



# 中国人财富史纲

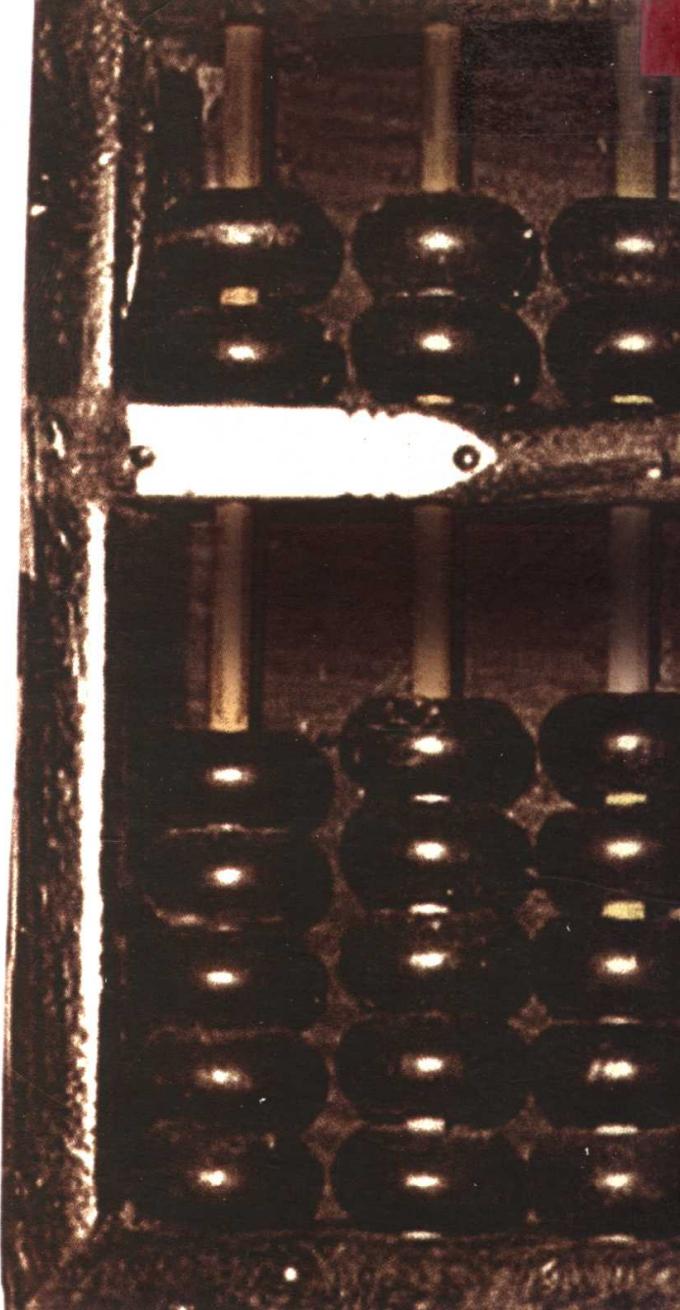
揭秘财富的规律与法则 讲述致富的技巧和方法

雾满拦江 著

《史记》中说：“凡编户之民，富相什则卑下之，伯则畏惮之，千则役，万则仆，物之理也。”这句话的意思是说：这世上的老百姓们，对于财富比自己多出十倍的人就会低声下气，多出百倍的就会惧怕人家，多出千倍的就会被人役使，多出万倍的就会为人奴仆，这是世界上颠扑不破的真理。

古时代的人相信“命”，认为一个人的“富贵在天”，不由自己，命中有时终须有，命中无时莫强求。这种认识就是在皇权统治者不断的愚弄与暗示之下，要让民众彻底放弃对财富的研究与追求，要不然就甘于奴役任人宰割，要不然就是寄望于求神拜佛烧香磕头——总之一句话，他们已经不再相信自己也可以通过学习掌握财富的规律，甚至连财富的规律与法则是否存在都没有把握了。

本书将中国历史中那些掌握了财富规律并取得了人生事业成功的大财富家的致富之道整理出来，并对每一个财富家聚敛财富的思想规律进行分析。这些规律与法则散见于浩如烟海的经史典籍之中，只有找到这些为前人所刻意掩盖的规律与法则，才能帮助我们廓清在财富规律上的迷惘与无知，提炼出有益于我们人生成败的财富规律与法则。就这个目的而言，这是一部讲述财富的规律与法则的书。科学发展史观告诉我们：规律是可以认识的。财富的规律也是可以认识的，只有认识了财富的规律，才能够知道如何运用这一规律为我们的生事业服务。



ISBN 978-7-5317-2121-5



9 787531 721215 >

定价：26.00元



# 中国人财富史纲

雾满拦江 著

北方文萃出版社

### 图书在版编目(CIP)数据

金钱的秘密/雾满拦江著.—哈尔滨:北方文艺出版社,  
2007.4

ISBN 978-7-5317-2121-5

I.金… II.雾… III.商业经营-中国-古代-通俗读物 IV. F715-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2007)第 033175 号

### 金钱的秘密

---

作 者 / 雾满拦江

责任编辑 / 王金秋

封面设计 / 奇文云海

出版发行 / 北方文艺出版社

地 址 / 哈尔滨市道里区经纬二道街 17 号

网 址 / <http://www.bfwy.com>

邮 编 / 150010

电子信箱 / [bfwy@bfwy.com](mailto:bfwy@bfwy.com)

经 销 / 新华书店

印 刷 / 三河市南阳印刷有限公司

开 本 / 720mm×1020mm 1/16

印 张 / 15

字 数 / 250 千字

版 次 / 2007 年 5 月第 1 版

印 次 / 2007 年 5 月第 1 次印刷

定 价 / 26.00 元

书 号 / ISBN 978-7-5317-2121-5

## 序章：财富就是强权

财富是我们立世存身的根本，是我们维持生存的成本与资源，是用来证明自己的能力与成就的重要标准。

### 财富让权贵俯首

财富就是强权！

《史记》中说：“凡编户之民，富相什则卑下之，佰则畏惮之，千则役，万则仆，物之理也。”这句话的意思是说：世上的老百姓们，对于财富比自己多出十倍的人就会低声下气，多出百倍的就会惧怕人家，多出千倍的就会被人役使，多出万倍的就会为人奴仆，这是世界上颠扑不破的真理。

先哲的铭训洞穿时光的帷幕，这句话即使到了今天也仍然是历久弥新。人类生活在这个世界上，必然面临着需求无限性与资源有限性的这个“永恒矛盾”的话题。只有财富才能够让我们获得生存的权利与自由，家徒四壁的人，是没有资格奢谈这些的。

财富是我们立世存身的根本，是我们维持生存的成本与资源，是用来证明自己的能力与成就的重要标准。

如果一个人不能让自己拥有足够的财富的话，那么他的价值会大打折扣。中外历史上有许多大文学家，如我国清代的曹雪芹，纵然他写出举世不朽的名著《红楼梦》，但因为他缺少了聚敛财富的能力，只能是“举家食粥”。所以他的人生成就再伟大，也只能是成为身死之后别人的谈资，无论是他自己还是他的家人都不能从其中得到任何益处。

一个人的事业成就必须要在他的生前得到社会的承认，否则对他来说这一成就没有任何意义。

所以即使位高权重之人，面对财富的强权也不得不弯下他的腰。

盛唐期间,大富豪宗楚客一掷千金,建造一座宅院,一律用文柏木为屋梁,墙壁是用沉香和红粉抹的,一打开门马上香气四溢。台阶和屋里的地面,都是用磨文石砌的,人走在这样光滑的地面上,抬脚就要滑倒的。当时权势熏天的太平公主到宗楚客住的宅院去察看,看到他起居、行坐都是那样的奢华,不由得感叹地说:“和宗楚客比,我们这些皇帝家中的公主、王孙,都枉得虚名,这一辈子算是白活啦!”

战国年代的大富豪乌氏倮与寡妇清,因为家产过巨,其一举一动都对国家的经济发展形成了影响,所以秦始皇亲自下令,将乌氏倮与封侯同列,可以进入朝堂参与国家政事的管理,并为寡妇清建筑了“怀清台”,以仰其财品之德。

让权贵低头,让众生俯首,这就是财富的威力!

### 财富让生命具有意义

事实上,金钱是中国历史上——也是世界历史上能够与皇家权力相抗衡的力量之一,所以,有关聚敛财富的知识与思想,一直是三千年最遭统治阶级切齿痛恨并意欲铲除的。历朝历代的统治者对于民众的统治无非是八个字:“强其筋骨,愚其心智”,在这里皇家权力所要弱化的民众之智,核心的要点正是针对于民众的敛财之智。只要民众丧失了聚敛财富的能力,对财富的规律与内在运行法则一无所知的话,就永远只能沦为任人宰割的羔羊,为奴为仆终身被人奴役,却永远也不知道如何才能够改变自己的命运。

皇家权力的欲望是最贪婪而无止境的,所以他们对那些有能力聚敛财富与其抗争的力量的憎恨也是可想而知的。中国古代重农轻商的思想正是源自于此,不是封建社会不需要商业流通,而是商业流通中的力量刺痛了他们那根最为敏感的神经。所以才会有着“万般皆下品,唯有读书高”的说法出现,处心积虑地将商业界人士排在“士农工商”的最后一位,这样做的目的只是希望民众远离财富,最好把财富全部让给皇权自己享受才好。

所以有关财富的规律法则的研究始终是中国历史上的“隐学”,只能是家族传承而向不告人,兼因聚敛财富的知识与思想本身就有不易流传的特质,所以三千年以来,很多国人对于财富的规律与法则非但是一无所知,甚而到了盲目迷信的程度。

司马迁在《史记》中提到：贤能之人在朝廷上出谋划策，论辩争议；守信尽节及隐居深山之士自命清高，保全名声，他们究竟都是为着什么呢？都是为了财富。因此，为官清廉就能长久做官，时间长了，便会更加富有；商人买卖公道，营业发达，就能多赚钱而致富。求富，是人们的本性，用不着学习。所以，壮士在军队中，打仗时攻城先登，遇敌时冲锋陷阵，斩将夺旗，冒着箭射石击，不避赴汤蹈火，艰难险阻，是因为重赏的驱使。那些住在乡里的青少年，杀人埋尸，拦路抢劫，盗掘坟墓，私铸钱币，伪托侠义，侵吞霸占，借助同伙，图报私仇，暗中追逐掠夺，不避法律禁令，往死路上跑如同快马奔驰，其实都是为了钱财罢了。如今赵国、郑国的女子，打扮得漂漂亮亮，弹着琴瑟，舞动长袖，踩着轻便舞鞋，用眼挑逗，用心勾引，出外不远千里，不择年老年少，招来男人，也是为财利而奔忙。游手好闲的贵族公子，帽子宝剑装饰讲究，外出时车辆马匹成排结队，也是为大摆富贵的架子。猎人渔夫，起早贪黑，冒着霜雪，奔跑在深山大谷，不避猛兽伤害，为的是获得各种野味。进出赌场，斗鸡走狗，个个争得面红耳赤，自我夸耀，必定要争取胜利，是因为重视输赢。医生方士及各种靠技艺谋生的人，劳神过度，极尽其能，是为了得到更多的报酬。官府吏士，舞文弄墨，私刻公章，伪造文书，不避斫脚杀头，这是由于陷没在他人的贿赂之中。至于农、工、商、贾储蓄增殖，原本就是为了谋求增添个人的财富。如此绞尽脑汁，用尽力量地索取，终究是为了不遗余力地争夺财物。

至于那些贫穷人家，父母年老，妻子儿女瘦弱不堪，逢年过节吃喝穿戴都难以自足，如此贫困，还不感到羞愧，那就没有什么可比拟的了。所以，没有钱财只能出卖劳力，稍有钱财便玩弄智巧，已经富足便争时逐利，这是常理。如今谋求生计，谁能不冒生命危险，即可取得所需物品，那就应受到贤人的鼓励。所以，靠从事农业生产而致富为上，靠从事商工而致富次之，靠玩弄智巧、甚至违法而致富是最低下的。没有深居山野不肯做官的隐士之行，而长期处于贫贱地位，妄谈仁义，也足以值得羞愧了。

道理就是这么简单，但如何获得财富，这其中的技巧与方法却又如何才能够得到？

## 笼罩在神秘色彩之中的财富文化

古代的人相信“命”，认为一个人“富贵在天”，不由自己，命中有时终须有，命中无时莫强求。这种认识就是在皇权统治者不断的愚弄与暗示之下，要让民众彻底放弃对财富的研究与追求，要不然就甘于奴役任人宰割，要不然就是寄望于求神拜佛烧香磕头——总之一句话，他们已经不再相信自己也可以通过学习掌握财富的规律，甚至连财富的规律与法则是否存在都没有把握了。

人类的认识一旦与规律的存在相隔膜，怪力乱神就会大行其道以惑视听。

汉朝有一个叫翁仲儒的人，家住渭川一带，一向贫寒，家徒四壁。可是慢慢地，他家里的日子开始过得有模有样起来，再后来就越来越富裕。人们跑来追问他用什么方法致富的，翁仲儒回答说，有一天早晨，他刚刚起床的时候，忽然看到一片金黄色的云彩飘拂到了他的窗前，紧接着就下起了暴雨——黄金雨，天上掉下来的全都是黄金，于是他的家境顿时为之改观。

这种胡说八道明摆着是搪塞别人的追问，不愿意说出财富的来由实情。如果这个理由放在今天，那是一点说服力也没有的，而且当事人多半也会因“财产来源不明罪”而入狱。但在封建社会的迷信时代，这个理由是非常具有“说服力”的，因为这个理由正暗合了古人所迷信的“命”。正是这样一个原因，所以像翁仲儒这样的满口胡言的人，在历史上层出不穷。

古籍《稽神录》也有这么一个大同小异的故事。汀州有一个姓林的人，他的先人曾经做过郡守，罢任以后一直在家里闲居。一天，天上突然下起了钱雨，漫天的金钱洒落，林家的院子里满地是钱。全家老老少少都往家里收钱，钱把家装满了。姓林的就整整衣冠仰天祷告说：“这是不正常的事，一定会带来灾祸的。现在赶快停止，就是林氏家族的福气啊！”钱雨应声而止。而他家收取的钱已经巨万，从此成为了富甲一乡的大富人。

很明显，这个姓林的只不过是一个满肚子花花肠子的贪官罢了，他编出这一个漏洞百出的故事以掩盖他的财产来源，居然会有人当真收录到书中，这才称得上真正的奇怪。

据《河东记》中记载：峡中云安监一带有一个名叫龚播的大盐商，早年他

的家里非常穷苦,只能是做点小本经营的买卖,以贩卖蔬菜瓜果为生,后来慢慢赚到了一点钱,就在远离村镇的江边盖了两间茅屋居住。一天夜里,江面上风浪突起,大雨倾盆,天地间一片阴黑,这时候龚播忽然听到江面的对岸有人打着火炬在大声地喊叫,急切地想要找船过江。当时夜正深沉,江岸一带四望无人,龚播就独自摆着小船冒着风浪过江去摆渡。当他到了对岸之后,那个举着火把的人却突然倒在地面上,一动不动了,龚播急忙上前一看,赫赫然竟是一个纯金打造的人,长四尺有余,于是龚播就用船将金人运回自己的家,于是他立即暴富,此后再经营生意做买卖,无不获得丰厚的利润,不到十年的功夫,就成为三蜀一带有名的大富商。

这个故事多半掩藏着一起谋财害命的血腥命案,即或不然,也与龚播自己的独特经营方法有关,但无法如何,这样的故事在我们现代人的思想认知体系中是无法接受的——因为这种事情根本就没有可能发生。

在混淆视听的理论体系中,没有最离奇,只有更离奇。同样在《稽神录》中,记载着一个姓康的人的起家故事。康姓人定居在扬州,远离住宅区,人家稀少,烟火不接。有一天姓康的早晨出去没有回来,他的妻子生下一个男孩。孩子刚生下来,门外忽然走进来一个很奇怪的人,红脸红衣红帽,进门后一声不吭,靠着门坐在那里。康妻又惊又怕,没好声地把他赶走。那人走到屋西侧,“咕咚”一声摔倒了,却没再听到他爬起来的动静。

过不多久姓康的回来了。将要到家的时候,忽见路边有五千钱、半边羊和一樽酒。他以为是路人丢掉的,就站在路边等失主,可是等了许久,也不见有人来,就把这些东西拿回家中。妻子也把她刚才看到听到的告诉了他,他就到屋西侧去找那个怪人,一看,原来是个金人倒在草中。他把金人也拉回家去,于是烹羊饮酒,吃喝全都有了。从此,他每次出门一定能在地面上捡到金银财宝,渐渐富足起来。他把金人留做传家之宝。其妻所生的那个孩子,取名叫康平。康平这个孩子生下来就是个富人。江都县的县令李浔因事来到新宁乡,见到一所大宅院,就是康平家。于是李浔就问当地父老康家发财的奥秘,这里的父老乡亲为李县令讲了上面这个故事。

当地的父老胡说八道哄逗着父母官开心,这位父母官也真是缺心眼,人家说什么他就信什么,他那一肚子诗书真是白念了。相比较而言,《朝野佥载》中有关邹骆驼的致富传说,倒是蕴含着一定的人生哲理:

邹骆驼是长安人氏,早年家中贫寒,曾经用小车推蒸饼卖来维持生活。

每次经过胜业坊墙角埋的砖时，车轮碰上砖车子立即就翻，尘土把饼弄得很脏，邹骆驼为这很苦恼。于是他拿来大锄刨去十几块砖。砖下面有一大瓷瓮，容量在五十斗左右。打开盖看，里面有好几斗金子。于是邹骆驼家巨富。

邹骆驼的故事告诉我们一条人生哲理：绊倒你的不是石块，而是黄金！

邹骆驼的故事还告诉我们一个道理：中国传统文化中对于财富的规律与法则的认识，基本上停留在这些荒诞无稽的怪力乱神上。

受这一类故事熏染得久了，我们的认识与思想难免会变得模糊起来，对于财富规律与法则的认识更是一片空白。所以现在有些人相信“运”，认为一个人能否获得足够的财富，能力并非是主要的，而是要看你是否有这个“运气”。所谓生存靠本事，发财靠运气，而且港台及东南亚的华裔仍然在供奉财神，原因也正在这里。

实际上我们在对于财富的认识上，仍然没有能够走出观念上的误区。无论是相信命还是相信运，都意味着我们已经在潜移默化中接受了传统文化中刻意掩盖规律与真相的暗示，意味着我们对自己人生不负责任的放弃。

### 运气就是财富的规律法则

事实上，所谓的运气只不过是指人的思想与行为是否能够与财富的内在规律相契合，这就如同人在水中是否能够知道水性一样，知道水性的人就可以会当击水三千里，不懂得水性的人就会溺毙于江海之中。

同样，知道财富规律的人就可以举重若轻地获得足够的生存资本，而不懂得财富规律的人，虽然这世界上遍地都是钱，但他就是不知道怎么样才能够把钱赚到手中，反而会让自己溺毙于欲海之中。这其中的差别，就在于一个人是否有足够的获取财富的智慧。

所有在财富之路上取得成功的人，莫不是因为他们熟谙财富的内在运行机理，才改变了他们自己的命运的。对于那些对规律的存在与运行法则一无所知的人来说，规律就是“天命”，规律就是“运气”，既然自己不知道这些规律的存在，那么也就只能听天由命撞大运了。

正是这样一个原因，我们将中国历史中那些掌握了财富规律并取得了人生事业成功的大财富家的致富之道整理出来，并对每一个财富家聚敛财富的思想规律进行分析。这些规律与法则散见于浩如烟海的经史典籍之中，

只有找到这些为前人所刻意掩盖的规律与法则，才能帮助我们廓清在财富规律上的迷惘与无知，提炼出有益于我们人生成功的财富规律与法则。

就这个目的而言，这是一部讲述财富的规律与法则的书。

科学发展史观告诉我们：规律是可以认识的。

财富的规律也是可以认识的，只有认识了财富的规律，才能够知道如何运用这一规律为我们的人生事业服务。

# 目 录

CONTENTS

## 序章：财富就是强权

1

第一章 总纲：魔瓶里放出来的恐怖精灵 ..... 1

2

第二章 文明冲突：青铜时代的金钱战争 ..... 21

3

第三章 春秋哲思：财富有大道 ..... 45

4

第四章 巨子风云：落幕前的辉煌 ..... 83

5

第五章 金钱归来：历史上的隐秘战争 ..... 131

6

第六章 困守与争伐：金钱失落的岁月 ..... 161

7

第七章 违规游戏：金钱的惨淡花开 ..... 185

8

第八章 古道铜驼：金银如花开不败 ..... 205

# 第 1 章

## 总纲：魔瓶里放出来的恐怖精灵

只有大家都不需要的东西，才是大家最需要的东西。这一规律的反命题也成立，凡是大家最需要的东西，肯定是最有价值的东西。

在本书开始的时候，我们先来复习一下我们曾在课本上学到的知识——有关金钱的规律。这些知识都在我们的中学课本上，如果你中学时的成绩很糟糕，或许你就用不着再细读这一章了，直接跳过去阅读第二章就可以——有可能你读了也未必有用，也有可能你根本用不着再读这些，你自己的人生思考早已解决了这些问题。

如果你中学时的学习成绩还蛮不错，那你就需要认真地读一读，或许课本上的字里行间有些思想性的东西被你疏漏了。如果你没有，那就是课本有可能疏漏了什么。这二者必居其一，否则你就是应该写这部书的人，而非一个阅读者。

现在我们开始复习。

## (1) 金钱的规律与性格

### 比核子武器更可怕的发明

人类是地球上最为奇特的生物现象，他们能够发明出连他们自己也无法控制的东西出来。

具有毁灭性杀伤能力的核武器就是人类奇怪的发明之一，土拨鼠终年在地下打洞生存，可是到现在为止它们连铁锹都没有发明出来，所以这个世界由人类做了主宰，估计像土拨鼠一类的动物还真提不出什么反对的意见来。

核武器是人类最为津津乐道的玩具，截至目前为止，人类搞出来的核武器数量已经足以将地球毁灭掉六百次。这么看起来人类好像并不怎么聪明，在这么一颗狭小的行星上玩这么危险的东西，就好像是一群孩子乘木筏飘流于无垠的洋域之间，却在木船上堆起了足够将这艘原本就不怎么牢固的破船烧毁六百次的火种一样，这情形要多危险就有多危险。

自从核武器问世以来，人们就终日生活在这柄随时都会斩落的达摩克利斯剑锋之下。虽然绝灭的危险是如此的现实而恐怖，但是，人类却舍不得放弃它，不仅不肯放弃，反而不断地大规模生产之——因为核武器不仅能够伤害自己和别人，它同时也能够带给我们一丝黑色的安全感。

人类就是这么有意思，简直是一种聪明到了愚蠢透顶的智能生物。

这种被自己的发明所困扰的处境，就是人类智慧的无奈了。只要人类有智慧，并因为智慧而产生对抗，就会迟早干出这样的蠢事来，这是没办法的事情，没办法的事情就称之为规律。

所以受困于自己的发明，就是人类社会发展的规律了。

但是，核武器并不是人类所发明的最为可怕的东西，有一样东西远比核武器更加令人恐惧，人类世代生活在这种恐惧之下，一代又一代人终生为之

奴役而苦无解脱之日。

这个比核武器更为恐惧的发明,就是金钱。

从它诞生起,就带着恐怖而来。

它为我们带来了无穷的噩梦和美梦。

## 恐惧源于无知

如果有谁没有因为金钱而感受到过恐惧的话,那是因为我们已经习惯了这种恐惧,并非是这种恐惧不存在或是不那么强烈。

事实上,金钱带给我们的恐惧感觉超出了这世界上所有的东西。

古往今来,几乎所有的人都沦为了金钱的奴隶,终生营营役役,都是被金钱所驱使着而迷失了自己的本性。即使是有些人高风亮节视钱财如粪土,但他也一定要接受这个社会最基本的法则——如果他没有钱,就必须忍受世人的白眼与讥嘲,甚至生存都成了问题!

明朝时,有位士人视钱财如粪土,隐居于山林之中,一日,隐士出山闲游,恰见数不清的华车载着一个富人蜂拥而过,将隐士挤在道边。华车的行列过去之后,隐士还呆呆地站在路边,满脸灰败气色,掩饰不住的沮丧与失意。人们好奇地问隐士为何如此,隐士呆怔良久,才回答了一句:

不作威风士自寒!

这就是金钱的力量了,它轻而易举地击碎了人在外表下的脆弱矜持。

比核武器更为可怕的是,金钱已经威胁了人类几十个世纪。

每一个人午夜梦回之际,是绝不会担心核武器突然爆炸的——那玩艺儿你担心它也没用——我们害怕与担心的是:我们的明天与未来仍然一如既往,始终无法弄到足够的钱!始终是一无所有。

什么叫一无所有?

没钱就是一无所有,有了钱未必什么都有,但没钱必然是一无所有!

核武器不是我们自己能够控制得了的,但人人却都以为我们能够控制金钱。

然而事实恰恰相反。

在漫长的人类历史之中,能够控制金钱的始终是少数人,正如同有权力控制核武器的只是世界上少数几个人一样。

货币的出现源自于相互交换的人类为寻找一种能够与任何物品进行交换的通用凭证——在古中国，最早的凭证是贝壳，所以财字由贝和才字组成，意思是说这世上别的玩艺儿都是假的，只有贝壳才是真的。

现在我们还经常说这样的话：都他妈的是假的，只有钱才是真的！

自从金钱发明以来，这句话已经重复了无数次了，如果我们弄不清楚金钱的内在规律的话，这句话我们仍然会继续说下去。

为什么我们在金钱面前是如此地恐惧，而却丝毫感觉不到核武器的恐怖呢？

理由非常简单：我们知道核武器的规律，能够掌握它并控制它。

而千百年来，我们始终没有弄清楚金钱的规律，始终被金钱所控制着。

恐惧的力量源自于无知。

被一种自己所不了解的力量控制着，那是比任何事情都更为可怕的恐怖！

被金钱的神秘规律控制着的人们，注定了要沦为世界上最可怜的奴隶，除非有一天他们觉醒过来，有意识地像研究核武器一样去认真分析并研究金钱运行的规律，否则的话，只靠阿Q式的自我安慰和没有任何实际内容的所谓“高尚的追求”，是不可能破除这一宿命的。

## 规律隐藏于历史之中

即使是一个学习成绩很差的中学生，也会知道金钱是怎么产生的。

但只有最洞悉金钱规律的智者，才会知道金钱一旦创造出来，就与它的创造者无关了，这个从魔瓶里被释放出来的可怕精灵，从此就依据它自己的行为准则肆意妄为，它要干的事情只有它自己最清楚。

正如同我们在前面所提到的核武器，这个东西一旦被创造出来，如果它爆炸的时候，创造它的人首当其冲，天王老子第一核武器第二，不是因为核武器是你创造出来的，它就不炸你了，世上没这个道理。

核武器不认人。

因为规律不认人。

认人就不叫规律了。

核武器不认人，金钱也是这个态度。

但是奇怪的是,人们都知道核武器是可以掌控的,却很少有人意识到金钱也有其内在规律。

所以很多人视金钱为不洁之物,认为这东西害人,原因只是不知道它的规律。

规律大概是我们最常使的“术语”了,甚至连小学生都会说:“世界发展的规律告诉我们……”可如果有人问你什么叫规律,你立马会目瞪口呆。

为什么我们不知道什么叫规律呢?

理由很简单,因为规律本来就没有一个“标准答案”。

为了标准答案,我们不得不牺牲了思维能力。

现在,是我们必须要弄清楚这一问题的时候了。

先弄清楚什么叫规律,然后才能够弄清楚什么叫金钱的规律。

规者,是一种标准固定的工具也,它的意思是不变的,固定的。

比如说规定,就是指“不可以改变的约定”,凡和这个规字沾边的,都有着不变的这个概念暗含在里边。

而律则是指道理、法则或方式。

所以规律是指不变的道理、固定的法则、不能任意改变的方式。

总之,规律不是由人的意愿能够决定得了的,所以我们经常背课本说:“规律是客观的……”因为它不依人的意愿改变而改变,所以有着客观的特性。

所以金钱的规律,也必然是由着它自己的意志而行事的,不会因为你有着强烈的赚钱愿望就改变它自己,你要想把钱弄到手,光靠意愿是不成的,你的行为必须要与金钱的规律合拍,必须要顺应金钱的性格,这是不需要多说的“规律”。

那么金钱与财富有着怎样的规律呢?

金钱的规律,就隐藏在它的历史之中。

## 金钱第一律:无价值

金钱的第一个规律是它的通用性——事实上这个规律真正的表述应该是金钱的无用性——无价值。

只有没用的东西才可以“通用”,真正有用的东西会被它的具体用途局

限住。

所以金钱这个东西从它最早诞生以来，就注定了一定会是件没有用的东西。

要知道，金钱这个东西是因为人类的交换行为而被发明出来的，但最早的交换行为发生的时候，金钱肯定还没有被发明。

正是因为金钱这东西什么用处都没有，才被早期的人类给它创造了一个用途——充作交换用的等值替代物。

早期的人类生活在自己的部落里，这些部落在地球上东一个西一个，有的相隔万里，有的近在咫尺，但不管这些个部落相隔多么遥远，只要有交换行为发生，这一规律就会起到作用。

部落之间会发生交换行为，同一个部落内部也会有着交换行为的发生。为了图个省心，我们就拿部落之间的交换行为说事好了。

有这样两个部落，一个部落以捕鱼为生——我们就称之为鱼部落，另一个部落则会制作陶器——我们称之为陶部落。鱼部落想弄个陶罐来装水，这样的话他们就用不着每当口渴的时候要冒着生命危险跑到河边去喝水，剑齿虎蹲伏在那里守候他们多时了，他们实在是不想跟剑齿虎较劲。而陶部落则想弄几条鱼来尝尝腥，换换口味。

于是鱼部落就用他们捕来的鱼换陶部落的陶罐，一只陶罐换两条鲜鱼，这样大家各有所得，皆大欢喜。

有了鱼，又有了装水的陶罐，这样原始人的生活就进入了幸福的小康阶段，然后他们又琢磨着弄块肉来吃了。

于是鱼部落拿鱼去和肉部落换肉，陶部落也拿自己的陶器去和肉部落换野味，大家的生活越来越幸福。

正当鱼部落和陶部落正幸福地端起陶罐吃肉，放下陶罐骂娘的时候，最善于养殖的果部落也跑来了，希望能够加入到这个全球经济的共同体中来，于是鱼部落的鱼、陶部落的陶器、肉部落的野味和果部落的果子，这些东西就乱七八糟地交换了起来，两条鱼换一只陶罐，两只陶罐换一只兔子，一只兔子再换一堆果子，按照这个公式推导下来，那么就是四条鱼能够换一堆果子。

可是在交换过程中的实际行为并不是这样，很有可能果部落更想吃鱼，结果是一条鱼换了五堆果子。

最别扭的是,当鱼部落想吃肉的时候,肉部落却想吃果子,肉部落不愿意把肉换成鱼,而果子部落却只想得到陶罐,也不愿意把果子换成肉,结果这个交换就出了大问题,无法如愿地进行下去了。

这倒是商人的好机遇来临了,可是原始人却受不了这个,别说原始人,就连现代人也受不了。交换行为本来只是图一个方便,结果这个交换却成为了比任何事情都麻烦的差事,所以大家就琢磨着找个东西来做硬通货。

这个硬通货必须是大家都需要的,只有符合这个条件,才能够成为硬通货。

可是不论是鱼、陶罐、野味还是果子,都不具备这一点,因为这些东西各有各的用途,正是这一点才成为了这些东西不能构成硬通货的麻烦。

只有大家都需要的东西,才是大家最需要的东西。

这一规律的反命题也成立,凡是大家最需要的东西,肯定是价值最低的东西。

为什么要这样说呢?

理由很简单,如果拿鱼做硬通货,那鱼部落可就占到了天大的便宜,而如果拿陶器、野味或是果子做硬通货,那么这三家部落中必然会有个部落占到了天大的便宜,自己吃点小亏不要紧,但别人占便宜那就不合理了,这是人心所向,人性所在,你抬杠也没用的。

更麻烦的是,你如果拿鱼来做硬通货的话,很可能果部落压根就不爱吃鱼,不需要这个,那么这个交换行为对果部落来说就太不公平了。

无论你拿任何有价值的东西作为硬通货,总会有人不需要它。

而这个硬通货的最基本条件,就是要人人都需要才行。

只有对任何人来说都没有价值的东西,才能够符合人人都需要的条件——人人都需要它用来交换!

所以最终各部落博弈的结果,是大家都别占便宜,作为硬通货的物品,必须是每一个部落都需要的,这样才能博得一个“多赢”的局面。

于是这个货币就注定了它一定是一个没用的东西,只有这样大家才不会觉得自己吃亏太多。

所以没有任何用途,就成为了货币的第一个标准要件。

没有价值,就是最大的价值。

中国的大哲人老子最早发现了这一点,所以隆重地向大家推介“无”的

价值，只是这个道理大家都听得不太明白，可惜了老子那五千言的口水了。

但这地球上没用的东西实在是太多了点，于是货币的第二个规律就跑出来起作用了。

### 金钱第二律：稀缺性

只是没有价值还不成的，还一定要符合稀缺性的条件，才有可能成为交换行为中的硬通货。

早期肯定会有哪一个笨蛋原始人顺手揪一把地上的野草作为货币使用的，结果这位原始兄弟被他的同类给坑惨了，其余的原始人们一人揪一把野草跑过来，把这位傻兄弟的所有物品换了个精光。

第二次这位傻兄弟就长了个心眼，他不再用普通的野草当货币了，而是找一种大家不太容易找得到的植物茎叶，这就是稀缺性的原则在起作用了。

但是大家会满山遍野地去寻找这种数量不多的野草，反正闲着也是闲着，全当是吃饱了消化食了，这就跟现代人满地球去寻找金矿一样，太容易找到的货币带来一个经济规律：贬值！

贬值的货币就不再值钱。

不值钱的货币就会退出市场，这没二话可说。

所以这个硬通货一定是大家不太容易找得到的，像路边的石头，树上的叶片，这些东西因为数量太多了，都明显不符合条件。

事实上正是这个稀缺性把大家搞惨了，有个笑话讲一个收藏古钱币的人，有记者跑去采访他，问道：古币肯定是非常难弄到的吧？收藏家掷地有声地回答说：不难，不难，一点也不难，难的是现代货币太不容易弄到手了。

稀缺性说得通俗一点就是高成本。比如说贝壳，这东西曾经一度风靡世界，原始人们就用它来充作货币进行交换，但是搞来搞去就出现了问题，有些淘气的家伙太容易弄来这玩艺儿了，只要你有足够的耐性蹲在海边的话，迟早会碰上好运气，捡到几枚被海浪冲到岸边的贝壳。

最糟糕的是，贝壳这玩艺儿虽然精美漂亮，符合大家一看见就忍不住想占为己有的强烈欲望，但是这东西还有一个大麻烦，就是你只能在海边才能够找到贝壳，碰到哪个部落一辈子没见过海长得是什么模样，那这种货币对

于该部落而言就意味着最大的不公平。

所以货币的第三个规律就开始起作用——它必须是在地球上普遍存在着的,否则就无法支持原始时代的“全球经济共同体”。

### 金钱第三律:普遍性

货币的普遍性与第一个特性无价值形成对应,却和第二个特性稀缺性构成矛盾。

这个矛盾就表现在:钱一定不是那么容易搞来的,还不能够难到了无论如何也搞不来的程度。

想想我们赚钱,不也是这个道理吗?

有一句老话叫做“老天爷饿不死瞎家雀”,意思是说不管你 how 不求上进,怎么混吃等死,照样也能够胡弄点钱来花花,事实上这世界上尽多不事生产也没什么本事更没有志向的人,他们活得未必比那些有本事的人差,原因就出在这里。

不求上进又没什么本事的人也能在这个残酷竞争的世界上混得人模狗样,不是这老兄命好,也不是他祖上积德,只不过是因为金钱的规律在起作用而已。

有些自负一身本事的人拼了命地折腾也弄不来钱,不是他没什么财运,也不是他祖上没烧高香,还是这条规律在起作用。因为金钱这东西的规律决定了它不是按照每个人的本事和技能来分配的,曹雪芹能够写出不朽的传世之作《红楼梦》,这本事大不大?可他老兄照样饿得嗷嗷怪叫,没办法,金钱这东西就是这么一个德性,你不服气是不成的。

货币的普遍性的客观表述则是另外一个意思,是指这种东西不管你在地球上的任何一个地方都能弄到一点,海边的部落能够弄得到,深山老林里的部落也能够弄得到,南极洲的部落能够弄得到,北冰洋的部落也能够弄得到,只要有一个地方的部落找不到这个东西——这个部落就得搬家,有的地方还真找不到,实在找不到也真没办法。

那么为什么实在找不到货币的部落就得搬家呢?这岂不是又和货币的普遍性发生了冲突了吗?

冲突是没有的,有歧义的只是我们对于规律的理解。

要知道,普遍性实际上是指人们对货币需求的普遍性,这东西必须是人人想得到的,是不管什么人一见到就喜欢得心里直痒痒,恨不能在第一时间里就占为己有的。

这东西不只是人喜欢,连动物也不例外。

动物中的鸟类在这方面和人是有着共同语言的。据科学家发现,乌鸦这种长得黑不溜秋的丑鸟偏偏有着对美丽事物的追求,如果被它们发现了你放在桌子上的钻戒项链,它立即毫不客气地叼到自己的窝里去。其实钻石钻戒这种东西对乌鸦这种鸟类来说是一点用处也没有的,但是乌鸦才不管你这么多,反正它就是喜欢。这你千万别跟乌鸦较真,较真也没用,把桌子上的钻戒收好才是正经。

所以货币这东西注定了是一种凡是动物一见就心喜而且迫不及待想占有,却什么用处也没有而且还不是那么容易弄到手的玩艺儿。

符合这一标准的事物也有好多,但却只有黄金才成为了世界货币,这又是怎么搞的呢?

因为货币还必须要具有另外两个特性:

持久性与易于分割的特性。

### 金钱第四律:稳定性

想一想,如果我们人类选择了大肥猪作为通用货币,情况又会怎样?

那实在是太好了,家里养头猪,日子真富足,小猪变大猪,越来越幸福。

而且养殖业还能够促进经济的发展,增加人类的社会财富,凭什么就不能成为世界货币呢?这么好的事情人类怎么就弄不明白呢?为什么啊?

是啊,为什么呢?

理由实在是太简单了,因为猪不只是会长大,还有可能得了猪瘟病突然死掉。

而钱这个东西它是绝不应该莫名其妙死掉的,否则的话,你今天刚刚赚了一笔钱,睡觉时放在枕头边上,正做着美梦咧着嘴巴乐呢,可是你的钱突然发出一声痛苦而绝望的呻吟,患了脑溢血死掉了,你说这叫什么事呢?还让不让人家活下去了?

在非洲的某些地区还真的是拿牛来做为通用货币的——所以这种通用

货币只能在“某些地区”流通,无法成为原始社会的全球经济共同体的通用货币。

实际上这么表述这个严肃的问题有时候会带来很大的歧义的,所以我们不妨板起脸来表述这个问题:

能够成为货币的东西,它一定要有稳定性,不蒸发不升华,不会因为气候炎热而腐烂,也不会因为天气寒冷而收缩,更不可能突然得病死掉。

总之,货币这东西一不能长腿跑掉,二不能长翅膀飞掉,三不能吃得比你赚的还多——它决不能够吃东西,只要钱会吃东西,就有可能得病,就算不病死也难免病得体重减轻,所有的这些条件都限定了——钱只能是固体,而且是没有生命的固体。

但是固体的体积是固定的,它不会无缘无故地自动增加体重,这个症因成为西方中世纪的学者的一块心病,为了解决这个问题,他们甚至不惜发明了化学这门实用性非常强的科学,但是这个问题还是没有能够得到解决。

东西方的中古世纪有一个共同的职业,叫做炼丹术,中国的术士主要是替皇帝炼长生不老丹药,许多缺心眼的皇帝就是服了术士们用铅汞炼成的金丹后搞得便秘,活活憋死了。但搞死皇帝这个活只是属于术士们的业余兼职,实际上东西方的术士们的共同专业是研究点石成金,这一职业的目的就是为了解决这个堆在家里的黄金如何能够自动增加体重的永恒性问题,结果西方的炼丹术士搞着搞着就把化学给研究出来了,而中国的术士们的成就就有点拿不出手,除了搞死几个皇帝之外,他们没能解决任何问题。

货币的持久性限定了它的增长性,如果它不会自动消失,当然也没有理由自动增加,再来多少个术士也解决不了这个问题,对此大家一定要有清醒的认识才好,千万别钻牛角尖。

### 金钱第五律:易于分割

最后这个特性将世界货币限定在黄金上,是其他任何东西也无法取代的。

最早期的人类所使用的货币是贝壳,这个东西有个易碎的特性,所以惨遭淘汰。东欧人使用的是皮革,相比而言皮革不仅符合我们前面所说的货币几点规律,而且它还易于携带,但皮革说到底不过是死掉的牛马而已,谁家

的牛马多当然皮革就多,这对不善于养殖的部落或民族来说太不公平了,所以皮革最终还是被红牌罚下了场。只有中国人和苏美尔人这兄弟俩搞出来的金银本位获得了大家承认,因为唯有金银不仅符合前面的四条规律,还有着易于分割这个特点。

自然环境中能够出产的稀有固体不唯黄金,像什么金刚石啦,石英石啦什么的都符合这个特点,至少在早期人类的开采技术极端落后的情况下,原始人从地下弄出块云母石来不见得比淘出块金子来更省力。

可是像金刚石一类的固体也实在是太硬了一点,原始人实在是弄不开它。石英石与云母石等石块倒是很容易砸碎,可是一旦砸碎的话,石块的总体分量就会减少许多,总有些石头粉末溅到不知什么地方去了,费多大力气也无法再找回来,都不符合容易分割的特点。

如果货币无法分割,那么它就无法如愿进行交换。

所以现在国家发行纸币都是由百元、五十元、二十元、十元、五元、两元、一元等组成,没有哪个国家傻到只发行面值百万的大钞,只有大面值的钞票发行跟不发行没什么两样,因为人们无法使用它们进行交换。

所以最早期的货币和我们现在正在使用的货币没什么两样,不管是用皮革帛布还是泥板,上面都是刻着不同的币值。金钱从它最早诞生起就是长的现在这个模样,差不多在七千年的岁月里,它都没什么变化。

这就是货币的易于分割的规律在起到作用的缘故了,只要一个人能够弄清楚货币的这些基本法则,也就能够找到赚钱的规律。

## 唯一的规律是公平

交换的规律限定了金钱的规律,而交换的规律只有一个:

公平!

所以从一开始,金钱就必须遵循有关公平的五个基本规律:

第一是无价值,只有无价值对每一个人来说才意味着公平,任何价值都只是针对一部分人的。对于一部分人有价值而另外一部分人无价值,不符合货币的公平性法则。

第二是稀缺性、高成本,总之就是不能让随便什么人很容易得到,否则公平性又没办法保证了。

第三是还不能够太稀缺,任何人都能想办法弄到一点,都弄不到的东西公平是公平,可是公平的载体没有了,公平也就不存在了。

第四个就是我的金钱绝对不能够患上脑溢血死掉——这对我来说就意味着不公平,而最重要的是,你们的金钱也不能够越长越肥胖——这对我来说就意味着更大的不公平!

第五个规律是金钱不能够是一个完整的生命,不知道用牛做货币的非洲人,如果他们需要零花钱的话会不会砍一条牛腿下来?要是交换必须这么做的话,那么大家只能一拍两散,原因是太不公平了。

所以研究专家告诉我们说:中国历朝历代的农民都是不患寡,患不均。但是货币的规律告诉我们,公平是地球上每一个人都在争取的目标,我们通过发明金钱得到了它,却又因为自己昧于金钱的规律而迷失了这个目标,这真是件难以理解的事情。

现在是我们重新找回公平的时候了,找回那些应该属于我们的钱,这是我们的人生责任,大家千万不要客气。

## (2) 赚钱的人生规律

### 符合金钱规律的生意才是赚钱的生意

现在提问：这世上什么生意最容易赚钱？什么人最容易赚到钱？

如果你在回答这个问题的时候东拉西扯，不得要领，又或者是你根本回答不上来，那么，这本书就和你以前读过的中学课本一样，统统都是白念了。

一个真正能够赚钱的生意至少要符合这样五个特点：

第一是它绝对不可能是目前的热点，而是大家都不注意的小生意——金钱的无价值规律！

第二是这种生意一定要比较稀缺，不是人人都能够搞得来的——金钱的稀缺性！

第三是这种生意一定是绝大多数人都需要的，就算是不需要，当他们看着别人需要的时候自己也会产生强烈的需求，这个又称之为“社会的认同感”，如同有人看到大家都在读这本《金钱的秘密》，于是他也跑去书店买来一本，其实他压根一个字也不想看，可是如果他不看的话，就会感觉自己跟社会脱节了，甚至与别人找不到共同的话题了，所以他一定要假装看过并居高临下地批判一番，这个就是金钱的普遍性规律在起作用了——普遍的无价值性。

第四是这种生意一定要符合金钱的稳定性规律，那么一桩生意又如何才能够与这么一个莫名其妙的规律对接上呢？那就是说这个生意一定要精而专，它始终存在着，甭管你需要不需要，反正我就铁下心来搞这玩艺儿，搞来搞去，大家就认可它了——认可的是某种固化了的风格或模式，而非需求。

最后一个就是金钱的易于分割规律，解释这一规律只需要讲一个故事就成。

汉代的张良，曾经辅佐刘邦统一天下，但是张良年轻的时候还没混到这

么有身份,他也是和大家一样天天蹲在街上琢磨着怎么样才能弄来钱。为了糊口他就摆摊卖剪刀,他卖的剪刀和别人没任何区别,但是价格上却不同。他把剪刀分成三种,一种跟大家卖的价格一样,另一种比大家卖的多出一文钱,第三种则比大家卖的少一文钱,结果怎么样呢?他卖的破剪刀比任何好都快,被买家一抢而空。

所以世人有一句俗语,叫做“张良卖剪刀,货同价不同”。

张良的这一招现在大家都已经学会了,连最不懂市场的卖家都知道要搞“系列产品”,搞出各种不同价位的产品出来。实际上这只是金钱的易于分割的规律在起作用的结果,没有那些不懂行的营销大师们说得那么玄。

简而言之就一句话:赚钱的生意,就是符合金钱五大规律的生意。

事实上有关金钱的这些规律,我们在中学课本上都曾经学过,不过我们的课本是经过精心修饰过的,如果你能够从这种修饰中挖掘出真相,那赚钱对你来说是不在话下的。

但生意是人做的,同样的生意,为什么有人做了就大赚特赚,而有的人做了却亏得跳楼吐血呢?

千万别提命啊运啊什么的,没什么命也没什么运,如果一定说有的话,那仍然是金钱的规律在暗中起着作用。

### 赚钱人生的黄金法则

一个人的立身处世与职业选择,如果能够符合金钱的这五条规律,那么他不赚钱的可能性,简直是不存在的。而如果一个人的行为与这五条全都不搭界,那么他能够赚到钱的可能,微乎其微。

人生就是我们自己最大的生意,也是我们在这世界上唯一的生意。

如果你现在花钱去学那些有用的东西,去考什么热门的证书之类的玩艺儿,那你可就惨了。金钱的无价值规律告诉我们说:有用的就是最没价值的,而最没价值的才是真正有用的,这个你弄明白了没有?

你的为人和你要做的事情一定是你最擅长的,是别人不易于模仿的,世界上所有的成功者都是唯一的,而失败者却千篇一律。看着别人做什么你就做什么,那是最可怕的事情,你一定要做你自己,但仅仅是做你自己还不够,你这个自己还必须要符合金钱的后面三条规律:

你要有很大的适应性,本事与能力可以与众不同,但个性一定要磨掉,最好没一点个性才好,这世上的商人都是满脸堆笑,跟任何人都能聊上三天三夜,如果你始终无法让所有的人都喜欢你,那你这个赚钱的人生就会很麻烦。

你还要有很强的做人原则,小事上随和,大节上不可有亏,也就是你必须要有一个固定的东西好让别人从人堆里把你辨认出来。这个个性就得像黄金那样,又软又硬,人们会认为你有原则,善机变,非得把自己搞到这么矛盾不可,因为金钱就是这么不讲道理,千万别和钱过不去,千万别跟金钱抬杠,你赢它越多,你的人生输得就越惨。

黄金是最容易分割的,你也必须如此才行,能大能小,能上能下,但小是小块的黄金,大是大块的黄金,总之内在的东西不变,没必要跟别人较真的,就随别人去好了。

这就是做人的黄金五原则,当然,如果你已经赚到了足够的钱,完全没必要理会这些,因为你有钱的话,那么你就是标准。如果你赚到的钱还不够多,那么黄金就是标准,到底是你硬还是黄金软,看的是你的钱有多少,而不是你的脾气有多大。

## (3) 金钱社会的基本法则

### 金钱值多少钱?

重复上一节的提问:这世上做什么生意最赚钱?

如果你仍然持续上一节的答案,那你又没能及格,要知道道可道,非常道啊。如果你想赚到钱,就要去搞比赚钱更赚钱的营生才对,这个认识如果你没有上去的话,那还得继续花时间来琢磨这事。

所以我们现在的标准答案是:比赚钱更赚钱的生意,肯定赚钱。不如赚钱赚钱的生意,肯定不会赚钱。

那么什么叫比赚钱更赚钱的生意呢?

我们知道,金钱以它固有的规律建立起了一条铁的法则,为这世界上所有的东西都画了一条价格均衡线。

有些东西比金钱还值钱,它们的价格在金钱的价格之上。

有些东西就不如金钱值钱,它们的价格线低于金钱的价格。

而所有赚钱的生意,必然都在金钱的价格线之上,都是比钱更赚钱的生意。

金钱的价格均衡线之下的生意,都是干了之后蚀本无归、不如钱赚钱的生意。

比如说,如果你花了一百块钱的成本及力气,搞出来的商品能够卖到一百二十块钱,那么你就赚钱了。反之,如果你同样花了一百块钱的成本与力气,搞出来的产品却只能卖到八十块钱,那你的账目可就有点麻烦了。

所以你一定要学会给钱画一个价格均衡线,弄清楚钱值多少钱。

要知道,正因为有这么一条均衡线的存在,这个世界的交换法则才得以运行。如果没有这么一条可以参考的曲线的话,就如早期的原始人挖到金矿,弄不清楚这堆金子能够换几条鱼,几只陶罐。

没有这么一条均衡曲线,原始人的集贸市场就会成为战场,飞标石块满天乱飞,大家除了换一身伤口回来,别的东西可是换不到的。

所以,原始人对我们最大的贡献不是找到了黄金作为世界货币,这个是货币的规律在起作用,跟原始人一点关系也没有。如果土拨鼠比人更早进行交换活动的话,他们也照样会在最后选择黄金的。而原始人之所以交换成功,土拨鼠却只能继续蹲在地底郁闷地打洞,过着它们暗无天日的日子,就是因为这些动物们找不到这么一条钱的价格均衡线。

原始人的最大贡献是他们找到了这么一条曲线。

我们是不是比原始人更聪明?

这个问题真是太让我们为难了。说我们比原始人聪明吧,可怎么人家原始人都知道弄这么一条曲线出来,可是我们却活一辈子都稀里糊涂,硬是不知道钱也是有一个价格的呢?说我们没原始人聪明吧,这不明摆着骂人嘛。

总之,这个问题不像话,谁问出这么一个问题就让他自己来回答好了,我们很忙的,忙着去看左邻右舍又在琢磨什么生意了,也好快点跟上他们,哪有闲工夫跟你扯这事?

跟在别人的屁股后面,没头苍蝇一样乱跑,恰恰是对金钱规律一无所知的中国人的最大毛病。在西方,如果一个洋鬼子盯上一个市场,抢先进入的话,他基本上就算是占领了这个市场,因为后面的人就不会再进入了。而中国人则恰恰相反,你不做的生意,我也不知道去做,你进入的市场,不管里边已经有多少人了,我也非要挤进去闹轧猛。所以海外的中国人餐馆一开起来就是几条街,价格战打到吐血,让老外看得乐不可支。

不是中国人除了开餐馆织毛线活之外再也不会干别的了,只不过早期出国的中国人先开的是餐馆,所以后去的中国人也一窝蜂地冲上。

中国人这么爱闹轧猛,除了本性上有个凑热闹的毛病之外,最大的原因还是因为自己不懂得替金钱定价。

因为不知道金钱的价格,也就弄不清楚哪个行业比钱更值钱,哪个行业不如钱赚钱。所以我们所能做的事情也只能是东张西望,看看左邻右舍都在干什么,然后有样学样,你学我,我学他,大家比学赶帮超,学习的劲头倒是十足,就是钱这玩艺儿谁也没赚到,说起来真是闹心透顶。

总之我们是拿左邻右舍当这条价格曲线了,人的信息半径决定人的人生成就——谁让我们的视线只能看到这么远的距离呢?

## 金钱的价格曲线

其实这么一条曲线只要稍微有一点经济学常识就能够画得出来。但是事情离奇也正离奇在这里，有些所谓的经济学家却不知道这条曲线应该怎么画，这就真让人不明白他们学的经济到底是用来干什么的了。不过我们也没必要找经济学家的麻烦，也许人家只是自己在家里偷偷地画了，却坚决不肯告诉我们，这也无可厚非，以后大家记住自己把钱的价格曲线画出来之后，也不告诉经济学家们，就算是替自己出一口恶气吧。

说来说去，这么一条曲线到底应该怎么画呢？

如果有谁问出这么一个问题的话，那么我们这里一番口舌真是白费了。

因为这条曲线你根本用不着自己来画。

有人就是专门干这个工作的，只要你找到他，把他画出来的现成的曲线拿过来瞄上几眼，心里就有数了。

这个闲着没事乱画曲线的人是谁？

银行！

一旦我们弄明白了金钱的固有规律，我们就会比任何一个经济学家更有权威洞察这个世界。

这条曲线谁都可以不画，但银行却是非要画不可，因为这条曲线如果银行不画的话，闭着眼睛乱贷款，就会把钱贷给比开银行还赚得少的行业，这就预示着呆账的出现，预示着银行会破产倒闭。

我们刚刚进入市场经济没几天，实际上我们的银行也没弄清楚这条曲线应该怎么个画法，可是他们知道把钱贷给谁最划算。

这就够了。

所以一个稳定而和谐的社会，它的银行业的收入一定要在社会的中等左右，如果银行业的进账太多，那这个社会上就没什么生意好做的了，无论你做什么都是一个亏本，那么这样的一个社会，哪怕你是一只老鼠，也要抱着块木板赶快逃离，经济的大萧条马上就要来临了，你很快就会穷到连裤腰带都买不起的程度。

如果一个社会的银行业冷落，那就更麻烦，这说明经济正在过热，而且热到了炙手的程度。所以一旦你发现你在银行业的朋友蠢蠢欲动地想辞职

跑出来干一番事业的话，那么你就要以最快的速度收手，宏观调控说来就来，等把你给套住的时候你可就没咒念了。

总之，这条曲线就在银行业资深人士的心里，只要你对银行近期的贷款政策多加关注，这条曲线就会从银行业人士的心里延伸进你自己的心里，然后你把这条曲线和周边的市场对照一下，感觉如果差不多，那就是差不多，如果感觉上差了好多，那么如果未来一段时间银行业的呆账没有暴涨的话，那就是该轮到你发财了。

## 追随金钱的足迹

如果继续这个话题说下去的话，我们会得到一部中国特色的经济学。实际上作者本人是非常愿意搞这么一部经济学出来的，听听这名字，经济学，多有成就感？

可是经济学这玩艺儿未必能够解决问题，事实上，这世上的事儿有许多倒是因为这个经济学才产生的。我们可不想掉进这些问题的堆里，我们要琢磨的是如何发财，所以还要跟着金钱的脚步走，钱走到哪儿我们就走到哪儿，别想甩掉我们，我们对金钱的热爱唯天可表，山无棱，江水竭，冬雷震震夏雨雪，天地合，也不与君别。

那么现在金钱这家伙跑到哪儿去了？

春秋战国时代，那可是它们的全盛之季，金钱之花盛开在那个伟大的时代，并一直延续到汉代之末。

我们来了，与金钱的三千年之会，在此开始。

事实上金钱一直等在那里，等待着我们的到来。

虽然我们姗姗来迟，但我们已经来了。

来了就好。

## 第 2 章

# 文明冲突：青铜时代的金钱战争

财富是一个封闭的概念。

金钱则是一个开放的概念。

财富是建立在农耕文明的基础之上的。

而金钱则象征着彻彻底底的商业文明。

金钱的时代比我们所知道的更为久远，因其而引发的文明冲突与战争，也更为频繁而惨烈。

## (1) 金钱的敌人

### 大家都是原始人

财富比金钱的概念更早出现,可以上溯到人类意识产生的早期。

而金钱的发明,它至少要具有两个充足的条件:

第一是冶炼技术的发展。

第二是交通技术的发展。

前者是金钱的制造技术,你至少得把你的发明弄出来个样品给大家瞅,光瞪着两只眼睛信口说说是不成的。后者则是被发明出来的金钱能够在大范围内推广使用的限定性条件,缺失了这个条件,这个发明就没什么意义了。

比较奇怪的是冶炼技术的发展。把中国的冶炼技术上溯到7000年前,那是我们中国人跟洋人客气。要知道早在上古时代时治水的大禹就铸了铜鼎,搞了一个“鼎刑”,连大鼎这么费劲的东西都搞出来了,那中国人的冶炼技术在当时已经有多少年的发展历史了?

有关金属铸造技术的最早资料,始见于黄帝时期的蚩尤之战。西汉淮南王刘安搞了一大群从秦始皇的铁锹边逃出来没被埋掉的学者们,弄了本《淮南子》出来,这部书上说:蚩尤兄弟好好怕人哦,他们有八十一个兄弟,人人都是铜头铁额,刀枪不入水火不侵,端的了得。

连神话都拿来用作证据,这可真是有点不太严肃,所以我们需要把神话做一个现代语义上的诠释。

这个铜头铁额的蚩尤八十一兄弟,至少存在着两个解释:

第一是蚩尤和他的兄弟们都是变形金刚机器人。汽车人,变形,于是机器人们杀气腾腾地向着黄帝兄弟们扑了过来,感情是拿我们的祖先黄帝当霸天虎了。据说这群机器人还喷了满天的污染废气,“蚩尤为大雾”,搞得黄

帝急忙发明了一辆指南车,还联合了炎帝兄弟的人马,又蛮不讲理地杀掉了一只夔兽——这是地球上最珍稀的物种之一,比大熊猫还珍贵,它只长着一只脚——黄帝拿夔兽的皮做战鼓,发出了史前最强烈的噪声,这才将蚩尤一伙搞定。

打完了这一仗,黄帝和炎帝这哥俩儿又相互掐了起来,不过他们都是肉头肉脑,不是铜头铁额,所以我们就没必要理会他们了,反正不管他们谁输谁赢,肉都是烂在锅里,我们都是炎黄子孙嘛。

这么一解释,大家肯定有一种时光错乱的感觉,如果你没有感觉到时光错乱,那肯定是解释者神经错乱了。

所以正常的解释是,蚩尤兄弟们不是机器人,更不是什么汽车人,黄帝也肯定不是五面怪霸天虎,其实大家都是原始人。

既然是原始人,那么蚩尤兄弟们的铜头铁额,只能剩下最后一个解释:  
蚩尤兄弟们身披铜铁铸造的战甲。

也就是说,冶炼技术在黄帝时期就已经产生了,如果还没有产生的话,那么大禹时代的铜鼎就肯定是从天上掉下来的。否则的话,没有技术的积累,哪来的铸造工艺能搞出那么漂亮的大饭桶。

在这个问题中最让人无法理解的是:原始人怎么会有这种闲情逸致去琢磨搞什么冶炼技术呢?

须知任何事情都是有其名堂的,盘古开天地,那是人类对自己从母体子宫中出生时的原始记忆,女娲造人那是原始人竟然发现地球上除了他们自己之外还有其他的活人后研究出来的结果,后羿射日那是因为炎热季节时代原始人环球同此凉热的梦想,夸父追日是冰川来临时原始人向温暖地带迁徙时的绝望,就连共工怒触不周山都能够找到说得过去的解释——说不定那天恰好地震了。

唯有这个冶炼技术的出现与发展,我们在中国的传统神话与历史记载中找不到一点凭据,而且原始人也真的好像找不到一个理由干这种技术含量是如此之高的复杂活——就好像这个想法是从天上掉下来一样。

答案很有可能还真的是这一个:

早期人类的冶炼技术意识,就是从天上掉下来的。

## 神秘的天外来客

说冶炼技术的原始思想是从天上掉下来的，是目前我们能够找到的唯一解释。

否则的话，原始人们拿着木制和骨制的棍棒在地上东跑西颠，因为技术的落后吃不饱穿不暖，过着暗无天日的贫困生活，这时候他们最大的梦想就是实现共产主义——原始共产主义，原始人的群居生活。大家全是靠了人数多这才混过一天算一天，如果在这时候有谁想到弄一堆石头来放在陶罐里煮到熔化搞什么冶炼，这个原始人的脑袋铁定会被他的同伴打爆。

火山岩浆的喷射会将部分矿金属熔化，但这场景原始人是看不到的，有幸目睹这一壮观场面的原始人早已壮烈成仁了，根本不可能将他所看到的告诉别人。而且厚重的火山积灰早已将那星星点点的金属残骸重重掩埋，原始人是绝无可能找到一星半点的，如果有谁不信的话，不妨现在出门去找找看。

总之一句话，原始人不可能在地球表面上找到自然状态的现成金属用品，也没有现成的冶炼加工厂供他们参观，所以不可能存在着什么契机让他们去发神经搞什么冶炼技术。

但是古老的记载中确实有着一些特立独行的怪人躲在山上用滚沸的开水煮石头的事情，这表明的确有什么东西触动了原始人的冶炼思维萌生。

所以这个促动原始人琢磨冶炼技术的契因，一定是来自于天上。

是外星人从天而降告诉原始人的吗？

这个猜测是最典型的胡说八道了，为什么要这么武断呢？因为如果是外星人飞来地球把冶炼技术教给地球人的话，那么外星人的早期冶炼技术又是如何形成的呢？难道是另外一批外星人告诉他们的吗？如此推导下去，一直推到宇宙大爆炸以来的第一批外星人文明，如果这些异星生命存在的话，他们必然也和我们一样是碳基因生命——总之一句话，这个思维穷极到宇宙大爆炸以来的第一批异星文明，仍然会遇到他们的冶炼技术不知缘何而来的技术性障碍。

所以这个解释大大的不对头。

这个问题的答案就是：外星来客有很多，它们一直保持着对我们拜访。

比如说陨石。

再比如说陨铁。

陨石就是天上掉下来的石头。

陨铁就是天上掉下来的铁金属。

答案就是后面这一个了。想一想,有一天一位可怜的原始人正在荒野间仓皇逃命,有一只肥肥胖胖的剑齿虎笑眯眯地追在原始人身后,虽然它已经吃得很饱,可是它并不反对再加一道精美的餐后点心。眼看着这个原始人就要沦为剑齿虎幸福的茶点了,这时候天际上突然闪过一道流星,一块陨铁嗖的一声,从天而降,不偏不倚地击中剑齿虎的大胖脑袋,这位剑齿虎兄弟只觉得眼前一黑,就幸福地死掉了。

于是这位原始人立即发现了一件从此彻底改变他的生存状态的工具——铁器。

同时这位原始人还发现了金属是任何动物的克星。

更幸运的是这位原始人还发现了这块铁器上面燃烧过的痕迹。

于是冶炼文明正式拉开了帷幕。

但这个冶炼文明的发展真是太不顺利了,还记得我们曾经提到过的那些蹲在山里煮石头的人吗?那些人至少煮了两三千年的石头,也没把石头煮到熔化,直到有一天他们愤怒地将陶罐里的石头全部倾倒在火里,奶奶的,这活哪是咱们原始人干的,不干了!

矿石掉进仍然在熊熊燃烧着的火堆里。

于是金属就出现了。

于是货币也就出现了。

但是,金钱这东西运气有点不大好,从它出生的那一天,就遭遇到了极为可怕的强敌。它的诞生就标志着极为残酷的战争,而且这一战争整整持续了三个世纪之久。

残酷的金钱之战!

有多少斑斑血泪史,金钱一直想对我们倾诉?

是时候了,委屈了人家金钱这么多年,我们就听它们说上两句吧。

## 金钱的敌人

谁是金钱的敌人,谁是金钱的朋友,这个问题是金钱能够混得明白的首要问题,不弄清楚这个问题,金钱就没法子在这世界上混日子。

那么金钱的敌人到底是谁呢?

答案出乎你的意料之外!

金钱的敌人,就是财富。

有没有搞错? 金钱和财富难道不是一码事吗? 怎么财富反倒成了金钱的敌人?

如果你对这个答案感到愕然的话,那是因为你太不了解金钱了。

金钱与财富原本是两个不搭界的概念,富有的人未必有多少现金,有钱的人未必富有,这绝不是在讲什么人生的空洞大道理,而是事实如此。

追求财富有追求财富的策术,获取金钱有获取金钱的办法,所以明智人喜欢谈财而不言钱,不是他们对金钱有什么成见,而是他们知道财富才是现实的,而金钱却只是徒有虚名而已。

再把话说得直白一点,财富比金钱更早出现,如果金钱就是财富的话,那没有金钱之前,难道这世界上就没有财富了吗?

财富有着财富的特定规律,金钱被发明出来是为了替财富做个量化的,但金钱一旦被发明,立即就会依循着它自己的独特规律而行事,与财富截然不同了——中国传统哲学家公孙龙是这方面的研究大师,所谓白马非马,所谓金钱非财。他一直想把这个秘密告诉我们,可是我们却拿他老人家当傻瓜,结果事实证明只有我们自己才是标准正宗的傻瓜——所以我们才在第一章说金钱是人类从魔瓶中释放出来的可怕精灵,这也是其中的一个重要原因。

所以金钱是金钱,财富是财富,虽然我们经常把这两个话题搅和在一起说,但这样做的目的是为了让别人糊涂,而万不可先把自己搞糊涂。

把金钱和财富两个完全不同的东西混为一谈,是许多人白活了一辈子却始终见不到钱的根本原因。

事实上,金钱与财富的区别之中,隐含着一个致富的重要观念,研习理财之术的人士都知道这一点。银行的利息一下调,有些人就损失得大放悲

声,而另外一些人却因此而眉开眼笑,前者就是错把没有任何价值的纸钞票当做了财富的人,而后者,他们从一开始就是将钱视为聚敛财富的手段。

但我们目前还不想涉及到这么专业的话题,我们要说的是,如果你想达到目的,首先你要弄清楚自己想得到的是什么。

如果你喜欢一个漂亮的姑娘,那么弄清楚这个漂亮小姐心里都在琢磨什么就是你最大的任务。同样的道理,如果你想得到金钱,你就必须要弄明白金钱到底是怎么一回事。

如果你连金钱的心事和委屈都漠不关心的话,还想让金钱对你投怀送抱,你当金钱傻啊?

金钱只爱关心她的人。

所以我们要关心金钱,爱护金钱,要经常于午夜人静之际,听一听金钱的蠢话,她说的话越蠢,我们的快乐就越多。这种体会和经验大家都曾经有过的,我们就不多说了。

## 与生俱来的女战士

所以我们有必要先弄清楚金钱她到底受过什么委屈。

不幸的金钱有一个悲惨的童年,她出生在青铜时代,那是一个蛮不讲理的时代,从金钱一出生起,她就被抛到了人类战争的前沿阵地上,她还没弄清楚这个世界是怎么一回事,就已经成为了一名女战士。

有什么东西能够证明这一点吗?

看看金钱两个字是怎么写的吧。

金就是金,这个指的是金属,带有强烈的科技色彩。

那么钱字呢?

钱字可就有讲究了,钱字拆开来是金戈两个字,古人是怎么形容这个词的呢?金戈铁马,气吞万里如虎,听听这架势,那可是杀机凛凛杀气腾腾啊!

与金钱相比,财富两个字可就和谐得多了。

财为贝壳,富是家里有田,一亩地,两头牛,老婆孩子热炕头,这种幸福的日子,就是财富了。

所以财富是一个封闭的概念。

而金钱则是一个开放的概念。

财富是建立在农耕文明的基础之上的。

而金钱则象征着彻彻底底的商业文明。

农耕时代的财富文明是保守的,封闭的,关起门来自成体系的,拒绝与外界交往的。

而商业文明的女战士金钱则是开放式的,富侵略性与攻击性的,她从一开始就是一种手段,直到现在。

如果你想获得财富,只要关起门来,喂猪养牛,吃肉挤奶,晨起耕作,入夜纺线,慢慢你就会变得富足起来,至少衣食不缺,三餐管饱。吃饱了喝足了之后,先雇两个弄不懂金钱与财富有什么区别的笨家伙当家丁,替你看牛护院,然后再挤两公升牛奶做一点小小的善事,你就会博得乡人的称赞,人生到了这一地步你还需要什么?

这一幕就是我们在农业社会里通常所见过的场景了,这个美梦已经足足有几千年的历史了,我们真的一点也不陌生。

但是这个美梦因为金钱的出现,而面临到了可怕的威胁。

当一个部落中的农家正关起门来喂猪养牛,做着他的财富美梦的时候,金钱却突然不请而至。他们乘坐着牛拉着的华丽车辆,载着令人眼花缭乱的物品,你的财富被几块弄不明白有什么用途的重金属块给换走了。最让你无法接受的是,这些不明用途的金属块虽然能够换走你全部的财富,可一旦落到了你的手里,就立即恢复了它原本就没什么价值的本来面目。你想拿这些废铜烂铁去换别人的财富,别人却不肯上你的当,合着满世界就你这么一个傻瓜,世界上那么多的生意人就靠了你这么一个傻瓜全都富了起来,这你能够接受吗?

你被人家无声无息地给抢劫了,被掠夺一空,而在这个过程中你却没有丝毫的感觉。

你的家里备有磨得锋利的标枪和强劲的弩弓,这些武器都是你这个厚道的原始人用来保护自己财富的必备装备。你自信有了这么充足的武器装备,你一个人足以打败一支远道亚马逊流域而来的军队。

可是你没见到什么军队,战争对你来说还远未开始,你所要保护的财富就莫名其妙地全部被掠走了,这样子的结果是你这个原始人能够接受的吗?

不能!

别说你还是个原始人,就算你是个现代人,也无法接受这一点。

愤怒的农耕兄弟们整夜整夜地睡不着觉,苦思冥想要弄清楚这到底是怎么一回事,终于有一天,犹如石破天惊,一个发现掠过他们那厚道的大脑:

金戈!

这他妈的原来就是钱啊!

金钱意味着一场没有硝烟的战争,当然冷兵器的战争也是没有硝烟的,但金钱的威力才是无可抵御摧毁一切的!

奶奶的!憨厚的农耕兄弟们愤怒了,他们立即行动起来,要保护自己的家园,保护自己的财富。

金钱与财富的战争,就这样开始了。

虽然这决非是金钱的本意,可这功夫没金钱说话的地方,战争说来就来,拳头硬道理就硬,这是跟金钱同样重要的社会行为法则。

财富与金钱的战争,这是农耕文明与商业文明注定了的冲突,除非金钱不被发明出来,否则的话,这一冲突在人类历史上就不可避免。

这个说法倒是蛮新颖的,但问题是,这个说法到底有根据没有呢?如果没有足够的根据的话,这个说法的可靠性就会大打折扣了。

有,有,有!

这才叫正想打瞌睡就有人递枕头,我们那些厚道憨实的祖先们早就费了牛力把这些证据替我们铸于铜鼎刻于竹简之上了。

这个依据我们马上就提供给你,不过你可千万不要吃惊才好。

## (2) 史前的文明冲突

### 金钱战胜财富

我们还记得一部小说《封神演义》，小说中的故事以周公率天下诸侯推翻商纣王的残暴统治为主线，讲述了姜子牙建封神台，历史与神话中的人物纷纷出场一较高低，战场上拼个你死我活，回到封神台上大家尽弃前嫌泯恩仇——感觉这部小说特别像一部古时代的电子游戏攻关秘籍。这一场战争就如同一个电子游戏，诸神们跑来拿地球的三维空间开发了这个战争游戏，让他们尽兴地玩了个开心，游戏里大家分成两派相互PK，下线之后大家一起亲亲热热地去封神台茶馆喝茶——小说是小说，历史是历史，但历史往往比小说更让人困惑。

历史的真相或许是一——中国的农耕势力彻底地取代了商业势力，并将沿袭日久的商业文化付之一炬。

要知道，地球上的第一个商业人士叫王亥，他生活在河南商丘的南部一个名字叫商的原始部落中。商部落的始祖叫契，契因为跟随大禹治水有功，所以获得了这一封地，而契的第十代后裔的名字就是叫王亥。

据《世本·作篇》记载：“相土作乘马，亥作服牛。”这句话的意思是说王亥不知有何通天手段，竟然驯服了马和牛。当时马还不是主要劳动力，最受人欢迎的动物是肥牛，因为当时的牛善跑而负重，所以直到春秋年间战争中的骑士还都是骑在牛背上相互征杀。《封神榜》小说中的武成王黄飞虎骑的就是“五色神牛”，这却不是文人胡乱杜撰，当时牛的社会地位确实比后来的马高出了许多，但马又是如何后来居上抢了牛的位置的，那是牛和马它们俩的事情了，我们这本书不管这个。

我们这本书只考虑钱的性格和钱的规律，所以我们的着眼点还是放在王亥身上。王亥驯服了牛之后，从此就不再老老实实地蹲在自己的封地里，

而是乘了牛车到处乱跑,这样他就成为了一个贸易者,他将甲部落的多余物资用牛车拉到乙部落,又将丙部落最为短缺的物资不辞劳苦地送去。这活看起来简单,却是当时商族部落的主要生存方式,因此人们就将这些南来北往的贸易者称之为“商人”。

这就是商人一词的由来,这个词语沿袭至今。

中国的第一个商人是王亥,世界上的第一个商人也是王亥。而商丘则成为了中国商族部落的发源地与商业文明的发源地。

贸易带来富足。

于是商朝取夏而代之,这标志着商业文明取代了夏时代的农耕文明。

夏朝是那位治水的大禹的儿子夏启搞出来的朝代,故名之曰夏,这是一个地地道道如假包换的农耕文明朝代,如果不是这样,大禹他干吗要费那么大的力气治水呢?

而契的子孙才懒得去治理洪水,一来他们需要到处乱跑寻找商机,二来呢,商业经济带给他们足够的财富,洪水对他们的财产安全威胁不像对农耕者那样严重。所以王契这一家子商业人士面对洪水时的态度就是你来我走,你进我退。史载,商人自其始祖契至灭夏而代之的四百个年头里,一共迁徙了八次,平均五十年搬一次家。

历史记载,夏朝的最后一个统治者夏桀自我感觉非常不错,以“夏太阳”而自居,认为他是全地球上的大救星,假如没有他,地球人还生活在黑暗之中呢。但别人可不这么认为。

《汤誓》曰:“时日害丧,予及汝偕亡。”

这句话的意思是说:王契那靠做生意发了横财的后代商汤,召集全国人民开会说:现在人民群众都说:夏桀啊,你这个破太阳,你什么时候完蛋呢?我他妈的宁肯跟你同归于尽!然后商汤接着说:这可是人民群众的意见啊,群众的意见咱们不能不听,不听群众的意见咱们还算什么领导呢?那什么,你们大家操家伙,跟我一块去把夏桀干掉算了,搞掉了他,我给你们发劳务费,还有奖金。

于是大家就跟了商汤一道冲到了夏桀的家里,这位夏太阳正在揽镜自照:好帅的帅哥耶,就凭我这么帅,也有资格再当二百年帝王……还没等他把手里那面照不清面貌的古老铜镜放下,门外已经冲进来一群急着想从商汤那里拿奖金的人民群众和各级领导,揪胳膊扯腿地把夏桀弄到湖南的南

巢关了起来。

于是商汤就顺理成章地填补了夏桀留下来的权力真空。

但是当时的人民群众到底说没说过要和夏桀同归于尽那种话呢？

那就谁也不清楚了。

要知道，这段历史是金钱在说话，是有钱人商汤在说话，人民群众没钱，所以不管商汤怎么说，我们后代人就只能半真半假地听着，不听又能怎么办？

总之，金钱就是这样战胜了财富，商业文明就是这样取代了农业文明。

但事情还没完。

## 财富卷土重来

当时的商业文明与农业文明之间是否真的存在着什么冲突呢？

不知道。

但是我们知道当三千年后的商人跑来中国的时候，这两个文明之间的冲突是非常激烈的，那是要靠战争才能够解决的问题。当时的大清群情激愤，誓要彻底灭洋，但当时中国人折腾了好久，非但没有把洋人彻底灭掉，反倒是大清帝国自己把自己折腾没了。

总之，近代中国文明史就是一部让人家的商业文明把我们的农耕文明彻底解决掉了的屈辱史。

但是在三千年前，中华的农业文明却曾经彻底地解决了商朝的商业文明。

关于武王伐纣，历史上一字一句，记载得清清楚楚，总之一句话，纣王的所行所为实在是不像话，杀戮无辜，残虐百姓，这样的昏暴统治，不解决掉是不行的。所以来齐宣王问孟子：老头，听说周武王把他的帝王纣给宰掉了，历史上有这么一回事吗？

当时孟老夫子掷地有声地回答：我倒是听说过武王宰掉了一个名字叫纣的残虐民众的独夫民贼，没听说杀掉什么帝王。

孟老夫子认为帝王不仁，民众就完全可以宰而杀之，这是令历代帝王羞恼不已的言论，所以到了朱元璋时代，由朱元璋亲自做《孟子节文》，把这些言论全部删除，替换成君要臣死，臣敢不死就不是东西这一类更符合皇帝心

愿的“治国理念”——这段历史并非完全与钱无关,但关系并非是那么的直接,所以我们还是要把话题再拉回来。

孟子回答齐宣王的话,是依据他当时所掌握的历史资料下的判语,因为当时所有的资料都证明了纣王是一个暴君,一个不杀掉实在对不起他的混蛋。

问题是,这些证明商纣王不是东西的证据,是由谁来提供的呢?

正如早年商汤站在历史的审判台上严厉地指控缺席的被告夏桀的时候一样,当轮到周公起诉商纣王的时候,商纣王也缺席了。

不是夏桀和商纣王已经供认不讳了,更不是他们放弃了自我辩护的权利,而是他们的自我辩护权利被剥夺了,只能老老实实低头挨骂,不能抬头胡乱讲话。

至少孔子门下的高徒端木赐就是这么认为的。

端木赐也不是认为暴君就应该用白米饭喂起来不可以杀,端木赐的意思是说,他严重怀疑武王伐纣这一段历史记载的真实性。

子贡曰:“纣之不善,不如是之甚也。是以君子恶居下流,天下之恶皆归焉。”

这个子贡就是孔子门下的高徒端木赐了,他这番话被记载在《论语·子张第十九》中,意思是说:

你们大家赚钱的时候可要小心啊,千万别惹到别人烦你,知道纣王吗?纣王可是商人的大首脑,就因为大家憎恨他,所以虽然他所行所为并没有像记载中的那样邪恶,可是大家却众口一词地诋毁他,把天底下能够想象出来的脏事坏事一古脑地扣在他的脑袋上。如果你的生意做到这份上那可就惨了,别说钱赚不来,连命都没得有,死后还落个坏名声——纣王的不善良,并不像记载中的那样过分,所以做人处世要当心,千万不要搞到让人家把所有的坏事都栽你头上!

为什么我们会认为端木赐的这番话是针对于商业人士而言的呢?

第一个理由是:端木赐是春秋年间富可敌国的大富豪,因为生财有术而受到各诸侯国的礼重。孔门七十多个高徒之中,端木赐最为富有,他经常乘坐四马并辔齐头牵引的车子,携带束帛厚礼去访问、馈赠诸侯,所到之处,国君与他只行宾主之礼,不行君臣之礼。

第二个理由是:商朝是商人所建立起来的国家,商人建立的国家不可能

崇尚农业文明,就如同鸟巢内的生存规则不可能像蚁巢中的规则一样,否则又何来文明冲突可言?

就算是商朝崇尚农业文明,但周朝立国后的行为却恰恰证明了相反的结论。

在周朝,人是分为几个等级的:士农工商,商业人士被排在最后一位,这能证明什么?

只能证明周朝的建立与统治标志着对商业文化的反动。

于是财富卷土重来,重新搞掉了金钱。

于是农业文明重新回到了权力的位置上,结束了商业文明的昙花一现。

端木赐这番话的意思是非常明白的,商人所建立的商业文明无法为当时的农耕时代所容忍,正如穷人总是看有钱人不顺眼一样,所以武纣王身死名裂,被泼一头的脏水就是在所难免的事情了。

知道这个道理的,只有商人。

只有那些洞悉金钱规律的智者!

### (3) 中华商脉隐密传承

#### 知情者姜子牙

说武王伐纣是农业文明对于商业文明的反扑,这种话是没什么根据的,不过幸好我们的历史学家也找不到证据来反驳这一点。时代已经过去了这么久,早年的那些事就是神仙来了也拎不清楚,所以我们现在的研究只能是根据历史资料——那些资料的准确性实在是天晓得,至少端木赐就认为这些资料不可靠。

没有资料就不能乱说,这才是我们的治学态度。

但我们可以乱猜,并为我们的猜测与判断寻找根据,正面的和反面的证据——这同样是可取的研究态度,至少所有的研究者都是这么做的。

如果武王伐纣的确是农业文明对商业文明发起的战争的话,那么至少有一个人是知道这个秘密的。

这个最大的知情者,很可能就是姜太公姜子牙姜尚。

为什么老姜头的嫌疑最大呢?

理由非常简单,是他替周王室出力策划,毁灭了商朝文明的,如果他不了解商朝文明,想战胜商朝文明是不可想象的。

而且民间传说中的姜子牙也是一个非常有趣的人物,虽然他是周王室的主要策划者,但传说之中,他却是封神台上最有权势之人,不论是纣王阵营中还是周王室阵营中的人,只要被对手PK掉,就都跑来封神台上集合,由姜子牙分配新的角色。比如说纣王阵营中的赵公明,这家伙野蛮得很,骑一只黑色的老虎,把姜子牙一方的人马打得落花流水,但后来赵公明还是被PK掉了,于是赵公明跑来封神台,姜子牙替他安排了一个财神爷的新角色。这个角色可比赵公明以前的角色好玩多了,由此可见,赵公明和姜子牙的关系非同一般。

所以现代人祭拜的财神,就有一位骑着黑色老虎的赵公明,说起来这都

要感谢姜子牙够哥们儿意思。

但是姜子牙这哥们脑子也有点糊涂,他封这个封那个,所有的人和神都有了位置,等封到最后,姜子牙才大吃一惊地发现,他居然忘了给自己留个位置,这下子姜老头可麻爪了,实在找不到地方去玩,于是他就封了自己做灯笼神,逢年过节的时候就蹲在家家户户的灯笼里边眯一会儿——想一想这老头可真有点可怜。

可怜的是传说,而现实中的姜子牙,却是一点也不可怜。他非但不可怜,反而比任何人更有智慧。

## 历史的预言

史载,姜子牙辅佐周公消灭了武纣王,于是周公将姜太公封于齐地营丘,将自己的儿子伯禽封在鲁国。五个月后,姜子牙就兴高采烈地从齐地回来了。

周公问姜子牙:老姜,你怎么这么快就回来了?

姜子牙回答说:治理国家那点事太简单了,不过就是简化行政管理机构,尊重当地民风习俗,所以我很快就把事情搞完了,回来陪你聊天嗑牙玩。

周公的儿子伯禽却是整整过了三年才回来。

周公很纳闷,就问儿子:乖儿子,你怎么才回来报告工作?

伯禽说:我的事情太多啊,要改变当地旧有的习惯风俗,革新当地人的礼节,这活干起来真不容易啊,我三年就回来了,这已经算快的了。

周公一听大吃一惊,脱口道:儿子啊,你完蛋了,你的鲁国将来肯定要被姜老头的齐国给欺负。

伯禽不明白:何以见得?

周公解释说:笨儿子啊,国事政事一定要简易,如果不从这方面着手,你那个破国家就没办法搞定的啊,所以你的后代迟早要吃姜老头的后代的亏。

很显然,周公一想到姜子牙的后代会欺自己儿子的后代,心里就憋着一股火,于是他就去找姜老头的麻烦,问姜子牙:你如何治理齐国?

姜子牙回答:我尊敬贤人,崇尚能够建功立业的能人。

周公一听就乐了:哈哈哈,姜老头你惨了,崇尚有能力的人,那么到了后世,肯定会出现能力比你的子孙更强的人,所以你的齐国肯定会出现篡位弑

君的臣子,哈哈哈,姜老头,你就等着倒霉吧。

姜子牙被周公玩了一把,心里忿然不平,就寻机报复,问周公:那你打算怎么治理鲁国?

周公美滋滋地回答:我啊,跟你可不一样,我是尊敬贤人,重视自己的亲族。

姜子牙一听,乐得跌倒,笑曰:哈哈哈,老大,你也惨了,而且比我更惨。你只搞那种任人唯亲近亲繁殖,搞到最后肯定是一代不如一代,所以鲁国的国势肯定是日渐衰弱。

周公和姜子牙都是智者,话点到为止,说到这里就收住了。换了我们,肯定会继续抬杠下去,直到闹得双方撕破脸皮,闹得不可开交为止。

但是周公和姜子牙适时而止,没有搞到非把脸皮撕破不可。而且他们能够研判出一种治国之策百代之后所会发生的弊病,可是一代人只能做一代人的事情,他们也没有能力替八百年后的子孙们把所有的问题都给解决。但是他们把这段话记载下来,留给子孙以做警示,可是历史告诉我们,这一切都是白搭,全都没用,子孙后代们根本就不理你那个糙子,不好吃懒坐不求上进到了让人家除名为止不算完。

这当然不足以证明姜子牙是洞悉商业文化之人,但是,接下来的证据很快就证明了这一点。

## 商业兴国的智者

姜子牙被封在齐国营丘,那里本来多是盐碱地,人烟稀少,于是姜太公便鼓励妇女致力于纺织刺绣,极力提倡工艺技巧,又让人们把鱼类、海盐贩运到其他地区去,结果别国的人和财物纷纷流归于齐国,就像钱串那样,络绎不绝,就像车辐那样,聚集于此。所以,齐国因能制造冠带衣履供应天下所用,东海、泰山之间的诸侯们便都整理衣袖去朝拜齐国。

事实证明,姜子牙真的具有一种即使是现代人也极为缺乏的商业智慧,他将自己的这一智慧运用于治国之上,从而让后人对他萌发了诸多的猜测。他当然不是主宰无上法力的神仙,但是,他的确知道一些为历史所刻意掩盖了的思想与知识。

这样的证据陆续在历史上出现。

自姜子牙后,有管仲出。

## (4) 商业经济的鼻祖管仲

### 战场上的逃兵

孔子说:微管仲,吾其披发左衽。

这话的意思是:我们大家都要感谢管仲啊,如果不是他的话,现在我们大家还蹲在山洞里躲避剑齿虎的捕猎呢。

三国时诸葛亮蹲在他隆中的书屋里,自比于管仲、乐毅。意思是说:哪位有钱的大老板快来聘用我啊,不然的话,你迟早会被搞到山野里去退化成原始人。如果你不想成为原始人的话,就把你的钱分给我点吧。

总之一句话,管仲这个人推动了中华文明的发展——甭管这个文明是农业文明还是商业文明,总之被他推得向前滚进了好大一截的距离。

那么管仲这个人是一个什么样子的人呢?

这个人说起来有趣得紧,他原本是齐国的一介平民,不耕田不锄地,天天和朋友鲍叔牙合伙做生意,他们两个人的生意合作很有特点,本钱是由鲍叔牙出,赚了钱归管仲,亏了就算鲍叔牙的。总之,这是我们大家最喜欢的一种合作模式,每个人都希望遇到自己人生中的鲍叔牙,这种生意做得多开心啊。不过大多数时候我们却总是碰到管仲,遇不到鲍叔牙,这真是没办法。

齐国与邻国战争,管仲应征入伍,他在战场上的表现可圈可点,冲锋的时候跑得比谁都慢,撤退的时候逃得比任何人都快。齐国人民对这种行为表示了极大的愤慨,但是鲍叔牙替他解释说:管仲家里还有八十岁的老母,所以动刀子玩枪的这种活,让他凑个人数就算了,重在参与嘛!

总之一句话,你不能指望着管仲干正事。

但是管仲很幸福地生活在一个拿战争不当回事的时代里,那个时代的人比现代人的脑子更清醒,他们知道打仗杀人不是正常人应该干的事情,所以管仲非但没有被送上军事法庭处决,反而稀里糊涂地成了王储公子纠的

幕僚。而鲍叔牙则跑到了与管仲相反的政治阵营中,替另一个王储公子小白出谋划策。

管仲和鲍叔牙两个人是这么分配的:管仲支持公子纠,鲍叔牙则支持公子小白,这样的话不管将来公子纠和公子小白他们两个中的哪一个继承了王位,管仲和鲍叔牙都是赢家,这是最符合人性的也是利益最大化的选择,没什么可以非议的。毕竟谁能够继承王位是王族之间的争夺,关老百姓们什么事?

但是这种正常的思维却遭受到了王族的仇恨,于是一种否定人性与否定人的自由权利的“道德规范”就慢慢地被这帮坏蛋们搞了出来,这种道德的逻辑不是把人当做有选择权利的人,而是将人视为权力与权贵的依附物,甚至是将人视之为狗——狗不嫌家贫,要求那些替王族打工的人们要“忠君”,光忠君不行,还不能活着——主辱臣死。其实这一道德规范的目的就是为了先消灭人的自由选择权利再行消灭人的肉体,是一种背离人性的最为反动的社会规范,最离奇的是这一明显是存心险恶的不良道德规范还得到一些平民的支持,这样一来中国的社会规则就慢慢地扭曲了,最终人的自由空间越来越少,直至被彻底压缩到无有的程度。

## 管子的商业智慧

还是春秋时代的人们幸福啊,所以当齐国政乱,公子小白带着鲍叔牙,公子纠带着管仲,大家伙都逃到别的国家去政治避难了。等到了齐国的政治恢复,王位空悬,于是公子纠和公子小白又忙不迭地往回跑,谁的脚快谁就能够抢到王位,结果这兄弟俩在国境上相遇了,双方打牛狂奔——后世经常有人弄混,以为他们是打马狂奔,那时候的马还不是主要劳动力,拉车这活都是牛来负责——当时管仲瞧着鲍叔牙的牛比自己的牛快,就张弓搭箭,瞄准公子小白,嗖的一箭射了过去。

射箭就是管仲的弱项了,他在战场上是有名的长腿将军,逃命的本事别人比不过他,可射箭的本事他却比不过别人。所以他那一箭只射到了公子小白的带钩上。公子小白当时是很有心眼的——于是他就哎呀一声大叫,闭目向后便倒,假装被管仲射死了。管仲傻兮兮的不知道,还以为自己是天下无敌的神箭手了呢,就幸福地放慢了车速——没有竞争对手了,还跑那么快干

什么？

结果公子小白和鲍叔牙趁机抢先溜回齐国，先一屁股坐在王位上，随后向鲁国发出最后通牒：你方竟然擅自收留反叛的公子纠和管仲，给我放明白点，要不把公子纠的脑袋砍掉，把管仲装囚车里送回来的话，那么咱们就会猎于你们鲁国的王宫，看看咱们两国谁更厉害。

鲁国吓坏了——这个情况早年的周公和姜子牙都已经料到了，这个破鲁国被齐国欺负得简直不成个样子——于是就将公子纠砍了脑袋，又把管仲装进了囚车里，送回齐国。

只要一个人心眼还没缺到白痴的份上，就能琢磨出来杀公子纠，却一定要让管仲活着回去，齐国这个要求有问题，问题就是管仲除了会在战场上疯狂逃命之外，还有着治国的本事。但是鲁国的治理者都是周公的后代，任何一个王族的后代都有一个智力递减规律，一代更比一代蠢——他们不蠢的话哪还有别人的机会？所以说这个世界真的是再也公平不过的，今天你聪明，明天就轮到别人，大家都有机会。

虽然鲁国人蠢，可是管仲却不敢低估了他们，于是管仲蹲在囚车里琢磨出来一个花招，建议道：押送我的兄弟们，这么赶路太无聊了，我提议，咱们一边赶路一边对歌吧，我先来一首：快跑快跑快点跑，跑得慢的要挨刀，快跑快跑快点跑，跑得快的身体好……管仲教押送他的人唱的那支歌，多半是他在战场上撒腿狂逃的时候唱来激励自己的，只要歌声一起，那两只腿就会疯狂地奔跑起来，想收都收不住。等到押送者在歌声中跑得满头是汗，停下来想歇口气的时候，却发现他们已经进入了齐国的边境。

管仲被逮了回来，已经升任齐桓公的公子小白幸福得无以复加，马上把鲍叔牙找来：这个管仲射了寡人一箭，真是太不像话了，要是人人都像他那样逮住寡人乱射，那寡人岂不成了刺猬了？寡人可不想做刺猬，所以管仲这个家伙一定要宰了才行，你来看看咱们怎么宰他爽快，是红烧还是清炖？

鲍叔牙说：主公想杀了管仲出气，应该，真是太应该了。不过主公你流亡列国，受了多少屈辱？这些屈辱当时你都是打落牙齿和血吞，可是主公你想不想报仇呢？

齐桓公说：废话，哪个王八蛋才不想着报仇。

鲍叔牙说：这就是了，如果你还想报仇的话，就不能杀管仲，非但不能杀他，还要重用他，用他做宰相，让他帮你把国家先富起来再说。

齐桓公很吃惊:哇靠老鲍,你有没有搞错?他以前和你做生意的时候不老是亏本吗?

鲍叔牙说:他什么时候亏过?亏的都是我的,所以这种精明人用来做宰相实在是最合适不过的了。

齐桓公被弄糊涂了,就说:要是这样的话,咱们就先让他做宰相试试。

这一试,从此孔子用不着披发左衽了,成为了文明人可以叽哩咕噜的授业讲学,混到吃得肚皮圆圆成为万世师表的幸福境界,所以孔子非常感激管仲。

那么管仲到底搞了些什么,让孔子这么感激他呢?

管仲重新修治姜太公的事业,设立管理财政的九个官府,使齐桓公得以称霸,多次以霸主身份会合诸侯,使天下政治得到匡正;而管仲本人也有了三归台,官位虽只是陪臣,却比各国的君主还要富有。从此,齐国富强,一直延续到威王、宣王之时。

齐国大富,管仲则抢在齐国之前先富起来了,他有三处豪华的藏金府库,史称三归台,家中仆丁无数,每日里山珍海味,幸福得无以复加,孔子看不过去了,就嘟嘟囔囔:“管氏有三归,官事不摄,焉得俭?”

不俭就不俭吧,人家管仲有钱,你管得着吗?

这么说起来,管仲才应该算是真正的财神,不知道骑黑虎的赵公明究竟有什么财富策术,居然让他占了这么重要的一个位置,真是奇怪的事情。

## 智慧就是对人性的洞察

管仲为齐相,一边替齐国赚钱,一边捎带脚给自己弄点零花钱,公私兼顾,两不耽误,赢得了天下人的羡慕。尤其是他使齐桓公登上了春秋第一任霸主的宝座,会合诸侯,扬威天下,所以齐桓公对他的工作能力评价,就两字:

称职!

但是管仲没多久就患了重病,眼看就要死掉了,齐桓公急忙跑来亲切探望,问管仲:老管啊,你这就要蹬腿咽气了,可是咱们的事业还未完成啊,你可不能这么不负责任啊。

管仲回答:老板啊,你当我愿意不干了吗?我可希望自己继续干下去了,可是这事也由不得我啊。

齐桓公就问:那么老管,如果你蹬了腿,就让你的铁哥们儿鲍叔牙做宰

相,你看如何?

管仲回答:不成,这千万不可以。

齐桓公大吃一惊:我靠老管,没想到你没心没肺到了这种地步,吃水不忘挖井人,幸福不忘老朋友,想一想你能够有今天,是谁帮了你?不是鲍叔牙拿自己的脑袋替你求情,你的小命早就完蛋了,你怎么可以这样对待人家老鲍呢?

管仲回答:不是我要对不起朋友,而是宰相这个职位,择人最重的是心胸,而不是能力,要知道下面的人偷鸡摸狗什么事都干得出来,你做宰相的,就要睁一只眼闭一只眼,大节上过得去就行了,千万不能拘泥小节。而鲍叔牙这个人虽然有宰相之才,但是眼里却揉不进沙子,最看不惯小人胡来了,所以他要是做了宰相,非得把小人逼到走投无路不可。可是小人之所以偷鸡摸狗,就是因为他们实在没别的本事,全靠了偷鸡摸狗混口饭吃,你如果不让小人混下去,把小人逼急眼了,那他可要跟你玩命的。

齐桓公听得直乐,说:看你说的,好像真有那么一回事似的,你还有什么未了的心事要告诉我的吗?

管仲说:有,我走之后,希望老板你能够疏远易牙、竖刁、常之巫和卫公子这四个员工,他们都不是好东西。

齐桓公不以为然:老管你是不是脑子糊涂了?易牙是世界上公认的烹饪大师,食神,因为我想尝尝人肉是什么味道,他连自己的儿子都杀了给我吃,这样的人,忠诚度难道还有什么疑问吗?

管仲说:有疑问,实在是太有疑问了。老板你想,这世上的人谁不疼爱自己的儿子?可是他为了讨你这位老板的欢心,连自己的儿子都下得了手宰掉,你想这样泯灭人性的人,将来他一旦对你狠起来,你这个老板岂不是惨了?

齐桓公听了后,又道:那竖刁总应该没问题吧?他为了能够亲近我照顾我,自己引刀自宫,做了太监进宫来侍候我,怎么会对我有不忠之心呢?

管仲说:老板啊,你是真傻是假傻?爱惜自己是人之天性,可是竖刁连这种天性都没有,一旦他发起狠来你哪还跑得了?

齐桓公又问:那常之巫呢?他能预知生死,替我除病,这难道也可疑吗?

管仲说:那简直是太可疑了。老板你想,生死是规律,生病是疏忽,老板你不学着点自己照顾自己,却把虚无飘渺的希望寄托在常之巫身上,那他岂不是有了机会胡作非为造谣惑众?

齐桓公又问:那卫公子启时刻不停地侍奉在我身边,为了工作废寝忘食,连他老爹死了都不管,这种风格岂不是我们天天宣传的典型模范吗?你怎么连他也怀疑呢?

管仲说:老板啊,你傻到这份上,让我说你什么好呢?孝敬父母双亲是一个人最基本的行为准则,卫公子连他爹死了都不当一回事,这种自私自利心性薄凉的人,对你这位老板又有什么狠不下心来的?

齐桓公说:老管你说的还真有点道理,还有什么要说的吧?

管仲说:没了,再见了老板。

管仲就这么死去了,齐桓公回去之后就将易牙、竖刁、常之巫和卫公子启四个人撵走了。但是他身边少了这四个人,却从此吃不香睡不安,宫室也不整理,整天蓬头垢面跟个街头的流浪汉一样,一点也没有帝王的样子,就这么痛苦不堪地捱过三年,齐桓公终于坚持不住了,说:管仲这家伙,危言耸听,事情哪有他想象的那么严重?就又把那四个人召了回来。

第二年,齐桓公患病了,于是常之巫立即冲出门去隆重宣告:告诉大家一个好消息,齐桓公这个老不死的终于要咽气了!

易牙和竖刁得知消息,立即起兵作乱,他们关闭宫门,高筑宫墙,把齐桓公活活地困在里边,不准任何人进入,也不许外边的送饮水食物进去。而卫公子启趁机带了四万齐国百姓户籍投降了卫国。

齐桓公被禁锢在深宫里,饿得头昏眼花,听说了这四个人作乱的消息,流着眼泪叹息说:唉,管仲这个圣人啊,他的见识岂不是很远大吗?——不是说禁宫内不允许人进出吗?那么齐桓公的这个感叹,又是给谁听见了?

最后这个问题就别较真了,总之,齐桓公确实是死掉了,这个一点也不假。

## 永远终结的时代

说商人商策立国是一个永远终结的时代,这话并不确切,不过这个标题蛮好。

事实上,自管仲而后,财富策术用以治国的历史记载仍然是层出不穷,先是越国以计然之术灭除了吴国,继而有陶朱公、白圭的富国策术通行天下,及至到了吕不韦千金市国,以点金之手窃居了秦国之政权,再一次将财富策术的发展推到了顶峰。

自此而后,财术策术失落于民间。所以秦汉年间的商业人士仍然是以通过财富获取金钱作为手段。

再此而后,财术策术已经无迹可寻,只有金钱之术偶尔在历史的烟云之中半遮半掩,这时候人们对于财富的感觉已经淡漠,再到后来,人们甚至已经弄不清楚财富与金钱这二者之间有什么关系,更遑论知其规律的运行了。

究其原因,是财富在对金钱的战争中,以周公伐纣而一劳永逸地将商业文明彻底根除了,从此中华文明的三千年历史就成为了一部财富压制金钱的历史,让金钱彻底成为了财富的附庸。即使金钱偶尔在历史上获得一次两次出场机会,那也是以极其丑陋的面目出现的,这就更强化了人们对于金钱的厌恶,也使得人们更无意识去获知金钱的神秘运行法则了。

那么像今天这样,金钱彻底摆脱财富的控制,甚而反过来控制财富的运行,这到底是不是正确的呢?

这个问题很复杂,复杂到了足够让我们撰写出十几部大部头的理论性著述出来,最让人郁闷的是这些大部头的书籍与研究未必能够帮助我们弄到钱,那么这活干起来就好像没什么意思了。

那么我们仍然还是追随着金钱的脚步走,看看金钱是怎么被农业强权强制性地归拢于财富的名义之下,那痛苦的不堪与挣扎是多么令人触目惊心。还有,一旦金钱摆脱贫富的控制,获得了独立与自由之后,它那可怕与专横的意志又是如何纵横天下睥睨四方的。

还有还有,最重要的是,金钱的规律又是如何神秘地运行的,我们运用何种心术妙法,才能够让这个从魔瓶里释放出来的精灵俯首帖耳。

举凡与金钱、财富相关的事情都是我们所关心的,因为这决定着我们人生的成就。

就是这样。

## 第3章

# 春秋哲思：财富有大道

道不语无德之人。

财不传不富之徒。

春秋战国时代,由于周天子皇权的衰落,为我国财富巨人的出现提供了广阔的空间和舞台。事实上,我们现在能够知道的最早的财富智慧,正是发源于这一时代,而且这一时代的财富智慧呈现出五花八门的多样性,是此后的任何一个时代再也未出现过的。

众多的财富巨人,如陶朱公,白圭,端木赐,郭纵,乌裸氏,寡妇清等等,这些财富巨人拥有着富可敌国的财富,让当时的诸侯列国为之趋拜奉承,仰其鼻息。最重要的是,这些财富巨人们还根据他们对于财富的研究与思考,提出了一系列聚敛财富的思想。时至今日,这些财富哲思经历了近三千年之久的岁月洗礼,愈发明晰而显出其卓见真知。

## (1) 陶朱公范蠡的十二循环说

成功就要反其道而行之,财富必然是在人最少的地方,如果你一味地往人堆里挤,那就必然地一无所获。

### 财富七策灭敌国

陶朱公范蠡最早提出聚敛天下财富的十二循环理论,并依据这一理论多次暴富的人。他的财富之道即使在现今,仍有着不可低估的价值与作用,其可应用的领域远超出我们的想象。

范蠡师承于农家学派的创始人计然,所以他的理论在历史上又称为“计然之说”,或许是因为这一理论并非是由他始创,而是自老师计然那里承传而来的原因吧。

但是范蠡少时,却不修边幅,不事生产,隐匿于穷乡僻壤之中,靠着哥哥和嫂子吃饭,整天游手好闲,不务正业。虽然他时有惊人之语,但当地人却都看不起他。适逢文种为谋求强大越国的策术,四处寻访名贤,听说了范蠡之名,就要前去拜访。当地的官员阻止说,范蠡只不过是一个浪得虚名的狂人罢了,没必要劳驾文种前去。文种却不以为然,坚持要去拜访。但是范蠡却一连两次避而不见,这更增加了文种对他的兴趣,一定要见到他不可,就要准备第三次拜访。直到这时候,范蠡才对哥哥嫂子说:请为我准备一身衣服和帽子,有客人要来了。

当文种见到范蠡之后,范蠡侃侃而谈,听得文种大惊大喜,情知得到此人相助,则强越灭吴,不过是举手之劳,就以华车载着范蠡,恭恭敬敬地把他迎到王宫,越王勾践躬身相迎,从此开始了中国历史上最有名的灭吴之举。

为了灭吴大计,范蠡向越王勾践献上了七条“计然之策”,都是从农业生产方面入手,目的是摧毁吴国的经济命脉,这七条之策只使用了其中的五条,吴国的经济发展就已经被搞垮,徒有伍子胥、孙武子这样的能臣名将而

不能用,最终为越国所灭。

吴国灭亡之后,范蠡劝文种与他一同归隐,他说:勾践此人,豺狼心,只可与同患难,不可与同富贵。但是文种却认为:食君之禄,忠君之事,不对君王鞠躬尽瘁,死而后已,不是做臣子应有的礼节。结果,就在范蠡飘然而去之后,勾践就命人送了一把剑给文种,说:你们的计然之策不是还有两条没有使用吗?你何不把它用到自己身上呢?这时候文种才后悔未听范蠡之劝,只好长叹一声举剑自刎。

而范蠡却化名为鸱夷子皮,游历到齐国侍奉田成子。有一次,田成子离开齐国前往燕国。鸱夷子皮背着行囊一路随行,来到望邑时,子皮说:“您不曾听过一个干涸沼泽,群蛇搬家的故事吗?小蛇对大蛇说:‘你在前走,我跟随在后,人们见了只会把你看成普通蛇,会抓住你杀掉;不如你背着我走,那么人们一定会以为我是神君,就不敢随意冒渎了。’今天您体面我卑微,如果您扮成我的上客,充其量人们只会认为我是一位千乘之国的主君;若您扮成我的使者,我也不过是万乘之邦的公卿;所以您不如充当我的门客吧。”于是田成子背着行囊跟随在子皮之后一路前行,两人来到一家旅店,旅店老板见这随从仪表不凡,心想这主仆定非普通百姓,立即拿出酒肉殷勤招待。

鸱夷子皮可谓洞悉人心人性,让气派不凡的田成子假扮他的门客,让人对他们一行顿时不敢小视。

但是鸱夷子皮更大的才华却是在商业领域方面,由于他的才干出众,很快就在齐国崭露头角,引起了朝臣的注意,于是大家纷纷举荐他出来做官。但他却拒绝了,并离开齐国的国都临淄,居住到了人所不知的陶地带,并易姓为朱。

从此世人皆知陶朱公之名。

## 十二循环周期理论诠释

陶朱公居住于陶地,按照他的十二循环理论从事他的商业经营。

十二循环的经济理论认为:知道要打仗,就要做好战备;了解货物何时为人需求购用,才算懂得商品货物。善于将时与用二者相对照,那么各种货物的供需行情就能看得很清楚。所以,岁在金时,就丰收;岁在水时,就歉收;岁在木时,就饥馑;岁在火时,就干旱。旱时,就要备船以待涝;涝时,就要备

车以待旱,这样做符合事物发展的规律。一般说来,六年一丰收,六年一干旱,十二年有一次大饥荒。出售粮食,每斗价格二十钱,农民会受损害;每斗价格九十钱,商人要受损失。商人受损失,钱财就不能流通到社会;农民受损害,田地就要荒芜。粮价每斗价格最高不超过八十钱,最低不少于三十钱,那么农民和商人都能得利。粮食平价出售,并平抑调整其他物价,关卡税收和市场供应都不缺乏,这是治国之道。至于积贮货物,应当务求完好牢靠,没有滞留的货币资金。买卖货物,凡属容易腐败和腐蚀的物品不要久藏,切忌冒险囤居以求高价。研究商品过剩或短缺的情况,就会懂得物价涨跌的道理。物价贵到极点,就会返归于贱;物价贱到极点,就要返归于贵。当货物贵到极点时,要及时卖出,视同粪土;当货物贱到极点时,要及时购进,视同珠宝。货物钱币的流通周转要如同流水那样。

计然的这一理论是建立在中国传统的五行阴阳学说基础之上的,按照这一理论,岁有金、木、水、火之分,逢到金年,就会丰收,遇到水年,就会歉收,碰到木年,就会发生大面积的饥馑,而如果遇到火年的话,就会大旱。这一理论初看起来云山雾罩,但那是对于不懂得传统五行阴阳的人而言,而对于把这一套知识体系彻底掌握了的陶朱公而言,那就意味着他拥有了敛财致富战无不胜的利器。

按照这一理论,金木水火之年轮流循环,每十二年完成一个周期,于是陶朱公就在丰收的金年里低价收购粮食,在歉收及饥馑的年景里陆续售出,同时购入木材。到了火年时节遭逢大旱,道路平整易于车辆奔行,所以造车的利润很高,而陶朱公却反其道而行之,将他收购来的木材全部用来造船。正当人们讥笑他不识时务的时候,旱年之后随之就是大洪涝,别的商人措手不及,根本没有时间临时改车造船,而陶朱公家里事先造好的船只,则是以很高的价格一售而空。

就这样,陶朱公转眼功夫聚敛了无数的财富。于是他说道:我不求财,而财自来,此之为大祥,宜将钱财散出,以消弥其灾,就将家中的财产全部赠送别人。

但是他在将全部财富送人之后,没几年又再次大富,于是他再次散财,就这样他曾经三次散财,却始终摆脱不了富贵的命运,终于陶朱公长叹一声,认命了。

懂得财富规律的人生活在这个世界上,就如同掌握了水性的人泛舟于

江河湖海之中,纵然想不富贵,又怎么可能?

财富的智慧就在于避开市场上的竞争,另辟蹊径。旱时造船,涝时却造车,若非有深刻洞察的商业眼光,是无法做到这一点的。这一方法与技巧的运用就是要考虑到市场上的变数,凡是在市场行为中符合逻辑的,必然是行不通的,因为当你这样想的时候,别人也在这么想,大家挤到一条狭窄的小路上,又哪来的利润可图?

这个方法应用在市场上,那就意味着越是火爆的生意越是不要去碰,而是要思考火爆之后冷却下来的市场需求的是什么。通常我们把这种先人一步的思维名之曰“商业洞察力”,大凡成就不凡的富豪人士,无不是具有着这种共性的思维特点。

### 陶朱公的成功商业思维

事实上,避开人们思维的套路与惯性,做每件事情的时候都要像下棋一样多思考两步,其效用的特点不仅是体现在商业行为中,这一思维的价值性也贯穿了人类所有社会性活动的始终。我们说一个人聪明,其聪明正是表现在这一点上,同样的道理,我们说一个人愚笨,愚笨的原因也是因为不考虑事情的变数。为了加强我们对这一商业性价值思维的认识,让我们再来看看陶朱公在营救犯了法的二儿子方面的策略:

陶朱公范蠡住在陶,生了小儿子。小儿子长大以后,顽劣淘气,不务正业,花钱如流水,十足一个纨绔子弟的做派,与陶朱公大儿子的勤奋本分形成了鲜明的对比。

陶朱公的二儿子杀了人,被囚禁在楚国。陶朱公说:“杀人者死,这是天经地义的,然而我听说‘富家子不应在大庭广众之间被处决’。”于是准备千两黄金,要派小儿子前往营救二儿子出狱。

大儿子关心弟弟的性命,担心小弟弟顽劣不逊,去了之后反害了二弟的性命,就一再请求前往,陶朱公却不肯答应。大儿子认为父亲不派长子而派小弟,分明是认为自己不肖,就以自杀来胁迫父亲改变主意。母亲大力说项,历数小儿子的没出息与大儿子的办事能力。陶朱公不得已,只好答应了大儿子的请求,派他带信去找楚国的老朋友庄生,并告诉长子说:“到了以后,就把这一千两黄金送给庄生,随他处置,千万不要和他争执。”

大儿子遵命前往,到了楚国后照父亲的话去找庄公。发现庄公居住在一所破破烂烂的茅屋里,院子甚至连围墙都没有,只是马马虎虎地靠着城墙的边上建筑起来,而且院子里长满了半人高的杂草,主人分明是一个寒酸落魄到了极点的儒士。

大儿子心里很是怀疑庄生的能力,但他还是按照父亲的吩咐,进到满是尘灰的屋子里拜访庄生,并把一千两黄金赠送给他。

庄生毫不客气地将一千两黄金全部收下,对大儿子说:“你赶快离开,不要停留,即使令弟被放出来,也不要问他为什么。”

大儿子压根不相信庄生的话,就假装离去,也不告诉庄生,而私下留在楚国一个贵人的家里。

然而,儒士庄生虽然很穷,但以廉洁正直被人尊重,楚王以下的人都以老师的礼数来敬事他,陶朱公送的金子,他无意接受,想在事成后归还以表诚信,而陶朱公的大儿子不了解庄生,以为他只是个平平常常的普通人而已。

收了陶朱公的千两黄金之后,庄生利用机会入宫见楚王,说明某某星宿不利,若楚国能独自修德,则可以解除。楚王向来信任庄生,立刻派人封闭三钱之府——贮藏黄金、白银、赤铜三种货币的府库。

楚国贵人很惊奇地告诉陶朱公的大儿子说:“楚王将要大赦了,你的弟弟一定会被释放出来的。”

陶朱公的大儿子就问:“你是如何知道这个消息的呢?”

楚国贵人回答道:“因为大王下令封了三钱之府。”

大儿子问:“大王封三钱之府,与大赦有什么关系?”

楚国贵人解释说:“这是因为,每逢大赦之时,就会有许多不法之徒聚众抢劫国家的库府,虽然他们犯了死罪,但他们故意赶在大赦的前夕作奸犯科,反而会在抢劫之后得到赦免,所以楚国有惯例,每逢大赦之前都要封存三钱之府,避免给宵小之徒以可乘之机。”

大儿子听了这个消息非常高兴,认为遇到大赦,弟弟本来就当出狱,可是那一千两黄金岂不是便宜给了庄生了吗?他心里不忿,于是又去见庄生。

庄生见了他很是惊讶,就问道:“你没有离开吗?”

大儿子回答说:“是啊。我弟弟很幸运碰上楚王大赦,所以来告辞。”

庄生一听这话,就明白了大儿子的意思,便叫他自己进去拿黄金回去。

那一千两黄金庄公连碰也没碰一下,大儿子就丝毫不地又全部拿了回去。

陶朱公的大儿子这么做,实在是有点不近人情,让庄生心里好生恼火,于是他又进宫见楚王说:“大王想修德除灾,但外头老百姓传言陶的富人朱公子杀了人,囚禁在楚国,他的家人拿了很多钱来贿赂大王左右的人,所以大王这次大赦,并非真正怜恤楚国的民众,只是为了开释朱公子而已。”

楚王听了后,笑着回答道:“这件事容易解决,我们先把朱家犯法的儿子杀掉,然后再大赦天下,这岂不是两全其美?”

楚王立即下令杀了朱公子,第二天才下大赦令。

结果陶朱公的大儿子忙乱了半天,最后却只能是用车子载着自己弟弟的尸体回去,全家人听到这个消息非常悲伤,都从门里边迎出来痛哭。

可是陶朱公却笑着说:“我本来就知道他一定会害死自己的弟弟。他并不是不爱弟弟,只是从小和我在一起,见惯了生活的艰苦,所以特别重视身外之财;至于小弟,生下来就见到我富贵,过惯富裕的生活,哪里知道钱财是怎么来的。而营救犯法的人是需要下大本钱的,只有让不吝惜钱财的人去才能够做得到。我派小儿子去,只因为他能丢得开财物,而大儿子做不到这一点,最后害死弟弟,是很正常的,一点不值得奇怪,我本来就算着他带着丧事回来。”

这就是陶朱公的商业智慧的最集中的体现了。通常的思维是做事情要考虑“能干”的人,现代企业管理也是需要“人才”,像陶朱公小儿子那种人就很难有市场。所有的人都这么想,所以这条思路就必然是错误的。大家都想用“能干”来压倒对方,社会博弈的最终结果很可能是柔者克刚,无为而成,事与愿违。

总结陶朱公的财道思想,只不过是一句话:摒弃“正常人”的惯性思维,成功就要反其道而行之。财富必然是在人最少的地方,如果你一味地往人堆里挤,那就必然一无所获。

## (2) 财宗秘传在儒门

### 财不传不富之人

春秋末年，陶朱公范蠡门下收了许多弟子。这些人都是专程千里，前来向他求教财道策术的，像秦末汉初的大富豪猗顿就是从陶朱公那里获知了财富之术——请注意，猗顿从陶朱公那里得到的是“财富之术”，而非财道。

也就是说，陶朱公在传习的时候是有一个原则的，只传其术，不传其道。

而战国年间的明星富豪白圭，连对想要从他那里学习财术的弟子都挑挑拣拣，要求对方非仁、义、礼、智、信五德俱全而不传。

想发财，还真不是那么容易的一件事。

是什么原因让这些春秋战国年间的大富豪挑挑拣拣的呢？

有钱就了不起吗？

倒不是有了钱就了不起，也不是这些大富豪们摆架子。身为富豪，架子是不需要摆的，有钱自然有架子，没钱的人想摆也摆不明白。问题的关键是，财富也好金钱也罢，它们有着一个共同的特质，那就是排它性。

金钱财富不同于思想知识，思想知识这东西，不管我告诉你多少，我脑子里的原有知识容量一点也不会减少，甚至你告诉给别人越多，你的思想增量就越多。但金钱财富这东西，我如果给了你，那我的账目上马上就会出现短缺，有了你的就没有我的，这就叫排它性。

此外，金钱与财富还有一个麻烦，那就是互动性。凡是做生意的人都太熟悉这种场合了，大家闲着没事坐一起喝茶聊天，聊着聊着，就聊出了商机。所以发财的人也跟穷人一样，都是论拨的，一拨富人，一拨穷人，富人聚在一起共同发财，穷人扎堆你争我斗。大凡穷人都有一个爱斗的自毁情结，表面上看起来穷人爱斗是因为他们那一拨里的财富太少，不斗就争不到，实际上正是因为穷人这个爱斗的症结才导致了他们受穷。

所以财富与金钱不会选择穷人,因为财富与金钱不喜欢斗争。

所以富人不是太愿意和穷人玩互动,动来动去,穷人的钱一点没见增加,反倒是富人的钱被动没了,这买卖实在是太亏了。

不是富人不愿意和穷人交往,是因为穷人的恶斗积习难改,处处跟金钱财富拧着劲来,除非富人也想培养自己恶斗的坏毛病,否则对穷人只能是退避三舍。

有些人或许会问:我向来与人为善,从不招人不惹人,也不和人争斗,那为什么也赚不到大钱呢?

还有,如果穷是因为好斗的习性使之然,那么人善被人骑又该当何解释?

这是因为争与斗的范畴比较宽泛,你死我活的斗争只是较为极端的一种,通常情况下,爱斗是指急于表现自己,想在众人堆里显得自己高人一头。凡是赚不到钱的人,百分之百都有这个臭毛病。

但你别忘了,金钱如土亦如水,它是一种下倾的东西,你高高在上,金钱是没办法汇聚到你那里的,这世界上真正赚大钱的都是不吭不响,任何时候显示了你,就排斥了金钱与财富。

但显示自己却偏偏是穷人的通病,哪怕穷人见了比你自己有钱的人,也要梗着脖子显示一下自己。真不明白你有什么好显示的呢?这世界自古以来就是资本说话,你钱也没得一分,有什么非要显示不可的呢?

同样的,财道策术也不会传授给穷人,穷人弄到了钱,仍然是疯狂地赌斗,疯狂地显示自己,不赌斗到大家同归于尽是不肯罢休的。

有钱的穷人是一个奇特的概念,通常这个概念是讲那些没有什么品德修养的暴发户,但暴发不是过错,嗜斗如命才是金钱与财富最不能容忍的事情。所以我们在这里界定,有钱的穷人是指那些通过不法手段弄到了钱,却仍然不谙财富规律而迷陷于自己的自毁倾向中不能自拔的人。

说到有钱的穷人爱斗,晋朝的石崇跟王恺就是我们最熟知的典型。石崇的财富是他出任荆州刺史的时候杀人越货抢夺来的,石崇当时敢这么干,是因为他摊上了一个善体人意的“好皇帝”。当时晋武帝规定,凡属官吏杀了人,只要上缴五斤黄金,就可以继续杀下去。除非哪个当官的脑子有毛病,才不肯去杀人越货。所以石崇杀得很来情绪,连各诸侯国的使节从他那里路过,他都不客气地杀掉,然后他把抢来的金银珠宝分一个零头给晋武帝,于

是大家皆大欢喜,所以石崇之富,天下皆知。

而王恺则是晋武帝的亲娘舅,所以他的钱来得按说比石崇更容易才对。因此这两个有钱的穷人碰在一起,就跟两个乞丐为了地上的一块馒头一样,命都不要了地穷斗了起来。

石崇听说王恺家洗锅用饴糖水,就命令他家厨房把蜡烛当柴火烧。这件事一经传开,人们都说石崇家比王恺家更阔气。王恺听到群众意见后大怒,就在他家门前的大道两旁,夹道四十里用紫丝编成帘幕,洛阳城中为之轰动。石崇不甘示弱,用比紫丝贵重的彩缎,铺设了五十里屏障,比王恺的帘幕更豪华,更阔气。

石崇又命人用当时很贵重的花椒和泥混和在一起,用来涂饰房屋。王恺焉能受得了这口窝囊气?就用更贵重的红色石脂来粉刷墙壁。

就这么斗来斗去,终于正戏出场了。晋武帝借给亲娘舅王恺一株珊瑚树,高约二尺多,枝干参差扶疏,人世间很难再找到能跟这株相比的珊瑚树,要彻底将石崇的嚣张气焰打下去。不想石崇看罢,举起铁如意将它打砸得粉碎,手到之处像击中鸟卵一样迸裂。王恺认为石崇是嫉妒自己的这株珊瑚宝树,很是生气。但是,王恺刚刚大发雷霆,石崇劝说道:“我砸碎你的一株珊瑚树,一点也不值得你发脾气。现在,我还你一株就得了嘛。”说着,命令左右的仆人们,将家中的珊瑚树都取出来。其中高约三尺,枝干生长得绝对超尘脱俗,发出的光彩耀人眼目的,有六七株。像王恺拿出来给石崇看的那样的珊瑚树,还有许多。王恺看到石崇家有这么多精美无比的珊瑚树,立时若有所失地泄下气来。

看看石崇和王恺这种人,哪里有一点正常人的心态?

这种人就可以称之为“有钱的穷人”,如果他们不是采用野蛮的杀劫手段的话,根本没有任何可能弄到财富,而他们即使是有了钱,也不改“穷人本色”。

像石崇和王恺这样子的有钱穷人,现代社会也不乏见。昂贵的洋酒路易十三在中国的销量超过海外任何一个国家,更有些富人故意买来后当场砸碎,就为了让别人瞧清楚自己有钱。

如果石崇和王恺不是通过权力与杀劫弄到了财富的话,他们也同样会跑到类似于陶朱公、白圭那里去谋求“致富之道”。换了是你,会把这个财道策术告诉给这种人吗?

你当然不会!

连你我都不会,更何况陶朱公与白圭了。

所以自古以来,财道策术的传承有一条约定俗成的法则:

道不语无德之人。

财不传不富之徒。

## 理财大师孔子

子罕言利、命与仁。

孔子这一辈子,最喜欢的是东拉西扯,说南道北,很少提及利益、规律与仁义这些本质性的东西。

可能他的意思是说,你们连自己是怎么回事都还没弄清楚,还没到触碰这些高精尖思想的地步。

这么看起来,好像儒家是排斥利益的。

其实不然。尼山倾颓,孔子辞世之后,大道传之于曾子,曾子玩腻了之后又将球抛了回来,传给了孔子的孙子子思。而孟子曾跑到子思那里去求学,问子思:老师啊,我应该怎样做才能够让人们接受仁德观念呢?

子思回答说:先让他们获得利益,这就足够了。

孟子大惊失色:老师,你不是在逗我玩吧?不是说咱们儒家不讲利,只讲仁吗?

子思冷笑道:笨蛋,你以为仁是什么?仁的本质就是利益!

一席话敲醒梦中人,于是儒家的第二号大师孟子隆重出世,开始了他打着利益的招牌兜售仁德观念的推销生涯。

这么说起来,儒家好像并不排斥利益,不排斥财富与金钱。

实际上,后世真正的财富大师尽隐于儒家之门,历朝历代通晓经务国策,能够替朝廷弄来银子而同时还能够保持社会稳定的,无一不是儒家的人物。而法家的人物则比较野蛮,是直接将老百姓家里的银子搬到朝廷的库府里去。所以法家讲究一个弱民强君,儒家讲究一个藏富于民。

弱民强君也好,藏富于民也罢,这都是治国之术。那么论及赚钱的本事,儒家的人物又怎么样呢?

不仅中国历史上最有名的大富翁子贡是儒门的高徒,而且孔子本人,也

是一个理财的好手。

孔子二十岁那一年,为了混饭吃做了仓库的管理员,他建立起了应该说是世界上第一个 MRP——仓库管理系统,当然他老人家不会开发什么计算机程序,而是建立起了一整套完整的账目系统。这个账目系统究竟是复式记账法还是最简单的流水账,这个已经没人能够弄得清楚了,但是仓库在他的管理下从此井井有条,受到了各级领导的表彰。

工作有了成绩,孔子就被提拔为饲养员,专门管理牛羊等性情温和的动物。史载,孔子在工作期间态度认真,工作积极,富于创新和勇于实践,他针对动物们不听话的特点,制定了一系列行之有效的管理措施。他规定:未长成的牛羊一律放牧,既能强健身体,又可节省草料。等小牛小羊长大了,越来越肥壮的时候,便雌栏雄圈分养,饲以精草好料,但禁止雌雄动物杂居,要讲文明,不得随意交配,总之搞得动物们很郁闷,只能憋一肚子气睡觉长肉。

而且孔子严格规定,栏圈的范围不能过大,尽量减少动物们的活动量,以促其肥胖长膘。同时,饲草还要经过严格的筛选,以免混进泥砂杂物,并限定严格的饮水时间:牧放方归不得饮水,运动过后不得饮水,食不饱不得饮水,刚刚交配过不得饮水——总之是把食不言,寝不语那一套全都用到动物们的身上来了;牛羊上膘期间,每夜至少喂两次——这个就是马无夜草不肥的出处了;还要选择优良的种牛种羊,专槽喂养,专事繁殖,总之是优生优育,利国利民。

也不知道是谁教给孔子的这么现代化的管理技巧,结果这群牛羊落到孔子的手里,还不到一年的功夫里就数量激增,膘肥体壮,六畜兴旺。而孔子也因为工作成绩优异,受到了当时鲁国领导人鲁昭公的亲切接见。

这么说起来,孔子才是一个真正熟谙财道策术的高手,只不过他老是琢磨着混个万世不朽之名,不乐意把自己吃个脑满肠肥就算完活。

这就是儒学何以能够受到历朝历代的尊崇的原因,孔子所创立的这门知识体系,博大精深,缺心眼的人研习了之后就会成为书呆子,有智慧的人才能够领悟出隐含于仁德之道后面的财道策术。

所以各家各派的财道策术时至今日已经统统失传了,唯有儒家的财道仍然传承于世。

但是这个财道策术并非是一字一句写在竹帛上,也不是化整为零散落于字里行间。孔子用他的思想为后世人布设了一个缜密的思想迷宫,把他

的财道策术和儒家的仁德打包放在一起。除非你先掌握了儒家的仁德思想,否则是摸不到财富的门边的。

唯有真正有德之人,才会安下心来认真地研究儒家的知识学问,提高自己的品德修养,在这个过程中,财道策术慢慢地隐现出来。

这也是后世人所公认的儒家学问的学习要领,儒学不是简单的技术技能,不是我们可以照本宣科照猫画虎就能搞个七七八八的,而是要我们花费毕生的心智去领悟。历史上的智者往往是在穷究孔子的智慧几十年后,才会突然之间彻悟。

这个彻悟很有点当头棒喝的意思,不是真正的忧国忧民之士,谁会舍得花费这么多的时间陪着孔子这老头玩这种猜谜游戏?藏宝器于深山,这就杜绝了那些品行不端的小人能够轻易地窃取人世间最稀缺的财富与金钱的情况发生。即使真的有谁抱有不良用心,抱着孔子的儒学花费精力来研究儒家所传承的财道策术,那么等他研究上个二三十年,早已因为受儒学浸淫过久,从一个卑鄙小人成长为有德之士了。

那么我们是否可以在这里稍微透露一下,儒家传承万代千秋的财道策术,究竟有什么特点呢?

这个当然可以,只不过,因为孔子将他的财道策术隐藏在仁德思想之中了,当你读到这些的时候,你必须要先剥开仁德思想这层茧壳,不过这就意味着你已经成为了儒家的信徒,孔门的传人,忧国忧民的饱学之士,而且视钱财如粪土了。

如果你弄不清楚儒家的仁德思想究竟为何物的话,就该轮到钱财视你为粪土了。

那么到底是你粪土钱财还是钱财粪土你呢?

我们走着瞧!

## 君子固穷富天下

在对儒家的财宗进行研究之前,我们还要解决一个反证的问题。

什么叫反证呢?

就是足以推翻我们命题的证据。

我们的命题是什么?

中国三千年的财道策术得儒道而承传。

反证是什么？

是孔子的门墙之内站着一群穷光蛋。

穷光蛋排行榜上的第一位是颜回。颜回何许人也？他是孔子最得意的弟子，在孔子门墙内七十二贤人之中名列第一，德性最为深厚，对儒家的仁德之道也是领悟得最为透彻的。孔子就曾拿颜回的智慧挤兑过子贡：子贡啊，你觉得你自己的学习能力，和颜回比起来怎么样呢？子贡回答说：老师，您甭逗我玩了，我怎么能比得上颜回呢？颜回闻一知十，我最多不过是闻一知其二三罢了。孔子听得眉开眼笑，说：没错没错，是这么一回事，别说你，就连我也比不了颜回。

可见，颜回的智慧，连孔子都甘拜下风。

除了智慧，颜回还有一个本事让孔子望尘莫及。

穷！

如果说穷也是一桩本事的话，那么颜回绝对称得上世界上最有本事的人。

颜回穷到了一瓢冷水，半碗剩饭，居住在穷街陋巷之中，一天到晚傻乐呵的地步。

这个颜回就是一个最大的反证，如果说儒学中真正隐藏着秘不示人的财宗的话，那么颜回他老人家怎么会穷到这份上呢？

儒家的穷光蛋不止这么一个，原宪也是其中的一位。这位原宪居住在僻壤之中，吃没得吃喝没得喝，饿得脸皮蜡黄两眼发直。但是，这个反证却是极有问题的，不仅是原宪这个反证有问题，颜回这个反证，同样也存在着问题。

问题就是在于，原宪这个人其实完全没必要把自己弄到这种地步，无论是他还是颜回，列国诸侯前来诚请他们去做官的车马川流不息，只要他们稍微点一下头，那么功名富贵立即拱手奉上，就算他们自己想过穷日子，那也是难得很。

尤其是这个原宪，他简直是在捣乱，是瞎穷。要知道，他是春秋年间天下车帮的总瓢把子，说好听点叫做武林盟主，说难听点叫做黑社会老大。堂堂的老大硬是把自己弄得穷成这样，这岂不是让手下的兄弟们难堪吗？

可以说，颜回和原宪虽然都在受穷，可是他们穷得一点道理也没有。

但是颜回和原宪却非得受穷不可。

何以如此?

因为君子固穷!

什么叫君子固穷呢?

道理我们不讲了,就讲一下孔子另一个高徒冉求的故事。

这位冉求在孔子门下的资质,算得上上上之选,但在七十二贤人之中,却只能弄个马马虎虎的中下之选。孔子对他不冷不热,高兴了就教导他几句,不高兴了就让冉求蹲墙角自己琢磨去。就这样冉求在孔子门下受尽了委屈,总算学到了点东西。这时候孔子正居住在卫国,鲁国的权臣季康子派人来了,请冉求回鲁国去做官。冉求临走之前向孔子请求带上铁哥们樊迟。这个樊迟曾经问孔子怎么样耕田种菜,结果被孔子好一顿臭骂。

就这样,冉求和樊迟,这两个没多大出息的学生就去鲁国做官了。他们的运气可真好,刚刚回到鲁国,齐国的大军就浩浩荡荡地杀来了,要好好地欺负欺负鲁国。冉求和樊迟就急忙赶鸭子上架,披挂上阵,统帅三军,与齐军大战于鲁郊,结果杀得齐国军队屁滚尿流,狼狈逃窜。

这是百多年来鲁国为数不多的一次战胜齐国。

鲁国全国人民兴奋了,各级领导更是兴奋得满地打滚,就在王宫设下酒宴,招待凯旋归来的战斗英雄冉求和樊迟。

席间,有大夫问道:两位英雄,两位劳模,你们的老师孔子是个糟老头,只懂文事,不懂军事,你们两个的军事素养与知识是从哪儿学来的呢?

冉求和樊迟听了这话,吓得急忙站起来,望着孔子所在的卫国方向,恭恭敬敬地回答道:这位兄弟的话错了。我们老师上知天文,下知地理,无所不知,无所不晓,我们这点行军打仗的本事,就是老师他教给我们的。

冉求和樊迟的话把鲁国君臣们吓了一跳,才知道孔子这家伙竟然这么了不得,就遣人持“厚币”——带了大把的钱去卫国迎请孔子归国——回来吧,祖国和家乡的人民欢迎您——于是孔子就晃悠晃悠地回来了。回来之后他被尊为国老,受到了鲁国全国人民的一致尊重,国君鲁哀公更能整景,索性就直接管孔子叫爹——称之为尼父!

冉求表现得这么优秀,可是“孔老爹”还是瞧他不顺眼,弄到最后老头竟然破口大骂:冉求那个小王八羔子不是我的学生,三千弟子们,你们都给我敲锣打鼓去骂冉求,谁不骂他谁就不是我的学生!

这个孔老头缘何发此神经,老是跟冉求过不去呢?

无他,只不过是冉求帮助权臣季康子谋划发财而已。

——季氏富于周公,而求也为之聚敛而附益之。子曰:“非吾徒也。小子鸣鼓而攻之可也。”(《论语·先进第十一》)

冉求惨遭挨骂的事情告诉我们:

第一,孔子知道怎么发财。

第二,连孔子门下一个没多大出息的学生都知道怎么发财。

第三,但是孔子不允许学生们乱发财,尤其是不允许学生们帮助权臣发财。

第四,所以颜回和原宪这两个优秀的学生,为了听老师的话,只好不敢乱发财,甚至不肯接受权贵的聘请出仕。因为他们一旦接受权贵的聘请出仕的话,就会面临着权贵要求他们替自己敛财的麻烦,而他们不肯,所以只好君子固穷。

第五,道不语无德之人,财不传不富之徒——这就是儒门财宗的传承标准。

第六,该发的财发,不该发的财不乱发,这个就叫德行。

第七……不用什么第七第八了,进一步的分析再一次地证实了我们最初的结论:

中华古老的财道策术被儒家打包藏在了他们自己的仁德思想里,不能领悟到他们的仁德思想的人,就别想弄走这些财富。

你说这气人不气人?

气人也没办法,我们慢慢来,揪住儒门的有钱人抽丝剥茧,剥皮剔骨,不信我们就剥不开仁义道德的包装,掏不出儒门之财宗。

## 儒门财神子贡

春秋年间,陶朱公是天下最有钱的两个人之一。

另一个人就是端木赐,孔子门下的高徒子贡。

子贡到底多么有钱呢?

这话问得就没水平了,子贡何许人也?孔子的七十二贤人之一是也,而且他是七十二贤人排行榜上排到前三名的。最受孔子钟爱的三个宝贝学生,一个是穷起来不要命的颜回,后来他真的穷死了。一个是打起架来不要命的

子路,后来子路还真的因为和人打架而死掉了。再一个就是富起来不要命的子贡,他享受了一生的富贵平安,最后幸福地死在自己的卧床之上。

那么子贡到底有多富呢?

不是已经说过了吗?这怎么又绕回来了。子贡贤人也,功名富贵,于贤人如浮云,所以子贡从不跟别人讲自己有多么多么的富,只讲自己多么多么的好学,不辜负老师对他的教导。

所以我们搞不清楚子贡到底富到了什么程度,只知道子贡所到之处,列国的诸侯倒履相迎,不敢视他为臣子,而是视为“贵宾”。贵宾贵宾,有了钱才称得上贵宾,没钱的宾贵在哪里?

那么子贡的钱是怎么赚来的呢?

子贡是一边上学,一边打工,类似于今天的勤工俭学。孔子这个老头特别的不安生,老是到处乱跑。子贡就一边跟着他周游列国,一路上捎带着地做生意,听课赚钱两不误。

有时候孔子高兴了,也会和子贡聊聊生意上的事情。有一次子贡问孔子:老师,如果你有一颗大珍珠,会不会卖掉?孔子笑眯眯地回答道:卖了卖了,谁出高价就卖给谁。

子贡和子路、颜回这哥仨儿始终不离孔子左右。有时候孔子懒得教了,子贡还要替老师代课,讲给新收的学生们听,所以子贡的生意必然会受到课程安排的影响。但是据孔子提供的证据表明,这种影响丝毫不妨碍到子贡大赚特赚。

这件事连孔子都感到几分恼火,为此他曾经发牢骚说:这是怎么搞的吗?颜回你这是怎么搞的吗?你的道德明明已经非常完善了,怎么还总是弄不来钱?你看人家子贡,那小子闭着眼睛做生意,可是他不管做什么生意都大赚特赚,这到底是怎么搞的吗?

其实孔子对子贡的瞎猜乱蒙极为不满,不只是在做生意上,还有一件事,子贡也是跟做生意一样,乱猜一气,结果搞得孔子吃不香睡不好,不明不白地替子贡担了不少心。

这是鲁定公十五年正月的时候,邾国的国君邾隐公出访鲁国,和鲁定公进行了亲切会晤。会晤期间,因为子贡特别有钱,所以就可以在一边观看——有钱人就是幸福,总是能看到一些穷人看不到的东西和事情,这种事儿穷人就是生气也没用——在观看的时候,子贡发现了一件对任何人来说

都没什么异常的事情：

邾隐公拿宝玉递交给鲁定公，却高仰着头，态度出奇的高傲。而鲁定公则不明不白地低垂着头，态度谦恭得有点过分。

这些细节是任何人都不会注意的，就算是注意到也不会放在心上。可是子贡看了却大惊失色。

“事情不妙，大为不妙，我琢磨着这两个国君都没几天活头了。礼这玩艺是干什么的？是生死存亡的根本。为什么这么说呢？因为礼渗透于生活的每一个小节之中，流露出来的是一一个人的精神气质与内在思想。现在这两个国君在如此重要的国际会晤上，行为举止都明显失常，这说明他们的心里一定有点不对劲了，有什么东西能够影响到他们的心情，让他们失去对自己的控制呢？多半是身体的健康出了问题吧！”

然后子贡又瞎猜道：“邾隐公高仰着头，高仰是骄傲的表现，而鲁定公耷拉着脑袋，谦恭则是衰弱的表现。骄傲的人会心智迷乱，衰弱的人已经离疾病不远了。而定公是主人居然不分场合地乱谦恭，估计第一个要倒霉的是他吧？”

结果刚刚过去五个月，鲁定公就真的病死了，接着邾国也出了乱子。

孔子知道这事后急得跳脚，六神无主地嚷嚷起来：完了，完了，这一次又被子贡这家伙给蒙对了。他这么天天蒙人可不行，做人要厚道，不能老是蒙人啊。

那么子贡为什么总能够蒙对呢？

原因非常简单，儒家的仁德思想赋予了他洞察人心的智慧，使得他深刻地看透了人心人性中的需求与本能冲动，这就使得他能够以一种儒家门墙之内难得一见的商业性思维与人打交道，所以他能够通过语言将对手心中的欲望与需求释放出来，并将自己的思想与要求成功地推销给对方。

有一次，吴王夫差发英雄帖，欲大会天下诸侯。这时候的吴王堪称天下霸主，大家接到请帖，明明知道去了不过是花钱看夫差显示威风，可是大家都不敢不去，纷纷前来参加天下英雄大会。

但路程有远近，出门分早晚，虽然大家都来了，可是总有一个最后才到的。卫国的国君倒霉，这个彩头让他碰上了。于是吴王夫差就打算修理修理卫国，吴国的太宰伯嚭就派吴兵包围了卫国国君住的宾馆——那时候叫行馆。

卫国国君害怕了,就急忙派人向孔子求救,结果这封信被子贡抢先收到了,于是不等孔子吩咐,子贡就颤颤地跑了去,要求与伯嚭进行会晤。有钱人就是不一般,于是伯嚭就亲切接见了子贡。

子贡一见伯嚭,就忽悠曰:我听说太宰准备修理卫国的国君,这个行动我坚决支持并热烈拥护。你想啊,天下英雄大会是何等的重要,他一个小破卫国,竟敢姗姗来迟,实在是太不像话了。这说起来都是他咎由自取,怪不得别人。想他刚刚收到英雄帖的时候,一定是和手下的大夫们商议过,手下的大夫们也肯定是分成了两派,一派不敢来,存心要涮您太宰的脸面,另一派则坚决要求卫国国君以实际行动支持本次英雄大会,看起来这个卫国国君还算是明智的,所以他最终没有理会反对派的意见,坚持来了。所以如果我们要是惩罚他的话,那可就便宜了卫国国内的反对派了,惩罚了我们的支持者却让反对我们的人占尽了便宜,这里边好像有什么东西不大对头耶?

太宰伯嚭听得直眨巴眼睛,就悄悄吩咐人去把包围卫国国君的吴兵撤回来。

这就是商业思想在政治领域的运用了,现在我们对这些东西已经是非常熟悉。但熟悉归熟悉,可是如果我们缺乏对这种思想的内在本质的认识的话,那么这种熟悉只能证明我们脑子麻木。

事实上,所谓商业思想的运用就是从人性的本质上把握人的需求与要求。在这里,最重要的是弄清楚需求与要求的区别,弄不明白这个问题的人,就算是看一辈子商业思想,也看不明白到底是怎么一回事。而能够将这个问题理出个头绪来的人,根本不需要看别人就知道自己应该怎么样做才是正确的。

为了帮助我们大家弄清楚这一点,我们将子贡在历史上最为精彩的那一幕拿出来瞧瞧,看看子贡这个纵横派的祖师爷是如何玩弄人性于股掌之上的。

### 子贡出马

前面我们曾经说过,齐国的老祖宗姜子牙推崇有能力的人,于是齐国越来越强大,但是齐国的政权却落到了那些后起之秀的手里。而鲁国的老祖宗伯禽因为推崇王族,结果搞得老鼠下豆鼠,一代不如一代,在春秋年间受尽

了齐国的欺负。

话说这一年，齐国又出来一个厉害家伙——田恒，这个家伙有多厉害呢？就这么说吧，当时在齐国里国君说了不算，他田恒说了才算数。于是田恒就琢磨着找点事来做做，再强化一下自己的威信。

要想强化自己的威信，干什么最好呢？发展经济？这事的功德虽然千秋万代，可效果太慢了。田恒等不及，冷眼忽然发现了蜷缩在一边的鲁国，顿时大喜，就准备发动战争，好好地欺负欺负鲁国。

齐国的大军杀奔鲁国，鲁国朝野震惊，可是鲁国的国力不是一般的差，所以他们除了震惊之外，剩下来的事儿就是双手抱头等着挨揍了。由此可见田恒是很有眼光的，吃柿子，就要挑软的，欺负人，就要找老实的。这是符合孙子兵法的——古之所谓善胜者，胜于易胜者也，见《孙子兵法·军形第四》。

这么说起来孙子兵法也不是什么好东西，居然教人怎么欺负老实人——这个话题表面上看起来跟钱无关，其实跟钱的关系实在是太大了，所以我们不能再说下去了，再说下去就麻烦了，要把金钱的真相说出来了——所以我们暂停，继续往下讲。

话说正在卫国休养生息的孔子得知鲁国又要挨欺负了，就急忙召集全体师生大会。在这次会议上，孔子严肃地问道：同学们，你们知道鲁国是什么地方吗？那是你们老师美丽的家乡啊。现在齐国要欺负我美丽的家乡了，鲁国的人民在呻吟，鲁国的百姓在流血，你们就不能快替你老师想点办法吗？

这时候三好学生子张站起来说：老师，让我去一趟吧，替老师你解决这个问题。

孔子说：开什么玩笑，你有这么大的本事还天天蹲在我这里混饭吃？

见子张挨了修理，另一名优秀学生子石急忙站了出来：老师，要不然的话我去一趟吧，说不定田恒会卖我一个面子。

孔子生气地说：要是人家田恒就是不卖你这个面子呢？你自己丢人现眼是小事，耽误了鲁国被欺负，这责任你承担得了吗？

话说到这份上，子贡只好站了出来：老师，要不然的话……齐国那边有个供应商还欠我的货款，我去催催账，顺便和田恒聊聊，看能不能说服他别欺负鲁国了？

孔子一听就乐了：好好好，那你就去吧，这事就全权委托给你了。

于是子贡出马，天下纷然。

## 子贡说齐

子贡到了齐国,就去见田恒。两人见面之后,田恒惊问曰:子贡,你的生意亏了多少?怎么脸色难看到这种程度?

子贡说:我的生意一点也没亏。我的脸色难看,全是因为替你担心的原因。

田恒说:少来了,我吃得饱睡得香,长得胖体格壮,用得着你替我操心?

子贡回答说:你长得胖是不假,可是再胖你也不该去惹鲁国啊,鲁国那是什么地方?是你田恒能碰的吗?你想一想,鲁国的城墙那么低矮,墙壁那么薄,田土狭小,君王懦弱,大臣愚昧,百姓又厌恶战争,这种国家凭你们齐国的国力怎么可能攻打得下来呢?如果你真的想打胜仗的话,就应该挑最弱小的国家。比如说吴国,他们国家的城墙高耸,墙壁坚厚,君王好战,大臣好勇,百姓更是一天不打架就憋得难受,像这种国家多么容易攻克啊。可是你怎么偏偏不去攻打最容易攻克的吴国,反而选择了最难攻克的鲁国呢?我说田恒你的脑子是不是有毛病啊?

田恒晕了:子贡,不是你疯了,就是我疯了,怎么你说的话都和正常人的扭着劲来呢?明明是容易攻克的你却说难以攻克,明明是难以攻克的你却说容易攻克,到底咱们两个哪一个脑子不正常啊。

子贡说:不正常的当然是你了,你想啊老田,你为什么要攻打鲁国呢?还不是为了要在齐国立威,同时也趁机削弱齐国国君的实力吗?可你动脑子想一想,鲁国那么容易攻克,你派大军赶过去,三下五除二就将鲁国灭了,那齐国谁得到了便宜?当然是齐国的国君了,你田恒能得到什么好处?什么好处也得不到,你说你是不是脑子有毛病?

田恒这才有点明白过来:听起来你说得好像有几分道理。

子贡说:什么叫有几分道理,是绝对正确的真理。老田,你可知道,国家内部有问题,要选择强国来攻击,相反的,国家外部有问题,要选择弱国来攻击。你攻打鲁国,只强化了齐国国君的影响和力量,你如果再想接下来干点什么事儿的话,那难度可就大了。更糟糕的是,攻打鲁国还会使你进一步地与国君关系疏远,与大夫们争权,就连你原有的地位都岌岌可危啊。所以我建议你啊,不要攻打鲁国,而是去攻打吴国。打吴国齐军必输,齐军输了,国

君的实力就会折损于战场之上,对你有威胁的大臣和武将们也会消减一空。到那个时候,真正有实力在齐国说话的,就应该轮到你田恒了。

田恒说:你这个建议真好。不过,你要是早点告诉我就好了,现在齐国的大军已经开进鲁境,我如果再让军队掉头去攻打吴国的话,大臣和百姓都会起疑心的,已经没办法了。

子贡说:怎么就没办法?问题就是办法嘛。你等着,先让齐军按兵不动,我这边替你去吴国跑一趟,说服吴王先出兵来攻打你,那你不就可以顺理成章地让齐军和吴国开打了吗?

田恒大喜,说:好好好,那这事就拜托你了。你要是帮了我这么大的忙的话,你想垄断齐国的哪个生意,萝卜还是白菜,尽管说话。

子贡说:别提钱,一提钱就俗了,谁让咱是圣人的门徒呢?圣人的门徒什么时候提过钱?跟你说这也就是咱们俩关系不一般,换了别人,我才懒得管呢!

于是子贡就离开齐国,向吴国出发了。

## 子贡说吴

离开齐国,子贡星夜疾行,打牛狂奔,终于在最快的时间里赶到了吴国。

他求见吴王夫差,见到之后就问:阿差,我给你出一个智力测试题,看你的智商有多高?

夫差说:我的智商……靠,我谁呀我?夫差,天下独一无二的江湖霸主是也,那智商还能低得了吗?你把题拿出来我看一看。

子贡就说:现在请听题:东风吹,战鼓擂,当今世界上到底谁怕谁?

夫差很不乐意地说道:你的耳朵塞了鸡毛了吗?不是刚才告诉过你吗?天下霸主,不是别的动物,乃我夫差是也。

子贡摇头:不对不对,你夫差是天下霸主,那是以前的事情了。现在齐国军队正在昼夜不停地攻打鲁国,一旦鲁国灭亡,齐国的实力大增,到那时候天下的霸主就是人家齐国了,没你夫差什么事了。

夫差摇头:少来了,甭想忽悠我,我夫差是上你当的人吗?

子贡说:阿差啊,你要是连这个当都不上的话,那就真的没救了。你想啊,如果你发兵去攻打齐国,拯救鲁国,天下人就都知道你夫差乃仁义之师,

而且你还可以借伐齐的机会将沿途的小国家全部收进吴国的版图里,还有,最近晋国也在蠢蠢欲动,明显的是不服你啊,可如果你把齐国打败,那晋国还不吓得乖乖地老实起来?这么占便宜的活你都不干,还说自己是世界霸主呢,我可真服了你的厚脸皮。

夫差回答道:你说得好听,可你忘了我的身后还有一个越国呢!想当年越国的国君勾践和他老婆被我逮了来,天天让他们替我端马桶,勾践为这事上老火了,现在天天卧薪尝胆,摆明了要跟我没完。如果我这边一出兵的话,那越国岂不是正好逮到了机会?那还能有我的好吗?

子贡就说:你把问题想得太严重了,越国算什么玩艺儿啊!论国力不过是与鲁国在同一等级上,攻击力和防御力都根本没法和你们吴国这种世界级的强国相比。你说你害怕越国,这话可千万别让人听到,让人听到会笑掉大牙的,光丢人就够你受的了。看你这么难受,干脆我帮你一个忙吧——我这可是纯粹看咱们俩的关系不错上才帮你的,你可千万别跟我谈报酬,什么事一谈到钱就俗了,就是个义务劳动——我替你跑一趟越国,让越王勾践派兵跟你一起出征,到时候越国的兵力倾巢而空,就算是想打你也不可能了,这样你不就放心了吗?

夫差一听高兴坏了,就说:那就拜托老弟了——钱的事儿我就不提了,就是太俗,那什么,干脆我把吴国的生意全让你给垄断了算了,谁做生意不是做?干吗便宜别人呢?

于是子贡又昼夜兼程,向着越国出发了。

### 子贡说越

越王勾践听说了孔子门徒子贡要来,立即命令国人清扫街道,并亲自出城三十里外迎接子贡。

见到子贡后,越王勾践激动得泣不成声:先生,你终于来了……你知道我在想你吗……越地地僻路远,让你亲自跑这么一趟,真是不好意思。

子贡说:自己兄弟,甭客气。不过有个事我得跟你说一下,我来之前,曾经想忽悠吴王出兵去攻打齐国,可是吴王不敢,说你在他的后面正威胁着他呢。老勾,你明明对人家没什么坏心,却让人家疑心你有,你的麻烦大了你知道吧?

越王勾践大惊曰：有这种事，这么说吴王已经知道我打算报仇的事情了？当年夫差打败了我，把我和我老婆捉到他王宫里去涮马桶，这刻骨仇恨我一天也没忘，恨不能剥了夫差的皮抽了夫差的筋……那咱们应该怎么办啊？

子贡说：这事真是太好办不过了，吴差当年能够打败你，一是有伍子胥为将，二是有孙武子帮忙。不过伍子胥最近让夫差给宰了，孙武子腿快溜掉了，回家写他的《孙子兵法》去了，所以这功夫是你报仇雪恨的最好时机。你听着，这个事咱们这么办：你马上召集三千精锐士兵，让他们跟随夫差去打齐国。吴齐之战，如果夫差战败的话，这时候你那三千人趁机起来闹事，你再在这边抄了夫差的后路，只要逮到了夫差，你想怎么报仇的话，还不全都由了你吗？反之，如果夫差打败了齐国，那也没关系，那边还有一个晋国在等着他呢，谅夫差也没处可跑。

越王勾践一拍大腿，说：你这个主意真是太好了，那咱们就这么办……那什么，勾践吩咐人捧来黄金百镒，宝剑一把，良矛两支，说：子贡先生不辞辛苦跑这一趟，我们越国怎么也得意思意思，越国也没什么好东西，就是有良匠善于铸造青铜兵戈，这玩艺可是当今世界最高精尖的武器了，制造技术是从来不允许扩散的，今天先生来了，就收下这点礼物吧。

子贡拂袖而去：你拿我子贡当什么人了？帮这么点小忙就收礼，你这不是指着我的鼻子骂我吗——你怎么就不来点实的，把战后吴国经济重建的订单给我呢？哼，净玩虚的，真不够意思！

子贡坚辞不受，就此离去。

## 子贡说晋

告辞了越王之后，子贡并没有回去向孔子汇报工作，而是趁机跑到晋国收账，并借这个机会去见晋国的国君。

一见面，子贡就说：听没听说过这句话，人无远虑，必有近忧？

晋国国君反问：听说了又怎么样？没听说又怎么样？

子贡说：听说跟没听说，那区别可大了。

晋国国君反问：有什么区别？

子贡说：区别就在于……跑题了，重说。是这么一回事，现在世界风云激荡，又一次世界大战已经打了起来，齐国正在攻打鲁国，吴国要去攻打齐国，

越国还要凑热闹,眼看着战火就要烧到晋国的家门口了,你还不立即宣布进入战时状态,忽悠人民群众拿起刀枪保护家园吗?

晋国国君说:他们打他们的呗,关我屁事?

子贡说:你要是这样想可就错了,刚才咱们说什么来着?人无远虑,必有近忧。你刀枪入库,马放南山,这种缺乏战备意识是最危险的啦,你想一想啊,不论是齐国打败了吴国,还是吴国打败了齐国,哪一个国家是胜利者下一个目标?当然是你的晋国了,这功夫你还不抓紧时间去准备,跟我抬什么杠呢?

晋国国君问:我说子贡你这个人可真是邪了门了,你明明是儒家的门徒,偏偏干起了纵横家的游说活,而且你还是个比谁都会赚钱的大商人,你说你自己到底是怎么一回事呢?

子贡说:您甭说,我就告诉你一句话,如果你不快点准备的话,那可就来不及了。

晋国国君说:还用等你来提醒?那黄瓜菜都凉了。实话告诉你,现在晋国已经进入了一级战备状态,人不犯我,我不犯人,人若是敢犯我,那他就是我的犯人……都这时候了,你以为谁还敢闲着?

子贡说:既然这样的话……那我就可以回去跟老师交差了,拜拜。

于是子贡回去背写这段时间里落下的功课。那边吴军与齐军大战于艾陵,齐军被打得落花流水,七名大将被捉了去关进战俘营。然后吴国杀气腾腾地奔着晋国而来,与晋军会猎于黄池,结果晋人大败吴军。夫差正撒丫子往自己的国家里狂逃,可是越王勾践早已逮住这个千载难逢的机会,一举攻破吴国,然后又将吴王夫差逮住杀掉。这场世界大战终于结束了。

就凭了子贡的一张破嘴,存鲁,乱齐,灭吴,强晋而霸越,使得春秋争战又添了热闹的一笔。

现在我们回过头来看看子贡干的这些事:

他用吴国出兵为条件来交换田恒不打鲁国,又用越国出兵来交换吴国出兵攻打齐国,再接着又用晋国出兵确保最后的结果。他要做的事情其实只有一小点,就是不要让齐国攻打鲁国。可为了达到这个目的,他将整个春秋的盘子全部掀了起来,重新摆弄了一番。

这就是所谓的商业思维了。

商业思维的特点就是这样,如果你想达到目的,那么你就必须要能够满

足对方的需求,这样你必须一个链接一个链接地做下去,建立起一个长长的利益关系链。这个利益关系链就是你的资源,资源环结上的每个点的基本需求你都要做到心里有数,否则的话,你任何事情也不可能做成功。

如果你没有这个资源链条,情形又会怎样?

那就是我们现在的现实了。现代人经常怨天尤人地大发牢骚,说什么做事难,难乎其难,看看子贡的行为你就明白了,不是你做事难,是你在做事的时候根本不顾及对方的利益,把自己要做的事情建立在别人的损失之上,像这种只顾自己不顾别人的做法,有可能成功吗?

所以,我们在做事的时候一定要考虑到对方的需求与要求。

齐国的田恒想夺权乱政,吴王夫差还想享受一下征伐的快感,满足心里的霸王欲望,而这个欲望越王和晋国国君也同样有,这就是需求的同一性了。

但是他们每个人的要求却是不一样的,田恒要借一个败仗抵消齐国国君的力量,这样他的要求就成为了夫差的机会,而夫差的要求又成为了越王勾践的机会,最后这些人的全部机会整合在晋国的机会里。

所以,我们可以把这个商业思维整理出来:

每一个人的需求都是一样的,但不同人的不同要求,对别人来说就意味着机会。

所有的需求都是同质的,是无价值的——因为你永远也无法满足任何人的任何需求。但是要求却是差异化的,一个人的要求就是另一个人的机会,成功者就是将要求与机会对接起来的人。

就是这么简单。

然后咱们接着说金钱的事儿。

钱,我们始终未曾放弃对它的关注。

## 非线性思维

说到这里,应该解释一下儒家的财宗思想了:

非线性思维!

什么叫非线性思维呢?

我们曾经分析过金钱的五个规律:无价值、稀缺性、普遍性、稳定性和易

于分割的特质。这五个特质的博弈思想是均衡——平等,但这五个特质也决定了获取金钱不能直线式思维,凡属直线式思维直接奔着钱冲过去的人,多半会碰个头破血流。

直线式思维的后果我们都应该知道,钱堆得最多的地方就是银行,你背着麻袋冲进去装一个试试,马上就有单间宾馆的待遇来款待你这号低智商的兄弟。

明朝有位叫顾恺之的兄弟,这兄弟是个缺心眼的名人。他翻查骗人的古书,查到有一种植物叫隐身草,说是拿这种草片遮住身体的话,别人就看不到自己了。于是憨憨的老顾就跑出门去寻找这种地球上压根不存在的植物。他找到一片树叶,就拿起来遮住自己,问别人:现在你能看见我吗?别人说看得见,他就继续再找下去,然后再问别人。终于把别人问烦了,就说:看不见了。于是顾恺之大喜,以为自己真的找到了隐身草,就煞有介事拿这种草站在路边,想偷偷看看别人都在干什么。那些人也缺德透顶,故意要他,就装着真的看不到他的样子。于是他更坚信别人看不到自己了。

是什么原因让老顾傻到这种程度呢?原因就是古时有一个直线思维的人,到处寻找这种隐身之草,拿了根草片遮住自己,跑到集市上见钱就拿。这个见钱就拿就是最典型的直线式思维了。奇怪的是,前面的人已经搞出了这么大的笑话,怎么后来的老顾还是义无反顾地继续傻下去呢?

老顾傻到这份上,那是因为他不知道金钱的规律决定了获取其的手段一定不能是直线式的。那么金钱的五大规律又怎么界定了这种概念的呢?

首先第一点,人的行为模式原本就是本能式的。所有的孩子都可以成为我们这条论断的依据,不懂事的小孩子到了超市,发现如此之多的好吃的好玩的,立即就会伸手抱住,大人要想让他放开,就必须有一番苦口婆心的思想工作才成。

属于本能性的思维有两个,一个是吃,还有一个也是吃,但这个吃是吃色,所谓食色,性也。人的本能性思维或直线式思维就这两个,食物和性。但钱这东西基于公平性的要求,偏偏既不能用来吃,也不能用来交配,但人生在世还非得需要金钱不可,于是人们本能地——看看,本能冒出来了——本能就走着直线奔着钱去了。

原本是为了避开本能,可绕来绕去,还是跌进了本能的泥坑里,这就谁也没办法了。

直线性思维只有食物和性，而金钱既非食物也非性，所以就不能直线式思维，就这么简单一个道理。

是不是道理简单，那么大家就会清楚呢？

没那么一回事！

想一想金钱的第二个规律：稀缺性！

因为人们不是时时都有机会碰到钱这位老兄，所以日思夜想的结果，形成了直线思维的条件反射，本能的条件反射将简单的道理挤到了一边，一见了钱大家眼珠子都红了，谁还顾得上想什么道理？

再有一个是金钱的普遍性——普遍需求性。你想得到金钱，我也想得到金钱，偏偏金钱的第四个规律又界定了金钱的排他性，这就意味着什么？

冲突！

冲突就意味着打架，打架就意味着吃亏，就算你赢了这一场还有下一场等着你呢，一天从早打到晚，只要你输上一场，就什么都没了。所以打架的生活方式不适应每一个人，只有温和的博弈才适用，说来说去又是一个非直线式思维，真是让人没办法。

再来看金钱的第五个规律：易于分割。直线思维是从点到点的，全都是我的，凭什么要分给你？率土之滨，莫非王臣，普天之下，都是我家的私有财产，这就属于点对点的直线式思维，它的最大特点就是不接受分割的。

而金钱却必须要能够接受分割，偏偏分割又不属于直线式思维，那么金钱的易于分割特质决定了什么？

非直线思维！

是不是这个道理人人都清楚？

谁要是真的这么认为，那他就错了。

这世界上最难以掌握的，就是最简单的道理。

这就是财宗明明放在儒学典籍之中，但发现财宗的人，却屈指可数的原因。

原因就是谁都以为自己明白，其实他压根不明白。

事实上，科学发展了这么三百来年，其核心要义就是非线性思维。这个非线性思维很有意思的，虽然它是纯粹的技术活，却和孔子所开创的儒学有着异曲同工之妙。但是由于我们自己对这种思想过于隔膜了，所以中国人在科技上狂追狠超了洋人一百五十年，却始终没追出一个诺贝尔奖出来，说起

来实在有点让人鼻酸。

不说心酸的事了,咱们还是来看看儒家以非直线式思维所体现出来的财宗思想吧。你千万不要以为自己看明白了,以为自己看明白了的人,肯定还糊涂着呢。只有那些看不懂的人,才是真正明白人。

谁会看不懂儒学的经典?

当然是不学无术的有钱人!

看看,这就是非直线式思维在现实生活中的体现,我们还有什么不服气的?

什么也别说了,看书吧,先弄清楚儒家秘传的财宗到底是怎么一回事再说。自己能不能赚到钱先别说,你至少得弄明白别人是怎么赚到的钱!

### 儒门财道策术心法

孔子门下有一个贪玩的学生,姓宓,名不齐,字子贱。因为他生性贪玩,故而在历史上留下了一个大大的脚印,人称玩家宓先生。

孔子落榻的行馆门外,每天都有列国的诸侯车来车往,有的是贵族们闲极无聊来找孔子聊天,有的是有天大的难题来找孔子解决,更多的是要求孔子推荐学生去诸侯那里做官,帮助诸侯管理国家。宓子贱属于比较抢手的优秀学生,好歹七十二贤人中也有他这么一号,所以孔子就把他给推荐到鲁国季康子门下。

季康子发了委任状,兹委任宓子贱先生出任单父县的县长。为了配合宓子贱的工作,季康子还给宓子贱派了两名助手。

两名助手跟随宓子贱到了单父县之后,坐下来就向领导写工作汇报:尊敬的领导,首先,请允许我向您表示十二万分的敬意和最高的致礼,在领导的英明领导下,单父县各族人民群众斗志昂扬……正写得激情澎湃之时,宓子贱悄悄溜了进来,他在后面瞅准这两位得力助手胳膊肘,轻轻一扭,竹筒上的字就成了鬼画符,一篇好文章就这么报废了。

两个助手非常恼火,就说:宓县长,别逗……人家这正在给领导写报告呢。

你们写,你们接着写。宓子贱笑眯眯地说道。于是两个助手又写了起来,可没写两个字,宓子贱又在后面一托他们的臂肘,又一篇呕心沥血的作品报

销了。

就这样,两位助手拼了命地努力工作,可是宓子贱就是要跟他们调皮捣蛋,搞得助手们始终写不成报告。这下可把两个助手给气坏了,心说这个宓县长是什么毛病啊?儿童多动症?怎么这么大的人一点正经也没有呢?拿给领导写报告这么严肃的工作当游戏了。

两个助手一气之下,就派人把宓子贱的精神状态异常现象报告给了季康子。

季康子听了这事后大吃一惊,就去找孔子:老孔啊,你推荐的人不对头啊,这个宓子贱是不是精神状态有问题。孔子问清楚情况之后,就呵呵乐道:阿康啊,不是宓子贱的精神状态有问题,是你的理解能力有问题。子贱这么搞,意思是说他要自己玩,不想让别人跟着掺和。

季康子怀疑地问道:那么大的单父县,就让宓子贱一个人玩?

孔子反问道:不让他玩,莫不成你阿康想自己去玩不成?

季康子翻了个白眼,道:那好吧,我就把那两个助手调回来,就让宓子贱一个人玩吧,我倒要看看他能玩出什么花样来。

助手被调了回去,宓子贱终于逮到了疯玩的机会。史载,他每天在城里弹琴唱歌,举办各种形式的交友舞会,跳累了就去游山逛水,逛累了再回来跳舞,总之是开心到了不能再开心的程度。

正当宓子贱县长玩得开心之际,齐国一声炮响,给鲁国送来了混乱和灾难,齐国侵略者大举进犯,鲁国人民顿时陷入了风声鹤唳草木皆兵的恐惧之中。

齐国侵略者的军队以闪电战的模式迅速逼近单父县城。

县城里的人民行动了起来,扛起背包麻包,要出城将刚刚成熟的庄稼收割回来,坚壁清野,把齐国侵略者统统饿回家去。可是大家刚刚走到城门前,就被宓子贱县长给拦住了。只见宓县长横眉立目,喝斥道:都给我回家去,谁也不允许擅自出城收割庄稼。

大家齐齐地吃了一惊,解释道:宓县长,齐国的侵略军马上就要到了,如果不把庄稼收割回来的话,就会被齐国侵略者全部收走。他们得到了我们的粮食,就解决了军队的给养问题,那么我们鲁国的情况就更加危险了。

宓子贱说:瞎说,乱讲,哪有这么一回事?你们都给我回去,庄稼只能由齐国的友军收,我们决不能收。

大家惊呆了:宓县长,你这可是资敌助敌啊!

宓子贱一瞪眼:来人,给我看好城门。如果有人擅自出城收庄稼,让人家齐国的友军弄不到粮食的话,别怪我跟他不客气!

被宓子贱这么一搞,事情弄大了。单父的父老乡亲们蹲在城里,眼睁睁地看着齐国侵略者将城外的庄稼全部收走,又将鲁国祸害个面目全非,直到粮食吃完,这才依依不舍地返回齐国。齐国军队撤走了,单父县人民群众的意见雪片一样地飞往季康子处,群情激愤,众口一词,强烈要求严惩大鲁奸宓子贱,申张正义,打击歪风邪气。

季康子接到群众举报,差一点没活活气死,他派了人来大骂宓子贱。可是万万没想到,宓子贱却说出下面一番道理:

为什么齐国老是欺负我们鲁国,派军队来打我们呢?那是因为鲁国内有内奸与齐人串通,所以齐国才总是跑来找麻烦。来的次数多了,就成了习惯了,不来他们自己都不好意思了。

那么我为什么不允许单父县城的百姓将庄稼抢回来,而是要留给齐国呢?

原因非常简单,那些急着要出城收割庄稼的人,都不是种庄稼的。就算有种庄稼的人在里边,他们打算收割的也不只是自己家的庄稼,他们要干的事情是,把别人种的庄稼也趁这个功夫收回回到他们的自己家里去。

每一次战争来临,都会有这样一些人混水摸鱼,趁机发了国难财,而且他们还打着保卫国家坚壁清野的口号,谁也不会因此而指责他们。

所以这些人从此不耕不作,每天都在盼望着战争,只有战争才能够给他们带来发财的机会。而如果我们不断让这些人得逞的话,他们的数量就会越来越多。本分耕种的人也会因此而放弃耕种,以后只等着战争来临的时候趁机抢收别人种的庄稼就行了。

越来越多的人盼望着战争,盼望着趁战争的机会发横财。如果没有战争的话,那么这些人会怎么样呢?

他们会制造战争,会在边境上对齐国人进行挑衅,还会给齐国人充当内奸,勾引齐国的军队入境。因为不这样做的话,他们就没有机会可乘,甚至会饿死,他们不想饿死,就会不择手段制造战争。

正是这样一个原因,所以齐国军队才三天两头跑到鲁国境内里来撒欢。不是他们自己非要来不可,是我们的百姓把他们请来的。

正是因为这样一个原因,我不允许单父的百姓出城收割庄稼。虽然今年的庄稼被齐国侵略军给抢走了,可这只是一年的损失,对单父县城和鲁国的经济影响是有限的。但如果我允许那些人出城收割的话,那么从此以后就会战争频繁,日后的鲁国人就是想种庄稼,也找不到愿意耕作的百姓了,因为你辛辛苦苦耕作了之后,收成却全部被别人收走。这样发展下去,鲁国岂不是危险了?

季康子听了这个解释,犹如醍醐灌顶,如梦方醒。惊叫道:我说齐国人怎么老是欺负我们鲁国呢,原来都是我们自己招来的。假如入地有门的话,我他妈的还有脸再见宓子贱吗?

这就是贪玩的宓子贱对世道人心的观察与得出来的结论,这个结论是正确的还是错误的?是直线的还是非直线的呢?

答案不问可知,这实际上就是儒家的财道策术。虽然你听到了它,可是体会它其中所蕴含的人文思想与世象观察,那或许还要花费个几十个年头。

对于那些不懂世道人心的人来说,赚钱是比任何事情都难的事情。

再补充一下宓子贱疯玩的管理效果。宓子贱在单父县玩得开心,后来他不玩了,季康子又请了孔子的另一个学生,宓子贱的师弟巫马期来管理单父县。巫马期到了单父,早起晚睡,兢兢业业,访贫问苦,与民同甘,就这样花费了三年的时间,把单父治理得风调雨顺,而我们可怜的巫县长,也累到了人只剩下一把骨头。

季康子来视察工作,研究了好久,才惊声大叫:巫马期,你他妈的卖了三年的命,这治理的效果怎么和宓子贱玩了三年的效果一样呢?

还用问为什么?

没必要了。

人生就是这样,会赚钱的不受累,总受累的赚不到钱。区别就在这里。

## (4)儒家财宗思想的形成及走势

### 民众博弈两头蛇

子曰:我非生而知之者,好古,敏而求之者也。(《论语·述而第七》)

孔子在这里说:我老人家也不是生下来就什么都知道的,但我喜欢穷究事物的根本,愿意花费时间精力从各个角度来探究事物的真相罢了。

这么说起来,儒家的财宗思想,也不是从天上掉下来的,而是对世道人心的洞彻与人生经验的积累。

最早给我们提供了这一经验的是春秋时代的楚人孙叔敖。

说起来孙叔敖这个人,堪称一个让我们认识人性与群体博弈规则的典型,而且他这个典型不是谁捧起来的,而是通过他一生与民众相博弈所获取的贤名。这一贤名史来已久,在历史上已经形成了一个极为重要的隐喻。

这个隐喻就是两头蛇。

什么叫两头蛇?就是长了两个脑袋的蛇。

好端端的一条蛇,它干嘛要长两个脑袋?

这个问题,要从蛇的繁殖说起了。蛇这东西是地球上最神秘的物种,它是陆地上唯一没有长腿的怪物,连天上飞的鸟儿都长了两只沉重的脚,也不嫌飞起来的时候累得慌。但是蛇却不明缘由地居然不长脚,按道理来说,蛇虽然不长脚,但却应该长一个脑袋的。长一个脑袋的蛇是正常的蛇,不长脑袋的蛇是死蛇,长了两个脑袋的蛇,那属于畸变,是卵在受精的过程中没搞明白,可以理解。

但古人对这个正常现象却极不理解。蛇原本就是一种可怕的动物,那阴冷的目光会带给人一种毛骨悚然的感觉,但比见到一条蛇更可怕的是,见到一群蛇;比见到一群蛇还要可怕的是,见到了一群长着两个脑袋的怪蛇。

这种长着两个脑袋的怪蛇可把古人吓坏了,很有可能有年老体弱的古

人还被吓死当场。所以自上古就有传说流传下来,说是遇到两头蛇是非常可怕的事情,那就表示这个人马上就要倒霉了。民间相传,如果遇到两头蛇,那是一定触犯不得的,必须要烧香磕头,三拜九叩,这样的话灾难或许会得以消除。

这个传说的隐喻我们马上就会弄明白,既然地球上出现两头蛇的概率极大,那么,人遇到两头蛇的情况,也就在所难免。

我们这里说的楚人孙叔敖就碰到了一条。

当时孙叔敖发一声喊,操起手边的家伙,追上去照着那条两头蛇就乱打一气。可怜那条蛇,它莫名其妙地长了两个脑袋已经够上火的了,又突然遇到孙叔敖这么野蛮,就更没脾气了,结果被孙叔敖三下五除二给打死了。

孙叔敖遇到了两头蛇,非但没有照老规矩烧香磕头,反而把两头蛇给打死了,这个消息不胫而走。大家都远远地躲着孙叔敖,生怕晦气沾染到自己身上来。有和他相熟的人就责怪他:阿敖啊,你是不是昏了头了?两头蛇那可是山神啊,你遇到不烧香磕头倒也罢了,居然还敢把山神给打死,是不是活腻了?

孙叔敖回答道:不是的,我之所以打死那条两头蛇,是因为大家都相信,遇到两头蛇就会祸从天降。我把两头蛇打死,别人就不会再遇到这条怪蛇了。我死不死倒没有关系,但我希望别人不要再遭遇到这种恐怖。

孙叔敖的话,让人对他既敬且佩,从此他就因为这一义举,而荣列贤人之榜。

而且最重要的是,孙叔敖并没有因为打死那条两头蛇而遇到什么灾难,这就更让人相信他的德行之深厚,足以消除任何祸患。

于是孙叔敖就做了官。

做官之后的孙叔敖仍然不改旧日,时时事事处处都想百姓所想,系百姓所系。为此他积极主张兴修水利,替楚人消除水患之灾。

这个水利一修,孙叔敖就遇到了麻烦,而且是比两头蛇更大的麻烦。

麻烦来自于他治下的民众。

话说那黄河之水,有着一个最大的特点:不听话。未修水渠之前,大水动辙泛滥成灾,淹得人民群众哭爹叫妈,但等到修了水利之后,水势却突然减弱了。这样一来,在河道上就留下了大面积的冲积平原,这里的土壤肥沃而富含矿物质及各种有机质,人民群众见了之后,乐得手舞足蹈,当即冲上积

田,立即跑牛占地就在河床边上热火朝天地建设起幸福的新家园来。

孙叔敖见了这情形急忙上前劝阻,说:不要搞,不要这么搞,你们就在河床上耕种,万一什么时候洪水再袭来的话,那你们的庄稼岂不是惨了?

人民群众回答道:歇菜吧你呐,老孙,你还是玩你的两头蛇去吧,少在这里瞎掺和。

总之,人民群众不听劝。

洪水说来就来,洪峰以每秒钟六公里的速度袭卷而来,向着人民群众刚刚建设起来的新家园淹了过来。孙叔敖急得跳脚,说:你看看,你看看,我早劝你们什么来着,让你们别在河岸上耕作,你们偏偏不听,现在庄稼全都被水淹了,后悔了吧?

一席话未曾说完,孙叔敖的家已经被一个巨浪拍了过来,家里的一切拍了个七零八落,孙叔敖也差一点丧身鱼腹。幸好他会游泳,扑腾扑腾从水里边游出来,心里说不出的纳闷:不对啊,我明明已经将河渠修好的啊,怎么这又发起了洪水呢?

等到他登到高处一看,这才明白过来。

河渠是修好了不假,可是耕作于下游河床边的人民群众,担心暴涨的河水淹了自己的庄稼,就索性掘开上游的河渠,把整个楚国都给泡在水里了。

只要自己的庄稼不被淹了就成,别人的家爱淹成什么样就淹成什么样,都淹了才好呢。

这就是人民群众的想法了。

从这以后,孙叔敖就和楚国人民斗智斗勇,连哄带骗,想让人民群众们顾全大局,别为了自己的小家淹掉整个楚国。可是人民群众的智慧是无穷的,他们积极开展了游击战术,水来我挖,水退我耕。而孙叔敖则顾了东顾不了西,刚刚修补好南面的缺口,人民群众又偷偷地把北边的水渠给挖开了。就这样孙叔敖跟人民群众赌了一辈子的气,直到最后活活气死为止。

等到孙叔敖临死的时候,他修筑的水渠早已被人民群众给挖得连影子都没了,结果就是人民群众都没得地可种了,楚国重新恢复了水患不断的旧日时光。

没地可种,楚国人民从此又返贫了,过上了吃不饱穿不暖的生活。但是人民群众却非常满意,因为他们终于得到了一位大贤人孙叔敖。事实证明,

只有孙叔敖才是真正为他们所想,只可惜水渠早被大家挖没了,那么孙叔敖他干嘛不再给大家修好呢?

可孙叔敖已经顾不得大家了,与人民群众斗智斗勇了一辈子,已经为他积累了丰富的人生智慧。临死之前,他告诫儿子说:傻儿子,给爹我听着,因为我一生为民众操劳,虽然民众最终什么也没得到,可我的心意大家还是领了。所以楚王几次三番地要封我一块地盘,都被我给拒绝了。但我死后,楚王还是会念及我的功德,再封你们地的。你们记住,如果接受楚王的封地的话,千万不要挑选最肥美的地方,在楚越之间有一个地方叫寝丘,那里土地沙化严重,穷到了兔子都不拉屎的地步,到时候你们就要求楚王将那里分封给你们好了。

儿子诧异地问道:老头,你是不是脑子糊涂了?连兔子都不拉屎的地方,我要来干什么?替兔子拉屎吗?

孙叔敖说:笨啊你,如果分封给土地肥沃的地方的话,就凭你的德行和智力能够守得住吗?土地越是肥沃,到时候和你争夺的人就越多。也只有兔子都不拉屎的贫瘠之地,才没人跟你争没人跟你抢,可以让你们世世代代地在那里居住下去,这个道理你听明白了没有?

道理明白不明白不知道,但是孙叔敖的儿子的确听了父亲的吩咐,等到楚王封他地的时候,就要了寝丘那个贫瘠之地。结果一直到了汉代,孙姓后代仍然幸福地生活在寝丘一带,孙叔敖的血统也终于得到了后世人的传承。

孙叔敖的思维,正暗合了老子的“夫唯不争,故天下莫能与之争”的金钱思维观。

须知,金钱是最忌讳拼争的,因为金钱是一种没有任何价值的东西,这一特质界定了它的不具对抗性的规律。所以任何时候,越是人扎堆抢成一团的地方,就越是不可能弄到金钱。金钱与财富永远在无人争抢的地方。

## 财本不争之物

钱本不争之物,财为和气而得。

这就是和气生财的社会性机制了。

这也是孔子能够成功地将财宗打包在儒家思想里边的原因。相比于人一生的成就而言,发财只是人生目标的一部分,而儒家所教导的是让人们掌

握人生的大智慧,如果大智慧已经掌握了,那么发财的小智慧当然就不在话下了。

也就是说,儒家之道,大于财道。掌握了儒家之道,当然就掌握了财道,但如果掌握不了儒家之道的话,那么人终其一生的成就,最多不过是得到财术而已。这就是后世以来财道终于失传的原因,大道已没,小道焉存?

如果我们想重新获得人间大道,那就只能从儒学的思想形成及后来的策术流传说起来了。

所以有这样两件事有必要在此提到:

一件事情是战国末年,赵国被秦国所灭,全国的老百姓都成了秦人的俘虏,被流放到兔子都不拉屎的地方去开荒种地。赵国人卓氏也是这众多的亡国奴中的一位,他们夫妻被秦人赶出了家园,赶往边荒地带。同时被流徙的百姓们争着拿钱财贿赂主事的官吏,央求就近迁徙,谁也不愿意被流放到边远蛮荒地带。

但是卓氏却说道:我听说有个地方叫汶山,那里有肥沃的田野,地里长出来的芋头比猫头鹰还大,人如果到了那里,到死也不会挨饿。而且那里的百姓善于交易,容易做买卖,我们为什么不前往那个地方呢?

于是卓氏主动要求迁到远处,结果被迁移到临邛。他非常高兴,就在有铁矿的山里熔铁铸械,用心筹划计算,财势压倒滇蜀地区的居民,以至富有到奴仆多达一千人。他在田园水池尽享射猎游玩之乐,可以比得上国君。

卓氏的智慧堪可与孔子比肩,他主动要求迁往远方的想法,也与孙叔敖要求封贫瘠之地是同一个思路。这个思路就是智者与愚者的区别,就是研判一个人是否有足够的智慧解析这世界之上的财富之秘。

另一件是到了秦朝败亡之年,天下英雄豪杰都疯了一样地抢劫金银珠宝,而宣曲的任氏独不然,而是用地窖储藏米粟。后来,楚汉两军在荥阳展开拉锯战,农民无法耕田种地,米价每石涨到一万钱。任氏卖谷大发其财,那些英雄豪杰拼了老命才抢来的金银珠宝,最后全部归了任氏。

史载:任氏屈己从人,崇尚节俭,致力于农田畜牧。田地、牲畜,一般人都争着低价买进,任氏却专门买进贵而好的。任家数代都很富有。但任氏家约规定,不是自家种田养畜得来的物品不穿不吃,公事没有做完自身不得饮酒吃肉。以此做为乡里表率,所以他富有而皇上也尊重他。

我们曾经在前面说过的,金钱不是财富,金钱与财富更多的是相互的敌

人。看看任氏的选择与结果,正证明了我们这个结论。

卓氏和任氏,都是秦末汉初之人,他们的谋财之策远不如陶朱公与子贡,但却是后世人所难以比肩的,为什么会这样呢?

这正是孔子临死之前大放悲声的缘由啊!

公元前481年,子在鲁。时鲁虞人在曲阜西边的大野中打猎,打死了地球上最后一只麟兽。孔子听了后落泪说:

“吾道穷矣!”

自此天下失其道。

但是在大道失传之前的战国年间,又有两位不世巨子横空出世,再一次将财道策术推至极顶,以如此的雄壮宣告了财富时代的终结。

## 第 4 章

# 巨子风云：落幕前的辉煌

商业思维的做事是利益型的，有选择地冒险——非线性的行为，并仔细对冒险行为的后果进行评估，而农耕思维则不考虑那么多，农耕思维不喜欢冒险，却是一种直线式的侥幸心态。非线性的冒险行为是一种投资，而直线式的侥幸心态却多是把成功的希望放在别人身上的一锤子买卖。

金钱的出现对上古的财富智慧构成了强力的挑战，这一挑战终将使得商业文明与农耕文明的对抗显得更加隐晦。

周天子所创立的全新王朝为财道策术的发展提供了一个黄金时代，这一时代持续到春秋末年。但当战国风云变幻之时，金钱与财富这两个完全不同的概念在相互融合的过程中再度走向背离。

这两个截然相反的过程由战国时代的两大商业巨子所完成。

前者是代表着农耕文明的财富信仰者白圭，后者则是代表着全新的商业文化的金钱崇拜者吕不韦。

大幕再一次拉开，金钱与财富之战愈发激烈。

## (1) 战国时代的十二循环理论

### 失落的财富策术

战国年间,由于皇权的衰落,国人的思想获得了极大的解放,各种学说流派百家纷杂,百花齐放,百家争鸣,是中国三千年皇权历史上一次民族智慧大爆发。据后世人统计,时有十家学术之说,儒家、道家、墨家、法家、纵横家、农家、名家、杂家、阴阳家、小说家……这十家只是大类的区分,事实上每一家学术流派内部也是纷争不息,各立门墙另立山头,比如说我们最熟知的儒家,在孔子死后就一分为八,计有子张之儒,子思之儒,颜氏之儒,孟氏之儒,漆雕氏之儒,仲良氏之儒,孙氏之儒,乐正氏之儒。儒学八家之外,墨子的学术流派也有三个分支,墨子死后墨分为相里氏之墨,相夫氏之墨,邓陵氏之墨。如此之多的学术派流,可见当时人们对思想的探索与研究是多么深刻。

与财道之术关系最为密切的,一是农家,二是杂家,但以齐人邹衍为代表的阴阳学派的理论,却是各家学术门派都要用到的工具型理论知识,如我们在上一章提到的陶朱公的十二循环周期理论,研判年景的理论依据,就是阴阳家的五行学说。

五行学说是一门业已失落的理论知识体系,我们现在能够知道的只不过是天干地支的皮毛而已,但这一知识体系远未过时,事实上这门知识是描述财富起落周期的最有效工具,稍后我们会讲到这一门知识体系的原理与财富规律之间的内在关系。在这里,我们将着重介绍另一个战国年间成功的商业巨人和他所推出的迥异于陶朱公的十二循环周期的财富理论。

这一理论的出现是有很强的戏剧性的。年轻一代的人可能会熟悉香港作家黄易先生的《寻秦记》这部书,这部书因为情节跌宕起伏和故事引人入胜,也已经被排成了系列电视剧。这部书的主要内容是描写一个二十世纪的

特种兵项少龙,无意中被时光机器抛到了战国末年,于是他凭借着二十世纪所积累下来的智慧思想行走于诸侯列国之间,与权奸大恶斗智斗勇,并亲手打造出中国第一个皇帝秦始皇的故事。

但是许多人可能不清楚,《寻秦记》小说中的主角项少龙在战国年间是有其原型的,项少龙的原型就是我们将要在这里提到的另一种财富的十二循环周期理论的创始人——西周人白圭。

### 白圭和他的十二循环周期学说

史载:白圭为中山将领,因为六次兵败,接连丢失了六座城池。中山君非常恼火,便想杀掉他。于是白圭一路飞跑到了魏国,魏文侯却非常赏识他,重用他回去攻打中山国,结果这位老兄却是内战内行,把中山国打得落花流水。但是史学家却始终无法确定此白圭是不是我们这里所提到的白圭,看起来很像,但又似乎不是。事实上这正是著史者着意模糊化的结果,如果那么容易弄清楚的话,三千年的愚民又如何着手?

正如我们所知道的那样,白圭虽然是战国时代富可敌国的大富豪,但是历史却始终在刻意遮掩他的成就。他之所以能够被后人注意到,却是借了名家和儒家的名头,才终于把他的财富理论在史书上挤出了一个边角。

黄易先生所著的《寻秦记》中的主人公项少龙,初到战国年代,是靠了给商队做保镖,完全是打拼卖命马头上添血混口饭吃,后来无意中遇到了墨家的传人,得其所授绝世剑术,于是从此扬名天下。

故事中项少龙的起家经历几乎是完全照抄了白圭的起家历史。早年白圭就是商队的保镖,而且他所生活的时代背景在《寻秦记》中并没有交待,那时候的社会等级秩序森严,士农工商各归其位,世世代代子承父业,不得杂居,不得僭越。如商人居于社会最底层,子孙后代都必须从事经商,永远也不允许问鼎仕途。幸好战国时代群雄四起,诸侯为了招揽人才,增强国家实力,不得不打破陈规,于是从此“礼乐崩坏”,所以财富替代权力赢得了世人的尊重,而商家的秘传致富奇术也成为了当时人追逐的正统思想。白圭正是在这种情形下遭遇到了马贼,结果与商队失散后流落荒野,遇到了隐居在山野之中的智者。

《寻秦记》小说之中,还写了一段项少龙与白圭在魏国相遇的故事,这就

是黄易先生故意逗读者玩了,让项少龙遇到他自己,想一想也实在是有趣。

但是历史上的白圭遇到的智者并非是像黄易先生的小说《寻秦记》中的项少龙那样遇到的墨家剑客,相反,白圭遇到的是农家学派的高士,所以白圭学的并非是杀人的技术,而是财富的运行规律。

从此白圭以三大秘诀而富天下,其一为农时论,以十二年为一个农时周期,指导他的商业经营活动。其二为逆向操作,人弃我取,人取我兴。其三为买仁卖义,取向当取,给所当给。

白圭的十二循环周期理论也是建立在阴阳五行的知识基础之上的,但与陶朱公的分析方法不同的是,白圭是以太岁——火星在黄道十二宫的确切位置来测算农时的,比陶朱公的那一套有着更强的可操作性。

白圭认为:太岁在卯位时,五谷丰收;转年年景会不好。太岁在午宫时,会发生旱灾;转年年景会很好。太岁在酉位时,五谷丰收;转年年景会变坏。太岁在子位时,天下会大旱;转年年景会很好,有雨水。

所以,每当太岁复至卯位时,白圭所囤积的货物大致比常年要增加一倍。如果想增长钱财收入,他便收购质次的谷物;如果想增长谷子石斗的容量,白圭便去买上等的谷物。

由于起自贫寒,白圭的日常生活始终是非常节俭,他不讲究吃喝,没有任何不良嗜好,穿戴上一如旧日,总是一袭洗得干干净净的粗布衣袍,他的日常起居生活与雇用的奴仆下人没有任何区别,但是他捕捉赚钱的时机就像猛兽猛禽捕捉食物那样迅捷。

白圭时刻观察着市场行情和年景丰歉的变化,当货物过剩低价抛售时,他就收购;当货物不足高价索求时,他就出售。谷物成熟时,他买进粮食,出售丝、漆;蚕茧结成时,他买进绢帛棉絮,出售粮食。这就是白圭致富的第二个秘诀运用——人弃我取,人取我兴。

至于买仁卖义,取向当取,给所当给,白圭解释说:“我干经商致富之事,就像伊尹、吕尚筹划谋略,孙子、吴起用兵打仗,商鞅推行变法那样。所以,如果一个人的智慧够不上随机应变,勇气够不上果敢决断,仁德不能够正确取舍,强健不能够有所坚守,虽然他想学习我的经商致富之术,我终究不会教给他的。”

现代人多谈孔子孟子,谈老子庄子,但在战国年间,白圭才是真正的明星人物,天下人谈论经商致富之术莫不提起白圭,天下人莫不希望自己能够

效法白圭,掌握到他的十二循环周期的财富规律。但除非一个人具备足够的阴阳五行及天文历法知识,否则面对白圭的十二循环周期规律,就如同守在金库门前却没有打开库门的钥匙一样,只能是望财兴叹,束手无策,徒守穷困而已。

## 名道两家双战白圭

我们已经解释过,人的思维半径决定一个人的人生成就。像白圭以一介武士身份崛起,富有天下而进入政治庙堂,这是以愚弄民众心智为能事的皇权统治者最不能容忍的,是历代焚书坑儒者所刻意要从历史上抹除的信息。所以我们今天能够知道白圭,全是因为当时的学术流派纷争,名家与儒家都来找白圭的麻烦的原因。

先来找白圭麻烦的是名家。名家的创始人是春秋年间的郑国人邓析,此人善于雄辩,创造了“两可”学说,就是怎么说怎么有理的意思。这种学问最大的价值就是用在诉讼上,所以邓析替人打官司,是战无不胜。为了将他的思想传承下来,邓析还自己制定了一套法律《竹刑》——这应该是世界上绝无仅有的一部私人法典。结果这套法律被郑国的名臣子产看中了,就找了个借口杀掉了邓析,将《竹刑》夺走,用来做郑国的国家法律,历史上的子产也以善于解决诉讼而闻名,实际上那不过是子产从邓析那里偷来的。

邓析虽死,思想传承,于是战国年间有名家人物登场。名家人物最为后世人所熟知的是公孙龙,他曾经牵着白马过关隘,守关的士卒让他缴纳关税,公孙龙却拒绝说:我为什么要缴税?我牵的又不是马,是白马,白马非马。士卒回答说白马也是马,理所当然要缴税。于是公孙龙反问对方:如果白马是马,为什么要叫白马不叫马?这就是中国哲学史上有名的“白马非马”的悖论由来了。事实上,把这一理论名之曰悖论,不过是出于对哲学思想与名实论的无知,是一种贻笑大方的狂妄。名家的论点主要是论证名与实之间的联系与区别,事实上这一理论早已成为了西方史学家用来解析神话与历史的最有效工具。

但公孙龙最有名的论点是“奴婢有三个耳朵”,不知道他的论点和论据是什么,奴婢明明只长着两只耳朵,被他经过一番哲学上的论证,把天下人都给说糊涂了。

总之,公孙龙的观点主要是:“至大无外,谓之大一;至小无内,谓之小一。无厚,不可积也,其大千里。天与地卑,山与泽平。日方中方睨,物方生方死。大同而与小同异,此之谓‘小同异’;万物毕同毕异,此之谓‘大同异’。南方无穷而有穷。今日适越而昔来。连环可解也。我知天之中央,燕之北、越之南是也。泛爱万物,天地一体也。”他的这些理论都能够在现代哲学思想中找到最新的实用性版本,其思想价值不可低估。

虽然公孙龙在当时也曾“吵遍天下无敌手”,但是他并没有和白圭发生过论战,挑战白圭的是名家的另一个代表人物:惠施。

惠施主要的活动地带是在庄周的《庄子》一书中。书中的庄周每逢想立起一个靶子打而倒之以证明自己观点的正确性的时候,大多数时候都是拿惠施下手,甚而至于有时候庄子和惠施都持同一观点,并相互攻击对方持相反观点。由此看起来庄周和惠施不仅是思想研究方面的伙伴,而且有着极为深厚的私人情谊。如果不是私交情厚,就这么拿对方调侃,骂来骂去非得动刀子不可,这是人生常理。

惠施的代表理论听起来也是极为离奇,他的主要论点包括:

白狗黑——白狗是黑色的。

蟾有尾——青蛙是长尾巴的。

卵有毛——鸡蛋是长毛的。

火不热——火是夏日里最好的清凉剂。

目不见——人的眼睛是不可能看见东西的,看见东西的那不叫眼睛……

惠施的这些理论学说是哲学上的深奥命题,被他用来蛊惑那些对哲学一无所知的人,可想而知起来的轰动有多大。当时大梁听者皆惊,这就直接促成了白圭与惠施农名两家的正式交锋。

白圭说起来虽然勉强可以名列“农家”的行伍之中,但如果把他归入“杂家”,也无不妥,但实际上他什么家也不是,他只是一个成功的实业家,没有什么著述或思想,最多不过归为“实干家”。

但正因为白圭是“实干家”,富可敌国,家有万金,所以就理所当然地具备了与大思想家惠施抗衡对垒的资本——这就是财富的力量了,财富赋予我们话语权,为我们赢得世人的尊重。

白圭不太明白惠施所讲的那一套白狗黑黑狗白的理论到底跟钱有什么

关系，最主要的是他觉得这个白狗黑是没办法拿来治理国家的，难道你承认白狗都是黑色的，国家就会因此而强盛了？好像看不出来这个前提与结果之间有着什么逻辑关系。于是白圭就为我们大家讲了一个流传至今的寓言故事：

有一个新娘子刚刚出嫁，她出门上车就问：马车是谁家的啊？车夫答借来的。新娘子就道：那千万别乱用鞭子抽马啊，抽坏了可要赔人家好多钱的。到了新夫家后，新娘子下车，看到灶火烧得通红，就急忙说：快灭掉灶膛里的火，当心火灾。见有石臼挡路，新娘子急忙说：快搬开，别让它绊倒人。

白圭讲这个故事的寓意是说：新娘子话说得都对，但是还不到她以女主人的身份说话的时候，意思是让惠施注意点礼节。他的那些理论好玩是好玩，有趣也不假，但显然不能让这些哲学思想挤掉了治国的实用政策。

惠施听懂了白圭的暗示，当即反唇相讥，说道：“《诗经》有云，恺悌君子，民之父母。父母教育孩子，还分什么时间场合？”

惠施这已经是明显的抬杠了，因为父母教育孩子同样需要注意场合的。而且在礼节上惠施比靠做生意起家的白圭差得要远，毕竟做生意是与人打交道，而做学问是与书本打交道，所以在这方面，惠施不肯给别人留面子，只知道一味的抬杠，自然也就落了下风。

所以白圭冷笑道：“用帝丘出产的大鼎来煮鸡，多加汤汁就会淡得没法吃，少加汤汁就会烧焦还不熟。这种鼎虽然高大漂亮，不过却没有用。惠施只会说漂亮话，就跟这大鼎相似。”

惠施立即反驳说：“不对。假使当兵的饥饿难耐，看见这只鼎，上边加上一个蒸饭用的屉，与鼎合在一起，用来蒸饭，是最合适不过的，怎么说它没用，是你不会用吧！”

了解庄子的会知道，惠施这番理论，正是《庄子》的《逍遙游》中讲的一个巨型大葫芦的故事的惠施版本。庄周的版本则是讲惠施说他有一只巨型的大葫芦，不知道这样大的葫芦能有什么用。于是庄周说：你何不拿这只葫芦当做一只小船，遨游于江河湖海之上呢？庄周与惠施两人讲了同一个故事，不清楚他们两个是谁抄的谁。这就等于农家白圭独占道、名两家了。

战过了惠施之后，白圭终于正式和儒家的孟子交上了火。

## 儒家孟子对白圭的态度

邹地人孟珂，去梁惠王处游说，说以仁德之道治国之策。所谓梁惠王就是魏惠王，因为魏国与秦国发生战争，这边带兵的是魏国太子，那边带兵的是商鞅。而商鞅以前曾在魏国谋食，与魏太子情交莫逆，就修书一封，无限伤怀旧日情谊，希望两人能够像以前那样，兄弟般地坐下来罢息兵戈，也算是为两国的民众修一点恩德吧。

魏国太子缺心眼，别人说什么他就信什么，接到商鞅的书信念起旧情，就去赴约。结果被翻脸比翻书还快的商鞅当场拿下，然后驱兵大进，砍杀魏兵，魏兵没了首脑，自然大败特败。

为秦国强势所逼，魏国被迫迁都至大梁，所以魏惠王又莫名其妙地因地得名，史称梁惠王。

梁惠王急于强盛国家，被孟珂的仁德之术说得动了心，就准备采用孟珂的办法。而自从魏太子被秦国人掳走之后，大富商白圭因为生财有术，就被梁惠王请来做相国，帮助治理国家，充实库府。

儒家的治国之术，说透了无非不过是薄赋税，惜民力，而孟子所坚持的征税比例是百分之十，白圭看着这玩艺儿蛮好玩，就给孟子设了一个套，逗孟老头说：

“老头，你讲仁说义，爱惜民众，这个蛮好，我坚决支持，不过我认为你的征税比例是百分之十，还是有点高了，我老白没别的本事，就是会替国家赚点钱。你看这样好不好？让我来替国家征税，但只征百分之零点五，这样岂不比你的百分之十更加受到民众的欢迎？”

但是孟子却不那么认为，他说：一个国家的行政管理官员是不可或缺的，这些官员都要用白米饭喂养着，喂养这些官员不多不少正好用需要民众百分之十的赋税，高于这个比例的，就是暴君；低于这个比例的，那国家的公共事业发展也就无从谈起了，文化与文明的传承也会因此受到莫大的损害……

白圭认为孟子说的是有道理的，治理一个国家和自己关起门来闷头发财不是一回事，要知道绝大多数民众都是对财富规律一无所知的，白圭的财富只能为他个人拓展一个施展政治抱负的历史舞台，但这并不能证明他的治国策术有何过人之处。

毕竟,历史上的经商高手和理财专家,尽数出自于儒门,以白圭的识人鉴人的眼力,不可能看不到这一点。

但是白圭在魏为相,并非是一无所成的,他至少将自己的理财策术应用到了国家的治理方面上来,他在历史上最大的成就,就是治理洪水。他兴修水利,把大梁北边的黄河与河南南部的淮河水系连接起来,可以航运,可以灌溉,繁荣了两岸经济。而且他在魏国为相期间,魏国基本上就没有闹过水灾洪灾。

但是孟子对白圭的治水之道却不屑一顾,他认为白圭只疏通了魏国境内的河域,却把水患引到了邻国,是以邻为壑,不足取的:“大禹治水,是顺应水性,所以大禹把四海当作蓄水场所。现在你却是把邻国当作蓄水场所。倒流泛滥的水叫洚水,洚水就是洪水,是仁人最讨厌的。你错啦!”

这么一番争辩看起来似乎与白圭的发财之术没什么关系,但事实上,孟子所表达的理念,正是白圭致富三大秘诀的第三条:

买仁卖义,取向当取,给所当给。

这个道理就是说赚钱不能够以对方的损失为代价,相反,任何成功的赚钱方式都是以对方也同样获得利益为条件,正如孟子所言,所谓仁,所谓义,说透了其实都只不过是利益,只不过,仁义是最大的利益。要知道,我们在这里所使用的材料是出自于儒家的经典《孟子》,白圭在书中是以“反面形象”而出现的,是提供一个“唯利是图”的靶子供儒家学者进行攻击的,但历史上真正的白圭形象,却远不是这个样子。正如同《庄子》一书中的惠施是以反面典型出现,供庄子表达他的哲学理念一样,实际上,道名同归,道家与名家的诸多哲学思想并无任何区别。而商儒同样也不可分,商家用来指导致富的核心思想,与儒家的仁德之念并没有任何不同。

《战国策》中有一个白圭抑强秦扶诸侯的策略思想——这是白圭在史典中唯一的一次以正面形象出现——韩相成阳君打算联合韩、魏两国尊奉秦国,魏王认为对魏国不利。魏臣白圭对魏王说:“大王不如秘密派遣掌管送迎宾客的使者去说服成阳君:‘您到秦国去,秦国一定会扣留您,以此来要求韩国多给秦国割地。韩国如果不同意,秦国一定会扣留您,而且就要向韩国进军。所以,您不如先不出发,要求秦国放出人质。’秦军不会放出人质,成阳君就一定不会去秦国,秦国和韩国不能联合,大王就会受到重视。”

如果我们认真分析白圭治国的战略思想,就会发现这正是他的“取向当取,给所当给”,做事把握分寸,让对方知难而退的财富观念的体现。

## (2) 金钱的传奇时代

### 财有道而钱有术

春秋战国时代,中国有四位闻名天下的大富豪:陶朱公、子贡、白圭和吕不韦。

陶朱公、子贡和白圭,他们是最为典型的财道策术的推行者,虽然是商业人士,却有着谋道不谋食的儒者风度。他们最大的特点就是:所谋者是财富而非金钱,这就意味着,无论这个世界上的金钱是否被发明出来,都对他们的致富没有任何影响,因为他们所信奉的是财之道。

但是吕不韦却和他们完全不同。

吕不韦是金钱的信奉者,是钱之术的推行者。

为什么会有财之道与钱之术的区别呢?

这要先从道与术的区别谈起。道是这个世界最普遍的规律。比如说老子作《道德经》五千言,虽然标题只有三个字,但却非常有嚼头,在这里边道是指事物内在的规律,德则是指的运行,是一个动词,而经的意思是指法则,所以道德经这三个字,就是“规律运行的法则”的意思。

这么说起来,道是本质性的东西,比之于我们所追求的任何目标更要高远。所以一旦一个人“得了道”,那他可就不得了了,正如同孔子和孟子,就是我们最为熟知的有道之士。

有道之士的识见深远,但无道之士未必就是白痴。很多情形下,无道之士依据自己聪明过人的头脑,也能得出丝毫不逊于有道之士的见解。

比如说明朝年间的大侠何心隐,这位何大侠师承于泰山学派的颜山农。而这位颜山农却是中国历史上极为搞笑的一位哲学家,此人的观点认为:这世界上的人统统都是王八蛋,这社会的游戏规则就是大王八蛋欺负小王八蛋,小王八蛋又欺负小小王八蛋,总之人都不是好东西。所以颜山农据此提

出他的哲学观点:他认为人就不应该压抑自己的本性,而是想干什么就干什么,干了坏事也没关系,而且坏事干得越多越来情绪。

颜山农的观点离谱,连收徒弟的方法也离奇。他有一个规矩,任何人如果想拜他为师的话,就得让他打上三拳,再磕三个响头才成。当年何心隐就是挨了颜山农三拳之后,正式列入泰山派的门墙。

但是何心隐这人生平不吃亏,挨了颜山农三拳,他觉得很窝火,就悄悄地跟踪在颜山农身后,发现颜山农这位受人尊敬的大学者偷偷一个人跑到山脚之下,躲伏于暗处,趁一个单身村姑路过的时候,老学者一个饿虎扑食冲将上去,将村姑按倒在地,手脚齐下,大肆施暴。

何心隐一看,哈哈哈,原来你老颜头的哲学观点就是这么回事,这东西只要看一眼就学会了。于是何心隐跳出来,先将正处于兴高采烈状态之中的颜老头从村姑身上拖下来,然后暴K了颜老头三拳,又逼颜老头冲着他也磕三个响头,从此大侠何心隐就正式出师了。

出师之后,何心隐就跑到京师御史耿定向的家里,对耿定向宣讲他的哲学观点,正讲得来情绪,宰辅张居正来访。何心隐一听其名,掉头就走了,耿定向问他为什么要走,何心隐回答道:日后杀我者,必是此人!

何心隐不愧是天底下独一无二的大侠,硬是有远见,几年之后,张居正将其收入狱中,而何心隐就是在狱中遭受杖刑而死。他从最初见到张居正的时候就知道自己迟早必然会死在对方手里,可到了最后还是避免不了这个结局,那么他到底是聪明过人呢,还是傻到了极点?

知道张居正会杀他,这称得上何心隐的聪明了。

虽然知道结果却又无法避免,这就是何心隐的愚蠢了。

为什么突然讲起了何心隐呢?

原因就是为了要找一个现成的例子解释清楚道与术的区别,何心隐虽然聪明,奈何他所得的不过是术,虽然纵横天下睥睨江湖,甚至还可以先知先觉地预言自己的生死,但终究他不谙大道,最终还是逃不过死劫。

而得道之人,如孔子,如孟子,他们生逢于乱世之间,那年代最不稀罕的就是人命了,但孔子硬是活到七十三,孟子也精神抖擞地活到七十四,甚至连权贵豪族都对他们趋礼下拜,尊之为父奉之为师,这就是古人最渴望的水火不侵,权难不及的人生境界了。

这样一来我们就明白了,如果一定要从功能上给道和术做一个区分的

话,那么结论就是:

道是本源,术是枝节。

术源于道,道成于术。

如果你获得道,那么你不仅会有一个好的开始,也会有一个好的结果。

如果你只得到术,那么你只能得到一个好的开始,却未必能有一个好的结果。

这就是吕不韦和陶朱公等人的区别了。

吕不韦和陶朱公、子贡及白圭同样有一个好的开始,但四人中唯有吕不韦遭受到了杀身之劫。

这是因为术是一种功利性的直线式思维,而道是一种综合性的思维思想,所以术可用而不可恃。

可是历史发展到了今天,不要说道久已失传,就连术对于我们来说都隔膜得很。许多人终其一生徘徊在愚笨的境界之中,哪怕谁给他一线术的希望,他也会牢牢地抓住。

正因为如此,我们才有必要说一说吕不韦的钱之术。

## 昧于道者惑于术

昧于道者惑其术,昧于术者失其道。

无论在理论上,还是在实际上,金钱与财富都是有着明显区别的,财富是我们生存的本原,什么叫本原?就是任何时候都不能够失掉的东西,财政政策中失去本原的货币政策就是通货膨胀——钱不值钱了。

为什么钱会不值钱呢?

因为钱本来就是没有任何价值的东西,只不过我们出门不可能背着两仓库稻谷,再赶着八百头牛,用车子拉上两座矿山的矿石赶路。原始社会的人们倒是可以这么搞,因为他们的财富也许就是一只陶土罐,拿手一拎,就全家出门来了。

可是随着财富的外延越来越扩大,像仓库里的稻米、田里的牛群和正在开采中的矿山就没办法随身携带了。

这样就带来了交易上的麻烦。

所以我们需要一种可以随身携带的东西替代家里的财物。

这个替代物就是金钱了。

在金钱刚刚发明的早期,只要你拿出一堆金子,大家一看,哇塞,这是两仓库稻米。你再拿出一堆金子,大家一看,又哇塞一声:这是两百头肥牛。你再拿出第三堆金子,大家一看,又叫一声哇塞,原来你还有两座金矿。这样的话,一切就一目了然了,你再也不需要跟别人费太多的口舌。

假如全世界的财富就是两仓库稻米、两百头肥牛和两座金矿的话,那么全世界的金子就应该整好是你刚刚拿出来的那三堆。

但是如果你突然又拿出来第四堆金子,情形又会怎么样?

还能怎么样?

金子贬值了!

除非你又发现了第三座金矿,然后再搞来第四堆金子,这样世界上的经济发展才能够平衡。

这事听起来非常的简单,但操作起来,却是非常的麻烦。

麻烦就麻烦在,金钱虽然从最初的开始是与财富有着一对一的指向关系和对应关系的,但一旦这玩艺儿自行其是,它的规律就很快取财富而代之。

你有一堆金子,用来换了一仓库稻米,然后你再用这仓库稻米和别人换一座矿山,再把矿山兑现成金子,结果却得到了两堆金子,这个就是最早的运用金钱之术生财的法则了——交换行为的发生不再是为了获取生存资源,而是为了获取差价。

从古到今地球上的聪明人就是这么一个玩法,过去玩的是稻米和矿山,现在玩的还是这些东西,还包括了同时在不同的国家货币之间的交换行为,这个叫汇市,以及期货期指等等花样。

花样繁多,这个就是金钱之术。

但是,一旦金钱的范围覆盖到整个世界,加入到全球经济中的区域越来越大,财富的种类超出了人类控制之后,财富之道就有些搞不懂了,有谁足够聪明能够列出来全世界所有财富的名称和数量呢?任何统计都会有所遗漏。

而金钱这东西相对于数目繁多的财富来说,就简单得多了。

一块金子,可以用来换一只高跟鞋,也可以用来换一盆牛奶,还可以换一条汪汪乱叫的狗。只要有了这块金子在手里,我们基本上就不必再去为财

富的种类和名目发愁了。

所以老子说道可道，非常道。

金钱之术渐成大道，而古老的财富之道，却越来越变得没有意义。

最早明白这个道理的人是聪明人。

比如说吕不韦，他就是一个聪明人。

而最早明白这个道理的国家，就能够在列强争雄中迅速脱颖而出。

比如说大秦帝国。

一旦最聪明的人和最聪明的国家走到一起的时候，那就标志着这个世界的权力领域将要重新划分。

## 金钱思维与财富思维的区别

大秦帝国为什么能够一统天下呢？

因为大秦帝国的实力最强！

这个是最标准的答案。

但在当时列强虎视眈眈的情形之下，诸侯国无不拼了老命地发展经济，那怎么发展到最后，大家的国力越来越差，差到了不像话的程度，而大秦帝国却越发展越肥胖呢？

追究这个话题是非常有意思的，有意思就有意思在，我们会发现，事实上秦人始终在以一种金钱思维来考虑问题，而不是用财富的思维。

那么财富的思维和金钱的思维有着什么区别呢？

这二者之间的区别，就是农耕思维与商业思维的区别了。

农耕文明与商业文明的区别，主要在于三点：

第一，农耕文明的思维是静态的，而商业文明的思维则是动态的。

这个区别不用解释大家也能够明白，农家耕作的田地里生长出来的作物是有一个限度的，你流再多的汗，受再多的累，也无法突破这个增长的极限。而商业思维则不然，钱是流动的，不流动的钱是死钱，流动起来的钱才是真正有价值的钱，而农田如果流动起来，那就糟糕得很。所以一块地永远只是一块地，没办法变成两块，而一块钱在一个人手里可以当十块钱花，到了另一个人手里却连一角钱都不值，这个就是区别了。

第二，农耕文明的思维是线性的，而商业文明的思维是非线性的。

这个区别实质是世界上成功者与失败者的根本性区别，什么叫线性思维呢？一分耕耘，一分收获，这个就是了。那么什么叫非线性思维呢？谷贱伤农，收成越好，亏本越多，这个就是商业思维了。这是因为农耕思维中，你的劳动成果就是最终的产品，所以一分耕耘一分汗水是绝对没错的。而商业文明中，你的劳动只不过是商品，到底这件商品值多少钱，不是你自己说了算的。按照货币的稀缺性规律，反正是你的劳动越多，就肯定越不值钱，这事你生气也没用，规律比你强，你得服。

第三，农耕思维是资源无限性的，而商业思维是资源有限性的。

什么叫资源无限性的呢？举一个例子就能够说得清清楚楚，你弄一块地，早起晚睡，勤奋耕作，这辈子吃的基本上就够了，因为这块地的产出是无限的，就算是不长粮食也会长草。但如果你弄一堆钱，那就会坐吃山空，因为钱这东西数量是有限的，自己没有再生产能力，这就是资源有限与无限的区别了。

这么分析起来是非常有意思的，有意思就有意思在，道理的叙述往往会展开事物的真相。

那么这句话是什么意思呢？

就是说实际上农耕思维较为固定，讲究一个一言即出，驷马难追，季布一诺，千金不易。而商业性思维就比较功利，说了不算，算了不说，所以人们都知道商人“狡猾”，不是商人他非要狡猾不可，这么一个猾有什么可狡的？问题是，商人的生存模式与农人是有本质区别的，农人就算是做了点亏本的买卖，那也关系不大，最多不过是再比别人勤奋一点，让自己的庄稼长得比别人家的好一些，这点小损失总是能够捞回来的。

但商人可就不成了，商人是靠了交换维持生存，如果总是做亏本的生意，那商人还活不活了？

所以从最初一开始，商人的商业性思维就必然会和农人的农业思维产生对撞。

农人思维与商人思维之间的冲突模式在我们生活之中随处可见，农人——未必是指真正的农民，而是指具有着这种农业思维模式的人——农人最喜欢在随意聊天中为别人设置陷阱，三言两语引诱对方入套，脱口说出一句于对方不利的承诺来，这样农人就亢奋了起来，大叫大嚷着要求对方千金一诺，有句老话说得好：男子汉大丈夫，一口一个唾沫钉！

这句话的意思就是说：认倒霉吧你，谁让你不小心乱讲话的呢？

农人的狡猾就是这个样子的，说起来也只是我们生活的常态，未可厚非。

但商人哪受得了农人这么胡来？

所以商人发明了合同，用来对抗农人的狡猾。

最早的合同是苏美尔人发明的，早期的合同与现在的合同没什么大的区别，都是商人实在受不了这种不同思维模式的碰撞，不得已而行的手段。

总之，狡猾的农人遭遇到狡猾的商人，这世界上可就有乐子看了。

比如说战国时期，就是这样一幕最狡猾的农人与最狡猾的商人相遭遇的热闹喜剧。

## 比商人更狡猾

实际上说起来，战国时代的秦人比之于商人更要狡猾，他们是兼具了农业思维中的狡黠成份与商业思维中的狡猾成份，这就让秦人在当时的名声显得非常不好。

秦人狡猾的事情有很多，我们随便挑几件跟赚钱的商业思维相关联的，捎带着脚解释清楚商业思维的运行机理。

在大商人吕不韦横空出世之前，先出世的是商人公孙鞅，也就是历史上最有名的公孙鞅。这位公孙鞅最早是在魏国混饭吃，还和魏国的太子私交甚密。当时魏国的相国叔孙痤最是欣赏商鞅，极力向魏王推荐商鞅，但是魏王却左看商鞅不顺眼，右看商鞅不顺眼，说什么就是不肯用商鞅。

在叔孙痤临死之前，他最后做了一次努力，将商鞅推荐给魏王，并说：大王如果不用他，那就请杀了他，万万不可以把这样的人才留给别的国家——看看这个狗屁建议，典型的农业思维，一块地你不想种可以毁掉，别人也就无法耕作了。但一个人如果你不想用，就算是杀了也解决不了问题，因为智慧一旦产生，就会迅速扩散开来，你杀再多的人也不管用的。不管怎么说，叔孙痤反正是依据他的老农民思维，向魏王提出了这个建议。当时魏王有口无心地应付了这老头两句：好好好，我听你的，不用商鞅就杀了他，好好好。

然后叔孙痤又把商鞅找来，说：我做事，向来是先国家，后私友，现在我

已经向国君建议杀了你，所以你快点跑吧，能跑多快就跑多快，千万别让国君杀了你才好。

商鞅却是一个彻头彻尾的商人，听了叔孙痤的话后哈哈大笑，说：魏王既然不肯听你的话用我，又怎么会听你的话杀我呢？甭担心，根本就不会有事——这就是金钱的无价值效用理论的实践与应用了，无价值的东西，人们是不会关心的。

果然，魏王根本就没有理会商鞅，于是商鞅就跳槽去了秦国，他的商业思维与秦人一拍即合，秦人就派了他带兵前来攻打魏国，这边魏国慌了手脚，急忙派太子统兵迎战。

看看对面统兵的是自己的老朋友，商鞅就动了感情，说：太子啊，还记得我们在魏国时的交情吗？那时候我们是多么的纯洁，又是多么的幸福啊……要不这样好了，咱们俩别打架了，你过来咱哥俩好好聊聊吧，罢息兵戈，也算是咱们为百姓做一点实事啊。

魏太子的脑袋却是单纯得很，就乐颠颠地跑过去跟商鞅叙旧，不曾想老朋友商鞅却突然翻了脸皮，当场将魏太子拿下，然后驱兵大进，于是魏国大败，被迫迁都大梁以避秦之威势。

商鞅在这里所表现的，就是最典型的说了不算，算了不说的商业思维了，商业思维不重口头上的承诺，说出来的话就跟放屁一样，随风一吹，也就散了。可是农耕思维却恰恰相反，农耕思维拿合同当放屁，却最爱揪住别人的话头不放，所以农人思维在商人思维面前，那就是处处受制了。

当时的列国几乎都被秦人这种说了不算的花样给玩过，所以秦人在当时的名誉很不好，人称虎狼之秦，背义之秦。

但是农耕思维还有一个致命的缺陷，那就是侥幸的心态。

商业思维的做事是利益型的，有选择的冒险——非线性的行为，并仔细对冒险行为的后果进行评估，而农耕思维则不考虑那么多，农耕思维不喜欢冒险，却是一种直线式的侥幸心态。非线性的冒险行为是一种投资，而直线式的侥幸心态却多是把成功的希望放在别人身上的一锤子买卖。

大家可以用这个标准看一下自己，绝大多数赚不到钱的人，都有这种直线式的侥幸心态，而缺乏一种成熟的非线性的风险投资行为。

直线思维的侥幸心态，就是虽然列国都知道秦人不是个东西，可还是不肯放弃幻想，历史上那位把屈原气得活活跳了江的楚怀王，就是这么一个笨

蛋。

秦人派张仪去忽悠楚怀王,说:你要是和齐国人绝交的话,秦国送你六百里土地。楚怀王一听就动了心,就派了勇士拎一堆垃圾去齐国,指着齐王的鼻子尖破口大骂,彻底地把两国的交情骂砸锅了。然后楚怀王笑嘻嘻向张仪伸手要六百里土地,张仪却说:有没有搞错?秦国怎么可能会白白给你六百里土地?我说的是给你六里地,是你自己听错了。

可想而知,楚怀王听到这个回答之后的感觉会怎么样了。

看楚怀王气成这个模样,秦人非常过意不去,就说:那什么,你也别这么生气了,出来咱们聊聊吧,看能不能找到什么办法解决这个问题。

于是楚怀王就要出门去和秦王喝茶,当时屈原死抱着楚怀王的大腿不撒手:大王你不能去,秦人都不是东西,你要是去了的话可就回不来了。

楚怀王被屈原的话气坏了,骂道:撒手,你这个心理阴暗的家伙,在你眼里这世界上还没好人了呢!一脚踢开屈原,前去和秦人喝茶,结果被秦人趁机逮住,直接押到秦国的战俘营里去了,屈原听到这个消息之后,一气就投了江,而楚怀王则是在战俘营里活活地气死了。

战国群雄不是秦国的对手,原因就在于那种老土的农业思维没法子跟商业思维较劲。列国遇到秦国,那就好比是一群只知道窝里斗的农民遇到一个狡黠的商人,那就只有吃瘪的份。

没有最吃瘪,只有更吃瘪。当历史上最具金钱思维的吕不韦跑出来之后,列国诸侯们倒霉的日子才是真正地来临了。

但我们已经解释过的,金钱之道虽然也是道,但与财富之道相比,却只不过是术,凡事一沾到术这个字就没好下场,但既然大道这东西怎么搞也搞不到手,马马虎虎玩玩术,那也是胜于与草木同朽的。

## 以人为货可居奇

吕不韦出生在中国最好的时代里——战国争雄。那么战国争雄好在哪里呢?好就好在你乐意干什么就干什么,楚国人不让你干的,你可以去魏国干,魏国人不允许的行为,你可以去赵国玩,这么听起来那时候和我们这个时代差不多少,但区别还是有的。

区别就在于信息技术发展的广度和深度上。

信息这个东西,实际上是权力的一部分,这也是网络技术能够在美国出现并迅速走红全世界的原因,其他国家的科学家们不是不想发展这种技术,但是权力却限制了这种技术的发展,因为权力不想改变自己,总想着维持现状,而信息的发展就意味着权力的平衡被打破,这在几乎任何一个国家都是不允许的。

而在战国时期,由于信息技术的极端落后,所以权力对民众的控制,是非常有限度的。再比如说到了秦末年间陈胜吴广起义,这都闹得上百万人大了,杀得血流成河了,消息还没有传到朝廷里去呢。如果这种事情发生在当今世界,哪怕是中美洲的一个酋长被人夺去了权力,也会在眨眼功夫里传遍全世界。

正是由于皇家权力也和民众一样不占有信息资源,所以民众才获得了很高的自由度,这个自由度就是指:民众想怎么干就怎么干,皇家权力压根管不着你。

如果民众没人管,那么他们会干什么呢?

发财!

民众天天琢磨的就是这玩艺儿!

所以到了战国年间,中国的财术已经被发挥得淋漓尽致,涌现出了数不清的致富模范和典型。就在这浓厚的商业气氛之中,吕不韦像一颗扫帚星,庄严地出现在中国的天空之上。

这家伙一出生,他父亲就将家中秘藏的发财诀窍偷偷地传授给他,让这个家伙光耀门楣,将吕家的发财事业推向更高峰。这时候吕不韦问他的父亲:

搞农作物生意,能够获利多少?

他的父亲回答:获利十倍。

那么如果搞山林铁矿资源的生意呢?

获利百倍。

那么搞珠宝首饰的生意呢?

获利千倍。

那么搞一个国家的生意呢?

当吕不韦问出最后这个问题的时候,他的父亲的胡子一下子掀了起来,磕磕巴巴地回答道:搞国家这种生意,那赚头可就大了,可以有无计其数倍

的赚头！

于是吕不韦就说：既然最赚钱的是买卖国家，那么我就搞这个好了。

历史上第一个拿国家当商品的商人出现了，从此搞得中国后世人疯疯颠颠，弄不明白应该如何评价这件事。

实际上，国家这个东西只不过是权力的代称，没有权力，哪来的什么国家呢？马克思他老人家怎么说的？国家是一个阶级压迫另一个阶级的暴力工具吗！也就是说国家是一个权力机器，吕不韦就打算做这种机器的生意了。

也就是说，吕不韦实际上打算做的是权力生意，这么一说大家就心平气和了，中国历史上做这种生意的买卖人比比皆是，吕不韦只不过是把别人干的事情用嘴说出来，这有什么不好的呢？如果说不好的话，那也是对于权力者的警醒，跟民众是没有什么关系的。

但是有意思的是，后世的正统史学家众口一词指责吕不韦为“窃国大盗”，这就明摆着是史学家自己想不开了，除非权力自己不肯商业化，否则谁能把它拿到市场上去进行买卖交易？

既然吕不韦想买卖国家，收购权力，那就得到市场上去找这东西，于是他来到了赵国。

恰好秦国的夏姬生的儿子异人，在赵国做人质，人质这东西就是秦国用来表示自己的诚意的，如果秦国敢随便欺负赵国的话，那么赵国就可以拿人质来出气。但是自从异人被送去赵国之后，秦国就以白起为将，与赵战于长平，赵国一时想不开，用纸上谈兵的赵括为将，结果纸上得来终觉浅，赵括被秦人乱箭射成了刺猬，而后赵人四十万降卒被坑杀。这是中国历史上最残忍不过的一次战争，嗜血如狂的白起也因为杀了如此之多的人而遭到秦国人排斥，随后被赐死。白起死的时候还很不服气，大声地嚷嚷道：我没招谁没惹谁，凭什么要让我死啊？

看看白起的“冤枉”，坑杀四十万鲜活的生命而没有丝毫的愧疚之心，这就是人性中最黑暗的一面了！

秦人不守诺言，一下子将赵国的活人埋掉了四十万。赵人震惊之余，留在赵人手里做人质的异人，就该倒霉了。

赵国人是如何对待异人的呢？

这个历史上就没有记载了，但很明显的一点是，赵国人绝不会因此而感谢异人替他们减少了多少人口，更不可能颁发给他优生优育奖状和证书。

所以这时候是异人最难熬的日子了。

吕不韦就是在这个时候来到的赵国,见到了异人。

他一见到异人,就兴奋地一拍巴掌:

这不就是市场上最大的潜力股吗——奇货可居!

怎么只有吕不韦就想到异人是支黑马股,别的商人就没有想到这一点呢?

这就是我们在一开始提到的信息的价值了!

吕不韦知道与异人相关的政治资讯,而别人却未必清楚这一点。就算是也有别的人清楚,却未必有这种生意头脑。

于是有史以来最伟大的权力交易开始了!

## 钱权空前大交易

于是吕不韦就去拜访异人,说:哥们儿,想不想出人头地?

异人说:少来了,就凭你? 你还是琢磨你自己的事情去吧。

吕不韦说:现在你的事儿就是我的事,如果你改变了目前这种尴尬的地位,我的社会地位才会跟着改变。

异人说:……既然如此的话,请到厕所里边深谈……

吕不韦:为什么要去厕所里谈,那里多臭啊。

异人:正因为臭,所以监视我的人才不乐意蹲那儿偷听,别的地方说话都不安全。

两个人就进行了秘密谈话,

吕不韦说:“秦王老了。太子宠爱华阳夫人,而华阳夫人却没有儿子。你兄弟二十余人中,太子是长子,有继承秦国的条件,又有士仓辅佐他。你排行居中,不太受重视,长久在外做人质。如果太子即位做秦王,你很难争得继承人的地位。”

异人说:“那怎么办呢?”

吕不韦说:“能够确立嫡子继承人的,只有华阳夫人。我吕不韦虽然不算富,也愿意拿出千金为你到西边去游说,让她立你为继承人。”

异人说:“如果能实现你说的计划,我愿意分割秦国与你共享。”

这个谈话可以称之为双方达成了“共识”,实际上不过是一个期货合同

而已,有了这个合同,双方就可以放心地干活了。

交易的双方:甲方异人,乙方吕不韦。

合同规定内容:

第一条:吕不韦出资帮异人弄到秦国资产的全部股份。

第二条:第一条完成之后,异人将他手中的部分股委托吕不韦经营。

吕不韦于是拿出五百金给异人,让他广交天下宾客,又用五百金置买奇珍玩,自己携带前去秦国。

## 第二份合同

吕不韦见到华阳夫人的姐姐,通过她把珍宝献给华阳夫人,趁机称赞异人贤明,宾客遍天下,常常日夜哭着思念太子和华阳夫人,说:“异人把夫人当做自己的上天!”

华阳夫人听了大喜,吕不韦又通过她姐姐劝说华阳夫人:“靠容貌侍奉别人,年老色衰则恩爱松弛。现在夫人虽受到宠爱却没有儿子,不趁着年华正盛自己早些在各个儿子中选一个贤良孝顺的,推举他为嫡子,等到年老恩爱淡漠时,即便想说一句话,也做不到了。现在异人贤明,又知道自己排行居中,做不了嫡子,夫人如果这时候提拔他,异人就从无国变成了有国,夫人也从无子变成了有子,便会终身在秦国得到宠幸。”

华阳夫人认为说的很对。

这是本次交易行为中的第二份合同。

交易的双方:甲方华阳夫人,乙方异人。

合同内容规定:

第一条:华阳夫人把秦国当玩具给异人玩。

第二条:异人把自己当玩具送给华阳夫人做儿子。

这么看起来这个华阳夫人的脑子明显有点问题,莫名其妙地搞这种事情干什么呢?

对了,前面还有吕不韦送来的大批珠宝呢,华阳夫人实际上得到的是现货,而异人得到的只是期货,这买卖华阳夫人当然要做的了,不做才是脑子有问题。

### 第三份合同

有了第二份合同,就会有第三份合同出现,以确保前面两份合同的履行,这个就叫关联交易了,是商业行为中非常正常的事情。

华阳夫人抓住机会便对太子说:“儿子异人绝顶贤明,来来往往的人都称誉他。”太子怀疑地道:“我还有一个叫异人的儿子吗?怎么我从来没有听说过?”华阳夫人说:“那是因为你把他送去赵国做人质,现在秦赵交兵,咱们的儿子在赵国受尽了赵人的凌辱,可就是这样,儿子他却从来不问秦国为他做了什么,只问自己为秦国做了什么。”说着话华阳夫人哭了起来,太子心烦地问:“你神经啊,好端端的哭什么呢?”

于是华阳夫人提出要求:“我不幸没有生儿子,想把异人立为自己的儿子,使后半辈子有个依靠!”

太子答应了她,与华阳夫人刻下玉符,约定异人为继承人,于是送给异人丰厚财物,并请吕不韦辅佐他。异人的名望声誉从此在各国盛传。

这个就是本次交易行为中的第三份合同了。

交易双方:甲方太子和乙方华阳夫人。

交易的内容是:

第一条:太子将国家当玩具送给华阳夫人的干儿子异人玩。

第二条:华阳夫人拿自己当玩具让太子玩得开心。

但是这么一连串合同签订下来,只有异人占尽了便宜,唯有吕不韦的利益没有任何保证。这怎么可以?于是吕不韦就主动去找异人签订第四份合同。

### 第四份合同

吕不韦娶了一位邯郸美女中最美的,与他同居,并把美女的肚皮搞大。然后请异人来家里喝酒,让美女出来给异人倒酒。

异人一看美女,两只眼睛顿时就直了:老吕,你哪儿娶来的老婆,这么漂亮。

吕不韦漫不经心地说:马马虎虎吧,怎么,兄弟你莫非看上我老婆了?

异人说:老吕你是怎么说话呢?朋友妻,不可欺,我异人怎么会有这种歪心眼呢……老吕,把你老婆让给我吧,算我求你了,好不好?

吕不韦勃然大怒:住嘴,这种话是你应该说的吗?老婆如衣服,兄弟如手足,谁碰我衣服,我断他手足,你居然想打我老婆的主意,别逼我跟你翻脸啊。

吕不韦的回答让异人伤透了心,日夜思君不见君,满脸鼻涕和泪水,正在伤心之际,吕不韦却突然说道:按说这世上没有把自己老婆送给别人的道理,这种事是人干得出来的吗?所以呢,你就死了这份心吧,别指望在这方面占到便宜,不过呢,如果你真的爱上了她,愿意给她一个幸福的未来的话,我老吕也不是不讲道理,一定要阻碍别人幸福的人……

异人顿时乐晕了头。

从此这名美女就不再是吕不韦的老婆,而是异人的老婆了。

一年后美女生下儿子,名叫嬴政。

于是异人便把她立为正室夫人。

这个嬴政大家都熟悉,就是未来的秦始皇,但它只是一份商业合同的衍生产品,这份合同的内容如下:

合同双方:甲方异人,乙方吕不韦。

合同内容规定:

第一条:吕不韦把自己的老婆送给好朋友异人做老婆。

第二条:异人把秦国当玩具给这位老婆生的儿子玩。

四份商业合同就这么签订妥当了。再接下来是几份合同的履行,这个工作很重要,不履行的合同是没有价值的,也是我们坚决反对的。

既然我们老是嚷嚷诚信,诚信是什么?就是合同你签了就要履行的吗。所以接下来发生的事情,也就应该是符合我们意愿的。

## 合同的履行

未几,秦人兵困邯郸。

赵国人倾城出动,到处去逮异人,想把他宰了出口恶气,就在全城大搜捕的节骨眼上,吕不韦驾驶着一辆宝马牌牛车,到了城门之前。

城门前的守兵上前拦住:站住,谁也不允许出城。

吕不韦停下来:兄弟,我可找到你了,这么多年你跑到哪儿去了?

守城军士:你是谁?你怎么认识我?

吕不韦:你小子真没心没肺,才这么几天连我也不认识了,这事要是让你爸爸听到,非狠狠揍你一顿不可。

守城军士:你这人是不是疯了,怎么满嘴胡言乱语?

吕不韦:不是我疯了,是你糊涂了,不信你到车后面看一看,你爸爸现在就在里边坐着呢,看你爸爸跟你怎么说?

守城军士真的被吕不韦弄昏了头,走到车后把帘子掀起来一看,只见一股鼻血喷将出来,那名军士眼前一片漆黑,差一点没当场倒地死掉。

车子里边,放着码得整整齐齐的六百钱。

这些钱不多,不过以这位守城军士的能力,却是他八辈子不吃不喝也赚不来的。

当下那名军士勃然大怒,冲吕不韦骂道:你他妈的,这个疯老头,明明车子里边坐的是我爷爷吗,你怎么说是我爸爸?连辈分都弄不清楚,你还混什么混?说话间将六百钱收起来,回头吩咐手下的兵卒,开门,让这疯老头过去,等我先送我爷爷回家,一会儿再来和大家抵御暴秦。

于是吕不韦挥鞭打牛,一溜烟地逃出了城。

异人就这么幸福地回到了自己的祖国。

然后异人身穿楚国服装去见华阳夫人,他搞这么一套行头,是因为华阳夫人原是楚人。

华阳夫人见了异人,激动地说:你还真是我的儿子耶,于是将异人的名字改为楚。

这是第二份合同的履行。

然后太子登基并以迅雷不及掩耳之势死掉,异人登基。

这是第三份合同的履行。

吕不韦为相国,这是第一份合同的履行。

异人也以最快的速度死掉,嬴政登基。

这是第四份合同的履行。

反观吕不韦这一系列的商业经济活动,可以说,这次商业行为并没有什么出色之处,很难成为典型的教材教导我们大家学习会足够的商业知识。但是,这一连串的合同履行却堪称经典,若是其中有一份合同出了岔子,结果

都会让人非常的丧气。

吕不韦的经典商业成功案例告诉我们：

诚信这东西,是权力最不喜欢的事情,所以如果一个社会的商业法则出了问题,诚信机制怎么嚷嚷也建立不起来的话,那一定是因为权力作祟的原因。实际上这个问题可以简单地总结成为一句话:如果有了诚信,我们还需要权力干什么?

实际上,权力是商业经济最大的敌人,也是金钱最强有力的对手。

因为权力要的是为所欲为,而商业活动的经济法则却要求我们按合同履行义务,这也是此后两千余年来权力与金钱的历次交锋后,带给我们的思考。

也就是说,自战国而后,财富与金钱之间已经不再有着什么战争,金钱所面临最大强敌是权力。秦始皇登基为帝是一个最为明显不过的信号,从此金钱与权力在中国的各个生活领域展开了激烈的交火,这一隐密的战争在汉代至南北朝期间最为刺激,我们需要了解这些有趣的历史,因为金钱的法则始终蕴藏于其中。

但在此之前,我们还要补上一课,把我们传统国学中的有关财富工具介绍给大家,看清楚了,这个是财富工具,而非金钱工具,金钱工具是洋人的拿手好戏,我们中国因为遭受到三千年皇家权力的制约,始终没有机会发明出这些玩艺儿。

## (3) 古老的财富工具

### 我们所需要的财富工具

春秋年间的成功商家所运用的财富之术各有千秋各尽其妙，但这些财术所出之道却是同一个本源，这就是齐人邹衍的“五行始终说”。

不仅是在春秋时代，即使是在中国三千年文化历史上，邹衍都称得上一个特立独行的人，他是战国时代有名的学者，“尽言天事”，时称“谈天衍”，司马迁在《史记》中把他列于稷下诸子之首，称“邹衍之术，迂大而宏辩”。邹衍在齐国受到尊重。到魏国，梁惠王远接高迎，同他行宾主的礼节。到赵国，平原君侧身陪行，亲自为他拂拭席位。到燕国，燕昭王拿着扫帚清除道路为他作先导，并请求坐在弟子的座位上向他学习，还曾为他修建碣石宫，亲自去拜他为老师。邹衍周游各国受到如此礼尊，与孔丘陈蔡断粮面有饥色，孟轲在齐、梁遭到困厄，实在是天壤之别啊。

邹衍之所以在列国受到礼遇，就是因为他的五行始终说比儒家思想有着更强的实用价值。他的五行始终说初看起来简单无比，细研究起来却又深奥无穷，纵然是春秋年间百家杂陈，但却无法把他归入任何一家，说他是阴阳家只是没办法的事情，事实上他的理论与阴阳理论根本不是一码事。这种无法归类的原因非常简单，因为中国人缺乏“工具”的理念。

知识体系中存在着一门“工具知识”，所谓“工具知识”是指这门知识体系被用作其他知识体系的工具来使用，如果一种思想或知识没有用到这些“工具”，那就很可疑，至少别人无法接受这门“知识”，因为我们学习并接受新知识同样也是使用这些通用的工具。

建立起现代科学的工具知识有三种：数学、哲学与形式逻辑。为什么邹衍的五行始终说现在得不到人们的认可？原因就是因为这一工具本身过于复杂而被排斥在“主流科学”之外。

数学、哲学与形式逻辑是我们每一个人在学习或创造一门知识体系的时候都要使用到的最基本的工具,如果一门知识体系无法量化,那就无法让别人通过学习来掌握,比如说艺术这东西就无法量化,所以音乐也好绘画也好,缺乏“天分”的人就没办法掌握这些东西,就算是硬着头皮非要去学,学到最后也只是一个马马虎虎的水平,根本无法登堂入室成为大师。而一门科学如果无法量化的话,那它百分之百的不是科学,如果有个人拿来一个虽然不是艺术却无法量化的“科学”,那么,他拿来的东西最多也只能归纳到“无法认知的知识体系”之中去,不说他是一个骗子,那只不过是客气而已。

再说哲学,我们读书是因为要汲取书中的营养——这个营养有个好听的名字叫“思想”,实际上思想不过就是人生哲学的表达而已,任何一个人对这世界都是有着自己的看法及观点的,他所在自己的书中表达的这种观点与认知,就是他自己或集成于众家的哲学思想。比如说自然科学及其学者所表达的哲学思想多半是“实证思想”或是“机械论者”,不管他们的哲学思想是多么的“机械”,但正是这种机械的表达推动了世界的文明发展与科技的创新。反过来讲,如果一本书中压根没有任何哲学思想的表述,那这类书读了也只会白白地浪费时间,生命是有限的,把有限的生命浪费在毫无意义的读物上,这是最亏本的人生生意。

现代科学所使用的第三个工具就是形式逻辑,形式逻辑表述起来极为复杂,但逻辑这东西大家都非常了解,逻辑就是一种常理性的推断。天冷了就要穿棉衣,肚子饿了就要吃饭,这是最简单的生活常识,是一种本能,但这种本能恰恰是逻辑在现实生活中的运用。如果有人对我们宣讲一种天冷了要减少衣服,肚子饿了不用吃东西的理论,那我们就会盯着对方多看两眼,如果他不是一个骗子,那就是脑筋有问题了。所以一门知识如果不符合我们的常规逻辑,前言不搭后语,资料与结论之间没有着必然的联系或者是这种联系纯粹是牵强附会,那就很难获得人们的承认。

工具的最大特点就是它不能够直接创造价值,但是它能够创造出产生价值的产品。比如说企业生产车间里的车床,企业是靠车间生产出来的产品赚钱的,不是直接拿车床来赚钱——专门生产车床的企业另当别论,他们要用到另外一些工具来制造车床出售。

同样的道理,数学、哲学与形式逻辑这几门知识,也有着指导知识体系建立的特点,最典型的就是数学,要知道数学这东西原本是不存在的东西,

有谁曾经见到过一个数字在街上闲逛？数字二三四五这些东西更不曾勾肩搭背地去逛超市，所以人们不能用数学去认识天体物理，更不能用来治病吃饭，要想认识这些就得应用数学理论创造出天体物理学、医学和农用学科才可以。

同样，无论你把这些工具研究到多么熟练，都不能用到这些东西来弄清楚财富的规律。

要想弄清楚财富的规律，赚到大钱，我们就必须用手头上的工具创造出一门财富知识出来。这门知识目前有记载的是美国财富大鳄索罗斯，他曾经撰写过两部关于财富规律的书，而他的书最大的特点是没人能够看得懂。

为什么索罗斯的书没人能够看得懂？

理由很简单，要研究财富的规律赚到大钱，仅用数学、哲学与逻辑这几样工具是不成的，你必须要用另外一些对于大家来说较为生疏的工具，因为这种认知工具大家没有见过，所以也就无法掌握索罗斯的知识了。

在我国春秋年间是没有这么严谨的科学思维的，那时候人们最经常使用的工具就是《周易》，现在我们通常说《周易》上包天文下包地理，无所不容五花八门，但《周易》搞成这个样子也是没办法的事情，因为当时人们对社会与自然的认识就是靠了这么一本《周易》，它不包罗万象也不成——不包罗万象大家就不肯使用它了。

但是基于《周易》的研究太过于艰涩与缺乏基本逻辑了，这样一门知识的掌握甚至比使用它还要难，正是在这样一种社会背景之下，于是邹衍的五行始终说浮出水面。

## 五行阴阳学说一统天下

邹衍这个人非常有意思，他不非孔，不非孟，不非老庄，不非墨杨，不跟任何人抬杠，而是将这些人的知识体系全部塞进他的五行始终说里去，这样一来他的理论就让别人看不懂了。

邹衍的五行学说的特点是可以从身边的小事谈起，但越谈越远，越谈越扯淡，最后谈到了遥远的星际之外，联系这些毫无联系的话题之间的内在一致性，就是他的五行始终说。他甚至用这门学问证明了当时的中国只占整个世界面积的八十一分之一，这就是他的所谓的“大九州”学说。

可想而知，邹衍的理论在当时是多么独树一帜，不引来别人的攻击欲望，简直是无法想象的。

但是邹衍拒绝参与当时百家纷杂的战国思想大吵嘴，他只是与名家的公孙龙有过一次隐密的交火。

邹衍是当时最为火爆的齐国“稷下学宫”的“客座教授”，能够享受这一待遇的都是当时国际上最为知名的大学者，如孟珂就曾经在稷下学宫讲过课，和大家抬杠拌嘴。像这样的抬杠辩论各学派都有自己的“真实记载”，像儒家的记载就说孟子大胜百家，像名家的记载就是名家大胜诸家，道家的记载当然是道家大胜各学派，总之大家都赢了，就是齐国输了一一养这么多大师磨这么多嘴皮子，最后国家还是被最没学问的秦国给灭了，你说这叫什么事呢！

秦国之所以能够在列强中脱颖而出，一统天下，所依靠的，正是邹衍的五行阴阳学说。

秦国是五行阴阳学说最坚定不移的信奉者和实践者，这是秦国在文化方面与其他诸侯国的根本性区别。

相比而言，其他的列国在诸多的学术派别之中摇摆不定，举棋不下，看看这个听听那个，到底哪个东西真正的有效用，这件事始终没有弄清楚——如果他们弄清楚了，统一天下的未必就是秦国。

所以当时众多的学者们除了在齐国稷下学宫论战，还像当年的孔子一样周游列国，到各国的朝堂上开讲辩论，诸侯国也愿意请这些人来热闹热闹，要不无聊的日子怎么打发呢？有一年名家第一高手公孙龙就游历到了赵国，受到了当时战国四大公子之一平原君的热情招待，平原君养士千人，其中不乏能言善辩之人，但这些人都不是公孙龙的对手，甫一交嘴就败下阵来，让平原君好没面子。

恰好这时候儒家学者孔穿从鲁国来到，于是平原君就请孔穿出场助拳，与公孙龙大战三百回合。当时辩论的主题是“奴婢长着三只耳朵”，公孙龙是正方，坚持认为奴婢就是长了三只耳朵，少一只他揪下自己的耳朵来替对方补齐。而孔穿则是反方，要证明奴婢也是人，是人就长着两只耳朵，就算有哪位老兄基因突变长出三只耳朵来，那也是特例。

看起来孔穿的赢面较多，因为他要申明的只是一个最简单的常识，只要他随便揪过一个人来，让公孙龙瞧清楚对方究竟长着几只耳朵，结论就

不用说了。但道理是道理,等到真正辩论起来的时候,公孙龙的辩论精微已极,逻辑周密,搞到最后孔穿理屈辞穷,不得不承认奴婢就是长着三只耳朵,长着两只耳朵的非但不是奴婢,连人都算不上,这才算完事。

明明是两只耳朵却被公孙龙硬给辩论到多出来一只,孔穿是说不透的窝火,就私下里对平原君说:没错,公孙龙的辩论十分精彩,他几乎真的能让奴婢长出三只耳朵来。他的话说起来是简单的,但实际上是不可能的。我在这里严肃地请教平原君先生,现在论证三个耳朵十分困难,又非事实;论证两个耳朵十分容易而确属事实,不知道您将选择容易、真实的,还是选择困难、虚假的?

平原君被这意外的情景弄得目瞪口呆,可是孔穿这边又输了一场,让他更没面子,巧极了,这时候邹衍恰好路过赵国,平原君不由分说派人将他逮来,让他无论如何也要出手,力挫公孙龙,也好替大家争回点面子来。

可是邹衍却知道公孙龙的厉害,不肯轻易出手,他说:“不行。所谓辩论,应该区别不同类型,不相侵害;排列不同概念,不相混淆;抒发自己的意旨和一般概念,表明自己的观点,让别人理解,而不是困惑迷惘。如此,辩论的胜者能坚持自己的立场,不胜者也能得到他所追求的真理,这样的辩论是可以进行的。如果用繁文缛节来作为凭据,用巧言饰辞来互相诋毁,用华丽词藻来偷换概念,吸引别人使之不得要领,就会妨害治学的根本道理。那种纠缠不休,咄咄逼人,总要别人认输才肯住口的做法,有害君子风度,我邹衍是绝不参加的。”

邹衍不肯出手,让当时的人们少了一次看热闹的机会,但这种轻易不表态正是商人在生意场上最经常流露出来的态度,事情弄不明白就乱讲话,痛快是痛快了,但无利可图,何苦惹那个麻烦?

邹衍虽然不是商人,但他的五行阴阳学说却是研究财富规律的最有效工具,所以最容易被商业人士所注意,而秦国当时正在重用中国历史上最成功的商人吕不韦为国相,此前的商鞅治国之术更是承袭五行始终说的老套路,所以邹衍的五行始终说法,也最受重视实际利益的秦国的欢迎。

这也是邹衍没功夫跟公孙龙磨牙的原因,他正要急着赶赴秦国,秦国人对他的五行相遇说提供了最广阔的空间。史载,齐国人将邹衍的五行相遇说呈献给秦始皇,秦始皇一见大喜,发现这套学说正与他治理国家的思想一脉相承,于是就采纳了五行理论。

根据五行理论,秦人认为周朝是火德,秦取代周,从火不能胜水来推算,秦应是水德。于是开始下令更改岁历,新年朝见皇帝与庄贺典礼都从十月初一开始,以十月初一为元旦;衣服、旗帜、符节等都崇尚用黑色;计数以六为一个单位。

实际上秦人在应用这套理论体系方面犯了一个大错误,事实上秦国并非是承袭水德,水固然克火,可是火焚尽之后为灰土,应该是土德才对。土德讲求厚实憨重,在治国之术上应该表现为休养生息,爱惜民力,但秦始皇没弄明白胡来一气,竭尽民力地奢侈靡费,结果搞得天下分崩离析,处处揭竿而起举旗反叛,所以秦朝传至二世就马马虎虎地被人家给灭掉了。

连理论弄错了都能够一统天下,那要是弄对了就更加不得了,这就是邹衍的五行阴阳学说的价值之所在。当时秦国的大商业家如吕不韦,如寡妇清,如乌氏倮都是邹衍五行始终学说的信奉与执行者,他们将自己的致富策术建立于这一理论之上,聚敛了富可敌国的财产,同时也帮助秦国人将这一理论应用到国家的财政管理上。

史载,当时的秦始皇下令,将乌氏倮、寡妇清在国家中的地位与封君同列,享有参与国家政事的权力。这就使得五行始终说成为了秦国的治国纲领,比任何一个国家更为清醒地认识到财富的价值——所以当时的秦国国力之强盛,天下无出其右,能够一统天下,是再正常不过的事情。

## 以财富为研究对象的知识体系

我们先要弄清楚一个问题,邹衍的五行始终说是干什么的。

所谓五行始终说,是用来研究世界上所有事物内在规律的知识体系。

有什么证据能够证明世界上的万事万物都有一个共同的规律吗?这就要用到现代科学思想来检验了,只要我们能够在这世界上找到任何一件事情——人或事、自然或社会,任何东西都可以——只要有一样东西能够被证明无法用五行学说来诠释,那么这一理论也就被证伪了,不能把它用作一个有效的实用工具,更无法用它来分析金钱或财富的内在规律。

不是把世界上的客观存在分门别类地进行研究,而是全都堆在一起找出这个世界的共有属性。金钱也好财富也罢,权力也好天体星辰也罢,人的社会性行为也好山河矿藏也好,中国古代哲学断定这所有不挨边的东西存

在着一个共同的规律,这就是中国古代思想与哲学的特点了。

这样一门学科唯有中国有,外国人是弄不明白的,外国人的研究就不是那么笼统,他们研究动物有生物学,研究星辰有天体物理学,研究社会有社会学,正如生物学是研究生物的共性,天体物理学是研究日月星辰的共性,社会学是研究人类社会活动的共性,五行始终学则是研究这所有事物的共性。

所以在知识体系的创建与研究上,西方的自然科学与社会科学就有着极强的实用性,生物学可以搞清楚地球上的生态问题,天体物理学可以帮助我们弄明白遥远的星辰上的情景,社会学可以指导我们在社会生活中的行为。这些东西你学到手之后就会立即产生效用,可以帮助你在这个社会上找到位置并弄到钱。

但是中国的传统哲学却不会实用性,就算你把五行始终说弄懂了搞明白了,可是你却无法把自己的研究成果与这个社会成功地对接上,你学到了一门缺乏实用性质的知识,一门没用的知识,所以这门知识始终徘徊在正统的知识殿堂之外,得不到机会登堂入室。

但是,如果你想弄清楚财富的规律,弄清楚金钱的运行法则,古代中国人只能依靠五行始终说这种“没用的知识”,因为它可以帮助我们弄清楚这些问题,而其他知识却做不到这一点。

至少中国历史上那些富可敌国的大富豪都是应用这门知识帮助他们聚敛到数不清的财富的。

事实上,五行学说之所以能够成为成功商家的敛财利器,是因为这种思想暗合了一种饱受正统思想攻讦的思维模式——什么东西都有一个价格,思想智慧也好,山川河流也好,男欢女爱也好,鸡飞狗跳也好,日月星辰也好,吃喝玩乐也好,这些东西虽然风马牛不相及,但肯定有一个内在的共性,否则没办法替它们估价。所以五行一出就被商家藏起,被统治阶级故意搞成一锅粥,原因就在于财富的奥秘就藏在这个里边。

如果五行始终学说真正成立——至少到目前为止还没有人试图推翻这门知识,这个工作做起来实是太缺乏价值了——人们对它最大的质疑就是不清楚它到底能够用来干什么。既然搞不懂它能够用来干什么,我们当然犯不着理睬它——这就是我们立身处世最明智的人生态度,无可厚非。

但现在我们已经清楚了,五行始终学说解释这个世界是毫无意义的,这

个世界就放在这里,你解释也好不解释也罢,都不会影响到它的分毫。但是,如果这门知识能够分析所有一切事物的内在规律,那么它同样也能够帮助我们弄清楚金钱与财富的运行法则。

所以说,五行始终学说可以用作对金钱与财富规律的研究。

也可以帮助我们赚到钱。

它已经帮助过历史上数不清的大富豪,让他们在即使是商业活动遭到极端贬斥与压抑的社会背景下都能够获得财富,那么在今天,它同样也能够帮助我们做到这一步。

### 一个必须要澄清的错误认识

要想弄清楚那些富豪们是如何应用五行始终学说的,那我们就必须要澄清一个常识性的问题。

这个常识性的问题就是:什么叫五行?

或者是表述得更明确一些,我们最经常说的五行金、木、水、火、土到底是指的什么?

目前所有的研究资料与文献,都一口咬定说“五行是讲世界的元素构成,即认为万事万物都是由金木水火土五种物质构成的”,这一明显的曲解居然能够大行其道,为多家学派所接受,实在是件不可想象不可思议的事情。有关这一认识的基础是建立在古人比我们脑袋更蠢更笨之上,至少许多书本都坚持认为:古人对自然世界的认识是“朴素”的,这个意思就是说古人的认识是非常差劲的,不仅技术落后,连思想认识方面都远不及今人。

厚古薄今是没有道理的,但对世界历史影响最为深远的老子孔子却都是古人,现代人固然是拥有了古人所无法比拟的知识与思想,但在思想与智慧的深度方面,却未必强得过古人。至少中国历史上三千年以来没有一个人及得上孔子的智慧,孔子的一部语录集锦《论语》,传至今天仍然无可替代,就说明这么一条让人多少有些沮丧的结果。

事实上,只要我们在研究的时候能够稍微动一下自己的脑子,就会知道认为五行学说是在描述世界物质的构成是何等的荒谬,最简单不过的是五行是研究全部世界共有之规律的,人类的思想也是世界存在的一部分,可思想却是无形无质的,既不是金子铸造的,也不是流水汇成的,但是金子和流

水却是通常用来形容人们的思想与认识的。

有时候我们会说一个人的思想“像金子那样闪光”，有时候我们形容人的智慧如百川汇海，有容乃大，这些说法的文化背景仍然是建立在五行学说的基础之上，只不过我们自己意识不到这一点而已。

也就是说，五行学说根本不可能是用来解释世界的物质构成的，如果它简单到这种程度的话，这一理论及其理论的提出者邹衍早已被彻底清除出了历史，但五行学说却始终影响着我们，甚至我们的中医都是建立在这门因其生涩而难解的知识体系之上，就更证明了这一点。

事实上，五行学说不过是试图从世界上所有物质的共有属性出发，研究并分析其运动发展的规律而已。

也就是说，所谓的金、木、水、火、土，并非是指实际存在着的物质，而是世界上的事物的一种抽象属性。

属性与物质构成元素这两种解释之间的差别，是显而易见的，例如石墨与钻石都是由碳元素组成的，但二者的属性却天差地远，按照五行的理论来解释，金刚石当然要属金，而石墨呢，很抱歉，它被归到木的属性中去了。但是石墨燃烧后成为了炭灰，金刚石融化后却成为液态的流汁，这种现象用木生火，火生土，金生水倒是可以讲得通，但放在现代科学上，那就越讲越糊涂了。

这样一来我们就清楚了，五行学说认为，世界上的万事万物，在其发生发展乃至消亡的过程中，都会体现出五种属性：

第一是体现为木性，特点是表现为温涩曲直。

第二是体现为火性，特点是表现为炎热向上。

第三是表现为土性，特点是表现为厚重朴拙。

第四是表现为金性，特点是表现为坚而柔和。

第五是表现为水性，特点是表现为湿润向下。

这就是传统的“木曰曲直，火曰炎上，土曰……水曰润下”的最合理的解释。而且这一解释对人类认识世界并没有什么价值，但是这种理论却可以用来研究财富的规律而受到商人的重视和最为重利的秦国的欢迎，道理就在这里。

## 五行财富理论的表述工具

五行始终学在理论表述上,与《易经》是完全一致的,夸张些说它们原本就是一个东西,也不为过。

昔年孔子为《易经》作十翼,云:“帝出乎震,齐乎巽,相见乎离,致役乎坤,说言乎兑,战乎乾,劳乎坎,成言乎艮。”

意思是说,万事万物出自于震的方位,萌生成长于巽的方位,露出明显的征兆与苗头的时候是在离卦方位,到了坤的方位的时候就没了发展的后劲,但到了兑的方位的时候还能够保持着一种微妙的平衡状态,等到了乾的方位就开始遭遇到对手,走下坡路了,发展到了艮的方位就彻底歇菜了。

这段话也是用来解释世界物质的发展变化规律的,但到了这一步,我们所面临的不仅是阴阳和五行搅和在了一起,连《易经》中的后天八卦也跟着掺和,整个古代的哲学思想,已经被搅和成了一锅粥。

所以要想把这一锅粥的营养配方弄清楚,让我们自己也好照着这张菜谱下厨发财,还得先把周易与五行阴阳之间的搅和原理说个明白。

其实周易这东西也是从阴阳学说发展而来的,而且这门知识是目前世界上现存的最为古老的科学知识体系,它有一个最基本的公理——阴阳两爻,有这个公理之上的数学演算和逻辑推演,甚至比目前现有的许多知识体系更加规范地奉行了科学知识体系的最基本法则,所以让西方人一见之下目瞪口呆,莱布尼茨甚至就拿这个东西搞出了世界上的第一台计算机。西方人拿我们传统的国学搞出了花样,可是我们自己却是不争气得很,到现在也没人能够弄清楚这个《易经》到底有什么用途。三千年来我们使用《易经》的唯一派场就是占卜算命,有意思的是,居然还真的有人算得非常准确。

同样的,财富与金钱的内在规律同社会与人的命运一样,也是看起来神秘莫测的,但如果用《易经》与五行这两个工具来观察的话,却一下子变得简单起来。

如陶朱公、白圭等商人都是拿《易经》当做五行的工具的,但孔子的弟子端木赐偏偏要跟他们拗着劲来,拿五行当《易经》的工具,但是我们现在说的是陶朱公和白圭的策术,端木赐虽然忠于老师孔子,坚持易为五经之首,那他也得靠后。

拿《易经》用作五行的计算和解释工具,就是这样一个说法:

震巽同属于木宫,也就是说震和巽这两种属性都是木的属性。

离属火宫,就是说离这种属性就是火的属性。

坤和艮同属于土宫,就是说坤和艮都是土的属性。

坎宫属水,意思是说坎的属性就是水的属性。

乾兑同属于金宫,这二者同时表现为金的属性。

所以孔子那番话“帝出乎震,齐乎巽,相见乎离,致役乎坤,说言乎兑,战乎乾,劳乎坎,成言乎艮。”用五行的术语来表述,就是:

事物的规律——甭管什么事物,所有的事物都只有这么一个规律——事物的规律是这个样子的:它最初的表现征兆是生涩的,不引人注目的,而后慢慢壮大起来,接着会有一个蓬勃发展的成长期,然后就没了后劲,再继续发展就非常的费力,费力虽然费力,但这时候却表现得非常和谐而平衡,接着它的麻烦就来了,进入了衰退期,虽然是衰退期,但瘦死的骆驼比麻雀肉多,还是能够再坚持一段时间的,只不过是相当的吃力而已,紧接着,它就进入了寿终正寝的状态之中——别以为这就算完了,这只是一个周期而已,接下来又是从头开始。

这就是世界万事万物的发展规律曲线。

这就是财富的起落曲线。

现代科学如果研究到这里,连曲线都画了出来,那就算齐活了,可以对社会各界交差了,研究者也可以成名成家并到处收费讲学了。

但不论是对于五行,还是对于周易而言,这种研究才不过是刚刚开始。

真正的实用性研究,还在后面呢。

## 五行财富理论简述

用金木水火土这五种名称来描述事物的属性,是一种极为奇特的思维,它奇特就奇特在——这种表述是没什么意义的,即使有也是广为人们所诟病的。

举例来说,用现代化学来研究液体,那么有酸性液体,有碱性液体,有强酸强碱液体,还有弱酸弱碱液体,只要用 PH 试纸一测试,我们就知道这些液体都可以派上什么用场,水喝了解渴,王水用来融化掉那些我们想彻底

消灭的物质,水银可以弄进温度计中测试温度。现代科学就是这么实用,立即就为我们的生活提供了指导方向。

但如果拿五行来解释,那麻烦可就大了,甘甜的地下水也是水,海里的盐水也是水,炼钢炉里激射的钢流还是水,可是盐水和钢流是不能喝的,它们只不过都是流动的东西,这是它们唯一的共性。

五行不理会那么多,只管研究事物的共性。

那么五行既然如此没有用处,又怎么会受到春秋战国年间的大富豪们的青睐呢?

如我们在前面所说,所有的事物之间肯定存在着一个共性,即使不存在,人们也会把一个共性强加给它们,否则的话,这万事万物就没办法统一制定价格——人类就没办法进行交换活动了。要知道,社会性交换活动是人类社会最基本的行为规律,只要你是一个人,哪怕是躲进山林里中做野人,一旦遇到另一个野人,两个野人之间也照样会产生交换活动,也是摆脱不了这一规律的。

世界上拒绝和别人进行交换的除了强盗就是皇帝,而皇帝却是最大的强盗头子,这就是皇家权力憎恨商业交换的理由和原因。但无论皇家权力对人类社会的这一规律是多么的憎恨,人类却非得交换不可,就连皇帝如果不想太过于流氓的话,那他也得交换——用维护社会基本规则与秩序来交换民众的赋税。

乞丐也是要交换的,至少他要让人看起来可怜,让人产生同情之心。这样当人们把钱施舍给他之后,就会有一种救世主般的慈悲感。

总之,交换的规律界定了世界万事非得有一个共同的属性不可,没有也得有。

没有这个共同的属性,人们就没办法给形态各异的事物按统一的标准定价,没有一个统一的价格制定法则,那就没办法进行交换,一旦没有交换活动发生,那人类社会的合作也就无从谈起了。

所以这宇宙万物的一切的共同属性,就这样硬着头皮强行地赋予给了它们,而且还是一次性地给了它们五种属性,管你喜欢不喜欢,就这么定了——这里说的是五行,周易更狠,一次搞出来八个属性,八卦,不把研究者搞到头大是不肯罢休的。

事物的五种属性分别是:金、木、水、火、土。

这五种属性不是固定不变的,世界上没有任何永远不变的东西,连宇宙都在膨胀分裂,宇宙中的万事万物理所当然地要变化,这种变化就体现为属性的改变。

于是就有五行相生之说:金生水,水生木,木生火,火生土,土生金。

什么叫五行相生?

五行相生就是说:当事物表现为金的属性的时候,下一步的变化多半是水性,水性之后的属性变化多半是木性,木性之后的属性变化多半是火性,火性之后的属性变化多半是土性,土性之后的属性变化多半是金性——绕了一圈又变回来了,于是这个研究系统立即封闭了起来,自成一体了。

那么为什么事物会由金的属性变化为水的属性呢?原因是因为金是少阴之气,温润流泽,而且锻金也是化为液态,所以说金生水。水的属性渐变成木的属性,那是因为水的温润能够滋生木的属性产生,所以水生木。而木生火,则是因为木性温暖,火的属性原本就潜伏在木的属性之中,这个属于事物内部的固有属性,所以钻木而得火。而火的属性渐变成土的属性,那是因为火性灼热,能够焚烧木质,木质惨遭焚烧之后就成了灰烬,灰烬为土,于是火生土。而土的属性中又隐含着金的属性,就好比金需要隐藏在石里,依附着山而运动,聚土成山,有山必生石,所以土生金。

五行相生,是说世界上的事物属性不是纯净单一的,每种事物的属性至少有两种,诸如事物同时具有金的属性和水的属性,在这种情况下事物的属性就表现为由金向水转化。如果事物同时表现为水的属性和木的属性,多半就会逐渐转化为木的属性和火的属性,然后事物继续变化,又会表现为火的属性和土的属性,再之后是土的属性和金的属性,完成一个循环周期之后又回到了金的属性和水的属性共存的状态中来。

如果事物同时具有的两种属性不是金和水,而是金和木,这样就又有了五行相克的说法:金克木,木克土,土克水,水克火,火克金。

五行相克的意思是说,事物的共有属性之间,有着强弱主次之别,如果事物同时具有着金的属性和木的属性,那么最后事物多半会表现为金的属性;如果事物同时具有着木的属性和土的属性,那么最后事物多半会表现为木的属性;如果事物同时具有着土的属性和水的属性,那么最后事物多半会表现为土的属性;如果事物同时具有着水的属性和火的属性,那么最后事物多半会表现为水的属性;如果事物同时具有着火的属性和金的属性,那么最

后事物多半会表现为金的属性,这样完成一个循环变化之后,又绕了回来。

为什么我们这里要用到一个“多半”这样含糊不清的字眼呢?使用这种词语难道不怕别人说我们的研究不够严谨吗?

这样用词是没办法的事情,因为事物属性之间的相互转化不是绝对的,如水生木,但在特殊情况下水非但不生木,反而“水多木漂”,也就是说当事物的属性中水属性占绝对优势的时候,是不会变化成木的属性的,非但不会转变成木的属性,反而会打击摧毁木的属性。

同样的道理,虽然是说土克水,可水多土淹,在水的属性占绝对优势的情况下,土的属性非但战胜不了水的土性,反而会和木的属性一样遭到水的属性的沉重打击。

我们在这里不厌其烦地用“金的属性”、“水的属性”、“火的属性”等这种麻烦到了让人头大的语言,目的就是为了让我们认识到我们在谈的是事物的“属性”,不是事物的状态,更不是事物的本身。

但是用五行专业的术语来表述,那就一目了然了,唯一的缺点就是搞到最后,往往让我们忘记了自己正在研究的到底是什么。

重复一遍,我们正在研究的是财富——所有一切可以纳入到交换领域范畴的事物的共有属性,只要一样东西能够成为商品或是能够标明价格出售,那就一定具有这五种属性。

好了,现在我们终于可以用五行的专业术语来说话了。

事物的五种属性之间相互转化的法则如下:

五行相生:金生水,水生木,木生火,火生土,土生金。

五行相克:金克木,木克土,土克水,水克火,火克金。

五行相生含义:

木生火,是因为木性温暖,火隐伏其中,钻木而生火,所以木生火。

火生土,是因为火灼热,所以能够焚烧木,木被焚烧后就变成灰烬,灰即土,所以火生土。

土生金,因为金需要隐藏在石里,依附着山,津润而生,聚土成山,有山必生石,所以土生金。

金生水,因为少阴之气(金气)温润流泽,金靠水生,销锻金也可变为水,所以金生水。

水生木,因为水温润而使树木生长出来,所以水生木。

五行相克含义：

众胜寡，故水胜火。精胜坚，故火胜金。刚胜柔，故金胜木。

专胜散，故木胜土。实胜虚，故土胜水。

五行生克制化宜忌：

属性金：

金旺得火，方成器皿。

金能生水，水多金沉；强金得水，方挫其锋。

金能克木，木多金缺；木弱逢金，必为砍折。

金赖土生，土多金埋；土能生金，金多土变。

属性火：

火旺得水，方成相济。

火能生土，土多火晦；强火得土，方止其焰。

火能克金，金多火熄；金弱遇火，必见销熔。

火赖木生，木多火炽；木能生火，火多木焚。

属性水：

水旺得土，方成池沼。

水能生木，木多水缩；强水得木，方泄其势。

水能克火，火多水干；火弱遇水，必不熄灭。

水赖金生，金多水浊；金能生水，水多金沉。

属性土：

土旺得水，方能疏通。

土能生金，金多土变；强土得金，方制其壅。

土能克水，水多土流；水弱逢土，必为淤塞。

土赖火生，火多土焦；火能生土，土多火晦。

属性木：

木旺得金，方成栋梁。

木能生火，火多木焚；强木得火，方化其顽。

木能克土，土多木折；土弱逢木，必为倾陷。

木赖水生，水多木漂；水能生木，木多水缩。

.....

## 世界上最别扭的知识体系

使用五行这门知识犯的最常见的错误就是我们在前面三次提醒过的，经常会有人错误地把事物的属性当成了事物的形态状态，甚至认作事物本身。这也是我们在前文中一再提及公孙龙与惠施的名实之论的原因——如果你弄不懂名家的名与实的差异与区别，那么搞来搞去，除了搞出白狗黑卵有毛这些理论性的东西之外，根本就没有办法用来指导实践。

公孙龙能用白马非马、奴婢长着三个耳朵这种怪异话题把大家都搞昏头，不是他公孙龙狡猾，而是大家对这些事确实是存在着认识不清的问题。试想，如果一个人连白马和马的区别是什么都弄不明白，又怎么可能分得清土石中出产的金石与事物的属性为金这二者的差异呢？

这就是中国传统国学最大的弱点了，名实不分。这一弱点用现代术语来表述，就是缺少符号学表达的精确意义。

比如说现代科学用数字符号来描述这个世界，一就是一，一条狗是一，一只猫也是一，但狗还是狗，猫还是猫，它们都不是一，一只是用来表达它们的数量的量词。

五行也是这样，我们说市场正表现为水的属性，是因为市场行情正冷，不是扯什么做水产就能赚到钱，如果有谁真的在这种市场情形下做水产生意，那铁定是水多木漂，把你的财运冲得稀里哗啦。

五行思维与数学思维没什么本质区别，都是一种抽象思维。

五行是五种抽象的属性，不是具体的存在。

我们能够接受数字是抽象的，不会认为一条狗不是狗，而是数字一，不会钻进公孙龙的白马非马的圈套里。那是因为数学已经成为最流行的学科，已经为公众所接受。

而五行则不然，五行虽然也是抽象思维，但许多人连抽象的数学都搞不清楚，更不要说我们更不熟悉的五行了，把抽象的属性与具体的事物混为一谈，那简直是非犯不可的错误。

还有一个更麻烦的问题：那就是定量容易，定性难。

事物可以量化，但定性就麻烦得多，因为属性没办法用量词来表达，所以古人用金木水火土这五种常见事物的形态来描述事物的属性。但因为这

种符号过于笨拙而落后,不像数学那样简捷明快,我们都知道“一”只是抽象的数字,跟任何事物都没有关系,但我们却不可避免地会把金木水火土等同于事物的形态状态或是事物的本身,这是这门学科研究过程中最要命的事情。

所以对事物的研究,定量的知识体系非常容易建立起来,但定性的知识体系即使建立了起来,要想把它学到手也得先摒除脑子里的惯性思维,做不到这一点,就无法绕开符号学为我们设置下的障碍。

定量容易,定性难,还表现在我们对这世界的认知与观察上。比如说,我们任何人都能够一眼就判断出十块钱多而一块钱少,但如果让你判断现在的经济态势是过冷还是过热,过冷就是表现为“水的属性”,过热理所当然是表现为“火的属性”,能否判断准确才是最关键的。试想一想,宏观调控部门已经因为经济发展过热而要“降温”了,这边还有一位老兄没赚到钱,还认为市场正冷,等着再热起来呢,那这种错误的判断岂不是错到了要命的程度?

或者我们自己可以另行开发一门知识体系,替代这个比研究对象还要更难弄懂的五行,而事实上,春秋战国期间的成功商业人士都是这么做的,如计然,如陶朱公,如白圭,只有你自己搞出来的应用工具,才是最适合于你的,使用起来最为顺手的。

自己开发的知识工具还有一个特点,那就是符号的差异性。什么叫符号的差异性呢?比如说,计然为越王献上的治国之策中说:“太阴,三岁处金则穰,三岁处水则毁,三岁处木则康,三岁处火则旱。故散有时积,籴有时领。”这里岁金岁水岁木岁火,和邹衍的金木水火土又不是一回事,同一种符号系统在同一个领域中表达出不同的概念,老子将其称之为“道可道,非常道,名可名,非常名”,前面一句话是说规律在变,后面一句话则是说用来研究规律的符号知识工具也在变。就这么变来变去,又怎么能不把人给变糊涂了?

当道成为“非常道”的时候,名就成为了“非常名”了,所以公孙龙才揪住这个非常名大做文章,吵遍天下无敌嘴,就是因为人们在学习的过程中只是囫囵吞枣,根本没有随着非常之道使用非常之名。

所以,使用五行这一工具就必须因环境场所的不同而因时地解构之。

创立一门知识是少数天资聪颖的人的玩法,对于大多数人来说,我们还是把这个现成的五行学说稍加改造,有可能更适合于大家。

改造的方法也非常的简单,就是把金木水火土这五种事物属性改为:属

性金、属性木、属性水、属性火和属性土。这样表述起来虽然拗口麻烦,但任何人都能够一眼就知道这里说的是“属性”,不是具体事物,避免我们生拉硬扯地非要往具体事物上靠。

完成了这件准备工作之后,我们就可以焚香沐浴,郑重其事地研究金钱的性格与财富的规律了。

## 财富的规律

有了这个作为“非常名”的五行符号为基础,财富的规律变化就有迹可寻了。

以现代人的经济环境而论,当经济进入高速增长期的时候——这个时候的特点就是到处都在大干快上,人人红光满面兴奋不已,交通线路因为出行的人过多而发生堵塞现象,市面肉铺里的鸡肉一个劲地涨价,连街头摆摊挑鸡眼的也跟着搭车涨价,这时候我们给这种经济状态定一下性,就是正处于属性火的状态之中。

属性火的经济状态不可能永久持续下去,就如同一个人跑得越快,就越是缺乏后劲,所以经济的发展很快就会进入土属性的状态之中。

土属性状态的经济常态是什么样子的呢?

在这种经济态势之下,人们仍然忽悠着别人大干快上,但却开始有意无意地捂紧自己的钱包,不见兔子不撒鹰,变得现实起来了。如果在这种情况下谁的投资意识仍然是处于开放状态之中,到处撒钱等待开花结果,那后果就会非常可怕,除了餐饮及服装行业的投资之外,你在其他方面上的项目投资百分之百地会失败。

也就是说,当经济的发展期正处于火属性的状态之中的时候,考虑到你的投资到产生回报有一个时间段,做属性为土的生意是最稳妥的。那么什么生意的属性可以归为土性呢?当然是那种四平八稳、粘实厚重、不显山不露水的行业了,比如说饮食服务行业与服装业——任何时候人们都需要这一行业,但只有当人们的头脑从经济过热的状态中逐渐清醒下来的时候,才会想到要善待自己,因为变得现实起来而更愿意将钱花在实实在在的地方,不再玩虚弄玄。

这么看起来,不仅是整个社会的经济发展在每一个起落周期中有着金

木水火土这五种属性,在每一个属性的状态之中,不同的行业也有着各自不同的五行属性,而且同一个行业在不同时期不同地理位置时,其五行属性也都不尽相同。

仍然是拿饮食服务行业来说,这个行业在旅游地带属于火爆的产业,属性非但不属金,而是属火,如果在经济持续增长时期在这种地方投资,那是万万不可把钱投入到饮食行业中去,而是要投入到建筑业方面——不管哪个老板想投资在这里发财,他能不能发得到财先别说,得先让你发财之后才能轮得到他。而等到轮到他的时候,一个经济循环周期已经过去了,那位想投资赚大钱的老板只能蹲在冷清清的店铺里看着发了财的你唉声叹气,没办法,谁让他不懂财富的五行属性来着?

有意思的是,对现代经济最敏感不过的行业就是建筑行业了,建筑行业的专业人士可以告诉你,一个经济持续增长的周期是六年,然后是六年的停滞期。所以建筑行业的资深人士生活得极有规律,先是扑棱棱地赚足了六年的钱,然后享受六年的幸福人生。南方有些商人拿赚钱当作人生的享受,就从南到北跟着经济发展的周期走,因为南北地区的经济回落有一个明显的时差,这个时差大致上是三年——为什么是三年?这个不用五行也能够分析得出来,国家的政令通行于天下有一个时差,经济的投资宏观减缩也有一段时间差,等这个时间差过去了,经济开始变冷,需求缩减,于是宏观调控者又急忙增加投资,促动经济回暖,就这么来来去去地一折腾,好不容易花了三年的时间才把过热的经济发展温度降下来,又得再费尽力气把变冷的温度调上去,实际上说起来现在的六年周期不过是宏观调控的六年周期,这个在信息学中又称之为反馈,信号反馈的周期与信号产生的周期是不可能同步的,同步了的话就不存在着什么周期了——因为这个宏观调控时差的存在,于是拿赚钱当人生享受的人们就顺着这个时差向北方飘泊三年,再慢慢向南方飘泊,等飘到南方再飘回来,实际上这些飘来飘去的家伙们就是经济态势最明确不过的信号了。按五行来分类,这一类人的商业理念是属火的,都是琢磨着顺着杆子往上爬。

两个时期加起来不多不少恰好是十二年,真让人疑心陶朱公和白圭这些大富翁的阴魂不散,还在长袖善舞地影响着我们今天这个世界。

所以要想对经济发展的状态定性,就必须要关注动态的经济发展周期。现在我们分析起来,一个最基本的经济循环要经过六年五个属性的变化:

经济木属性时期,这时期前的经济增长期在冷滞期徘徊,市场上显得极是萧条荒凉,宏观调控者每天要做的工作就是忽悠大家把银行的存款拿出来花掉,可这时候大家压根没什么存款,有存款的富人只占总人数的百分之二十,他们才不会傻到拿钱往一个没有回报的市场上扔呢,他们要不就是正在堤堰岛海边的的凉伞下享受人生,要不就是蹲在家里看着被因为银行利息不断下调而损失的钱财而落泪,哪理会得了这么许多?这个时期的人们基本上不怎么说话,满肚子的辛酸与委屈,有什么好说的?

但是经济就是在这种态势下偷偷启动了,眨眼功夫就迅速地膨胀了起来,等到人们意识到门外满地都是可赚的钱,慌里慌张地从洗手间里跑出来的时候,你已经来晚了。

经济火热阶段的时期投资多半都是无利可图的,真正有着高效回报的投资都是在木属性时期。与人们的感觉不同步的是,当经济已经进入了火属性时期的时候,人们的意识与感觉还停留在木属性时期里,如果不是恰好慢上这么半拍,那岂不是人人都有钱可赚了?

也就是说,当经济进入木属性区域的时候,人们并没有什么感觉的,只不过资讯中有关投资增加的报道有所增加,但考虑到我们的资讯来源渠道是如此的匮乏,大多数人根本无法清楚地判明这一信号的征兆。

经济的状态走出了它的火属性区域,进入了扎扎实实的土属性区域,但直到这时候大多数人才醒悟过来,还不知道机会早已错失,满脑门子热度,一心以为门外都是钱,兴冲冲地跑到外边去赚——事实上这时候你连投资开个饭馆都来不及了,街上的大酒楼早已是星罗棋布,你看着无数人在里边进进出出,千万不要以为他们是来谈生意的,这一时期的生意大多是只有意向而无合同,大家最多不过是混个肚皮滚圆脑满肠肥,聊以当是享受人生了。

正当人们坐在餐馆里看着餐谱上昂贵的价格,一边在心里咒骂老板心真黑,一边痛骂这世道真是不像话,怎么别人的钱那么好赚,自己的钱就那么难赚呢?这时候经济已经跑步进入了金属性区域。进入这一区域之后基本上就没什么好折腾的了,大商家的项目投资开始减少,可做可不做的就不做,必须要做的就少做。但这一阶段也同样是有钱可赚的——当理财广告打得满天飞的时候,时代已经进入了经济的水属性区域,那些理财专家就是在这一阶段赚到了钱,所以才会有钱在经济发展的水属性区域做广告。

经济在水属区域时期最兴旺的产业全都是小生意,小产品,小市场,还有那些廉价的商品生意,这时候最赚钱的是居于这一产业上流的批发商,但这种兴旺也只是昙花一现。说时迟,那时快,木属性时期说来就来,高档次的产品卷土重来抢走了更多的客户,可当人们意识到这一点的时候,一个循环的经济周期已经完成,你能否赚到钱,就取决于你是否比这个周期更快一步。

现代商家的通用术语叫做“比市场更快一步”,可如果你根本不知道市场正朝哪个方向飞跑,就算是你想跑也不可能跑得过它。所以五行属性可以给经济市场确定一个行为轨迹,这个轨迹事实上并不精确,但这个方法却是可行的——至少陶朱公和白圭等人都是用这种技术分析方法弄到了大钱。

许多赚到大钱的人根本就不懂得这些,什么五行什么金木水火土,都是扯淡!但这些人由于久浸商海之中,早已摸清楚了金钱的性格,所以就算是他们压根不理财富的规律,可照样能够赚到钱。

如果把金钱与财富比做一个美貌的女人的话,那么会赚钱的人就是那种未必有什么才学知识,也未必有什么人生成就,但是他们知道怎么样做才能够最讨女人喜欢,所以他们很容易地就会抱得美人归。而那些不懂得这些规律法则的人,就有必要研究并分析金钱的性格,从而慢慢地养成对金钱的直觉,一旦直觉养成,就算是你不想赚钱,也是件困难的事情。这就如同一个情场高手纵然是不想沾染情丝,但女性却反而会更加注意到他,反而纠缠住他不放一样,这个道理说起来俗到了不能再俗的地步,可它偏偏就是金钱的规律。

金钱本是俗物,所以它的性格与规律自然也就俗。

俗规律,俗性格。

是没办法的事情。



## 第 5 章

# 金钱归来：历史上的隐秘战争

金钱是世界上唯一能够与权力相抗衡的力量。界定这个世界游戏规则的势力有两种，一是权力，二就是金钱。权力是靠了社会等级建立起来的，没有等级还叫什么权力？但是金钱这东西天生就是平等的产物，社会地位比较低下的人完全可以借助金钱的力量将自己的社会地位及影响与等级高的人拉平。

金钱以它的强大力量席卷了这个世界，财富从此成为金钱身后的隐士。许多人完全可以凭借自己的商业智慧而富有，这为世界的规则界定带来了难题。正是由于大多数人对于金钱规律的无知，所以人们希望能够有一种力量抑制金钱的配给所带来的不平等。

中国人找到了这种力量。

权力！

从此金钱以各种身份和面目频繁地在历史上出现，并与权力的执掌者在各个领域之内展开了对决。

这一场战争从秦汉末年正式拉开帷幕，它带来的苦涩后果，至今还令我们回味不已。

## (1)钱商之道君临天下

### 金钱如土取不尽

虽然周王朝取代了殷商的商业帝国,但是这一过程只不过是昙花一现,从春秋年间起金钱之道就开始风行天下,秦汉年间的权力兵争又为金钱之道的发展提供了难得的契机。从此富贾商人行走四方,以他们的智慧继续发展着金钱之道。

现在我们经常听到的一句话是:金钱如粪土,仁义值千金。但很少有人知道,其实这句话中暗合了金钱之道的一个内在规律:

金钱的土性!

金钱如粪土,意思是说金钱这东西不是面子上的事情,凡是人前人后能够给你带来风光的社会性活动,都跟钱没什么关系,倒是跟花钱有很大的关系。

反之,越是看起来不起眼的事情,越是让人瞧不起的营生,就越是符合金钱的无价值性——看看,我们总算知道本书为什么要在开篇讲金钱的五大规律了吧?现在这一规律就开始起作用了。

金钱无价值规律,又或是金钱的土德告诉我们,真正赚钱之人,“多操贱业”。

说到金钱如粪土,唐时的大富翁罗会最有发言权,因为他们罗家就是靠清除粪便而致富的。因为罗姓一家世世代代都是子承父业地掏粪,所以大家都亲切地称呼他们一家人为“鸡肆”,翻译成现代语言就是掏大粪的意思,很直白的。一个掏大粪的在任何时代都很难有什么高的社会地位,这是可想而知的,所以大家对罗会家境的贫富,了解得很少。

但是有一次,有一个叫陆景阳的读书人不知什么原因到罗会家里做客,到了罗家之后,陆景阳大吃一惊。只见罗家府宅华丽,宽阔气派,罗家的女人

穿着价值昂贵的丝纱,艳丽无比。而且罗家的饮食集山珍海味之大成,应有尽有,相比帝王之家,有过之而无不及。

这情形让书呆子陆景阳很是震惊,就问道:老罗,你都这么有钱了,怎么还老是干掏粪这种低级的工作呢?

于是罗会笑嘻嘻地回答道:没办法,这就是命啊。跟你说了吧,我们家人虽然有钱,却命中注定了世世代代都要掏粪,如果我们停下来不掏粪的话,那么就会遇到家里起火,老婆偷人,孩子掉井,家人患重病等等怪事。这是老天爷非要逼着我们一家掏粪啊,那可真是一点办法也没有。

陆景阳一听,心里顿时恢复了平衡,等他回来后把罗家的情形告诉别人,最重要的是告诉别人罗家命中注定要掏粪的情况,所以大家起初先是嫉妒罗家的豪富,继而就心平气和了——罗家人这么倒霉,世世代代都要掏粪,那日子过得比别人舒服一点,这又有什么不妥当的呢?

其实明眼人一下子就能够看出来这是罗老头在瞎掰,况且掏粪有什么不好?工作没有贵贱之分,都是为了人民币服务吗……可是现在如果我拉着你去掏粪,你愿意去吗?

所以,纵然是金钱如粪土,可它只青睐那些不嫌肮脏能够放下架子来的人。

## 金钱如水洒天下

金钱如粪土。

正因为金钱有着这么一个奇特的规律,所以每一个发现者都是用尽了浑身的解数试图掩盖,避免让别人也发现。所以金钱如粪土后面又被人塞上了一句:仁义值千金,这样的话就使人的思维被动地牵进金钱与仁义的对比之中,而忽略了这句话中暗含的金钱之道。

但是这一发现还是被司马迁他老人家愤怒地告诉给了我们。

那么司马迁老人家为什么要把这绝对不能够乱讲的大秘密说出来,而且还要愤怒地说出来呢?

理由非常简单,汉武帝当时给司马迁施了宫刑,这让司马迁很生气——所以司马迁就故意泄露这个秘密,好给汉武帝培养几个对头出来,让汉武帝难受一下。

要知道,金钱这东西是世界上唯一能够与权力相抗衡的力量。界定这个世界游戏规则的势力有两种,一是权力,二是金钱。权力是靠了社会等级建立起来的,没有等级还叫什么权力?但是金钱这东西天生就是平等的产物,社会地位比较低下的人完全可以借助金钱的力量将自己的社会地位及影响与等级高的人拉平,你想这让那些社会地位高的人怎么忍受得了?

但是,由于金钱这东西的第三个规律——普遍性在起到作用的原因,所以越是社会等级低下的人就越是容易获得金钱,这就为民众的翻身闹革命提供了最基本的条件。

于是金钱的第二德就在此浮出水面,强化了我们对于金钱的认识。

水的特质是无形有迹,无处不在的。

金钱这个东西,就像水一样始终是处于流动状态的,如果你特别喜欢往高处爬的话,那么水过地皮湿,只能闻到钱味却始终发不了财,那是必然的事情。也只有最低洼的地方,才能够把钱汇聚起来。

战国末年的鲁国人猗顿家境贫寒,偏偏运气又倒霉透顶,无论做什么生意都是亏得一塌糊涂,他善于亏本在当时也小有名气,人称之为“耕而无食,蚕而无衣”。

猗顿受不了了,就去拜访陶朱公,询求致富之法。陶朱公替他分析了当时鲁国的情况,说:子欲速富,当居低处。

那么什么地方才是“低处”呢?猗顿问。

陶朱公回答:人多地少,当言五牧!

原来如此,这个所谓的低洼处就是人的需求的低洼处,衣食这两个行当猗顿都搞过,偏偏都失败了,那是因为这两个行业在当时是可以自给自足的,唯有这个交通服务业,被猗顿给疏漏了。

于是猗顿就改行搞畜牧业,果然没有几年就迅速暴发,然后猗顿就遭遇到了一个企业发展的瓶颈问题,仅靠着养殖牲畜,只能小富,却不能大富,除非他能够找到一个比畜牧业更低洼的行业,这才有机会登上财富的顶峰。

结果绕了一圈,猗顿的眼光又转回到他以前所从事的农业生产方面来了,这个吃是人类的第一需求,应该是最低洼的地方了,怎么就没文章可做呢?

谁说就没文章可做?粮食人们可以自给自足,可人们总不能光吃饭不吃

菜吧？蔬菜也可以自给自足，可人们不能连食盐都自给自足吧！

那就去搞盐井，这东西需要一定投入的，是绝大部分农家无法从事的，只能走规模化经营的路子。

这一下总算是被猗顿找到了商业经济的最低洼之处。当时的盐民生产经营状况糟糕透顶，说到底，就一句话，盐民没有资本把规模做大。于是猗顿就为盐民们提供资金和生产工具，用这些东西换取盐民们的产品。如果有盐民家里遭遇到个三长两短，还要从猗顿这个大老板这里支借现款，所有的这些钱都要打入到盐价之中，所以猗顿弄到的盐不仅是价格低廉，甚至是不需要花钱的，到了这种地步，猗顿就是想不暴富都不可能的了。

然则，按理来说盐民们也是处在最低洼之处的啊，那怎么他们自己就富不起来呢？

理由非常简单，盐这种东西虽然对于大众的需求来说是处于低洼处，可是在产盐区，却是一点也不缺盐的，生产盐的劳动者把自己弄到了当地“最高处”，除非有谁愿意像猗顿那样，考虑到金钱的水性而让自己也流动起来，否则的话你就算钻进钱堆里，也只是到处一堆死钱，没办法富起来的。

## 金钱如火势燎原

星星之火，可以燎原。

但这个星星之火你必须要洒出去，憋在你自己家灶膛里的火，是没办法燎原的，就算是燎了原也是闹了火灾，只有麻烦没有快感的。

那么为什么我们大家都要把火憋在自己家里的灶膛里呢？这是因为火这东西是世界上顶顶奇怪的玩艺儿。实际上火这东西我们虽然能够看得见，但它根本就不存在，它只是一种能量的链锁式反应，我们之所以看到了火，只是因为能量爆发时的密集度过高所带来的高温。也就是说，火是我们能够看得到的温度而已。

在地球上某些冷血动物的眼睛里，我们人也是一团又一团到处乱窜的火，这是因为在那些动物眼睛里，我们的体温过高了，就如同我们看到的火一样。

尽管我们的体温还不足以引发四周的火灾，但历史上的人体自然现象却是屡见不鲜的。自燃现象就是人好端端地在家里坐着，突然之间一下子

着起火来,眨眼工夫就把自己烧成了一堆灰,怎么想这都不是件愉快的事情。

而金钱的火德就表现为这种“自燃”现象。

金钱如火,你烧得越多,引燃的火情就越“严重”,一旦这种“严重”的后果带来了发财的结局,那我们的目的就达到了。

所以善于花钱的人才能够善于赚钱——但大手大脚地胡乱花销不包括在内,那种现象只不过是小规模的“人体自燃”而已,大多数情况下是你把自己的钱烧光了,你也就歇菜了。

所以这个钱不能烧在注定没有回报的奢侈消费上,而是要花在投资上。

西汉年间的大商人刀间,就是这么一个会“引火焚身”的明白人。

在刀间生活的时代里,人还是像商品一样可以随意买卖的,大多数人购买奴隶的时候都挑老实的,肯吃苦的,老实的买来放心,踢两脚打两拳也不敢吭声。如果买来个顽皮的,你踢他一脚他剁你一刀,这种奴隶就必然不受广大奴隶主们的欢迎了。

然而刀间这个家伙偏偏反其道而行之,他买奴隶专门挑那些生性顽皮的,精明的,狡黠的,买来之后还给这些奴隶们沐浴更衣,让他们穿着干净的衣服,驾驶着华丽的车子到处招摇过市。

奴隶们对这种日子非常的满意,觉得鲜衣怒马,快意人生,这才是奴隶们应该过的日子。于是众奴隶们就驾着车子到处乱跑钻营,八仙过海各显神通,与各地的官府拉关系套交情,然后做生意赚大钱——赚了的钱都上缴到刀间这里,结果让刀间很快就聚敛起了数不尽的钱财。

像刀间这样的人,这样的事儿,在历史上也不是唯一的。宋朝时还曾有这样一件类似的事情发生。

循王张俊,有一天在自己家里的后花园游玩,看见一个老兵正在太阳底下舒服地睡懒觉。循王就走过去,踢了老兵几脚,问:大白天的不好好干活,怎么睡起觉来了?老兵懒洋洋地回答说:也没什么活好干,只好睡觉。循王很生气,就说:怎么就没活,家里家外都是活,是你的眼里没活……连眼前的活都不干,你还能干什么?那老兵回答道:这点小活有什么意思?我能干的活比这多了去了,比如说经营啦贸易啦什么的。

听老兵说他会经营贸易,循王顿时眉开眼笑,问:我给你一万钱,你去替

我到海外搞贸易如何？老兵回答：一万够干什么的，不去！循王一听傻了眼，就说：那我给你五万怎么样？老兵回答说：五万也不够。循王急了：那你说你要多少钱才够？老兵回答说：至少五十万才够。

这位老兵要是换个老板的话，铁定被一脚踢到厕所里掏粪去了。但恰好循王府中不缺掏粪的，而且也能拿出来五十万，就真的把这些钱交给了老兵，让他自己去玩，

于是老兵就造了一艘极为华丽的大船，搞来许多美女及乐师，又四处搜购锦缎、珍奇、黄金及珠玉，然后又招募了十多个外表长相极酷，很有将军派头的穷光蛋，然后老兵天天和这些人在船上吃喝玩乐，玩着玩着，就扬帆远去了。

一年之后老兵突然回来了，载着满船的珍珠、犀牛角、香料、药材等，此外还有名马若干匹，价值超过循王给他的十倍不止。

循王这下子可乐晕了，就问老兵：这些东西你是怎么搞来的？

老兵回答说：容易，我到了海外，就自称是中国派出来的使者，受到了各國领导人的热烈欢迎，然后我就用带去的土特产换取他们当地的物品，就这样把这些东西全部换回来了。

循王乐得满地打转，急忙吩咐道：那你赶快，再去一趟，这次多换点东西回来。

没想到，老兵却回答说：老板，你别晕了头，经营贸易这种事，就跟行军打仗一样，同一个招术是绝不可以用上两次的，我看我还是回后花园里继续睡觉更好一些。

循王一不小心，发了横财，这就是因为金钱这东西有着强质的弥散效应，舍不得在人际关系上投资的人，是永远也不可能碰到这种机会的。

## 金钱如木生不息

金钱这个东西，它的生长是带有几分隐蔽性的，缓慢而有着一定的周期。尤其是在没有任何成本的情况下，如果想聚敛起最初的资本，那一定要考虑到金钱的木德才行。

汉代的时候，扶风有个叫窦义的小男孩，才十三岁。他有许多有权势的亲戚，但他本人却称得上长安首穷——家当早已败落，一贫如洗，只能靠那

些有钱的富亲戚们周济施舍着过日子。窦义的亲戚张敬立任长安长史，在返回京城时，带回来十几车安州的特产丝鞋，分送给外甥、侄儿们。大家都争抢着去拿，唯独窦义不去抢拿。过了一会儿，还剩下一车丝鞋，都是大号的，诸位外甥、侄儿们挑剩下的。窦义才拜谢收下了这一车鞋。

张敬立问他为什么要人家挑拣剩下的？窦义装哑巴不说话，张敬立也就不再理会他了。然后窦义将这一车丝鞋拉到集市上去卖，换回来五百钱，偷偷贮藏起来。他又暗中去铁匠铺打制了两把小铲，将铲刃磨得很锋利。

五月初，正是京城长安榆树钱黄熟的季节，满城飞落着榆钱。窦义扫聚到榆钱十余斗，然后到伯父家说：“想借住在嘉会坊的宗祠内学习功课。”伯父答应了他。窦义每天晚上都偷偷寄宿在附近的褒义寺法安上人院中，白天则回到宗祠来，用小铲开垦院里的空地，挖成宽五寸、深五寸的浅沟共有四千多条，每条长二十多步。打水浇灌，将榆钱播种在沟内。

过了几天，下了一场透雨，每条沟里都长出了榆树苗。等到秋天，小树苗已长到一尺多高，很是茁壮，大约共有榆树苗一千万多株啊！到了第二年，榆树苗已长到三尺多高。

窦义手持利斧间伐树苗，株距三寸，挑选枝条茁壮直挺的留下来。间伐下来的小榆树，窦义将它们捆成二尺粗的柴捆，共有一百多捆。这年秋天天气阴冷，连降大雨。窦义将这一百多捆榆柴运到集上去卖。每捆卖钱十多枚。

第三年，窦义依旧为榆苗提水浇灌。到秋后，榆树苗有的已长成鸡蛋那么粗了。窦义又挑选枝干茂盛的留下来，用斧砍间伐，又得榆柴二百多捆。这时卖了后，已获利好几倍了。

又过了五年，当年播种的小榆树苗已经长大成材。窦义挑选粗大的，伐下来制成盖房屋用的椽材一千多根，卖得三四万钱。又挑选出枝杆大的制成打造车乘的木料，不止一千多根。到这时，窦义的生活用度已经绰绰有余，钱帛、布匹、裘皮衣服，什么都有，只是每天食用的食物需要现买而已。

然后窦义购买蜀郡产的青麻布。一百钱买一匹，裁成四尺宽，雇人缝成小布袋。又购买内乡产的新麻鞋几百双。窦义每天都不离开宗祠，召来长安各条街坊里巷市民家的小孩。他每天发给这些小孩三张饼，十五文钱。再发给他们每人一只小布袋。到了冬天，让他们拣拾槐树籽，收上来。一个月多一点的时间，就收集槐树籽两车。

他又让小孩们拣拾破旧的麻鞋。每三双破旧麻鞋换一双新麻鞋。远远近

近都知道这件事情,来用旧麻鞋换取新麻鞋的人不计其数。几天后,就收换得旧麻鞋一千多双。

接着,窦义又卖作车轮的榆材,得钱十多万。按天雇用仆役,在宗贤两门的溪涧中,用水洗涤破麻鞋,晒干,贮存在宗祠院中。又在坊门外买下几堆遗弃的碎瓦片,让工人在流水涧将泥滓洗去,用车运到宗祠院内。然后置买了石嘴碓五具,锉碓三具。西市买油脚几石,雇用厨役煮熬。再多召按日计酬的仆役,让他们用锉碓锄切破麻鞋,用石嘴碓捣碎瓦片。再用疏布筛子筛过,和上槐子、油脚,让仆役们日夜不停地捣烂。

待到捣成乳状,细看可以作成棍棒时,将它们从臼中趁热取出来,让工人们双手用力转握。做成长三尺以下,圆径三寸的长棒,一共有一万多条,堆放在一起,称为“法烛”。

盛夏的六月,京城长安连降大雨,一尺长的一根柴薪贵如平常同样大小的桂木。就这样,满街巷没有一车柴薪。窦义于是将贮存的法烛拿出来卖,每条卖钱百文。买的人拿回家去用它烧饭,火力是一般柴薪的一倍。

窦义卖掉全部法烛,又获利无数。

长安西市秤行的南边有一处水洼,人们管它叫小海地,约有十多亩大小,成为了倒放垃圾的地方。窦义又将这块地方买下来。这块地皮的主人也不测量一下有多少亩,只收取了窦义三万文钱。

买下这个小海池后,窦义在它的中间立一木杆,杆顶悬挂一面小旗。再围绕着地沿搭起六七座临时小房,雇人制作煎饼、团子等食品。招呼小孩投掷石块、瓦片击木杆上面的小旗。击中的,奖给煎饼或团子吃。

两街的小孩争相前来投掷小旗。不到一个月,大概来投掷石头、瓦块就有上亿人次。所掷的石头、瓦块已将池子填满了。

于是窦义在填平的这块地皮上建造了门市房二十间。正是繁华市区,租出去,每天单房租就可以收取几千钱,获利甚多。这些店房人称之为窦家店。

曾经有个叫米亮的胡人,流落在街头。窦义每次看见,都给他一些钱。整整有七年,都是这样,从来也不问米亮为什么落到这样地步。一次,在街市上窦义又遇见了米亮。米亮向他述说饥寒之苦,窦义又给了他五千文钱。米亮特别感激,对人说:“我米亮一定会报答窦义的大恩大德啊!”

窦义刚刚闲下来,暂时没有什么事情可做,米亮就来见他。说:“崇贤里有一套小宅院要出卖,要价二十万钱,你赶紧将它买下来。还有西市一家代

人保管舍银财物的柜坊,很赚钱,你也可以按价出钱将它买下来。”写房契这天,米亮又对窦义悄悄说:“我擅长鉴别玉石。我曾看见这家屋内有一块特殊的石头,很少有人留意它,是一块捣衣石。这块捣衣石,是一块真的于阗玉啊!你窦义会立即富起来的啊!”

窦义却不肯相信米亮的话。米亮就说:“你若是不相信,呆会儿到延庆坊召来一位玉工,让他给鉴定一下。”玉工来后看到这块捣衣石,大为惊讶地说:“这是一块奇异的宝玉啊!经过加工,可以雕琢出腰带扣板二十副。每副卖百文钱,还能卖三千贯文钱呢!”

于是,窦义雇来玉工将这块捣衣玉石加工成腰带扣板,卖钱几百贯,又加工成盒子,执带头尾等各种东西,卖得钱几十万贯。之后,窦义将这座买下的宅院,连同房契一块儿赠送给米亮,让他有个居住的地方,算做对米亮的酬谢。

窦义善于经商,精于盘算,他活到八十多岁才去世。

这样一个人的艰难起家历程,让我们更加深刻地认识到金钱的木德,金钱就意味着长久的坚守与忍耐,一个心性浮躁的人,无法想象他会有这种坚忍的意志来慢慢积累自己的生存资源。

## 金钱如铁研山岳

那么金钱到底能不能创造价值呢?

如果金钱不能创造价值,那银行凭什么要付利息给我们啊?是不是开银行的脑子都进水了?

很显然,开银行的脑子绝对没有进水。

甭管谁的脑子进水了,金钱的五德之——金性在此凸显了出来。

金钱的金德表现为:金钱会产生一种力量,让人屈顺服从之!

所以许多人明明一个铺子也没有,却偏偏要装出来很有钱的样子,目的是想迷惑住别的钱,让别人的钱也都跑过来。

但是对于金钱这一德性的认识,最明白的人当属汉代时的孟陀了。

孟陀比任何人都意识到金钱的这一德性,而且深刻到了不得了的程度。怎么一个不得了法呢?那就是他发现,不唯金钱具有这种品德,任何一种能够产生震撼效应的力量,也跟金钱一样可以带来更多的钱。

孟陀生活在中国一个比较有名气的时代——恒、灵二帝执政时期。恒、灵二帝的脑子都有点严重的问题,尤其是汉灵帝,他不晓得何故,坚定不移地相信太监张让是他爹,汉灵帝的这个思想认识,就非常令人费琢磨。

事实上,汉灵帝拿太监当亲爹,很可能是金钱的金德在社会生活中的效应。

据科学家研究,动物这东西的脑子呆笨得很,刚刚生下来的时候压根不知道自己是什么动物,而是将自己第一眼看到的动物认作是自己的爹妈。俄罗斯科学家搞了个这样的试验,当小鸭子刚刚出蛋壳的时候,就把可怜的母鸭子赶走,然后科学家跑到小鸭子们的面前嘎嘎走路,于是小鸭子们立即跟上,从此就拿这位科学家当自己的鸭妈妈了,而真正的鸭妈妈却只能躲在一边默默地垂泪。

垂泪也没办法,鸭子是玩不过人的。

中常侍张让之所以能够让汉灵帝坚定不移地拿他当爹,用的很可能就是科学家这一套。到底是怎么一回事历史是没有记载的,因为早年中常侍是如何给小汉灵帝当保姆侍候汉灵帝的,史书上查不到,反正是太监张让和汉灵帝一出场,汉灵帝就已经管张让叫爹了。

汉灵帝是天下的皇帝,一言之九鼎,那么他的爹,当然就是皇爹,一言至少十八鼎。

所以当时天下的权力,也就归属了中常侍张让。任何人想升官,张让不开口答应,那是绝无可能的。

所以当时的各级领导们,全都赶着车子来拜访张让。

大商人孟陀也夹杂在各级领导们之间。

与各级领导们不同的是,孟陀却是有备而来的,他在来之前就曾经下过很大的功夫,天天侍候皇爹张让的管家,把那位管家侍候到了舒服得想哭的程度。于是管家就对孟陀说:“哥们儿,你对我真是太好了,比我爹妈还好,要不以后我也管你叫爹吧?”

孟陀说:叫爹就免了,不过我打算明天去张府拜访,你呢,见到我的车子就马上迎出来,对我拜一下,这样咱们俩的账就两清了,你看怎么样?

还能怎么样?这么便宜的事儿谁不干?于是管家一口答应了下来。

所以孟陀才会和各级领导们一起来拜访皇爹张让。

但是孟陀的车子走了一半的路,就走不动了。前面密密麻麻,熙熙攘攘,

黑压压的全都是领导的车子,孟陀只能排在领导的队伍后面,随着队伍慢慢地向前移动,正在移动之间,张让的管家突然看到了他,于是立即恭恭敬敬地迎出来,对着孟陀的车子拜倒在地。而孟陀呢?他只是从鼻子里喷出一股白气,理也不理管家,慢慢地开车远去了。

这情景把所有的领导们全都看傻了眼,大家这才回过味来,连皇爹的管家都对孟陀下拜,由此可见孟陀的地位只比张让高不比张让低,这么说起来人家孟陀至少也是一位“王爷”啊。

于是大家争着去巴结孟陀,拼了老命地把钱塞给他,如果孟陀不收,那大家就会伤心不已。

就这样,孟陀迅速地暴发了,敛财无数。

孟陀在这里运用的实际上是权势的力量,有点狐假虎威的意思。那么我们为什么不举一个正宗的依靠金钱的威势带来更多的金钱的例子呢?

理由非常简单,权力不允许。

事实上,依靠金钱的威势获得更多的金钱,才是这个社会的常态,但在皇权时代,这就意味着对皇家权力的绝对挑战,所以我们只好拿这个例子来说事。

另外一个原因是,这个例子远比依靠金钱的威势带来更多的金钱,有着更强的说服力。这是因为金钱的金之德正是体现在柔顺的一面,可以依据人的意愿随意变形,如果一个人只知道机械地用钱来提升自己的社会地位的话,那就意味着这个人的脑子太僵化了,而孟陀的所行所为,则是在最高程度上体现出金钱的金德:

金曰从革——坚硬而柔顺!

## 金钱五德始终说

这个五德始终说又跑出来了,邹衍这个人真是阴魂不散啊!

实际上,这个五德始终说里边确实藏着一个比较普遍的规律,什么叫“比较普遍”呢?就是说大凡不遵循这个规律来做事的人,这辈子是铁定讨不了好去,不是赚不到钱,就是虽然赚了钱也没那个命花,可我们总不能说这种不谙金钱规律的人,是赚了钱也没那个命花的“规律”吧?这样说话多别扭?

咱们不找别扭,还是想法子弄钱吧!

说了这么多,怎么还没说怎么赚钱啊?

其实怎么样才能够赚到钱已经说过好多次的了,但晨钟暮鼓,难醒执迷之人,听不懂的人你得慢慢地听啊。那看不懂的呢,就得接着往下看。

赚钱的规律是这个样子的:绝大多数人都要从金钱的木德开始,然后木生火,火生土,土生金,金生水,就这么循环反复赚下去,什么时候你敢停下来,那麻烦很快就会临头了。为什么呢?就是因为规律这东西好比一只大转盘,一旦它转动起来,你想停下来眯一会儿,转盘就会旋转过来,一家伙砸到你的脑袋上。

而且在这个赚钱的过程中,当你处于木德的时候,要防金德克之;处于火德的时候,要防水德克之;处于土德的时候,要防木德克之;处于金德的时候,要防火德克之,处于水德的时候,要防土德克之。

所谓创业始自于水德,意思是说,哪怕是亿万富翁的儿子,生下来也肯定是一个穷光蛋,祖上给他留下来的钱财越多,他将来的日子就越是难熬,让一个不懂得赚钱的人守着大把的金钱是件可怕的事情,如果他运气好,年纪轻轻就把家败光了,还有机会再从头来过的,万一他活该倒霉,快活到老了才将家底耗光,那他的晚年可就成为一个社会性问题了。

所以你家里哪怕有金山银山,你也得学会怎么赚钱,创业初期钱来得最是艰难,守成是最重要的任务,这个时候千万别梦想用钱来生钱,更不要把希望寄托在别人的承诺上。在你还没有积累起足够的资本之前,别人的承诺对你来说都是放屁,只有你自己一分一分赚回家里来的才是真的钱——这个就是要防金克的意思了,金德坚硬偏偏又柔软,原始资本的积累是绝对软不得的,就是要生熟通吃老嫩兼啃才行。

当你有了足够生活开销的钱,这时候就进入了火德营业周期之中,这时候要考虑的是把钱撒出去,撒出去才能星星之火,可以燎原,都憋在家里只能落个吝啬鬼的坏名声,最糟糕的是憋在钱里的钱是死钱。只有将多余的钱花在投资上,一个项目一个项目地搞下去,才能有开花结果的希望。

在火德周期时,最忌讳的是把钱用在“行善”方面,所谓只求付出不求回报,这个品德固然好得不得了——那是对别人来说,对你来说可不是件好事,因为你还没有只投入不问回报的资本,那点小钱撒出去,却一分也回不来,没多久你就会又被打回原形了。现在轮到别人替你做善事了,这绝对不

是一种负责任的人生态度。

土德的营运周期是选择那些看起来不起眼的行业进行投资，在这时候最忌讳的就是害怕风险的心理——要不怎么说要防木克呢？木德就是天王老子的话也不听，老子就是要闷下头来脚踏实地地苦干，但苦干这东西是有个限度的，发展到了瓶颈的时候，就必须要有一定的风险心理，能够接受部分的投资项目有去无回——等你搞的时候就会知道，大多数项目都是有去无回的，但只要有一个项目回来了，那就够你眉开眼笑的了。

金德时代的赚钱法则是防止权力的侵蚀。许多人恰恰是在这里栽了大跟头，手里有了足够数量的钱，就琢磨着结交官府弄个垄断项目搞搞看，却不知道官府这东西自古以来就是个无底洞，连超级大富豪沈万三、胡雪岩的金山银山都填不满他们的欲望，你那点小钱又算得了什么？

所以金德时代的你万不可直来直去，不管多少钱投入到权钱交易上去，吃亏的多半是你，别看有人这样做真的赚了钱，那是人家除了在金钱之外还有此前的数十年的感情投资，这些玩艺你有没有？没有就快一点收手好了。要学就学孟陀的钱道策术，采取曲线发财的路子绕着走。试想如果孟陀结交的不是中常侍张让的管家，而是张让本人，那孟陀得花多少钱才能够把张让侍候舒服了？

花多少钱也不行，所以稍微有点钱的人千小心万小心，就是要小心这一点。

如果能够避免权力的侵蚀，让金钱的营运周期如期地进入水德阶段，那就是我们现在社会上最经常提到的投资理念了。不过那些个投资理论你一个也信不得，说来说去都是忽悠着你把钱给他。你要做的事情就是寻找人类欲望的最低点，适机介入，修渠引水。这个欲望的最低点就是处于“食色”之间，错过了这一地带，多半是你找错了地方。

总之，钱这个东西就是这么麻烦，它有着自己特定的规律，任何时候也别和钱的规律拗着劲干，拗着劲来痛快是痛快，但痛的是你，快乐的是别人。这说起来实在称不上一个明智的选择。

## (2)官民财战情如火

### 赚钱容易守钱难

赚钱容易,守钱才真的是难。珠海有一位妇女,不好端端在家里淘米洗菜,乱买彩票,结果一家伙中了五百万,这下子她的麻烦可就大了。中奖的消息刚刚传出,亲戚们就成群结队地赶来了,进门先把她们一家人揍了个半死,然后这才开口借钱。亲戚们是否借到了钱,这个事不是太清楚,因为这中了彩票的一家子还住在医院里呢。有几次医生治好了她们的伤,让她们出了院,可她们刚刚回到家,却又被亲戚打伤了。所以这家人自从中了彩票后,拳头倒是挨了不少,钱却没看到一分。

看了这个故事有人就会说:哇耶,早就知道金钱不是好东西嘛,看看这个女人,她就没有发财的命吧!

说这话的人脑筋就是犯了糊涂,而且这一糊涂已经犯了足足两千多年了。

为什么这个女人会无端遭到亲戚的暴揍呢?

无他,概因金钱的无价值规律决定了金钱是不喜欢争斗的。

可是这个女人并没有和谁争斗啊!

这个女人没有和别人争斗是不假,但是她却没有能力防范别人和她争,比尔·盖茨的钱比她多吧?怎么就没听说有人逮到比尔·盖茨一顿好打呢?

或许有人会说,那是比尔·盖茨他的命好,没有生在中国,如果他生在了中国……

一点没错,像比尔·盖茨这种人的确是不会出现在我们这样一个不谙金钱规律的民族之中的。早年洋人对中国人充满了好奇,就天天跑来中国,钻进乡下拼了老命地研究,什么地方最穷老外就往哪钻,钻了好久,老外突发奇想,得出一个结论:

中国人是一个昧于金钱规律的民族。这一民族最早发明了金钱,但后代人实在是太不争气了,居然越活越白痴,活到最后,居然不晓得金钱的规律到底是怎么一回事了。所以中国的乡下人喜欢吃请,那为什么要吃请呢?因为绝大多数中国人都不会赚钱,所以就对那些赚到钱的人愤愤不平,愤愤不平的结果,就发明了吃请这么一个礼节。如果有谁家不小心赚到了钱,乡亲们就成群结队地去他家里吃,一直将他吃到和大家一样的穷,这样大家就都心平气和了。

老外对中国存有偏见,他们的研究我们当然不能当真。但是,我们这个民族确实已经失去了对金钱规律的把握,这个倒是千真万确的。事实上,我们之中的许多人在金钱方面表现出来的无知已经到了不可思议的程度,就算是我们睡觉也要看清楚枕头应该放在什么位置上吧?可是许多人想钱都快要想疯了,却没有丝毫地意识到应该先研究一下金钱到底是怎么一回事。

因为不去思考,也就沦于无知。无知的人面对金钱的第一个想法就是去争,却不知道这世界的金钱鲜有争夺来的,只要我不想学成吉思汗做强盗,那么就必须要考虑如何才能像陶朱公等人运用不争而得的技巧弄到钱。许多人不思考这个正常的道理,把希望放在和别人的争夺上,这样就难免会因为眼红别人的“财运”而失去控制,干出一些连自己都瞧不起的勾当,这真是何苦来着。

这么说我们中国人是不公平的。实际上,这个地球上绝大多数的人都搞不懂金钱是怎么一回事,所以强盗这种产品在世界各地都具有普遍性。

所以洋人马斯洛总结出人类社会需要的发展层次说,人的第一需求是生理需求,生理需求解决了,就要和别人斗智斗勇了,保护自己的生理权利不受侵犯了,这个又称之为安全的需求。

但不懂得金钱之道的人,也不可能懂得自我保护的技巧。所以到了中国汉代年间,金钱为了保护自己不受到侵犯,就琢磨着换张脸谱替自己戴上。

这个脸谱就叫做暴力。

这个行业就叫做侠客。

### 金钱的第一张脸谱:侠客

一说到侠客,大家就会顿时亢奋起来,两眼顿时放出光来。

侠客这东西好啊,有一身的武功,行走于江湖之间,抱打不平,锄强扶弱,是中国民间传统的救星啊!

中国人的思维有时候幼稚到了不可思议的程度,噢,侠客天天满世界乱走,专门替你这种不争气的人抱打不平,揍了欺负你的人还要白给你钱花,那侠客靠什么来生存?喝西北风吗?侠客家里又没有开银行,哪来的那么多闲钱见人就给?

法国人在这方面就比中国人明白得多,法国没有侠客,只有侠盗。盗是本行,是专业,是一门很有前途的职业。而侠呢?那是抢来的钱太多了,没办法全部带走,就临时性质地侠一侠。所以法国人喜欢他们,却从不把改善自己命运的希望寄托在他们身上。

所以这世界上的侠客的确是有,但绝对和我们传统文化中的侠客不是一回事。

中国历史上比较有名的侠客是朱家和郭解,这是地地道道的本土特产侠客。他们又是如何成为了侠客的呢?这个原因有两个,一是任侠使性使他们这些不谙金钱之道的人没办法情况下的谋食之术,说明白了就是实在赚不来钱了,那就干脆抢得了。二是抢来的钱还要防止被人再抢回去,更要防止被第三方趁乱抢走,所以这个侠是非要行的不可了,不行侠仗义就没办法活了。

长安城中有一无赖张二余,张二余看上了邻街开肉铺的杨米樽的老婆杨刘氏,直眉楞眼脱了裤子就要硬上,结果被杨米樽手持剔肉刀狂追出五条街,生生搅了人家张二余的好事。

张二余愤懑不已,怒不可遏,觉得杨米樽这么搞真是太不像话了,现在是需要有忠肝义胆的人士出来行侠仗义的时候了。

于是张二余就携了五十金去求见长安大侠郭解,哭诉了杨米樽公然不允许他和杨刘氏乱搞的恶行。郭大侠听了后义愤填膺,当即一挥手,道:既然杨米樽这么不像话,那还真是我郭大侠出手的时候了,该出手时就出手哇,风风火火闯九州,你放心,行侠仗义乃我辈份内之事。今夜子时三刻,那杨米樽的脑袋定为尊驾奉上,请尊驾放心地享用杨刘氏好了。

张二余感激而去,回来的路上遇到杨米樽,顿时勾起心中怒火,戟指骂道:休得猖狂,你这恶徒竟敢不让我搞你老婆,我已诉之于郭大侠门下,只须今夜子时三刻,当心你的项上人头不保!

杨米樽听后吓得魂不附体,也急忙四处求贷,借了六十金去拜访郭大侠郭解。

郭解听了杨米樽的哭求,简直要气炸了肺,当即一挥手,道:张二余这个恶徒真是太不像话了,看来本大侠不出手是不行的了。请尊驾放心好了,只须今夜子时三刻,张二余那厮的项上人头定然为尊驾呈上。杨米樽这才放心地回去睡觉。

眨眼工夫到了深夜,郭大侠行动了。别误会,大侠穿上夜行衣爬到屋檐上飞檐走壁,那是蠢人的想象,真正的大侠是不需要出手的。大侠手下养着许多门客死士,这些人才是真正干活的人。

郭解的门客于当夜兵分两路,一路取道张二余家,一路径奔杨米樽的家中。一脚踢开门,进去后将这两位从床上拖起来,一刀一个把脑袋砍下来。张二余的脑袋送往杨米樽家中,杨米樽的脑袋则送到张二余家。这样一笔生意分毫不爽地履行完毕,郭大侠的这桩行侠仗义买卖才算是做完了。

这就是历史上真正侠客的本来面目了。他们靠了杀人越货而抢来钱财,再依靠暴力保护这些抢夺来的财产。

现在还有人羡慕他们吗?

羡慕的人倒未必有,但有意见的人却不少。

有一个书生对郭解的侠行义举发表了几句不同观点,说:“郭解干了这么多邪恶的事情,怎么说得上是贤人呢?”听到这句话的人立即飞跑去报告给郭大侠,郭大侠有赏。

于是,就在当天,郭大侠的门客出动,将那个书生逮住,于长安街市上挖眼剔舌。从此长安人民众口一词地称赞郭大侠硬是伟大。

郭大侠再也无人敢惹,更不要说有碰他的钱财的胆量了。所以郭大侠家中的钱财,总算是获得了安全感。

但这个安全感只是暂时的,很快,又有不服气的人跳了出来。

是谁?竟敢这么大胆,连郭大侠都敢惹,不想活了是不是?

是汉武大帝!

说起汉武大帝来,他对那些有钱人憋老火了。大家都知道汉武大帝喜欢打架,电视剧里看着上万匹战马载着勇猛的战士轰轰隆隆地封狼居胥,那感觉真是爽透了。可是你要知道,那满天奔跑的可不是马啊,都是钱!

战争是世界上相当花钱的一桩生意。

花谁的钱呢？当然是老百姓的钱！

老百姓哪来的钱呢？老百姓老百姓，天生就是受穷的命。只有像朱家郭解这样的大豪族才是真正的有钱人。

但是郭大侠家里的钱也不是大风刮来的，那来得是多么艰难啊，没有像张二余杨米樽这样的傻瓜把生意送上门，这种钱郭大侠也不好挣啊。

更何况，郭大侠养了那么多的门客死士，目的是为了什么？不就是为了保护自己家里的私有财产吗？

噢，我们大家费了这么大的劲，养了这么多的人，好不容易才弄到点钱，你汉武大帝上嘴唇一碰下嘴唇，大家的钱就没了，全扔到战场上去了，你当我们大家脑袋有毛病啊？

大家脑子都没有毛病。但糟糕的是，汉武帝的脑子也没毛病。

这样事情就变得麻烦起来了。

汉武帝心里有火啊，噢，你们想干什么就干什么，还要我这个皇帝干什么？

话说到这里，捎带脚澄清我们有关皇帝的一个误解。有些人至今仍然存有皇帝的梦想，认为皇帝想干什么就干什么，那是他没有干过皇帝，缺乏经验，所以才会这样乱想。

实际情况是，皇帝也不是想干什么就能干什么的，但是皇帝可以让老百姓干什么或不干什么。

这个意思是说，皇帝也未必能够搞到钱，但他有让大家和他一起受穷的本事。

这个本事在历史上是有其特定的术语的，叫做：打击豪强！

我们民众心目中的英雄，大侠郭解要倒霉了。

## 金钱的第二张脸谱：政客

李贺有诗云：茂陵刘郎秋风客，夜闻马嘶晓无痕，画栏桂树悬秋香，三十六宫土花碧。

这首诗好不好？什么？你说好？

那是你认为好，可是大侠郭解却不这么认为。

为什么呢？因为大侠郭解是有钱人。人怕出名猪怕壮，汉武帝上任不久

就下令，各郡国的豪富人家都要搬到茂陵去居住。那么茂陵是个什么地方呢？这还用想吗？就是那种你再想弄钱也弄不到的地方。说过的了，皇帝这种东西，有着一个最重要的功能，任何时候你可别指望着他让天下人富起来，但让富人的日子过得比穷人还穷，这个本事他还是有的。

流迁豪富，并非是从汉武帝开始，从秦始皇时代就曾经有过。但是秦始皇命比较短，所以大家这才幸运地多弄到了两个小钱。但现在轮到汉武帝做庄了，那可就由不得你了。

汉武帝规定，凡家资超过三百万的，一律流迁。

大侠郭解赫赫然名列流迁榜上。

这件事被大将军卫青知道了，就飞跑到朝廷，叩见汉武帝，说：陛下，你弄错了，郭解的成份是贫农，家里一分钱也没有的，咱们给人家划错成份了，流迁他是一个冤案，快点平反吧。汉武帝听了后，斜着眼睛看着卫青，说：一个小小老百姓的权势，竟然劳驾到大将军亲自出马替他说情，世界上有这样

的穷人吗？

流迁令下，郭解非常郁闷，就和街坊邻居们洒泪告别。街坊邻居共送红包一千万，超过流迁标准三倍以上，算是给郭大侠解解闷子。

临去茂陵当秋风客之前，郭大侠就通过明察暗访，总算弄清楚了是谁把他的名字给报上去的。这个人是一个姓杨的县椽，可人家杨县椽这么做也是为了履行本职工作，无可厚非，所以郭大侠就没有难为姓杨的，只是临走前捎带脚地砍下了杨县椽他爹的脑袋。

总之，大侠这种东西是等闲人物惹不起的，大家能不碰还是不要碰他们为好，把这个工作留给汉武帝吧。

可是汉武帝也在上火啊。为什么上火呢？

因为没钱！

史载，汉武帝这一辈子就没干别的事，全部的时间都用来跟老百姓呕气了。曾有一年，匈奴浑邪王隆重投降，汉武帝听了高兴不已，就命令车辆二万乘前往迎接。圣旨是下了，可是一辆车也没见着，因为什么呢？

已经说过了的，没钱！

汉武帝这人生性好打架，左一仗，右一仗，随随便便一场战争都会让经济发展倒退二十年。老百姓拼命地咬牙顶住，再倒退就退回到原始社会去了。所以朝廷就采用世界通用的法子，搞战争债券，这在当时叫做民间借

贷——向老百姓借高利贷。老百姓一开始还傻兮兮地乱借一气,但借着借着就发现不对头了,感情战争这玩艺可是无底洞啊,再加上汉武帝打起仗来又没完没了,就不大愿意借了。

但什么事都有例外,越是没人肯掏钱的买卖,那风险回报也就越高,而金钱的规律运行正是体现在这里。

如在吴楚七国起兵反叛汉朝中央朝廷时,长安城中的列侯封君要从军出征,需借贷有息之钱。高利贷者认为列侯封君的食邑都国均在关东,而关东战事胜负尚未决定,没有人肯把钱贷给他们。只有无盐氏拿出千金放贷给他们,其利息为本钱的十倍。三个月后,吴楚被平定。一年之中,无盐氏得到十倍于本金的利息,以此富至与关中富豪相匹敌。

无盐氏有生意头脑,把钱贷给了列侯封君赚了大大的一票。可汉武帝这边借钱却是霸王生意,别说利息,连本钱都回不来,哪个傻瓜愿意借给他?

于是汉武帝大怒,就要斩杀长安县令——因为他办事不力,总不能把天下的老百姓都杀光了吧?

这个时候又有一位精明的生意人卜式发现了机会,于是他当机立断,立即上书给朝廷,哭着喊着强烈要求把自己的所有财产全部捐献出来。这件事差一点没把汉武帝吓到神经分裂,不敢相信世上还有这种的傻瓜,就派人问卜式:你的脑子有毛病吗?

卜式回答:没有,医生可以证明我身体心理双健康。

又问:难道你想当官吗?

回答:不,我更愿意在平凡的工作岗位上,为祖国默默地奉献。

又问:那么你有什么冤枉吗?

回答:没有,打小都是我冤枉别人,别人要想冤枉我的话,等下辈子吧。

再问:这么说你的脑子还是有毛病,到底是什么病魔把你的精神给折磨到这种程度呢?

卜式回答:你怎么还不明白呢?我这不明摆着是风险投资吗——原话是:“天子征讨匈奴,我认为有才能的人应战死边塞以全臣节,有财的人应拿了钱财支援国家,这样才能将匈奴消灭。”

汉武帝终于听明白了卜式的话,就欣喜若狂,将卜式树为模范兼典型,召至京师,任命为中郎将,赐左庶长爵位,赏给十顷土地,然后开动机器,热热闹闹地宣传起来。

这时候老百姓们才回过味来,后悔脑子一时进水,让卜式抢了先。生意这种东西就这样,抢了先机就肥吃海喝,落了后手就血本无归。血本无归的生意那可是没人想做的,所以大家对朝廷的宣传就当听不见的。

这下子可真把汉武帝给惹火了,当下颁布命令,对老百姓的家产进行清查,能没收多少就没收多少——干脆改明抢了。官吏义纵没注意到汉武帝已经快要被老百姓弄疯了,还在兢兢业业地履行职责呢。他认为这样无端劫掠老百姓的家产有点太不像话,于是将汉武帝派去的抢钱官员逮捕。

消息闻报朝廷,义纵赐死。

官民之间围绕着金钱的战役就这样轰轰烈烈地展开了。眼见得军情如火,战事如荼,占尽了便宜的卜式又玩了一手漂亮的绝活,哭着喊着要求全家人去南越替汉武帝打架。汉武帝这人最喜欢别人替他打架,看到卜式的表演之后喜不自胜,当即封卜式为关内侯,赏六十斤黄金,土地十顷。

这个卜式,真是一个精明透顶的生意人啊,爱国爱到财源滚滚的地步,堪称后世人应当效仿的楷模。

但是这活又让卜式抢了个先,别人就更没办法跟上了。爱国正如股票,最先爱国的人好比是低端介入,等到这支股票炒到火热的时候你再跑来接手,那就正好在价位最高处套牢了。

同样是爱国,卜式却是一分钱不用花,又拿黄金又拿土地,等轮到别人的时候,拿出去却是货真价实的真金白银和身家性命。这活还怎么干啊?

一看炒到这么老高的价位了还没人接手,汉武帝气得七窍生烟,当即命令列侯进献黄金,同时命人检查所有“进献”上来的黄金,凡重量不足或成色不好的,一律以“不敬”之罪弹劾,结果前后有一百零六人被削去爵位。连丞相赵周都因为受到这起隐密的金钱战争的牵连,入狱自杀。

从与民间的暴力相结合到与官府的权力相结合,金钱的发展走过了它的艰难之路。这条路的轨迹始终是清晰如历地刻画着我们每一个人的心路历程。

### 金钱的第三张脸谱:隐士

金钱与财富这东西娇气得很,比之于玻璃器皿的脆弱有过而无不及。专

门从事拦路抢劫营生的兄弟们都知道,抢钱也好抢东西也罢,要抢就抢那些不容易碎裂的东西。抢一只很值钱的琉璃杯撒腿就跑,后面有无数的人在追赶,这时候的你饥不择食慌不择路,只要一个狗吃屎,啪唧,这时候你唯一的收获就是对方的损失了。

一旦社会出现了强有力的规范制度,再琢磨着靠抢劫完成原始资本的积累,那脑袋绝对是有问题的脑袋。

所以靠任何形式的抢夺都是发不了财的,可被抢的人也损失惨重,这个就是中国人最擅长的“双输博弈”了。所以中国历史几千年以来反复推倒重来,经济与文明却不见任何发展,就是因为我们选择的是双输,把全部的财产毁掉,大家一同回到贫穷的起点上再重新来过,如此反复搞上两千年,让洋人追上我们实在是再正常不过的事情了。要是洋人的经济发展始终追不上我们,那才是怪事。

所以中国人被迫逼出了这么一个财不可外露的窘态。

不知是哪朝哪代,成都城里出现了一个可怜的乞丐,该乞丐文弱苍白,一看就是个落了难的读书人。而且他自己也这么说。如果这要是写小说的话,那么这位落魄书生就应该碰到一位傻瓜富家小姐才对,但这是历史,所以富家小姐是见不到的。只有这个可怜的乞丐成天穿着破烂褴褛的衣服,脚上的鞋子连脚趾头都露了出来,就在成都的集市上上来回地乞讨。遇到有同情他的人,他就把手中的一篇文章展示给大家看,那文章写得怎么样不太清楚,但是却足以证明他的可怜身世。倘使假以时日,这个落难书生时来运转,说不定还会混个宰相之类的官职做一做。

所以大家都非常同情他,施舍财物给他。

每天夜里,乞丐就在成都的早迁桥边上落宿,一间小小的破土屋,挡不住风也遮不住雨,总之是凄惨到了极点。

可是忽然有一天,一个非常有权势的人家在早迁桥边建造起一座园亭,想再扩大地面修建池塘馆舍,就不由分说强行扔给乞丐一笔钱,把乞丐轰了出去。乞丐大哭大闹抵死不依。不依也没办法,人家给他的钱足够他吃一辈子的,所以大家都很羡慕他,不认为这笔交易亏了他什么。

却不曾想,等到那户人家扒倒乞丐那间破败的门洞的时候,只见里边居然是两间修饰得华丽非凡的华屋,里边堆满了各种钱币,估计能有好几千万,就连成都城中最有钱的人家,也不如这个乞丐有钱。

于是这下子可就热闹了，成都人都纷纷给正在官府做官的家人写信，让他们回来，改行去做乞丐，才知道这世界上最有钱的竟然是乞丐。

钱赚到乞丐这么多，是人人都非常希望的。但日子过到乞丐这种程度，却是人人避之唯恐不及的。乞丐这么做固然有着他守财奴的天性作祟，但一个人如果有了钱，如何保护自己的私有财产却始终是我们历史上没有解决的大麻烦。

西方社会在这方面就想得明白，私有财产制度好就好在保护每一个人的利益。而我们两千年来不断地推倒重来，结果就是搞到最后大家一起受穷。一个人老想着让人跟他一样的穷，是正常的社会性心理，未可厚非，但如果一个民族宁死也不肯建立一个让每一个人都能够从中获益的产权制度，这就是明显缺乏民族智慧了。

说到创造力中国人比任何一个民族都要强，但为什么却无法改变自己的困窘生存状态？

原因就在这里，赚钱的本事只是一个方面，守住这些钱并享受人生才是真正的生活大智慧。

既然这个民族缺乏足够的保护自己私产的智慧，那么有钱人就只能自己琢磨花样保护自己了。所以历史上类似于成都乞丐这种人，为数不少。

汉朝时的郭况，是汉光武帝皇后的弟弟。家中积蓄有几亿钱，有童仆四百人。他家里使用金制的器皿，冶炼铸制金器的声音响彻整个京都和市郊。当时人说：“郭家府上，不下雨也打雷。”这是说他家冶炼打制金器的声音太大太长久了。

郭况又在他家庭院中建造一座高阁，上面放着衡石，用以称量物品。高阁的下面有地窖，里面放着金子，整日有武士在旁边站岗守卫。郭况还用各种珍宝镶嵌装饰庭院中的楼台亭榭，将明珠悬挂在梁栋上。明珠发出的光彩耀人眼目。白天看这些悬挂着的明珠像一颗颗星星，晚上看它们就如月亮。

街巷中的歌谣说：“京城洛阳钱最多的是郭家，他家梁栋上悬挂的明珠白天像星星晚上像月亮，没有人能跟郭家比富。”在郭家受宠爱的人，都用玉制的器皿盛食物。因此京都人都称郭家为“琼厨金窟”。

但是郭况一生小心谨慎，胆小怕事。虽然位居京城首富，却从来都是闭门而居，过着闲适的生活，从不干预外界的事情。当时京城上下都知道他的这种为人。

这就是金钱的第三张脸谱了,既然躲不过民间暴力的侵袭,躲不过皇家权力的凌迫,那么藏于深山不与人知,就是金钱没有办法的选择了。

如何在没有一个有效产权制度保护下的暴力社会里,金钱能够恢复它的本来面目,理直气壮地行走于人世间,这就成为了中国人的一大难题。这个难题搞得当时的国人疯疯癫癫,面对金钱几乎失去了正常的神智,直到南北朝的东晋年间,才总算找到了一个暂时的解决方案。

这个解决方案就是将金钱与门第相结合,史称“世族”。

### 金钱的第四张脸谱:世族

世族这个东西是我国聪明的晋朝人所发明出来的一种绝妙的好玩艺儿。应该说,这个东西也不是发明出来的,而是受其当时特定的历史权力博弈架构形成的社会平衡体系。

描述这种奇异的社会平衡体系是件极为困难的事情,难就难在这个东西已经突破了正常人的想象,它是一种皇权文化与金钱文化的双重夹磨之下所产生的异类社会现象。这一现象尽管在中国历史上显得奇特,但在世界文明史上却是再也正常不过的现象了。凡是皇权削弱、金钱想要说话却又遭受到那些赚不到钱的民众的抵制的时候,这个东西就会飘然而来,进入我们的视线。

世族就是贵族。

现在这个东西在西方还有,但中国过于强力的权力文化却早已将其消除了,所以我们对这种东西就觉得很陌生。

世族这个东西取决于民众、皇家权力与新财富势力的三重博弈而构成。

当皇家权力削弱的时候,新崛起的财富势力就要说话,但是老百姓不允许:昨天你还蹲我门口替我擦皮鞋来着,今天你就要登高一举洋洋万言了,凭什么啊,坚决不允许。

所以新财富势力照例是没有话语权的,民众将另一个极为厌恶的名称赋予他们——暴发户!

新财富势力不许说话,皇权的强制力量又被削弱,那这社会上的规则由谁来制定呢?

已经过了气的老财富势力就趁虚而入了。

老财富势力当然是指资格比较老的暴发户了。早年他们刚刚暴发的时候也是不允许说话的,只能关起门来自己偷偷摸摸地享受,就这么舒服日子过上几代人,赶巧皇家权力遭遇到了麻烦,没有闲心宰杀这些有钱人玩,如此过了两代而至三代,其家族的后裔一来有钱,二来有文化有知识,再因为长时间地在民众眼皮子底下晃来晃去,一来二去地民众也就习惯他们了,而是把怨恨的怒火转移到了新崛起的暴发户身上。

于是世族横空出世。

在中国,世族出世的机遇有两次,一次是东晋南北朝的时候,由于司马皇族乱搞一气,搞得天下大乱,晋室被迫东迁,这就为世族留下了宽绰的生存及发展空间。再一次是五代十国的时候,前后五十三年,世族马马虎虎地又长出来一茬。

但东晋南北朝时代的世族是最好玩的。诗云,旧时王谢堂前燕,飞入寻常百姓家。这首诗就是说的当时两大世族,谢家与王家。这两家都有名人,如著名书法家王羲之就是王家世族的人,著名才女谢道韫就是谢家世族的人,两大家族相互之间保持通婚,不跟其他姓氏的族人杂交,这是为了保持血统上的纯正,就顾不得后代的产品质量了。

所以王家世族的后代出了许多“傻子”,但这个傻子只是作者本人怀疑其智商有问题,其他史学家好像对这个话题不感兴趣。

但不管怎么说,傻子就是傻子,世族家里的傻子,也同样是傻子,这个是用不着抬杠的。

比如说,王家世族中虽然有王羲之这样的大书法家出世,但傻子的比例始终是居高不下,王羲之的兄弟王徽之的智商,好像就有点不大正常。

史载,王徽之出任桓冲的骑兵参将。有一次桓冲问他:你在哪个部门任职?

王徽之回答:不晓得,只看到经常有人牵着马经过,好像是牛马市场。

桓冲皱眉:你那里有多少匹马?

王徽之答:不问马,何由知其数——这句话出自《左传》,是讲孔子的马廊里发生了火灾,孔子不问马,先问人伤到了没有,所以王徽之有此一答。

桓冲再问:马最近有没有死掉的?

王徽之回答:未知生,焉知死——语出《论语》,是孔子的人生态度。

于是桓冲隆重地被王徽之搞到头大。

王徽之的回答有一个名目,叫做清谈,是当时世族们推行的一种社会文化。该文化的主要功能就是扯淡,千万不能说正事,谁要是说正事就太俗了,大家一起瞧不起他。

仅仅是清谈还不能够证明王家世族的脑子不正常,但等到王家世族的王凝之横空出世的时候,那证据可就铁板钉钉了。

王凝之这个家伙运气好到了不得了的程度,他娶的老婆是中国历史上有名的才女谢道韫。小时候谢才女和家人一起“清谈”,恰好天上下雪,她老爸谢奕让大家吟诗咏雪。谢才女的笨哥哥认为天上的雪好像撒下来的盐末。谢才女却一语惊人:未若柳絮随风起。从此一鸣惊人,正式进入中国知名才女排行榜。

谢才女嫁给了王凝之,和丈夫一起到会稽做官,恰好海贼四起,向着会稽城冲杀而来,士兵急忙报告给王凝之。这位王凝之却是个大有来头的人——他是五斗米教的信徒。大家应该还记得有位大诗人陶渊明,就是因为不为五斗米折腰,坚决不肯加入这么一个邪教,结果搞到连官都没得做了。陶渊明不忿你五斗米教,但王凝之在这方面上的信仰却是十分的坚定。闻说海贼大至,王凝之却笑曰:不妨,我已请了天罗大仙做法,每个关隘各有十万阴兵把守,谅那伙贼人也无法近身。话音未落,海贼蜂拥而至,攻破城池。王凝之大诧,左看右看也没看到他唤来的阴兵天将,只好撒腿夺路而跑,被海贼追上一刀砍了脑袋。倒是谢道韫不失才女本色,拎起剑来与海贼们斗了若干个回合,最后被海贼捉了活的。海贼看这女人蛮好玩,又会吟诗又会玩剑,杀了未免可惜,就让她回家吟诗守寡去了。

总之一句话,近亲结婚搞得王家世族智商越来越靠不住。但谢家世族的智商却反其道而行之,越搞越高,这真是没有办法的事情。

总之,当时的东晋南北朝都是这些世族们在玩,这算是中国历史上难得一见的金钱自由时代。

当世族的权力发展到极限的时候,那是连皇帝的账也不买的。

史载,南齐武帝年间,中书舍人纪僧真举止容颜,都长得像是个士大夫,齐武帝因而宠信他。于是纪僧真趁机向皇帝求情:皇帝啊,我没有别的要求,就是想加入到世族的行列之中,就请皇帝答应我这个要求吧。齐武帝说:这事啊,这个,你这么着,等我跟世族的领袖谢瀹打个招呼,你再过去露个脸吧。

于是纪僧真就跑到世族领袖谢渝那里提出请求。进了门他刚刚坐下,谢渝却已经吩咐左右侍从:来人啊,把我的坐榻抬远些,离客人越远越好。纪僧真垂头丧气地出来,对齐武帝报告说:你的话也不管用啊。

齐武帝说:管用不管用这事我不比你清楚?连我这个皇帝都得世族点头才行,你又算老几?

总之,世族在其权势上的发展已经走到了极点,再往前走就是下坡路了。

由于世族的名气过大,血统高贵而纯正,越是没点身份的人就越想跟世族挂靠上。后来侯景作乱,向梁武帝萧衍提出来要娶王姓或谢姓家中的女子为妻,这个要求当即为梁武帝否决,弄得侯景好不乐意,就起兵反叛,把梁武帝困于宫中活活饿死了。然后侯景就开始拿王、谢两族家人出气,将江南世族杀了个干干净净。

宁肯灭族,也绝不允许玷污!

这就是金钱的品质!

### 金钱的第五张脸谱:富民

大侠郭解将金钱与暴力相结合,这是金钱的火德。

卜式将金钱与权力相结合,这是金钱的金德。

成都乞丐将金钱与隐士相结合,这是金钱的水德。

东晋南北朝的豪族将金钱与家世结合,这是金钱的木德。

但是这些路都走来走去走不通,金钱已经无路可走,被逼到了死角上。

只剩下最后一条路了!

那就是把金钱与空无相结合,走土之德的路子。

这个土之德的路子又是一个如何走法呢?

在历史上,能够将金钱与清誉相结合,不富而富的事情并不少见,但这些搞法大多数都不能算是摸对了金钱的脾胃,倒是东晋时卢循造反时搞了个花样,贴近了金钱的土之德性。

卢循这个家伙很有点本事的,他最大的本事是有个好妹妹,妹妹找了一个能干的丈夫徐道覆。这个徐道覆端的是一个人才,此人的智慧在中国历史上也是少有。奈何他这个大舅哥也忒不争气,要这么说起来他的智慧还是基

于术的层面的,那么折腾到最后,伤心总是难免的。

话说卢循既然有了这么一个能干的妹夫,就琢磨着自己当皇帝。他把这事跟徐道覆商量,于是徐道覆立即行动起来。他派人假装木材商,在高康山伐木,然后对当地的百姓们说:我本来想把这些木材送往京城,奈何财力不足,只好在本地贱价出售了。他出售的木头价格的确是便宜,当地老百姓争先抢购,买来放在家里等待加价出售。就这么搞了几次,徐道覆觉得差不多了,就告诉卢循说可以动手起事了。卢循不明所以,说我们连船也没得有,如何一个起事法?徐道覆却说:你尽管起事好了,只要你一行动,我这边你要多少条船就有多少条船。

于是卢循就立即起兵,嗷嗷怪叫着要造反。那边徐道覆派士兵拿着当初百姓买木材的清单,到各位百姓家里再把木材全部买回来。几日之间,战船就已经修造停当。然后卢循就可以放心地造起反来了。

可是卢循折腾半天还是失败了,他又是怎么失败的呢?这个要从他的性格上说起来了。

卢循造反之后,大军走到哪里,他就从当地逮一群美女带着走,一边行军打仗,一边享受人生,一点也不肯亏待自己。后来大事不好,眼见得招架不住了,于是他就在船上设下酒宴,和所有的美女们一起喝酒,一边喝一边流泪说:我就要死了,可我还没玩够呢,凭什么就让我死啊?真是太不公平了,你们谁愿意跟我一起死?

想那些美女好端端地在家里过日子,却被他给抢了来祸害,谁愿意和他一起死?结果大多数美女都摇头,也有几个精灵点的美女,就假装落几滴泪,说:你要是死了,我陪着你去——不过是说说而已,何必当真!

好!于是卢循立即命令士兵将那些不肯陪着他死的美女全部杀死,表示愿意殉葬的美女发遣散费回家。他这边扑通一声,投河自尽了。

卢循失败的时候,徐道覆曾经放声大哭,曰:我真是瞎了眼睛啊,怎么想起来跟着卢循这个王八蛋干?真是坑死我了,可惜了我这一身本事啊!

徐道覆这一身本事,就是他精于金钱的土德之道。

他知道如果事先准备造船木料的话,就会引起朝廷的猜忌,所以他巧妙地把木料藏于百姓之家,神不知鬼不觉地完成了他的战略计划。如果他这种智慧用到金钱的正道上来,那我们的历史上肯定会又多了一个谁也不知道的土财主,倒是没这个热闹看了。

最谙金钱易隐不易显的土德规律的,还要数着一位叫阳城的小官。此人家境贫寒,怎么看都是什么都没有,但阳城却从来不愁吃也不愁喝,这是怎么回事呢?

原来,阳城为人清平正直,时人皆称其德。每隔一段时间他就会拿出来一床破被子或是一只破枕头来,还要卖很高的价钱,人们却争相购买。买的不是破被子或破枕头,而是不愿意让这么好的一个官员受穷。

这个金钱之道,正暗合了儒家藏富于民的思想。

现在我们明白儒家思想的伟大之处了吧?

万世师表的孔子对于人性实在是太过于了解了,所以他知道任何一个人如果只琢磨金钱的话,迟早会惨遭广大人民群众的修理。那么一个人最稳妥的发财之路,就是像卢循这样,将财富先存放在老百姓那里,什么时候需要的话,打一声招呼,让老百姓自己乐颠颠地自己给你送回来,这样又安全,又省心,何乐而不为呢?

所以后世的治国调羹之手,尽数出于儒家之门。

但没这个调羹之手的百姓怎么办呢?还应该不应该先富起来再说呢?

富总是要富的,但这个富的门路和守护资财的术策,那可就是八仙过海,各显神通了。

# 第6章

## 困守与争伐：金钱失落的岁月

赚钱经营第一律：双成本定律——只有两倍的成本投入，才能够完成一次经营周期的运转。

赚钱经营第二律：业内人士定律——受于信息所限，非业内资深人士不可以进行投资。

赚钱经营第三律：优秀生定律——经常做生意的人才是生意人，喜欢做生意的人才能够赚到大钱。

赚钱经营第四律：意外定律——任何生意都会有意外发生。生意就是处理意外。

赚钱经营第五律：擅长定律——最赚钱的生意就是你最擅长的生意。

应该说，南北朝时代的皇权失落，为民间的财富增长与金钱之道的发展提供了难得的契机。事实上，中国有着两个最为辉煌的时代，大唐与大宋，而大唐是继南北朝之乱而兴起，大宋却是继五代十国之乱而兴起，这两个所谓的乱世恰恰是世族势力得以膨胀的时代。

世族的发展带来了财富，滋润了大唐与大宋的富庶时光。

这么说起来，恰恰是乱世才是金钱的真正幸运与机会。因为唯其乱世，才能够带来皇权的衰落，为金钱的术道发展提供一线生机。

但是卷土重来的皇权文化终将彻底地葬送金钱的希望。这也同样是民意博弈所带来的结果：既然不能够均富，那么大家就均贫好了，这个结果还是不难达到的。

继财富之道失落之后，我们又面临着金钱之道的彻底失落。

## (1) 迷失于烟火之中

### 永远搬不空的库府

既然我们是在谈论金钱,谈论财富,就不能不提到一个富庶的时代。

古中国最富庶的时代是哪一个王朝?

唐? 宋?

错!

最富的时代是久已被我们遗忘的大隋朝!

隋文帝杨坚结束了中国南北朝的统治,这是一个至今仍然令我们兴奋不已的信号,但这一动乱时代的结束对于金钱来说却绝对不是一个好消息。

金钱的时代结束了,权力重新回到了它的位置。

但是经过南北朝期间百姓一边东躲西藏一边铆足了劲地忙活自己的致富之路,为大隋朝的财富奠基了后世人所无法想象的财富。早在北魏时期,历史上最好玩的寡妇冯太后执政,那一时代天下之富就已经史有所载了。

说冯寡妇这个女人好玩,那可不是乱说的,她入宫的时候不是一般的倒霉,因为汉代时汉武帝为了防止生下太子的后妃日后淫乱专权,就立下了一条极其残忍的规矩:凡立太子之后,其生母立即拖出去杀掉。这样一个规矩是如何的不人道,又是如何的不得人心,已是可想而知的了。

但是就这么一条残忍而血腥的律例,却让北魏继承并发扬光大了。

所以当时北魏的宫人,一旦被皇帝搞大肚皮,无不心惊胆战,日夜祈祷老天爷开眼,千万别生下儿子才好。只有这位冯太后特立独行,她的肚皮被皇帝搞大之后,所祈祷的却是要求生个儿子,替皇家继承权位,哪怕她为此搭进一条性命也在所不惜。

于是就有大臣上奏:皇上,那条杀太子生母的旧规矩太老土了,太不符合人道了,干脆咱们就废掉吧。

废掉就废掉,皇帝压根就不知道还有这么一条规矩,废不废都是无所谓

的。

于是不人道的规矩被废除,冯太后生了太子,就幸福地没有被杀掉。然

后老皇帝死跷跷,小皇帝登基,冯太后立即急不可耐地把权力抓在手里,然后兴高采烈地游玩起来。

冯太后情商非常之高,什么都会玩,什么都玩得非常入迷。她玩男人,爱

赛马,喜佛事,谈诗歌,凡天下好玩之物,莫不一一玩之。她最喜欢玩弄的宠物是北魏青年将领杨白花,把个可怜的小伙子玩得神经崩溃精神错乱,趁夜单人独骑叛逃往别的国家了。冯老太太黯然神伤,遂作名句《杨白花》以志此事,诗云:含情出户脚无力,拾得杨花泪沾臆。秋去双还双燕子,愿衔杨花入窠里。担心全国人民不知道她爱玩,冯太后让宫女们昼夜连臂环绕,踏足歌唱。在这种舆论导向之下,搞得全国人民疯疯癫癫,不知道怎么胡搞才能够跟得上如此大好形势。正玩到高兴之处,小皇帝儿子眼看要长到二十岁了,向老妈表示让他也玩一会儿的意思。冯太后一瞧不让她玩了,顿时火气上来,一杯毒药把亲生儿子给毒死了。

史载,冯太后待人和善,慈悲心肠。她最喜欢干的事儿就是带着皇亲国

戚去国家的库府,发现库府中堆积的财物如同小山一般,觉得有点太多了,就让亲戚们随便拿,能拿多少就拿多少,结果把库府几日之内就一搬而空。

国家的财物全部扔掉了,冯太后心情爽得不得了,过几天想去瞧瞧空荡

荡的库府是个什么模样,不想老太太一走进库府,差点没被吓倒。

那空荡荡的国家库府,不过几日的工夫又堆满了财物。

这下子冯太后火气大了,这是什么事啊,是谁这么缺德搞来这么多的钱

财,也不嫌麻烦!就命令大家接着往自己家里搬。

不想那库府也真邪了门,搬光一次,又填满一次,如是者再。冯老太太不

服这个劲,就和这个总也搬不空的库府较上劲了,就命人将库府不断地搬空,如此折腾了整整半年,北魏的库府这才接济不上了。

冯老太太成功地赢了这一局,哼,不信搬不空你!

从这个记载上看起来,虽然当时天下兵战连连,但天下之富,实在是超

出了后世人的想象。

冯老太太这么和自己的国家过不去,搞到天下人很是恼火,于是部落酋

长尔朱荣起兵,将冯老太太庄严地沉入河中淹死了。不明白这个老太太活了

这一辈子到底图个啥,不折腾死自己就不肯罢休,她怎么就这么想不开呢?

## 天才败家子隋炀帝

南北朝结束于隋文帝之手,这位隋文帝也堪称一位怪人,这位怪人的毛病足够写两卷大部头的书,如果我们搞一个历史怪人谱,这位老兄铁定会榜上有名。除了怪毛病之外,这位老兄虽然是皇帝,却比谁都怕老婆,曾经因为和老婆怄气吵架,气得离家出走,搞得大臣们在后面紧赶慢赶,才追上他好言好语地劝他回去继续挨老婆修理。

隋文帝的天下本来是打算要传给长子杨勇的,但杨勇玩不过弟弟杨广,结果大隋江山就传到了杨广的手中。

杨广这个人在中国历史上赫赫有名,历代对他的评价均是暴君。但近年来有着明显为杨广平反的舆论动向,理由是杨广修了大运河,所以就有研究者认为老是骂人家杨广不合适,应该给予杨广更为公正的评价才对。

那我们就不提大运河了,我们就聊聊杨广祸害钱的本事好了。

花钱和祸害钱是两个完全不同的概念,这个花钱的本事再大,也较劲不过祸害钱,因为不管你再怎么奢侈浪费,钱撒出去总还是有个名目的,最低效果也是一个刺激金钱的流通,还是有益于社会的。

但祸害钱却不是这么一个概念,祸害钱是指你把钱撒出去了,却什么名堂也没搞出来,连消费都没有拉动,钱就莫名其妙地没了。说起来人要是把钱祸害到这种程度还真不是件容易的事情,但杨广硬是天资聪颖,智力过人,把这么高难度的活给干成了。

你不服气是不行的。

当年杨广刚刚接他老爹的班的时候,就大兴土木,搞起了基本建设,收天下库府粮食准备战争,猜猜当时大隋朝搞来的粮食有多少?

足够大隋帝国坐在那里吃上五十年的!

五十年的粮食储备,这是任何一个朝代都无法做到的,也只有大隋帝国才能够做到。

那么为什么只有大隋帝国才有这个运气呢?

理由非常简单,因为在大隋帝国建立起来之前的皇权衰落。

因为战乱,皇家权力顾不上跟老百姓找别扭,而老百姓为了储备粮食以

待饥年,都躲到深山老林里拼了命地搞生产。等到大隋帝国一统天下,开始领导老百姓们的时候,才发现老百姓竟然趁这工夫里生产了足够整个大隋帝国吃五十年的粮食,真弄不明白以当时的土地产量,老百姓是怎么做到这一步的。

实际上,这个能吃五十年的粮食是有虚头的,虚就虚在这些粮食都不允许老百姓再碰一下了,那么老百姓的情况会怎么样呢?

当然是饿得两眼通红满地乱窜。

于是天下盗匪四起。

当时知名盗匪瓦岗寨领导人李密带领大家打开洛口仓分发粮食,却发现粮仓里的粮食怎么分也分不完,李密生气了,干脆一甩手,谁有本事谁来拿,不信这个破粮仓就搬不空你。

这个李密有点北魏冯太后的脾气。

结果人群蜂拥挤入洛口仓库,拼了命地往袋子里装,把粮食弄出来后却发现扛不动,干脆就往路上一丢。结果,从仓城到外城门,路上的米有几寸厚,被车马践踏;前来这儿要粮吃的各路盗贼及其家属有近百万人,没有容器,就用荆条编筐淘米,洛水两岸十里范围内,看上去像蒙上一层白沙。

白米如土不值钱,洒向民间泪斑斑。

这就是当时大隋帝国的经济状况。

隋炀帝的历史任务,是要在最短的时间内将天下的财富全部祸害精光,好为行将到来的大唐帝国腾出位置。

隋炀帝这个人绝对是最适合这一工作的人选,他有着以下几个优点:

第一,好大喜功,连年征战高丽,热爱战争,讨厌和平——修大运河的事就算了,免得哪位专门搞研究的老兄跑来抬杠,不用来了,算你们赢好了。

第二,愚蠢透顶,却又缺乏自知之明。他亲自担任远征高丽的最高指挥官,实际上是把战争当成了乐子玩,三军未得到他的许可不得擅动,结果搞得总兵力超过高丽倾国人数的大军束手束脚,只能傻乎乎地站在那里挨打,谁敢还手隋炀帝绝不跟你客气。高丽的兄弟们欣喜若狂,打傻子一样地拼命狠揍,三两千人能追得上万大隋军屁滚尿流,不是打不过,是老板不允许大家动手。将领们赔着小心想教给这位老兄一点军事常识,可是隋炀帝却斜着眼睛看着将领们说:连我都搞不定的事情,你们又懂得什么?

感情这老兄以为全天底下就他一个人懂,别人都不懂。

这位老兄的确是这么认为的,他曾经对秘书郎虞世南说:我生平最讨厌有人劝谏,如果是有官位的人劝谏,我是绝对饶不了他的。如果没有地位的士人劝谏,我也会让他一辈子讨不了好去。

总之,遇到隋炀帝这种人,你不服是不行的。

第三,隋炀帝心性变态严重,对人有着一种说不清楚的厌恶与仇恨,他喜欢满世界乱跑,结果被突厥军队重重围困,吓得抱住赵王杨杲把眼睛都哭肿了,并许诺军士们说:如果这次能够保全,我一定让你们大家都享受荣华富贵。军士们听信了他的话,就卖命地冲杀,最终将隋炀帝的老命保了下来。但是隋炀帝一想到要给这些人富贵,心里就不痛快,于是就改革了奖励制度,让这些卖命的人白干一场,军士们气得要死,隋炀帝却快乐得简直要飞到天上去。

隋炀帝对人的仇恨,还表现在部将杨玄感造反失败之后,他认为这是因为天下人太多了才导致的,就命令大家拼了命地杀人,杀了好久,他到达东都,郁闷地说道:杀得太少了,怎么世上还有这么多的人啊!

大隋帝国摊上这么一个混蛋皇帝,想要不灭亡,那还真是不太容易。

唐王李渊起兵,取隋炀帝天下而代之,从此大唐就在如此雄厚的财富基础上开始了折腾,直到彻底将金钱之道折腾没了才算完。

但是大唐也是有着其精彩的独到之处的,那就是举世闻名的调羹手刘晏。

## (2) 破除悲剧英雄的情结

### 经务天下调羹手

先说什么叫调羹。

调羹这个词语不是经常使用, 为什么呢? 因为无论是官还是民, 都不太关心这一点。

那么为什么大家都不关心调羹呢?

因为调羹是指的一个国家的财政治理能力。

皇权文化玩的是人, 没道理关心什么财经政策。皇权文化下的百姓始终处于与权力的博弈之中, 他们比任何人都清楚, 皇权就意味着随着皇帝一个人的性子胡来, 任何所谓的财政经济政策都是暂时的, 靠不住的, 所以不关心。

大家都不关心, 反倒是让当世人瞧不起的诗人们非常关心这个问题。

诗人关心这个问题, 那是因为古人讲究的是文以载道, 听起来好像是通过文章来探求人间知性的大道, 抓住事物的普遍规律, 然后就一通百通, 什么都明白, 什么都知道了。

但这种学习方法实在是不靠谱, 所以搞着搞着, 没见着谁读了几首诗就成了财政专家了, 倒是傻头傻脑的书呆子挤得满街满道。这样子的书呆子们有时候是很好玩的, 如东汉时太平道大闹事, 人人都头上裹了黄巾, 时称黄巾军, 皇帝听了后急得跳脚, 就召知名书呆子向栩问计。

向栩回答曰: 这事好办, 真是太好办了, 那什么, 马上派一名官员站在黄河岸上, 向着北方颂读《孝经》, 不愁贼军不破。

向栩这个划时代的伟大建议提醒我们: 精品都是在数不清的废品之上堆积出来的, 如果我们想得到这样一个精品, 就必须要接受数不清的如向栩这样的废品才行, 所以一个真正值得我们玩味的调羹之手的出现, 就得几代

人的不断努力才行。

所以最善写宫词的唐诗人王建写了首世人皆知的《新嫁娘》，以说明这个道理：

三日入厨下，洗手做羹汤。未谙姑食性，先遣小姑尝。

这首诗表面上是写刚刚嫁到人家的新媳妇，从此离开疼爱自己的父母，再也不能像以前那样任性娇纵，事事都要看公婆的脸色行事。连做一顿饭，都要小心翼翼，生怕不合公婆的口味。

多年的媳妇熬成婆，所以中国妇女都特别地乐意做婆婆。

但实际上，这首诗只是借公婆之理，阐述仕途者在国家经务上的呕心沥血，处处小心不敢懈怠，唯恐政策制订得不对头，让天下的百姓们遭殃——常规的解释是说王建这个倒霉诗人去人家那里做官混饭吃，做事的时候要提心吊胆地看老板的脸色，这种心态，现代的打工者都不陌生，不需要多说的。

但扯到这里，最多只是拿国家经务当成了做羹汤比喻一下，离调羹手还有一段距离，如果这段距离不长的话，我们的话题信口跑马，呼哧呼哧跑步过去就得了。但是我们已经说过了，皇权架构下没人对国家经务感兴趣，所以这个东西还要再等，结果一直让我们等了几百年，到了明朝英宗年间，调羹手的概念这才费尽了牛力形成。

明朝英宗年间，有三个最能干的老臣子，巧的是他们都姓杨，人称三杨，杨士奇、杨荣与杨博。其中杨荣与杨博都是正规的本科出身——钦点进士，这两位本科生虽然与杨士奇关系非常好，却因为杨士奇没有正式文凭，还是有点瞧他不起。

于是有一次，老哥仨在一起写诗画画，杨荣和杨博画了之后，就故意在画上题字：进士某某。有心要提醒一下杨士奇：老兄，你可是没有文凭的人耶。

你想那杨士奇心里能痛快得了吗？

于是杨士奇怒发冲冠，凭栏处，仰天长啸，壮怀激烈，写诗曰：

竹君子，松大夫，梅花何独无称呼。

回头试问松与竹，也有调羹手段无？

这首诗翻译成白话文就是：

你们都别跟我玩那个哩眼楞，高学历顶个屁用？真要说到干活你们的本

事比得了我吗?

这个就是调羹手之由来了。据说杨荣和杨溥看到这首指着和尚骂禿驴的诗,顿时非常不好意思,非但没有像等闲人物那样从此恨得咬牙切齿,琢磨着找个机会给杨士奇小鞋穿,反而更加敬重杨士奇了。

可见,这个世上的道理永远只是说给明白人听的。你说给了不明白的人听,除了招来怨恨与报复,是收不到教育的效果的。

但是调羹之手这个词语最终未能够得以流行开来。

说过了,大家都不关心,你不能指望着一件谁也不关心的事情成为热点。

这是一个可怕的信号,它标志着我们继失去财富之道而后,又要失去金钱之道。

财道失去,钱道失去,那大家还怎么弄钱呢?

有办法!

骗就一个字!

## 走火入魔的时代

大唐末年,藩镇四起,杀人的杀人,放火的放火,热闹非凡。

在一个伸手不见五指的黑夜里,一个人影悄然出现在一座寺庙门前,迷离的月光洒在此人那张比马还长的脸上,哇耶,此人赫赫然竟是潞州节度使李抱贞。

如此夜深人静,李抱贞不在军营里待着杀人放火,跑寺庙里来干什么?

这个事儿不光我们不清楚,连听到敲门声,打开门见到李抱贞的老和尚也是不明白:施主所来何为?

就见李抱贞扑通一声跪伏于地:大师慈悲,救潞州百姓性命吧。

当时老和尚那个晕菜啊,心说你堂堂一个节度使,手下兵强马壮,却大半夜地跑到我的和尚庙里来冲我磕头,就是神经错乱也不至于错乱到这种程度吧?施主可别跟老衲开玩笑,老衲还要去厕所呢,万一节度使大人你搞得老衲也神经错乱了,掉茅坑里那可不是玩的。

李抱贞说:大师,本座真的不是跟你开玩笑,也不是神经错乱,而是目前潞州库府空虚,我手下的兄弟们连稀粥都没得喝了,如果再这样下去的话,

兄弟们饿红了眼睛，可就不管这个那个了，到时候杀人放火是免不了的事情，大师愿不愿意帮我渡过这个难关。

老和尚说：我愿意倒是愿意，问题是，你看我这破庙，也没钱拿给你啊。

李抱贞说：这个不劳大师费心，我已有绝妙的计策在此：请大师选个吉日，告知信徒将火焚肉身献佛，本座将命人另掘一地道，到时候大火一起，大师你就从地道里钻出来，出来后弄到的钱咱们俩一家一半，此后大师你有了数不清的钱，愿意做和尚就做和尚，愿意做尼姑就做尼姑，谁管得了你？

老和尚听后连连点头，说：善哉，善哉，绝对的善哉。

这事就这么定了。

于是李抱贞一面命人张贴布告发布消息，一边派人修建道场，整整折腾了七天，然后李抱贞亲自带着老和尚察看地道，让老和尚放下心来。到了吉日那一天，信徒们疯了一样拥挤而来，道场上的灯火昼夜不息，梵唱之声不绝于耳，只见老和尚笑眯眯地坐在法坛之上，手执香炉，这时候善男信女们倾其所有，拼命地把钱堆了过来——这绝对是件神经错乱的事情，人家老和尚活腻歪了，你一个老百姓跟着凑什么热闹？就算他是真的成佛，难道堂堂的佛还稀罕你那个小钱？

有这样的百姓，所以才会有这样的老和尚。

有这样的老和尚，才会有这样的李抱贞。

金钱之道苦无出路，终于和骗局正式接轨了。

到了第七天，道场上的钱已经堆积如一座山，李抱贞命人点起大火，钟磬齐鸣，梵歌法唱，老百姓们一个个如痴如颠，而老和尚却仰天大笑，曰：你们这群傻瓜就在这儿看热闹吧，老衲改行做尼姑去了！当下要钻入地道，借土遁而走。

却听砰的一声，老和尚的额头被地道口重重地撞了一个大血包。老和尚大诧，伸手一摸，才发现地道口早已被李抱贞给堵死了。

想想当老和尚发现在场中人他才是最大的傻瓜的时候，心情又是如何呢？

说时迟，那时快，老和尚已经焚化成灰，魂登极乐了。

李抱贞发了。

靠了这次盛大的宗教活动赚到的钱，竟然有上亿。

有了这么多的钱，李抱贞就不再担心军费开支的问题了。于是他快乐地

回到府中,开始认真专注地炼起丹药了,一边炼一边吃,吃着吃着,就听他的肚皮嘣的一声,爆裂开来,这位花样百出的节度使就这么羽化登仙了。

## 世病无医大国手

正讲着调羹手呢,突然跑进来一个吃错了药的节度使李抱贞打岔,那么这个李抱贞是不是调羹手呢?

他是个调羹脚还差不多,地地道道的大骗子!

那么非要在这里提到他的理由是什么?

废品!

或者说,是精品的产出率!

我们只是想弄清楚,出多少个废品,才能弄出一个像模像样的精品出来。废品就是不懂金钱与财富之道,全是靠了连蒙带唬弄钱的人,而精品呢,则是指那些真正体悟到金钱正道的人。

目前看起来,我们这个不昧金钱之道的民族文化,出产废品的比例几乎能够达到百分之百,偶有几个非废品弄出来,那全是碰了天大的运气,这种运气的几率,就如同一群猴子在打字机上跳来蹦去,却弄出来一部莎士比亚全集来一样的渺茫。

大道难求!

虽然难求,但这部莎士比亚全集还是让一群猴子们给打出来了。

大唐!

刘晏!

在中国三千年的漫长历史阶段中,不是靠了杀人,不是靠了放火,不是靠了写诗写文章,也不是靠了祸害老百姓而留下名字来的,就他这么一个人。别人留下姓名,即使是最受我们景仰的岳飞、文天祥,也只不过是被不争气的皇帝所拖累,搞得不得不仰天长啸壮怀激烈,不得不惶恐滩头说惶恐,说到底,中国历史上的正面人物差不多都是倒霉透顶的悲剧人物,幸福一生的却多是大坏蛋,如岳飞才三十多岁就被活活搞死,而秦桧秦丞相却幸福地活到八十多岁,死在自己的床上,而且秦桧死后儿子差一点做了宰相,儿子之后孙子又差一点做了宰相,像这种说起来极端不正常的事情,都表明着我们的传统文化中什么地方出了问题。

问题就出在：我们的文化中似乎——是说似乎，千万别和我抬杠——有一种自毁情结，好端端的事情非要搞到砸锅不可，然后大家袖手旁观等待悲剧英雄出现。如刘晏这等理财圣手，当然大家懒得提起。

有关我们民族的这个毛病，早在春秋年间就已经被认识得清清楚楚了：

扁鹊，这个人大家都晓得，是个走江湖的著名郎中。他的原名叫秦越人，因为医术太高了，所以人们就用上古时代一位神医的名字来称呼他。有关他最有名的故事就是三见齐桓侯。据说他一见到齐桓侯，就说：大王，你有病。齐桓侯回答他说：你才有病。二见齐桓侯，扁鹊说：大王的病重了。齐桓侯说：再重也没你的精神病重。等到第三次见到齐桓侯，扁鹊说：大王的病已经危险了，必须要赶快医治才行，齐桓侯说：你先治好你自己的精神病再说吧。

结果，三天之后，齐桓侯突然发病，急忙派人逮扁鹊来医治，扁鹊却已经撒丫子逃了，不逃不行，不逃要给齐桓侯殉葬的。虽然扁鹊逃得飞快，可最终还是没能逃得掉，秦国的太医李醯看扁鹊治病的手段如此之高，感觉很不爽，就派刺客杀了扁鹊。

那么扁鹊这段事跟我们这个民族文化有什么关系？

没什么关系，就算是有关系也是硬拉扯上的关系。和金钱之道有关系的，是下面这件事：

据说，扁鹊家里有兄弟三人，他是水平最差的，只能等人的病情发展到严重程度的时候，才能够看出来并着手医治。扁鹊的二哥医术比扁鹊要高，他能够在病人的病情还不大的时候就治好，水平最高的是扁鹊的大哥，这老兄能够在人的疾病还没有出现征兆的时候就替患者清除隐患。

那么，老扁家兄弟三人，谁的名气最大，赚钱最多呢？

名气最大的是医术最差的扁鹊，赚的最多的也是他，因为他将病人从死亡中拯救出来，病家当然愿意多付钱了。

名气第二大的是老扁家二哥，他治的是小病，拿的是小钱，这个大家都能够接受。

一点名气也没有的是扁家老大，因为他总是在病灶还没有发作之前就将病治好了，所以病人都认为他是个骗子，不揍他一顿就已经够给他面子的了，还要再给他钱？除非病人疯了。

那么我们把文天祥与刘晏相比，谁是扁鹊谁是扁大哥呢？

我们都知道文天祥，因为他要医治已经病人膏肓的大宋帝国，可是大宋

帝国死活不吃他给开的药,最后把自己折腾死了,虽然大宋帝国蹬腿咽气了,但文天祥的医术,最终还是传得沸沸扬扬。

而刘晏赶在了大唐的安史之乱后期,当时大家都拎着刀满大街地杀人放火,史官拿着笔追在这些人的屁股后面拼命地记录,因此刘晏最终不被我们注意,说到底还是我们希望的是那种悲剧下的英雄结局,并不崇尚成功者的原因。

金钱之道就是扁家大哥的玩法,不崇尚悲剧英雄。总也搞不来金钱的人大多都有一种悲剧英雄情结,追求的是轰轰烈烈,能搞多大动静就搞多大动静,却不知道越是这么个搞法的话,就偏离金钱正道越远。

## (3)从此财宗归大道

### 财宗经务的发展

中国历史上的经务文化,也不是从天上掉下来的,而是经过一代又一代的儒者努力建立起来的。

此前的经务先行者有很多,东晋的陶侃就是一个比较典型的例子。

陶侃此人,套一句目前最通用的研究结构:他出生在东晋时期一个大地主的家庭里。也就是说,这个家伙是世族,是戴着金钱的第三张脸谱的家伙,是老资格的暴发户,是有能力与皇家权力架构相抗衡的人物。

但是陶侃这个大地主却称得上天下首穷了,有一次朝廷的兄弟们跑来他家里喝酒,可是他们家家徒四壁,锅冷灶清,什么吃的也没有,这时候陶侃的母亲当机立断,拿起剪刀咯嚓把自己的头发剪了下来,然后拿出去换了酒钱,让那帮子讨吃鬼吃得肚皮滚圆,这件事从此载入历史,成为了后世教育孩子的教材——应该用来教育母亲才对,难道还能让孩子学陶母剪头发换酒来喝吗?这个教材大大的不对头。

不对头的事儿多着呢,我们慢慢来吧。

陶侃出生的时候,中原地带已经全部归属了少数民族兄弟们,少数民族兄弟们在中原建立了十六个国家,这十六个国家有许多专门的著述专门说起,我们就提一个最好玩的国家:匈奴。

大家都知道,匈奴始终是汉朝的大对头,美女王昭君就是因为这个原因送给了他们。现在匈奴兄弟们终于成长了起来,他们建立起一个什么国家呢?

说出来能够笑破你的肚皮。

匈奴人建立起来的国家,叫做“汉朝”。

叫匈奴兄弟们这么一搞怪,当时天下全都乱了套了,许多人千里迢迢奔

着大汉而来,到了地方瞧瞧不对头,怎么跑到匈奴兄弟的地盘里来了?

汉朝的商标被匈奴兄弟们给抢注了,这应该算是中国历史上第一起恶性抢注商标事件。

匈奴兄弟这么搞,是故意的,目的就是为了给老百姓们一个模糊的信号,别让老百姓们瞎闹事。扯什么匈奴汉人,大家都是好兄弟,快老老实实接受统治吧。

最离奇的是连天象也被搞得乱了套。史载,有一年帝星入南斗,梁武帝看了后心慌不已,就按照民间谚语:帝星入南斗,皇帝下殿走。梁武帝脱了鞋子在金殿下面走来走去,正走得双脚麻木,忽然接报:西魏的皇帝被反叛的部属追赶得逃到西边去了。当时梁武帝羞得跟个让男人扒光了衣服的大姑娘一样,说:这是怎么搞的,我才是正宗吗,怎么这个胡人也都上应天象了?

陶侃就出生在这么一个时代,这就注定了他这一生肯定会玩得相当开心。而且他也做好了准备大玩特玩,他在广州做官的时候——世族就占这么个便宜,想当官就当官,你不当官大家都有意见,当时的谢安就是不乐意出来做官,于是大家奔走相告,相对泣下,曰:谢安擗挑子了,不出来做官了,那天下的老百姓怎么办啊!——不管怎么说,陶侃为了不让大家失望,就做了官,他在屋子门口搞了两百块砖,早晨起床后,他就将这两百块砖搬到屋子外边,等到了晚上睡觉前,再将这两百块砖搬进去。大家惊问他发什么神经,陶侃笑曰:我正在锻炼身体,准备恢复中原呢。

看看,这就是陶侃,其以天下为己任的责任心,和闻鸡起舞的祖逖有得一拼。

唯有这样的人,才会用心专注于国家的经务事业。

陶侃的经务是怎么一回事呢?

一件事是他任荆州刺史的时候,就命令船官将造船的木屑全部搜集起来,不管数量多少,一点也不允许浪费,大家都不知道他这么搞的目的何在。后来正逢积雪融化,官府的门前虽然已经将雪清除干净,但地面上仍然湿滑,陶侃这时候才让人将锯木屑撒在地上,于是大家就通行无阻了。

事是小事,但如果日常不留心,是决不可能有这种意识的。

这就叫经务。

小事着手。

陶侃搞的全都是这些没意思的小事。

官用的竹子,陶侃命令要留下粗厚的竹子头,堆积如山。后来桓温伐蜀,竹子头都用来当作造船的竹钉。

又曾挖掘竹子,有一官吏连着竹根挖起,以为竹根部分非常坚硬,可做为竹钉的材料使用。陶侃见了,立刻超升此人两阶。

这样的小事太多,史官实在是懒得记了。

但是,现在我们已经非常清楚了,这就是陶侃将金钱之道应用于国家政务管理的成功案例,这也是掌握了金钱之道所应该走上的人间正路。但除非你有着高度的金钱意识与责任心,否则,像陶侃这样的事情,最多不过是我讲你听,不会有丝毫的效果的。

## 赚钱经营五定律

现在,大理财圣手刘晏终于横空出世。

刘晏搞的第一件事:造船不吝高成本。

他在扬州设置造船厂,下令给每艘船的成本定为一千缗钱——一千个钱用丝绳贯成一串称为一缗——有人提出反对意见,因为造一艘船的实际成本连五百缗钱都用不到。

刘晏却说:“你们晓得个啥?为了长远的打算,不可以吝惜一点小费用。凡事一定要为永久打算,目前才开始设置造船厂,需要用到很多人员,应当先使他们的费用不会短缺,制造出来的产品才能坚固,如果对他们斤斤计较,事情怎能做得长久呢?将来负责的人一定会删减,减半还可以,如果删减过多,这种事业就无法保持长久了。”

五十年后,果然有官吏删减一半的成本——这个拼了命节约成本的观念现在仍然顽固得怕人,甚至有一本书的名字就敢叫《砍掉成本》,可见只想赚钱却不想投入,是中国人根深蒂固的怪异观念——到懿宗咸通年间,官吏先算好费用才给钱,就不再有盈余了,于是造出来的船轻薄易损,水道运输因而每况愈下。

刘晏的这件事情,可以让我们想起来管仲反对好朋友鲍叔牙做国相的旧事情,当时管仲认为:当宰相就是要睁一只眼闭一只眼,鲍叔牙却容不得底下人的藏污纳垢,结果不但最终事情做不成,还搞得天下大乱。

同样的道理,赚钱也是这么一个规律,这个又称之为赚钱经营第一律。

赚钱经营第一律:双成本定律——只有两倍的成本投入,才能够完成一次经营周期的运转。

刘晏任转运使的时候,适逢唐朝藩镇割据,内战不断的时节,所有的军事费用都靠刘晏来筹措办理。刘晏事业心很旺盛,又富机智,善于变通,处理国家的财政事务非常得心应手。他曾经用高价招募擅长跑步的人,到各地去查询物价,互相传递报告,虽是远方的讯息,不过几天就可以传到,因此食品百货价格的高低,都掌握在他的手中。刘晏低价买进,高价售出,不仅国家获利,而且远近各地的物价也因此控制得很平稳。

这个就是经营活动中的信息原理了,没有信息意识的人是没办法做生意的,做了也是在高价位吃进,从此套牢搞到血本无归。所以外国人做生意讲究一个不熟不做,不是人家老外胆小,而是不是业内的资深人士,是根本没有办法在短时间内掌握与生意相关的可靠信息的。所以这个定律不叫做信息充足定律,而是叫业内人士定律。

赚钱经营第二律:业内人士定律——受于信息所限,非业内资深人士不可以进行投资。

在税赋方面,刘晏的做法是:正常的年头公平合理地缴纳,饥荒时则加以减免或用国家的财力来济助。刘晏在各道分别设置知院官,每十天或一月详细报告各州县气候及收成的情形。歉收如果有正当的理由,则会计官在催收赋税时,主动下令哪一类谷物可以免税,哪一些人可向政府借贷,能做到各地的百姓尚未因歉收而受困,各种救灾的措施已报准朝廷施行了。

发生灾害的地区,所短缺的其实只是粮食而已,其他的产品往往可维持正常的供应,若能低价将这些产品卖出去,交换其他的货品,借政府的力量转运到丰收的地方,或者由官府自用,国家的生计就不会匮乏。或由国家卖出屯积的谷物,分交运粮的单位,转运到各个缺粮的地区,使无力到市集购买的贫困农民,能经由政府的辗转传送,免除饥荒。这样就有双重好处。

在刘晏的这个财政思想中蕴含着又一个规律:生意从来就不是一锤子买卖,跟任何事情一样都有一个慢慢熟练的过程,一个从未做过生意的人,第一次进行交易的时候多半都会吃亏,除非他的对手和他一样也是一个新手,但这种运气能够让你碰上的可能性不大。

一个人之所以会困窘,正是因为他缺乏这种生意意识,就像一个物产丰富的地方,却还会受到粮食短缺的困扰一样。所以做生意一定要先用自己最

丰富的资源或能力做为产品，在与别人进行交易的时候慢慢地熟悉市场法则，不这样做，指望一步登天，只能是白日做梦。

只有经常做练习的好学生才能考出好成绩，只有喜欢做生意的人才能够赚到大钱。那些从没有做过生意的人，就像是从没有做过习题的学生，你看着书本上的原理简单，可当你拿起题来做的时候，多半就会傻眼——这个就是赚钱经营的第三条定律了。

**赚钱经营第三律：优秀生定律**——经常做生意的人才是生意人，喜欢做生意的人才能够赚到大钱。

在当时，运送关东的谷物进入长安城，因为河水湍急，大抵十斗能运到八斗就算成功，负责的官员也就可得到优厚的赏赐。刘晏根据长江、汴水、黄河、渭水等水力各不相同，因着不同的河流制造不同的运输船只，长江的船运到扬州，汴水的船运到河阳，黄河的船运到渭口，渭水的船运到太仓。并在河边设置仓库，辗转接送。从此，每年运谷量多达一百多万斛，可以做到没一点点折损。

州县起初找富人来监督水陆运输，称之为“船头”；主持邮递的叫做“捉驿”，在正当的税收之外还强制索取，叫做“白著”。很多人为了逃避这些额外的课征和劳役，干脆群聚为盗贼。刘晏将船运和邮递事务全收归政府负责，并废除不正常的征敛，人民的困苦才得到解脱，户口也逐渐增加。

刘晏搞到这里已经纯粹是行政管理的领域了，跟生意不是太容易挂得上，但这里边还真藏着点对于那些头脑过于简单的人来说重要到了几乎可以说是关键程度的定律——意外定律。

凡是行走于生意场上的人都会知道，在这个圈子里你会遇到种种奇怪的人，看到种种奇怪的事，还会面临着许多奇怪到了让你吐血的怪要求，再加上周边环境的变化多端，所以凡是符合你的愿望的事情，多半不会发生，而凡是让你惊讶的事情，多半就会碰到。

**赚钱经营第四律：意外定律**——任何生意都会有意外发生。生意就是处理意外。

刘晏将盐收归政府专卖，税收充作军队与国家之用。他认为官吏多会骚扰人民。所以在产盐的乡邑免除总理盐务的盐官，直接把盐户所煮出的盐卖给商人，任随他们转卖到各地去。其余的州县也不再设置盐官。

在江岭间离盐乡远的地方，刘晏则将官盐转运到当地贮藏起来。有时商

人惜售,盐价昂贵,刘晏就将官盐减价卖给人民,叫做“常平盐”,官府得到利益而人民也不困乏。

人的个性不同,特长不同,关注一件事情的深浅程度不同,人生的经验积累与爱好取向也不同,所以做生意最怕是贪大求全,逮什么生意都敢做,任何时候都只做你最擅长的,不要贪图利润进入新的竞争领域,那样的话会让你得不偿失。这个就是赚钱经营的第五律——擅长定律。

赚钱经营第五律:擅长定律——最赚钱的生意就是你最擅长的生意。

## (4)神奇国手李泌

### 白云苍狗几度秋

唐朝的李泌堪称中国历史上的异类，许多典籍中根本就不把他归为人的行伍之中，而认为他是神仙。有一部《邺侯传》的书，不长，一万来字左右，写的就是神仙李泌出世后幸福一生的故事，有一件事是李泌正在院子中睡觉，唐肃宗走了进来，都要小心翼翼地蹑手蹑脚，生怕惊动了他。

还有一件事也是和肃宗有关，有一次肃宗亲手给李泌煮梨吃，肃宗的弟弟颖王也想吃，可是肃宗说：不允许，你吃了一肚子肉，没资格和李先生争抢。对李泌的敬重和赏识，到了这种地步。中国历史上，能够让帝王为师为友的老臣子倒是不少，但大多数都逃不过花无百日红，人无百日好这个规律，干不多长时间就急忙告老还乡，如果走得迟了，说不定脑袋也就没了。

但是李泌一生却先后侍奉过四代皇帝老板，唐玄宗、唐肃宗、唐代宗和唐德宗。唐玄宗只顾和杨贵妃乱来，没怎么理会李泌，而肃宗在位期间，李泌则与之“出陪舆辇，同榻而寝”，信任度是极高的。等到了代宗的时候，这是一个缺德皇帝，他因为李泌平生修道，不吃荤，不近女色，就闹着逼李泌吃肉，还搞来一堆美女让李泌睡。等到第四个皇帝德宗的时候，李泌就更牛气了，他可以指着德宗的鼻子骂他是桀纣之君，而德宗是绝对不敢生气的。

上面说李泌修道，不近女色，但这家伙却和和尚关系非浅，这个和尚就是名僧懒残。

懒残是唐代天宝初年在衡岳寺干杂役的僧人，别人吃完饭走了，他就收拾剩饭残汤吃，因为生性懒惰又捡残饭吃，所以称他为懒残。李泌曾在一个夜深人静的时刻悄悄地去拜访他，对着草棚门口通报自己的姓名，施礼参拜，懒残大肆辱骂，仰着脸对空中吐了口唾沫，说道：“这是要把我当贼捉。”李泌更加尊敬他，只是一个劲儿地行礼。懒残正在翻弄牛粪烧着的火堆，从

里面取出山芋来吃。过了好长时间便说:“可以坐在地上。”他拿自己吃剩的半块山芋递给李泌,李泌用双手捧着接过来,把它吃得干干净净,然后表示感谢。懒残对李泌说:“千万不要多说话。你能当十年宰相。”李泌站起来施礼告退。

这就是佛道两家非常有名的懒残煨芋的佳话。

那么李泌到底是佛中之人,还是道中之人呢?

这个就搞不明白了,佛道两家都认为李泌是己方的人马,但是李泌偏偏又是一个儒士,佛道儒,三家他一个人都给占全了。

史书中说,李泌屡次推辞高官厚禄,除了德宗时当了宰相,一般都以皇帝的宾客自居,出入于朝廷与名山之间,既能对朝廷政治施加影响,又能明哲保身,“白衣苍狗变浮云,千古功名一聚尘”,他穿梭在山中隐士和帝师宰相的双重身份之间,可谓进退自如。

就是这样一个怪人,他出任德宗的宰相,那是没办法的情况,因为当时德宗这个人办事不明白,搞得天下乱七八糟。当时的情况是这个样子的:因为有四镇节度使跟德宗过不去,于是德宗就派了另一个节度使李希烈去修理他们,不曾想李希烈这一去,就加入了反政府军的阵营,并成为了其中的主力。于是德宗就抽调泾原兵马前去弹压,结果这支人马经过长安,突然发一声喊,大家伙也反了,这下子可让德宗没咒念了,只好逃往奉天。

叛兵欺人太甚,皇帝逃到了奉天,叛兵们居然追了过去,还包围了奉天强行攻城打了足足两年的光景,让德宗实在想不清楚,为什么大家都跟我过不去呢?我不就是想做个舒舒服服的皇帝吗,招谁惹谁了?

后来奉天兵解,德宗第一件事就是把李泌招来,这个臭李泌,他历经唐玄宗、唐肃宗、唐代宗三届领导班子,都不肯做官,不做就算了,那都是过去的事了。可现在的情形不同了,他要是再不回来干活,德宗肯定跟他没完。

念及德宗的爸爸代宗当年强逼着他娶老婆吃肉的交情,再看德宗现在这狼狈模样,李泌还真没办法推辞了,只好马马虎虎地做了这么一回宰相。

李泌一出,德宗从此就睡上了安稳觉。

这话本来应该这样说:李泌一出,天下乃定。问题是当时的李唐王朝就跟一个快要咽气的病人一样,吃什么药都不管用了,李泌最多不过是让它回光返照一下,毕竟李泌不是神仙,更何况这种活就连一个神仙也干不了。

李泌一出,先内后外,力保名将李晟和马遂,这样大唐好歹就有了两根

擎天之柱,怎么也能再支撑一段日子。

然后李泌连哄带骗,多方开导,说服德宗同意与回纥和亲,用回纥来牵制吐蕃。这个就是要扫除边关隐患,确保德宗能多舒服几天。在李泌的策划下,唐朝廷说服南诏归唐。这样,本与吐蕃友好的回纥、南诏都归顺唐朝,吐蕃陷入孤立,处境困难,对唐朝的威胁得以解除。

接下来遇到了一件大麻烦事,如何恢复初唐时的府兵制,从而达到长治久安的效果,这个问题就不像别的事那么简单了。

## 用成本拖住对手

先说说唐朝的府兵制是个怎么一回事。

唐朝的制度:府兵平日都安居耕作,每府有折冲(统领府兵的官)领导。折冲利用农闲的时间教导府兵作战布阵之法,国家有战事须征调,就下符节契券等信物到府、州,验证无误后,发兵到约定的地点,由将帅检阅。有战术不够精练的,就处罚领头折冲,甚至降罪刺史。军队回来时,依功劳加以赏赐,然后在归途中解散,所以外出作战,时间短的不超过一个季节,时间长的也不满一年。

高宗时,派刘仁轨镇守洮河,计划进攻吐蕃,才有长久戍守的征役。武后以来,太平的日子长久,军备遂逐渐废弛。

开元末年,张说才招募长期的士兵,称为“弓广骑”,后来更增加为六军,到李林甫为宰相时,各路军队都用募兵方式组成,士兵既不是本土的人,又没有宗族,没有爱乡的观念,祸乱于是发生。

简单说起来,府兵制就是这么一回事。

所以德宗就和李泌商量,看看如何做才能够恢复当年的安定局面。

于是我们就得到了这样一段历史对话:

李泌说:“今年征关东军来防守京西的士兵达十七万人,总计米粮要二百四十万斛,国家刚遭逢饥荒战乱,经费不足。一时还无法恢复府兵制。”

德宗说:“赶紧减少戍守的士兵。放他们回去如何?”

李泌说:“陛下真能采用微臣的建议,可以不必减少戍守的士兵,不会骚扰百姓,粮食可以充足,米麦价格将日渐低廉,府兵制也可以恢复。”

德宗说:“真有这种好事吗?那老头你快说。”

李泌说:“这需要立即去办,过十天一个月以后就来不及了。目前吐蕃长久居住在原州、兰州之间,他们一直是用牛运粮食,粮食运完后,牛就没有用了,请陛下派人取出库藏的劣质布帛,染成彩色的,借着党项人卖给吐蕃,每头牛只须花费二三匹布,总计十八万匹,可以买到六万余头牛;同时下令由公家冶铸农器,买入麦种,配给边境的军队,招募戍卒耕种荒田,规定明年麦子成熟后,加倍偿还麦种,其余的由官府以时价加五分之一买进,存在官设的仓库,明年春天种禾谷时也如此办理。关中地方土壤肥沃而长久荒废,耕种之后收成一定很好,戍卒获利后,愿意耕田的人必逐渐增多,边境上居民很少,军士每个月都吃官粮,米麦无法出售,价格必定低廉,名义上是比市价提高五分之一收购,实际上一定比今年收购的价格下降。”

德宗:“这跟你说的恢复府兵制有什么关系?”

李泌说:“当然有关系,大大的有关系。”

德宗说:“有什么关系?我怎么就看不出来?”

李泌说:“士兵因为屯田而致富,就会在他们所耕的土地上安居下来,不想回乡。旧制戍卒三年以后,就由新的戍卒替代,在这批旧的戍卒解甲归去时,由官方下令,愿意留下来的士兵就以所耕的田给他们作永久的产业,他们的家人愿意迁来的,由原籍官府发通牒将他们送来,沿途并由官方供给食物,再根据招募的人数报告本道,这样就连河朔各路的元帅也会因免除戍卒替代的麻烦而欣喜万分。不必几次,戍卒都成为土著,就完全用府兵的方法来管理他们,这样就可以把关中今日的疲弊化为富强了。”

看看李泌的这个建议,这有什么神奇的地方吗?

看不出来,不过是老生常谈尔。

什么叫老生常谈?

大唐的开国宰相魏征倒是可以给我们解释解释。

早年魏征刚刚出道的时候,跟的老大不是李世民,而是瓦岗寨的李密,食君之禄,忠人之事,端人家的饭碗,给人家干活,这是没什么好说的。当时李密与王世充两家打得头破血流,魏征建议说:王世充缺粮而凶悍,不宜和他们硬碰,建议咱们深挖壕沟,加高壁垒以拒敌,那么王世充必然会大败。长史郑炎听了后,摇头道:这都是老生常谈了,拜托你能不能弄出点新鲜东西来啊。

当时魏征气得破口大骂:这是奇策啊,怎么能说是老生常谈呢?

说过了的,李泌这番老生常谈里,藏着一个绝妙的经营法则,就算是没做过生意的也能够知道这么一个道理:

用成本拖住对手!

李泌的办法就是这样,不让戍边的军士歇心,让他们投入,搭进人力物力大搞基本建设,等搞出一堆名堂来,就是想走也舍不得了,为了看住自己的劳动果实,就只能给李唐王朝卖命地守护边防。

用个比较流行的说法是:解除边关士兵的后顾之忧。

事实上,凡是做不成的生意,多半是因为“对方有后顾之忧”,做生意就是要做的是对方的“后顾之忧”,生意做不到这种程度上而能够成功的,鲜矣。

李泌的建议非常之好,后世修史者无不发出一声感慨:

这么好的建议,怎么最后却没有实行?

为什么?

看看当时的人们都在忙些什么吧!

当儒家的传承者苦心经营治国策术的时候,另一个社会潮流却正在悄然兴起,这就是我们最熟知的贪官文化!

既然我们始终在说金钱,就不能不提到这种全世界都非常普遍的文化现象。

## 第 7 章

# 违规游戏：金钱的惨淡花开

弄钱有两个原则，一是不弄大钱，二是不惹百姓。

用权力攫取金钱，就意味着对金钱的亵渎！

凡是走上这条路的人，莫不是智力极为低下之辈。正是因为他们昧于对金钱的规律及基本法则的把握，才走上这样一条不归之路。

真正的聪明人是用金钱周济仕途，以金钱之道惠及百姓。这样非但不会让自己的钱财有所损失，反而为子孙后人留下一片用钱无法买到的荫庇。

但是有些人偏偏少了几分这种智慧，却多了几分急切与贪婪。于是，我们就不得不从他们的身上，重新审视金钱的弱点。

任何事情都有着其正反两个方面的道理。当我们因为贪官这种不洁现象而厌恶的时候，千万不要忘了获取金钱的规律也正隐含于这之中。

## (1) 贪官形成的文化基础

### 获取金钱的第一种不良手段

贪官也是人！

贪官也不是从天上掉下来的！

贪官也是源自于民间，是由民间对于财富与金钱的急切与贪婪，再加上获取金钱手段的匮乏而培养出来的。

如果一个人缺乏对金钱规律的最起码的了解，心中却又有了一种强烈的欲望，这种人如果是百姓的话，最多不过是承受点心灵的痛苦煎熬罢了，万一谁不留神把他给放到了官位上，再想让他清正廉洁，那就有点异想天开了。

贪官之所以成为世界上一个普遍的现象，就是因为这个因素的存在。

相对于贪官来说，民间的百姓也并非个个都是诚实君子，这样的君子国是不存在的，存在着的是三教九流的大杂烩，有的人奉公守法，那么就会有的人作奸犯科，这个作奸犯科的直接针对目标，当然是为了金钱。

民间狡黠百姓获取金钱的第一个不良手段，就是直来直去，没任何技术含量的偷摸行为。

偷又分偷和盗两种，偷的目标是随身携带的钱财，盗的目标则是屋室中的财产，虽然我们经常将偷盗这个词语连在一起使用，但在技术上，这却完全是两种不同的职业。

偷盗的历史漫长而悠久，总之都是以不劳而获为目的，任何一门行业发展得久了，总会出现几个“优秀”的人物，比如说明朝的神偷黄铁脚，此人名气之大，无所不偷，已经到了尽人皆知的地步。

黄铁脚家的隔壁是间酒铺，一天他到酒铺赊酒，老板不肯赊给他。黄铁脚开玩笑地对酒铺老板说：“我一定要偷走你那个酒壶，拿到别家酒铺换酒

喝。”

当天晚上,酒铺老板把酒壶带回家,放在自己床前的桌上,将家中房门锁好,检查妥当后才安心睡觉。

天亮后,老板却发觉酒壶不见了,再看自家门锁并未被打开,于是急忙到别家酒铺寻找酒壶,后来果然找到。问是谁拿酒壶来,答说是黄铁脚。老板立刻到黄铁脚住处,问他是如何偷走酒壶的,黄铁脚自称他是用一根小竹竿,打通竹节,使竹中空,可以通气,再用猪囊系在竹竿的一端,放入壶内,接着再吹气,使猪囊膨胀,卡住酒壶,最后酒壶离桌凌空,终于拿到酒壶。

小偷的专业技术发展到黄铁脚这一步,已经堪称登峰造极了。

还曾有一个小偷,背着一块石头扮成小贩,来到一个喜欢念经的老婆婆家门口叫卖,实际上他是想偷窃老婆婆的铜磬。

邻居有人听到叫卖声,就问:“卖什么东西?”

小偷儿答:“铜磬,我卖铜磬。”

然后小偷儿悄悄钻进老婆婆家里,进到屋内,发觉厅中无人,于是丢下石块,把老婆婆的铜磬带走。小偷儿临走前还朝内室说:“要买磬吗?”

屋内的老婆婆说:“不用了,我自己家就有。”

就这样,小偷就神不知鬼不觉地将老婆婆家里的铜磬偷走了。不知道小偷搞到这个铜磬能卖几个钱,但他这番卖磬盗磬的心理攻势,确实是非常了不起,有这种本事,真不知道他干吗非要当小偷。

所以大多数小偷的下场都不是太好,曾有这样一件事:

有一民家娶媳妇的那天晚上,有小偷挖墙想入宅偷东西,不巧碰倒了屋内的一根大木柱,竟然被大木柱给压死。夫妇俩点燃烛火一看,原来是熟识的邻居,惊异之下,新郎倌反而害怕会惹祸上身。

新媳妇说:“不要怕,这事容易解决。”

新媳妇要丈夫挪出一只空箱,将邻人的尸首放在大箱中,抬到邻人的家门口,然后轻敲几下大门,立刻走开。邻妇闻声打开大门,见门口有一只大箱子,以为是丈夫偷来的财物,就很高兴地把箱子抬进屋内。几天后,见丈夫还不回来,打开箱盖,赫然发现箱中装的竟是丈夫的尸体,也不知道是谁杀的,想告也无从告起,只好吃下这个哑巴亏,秘密埋了尸体远走他乡。

有偷盗,就有抢劫,抢劫是业界公认的技术含量不高的活,但这玩艺搞到极致,也是非常让人恼火的。

## 获取金钱的第二种不良手段

明朝时,吴江一带住着一个叫朱化凡的人,他自幼残疾,双目失明。所以他的职业,就是替世上那些有眼睛的人指点迷津——靠占卜为生。

朱化凡的生意非常之好,前去求卦问卜的人很多,于是家境也一天天富裕。有一天午后三四点钟的光景,忽然有两名青衣人,说是奉了主人的命令,来请朱化凡到主人的船上,为主人卜卦。又说他们的主人是一位贵公子,千万不可怠慢,朱化凡因暂时无法离开,答应明天一早到贵公子船上卜卦。但青衣人不同意,说:“我家主人性情急躁,再说要问卜的事也很紧急,不能拖延。”坚持要朱化凡现在就跟他们走。最后朱化凡在两人半请半拉下,仓促而去。

走了许久,终于来到一艘船上,感觉到船泊的位置很偏僻,船上走动的人很多,有人招呼朱化凡坐下,并且奉上茶点,对朱化凡说:“我们都是打家劫舍的强盗,并不是真的想请你算命,今晚我们打算抢一家大户,想请你假扮我们的首领。”

朱化凡一听大为害怕,连忙表明自己是个瞎子,恐怕对他们没有什么用处。

对方说:“没关系,你只要坐在那家大户家的厅堂中,用木板拍击桌子,大声喝道:‘快取宝物来。’就可以了,我们抢了财物后,会分给你一份。如果你不答应,我就将你砍成好几段,然后丢到河里去喂鱼。”

朱化凡不得已,只好答应。

半夜时,朱化凡在众人簇拥下来到一座厅堂,朱化凡果真如强盗头子告诫他的,又拍桌子又大声吼叫。那群强盗将这家财物搜刮一空才离去,而朱化凡却还坐在厅堂又拍又叫。屋中的女主人,最初以为盗匪还没离去,不敢走出房间,过了一段时间,从门缝偷看,发觉只剩一名盗匪,而这名盗匪说话的声音,好像经常听到,于是上前绑住这名盗匪,点燃烛火一看,竟然是自己丈夫。

原来,盗匪要抢的就是朱化凡的家,家人问明原委后,才知道盗匪的狡诈。

这伙强盗也真的有点不像话,你说你抢劫就抢劫呗,还要这样戏弄一个

残疾人士,真是一点职业道德也不讲。

抢劫这种活,技术含量之所以不高,就是因为不需要花费太多的智力活动,最多不过是搞一把钢刀,有这东西壮胆,就可以全心全意地开展工作了。

曾有李姓父子二人,离家外出做生意,赚了一些钱,就乘船返回家乡。船至吴江水域,看看天晚,远远近近却见不到一只路过的行船,父子二人心慌,就急忙将船靠岸停泊,害怕再向前走会遇到强人。

但强人这东西你躲是躲不过去的,因为他们到处在找你。到了半夜,就听见水面上船声大作,轰的一声,一艘船靠拢过来,两个强盗手操钢刀,跳了上来,口称:吴江老阿爷在此,要命的,快把金银珠宝交出来!

看对方来势汹汹,李氏父子吓得魂飞魄散,跪地磕头不止,只求对方饶过他们父子二人的性命。结果,那两个强人用钢刀强迫他们将船上的几箱货物和钱财全部搬到劫匪的船上,这才扬长而去。

辛辛苦苦赚来的钱就这样一下子没了,父亲急得心急火燎,就要投水自尽,却被儿子死死抱住了。

父亲说:养家糊口的钱都已经没有了,我还活着有什么意思?你快放开手,让我早点死了算了。

儿子却说:昨天夜里我看那两个人,也不见得比我们强到哪里去,不过就是他们手中有刀罢了,如果咱们也搞两把刀来,干脆也做这种生意算了。

父亲吓了一跳,急忙骂儿子:不许胡说,你想做强盗,不要命了?

儿子却说:横竖现在都是死路一条,与其投水自尽,还不如真的做了强盗呢。

儿子的这句话居然把父亲说服了,于是第二天父子二人拢船靠岸,到了岸上买了两把钢刀,然后将船藏在暗处,等到发现过往的单独船只的时候,就悄悄地跟上去。及至入夜,父子二人手持钢刀,学着强人的模样,大吼一声:吴江老阿爷在此,要命的,就快一点把金银珠宝全交出来!

被抢的船上人自然也是吓得魂不附体,磕头作揖只求饶命。李氏父子强迫他们将船上的货物全部搬到自己的船上,然后迅速地开船逃命。逃到天亮,父子二人想看看昨天夜里的收获,这一看,令这父子二人目瞪口呆。

只见船上赫赫然,他们抢来的货物,正是前一日被强人劫走的他们自己的货物。

世上居然会有这种离奇的事情,如果不是亲身遇到,李氏父子是说什么

也不会相信的。

于是李氏父子感叹道：这世上哪有什么强弱，钢刀在人家手中，我们就弱，钢刀在我们手中，别人就弱，既然如此……那咱们接着干下去好了。

于是这父子二人真的改行做起了强盗，直到几年后被官府捉住，诉说起他们为何从老实巴交的生意人沦落成强盗的原因，人们才知道世上居然会有这么奇怪的事情。

奇怪归奇怪，但这个强盗是万万做不得的，这个道理，不用说每一个人也都明白。

### 获取金钱的第三种不良手段

骗是所有不光彩的获取金钱最经常见到的手段，有些骗术，虽然经过了几千年，但现在骗子们仍然在使用着，而且人们也坚持不懈地上当下去，真不知道这究竟是骗子们的悲哀呢，还是受骗者的悲哀。

宋朝的时候，兴古州的太守姓马，有个穷亲戚前来投靠他，请求周济。马太守要这亲戚搬到府外住，伪称他是有法力的道士，凡经他诊治的病患，没有不立即痊愈的。马某又要能说善道的手下到处宣扬，为道士打知名度，声称道士作法，瞎子立即能张眼视物，跛脚者则健步如飞。于是四方慕名而来求医者无数，而道士的钱财也堆积如山。

马太守又命人对求医者说，如果病情一时未能改善，也要对人说大有进步，这样日后一定能康复。若是告诉他人病体仍未痊愈，日后便永远无法康复，法术之事不可不信。于是日后有人问求医者病情如何，都答说已经好了，没有人敢说自己还没痊愈。马太守的这位穷亲戚，在不到半个月的时间，就成为巨富了。

马太守的这个骗术称得上历久弥新了，即使现在我们也经常遭遇得到。

最讨厌的骗术，是那种让受骗者上当之后却有口难言的骗术。曾有一个和尚，看中了一个村妇的姿色，就要求与之苟合，被村妇当即拒绝。于是这个和尚就搞来一块绸缎，引诱村妇，村妇就答应了这个秃驴。两人事偕之后，村妇让秃驴快点离开，担心她的丈夫回来遇到，可是秃驴却磨磨蹭蹭不肯走，非要蹲在门口用软麻编一根绳子。编着编着，村妇的丈夫真的回来了，见了秃驴就问：你在我家的门口干什么？

秃驴回答道:是这么回事,你老婆相中了我的一块绸缎,答应用你家的猪来换,绸缎我已经给了你老婆,现在不正是准备编根绳子把猪牵走吗?

丈夫一听就火了,骂老婆道:你个败家老娘们儿,那头猪还要等养大过年呢,怎么能换这么一块破绸缎?不许换!说着话,丈夫进屋拿了绸缎出来,扔给了秃驴,滚,别在这儿碍眼。

秃驴拿着绸缎幸福地走了,村妇却气得恨不能追上去宰了他,可是丈夫就在身边,她只能装着若无其事的样子。

这个不叫骗财,叫骗色,这是秃驴骗了女人。但有时候女人发起狠来,那可是巾帼不让秃驴,也会骗得花样百出。

明人张应俞所著的《骗经》中记载了这样一件事:

两妯娌在一起闲坐,恰好有个卖油的经过,二媳妇就说:家里没油了,可又没钱买,怎么办呢?大媳妇回答道:那就先赊着吧,过两天让他来拿钱。于是二媳妇就叫卖油的过来,称了两斤油后,说:我家男人现在不在家,你过两天来拿钱吧。几天后卖油郎回来拿钱,二媳妇问大媳妇:没钱给他,怎么办呢?大媳妇说:那就再拖几天吧。

又拖了几天,卖油郎又回来了,这时候二媳妇埋怨大媳妇:你看你,你让我先赊油,可是又没钱给人家,怎么办呢?大媳妇坏坏地笑道:我有一个好办法,就怕你不肯听。二媳妇问:什么好办法?大媳妇说:我看这卖油的小伙子长得满俊的,你也不错,干脆你们两个搅和一块得了,还用还什么钱呢?

二媳妇羞羞地说:怕你日后笑话我。

大媳妇坏坏地说:不会的,你们两个快点进屋办事好了,我替你们看着门。

二媳妇到了这一步,实在拿不出钱来给人家,就只好依了大媳妇的话,上前勾引卖油郎,扯着卖油郎进屋办事去了。这时候大媳妇出来,把两只油篓里的油各倒出一半,然后再灌上水,就躲在门后偷听,听到里边的人完事出来了,看卖油郎正要检查油篓,就急忙说道:哎呀,这天还没黑呢,怎么男人就回家来了?卖油郎心里有鬼,一听这话,就赶紧挑起油篓走掉了。

走不久,遇到买油的人,发现卖油郎的油有问题,卖油郎醒过神来,就又挑着油篓怒气冲冲地找回来。

大媳妇却早就等着他回来呢,一见他的面就说:你这人真是胆大,怎么还敢回来?你知不知道,刚才你们两人在屋子里胡搞的时候,全被我们家的

小叔子给看到了,他害怕一个人捉不住你,就故意将油倒出来一半做标记,现在正去叫人来捉你,你还不快点跑。

卖油郎一听吓傻了眼,挑着油篓就跑,大媳妇却又拉住他:我救了你,你连点谢意都没有吗?卖油郎说:那好,我就给你两斤油吧,算是感谢你了。

过了几天,又有一个卖肉的屠户从门前经过,大媳妇又让二媳妇先赊欠,等到卖肉的要钱的时候,就把屠户扯进了屋子里胡搞。这边大媳妇将一筐肉全部挑进了自己的家,然后坐在门外等着。

卖肉的出来了,问:我的肉呢?大媳妇说:你还敢问你的肉呢?刚才你们两个在屋子里胡搞,全都让我家小叔子看到了,所以他挑走了你的肉做为凭据,现在去找人来抓你了。

卖肉的一听就慌了神,撒腿要逃,大媳妇又揪住他:我救了你,你也不说拿两斤肉来谢谢我?

卖肉的说:等我明天给你把肉送来。说完就飞也似的逃掉了。

这个故事讲完了,但这个家庭好奇怪,男人也不知道死到哪儿去了,就留下两个女人在家里,而且连点钱也不给她们留下,如果不是靠了连蒙带骗,这样两个弱女人又怎么能活得下来呢?

不管怎么说,骗人终归不是一件好事。

但不论是偷盗也好,抢劫也罢,还是花样百出的骗术,都是因为人们对于金钱的运行规律一无所知,渴望得到金钱却又不知道怎么样才能达到目的而使用的变通手段,这些手段本质上都是违背金钱运行规律的,所以我们最经常听到有人通过生意发财致富,却极少看到有人通过这些不良手段获得成功的事情。

但这个道理并不是每一个人都明白,于是我们就得到了现在这样一个复杂的社会。

## (2) 金钱面前人人平等

### 债台高筑说君王

历史上的老百姓们都渴望着“明君圣主”，是什么原因导致了老百姓们相信世界上真的会有这玩艺儿存在呢？

理由非常简单，皇帝这东西是天下人用好米好饭喂养起来的动物，他们不缺吃也不愁喝，不会像老百姓这样每天要为一日三餐发愁，所以他们吃饱喝足了，捎带着脚替老百姓干点正事，这应该是一个合情合理的要求。

但是这个想法就把这个世界想得太简单了。

实际情况是，皇帝们也是天天被钱这么个东西给逼得快要发疯。

有一句成语叫做债台高筑，这个成语大家熟悉得不能再熟悉，而这个成语，却是来自于君王，而非百姓。这个成语源自于战国末期，最后一任周天子周赧王居于洛阳，仍然以为自己是天下“共主”，这时候秦国出动大军，进逼洛阳，周赧王好不闹心。

当此之时，楚国派来使者，建议周天子召集六国，共同讨秦。周赧王听后龙颜大悦，当即下诏，命令六国出兵。但是作为天子，周赧王也应该“御驾亲征”的，亲征倒是没有关系，周赧王的本事还是不小的，硬是在洛阳这么个小地方凑足了六千人马。但是钱呢？六千人马每天都要吃要喝，少一顿大家也不乐意的，于是周赧王就发“战争债券”，向国内有钱人借款，立字为据，言明取胜回来之后，连本带利一并归还。

兵马粮草备齐，周赧王带着六千人马到伊阙会集诸侯大军，谁知等了三个多月，韩、赵、魏、齐均未出兵，只有楚、燕派了少量的军队赶来。大家看看兵寡将少，不敢行动，只好草草收场，各自返回。

周天子要伐秦，惹恼了秦国，秦国趁势派兵灭周，把投降了的周赧王迁到伊阙南的新城。这时，周赧王出兵时借的钱都花完了，商人、地主都拿着借

据来向周赧王讨账。逼债人成群结队、吵吵闹闹，弄得周赧王六神无主，只好在城内筑起一座高台，躲到上边，眼不见为净。后人称此台为“避债台”，并据此有了“债台高筑”的成语。

周赧王绝非是一个特例，事实上，历朝历代的君王，莫不是为这个钱字愁到杀人放火的地步，所以不管听了什么人提出能弄来钱的建议，都迫不及待地采纳，管能不能弄来钱，总得试试再说。

理论上来说，一个皇帝搞钱的办法要比老百姓多得多，但这只是理论上，实际情况根本是两回事。

由于皇帝根本不晓得怎么样才能够搞来钱，大凡提到钱，就一个办法，向老百姓加赋，但每逢这种时候，大臣们就会一窝蜂地拥上来，豁出去老命不要，大讲特讲历朝历代因为加赋导致朝代灭亡的事情，这种故事听得久了，谁心里都会别扭。

所以皇帝不是万不得已的时候，是不惹这个麻烦的，那么皇帝通常是如何解决钱的来源呢？

三个办法，一是晋武帝式，二是汉灵帝式，三是和珅式。

晋武帝式又称坐地分赃式，这个办法最没劲，方法就是授权各地的官吏可以随意杀人放火，弄出钱分给晋武帝一笔，有钱大家一起花，这样就算完事了。可这个办法比直接向老百姓加赋的后果还要严重，所以皇帝们能不用就尽量不用。

皇帝们用的最多的，是汉灵帝式的法子。

这个法子说起来实在是再简单不过的了，就是一个卖官鬻爵。

汉灵帝好像非常有先见之明，就在把全国的官吏职位全都明码标价出售之后，他分明有着一种强烈的危机感，经常在宫里到处挖坑埋钱，但这一招最终也没能够帮得了他，他被乱兵追出了宫，那些辛辛苦苦弄来的钱也不知道便宜谁了。

相比之下，清朝的和珅绝对是一个高手，他弄钱有两个原则，一是不弄大钱，二是不惹百姓，只是给官场上的兄弟们搞出许多名堂，进门要钱，出门要钱，走路要钱，不走路坐在那儿也得缴钱，每笔费用说起来都不多。有人为此嚷嚷到皇帝面前，结果让大家都瞧他不起，瞧这个家伙，好歹还是个领导呢，这么点小事嚷嚷到皇帝面前，真没劲！

即使是皇帝，钱也不好弄，这个道理皇帝们都清楚。但在所有的皇帝们

之间,要数着明朝的皇帝智商最低,低就低在他们连这么一个简单的道理都不清楚。明成祖朱棣曾经下过一道圣旨:“那军家每年街市开张铺面,做买卖,官府要些物件,他怎么不肯买办?你部里行文书,着应天府知道:今后若有买办,但是开铺面之家,不分军民人家一体着他买办。敢有违了的,拿来不饶。钦此。”

这个圣旨,表明了明朝的皇帝连大鱼小鱼的概念都没有,也不说动一动他们的猪脑子想想,如果官家就这么明抢老百姓,那老百姓惹不起,还躲不起吗?等老百姓全都跑光了,你又去找谁要钱去?

事实上,明朝流寇四起,盗匪横行,比之于此前的任何一个朝代都要命短,原因就是他们搞不懂这个钱应该如何一个弄法,所以干脆撸胳膊挽袖子去明抢,把自己等同于普通的土匪了,所以搞到最后,大家只能一拍两散,不陪你玩了。

总之一句话,皇帝们在金钱方面的智力表现形同于弱智,有这样的皇帝,那下面的官吏又能有什么绝活拿得出手?

但并不是每一个皇帝都是这样的昏头涨脑,明白的皇帝还是有的,毕竟中国历史上出现过四百多位皇帝,有这么大的一个数量单位放在这里,怎么也能拼凑出几个像样的皇帝来的。

## 皇帝也过苦日子

弄钱不容易,有时候,皇帝也要过一过苦日子。

齐明帝在一次吃饭的时候,拿着竹筷子对卫尉应昭光说:“你理解我使用竹筷子的意思吗?”应昭光回答说:“当初夏禹的衣服穿得平常,他针对流言说,生活过于舒适,使用象牙筷子,会导致腐化的风气。这是古代的贤人对我们的告诫,如今皇帝你明智地提倡俭朴,发扬古代圣贤的遗风,太平盛世,只有用竹筷子了。”

齐明帝听了应昭光的话,非常满意。

这位齐明帝一心要做到节俭朴素,负责膳食的太官一次给他进献一种名叫裹蒸的食品,他对太官说:“我一次吃不完这么一个,可以把它分成四块,剩下的晚上再吃。”

还有一次,明帝使用皂荚洗浴,指着用过的皂荚水对身边近侍说:“这个

还可以使用。”太官在正月初一给明帝上寿，温酒时使用了一个用银子制作的酒铛，明帝要把它毁掉，大臣们都忙不迭地称颂他品德高尚，偏偏卫尉萧颖胄却瞎捣乱，说：“朝廷中最隆重的节日，莫若正月初一，这个银制酒铛是旧物了，所以不足为奢侈。”明帝听了心中很不高兴。

后来明帝又在宫中设宴，席上有许多银制器皿，萧颖胄可算又逮到理了，对明帝说道：“陛下前次要毁掉酒铛，恐怕应该毁坏的是眼前这些银器呀。”说得明帝满面愧色。

说实话，这个萧颖胄确实有点过分，齐明帝并非是做作，他却纠缠于枝节无休无止，这个就是孔子所说的求全责备了，世界上的事情，多半是被这种人搞坏了。

唐朝的时候，王勃写了篇名著《滕王阁序》，结果一举成名。而修筑滕王阁的这位滕王，却是一位有名的大贪官，当时的滕王李婴，蒋王李恽，这二位并称双贪，连皇帝都有所耳闻。

皇帝赏赐其他李姓皇室五王，就是没有滕、蒋二王的份。皇上下敕书说：“滕王叔、蒋王兄，能够自己照料自己，不需要劳驾皇上我赏赐你们财物。”这封敕书送到滕、蒋二王那里，二王误以为是赐给他们钱财呢。看完敕书后，非常羞愧。

从这以后，满朝的文武百官都严格要求自己，都以巧取豪夺与收取贿赂为贪赃枉法，认为这样做贻害终生，没有一位官员敢于违犯。

唐肃宗做太子的时候，经常陪着皇帝玄宗吃饭。有一次御膳房准备了熟肉，其中有熟羊腿。唐玄宗让肃宗把羊腿分割开来，肃宗便将羊腿割开，然后他用饼将手上沾满的羊油擦下去，唐玄宗看了不高兴。等到肃宗擦完手将饼吃了，唐玄宗这才露出满意的神情，对肃宗说：“幸福的生活应当爱惜。”

唐玄宗搞节俭，甚至搞到了走火入魔的程度，有一次，他在宫中遇到一位裁缝——不知道这个裁缝怎么跑进宫里去了——就问裁缝，朕有一顶平天冠破了，你能补好吗？裁缝说能，于是唐玄宗就拿来他的平天冠让裁缝修补，等补完了之后，唐玄宗左看右看不满意，就把平天冠递给裁缝，说：这个就送给你了，吓得那个裁缝扑通一声跪倒在地上。唐玄宗这时候才琢磨出来不对味来，忙中出错，又补了一句：没事，这个东西你带回家去，晚上没人时自己关起门来戴着玩吧。

这玩艺是能随便戴着玩的吗？这个唐玄宗，可真能扯淡。

临到唐玄宗的儿子唐肃宗,大臣韩择木称赞他节约俭朴,歌女跳舞的时候没有华丽的衣服和装饰,饮食不吃山珍海味。唐肃宗听得沾沾自喜,因此而伸出衣袖给韩择木看,说:“我这件龙袍已经洗过三次了。”

唐文宗皇帝命令中使通知两军中尉以及诸司使内的官员,一律不准戴值钱的绫罗头巾。命令发下去以后,驸马韦处仁来朝见皇帝,戴着昂贵的头巾走了进来。皇帝对他说:“本来因为你的家庭正直朴素,所以才挑选你做驸马。这样昂贵的头巾和衣服,允许别的亲戚穿戴,你不许穿用。”

什么事情都不能走过头,过了头,就只有搞笑的效果,而达不到本来目的了。

夏侯孜当左拾遗,他曾经有一次穿着桂郡产的绿色的粗布衣服去见唐文宗。文宗皇帝没有什么规矩和忌讳,只是爱好文学。他问夏侯孜所穿的衣服为什么那么低劣粗俗,夏侯孜告诉皇帝,这是桂郡产的粗布。并且说这种布厚,可以御寒。过了几天以后,皇帝对宰相说:“我观察左拾遗夏侯孜一定是个正直可靠的人。”宰相秘密调查夏侯孜的言行,称赞夏侯孜是今天的“颜冉”。皇帝赞叹很久,也学着穿起了桂郡产的粗布做的衣服,满朝官员全都仿效起来,这种粗布因此而抬高了价钱,结果卖得比丝绢还要贵。

清朝的道光皇帝就是一个最典型的艰苦朴素的典型,他的龙袍脏了洗,破了补,搞得上面破破烂烂全都是补丁,大臣们也依样效仿,一个个都穿得像是叫花子,搞得庄严的朝堂简直成了丐帮总舵了。曾经有一次,道光皇帝问一个大臣:你膝盖上的那个补丁花了多少银子?

大臣回答:三两银子。

三两银子是什么概念?当时普通百姓一年的生活费用!

可是道光皇帝听了后却惊呼:你的补丁真便宜,我这个补丁可是花了五两银子的。

不管花了多少银子,但皇上是希望大家都节省一点,这总是没错的。

那么为什么要节省呢?

看这话问的,还不是钱太难赚了。老百姓难赚,连皇帝也不容易弄来。

那么普通官吏又如何呢?

官吏们的花样,说起来那就更让人哭笑不得了。

## (3) 做官不能这样贪

### 土匪型贪官

词云,求田问舍,怕应羞见,刘郎才气。做买卖是为了发财,有人当官也是为了发财,可如果昧于金钱之道,这个官做得有点离了谱,不要说老百姓,就是连贪官自己都会脸红的。所以我们在这里分出十大类型贪官,不是让大家效仿,而是让我们明白金钱之道的内在法则。

第一种类型的贪官就是在这里要提到的土匪型贪官。

唐朝时,江夏人李邕在海州为官。一次,日本国派遣唐使来到海州,一共五百人,带着国书,乘十只船。船上装载的都是珍宝,价值好几百万。李邕见了这些珍宝后,将五百名遣唐使安排在驿馆住下,一切生活用品都给以优惠,但是禁止他们随便出入。

当天夜里,李邕派人将日本遣唐使船上的珍宝尽数取走,将船沉入海中。

天亮后,李邕对所有驿馆的人谎称:“昨夜海潮特别凶猛,日本国使臣的船全都漂失得不知去向。”于是,李邕将这件事上报给朝廷。

皇上发下来文书,命令李邕造十艘船,派遣船工五百人,送日本使臣回国。李邕接到文书后,准备了船与水手。临出发前,水手们向李邕辞行时,李邕暗示水手们说:“日本国离这非常遥远,海中风浪又大,怎么能够返回来呢?此去任凭你们自己见机行事了。”水手们听了这话不由得大喜。起程在海上行了几天,趁日本国使臣没有准备,在一天夜里将他们全部杀死,驾着空船回到海州。

李邕这个家伙明明是个官嘛,却硬是拿自己当土匪,他还喜欢收养门客,共收养了亡命徒几百人,用这些人从事抢劫的活动,事情败露就杀掉。李邕后来没有得到善终,而是因为他的残酷无度被反坐,处以极刑。

## 强盗型贪官

强盗型贪官同样是我们最不喜欢的类型,也是智商最低的一种。

唐朝时,安南都护崔玄信任命自己的姑爷裴惟岳代理受州刺史。裴惟岳贪婪残暴,非法收取金银等财物价值达万贯。

一次,有位土著头人要娶媳妇。裴惟岳向这位头人索要做车幔帐用的绫子一千匹。头人给他八百匹。还是不肯放过人家。将头人的新娘抢回府衙,戏弄了三天,才放新娘回去。这位头人还是不肯交纳余下的那二百匹绫子。

于是裴惟岳亲自将这些绫子运到扬州。安南方面及时派人追到扬州,逮捕了裴惟岳。他运到扬州的一切财物也收为官有。裴惟岳被戴上枷锁押送回安南,准备让他向安南的百姓们谢罪。

但是刚刚走到海口,上面送来敕令赦他无罪。

不明白这个赦他无罪的命令是哪个混蛋下的,这么多年过去了,也没办法追究了,我们再看下一种贪官。

## 流氓型贪官

唐朝时,益州新昌县令夏侯彪之刚来上任时,下车间一个里正说:“这地方鸡蛋一文钱买几只?”

里正回答说:“能买三只。”

夏侯彪之听了后,派人取来一万文钱交给里正,让里正代买三万只鸡蛋。说:“我不马上要这三万只鸡蛋。先将鸡蛋放在你这里,用母鸡孵化成三万只鸡崽,过了几个月长成大鸡后,我让县吏为我卖了它们。一只鸡卖三十文钱,半年期间,我就可以积攒成三十万钱。”

夏侯彪之又问竹笋一文钱能买几根?

里正回答说:“能买五根。”

于是夏侯彪之又取钱一万文交给里正,让里正代他购买竹笋五万根。并对里正说:“我并不需用这些竹笋,暂且放在竹林中让它生长,到秋长成成竹,一根卖钱十文,就可以积成五十万文钱。”

这位夏侯彪之县太爷,果然不是一般的贪,如此一番“苦心经营”,想要

不富起来,还真不容易啊。

### 无赖型贪官

唐朝时,深州刺史段崇简为人贪婪残暴成性。

段崇简上任后,立即追逼乡的里正,命令里正让各户征召佃户。说:“不得说没有佃户。上等户,每家召取二人。下等户,每家召取一人。不来的,可动用刑法。”乡人们都惧怕,都说召取了。

之后,段崇简发布命令说:“不用召唤佃户来,但必须见到佃户的主人。”

佃主来到后,段崇简处罚每个佃户白绢一匹。约在一个月内,共收得白绢三十车。于是段崇简辞官返京。途经鹿县时,有一车没有装满白绢,还少六百匹白绢。

于是段崇简就不走了,非要把这辆车子装满才行。里正们一时无法可想,于是到县令、县丞、县尉家筹取。筹到一千二百匹白绢,呈交段崇简,比他要的六百匹还多筹了一倍,这才把这个瘟神送走。

段崇简到京城长安后,又被授予分州刺史,不知道分州百姓哪辈子没烧香,摊上这么一位无赖。

### 妓女型贪官

郑仁凯,唐时任密州刺史。他的府衙门外有一棵树,树上有一窝啄木鸟。有个小仆人来告诉他鞋子磨破了,来找郑仁凯换双新鞋。

郑仁凯说:“别急,我马上替你找一双鞋。”

一会儿,府衙的看门人穿着新鞋走过来。郑仁凯看到了,就叫看门人上树去掏小啄木鸟。看门人脱鞋光脚爬上树去,郑仁凯悄悄地叫小仆人过来:去,到树下把那双鞋拿过来。小仆人听从他的吩咐,悄悄走过去把鞋子拿过来,树上的看门人也没有发现。然后郑仁凯吩咐小仆人:你就穿上这双鞋子走吧。

小仆人就穿上看门人的鞋走了。看门人下来以后,却找不到自己的鞋子,只好光着脚走过来,问郑仁凯:老爷,我脱在树下的鞋子怎么不见了?

郑仁凯闻言大怒:我堂堂一介刺史,难道是专门替你看守鞋子的吗?骂

得守门人诺诺不敢吭声。

而后郑仁凯在小仆人面前露出一副恩主的嘴脸:老爷我供你吃,供你喝,还供你新鞋子穿,谁家的仆人有你这么幸运?你就好好地替老爷卖命吧。

### 圣人型贪官

张虔剑生性好贪。他任沧州刺史时,因为天大旱百姓饥饿,马上打开府里的官仓发放粮米赈济饥民。

这件事传到皇上耳朵里,皇上很是赞赏张虔剑。可是等到秋后收成定了,张虔剑却加倍征收旱时赈济的粮米。

就这么个搞法,连张虔剑自己都觉得不好意思,他还经常反省自己,说他自己也觉得说的与做的相违背。然而,一见到钱财就想贪占,不能自我约束自己。其实大多数贪官都有点接近于他,明知这样做不对,可又没别的办法弄来钱,所以一见到钱就什么都顾不上了,说起来可笑又可恨。

### 亲民型贪官

前蜀王朝时,简州刺史安重霸喜欢与民同乐。

州中百姓中,有一位姓邓的油商,能弈棋,家中也比较富裕。安重霸将他找来对弈,只让他站着弈棋,不许坐下。邓油商每布下一子后,安重霸立即让他退到西北窗下站在那里,待自己盘算好棋路,才布子。下了一天不过只布下十几个子罢了。邓油商又累又饿,几乎到了体力支持不住的程度。

第二天,安重霸又派人召见邓油商继续弈棋。有人告诉邓油商说:“这个刺史喜爱受贿,他找你的本意不是为了弈棋啊!你怎么不向他献上贿赂而求得不去呢?”

邓油商听了这个人的话,献给安重霸白银三锭,这才免去站着弈棋之苦。

### 正气型贪官

唐朝人裴佶,他姑父在朝中为官,官声很好,被认为是清官。

一次,裴佶到姑父家,正赶上姑父退朝回来,只见这位清官深深叹口气,

自言自语地说：“崔昭何许人也，众口一致说他好。一定是行贿了。这样下去，国家怎么能不混乱呢。”

裴佶的姑父话还未说完，守门人进来通报说：“寿州崔刺史请求拜见老爷。”裴佶的姑父听了后很是生气，呵斥门人一顿，让门人用鞭子将崔刺史赶出府门。

过了很长工夫，这位崔刺史又来了，整束衣带强行拜见裴佶的姑父。

又过了一会儿，裴佶的姑父急着命家人给崔刺史上茶。一会儿，又命准备酒宴。一会儿，又命令做做饭。一改起初的样子，显得殷勤而周到。

送走崔刺史后，裴佶的姑姑问他姑父：“你为什么前边那么踞骄而后又那么谦恭？”裴佶的姑父满脸得意之色走进屋门，挥手让裴佶离开这里，说：“去，到学堂休息去。”

裴佶出屋还没走下门前的台阶，回头一看，见他姑父从怀中掏出一张纸，上面写着：赠送粗官绸一千匹。

### 感恩型贪官

唐朝时，中书舍人崔咸曾经受过一位高官的赏识。

崔咸在七十二岁的时候，为这位高官写了一个表章上报朝廷请求表彰这位高官。这时，崔咸任司封郎中，从感恩的角度，在表章中极力赞美这位大僚。其实，这位大僚并没有什么美善的德行值得赞美的，写一章就可以了。可是三五个月后，崔咸还在门馆中写这篇文章。家里的晚辈人都在偷偷地骂崔咸老了老了，还拍人家的马屁干什么？

听到家人的这种言论，崔咸非常后悔，对家中子弟们说：“有重要的事，一定不要跟你们年轻人说啊！”

### 负责型贪官

唐朝会昌年间大肆拆毁寺庙的时候，皇帝派御史检查各地毁寺的情况，同时收集金银佛像。有个苏监察，已经记不清名字了。他巡视检查两条街上的各个寺庙，见到一尺以下的银佛像，便藏到袖子里带回家。人们都叫他“苏扛佛”。

曾经有人问温庭筠,以什么来对应这三个字。温庭筠立即回答:“没有比‘密陀僧’更恰当的了。”暗喻“藏匿佛像的和尚”。

### 理想型贪官

贪官就是贪官,这个东西没有什么细化的类型区分,这是常理,是不应该有任何疑问的。

那么这里怎么还搞出来一个“理想型贪官”呢?理由非常简单,贪官的智商也有高低之分,并不是每一个贪官都愚蠢透顶。如果有谁真的这样以为的话,那就是对自己的智商最大的污辱。试想,贪官那么愚蠢,却成为了你的管理者,那么到底是你愚蠢,还是贪官愚蠢?

更何况,有的贪官对于金钱的道与术非常了解,如果他将这方面的才能用以治理政务的话,那么他就是一个难得的好官,但如果这个家伙不听话,跟你胡来的话,偏偏你又不谙金钱之道,那么就只能望贪兴叹了,拿这个家伙一点办法也没有。

宋朝有位王姓官员到浙西就职。刚上任的第一天,当地的官员百姓就按以往新官上任旧例,捐了好几十万,还说是“接风惯例”。王姓官员见了,认为对自己是种侮辱,非常生气,并且扬言要连同财物一并呈报上级处置。吏卒再三地解释,王姓官员才命人取来箱子,将所捐献的财物全部放进箱中,当众人面在箱上贴上封条,放在府堂,训令属下官员说:“只要有人犯错,我就将此事呈报上级。”

从此无论官员或百姓都战战兢兢,谨慎守纪。

后来王姓官员官期届满,即将登船离浙西的前一天,官吏提醒他存放在府堂大箱的赠金,王姓官员说:“既然这是此地新官到任的旧例,你们执意要我收下,就必须要有白纸黑字为凭。”写完捐条后,才命人把柜子抬到船上,装载走了。

这个家伙不矫情,不做作,不贪而贪,人已两便,做官做到这种地步,实在是让人惊讶于他的智慧。

此人最高明之处,在于他取财时的不动声色,有意将百姓的“捐献”封存起来,并以此为要挟,抓住对手的把柄,让对方不敢胡作非为作奸犯科,等到大家都清正廉洁自律正直了,他却奇兵突出,露出贪官面目将所有的捐献弄

走了。最令人拍案叫绝的是,他还强迫大家搞了张捐条,再加上此前的政绩,就算是有谁想因此而指责他,却也下不了手。

这虽然仍然是“小术”,但却值得我们认真玩味的了。

## 第 8 章

# 古道铜驼：金银如花开不败

金钱是一种你绝不会认错的东西。

金钱是跨世界、跨阶级、跨种族、跨时代、跨智力的东西。

太阳下面没有新鲜事，这是所有研史者的感慨。

中国人固执地信奉一种循环的命运，并自甘堕入其中随风轮回。这种哲学思想在成就了我们中华民族丰富多彩的文化的同时，也使得金钱之道成为民族文化中的一个有机组成，如同高速运转的机器上面的一个部件，让人更加难以辨识清楚。

实际上，金钱的规律之所以要包容于庞大的传统文化思想体系之内，不是这一规律过于复杂，恰恰是因为这一规律太过于简单的缘故。

简单，所以复杂。

这就是我们要说出来的话。

## (1) 新财富循环规律

### 循环文化影响民族命运

我们古老的传统哲学是阴阳学说，正是这一学说缔造了周易与五行两大古老的知识体系。

中国的古老知识体系都有一个共同的特点：  
如阴阳鱼一般循环反复，无休无止。

不论是传说中的伏羲氏所创立的先天八卦图，还是周文王所演的后天八卦图，抑或是已经迷失在漫长的历史岁月之中的夏人所演之《连山》，还是商人所演之《归藏》，所有的这些知识体系都有着一个共同的特点：它们的内在闭合性。

这一古老的哲学思想深深地铭刻在我们民族的基因中。国人深信，这个世界是周期流转，生生不息的。

国人坚信这个世界就是一个大转轮，今天转过去，明天又转回来，转来转去无休无止。这种观念倒是和外国人的“太阳下面没有新鲜事”之观点铆上了，可是考虑到外国人是在什么情况下说出来的这句话，我们就有点不乐观了。

或许是外国人抄袭我们的哲学思想，谁能保证这事不会发生？外国人已经偷了我们那么多的东西了，不在乎这一点半点。

说来说去，这个循环性的思想，仍然是我们民族特有的文化与认知。

这种观念久了，就成为了我们中国人的行为模式。

朝代的兴废更替就是这样形成的。

因为我们确信周期轮回，等到一个朝代结束，没有人想到应该利用这个机会重新修正我们的生活，至少那些妨碍我们人性的某些部分应该删除。但是由于我们的认知体系中没有这些，只能是被动地接受一个新朝代的兴起，

一切没有任何变化,只是在朝代的名称上做了点文章。

我们创造了文化,文化反过来影响了我们的思想与行为。

我们创造了思想,思想反过来主导了我们的历史与未来。

所有的一切,生命与历史,财富与金钱,都陷入了这个反复循环的宿命中。

并无由解脱。

## 是谁在周而复始地循环反复?

我们在本书叙述的过程中,曾经提到过一个必然会引起争议的观点:

正是东晋南北朝时代的皇家权力萎缩,带来了民间财富的丰富滋长,进而养育出了大唐帝国的富庶时代。同样的,五代十国的连年争伐,战争这一场面并非是在全中国的所有地区同时进行的,所以才会有以金钱为表征的世族卷土重来,结出了大宋帝国富饶之花。

实际上,这一观念只是循环理论的部分组成,它没有对错之分,任何争执都是毫无意义的。

有意义的是,我们需要弄清楚是谁在循环,为什么要循环。

而最重要的,金钱与财富,在这个循环的概念之中占据一个什么位置。

至少要有三个要素才能够构成一个完整的循环体系。

首先要有两个要素,此一要素与彼一要素,中国传统哲学将它们分为阴阳。循环就是从阴到阳,再从阳到阴,再从阴到阳,再……就这么一圈一圈地循环往复,有点永动机的意思。

但是永动机这玩艺儿是弄不出来的,这个是能量守恒定律告诉我们的。

规律就是这样,它能够告诉我们自己有多么的愚蠢。

所以一定会有第三个要素搅和进来,跟着前两个要素一块循环。否则的话,就算是前两个要素自己循环了,它循环起来干什么?给谁看呢?连欣赏这个循环过程的人都没有,这个环还是不要循的好。

这个意思是说:实际上我们看到的循环是人为的,因为我们心中确信事物必然会循环,这种观念影响着我们的行为,让我们的努力方向不知不觉地向着循环的方向走,走到最后,果然弄出来一个循环。于是我们惊声而叹:真的没错,这个世界就是循环的,这可是我们亲眼看到的,假不了!

秦汉末年,刘邦斩白蛇而起义,和项羽争夺天下,最后搞得楚霸王疯疯颠颠,连最心爱的女人虞姬都保不住,跑到乌江边抹了脖子。然后刘邦笑嘻嘻地跟那些个一起打天下的兄弟们提出来一个合理化建议:

他要当皇帝。

猜猜大家的反应如何?

要想知道大家的反应,先得弄清楚这个皇帝对大家来说意味着什么。

大家原本是生死与共患难相扶的好兄弟,有饭一起吃,有衣一块穿,衣少人多那就撕烂了人一块布片,谁要是违背了这个规矩那就一刀两断,咔嚓!

这个就叫一起打天下。

那么皇帝呢?

皇帝意味着这么一种利益分配形式:本钱是大家拿出来的不假,按道理来说收获到的利益也应该按本钱的大小分配,但是皇帝的分配体制不是这样。你是拿出了本钱,但这些本钱不作数了,连本带利都归了皇帝了,不仅如此,还有你的性命,你的老婆孩子,你的三姑六舅,所有和你沾边的都属于皇帝了。如果皇帝想要“幸御”你的老婆,你还要三拜九叩,感恩戴德才对。

按道理说,任何一个人只要神智正常,还没有疯到颠三倒四的程度上,就不会接受这么离谱的一个建议。

但是,事实与我们想象的正一样,倒是与正常的逻辑相去甚远。听了刘邦这个建议,大家顿时痛哭流涕,跪在地上卯足了劲地磕头,直如拨开云雾见青天,这辈子总算找到感觉了。

他们要找的是什么感觉?

循环!

正是因为人们确信这个循环是存在的,一个皇帝完了之后就会再有一个皇帝出来,赶早不赶晚,抓紧时间磕头吧。

这种观念构成了促动循环的第三种力量。没有这种力量,皇家权力也不会在中国反复不停地循环起来。

这样我们就明白了,是皇权观念导致了皇家权力在我们的历史上生生不息,周而复始。看似被动的民众实际上是这个循环构成的关键性因素,自然也就构成了循环中的一个有机组成。

于是一个铁三角般的大循环体系就此形成,从此主宰了我们民族的命

运。

好像还少了一个因素,皇权和民意,这里不是才有两个吗?

没有少,一点也没有少。

这本书说的是什么?

金钱!

没错!

金钱意味着民间权力,意味着民间自发形成的分配体系,而皇家权力,正是遵从民众的意愿,与金钱构成了一个完美而和谐的循环体系。

金钱、权力与民意,这就是我们民族的循环文化的三个基本要素。

即使是到了今天,我们也时常听到这种要求循环的呼声:

“怎么这个事还没人管啊,应该管一管了!”

这个声音我们不陌生吧?就连我们自己也经常说这句话。

那么我们会在什么时候说这句话呢?

当我们看到别人娴熟地运用金钱的规律发家致富,而我们自己却因为不谙金钱规律,绞尽脑汁也搞不到金钱的时候,我们就会发出这个呼声。

权力啊,替我们碾碎那些懂得赚钱之人的财富吧,既然我们没本事和他们一样的富,可把有钱人搞到和我们一样的穷,这总不难办到吧?

这就是我们的心声!

这就是我们的历史!

别否认,承认这一点并不见得有多么的羞耻,如果这样的剖析能够让我们获得金钱之道的话,那我们应该对这种反省甘之如饴才对。

## 牢不可破的循环文化

中国历史漫长的三千年之间,皇权、金钱与民意,构成了一个与我们的想象同样完美的社会循环体系。

这个体系是一个内在封闭的铁三角架构,任何内部力量都不足以动摇之。

欧几里德的平面几何告诉我们:三点构成一个平面。

但是平面几何没有告诉过我们说:一只三条腿的凳子没办法绊倒它自己,除非它肯抬起自己的一条腿来。

可这个道理就算是平面几何不说,我们也知道。

但我们不知道的是,当一个社会的内在要素构成这样一个三脚凳的时候,那我们就真的得到了一个循环反复的社会形态。

我们已经不会改变自己了。

我们对自己的改变,就是从一点到另一点,在三个支点上来来回回地跳跃,怎么也没有办法跳出这个平面去。

这就是我们中国历史积三千年之久,却始终没有发展出更高一层的政治智慧,始终停留在这种杀伤力最强大的皇权架构之下而无由解脱的原因。

简单说来这个循环的内在机理就是这么一个样子的:

第一阶段的循环过程:民意决定皇家权力与民间资本的进退。

我们已经知道,发财致富是每一个正常人的正常愿望,在没有限制的情形下,这种民族智慧就会自由蓬勃地生长,一如得到阳光沐浴的枝苗,很快就会长成为参天大树,遮去了地面上杂草的阳光。

杂草是什么?是那些输在财富的起跑线上的人们。

绝大多数人,并不清楚金钱与财富的规律是什么,他们还需要慢慢学习,但这个学习的过程并非是那么一帆风顺的。

有些人天生并不愿意学习,他们或者是攻击性更为明显的性格,或者是更喜欢追求自己个性的奔放,不想营营役役的辛苦自己;再有一个是天分的问题,怎么学也学不明白。

更何况,我们古老的知识体系也有一个学习的障碍。

不是认识事物本身,而是从一个更加宏观的角度来认识金钱,这使得我们认识规律的智慧不断提高,但在这个庞大的认识周期未能完成之前,我们对于金钱规律的把握还远未到,而高额支出的生存成本,却早已将我们自身拖垮。

上面这段话的意思就是说:在赚钱这条起跑线面前,大家奔跑的速度不一样,有的人捞到了钵满盆满,有的人跟在后面拼命地追,却只落了个血本无归。

一旦占到了优势的资本形成,并以其强大的力量吞噬小资本和那些没有资本的劳动力的时候,公平的愿望与呼声,就成为了这个社会的主体力量。

现代社会有一个经济平衡杠杆,可以缓和这一社会矛盾,但是皇权时代

可没有这么一个玩艺儿。

于是人们渴望于强权势力的干预。

这种民意促动了皇权力量的急速膨胀,有识之士聚拢在皇权架构周围,出谋划策,皇家权力因为应合民众的公平意愿迅速地强化,并以泰山压卵之力,君临于民间豪强的头上。

抄家!

流迁!

任何一个朝代的建立,都是以大富豪们身家败亡为代价的。

然后是第二阶段的循环过程。

第二阶段的循环过程:民意与皇家权力的殊死对抗

当代表着民间资本的大豪强势力遭到彻底覆亡之后,整个社会的财富拉平了,大家回到了贫困的起跑线上,然后开始起跑。

且慢,你想跑就跑?别忘了皇家权力还没说话呢。

皇家权力不让大家跑。

并非是皇家权力不让大家跑,你爱跑就跑呗,关皇家权力什么事?

问题是,只要你一动手,就能够创造出财富来,有了财富,你就自然有了力量,小力量会汇聚成为大力量,大力量会慢慢地再次形成新的世族,新的资本,而这就意味着对皇家权力的削弱和抵斥。

所以皇家权力虽然未必会认可把老百姓全都饿死的提案,但要是让老百姓太有钱的话,那可是一件麻烦事。

于是民意与皇家权力形成直接冲撞,在历史上,这种冲撞往往是最直接的,甚至连中间的缓和层都没有。

能够作为缓冲力量的只有豪强势力,但这一势力已经被皇家权力连根拔起了,所以皇家权力和民众不得不面对面地展开对决。

对决的模式千篇一律,没有任何想象力。

造反!

杀官!

一定要造反吗?大家坐下来慢慢谈不行吗?

不行!因为大家都已经破产了,家徒四壁了,眼瞅着要饿死了,哪还有精神跟你玩这个?

所以历史上的任何一次农民起义,成败姑且别论,但一旦起事,动辙就

是几十万人。这些人大多是破了产的农民和手工业者。

有研究者认为,这些破产者的造反行动,正是在大地主豪强势力的逼迫之下才发生的,并不是针对皇帝的,因此这个结论不对头。

任何反对意见当然都是正确的,不正确人家也不会提出来了。问题是,针对于民间豪强的造反行动早在本循环的第一阶段就开始并完成了,那些造反行动的目的是踢开已经不起作用的皇家权力,重新扶植起一个新的皇权出来。而在这一阶段,造反行动大多是发生在皇家权力得以强化的阶段里,时态大多是发生在新王朝的始建时期。

所以这一类造反,大多是以轰轰烈烈开始,以销声匿迹为终,闹不起什么事来。

但是这种社会性的针对于皇家权力的反叛,却客观上起到了削弱皇权的作用,于是,社会的博弈进入下一个阶段。

第三阶段的循环过程:皇家权力的削弱与民间资本力量的再度兴起

任何一个王朝的开国皇帝都是很厉害的,雄才大略还不够形容他们的,总之是怕人得很。

但是过了三两代人,皇族基因中的垃圾链结就开始显现出来,表现为一代皇帝更比一代皇帝的智商差,甚至有时候连白痴皇帝也跑上来搞怪,如晋武帝雄才大略,吞吴灭蜀,却搞了白痴司马衷,这兄弟说傻不傻,说精不精,总之是窝囊到了家。

再比如说唐太宗李世民,他的智商绝对超过一百四十,谁要是不信,尽管去找他来测一测好了。但是他生下的儿子却是质量都存在着严重问题,有的造反,有的发疯,有的拼了命地找死,结果急得李世民晚年的時候拿脑袋撞墙,十足的遇到麻烦解决不了的乡下老农之纯朴风格。

可是撞墙也没用,皇家子孙不如猪狗,这是历史的公平规律在起作用。如果哪家皇帝的子孙后代一个比一个聪明,那别人还玩不玩了?干脆把这个地球让给他们家得了。

皇家子孙智力的衰退,带来的是权力控制的不足。

于是老百姓趁这功夫拼了命地发财。

但这里有一个前提:权力一定要出现真空才行。

如果权力没有出现真空,让太监或是皇族趁虚而入,那民间势力也就没什么机会了。但这并不意味着这一循环就到此终止了,没有的事情,循环会

继续下去。

不管任何势力填补了皇家权力出现的真空，其目标指向多半是同一个目标：金钱与财富。

总之，事情发展到了这一阶段，循环已经完成了一周了。

然后是下一次的循环过来。

由于这一循环是相辅相成，无始无终的，任何一个循环阶段都是上一循环阶段的结果，并构成下一下循环的原因，这就是为什么我们积三千年之久未能走出绝对权力的阴影，原因就在于我们这个民族的金钱文化受制于皇权文化的牵制，始终未能形成自己的独立势力。

最重要的是，金钱的力量始终未能与民众的力量相对接，但这个责任不在于金钱，而在于我们自己。

谁让我们昧于对金钱规律的把握呢？

这怪不得别人。

如果说，此前的历史错误还有一个推诿的话，那么，现在，我们已经责无旁贷了。

## (2) 金钱曾经的屈辱

### 历史的规律

我们知道了金钱的规律，也就知道了这个世界的本原。

大中华自有历史记载以来，就一直处于皇家权力与民间金钱两极之间的不断调整之中。民众的意愿做为第三方加入进来，构成了一个完美无缺的循环体系，从此我们这个民族就堕入了历史轮回的宿命。

由于资料的匮乏，我们已经无法将这个循环周期上溯到周王朝取商人而代之的阶段中。但我们确信，由商业人士所创立的国家一定与农耕者所创立的国家存在着本质性的区别。

西伯侯姬昌被囚于殷朝近郊朝歌，积七年的时间而演周易，或许可以看作是一次农耕文明对商业文明的舆论准备工作。

当然，我们也不能毫无根据地一口咬定说殷商所创立的文化体系就是商业文明体系，可是谁能告诉我们一个像犹太人那样靠流动做生意的民族，他们会建立一个什么样的知识文化体系呢？

这个账就别算了，算也算不清楚。

但是姜子牙和管仲运用商业手段强大了齐国，这总不是假的。秦国人运用商鞅和吕不韦这两个大商人的思想强大了秦国，这也同样是历史。

总之，历史就这么开始了。

先是财富与金钱的辩证战争，而后这二者之间的关系越来越模糊，等到了它们相互之间不分彼此的时候，大一统的强权就此产生了。

人人都看到了虎狼之秦吞并了六国，却不知道这也是六国人民的意愿。

莫非是六国人民舒服日子过腻歪了吗？怎么可能发神经到这种地步，要搞一个暴君来修理自己？

还记得儒家的门生宓子贱吗？

为什么民众需要战争呢?

因为民众渴望公平。

渴望着改朝换代后大家都回到一个共同的起跑线上,那样的话或许会有自己的机会。

历史表明,民众太天真了,这个愿望注定了只是扯淡。

权力这东西有着自己的意志,一旦它运行起来,就好像原子弹爆炸一样,轰的一声,一切重来倒是不假,但民众的机会肯定是不存在的。

任何时候也不存在。

除非,我们能够主动地有意识去掌握金钱的规律,一旦这样的人多起来,民众才算是真正地拥有了自己的话语权。

总之一句话,强秦势力的崛起,不是没有缘故的,那是六国的民众基于对本国国内的资本势力抗争的无奈,所以选择了强秦。

这个时候看似强秦在说话,实际上是民众在说话,是民众需要强秦,于是他们得到了强秦。

结果强秦更不像话。

于是大家再跟强秦拧着劲地干。

大楚兴,陈胜王,揭竿而起,天下响应。

响应完了就是大汉。

大汉时代的皇权与民间金钱的战争已经有专门的章节表述,我们要说的是汉末时期,这一时期的各社会力量博弈重新回到了起点,表现为皇家权力衰落。

印证皇家权力衰落的,有这样一件事:当时窦太后与太监的势力发生冲突,双方于禁宫中一场厮杀,结果太监大胜,太后大败,窦太后的弟弟窦武被砍了脑袋,窦太后活活气死,死后太监们把窦太后的尸体停在肮脏潮湿的地方,居然不允许窦太后和汉桓帝合葬。

太监之富,富有四海,哪轮到皇帝说话?

所以汉灵帝才拼了老命地弄钱,权力弄不明白哪去了,就剩下钱这玩艺了,大家要理解汉灵帝才对。

这个时候民众又说话了。

黄巾军大起义。

三国时代的短暂时期过后,晋时代来临了。

晋武帝允许各地官吏随意抢劫，而晋武帝本人则作为最大的土匪头子坐地分赃，这不是他老兄突发奇想，而是皇家权力与民间资本势力之间的博弈，水火不容，有你没我，那还客气个什么？

但是白痴皇帝晋惠帝来得太早了，结果搞得这一场博弈还没见个结果，世族们纷纷避往江南，皇权衰落之后，反而要依附民间资本的力量才能维持下去。

王与马，并天下。

逃到江南的晋皇室和世族王导肩并肩手拉手地坐在龙椅上。

到了这地步，晋室皇族还玩什么呀。

刘寄奴刘裕横空出世，从一介平民布衣起家，东征西讨而后，逮住晋室的最后一个皇帝，一杯毒酒灌下，从此改朝换代。

然后是刘裕的重重孙子被齐武帝撵进黑屋子里，也给一杯毒酒灌下，那可怜的孩子放声大哭：谁这么缺德把我生在皇帝家里？

然后南齐的最后一个皇帝又让萧道成搞死。

然后……总之是不停地改朝换代，看着都累。

临了最后杨坚出马，将天下的财富凑成一堆，等大唐的李世民来拿。

## 又一次循环

大唐皇权迅速衰落，是再也正常不过的情形。

历代治史者都认为唐朝灭亡的一个重要原因是藩镇的势力过于强大，削弱了皇家权力，所以宋室与明室都磨快刀子削弱藩镇。

可这个藩镇强势却只是结果，而非原因。

原因就一个字：

钱！

大唐虽富，可也养不起连年的战争与过多的士兵，没办法的情况下，才允许各藩镇自己想办法。于是藩镇们就八仙过海，各显神通，能用什么法子弄钱就用什么法子弄钱。

一人计短，两人计长，藩镇人多势众，所以弄到了不少钱养兵。

兵是养起来了，可这些兵，却跟大唐没什么关系了。

于是从唐玄宗起，唐肃宗、唐代宗、唐德宗都被闹事的藩镇们追得屁滚

尿流,东躲西藏,大唐王朝简直成了一个流浪王国。

皇帝成为流浪者,权力自然而然地出现了真空。

于是海内外英雄四起。

英雄靠什么起来?

靠谁的嗓门高吗?

非也,还是一个钱字!

没钱你起什么起?没钱你连招兵买马都做不到,凭什么吆喝着别人替你冲替你杀?你当别人都脑子有毛病啊,那么爱为你无私地奉献?

说来说去,还是一个民间资本力量借暴力的形式兴起。

比较明白这个道理的是张全义,此人也是跟着大家起来闹事的人之一,因为闹事有功,他被任命为河南尹。当时东都洛阳屡遭盗寇侵掠,居民居然不满一百户。张全义到任后,选了十八个有才能气度足以承担责任的部下,每人给一面旗子、一张榜文,称为“屯将”,派他们到十八个县的旧村落中,竖立旗子,张贴榜文,招抚流民,劝他们回来农耕,并减免他们的租税;对于犯法者除了杀人必须处死,其余的只处以杖刑而已。

从此人民络绎归来,数年以后,逐渐恢复旧日的模样。

张全义每见到田地肥美的,往往下马与属下一起观看,并请田主来,用酒菜慰劳他们。有蚕、麦收成好的,张全义有时也会亲自到他们家去,把老人幼儿都叫出来,赏给他们茶叶和衣物。

民间都知道张全义不喜好声色,只有看见好的麦田和蚕才会欢欣发笑。因此人民争着耕田养蚕,遂成为富庶的地方。

财富兴起,这就意味着对权力的挑战,权力如何肯束手就擒?

于是后梁皇帝朱温亲自御驾张全义的家中,把张全义的妻子、女儿、儿媳妇全部奸淫了一遍。张全义的儿子怒不可遏,拔了刀子就要冲出去和朱温这个王八蛋拼命,却被张全义死死地揪住了。

史称张全义为“无骨之奴”,这就叫站着说话不腰疼了,张全义一头冲过去让朱温杀了,那洛阳一邑的百姓谁来照顾?让给出这个评价的史官来吗?他又没这个本事。

这就是金钱的屈辱与血泪。

金钱就是在这种屈辱的过程中,慢慢成长起来。

但是民意又说话了:

终结乱世,期待皇帝。

于是皇帝来了。

赵匡胤。

大宋。

赵匡胤刚刚立国的时候,承袭后周之德风,大臣与皇帝每次议事时都是对座而谈,大臣的唾沫星子喷皇帝满脸,皇帝也不计较,也没办法计较,正是用人家的时候,只能忍住气了。

但是赵匡胤可用不着忍了。

所以他请丞相来议事,丞相像往常一样,坐在他的对面侃侃而谈。赵匡胤却拿起丞相的上疏:你这里有个错别字耶。丞相急忙站起来伸过脖子:不可能,我都让老婆一个字一个字校对过的。果然发现是赵匡胤弄错了,丞相松了一口气,再把屁股坐回到椅子上去,却差一点坐在地上。

椅子早让人偷偷给撤了。

从此君坐臣站,赵匡胤爽得不得了。

爽归爽,但是钱的问题还是没办法解决。

不过大宋承后周之德,又从江南的李氏王朝和钱氏王朝那里搞到数不清的民间投降资本,皇权的势力一度达到了顶峰。

然后是财政吃紧。

未及几年,大宋的财政赤字已经超过百分之二十。

这下子麻烦了,想办法弄钱吧。

遂有王安石变法。

王安石的财政政策,是目前许多国家都在偷着使用的,绝对是促进经济增长的妙方。

但唯独在中国行不通。

为什么?

因为皇帝在那儿坐着呢!

这世道就这样,有皇帝在,民间资本你就甭想美事。

一个没钱的穷王朝,千万别指望还有气吞万里如虎的魄力。

就这样,不等到蒙古铁蹄踏进来,宋王朝已经把自己给穷死了。

## 自掘坟墓的末路王朝

大元帝国实在是太短暂了,蒙古兄弟犹如风中过客,呼啸而来,又呼啸而去,然后是朱元璋板着一张刻薄寡绝的马脸登上了皇位。

从他一登基起,就注定了大明王朝的灭亡。

因为他比之于此前的任何一个朝代的皇帝更不懂得怎么弄钱,而他的继任者,在这方面的智力比他更差着一筹。

清楚这一点的只有江南富翁万二。

明朝洪武初年,嘉定安亭有个人叫万二,是元朝的遗民,富甲一方。

曾经有人从京师回来,万二问他的见闻,他说:“皇帝近来作了一首诗:‘百僚未起朕先起,百僚已睡朕未睡;不如江南富足翁,日高五丈犹披被。’”

万二叹息道:“征兆已经萌芽了。”

就将家产托付仆人管理,自己买大船载着妻子儿女,泛游于湖湘一带。

不到两年,江南的大族接二连三受到登录财产加以没收的对待,只有万二得到善终。

民间传说,这位万二实际上就是大富豪沈万三的哥哥。

沈万三,名富,字件荣,俗称万三。万三者,万户之中三秀,所以又称三秀,作为巨富的别号,元末明初人。

这里又有一个例证,凡是大富大豪,都于乱世时皇权衰落工夫里冒出来的,等皇帝进入战备位置准备战斗的时候,就没他的机会了。

沈万三的钱财来源有三个,一为垦殖,二为分财,三为通番。

他是以耕稼起家,这个就叫垦殖,后来又得到汾湖富人陆道源的巨额馈赠,此之为分财。然后他一方面继续开辟田宅,另一方面他把周庄作为商品贸易和流通的基地,利用白砚江西接京杭大运河,东入走浏河的便利,把江浙一带的丝绸、陶瓷、粮食和手工业品等运往海外,开始了他大胆的“竞以求富为务”的对外贸易活动,使他迅速成为“资巨万万,田产遍于天下”的江南第一豪富。沈万三就是从贸易中赚下的一部分钱,购置田产,另一部分钱作经商的资本。所以说,沈万三是以垦殖为根本,以分财为经商的资本,大胆通番,而一跃成为巨富。周庄“以村落而辟为镇,实为沈万三父子之功”。

沈万三在致富后把苏州作为重要的经商地,他曾支持过平江张士诚的

大周政权，张士诚也曾为沈万三树碑立传。明初，朱元璋定都南京，沈万三助筑都城三分之一，朱元璋封了他两个儿子的官；在南京还建造了“廊庑”“一千六百五十四楹，酒楼四座……”

总之，沈万三以他的实际行动，与张士诚彻底划清界限，反戈一击，重新做人，积极响应并支持朱元璋的任何经济政策。

但是这些都没用。

因为朱元璋压根就没什么富国强民的经济政策，只有让所有人统统穷得连裤子都没得穿的权力。

这就是权力的选择了。

既然我没有本事弄到钱，那你也别想好。我弄不到钱，你就不能穿裤子，都给我脱光了吧！

于是沈万三被充军发配云南，客死他乡。

所以明朝人的判案也非常简单，就看你有钱没有钱，没钱你就有理，有钱你铁定没理。这种判决方式倒是蛮符合穷人的胃口的，只有一桩麻烦，那就是大家只能较着劲地比谁更穷，饿死才是硬道理。

所以当时就曾经发生了这样一件事：

平湖的陆光祖曾出任浚县令时，当地一位百姓含冤入狱长达数十年。由于他有钱，狱官为了避嫌，反而不敢为他洗刷罪名。陆光祖到任后访得实情，当日就放他出狱，然后再呈报御史。

御史说：“你怎么可以这么胡来，难道你不知道这个人出名的有钱吗？”

陆光祖答道：“但只问这人是否真的有罪，不问他是否有钱。如果他确实有罪，即使生活如伯夷、叔齐般贫困也无法让他苟活；如果他确实冤枉，纵使如陶朱公般富甲一方，也没有理由判他罪。”

御使听了大为稀奇：你说的好像也有几分道理耶。就没有把陆光祖治罪。

可怜的这些明朝官吏们，被朱元璋跟钱过不去的政策全给搞成了弱智，连正常的逻辑判断都失去了。

对民间资本下手，剪除有可能威胁到皇权的任何势力，这就是朱元璋所干的事情。

也就是说，他有着不让别人赚钱的权力，却没有自己赚钱的本事。

你说这个大明王朝还怎么玩？

又一个循环开始了,皇帝自己也不知道怎么弄钱,就带领大明朝的全国人民奔着穷路上飞奔。

明朝赋税过重,尽人皆知,这招叫饮鸩止渴。

可是大明朝的这帮混蛋哪怕是有一点点办法,也不至于搞到这地步上的。

老是这么搞下去,民众又不乐意了。

这一回轮到李自成说话了。

马踏门阙,犬噉西方,八九数尽,日月无光。

一句话,大明朝没办法再混下去了。

连钱都不让人家赚,这还有谁陪他玩呀!

然后清人兴高采烈地登上了皇位,可是这段历史,更是窝囊得可以,不提也罢。

接着是民国,从大清到民国,各届政府最大的本事就是比着借外债,看谁有本事借到最多。按说负债经营也是做生意的不二法门,可除了负债之外再也没别的花样使出来,这个负债,就形同于破产。

实际上,中国人的金钱之道,早在大唐就已经走到了尽头,此后挣扎与争伐,不过是权力一步步地勒紧套在金钱颈上的绞索罢了。中国人喜欢谈论“康乾盛世”,却全未曾想到,皇家权力的盛世,就意味着金钱的末日。

循环不已的历史发展到清朝后期,民间资本的活力已经彻底被压抑,以胡雪岩之经营天才,也不得不依附权力而生存。他又何尝不知道权力对于金钱的天然侵蚀性,饮鸩止渴,痛何如哉?灯火楼台,无限萧索。

所有的这一切都表明,我们这个民族确实不太懂得金钱的规律与法则。

所以,现在是说破秘密的时候了。

## (3) 金钱的弱点

### 瞎子也能看得见

我们已经全面地分析过金钱运行的社会性机理,它的产生与发展,与皇家权力的最隐密的契合性作用。在这种基础上我们终于提出我们最后的一个问题,并把这一问题与本书的开篇作为呼应。

这个问题就是:金钱的最大弱点是什么?

是无价值规律吗?

错!

无价值规律只是金钱特性的一个侧面。它与金钱的稀缺性、普遍性、稳定性及可分割性构成金钱的全部特性,是金钱性格的表现而非性格本身。

是公平性规律吗?

错!

公平性规律是金钱五大特性背后的人文基础,也不是它的弱点。

那是什么?

这个问题要这么考虑:金钱的最大弱点,也正是金钱的最大优点,那么金钱的最大优点是什么?

你能够回答上来吗?

千万不要忽略这个问题,孙子兵法曰:知彼知己,百战不殆。这个问题它将决定着我们人生事业的成败,决定着我们能否如其所愿地在这个世界上搞到足够的金钱,然后再用这些金钱为我们的人生幸福做一个铺垫。

怎么,还是琢磨不明白?

再想一想,金钱的弱点,事实上也正契合着我们人性的弱点,如果不是我们人性上的弱点的存在,金钱的弱点也就不可能存在。

这是一个瞎子能够看到、聋子能够听到,哑巴能够说出来的答案。所有

的残疾症状人士都可以通过他们的生理缺陷准确无误地把握住金钱的弱点,唯独生理正常的人受其感官的习惯性忽略所限,却往往注意不到这一点。

具有着生理缺陷的残疾人士都能够在这个冷酷的世界上生存下来,能够凭他们的劳动搞到钱,正是利用了金钱的这一弱点。

这一弱点是具有着非常奇特的质性的。

有一个笑话最能够体现出金钱的弱点。在课堂上,老师向学生们提问:铁放在外面会生锈,那么请问,金子放在外面会怎么样呢?

学生们回答说:会被人偷走。

这绝对是一个标准答案。

那么现在我们来问一下,人们为什么会偷走放在外边的金子?

要知道,现代人也好,古代人也罢,还是茹毛饮血的原始人也好,绝大多数人终其一生都没有见到过金子。中国春秋年间所谓的金子不过是黄铜,后世人交易所使用的硬通货多是银票,金子银子到底长什么模样,大家并不是太清楚,那么大家怎么会一眼就认出他从未见过的金子并迅速地将其偷走呢?

再看看现代人所使用的纸币,各国所发行的货票完全不一样,文字不一样图案不一样,就连大小也有区别,可哪怕是一个从未见过洋人纸币的乡下老婆婆,也能够一眼就将洋人的纸币与冥币区分开来。

这就是金钱最大的弱点了:

简单!

任何时候你都能够一眼就辨认出它们来。

金钱是一种你绝不会认错的东西。

任何人对于金钱的判断都是简单而直接的,现代人在金钱面前绝不会弄错,古代人在金钱面前也绝不会认错,原始人也同样,外国人,甚至是外星人,只要他们站在金钱面前,就能够马上一眼将金钱辨认出来。

金钱是这样一种东西,不必看,不必摸,不必说,你就知道它就是金钱。

金钱必须是一种不需要看到你就会知道的东西,那么患有视力残疾的人士仅凭手的感觉就能够辨认出它们。金钱必须是你不必用手亲自摸一摸就能够确认的东西,这样听力有缺陷的人士在金钱面前才能够获得与我们平等的位置。金钱必须是你不需要说出来大家就知道的东西,唯其如此,那

些天生具有语言障碍的人士才会具有和我们相同的博弈资本。

金钱是跨世界,跨阶级,跨种族,跨时代,跨智力的东西。

唯其这一特点,才能够构成任何一个人在金钱面前的平等博弈。

简单,超越你想象的简单。

金钱将人与人之间的一切差距拉平。

在金钱面前,哪怕是三岁吃奶的孩子,也和学识渊博的智者是平等的。

在金钱面前,哪怕是杀人越货的恶棍,也和善良的君子是平等的。

在金钱面前,哪怕是国色天香的美女,也和街头的肮脏乞丐是平等的。

简单,超越任何人想象的简单!

唯其简单,所以平等。

这就是金钱的致命弱点。

只要你把握住了这一点,你就获得了改变自己命运的机会,就等于拿到了打开幸福之门的钥匙。

## 抓住金钱的弱点

掌握金钱的弱点,是我们获得财富的不二法门。

无论你做什么,如果你所做的事情契合了金钱这一弱点,能够跨世界,跨阶级,跨种族,跨时代,跨智力,那么你所做的事情就能够得到所有人的接受,这就为你的成功构筑了一个最基本的条件。

越是简单的事情就越是容易赚钱!

电子游戏就比影视剧赚钱,影视剧就比文学创作赚钱,越是面向大众,钱就越是容易赚到。反倒是那些费尽心智,不是太容易让人一眼就看明白的事情,钱难以赚到手。

李白斗酒诗百篇,可他不如长安最粗俗的商人更容易赚到钱,因为他那奔放华丽的诗篇不是人人都能够看得懂的,更不是每个人都需要的。相反,长安百花坊酒肆中的饭菜味道每个人都能够闻得到,美女的曼妙歌声每一个人都能够听得到,婆娑的舞姿每一个人都能够看得到。当李白纵情挥洒,洋洋万言的时候,赚钱的是酒肆的老板,不是李白。

云想衣裳花想容,春风拂槛露华浓,若非群玉山头见,会向瑶台月下逢。

这首诗你出多少钱?

你一分钱也不会付,但是酒菜钱你不付一个试试。

不是曲高和寡,更非怀才不遇,而是金钱的普遍性价值规律在起作用。伟大领袖教导我们说:价值规律是一所好学校。而且这所学校不是依你我的意志为转移的,你不能够和价值规律抬杠,更不能够和金钱过不去。

所以有头脑的父母在指导子女学业的时候,大多都不支持孩子向文科方面发展,这是因为文科搞出来的产品不像理工科搞出来的产品那么更具有目了然的性质。理工科的学生搞出来一台电视机,连文盲坐在前面都能够看懂电视节目,可是文科的学生绞尽脑汁创作一部哪怕是有资格问鼎诺贝尔奖的小说,他决不可能让文盲也为他的劳动付钱的。

而搞工建的学生就比理工科的学生更容易混,哪怕是一个专科的建筑生搞一幢破破烂烂的房屋出来,即使是盲人也决不会挑剔他的产品质量的,因为他看不到电视节目,却和任何人一样需要房屋。

比简单的事情更容易赚钱的,就是那些虽然简单但相对别人却未必能够那么容易的事情。

同样两幢酒楼,装饰得同样华丽,但价格高的就比价格低的更容易经营,不是食客天生的喜欢挨宰,而是越是让自己感觉到肉疼的时候,就越是忍受不住那种你有他没有的屈辱。所以许多暴发户赚到钱之后先去找以前吃不起的高档酒楼的麻烦——去花钱。说过了,唯其金钱能够让每一个人获得平等,但如果想颠覆平等,也只有依靠金钱的法力。

现代商业社会下人人都是有压力的。

什么叫压力呢?

压力就是你遇到有些东西你想弄到手,但是人家偏偏就是故意要设置门槛,不让你那么容易地弄到手的情形下的感觉。这种感觉究其本质是一种失落,是一种被人硬性地强行划分到失败者行列中的屈辱,如果你想摆脱这种屈辱,那么就只有掏钱。

所以同样的东西,摆在破烂的小门脸里,价格便宜也难以出手。而同样的产品,只要进入装饰华丽的大卖场,价格翻几个跟头也是供不应求。

购买行为发生并不意味着生理需求的满足,那是经济发展最初期的营生,一个成熟的市场所购买的只不过是社会身份。

社会身份的识别是比任何买卖更要赚钱的生意。

晋朝的丞相王导善于掌理国政。初渡江时,国库空虚,府库只存数千匹

丝绢。王导于是与朝中大臣商议，每人制作一套丝绢单衣，一时之间，官员及读书人竞相仿效，于是丝价暴涨。王导接着下令管理府库的官员出清丝匹，每匹售价竟高达一两黄金。

当最基本的生理需求已经不再是那么难以满足之后，人们迫切寻求的是对于自己社会身份的肯定，失去了这一点，人的意识就会陷入六神无主的迷茫状态之中。

不能迷茫，一定要给自己的六神找个主儿，于是人们愿意为此而付钱。

事实上，人是一种社会性的存在，失去了社会的感觉人也就失去了一切。你的任何行为都是受这一规律所主宰，你走路、坐车、交际、工作与婚姻恋爱，上网聊天玩游戏，莫不是为了寻求一种归属感与认同感。所以，有时候空洞的口号甚至比实际的产品更容易赚钱，原因就在这里。

几乎所有商家都已经揣摩了这一条规律，所以目前的商品不求有用，只求潮流。所有的人都在购买的东西你一定要买，你不买就会有人讥笑你太傻，跟不上潮流赶不上形势已经落后老土没办法再混了。

但这种社会身份的认知远非是一个两个商家所能够推动的，最有效的永远是最直观的，最直观的永远是针对于人的最基本的低层次欲望的。

低层次的欲望并非如有些人所想象的那样丑陋不堪，在金钱的世界里它们同样也可以登堂入室大行其道，个性化时代的到来更加为这些非理性的意识存在拓宽了发展的空间，所有的这一切，都意味着金钱的机会。

所以，赚钱是一个最直观的过程，它所针对的正是人们内心中最浅显的生理需求。任何形式的经营活动如果不能够与这种浅层次的需求挂上钩的话，那么除非你的生意不面对终端市场，而是为成功的商家提供配件服务。即使如此的话，如果你发现你的下游商家其经营的宗旨偏离了这一原则，那么你也就需要改换门庭改张易帜了。

永远别指望着用智慧赚钱，这是一条你必须要铭记的训诫。

不是金钱不承认智慧的价值，而是智慧违背了金钱的平等规律，如果只有智慧较高的人才有资格占有金钱的话，那么这对于那些天然的不占有智慧资源的人而言就意味着最残忍的不公平。所以科学家都是赚不到钱的人，艺术家的境遇就更是让人看不下去，你终其一生学习一门高尚的艺术，尽管这门艺术人人都能够欣赏得了，甚至能够打动人的心灵让人的灵魂得到空前的升华，但是金钱不认这个。金钱要求你在运用自己的智慧资源的时候要

多想一想这世界上那些无法与你相比的人,除非你意识到这一点,否则的话成功你或许会得到,但金钱必定与你无缘。

作为这本书的结束,我们将有关赚钱的几个规律与法则总结起来,三千年的历史只告诉了我们这么几句话,我们没有理由辜负它们。

### 金钱的五大铭训

- 越是简单的事情就越是容易赚钱。
- 比简单的事情更容易赚钱的,就是那些虽然简单但相对别人却未必容易的事情。
- 社会身份的识别是比任何买卖更要赚钱的生意。
- 最有效的永远是最直观的,最直观的永远是针对于人的最基本的低层次欲望的。
- 永远别指望着用智慧赚钱,这是一条你必须要铭记的训诫。

Images have been losslessly embedded. Information about the original file can be found in PDF attachments. Some stats (more in the PDF attachments):

```
{  
  "filename": "MTE4OTA2ODAuemlw",  
  "filename_decoded": "11890680.zip",  
  "filesize": 19689114,  
  "md5": "f9e7c10d1a58ebbd81368b93bfe6ae98",  
  "header_md5": "a181151f08ae1c303c700775f4cb9966",  
  "sha1": "a6addee33f8913a8629009130993deab73df45e76",  
  "sha256": "8d87ddb5e2174863c9b278ef0e795801ee9b4ff25de826530d0c54b83a6d04b6",  
  "crc32": 4274644350,  
  "zip_password": "wcpfxk&*^TDwcpfxk",  
  "uncompressed_size": 20482583,  
  "pdg_dir_name": "",  
  "pdg_main_pages_found": 227,  
  "pdg_main_pages_max": 227,  
  "total_pages": 239,  
  "total_pixels": 1264114688,  
  "pdf_generation_missing_pages": false  
}
```