

胡雪岩是非论

现代出版社

出版社：现代出版社

署名：历以平/编著

书号：ISBN 7—2205—3032—0

电子版定价：5.00 元

版本：2005 年 4 月第一版

CIP 数据核字（2005）第 038830 号

目录

第一章 一诺千金，重信守义

胡雪岩经常说的一句话是“做人无非是讲个信义”。是的，古人关于信义的说法很多，孟子曰：“人而不信，不知其可也。”、“一诺千金”、“一言既出，驷马难追”讲得都是信义。信用信义是一个人立身作事的根本。虽然道理极为浅显，但是能够真正地在为人处世中处处守信义，履行自己的诺言，而不失信于人，却很难。

答应了事，不能反悔

要想吃得开，一定要说话算数

信义重于金钱

礼尚往来，铸就信任

时刻不忘，兑现自己的承诺

维护信用，始终如一

信义经商，招来天下财

第二章 以情动人，以心交心

胡雪岩善于结交各种各样的朋友，从江湖帮派到官场中人，三教九流，无所不有。他结交朋友最基本的方法和原则无非是“以情动人、以心交心”。他总是能够准确地找到他要与之结为朋友的感情中的“软肋”，用真情实意打动对方，使对方视自己为知己，为亲如手足的兄弟，从而使自己多一个真心朋友。

帮人帮在实处

倾心结交朋友

第三章 “人情账”重于“钱财账”

胡雪岩常说：“有钱没有用，要有人。自己不懂不要紧，只要敬重懂的人。用的人没有本事不妨，只要把肯用人的名声传出去，自会有有本事的人投到你的门下。”可见在胡雪岩认为，人才比钱财更重要。在为人处事，经商做生意中，要把结交朋友放在第一位，这是因为在这个社会中，人情帐比钱财帐更重要。只要会使用人才，会经营人情，能处处以情动人，结交天下英才，与他们成为朋友。让他们心甘情愿地为你付出，就可以赚得更多的钱财，使你的事业发展壮大。

不断增加人情储蓄

不要欠下人情债

以人情做资本

第四章 身边小人，慎重交往

常言道：“害人之心不可有，防人之心不可无。”此话是教导人们为善不为恶，同时告诉人们要时时提防恶人伤害自己。这是因为，在我们的身边，有君子也有小人。圣人云：君子坦荡荡，小人常戚戚。为人处世，做官经商，绝对不可不防小人，切不可总是以“君子之心度小人之腹”。胡雪岩一生中，在如何地识别小人，防范小心这一方面是做的极为不够，这也导致了他辛苦经营几十年的事业大厦，为小人所毁，所有功名化为灰烬。

小人不能不防

用人失察，大厦倾倒

识别小人，避而远之

第五章 超脱于金钱之外

为人处世，做官经商等等做一些事情，都会或多或少地牵涉到个人利益，有时自己可能从中获得一些好处，有时则需要自己付出一些努力甚至代价。一个人要想交到真心朋友，想做成大事业，就必须超脱于金钱之外，眼光放得长远一些，不要总是盯着眼前的一些蝇头小利，计较个人一时的得失。很难想象，一个时时斤斤计较，事事锱铢必较的惟利是图的人，会有许多朋友。得失面前，重义轻利，胡雪岩能够超脱于金钱之外，以结交朋友，维护大局为重。惟有如此，他才能拥有许多朋友，获得常人不敢想象的成功。

人不可为物所役

生意场上，要输得起

安邦济世，红顶商人

有钱大家一起赚

第六章 和为贵，万事兴

古人认为做事成功与否，决定事情成败的有三个关键条件：天时、地利、人和。只有这三个条件都具备了，才有成功的希望。而三者之中，人和又是决定事情成功与否的首要条件。有一句谚语说：“家和万事兴”。做事同样如此，惟为人和，万事才能兴旺。胡雪岩深谙人和在事情成功中所起关键作用。

以和为贵，推让名利

设身处地，为别人着想

处处小心，不自招嫉妒

给人留一条出路

不轻易敲碎别人饭碗

第七章 人生在世，仁义至上

胡雪岩出入商海官场，一生中结交了商人、官员、江湖人士等许多朋友，并且这些人都在他的许多生意中鞍前马后的为之奔波，出人出钱出力。胡雪岩可谓颇具人缘。纵观胡雪岩一生中的各种经历，他之所以结交了许多可以真心帮助他的朋友，取得事业上的成功，这与他始终待人以仁义，处世以仁义至上的做法是分不开的。

为人处世，仁义服人

行侠仗义，倾心交往

仁义致胜，无人可比

第八章 宽容大度，胸襟广阔

“笑口常开，笑天下可笑之人；大肚能容，容天下难容之事。”讲的是为人处世要持一种宽容的态度。做人就需要有一颗平常心，一颗宽容的心。只有如此，你才能做到笑口常开，胸襟广阔。也只有宽容大度，胸襟广阔，才能够成就一番事业。

胡雪岩信奉一句话，“没有永远的敌人，只有永远的利益。”胡雪岩认为，多一个敌人多一堵墙。在生意场上，难免发生竞争产生矛盾，但是每一次胡雪岩都能做到宽容大度地对待，总会想方设法化敌为友。

得理也要饶人

宽容大度，不计前嫌

第九章 人间万事，皆在一“舍”

古人云：“鱼肉熊掌不可兼得”，意思是说世间许多事情都需要人们做出选择。两全其美，占尽好处的事是没有的，要想获得一种利益，往往首先要放弃另一种利益。

商业场中，见小利而不顾身，如何不叫人耻笑？与此等人共谋，岂不事事难以取舍？成功之士，其成功之处，往往在于其深谙人间万事，皆在一“舍”的道理。胡雪岩便将其原理运用得十分娴熟。他懂得放弃，为他赢得了朋友的帮助和商业的无穷利润。

会输才会赢

该花的钱一定要舍得

第十章 处世圆融，事功求全

胡雪岩的处世哲学，可以用“圆融”二字来概括形容。胡雪岩家境贫寒，又时时出入商海，所以也就没有一般读书人那种洁身自好、舍身殉道的思想观念。多年的伙计经历，胡雪岩认识到为人处世要学会和做到“圆融”，要善于体察人心的喜怒哀乐，只有做事时顺应人们的爱憎恶欲，才能够取得皆大欢喜的办事效果。这虽然是为人傲慢、洁身自好的读书人所不耻，但恰恰是生意人做火生意所必需的。一旦能够做到处世为人圆融，那么就会万事无不可遂，人心无不可得，所以胡雪岩无论在官场，还是在商场，都能够游刃有余、马到成功。

“方圆”之士，能伸能屈

第一章 一诺千金，重信守义

胡雪岩经常说的一句话是“做人无非是讲个信义”。是的，古人关于信义的说法很多，孟子曰：“人而不信，不知其可也。”“一诺千金”、“一言既出，驷马难追”讲得都是信义。信用信义是一个人立身作事的根本。虽然道理极为浅显，但是能够真正地在为人处世中处处守信义，履行自己的诺言，而不失信于人，却很难。

答应的事，不能反悔

胡雪岩虽是商场中人，却并非一个见利忘义之人，时时注意维护自己在社交中的信义，从来不会因为贪图利益，而背弃自己的诺言，他答应了别人的事，从不会反悔。

胡雪岩与王有龄、张胖子一道赶往上海，为海运局上一任留下的运粮问题费尽周折。经过一番努力，胡雪岩、张胖子与松江漕帮老大尤五达成协议，松江漕帮在上海的通裕米行为官府垫付十几万石大米，以解浙江海运局漕米难运之困。待浙江漕米运到上海，浙江海运局再以等量大米归还松江漕帮。当时漕运改为海运，漕帮也遇到一些麻烦。漕帮外在力量虽然雄厚，根深蒂固，派头、场地都过得去。但尤五作为龙头老大，心中自有一本难念的经。整个漕帮自乾隆年间开始一直借债度日。当时漕帮有一批粮想卖掉，换些现银，让帮中兄弟心里有个安慰。但胡雪岩借米，还的仍然是米，不是现银。时下漕帮资金周转很紧张，但胡雪岩这位生客，又是师傅魏老太爷看重的人，实在不好意思说出自己的难处。

其实，胡雪岩也是预料到漕帮定有难处。心中盘算着，为人处世总要为人设想，别人才会尽心地帮你，于是诚恳地请尤五说出漕帮的难处，有事大家一起商量。见胡雪岩如此诚恳，尤五对胡雪岩有了一个较好的印象。于是他非常感激的答道：“爷叔，你老人家真是体谅！不过老头子已经交代爷叔，您就不必操心了。今天头一次见面，还有张老板在这里，先请宽饮一杯。明天我们照爷叔的吩咐去办就是了。”胡雪岩对尤五的回答也十分满意，心想正是

因为自己的话“上路”才有这样漂亮的答复。胡雪岩转念一想，如果以为这样事情就成功了，就只能这一次。所谓“人敬我一尺，我敬人一丈”，尤老五说的这些话，自然迫于魏老太爷的面子，既然说要帮他一定会算数。但自己既已知尤五有难处，视别人身处困境而不顾，岂不成了半吊子？

交情到此为止，没有下次了，于是胡雪岩非常认真地说：“话不是这样讲！不然我于心不安，五哥！我再说一句，这件事要你们能做才做。要是有点的勉强，我们宁愿另想办法。江湖上行走，不能做坑害好朋友的勾当。”

“爷叔这样子说，我不讲实话，就不是自己人了。”尤五终于将自己“当家人”的许多难处说了出来。帮里的亏空急需弥补，倒还在其次。眼看漕米一改海运，使得江苏漕帮的处境异常艰苦，无漕可运，收入大减，帮里弟兄的生计需要维持，还要设法四处活动，撤消海运恢复河运，各处打点托情，哪里不要大把银子花出去？全靠这十几万石大米。由于借米给胡雪岩，不仅没有现银入帐，将来还的还是大米。虽说以后浙江海运局还米过来正值五六月份青黄不接，可以赚一笔差价。但是远水解不了近渴，与自己这方面脱价求现的宗旨完全不符。胡雪岩了解了尤五的实际困难，当即要求张胖子开一张十万两银子的银票，代表官府借十万银子给尤五暂度难关。当时由于漕运改海运，许多钱庄一窝蜂地去巴结沙船帮，不敢对漕帮放款，怕担当不起风险。尤老五一来怕失面子，二来自己也想争口气，所以抱定“求人不如求己”的宗旨，不向钱庄借款，只求尽早将那些大米脱货求现。

见胡雪岩待人真诚，慷慨大方，当即借钱给漕帮救急。这样一来，尤老五释然了，非常欣慰，向胡雪岩连连拱手称谢：“好极了，好极了！这样一做，面面俱到。说实在的，倒是爷叔帮我们的忙了。不然，我们这么多米脱货求现，一时还不太容易”。胡雪岩也相当高兴，这件事做得实在太顺利太完美了。当晚宾主双方尽醉极欢。

第二天，胡雪岩将与尤老五商量好的事情向王有龄进行了详细地汇报。王有龄也觉得十

分欣慰，事情办得这么顺利倒真有点出乎意料。忽然见王有龄若有所思的，两眼望空，脸上的表情非常地奇怪，倒叫胡雪岩有些猜不透。一问才知王有龄忽然有了新的想法。原来王有龄推测粮价在青黄不接又加兵荒战乱年代一定会猛涨，于是放低声音对胡雪岩说：“我有个主意，你看行不行？与其叫别人赚，不如我们自己赚！与张胖子商量一下，借出一笔款子来，买了通裕的米先交兑。浙江的那批漕米，我们自己先暗中囤着，等价钱好再卖。”

胡雪岩听后不由地正色道：“主意倒是好主意，不过我们做不得，江湖上做事，说一句算一句，我们已经答应了漕帮的事，不能反悔。否则会叫人看不起，以后就吃不开了。”听胡雪岩这么一说，王有龄也十分信服，立刻舍弃了自己的“好主意”。

胡雪岩作为生意中人，不因贪图眼前的利益，而置信义于不顾，做出毁约的事情。他的“说一句算一句”“答应的事，不能反悔”，为他赢得了—个生意场上的好朋友。尤五后来对胡雪岩的生意给予了许多帮助。胡雪岩的丝业、粮食运输、军火贩卖等等无一不是靠尤五的优先运输，才做得那么顺利。更何况尤五身为漕帮老大，利用江湖上的朋友为胡雪岩提供了许多有价值的商业信息，对胡雪岩的生意帮助很大。

胡雪岩深知，做人无非是讲个信义，自己说出去的话是不能收回的。因此，明知改变原来协议，可大赚一笔，也不能做背信弃义的事。尤其是江湖上做事，就必须能够做到“—句顶—句。”也就是说：答应的事情或达成的协议，只要没到万不得已，就一定要认真地履行，不能随意反悔。特别是不能像王有龄所想的那样，在情况不利自己的时候，急着恳求别人帮忙，而到了情况可能对自己有利的时候，却又想按着对自己有利的方法去做，全然不顾自己与别人已经达成的协议。在常人看来，也许王有龄的打算并不过分，—来商人图得有钱赚就会不择手段地去赚，商人有商人的价值标准。二来漕帮此时本来就急于脱货求现以解燃眉之急，改垫付为收购。也许正合漕帮的心愿，也算不得不守信用。但这里还有一个扪心自问的问题。当时胡雪岩与魏老太爷的谈话中已言及自己的意向与办法，现在如果见到有利可

图就改变原有的协议，想着一切按自己的打算做，显然是个“半吊子”。即使能让别人原谅自己，别人见你时常改变自己的主见，不兑现诺言，也绝不会成为你长期往来的朋友。

这种重承诺的作风最能够在社会交往中树立起自己的威信。试想，如果当时胡雪岩按王有龄所说的主意去办，不仅会被江湖上的朋友所不齿，恐怕也会被张胖子以及其他下属人员暗中看不起。威信就会大打折扣，让人认为胡雪岩是一个惟利是图的小奸商。讲信用是一个人为人处世的“修身之本”，也是取信他人的必由之路。作为处世谋略，言而有信是在朋友之中树立良好形象，维持良好人际关系、巩固和维护个人威信的一剂常效药。

要想吃得开，一定要说话算数

胡雪岩认为，在生意场上和社会交往中，一个人“要想吃得开，一定要说话算数”。胡雪岩不仅自己是这样做的，而且以此教导自己的下属要重守信义，正因为胡雪岩讲信义，他的员工也守信义，因此他的店铺在顾客中有着良好的声誉，他的生意也越做越火。

阿巧和胡雪岩好上之后，向胡雪岩提出一个要求，就是请他将自己的弟弟带出来学做生意。阿巧也只有这一个弟弟，一直住在苏州老家。当时胡雪岩为了调解上海海关与洋务之间的冲突，到苏州去见江苏学政何桂清，顺便约见了福山。初次见面，胡雪岩便仔细地考察了他一番，发现福山精于算帐，算盘打得溜溜直响，又快又准，头脑机灵，就决定把他收了下來。在收福山为徒时，胡雪岩说了一通教导的话，告诉他仅仅把算盘打得精通是远远不够的，若想要把生意做大，还有很多的知识要学。其中说了这样一段话：“要想吃得开，一定要说话算数。所以在答应人家之前，先要想一想自己能否做得到。做得到的事情，不但要答应，而且要答应得爽快，答应之后就一定要去做到。做不到的事情，千万不可答应人家。”

胡雪岩这番话仍然是讲为人的信义，为商的信用问题。从这里可以看出胡雪岩对“信义”二字是如何的重视。这段话，讲到信义既是做人，又是做生意的重要原则。

再如当时胡雪岩帮助王有龄解决漕米解运的难题时，松江漕帮老大尤五申述了种种困难，手中缺少银子，原想把这十几万石大米脱货兑现。如果借米给胡雪岩，手头上众多事情都急需用钱，一时愁上心头。胡雪岩了解到这一点，便要求张胖子从钱庄暂时划一笔款子给尤五贷款，帮助尤五度过眼下难关。当时张胖子对胡雪岩言听计从，心甘情愿给他打“下手”。在胡雪岩与尤五谈话过程中，察言观色，因此当胡雪岩将眼光向他投来时，说：“张兄，这下要你帮个忙了”，张胖子早已心领神会，不假思索，满口答应：“理当效劳，只请吩咐。”并进一步认真地解释只要是十万银子左右的贷款，一定可以办妥。由于答应得过于顺利，尤五与其手下顾老板对望一眼，以至于有点不相信，连胡雪岩都有点意外。张胖子的话说得太容易，太意外，让人感觉似乎缺乏诚意。于是胡雪岩连忙提醒张胖子，并用杭州方言，极其认真地对张胖子说：“张老板，说话就是‘银子’，你不要‘玩儿不正经’！”

张胖子马上意识自己的回答过于草率，急忙解释：“我之所以敢大胆地借款给尤五哥，第一是漕帮的信用、面子；第二是浙江海运局这块招牌；第三是还有米在那里，有这三样担保，我难道还有什么不放心的？”

从这里也可以看出张胖子其实也是头脑反映机敏。他因为想得十分清楚，这是可以答应的事情，因此可以脱口而应。商场上讲究做事干脆漂亮，一句话就算定局。所谓“说话就是‘银子’”，一旦答应别人，就必须为之付出做出牺牲。一句话可以让你赚个盆溢钵满，也可以让你赔得一无所有，“说话就是银子”。因此，做不到的事情你可以不答应。做得到的事情，就讲究答应得漂漂亮亮，做得踏踏实实。

守信对于做人和治理国家都具有非常重要的意义和作用。作为个人若能守信，人亦信之，其信用越高，声誉越大，越能够得到更多人的敬佩与支持，就可以有所成就。如果国家政府，重守信义，则能够得到全国人民的爱戴与拥护。作为个人丧失信义就会得不到大家的信任和支持，个人就难以成功，甚至招至祸患；作为国家政府丧失信义，就会使上下离心，有亡国

之危险。

“得人心者昌”，坚守信用是获得人心的重要手段之一。历史上的许多事实都反复证明，只有取得人们的信任，才能成就一番丰功伟业。春秋战国时的齐桓公、晋文公能成霸业，守信起了很大作用。

信用可以成就一个人，可以成就一个国家！作为个人，必须信守承诺，让信用成为一座不倒的丰碑，最终才能成就自己的事业。

信义重于金钱

胡雪岩很善于维护朋友之间的信任和信义。作为商人，他却视信义重于金钱。在生意场上，有时为了维护信义，他宁可牺牲自己的商业利益，也要信守承诺，也要维护朋友、合作伙伴的利益。

一般而言，大多数生意人都比较愿意与陌生人做生意。这样更方便于抬价杀价，没有面上的考虑。与熟人之间却要考虑维护彼此之间的信义和交情。胡雪岩极为重视维持商界中既为朋友又兼生意人的良好关系。胡雪岩虽为商人，却不惟利是图，经常为了守信原协定，宁可牺牲自己也不愿克扣别人。胡雪岩认为，朋友之间感情的事是一方面，生意上的事情又是另一回事。所谓“亲兄弟，明算帐”。这样，彼此生意往来明白，不会因违背信用而欠下人情账。胡雪岩对这种事情可谓看得很清，做得也很漂亮。

比如胡雪岩做成第一笔蚕丝生意时，历经了种种磨难和挫折，与尤五、古应春、郁四、庞二等人之间分“红利”。因为生意中途出了问题，庞二的挡手朱福年从中作梗，处处掣肘，想搞垮胡雪岩，私下与胡雪岩抢生意。为了拔掉这颗眼中钉，胡雪岩决定用计将他拔掉。而要拔得漂亮，自然少不了各种应酬活动，疏通各个关节，还把庞二请到了上海，费了一番心思将朱福年收服。一笔生意做成，虽然赚了十八万银子。但合伙人比较多，开销的地方多，

打点送礼的地方也一样多。仔细盘算一下，不仅原来想用赚到的钱来偿还债务的打算落空，甚至又拉下了万把两银子的新亏空。但胡雪岩仍然按照最初的协议约定，将该分的一笔笔分了下去。虽然朋友古应春表示自己的一份可以不必计算在内，但胡雪岩也仍然毫无例外的将他应得的一万五千两银子划到他的名下。由于胡雪岩的重守信义，宁可自己吃亏，也不让朋友赔钱，他们之间的朋友关系更加牢固，成为生死至交。生意伙伴之间与朋友关系一样也需要信用的保证。在古应春表示自己的一份可以明确不要时，胡雪岩说了一段话：“一时慷慨，终必后悔，却又是说不出的苦。朋友相交，一定要彼此恪守信义，善始善终。”

胡雪岩对世事的观察可谓入木三分，将世人的人情世故分析得淋漓尽致。尤其是朋友之间做生意，必须能够做到泾渭分明，生意归生意，感情归感情。时刻遵守信用，应该给朋友的红利一定要给，不要欠下违背信义的人情，否则将影响朋友之间长久相交的基础。一旦违反信义，贪一时之利欠下朋友的人情，让朋友之间彼此怨恨起来，这些帐就更难算了。朋友做到这个份上，朋友关系将无以为继，甚至彼此成为仇家。生意成功，伙伴之间分“花红”，按照既定协议，该怎么分就怎么分。彼此之间礼让是情分、义气，不能与具体操作相混淆。

答应别人要做的事，必须照办。若失信于人，下次很难再与别人进行合作。信誉乃为人之本，有了信誉，做任何事情都会比较顺利。重信誉就必须言而有信，说话办事要谨慎，凡与人约定，或答应人家的事，必须是可能做到和必须要做到的事，不要随便许诺答应别人。

礼尚往来，铸就信任

为人处世，朋友交往，注重“礼尚往来”。唯有礼尚往来，方可确立朋友之间彼此的信任关系。亲朋好友，必须经常不断地互相走动，讲究你来我往，才会越来越亲，朋友才会越做越熟。朋友之间只有通过这种交往才会逐渐建立形成彼此的信任关系。当然，这也要靠朋友之间识大体，懂事理，才能彼此互相产生信任。

胡雪岩当时因为与庞二合伙做丝业收购，齐心协力，逼压洋人，抬高中国丝业出口的价格。为了做好这笔生意，胡雪岩费了大量心血，做得实在不容易。谁知到了后期临近交货时朱福年暗地搞鬼，出了大乱子。作为庞二档手的朱福年，当然不敢明目张胆地跟胡雪岩对着干，这一切都在暗中操作。所幸，还是尤五最先发现问题，让古应春告诉当时身在苏州的胡雪岩。听得古应春细说事情原委，胡雪岩仔细考虑，找到了解决问题的办法，要制服朱福年。办法十分简单，只须将庞二请出来，几人合伙演一出戏，慢慢揭穿朱福年的把戏，朱福年就混不下去了。做得狠一点的话，可以让朱福年在整个上海都找不到饭碗。派刘不才将庞二请到上海，决定查一查朱福年做的帐。但当时胡雪岩认为多一个朋友多一条路，多一个冤家多一堵墙。他也不愿将事情做得太狠，能保住朱福年的饭碗，最好给他留着脸面。胡雪岩若是明目张胆去查帐，不但会引人反感，且让庞二也下不了台，得罪人又不讨好。毕竟档手是庞二请来的。庞二犹豫半晌，终于想到一个办法。庞二先提出来说：“让你去查帐，最大的难处就是师出无名，现在我让你参股我的生意，你就算是与我一起做生意的股东了，查姓朱的帐那就顺理成章了。”胡雪岩也认为这是极好的办法，便同意以十万元作为二成，加入庞二丝业的股份中去。庞二相当高兴，这样，胡雪岩又帮他解决了一大难题了。但令庞二更为兴奋的是，胡雪岩认为朋友之间，必须你来我往才显得真诚。胡雪岩一定要庞二在自己的生意上也入二成共十万股份，作为回报。

能够与庞二彻底合作，就当时情况而言，对胡雪岩也有很大好处。但胡雪岩表示不愿意坐吃“干股”，既然庞二同意让他入股，他必须拿出现银出个股本，而且还要立个合伙股份的书面合同。胡雪岩认为朋友归朋友，生意是生意。朋友之间做生意就要按生意中的规矩办，万万不可贪图蝇头小利，毁了朋友之间的信任。他这样处理事情，自然是高明的。从合作的角度看，胡雪岩拿出这十万现银作股本，胡雪岩与庞二之间订立了合伙的合同，双方也就有了一种明确的责任和义务关系。而这种朋友关系之外生意场上的权利义务关系自然靠信用维

持，而这种信用，正是朋友之间能够长期合作的保证。

凡事讲个“信”，尤其是生意场上。许多人在追求利润时，往往会见利忘义，也就忘掉了所谓的“信”。立个凭证，交个现款，朋友双方有个担待。于是，不管出现怎样“狗咬狗”的事情，都可以有理说得通。而胡雪岩让庞二也参股自己的生意当中，也是出于一种讲信用的考虑，互相都有股本在对方，双方的命运连得更紧，彼此之间唇齿相依。这样，谁也不会对朋友产生任何怀疑，使得朋友之间彼此觉得不仅有友情，而且彼此之间能够公平相处，互不拖欠。但实际上，胡雪岩是替庞二解了围。否则，人家问起来，为什么入股庞二丝业？既使不明说，别人也会打听，知道庞二的挡手出了问题。这对庞二的名声和生意都是一个很大的损失。

守信用是一种高尚的美德。为人做事讲信用可以赢得别人的信任和尊重。当我们能做到在生活 and 处世行事过程中都始终讲究信用，我们就具备了建业有成的基本素质之一。

时刻不忘，兑现自己的承诺

在为人处世中，一旦你对别人或某件事做出了承诺，就必须排除一切困难想方设法去兑现自己的承诺，因为许诺对于你本人和被许诺的对方都是非常重要的。这种重要性在于别人对你产生的期望。如果承诺不能兑现，他人就会对你失望，你也就自然失去了影响力。最为痛楚的是，因为你失信在先，下次你说的话，做的事，即便能够真心实意踏踏实实做下来的，别人也会在心里给你打个折扣，发个疑问：是否可信？这种不被人相信的痛苦将会让你感到难以忍受。

胡雪岩曾经有过一个承诺二十多年后才得以兑现的经历。那时胡雪岩用收回的信和钱庄的外债，资助王有龄去京中捐官。这一下犯了钱庄大忌，有人不怀好意散发谣言，说是胡雪岩用这笔银子还了赌债。不管怎样，胆敢私下动用钱庄银子的伙计是没有其他钱庄敢用了。

胡雪岩在杭州的生路算是断了。于是，胡雪岩来到上海一位从小一起长大的朋友那里，试图在上海闯出一条路子，同时也兼学生意。到上海，他才发现这位朋友已经由于家乡有紧急事情，回到浙江绍兴去了。别人告诉胡雪岩过不了多长时间，他的朋友就会回来的。于是胡雪岩找了一家名字叫“老同和”的小客栈住了下来。谁知这一等就等了十天，人没等到，盘缠用光了，只好在小客栈里苦熬日子。囊中无钱，一筹莫展，胡雪岩只好闭门不出。但客栈钱好欠，饭却不能不吃。胡雪岩每天都在“老同和”吃饭，先是一盘白肉，一碗大血汤，再要一样素菜。后来一汤一素菜，再后来大血汤变成黄豆汤，最后连个黄豆汤也吃不起了，买两个饼，弄碗白开水就算一顿。胡雪岩这种日子过了有七八天，实在过不下去了，饿得头昏眼花。于是他这天发个狠，拿一件长袍子当掉后，头一件事就是到“老同和”去“杀馋虫”，但仍旧是白肉、大血汤和一样素菜。吃饱后付帐，回到小客栈，胡雪岩忽然发现当票弄丢了，这样以后即使有钱也赎不回衣服来了。胡雪岩当时没有在意，丢了就丢了，以后有钱做件新的就是了。但第二天，却有人将当掉的那件长袍子送到了胡雪岩的住处。问明事情经过，胡雪岩非常感动。

原来客栈老板的女儿阿彩，由于每天在前堂招待客人，天天见胡雪岩来吃饭，是大血汤和白肉，后来发现只有大血汤，再后来变成黄豆汤。这天忽然她发现胡雪岩身上长衫却变成了“短打”。原来胡雪岩付帐账，将长袍当票掉在地上，至晚打烊被店里伙计阿利发现，送交账台阿彩。阿彩出于对胡雪岩落魄困境的同情，于是悄悄替胡雪岩将长袍赎了出来，关照阿利送回。胡雪岩了解到事情经过，便托阿利给阿彩带了句话：谢谢阿彩，她垫的钱，以后会加利奉还。但由于各种原因，胡雪岩从此也就没有再见到阿彩。

在以后的二十多年中，胡雪岩也曾想起要还款，但由于事情不便对人说明缘故，又担心办不妥当，这件事情就这样搁下了。后来，胡雪岩到上海与古应春商量生意，正事谈完，闲庭信步到夜市逛逛。偶然中的偶然，胡雪岩踏进了“老同和”的门槛。也许又带着几分必然