

为人处世须学曾国藩

内圣外王，传统智慧成就一代中兴名臣

曾国藩

朱夏楠◎主编



做人智慧
经商谋略

胡雪岩

官商策略，商战权谋打造一代红顶商人

商海博弈必读胡雪岩

中国物资出版社

朱夏楠◎主编



常州大学图书馆藏

经济策略

做人智慧

胡雪岩 曾国藩

物资出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

曾国藩做人智慧 胡雪岩经商谋略 / 朱夏楠主编. —北京: 中国物资出版社, 2011. 4

ISBN 978-7-5047-3257-6

I. ①曾… II. ①朱… III. ①曾国藩 (1811~1872) —人生哲学 ②胡雪岩 (1823~1885) —商业经营—谋略 IV. ①K827=52 ②F715

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2009) 第 198722 号

策划编辑 王秋萍

责任编辑 王秋萍

责任印制 方朋远

责任校对 孙会香 梁 凡

中国物资出版社出版发行

网址: <http://www.clph.cn>

社址: 北京市西城区月坛北街 25 号

电话: (010) 68589540 邮政编码: 100834

全国新华书店经销

北京京都六环印刷厂印刷

开本: 710mm×1000mm 1/16 印张: 20 字数: 327 千字

2011 年 4 月第 1 版 2011 年 4 月第 1 次印刷

书号: ISBN 978-7-5047-3257-6/K·0031

印数: 0001—8000 册

定价: 35.00 元

(图书出现印装质量问题, 本社负责调换)



序言

序 言

乱世英雄，成功有道。

乱世出英雄。晚清的朝野风声鹤唳，外有列强虎视眈眈，内有太平天国运动风起云涌。有两位名人却恰逢此时应运而生。一个是以“立德、立功、立言”三不朽的曾国藩，另一个就是红顶商人胡雪岩。

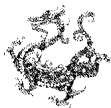
曾国藩，一介乡间秀才，最后官封一等勇毅侯；胡雪岩，一个钱庄伙计，终成富甲天下的“红顶商人”。一个游刃官场，经历宦海风波，几度沉浮；一个借势靠力，八方招财。

成功者的相似之处是他们留给后人的背影，而他们的不同在于他们的经历，和在这些经历中逐渐磨炼出的人生智慧。

梁启超说，曾国藩和每个尘世中的普通人一样，并没有超群绝伦的才智，但他之所以能够拔出俗流，最重要的一点就在于他从小就立志要做圣人，在人生的道路上不断有意识地雕琢自己，遇到挫折勉励而行，“受之以虚，将之以勤，植之以刚，贞之以恒，帅之以诚”。他的成功是与谦虚、勤奋、刚强、坚持、真诚一路相伴而来的。

曾国藩和毛泽东都是中国历史上文人带兵的翘楚。毛泽东说：“愚于近人，独服曾文正。”曾国藩能够在当时官场人脉复杂、民心不满的条件下成功地将撼动清朝江山的太平天国运动镇压。

初涉世事的曾国藩是一个血气方刚、不谙官场规则的初生之犊，成熟后的曾国藩进退有据，通达而不圆滑，把待人接物的分寸拿捏得恰到好处，能够从容地应对官场的风云变幻。



曾国藩喜欢静坐，因为这个时候能够把心中的杂质沉淀下来，看清最真实的自己；他喜欢读书，因为他觉得自己懂得太少，要向圣人靠拢；他注重养生之道，毕竟人生是一条单行道，要爱惜自己……

曾国藩招揽人才，不拘一格；磨砺人才，展其光华；用人有道，宽严相济。

胡雪岩同样善于招揽人才，只不过他所看中的是有助于他事业发展的人才。无论是爱妾还是伙计，无论是朝廷命官还是岳母丈人，只要有一技之长，都会得到他的支持与笼络。

胡雪岩既然被称为是红顶商人，他与官场的关系自然十分紧密。他的事业是随着所结交的官员权势的提高而逐步展开的。从王有龄到左宗棠，他就此一步步走近了事业的最高峰。同时，他又倾心结交江湖人士，拓展洋场势力，在商场中确立自己的地位。

胡雪岩知道，只看到利的商人只能够收获蝇头微利。做生意，无非就是与人打交道，一个成功的商人既能把对方当做是生意场上的伙伴，又可以当做是生活中的朋友。他就是这样一个人。上至达官贵人，下至平民百姓，他都能够与之结交。他说：在家靠父母，出外靠朋友，我是在家亦靠朋友，所以不能不为朋友着想。

斯人已逝，精气犹存。曾国藩和胡雪岩的影响代代流传到今天，他们身上的优点和长处，依然可以引领我们在纷杂的尘世中寻找自己的道路，开创属于自己的人生。

编者

2011年3月



上篇 曾国藩做人智慧

第一章 至圣六诀：成功做人必备优势 / 3

若能立志，何事不可为 / 4

一挺万关不难过 / 6

正气凛然，心可不染尘 / 8

致远，有恒方久 / 10

大勇在于坚忍 / 13

审时度势，独具慧眼 / 15

第二章 入世戒律：抛开性格缺陷 / 17

与贪婪断交，与清风做伴 / 18

嫉妒别人，不如提升自己 / 21

莫因一时之仁乱大局 / 23

戒傲才能成就自己 / 25

谦亦有度，过则近伪 / 27

以“耐烦”为第一要义 / 29

第三章 修身精要：赢天下先做好自己 / 31

由勤生明，助人出众 / 32

虽豪杰难免过差，愿人攻我短 / 35

拙在形，诚在心 / 37

胸怀浩大人自敬 / 39

贫而自强，俭而成器 / 41

多言好辩惹祸端 / 43



第四章 心斋要术：给自己的救赎 / 46

向圣人学习，力求三不朽 / 47

君子重稳，不慌不忙 / 49

身在福中要惜福 / 51

忙里偷闲胜过时时劳作 / 53

养生，以不药为药 / 56

看淡风云不计较 / 58

第五章 蓄势之法：组建自己的智囊团 / 60

慧眼识人真伯乐 / 61

广布人脉为我用 / 63

结交贵人得擢拔 / 66

近贤友，远损友 / 68

借读书进德养性 / 70

以“和”治理团队 / 72

第六章 处世技巧：善用智慧才是真聪明 / 74

以柔克刚，智取为上 / 75

心到静处有真境 / 78

应时而变，兵贵在“活” / 80

外圆内方，领悟变通之道 / 83

攒足实力再去较量 / 85

第七章 另类制人：糊涂聪明各有妙处 / 87

先制己，再夺人 / 88

曲不若直，技巧不若坦荡 / 90

战战兢兢，生时亦不忘地狱 / 92

大事要抓严，小事可放松 / 94

清明在心，糊涂在形 / 97



第八章 官场图腾：识人驭人自有道 / 99

位高不自居，功高不自傲 / 100

在其位谋其政 / 102

用人之智：磨其锐，激其才 / 104

轻薄之人不可用 / 106

驭下之道，宽严相济 / 108

功成身退，眼前有路亦回头 / 110

第九章 情感奥妙：演好人生的感情戏 / 113

忠心耿耿，敢言必能负重 / 114

推心置腹，孤高之士也动容 / 116

动之以情，人始忠之 / 118

以柔化刚，英雄相惜 / 120

仁民爱物，体恤下属 / 122

第十章 崛起之道：吃尽天下苦，方为一等人 / 124

好汉打脱牙齿和血吞 / 125

为大业忍辱负重 / 127

凡事贵专，患在不为 / 129

以静制动，宁静方能致远 / 131

飞扬跋扈招灾，低调行事得全 / 133

聪明人只偶尔崭露头角 / 135

第十一章 成败经验：阴沟里也能翻船 / 138

关系不能太远，也不能太近 / 139

时势造英雄，时势也能毁英雄 / 142

要打有准备的仗 / 144

在夹缝里也要把握人生方向 / 147

努力过，就会留下痕迹 / 150



下篇 胡雪岩经商谋略

第十二章 德商秘诀：为商为人需正心诚信 / 155

长久取财靠正道 / 156

自始至终一诺千金 / 158

真不二价，药好胜价低 / 160

行善得利两不误 / 162

为守信义，与友共应挑战 / 164

为平冤尽力，为自己扬名 / 166

第十三章 宽怀有道：心界有多宽，境界就有多高 / 168

受人滴水之恩，定当涌泉相报 / 169

睥睨天下，敢干大事 / 171

志在谋大局，无暇生闲气 / 173

宅心仁厚，得饶人处且饶人 / 175

目光长远，方能占得先机 / 177

拿得起，更要放得下 / 179

来往都是空，平安即是福 / 181

第十四章 用机技法：图难于易，机心于细 / 183

把握时局，抢占先机 / 184

机遇来时出手要快 / 186

为图大利，不惜刀口舔血 / 188

危机之中寻商机 / 190

谄熟“诡道”，游刃“灰色地带” / 192

巧设计谋，绝地反击 / 194

放长线，钓大鱼 / 197



第十五章 借势艺术：靠山吃山，靠水吃水 / 200

- 借认亲开财源 / 201
- 太太也是事业好帮手 / 203
- 借鸡生蛋，无本生利 / 205
- 求才不惜财 / 207
- 投其所好交商友 / 209
- 背靠大树好乘凉 / 211
- 与对手合作，争取最大利益 / 213

第十六章 藏势方法：动即是不动，不动即是动 / 215

- 君子藏器于身，待时而动 / 216
- 实力当露则露 / 218
- 找寻四方实力来铺路 / 220
- 下注之前，随时找寻商机 / 222
- 不捅则不破，先把场面撑圆 / 224
- 以退为进，先定大局 / 226

第十七章 融通策略：名利场间如游龙 / 228

- 未雨绸缪，捕获大机缘 / 229
- 以情换利，最重是算盘 / 231
- 为筹本钱，一张栈单两处用 / 233
- 心随耳动，善听弦外音 / 235
- 以财生财，钱跟着利益走 / 237
- 乘势而行借东风 / 239
- 钱眼里荡秋千 / 241

第十八章 人和之术：该结的缘与不该结的怨 / 244

- 与人为善，广交朋友 / 245
- 不求全才，但求能人 / 247
- 以情义延揽人才 / 249



与手下一同克服难题 / 251

送礼送到心坎上 / 253

步步为营，化敌为友 / 255

鼓励下属放手干 / 257

第十九章 博弈心得：谨慎防人得心安 / 259

谨小慎微防人妒 / 260

躲在暗处，借力打力 / 262

轻重利害要分明 / 264

遭妒之人总有出众之处 / 266

疑人之心不可无 / 268

洞察心机，量人出招 / 270

第二十章 谋事窍门：随机应变，万事“活” / 272

赔本赚吆喝，有舍才有得 / 273

持方圆之态，巧妙应对 / 276

甘蔗可以两头甜 / 280

做生意少不了烟幕弹 / 283

机会要待自己寻找 / 286

留得青山在，才能有柴烧 / 288

第二十一章 经商要义：活而不浑，精而不诈 / 290

找准位置，才能获得更好的发展 / 291

做生意要稳当出手 / 294

主动出击，用实力说话 / 297

吃苦如吃补，商道无平道 / 300

行有行规，万事得守规矩 / 302

勤思后动才是智 / 304

成功往往就在不远处 / 307



上篇

曾国藩 做人智慧

打败太平军，保住清朝江山；匡扶时局，催生“同治中兴”；读书好学，著作流传后世；知人之明，谋国之忠，左宗棠自愧不如；修身养性，终成千古第一完人。这就是曾国藩，而最初的他不过是一介秀才而已。他的成功萌发于他的志向：莫言儒生终龌龊，万一雉卵变蛟龙！



第
一
章

至圣六诀：
成功做人必备优势



若能立志，何事不可为

曾语良言

人苟能自立志，则圣贤豪杰何事不可为？何必借助于人！

若自己不立志，则虽日与尧舜禹汤同住，亦彼自彼，我自我矣，何与于我哉！

“天将降大任于斯人也，必先苦其心志，劳其筋骨，饿其体肤，空乏其身，行拂乱其所为，所以动心忍性，增益其所不能。”

一个人之所以能够自强不息，能够相信所有的遭遇不过是“苦其心志，劳其筋骨，饿其体肤”，是走向成功必须要经历的磨炼，就因为他相信自己身担大任。这既是海纳百川的胸怀，更是以天下为己任的志向。

曾国藩在给自己好友刘蓉的信中写道：“故凡仆之所志，其大者盖欲行仁义于天下，使凡物各得其分；其小者则欲寡于身，行道于妻子，立不悖之言以垂教于宗族乡党。”

理想决定了一个人的高度。燕雀焉知鸿鹄之志，鸿鹄是要像大鹏那样展翅翱翔于九天之高，尽收天下于眼中的；而燕雀不知道去千万里之远有何用，自然对能够触及榆树和枋树就已经心满意足了。曾国藩就是那只翔于九天之大鹏，他志在“行仁义于天下”。他曾赋诗道：“树德追孔孟，拯时俪诸葛。”

咸丰九年，曾国藩以中国几千年来的思想家、哲学家、文学家共33人为素材，做成《圣哲画像记》一文，并命儿子曾纪泽画出这33人



的画像来，悬挂在房间里，作为每天端详、反思自省、终身效法的楷模。

曾国藩不独自己如此，在给家中诸弟的信中也多次循循教导立志的重要性。他说：人苟能立志，则圣贤豪杰何事不可为？何必借助于人！

只要有了高远的志向，那么无论想成就什么事业都有了可能，所以立志是十分重要的。曾国藩认为：盖士人读书，第一要有志，第二要有识，第三要有恒。他把立志放在了最重要的位置。因为有了志气，另外的两者才有了努力的方向。

王侯将相，宁有种乎？若说有种，便是生活的志向。李小龙正是在自己志向的带动下才一步一步走向成功的。曾国藩同样如此，谁能生而得盛名？他在当时风云激变的时代环境中，看到了施展抱负之难，但他没有放弃。

曾国藩曾在《感春六首》之一中写道：“莫言儒生终龌龊，万一雉卵变蛟龙。”既然是龙，就应该升则飞腾于宇宙之间，隐则潜伏于波涛之内，怎能埋没于草莽之中？正是因为胸怀吞吐天地之大志，曾国藩才能锐意进取，登上人生一座又一座的高峰。不独曾国藩如此，古往今来，每个有所成就的人物在努力奋斗时都为自己立下远大的目标，告诉自己要去哪里。



一挺万关不难过

曾语良言

至于倔犟二字，却不可少。功业文章，皆须有此二字贯注其中，否则柔靡不能成一事。孟子所谓至刚，孔子所谓贞固，皆从倔犟二字做出。

志当存高远。有了高远的志向，在人生的起跑线上就已经胜出了一筹。但是树立志向是一回事，能否把它实现就是另一回事了。

有些人一开始的时候心怀壮志，但是在前进的旅途中，发现好不容易克服了一重困难，接着又是另一重，似乎理想离自己越来越遥远，渐渐就放缓了脚步，最后就停下了，以为此路不通，转而走向了另一条路，原来的理想就变成了空想。人要想有所成就，必定要经过一番磨炼，而那些心中没有信念支撑的人，怎么可能如曾国藩所言的“成一事”呢？

要成事，就要一直向着理想前进，不要松手，无论碰到什么事情都有“挺”的决心。曾国藩在教导幕僚的时候曾经说过一个故事。

有一个老翁请了贵客在家里吃午饭，一大早就让儿子去集市上买菜。但是中午都快过了，却还没有看到儿子回来。老翁不知道出了什么事情，就亲自到村口去看望。他见离家不远处，儿子挑着菜担在田埂与一个挑着货担的人面对面站着，两个人都不肯退让一步，就只能都留在原地了。