

中国著名商人秘而不宣用而不言的经营奇书

计然曰

计然范蠡胡雪岩经营智慧实用200例

Ⓣ

(春秋)计然 / 著 范蠡 / 按语 吴小美 / 评释




计然曰

计然范蠡胡雪岩经营智慧实用200例

①

(春秋)计然 / 著 范蠡 / 按语 吴小美 / 评释



 中国长安出版社

的恩行，但是其行为举止已经有了亏欠，无法让别人信服，有报恩之心却无行动之力。客商见到主人家没落，日益困难，债务已经积累到被上告至官府，甚至有可能下入大牢的地步，本来饲养着仁慈、怜悯的心情，想救护、援助主人家。但主人家却不能体会客商的内心，只顾眼前利益，解决燃眉之急，反而恣意妄为，玩弄诡计，欺侮、牵制、阻挠客商，这就是人们所说的恩德施得太多了，反而结成了仇怨。

【点评】

正如我们前面指出的，经商就是经人，通过征服人，才能拿到你想要的合同，才能得到你想要的支持，才能摆脱不利因素，去攀登商业高峰。本章从“以心度心，以德报德”的角度出发，并进一步地强调以德报怨，从而巧妙地把与自己敌对的人际关系转换为友好的支持，变不利为有利的策略。

商场上，真正能做到设身处地替他人着想的人的确不多，其中的原因并不复杂：第一，从己方角度来讲，要做到这一点，往往需要“宰相肚里能撑船”的气量，有时候甚至需要暂时牺牲己方的利益，对一般人来说这是非常困难的。第二，从彼方角度来讲，人们在交往中很难消除猜忌心理，有时候好意可能会被人误解，从而“负其美意”。

因此，古人才会有“以心度心者少，以德报德者稀”的感慨。

但话又讲回来，正是因为这样做的人很少，所以成大事者总是少数。也就是说，我们认为，以德报怨是成大事者必备的气概和品德，也是必备的成事之策略和手段。为什么这么讲呢？

首先，很显然，一个人若坚持以德报德，日积月累，其为商的声誉自然就会显扬；若能进一步做到以德报怨，则对其声誉的促进作用更是不可限量。

其次，一个人想要成功，总是想方设法地避免为自己树立仇敌，避免他人对自己怀恨在心，更不会报复别人，这样，商路才能越走越宽，事业才能发展壮大。

再者，若对方是个不可多得的人才，若能以德报怨感化他，为我所用，那么对自己的事业就是莫大的帮助。

最后，若以怨报怨，把心思放在怀恨或报复他人身上，那样等于浪费时间与精力；胸怀宽广，专心做自己该做的事，才能把握重点，看清形势，在激烈的市场竞争中脱颖而出。

当然，我们主张的以德报怨，不仅是一种品格力量，更是一种为商手段，因此，以德报怨不是单纯的退让，不是一味地任人宰割，而是聪明的忍让，需要开动智谋，是在抓住并摆出对方要害的基础上，给对方指出一条生路，这条路也必定符合己方的大利益。

所以，为商的以德报怨，实质是以小换大。读完下面的事例，相信你能更深刻地体会这一为商智谋。

【胡雪岩事典】

以德报怨，收服吴道台

“人敬我一尺，我敬人一丈”，这是胡雪岩为人处事的一个重要准则。对于有恩义于他的人，他会竭力报答，但他又不是一个睚眦必报的人，别人如果对不起他，他往往会以德报怨，用他自己的话说，就是“做人留几分余地，日后好相见”。

胡雪岩的这种做法常常令他化敌为友，一些之前和他势不两立的对头也有向他伸出援助之手的。

与胡氏势不两立的对头大多是生意上的。一般商人遇到这种事，总是会想方设法把对手置于死地；然而胡雪岩却认为，冤冤相报何时了，既然大家图的就是利，那么就在利上解决吧。

王有龄有一次遇到了麻烦，他去拜访浙江巡抚黄宗汉时吃了“闭门羹”，巡抚大人推说有事，不予接见。

王有龄万分沮丧地回到府上，他怎么也想不通，为什么会这样？自从他当上湖州知府，上下关系没少花钱打点。逢年过节，上至巡抚，下至巡抚院守门的，但凡浙江官场的大小官员，都会收到他的“过节费”，可以说是皆大欢喜。每次到巡抚院，巡抚大人都是马上召见，可今日竟将他拒之门外，这可是破天荒的头一次，到底是为什么？

前思后想，王有龄还是没能搞清自己究竟是什么地方得罪了抚

台大人，于是他吩咐管家高升将胡雪岩请来，两人一同探讨其中的原因。

胡雪岩听王有龄原原本本将事情说了一遍后，知道此事必有蹊跷，于是即刻差人请来了巡抚院的师爷何为，两人是老相识，胡雪岩没少给他银子，何师爷的一番话终于使他明白了个中究竟。

原来，黄抚台有个表亲姓吴，是个道台。日前来到抚院，说王有龄所治的湖州府今年收入很好，必定捞了不少银子，但孝敬巡抚大人的银子却不见涨，可见王有龄如今是翅膀硬了，不把大人放在眼里了。巡抚闻听后，很是不悦，所以今天叫王有龄吃了一个“闭门羹”。

这个吴道台究竟是何方神圣，与王有龄又有什么恩怨呢？

原来，吴道台并非实缺道台，也是捐官的候补道。他是黄抚台的表亲，为人怨毒，睚眦必报，与他相识的人都对他颇有微辞。黄抚台对他的所为也很清楚，不敢放他实缺，怕他给自己惹事，但又念及亲情，因而将他留在身边做了个文员。

湖州知府出缺后，吴道台竭力争补，但王有龄介入，并使了大量银子，黄抚台最终还是让王有龄补了缺。吴道台由此和王有龄结了怨，经常在黄抚台面前搬弄是非，说王有龄的坏话。

王有龄知道事情缘由之后，不禁心慌意乱，因为得罪了巡抚可不是闹着玩的，一个不小心被巡抚参一本，不但仕途从此无望，就连身家性命恐怕都难保。可这事也实在是冤枉，湖州今年的收成和往年相比，并没有什么大幅增长，因此自己给黄抚台的孝敬银子才会和往年相同，可哪知竟会有如此之事，真是“人在屋中坐，祸从天上来”。

对此，胡雪岩却丝毫没有慌乱，他从怀里掏出了一个阜康钱庄的空摺子，填上了一万两银子的数目，然后叫人送到了抚院，告知黄大人，说是王有龄大人早已替他钱存到了阜康钱庄，只是钱庄这边最近事情较多，一忙起来就忘了告诉黄大人。

黄抚台收到银子后，立刻笑逐颜开，没过几天就差人请王有龄过府上一叙。一场风波马上平息。然而胡雪岩却一直闷闷不乐，他觉得有吴道台这么个人在黄大人身边，早晚还会出事。一定得设法将他收服，可这吴道台毕竟还是黄大人的表亲，如果真想搞掉他，

恐怕不是件容易事。

思来想去，最后胡雪岩决定先找到吴道台的弱点在哪里，于是他又一次将师爷找来，说是为了答谢他上一次的帮忙。二人在胡雪岩的府上谈了一天。胡雪岩对吴道台这个人做了一番全面了解，同时也找到了他的“死穴”。

原来，这个吴道台近日正在同洋人做生意，而且还不是一般的生意，是贩卖军火。在当时做军火生意并不是什么大不了的事情，可这吴道台的做法却犯了官场大忌。

事情原委是这样的，太平天国运动之后，各省纷纷自改洋务，沿海诸省大造战舰。而浙江连年战乱，财政空虚，没有财力建造船场，于是打算向外国购买战船。按常理讲，巡抚总理境内军政，此事应当报知黄宗汉知晓，但浙江藩司与黄抚台素来不睦，外加上他是个旗人，有军机大臣文煜是他的靠山，自觉高人一等，所以他平素不太买抚台的帐，而黄抚台也一向是睁一只眼，闭一只眼不太管藩司不入内的事。

然而这一次藩司做得实在有些过分，因为购船一事涉及的花销不下百万两，从中索取的回扣就达数十万之多，但藩司居然没有上报巡抚，所以这次藩司也觉得有些心虚，毕竟巡抚是自己的上级，做得太过分也不好，想来想去他决定拉拢吴道台，一则吴道台口齿伶俐，是谈判的好手；二来，吴道台是黄抚台的表亲，一旦事情被抚台发现，也好有个“挡箭牌”。

这吴道台也是财迷心窍，鬼使神差地竟然答应了。这事做得十分机密，可不巧的是居然被何师爷知道了。何师爷知道此事非同小可，也不敢声张，今日见胡雪岩问及，加上他平素就瞧不起吴道台，因此也就和盘托出。

王有龄知道后大喜过望，他主张将此事向黄抚台告发，这样一来就可搬掉这个“绊脚石”了。

胡雪岩却以为万万不可如此，因为这样做未必于己有利：其一，吴道台毕竟是黄大人的亲戚，而自己同黄大人的关系不过是上下级的关系而已，所谓“疏不间亲”，弄不好非但除不掉吴道台，反而祸及自身；其二，这样做虽然是整了吴道台，但势必殃及藩司，与藩司结了怨，对王有龄今后的发展不利。此外，这事万一传

出去，对自己的名声有损，别人会把王有龄当成告密的小人。

两人又密议了半晌，最后决定如此这般行事。

这天深夜，吴道台刚要上床休息，突然听得一阵猛烈的敲门声，他打开房门一瞧，原来是何师爷。由于两人平时素无往来，他对何师爷深夜的造访有几分诧异，但碍于情面还是把他请了进来。

何师爷进屋来，左右扫了几眼，也不说话，直接从怀里拿出了一封信，递给了吴道台。

吴道台打开信一看，顿时两腿发虚，脸色刷白。原来这封信是告发他的，信中提到他和藩司勾结，瞒着黄大人购船一事，同时还历数了他其它一些恶迹。

何师爷告诉他，今天傍晚时分，有人从院外扔进了这封信，叫护院家丁拾到，碰巧自己路过，拿来一看，觉得大事不妙，出于同僚之情，特来通知他。

吴道台此时已是六神无主，对何师爷更是感激不尽，他心中暗暗寻思自己结怨甚多，这一定是有人听到了买船的一些风声，借机报复他，可现今该怎么办呢？那投信之人见久无回音，必定会再度投信，这事瞒得了初一瞒不过十五啊，心急之下，他只能央求何师爷为他想办法。

何师爷故作沉吟半天，才对他说，黄大人所讨厌的人是藩司，他本身并不反对买船。如今既然已同洋人谈好了条件，不买恐怕洋人也不会答应，可如果真要买，抚院一时又凑不齐这么多银两，解决此事的关键，就是找到一人出资相助，去把船买下来，然后再将洋人给的回扣呈给黄大人，并说是他吴道台与巨商合伙做的，如今呈请巡抚大人过目。这样，抚台就不会怪罪下来了。

吴道台听后，觉得此计甚妙，可转念一想，自己在浙江没有什么朋友，更别提认识什么巨商了，不禁愁上眉头。

何师爷见时机成熟，遂向他提起了一人。吴道台忙问是何人，何师爷道，全省官吏当中，只有湖州王有龄可以帮这个忙，因为他为人精明，又深受黄大人器重，同时更重要的是他的结义兄弟胡雪岩是浙江巨富，为人急公好义，若向他们兄弟求援，则此事可成。

提到王有龄，吴道台顿时变了脸色，一句话也不说了。

何师爷见状也不点破，而是说自己与王、胡二人很熟，可以帮

忙从中搭线，吴道台想想也别无他法，只好如此了。

次日，何师爷将吴道台带到王府，王有龄亲自相迎，一番客套过后，何师爷将此事对王有龄细说一遍，并请王有龄帮忙。吴道台本以为必定是好事多磨，可没料到王有龄很痛快地就答应了。并一再表示分文好处不收，权当二人结识的见面礼。

当天下午，王有龄来到了抚台院，向黄抚台奏请买船一事，说自己朋友胡雪岩愿借资给浙江购船，并推荐吴道台来办理此事。

黄抚台一听有油水可捞，且还是由自己的亲戚负责办理，哪有不应允之理。

经此一事，吴道台又想起自己以往对王有龄所做的种种，很是惭愧，办完购船事宜之后亲自登门向王有龄致歉、道谢。两人于是成为朋友。

【他人例说】

1. 胸怀宽广，洛克菲勒宽恕无礼的职员

做大事的人胸怀一定要宽广，从不把心思放在怀恨或报复他人身上，那样等于浪费时间与精力；一心一意做自己应该做的事，才能保持清醒，把握重点，看清形势，获得成功。

洛克菲勒某次本来有一个很好的理由，可以报复一个对他无礼的职员，但是他并不去报复。成功的人不应该小气。事情的经过是这样的：

在那时，年轻的洛克菲勒空闲的时间很少，所以他总是带着一个可以收缩的运动器放在随身的袋里——就是一种手拉的弹簧，闲时可以挂在墙上用手拉扯。有一天，他走到自己的一个分行里去，这里的人都不认识他。他说要见经理。

有一个神色傲慢的职员见了这个衣着随便的人，便回答说：“经理很忙。”

洛克菲勒便说，等一等不要紧。当时客房里没有别人，他看见墙上有一个合适的钩子，便把那运动器拿出来，很起劲地拉着。弹簧的声音打扰了那个职员，使得他急忙跳进来，用很不高兴的神气

望着他。

那个职员冲着洛克菲勒大声吼道：“喂，你以为这是什么地方啊，健身房么？哼，这里不是健身房。赶快把那东西收起来，否则就出去。懂了吗？”

“好，那我就收起来罢。”洛克菲勒和颜悦色地回答着，把他的东西收了起来。5分钟之后，经理先生来了，很客气地请他进去坐。

那个职员马上气馁了。他觉得他在这里的前程肯定是断送了。洛克菲勒临走的时候，还客气地和他点了点头，而他则一副不知所措的惶恐样子。他觉得在这个星期六的时候，他和付薪金的信封一定会脱离关系了。他把这事告诉了他的妻子。

星期六晚上到了，但是并没有出什么事。过了一星期，再过一星期，也还是没有事。过了三个月之后，他忐忑不安的心才慢慢平静下来。很明显，因某种他无法理解的缘故，洛克菲勒并没有把这件事放在心上。

这位职员当然不理解了，因为他非做大事之人，一辈子都只是个默默无闻的小职员。对于洛克菲勒来说，他有更重要的事情要做，才不会斤斤计较，为报复而操心呢。正因为这种宽广的胸襟，洛克菲勒才能为人所不能为啊。

2. 化敌为友，商场“将相和”

商场没有永恒的敌人，只有永远的利益。一个成功的商人一定要具备广阔的心胸，而宽阔的心胸往往体现在他对于那些反对自己的人或结过怨的人所采取的行为上。

美国著名企业家爱德华·利伯就是一个心胸广阔的人。

19世纪末，爱德华是一个玻璃制造商。他自己拥有一家规模不大的玻璃公司。爱德华与其他小业主一样，渴望自己的公司能够不断壮大，并最终成为美国工业企业中的一个新的巨人。

当时，在爱德华的新英格兰玻璃公司里有一名工人，他叫迈克尔·欧文斯，这个人在当地很有声望，他领导着这里的工会。

在一次罢工运动中，欧文斯鼓动工厂的工人们反对爱德华，要求加薪，减少工作时间，并改善工作条件。这次罢工迫使爱德华将

制造工厂迁往了另一个城市。

欧文斯令他在辛苦创立工厂的地区无法立足，按一般人的做法，都会将欧文斯开除。

然而，爱德华却没有这样做，反而把他和其他几个少数工人一并带到了另一个城市，并且重用欧文斯。

原来，在罢工期间，爱德华曾与身为工人代表的欧文斯进行过谈判。在双方唇枪舌剑、你来我往的交锋中，爱德华在欧文斯身上发现了一些闪光点，他发觉，这个欧文斯不仅是一个血气方刚的对手，同时还是一个在玻璃生产和技术改进方面不可多得的人才。欧文斯除了要求改善工人的待遇外，还猛烈地抨击了爱德华在生产管理、技术改造等方面存在的问题。

爱德华由此对欧文斯的才华和能力万分欣赏。因而，他不仅没有因为欧文斯带领工人闹事而怀恨在心，反而起了爱才之心。所以他才在迁厂后坚持要带上欧文斯。

到了新地方后，爱德华果然没有食言，他将欧文斯安排到非常重要的位置，以便他能充分发挥自己的聪明才干。

爱德华这种宽宏大度的心胸深深地感动了欧文斯，他们二人开始了真诚的合作。

一个月后，欧文斯向爱德华提出了一系列改进的建议，爱德华经过思量后全部采纳。根据这些建议作出的一些改进令公司大受裨益。

爱德华也因此更加赏识欧文斯，让他担任了玻璃制造部门的主管，两年后，欧文斯被提拔为爱德华的副手。

就这样，两个曾经在谈判桌上针锋相对的敌手，变成了一对亲密无间的合作伙伴，上演了一出美国的“将相和”。

此后，爱德华在各个方面都不遗余力地支持欧文斯对玻璃生产工艺的改进，而欧文斯也没有辜负他的期望，他带领着一个设计小组一次又一次成功地进行技术革新，使玻璃公司在生产技术上始终处于行内领先的地位，最终令爱德华的公司闻名全国。

如果爱德华不以一颗包容的心原谅并重用了欧文斯，那么，不仅欧文斯的天才就此埋没，爱德华本人也绝不会成为一个取得瞩目成就的企业家。

3. 化智谋入道义，征服工人

当然，以德报怨，并不是说你可以任人欺哄，任人宰割，更高明的做法是，智谋与道义两全，巧妙地征服对你使手段的人，既让他们对你心悦诚服，又保证自己的利益不受损害。

利物浦铁路局的总经理卢密斯从前在伊利铁路当段长时，在他身上发生过的一件事情就证明了这一点。

因为当时的减缩政策，卢密斯辞掉了一个守夜的人，那个守夜人的职务是防备小偷把场里的木材偷走。他辞退了那守夜人，建议他去找别的工作，当时在场的工人不禁在心中窃喜起来。

在接下来的那一个月中，在黑夜时，场子附近常常有一些黑影在活动。于是，卢密斯便让人把从前许多破烂的篱笆修好，还让人在这些篱笆后面做了一些狗洞和鸡栏。走廊和台阶上的板子也都修好了。在这一月之中，卢密斯总是满脸带笑，碰到任何人总是一副很和气的样子，看不出他发现了什么。将近一个月的时间，偷盗木材成了一种很普遍的现象。这个新来的段长对此仿佛不闻不问，简直就像一个瞎子。

该付工资的时候到了。许多人拿到装工资的信封，在查看了所扣的钱后，显得非常的不快。

因为在一张偷了木材的清单上，很清楚地开列着各人所偷木材的数量，以及应扣去的价钱。当时大家都很惊异，卢先生怎么会知道这件事呢，又怎么会计算得这样精确呢？每一处都算得丝毫不差！

卢密斯告诉他们说：“在这一个月之中，我在白天总是测量新材料，计算你们夜间所偷去的木材有多少。我从前本来是做木匠的，所以量得一点不差。一点也没有遗漏。”

那些工人只能苦笑。他们被捉到了，而且是被巧妙地捉到了。他们一致认为这次是被卢先生的智巧所胜，所以对于这件事情的处理，还是比较心悦诚服的。以后再没有偷木材的事了。他们恍然大悟：如果他们夜里偷的东西是花钱得来的，那尽可以叫别人名正言顺地送到家里来，何苦在晚上偷偷摸摸地自己费力搬到家里来呢？

这位新来的段长实在是表现出了少见的机智。

卢密斯获得了他们的尊敬，也获得了他们真心的佩服。他能够驾驭他们，是因为他懂得他们，也喜欢他们，卢密斯说：“如果你不懂得别人，就不能制服别人；要懂得别人，就必须与他们发生亲密的关系。无论一个人怎样的能干，对于自己的工作了解得怎样透彻，以及怎样努力地工作，如果他不能以适当的方法来驾驭人，那么他就很难成为一个卓越的领袖。我知道有许多高层管理官员的头脑是不能以适当的方法来对待人的，然而我总认为，虽然他们获得了成功，但是却不能得到一般人的爱戴。”

卢密斯的话非常有道理，知己知彼，方能百战百胜，了解你的对手和面对的问题，才能想出智谋与道义两全的好方法。

4. 融情义于惩罚，得到忠心

一个成功者，总是想方设法避免为自己树立仇敌，尽量避免他人对自己怀恨在心，更不会报复别人；相反，一个聪明的人，即使对待犯下错误的人或对不起他的人，他也会给人留下一条退路，这样，路子才会越走越宽。这在商海中摸爬滚打的人同样重要。

纽约中央铁路局的前总经理克劳利认为，即便某人在什么事情上分明是做错了，一个聪明的人，也是不会做“痛打落水狗”的傻瓜的，而是会适当给他退路的，因为人都是有自尊的，如果你过分伤了别人的面子，那么，别人也迟早会找机会来报复你。只有那些没有经验的掌权者，才会不管三七二十一地严格执法，而不管这种严格对于被处分者会产生如何恶劣的影响。

克劳利在任某段段长期间，几乎出了一次大事故。有两个工程师，都在铁路上服务了很长时间，但就是这样的两个人犯下了大错：有一次，由于他们的疏忽，差一点使两列火车迎头撞上。这么严重的事是完全无可推诿的，上面下了命令，要马上开除这两个失职的工程师。但是克劳利的想法却不同。

“像这样的情况，应当给予相当的考虑，”他反对说，“确实，他们的这种行为是不可宽恕的，是理应受到严厉惩罚的。你可以对他们进行严厉的处罚和教训，但是不可剥夺他们的位置，夺去他们

惟一可以为生的职业，总的看来，这些年，他们不知创造了多少好成绩，为铁路事业的发展立下了多少汗马功劳。仅仅由于他们这次的疏忽，就要全盘否定他们以前不少的功绩，这样未免太不公平了。你可以惩治他们，但是不可以开除他们。如果你一定要开除他们的话，那么，就连我也开除。”

结果这两个工程师还是被留在那里，一直都在那里，他们都成了忠诚而效率极高的职工。

也许克劳利本来可以因为他们犯了错而刻薄、严厉地对待他们，这种态度也无可厚非，甚至他开除他们，他们也无话可说。但克劳利选择了更巧妙、更合乎人情的办法，既惩罚了他们，又给了他们活路，所以得到了两个有力的助手。

卷十五



适

援



【计然曰】

阴消之辈不堪扶，暴溺之流还可援。

【译文】

阴沉、消极的人是不值得去扶助的；偶尔失足的人，如同突然落水的人，是可以援助的。

【范蠡按语】

无算计无志之人，承祖父之基，蚕食殆尽者，决不可扶。若平昔有能有干，偶遭横祸，丧本倾家者，期后还当复发。

【译文】

不懂得谋算、不作计划、没有志向的人，继承祖上留下来的遗产，一点一点地坐吃山空，这样的人是绝不值得扶助的。假如平常非常有能力，有才干，突然遭到无法预料的祸事，丧失了本钱，倾家荡产，这样的人以后还会再度发达，所以可以施之以援手。

【点评】

对经商者来说，在任何时间、任何地点，心中都应存有投资的概念，都应有一个对成本收益的基本分析。本章要阐明并加以强调的就是——人情也是一种投资。这就是说，商场上的援助他人是与智慧联系在一起的，这不同于为他人、为面子而不假思索的两肋插刀，而是在做人情生意，需要对风险和利益的判断。

对于无损财力的小忙，没什么风险可言时，经商之人自然应该大度地给人予援手，说不定在将来的某一刻，他人就将给予回报。就算没有回报，从彰显商誉的角度看，这也是完全值得做的事。

但如果是大笔的资助，那就算得上是商业风险了，得综合各种

情况，分析一下对方的品性、为人、实力与背景，通过风险与收益的比较，来决定是否帮对方这个大忙，即是否向对方投资。

俗话说：“天助自助者。”是否帮人大忙，也主要要从这个角度考虑。

若一个人自己都不知道奋进，处世消极，那么其他人给予他任何形式的帮助，也无济于事，反而令自己受损，此时收效无望，当然没有必要进行大投入——经商者不做百分之百大亏的投资。

但若是一个积极上进、能力出众的人，他偶遇横祸，或遭受一时的挫折，从而陷入困境，那对就应该毫不犹豫地相助，即文中所宣扬的“暴潮之流还可援”。原因何在呢？

因为这样的人相对于自暴自弃者而言，虽然是同处困境，但其心态依然积极，一个在逆境中能保持进取心的人，就非常有可能东山再起，此时该拉他一把；若对方还有能力出众或社会关系好等有利条件，甚至就该竭尽全力、倾尽所有来相助，这等于为自己留下了一笔人情财富，将来对方一旦“复发”，他定会十倍报还的。

简单地说，精明的商人应该明白：小忙，没有风险，随时要帮，定有收益；大忙，视对方品性、实力来核定风险收益比，决定是否进行投资。

最后引申一步，现代社会的商业主体不只是个人，更多的是公司、企业、机构甚至国家等组织，所以，这些单位都应该是本章所讨论的援助对象。

【胡雪岩事典】

1. 援助有抱负的人

作为一个商人，胡雪岩对于“人情投资”有着很深刻的认识。无论是在他发迹前还是发迹后，他都会竭力帮助那些心怀大志却暂时遇到挫折的人，他在帮助这些人的同时也使自己获益匪浅。

周少棠和胡雪岩是贫贱之交，二人从儿时起就经常出入在一起，此人精明干练不在胡雪岩之下，但因时运不济，所以一直没有显露头角，只是靠做小生意来养家糊口。