

[三分]

曾国藩

三分曾国藩，七分胡雪岩，
就是讲究做人要修身立德，做事要灵活机变



金城出版社

GOLD WALL PRESS

◎ 中 石/著



做人不能玩阴阳两面，做事不能耍黑白两手
做人要“曾学”为体，做事宜“胡学”为用



[七分]

胡雪岩

三分曾国藩 七分胡雪岩



三分曾国藩，七分胡雪岩，就是讲究做人要修身立德，做事要灵活机变

曾国藩是中国古代从政者的楷模，胡雪岩是中国古代生意人的典范。曾、胡二人的智慧相得益彰，有互补之效。即使是在今天，他们的做人做事之道也有借鉴意义。

做人做事，如何把握好时机，拿捏准火候？运用之妙，存乎一心。若能吸收曾、胡二人的智慧精华，定能游刃有余，收放自如，立于不败之地。

做人做事，没有一成不变的方法。真正的成功者都是善于灵活变通的人。

做人修身的独门心法，处世创富的黄金法则
做人要“曾学”为体，做事宜“胡学”为用

上架建议：成功励志

ISBN 978-7-80251-121-7



9 787802 511217 >

定价：29.80元



[三分] 曾国藩

三分曾国藩，七分胡雪岩，
就是讲究做人要修身立德，做事要灵活机变

金城出版社
GOLD WALL PRESS

◎ 中一名著

做人不能玩阴阳两面，做事不能耍黑白两手
做人要“曾学”为体，做事宜“胡学”为用

[七分] 胡雪岩



图书在版编目 (CIP) 数据

三分曾国藩七分胡雪岩 / 中石著. — 北京: 金城出版社,
2009.3

ISBN 978 - 7 - 80251 - 121 - 7

I. ①三… II. 中… III. 人生哲学 — 通俗读物 IV. B821 - 49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2009) 第 024117 号

三分曾国藩 七分胡雪岩

作 者 中 石
责任编辑 袁东旭
开 本 700×960 毫米 1/16
印 张 16
字 数 168 千字
版 次 2009 年 3 月第 1 版 2009 年 3 月第 1 次印刷
印 刷 北京金瀑印刷有限责任公司
书 号 ISBN 978 - 7 - 80251 - 121 - 7
定 价 29.80 元

出版发行 **金城出版社** 北京市朝阳区和平街 11 区 37 号楼 邮编 100013
发行部 (010) 84254364
编辑部 (010) 64210080
总编室 (010) 64228516
网 址 <http://www.jccb.com.cn>
电子邮箱 jinchengchuban@163.com
法律顾问 陈鹰律师事务所 (010) 64970501

前 言

中国近代史上，诞生过两位奇人，他们比肩而立，一个在政坛叱咤风云，一个在商界呼风唤雨。他们所创造的人生传奇，即使一个多世纪过去，仍令人回味无穷。这两个人，一位是曾国藩，一位是胡雪岩。

曾国藩身处晚清乱世之中，凭借过人的智慧，挽狂澜于既倒，扶大厦于将倾，再造满清“中兴”大业。毛泽东说他是“地主阶级最厉害的人物”；胡雪岩则为晚清商界的领军人物，以“红顶商人”名扬天下，被誉为“旷世不遇的商贾奇人”。

曾国藩、胡雪岩作为成功的政客和商人，建立了不朽的功业，聚敛了巨大的财富。然而，他们二位的出身并不高贵：曾国藩由一介布衣起家，为官之路历经风霜、无比凶险，但还是达到了一种很少有人能企及的辉煌，赢得了显赫的功名；雪岩最初不过是个钱庄的学徒、跑街的伙计，在短短数年间便迅速发迹，成为呼风唤雨的富商大贾。

曾、胡二人之所以能够在虎狼相争、你死我活的官场、商场中游刃有余，人生步步走高，最终登峰造极，凭的是过人的智慧。这种做人做事智慧，是许多历史人物成功的重要途径。所以说，曾、胡二人的成功经验，很值得中国人学习和借鉴；他们发迹起家的历史，很值得普通人研究和模仿。

曾、胡二人的智慧是一座大金矿，淘金者虽络绎不绝，但真正有收获的人并不是很多，原因是人们没有找到“金脉”，没有

理清头绪。

人常说：做人要学曾国藩，做事要学胡雪岩。这话有一定道理。然而，世事纷繁复杂，做人做事，各种学问彼此混杂，互相交织，常常是你中有我，我中有你。况且，曾、胡二人的智慧，讲究融会贯通，很难做到泾渭分明。所以，根据曾、胡二人的思想特点，本书主张，做人做事，应当“三分曾国藩，七分胡雪岩”。

也就是说，为人处世，要有三分曾国藩的厚道，七分胡雪岩的老练；三分曾国藩的小心谨慎，夹起尾巴做人；七分胡雪岩的勇气和胆量，敢于在钱眼里面翻跟头；既有曾国藩的菩萨心肠，讲仁德、重情义，以诚待人；又有胡雪岩的魔鬼手段，利用人性的弱点，满足人的利欲之心，以此笼络各路关系；三分曾国藩，对人生荣辱“放得下”，七分胡雪岩，对一时一事的输赢“看得开”；既要练就曾国藩考察人才的火眼金睛，又要学习胡雪岩别具一格的用人手段；既要有曾国藩坚忍、刚毅的“挺”劲儿，又有胡雪岩灵活机动的变招……

曾、胡二人的智慧交相辉映，相得益彰，有互补之效。曾国藩做人的境界很高，处世的功夫很深；胡雪岩眼光很独到，办事手段很老辣。人在当今社会打拼，若能吸收曾、胡二人的智慧精华，“曾学”为体，“胡学”为用，刚柔相济，可方可圆，定能游刃有余，立于不败之地。

世上没有一成不变的做人做事方法。真正成功的人都是善于把握处理问题分寸的人，以恰到好处的方式对待复杂的社会，灵活机动、不拘一格。三分曾国藩，七分胡雪岩，就是把握分寸感，就是此一时彼一时，把握时机，掌握火候，进可攻、退可守。运用之妙，存乎一心。如此学以致用，才算读活了古人。

目录

- 1 第一章 老成练达的处世心法
- 1 一、三分曾国藩：做人要厚道
- 1 为人不要精明得露骨
- 3 改掉自欺欺人的毛病
- 4 待人以诚，容人以恕
- 6 做人心机太重不是好事
- 7 天道忌巧，奸猾不如厚道
- 9 与人为善，利人利己
- 10 二、七分胡雪岩：做事要老道
- 10 做事一定要照规矩来
- 12 生意人不可无端树敌
- 14 失去信用会毁了自己
- 16 与同行结怨的钱别赚
- 18 给人活路，就是给自己财路
- 20 拒绝烫手的钱
- 21 三、曾、胡处世心法借鉴之道
- 21 做人要守规矩
- 23 奸诈之人不足道
- 25 人品是立身之本
- 26 互惠互利才是长久之道
- 28 不能为钱丢了情义

目 录

同舟共济，共奔“钱”程	29
第二章 涉危蹈险的谋事胆略	32
一、三分曾国藩：夹着尾巴做人	32
人生充满不可测知的风险	32
为官公道，首在言行谨慎	34
得意时小心“高处不胜寒”	36
事事检点，三思而行	38
二、七分胡雪岩：壮起胆子做事	41
敢于自立门户	41
刀头上的血也要去舔	43
壮起胆子闯一闯	45
凡事总要有个退路	47
三、曾、胡谋事胆略借鉴之道	49
做人过慎会丧失良机	49
大商人敢为天下先	52
刚愎自用，是“无知者无畏”	55
说话办事贵有自知之明	56
大事可做但不可吹	58
量力而行，不逞匹夫之勇	59
第三章 从容大度的心态修炼	62
一、三分曾国藩：荣辱放得下	62
对看不惯的事情要闭眼	62

目录

- 63 做官要有些胸襟
- 65 不以物喜，不以己悲
- 67 人不要跟命过不去
- 69 把名利看得淡一些
- 71 二、七分胡雪岩：输赢看得开
- 71 大人有大量，得理也让人
- 73 抛开得失之心
- 75 赢得起也输得起
- 77 为人要做有脸面的事
- 79 三、曾、胡心态修炼借鉴之道
- 79 想出头，但不要强出头
- 81 心态平和者是处世高人
- 82 心胸狭隘做不大生意
- 84 暂时吃亏不算亏
- 85 成功商人的真正乐趣
- 88 **第四章 义利兼施的人脉攻略**
- 88 一、三分曾国藩：靠情义揽人心
- 88 用心编织关系网
- 90 交友先要看品行
- 92 人际往来重同乡情谊
- 94 讲仁守义，恩信带兵

目 录

以诚心善待追随者	97
二、七分胡雪岩：凭“利”字走天下	100
徽商精通人缘经	100
大树底下好乘凉	101
“利”字是最大的诱饵	105
摸准对方的软肋	108
三、曾、胡人脉攻略借鉴之道	110
借人之力，成己之实	110
寻找自己的靠山	112
人情要做在节骨眼上	114
感情投资，“义、利”两手都要用	116
生意场人情投资三原则	118
在人际关系中寻找机遇	119
第五章 进退自如的显隐哲学	123
一、三分曾国藩：精于韬光养晦	123
大隐隐于市	123
顺利时切忌高兴过头	125
功名太盛时要善于隐身	127
谙熟人生进退之道	128
二、七分胡雪岩：擦亮金字招牌	130
名气一响，生意就会热闹	130

目 录

- 132 场面上的事情要做好
- 135 守住面子和招牌
- 136 商人要学会舍财扬名
- 139 “身价”可以增强竞争力
- 141 三、曾、胡显隐哲学借鉴之道
- 141 人怕出名猪怕壮
- 143 藏身待时者多是江湖老手
- 146 适当地露一露、争一争
- 148 懂得自我包装
- 149 学会“炒作”自己
- 151 **第六章 别开生面的用人智术**
- 151 一、三分曾国藩：练就识人慧眼
- 151 知人善任，慎用人才
- 153 用心明辨诚伪
- 155 曾国藩选人五标准
- 158 轻薄之人不可重用
- 160 表现欲过强的人不可久用
- 162 百试不爽的观人智慧
- 164 二、七分胡雪岩：用人不拘一格
- 164 看人不能拘泥于一点
- 167 用人关键是要“靠得住”

目录

用人不要光看面子	169
大才要大用，小才要小用	171
三、曾、胡用人智术借鉴之道	174
千军易得，一将难求	174
知人识人，自古为难	176
去掉障碍才能看清人	178
灵活慎用识人八法	181
路遥知马力，日久见人心	183
第七章 洞悉时局的机会眼光	186
一、三分曾国藩：把握时局的高手	186
谋大事要稳中求成	186
先观大局之变	188
机会到来，乘势而上	191
邀功请赏，把握良机	194
二、七分胡雪岩：锐利的生意眼光	196
发达的机会无处不在	196
从变化中找到机缘	198
一次机遇能叫你如愿以偿	200
与其待时，不如乘势	202
盘算整个局势	204
三、曾、胡机会眼光借鉴之道	206
多远的眼光做多大的生意	206

目 录

- 208 赚大钱靠的是胆识和气魄
- 210 以战术眼光找财源
- 213 确保握有七成胜算
- 215 **第八章 通权达变的融通智慧**
- 215 一、三分曾国藩：韧性、坚忍、“挺”住
- 215 做人不可缺少刚强之气
- 217 骨骼硬才能站得稳
- 219 刚毅强挺为忍
- 222 打脱牙和血吞
- 223 善于打持久战
- 225 二、七分胡雪岩：机智、变通、做“活”
- 225 生意一定要做得活络
- 227 头脑灵活，办法就多
- 229 八坛七盖，翻转钱眼
- 232 在钱眼里面荡秋千
- 234 三、曾、胡融通智慧借鉴之道
- 234 碰到困难绝不言退
- 235 成功需要忍耐与坚持
- 237 别一条道走到黑
- 239 做人既讲规矩又讲变通
- 240 保持头脑灵活
- 243 做生意要应时而变

第一章

老成练达的处世心法

一、三分曾国藩：做人要厚道

为人不要精明得露骨

俗话说，聪明反被聪明误。人若精明，确能占得不少便宜，但太过精明，别人也必定会以精明加以防范，精明的人往往看不到这一点。精明的人，可以精明一次，也可以精明两次，但很少有人能精明过三次的。因为别人领教了你一次精明，会受到启发，别人领教了你两次精明，会受到教训，别人领教了你三次精明就会提高警惕！

人们在交往中，常常喜欢与单纯的人交往。与单纯的人交往轻松、自然不用费尽心机，提高警惕；这倒不是说单纯的人是傻子，是可以随意欺骗与作弄的，而是说他心地纯净、平和、淡泊。这样的人也懂得很多，想得很深，看得很透，但他把心智放在更有价值和更有意义的事情上。这就是荀子所说的那种人：“温和如玉，完美纯正。”

而与精明的人交往，就得时时小心，处处提防，稍有不慎

就会落入泥淖和陷阱中。交往得越久，相处得越深，就越是感到被欺骗、被愚弄，当然也就越不自在。如果还不得不与他交往，那么就只能以精明手腕去对付他。这正应了郑板桥的一句话：“试看世间会打算的，何曾打算得别人一点，真是算尽自家耳！”

曾国藩是一个精明的人，他弟弟曾国荃也是一个精明的人，他们就因为精明吃过不少亏。

对于读书人，曾国藩还能以诚相待，他说：“人以伪来，我以诚往，久之则伪者亦共趋于诚矣。”但是对于官场的交接，他们兄弟俩却不堪应付。他们懂得人情世故，但又怀着一肚子不合时宜，既不能硬，又不能软，所以到处碰壁。这是很自然的，你对人诚恳，人也对你诚恳；你对人诡诈，人也对你诡诈；你对人一肚子不合时宜，人也会对你一肚子不合时宜。

而曾国藩的朋友迪安有一个优点，就是全然不懂人情世故，虽然他也有一肚子的不合时宜，但他却一味含浑，永不发露，所以他能悠然自得，安然无恙。而曾国藩兄弟却时时发露，总喜欢议论和表现，处处显露精明，其实处处不精明。曾国藩提醒曾国荃：这终究不是载福之道，很可能会给我们带来灾难。

到了后来，曾国藩似乎有所领悟，他在给湖北巡抚胡林翼的信中写道：“唯忘机可以消众机，唯懵懂可以袪（消除）不祥。”但很遗憾，他未能身体力行。

所以，为学不可不精，为人不可太精，还是糊涂一点的好。

然而让精明的人糊涂，可不是一件容易的事情，除非他经历很多人和事，受过很多挫折和磨难，否则他是不会糊涂的。郑板桥不是已经说过了吗？聪明难，糊涂难，由聪明返糊涂更难。但也只有进到这一境界，才能明白人生是怎么一回事。

改掉自欺欺人的毛病

诚信，是人立身之本。俗话说，大丈夫一言既出，驷马难追，说的就是做人要诚实无欺。孔子说：“人而无信，不知其可也。”苏武也说：“天不容伪。”可见，诚信，是人赖以生存的灵魂。也许你能欺骗一个人，但你不能欺骗所有的人；即使你诡计多端，欺骗了所有的人，但你能欺骗自己吗？

然而，做到诚信，并不单单是不说假话，假话太容易被识破了。如果你的第一句假话被人识破了，那么你的第二句真话也将被人怀疑，所以人不到迫不得已是不会说假话的。曾国藩在日记中反复谴责和归咎自己的不是说假话，而是比假话更隐秘，又以更冠冕堂皇的面目出现的不诚实。

有一天，好友窦兰泉来拜访曾国藩，两位学人相见，自然商讨理学，然而曾国藩并未能真正理解窦兰泉所说的意思，便开始妄自发表见解。事后曾国藩就指责自己，这就是心有不诚；不仅自欺，而且欺人，没有比这更厉害的了。由于不诚实，所以说话时语气虚伪强辩，谈文说理，往往文饰浅陋，以表示自己学理精湛，这不过是表演而已。这难道有什么好处吗？

曾国藩虽然意识到了自己的毛病，表示悔改，可事到临头，又身不由己了。没过几日，朱廉甫前辈偕同邵惠西来访，这两个人都是孔子所说的正直、信实、见闻广博的人。尤其是朱廉甫前辈屈尊来访，不就是把曾国藩视为志同道合的人吗？没想到曾国藩故伎重演，说了许多大言不惭、沽名钓誉的话。

还有一次，好友陈岱云来访，想看曾国藩的《馈贫粮》，结果曾国藩以雕虫小技不值一看为由深闭而固拒。一时掩饰笨拙，文饰浅陋，巧言令色，种种复杂的情形交织在一起，难以言表。

事后曾国藩反省，这都是虚荣好名的心理在作怪啊！这些都是不诚实的表现。

经历了内心的这几次折磨与争斗，曾国藩开始给自己约法三章：

“大凡往日游戏随和的人，性格不能马上变得孤僻严厉，只能减少往来，相见必敬，才能渐改征逐的恶习；平日夸夸其谈的人，不能很快变得聋哑，只能逐渐低卑，开口必诚，才能力除狂妄的恶习。”

曾国藩就是这样逐渐成熟起来的。

待人以诚，容人以恕

曾国藩初办团练时，手中无一兵一勇，脚下无一寸土地，身无一分一文，虽然是个京官，实际上等于一个普通乡绅。而当时在湖南，已有江忠源的楚勇，罗泽南的湘勇和王鑫的湘勇，各有一定的势力。其中江忠源的楚勇出境至广西，有著名的蓑衣渡之战。后来保卫长沙、转战江西均有战功。可是，曾国藩照样能成为他们的精神领袖，协调各部的行动。后来虽与王鑫关系破裂，也是有多方面原因的。而且江忠源战死后，接领其部队的刘长佐、萧启江等，罗泽南战死后，接领其部队的李续宾、李续宜、蒋益沣等，也都接受曾国藩的指挥调度。在逐渐发展过程中，一些非湘籍将领也陆续来到曾国藩身边，如满族人塔齐布、蒙古人多隆阿、河南人李孟群、广东人褚汝航、四川人鲍超、福建人沈葆楨等。

是什么力量，使这些英雄豪杰、仁人志士聚到了曾国藩的旗下？除以保国安民、维护名教、立志杀贼为目标这些共同点使他们心心相印外，最重要的一点就是曾国藩的人格力量。这人格力