

一部洞悉『官场奇才』曾国藩做人 为官的处世绝学

一部破解『红顶商人』胡雪岩经商输赢的成功兵法

做人要学曾国藩 做事要学胡雪岩



曾国藩



胡雪岩



ZENG GUOFAN & HU XUEYAN

「下」

龙柒 编著

读曾国藩，可察为官之道；品曾国藩，可感处世之精；学曾国藩，可悟成事之法。

读胡雪岩，可察生意之道；品胡雪岩，可感做人之精；学胡雪岩，可悟商战之法。



中国书画出版社
CHINA PICTORIAL PUBLISHING HOUSE

一部洞悉『官场奇才』曾国藩做人为官的处世绝学
一部破解『红顶商人』胡雪岩经商输赢的成功兵法

做人要学曾国藩 做事要学胡雪岩



曾国藩



胡雪岩



ZENG GUOFAN & HU XUEYAN 「下」 龙柒 编著

读曾国藩，可察为官之道；品曾国藩，可感处世之精；学曾国藩，可悟成事之法。

读胡雪岩，可察生意之道；品胡雪岩，可感做人之精；学胡雪岩，可悟商战之法。

图书在版编目 (CIP) 数据

活学曾国藩 活用胡雪岩/龙柒编著. —北京: 中国画报出版社, 2009. 4

ISBN 978-7-80220-464-5

I. 活… II. 龙… 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 049349 号

活学曾国藩 活用胡雪岩 (下)

出版人: 田 辉

编 著 者: 龙 柒

责任编辑: 齐丽华

出版发行: 中国画报出版社

(中国北京市海淀区车公庄西路 33 号, 邮编: 100048)

电 话: 010-88417359 (总编室兼传真) 010-68469781 (发行部)

010-88417417 (发行部传真)

网 址: <http://www.zghbbs.com>

电子信箱: cppl1985@126.com

印 刷: 北京昌平新兴胶印厂

开 本: 710mm×960mm 1/16

印 张: 24

版 次: 2010 年 5 月第 2 版 第 1 次印刷

书 号: ISBN 978-7-80220-464-5

定 价: 47.80 元 (上下册)

目 录

下篇 活用胡雪岩

第十三章 机遇敏时现——以亏引赚，化危为机 (3)

成大事一定要敏感，因为只有敏感的人才能始终站在前沿，才能把握好机遇。许多人总是抱怨自己没有成大事的机遇，但抱怨归抱怨，机遇始终是可遇而不可求的。因此，当机遇来临之时，能否以鹰隼一样精准的眼光捕捉到机遇，也是一个人能否成大事的关键所在。

不是缺少商机，而是缺少发现 (4)

机遇择时择地而来，人要应时应地捕获 (7)

善用困难，化“危”为“机” (9)

在机遇面前，吃亏也能占便宜 (12)

第十四章 变术存商机——以变应变，巧牵牛鼻 (15)

每个人都希望自己的事业能够一帆风顺，不愿看到出现什么变数，害怕由此引来的失败。但是，世事是变幻无常的，纵观那些已经取得成功的人，他们在通往成功的路途中，都懂得适时地灵活变通。变通是一种方法，是一种策略，更是一种艺术。记住：规矩是死的，人是活的，变通者得成功，这是成功人士的

经验之谈。

审时度势，善听弦外音	(16)
活络经商，巧打“擦边球”	(19)
截断对手出路，巧牵牛鼻	(21)
别做环境的奴隶	(23)
以变应变，才有出路	(27)

第十五章 快方能占先——兵贵神速，先发制人 (29)

我们生活的世界，是一个充满变数并且竞争非常激烈的世界。因此，速度很可能成为决定成功或失败的关键。留心观察那些成大事者，无不是深谋善断，雷厉风行之人。他们深知先下手为强，后下手遭殃之理，所以往往是想到就做，从不落于人后，也只有这样做事才能真正成功。因此，欲成大事行动一定要迅速。

知识经验和时机是果断的前提	(30)
雷厉风行，当断则断	(33)
兵贵神速，果断出击	(35)
依靠实力，先发制人	(38)

第十六章 名利借中来——练就空手道，借势举宏业 (41)

胡雪岩善“借”。因为他清楚一个人的知识才华再丰富，也无法弥补能力的有限。巨大的成功都是借力的结果，唯有会借者、善借者才能赢。借的手法不一而足，可以借人、借势、借名气……只要开动脑筋，用心挖掘，即使“空手”也能套住“白狼”。

锁定官商之途，挥金结识权贵	(42)
空手套白狼，无本赢万利	(47)
先扶植靠山，再经营自己	(50)
好风凭借力，官友值万金	(56)

第十七章 勤做不傻做——精而不诈，多想多看 (59)

这个世界上，没有一个天才是与生俱来的。每一个成功者的背后都有一串让人为之激动的故事。这些故事阐释的道理只有一个：在成功的路上，除了勤奋之外是没有捷径可走的。想成为成功者，首先要学会懂得“珍惜”和“奋斗”的含义，勤勤恳恳，兢兢业业，为事业而努力不懈。

- 踏实做事，志在长远 (60)
- 多想多看多做必成大事 (62)
- 勤做不傻做，懂得机变 (65)
- 做人做事，信用第一 (68)
- 多走动多联手，做活生意 (71)

第十八章 做事先做人——亦方亦圆，刚柔并济 (73)

做事必先做人已是公论。正如比尔·盖茨所说：“一个人做事有多大成就，说到底取决于他如何做人。”做人有差距，做事当然会有不同的结果。在智力大体相当的情况下，如何行动，如何去把握自己做人的原则，这成为不同人生选择的关键。胡雪岩是一个做事的能人，更是做人的高手，其做人的原则也是值得我们借鉴的。

- 一眼看透人心，直指人心底牌 (74)
- 说话要投其所好，往对方脸上贴金 (76)
- 学会爱你的敌人 (81)
- 亦方亦圆，刚柔皆施 (83)

第十九章 富贵险中求——险中有夷，危中有利 (87)

成大事比拼的不仅是智力，还包括气魄和胆识。因为在做事的过程中，任何人都不可能一帆风顺，各种各样的败局、困局、难局都在等着你，要想有所突破，就一定要具备过人的胆识。但是，冒险并不意味着

着蛮干，还必须具备超人的智慧，在审时度势中，寻找成大事的契机。因此，对于智勇双全的人来说，前途越是艰险无比，越要勇往直前。

- 有意识地培养胆识，在细胞中注入激情 (88)
 长短线投资结合，风物长宜放远量 (90)
 冒险但不冒无畏的风险 (92)
 接受风险融资，压力变效益 (95)
 越在危险时，越要守信用 (98)
 囤货需沉住气，净值最大再抛出 (100)

第二十章 人脉义为先——情能制胜，义可添翼 (103)

“在家靠父母，出门靠朋友”。有了朋友的帮忙，事事顺利，没有朋友，举步维艰。但是如何交到有益的朋友呢？这是个很重要的问题。在生意场上，金钱、利润无疑是放在第一位的。但怎样处理朋友和利益两者的关系，亦是一门相当高超的学问，欲成就一番大事业的，则必须掌握这门学问。

- 主动亲朋，化敌为友 (104)
 雪中送炭，仗义相助 (108)
 人脉即财脉——情义是关键 (111)
 交人贵交心，交心得死士 (115)
 不惜忍痛割爱，下放“人情债” (119)

第二十一章 有为有不为——亦正亦邪，内外兼修 (123)

背景、银子、经验、平台，所有这些固然是一个入成功的利好条件，但却并非绝对资本。外在的一穷二白并不可怕，可怕的是思想和内心的贫瘠，尤其是立世准则、谋事技巧的长期缺失。世间有些事可以“亦此亦彼”，而有些事却只能“非此即彼”。象棋中有“弃子取势”，“弃”正是为了“取”。放弃并不见得是不能干好这件事，而是为了更好地干那件事。所谓

“无所不能，有所不为”，说来容易，但要恰到好处还真得长期修炼。

- 不以爱财为耻，但必惩无道取财之人 (124)
- 名与利，名为先 (127)
- 磨炼定力，善取时机 (129)
- 必要时也得“诈一诈” (131)
- 做奇人，办奇事为最高境界 (133)

第二十二章 开源占先机——不拘一格，因势取利 (135)

人生最值得的投资就是更新自己。每一个新的人都预示着一一种新的成功。想成为永远走在别人前面的人，就要有穿过迷雾看到别人没有看到的远景的锐利目光，要有在贫瘠土地上挖掘财富的本领。不做别人的追随者而做自己命运的主宰者，抓住每一个创造的机会，让自己变得更有力量。

- 有变有通，万事不难 (136)
- 眼光看多远，生意就能做多大 (141)
- 新由心生，巧由心生 (144)
- 思路决定出路 (147)
- 紧抓时机，敢想敢干 (150)

第二十三章 胜算谋后定——三思后行，张弛有道 (153)

做事会算计是成功的保证。不会算计的人，一定是做到哪儿算哪儿，成败全凭自己的运气，很容易功败垂成。因此，做事一定要有一个运筹、谋划和权变的过程，这个过程通俗地讲就是算计。算计并不是阴谋，只是做事所需要的技巧，是人们为达到成功所采取的正当手段。算计使我们更具魅力，在任何环境中都能做到潇洒自如、游刃有余。

- 三思而后行，谋定而后动 (154)
- 办事要有胜算，切忌盲目 (156)

以退为进，无为而有为	(158)
以柔克刚，斗勇不如斗智	(161)
未雨绸缪，思想行动都要防患	(164)

第二十四章 一诺值千金——真不二价，重在双赢 (167)

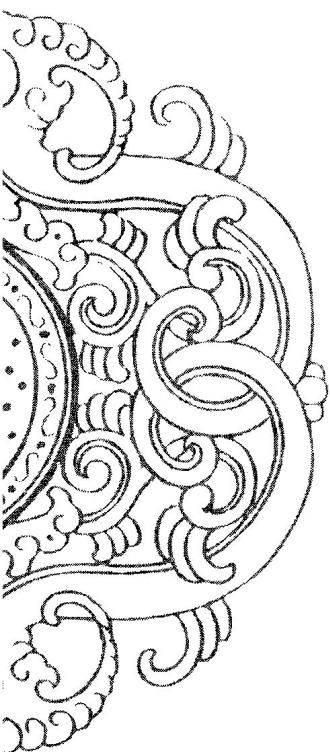
做事情一定要讲原则，如果违背了做事的原则，你有可能会一时受益，但最终的结果只能是害人又害己。胡雪岩就深谙这其中的利害关系，他“绝不拿烫手的钱”，更重视承诺，这是他“一生要做本分生意”的自我约束，也是值得我们借鉴的地方。

不轻许承诺，一诺就要值千金	(168)
遵从内在规矩，突显人格魅力	(171)
杜绝后患，人和为贵	(173)
突破“零和”规则，打造双赢结果	(176)
真不二价，口碑就是最好的广告	(178)
信誉是生命，经商要有德	(181)

下
篇

活用
胡

雪
岩





第十三章

机遇敏时现——以亏引赚，化危为机

成大事一定要敏感，因为只有敏感的人才能始终站在前沿，才能把握好机遇。许多人总是抱怨自己没有成大事的机遇，但抱怨归抱怨，机遇始终是可遇而不可求的。因此，当机遇来临之时，能否以鹰隼一样精准的眼光捕捉到机遇，也是一个人能否成大事的关键所在。

不是缺少商机，而是缺少发现

在商海中，不是缺少商机，而是缺少发现。若想成为一名成功的商人，必须有一双火眼金睛，方能抓住每一个赚钱的机会。

机遇是一个美丽动人但性情古怪的天使，她可能倏尔降临在你身边。如果你稍有不慎，她又将翩然而去，不管你怎样扼腕长叹，她从此杳无音讯，不再复返。成功的人，其成功之处，就在于他能把握住人生的机遇、时代的脉搏。所谓“应运而生”、“时势造英雄”，无论是“运”，还是“时势”，都不过是机遇的另一种符号。

在镇压太平天国运动的过程中，为解决军饷不足的问题，朝廷下旨，要京城高官和各省督抚捐献军饷。浙江巡抚黄宗汉作为一方封疆大吏，自然也在捐献之列。但黄宗汉又不愿自掏腰包，此时恰逢王有龄运送漕米有功，将外放湖州知府，而王有龄因为海运局还有一部分亏空没有补足，故而希望黄宗汉让他兼领海运局坐办。但黄宗汉乘机将“盘口”转给了王有龄，王有龄不敢怠慢，马上拿出一万两代捐。

这笔钱本来可以直接由与海运局有业务关系的信和钱庄汇往京城，王有龄也准备由信和马上汇出，但胡雪岩却将这笔钱要过来，他要转一道手，由自己打算刻意栽培的干将刘庆生送到大源钱庄划汇。

胡雪岩这样考虑：刘庆生是个可造之才，但他到自己的阜康钱庄之前，只是大源钱庄的一名伙计，由伙计直接升档手，同行未免轻看。一行生意的场面，最终要靠人才撑起来。现在由他代理黄宗汉去办理汇款，对于抬高他的身份，将起很大作用。抚台是一省天字第一号的大主顾，有这样的大主顾在手里，同行对刘庆生自然会

刮目相看，而且更重要的是，刘庆生为黄宗汉汇划这笔款子，还会引起同行对阜康来头的猜测，这种猜测在同行中传开，会将刚刚挂牌的阜康钱庄场面做大，而场面越大，生意越好做。

这样胡雪岩一文不花却有一石两鸟之功效。既抬高了刘庆生的身份，又宣传了阜康的牌子。胡雪岩的经营之道，确实让人佩服。而他把握时机，大胆投资正是他成功的关键。

人一生的机遇往往只有那么一两次，就看你能否抓住。一个哲人说过：“在每一位伟大人物的一生中，都有一个关系其成败得失的时刻，在此紧要关头作出的行为抉择代表了他所能采取的最高水平行为。”

人人都渴望成功。成功的人，无一例外都是抓住机会、利用机会的高手。当不少人还在原地踏步时，他们早已顺着机会的急流而下，建立了自己的事业王国。因此，美国钢铁大王卡耐基才发自内心地告诫人们：“每个人都拥有机会，只不过有些人不会掌握而已！”

在机会均等的情况下，信和钱庄的张胖子，与胡雪岩同行于杭州、上海，甚至比胡雪岩更熟悉江浙一带的蚕丝经营。而且张胖子就任的信和还是杭州城里最大的钱庄之一，资本比刚刚起步的胡雪岩要雄厚得多。但他就是没有想到去经营蚕丝，做注定能发大财的蚕丝生意。胡雪岩是第一次经营蚕丝生意，无论是经营历史、商业经验，还是经济实力，都不如作为上海丝商巨头的庞二。但胡雪岩刚刚涉及蚕丝生意，一上手就想到联合同业控制市场，操纵价格，在销“洋庄”的生意中迫使洋人就范。而庞二做了那么长时间的生丝“洋庄”却没有想到如此去做。这不能不说胡雪岩的眼光要比常人敏锐的多，并且非常善于抓住商业的发展机会。

商机无处不在，只是它们往往被人忽视。很多人认为凭肉眼便可捕捉机会，所以较少去仔细寻觅，这种错误的导向致使商机流失。拿起放大镜把注意力放在目前可以利用、可以支配的资源上，千万不要疏忽任何机会，如果你有了这种心态，就能化腐朽为神奇。

对于成大事者来说，无论在哪里，在什么情况下，他都能获得商机。那么该如何抓住机遇呢？还有两点亦非常重要：

第一，反向思维。一般人之所以苦苦寻觅，却一无所得，正是

因为他受制于习惯思维定势。而机会的栖息之处正是在于“定势”之外。所以，不人云亦云，是把握时机关键。众人以为不行的事，可能是过分夸大了困难，也可能是不适合他们的，却适合你做的。大家趋之若鹜时你退避三舍可能得到的会更多；大家踟躇不前时你或许多跨一步就能够独领风骚。

第二，科学的分析。“经验”的时代早已不复存在，科学以愈来愈强大的力量改变着人类的行为。对“机会”的分析，无疑更应划入科学的范畴。看当今世界上每一家顶尖级的集团、公司都必须花费大量的人力、物力、财力，用于搜集、处理、分析市场动态，从中捕捉任何有利于本集团、本公司的信息。“经验”的局限，已让人们尝够了“苦头”，而今天信息已唾手可得，却容易让人们迷失其中。这就需要剥离和辨识信息真伪的技能。所以，对机遇的“把握”，并不是在瞬间完成的。

商海中，不是缺少商机，而是缺少发现。若想成为一名成功的商人，必须有一双火眼金睛，方能抓住每一个赚钱的机会。

机遇择时择地而来，人要应时应地捕获

因地制宜地捕捉机遇，并培养因地制宜地创造机遇的能力，这样才能把机遇变成我们成功创业的阶梯。

机遇有点像流星，是稍纵即逝的。我们都有这样的经验：每当看到天际有流星划过，就着急地要许个愿，但还未等你确定先许哪一个愿时，流星就已消失得无影无踪，空留下一份遗憾在心底。其实机遇也是这样，当机遇来临时，稍有犹豫即会失去良机，因此，要想抓住机遇，这就需要一种智慧、一种魄力。

机不可失，时不再来，这是一个浅显而深刻的道理。在商业活动中，如果你能在时机来临之前就识别它，在它溜走之前就采取行动，那么，幸运之神就步机会之后尘降临了。这一点胡雪岩有极其深刻的感受，所以，他说：“什么事情都要讲机会，明明一定办得到的事，阴错阳差，叫你不能如愿。”因为胡雪岩对机遇的一次性认识极为深刻，他在处世经商中处处留心，十分善于抓住生意场上稍纵即逝的一次性的机遇，从不让财源与自己擦肩而去。

有一次，胡雪岩与朋友古应春聊天，谈起一桩早该办而却一直没有机会去办的往事，就发了一番很有意味的感叹。他说有许多事情该办而没有办成，其实并不是不想去办或没有想好如何去办，而只是没有让你去办这件事的机会。想到了但可惜“不是辰光不对，就是地点不对”，终于没法去办。“譬如半夜里醒过来，在枕头上想到了，总不能马上起来办这件事，这是辰光不对；再譬如在船上想到了，也不能马上回去办，这是地点不对。凡是这种时候、这种地方想到了，总觉得日子还长，一定可以了心愿。想是这样想，想过忘记，等于不想。到后来日子一长，这件事想起来，也是无动于衷了。”

胡雪岩的这番话，确实讲透了机会在能不能最终办成一件事的过程中起到的至关重要的作用。

的确，胡雪岩商业上巨大的成功，他的机遇意识起了重要的作用。

做大事确实特别讲究机会，一个人是否能够获得绝大的成功，要看客观形势是否提供了让他成功的一次性机遇，而具体到一笔生意的运作是否能够成功，也要看机会。换句话说，也就是要尽可能在合适的时间、适合的地点，再选以合适的方式去办那可办的事情，我们才有把握办成那件事情。

我国古籍《韩非子》一书中，有一则“郑人卖豕”的故事。

故事里说，一位郑国的商人到离家较远的市场上去卖猪。由于路远，当这位商人走到集市时已是暮色苍茫之时了。这时恰好有一个买猪的人看见他从自己的面前走过。这位买猪的人心想，如果能现在就买到猪，则明日就可以早早地赶回家中，还能把买来的猪再早早地卖出去。于是这猪贩子就急忙找卖猪的郑国人谈生意。不料郑国人见有人来买他的猪，却十分生气地嚷了起来，他说：“你这人好不懂事，我从很远的地方走了很多的路才走到这里，天色都这么晚了，我哪里还有功夫和你谈生意？”郑国人说话时还狠狠地瞪了买猪人一眼。买猪人为了及早地买到猪再三劝卖猪的郑人，他说：“做生意的目的就是要使生意成交，哪里还分什么天色早晚！”但郑国人毫不理会这一套，气呼呼地把自己的猪赶进了客店。结果，一桩几乎到手的生意硬是让郑国人给错过了。

机遇是一次性的，而且，对于错失时机造成的损失也是永远也无法弥补回来。郑国人所犯错误的根源就在于当机会来到的时候，不能果断出击，而是优柔寡断，结果给自己造成了一定的经济损失。从这个故事中，相信人们一定能够体会到机会时效性强这一特点。因此，任何人要想抓住成功的机遇，就一定要在机会来临的时候，果断出击，去主动捕捉，绝不能听任机会在自己面前溜走。

以上所谈论的是机遇的突出特点之一。机遇除了具有很强的时效性这一特点之外，还有一个非常突出的特征，即很强的环境制约性，也就是说任何机遇都会受到环境的制约，在一定的环境中它有可能是机遇，而在另外的环境中它则不一定是机遇。因此，在捕捉机遇的时候还必须考虑到环境的影响，一定要因地制宜地捕捉机遇，并培养因地制宜地创造机遇的能力，这样才能把机遇变成我们成功创业的阶梯。