

中华经典故事

# 庄子故事

薛斐 编著

呆若木鸡  
蜗角之爭

邯郸学步  
濠上之辯

东施效顰  
井底之蛙

浑沌之死  
单

庖丁解牛  
相濡以沫

朝三暮四  
庄子梦蝶



中华书局

中华经典故事

# 庄子 故事

薛斐 编著



中华书局

图书在版编目(CIP)数据

庄子故事 / 薛斐编著. —北京: 中华书局, 2012. 10  
(中华经典故事)

ISBN 978 - 7 - 101 - 08771 - 0

I. 庄… II. 薛… III. 庄周(约前 369 ~ 前 286)  
—哲学思想—少儿读物 IV. B223.5-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2012)第 144340 号

---

书 名 庄子故事

编 著 者 薛 斐

丛 书 名 中华经典故事

责任编辑 彭玉珊 吴麒麟

出版发行 中华书局

(北京市丰台区太平桥西里 38 号 100073)

<http://www.zhbc.com.cn>

E-mail:zhbc@zhbc.com.cn

印 刷 北京天来印务有限公司

版 次 2012 年 10 月北京第 1 版

2012 年 10 月北京第 1 次印刷

规 格 开本 700×1000 毫米 1/16

印张 11¼ 插页 2 字数 80 千字

印 数 1-8000 册

国际书号 ISBN 978 - 7 - 101 - 08771 - 0

定 价 20.00 元

---

# 中华经典故事

## 出版说明

中华五千年文明，留下了许多脍炙人口的经典故事。女娲造人、刻舟求剑、苏武牧羊、美人计、新亭对泣、割发代首、毛遂自荐……这些故事穿越历史、代代相传、历久弥新，它们彰显着中华民族的传统美德，浓缩了许多做人、做事的道理和智慧，同时还是弘扬中华优秀传统文化、揭示纷繁历史变迁的窗口。为帮助当代读者了解中华五千年的辉煌，感受中华文化的博大精深，丰富积淀，陶冶情操，并引领大家由此阅读古代经典，中华书局推出“中华经典故事”丛书。

丛书精选中华故事中的经典篇章，在保留传统故事精髓的基础上，更加贴近当代读者的阅读需求，从而使读者更容易领悟经典故事所传达出的优秀传统文化精神内核。

故事内涵有提升。每个故事之后用简练的语言联系实际，进行解读，以唤起读者更多的思索，真正做到学以致用、古为今用。

故事后或附经典原文，让读者通览经典原貌，整体感知；或附“博闻馆”，链接与故事相关的其他故事或知识，拓宽思路，有助于更加全面地理解故事。

故事配图丰富新颖，力求趣味性和知识性并重。巧妙的配图文字，帮助大家轻松阅读，并开阔视野，从多角度

扩展知识。

对于故事中的生僻字词均加注汉语拼音及注解，以帮助阅读和理解。

本套丛书由富有研究成果的专家学者协力创作，在此对所有参与编写的人员表示由衷感谢。

中华书局编辑部

2012年9月

## 目 录

鲲鹏的大志向 .....	1
淡泊名利的许由 .....	4
宋国人卖帽子 .....	9
大家伙的大用处 .....	12
朝三暮四 .....	16
列子拒粟米 .....	20
庄子梦蝶 .....	24
庖丁解牛 .....	28
泽雉十步一啄 .....	32
“毫无用处”的大树 .....	35
申徒嘉和子产 .....	40
孔子认错 .....	45
相濡以沫 .....	49
屠羊说拒赏 .....	54
浑沌之死 .....	58
怎样才能无忧无虑 .....	63
拒绝先进工具的老人 .....	68
古人的“糟粕” .....	73
东施效颦 .....	77
望洋兴叹 .....	81

未见过冰雪的虫子 .....	85
井底之蛙 .....	89
邯郸学步 .....	93
孔子师徒被围 .....	97
庄子濮水钓鱼 .....	101
惠子为相 .....	105
濠上之辩 .....	109
庄子遇骷髅 .....	113
鲁国君养鸟 .....	117
老人捕蝉 .....	121
皇子告敖驱“鬼” .....	125
呆若木鸡 .....	129
螳螂捕蝉，黄雀在后 .....	133
戳穿假儒生 .....	137
宋元君选画师 .....	141
牧马小童的高见 .....	145
寂寞的庄子 .....	148
吴王射猴 .....	152
九方歎看相 .....	156
蜗角之争 .....	160
小人得志的曹商 .....	164
黑龙的宝珠 .....	168
附录	
《庄子》：极具文采的哲学著作 .....	173

## 鲲鹏的大志向

《庄子·逍遥游》第一句就说“北冥有鱼，其名为鲲（kūn）”。大家都会以为是北方的大海里有一条鱼，它的名字叫作鲲。其实冥比海要大得多，是一个无边无际、水深而又神秘的地方。这个地方在哪里呢？谁也不知道。

所以庄子就想象，有这样一条名字叫鲲的鱼，它的身长不知道有几千里。这条叫鲲的鱼跃出水面变化成鸟，此时，它的名字就叫鹏。鹏鸟的脊背，也不知道有几千里宽；它振翅飞向蓝天，张开翅膀，就像乌云一样遮天蔽日。鹏鸟在海动风起时迁徙到南冥。南冥，是庄子想象中南方的一个非常大的地方。庄子说，它就是天池。而现实中的长白山天池却无法和南冥相比。

地方是神秘的地方，鹏鸟也是一只神奇的鸟。它的翅膀拍打水面能激起三千里的波涛，振翅而飞就能冲上九万里的高空。这场景用乌云蔽日、白浪滔天来形容，已不是夸张的手法，而是写实。

将来，我们看到“鲲鹏展翅九万里”“会当水击三千里”这样的诗句，应该想到这是庄子给作者的灵感。

鹏鸟振翅一飞，要过六个月才停歇下来。它背负着蓝天，俯视下方，那境界异常高远。它是一只高傲而孤独的鸟，没有同伴，一路上始终没有说过一句话。大地上的一切



场景，在它眼中，也如尘埃一般。但陆地上的生物却不能不看鹏鸟，因为它的形象太容易受到关注了。

树上的蝉和小麻雀看见鹏鸟从头顶经过，很不理解。

蝉说：“我使出浑身的力气往上飞，也飞不出榆树和檀（tán）树密密层层叶子呀！”

小麻雀说：“飞不上去就待在地面上也挺好，为什么要跑到九万里的高空而向南飞呢？这大鸟到底要干什么呀？”

于是，庄子就批评这两个小家伙，说它们能懂得什么呢！小聪明赶不上大智慧，这就是小与大的不同了。



明代著名书法家丰坊的作品《逍遥游》（局部）。丰坊工篆刻，尤善草书。这幅作品是嘉靖年间丰坊为友人所书，自然俊美，端丽绝俗，属“筋书”（书法术语，指劲健的点画）多骨微肉者。

## 【博闻馆】

### 鸿鹄之志

庄子瞧不起小麻雀，瞧不起小麻雀的还有另外一个人。在司马迁的《史记·陈涉世家》里，有个年轻的雇农名叫陈胜。有一天，陈胜和几个身份相同的人耕地，累了就坐在

田间休息。陈胜对大伙说：“如果有一天谁发家致富了，可别忘了咱们一起耕地的伙伴呀。”同伴们听了，哈哈大笑，有的说：“就咱们这些人，哪儿来的富贵呀？”陈胜叹了口气说：“燕雀安知鸿鹄之志哉！”意思是：你们就像小燕雀一样，怎么理解得了天鹅的志向呢？

后来陈胜和吴广在大泽乡发动起义，他们是最早起来推翻秦始皇暴政的农民领袖。

陈胜是个有志向的人，还有个相类似的人，他看到秦始皇庞大又奢华的出巡队伍，便在一旁羡慕地感叹：“大丈夫活着理当如此。”陈胜起兵以后，他也在沛县（位于今江苏徐州）起兵，后来，还统一了天下，这个人就是汉朝的开国皇帝——高祖刘邦。

另一个人同样看到秦始皇庞大的出巡队伍，轻蔑地说：“彼可取而代之。”意思是：秦始皇的位置我是可以取代的。这个人后来随叔叔项梁起义，在巨鹿之战中大破秦军主力。他就是和刘邦争天下的项羽。虽然最终他失败了，但仍然是个大英雄。

可见，想要干大事业，就要有远大的志向。一方面要有大鹏鸟那样远大的抱负，同时又要脚踏实地，一步步努力实现它。从小立志，努力实现自我价值，这一点古人今人应该是相通的。

## 淡泊名利的许由

《礼记》中说“天下为公，选贤与能”。在上古的时候，天下是大家的天下，君主不是父亲传下来的，而是推选出来的；君主也不是作威作福的，而是为天下人服务的。除了耕种收割、捕鱼打猎这样的日常劳动，他还要视察各处耕种的收成怎样，有没有灾荒水患之类，给闹饥荒的地方调拨粮食，组织人力治理水患灾害。君主老了，要把位置让给更贤明的人，这叫“禅（shàn）让”。

大约四千多年前，君主尧年纪大了，他开始寻找贤能的人来代替自己。尧选中了志趣高洁的许由，要把天下让他。

一天，尧放下了手头的工作，亲自去找那位逸士——许由。尧平时俭朴惯了，没有华丽的衣着，也没有庞大的私人卫队和仪仗随从，所以他独自出行比起后代帝王的微服私访要自然得多。

尧找到了许由住的茅庐，自我介绍：“在下名放勋，人称唐尧。请问您就是许由先生吗？”

“正是在下。”

“久闻大名，特来拜访。”

“请进。”

于是，许由把尧让进茅屋，二人不分宾主，席地盘膝而坐。

尧坐定之后，对许由讲了一番很动人的说辞：“有日月挂在天空，可是小小的烛火还在燃烧不息，它要跟太阳和月亮争辉，不是很难吗？及时雨已经从天而降了，可是还有人在不停地浇水灌溉，这对于润泽禾苗，岂不是徒劳吗？先生您如果坐在君主的位置，天下就会长治久安，可是我这老朽还占着这个位置，真是惭愧。请允许我把天下交给你。”



坐落于许由寨（位于今河南许昌鄢陵县）中的许由墓，墓为圆形墓冢，冢前有墓碑，记载了许由的生平及许姓的变迁。许由是尧帝时的一位贤士，被后人称为隐士之祖。他淡泊名利，曾拒受九州之长和帝位，率领部落隐居在许昌这块土地上，开始了刀耕火种的生活，从而点燃这里的文明之火。许由是许昌这块富饶沃土的开拓者，是许地文明的播种人，是许昌冠“许”之称的本源，是天下许姓的始祖。

尧选择许由是为了把政权交给一个能胜任的人，让天下百姓幸福，所以说得恳切真诚。而许由却淡泊名利、不问政治，追求一种绝对自由、不受任何束缚的精神境界，所

以，他更加诚恳而委婉地拒绝了：“天下是由你在治理的，现在天下已经治理好了，而我却要来替代你，我岂不是会背上为名利而来的骂名吗？鷦鷯（jiǎo liáo）鸟在丛林深处筑巢，不过就占用一根树杈罢了；鼯鼠到大河边饮水，只要肚子喝饱就行了。天下对我有什么用呢？还是请你回去吧！厨师即使不下厨，主祭的人也不应该越位替厨师烹饪菜肴。”

庄子只把故事讲到这里，后来的事情是这样的——

许由婉拒了尧的请求，尧只得告辞而去，内心却更加敬重许由清高的品德。

尧走后，许由怕尧再来找他，就连夜逃进山里，隐居起来。果然，不久尧又派人去请许由，对他说：“如果先生坚决不接受君位，希望先生能出来做个高官。”

许由听到这个消息，立刻跑到山下的颍（yǐng）水边，双手捧起水洗了洗耳朵，意思是尘世间的俗事污染了他的耳朵。

后来，尧终于放弃了把君主位置让给许由的打算，而将君主之位给了另一个有治国才能的人——舜。

## 【博闻馆】

### 华盛顿拒当国王

在庄子眼里，大鹏鸟是天下第一逍遥鸟，许由是天下第一逍遥人。他们一个是传说中的鸟，一个是传说中的人，都已难觅踪迹。而现实中确实存在许由这样不为名利所动的逍遥人，他就是美国第一任总统——乔治·华盛顿。

乔治·华盛顿是美国独立战争中的大陆军总司令。他率

领北美殖民地人民组成的大陆军团，赶走了英国殖民者，赢得了独立战争的胜利。他在1787年主持了制宪会议，制定了现在的美国宪法。1789年，他当选为美国第一任总统，并于1793年获得连任。他在两届任期中设立了许多政策，一直延用到今天。

华盛顿生活的时代，世界格局和现在完全不同。那是个各国盛行君主制的时代，世界是国王、酋长、皇帝们的世界。法国有国王，俄国有沙皇，英国有君主，土耳其有苏丹，中国有皇帝，就是没有任何一个大国采用共和政体。

在当时，君主制是深入人心的。鉴于华盛顿的威望、声誉和能力，1782年5月，以大陆军上校尼古拉为首的一批军官秘密集会，积极筹划拥戴华盛顿为国王。在那一刻，美国是否能成为共和国，就在于华盛顿会怎样选择。华盛顿稍一犹豫，历史就可能改写。

但结果是华盛顿断然拒绝拥立自己成为国王的计划，他给尼古拉上校写了一封信，有几句是这样写的：

如果我还有一点自知之明的话，可以说你不可能找到一位比我更讨厌你的计划的人了。……因此，我恳求你，从你头脑里清除这些思想，并且决不要让你自己或者任何别的人传播类似性质的思想，如果你重视你的国家，关心你自己或子孙后代，或者尊重我的话。

这封信后来成为世界优秀散文名篇。当英国国王乔治三世得知华盛顿放弃王权的惊世骇俗之举时，也不得不惊叹

说：“他将成为世界上最伟大的人物。”

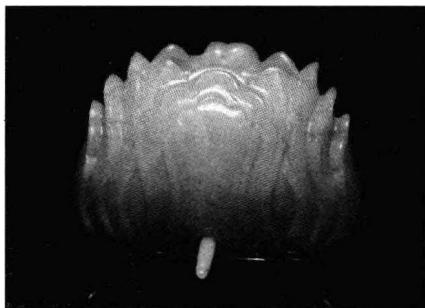
华盛顿的高风亮节，让闪亮的王冠从此黯然失色。美国由此走上了民主共和的道路。华盛顿成为现实版的第一逍遥人。为什么说他第一呢？因为我们都希望越来越多的人能像他一样，把国家走上民主法制的轨道看得比个人的权力地位更重要。这样，世界就越来越美好了。

## 宋国人卖帽子

春

秋战国时期，宋国有个商人，他听说南方的越国没有帽子，于是就把一种叫作章甫的帽子运到越国去卖。这商人琢磨着，这一趟长途贩运肯定能挣上一笔大钱。

章甫是古代商朝人戴的一种冠帽，宋国人是商朝的后代，所以宋国人戴这种帽子。这是礼仪之邦才用的东西，和我们今天为了保暖、防寒、装饰用的帽子有所不同。古代华夏人一般都留着长头发。他们的长发不是散开的，而要扎起来。而他们戴的帽子顶端正好有个空间可以容纳和固定发髻，看起



冠为古代男子戴的帽子。此发冠雕琢重叠的莲花瓣，互相对称，下部雕有一个小圆孔，与冠背圆孔相对，后配白玉圆簪贯穿其中。整个器物线条圆润，琢磨精细。

来既利落又精神。在当时，如果看见头发短的人，便知是犯了罪受过刑罚的，因为有一种刑罚叫“髡（kūn）”，就是把犯罪人的头发剃掉。头发披散着、不束发的那是性格古怪、狂放不羁或精神有问题的人。

古人对于帽子很是讲究，所以形容人的衣着整齐得体为“衣冠楚楚”。不同的身份、不同的场合戴不同的帽子，和



现代人西装革履（lǚ）一样，是一种礼仪规范。宋人经商的目的地——越国，就在现在的江苏、浙江、福建等地，那时这一带还是蛮荒之地，还没有接受这种华夏文化。

越国路途遥远，宋国商人跋山涉水、费尽周折，才把帽子运到越国。到了那里才发现，越国人不留头发，而是把头发剪得短短的，而且满身刺着稀奇古怪的花纹。越人是不戴帽子的。那种配着发髻带的章甫帽，对他们来说根本没用，是个一文不值的東西。

所以那位宋国商人白折腾了一场，只好失望而归。

庄子通过宋人卖帽子的故事，想告诉我们，做任何事情，不要总是从自我的角度来考虑问题，要把眼光放得长远些、开阔些、灵活些，否则是要吃苦头的。

### 【博闻馆】

#### 推销员卖鞋

从现代营销学的角度来分析宋人卖帽子这则故事，结论是：这个宋国人没有事先做好充分的市场调研，选错了销售对象，也就是说他没能把商品推销给识货的人。

有趣的是，国外有一则营销事例，和这个卖帽子的故事很类似。

欧洲有个专门做皮鞋销售的公司，他们打算把销售市场拓展到全世界。于是总经理找来两名平时比较能干的推销员，对他们说：“我们打算在非洲开一个销售公司，先派你们两个去做一下市场调研，考察一下，看看那里的市场前景如何。同时，我还要考察一下你们的工作能力，看你们谁先