第一章　软磨硬泡　锲而不舍

一、宝剑锋从“磨”砺出

办任何事情都要有锲而不舍的精神，不管你信不信，许多事情正是靠这种精神办出来的。俗话说：“锲而不舍，金石可镂。”通俗点讲就是需要软磨硬泡。有些情况下，只有多磨才能办成想办的事。

不过磨也要讲究策略。磨的时候要彬彬有礼，摆事实讲道理，还要笑容满面，要经常出现在能让对方看到的场合，例如，他的办公室、家里等等。而且每次都要准时无误，让对方感到好像是在上班一样，一到点就赶来了。这样对方总能看到你，也就总能想到你的事情了。

弗吉尼亚人巴普自办了一个剧场，却总无戏剧评论家前来光顾，他深知没人宣传就没有观众，于是大胆闯入《纽约时报》搬尊神了。巴普点名要见著名评论家艾金森，凑巧艾在伦敦访问，巴普干脆呆在报社不走：“我就等到艾金森先生回来！”艾的助手古尔布无奈，只好询问其原因。巴普便大施游说之术，说他的演员如何优秀，观众如何热烈，最后摊牌：“我的观众大多是从未看过真正舞台剧的移民，如果贵报不写剧评介绍，那我就没经费继续演下去了！”吉尔布见其态度坚决，不由感动了，答应当晚就去看戏。谁知，露天剧场的演出到中场休息时，便遇上了滂沱大雨。巴普一见吉尔布躲雨欲走，立即又粘上他说：“我知道，你们剧评家通常是不会评论半场戏的。不过，我恳求你了，无论如何破一回例！”巴普一

需要全本请访问 www.ertongbook.com

次次地游说，真诚也有，“无赖”也有，斯人斯言到底感动了上苍，几天后一篇半拉子戏的简评见报，巴普剧场也日渐红火起来。一个名不见经传的小小剧场主，其言何以搬动了《纽约时报》这大尊神？那不正是软磨硬泡的结果吗？人微者言语的力量，正是在那步步紧逼软磨硬泡中展示出来的。

这种方法看来有点不可思议，但是只有这样才能办成事。因为有时候，对方因种种原因不同意办理此事，而此事又是合情合理的，这种情况下只能“磨”了。

磨，能显示真诚，能引起人们的注意，能感动人。磨，是积极主动地向对方解释，与对方沟通，不间断地软化对方的过程。因此必须是全身心投入，必须有百折不挠的精神。

磨，不是耍无赖，是一种静静的礼貌的等待，等待对方尽快给予答复。不要让对方感到你是故意找麻烦，故意影响他的工作和休息。要尽量通情达理，尽量减少对对方的干扰，这样，才能磨成功。

磨可以不露锋芒，不提要办的事，只是不间断地接近对方，使双方关系渐近，让对方更多地了解你，同情你，从而产生帮助的愿望。也就是说，你想办法与对方接近或与对方家人接近，并通过各种办法与他们搞好关系，从感情上贴近。这种感情上的磨，对方是难以拒绝的。

有些领导喜欢让人磨，不愿轻易同意任何事情。你磨他，使他从精神上得到一种满足，即权力欲得到满足。在这种情况下必须去磨，若怕麻烦，存有虚荣心反会被对方见笑，他会说“:本来他再来一次我就同意了,可是他没来。’所以磨是一个有效的办法，但却是一个“难”办法。

二、软磨硬泡有方法

有些事儿你怀着一片热心找到对方头上，对方能办，可就

是找各种各样的借口和理由搪塞、推托和拒绝，搞得你无能为力，无可奈何，无计可施。有些人在这种情况下只好打退堂鼓，撤回来了事，也不再另行组织进攻了。但也有一部分性格顽强、不达目的誓不罢休的人，他们采用软磨硬泡法，友好地赖着对方的时间，赖着对方的情面，甚至赖着对方的地盘，不答应就是不撤退，不把事情办成就是不回头，搞得对方急不得恼不得，最后不得不答应了他的要求，这才鸣金收兵，凯旋而归。

“软磨硬泡”的特色是以消极的形式争取积极的效果，通过决心和毅力，通过消耗彼此的时间和精力，给对方施加压力，以自己顽强的态度、思想和感情达到影响对方态度和改变对方态度的目的。这种方法有如下几种具体的小窍门。

耐心周旋

有些人脸皮太薄，自尊心太强，经不住人家首次拒绝的打击。只要略一受阻，他们就脸红，感到羞辱、气恼,要么与人争吵闹崩，要么拂袖而去，再不回头。

看起来这种人很有几分“你不给办就拉倒”的“骨气”，其实这是过分脆弱的表现，导致他们只顾面子而不想千方百计达到目的，于事业无益。

因此，我们在找人办事儿时，既要有自尊，但又不要抱着自尊不放，为了达到交际目的，有必要增强抗挫折的能力，碰钉子时脸不红心不跳，不气不恼，照样微笑与人周旋，只要还有一丝希望就要全力争取，不达目的决不罢休。有这样顽强的意志就能把事情办成。

从另一个角度看，软磨硬泡消耗的是时间，而时间恰恰是一种办事的武器。时间对谁都是宝贵的，人们最耗不起的是时间。所以，如果你以足够的耐心，摆出一副“打持久战”的架

式与对方对垒时，便会对对方的心理产生震慑。以“泡”对“拖”,足以促其改变初衷,加快办事儿速度。所以,你要沉住气，耐心地牺牲一点时间，反而可以争取到更多的时间。

有个拉保险的业务员，到一家餐厅拜访店主，店主一听到是保险公司的人，笑脸倏地收了起来。

“保险这玩意儿，根本没用。为什么呢？因为必须等我死了以后才能领钱,这算什么呢？”

“我不会浪费您太多的时间，您只要挪几分钟的时间让我为您说明就好了！”

“我现在很忙，如果你的时间太多，何不帮我洗洗碗盘呢？”

店主原是以开玩笑的口吻戏谑他，没想到年轻的保险员真的脱下西装外套，卷起袖子开始洗了，老板娘吓了一跳，大喊：

“你用不着来这一套，我们实在不需要保险！所以，不管你怎么说，怎么做，我们绝不会投保的，我看你还是别浪费时间和精力了！”

保险员每天都来洗碗盘，店主依旧是铁石心肠地告诉他：

“你再来几次也没用，你也用不着再洗了，如果你够聪明，趁早找别家吧！”

但是这位有耐心的保险员依然天天来洗，10天、20天、30天过去了。到了第40天，这个讨厌保险的店主，终于被这个青年的耐心感动了，最后答应他投高额保险，不仅如此，而且还替这位有耐心的年轻保险员介绍了不少桩生意呢！

2. 积极跟踪

俗话说：“人心都是肉长的。”不管双方认识距离有多大，只要你善于用行动证明你的诚意，就会促使对方去思索，进而

理解你的苦心，从固执的框子里跳出来，那时你就将“泡”出希望了。

有对男女青年彼此相爱了，但女方的母亲认为青年小张木讷，不同意。小张虽然不善言辞，但很有心计，人又勤快。他经常到她家帮助干活，老人给白眼他不在乎，给冷板凳也不计较。见她家煤球没有了主动去拉，没水了马上去挑，有次下雨见到漏水，立即冒雨上房堵漏。她母亲得了病，没有车，他就背着去医院，直把老人感动得掉泪，说：“小张真是个好孩子啊,我同意了。”

3. 寻求理解

有时候你去托人办事，对方推着不办，并不是不想办，而是有实际困难，或心有所疑。这时，你若仅仅靠行动去“泡”，很难奏效，甚至会把对方“泡”火了，缠烦了，更不利于办事儿。

某建筑工地急需 60 吨沥青。采购员到物资部门请领，但负责此事的处长推说工作忙要等两个月才能提货，采购员非常着急，他怎么能等两个月呢？当他了解到仓库里有现货，只是因为自己没“进贡”，人家才拖他时，更是怒从胸中来，真恨不得马上找对方好好“说道说道”。

但他竭力控制自己的情绪，思索解决问题的办法。他手头一无钱二无物，给人家“进贡”是不可能的了。他决心和那位处长大人软磨硬泡。

从第二天起他天天到处长办公室来，耐心地向处长恳求诉说。处长感到烦，不理睬他。你不理，他就坐在一边等，一有机会就张口，面带微笑，彬彬有礼，不吵不闹，心平气和地恳求诉说。处长急不得火不得，推不起赶不跑。“泡”到第五天，处长就坐不住了，他长吁一声：“唉，我算服你了。照顾你这

需要全本请访问 www.ertongbook.com

一次,先批给你吧!”

4. 反复申请

同样的意思，反复申请、反复渲染、反复强调，不达目的，誓不罢休。面对顽固的对手，这是一种有力的武器。

宋朝的赵普曾做过太祖、太宗两朝皇帝的宰相，他对朝廷的忠诚和政绩都是非常明显的。他是一个勤恳的高级行政官员，学问方面却比同级官吏们稍差些，他登上宰相职位以后，其不足的方面被太祖察觉。一天与太祖议政后太祖温和地劝他多看一点书，赵普从此以后手不释卷，退朝以后就把自己关在房间里读书。

这说明他是个兢兢业业、知不足而善补求的人。他一生全力投身政治，以辅佐宋朝天下为已任，是不可多得的名相。

究其性格实质，他是个性格坚韧的人。

太祖一句委婉的批评，使他养成至死手不释卷的习惯；反过来，在辅佐朝政时自己认定的事情，就是与皇帝意见相悖，也敢于反复地坚持。

有一次赵普向太祖推荐一位官吏，太祖没有允诺。赵普没有灰心，第二天临朝又向太祖提出这项人事任命事项请太祖裁定，太祖还是没有答应。

赵普仍不死心，第三天又提出来。

连续三天接连三次反复地提，同僚也都吃惊，赵普何以脸皮这样厚。太祖这次动了气，将奏折当场撕碎扔在了地上。

但赵普自有他的做法，他默默无言地将那些撕碎的纸片一一捡起，回家后再仔细粘好。第四天上朝，话也不说，将粘好的奏折举过头顶立在太祖面前不动。

太祖为其所感动，长叹一声，只好准奏。

赵普还有类似的故事。

某位官吏按政绩已该晋职，身为宰相的赵普上奏提出，但因太祖平常就不喜欢这个人，所以对赵普的奏折又不予理睬。

但赵普出于公心，不计皇上的好恶，前番那种韧性的表现又重复起来。太祖拗他不过，勉强同意了。

太祖又问：“若我不同意，这次你会怎样？”

赵普面不改色：“有过必罚，有功必赏，这是一条古训，不能改变的原则，皇帝不该以自己的好恶而无视这个原则。”

也就是说，你虽贵为天子，也不能用个人感情处理刑罚褒赏的问题。这话显然冲撞了宋太祖，太祖一怒之下拂袖而去。

赵普死跟在后面，到后宫皇帝入寝的门外站着，垂首低头，良久不动，下决心皇帝不出来他就不走了。据说太祖很为此感动。

同样的内容，两次、三次不断地反复向对方说明，从而达到说服的效果。运用这种说服法，须有坚韧的性格才行，内坚外韧，对一度的失败，绝不灰心，找机会反复地盯上门去。

需要注意的是，运用此法要有分寸，超过限度，伤害了对方的感情，反而会得到反效果。所以要谨慎处理，以不过度为限。

三、跑断腿，磨破嘴

有人形容求人之难，简直是“跑断腿，磨破嘴”。对于这一点，恐怕推销员的体会最深了。

推销员在推销产品时，很可能遭到客户的拒绝，但过了一段时期之后，他又毫不气馁地再次来了。这时假若客户绝情地说：“我们并没有购买的意思，你再来几次也是枉然，因此，我劝你不必再浪费口舌、白费气力了。”然而推销员却不在乎，仍抖擞精神，面带笑容地回答说：“不，请不必为我担心，说

话跑腿，是我的工作职责，只要你能给我一点时间，听我解释，我就心满意足了。”客户看到他汗水淋淋，却还满脸笑容，不买就觉得再也过意不去了，于是就买了一点。

下雨下雪是推销员上门的好日子。外面下着雨，别人都躲在家里，而推销员站在门口，不能不使你产生同情心，因而难于拒绝。虽然我们都清楚地知道，这是推销员所采取的一种策略。但毕竟他这样做了，对此你能无动于衷吗？

这种推销方法，就是巧妙地利用了人类的感情。本来不打算购买的人，也会产生“再也不能让他白跑了”的想法，使他们有种心理负担和欠人情债的感觉，客户会这样想：“这位推销员若是多跑几处地方，也许他的产品早就推销完了，但是他却常来这里，使他花了不少宝贵时间，再不买他的产品，就有点对不住人了。”这就是加重人们心理负担的一种推销方法。

要使对方作大幅度的退让，就要能够让对方多积累些微小的心理负担，当这种心理负担扩大到一定程度时，对方就只能让步了。

两年前杰瑞和太太在墨西哥度假，他们在街头上闲逛，杰瑞太太突然用手肘推杰瑞说：“你瞧，那儿好多人。”

杰瑞漫声应道：“噢，不，那是卖纪念品的地方，观光客才去，我不买纪念品，我只想四处走走，要去你自己去好了，回头在旅馆碰面。”

如同往常一般，杰瑞夫人挥手径自走向人群，杰瑞则继续在街头闲逛。在前方有个当地的小贩沿街叫卖着：“1200个比索(比索:墨西哥货币单位)。”

“他在对谁喊价啊，肯定不是我。”杰瑞心想。

他没有理睬小贩，继续他的路。“好啦，”小贩道，“大减价，1000块——800个比索好了。”

在这时，杰瑞才第一次开口对他说话。“朋友，我实在感

谢你的好意，也很敬佩你锲而不舍的精神，但是我丝毫没有兴趣，请你找别人好吗？”杰瑞甚至用墨西哥话问他：“你懂我的意思吗？”

“当然，当然。”他答道。

再一次，杰瑞转身离去，但小贩的脚步声还是在杰瑞耳旁响起：“800 比索”。好像他们是被链子锁在一块儿。

不耐烦一再地被骚扰，杰瑞开始跑步，但是卖披肩的小贩却与杰瑞保持同步速度，而他的要价已经下跌到 600 块比索了。因为遇上红灯，杰瑞必须在街口停下，小贩仍然继续自言自语：“600 块，600 块就好……500，500 块比索……好啦，好啦，400 块比索。”

当绿灯亮起，杰瑞已快速通过马路，希望能摆脱小贩的纠缠。在杰瑞想转头察看之前，耳边又听到小贩的脚步声以及叫卖的声音：“先生，先生，400 块比索。”

杰瑞感到浑身燥热，汗流浃背，又累又渴，对小贩的腔调感到厌烦无比。

杰瑞转身面对着他，咬牙切齿地道：“混蛋，我告诉你我不买你的东西，别再跟着我！”

从杰瑞的态度及语气来看，小贩似乎了解了杰瑞的意思。“好吧，算你赢了。”他回答道：“只卖你 200 块比索。”

“你说什么？”突然杰瑞对自己的反应也吃了一惊。

“让我看看你的披肩。”

“我为什么要看看披肩？我需要披肩吗？我想要个披肩吗？不，我不认为——抑或我改变了主意。”杰瑞心想。

回到旅馆，杰瑞太太正躺在床上阅读杂志。杰瑞兴奋地说道：“嘿，你看我买了什么？”

“你买了什么？”

“一件美丽的披肩。”

需要全本请访问 www.ertongbook.com

“你花多少钱买的。”她随口问道。

“我慢慢告诉你。”杰瑞得意地道：“一位当地的谈判家要价 1200 块比索，但是一位国际性的交涉家——和你一起度假的人——只用 170 比索就完成了交易。”

杰瑞太太轻蔑地说：“嘿，真有意思，我买了件和你相同的披肩，只要 150 比索，就挂在柜子里。”

当然，在锲而不舍上，以上的这些小贩已经拥有了相当程度的功底，但是，这种功夫的炼就却是无数次打破内心樊篱的结果，因此，我们想要办好一件事，必须也要有这样一种精神，真所谓精诚所至，金石为开。

四、锲而不舍，这次不行来下次

对于求人办事者而言，只要认准了目标，就要迎之而上，哪怕山再高，水再长，都要锲而不舍，持之以恒，直到成功。

明朝历史上第一大奸臣、中国历史上可以与秦桧并称的大奸臣严嵩，他本以为凭才学见地竞争，便可出人头地，结果却败得一塌糊涂。年轻的严嵩再也无法忍下去了，于是递上报告，病休十年。

十年中，严嵩表面上苦读于书房，暗中却关注着政治形势。经过研究，他知道取得高位必须有进身之阶，除了本身的资格，还要有靠山。没有别人的肩膀，就没有自己的高位。于是，他一面写文章，结交文人墨客，一面利用一切机会巴结在他前后进士及第、已经掌握权柄的人，随时准备投身于政治漩涡里去拼杀一番。

机会终于来了。刘瑾垮了台，一夜之间从天堂跌入地狱，但钱宁和江彬继续刘瑾的把戏，政局日益混乱。于是，这位苦苦修行的不安分者，在正德十四年离开了伴他苦思冥索的红木

椅，正式宣告回朝。严嵩从此迈上了阴谋家政治舞台的第一步。此时，他已 40 岁。

严嵩回朝以后，施展了他多年钻研的进官之术，对内对外，一团和气，极大的野心包藏在柔媚的外衣中。回朝一年，由七品编修升任六品侍讲。经过不懈努力，又过几年，熬上了南京翰林院掌院学士，属正五品。嘉靖六年， 48 岁的严嵩被召为国子监祭酒，属正四品。升迁虽然不慢，但严嵩仍不满足。想想自己的年龄，强烈的“紧迫感”促使严嵩决定加快入阁的进程。

嘉靖帝有一个特殊的爱好：迷方术，崇道教。他少年即位，政事、女色使他的健康大受影响。“只缘多病，故求长生”，嘉靖帝一边服长生药，一边斋醮祈祷鬼神赐寿，于是方士道士常出入帝王宫殿，宫内也设牌立位，到处道气仙风。

斋醮活动，需要焚化一篇青丝红字的骈俪体表章，奏报“玉皇大帝”,叫做‘青词’。‘青词’既要表现对玉皇大帝的奉承景仰，又要表明祈求愿望，多出自大学士之手，不少人因此取得了皇帝的恩宠。张道从翰林到入阁不过六年；桂萼竟打破“故事”，全不按提拔规矩，以“礼部尚书兼翰林学士”入内阁，也和“青词”的写作大有关联。

皇帝的“胃口”被严嵩瞧准了，他千方百计地把自己写的“青词”奉给嘉靖帝，一次不中再来下一次。终于，嘉靖帝召见了严嵩。看着这位干巴巴、眉毛都已经发稀的老头儿，嘉靖帝觉得找到了一匹温顺恭谨的老马，肯干，朴实。于是嘉靖帝给了他一个礼部右侍郎的名衔，并“开恩”委派他代表自己去祭告父亲的显陵。

严嵩知道不能丢掉这次机会。他大张旗鼓地“隆重”了一番，还觉不够，居然撒起弥天大慌，回朝真真切切地向嘉靖汇报：“祭祀那天，开始细雨，天都替陛下洒泪。待到臣恭上宝

册奉安神床时，忽然云开日朗。臣在枣阳采来的碑石，多少年来一直群鹤绕飞护持，可见定是块灵宝。果真，载碑石的船进入汉江，水势突然骤涨，真真百神护佑。此皆陛下孝思、显陵圣德所致。请令辅臣撰文刻石，记载上天的恩眷。”

嘉靖帝听完，真是肝舒脾泰，觉得自己果然认准了人。高兴之后，自然是提升封赏，即传口谕提严嵩为吏部左侍郎，再进南京礼部尚书。不久，又改南京吏部尚书。严嵩一次大谎，竟在仕途上迈了三大步。

为了到京师去，严嵩进一步施展了奴颜婢膝、俯首贴耳的“功夫”。当时的官场风气论资排辈十分讲究，而内阁阁老中一般人的资格都不如严嵩。1536年，严嵩以祝贺皇帝寿辰的名义到了京城，夏言为报跪请之谊，以首辅的身份向嘉靖皇帝说了严嵩一大堆好话，为他谋得了一个更高的职位，使其进入了和内阁基本持平的权力机构。

只要能够达到自己的目的，必须什么手段都敢使，而且锲而不舍，坚持到底，那么，离成功也就不远了。

五、不到黄河心不死

曾有报纸刊载，台湾某女歌星，在浓浓的浪漫情调中与大陆某男士结成良缘，她曾经宣称那位男士是追她的男朋友中条件最差的。但她为什么偏偏选中了这一位呢？

事情的起源要追溯到几年前，那是她第一次赴上海，是为洽谈自己的歌曲授权给上海某家音响公司出版发行而前往的。一次晚宴上，女歌星和某男士相遇，男士深为女歌星的人生体验所激动，晚宴后就告诉她一句惊人之语——“我可以追求你吗？”

她当时未予理会，只当成是一句玩笑话。不料男士真的开

始展开猛烈追击，每天从早开始，他带了好多朋友，一起在她下榻的酒店“站岗”。

对于男士此举，女歌星感觉如遇“恐怖分子”，不敢踏出饭店一步。而紧盯不放的男士便不断以电话“骚扰”女歌星，并告知她“如果再不露面，便要通知你的所有朋友，告诉他们我要追你。”

被逼得无路可跑的女歌星急中生智说：“你请我喝咖啡，我们好好聊聊。”

她知道某男士收入极低，索性去了一家上档次的咖啡厅，并一口气喝了五六杯咖啡，准备使追求者“破产”。结果他也跟着叫了五六杯咖啡，结账时不但没有囊中羞涩，反而给了服务员一笔数目不少的小费，使对方的计谋没有得逞。

最激烈的是，就在她在上海的最后一次，鼓足勇气的那位男士，竟在大庭广众面前热烈亲吻女歌星。霎时花容失色的女歌星久久不能言语，随后激动得几乎落泪说：“你怎么可以这样。”

当她离开上海，那男士更是一路穷追猛打。赴西安，追踪到西安，抵达台北，越海电话不知已打了多少遍。

至此，女歌星说：“只要我存在于地球上一天，似乎都无法逃出他的手掌心。”只好宣告投降，宣告结婚。

六、认定了就不要放手

有一个故事说：一位猎人在一次打猎途中，遇到两只兔子，他想：这正是天赐良机，一定要将这两只兔子一网打尽。他一边想，一边将子弹上膛。

正在这时，两只兔子分别朝两个相反的方面跑去，猎人先追向南跑的兔子。追了两步，又想起那只向北跑的兔子，便朝

着南边胡乱地放了一枪，然后转身去追北边的兔子。北边的兔子已经跑出去很远了，猎人只得朝着北边又胡乱地放了一枪。这时他想：我还是追南边的兔子吧！可是等他向南望去，只见一片衰草在风中飘摇，那只兔子早已无影无踪了。

是的，做任何事情，都得目标专一、穷追不舍，不可一只脚踩几条船。有句谚语说：别把所有的鸡蛋放入一个篮子里。这其实是不正确的。试想，如果你把鸡蛋放入许多篮子里，不用说多，三个篮子，你就已经无法用手提了，如果你把它顶在头上，那就更容易因摔倒而打碎了鸡蛋。多提篮子，不一定能保证鸡蛋不碎，相反，将所有的鸡蛋放在一个篮子里，然后好好照管这个篮子，这样做，保证鸡蛋不碎的可能性也许会更高一些。

许多求人者为了把一件事办成，并且保证十拿九稳，便多方奔走，求了这个，又求那个，见佛就拜。其实这是求人之大忌。因为，第一，当你把事情拜托一个人后，再去求别人，等于对前面的人不信任，最起码也是没有信心的表现。第二，人多嘴杂，多方神仙一旦碰头，说法不一，办事方法不一，容易出岔子，搞不好反倒会把事情搞砸。

由此可见，要想办好事情，必须有锲而不舍，持之以恒的精神，那种目标繁杂、心浮气燥、脚踩几只船的人是注定办不好事情的。

第二章　以屈求伸　欲擒故纵

一、以屈求伸，弃卒保车

孔子年轻的时候，曾经受教于老子。当时老子曾对他讲：“良贾深藏若虚，君子盛德容貌若愚。”即善于做生意的商人，总是隐藏其宝货，不令人轻易见之；而君子为人，品德高尚，但容貌却显得愚笨。其深意是告诫人们，过分炫耀自己的能力，将欲望或精力不加节制地滥用，是毫无益处的。中国旧时的店铺里，在店面是不陈列贵重货物的，店主们总是把它们收藏起来。只有遇到有钱又识货的人，才告诉他们好东西在里面。倘若随便将上等商品摆放在明面上，岂有贼不惦记之理。不仅是商品，人的才能也是如此。俗话说“满招损，谦受益”，才华出众而又喜欢自我炫耀的人，必然会招致别人的反感。所以，无论才能有多高，都要善于隐匿，即表面上看似没有，实则充满的境界。

1805 年奥斯特利茨战役和 1807 年弗里德兰战役中，俄军被法军打得大败，实力大为减弱，刚登基的亚历山大一世为重整旗鼓，与拿破仑展开了新的较量。他使用了新的斗争策略，以卑微的言辞讨好对方，处处表现出退让的姿态，以屈求伸。

为了对付英国，拿破仑极力拉拢俄国，所以亚历山大一见到他就投其所好：“我和你一样痛恨英国人，你对他采取多种措施时,我是你的一名助手。”

1808 年秋，拿破仑决定邀请亚历山大在埃尔富特举行第

二次会晤，这次会晤，是拿破仑为了避免两线作战，以法俄两国的伟大友谊来威慑奥地利。消息传到俄国宫廷，激起一片抗议声。皇太后在给亚历山大的信中说：“亚历山大，切切不可前往，你若去就是断送帝国和家族，悬崖勒马，为时未晚，不要拒绝你母亲出于荣誉感对你的要求。我的孩子，我的朋友，及时回头吧。”

但亚历山大却认为，目前俄国的力量还不足，还必须佯装同意拿破仑的建议，应该“造成联盟的假象以麻痹之，我们要争取时间妥善做好准备，时机一到，就从容不迫地促成拿破仑垮台”。

来到埃尔富特后，亚历山大恭言卑词，在两个星期的会晤中，与拿破仑形影不离。有一次看戏，当女演员念出伏尔泰《奥狄浦斯》剧中的一句台词，“和大人物结交，真是上帝恩赐的幸福”时，亚历山大居然装模作样地说：“我在此每天都深深感到这一点。”

又一次，亚历山大有意去解腰间的佩剑，发现自己忘了佩带，这时，拿破仑把自己刚刚解下的宝剑，赐赠给亚历山大，亚历山大装作很感动，热泪盈眶地说：“我把它视作您的友好表示予以接受，陛下可以相信，我将永不举剑反对您。”

1812年，俄法之间的利益冲突已经十分尖锐，这时亚历山大认为俄国已做好准备，于是借故挑起战争，并且打败了拿破仑。

事后亚历山大总结经验教训时说：“波拿巴认为我不过是个傻瓜，可是谁笑到最后，谁笑得最好。”

这方面运用最好的要数德意志神圣罗马帝国皇帝亨利。

在封建社会，人往往把代表最高权力的皇帝和国王比作太阳，但在中世纪的欧洲，人们却说皇帝、国王只不过是月亮，

在他们之上还有一个更高的权威，那就是教皇，只有教皇才配称为太阳。

教皇是基督教会的首脑。教会本来只是管理宗教事务的团体，但在中世纪的欧洲，由于各个王国内封建主割据林立。连年混战，造成王权衰弱，局势混乱，这时只有罗马教皇可以统一指挥各国、各地区的教会，加上各民族又都信仰基督教，因此教会在群众中影响很大，这就使得罗马教廷成了凌驾于各国之上的政治实体，教皇成了各国国王的共同的太上皇。国王登位、加冕要由教皇来主持；和国王同行时，教皇骑马，国王只能步行；接见的时候，教皇坐着，国王要屈膝敬礼。国王的权力来自教皇，神权高于王权。

不仅如此，教会还在各个国家拥有 1/3 的土地，并且向各国居民收取“什一税”（即每人收入均 1/10 交教会）。文学、艺术、哲学、法律等都必须为教会和神学服务。一个人从出生、成年、结婚一直到老死，处处都要受教会的管理和限制，教会拥有自己的监狱和刑法，还用“开除出教”的办法来对付一切反抗者。一个人如果被开除了教籍，他的一切社会地位和社会关系也就失掉了。这是一种最令人害怕的惩罚，连国王、皇帝也不例外。

1076 年，德意志神圣罗马帝国皇帝亨利与教皇格里高利争权夺利，斗争日益激烈，发展到了势不两立的地步。亨利想摆脱罗马教廷的控制，教皇则想把亨利所有的自主权都剥夺殆尽。

在矛盾激烈的关头，亨利首先发难，召集德国境内各教区的士教们开了一个宗教会议，宣布废除格里高利的教皇职位。而格里高利则针锋相对，在罗马的拉特兰诺宫召开了一个全基督教会的会议，宣布驱逐亨利出教，不仅要德国人反对亨利，

需要全本请访问 www.ertongbook.com