

做人做事游刃有余的10大心机



学胡雪岩做事 学曾国藩做人

做事要学胡雪岩——胡雪岩的头脑「诡计多端」，办事手腕灵活善变，用人的手法高人一筹，胸襟开阔，手笔恢弘，胆识过人，善结人缘，巧于笼络，做起事来路子广，人气旺，所以能够出人头地成大事，成为清代第一富商。

做人要学曾国藩——曾国藩的成功不在外表，而在于其做人的境界很高，处世的功夫很深，老成练达，能屈能伸，可方可圆，深谋远虑。所以才能在战场上能够躲过明枪暗箭，在仕途上能够步步为营、节节走高，在人场中如鱼得水。

司马智编著

中国致公出版社



学
胡雪岩
做事



学
曾国藩
做人

中国致公出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

学曾国藩做人, 学胡雪岩做事/司马智编著. —北京: 中国致公出版社, 2009. 5

ISBN 978—7—80179—806—0

I. 学... II. 司... III. ①曾国藩(1811~1872)—人生哲学②胡雪岩(1823~1885)—人生哲学 IV. K827=52 K825. 3

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2009) 第 055183 号

学曾国藩做人, 学胡雪岩做事

编 著: 司马智

责任编辑: 柳 琦

出版发行: 中国致公出版社

(北京市西城区太平桥大街 4 号 电话 66168543 邮编 100034)

经 销: 全国新华书店

印 刷: 北京市兆成印刷有限责任公司

印 数: 10000

开 本: 710×1020 毫米 1/16 开

印 张: 20

字 数: 290 千字

版 次: 2009 年 5 月第 1 版 2009 年 5 月第 1 次印刷

ISBN 978—7—80179—806—0

定 价: 36.80 元

前言

人生如战场，做人的境界不可不高，处世的功夫不可不深，做事的手段不可不老辣。

然而很少有人用心琢磨做人做事的道理，直到摔了跟头、吃了亏，才叹息自己缺少经验，缺乏历练。其实做人做事可以借鉴学习别人的经验，古往今来总有一些高人，得到他的指点，你就会少碰壁。

现在你面对的就是这样两位高人。

晚清时期，中国出现了两个著名的人物，一个是政界的曾国藩，一个是商界的胡雪岩。他们二位处世功夫之深、经商手段之妙，非一般人所能企及。近代以来许多杰出人物都对二位顶礼膜拜，时至今日，民间还有着“处世要学曾国藩，经商要学胡雪岩”的说法。

学这两人什么呢？一方面是学做人，一方面是学做事。

做人要学曾国藩。曾国藩一生，不是在险恶的官场中搏斗，就是在战场上厮杀，历尽周折沉浮，极尽人生睿智。其成功不在外表，而在于其做人的境界很高，处世的功夫很深，老成练达，能屈能伸，可方可圆，深谋远虑。所以才能在战场上躲过明枪暗箭，在官场上能够步步为营、节节走高，在人场中如鱼得水。人生达到这种境界，体现着经过多少年的修炼得来的内功。





做事要学胡雪岩。研究胡雪岩做生意的策略和方法，便可发现他的成功绝非偶然。胡雪岩的头脑“诡计多端”，经商手腕灵活善变，用人的手法高人一筹。他做事胸襟开阔，手笔恢弘，胆识过人，善结人缘，巧于笼络，所以做起事来路子广、人气旺，能够出人头地成大事，成为清代第一富商。

曾国藩、胡雪岩身上所体现的做人做事智慧，是许多历史人物成功的重要途径。无论是商场、还是职场，汲取他们的智慧方法，灵活运用，就能无往不胜，所向披靡；深谙做人做事之道，便能够泰然自若，在社会竞争中左右逢源，立于不败之地。

当然，作为晚清封建时代的人，曾国藩和胡雪岩都有其历史和时代的局限性。用今天的眼光和价值观来看，二人的许多做法，既不光明磊落，也难登大雅之堂。所以，我们学习曾国藩、胡雪岩的做人做事智慧，要取其精华，弃其糟粕，不能简单仿效。

目 录

第一章 曾国藩：

做人要坚忍，打掉牙和血吞

君子立于世，非忍不可 3

曾国藩的一生靠坚忍成就了他的事业。青少年时代靠坚忍的苦读博取了功名，取得了进身之阶。到中年以后更是靠“坚忍”战胜了磨难。

打脱牙，和血吞 6

“打脱牙，和血吞”，是曾国藩坚忍之气的名言。在数十年的打拼中，曾国藩面对他人的不理解、不支持或是讥讽、嘲笑、轻蔑甚至侮辱，他从不怨天尤人，而是“好汉打脱牙和血吞”，强忍着咬牙坚持，徐图自强。

忍常人所不能忍 9

曾国藩以一介书生统兵，能够最终战胜十倍、百倍于己的太平军，重要的原因之一就是意志的力量，是靠他过人的“坚忍”。双方的对抗与其说军事的，不如说是意志与坚忍的较量。

男人要有倔强之气 13

人人都想争强，因为都有血气。但遇到碰撞，有人立即





脆弱成一滩泥，望天长叹，泪水与鼻涕搅和在一起。曾公终生的信条是：“男儿自立，必有倔强之气。”

人生就是忍受与等待..... 16

小不忍则乱大谋，忍的最要紧处就是要忍得住，所以忍就是要有一种宽大的胸襟与器量。它以退为进，并以此预示后来的成败，这也就成了弱者与强者的一种区别了。

危急之际不要靠别人..... 19

人不是孤立的个体存在，患难之际当然需要他人帮助。但王牌要掌握在自己手中，如果危难之际，全仰仗别人，那后果可能十分危险。这是曾国藩通过血的教训悟出的道理。

刚柔相济，才能长久挺立..... 21

刚柔互用不可偏废，太柔则靡，太刚则折。柔是手段，刚是目的，以退为进，以柔克刚，实现真正的自立自强，这才是柔的实质。

成与败只是一种临时的结果..... 25

成功和失败是可以相互转换的。取得了胜利，要善于保持，要忍受住由于胜利带来的喜悦，不能失去冷静，否则恃成而骄，失败也会接踵而至。

忍是成功必经的修炼..... 26

忍，是一种韧性的战斗，是一种永不败北的战斗的策略，是战胜人生危险和险恶的有利武器。

第二章 胡雪岩： 做事讲门面，场面越大越好

名气一响，生意就会热闹..... 33

胡雪岩说，第一步先要做名气，名气一响，生意就会热



- 闹，财宝就会滚滚而至。名气是一种无形资产，胡雪岩从不放过任何一次能扬名的机会。
- 善于“赔本赚吆喝” 35
- 胡雪岩深谙“先赚名气后赚钱”的各种奥妙，因此开创一项事业之初，他总是把如何做名气放在优先考虑的地位。
- 商人要学会舍财扬名 38
- 对于商人来说，要行善举树形象不但要舍得花钱，而且要花的是时候，是地方。“花一文钱要能收到十文钱的效果，才是花钱能手。”
- “身价”可以增强竞争力 41
- 胡雪岩具有亦官亦商的双重身份，既有官的荣耀，又有商的实惠。他借助官衔来抬高身价，增强自己的竞争能力。
- 替国家、百姓操点心 44
- 许多大商人往往又是大慈善家，他们到处捐款，救济孤老，兴办学校，受到社会的好评，他们的商业机构或产品也因之受到更多的认可。
- 场面越大越能吸引人 48
- 场面易做不易收。生意场上，如果有足够的实力，当然是能把场面做多就做多，而且越大越好。但场面一旦做出，要收身出来，常常也是要付出代价的。
- 招牌叫响，黄金万两 50
- 一个企业没有响亮的招牌，就会在市场竞争中永远处于被动、落后的地位。胡雪岩正是因为深谙这一点，所以他一直在竭尽全力做好自己的招牌，打出自己的品牌。
- 生意要做得既诚实又热闹 53
- 生意场上做名气，翻出新花样，做得热闹些，总是需要的。但热闹只是手段，诚实才是根本。



守住面子和招牌..... 55

胡雪岩特别重视面子，即使在危机四伏，大厦将倾之时，他也不忘记要保住面子。他曾说过：“面子就是招牌，面子保得住，招牌就可以不倒。”

第三章 曾国藩： 做人须谨慎，时刻夹住尾巴

深藏不露，委蛇致远..... 61

夸夸其谈的人，本来是想表现自己的长处，可是他在表现自己的长处时却暴露了自己的短处；他只知道谈论的乐趣，却不知道沉默的乐趣；只知道表演的乐趣，却不知道观赏的乐趣。

涉危蹈险，如履薄冰..... 64

位高权重的人，不能不对自己的行为特别小心，包括对自己家人的言语也当格外谨慎。

事事谨慎，三思而行..... 66

一方面执著追求功名富贵，一方面又善于从“名利两淡”的“淡”字上下工夫，讲求谦让退却之术，所以能做到持盈保泰。

万众瞩目，不可不慎..... 68

做官的人，做大官的人，做官做久了的人，一容易骄傲，二容易奢侈，有时不一定自己想这样，而往往是别人迫使自己这样。

仕途其实是危途..... 71

血气一旺，遇事就欠冷静，就往最高处想，就不计后果，总以为自己是对的，别人是错的。于是麻烦也就接连不断。



- 不必要的险不要冒..... 73
- 一寸一分地积累功夫的人，表面看来比那些投机取巧、轻取轻进的人似乎又钝又迟，甚至有点迂，但功底深厚，厚积薄发，必成大器。
- 用缓字诀对急难事..... 74
- 一个人一生不会风平浪静，总会有坑坑洼洼。遇到紧急又难以处理的事情，怎样对待？曾国藩开出一个“缓”字诀。缓即从容之谓。
- 恶欲会把人带入陷阱..... 78
- 恶欲缠身，注定失败。明白天地开阔，才是大器之人。曾公认为修炼内功，须先排除恶念。此为明心大策。
- 勇于改过，不夸大言..... 84
- 曾国藩大概是对自我反省和批判最多的古人之一，不仅严厉，而且苟细，如针如刺，直指心灵中最漆黑的部分。也许你不佩服他的功业，不佩服他的道德，也不佩服他的文章，但你不得不佩服他对自我剖析的勇毅。
- 有所为，有所不为..... 86
- 人生在世，有可为之事，也有不可为之事。有可为之事，当尽力为之，这就是尽性；有不可为之事，当尽力从之，这就是知命。
- 花要半开，酒要半醉..... 90
- 每当鲜花盛开娇艳的时候，也正是立即被人采摘的时候，也就是衰败的开始。人生也是这样。当你志得意满时，切不可趾高气扬，目空一切，不可一世，这样你不遭别人当靶子打才怪呢！
- 别让功名成为拖累..... 94
- 功名是绝大多数人抢夺的目标。人的职位越高、功名越



大，越容易颐指气使、得意忘形。而此时的失败也越多。

智者要学会守愚..... 96

真正的大智大勇者未必要大肆张扬，徒有其表，而要看其实力。

第四章 胡雪岩： 做事凭胆量，刀头血也敢舔

好汉不甘受制于人 101

强烈的自主意识，是胡雪岩能够不断开拓自己事业的基础。如果一个人根本没有想过自立门户，这个人只能永远原地踏步，会毫无作为。

刀头上的血也要去舔 105

一个能赚大钱的商人，必然敢冒巨大的风险。在人所共见的风险中权衡利害，而且看准了就敢于担当别人望而却步的风险。

越怕越误事，索性大胆去闯 107

假若不能处变不惊，则惊慌必至失措，导致措置不当而在危机之中陷得更深，以至于不能自拔无可救药。许多生意人在关键时刻棋输一筹，多数时候就输在心理素质上。

与其待时，不如乘势 109

所谓“彼一时，此一时”，同样一件事，彼时去办，也许无论花多大的力气都无法办成，而此时去办，可能“得来全不费功夫”。

心中有谱，稳扎稳打 111

一个在商战中纵横搏杀的人，必须时刻注意既要胆大还要心细，必须时刻注意提醒自己，要先谋而后动，“想妥当

了再动手”。

给自己留一条退路 114

生意场上瞬息万变，许多事情都难以预料，因此，再有一
本事、实力再强的人，都不敢说自己做生意从不会失手。

不冒险隐藏着极大风险 117

如果你宁愿保守度日，那么最好要有心理准备，你将终
生平庸，而且面对他人经由冒险得来的财富不要心理失衡。

每走一步都需要魄力 119

没有人能怀疑你具有事业心、能力以及素质等，但机遇
是最重要的因素……机遇并不一定全属于偶然……在很大程
度上，你得创造你的机遇。

敢于做必要的牺牲 121

想获得机遇，则必须先有所牺牲——牺牲自己的时间、
收入、安定生活、享受等等，随时全神贯注地做好准备，一
有机遇出现，便跳起来将它抓住。



第五章 曾国藩：

做人须仗义，收拢人心最重要

大人不计小人过 127

无关大局之事，不可同部下锱铢必较，当忍则忍，当让则
让。要知道，对部下宽容大度，是制造向心效应的一种手段。

驾驭悍将须因人而异 129

什么样的人才能降服悍将呢？有两种人，一种是比悍将更强
悍的人，另一种则是善于夺心，能够让他心服的人。因为越
是骄悍的人，越是讲义气。只要他打心眼儿对你佩服，关键
时刻真敢为你去玩命。



做官要有些胸襟 132

做人和交友能够胸襟坦荡，虚怀若谷，就可以使人与人之间以诚相待，互相信赖，博取人们对你的支持和真诚相助，事业就有成功的希望。

敢于承担大的风险 134

在艰难的形势下敢于“誓死如归”。别人不怕的，他怕，别人都怕的，他却不怕，这往往是一种大智大勇。

自立立人，自达达人 136

俗话说“无利不起早”，如果一个人明知道干下去不可能得到任何利益，他怎么会情愿再干下去呢？如果手下众人明知道跟着自己东征西杀没有发展，什么也得不到，他为什么要白白地送命呢？

投桃报李，连环相生 139

一个成功者，需要的是善心，还是恶意，其中的枢机全在于个人的把握。曾国藩的做法提醒人们，为了让部属心服，诚心诚意为你所用，要尽可能善待他们。

用心明辨“诚伪” 142

诚，就是真实无妄，实实在在没有虚假，没有装饰，所以叫诚心。孟子说人天生存诚，但这种诚必须经过修养才能达到。因为出于各种动机、诱惑，人往往不诚。所以，诚为立身之本，治心之本。

提倡平实，提防假面 144

在驾驭下属方面，曾国藩最重一个“诚”字。诚则明，明则诚，内心如果真的能够诚实光明，那么用兵行军自然也就稳当顺利。

对有实力的人多栽培 147

你要获得别人帮助，必先帮助别人。帮助别人愈多，未

来的收获也就愈大。

尊严比金钱更有用 149

仅仅用金钱说话，也不是不行，只是这条路走不太长久，因为无止境的欲望是极易膨胀的，最终可能发展到你控制不了的程度，而关心充满着意义，这里面有憎爱分明和生活的暖意，于人于己都是一件好事。

第六章 胡雪岩： 做事靠关系，什么人都敢用

多一个朋友多一条路 155

胡雪岩长期做跑街，与一帮挖空心思捐班升官的人打交道，逐渐熟悉了这一套习惯。他很明白，有一个坚强的后盾，意味着有更多的机会和更少的风险。

做买卖不能一日无靠山 159

胡氏结交官府自有一套或以财取人，或以色取人，或以情取人的手法，而左宗棠之所以器重他并引为知己是因为胡雪岩有过人的才学，能助他一臂之力，是一名不可多得的人才。

三教九流都要结交 165

社会上各种资源散乱着，就像水白白流走一样。假若不敢蓄积，没有成熟，也就无法形成一种力量，一种走向。蓄势的过程，就是积聚力量、形成规模、安排秩序、形成走向的过程。

结交关系要舍得破费 169

胡雪岩这种走后门的做法，肯定是不够光明正大，为人所不耻，但要使事情能够更好更快地解决，不得不委曲求全。这种想法与做法尽管有急功近利之嫌，但最终结果却是皆大



目录

CONTENTS



欢喜、令人满意、一举多得。

用人也是“一分钱一分货” 172

白璧无瑕、文武全才者固然是最理想的人选，但“金无足赤，人无完人”，现实生活中往往会出现鱼和熊掌不可兼得的情况。这个时候，到底是用“有瑕之玉”还是“无瑕之石”，就完全看用人者的眼光了。

一要齐心，二要人缘 176

人各有个性，也各有所长，用人当扬其长，避其短，而且事业越大，需要的人也越多。这个道理，似乎大家都懂，其实真做起来，就不是那么容易。

看人不能拘泥于一点 179

看人有多个角度，衡量一个人也有不同标准。用于商务运作的人才，有他的特殊要求，因此，考察一个商务经营人才，要有灵活多样的角度。

关键是要用靠得住的人 181

人有不足不要紧，关键在于他对所托之事是否有根本性影响，这个“根本性”，也就是是否靠得住。这是识人、用人的一个关键所在。

用人不要光看面子 183

久经沙场、见过世面，在商场的搏击中积累经验、磨炼出良好的心理素质和不凡的身手，能处变不惊，反应敏捷，举重若轻，有运筹帷幄的本事。这样的人才要靠自己的眼光去发现。

大才要大用，小才要小用 185

吃喝玩赌，人很滑头，这自然不是什么优点，但它却也从反面说明这个人在场面上还“玩”得转。

上下同欲，无往不胜 189

宁肯厚待有一技之长的“刺头”，也不肯赏唯唯诺诺的平庸之辈。

第七章 曾国藩： 做人要厚道，不可争强斗狠

争强斗狠是做人之败 195

一个人要想干出一番事业，必须要有恢宏的气度，能容天下难容之人，能解天下难解之谜，必须有博大的胸怀。

给对手留一条出路 198

没有宽容的心态，有怨必报，有仇必雪，那我们便给自己树起了众多的敌人。“多个敌人多堵墙”，仇愈积愈深，墙愈垒愈厚，路也就变得越窄了。

自以为是，多言必失 201

恶言不出于口，忿言不反于身，此之不知，遑问其他？

拙诚可以战胜巧诈 204

许许多多的事情就是这么简单，道理也是这么朴实，只须我们一步一步地走过去，便能到达成功的彼岸。可很多人就是想偷懒、耍滑儿，不想流汗，到最后反败在了自己的“聪明”上。

为人不可太精 206

你对人诚恳，人也对你诚恳；你对人诡秘，人也对你诡秘；你对人一肚子不合时宜，人也会对你一肚子不合时宜。

息事宁人，化解纷争 208

曾国藩在矛盾丛集、内忧外患的十分艰难的境况下秉持一种息事宁人、委曲求全的处世观，而对于当时为官的他，可以说是“无奈”中的“有奈”。





超人品性是这样练成的 211

曾国藩自知鲁钝，崇尚笃实，最终因勤学好问，因知勉行，日臻于高明之域，此则非常人之所能及。

待人交友要有弹性 216

人无千日好，花无百日红，没有永远的敌人，也没有永远的朋友；敌人会变成朋友，朋友也会变成敌人。

求大同存小异，是大器量 217

一把钥匙开一把锁。跟不同性格的人打交道，也要区别对待。这不是那种见人说人话、见鬼说鬼话的世故圆滑，也不是那种逢场作戏的玩世不恭。

不要轻易得罪人 220

得罪一个小人，就为自己埋下一颗不定时的炸弹。得罪君子了不起大家不讲话，各干各的；但要是得罪小人可就没完没了了。

低调对待敌意 221

和对方顶牛，激烈还击，对方又会更强劲地回应，斗争便会白热化，达到你死我活的地步。这样，有限的敌意无限化了，小的灾祸变大了。

不要搞成“你死我活” 223

你不可能将对方绝对毁灭，因此你的“单赢”策略将引起对方的愤恨，成为你潜在的危机，从此陷入冤冤相报的循环里。

第八章 胡雪岩：

做事要活络，贵在随机应变

生意一定要做得活络 227

一步步走向鼎盛的过程中，他灵活机动，四下出击，真