

德不配位，必有災殃

一個 15 歲的小傢伙都懂這個道理，其父爲之激動與驕傲讓我羨慕。

兒 15 歲，暑假。父親受邀參會，攜兒同往。一路上，兒神色焦慮忐忑。晚，父親問：

" 兒子，你咋了，不舒服？"
" 沒有，爸爸，只是有點不安。"
" 不安？"

" 嗯，今早出門：乘飛機，頭等倉；下飛機，大奔馳；住賓館，總統套。記得老師跟我說過：德不配位，必有災殃。"

" " 父親一時無語。

" 爸爸，您爲衆生勞頓奔波，有德，所以叔叔阿姨們這樣款待您，您可以坦然接受；

而我不同，還是個學生，還沒爲社會作過任何貢獻，享受這樣待遇，叫德不配位，今後恐有災殃？"

" 兒子，爸爸太高興了！" 父親激動，摸了摸兒子的頭，" 爸爸放心了，長大了！憑你這番話，你這輩子就不會有大的災禍！"

父親太高興，高興得流淚：

" 兒子，這樣，今晚你就睡地上，明天去申請做義工，如何？"

" 太好了，爸爸，這下我可以睡個踏實覺了。"

天行健，君子當自強不息；地勢坤，君子當厚德載物。

以下是成人式說教，爲進一階，看看無妨：

爲什麼今天的年輕人容易英年早逝？爲什麼有的人家里剛蓋完房子，人就出車禍了？

爲什麼？就四個字：“德不配位”。

我們所有的財富、智慧，我們的一切，老祖宗用一個字來代表叫物。厚德才能承載萬物。厚，深厚的意思；德，按照自然規律去工作、去生活、去做人做事；載就是承載；物就是我們說的

福報。

相反的那句話叫德不配位。

位就是我們的待遇、福報，德不配位就是我們的德行不配我們的福報。打個比方說，這有一張桌子，它能承受 10 斤重的份量，您非得給它放上 15 斤、20 斤、50 斤的重量，那我們看這個桌子怎麼樣？它就開始發抖，它就開始變形了，出現崩潰之前的先兆乃至最後倒塌。

金錢、權力、名望都是自己的福報，都是壓自己的物啊，您能承載的了嗎？靠什麼承載，靠符合萬物規律的德行。

這里有當父母的，當爺爺奶奶的，你要經常把珍惜福報這句話跟自己的孩子講，對他非常有好處。福報，就是我們的享受。譬如我吃得好，我穿得好，我能有一萬的不穿一千的，能吃十萬的我不吃兩萬的，這些都叫福報。中國人講惜食，珍惜的惜，食物的食。惜食、惜衣，你要珍惜它，人貴惜福。你得積攢自己的福報。

有人說：老師，你講的我不相信。那就四個字送給你：“以身試法”。



過去有一句話：“君子愛財，取之有道”，這個道太重要了。有的商人，以非法的手段，去要那些他命裡頭裝不下的東西，他這不是惹禍嗎？因此坐牢判刑的例子還少嗎？他的德行跟他的待遇、福報不相稱。

折自己的福，您真敢吃，真敢用啊？現在人們瘋狂的追名逐利，爲了出名不惜一切代價，爲了掙錢不惜一切手段。我們現在天天看這個奔馳車好，那個大別墅好，看人家富貴當這麼大……心想，我一定要把這個錢掙到手。大家都是在這樣想，完全不懂得道德。結果會如何呢？

“倫常乖舛，立見消亡；德不配位，必有災殃。”現在的學生、孩子也是那樣。他不管自己是

我用便宜的手機、穿便宜的布鞋，普通的衣物……我爲什麼要這樣？因爲我認爲我沒有那麼厚的德行，所以我用這些很簡樸的東西，我心里很踏實。若我沒有德行，而要享受的太大，要奔馳、寶馬、豪華別墅，頓頓飯都是上千上萬……就是消耗自己的福報，

志，眼光遠大。

以前，開當舖是個好的生意門路，胡雪岩也開過當舖，但他認爲，開當舖不如開錢莊，認爲“錢莊是有錢人的當舖，當舖是窮人的錢莊”，生意要看得遠，做得大，才會有更好的前景。

有志向，還要肯努力、有毅力、能吃苦，他說：“處身安逸的人，志向不會廣大。有志向想成就一番事業的，必須要經受得住磨難才行。”做生意，發大財，眼睛不能光盯着錢，要盯着人，胡雪岩說：

“銀子是用得完的，朋友才是一輩子的事情。”

“要請別人幫忙就要站在對方的立場來考慮問題。”

所以，有了朋友，就有了路子；有了路子，就有了生意。

而做生意，也不能呆板，要學會變通，他經常說：“八個饅頭七個蓋，蓋來蓋去不穿幫，就是會做生意；”

這就是生意的靈活性。但這種靈活性，必須要有底線的把握，那就是“日里不做虧心事，夜半敲門心不驚”，“吃得落，困得着”，靈活要在符合道德倫理、人情世故的基礎上，不要一想到有利，刀頭上的血也去舐，傷人傷己，兩敗俱傷，那樣的事，他是不做的。

胡雪岩特別講究做人，他認爲做人比做生意更重要，他說：“生意失敗，還可以重新來過，做人失敗，但不再復起的機會，而且幾十年的聲名也會付之東流。因此，無論是求名還是求利，都要特別重視做人才行。”

三、我雖是商人，卻不敢脫離國家謀一己私利

胡雪岩雖然富可敵國，但他賺錢卻始終有自己的底線和原則，他說：“我雖是商人，卻不敢脫離國家謀一己私利。我一向認爲：犯法的事，我們不能做。朝廷的王法是有板有眼的東西，他怎麼說，我們怎麼做，這就是守法。他沒有說，我們就可以照我們自己的意思做。”

他就是利用國家沒有明令禁止的一些空隙，轉轉騰挪，大發其財，最後賺得盆鉢滿滿的。但是，在生意的道路上，胡雪岩除了上述底線之外，還講究靈活性和規律性，而且特別注重商人品質和經商道德，他一輩子從商，始終講究 4 條規矩：

1、講信用：

信用是經商之本。胡雪岩說：“做人無非是講個信義。”做生意也是一樣。一個真正成功的商人，往往也是一個信義之人。



胡雪岩：一輩子永遠要記住的 4 條規矩，從商之至理，人生大智慧



2019 胡潤百富榜公佈，馬雲、馬化騰、許家印包攬華人億萬富豪前三名，馬雲成了中國首富。然而，作爲中國首富的馬雲，卻十分佩服同爲杭州人的清朝中國首富胡雪岩，馬雲多次在公開場合提到過胡雪岩，說他是商人的典範。

做官要學曾國藩，從商要學胡雪岩，做人要學杜月笙。

胡雪岩經商，從賬房夥計做起，白手起家，上下騰挪，用 30 年時間做成了中國首富，而且頭頂紅珊瑚，身着黃馬褂，成爲中國最著名的紅頂商人，富可敵國。

胡雪岩的經商之路，無疑是一個商業傳奇，不但馬雲、王石、潘石屹等人也都是胡雪岩的忠實粉絲，因爲胡雪岩的致富之路，確實有很多值得學習的地方。

然而，胡雪岩身上最讓人佩服、最值得學的，卻並不完全是他這個白手起家到中國首富的傳奇經歷，而是胡雪岩身上所具備的爲人品質，以及他秉承這種品質而生成的人生智慧和商業理念，“從商要學胡雪岩”，這些，才是胡雪岩真正值得人欽佩和學習的。

一、誰都有雨天沒有帶傘的時候

胡雪岩說過一句話，“誰都有雨天沒有帶傘的時候。”

確實，一般人雨天是不會去想別人是不是帶了雨傘的，但胡雪岩不僅想了，而且他曾冒着自己身敗名裂的危險，把自己唯一的“雨傘”借給了別人。

胡雪岩相助的對象，叫王有齡。

福州人王有齡，父親曾是候補道，分發浙江，在杭州一住數年，卻沒做過什麼好差使，最後客死異鄉。王有齡與母親寄居異地，舉目無親，生活困頓。

王有齡雖爲官宦子弟，但未成舉業，家里無錢，混得很不成樣子，每天在茶店里窮泡，一壺“龍井”泡成白開水還捨不得走，中午就兩個燒餅對付，算是一頓。

他窮困潦倒，架子還大，經常兩眼朝天，因此幾乎沒人理他。

唯獨一個人，胡雪岩，錢莊里的小夥計，不但沒有瞧不起王有齡，反而對他格外注意。

別看胡雪岩是個小夥計，但總是衣衫光鮮，談吐不俗，與王有齡那窮酸樣，形成鮮明對比。

有一次，胡雪岩請王有齡喝酒，聽說他父親在世時，曾幫他捐過一個“鹽大使”的職務，但因爲沒錢到京城吏部“投供”，更重要的是沒錢上下打點，故一直沒能補缺。

而且，在談到補缺時，王有齡說如果有錢，他想改捐個知縣，他說：“鹽大使只管鹽場，出息

倒也不錯，不過沒有意思。知縣雖小，一縣的父母官，能殺人也能活人，可以好好做一番事業。”這句極有見地的話，令胡雪岩肅然起敬。

胡雪岩問王有齡，“投供”帶打點，一共要多少錢？

王有齡說，500 兩銀子。

第二天下午，胡雪岩鄭重交給王有齡一個手巾包，里面有一疊銀票，還有一些碎銀，合起來正好 500 兩。

王有齡聽說這是借給他到京城跑官的，一時竟不知說什麼好，感動得熱淚盈眶。

王有齡之所以感動得這樣，倒不是因爲素昧平生的胡雪岩將這 500 兩銀子借他的大方和信任，遠遠不止這麼簡單，而是胡雪岩自己沒這麼多銀子，這都是他利用自己爲錢莊打點進出的機會，挪來的，如果王有齡還不了，胡雪岩不但飯碗，就是身家性命都要栽在這件事情上面。

有兩種情況下借錢是特別讓人感動的：

一種是自己本身沒有錢，卻借錢給你：這樣的人給了你真正的錢；

一種是本身不但沒有錢，卻冒着犯法的危險借錢給你：這樣的人不但給了你錢，而且給了你命。

因爲“誰都有雨天沒有帶傘的時候”，胡雪岩冒着身敗名裂的危險，借給了王有齡 500 兩銀子。

這樣的借，比自己手頭綽綽的借，要危險



千百倍，因爲他借的不是錢，而是身家性命。若干年後，胡雪岩成了錢莊的大夥計，但仍是夥計，而王有齡卻在補缺之後，步步高升，接連當上了江蘇布政使，浙江按察使，後來還官至浙江巡撫。

王有齡當了官後，對胡雪岩果然涌泉相報，要風得風，要雨得雨。

因此，胡雪岩在王有齡的幫助下，創辦了杭州阜康錢莊，賺到了第一桶金，實現了他的原始積累，爲他的商業帝國打下了堅實的基礎。

後來，胡雪岩又結識了左宗棠，他以自己的阜康錢莊和巨額資產，助左宗棠西征，平定回亂，收復新疆，左宗棠最後能成爲中興名臣，封侯拜相，胡雪岩有一臂之力。而在這一過程當中，胡雪岩以錢生錢，財源滾滾，他的阜康錢莊也因此達到了鼎盛，胡雪岩一夜之間成了全國首富，頭戴紅頂戴，賞穿黃馬褂，官居二品，京城跑馬，被稱爲紅頂商人，盛極一時，到達人生的巔峰。

二、銀子是用得完的，朋友才是一輩子的事情

將相本無種，男兒當自強。

一個人不要看他的出身，要看他的志向。

胡雪岩雖然只是個夥計，但他胸有大

什麼身分，就是要最好的。你現在一分錢不賺，你就要最好的，誰教的？電視教的，社會在教，家長也在教，老師也在教；攀比，家長都鼓勵～媽媽明天給你買個更好的壓倒他。

你看看，完全錯誤。

孩子不知道，享福太多了會怎麼樣？我們老祖宗講的，這會折你的福報。老年人過去講“折福折壽”，是有道理的。大家不要忘了，壽命和福報都是能量，人本身就是個能量體。

我們不會愛孩子，現在對孩子的那種愛完全是違背常理知識的。你越愛，他生病越多，越容易出災禍，越容易夭折。年輕人爲什麼年紀輕輕的去世的那么多？三十多歲，突發疾病爲什麼那么多？因爲他的福報，能量快速消耗了。所以吃的簡樸、用的簡樸，真有好處。明白了這個道理，就是知道厚德載物，你才敢消受。

你看那些企業家那麼有錢，就想我要把這個錢拿過來。你就不知道想想，人家有什麼樣的德行和福報，他才能坐在這個位置上，才能坐的安穩。

再說一句《周易》里的話：“積善之家，必有餘慶；積惡之家，必有餘殃”。

你看着人家發財，你看着人家出名，你看人家當教授，……你心里不平，但你有沒有想過人家有多大的德行。你有沒有？

喜歡付出，福報就越來越多；喜歡感恩，順利就越來越多；喜歡助人，貴人就越來越多；喜歡抱怨，煩惱就越來越多；

喜歡知足，快樂就越來越多；喜歡逃避，失敗就越來越多；喜歡分享，朋友就越來越多；喜歡生氣，疾病就越來越多；

喜歡佔便宜，貧窮就越來越多；喜歡佈施財，富貴就越來越多！

珍惜一切！感恩一切！

他說：“江湖上最講究做事漂亮，一句話就算定局。答應人家的事，不能反悔，不然叫人家看不起，以後就吃不開了。”

胡雪岩因爲守信，才創造了商業奇跡，獲得巨大成功。

2、貨真價實：

胡雪岩認爲：“與人爭勝，物真價實是關鍵。當然，物真價實，所掙也就不多了，有時還有可能虧本。虧本也不怕，有利無利，常在行里，只要咬牙挺下去，好日子自然就來。”

胡雪岩開連鎖藥店，辦胡慶余堂，規定員工要到全國各地坐莊辦貨，確保原材料是真材實料。製造中嚴格遵守工藝流程，精工細作，不允許偷工減料。

胡慶余堂有許多匾額，大都是爲宣傳掛給顧客看的，唯有一塊“戒欺匾”是挂在里面，

這是因爲有一次員工用豹骨來代替虎骨時，胡雪岩命令刻下，作爲給員工警訓的，這塊



“戒欺匾”如今還挂在杭州胡慶余堂の後廳。

3、注重人才

胡雪岩的商業動作過程中，或者說他的商業成功過程中，發掘和使用了很多商業人才，他們爲胡雪岩的商業帝國打造，做出了巨大的貢獻。

但同時，這些人之所以得胡雪岩所用，關鍵也是胡雪岩善於發現人才，擅長使用人才。他曾說：“我看人總是往好處去看的，我不大相信世界上有壞人。沒有本事才做壞事，有本事一定會做好事。”

有了這個滿眼皆好人的理念，胡雪岩才會大膽錄用人才，大膽使用人才，而更重要的是，那些人才才會竭盡全力。

4、義在前，利在後

商人逐利，自然而然。

但是，必須擺正義利的先後次序。

胡雪岩講究義利相濟，在經商的過程中，先想到會不會害人，會不會影響國家利益，再確定干與不干。

倘若先想利，有利可圖就干，完全不顧國家百姓，那就義利顛倒了。

因此，胡雪岩認爲：“無論爲官爲商，都要有一種社會責任感，既要爲自己的利益着想，也要爲天下黎民着想，否則，爲官便是貪官，爲商便是奸商，這兩種人，都是沒什麼好下場的。”

義利之辨，在胡雪岩的心里，是非常明確的。

胡雪岩的身上，傳遞的是一個商業傳奇，但更是一個人生傳奇。他的人生告訴了我們商業是如何做成的，人是如何成功的，但更多的，卻是告訴我們怎樣做人，做怎樣的人，才能成就商業傳奇。