

在财富咄咄逼人的攻势面前，
采取守势的人只会因自己的无能而忍受贫穷。

财气

获取财富的

36

条黄金法则

但单凭自己如奴隶般辛苦地探索生意场就想使自己成为富人是不可能的，
你应该知道并遵循获取财富的招数和计谋，
扫除那种在追求财富过程中如入迷宫般的迷茫感，
这样你才能在这场残忍、刺激并充满成就感的游戏里中稳操胜券。



以气造势 借势胜天 富贵有道 点石成金

财气

获取财富的36条黄金法则

张玉斌 李 鹏 合著

吉林人民出版社

(吉)新登字 01 号

财气——获取财富的 36 条黄金法则

编 著 张玉斌 李 鹏

责任编辑 吴兰萍

封面设计 王晓庆

责任校对 王 雪

版式设计 杨利伟

出 版 者 吉林人民出版社

(长春市人民大街 124 号 邮编 130021)

发 行 者 吉林人民出版社

制 版 远流图文工作室(电话:024-22931003)

印 刷 者 沈阳航空发动机研究所印刷厂

开 本 787×1092 1/18

印 张 20

字 数 225 千字

版 次 2002 年 9 月第 1 版

印 次 2002 年 9 月第 1 次印刷

标准书号 ISBN 7-206-03963-4/B·136

定 价 29.80 元

如图书有印装质量问题,请与承印工厂联系。

解读财气

在这个崇尚财富的年代里，富人永远享受生活，穷人永远忍受生活；富人从来不受金钱匮乏问题的困扰，安详舒适的生活总能让他们做出健康的选择，穷人则无时无刻不忍受着因金钱匮乏带来的困扰，贫穷困顿的生活滋养了他们病态的心理，认为只有贫穷才是惟一能够选择的东西；富人总是一帆风顺、畅通无阻，穷人总是举步维艰、屡经坎坷。富人和穷人之间这种巨大差距无时无刻不在刺激着人们脆弱的神经，有人天真地把这种差距的原因归咎于财运或财命。其实，穷与富的诀窍就在于你是否掌握了一套可以增加你的财气、让你时来运转的大秘密。

究竟什么是财气？从传统上讲，人们习惯于把它和花天酒地、酒色财气联系在一起。凡是涉及到与金钱有关的话题，人们就有一种不雅的联想。不要说发财，就是刚刚吃饱了肚子，就有警策的格言了：“饱暖思淫欲”、“为富不仁”，这似乎已成为人们的共识。也有人把财气称之为财运，是一个人命中注定由上天安排的运气，他们的思想意识囿于现代迷信之中。其实所谓的“财气”，并非文人墨客眼中的铜臭，也不是算命先生口中的命相之说，而是指一个人获得财富的一种潜在能力，或者说增进这种潜能的人将发生变化的一种趋势。更确切地说，财气就是一个人获取财富的意识和能力。它并不是虚无缥缈、无章可寻的东西，它与一个人自身的能力、观念和个性密不可分。

在现今这个社会，如果一个人的口袋空空，定会壮志难酬、大事难成，甚至还会因此愤世嫉俗、心理受创，从而铤而走险。正如美国经济学家索尔斯坦·凡

勃伦所说：“为求在社会上受到尊重，一个人必须要获致某种标准以上的财富。”因此，你完全没有必要再死守“君子远财”、“君子固穷”那些腐朽的古训以示清高。相反，你应直接面对由金钱带给你的诸多问题，想方设法增加自己的财富。记住：你的财富不是非得正好够用不可，你完全也可以享受安逸、成功和经济上不虞匮乏的生活。

事实上，一个人越善于与金钱打交道，就越有可能成为享受生活的人。在某种程度上，拥有财富是证明自身能力的最好方式之一。英国哲学家斯宾塞曾经说过：“贫富差距的形成是自然力无可避免的结果，富裕者之所以富裕，是他们高度适应能力所带来的结果，富人只是自身优越性的受益者。一个人之所以能够富有，是因为他比别人更强、更优越。而有些人之所以穷，就是因为是在生存竞争中被淘汰下来的结果。”在财富咄咄逼人的强大攻势面前，采取守势的结果只会让你因自己的无能而忍受贫穷。市场经济时代并没有仁慈可言，我们都生活在一个尔虞我诈、到处充满残酷商业杀戮的大猎场中，我们随时随地都有可能成为他人猎杀的对象。同时，这些人也可能早已成为另一些人的猎杀目标，即使再强大的人也无法保证自己永远强大。一个无法保证自己基本生存的人根本无法立足于社会，更不要说脱颖而出。

然而，如果你单单像奴隶一样辛苦工作就想使自己摇身一变成为富人是不可能的，你应该知道并遵循获取财富的一些招数和计谋，懂得有关金钱的游戏规则，并扫除那种在追求财富过程中如入迷宫般的迷茫感，这样你才能在这场残忍、刺激并充满成就感的游戏里稳操胜券。这本《财气》本着增加你的财气的目的和宗旨，以深入浅出的道理和生动形象的古今中外成功者的典型范例，向广大读者展现了人的一生中 36 条最为重要也最为实用的黄金法则。

君子爱财，取之有道。纵观古今中外，有人白手起家、平地起高楼，有人借助身份地位，逐鹿商场……他们的成功经验告诉我们，要想骤升财气，路是无限宽广的。然而，不同的时代中，有关创造财富的关键因素往往是不同的。只有先于你的竞争对手掌握这些法则，你才能立于不败之地。其实，这些看似神秘不可捉摸的财富法则，早在几千年前就已经开始被人运用了。如战国时期的大商人吕不韦凭借政治投资，结交异人（即后来的庄襄王），当上秦国之相，显赫一时。吕不韦正是奉行了获取财气的一个重要法则——做大自己的靠山，从而猎取了巨大财富。再如，中国晚清第一大豪商——富可敌国的红顶商人胡雪岩也因慷慨赠送一时落魄的书生王有龄五百两银子而结下靠山，从此得以在商场上处处领先。

由此可见，结交那些与你经济命脉息息相关的重要人物，倚重他们营造强力的连结，铺平你的经营之道，非常重要。

另外，在生意场上使自己处于孤立状态是危险的。你要组建自己坚不可摧的团体。因为在商场上没有任何一个人能永远保持强大，在这个时候你应该让自己变得像狼一样，因为狼雄壮而勇猛异常，这种不太令人信服的动物在扑击猎物时，表现出令人毛骨悚然的威猛和凶残，由它们组成的群体足以毁灭自然界里的所有生灵。

以上两条法则告诉了所有人在商场上立稳脚跟的秘密。当然，想要在商场立于不败之地，还要认识到商战的最终目的并非要消灭竞争对手，这一点对那些势单力薄的生意人尤为重要。当然你还要如躲避敌人的暗箭一样，远离那些觊觎你财富的小人，千万别去奢望他们能带给你好运。这些用花言巧语迷惑你的意志、隐瞒真相的小人们的注意力总集中于拐弯抹角为自己谋到一笔大财上，他们惟一的本事就是到处惹是生非，最终导致你陷入财气尽失的困境之中。但还有一些人是你应该极力亲近的。你要记住，只有掌握辨识人才的本领才能成就富可敌国的霸业。

也许有些人正在为自己做生意没有本钱而发愁，然而在本书中的第八条法则写道：他山之石可以攻玉——熟稔借用之道会让你无本发财。这条法则所倡导的是，在生意场上别人的东西永远可以为你所用。这些东西可以是他人的金钱、声誉、权力、智慧、技术等等。当你发觉利用别人的条件来为自己谋得财富是如此容易时，你会因你及早地知道了这一道理而处处占尽先机。

追逐金钱的游戏永远是紧张而刺激的，但游戏的快乐只有那些敢于把自己的钱放到流通领域的人才能体会得到，而那些把钱紧紧攥在手中的人只会坐吃山空。你要记住：钱只有在流通中才能增值。这一法则虽然在许多致富的书中都曾提出过，但很少有人能真正去力行。财运是不会平白无故地从天上掉下来的，每个人都应采取积极的方式去谋得财富。

穷富相差一念间，一个精明的人完全可以因一次天赐良机而扶摇直上。但机会毕竟是稀有的，锻炼预见性的头脑，善于冷静分析形势却能让你更有把握地发财；除此之外，任何一个在别人看起来荒诞不经的想法，都有可能成为你财源广进的绝妙佳径；不过，这世上绝没有万无一失的赚钱之路，任何一位决策者都无法确保自己的想法安全可行；而没有野心、害怕冒险的人，则会永远与旺盛的财气无缘。还有，任何人都不能独来独往，朋友是你发大财的本钱，人气是财气

的基础，你今天结交的朋友，明天就可能帮你成为巨额财富的拥有者。在利益攸关面前，你必须时刻提醒自己不要轻信他人，因为尔虞我诈、倾轧翻覆、巧取豪夺、明争暗斗永远不会在商场中销声匿迹，轻信他人就意味着丧失金钱。正如石油大王洛克菲勒说的那样：“在商界，哪怕是最亲密的人都有可能成为你的敌人。”

此外，还有一点是你值得注意的地方，那就是生意不是感情，感情也代替不了生意。你要了解，生意人的本性就是追求利润，绝不可把个人感情掺杂到生意当中去，更不要因为个人感情问题左右你的经营活动。感情和生意永远势如水油无法交融。

财富的宝殿对某些人永远是紧闭的，而对另一些人却永远是敞开的。这些人便是手中握着开启财富宝殿大门金钥的人。他们每个人都能把握住机遇，诸如约翰·洛克菲勒、亨利·福特，他们都是凭借自己的双手创造了举世震惊的财富。如果你能像这些人一样，掌握提升财气的艺术，并按着一定的法则赚得人生的第一桶金时，你就会发现，在追求财富的过程中，除了心情舒畅地享受到了赚钱的乐趣之外，你还获得了向世人证明自己是成功者的荣誉感，而这些也将成为你人生中一笔不可估量的财富。

目录



CONTENTS

法则一：结交与你的经济命脉息息相关的人物，做大你的靠山……001

你想要追求财富又想仰赖捷径，最好的办法莫过于为自己寻找一个靠山。倚重这些大人物，不但会为你减少风险，还会为你带来意想不到的利润。

法则二：远离那些觊觎你财富的小人……011

觊觎你财富的小人就像一块炭，在热时烫你的手，在冷时也能弄黑你的手。远离那些到处惹是生非，又控制不了局面的人，否则，将使你陷入财气尽失的困境之中。

**法则三：生意场上绝不可让自己处于孤立状态，
要学会组建自己坚不可摧的团体……018**

像狼那样组建自己坚不可摧的团体，然后在混乱的商战之中合力寻找发财的机会。

法则四：爱财要取之有道，才能更好地与金钱打交道……028

千万不可走到规则之外去敛财，别让钱左右了你的忠诚，否则，它会变成一个魔鬼，将你一步步引向深渊。

法则五：要时刻警惕温柔乡……035

感情和生意永远无法交融，绝不要让个人感情左右了你的经营活动。

法则六：经商最忌直，要以迂为直，绕道进取……043

避开强大的对手，采取以迂为直、绕道进取的策略，你会发现无限商机，这是保证商战最后胜利最精明的策略。

法则七：与人维持互惠互利的合作关系……049

互惠互利中你捞到的钱远胜过你单枪匹马赚来的利润。同舟共济、强强联手必然所向无敌。

法则八：他山之石可以攻玉——熟稔借用之道会让你无本发财……057

生意场上你务必牢记一句话：别人的东西永远可以为你所用。

法则九：记住：钱只有在流通中才能变得更多……073

不要对抛出手的钱心存恐惧，死守不出的理财方式只能让你坐吃山空，钱只有在流通中才能变得更多。

法则十：保护好自己赚来的每一分钱……080

如果你习惯于花光身上的每一分钱，你损失的将不只是金钱，还会让你沉溺于挥霍、浪费的恶性循环中，而这是最能耗损财力的根本原因。

法则十一：勿以利大而妄为，勿以利小而不为……089

贪多求大会使你陷入头脑发热、盲目扩张的陷阱中，不厌其小逐步积累财富反而会让你得到真正的实惠。

法则十二：一时心慈手软会损害自己的利益……096

你要有决断的勇气，对对手仁慈就是对自己残忍，优柔寡断是财富的敌人。

法则十三：不要做视听封闭的经营者——漠视信息永远与财富无缘……106

除非对方也是瞎子，否则一个失明的大兵若想在枪林弹雨中保全性命是不可能的。同样，一个视听封闭的经营者如果耳目失聪，必将与好运无缘。

法则十四：赢得名气便赢得财富……116

任何人都不可低估自己所作所为中出现疏漏的危险，切不可因谋求更多利润而牺牲你的名声。

法则十五：打造一块名扬四海的金字招牌……126

未来的商品是品牌互争长短的较量，打造一块名扬四海的金字招牌，会让你财气十足。

法则十六：奇思妙想会让你觉得满地生金……136

任何一个在别人看来荒诞不经的想法，都有可能成为你财源广进的绝妙佳径。

法则十七：货卖一张皮……146

你要想避开“一流商品，二等包装，三等价格”的误区，必须打好商品包装这张牌。

法则十八：扔掉小鱼以图大鱼，让利诱客……152

当人们受到诱惑时，最难保持清醒，你绝不要忘记打出“让利诱客”这张王牌。

法则十九：弯腰能进财，和气可生金……161

人们在满意时，不会在意自己付出的高价。你应对每一个人表现得和蔼可亲，让你的财气更旺。

法则二十：野心是摇钱树，不怕冒险才能敛财……166

险中有夷，危中有利，毫无野心的人永远发不了财，因为幸运总是喜欢光临那些勇敢的人。

法则二十一：人才就是资本，善于用人才，财源滚滚来……175

一个再优秀的统帅，身边如果没有精兵强将，也无以成就富可敌国的霸业。

法则二十二：在商不言商，创造产业的文化氛围，让消费者跟着你转……189

你所倡导的一切文化魅力，一旦被众人接受，他们也会不知不觉地接受你的一切。

法则二十三：善于捕捉市场变化，为投资定位……197

固步自封、墨守成规会使你丧失优势、陷入绝境，适时应变则会使你平步青云，财运大增。

法则二十四：找出人们真正的需要……204

想人之所想，产人之所需，集中生产一种每个人每天都必须用的产品，这是许多成功经营者的生产策略。

法则二十五：千万别向你不熟悉的行业伸手……212

赚钱之道在于，什么都捞不如咬紧一处。

法则二十六：市面、场面哄得越大，生意就越做越好……224

任何人都不愿把钱花在一家不能带给他们体面的店铺中，大气的场面是商战的利器。

法则二十七：机遇偏爱有准备的头脑，善用商机者胜……232

成功的经营者的高明之处在于能够不随大流，他们目光独到，另辟蹊径，在别人还“没睡醒”之前早已把赚来的钞票塞进自己的兜里。

法则二十八：就势取利，预见生财……243

预见性的头脑、善于冷静分析形势是精明商人致胜的法宝。

法则二十九：观人成败，以逸待劳，自可稳操胜券……251

生意场上切勿急于求成、孤注一掷，以逸待劳、稳坐钓鱼台往往可以避免踏入误区。

法则三十：在利益攸关面前，绝不可轻信于人……261

身为经营者，你时刻都要记住：尔虞我诈、巧取豪夺、明争暗斗永远不会销声匿迹。在利益攸关面前，轻信他人就意味着丧失金钱。

法则三十一：物稀才贵，提供独一无二的产品或服务会让你永占上风……268

造物主赋予那些稀有的东西以昂贵价值，并不是让愚蠢的人们把稀有复制为繁多，而是鼓励聪明的人们去创造更多不同的稀有物。

法则三十二：信誉并非一种虚名，它和钱是牢牢捆在一起的……274

生意不是做一次就完，所以精明的生意人绝不会为一时之利而丧失苦心积累的信誉。

法则三十三：长袖善舞，多财善贾，要善于发挥优势……281

你不一定面面俱优，但你必须学会以优致胜。

法则三十四：没有什么像借债一样把人慢慢拖垮……290

借债还债就像割了自己的肉来满足口腹的饥饿，绝不可借债养债，要把它放在适当的位置为你服务。

法则三十五：假象往往会带给你实惠……297

制造一些假象让人追随，并让你设计出来的假象前所未闻，让那些好奇的人们趋之若鹜，心甘情愿地掏出钱，装进你的钱袋里。

法则三十六：切勿贸然前进，打头阵的未必能赚到钱……303

冲锋在前的人，下场并不让人乐观，战斗胜利的功劳最终还要归站在后面的将军所有。

结交与你的经济命脉息息相关的人物， 做大你的靠山

你想要追求财富又想仰赖捷径，
最好的办法莫过于为自己的经济命脉寻找一个靠山，
培植一棵与权势枝柯相连的茂盛大树。
倚重这些大人物，营造强力的连结，
会让人们聚集起来并牵动他们的情绪，
如此不但会为你减少风险，
而且还会为你带来意想不到的利润。

步步为赢

实例一

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），子孙后代就以吕为姓。

吕不韦的出生地在卫国的国都濮阳（今河南濮阳），当时是一个有名的商业城市，十分繁华。吕不韦的父亲是城里“家富万金”的大商贾，年轻的吕不韦自幼在商人家庭的熏陶下，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，他都必须将经商范围扩大到卫国以外。

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，把一个国家的君主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……”

吕不韦之所以问到这个令人始料不及的问题，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，这里比濮阳繁华得多。邯郸城建得规模宏伟，布局严谨。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的那种朴实。这里的女子观念十分开放：富贵、讲究享乐是她们的的人生宗旨。然而，吕不韦并没有沉湎于眼前的享乐而忘却他来到此地的目的。他是为获取更多的财富而来的，是要搜寻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一点一点地捞取财富，而是要做大买卖。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儿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。

吕不韦发现了这个宝货，便开始大量的投资：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在邯郸操纵公子异人开始，十余年来把一腔心血、全部财富悉数投入到这笔“奇货可居”的生意之



▶ 吕不韦凭借政治投资，结交异人，当上秦国之相，显赫一时。

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，还要等到客观时机的成熟。而吕不韦全部计划的关键，就是异人登上秦国王位，只有让异人成为秦王的继承人并顺理成章地成为秦国正式国君，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，绝不会赚到大钱。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。



解读

据《史记》记载：吕不韦是一个“家累千金”的大商人。在秦昭王四十二年，他做买卖到了邯郸，遇到了被秦王送到赵国当人质的秦公子异人。吕不韦凭着职业敏感和政治眼光，立刻看出“此奇货可居”，决心利用异人做一笔一本万利的政治投机生意。吕不韦经过一系列阴谋活动，当上了秦国的相国，集军政大权于一身。可见“奇货可居”是吕不韦把经商之道巧妙地用于政治，对他来说，运用这一谋略，确实取得了一本万利的效益。

吕不韦的投资之举，和当时的历史背景有关，而现在的商人不能机械地仿效。他成功的例子，说明了投资要有长远的眼光。特别是在当今市场经济越来越规范化，法律法规也随之健全的背景下，作为商人，不深谋远虑肯定会在激烈的竞争中失败。无论何时，要相信“有备”才能“无患”。努力经营自己的靠山，是一项可获益匪浅的投资。

一个人在创业之初，往往要历尽艰辛。为了成功提升自己的财气，他们不懈地寻找各种支持与扶助，寻找那些对自己的经济命脉起着极其重要作用的关键人物和能决定其成败的实权人物，以使自己的事业得到庇护，使自己的产品受到接

纳。但是，要得到这些掌握实权人物的同情和支持，并非易事。

用心去经营自己的靠山，依靠那些权势可炙的关键人物，必将给你带来无尽的机遇和财富。

迅风驾舟，千里不息；纵帆不收，载胥及溺。

夫人之得势也，天可梯而上；及其失势也，一落千丈。

——曾国藩

实例二

一代“红顶商人”胡雪岩就是依靠自己苦心经营的靠山的扶持，最终成长为富甲一方的大商人。他的成长与发家史，堪为后人自主创业的一面镜子。

胡雪岩，名光墉，字雪岩。1823年出生于安徽绩溪。安徽多商，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，只身去杭州信和钱庄当起了学徒。

胡雪岩的辉煌历程是从帮助王有龄“捐官”开始的。也正是“捐官”这一举措造就了一代“红顶商人”，为胡雪岩的初露锋芒营造了契机。没有胡雪岩的拼死相助，王有龄在官场中永无出头之日；而没有王有龄的支持，胡雪岩也不可能

在商界迅速崛起。



▶ 在众人对落魄才子王有龄皆冷眼相待时，胡雪岩独报以殷勤礼节，为自己今后成功之路创立了一座最稳妥的靠山。

王有龄本是福州人。他父亲是一个候补道台，被分派到浙江，王有龄也随父亲到了浙江。他父亲到杭州后并没有得到过什么有实惠的实缺，旧病侵扰，加之心情抑郁，不到一年就客死他乡。王有龄无力送父亲归里安葬，且家乡也没有什么可以依靠的亲友，也就只好客居杭州了。王有龄的父亲在世时，也曾为他捐了一个盐大使的官衔，但也从未有过实缺，自己想进一步再捐个县令、道台之类的官衔，又苦于没有一文钱的资本。到胡雪岩与王有龄相识的时候，王有龄实际上已经落魄到只剩下一副不肯放下的穷酸读书人的架子，每日到茶馆

穷泡的绝望境地。

机缘巧合，一次在茶馆，胡雪岩与王有龄偶遇。因茶馆人多，胡雪岩便邀王有龄至家中小酌。王有龄本已饥肠辘辘，推辞一番，也就应邀前往了。交谈之中，胡雪岩得知王有龄的心事，空有一腔抱负，却无钱捐得前程。

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。

胡雪岩了解了这种情况后，心头不由一亮，眼前的王有龄绝非等闲之辈，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。

当时的胡雪岩年龄尚轻，20岁出头，正处于多梦时代，他想像自己正是刚肠侠胆、救人危难的豪爽之士。

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。

“兄台不忙走，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欠账，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，他寻思用这笔钱做本钱，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，王有龄一下子惊呆了，盯住银票如人定一般，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，他双手紧摇不肯接受。这么大一笔钱，没有人敢替他作保，他实在还不起！

然而当他得知胡雪岩是真心实意，绝非儿戏时，顿时又感动万分，热泪滚滚，倒头便要下拜。胡雪岩忙扶住他，两人互换帖子，结拜为兄弟。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。两人如同亲兄弟一般，似乎有说不完的知心话，道不尽的手足情。

第二天，王有龄启程北上。秋风鼓动白帆，客船飞快远去，运河水面百舸争流，千帆竞发。

在众人对王有龄投以势利眼之际，胡雪岩独报以殷勤礼节，并冒着丢饭碗的风险，擅作主张，动用东家的大笔银两相资助，表现出相当的政治远见。而对于王有龄来说，遇到胡雪岩如大旱逢甘雨，他对胡雪岩的“慧眼识俊杰”自然念念不忘。后来，王有龄以粮台升任杭州知府，不出几年，又升浙江巡抚，胡雪岩先前的人情投资便得到难以计数的回报，还博得了“东南大侠”的美誉。



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，开始做这件事时，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。

做生意不能没有靠山。胡雪岩对这一点非常清楚，他层层结交权势，从而为自己开发出巨大的财源。中国封建官僚制度发育周期甚长，内部形成了一整套完备的升迁制度与习惯。尤其是托庇大官僚而使自己升迁顺利，已经是一件世人非常熟悉的事情。胡雪岩长期做跑街，与一帮挖空心思捐班升官的人打交道，逐渐熟悉了这一套习惯。他明白，有一个坚强的后盾，意味着有更多的机会和更少的风险。

► 狮子

相传很久以前，豹王曾得到很多的战利品，在它的草地上有许多牛，平原上则养着一些羊，丛林中还有很多鹿。就在这时候，邻近的森林中出生了一头小狮子，达官显贵们常常出于礼貌互相问好，互相祝贺，于是豹王就召大臣狐狸进宫共商国是。

狐狸大臣可是个老谋深算、随机应变的家伙。豹王对它说：“你肯定很害怕我们的邻居小狮子，可它的父亲已经过世，它又能成什么气候呢？我们还是发慈悲可怜可怜这不幸的孤儿吧！它所遇到的麻烦已经够多了，它还有什么能力去征服别人？它能保住它继承的产业就该给神灵烧高香了。”

但狐狸听了这话却不以为然地摇摇头：“陛下，这种落难的孤儿一点也不值得我们去怜悯它，趁它牙口没长全，爪子没磨利，还不能伤害我们前，我们赶紧和它拉关系，否则就派人把它害死，这可是不能耽误的大事啊！我曾观察过小狮子的星相，它将在格斗厮杀中壮大成长，它将是狮子中的佼佼者，一