

“三国文化·传统与现代”系列
丛书

张立伟
著

冲折 尊俎

——三国外交
与现
代
公
关

四川人民出版社

“三国文化·传统与现代”系列

丛书



折冲尊俎

——三国外交与现代公关

张立伟 著

四川人民出版社

1994·成都

(川)新登字 001 号

责任编辑:黄成军

封面设计:任兆祥

《三国文化·传统与现代》系列丛书

折冲尊俎——三国外交与现代公关

张立伟 著

四川人民出版社出版(成都盐道街3号)

四川省新华书店经销

四川人民出版社华川电脑印务中心照排

自贡新华印刷厂印刷

开本 850×1168mm1/32 印张 7.625 插页 6 字数 125 千

1994年8月第1版 1995年2月第2次印刷

ISBN7-220-02574-2/G·449 印数:5001—10000

定价:8.80元(全套10种,总定价88元)

总 序

中华民族文化促进会副会长
四川省省长

肖 秧

对于一个有着五千年灿烂文明的古老民族来说，历史就是财富。

魏、蜀、吴三国，在中国的历史长河中虽只是短暂的一瞬，却是一个纵横捭阖、出将入相、诡谋权变、风云变幻的社会人生大舞台。它造就出一大批卓越的政治家、军事家，产生了许多对后世影响深远的历史人物。三国的历史、故事、传说、人物，给一代又一代的中国人以智慧、以启迪，是凝聚着中华民族精神文化气质的珍贵宝藏。

以三国史为题材的“第一才子书”——《三国演义》的出现，不仅使这段波诡云谲的激荡百

年史顿时化作巷闾闲话、渔樵笑谈；几成凡有井水处，无人不晓三国故事，成为中国传统文化的组成部分和宝贵遗产，而且影响远及日本、韩国、东南亚和欧美等地区。近年来悄然兴起的“三国热”对当今社会的经济、文化事业产生了持久的影响，表明三国文化将越来越受到世界各国的高度重视。

四川是三国遗产的骄子，有着丰富的三国文化和旅游资源。从川北广元到成都，沿线就有剑门雄关、昭化古城（葭萌关）、绵阳富乐山、蒋琬墓、绵竹双忠祠、德阳庞统墓、广汉雒城、天回镇八阵图等等，均为三国黄金旅游线；而川东的云阳张飞庙、奉节白帝城、八阵图遗迹，更是令海内外三国爱好者为之神往；至于散布在我省各地的如南充全国最大的张飞庙、陈寿“万卷楼”、渠县张飞大破张郃“立马铭”、临邛火井、都江堰、西昌诸葛亮南征遗迹，更是俯拾皆是。成都本来就是蜀汉政权首都，更为我省三国旅游中心。这里有全国最大的武侯祠，享誉海内外，每年海外华人、外国友人接踵而来，应接不暇。现在祠内正在改建的“三国文化陈列”，也在紧锣密鼓地施工。前几年成都市已批准了“三国蜀汉城”的建

设项目，将吸引海内外投资者，对成都市的经济发展作出贡献，使四川走向世界。

四川又是三国历史人物活动的中心地区之一。有许多三国的传说、故事是和四川连在一起的，有许多三国的谋略、争斗是在四川发生的，更有许多三国的用人之道、治国之术是和四川这片人杰地灵的土地分不开的。三国历史和三国故事中，包含着丰富的治国谋略、经营管理的经验和措施，挖掘其中的中国古代智慧和经验为今日改革开放和四化建设富国强民所用，对当前企业界如何抓住经济改革、市场开放之机谋生存求发展都有着积极的启迪作用。近年来在日本不少政界人士和企业家把《三国演义》当作他们的“思想宝库”，从中寻求治理国家、指导企业管理和商业竞争的新的内涵，特别是书中不乏审时度势、知己知彼、因势利导、出奇制胜、使用人才等方面的谋略和妙计，足资借鉴，无怪乎他们不少企业家将《三国演义》作为自己和职工的必读之书了。

四川是三国文化的发源地之一；四川也应该成为三国文化研究与开发的中心。四川人民出版社邀请中国三国演义学会、四川省社会科学院、四川大学、四川省博物馆、四川省文史馆、武侯

祠博物馆等单位一批长期进行三国文化研究的学者、专家联合推出“三国文化·传统与现代”系列丛书。其目的就是要从激荡的三国百年史以及《三国演义》中，开发和找寻现代精神的根源与宝库。我相信，这套丛书的出版，将有助于人们全面了解三国文化、认识三国文化，它对于把四川和成都办成具有三国文化旅游特色的省市，也必将起促进作用。

站在世纪的交点上，我们聆听历史的呼吸和心声。在这样的时代，中华民族不仅需要现代的思想精神与电脑核能，我们还需要汲取我们伟大民族五千年的智慧与力量。

未来属于那种善于将本民族传统的精华与当代变革精神以及一切新的思想技术成就高度结合的民族。

让我们肩负历史，走向未来！

目 录

引 言

一、利益交汇，寻求合作

(一) 从刘皇叔说一拍即合 (5)

汉献帝认亲戚——拍在对方需要上——哈默的
投标书——实际需要与心理需要——“孔北海知世
间有刘备耶？”——安装镜子和铃铛的打包机

(二) 渴时一滴如甘露 (12)

孙权的“渴”——戴安娜婚礼前的潜望镜——
待时与乘时——刘备为何辞徐州？——艾森豪威尔
不回国——吉利剃刀走向世界

(三) 祭东风：麻烦能制造机遇 (19)

周瑜的麻烦——罗斯福说：让人喝！——危机
=危险+机遇——袁绍当了邮差——经济危机中的
《幸福》

(四) “天子蒙尘”的信息…… (25)

移驾幸许都——巴西航空公司中标——衡量信息的四个指标——袁绍怕向皇帝请示——人赋予信息以活力——王安从一份报告预测电脑革命

(五) 诱发欲望，策划同意…… (32)

策划即操纵——张辽说关羽——诱发欲望的关键环节——电视侵犯了人的自由！——曹操错待了关羽——凯撒的名言

(六) 让玉玺：授益与受益…… (39)

孙策借兵——欲取先与——两件具有历史意义的珍品——还三郡——战略决定点——一美元造原子弹

(七) 异梦不怕，同床就行…… (46)

朋友与盟友——曹刘合兵破吕布——别追究梦更别轻信同梦——丘吉尔吃亏安床——刘备招亲：不是床也硬做成床

(八) 床的吸引力：利益与恐惧…… (54)

愿意同床的两种理由——仇人相救如左右手——吕蒙对傅士仁——“快点收拾东西，亲爱的！”——打两张牌最有效——如何让可口可乐赞助八位数

(九) 晓之以利害…… (62)

有关选择的公式——袁术提高报偿——送女生“荣誉学生裙”——可接受范围——刘备降低困难——56元换56型

(十) 续说晓之以利害…… (70)

李恢说马超——海湾战争中的炸弹传单——

蜀汉外交政策的一场辩论——说服中的压力——
时机的紧迫感、威胁的真实感——一部墨西哥电
视剧

二、缓和冲突，化解干戈

(一) 孔明为何放走了曹操？ (81)

孔明的不祥预感——和平的逻辑是均衡——维
也纳会议——陆逊的自我克制——考虑不在场的第
三方——一个 11 岁少年的故事

(二) 调黄雀制约螳螂 (90)

不动江南兵，也不动荆州兵——不中止行为会
危害自身——赫鲁晓夫讲话的风波——发现弱点，
气死周瑜——艾科卡说动议员

(三) 以有限冲突维持和平 (95)

实现和平是使战争无利可图——二气周瑜：有
限胜利——盛田昭夫的“失礼”——截江夺阿斗：平
局僵持——汉堡包之战——有限失败强似不战而败

(四) 分荆州，看妥协 (105)

谈判的限度——帮周郎策划——东吴在两条战
线的失败——妥协是有限冲突的结果——金枪鱼与
海豚之争

(五) 让对手体面退出 (112)

孙权满足曹操的虚荣心——不使对方把让步
当投降——罗斯福安抚约翰逊——刘备在两种和
约间的选择——追究既往与考虑未来

(六) 处理冲突中的过与不及 (117)

宁肯过与宁肯不及——刘备征吴再评价——土
耳其共和国的诞生——曹丕的失机——摆强硬姿态
逼对方让步

(七) 化解干戈，目的何在？…………… (129)

董卓迁都：失去对象——雀巢的“公关恶梦”
——孙刘联盟，谁得利多？——安全与发展——
“六出祁山”也针对东吴——药品投毒事件

三、八仙过海，多元竞争

(一) 从曹刘说形象定位…………… (142)

曹操悬挂五色棒——在多面体中突出一面——
爱尔兰清泉——“每与操反，事乃可成”——综合
考虑自身、对手、公众——“味道好极了”的速溶
咖啡

(二) 表演：曹操的笑…………… (150)

呈现“能成为什么”——误中奸计与但多智谋
——打破传统的罗斯福飞机——导演：曹操和丘吉
尔——携民渡江导致灾难——枪杀牛犊

(三) 把信息戏剧化…………… (159)

激励、劝导、娱乐三功能——曹操愧众谋士
——愚人节的玩笑——温酒斩华雄——很久以
前，一双手展开了一个美丽的传奇故事……

(四) 过江招亲也制造新闻…………… (165)

五百军士披红挂彩——重要与不寻常——法伯
格金蛋——新闻欲——铜雀台剪彩——鸽子引来新
闻界

(五) 关张都会宣传 (175)

关羽宣传张飞——说服三要素——圆珠笔卖到
20 美元一支——大闹长坂桥——“野马”车的宣传
攻势

(六) 争取支持者：关键的少数 (182)

二·八法则——吴国太的权力——“我要与列
宁同志通话……”——曹操被评为“奸雄”为何大
喜？——赠送一辆福特车——名人的威望感召

(七) 争取支持者：沉默的多数 (193)

支持、反对、中立三分——柴桑吊丧——把钱
用在点子上的提问——临界量——羊祜怀柔——
“随身听”的制造时尚

(八) 曹刘得士：表意礼仪与回避礼仪 (203)

刘备待张松——我为你不便——泰国东方饭店
机场迎宾——我不干涉你的自由——求贤令：德才
不求兼备求兼用——曹操在回避礼仪上的得体与失
礼——列宁处理非婚同居者

(九) 彬彬有礼收全书 (216)

信号灯、破格与冷遇——曹操迎许攸——双方
关系的动态平衡——罗斯福取绰号与玩牌——禅
让：曹丕对认可礼仪的大创造——麦克阿瑟对苏军
的贺电

结束语：在我们分手之际……

引 言

一

本书以问题为纲。

我感兴趣的不是书中写到的那些历史人物，而是他们不得不应付的那些外交、公关问题。

他们如何处理？为什么要这样处理？换一种方式处理行不行？

全书是我同他们的对话，一起探讨处理问题的利弊得失，成败优劣。

以问题为纲，我就可以跨越历史和小说的界限。《三国演义》中的人物，只要他们面临的问题重要，又在处理上有特色，我照样邀请他们进本书来，与真实历史人物一起对话。

二

公关人员常被称为组织的“外交家”。

在我看来，外交与公关最主要的共同处，就在于两者都要处理双边的三种关系：合作、冲突、竞争。本书按三种关系来安排三章。

每一小节，我提出一两个外交与公关都得对付的问题。请来古今中外的客人，开个“问题研讨会”。

我不认为处理问题有什么万金油式的“致胜诀窍”。街头讲“致胜诀窍”的书太多了，我无意再添一本。

孔明的“空城计”就是个“致胜诀窍”，但连他自己也不能第二次使用。

在我的“研讨会”上，尽管每个人也会讲自己处理问题的方法，但我只看它是一张张因病发药的药方，我更感兴趣用药的原理。

我不断追问：“为什么？”

我希望探究在处理问题上，外交与公关相通的某些可操作性原理。

三

“……遥想公瑾当年，小乔初嫁了。”

把三国外交和国内近年来的某些公关活动合拍一张照片，我忽然想起了这句话……难怪好多人理解的公关就是“公关小姐”。

三国真是一个雄姿英发的时代，风流人物，浮沉起伏、威武雄壮、酣畅淋漓……胜的是豪杰，败的也不是窝囊废。

看这些一流人物的伐谋伐交、斗胆斗识，是一种极好的智力锻炼。

有句老生常谈：“仆人眼中无英雄”。黑格尔解释道，那并不是因为英雄不是英雄，而是因为仆人只是个仆人。

四

本书论三国外交贯穿一个基本思想：外交同内政，同军事是不可分割的。

本书论现代公关也贯穿一个基本思想：公关必须参与寻求合作、化解冲突、多元竞争中，才是充满活力的。

把公关等同于公关小姐的递茶点烟……一些公关书籍也充满了无稽之谈，诸如：“微笑：永恒的财富”，“讨人喜欢的秘密”，“花好月圆，和气生财”……搞这些雕虫小技公关是长不大的！长大了也只是个“小乔”，又到哪儿去找现代的周郎来配……

三国外交对现代公关的启示，或许最重要的就是：少些脂粉气，多一些见识与胆略。

五

我全书都侧重在探讨外交与公关的相通，但这里还要特别强调一句：相通绝不是等同。

很显然，外交涉及到处理与敌国的关系；而公关的主体和公众，不管发生多么严重的冲突，都不是严格意

义上的“敌人”。因而，在道义上和实践上，都是不允许把一切外交手段使用在公关中的。

并且，古代外交与现代外交也有很多区别。——我书中有时也举出现代外交的例子。我全书的论述，都注意到三国归三国，现代归现代，外交是外交，公关是公关。既相通又不等同。

六

大江东去，波涛跳跃成千古。

本书讲的都是历史了。

培根说：“读史使人明智”，这句话不能死心眼理解。

否则，史书读得最多的人就会成为最明智的人了。那也未免太容易了。

历史是通过前人的成败得失给人以启示的，它使人看到，在类似的情况下各种行动的后果。

然而，每个人都必须自己去找，哪些情况是真正的类似。

熟悉历史并不能从我们肩上减轻作困难抉择的重负。

在读者打开本书前，我也愿特别强调这一点。

一、利益交汇，寻求合作

就从双边关系的第一种形态——合作讲起。

韦氏新世界辞典给“合作”下了两个定义：一是为了共同目的一起工作；二是与敌人共事，即为客观形势所迫不得不合作。而现实中的绝大多数合作，则是介乎两者之间，既有主观上的共同目的，又有为客观形势所迫，时而这种因素多一些，时而那种因素多一些。我统一用“盟友”来称呼合作者。

任何个人（或组织，下同）愿意合作，只是出于一个基本考虑，合作能达成单个人独自不能达到的目标。你通过盟友来扩大自己，盟友也通过你来扩大自己。支撑合作的，是“互惠互利”这一简明而古老的原则。寻求合作，简单地说，就是引向双方利益交汇处。

（一）从刘皇叔说一拍即合

汉献帝认亲戚——拍在对方需要上——哈