摇为人处世与《战国策》 **宁健摇朱滨摇著摇摇**

责任编辑摇隆海人
封面设计摇张文馨
技术设计摇黄健鸣
出摇摇版摇广西民族出版社
经摇摇销摇广西新华书店
印摇摇刷摇广西民族语文印刷厂
开摇摇本摇摇
印摇摇张摇
字摇摇数摇
版摇摇次摇
印摇摇次摇
印摇摇数摇

摇

定价：

需要全本请访问 www.ertongboo

前摇言

秦始皇统一中国前的 [illegible] 多年里，群雄并起，诸侯割据，战争连年，史称战国时期。在这一时期里，逐渐形成齐、楚、燕、韩、赵、魏、秦七大诸侯国，七大诸侯国之间为争夺统一权，不仅有波澜壮阔的军事斗争，也有唇枪舌战的外交斗争，而不管是何种斗争，都始终伴随着智慧的角逐和谋略的较量。因此，当时的“ 智者 ”，即“ 游说之士 ”，在为各诸侯国定谋献策的过程中起着十分重要的作用，他们的一举一动、一言一行，往往关系到一国的安危。对整个局势影响最大的外交及战争策略“ 合纵连横 ”，就是由“ 游说之士 ”提出并游说于各国之间加以实施的。战国后期，秦最强大。所谓“ 合纵 ”，其代表人物是苏秦，实际上就是主张通过位于东方的齐、楚、燕、韩、赵、魏等六国的联合，抵抗日益强盛的西秦；“ 连横 ”的代表人物则是张仪，主张通过横向的联系，在强秦的卵翼庇荫下求得生存。以这两种策略为主轴而展开的复杂斗争，决定了各诸侯国的前途和命运。

《战国策》是以记录战国时期各诸侯国策略为主的一部典籍，它侧重收集和描述了当时极其活跃的“ 游说之士 ”的言论活动及权谋术数。全书以国定篇名，共 [illegible] 篇，原作者为谁，

已无从知晓。如今所流行的《战国策》，是西汉著名学者刘向校定宫中藏书时，把许多以“国策”、“国事”、“短长”等名称而流传下来的资料作了归纳整理，重新编定为 33 卷，并正式命名的。

深入阅读《战国策》就可以发现，这是一本古老有趣的书，也是一本富有生命力的、有现实价值的书。说它古老有趣，是因为它以文言文的方式，对远古时代各国的策略，尤其是“游说之士”的外交手腕和交涉艺术等作了精彩绝妙的描述。而之所以说它有生命力和有现实价值，是因为书中充满哲理的典故、灵活多变的技巧、深远恢宏的谋略、精练深刻的语言等等，对现代社会生活有着很重要的意义。其中各诸侯国兴衰成败的经验与教训对治国安邦所具有的借鉴作用且不用说，单从为人处世的角度而言，最起码在以下几方面对我们具有启迪和帮助：第一，当中所说的“游说之士”大多出身布衣，然而他们头悬梁锥刺股式的潜心研读、刻苦用功，最终成就一番事业的精神，对于有志创业的人们具有鼓舞作用。第二，书中描写的外交活动，在当时主要是通过人际交往表现出来的，因此，其得失成败的经验与教训，对于人们搞好社交活动，完善人际关系具有借鉴作用。第三，“游说之士”凭着“三寸不烂之舌”而建功立业，其语言技巧很值得我们在谈判、外交等工作中学习和运用。第四，书中所表现的灵活多变的处事原则，很多可以成为人们实干中的“攻玉之石”。第五，书中所体现的荣与辱、得与失的辩证关系，对于帮助人们正确对待成功与挫折等关系具有启发作用。第六，书中的一些有为君主和谋士所提出的招贤用才的手段和方法，对于正确人才观的形成和发挥人才在现代化建设中的积极作用具有良好的参考价值。

圆

正是基于以上认识,我们编写了《为人处世与 约战国策 跃》一书。在书中，我们运用行为学、心理学和社会学等现代科学理论，分析当时的外交活动，尤其是游说活动；阐发君主谋臣的格言警句、妙语精言；总结他们成功与失败的教训，以挖掘书中的积极意义和实用价值，昭示为人处世的道理及方法。透过本书，你可以领略到谋臣的锦囊妙计，欣赏到策士的说服艺术，体会到典故的深刻意义，也可以阅读到其他一些与此相关的中外古今的故事和名言。

总而言之，我们不是进行空洞抽象的说教，而是通过有趣的事例来揭示为人道理和处世方法，这就使本书具有较强的可读性和实用性。然而，由于水平有限，也许这只是我们的愿望，或者是所追求的目标，不当之处敬请读者批评指正。

编著者

员员年 员月

猿

目摇录

第一辑摇广泛社交摇妥善处世

霓魏文侯赴约与秦王政纳谏
摇摇摇人际交往五诀 ……（猿
圆中山君泡饭得忠士
摇摇摇交友的良机及方法 ……（员园
猿中山君羊羹亡国
摇摇摇平等社交法 ……（员猿
源仁不轻绝，智不轻怨
摇摇摇受到冒犯与冲撞怎么办？ ……（员远
缘苏秦玉成张仪
摇摇摇君子成人之美 ……（员愿
还“自完之道”与“进取之术”
摇摇摇强者处世之道 ……（圆员
苑佛知而言为不智摇知而不言为不忠 ……（圆源
愿“画蛇”何须“添足”
摇摇摇适度即魅力 ……（圆远
怨从卫人笑“新妇”说起

需要全本请访问 www.ertongboo

摇摇摇进入新群体的有效原则 ……（圆
灵郦邵忌进谏与齐王请人刺过
摇摇摇以己喻人法 ……（猿
灵郦客人以买马谏赵王
摇摇摇由小及大的批评法 ……（猿
灵郦淳于髡宫鸟之喻
摇摇摇隐喻的威力 ……（猿
灵郦长妻、少妻与第三者
摇摇摇爱情是神奇的液体 ……（猿
灵郦以色交，华落而爱渝
摇摇摇怎样使婚姻美满 ……（源
灵郦约而不忿，故能从邻 ……（源

第二辑摇海阔凭鱼跃摇天高任鸟飞

灵郦邵忌与徐公比美
摇摇摇自省方能自善 ……（缘
圆郦别当“ 惊弓之鸟 ”
摇摇摇从自卑到自信的捷径 ……（缘
猿郦行义不顾毁誉……（缘
源郦楚襄王亡羊补牢
摇摇摇克服懊悔的良方 ……（远
缘郦头悬梁与锥刺股
摇摇摇逆境成才 ……（远
远郦“ 强大之祸，常以王人为意 ”
摇摇摇要学会利用无形的“ 财富 ” ……（远

圆

苑郾淳于髡违旨放鸟
摇摇摇怎样掌握领导意图 ……（还愿
愿郾除光分人与甘茂受庞
摇摇摇怎样赢得推荐？ ……（苑员
怨郾秦昭王认父
摇摇摇说服领导的艺术 ……（苑源
员郾颜鈿令齐宣王
摇摇摇有计能使官推磨 ……（苑苑
员郾阡明的对策
摇摇摇怎样得到领导重用 ……（愿园
员郾甘罗少年得志与毛遂自荐
摇摇摇谋职的方法与技巧 ……（愿园
员郾赵武灵王胡服骑射
摇摇摇服装是无言的介绍信 ……（愿缘
员郾仗势欺人与南辕北辙
摇摇摇怎样取得辩论的胜利 ……（愿愿
员郾韩昭侯拒申不害
摇摇摇学会说“ 不 ”字 ……（怨园

第三辑摇谋事在人摇成事也在人

员郾愚者暗于成事，智者见于未萌
摇摇摇凡事预则立 ……（怨苑
圆郾“ 见祥而不为祥，反为祸 ”
摇摇摇事在人为 ……（员园
猿郾更羸虚箭射鸟

猿

摇摇摇成功有赖于洞察秋毫的慧眼 ……（略）
摇摇摇信不取苟合，行不取苟容
摇摇摇戴高乐成功的奥秘 ……（略）
摇摇摇从苏秦改弦易辙说起
摇摇摇人不能在一棵树上吊死 ……（略）
摇摇摇墨子胜敌于未战
摇摇摇知识就是力量 ……（略）
摇摇摇纸上谈兵与长平之祸
摇摇摇花拳绣腿中看不中用 ……（略）
摇摇摇甘茂智保丞相位
摇摇摇先发制人 ……（略）
摇摇摇文公“退避三舍”
摇摇摇后发制人 ……（略）
摇摇摇同马错论伐蜀
摇摇摇名正言顺，言顺事成 ……（略）
摇摇摇商鞅的木桩与变法的成功
摇摇摇言必信，行必果 ……（略）

第四辑摇他山之石摇可以攻玉

摇摇顺水推舟，就坡骑驴
摇摇摇推销五法术 ……（略）
摇摇摇苏秦说齐王释帝
摇摇摇以卑易尊 ……（略）
摇摇摇张仪之残椁里疾
摇摇摇以迂为直 ……（略）
源

灑舜舞有苗，禹祖入裸国
摇摇摇远征法门 ……（员恕
缨贤人观时而不观于时
摇摇摇随机应变的赚钱术 ……（员原
逦伯乐一顾，价增 员园倍
摇摇摇买主的认知与卖主的对策 ……（员藤
殖狐假虎威与企业横向联系
摇摇摇借力经营法 ……（员庭
愿韩子卢逐东郭逡与田父受益
摇摇摇谋利有术 ……（员恕
怨谋士巧哄秦王
摇摇摇人格诱导法 ……（员豢
员郦从郑袖谗魏美人说起
摇摇摇使人出乎意料的成功 ……（员豫
员郦士为知己者死，女为悦己者容
摇摇摇自己人效应 ……（员豢
员郦淳于髡救孟尝君
摇摇摇如何赢得两肋插刀的帮助 ……（员恕
员郦张仪不劳而获的绝招
摇摇摇攻心术 ……（员贡
员郦齐襄王嫉妒贤能与贯珠的对策
摇摇摇化嫉用贤的窍门 ……（员源
员郦宁为鸡口，无为牛后
摇摇摇打动自尊心的策略 ……（员苑

第五辑摇荣与辱摇得与失

[illegible]齐貌辨为靖郭君揽恶
摇摇摇吃亏是福 ……（[illegible]
[illegible]触詟与赵太后
摇摇摇望子成龙 ……（[illegible]
[illegible]孙膑诈疯
摇摇摇能而示之不能 ……（[illegible]
[illegible]楚怀王背信毁盟与失地危国
摇摇摇守信用才能取大利 ……（[illegible]
[illegible]齐桓公不计一箭之仇
摇摇摇无度不丈夫 ……（[illegible]
[illegible]殆无小，乱无大 ……（[illegible]
[illegible]行百里者半于九十 ……（[illegible]
[illegible]前事之不忘，后事之师 ……（[illegible]
[illegible]孟尝君的“绿帽”
摇摇摇第三者介入的对策 ……（[illegible]
[illegible]‘俯而庆，仰而吊”
摇摇摇贺吊之妙用 ……（[illegible]

第六辑摇官与民摇本与末

[illegible]羊攻中山与“谤书一箧”
摇摇摇用人不疑 ……（[illegible]
[illegible]仲连论人之长短
远

摇摇摇知人善任 ……（圆圆
猱姚贾为“ 破格 ”辩
摇摇摇不拘一格选人才 ……（圆远
瀍千金买马骨与燕王求贤
摇摇摇白云山制药厂腾飞的奥秘 ……（圆怨
缯燕惠王文过饰非的启示
摇摇摇先责己后正人 ……（圆圆
迈廉颇向蔺相如负荆请罪
摇摇摇沉默是金 ……（圆缘
死不遗贤者之后，不掩能士之迹
摇摇摇勿因贪功而失众 ……（圆苑
愿“ 祸在于所爱 ”
摇摇摇从政莫忘“ 治家 ” ……（圆怨
怨主人与尿井之狗
摇摇摇决策法宝 ……（圆圆

第七辑摇害人之心不可有摇防人之心不可无

灵“ 不死之药 ”与卫士之死罪
摇摇摇语言自卫法 ……（圆苑
圆景鲤虎口余生
摇摇摇以利服人 ……（圆圆
猱张丑死里逃生
摇摇摇以攻为守的绝招 ……（圆源
瀍靖郭君欲筑城于薛
摇摇摇防范心里勿过重 ……（圆苑

需要全本请访问 www.ertongboo

缨大鱼与小蚂蚁
摇摇摇以发挥优势为上策 ……（圆起
还从“ 曾参杀人 ”说起
摇摇摇排除流谣的艺术 ……（圆圆
死齐威王骂天子
摇摇摇小节之害 ……（圆缘
愿从“ 三人成市虎 ”说起
摇摇摇众口一词莫盲从 ……（圆苑
怨春申君以野种充龙种
摇摇摇助纣为虐必自焚 ……（圆起
员田需得宠与惠子杨枝之喻
摇摇摇得意莫忘形 ……（圆缘
员知氏为赵韩魏三家所灭
摇摇摇利令智昏 ……（圆缘

第一辑

广泛社交

妥善处世

第一辑

魏文侯赴约与秦王政纳谏

人际交往五诀

摇摇美国耶·彼底欧大学对该校工程专业的毕业生进行了长达五年的跟踪调查，详细的调查资料表明，在校学习成绩优秀，操作技术熟练的毕业生，和在校学习成绩差劣的毕业生相比，大概每年的薪水只有 [illegible] 美元的差别。然而，那些具有出色交际能力的毕业生，平均年薪却比“ 聪明 ”组的毕业生多 [illegible]，比“ 劣等 ”组毕业生多 [illegible]。由此不难看出，提高交际能力，处理好人际关系，是发挥自己的聪明才智，提高自己的工作效益的重要条件。

在历史上，我国人民一向很重视把智慧运用于搞好人际关系，为我们提供了不少宝贵的经验和行之有效的原则，认真地加以分析和吸取，对提高我们的社交能力，完善人际关系将是大有好处的。

（员 人之交，信为本

宋代理学家程颐说过：“ 人无忠信，不可立于世。”人际交往必须讲信用，这是起码的礼仪和生活的准则。从古至今，

源

言而有信的人受到人们的欢迎、赞颂，其事业也得到人们的支持。魏文侯当政时期，魏国之所以强盛，就与魏文侯严守信用有关。据说，他与猎人约定日期打猎，可是到了那天，天下着大雨，而且他正与大臣畅饮，左右的人都劝他不要去，但作为君王的魏文侯，严守信约，坚决前往约定地点与猎人见面。正是通过诸如此类的守信行为，魏文侯在天下仁人志士中的威望很高，受到众人拥戴和支持。

在一般的人际交往中，守信之所以极为重要，不仅因为守信是传统的美德，人们仍然提倡它，而且还因为人们都有求稳求实的心理，守信能满足这种心理的需要。即是说，人们在相互联系，相互作用的过程中，虽然有些事情可以通过立军令状，订契约、签合同等等形式来确保它们的完成，但在共同生活中更多的情况是无法通过罚款、治罪来加以约束的，所约或所托之事需要以信用来确保其如期实现。所谓“ 可信任 ”、“ 可信赖 ”、“ 信得过 ” 之类的话，就表达了人们对守信用的人的高度赞扬和热情欢迎。所以说，守信是搞好人际关系的基础，要想取得良好的人缘必须牢记：“ 人之交，信为本 ” 的古训。

（圆 宽以待人

在人际关系中，能做到宽以待人者，一般都深受众人的欢迎。宽以待人的主要特征是“ 不责人小过 ”，“ 不念人旧恶 ”。在中国历史上，李世民在一定意义上就是依靠这一点才得到众臣的鼎力相助，从而开创了唐代盛世的。比如，李靖曾任隋炀帝时的郡丞，最早发现李渊有图谋天下之意，亲自向隋炀帝检

举揭发。李渊灭隋后要斩杀李靖，李世民反对报复，再三恳求父亲保他一命。后来，李靖有感于李世民的厚德，竭尽全力，为唐王朝的安邦定国驰骋疆场，立下了赫赫战功。又比如，在唐朝王室争权中，魏征曾鼓动太子建成杀掉李世民。李世民发动玄武门政变夺取帝位后，同样不计旧恶，量才重用，使魏征觉得“喜逢知己之主，竭其力用”，为唐朝盛世的开创立下了丰功伟绩。除以上两人之外，李世民还对许多有过冲突的人不计旧怨，一概量才录用，因而成为历史上深受臣民拥护的君主。

再说秦王政，曾因一些外国臣客与自己的政敌吕不韦有联系，推倒吕不韦后便下令驱逐所有外国臣客。若不是后来听信了李斯关于“泰山不让土壤，故能成其大；河海不择细流，故能就其深；王者不却众庶，故能明其德”的喻谏，收回逐客令，实行不计前怨的政策，恐怕早已失去李斯等外国臣客的支持，难以顺利完成统一天下的大业。

总而言之，由于复杂的主客观原因所致，每个人都可能产生各种各样的过错，如果在同志之间的相处中，对别人的过错，特别是直接损害自己的过错，能以“不责”、“不念”的宽容精神加以对待，就等于给对方提供改过的机会，就能充分显示出与人为善的好意，这样也就使人产生好感，加深彼此之间的感情。相反，要是对别人的过错总是耿耿于怀，时刻用“显微镜”、“放大镜”去加以观察，没有半点“糊涂”、忘却的心理，那是无法建立起良好的人际关系的。要知道，每个人都有荣誉感和自尊心，都希望在别人心目中有一个良好的形象，希望别人忘记自己“不光彩”的事情，然而你却盯住别人的“伤疤”不放，实际上是把人看死，损害了别人的荣誉

感和自尊心。所以，正如常言所说：“ 水至清则无鱼，人至察则无友 ”，对别人的过错观察并牢记得一清二楚，是无法赢得友情的。

（猿 上交不谄，下交不渎

这是孔子提出的人际交往的重要原则。它首先告诫我们，在与地位比自己高的人交往中，不要低声下气，阿谀奉承。可是有些人不懂得这个道理，在交往中不讲原则，不讲自尊，一味地讨好献媚，还自以为是善于走“ 上层路线 ”。实际上，这种人由于失去了人格的尊严，必然受到众人的厌恶，而且也是不可能获得真正的友情的，对方充其量也是把他当作一条哈叭狗来对待，真正有头脑的还会把他一脚踢开。三国时代魏国的刘晔，可以说是极尽“ 明智权计 ”，专司奉承拍马之能事，曾一度为王上所亲重。但后来有人向王上建议道：“ 刘晔只是善于窥测上意，一味迎合讨好，并非真正的忠诚。陛下可以试一试，把自己的意见用反语说给他听，要是他反对，那就真正与圣意相同，要是赞成，则说明他不老实。” 王上于是采取这种方法试了几次，果然发现刘晔是个不老实的人，从此把他踢到了一边。

孔子的交际原则还告诉我们，在与地位比自己低下的人交往时，不要趾高气扬，高傲怠慢。一个人地位的高低，只是职务和分工等方面的不同而已，并非人格上的高低。人格都是平等的，要想搞好人际关系，绝不能以居高临下的面目出现，一定要有谦逊的态度和精神。关于这一点，晋朝的葛洪说得很好：“ 劳谦虚己，则附者众；骄居傲慢，则去者疾。”

需要全本请访问 www.ertongboo