

中國人的處世藝術

七大要訣
八大韜略



七大要訣

關鍵在於自己
“度量寬厚”的大人格局
掌握授權的奧妙
切忌“含糊”與“羅嗦”
處事不可有心
不要裝模作樣
萬事從聽開始。

八大韜略

相遇變黃金
激勵士氣的“貴陽之計”
“示形之術”控制對手
焦點對準對方
評價可改變對方
說服對手的訣竅
兵法中的奇手和妙手
向觀察人的專家孔子學習

ISBN7 - 80521 - 301 - 1

C · 8 定價：3.20元

中国人的处世艺术

七大要诀 八大韬略

司马乘风 编著

广东旅游出版社

1991 广州

出版社登记证号：（粤）新登字08号

责任编辑 封面设计	陈方远 何纪文
书 名 编 著	中国人的处世艺术 司马乘风
出版发行	广东旅游出版社 (广州市中山一路 30 号之一)
经 销	广东省新华书店
印 刷	广发印务有限公司
开 本	787×1092 毫米 32 开
印 张	6 印张
字 数	14 千字
版 次	1991 年10月第 1 版 1992年1月第2 次印刷
印 数	30001——50000册
书 号	ISBN7 — 80521 — 301 — 1 / C · 8
定 价	3.20 元

前言

“相遇变黄金。”

这是汉高祖刘邦的拿手好戏。

故事发生在刘邦还在家乡沛县当亭长的时候。

单父县的吕公与沛县的县令是好朋友，吕公为了躲避仇人，搬到沛县的县令家住。沛县的豪杰吏人，听说县令家来了贵客，都前往道贺。当时萧何为主吏，他向贵宾们说：“凡是致赠礼金，不满一千的，请坐在堂下。”

刘邦来到收礼之处，递上一张礼帖上写：“贺钱壹万。”这个礼帖送到吕公手上，吕公一看，大吃一惊，马上到门口迎接。实际上刘邦一分钱也没有带。吕公见刘邦相貌奇特，因而特别敬重，引刘邦入座，萧何向吕公说：“刘邦这个人，常是说大话很多，能作成的事很少。”刘邦因吕公对他很敬重，便高坐上座，毫不谦让。

吕公见刘邦相貌奇伟，乃在席间以目示意，让刘邦不要退席，客人散去之后，吕公对刘邦说：“我从年少的时候，就给人相面，我相过的人太多了，但是没有一位像刘邦你的相貌这样高贵的。刘邦，我希望你能多多自爱！”吕公稍后说：“我有一个女儿，愿意作你执箕帚的妻子。”这位女儿，也就是日后的吕后。

初见面，吕公便格外器重刘邦，甚至以女儿相许，并资助他，这就是刘邦走运的开端。当然，刘邦只会故弄玄虚的话，是不会引起吕公动心的，吕公也不是个简单的人物。但

刘邦的“贺钱壹万”这一招，在吕公的心理上产生了特殊的效果。这个故事《史记》中《高祖本纪》也有记载。

我们中华民族是一个有着五千年文明史的民族，我们的祖先曾以自己的聪明才智创造了光辉灿烂的古代文明，为我们炎黄子孙留下了丰富的精神财富。

孔子的《论语》，孟轲的《孟子》，申述权谋之变的《老子》，机巧轻灵的《庄子》，善辩的《韩非子》，伟大的兵法书《孙子兵法》和其他诸子百家以及《史记》、《三国志》等史籍都总结世事的经验，推演处世待人的道理。

人生之路虽然漫长，但要紧处却不过几处。如何在关键时刻把握自己，审时度势，借古人的智慧为今用，借他人的智慧为己用，抓住一闪即逝的机会，成就自己，实在是一件谨慎而又谨慎的大事。古人在这些方面成就的事例不少：周公“一沐三捉，一饭三吐”，佐其兄、辅其侄，留下了万古留芳的事业；孟尝君食客三千，人才济济，仍听取寒士冯驩的牢骚，为冯驩提供优厚的生活待遇，结果冯驩帮助孟尝君成就了大事，刘邦初见吕公，身无一文而胆略惊人，深受吕公赏识，不但得到吕公的女儿，还得到了吕公的资助，后来成为汉代的开国之君；孙武冒着生命危险，斩了两名皇帝的宠姬，以证明他的《孙子兵法》战无不胜，因而为后人留下了千秋巨著。

古人说：“做人难、人难做，人人难做人人做。”做人是一门学问，是一种艺术。一句话做人须要技巧、智慧和策略。希望这本熔历代帝王将相、名流高士做人处世的言行于一炉，并联系当今的社会现实的小书能帮助你踏上成功之路。

这些在特定的社会环境中运用过、检验过，并经精心提炼汇萃的中国式的处世技巧，在现代中国社会仍然是锐利

的，战无不胜的武器。

编 者

1991年8月5日

目 录

前 言

第一部 自我突破的七大要诀

1、关键在于自己

- 若安天下，必须先正其身 …… (2)
- 李世民的座右铭 …… (4)
- 说动对方的关键——信赖感 …… (6)
- 言行一致方能赢得信赖 …… (8)
- 勿中“隐身草”之计 …… (10)

2、要有“度量宽厚”的大人格局

- 水至清则无鱼 …… (12)
- 留着适当的污点 …… (14)
- 不必要的事，不如不知 …… (15)
- 王旦的“大人”格局 …… (16)
- “下一盘棋如何？” …… (18)
- 脸小不用照二百里之镜 …… (19)

3、掌握授权的奥妙

- 君子不器 …… (22)
- “自己做”、“叫别人做”的不同 …… (24)
- 大将不可亲自操刀 …… (27)

“文化大革命”失败的原因	(30)
--------------------	------

4、切忌“含糊”与“罗嗦”

——应明禁舍开塞	(32)
王者理论	(34)
两项切忌的事项：“含糊”与“罗嗦”	(37)
有关决断的名言	(39)
自己要有明确的意思	(42)

5、处事不可有心

——处事不可有心，有心则不自然	(43)
切忌有不良企图	(45)
硬使对方动反而不动	(47)
植树之后，任其发展	(49)

6、不要装模作样

——吾亦任吾所长耳	(50)
化短处为魅力	(52)
“有懈可击”者的魅力	(53)
无能的刘备为什么当得上蜀主	(56)
过则勿惮改	(58)

7、万事从听开始

——君之所以明者，兼听也	(60)
倾听方式最重要	(62)
倾听谏言的度量	(64)

第二部 让对方行动的八大韬略

1、相遇变黄金

- 人生何处不相逢 (67)
- 入浴也见客 (69)
- 食客三千，如何区别对待 (72)
- 帝王学的副教本：孟尝君的待客术 (74)
- 相见的方式：吓破对方的胆 (76)

2、激励士气的“贵阳之计”

- 君子成人之美，不成人之恶 (79)
- 治天下，必因人情 (81)
- 阴气使人没有士气 (83)
- 猪受称赞，也会爬树 (85)

3、“示形之术”控制对手

- 形之，敌必从之 (87)
- 如何引起对方的注意 (89)
- 危急之中的脱身术 (91)
- 治黄河产生的智慧 (92)
- 使人拚命的五个要素 (94)

4、焦点对准对方

- 己所不欲，勿施于人 (98)
- 用人名手宋太祖的妙计 (100)
- 自己不要的，别人也不会要 (103)
- 一封信即可力控强敌 (106)

普通场合的亲善术	(109)
----------------	-------

5、评价可以改变对方

——士为知己者死	(111)
刘备怎样打动孔明	(113)
被认定价值，性命有所不惜	(116)
以一言扣住对方的诸葛孔明	(118)
不耻下问	(120)
侮辱对方会有什么后果	(122)

6、说服对手的诀窍

——凡说之难，在知所说之心 ..	(125)
拙于言辞也可以打动别人	(127)
孔子的“说话三原则”	(130)
《韩非子》的说服术	(132)
大幅空白的广告	(136)
最重要的是反对的方式	(139)
孔明扭转乾坤的说服术	(142)

7、兵法中的奇手和妙手

——善战者，求之于势，不现之于人	(145)
“激流之计”与“圆石之计”	(147)
上楼抽梯	(149)
不能断了对手的逃路	(152)
迂回之道反是捷径	(154)
塑造被架空的对手	(157)
装作“不会嫉妒”的女性	(159)

8、向观察人的专家孔子学习

——人焉廋哉！人焉廋哉！	(161)
狗也会注视对方的眼睛	(163)
“视、观、察”鉴定法	(165)
怎样才算是完美的人品	(167)
冬天一到始知松柏常青	(169)
对口才好者要多注意	(171)
人们都讨厌的人，未必就是坏人	(173)
看透他人的表里	(176)
小道理不能与大局混同	(178)

第一部

“自我突破”的七大要诀

1.关键在于自己

——若安天下，必须先正其身

名 言

- ☆ 若安天下，必须先正其身。
- ☆ 未有身正而影曲，上理而下乱者。
- ☆ 其身正，不令而行；其身不正，虽令不从。
- ☆ 君子信而后劳其民。
- ☆ 余桃之食，爱憎之变。
- ☆ 言行，君子之枢机。

李世民的座右铭

在想要打动别人的时候，存在着意外的盲点，而这也同时正是说动别人的关键所在。

这盲点就是：你自己！你能不能打动对方，结局都是视你本身而定。可是这个简单而自明之理，却常常被忘掉。这个道理，正是中国古代帝王学的精髓所在。中国的帝王学的立论是，对君主而言，首要的是端正己身。

“若安天下，必须先正其身。”（《贞观政要·论君道》）

这是唐太宗（李世民，公元626——649年在位）说过的话。不仅是中国历代的君主，甚至连日本的武将、诸侯，奉此为座右铭者，也大有人在。

太宗是辅佐父亲高祖李渊建立唐王朝，并继父王之后，坐上第二代皇帝宝座的人物。唐代从公元七世纪的初期，一直到十世纪初期，绵延约三百年之久，在漫长的中国历史上，也是特别繁荣的时代。巩固唐朝基业的就是太宗，尤其是施政成功、政经安定的贞观年间，后世以“贞观之治”称誉之。

被视为帝王学教科书之一的《贞观政要》搜录的就是太宗与臣下的言行。前面引述的一段话，载在该书开章明义的第一篇里。这是太宗对身边心腹的一种述怀，他还进一步提到：

“未有身正而影曲，上理而下乱者。”

身体挺直站立的话，影子就不会弯曲，上面端正，下面就不会零乱。

这个想法，实际说来，也不是唐太宗最早提出来的。大约比他早生 1150 年的孔子曾这样说过：“其身正，不令而行；其身不正，虽令不从。”本身做得正，不下命令，人家自然会行动。自己做得不正，即使下了命令，别人也不会服从和行动。

唐太宗的话是针对君主的领导方式而言，其实这个原理也同样可以用在所有的人际关系上。

当然，有钱，有势，同样可以让人家行动，可是在这种情况下，运用钱、势，问题还是在该人“本身”，以为只要花钱，只要以权力来加压就行的人，究竟是否就能打动人家的

心？

虽说必正其身，但并非一定要板着面孔，或象孔子那样具有伟大的人格不可。这仅是说在打动他人之前，要有先看看自己，这是一种态度。一心只为了说动人家，往往会把自己的姿态摆在一边，只注意到对方及手段，这样就不对了。眼光只注意到别人的事情，反而看不到自己身上的东西。就这点而言，中国人就保持有清醒的眼光，例如明代的笑话集《笑府》中就有这样的故事：

浙江省余姚县有一位先生，每年春天就到苏州的一个世家当家庭教师，年底再回到余姚，如此习以为常。回到家乡都在冬季。有一年，他在苏州看到秀丽的柳叶，就向主人表明希望能分到一棵柳树，送回家乡栽种。

主人于是说道：“这没问题，可是这种柳树到处都有，您的家乡一定也有才对啊！”

这位家庭教师说：“可是我家乡的柳树没有叶子！”

从这则笑话，引伸出“余姚先生”一词，指那些对本身的事情，自己一点也不注意者。我们如果想要说动别人，可千万不能成为余姚先生哦！