言，甚至把百科全书从头到尾背下来，还可以完成几十个大学的博士学位。”

有一对年轻夫妇外出时丈夫不幸被压在了车下，妻子找不到人帮忙，情急之下，她俯身抬起车子的一角，并顺手拉出了丈夫。丈夫得救了，但妻子却懵了：自己哪来那么大的力气把车子抬起来？！



这些都说明我们每个人身上都存在着不为我们自己知晓的巨大潜能。一个成功的创业者总是事先把这种巨大的潜能变成自觉的坚定信念：

“天生我材必有用！”

“当今之世，舍我其谁？”

“自信人生二百年，会当水击三千里！”

.....

所有这些名言就是那些成功创业者们当初的豪迈誓言，是他们充满自信的生动展现。胡雪岩就是这样一位具有坚定信念的人。

胡雪岩创立阜康钱庄之初，无论是外在环境还是他自身的条件，在常人看来，他的行为都是非常荒唐的举动，十分不合时宜。

从外在环境看，当时正逢太平天国起义，国家处于战乱之中。太平天国运动的主要区域正是胡雪岩所在的中国东南一带，当时全国的金融业正处于山西“票号”的把持之中。东南地区后起的钱庄，无论是规模还是在商界的影响，都远逊于山西票号。此时胡雪岩除了在钱庄做学徒的经验之外，可以说是一无所有。然而，他还是热热闹闹地把“阜康”的招牌打了出去。

胡雪岩所凭借的就是一份自信。他坚信依靠自己在钱庄做学徒的经验，凭借自己对世事人情的了解，以及非凡的眼光和过人的手腕，一定能够办起一个雄霸一方，与山西票号分庭抗礼的第一流大钱庄。他甚至把中国人常挂在嘴边的口头禅“谋事在人，成事在天”，豪迈地改成了“立志在我，成事在人”。将人们经常励志的那句格言“天生我材必有用”，更牛气地改成“天生我材必有大用！”

正是凭借这份坚定的大自信，胡雪岩的阜康钱庄很快就办了起来，由此为他的事业开辟出了一条金光大道。

如果你想有大成就，也必须具有这样的大自信。当然，这并不是说你只要具有了这样的自信，就一定能成功。能不能获得真正的成功，确实还需要其他多方面的条件，比如，你是否真具备成就大事业的能力，是否具备成就一番大事业必不可少的客观情势，也就是人们通常所说的天时、地利、人和等。但是，不可否认，具有成就一番事业的自信，是一个人能否成功必不可少的前提条件。

美国著名心理学家威廉·霍布斯说：“一个不认为自己能够成功的人，必定会选择一条失败的道路走下去。”

所以，一个人要想取得成功，就他个人必须具备的心理素质而言，自信是必不可少的。

自信是通向成功的第一步。

要干大事需自立门户

胡雪岩还未出道时，他曾经说“早晚有一天，我要自立门户，闯出一条通天路来，这样才算得上是个大男人。”

这是胡雪岩大气魄通向大成功，在商界不断开疆拓土，走向辉煌的又一巨大精神动力，同时，这一动力更具有有一种战略上的意义。

胡雪岩创业的起步时期非常艰难。他父亲死得早，家境贫寒，读书无望，十多岁便到信和钱庄当了学徒。从扫地、倒便壶开始，熬到师满，成了钱庄的一名伙计。由于胡雪岩聪明伶俐，吃苦耐劳，再加上他能说善道，人缘极好，很快就得到了老板的赏识，专门负责跑街收账。当时不过二十来岁的胡雪岩实在有些胆大妄为，有一次居然自作主张，将收回来的500两银子用来资助潦倒落魄的王有龄进京捐官。这不仅使自己在信和钱庄的饭碗丢了，还在同行中坏了自己的名声，再没有钱庄敢雇用他，他落魄到靠打零工糊口的地步。

幸好天无绝人之路。王有龄得到胡雪岩资助进京捐官，一切顺利，回到杭州后，很快便得到浙江海运局总办的肥缺。王有龄知恩图报，到处寻访胡雪岩的下落，终于在一个饭摊前，找到了正在吃“门板饭”的胡雪岩。

重逢王有龄，胡雪岩因资助王有龄而得的恶名被清除了，恢复了名誉。这时，在常人看来胡雪岩的人生之路有两个相当不错的选择：

一是回到他做过伙计的信和钱庄。以胡雪岩此时的条件，回到信和肯定会得到重用。而这时，信和钱庄的“大伙”张胖子在收到王有龄还回的连本带息那500两借银后，已经做好请回胡雪岩，让出自己位子的打算。他找到胡雪岩，恳请胡雪岩重回信和，甚至将胡雪岩离开信和期间的薪水都给他带去了。

二是留在王有龄身边当他的左右手。而此时王有龄也希望胡雪岩能够留在衙门里帮自己。按王有龄的想法，适当的时候，胡雪岩自己也可以捐个功名，以他的能力，肯定会有飞黄腾达之日。

但是，胡雪岩这两条路都没有走。混迹官场不是胡雪岩的兴趣所在，他不喜欢走这一条路；帮助王有龄他自然不会推辞，但最终他还是要干出一番属于自己的事业。至于回到信和钱庄，这种被胡雪岩称为“回汤豆腐”的事，他更是不会去做。这并不仅仅是俗言所谓“好马不吃回头草”，在胡雪岩看来，其关键在于，这“回汤豆腐”做得再好，也不过做到“大伙”为止，终归不过是一个“二老板”，并不能事事由自己做主。



胡雪岩说 “自己做不得自己的主，算得什么好汉？”

他要的就是自己能做自己的主，开办自己的钱庄，自立门户当大老板。

这不仅是一种不甘受制于人的自主意识，而且也是一个欲通向大成的商人必不可少的人生战略：只有自己能做自己的主，才能使自己的正确决策通行无阻，不受那些毫无胆识的老板的限制，从而失去发展的机会。

需要说明的是，要干大事必须自立门户，但这并不意味着自立门户就一定能干大事。世界上自立门户的人何其之多，而干出大事的又是何其之少！但是对于每一个人来说，究竟可不可以自立门户也是一个值得深思的问题。

周儒是 DZ 公司的一位业务骨干，成绩突出，深受领导赏识，进而被提拔成单位领导。但在同事眼里，他是个被幸运女神关爱的宠儿，令人十分羡慕，甚至有些嫉妒，特别是那些和他同时走出校门的老同学。

周儒成为公司老总之后，心情好了没几天，刚刚过完新鲜感，就渐渐为各种烦恼所包围，一种无法把握公司发展大局的担心和痛苦折磨着他，使他整天提心吊胆，坐卧不宁。生怕哪个环节出了问题，没法收拾。

这样一年下来，周儒原先的满头青丝都熬白了！当领导前他那有点发福的身子——被同事亲切地称为有官相，结果却骨瘦如柴，仿佛大病初愈似的。坚持了一年，周儒终于忍不住向上级领导提出辞职，虽然在同事们的眼里，大家都没有发现他有什么过错。

离开老总的位置，回到原来的岗位以后，周儒又恢复了原来的精神和活力，身体也恢复了正常。

这个案例说明了什么呢？它表明一些人确实不具备做领导的心理素质，这种人就不适合自立门户。如果硬要自立门户，必将无法承受其心理压力而殒命。

周儒原来的岗位只是一个小部门的领导，这个部门只有几个人，他能够控制，应付自如，感到心理上没有太大压力。而他当时工作的性质也只是执行上级的决策，按规定去执行。但当了公司的老总之后，一切决策都要自己去做，并要承担由此带来的一切后果。他没有这样的心理素质和能力，因而在远处看老总的位置是宝座，待到坐上去才知是针毡！

如何才能正确判断你有没有自立门户的才能呢？这个问题长起来可以写上百万言的专著，不过我以为对一般的读者没有那个必要。在这里依据胡雪岩的经验，给大家开出一个感性的判别方法，那就是：当你在工作中感到自己善于判断、决策、提出合理化建议，而不被领导所采纳时，就说明你有自立门户的潜质。如果具备适当的外部条件，你就可以自立门户了。

举重若轻的大气度才能做大事，这需要一个修养的过程。潜能只有通过开发才能变为现实。

2 要敢于在刀刃上舔血

胡雪岩在谈到他的经商之道时曾说 “生意场上的胜败，就在于你‘敢’与‘不敢’，做生意要敢于在刀刃上舔血。”

这句话实质上揭示了一个商人要通向成功必须具有的又一重要的精神素质：勇。是否具有追求财富的勇气，是否敢于冒险，是否敢于在刀刃上舔血，从某种程度上可以说这正是一个大商人和小商人的根本区别。

贫穷之谜

巴拉昂是一位年轻的媒体大亨，以推销装饰肖像画起家，在不到十年的时间里，迅速进入法国 50 大富翁之列。1998 年因患前列腺癌在法国博比尼亚医院逝世。临终前，他留下遗嘱，把他 4.6 亿法郎的股份捐献给博比尼亚医院，用于前列腺癌的研究；另外用 100 万法郎作为奖金，奖给揭开贫穷之谜的人。法国《科西嘉人报》刊登了他的这份遗嘱。他在遗嘱中说：

“我曾经是一个穷人，去世时却是以一个富人的身份走进天堂的。在跨入天堂的门槛之前，我不想把我成为富人的秘诀带走。现在秘诀就锁在法兰西中央银行我的一个私人保险箱内，保险箱的三把钥匙在我的律师和两位代理人手中。谁若能够通过回答穷人最缺少的是什么而猜中我的秘诀，他将得到我的祝贺。当然，那时我已无法从墓穴中伸出双手为他的睿智而欢呼，但是他可以从那只保险箱里荣幸地拿走 100 万法郎，那就是我给予他的掌声。”

在巴拉昂逝世一周年的纪念日，他的律师和代理人按照巴拉昂生前的交代在公证部门的监视下打开了那只保险箱，在近 5 万封来信中，有一位叫蒂勒的小姑娘猜对了巴拉昂的秘诀。她和巴拉昂都认为穷人最缺少的是成为富人的勇气。在领奖的时候，《科西嘉人报》带着所有人的好奇，问年仅 9 岁的蒂勒：

“你为什么想到的是勇气，而不是其他呢？”

蒂勒说 “每次，我参加学校赛跑比赛之前，姐姐都告诉我：要拿出勇



气。我想也许勇气可以让人得到自己想得到的东西。”

巴拉昂的“贫穷之谜”是发人深省的。它正是胡雪岩“勇”字精神的一个重要方面。贫穷和富有之间并非有着多么难以逾越的鸿沟，一个穷人成为富人也并非是一件多么困难的事情。但有一点是必需的，那就是他必须具有成为富人的勇气。

福勒是美国一位贫穷犹太人的儿子。5岁时他就开始劳动，在9岁之前，他就以赶骡子为生。像他这样的家庭，许多人都对贫困没有抱怨，认为这是命里注定的，没有致富的欲望。幸运的是，少年的福勒有一位不一般的母亲。他母亲不满足这种仅够糊口的生活，时常对儿子谈起她的梦想：

“儿子，我们不应该贫穷。我不情愿听到你说我们的贫穷是由于上帝的意愿。我们的贫穷不是由于上帝的缘故，而是因为你们的爸爸从来没有产生过致富的愿望。我们家庭中的任何人没有产生过出人头地的想法。”

母亲的话在福勒的心中留下了烙印般的记忆。他决定改变贫穷的人生。他把所需要的东西放在心中，把不需要的东西抛到九霄云外。致富的愿望像火花一样迸射出来。最后他决定把经营肥皂作为发财的一条途径。于是他挨家挨户出售肥皂达12年之久。后来他得知供应商决定将公司拍卖，售价15万美元。而他经营肥皂销售12年中仅有2.5万美元的存款。他觉得这是个机会，就与供应商达成协议：先交2.5万美元保证金，在10天之内把余额付清。如果到时无法筹齐余下的款项，他就将失去预付的保证金。

在经营生涯中，他赢得了许多商人的敬重。他找他们帮忙。他从私交不错的朋友那里借了一些，又从借贷公司和投资集团那里得到援助。到了第10天的前夜，他筹集了11.5万美元，还差1万美元。这1万美元相当关键，将决定他的命运。当时，他已用尽所知道的一切贷款来源。

暗夜里，福勒静下来祷告：“我乞求上帝领我去见一个能及时借给我1万美元的人。”他又自言自语：“我要驱车走遍整条大街，直到我在某栋商业大楼里看到第一道灯光。”

深夜11点，福勒真的沿着芝加哥大街驱车而去。过了几个街区后，他看到了希望中的一家承包商事务所的灯光。他走了进去，写字台旁是一个因工作而疲劳不堪的人。福勒不断给自己打气：要勇敢一些！顿了顿，终于开门见山地问：

“你想赚1000美元吗？”

这句话把承包商吓了一跳。“是啊，当然想的。”

“请给我开一张1万美元的支票，当我还清这笔欠款时，将支付给你1000美元的利息。”接着福勒把借钱给他的人的名单让这位承包商看，并详