

【典藏版】

中外文学名著故事总集

中外

智謀

文学故事

下

舒丹◎主编

中国环境科学出版社
学苑音像出版社

中外文学名著故事总集（典藏版）

舒丹 主编

中外智谋文学故事

（下册）

古恒 编著

中国环境科学出版社
学苑音像出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

当代教育丛书·中外文学名著故事总集 (典藏版) /舒丹
主编. —北京: 中国环境科学出版社, 2005. 12

ISBN 7 - 80135 - 709 - 4

I. 当... II. 舒... III. 汉语 - 读物 - 当代
IV. H194. 1

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2005) 第 093535 号

中外文学名著故事总集 (典藏版)

主编 舒丹

中国环境科学出版社 出版发行
学苑音像出版社

北京一鑫印务有限公司

2006 年 4 月第 1 版第 1 次印刷

开本: 850 × 1168 1/32 印张: 156 字数: 2250 千字

ISBN 7 - 80135 - 709 - 4

全二十册定价: 580.00 元 (册均 29.00 元)

(ADD: 北京市朝阳区三间房邮局 10 号信箱)

P. C. : 100024 Tel: 010 - 65477339 010 - 65740218 (带 Fax)

E - mail: webmaster@BTE - book. com http: //www. BTE - book. com

目 录



• 下 册 •

中
外
智
谋
文
学
故
事
(下)

五、谈判谋略典故

◆ 军事谈判：无硝烟之战

1. 将计就计，深入虎穴赴渝“鸿门宴” (232)
2. 以打促谈，抗美援朝谈判桌上打得分 (237)
3. 以诚至成，张学良与共产党携手抗日 (245)
4. 知己知彼，沈括化干戈为玉帛 (251)
5. 软硬兼施，吕甥智救晋惠公 (255)

◆ 商业谈判：寸利必争

1. 挫其锋芒，李康年巧嬉日本人 (257)

2. 捕捉战机，中国成功购买前西德工厂 (258)
3. 以逸待劳，大阪电器株式会社轻松获利 (262)
4. 以短克长，仓敷公司巧胜杜邦 (269)
5. 转守为攻，哈特雷攻心致胜 (276)
6. 另辟蹊径，赔偿难题迎刃而解 (282)
7. 大智若愚，丹麦人顺利中标 (285)
8. 以退为进，中间商托马斯的立足之本 (287)
9. 欲擒故纵，山本村佑获胜的妙计 (288)

六、处世谋略典故

◆ 诚信：安身立命

1. 诚信为本，霍金士诚实处世谋大财 (291)
2. 以信立身，诚信当头的奥斯曼 (295)
3. 恪守信用，诸葛亮大破魏军 (300)
4. 一言九鼎，林肯从不轻言许诺 (302)
5. 择木而栖，李斯不失良机助秦王 (305)
6. 言行不二，高允待人以诚为人赞许 (308)

◆ 方圆：中直不曲

1. 功高不骄，徐达功臣庙位排第一…… (313)
2. 思不出位，李勣巧妙应高宗 …… (316)
3. 避实就虚，苏秦巧妙应高宗 …… (318)
4. 撑人台面，蒋介石善以“合影”
施恩惠 …… (323)
5. 深藏不露，戴高乐趋计笼人心 …… (329)

◆ 变通：达观静变

1. 洞悉世情，胡雪岩生于忧患创
时机 …… (332)
2. 顺水推舟，贺龙怒斥蒋介石 …… (337)
3. 假戏真做，蔡锷的灵活变通处
世术 …… (339)
4. 以激为请，惯用激将术的梅特涅…… (346)
5. 识时躲让，宋高宗退直求曲 …… (349)
6. 审时度势，李德明高瞻远瞩成
大业 …… (353)
7. 以变求变，多尔袞设饵诱降吴
三桂 …… (356)
8. 料敌如神，死诸葛智退生仲达 …… (362)

◆ 忍让：忍者无敌

1. 三年不鸣，一鸣惊人的楚庄王…… (366)

2. 以屈为伸，韩信可称大丈夫 …………… (372)
3. 以“忍”制勇，孔明以静制动千古传 …………… (376)
4. 变乱之忍，刘备以高明的掩饰逃出劫道 …………… (380)
5. 以苦为乐，范蠡三致千金 …………… (385)
6. 贵则自抑，郭子仪一生小心谨慎 …… (389)
7. 抱头藏尾，暗聚实力的朱元璋 …… (391)

七、教子谋略典故

◆ 引导启发：循循善诱

1. 早期诱发，司有和培养孩子兴趣 …… (397)
2. 因势利导，南希·爱迪生珍惜孩子好奇心 …………… (403)
3. 言传身教，卡尔·威特启发引导孩子 …………… (411)
4. 宽严相济，陈春江与女儿一路同行 …………… (417)
5. 放而不流，王则敏自由教育结硕果 …………… (422)

◆ 拓智启慧：塑造真我

1. 循序渐进，崔丽超从小激发孩子进

- 取心 (427)
2. 赏而励之，周弘扬长避短造
“神奇” (433)
3. 寓教于玩，赵秀君童话教育见
实效 (439)
4. 点石成金，谢舒敏以作息表为无声
老师 (442)
- ◆ 情商培养：精雕细琢
1. 润物无声，苏杭“每月一句”教女
成才 (446)
2. 倚玉雕玉，卜维勤注重孩子艺术
情感教育 (450)
3. 心存志远，马秀娟教子挑战失败 (456)



五、谈判谋略典故

儒家有句名言：和为贵。

兵家有个理论：天时不如地利，地利不如人和。

世界是个复杂的肌体，国与国之间，集团与集团之间，人与人之间由于种种原因，难免产生种种“争斗”。

历史上，不论战场还是商场，时而硝烟四起，时而坐席和谈，时而寸土必争，时而让它三尺。从某种意义上说，不论是军事谈判还是商业谈判，都是从自身利益考虑的相互斗争的延伸。

因此，谈判场是没有硝烟的战场。谈判需要有胸怀，谈判需要有见识，谈判需要谋略。





◆ 军事谈判：无硝烟之战

古往今来，军事谈判实际上是战场“争斗”的变体和攻防的延续。“战”与“谈”都是为了自己在军事斗争中不再损失利益而善于保全自己的一种谋略。通过谈判以最小的代价去获得最大的收益是其核心与实质。

1. 将计就计，深入虎穴赴渝“鸿门宴”

1945年8月，中国人民经过八年浴血奋战，终于迎来了抗日战争的伟大胜利。同月14日、20日、23日，蒋介石连发三封电报，邀请毛泽东到重庆谈判，商讨和平建国大计。

明知蒋介石在重庆设的是“鸿门宴”，假戏真演；但毛泽东为了和平与民主，不计个人安危，毅然决定深入虎穴，将计就计。

8月28日，毛泽东一行飞抵重庆。当天晚上，毛泽东与蒋介石见面，双方的交谈多以叙旧为话题，气氛十分轻松。

次日开始正式商谈。本来蒋介石电邀毛泽东赴重庆谈



判，意在拖延时间，抢占战略据点，缓和国际视线，欺世盗名，另有打算。假唱和平之戏，行准备内战之实。因此，对谈判毫无准备。然而，老奸巨滑的蒋介石此时却装模作样，以宽宏大度的姿态出现。他对毛泽东、周恩来来说：

“政府方面之所以不先提出具体方案，是为了表明政府对谈判并无一定成见，愿意听取中共方面的一切意见。希望中共方面本着精诚坦白之精神，知无不言，言无不尽。”

毛泽东接过蒋介石的话头，诚恳地说：

“中共希望通过这次谈判，使内战真正结束，永久的和平能够实现……”

毛泽东的话还未说完，蒋介石脸上的笑容便消失了。随后他当着老对手的面，不耐烦地说道：“中国没有内战！”蒋介石的论调不能不引起毛泽东的警觉和反对。他也毫不客气，当即批驳了蒋介石：

“要说中国没有内战，这是彻头彻尾的欺骗，根本不符合事实，即使三岁的娃娃也不会相信。”接着，毛泽东又以十年内战和八年抗战时期的大量事实，证明了内战不但在中国，存在而且从未停止过。铁证如山，蒋介石无话可说。

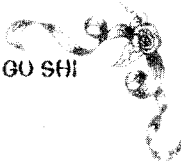


尽管双方对谈判的前景都不乐观，但谈判还要继续下去。此后，蒋介石又多次同毛泽东直接会谈，但多以讨论原则问题为主。至于各种具体问题，则由毛泽东的主要助手周恩来、王若飞同蒋介石指定的代表张群、张治中、王世杰、邵力子商谈。

经过最初几天的泛谈，9月3日，中共方面正式提出一份包括11项内容的谈判方案。这份方案于当天交给了国民党的代表，作为进一步商谈的基础。中共方案的要点是：确定和平建国方针；拥护蒋介石的领导地位；承认各党派合法平等地位，并长期合作和平建国；承认解放区政权和抗日部队；严惩汉奸，解散伪军；重划受降地区；停止一切武装冲突；结束党治，政治民主化，军队国家化；党派平等合作等。然而，缺乏诚意的国民党方面拒绝接受中共的方案。

对蒋介石的顽固态度，毛泽东虽然很恼火，却早已有思想准备。他的态度明确，既要顾全大局，适当作出让步，以换取谈判的成功；又要坚持原则，绝不能屈服于蒋介石的压力。他为中共代表团制定的谈判对策可用四个字来概括：“据理力争”。

有着卓越谈判才能的周恩来和王若飞，十分成功地贯彻了毛泽东的方针。他们在毛泽东的直接指挥下，既顽



强，又巧妙，与国民党的代表展开了马拉松式的唇枪舌战。

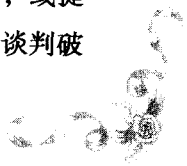
经过多次交锋，国民党表示同意和平建国的基本方针，召集各党派及无党派人士参加的政治协商会议等。但是，国民党企图以“政令军令统一”为借口，根本取消共产党领导的解放区和人民军队。

到了9月中旬，谈判实际上陷于停顿。中共方面虽想方设法打开僵局，国民党方面却纹丝不动。蒋介石甚至亲自出面，向毛泽东施加压力。在一次会见中，蒋介石对周恩来说：“盼告诉润之，要和，就照这个条件和。不然，就请他回延安带兵来打好了。”这时的蒋介石，自恃实力雄厚，趾高气扬，态度蛮横，已到了无以复加的地步。

毛泽东次日见到蒋介石，当面答复了蒋介石的挑衅：“现在打，我实在打不过你。但我可以用对付日本人的办法来对付你，你占点线，我占面，以乡村包围城市，你看如何？”毛泽东的话软中带硬，不卑不亢，毫不含糊。

尽管在军队改编和解放区政权问题上，谈判一度陷于僵局，但在其他问题上，如召开政治协商会议等，经过多次磋商，双方毕竟找到了一些共同点。中共方面本着求同存异的精神，提议将未决的问题留待以后继续商讨，或提交政协会议讨论决定。国民党方面权衡利弊，也怕谈判破

五
谈
判
谋
略
故
事





裂造成政治上的被动，无法向全国人民交代，遂勉强同意签订一个会谈纪要。于是，在“双十节”这一天，双方代表终于同意在一份名为《政府与中共代表会谈纪要》，史称《双十协定》的文件上签字。至此，为时43天的重庆最高级谈判落下了帷幕。

评 析

重庆谈判是国共两党举行的一次最高级政治会谈。国民党故作姿态，主动邀请共产党举行谈判，借此捞取政治资本，争取准备内战的时间；共产党满怀诚意，希望通过和平谈判避免或推迟全面内战爆发。

谈判中，不可一世的国民党方面企图威压共产党屈膝投降，自然遭到共产党方面的严正驳斥。谈判一度僵持。为了取得谈判结果，共产党在坚持原则的前提下，作出了尽可能的让步，例如放弃了抗战以来坚持了多年的要求建立民主联合政府的主张，“拥护蒋介石的领导地位”，以及同意缩编武装等；国民党方面也被迫作出了一些妥协，承认了中共提出的“和平建国的基本方针”，表示要“坚决避免内战”，给予人民某些民主权利等。

此外，国共双方采取平等方式，多次会谈，求同存异，终于达成了协议。协议中把达成一致意见的事项如召



开政治协商会议等进行了阐述，对没有取得一致的问题如解放区问题等也就各自的观点分别作了说明。国共双方还表示愿意继续商谈尚未解决的问题。

国共两党代表通过艰苦谈判签订的《双十协定》，暂时给了渴望和平民主的中国人民一个安慰。然而，背信弃义的蒋介石一完成全面内战的准备，便公然撕毁《双十协定》，大举进攻解放区，最后自取灭亡。

2. 以打促谈，抗美援朝谈判桌上打得分

1951年5月，抗美援朝战争双方经过前期的五次较量，将战线稳定在三八线附近地区，形成了战略相持局面。这时双方的综合军事力量基本上旗鼓相当。在这种形势下，战争双方都在考虑战争后期的战略决策。

由于美国在朝鲜战场上的损失、消耗巨大（一年损失10万人，耗资100亿美元，这两项损耗都比美国在第二次世界大战中头一年的损耗多一倍），而且战争明显地趋向长期化，因此美国统治集团已经感觉到朝鲜战争是一个无底洞，在短期内看不到有胜利的希望。

这时美国总统杜鲁门才真正醒过味来：美国如此把主要人力、物力长期陷在朝鲜战场，同其以欧洲为重点的全球战略是矛盾的。不能忘记美国的主要对手是苏联，不能



在苏联没有参战的情况下，把力量全部消耗掉。同时，美国政府已经感觉到，美军同中国人民志愿军交战8个月，打得难分难解，如果再这样长期打下去，将对美国更加不利。在这种形势下，美国统治集团已经认识到单纯依靠军事手段解决朝鲜问题是不可能的。因此，美国开始谋求停战谈判，并在三八线附近部署战略防御。

毛泽东对朝鲜战争的长期性早就有思想准备。第五次战役后，毛泽东根据朝鲜战争的形势和针对美国政府已经表示愿意举行停战谈判的情况，便考虑由运动战转变为阵地防御并进行谈判的问题。

毛泽东在与金日成商谈后，于6月中旬提出了“充分准备持久作战和争取和谈达到结束战争”的指导方针。

按照毛泽东提出的这一方针，就是要军事斗争和政治斗争双管齐下，打谈结合，以打促谈，争取在公平合理的基础上结束朝鲜战争。

1951年6月23日，苏联驻联合国代表马立克根据朝鲜战争双方的意向，提出了谈判停火与休战的建议。

6月30日，“联合国军”总司令李奇微奉美国政府之命发表声明，表示愿意举行停战谈判，并建议在元山港外一艘丹麦的伤兵船上举行。

7月1日，朝鲜人民军最高司令官金日成、中国人民



志愿军司令员彭德怀答复“联合国军”总司令李奇微，同意举行停战谈判，并建议以“三八线”上的开城市为谈判会址。

经双方多次协商，确定停战谈判于7月10日举行，谈判地点在中国人民志愿军第六十五军防区内的开城市郊来凤庄。

停战谈判开始后，敌方代表态度非常恶劣，竟然无理要求将双方军事分界线划在中朝军队的后方。当其无理要求被拒绝后，美方代表公然说：“让炸弹、大炮和机关枪去辩论吧！”谈判毫无进展，双方僵持不下，不欢而散。

紧接着，“联合国军”于8月18日发动了夏季攻势，并对中朝军队后方实施“绞杀战”，企图以军事压力夺取在谈判桌上得不到的东西。

从8月18日至9月18日，“联合国军”在东线先后动用了美军2个师、南朝鲜军5个师，向朝鲜人民军北汉江东岸80公里的防御正面发动了猛烈的进攻。

朝鲜人民军经过一个月的顽强作战，与敌人反复争夺阵地，终于粉碎了敌人的夏季攻势。

与此同时，志愿军为了配合东线朝鲜人民军作战，在西线积极地进行了战术反击。一个月的作战，中朝军队共歼敌7.8万余人。