

智慧经典丛书

读三国智慧

「读三国，可察生意之道」
「看三国，可感做人之精」
「学三国，可悟做官之法」

滚滚长江东逝水，浪花淘尽英雄。
是非成败转头空，青山依旧在，几度夕阳红。
白发渔樵江渚上，惯看秋月春风。
一壶浊酒喜相逢，古今多少事，都付笑谈中。

马银春 吴学刚 编著



中国物资出版社

读 二 国 学 智 慧

「读三国，可察生意之道」
「看三国，可感做人之精」
「可悟做官之法」

「学三国，

智慧经典丛书

与银春
天学刚 编著

中国物资出版社

图书在版编目(CIP)数据

读三国学智慧 / 马银春, 吴学刚编著. —北京: 中国物资出版社, 2005. 6

(智慧经典丛书)

ISBN 7-5047-2376-2

I. 读… II. ①马…②吴… III. 人生哲学—通俗读物
IV. B821-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2005) 第 061725 号

责任编辑 钱衣齐

责任印制 衣 薇

责任校对 齐 岩

中国物资出版社出版发行

网址: <http://www.ciph.cn>

社址: 北京市西城区月坛北街 25 号

电话: (010) 68589540 邮编: 100834

全国新华书店经销

北京法大印刷厂印刷

开本: 787×1092 mm 1/16 印张: 21.625 字数: 280 千字
2005 年 9 月第 1 版 2005 年 9 月第 1 次印刷

书号: ISBN 7-5047-2376-2/B·0051

印数: 0001—5000 册

定价: 36.00 元

(图书出现印装质量问题, 本社负责调换)

前言

《三国演义》是中华民族智慧的结晶，它汇集了古代中华民族的伟大智慧和真知灼见，并产生了不少哲理性的典故。在这部作品中，那些千变万化的谋略，都体现出了事物的发展规律，对于今天的政治、经济、文化生活，仍具有十分重要的借鉴意义。

毛泽东对《三国演义》曾给予了很高的评价，他说，“读《三国演义》这部书，能使人聪明，能对社会了解更多一些，也会对事物增强分析能力”。

读三国，学智慧。所谓智慧，是一种相当微妙的品质。我们虽然很难精确地对其进行定义，甚至很难通过后天教育的方式进行培养，但是，对那些渴望迅捷地在当今社会中成就一番事业，并取得成功的人来说，智慧是必不可少的重要条件之一。有学者说，“智慧是灵魂的太阳”，“智慧是命运的征服者”；也有人说，“不肯运用智慧的人就是一个奴隶”。但对于那些有理想的人来说，智慧就如同太阳照耀在天地间，永远光明，永恒存在；只有勤奋的积累智慧，才能使你更聪明更完美。

或许你接受过高深的教育，或许你在自己的专业领域受到过最尖端的训练，或许你在自己所从事的行业中是一个天才；然而，你却有可能

能在这个世界上郁郁不得志,或是难展宏图。朋友,你别灰心,如果你能够在原有才干的基础上增加智慧,并与你的才能结合起来,你就会惊奇地发现,前途是多么的坦荡光明,你也就会发现,你的事业是那么得心应手。

我们真诚希望本书,能够帮助您开启智慧的大门!

编者

2005年5月

目录

c o n t e n t s

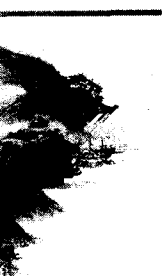
目

录

第一章 品味三国 学做人之道

做事先做人,这是一个人一生必不可缺的品质。一个举止大方得体,品位高雅,语言幽默的人,肯定是一个有修养的人。他也许没有惊人的财富和荣耀的地位,但他的智慧、气质与风度足以让众人仰慕。

- 第一节 一寸光阴一寸金
——兵贵神速,从司马懿克日擒孟达谈起 /3
- 第二节 宽以待人 厚爱自己
——曹操焚书不究 /7
- 第三节 善用“第三只手”
——如何看“蒋干中计”/12
- 第四节 一个好汉三个帮
——由“桃园三结义”想到的 /19
- 第五节 谦受益 满招损
——曹植的谦虚好学 /27
- 第六节 以信为筹码,守信才能长久
——诸葛亮为何斩马谡 /32
- 第七节 忍小事,谋大局
——诸葛亮割让三郡的初衷 /36



- 第八节 面子不是争来的
——落凤坡前的遗憾 /43
- 第九节 多聚人情,慎用人情
——有感于关云长义释曹操 /49
- 第十节 好汉不吃眼前亏
——孙权的缓兵之计 /57

第二章 舌头是一把利剑

风流近在谈锋盛,袖手无言苦味长。良好的口才能使你表情达意,能使你交际畅达,能使你处世安乐;假如你有一个巧舌如簧的口,就能使你谈笑风生,就能使你经商顺利,最终会使你的事业走向成功。

- 第一节 良言一句三冬暖
——马屁大法摆平关羽 /67
- 第二节 心灵沟通 以情感人
——刘备给诸葛亮说的“心里话”/73
- 第三节 面对挑剔和责难
——从诸葛亮“舌战群儒”说开去 /77
- 第四节 说“不”也要讲究艺术
——从刘基巧妙说服孙权谈拒绝 /82
- 第五节 不卑不亢 直言不讳
——吕范不买孙权的账 /89
- 第六节 管住舌头,避免祸从口出
——杨修说错了吗 /94



- 第七节 恶语伤人六月寒
——张裕恶语伤刘备的教训 /98
- 第八节 将话就话 因势利导
——由贾诩将计就计想到的 /101
- 第九节 请将不如激将
——诸葛亮妙语激孙权 /107
- 第十节 以静制动 事半功倍
——曹丕与曹操玩“秀”/115
- 第十一节 说了等于白说
——赤壁惨败，曹操不纳众议 /121

第三章 慧眼识才

一个人要想成就一番伟业，必须要具有慧眼识才的能力。即如胡雪岩所说：一个点子可以点化一道财源，一路拳脚可以踢蹬出一条财路，但如果没有能将一班人拢在自己的周围，而且都能为他们安妥一个位置，以使他们充分施展自己才干的能力，决不会成为一个“红顶商人”。

- 第一节 人不可貌相 海水不可斗量
——孙权失宠统谁之过 /129
- 第二节 让别人的智慧变成自己的财富
——刘备借风上青云 /134
- 第三节 千军易得 一将难求
——刘备三顾茅庐 /141
- 第四节 识人所长，知人所短
——曹操取长补短，张辽威震逍遥津 /147



- 第五节 知人善用 成就大事
——知人善用霸江东 /154
- 第六节 用人不疑 疑人不用
——将在外,君不疑者胜 /162
- 第七节 选好人,才能用好人
——孙权胜在左膀右臂 /169

第四章 智慧与管理者同在

拥有好的品牌不一定称霸,相反,有能力管理不同渠道及其带来的经验和关系,才能使自己与众不同,脱颖而出。

——迈克尔·戴尔

- 第一节 相信员工的能力
——“非子龙不可行也”/179
- 第二节 舍不出孩子套不住狼
——诸葛亮智取三城的思索 /182
- 第三节 任贤使能 成就大业
——庞统真是人才吗 /188
- 第四节 该转舵时要转舵
——诸葛亮五丈原撤军的教益 /196
- 第五节 杀鸡何需宰牛刀
——曹真丧命的原因 /201
- 第六节 打造人生的指南针
——刘备的雄心抱负 /207
- 第七节 开拓创新 不因循守旧
——诸葛亮审势治蜀的艺术 /216

- 第八节 善于激励士气
——曹操望梅止渴新议 /222

第五章 战略是企业的根本

一个企业的有效运作,离不开意识形态的作用,具体来说就是企业战略的作用。它是商战的本质和灵魂,也是商战胜利和失败的关键。

- 第一节 心急吃不了热豆腐
——曹操“深根固本”以求大业 /229
- 第二节 抢先一步 生意兴隆
——三出祁山,诸葛亮抢先机大败司马懿 /235
- 第三节 和和气气 才能兴旺发达
——吕布自食恶果 白门楼遭杀 /240
- 第四节 随机应变 始能取胜
——马谡死啃兵书,街亭失守 /246
- 第五节 心胜为上,兵胜为下
——孟获心服其德 /250
- 第六节 一招鲜 吃遍天
——邓艾为何偷渡阴平成功 /257
- 第七节 大胆决策 小心实施
——“空城计”吓走司马懿 /262
- 第八节 能用众智,则无畏于圣人
——孙权的过人之处 /269
- 第九节 巧借东风力 送我上青云
——曹操凭他人之力统一中原 /276



- 第十节 远处捕鱼 不如近处捉虾
——从诸葛亮火烧藤甲军说开来 /286

第六章 为官的哲学

做官事如处家事,爱百姓如爱妻子;为官应效仿诸葛孔明,勤政爱民、事必躬亲;做到廉洁奉公、恪尽职守,最终鞠躬尽瘁、死而后已。

- 第一节 宰相肚里能撑船
——曹操为何不杀陈琳 /293
- 第二节 君子一言 驷马难追
——五出祁山,魏军败给谁了 /298
- 第三节 赏罚有度 公正廉明
——诸葛亮赏罚公正 /302
- 第四节 舍去一片江山,赢得整个世界
——关羽的义利观 /308
- 第五节 为下属撑起一片天空
——司马炎引咎自责别议 /313
- 第六节 其身正 不令而行
——曹操“割发代首”/318
- 第七节 谨言慎行要牢记
——守口如瓶的刘晔 /322
- 第八节 苦练内功升高官
——诸葛亮内功卖力成就大业 /325



第一章

品味三国 学做人之道

做事先做人，这是一个人一生必不可缺的品质。一个举止大方得体，品位高雅，语言幽默的人，肯定是一个有修养的人。他也许没有惊人的财富和荣耀的地位，但他的智慧、气质与风度足以让众人仰慕。



第一节 一寸光阴一寸金

【兵贵神速，从司马懿克日擒孟达谈起】

真正的迅速是很有价值的。因为时间和做事的关系就像金钱和货物一样，一件事做得慢，费时太多，无疑是买了一件太贵的东西。

——培根

回顾历史，每一个成功者都视时间比金钱更重要。

三国中的孟达就因为挑唆刘封不救关羽，致使刘备在关羽死后要擒拿他。孟达非常害怕，转而去投奔了曹丕，曹丕对他非常的信任，让他镇守一方。公元227年（即魏明帝太和元年），魏明帝猜忌孟达，于是诸葛亮就借机策反孟达，暗许其归蜀。



当时司马懿正在宛城(今河南南阳)内,距新城(今湖北房县)1200里,宛城距都城洛阳800里。孟达想:如果司马懿禀报朝廷再获准出兵,使者报讯,公文旅行,来来去去至少要用一个月,那时自己早已做好了防备,万无一失。



司马懿

司马懿作为一位出色的军事家,深知“兵贵神速”这一道理。他一方面假装着按兵不动,写信来安抚孟达,让其犹豫不决,一方面秘密行军,日夜兼程,只用8天就赶到了新城。16天后,司马懿攻破新城,斩杀孟达。

兵贵神速。在三国各战役中,无论是突然出击,还是后方偷袭,或者是战略撤退,哪一个不需要速度?军战如此,商战也是这样。国美在激烈竞争的京城市场,率先拉动彩电价格战争。

2005年度彩电市场,国美频频亮相,在3月中旬率先将42英寸等离子电视拉下万元大关,引来消费者疯狂抢购。

四月份,国美再出杀招,6款万元以下等离子电视齐上阵,再引京城等离子电视销售狂潮,而等离子电视引发的价格跳水行动,推倒了电视的多米诺骨牌,不仅畅销的平板电视等离子、液晶纷纷跳水,而且纯平也纷纷大幅度下调价格。

在国美的推动下,长虹、海信等万元等离子30台电视机被国美一举定位在9960元,从而将3月中旬上广电万元以下42英寸等离子电视的风光继续下去。

与此同时,合资家电品牌在国美拉动下,不约而同集体表演高台跳水,从2万元的高台上直接跌落到1.5万元的平台。包括索尼、东芝、三洋等日系品牌以及三星、LG等韩资企业一个不

落，同日调整价格。国美北京负责人王辉文评价，国产等离子的降价已拉开等离子降价的闸门。

在等离子电视的搅动下，液晶电视价格全线调整，最值得消费者期待的 37 英寸液晶电视跌到 1.7 万元。其中，创维降价产品覆盖 15 英寸到 42 英寸全部液晶彩电，平均降价 10%，其中降幅最大的 40 英寸液晶二次狂降 5000 元，从 2.98 万元降到 2.48 万元，TCL 的 20、27、30 英寸液晶价格下调，降幅从 500 至 2000 元不等。海信、长虹纷纷跟进，并一举将 37 英寸液晶电视价格拉下 1.7 万元的价格线。

抓准时间，就立即去行动，是成功办事的法则之一。我们谁都明白，时间对每个人都是一样的，它大公无私地给予每一个人，可如何操纵和利用时间呢？这是一个难题。下面的例子就是一个很好的说明：

柯英是美国的谈判专家，在他担任美国某企业的代理期间，曾经和日本某企业进行谈判。当时发生了一段极有趣的故事，从那以后柯英就对日本的谈判术赞不绝口。

柯英一到日本羽田机场，就干劲十足地第一个下了飞机。这时候，代表日本企业与柯英谈判的两名职员已经早就在出口处迎接他了。

这两个人接过了柯英的行李，引导柯英乘上已等候多时的高级轿车，送他到已预定好的旅馆去。日本方面的接待如此面面俱到，着实令柯英非常高兴。

在车上闲聊时，日本招待问柯英预定了哪一天的班机回去？

柯英受到如此的礼遇，觉得很感动，就非常自然地从小口袋里取出回程的机票，给日本人看，机票上写着两周后要回去的时间。

柯英无意中泄露了自己的时间安排，这也就决定了他在谈判上的胜负。因为日本方面对于自己要与人谈判的最后时限，往往

视为机密而不愿让对方知道，但是对于对手预定的最后时限，却总要想办法去探得的。

柯英不但没有发现这个致命的事态，而且还在沾沾自喜。

以后谈判的主动权自然就全掌握在了日本人手中了。谈判按照日本方面的安排逐步地进行着。在前10天里，日本方面对于重要的谈判内容一句也不提起，每天只是招待他到各个名胜古迹参观游览。直到柯英即将离开的最后两天才开始谈判，在谈判中途又是酒会，又是欢送会，把谈判的时间分割得零零碎碎。直到谈判的最后一天，才真正开始进入了主题，当谈到最重要的问题时，接柯英去机场的小轿车已等在门口了。

于是谈判只好在车里进行，到了机场，终于完成了交易的谈判。

毋庸置疑，谈判的结果，当然是日本方面获得了全胜，而对美方则十分的不利。

柯英失败的原因是他没有按部就班在预定时间内进行谈判，而日本人却运用了最后时限的技巧，事前牢牢掌握了对方的行程表，终于获得了最后的胜利。

【点评】

“年年岁岁花相似，岁岁年年人不同”。时间老人是最无情，也是最公平的。他不会去偏爱谁，也不会嫉妒谁。如果你不时刻抓紧他，他会把你甩得很远。国美就是抓住了时间这一特点，让自己的品牌抢先进入市场，给其他电子商家一个突然袭击。