

经商先做人 做人先诚信 诚信商之本

商道通鉴

经
商
三
绝



吉林大学出版社

责任编辑：黄凤新

封面设计：赵云峰 世纪鼎

商海横流，几多英豪折戟沉沙 商道纵横，无数天骄竞逞风流

通用前总裁杰克·韦尔奇曾说过：“经商看似简单，无非是我给你货，你给我钱；其实这表面现象的背后，蕴藏着极大的智慧圈。”胡雪岩说，商道即人道。每一位优秀的商人，都有各自经商绝活，全书从三大部分，经商三忌，经商三绝，商人三谋，来揭示经商秘诀。

ISBN 978-7-5601-4395-8



9 787560 143958 >

定价：228.00 元（全三卷）

商道通鉴

经商三绝

白丹 主编



吉林大学出版社

目 录

上篇 巧绝

善于借力的经商狐道

在商圈里摸爬滚打，凡事总想凭一己之力往往事倍功半。熟悉“狐假虎威”这个故事的人应能从中领悟狐狸的营身之道，即一个“借”字。正是由于其巧于借力，才使这只仅有缚鸡之力的狐狸取得了异乎寻常的成功。实际上，在玄机多多的商场上，到处都有老虎，也时时需要老虎，要想获得山羊、猴子之流难以企及的成功，秘诀只有一条，做一只卑微而聪明的狐狸吧。

第一章 明借法：借得顺风好行舟

所谓明借也就是开门见山、开诚布公。“借”听起来总有一丝“求”的味道，但有时候就是需要理直气壮地去求，一而再、再而三地去求。这个时候千万不能不好意思、遮遮掩掩。明借虽是借在明处，也要看准目标、讲求方法，尽量能以最小的本钱，借到自己最需要的东西。

1. 从离你最近的人开始借起 (1)
2. 有朋友肯下死力帮你，想不成功都难 (5)
3. 寻找一棵可供安身立命的“大树” (7)
4. 借用一块金字招牌 (10)
5. 小钱办大事是借钱的至高境界 (12)
6. 以己之长借人之长 (15)
7. 借得名声有时比借得金钱更管用 (17)
8. 借势之道一在准，二在巧 (20)
9. 借他力而自用 (23)
10. 借天借地不如借自己 (27)



第二章 暗借法：神不知鬼不觉的借力手段

嘴里不说借，桌子底下暗伸手，这是暗借。暗借或出于迫不得已，或出于追求更好的效果，总之是必须要借而又不便言明。孔明草船借箭是暗借，胡雪岩借助人而利己是暗借，李嘉诚借一顿饭助爱子一臂之力也是暗借。暗借之妙在于一个“暗”字，讲求巧劲儿，需要智慧，所谓曲径通幽是也。

1. 培植靠山比单纯借用靠山更高明 (31)
2. 借别人的名成自己的事 (34)
3. 结盟不是为了哥俩好 (35)
4. 以借养借做成大生意 (37)
5. 借守财而生财 (38)
6. 弃小鱼钓大鱼的借力术 (41)
7. 同行不妒财气顺 (45)
8. 巧借与暗骗，区别只在一线间 (47)
9. 借此不成何妨借彼 (50)
10. 借进与借出的辩证法 (52)

第三章 强借法：不借也得借

经商之道，就借法而言也要善于应变。明的不行，暗的不灵，怎么办？有利而不取，非商人本性，这时候就得来点硬的、绝的。强借，有对方不愿意借而强迫之意。或严辞厉色，或巧用手腕，迫其不得不借。强借的要诀是要抓住对方的七寸，反正大目的达到了，小节处终归容易处置。

1. 让对手为自己埋单 (54)
2. 借情动人强借法 (55)
3. 抓住对方的弱点不放 (58)
4. “软硬”兼施，白手万金 (63)
5. 一借再借，功到自然成 (66)
6. 借得王牌才能高枕无忧 (69)
7. 化不利为有利 (72)
8. 欲得其利，先借其源 (74)

中篇 险绝

敢于冒险的经商魔道

必须申明一点，冒险不是不讲条件地蛮干，那叫冒进。一个洞穴里有一块闪光的金子，你打算爬进去取出金子，如果这是个狼穴你是冒险，但如果这是个虎穴，那你就是冒进了。我们行走在田野山间，能偶见雄鹰从头上展翅飞过。它是在寻找猎物，一旦发现并觉得有机可乘，会毫不犹豫地扑上去。商机也是如此，尽管没有十足的把握，该冒的险还是要冒的。秘诀是学会做一只从高处逡巡搜索的鹰，抓住一切机会并迅速行动。

第四章 做一只视觉敏锐的鹰

鹰的猎食之道首先在于它视觉的敏锐，它时刻保持高度的警觉，从一些蛛丝蚂迹中分辨出哪个方向可能有猎物。经商之道更应讲求拥有从各种复杂多变的信息中感知机会的能力。否则，机会这个大金罐“当啷”一声摔在你面前，你可能会当做一块挡路的石子一脚踢开。

1. 浮萍之中可能漂着一根机会之草 (78)
2. 从别人的忽略中发现机会 (81)
3. 一个怪想法可能就是个好机会 (83)
4. 找准市场盲点 (85)
5. 机会不仅仅是发现来的，更需要挖掘 (89)
6. 学会从机会之外发现机会 (93)
7. 打造几样特色菜招徕机会 (95)
8. 随时警觉，发展中觅良机 (98)
9. 坚持，会把风险变成机会 (102)
10. 善待厄运，因为它可能是个机会 (103)
11. 别认为那与你无关 (106)



目

录

第五章 充分估量冒险的代价

无利不起三分早，但起得早未必就能得到更多的利。凡是大利，都要冒更大的风险，正如鹰要捕获一头野狗一定比捕获一只野兔危险得多。看那些经商的顶尖高手，哪个不是从大风大浪中一路闯过来的？问题的关键是，要正确地判断哪些风险值得冒——冒一次进一步；哪些风险是绝对不能冒的——金块之旁，老虎安卧，一次冒险可能就是灭顶之灾。

1. 确保掌握的信息是真实的 (109)
2. 时机=机会+对时间的把握 (112)
3. 敢冒险，只因脑子里有算盘 (115)
4. 让可能的机会大于冒险的代价 (118)
5. 冒对了得利，冒错了埋单 (121)
6. 商场上也讲究胜者为王 (125)
7. 有的冒险对某些人别无选择 (128)
8. 冒险的艺术：把 10% 的机会变成 100% 的结果 (130)
9. 引领时代潮流的冒险家是商场上的最大赢家 (134)
10. 把机会跟现实链接起来 (138)

第六章 抓住机会 迅速行动

当一只鹰面对地面上一个梦寐以求的猎物时，它会怎么办？它会以迅雷不及掩耳之势扑上去，给予致命的一击。一秒钟的迟疑可能导致机会的丧失，随之而来的也许就是一整天的饥肠辘辘。实际上许多人经商失败或总无大成的一个原因就是并非看不到机会，也不是不想抓住机会，而是总缓于决策，疏于行动，缺乏一点志在必得的“鹰性”。

1. 迅速行动，不给要溜走的机会以任何借口 (141)
2. 快，有时候比完备的准备更重要 (144)
3. 一念致胜的学问：抢占先机才能赢 (147)
4. 心动、行为一样快 (149)
5. 找到一切可以快速致胜的办法 (151)
6. 为抢先一步创造一切必要条件 (153)



7. 时间差让快变巧	(156)
8. 让快速成为一种经商风格	(158)

下篇 谋绝

放眼长远的经商之道

狐道、鹰道固然都是遨游商海的附身绝技，但毕竟只是一种本能。要想事有大成，就要超越这类本能，具备透过一叶得见森林的战略眼光和既能谋及眼前又能着眼于长远的超绝智慧。秘诀是做一个猎人，狐狸再狡猾，雄鹰再敏锐，终究逃不过猎人的眼睛而成为其枪下的猎物。

第七章 炼就孙行者的火眼金睛

谋绝的第一层功夫概以一个“深”字，即眼光毒辣，能透过现象深入到事情的本质，也就是说能把事情看透。商海诡诈，陷阱的深度与铜钱的高度差不多，如果不能炼就一双火眼金睛，恐怕早晚得摔进陷阱，成为别人的垫脚石。

1. 做生意要善烧冷灶	(161)
2. 看清关节处，迈得门坎过	(164)
3. 追求价格背后的利益	(167)
4. 能见陷阱急转身	(170)
5. 眼快迟行避危机	(173)
6. 会用一个人先得会看一个人	(177)
7. 以责任磨亮眼睛	(180)
8. 多方听取意见，擦去蒙在眼睛上的灰尘	(183)



目

录

第八章 你吃甜枣我吃梨

谋绝的第二层功夫概以一个“让”字，即让你的合作者甚至对手也要赚到钱。让，是一种气度，更是一种智慧。老祖宗教导我们和气生财，如果总琢磨着通赚包吃，其结果很可能赔个底朝天。谨记：当你享受一个梨子时，至少要让别人吃到一枚甜枣。

1. 在利益一致中寻求合作 (186)
2. 为对方着想才能合得来，做得大 (188)
3. 帮别人的忙就是帮自己忙 (191)
4. 自己赚不算赢，都赚才算赢 (195)
5. 即使对利用和坑害自己也尽量不结怨 (197)
6. 雪中送炭强过锦上添花 (199)
7. 过河不能拆桥 (200)
8. 夹着尾巴做商人 (202)

第九章 为将来买单

谋绝的第三层功夫概以一个“远”字，所谓人无远虑，必有近忧，商人往往见利忘义，而为商之道又最忌见利忘义，只见眼前，不及长远。我们说要学猎人，因为猎人的聪明之处在于他讲究“不涸泽而渔，不焚林而猎”，也就是为自己预留后路。当你数着眼前白花花的银子喜笑颜开时，别忘了分其一二为你的未来买单。

1. 学会做长线生意 (205)
2. 做生意不能只盯眼前那点利 (207)
3. 好时看坏，坏时看好 (209)
4. 不景气中的景气做法 (211)
5. 善于顺应时势把握大局 (215)
6. 提前吃小亏，买得百年利 (217)
7. 亘古不变的商道一定要遵守 (220)
8. 既要赢得起，也要输得起 (223)
9. 眼光长远才能前程远大 (226)



上篇 巧绝：善于借力的经商狐道

在商圈里摸爬滚打，凡事总想凭一己之力往往事倍功半。熟悉“狐假虎威”这个故事的人应能从中领悟狐狸的营身之道，即一个“借”字。正是由于其巧于借力，才使这只仅有缚鸡之力的狐狸取得了异乎寻常的成功。实际上，在玄机多多的商场上，到处都有老虎，也时时需要老虎，要想获得山羊、猴子之流难以企及的成功，秘诀只有一条，做一只卑微而聪明的狐狸吧。

第一章 明借法：借得顺风好行舟

所谓明借也就是开门见山、开诚布公。“借”听起来总有一丝“求”的味道，但有时候就是需要理直气壮地去求，一而再、再而三地去求。这个时候千万不能不好意思、遮遮掩掩。明借虽是借在明处，也要看准目标、讲求方法，尽量以最小的本钱，借到自己最需要的东西。

1. 从离你最近的人开始借起

从最容易处下手，成功的几率自然高些。

学会经商必须先学会借力。一个人在商海打拼，在不同的发展阶段，能找到不同的借力窍门，才能使自己商业活动借一步上一个台阶，获得快捷而坚实的发展。所以，经商的高手，也往往就是借力使力或借力打力的高手。依靠完全的个人奋斗获得成功，从现实来说不容易做到，从想法本身来说也是不明智的。这里就出现一个问题，借力，就有一个被借之人借不借得起和愿不愿借的问题，当然，还跟你自己手里握有多大的底牌有关，你手里有1分之力要去借9分，可能就不那么好借。

实际上，一个人正是在其经商活动的起步阶段、力量最薄弱的时候最需要



借力，也恰是在这个时候最不容易借到力。这个时候，你不妨把那些有力可借、且可能借给你力的人来个综合排序，办法是以本人为圆心，根据与你的关系往外画圆——第一个圆是妻子儿女、兄弟姐妹，第二个圆是其他各类近亲和远亲，第三个圆是同学、战友、同事……你能够画的圆越多，可资借力的点也就越多，然后综合各种条件从中做出选择，选择时需要遵循的基本原则是，从离你最近的人开始借起，因为这样成功的几率就会高得多。

谁离你最近，自然首推父母，如果你的父母能给你的经商活动以切实的帮助，那就是老天赐给你的最好的礼物，如果你不能成功，这只能说明，不是你太笨，就是老天跟你开的愚人节玩笑。自上个世纪 80 年代始，社会上流行一个顺口溜：学好数理化，不如有个好爸爸，因为父母的帮助是最无私的。

李泽钜、李泽楷兄弟俩是华人首富李嘉诚的两位公子，二人各在而立之年就成为商场上翻手为云覆手为雨的强力人物，就是借父亲之力的结果。

李泽钜脱颖而出，是他参与世博会旧址发展房产开发项目。

1986 年，世界博览会在温哥华举办。落幕之后，各国的临时展厅或拆卸，或废弃。

旧址为靠海的长形地带，发展前景良好。地皮为省政府的公产，可以用较优惠的价格购得。

生活在温哥华的李泽钜，以他土木专家的眼光，看好这幅地皮将可发展综合性商业住宅区。于是，他积极向父亲建议，理由如下：

一、世博会旧址附近都已开发，社区设施、交通等已有良好基础。

二、温哥华这一区域，和一般大都市不同，并无高架公路，市容美观。

三、旧址位于市区边缘，有市郊的便利而无市区的弊端，无论往返市区或郊区，都同样便利。

四、位置临海，景色怡人，海景住宅当然昂贵。

五、香港移民源源不断开赴加拿大，对饱受市区嘈杂拥挤之苦而又嫌郊区偏远冷寂的港人来说，这样的海景住宅有相当大的吸引力。

李嘉诚同意了儿子的“狂想”，认为最后一点尤显商业眼光。儿子要借父亲之力，自然先得瞅准并点中父亲的要穴——父亲是“超人”，儿子不妨做个狂人。

说这是“狂想”，一点不夸张。

整幅地皮，大致相当于港岛的整个湾仔区，外加铜锣湾。

迄今为止，香港有哪个地产商，在这么开阔的地段发展浩大的综合物业？在加国建筑史上，也将是开天辟地头一遭。

投资巨大（后来确定的投资额达 170 亿港元），非长实集团所能承担。



李嘉诚拉他的同业好友李兆基、郑裕彤加盟，与加拿大帝国商业银行旗下的太平协和公司（李嘉诚占 10% 股权）共同开发。决策为各大股东（李嘉诚个人及集团占 50% 股权，另 50% 为各股东分占），具体操作为李泽钜。看，不仅借到父亲之力，还借到父亲朋友的力。

李泽钜为这宏图巨构，一手一脚策划、设计，无数心血悉付于此。曾经在两年之间，出席大小公听会 200 多个，与各界人士逾 2 万人见过面，解释这个计划。当然，他的背后，父亲、师傅及其他人等，一直予以无限量支持。

也许是虎门无犬子，李泽钜一出手就是大手笔。

李嘉诚也不愧是大家风范，给李泽钜委以大任，一出手就是以百亿计。

1988 年，新财团以 32 亿港元巨款投得世博会旧址发展权。

一切都如期进行。1989 年 3 月，平整地盘的施工地段，赫然出现了一张“告同胞书”，措辞激烈，充满排外的极端情绪。这与加国政府为吸引华人资金和人才大开方便之门的国策南辕北辙。

李泽钜对加拿大人的过激行为既气愤又无奈。他说：“他们似乎完全看不见我也是加拿大公民，他们反应太过激烈。”

据传媒估计，当地人排外，还与李泽钜的另一宗生意有关。

世博会旧址，以太平协和的名义签约之后，李泽钜将另一家公司的 200 多个新公寓，直接在香港发售。

消息传回温哥华，当地传媒大肆渲染，引起本地人的不满，质问省政府：将来世博会物业，是否又卖给香港人，让这里演变为华人的天下？

省督林思齐博士为平息民怨，要太平协和保证，在这块极优惠的地皮上兴建的物业，不会只在海外发售，必须优先向当地人发售。

这就意味着，兴建的物业，将不可先期在香港卖个好价钱。

加国地价楼价低廉，这是公认的事实，就是说，新财团的盈利将被大打折扣。

李泽钜得知这一情况后，立即从滑雪胜地韦斯拉赶到温哥华。

李泽钜立即求见省督林思齐，语气温和但咄咄逼人、锋芒毕露地问道：

“如果世博会发展搁浅，你明白这意味着什么？”

林思齐是 1967 年从香港移民加国的，对香港的内情再清楚不过。

李嘉诚在香港的号召力，足以使流入加国的地产投资缩减 2/3！更会使在香港移民潮中的受益省——卑诗省，落在其他省后面！

省督说服省议会，对李泽钜的要求作出让步，许可世博会物业，将可同时在香港和温哥华发售——这实际上是以向港人发售为主。

省议员通过传媒，向市民说明利弊关系，称华裔移民是温市建设的和平使



者，要善待他们。

同时，李泽钜也在积极配合，以争取民心，他在温哥华的一次记者招待会上说：“6年来我的最大收获，就是加入了加拿大籍。”

风波平息，工程继续上马，这就是后来定名为“万博豪园”（注：世博会又叫万国博览会）的庞大商业住宅群。

李泽楷没有像哥哥一样接受父亲的安排，而是要走一条独立创业发展的道路。

儿子自立门户，李嘉诚显得很豁达：“年轻人到底有自己的理想，和黄管理层有足够人手，我不会强迫他做。”

1994年1月，李泽楷的“盈科”正式开业。

盈科投资4亿美元（约30亿港元），业务范围主要发展亚洲区高科技项目，向客户提供通讯技术建设，如铺设光纤网络等。4亿美元！大多数商人终生的奋斗目标却成为李家二公子的起步资金——因为他的父亲是李嘉诚。

业务方向，与家族下的和黄电讯相冲突。为避免自家人打自家人，李泽楷选择新加坡为据点，进行资产大转移。

李泽楷在新加坡的大动作，是1994年5月透过盈科斥资5亿多港元，收购新加坡上市公司海裕亚洲45.7%股权，成为海裕的最大股东。

借壳上市后，李泽楷通过海裕，得到了一个千载难逢的良机，与日本的世界首富堤义明和新加坡政府联合发展白沙浮商业城。

年底，海裕投得北京地铁工程中的一个项目，并通过海裕间接控有香港鹏利保险。

李泽楷在接受新加坡《商业时报》采访时透露一个信息，在盈科草创之初，父亲为使他“回心转意”，安排他做和黄行政总裁，遭其拒绝。

他说“我来狮城（新加坡）发展，就是要摆脱父亲的荫庇。”但是谁又不清楚，没有父亲的荫庇他如何在狮城发展？

李泽楷颇具现代作风。会花钱，也会赚钱。工作起来是个令下属叫苦不迭的工作狂。

李泽楷独立创业显示了他无拘无束不受羁绊的洋化个性。

借壳上市显示了他的冲劲。

借壳上市是一条捷径。李泽楷用此招法，赶上了大好机会，将其事业迅猛向前推进。

我们不能否认李泽钜、李泽楷超人一等的经商能力，但他们的成功，应该说首先得益于他们拥有得天独厚、别人无法企及的借力资本：华人首富世界上只有这一个。

但是并非只有首富的儿子经商才能有大成，出身平民获得非凡成就的经商家大有人在，有的甚至远比李家兄弟成功得多。因为他们深通借力之道——没有一个可以借力的父亲不要紧，从你的交际圈里再找找看，也许那个愿意帮助你的人正伸开双臂等着你呢。

2. 有朋友肯下死力帮你，想不成功都难

记住：那个愿意雪中送炭的人才是你的真朋友。

商务运作过程中，最基础的工作，应该是资金的筹措。正所谓“巧妇难为无米之炊”，做生意一定先要有本钱，生意越大，所需的本钱也就越大，这是谁都知道的道理。就商务运作的实际情况来看，当然最好是有多大本钱做多大的生意，或者想做多大的生意就先去尽量筹集多大的本钱。在一般人想来，手上分文没有，却一上手就要做大生意，而且居然就做成了，这一定是一个神话。

一代商圣胡雪岩就给我们留下了这样一个神话。

胡雪岩要开自己的钱庄，对外号称拥有本钱 20 万两，其实，此时的胡雪岩真正是身无分文。不要紧，胡雪岩心里有底，这个底就是他有一个做官有势、肯帮自己的至交王有龄。王有龄已到浙江任海运局坐办，但除了让胡雪岩有了一点官场势力之外，银钱方面事实上也还没法帮他多少，而胡雪岩的钱庄要开办得有点样子，至少需要五万两银子。

但胡雪岩仍然要把自己的钱庄开起来。在他看来，眼前只要弄几千两银子，先把场面撑起来，钱庄的本钱，不成问题。

胡雪岩有如此把握，是因为此时他心中已有了自己的成算，这“成算”也就是所谓“借鸡生蛋”。

“借鸡生蛋”，说穿了，也就是拿了别人的银子，做自己的生意。此时的胡雪岩想到了两条“借鸡”的渠道。一条渠道是信和钱庄垫支给浙江海运局支付漕米的 20 万两银子。王有龄一上任，就遇到了解运漕米的麻烦，要顺利办成这一桩公事，需要 20 万两银子。胡雪岩与王有龄商议，建议让信和先垫支这 20 万，由自己去和信和相商。这在信和自然也是求之不得。一来王有龄回到杭州，信和“大伙”张胖子正巴结着胡雪岩，二来信和也希望与海运局接上关系，一方面海运局是大主顾，为海运代理公款往来必有大赚。另一方面，也是更重要的，海运是官方机构，能够代理海运局公款汇划，在上海的同行中必然会被刮目相看。声誉信用就是票号钱庄的资本，能不能赚钱倒在其次了。有这两条，这笔借款自然一谈就成。本来海运局借支这 20 万只是短期应急，但胡



雪岩要办成长期的，他预备移花接木，借信和的本钱，开自己的钱庄。

胡雪岩“借鸡生蛋”的第二条渠道，则是一个更加长远的渠道，那就是借助王有龄在官场的势力，代理公库。胡雪岩料定王有龄不会长期待在浙江海运局坐办的位置上，一定会外放州县。到时候他可以代理王有龄所任州县的公库。按惯例州库、县库公款往来不付利息，等于白借公家的银子开自己的钱庄。他把自己的钱庄先开起来，现在虽然大体只是一个空架子，但一旦王有龄外放州县，州县公库一定由自己的钱庄来代理，那时解省公款源源而来，空的也就变成了实的。

就这样，胡雪岩先借王有龄的关系，从海运局公款中挪借了五千两银子，在与王有龄商量开钱庄事宜的第二天，就着手延揽人才，租买铺面，把自己的钱庄轰轰烈烈地开起来了。

胡雪岩这一招“借鸡生蛋”，真如变戏法一般。不过，生意场上的戏法如何去“变”以及“变”得好坏与否，又的确显示着经营者的眼光、胆略和技巧的高低。

资金筹措方面借王有龄官场势力一蹴而就，在钱庄的经营方面，胡雪岩也打算背靠王有龄这棵大树大干一番。

胡雪岩决定学竞争对手的长处为己所用。存款方面没有山西票号那样的有利条件，但在放款生息方面却大有文章可做。

当候补知县、“本班”的实缺一天也没做过的王有龄一跃而为湖州府知府时，阜康钱庄自然就由空转实了。这时，胡雪岩开始实施他的大胆放款计划了：第一是放给做官的。由于路途艰难等原因，这几年官员调补升迁，多不按常规，所谓“送部引见”的制度，虽未废除，却多变通办理，尤其是军功上保升的官员，有不少是在地方上当了巡抚、道台这样主持一省钱谷、司法的大员，而未曾进过京的，或者在当地升迁从一地到另一地的，一般少不了需要一笔盘缠和安家费。这些钱一不愁赖账，二不愁利息不高。

第二项放款是放给那些逃难到上海来的内地乡绅人家。这些人多是祖上留下大把家私，有不少现款、细软带在身上。但不少人日久天长，坐吃山空，这些人借款可用他们的地契来抵押。

后来，胡雪岩要做生丝生意，谈妥自己出一千两银子做本钱，让阿珠的父亲立马就在湖州开一家丝行坐地收丝。但此时却遇到了一桩麻烦：开丝行要领“牙帖”，也就是我们今天所说的营业执照。

按惯例，丝行牙帖要由京里发下来，来去最快也得三个月，新丝都在四五月间上市，这个时候，乡下正是青黄不接的当口，蚕农都等钱用，同时新丝存放时间长了会发黄，价钱上会打折扣，因此都急着脱手。此时已经是四月末



了，如果等着牙帖，会耽误收丝。而且，丝行生意多是一年做一季，错过一季也就只好等到来年。当老张把这一情况告诉胡雪岩时，胡雪岩当时就有些发急，他要求老张回到湖州想办法，哪怕花上三五百两银子的租金租一张牙帖，也在所不惜，一定先把门面摆开来，他月半左右就要到湖州收丝。

胡雪岩如此着急，自然有他个性上的原因，他办事总是只要想好了就马上着手去办，绝不拖拉。但此时还有一个更重要的原因，那就是他已经有了自己一套周密的盘算：他要用在湖州收到的现银，就地买丝。王有龄此时已经得到了外放湖州任湖州知府的肥缺，马上就要走马上任。而此时胡雪岩的阜康钱庄也已经立起来了，王有龄既到湖州，也必然要让他的阜康钱庄代理湖州府库的“收支”，这正是胡雪岩开办钱庄之初就设想好了的。王有龄一到湖州，第一件事当然就是征收钱粮，将有大笔需要解往省城杭州的现款入到他的阜康钱庄。他要来一次移花接木、移东补西的生意运作，即用湖州收到的现银，就地买丝，运到杭州再脱手变现，解交“藩库”。反正只要到时有银子解交“藩库”就行，对公家不损一毫一两，对自己却是可以无本求利的买卖，何乐不为！

胡雪岩成功了，由一个两手空空、上顿还愁下顿而的下等人一跃成为千金散去还复来的大老板，靠的是朋友王有龄的帮助。实际上，我们的目光不应仅停留在那个肯以自己的仕途为代价死帮胡雪岩的王有龄身上，在这里胡雪岩如何借用王有龄之力才是他的高明之处。一个人一生中像胡王这样的朋友关系难得碰上，不能只是一味埋怨自己没有胡雪岩、李泽钜、李泽楷们的好运，如果你不具备他们那样高超的借力手段，天上掉下一个这样的关系给你，你也未必会用。

3. 寻找一棵可供安身立命的“大树”

背靠大树好乘凉。“大树”是“死”的，人是活的，所以，要深刻理解“寻找”二字的含义。

前面我们已经见识了胡雪岩的借力手段，但他借力的对象毕竟是他的至交，是个一门心思想对他报恩的人，“借”一定程度上成了“给”。而胡雪岩找到左宗棠这棵大树做靠山，借用其力成就自己红顶商人的一番“伟业”，更显示了胡雪岩高超的借力手腕。

胡雪岩靠王有龄起家，并成商场上呼风唤雨之势。但1862年王有龄守杭州时被太平军破城而自杀，胡雪岩顿时成为一只失恃的孤雁。

此时的胡雪岩，已踏上“官商”之路，王氏既去，但他不能一日无官场靠山。他不得不寻找更有价值的人物。这时，他将目光投向了闽浙总督左宗棠。



此时左宗棠正忧心忡忡，杭州连年战争，饿死百姓无数，无人耕作，许多地方真是“白骨露于野，千里无鸡鸣”。自己带数万人马同太平军征战，自己的几万人马吃饭成了个大问题。

正在考虑之时，手下人报，浙江大贾胡雪岩求见。左宗棠乃传统的官僚，有“无商不奸”的思想在脑中作怪，而且他又风闻胡氏在王有龄危困之时，居然假冒去上海买粮之名，侵吞巨款而逃。心想此等无耻的奸商，本该不见他，无奈蒋益澧的面子，只得待了半天，才懒洋洋地宣胡雪岩进见。

胡雪岩一进去，就察觉到气氛不对，随即告诫自己小心谨慎。

胡雪岩坐定之后，左宗棠直接了当地问起当年杭州购粮之事，脸上显出肃杀之气。胡雪岩这才如梦初醒，赶紧把事情从头到尾讲了个清清楚楚，说到王有龄以身殉国，自己又无力相救之处，不禁失声痛哭起来。

这番话使左宗棠明白自己误听了谣言，险些杀了忠义之士，不禁羞愧不已，反倒软语相劝胡雪岩。

胡雪岩见左宗棠态度已有松动，急忙摸出2万两藩库银票，说明这银票是当年购粮的余款，现在把它归还国家。他解释说，这巨款本应属于国家，现在他想请求左帅为王有龄报仇雪恨，并申奏朝廷惩罚见死不救又弃城逃跑的薛焕。这符合常情的恳求，左宗棠欣然答应，并叫管财政的军官收下了这笔巨款。

2万银票对于每月军费开支10余万的左军来说虽然杯水车薪，但毕竟可解燃眉之急。胡雪岩清楚地知道左宗棠想要的是什麼，所以不失时机地掏出银子，为自己挣得了左宗棠的好感。

收下胡雪岩的银票后，胡雪岩对王有龄的忠心使左宗棠非常佩服，立即叫人上茶，和胡雪岩闲聊。胡雪岩大赞左帅治军有方，孤军作战，劳苦功高。胡雪岩说话有分有寸，当夸则夸，要言不繁，让人听起来既不觉得言过其实，又没有谄媚讨好的嫌疑。左宗棠听得眉飞色舞，满脸堆笑。胡雪岩见左宗棠已被自己的话吸引，他想，只要实事求是地奉承恭维，左帅还是能够接受的。如果拉他做靠山，往后的生意更会如日中天。主意拿定后，他抛砖引玉，话锋一转。指责曾国藩只顾自己打算，抢夺地盘，卑鄙无义。气愤地谴责李鸿章不去乘胜占领唾手可得的常州，而把立功的机会让给曾国藩的弟弟曾国荃做人情。胡雪岩有根有据地指斥引起了左宗棠的共鸣，左宗棠在心中对胡雪岩更有好感了。

过后，左宗棠亲自将胡雪岩送出去，他认为胡雪岩不仅会做生意，而且还对官场非常熟悉。是一个大有作为的能人。难怪杭州留守王有龄对他如此器重。然而，粮食问题仍像幽灵一样萦绕脑际，缠得左宗棠心急如焚，愁眉不