

刘邦、汉武帝、曹操、诸葛亮、李世民、武则天的成功智慧
赵匡胤、朱元璋、康熙、曾国藩、胡雪岩、李鸿章的历史心得

赢在 办公室

用历史名人的智慧
学职场生存之道

〔水森 等编著〕

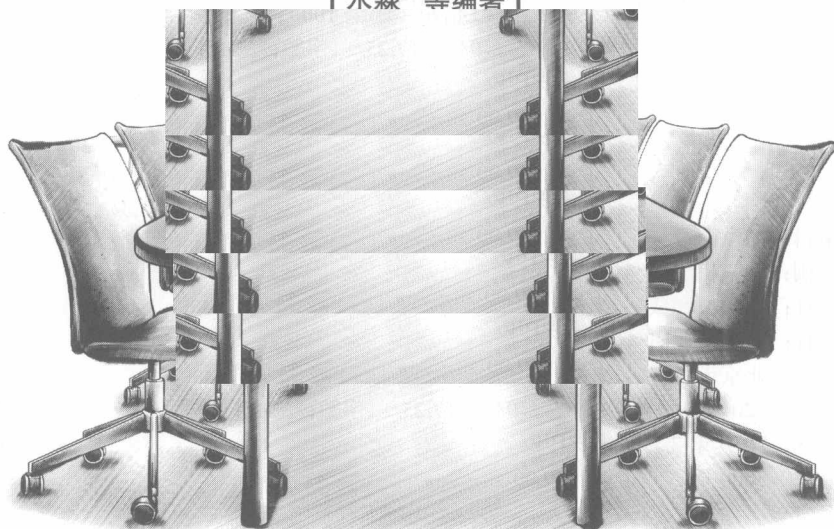


电子工业出版社
PUBLISHING HOUSE OF ELECTRONICS INDUSTRY
<http://www.phei.com.cn>

赢在 办公室

用历史名人的智慧
学职场生存之道

「水森 等编著」



電子工業出版社

Publishing House of Electronics Industry

北京•BEIJING

内 容 简 介

职场不仅提供个人赖以生存的平台，同时也提供个人发展的平台。借助这个平台，依靠团队的力量，运用自己的修养、智慧、谋略，经过拼搏和坚持，是能够有一番作为的。《赢在办公室——用历史名人的智慧学职场生存之道》就是这样一部职场兵书，它收集当今职场人士的成功之道，融汇历史名人的处世法则，两相对应，娓娓道来，精彩纷呈。读者用心领会，得之一二足矣。古人云：“半部《论语》治天下”，一部职场兵法，活学活用，必能裨益终身。

本书既适合职场人士细细体会，吸取精华，也适合即将走入社会的大中专学生提前体验职场生存智慧，以期能少走弯路，早日走向成功之路。

未经许可，不得以任何方式复制或抄袭本书之部分或全部内容。
版权所有，侵权必究。

图书在版编目（CIP）数据

赢在办公室：用历史名人的智慧学职场生存之道 / 水淼等编著. —北京：电子工业出版社，2010.7

ISBN 978-7-121-10879-2

I. ①赢… II. ①水… III. ①职业选择—通俗读物 IV. ①C913.2-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字（2010）第 087479 号

责任编辑：高洪霞

印 刷：北京机工印刷厂

装 订：三河市鹏成印业有限公司

出版发行：电子工业出版社

北京市海淀区万寿路 173 信箱 邮编 100036

开 本：720×1000 1/16 印张：17.25 字数：380 千字

印 次：2010 年 7 月第 1 次印刷

印 数：5000 册 定价：29.00 元

凡所购买电子工业出版社图书有缺损问题，请向购买书店调换。若书店售缺，请与本社发行部联系，联系及邮购电话：（010）88254888。

质量投诉请发邮件至 zlts@phei.com.cn，盗版侵权举报请发邮件至 dbqq@phei.com.cn。

服务热线：（010）88258888。

前言

何谓职场？对于一个试图在事业上有一番作为的有识之士，不妨理解为“职业的战场”。既然是战场，就会有血与火的激情，战与和的智慧，成与败的事业。

要想笑傲职场，做一回风云人物，领衔一个精英团队，那是需要一番修为，领悟一番人情冷暖、职场策略的。

在中国，几千年历史的沉淀，早已积累了丰富的职场修之道，《赢在办公室——用历史名人的智慧学职场生存之道》就为读者提炼这些经典故事，并和现代职场故事结合，让读者融会贯通这些办公室智慧，从历史名人身上吸取职场修为经验。

第一番修为：得人心者得天下。职场即战场。兵法有云：“攻城为下，攻心为上。”所谓攻心，上攻领导之心，下结下属之心。对上，就是要创造机遇让老板认识、了解、接受、赏识，关键时刻做出加薪、晋级的决定。对下，和下属打成一片，充分发挥下属智慧和力量，利用水涨船高的道理将自己不断推到高台。

第二番修为：通晓职场成功做事策略。在办公室中，会做事并不难，但做对事就需要策略了。职场既然是战场，就是说，那是需要使用谋略的地方。在职场中使用谋略，可以四两拨千斤，二桃杀三士，甚至以微小代价达成宏伟目标。既要把事情办好，又要方方面面获得认可，其实古人，早就留下了很多的智慧。

第三番修为：打响你的个人品牌。不断积累各种成事策略和经验的同时，在关键时刻，还要挺身而出，办成关键的事情。这样方能建立个人品牌形象，并不断获得更多的机会，发挥自己的潜能，获得最大成就。

第四番修为：巧妙处理职场中的各种人际关系。除了个人能力出众，良好的人际交往能力是职场中越来越重要的成功因素。如果不能得到上司的赏识，浑身本事也很难得到发挥；和同级同事不能良好互动，很多事情就难以推行；不能赏罚得当，有效激励下属，整个团队的办事效率就下降……所以，如何有效处理办公室中的人际关系，



也是每一个职场人士的重点修炼之道。

本书是一部职场心法，也可视为一部职场兵书。融汇古今案例，精彩纷呈。用心领会，得之一二足矣。古诗云：半部《论语》治天下。任何兵法战策都是前人遗迹，要能出入其中而不滞，一半用书，一半用己，方能活学活用，裨益终身。有道是：

职场风云出我辈，

一入职场岁月催。

宏图大业谈笑中，

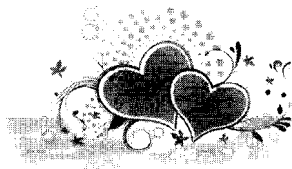
不负人生搏一回。

希望本书的内容能给读者以启迪，并能活学活用，成功处理职场中的难题，并不断进阶，成为笑傲职场的成功人士。

本书由水淼主持编写，同时参与编写的还有李修花、李延琨、林家昌、刘林建、孟富贵、彭自强、孙雪明、王世平、文明、徐增年、银森骑、张家磊、张瑾瑜、张金霞，在此一并表示感谢。

作者

2010年5月



目录 Contents



第1章 得人心者得天下——晋级的黄金法则..... 1

无心插柳：钱若水断案传美声	2
从善如流：刘邦兼听得天下	4
怀柔天下：李世民纵囚归家	6
德化天下：武则天知人善任	8
招抚天下：皇太极收服洪承畴	10
和光同尘：李泌一身事三朝	12
患难不舍：刘备不失民众心	14
刚直不阿：郅恽拒为刘秀开门	15
刚毅不拔：雍正行事坚决彻底	17
事实说话：康熙帝的治水策略	19
网罗天下：康熙笼络知识分子	21
仁心仁术：康熙治国的儒道	23



第2章 依靠团队办大事——9个成长绝招..... 25

团队为大：朱元璋投军打天下	26
联合为大：苏秦拜相合纵六国	28
房谋杜断：李世民的团队配合	30
资源共享：孔子私学桃李满天下	32
集思广益：李渊的头脑风暴法	34
以众为鉴：李世民三鉴明是非	36
水涨船高：曾国藩不怕部属高升	38
融于团队：曹操割发代首明军纪	40
不离不弃：曾国藩的维系之道	42



第3章 打响你的个人品牌——做一个强者的秘诀..... 45

忍者远智：胡雪岩的长远打算	46
越挫越勇：康熙少年磨砺得后强	48



胜己者强：司马迁发奋著《史记》	50
以长驭短：刘邦知人善任坐天下	53
勇于实践：康熙帝推广种痘	55
帮助弱者：鲍漱芳义举扶天下	57
义不折腰：陶渊明不食屈辱五斗米	59
建立圈子：宋江仗义疏财走江湖	61
挑战强者：曹操闻敌添兵则喜	64
先行者强：雷履泰开创中国首家票号	66
寓强于富：李鸿章开创现代工业	68
借力打力：李鸿章白手创办轮船局	70
借势逞强：曹操挟天子以令诸侯	73
独树一帜：曹操拒绝和强者合作	75
以小博大：《吕氏春秋》一字千金传后世	77
强者人道：林尚沃商道即人道	79



第4章 掌握人际关系的分寸——办公室游戏潜规则 83

变通规则：鲁哀公救火知变通	84
冷血规则：赵匡胤杯酒释兵权	86
铁血规则：诸葛亮挥泪斩马谡	88
迂回规则：西门豹治邺显远智	90
纳什均衡：艰难的美苏核裁军	92
利益均衡：周亚夫平七国之乱	94
博弈转变：吕夷简妙计罢监军	96
均衡破绽：关羽大败走麦城	98
博弈透明：晏子二桃杀三士	100
聪明糊涂：郑板桥的座右铭	102
任人唯亲：李鸿章用人怀偏私	104
任人唯新：李鸿章用新人办洋务	106
多多沟通：李鸿章的办事之道	108
与僚无争：房玄龄的说话尺度	110
莫揭人短：朱元璋怒杀儿时伴	112
损公济私：慈禧私欲谁人及	114



机智圆滑：纪晓岚处事风格·····	116
随机进退：袁世凯的退保哲学·····	118
无信不立：商鞅的成功·····	120
宽容气度：曾国藩三让同学·····	122
礼尚往来：曾国藩拜年通情·····	124



第5章 巧妙赢取上级认可——与上司和谐相处的策略····· 127

认真照办：毛泽东周恩来的心灵之约·····	128
服从变通：刘邓大军千里挺进大别山·····	130
不懈进取：士别三日，刮目相看·····	132
化解危机：纪晓岚自嘲消君怒·····	134
坦诚相见：潘美直言收袁彦·····	136
乘兴而谏：荀息游戏劝灵公·····	138
逆鳞而行：赵普直语进忠言·····	140
敢于担当：左宗棠收复新疆·····	142
坚持正道：魏征硬气谁能敌·····	144
低调内敛：曾国藩升迁的顺风路·····	146
表现忠诚：萧何散财避危机·····	148
积极有为：蒋廷锡的仕途经济·····	150
把握机会：慈禧站街入帝宫·····	152
名人推崇：左宗棠的“非正常”仕途·····	154
注意细节：陈毅一条军规赢民心·····	156



第6章 恩威并重的管理——与下属和谐相处的原则····· 159

诚感部下：毛泽东收服许世友·····	160
大爱无间：周恩来把温暖撒向人间·····	162
珍情重义：周恩来不忘抬担架人·····	164
破格重用：林彪连战连捷获超拔·····	166
威加天下：韩信登台拜帅服三军·····	168
量才为用：诸葛亮善用关、张、赵·····	170
摒弃偏见：刘仁轨信用异国将军·····	171



平稳过渡：雍正建立秘密储君制度	173
长线大鱼：胡雪岩的感情投资	175
推功揽过：汉武帝诚下罪己诏	177
激励时机：孙权斟酒抚伤赞周泰	180
惩戒并举：孙武操练宫女战士	182
恩威并重：雍正的驭臣之道	184
禁贪倡廉：雍正一朝无官不清	187
惜才爱才：赵匡胤有容乃大	189



第7章 像刺猬那样相互取暖——与同事相处的原则

193

抱团取暖：刘关张桃园三结义	194
保持距离：曾国藩话不多言情不密	196
礼让三先：老廉颇负荆请罪	198
离心离德：石达开惜败大渡河	200
跳出圈外：苏秦初出世不为秦用	203
相生不克：刘邓 13 年好搭档	205
是友非敌：浪里白条激斗黑旋风	207
爱如盆火：像雷锋那样思考	209



第8章 职场失意也受宠——笑对同事升迁的方式

213

“嫉”恶如仇：孙臧装疯马陵道复仇	214
无欲则刚：陈霁岩低价买马匹	216
心意无价：缅伯高千里送鹅毛	218
感恩图报：胡雪岩涌泉相报滴水恩	220
不计前嫌：赵匡胤的大家风范	222
有容乃大：曾国藩助左宗棠收复新疆	225
共享共赢：胡雪岩花花轿子人抬人	227
华丽转身：曹植七步成诗留别政治	229



第9章 跨越陷阱的计策——解决人际关系的难题

233

反客为主：袁绍设计赚冀州	234
--------------------	-----



心如铁石：慈禧为掌大权立光绪	236
防人之心：朱元璋防卫过当失中衡	238
圈子圈套：少年康熙斗鳌拜	240
聪明自误：李鸿章北洋舰队访日	242
事缓乃圆：曾国藩磨炼的慢智慧	244
明哲保身：李鸿章的自保眼力	246
立于不败：范蠡三迁皆有荣名	248
暗渡陈仓：司马懿装病欺曹爽	250
跟对老板：诸葛亮出山选明主	252
夹缝生存：吴三桂的人生通道	254
化敌为友：成吉思汗棋高一着	256
非常手段：曹操自保无毒不丈夫	258
忍辱负重：李世民单骑会颉利	260
避实击虚：李靖用兵的奇正之变	262

第1章

得人心者得天下

——晋级的黄金法则

赢在办公室

赢



无心插柳：钱若水断案传美声

晋升、加薪是职场人士的荣耀。然而，现实情况中，某些人往往因为这样或那样的原因，屡屡与晋升无缘，在职场打拼数年仍在原地踏步。确实，职场如竞技场，想要脱颖而出，赢得晋升的机会，是必须要懂得一些谋略的。兵法有云：“攻城为下，攻心为上。”欲谋高就，需要攻心。

所谓攻心，就是在心理上创造机遇让老板认识、了解、接受、赏识，进而做出决定。老板的性格类型有多种，但终归都是有血有肉有情感的人，总是希望认识、发现人才，为公司创造价值。所以，只要有一个作为、一个举动、一个消息能触动老板的心灵，留下深刻的印象，就会成为晋升的直接参考依据。

为了这个目的，有人采取投其所好的攻心策略，做得不美，反成笑柄。好在有句话叫“人在做，天在看”。只要行得正，做得端，有业绩，有表现，就不信老板不知道，看不见，不提拔。无心插柳柳成荫，最好的策略就是行动。

伟毕业后进入一家公司做业务员。这家公司规章制度和组织架构都比较完善，因此伟虽然条件不错，也只能从基层做起。由于工作认真负责，业务成绩颇为出色，只是由于工作性质的缘故，一直没有接触上层领导的机会。

一次，公司组织相关人员到济南召开经销商大会，伟和其他业务员正好有机会与老板一同坐车前往。由于路途较远，车行不久大家很快都睡着了，只有伟还在想着自己的客户，不知他们是不是到济南会场了。他拿出手机挨个打电话，不是他给客户打电话告诉开会内容，就是客户给他打过来了解开会的情况。这一切都被老板看在眼里，不由得暗暗点头。

济南的会议开完不久，公司正好人事调整，伟从基层业务员被破格提拔为新项目部门经理。莫名其妙的伟可能没有想到，正是他济南之行路上的几个电话无意中打动老板，让老板在做出决定的时候力排众议：“这个人很敬业，最起码别人都在睡觉时他是醒着的！”



在职场中，无论是哪种性格的老板，对于敬业的员工、勤恳的员工、忠诚的员工总是赏识的。所以，一旦他发现你具有某种他喜欢的品格，会感到特别欣慰，在心中自然会留下你的位置。而作为员工，注意工作中的细节问题，抓住交往中的点滴机遇，让老板发现自己身上闪光的亮点，总有一天会迎来职业生涯中的一次特别机遇。

北宋钱若水，字清成，一字长卿，为人有器识，能断大事。钱若水任同州推官时，一天，一个大户人家的女奴不知去向。女奴的父母到州里告状，知州命录事参军办理此案。录事参军曾向这个富家借钱被拒，怀恨在心。审案过程中，武断地说是富家将女奴害死，弃尸河中。富家父子均不认罪，被录事参军屈打成招。

定案后，录事参军将案子上报知州，知州召集有关官员复审，多数人认为此案处理正确，表示支持，只有钱若水对案子表示怀疑。录事参军知道后，责骂他说：“你是否接受了富家的贿赂，想开脱他们的死罪？”钱若水含笑说：“如今有好几个人由于这起案子而要判处死刑，怎么能不再仔细审核一下他们的供词呢？”于是他把案件扣了将近十天，其间尽管知州多次催他，他也没有把案子退回，上上下下的人都责怪他。

有一天，钱若水避开众人来见知州，说：“我之所以扣发案卷，是因为正在暗访女奴的下落，现在女奴已经找到了。”知州查证属实，传令把富家父子从狱中提出来，全部释放。富家父子哭着对知州说：“如果没有您的帮助，我们就要灭族了。”知州对他们说：“不是我，是推官钱若水帮了你们。”富家父子来到了钱若水办公的地方要求当面致谢，钱若水却闭门不见。富家父子绕墙而哭，回家后把自己的家产捐赠给寺庙，为钱若水祈福，事情轰动一方。

知州想就此事报请皇帝为钱若水论功求赏，钱若水坚决予以拒绝，说：“我只求案件得到解决，无辜的人不蒙冤而死，论功请赏不是我的本意。如果朝廷把此事归功于我，那么将如何处理录事参军呢？”知州更加敬重他了。不久，宋太宗知道了这件事，对钱若水越级提拔，不到半年，便由幕职提升为知制诰，两年后被任命为枢密副使。

古代君主常被分为明君、昏君两种，明君是做事业的人，最希望看到、听到的就是自己的臣子做出有益于江山社稷、黎民百姓的事。宋太宗就是一个较为贤明的君主，所以听到钱若水如此的官声，怎么不提拔他呢？

如果把职场的老板比作古代的君主，应该说多数老板都是明君，因为他们都是打天下、做事业的人，希望自己的企业不断做大，成就辉煌的人生。从这个意义上讲，



没有老板不希望员工有优良表现，而且一双眼睛也总是在看着，希望发现自己满意的人选。因此，以自己的行动见证自己的能力、才干、敬业、忠诚，是获得升迁的一条最宽道路。

从善如流：刘邦兼听得天下

对应“有为而治”和“无为而治”两种不同风格的管理方式，那些最终成就了自己的人，或者其本人具有非凡的才能，或者善于使用具有非凡才能的人；这两种人，后者显然更具领袖才能。

所以我们常常看到，职场中有些人并非那么懂技术，却担当重要的管理职务。他们的成功不是得益于本人的技术能力多么超凡出众，而是得益于善于领导一个团队，充分发挥每一个人的聪明才智。

作为一个基层领导，要获得更高的升迁机会，不光要与上司做好沟通，更要眼光向下，重视下属，发挥下属的积极性和创造力。水涨船高，整个团队的实力上升了，自然就会拥有被抬到更高级别的资本。

有孙、李两位经理，李无论是学历还是能力，都较孙稍逊一筹，但是李的下属，看起来工作精神非常饱满，业绩的成长也很迅速；而孙的下属，则看起来无精打采，业绩也不见出色。

孙自恃能力出众，在下属面前常常趾高气昂，指指点点，传经授道；下属们偶有不同意见和看法，都被他的“权威”评论压倒。久而久之，员工就没什么话可说了，总是处于一种待命的姿态。

李并没有表现出特别突出的特长，但是为人谦虚，善于听从下属意见。当下属提出某些建议时，他总是欣然表示：“没想到你会想到这种情况。你很认真，不错。”然后修订计划，遵照执行。有时，下属热心提供了许多建议，但不便立刻采用，在这种时候，李会诚恳地告诉他们：“以目前的情形，这恐怕不是适当的时机，请你再考虑一下。”李



的态度让下属在对待工作时表现得非常踊跃，使得很多业务上的难题悄然化解。由于士气高昂，团队的任务总是轻松完成。

年终考评，李由于突出的团队业绩获得晋升，下属中的一人被提拔到他的位置担任经理。

案例中的这种情形，可以说处处可见。为什么同样有才干又热心工作的人，其下属的成长却有那么明显的差距呢？探讨起来，关键的一点是“善于听从下属意见”。善于听从下属意见的上司，他的下属积极性一定高，成长得快；不善于听从下属意见的上司，他的下属积极性被压抑，一定成长得慢。作为一个基层领导，其综合考评不仅是个人的业绩，还包括个人的领导能力。二者相比，后者更被看重。

刘邦之所以能得天下，得益于他的善听、善辩、善用。刘邦出身市井，学问不深，但颇有自知之明和知人之智，在他面前，只要你说得有理有据，哪怕他对你这人非常反感，也会立即改变态度，虚心请教，言听计从。

酈食其去见刘邦，刘邦一边泡脚一边接见他，态度非常傲慢。但一听到酈食其说“如果你希望联合诸侯共诛暴秦，就不该傲慢地接见长者”，他马上把脚从脚盆中抽出来，起身穿好衣服，请他上坐，向他道歉，并虚心向他请教。萧何推荐韩信，说如果要争夺天下，必用此人。刘邦于是排除众议，选定吉日，斋戒设坛，当众拜韩信为大将军，赋予崇高权力。

汉朝建立以后，陆贾上书时常常引用《诗经》《尚书》中的句子，刘邦听得不耐烦，破口大骂：“老子马上得天下，哪里用得着这些破烂文章？”陆贾反驳道：“陛下可以马背上得天下，但能马背上治天下吗？假如秦朝统一江山后，效法先王以仁义布天下，陛下哪里还有今天！”听了这话，刘邦登时面露愧色，虚心求教，还专门请陆贾开讲座，讲解天下得失的道理。后来还把讲稿整理成为《新语》一书。

刘邦之所以能够成功，这种从善如流的特质是非常重要的原因。第一，他承认自己的不足，所以能够听得进别人的意见；第二，他知道自己能力不够，所以不会卖弄聪明对部下指手画脚，这使得萧何、韩信、张良、陈平这般精英可以尽情施展才华，不用担心自己没有用武之地。最终，刘邦成就了手下，也成就了自己。



领导者中，以技术能力卓著而晋升为管理者带领一个团队工作的，常常在管理方面捉襟见肘。原因就是太出色了，盖过了下属的光芒，使下属的能力不能得到充分发挥。管理者的最大职能不是使自己成为最优秀的，而是使下属成为最优秀的，最终使自己居于无为之境，这堪称是最高境界的管理了。

怀柔天下：李世民纵囚归家

管理理论中有一则“南风法则”，这个法则源于法国作家拉封丹写过的一则寓言：北风和南风比威力，看谁能把行人身上的大衣脱掉。北风抖起威风，寒冷刺骨，结果行人把大衣裹得更紧；南风徐徐吹动，风和日丽，行人暖意上身，始而解开纽扣，继而脱掉大衣，南风获得了胜利。

这则寓言其实有失偏颇。如果南风和北风比谁能把行人脱下的衣服穿上，则肯定是北风胜利，所以管理中也可以有“北风法则”：管理风格冷峻，强调原则问题不可让步。但是若论“得人心者得天下”，显然还是南风更胜一筹。北风诚然有效，但作为被管理对象，谁希望天天生活在忍耐、冷漠和痛苦中呢？俗话说：“良言一句三冬暖，恶语伤人六月寒”，有时候怀柔政策明显胜过强悍和压制。用和煦的春风吹化对方心中的坚冰，才能得到持久的信赖和支持。

某公司有一个女员工旷工三天，根据企业相关规定应该与员工解除劳动合同，于是公司在第四天做出解除该员工劳动合同的决定，并将书面材料特快邮寄给女员工。女员工收到处理决定后马上来到公司，申诉说她不是旷工而是病假，并且还带来了病假条。但是，就算是生病请假，公司也有明确的申请流程规定，女员工并没有履行任何手续，也没有及时解释说明，那么不来上班就是旷工了。尽管女员工觉得很冤枉，也找了很多的部门申诉，但公司最终还是没有改变决定。公司的铁面和一纸解聘书让这位员工心寒不已。

林是某 IT 公司的部门主管。公司对上下班时间有严格规定。一天，林手下的一个程序员上班迟到了 2 个小时。林非常生气，不分青红皂白一顿严厉斥责。这位程序员解释说，是自己的母亲突然生病住院，初步料理完毕才赶来。林了解情况后，虽然



就自己的鲁莽态度向程序员道歉，但这名程序员不久还是辞职了，公司失去了一名技术优秀的员工。

在“北风法则”下，企业维护了制度的权威，却失去了人心。或许有人对上面案例中的员工的走失并不感到可惜：走就走了，有什么大不了？但不可否认，“北风法则”在有效的同时具有较大的副作用，它缺了人情味，多了些铜臭味，不利于培养员工对企业的认同感和忠诚度。

唐太宗文治武功俱臻化境，垂拱而治，万国景仰，千古传颂，彪炳史册。其中有一件盛事在法治社会的今天，听起来恍如天书。

唐贞观六年（公元632年），“辛未，帝（李世民）亲录系囚，见应死者，问之，纵使归家，期以来秋来就死。仍敕天下死囚，皆纵遣，使至期来诣京师。”结果，这些死囚真的如期而归，无一藏匿者。这被看做是唐太宗“贞观之治”的一个美谈，也被人引申到德政感化人心，乃至司法人性化的命题。白居易歌颂太宗的这件德政，写出“怨女三千放出宫，死囚四百来归狱”的诗句。

但是，这件被传为千古佳话的纵囚事件，并没有被完全认同，欧阳修为此写了“纵囚论”，说：“若夫纵而来归而赦之，可偶一为之尔；若屡为之，则杀人者皆不死，是可为天下之常法乎？”

欧阳修很雄辩，也很废话，唐太宗做的这件事的确是“偶一为之”，李世民敢于做出这样的决定，一是源于他的胆略，二是源自他的自信，三也是更主要的，贞观之治是中国历史上少有的盛世，社会安定，人民富庶，“东至于海，南极五岭，皆外不闭户，行旅不携粮，取给于道路”。正因如此，才有这项似乎率意为之的决定。

关于这起纵囚事件，历来议论颇多，欧阳修的意见就很有代表性。其实，这样的辩论不能过分钻牛角，否则意趣全无。唐太宗的这种做法本就是对人性的信任，最终也收到了民心的归依，其效果不是有目共睹吗？

在管理实践中，管理者可以有自己的风格，但是对下属也必须给予应有的尊重。对员工的管理应注重教化而非使用所谓的“权力”；待人处事应以诚为本、信守承诺、理解尊重；在员工需要帮助时及时伸出援助之手，使其真真切切地感受到关怀，这样的管理者在赢得成功的同时还会赢得广泛的尊重，其效果是双赢和完美的。