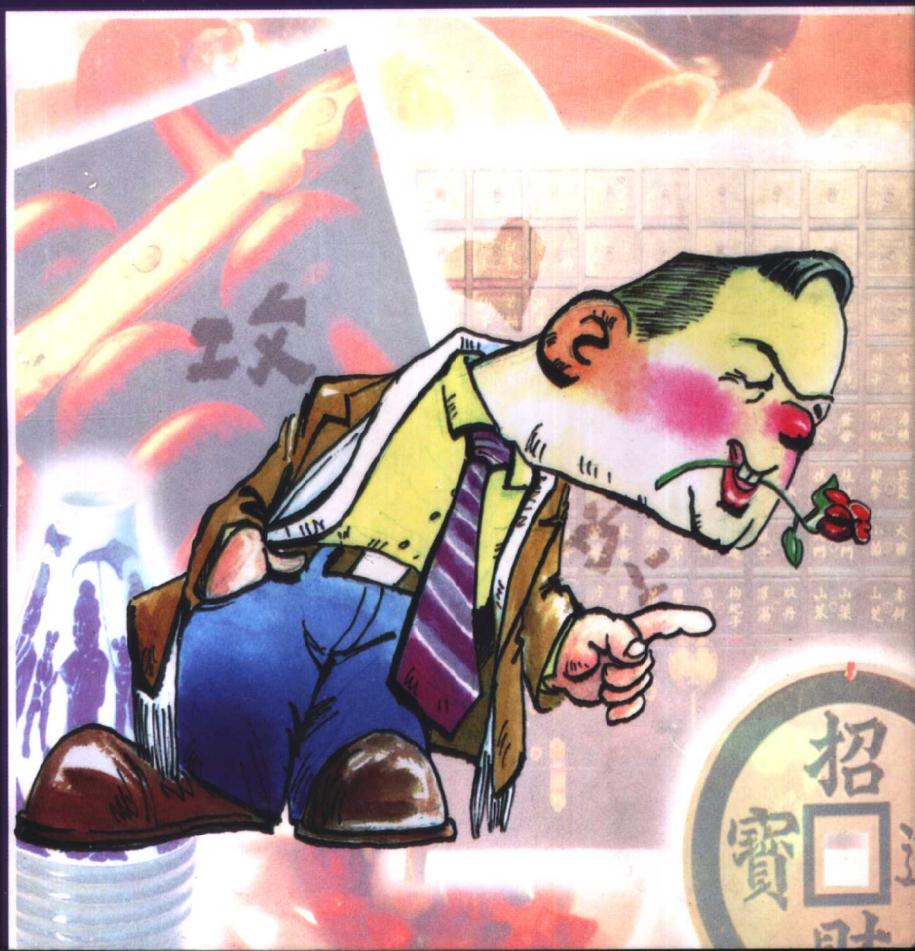


# 攻心学

● 吴 斌 著



# 攻心学

吴斌 著

京华出版社

## 图书在版编目 (CIP) 数据

攻心学/吴斌著. -北京: 京华出版社, 1998. 8

ISBN 7-80600-323-1

I. 攻… II. 吴… III. ①个人-道德修养 ②人间交往 N. B825

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (98) 第 14105 号

攻心学

吴斌 著

责任编辑: 文非 责任校对: 曹华

技术编辑: 凌敏 封面设计: 吕双垣

京华出版社出版发行

(邮编 100011 北京市安外青年湖西里甲1号)

北京忠信诚印刷厂印刷

新华书店总店北京发行所经销

\*

850×1168 毫米 32 开 15.375 印张 380 千字

1998 年 8 月第 1 版 1998 年 8 月第 1 次印刷

印数: 1—5000 定价: 25.00 元

## 目 录

## 第一篇 处世攻心学

- 一、难得糊涂····· (3)
- 二、见事机先····· (22)
- 三、声东击西····· (38)
- 四、以静制动····· (52)
- 五、声情动人，以动感人····· (66)
- 六、以柔克刚····· (79)

## 第二篇 恋爱攻心学

- 一、为了爱，你应该····· (95)
- 二、寻找你的另一半····· (119)
- 三、恋爱中增进情感之技巧····· (153)
- 四、恋爱中的戒律····· (204)

## 第三篇 治家攻心学

- 第一章 风花雪夜后的家庭生活····· (225)
  - 一、青年时期····· (227)
  - 二、中年时期····· (243)
  - 三、钻石婚的秘密····· (251)
- 第二章 如何培养高情商的孩子  
——帮助你的孩子迈向幸福成功的第一步····· (259)

一、学会做高情商的父母·····	(261)
二、道德情感·····	(267)
三、诚实和正直·····	(271)
四、负面道德情感——羞愧和内疚·····	(274)
五、乐观主义·····	(278)
六、用言传身教教会孩子解决问题·····	(284)
七、幽默感和愉悦感·····	(288)
八、交友·····	(292)
九、自我激励，走向成功·····	(296)
<b>第三章 营造和谐的家庭氛围</b> ·····	(310)
一、百善孝为先·····	(311)
二、家庭中爱的空间——理解万岁·····	(313)
三、青春期的儿女如何与父母相处·····	(318)
四、如何让老年人欢度晚年·····	(332)
<b>第四章 处理好家庭的各种关系</b> ·····	(337)
一、家家都有难念的经·····	(337)
二、如何处理婆媳关系·····	(342)
三、手足情——如何处理兄弟姐妹关系·····	(349)
四、如何搞好妯娌关系·····	(351)
五、如何看待姑嫂矛盾·····	(352)
六、如何对待配偶的朋友、同事和领导·····	(355)
七、注意搞好邻里关系·····	(356)

## 第四篇 商界攻心学

一、谈判攻心·····	(360)
二、广告攻心·····	(377)
三、管理攻心·····	(394)
四、营销攻心·····	(407)

---

五、公关攻心·····	(425)
六、自我攻心·····	(441)
七、信息攻心·····	(454)
八、策划攻心·····	(469)

## 卷一

## 处世攻心学

看过《鹿鼎记》的人一定对其中的主人公韦小宝有深刻印象。韦小宝出身于妓院，地位低下，不为人重。但他由于以后的种种奇遇，却能够进入皇宫内院，出入天地会、风光神龙教，而且又与陈近南、明公主、康熙帝、海公公，神龙教主，蒙古国王子等等人物或成师徒，或成至交，最后终于能携七女隐居，幸福而终。

也许有人认为这都是虚构出来的人物事件，现实生活中哪有这样得心应手的人啊？但是从韦小宝的身上，我们却可以很明确地得出一点，那就是只要善于处世，善于攻心，你就能够应付得游刃有余，成为你所希望的成功者。

据说曾有一位社会学家在—项社会调查中，问：“如果你到一个荒芜人烟的孤岛上，首先要带的是什么？”许多人选择了收音机。这说明无论从人的生存和发展的本质，还是从当今社会发展的特点来看，人都是离不开自己的同类的。人要处世，也要保持人与人之间的交往。

人是有思维、有头脑、有感情的特殊动物，在世界竞争日趋激烈的今天，人人都想成为既容于世，又高于世的人物，成为处世的大家，成为在人际交往中攻心致胜的主角。

的确如此，随着社会的机制越来越完善，分工越来越细致，人与社会的联系，人与人的联系已变得越来越紧密，如果你不善于处世，不善于为人，你只能在现实世界的棱角间撞得头破血流，终

生“残废”。

著名的美国交际学研究者——卡耐基曾给出如此的忠告：“谁能处世，谁善做人，谁能赢得了这个世间。”

怎样看待现实的人际关系的新变化呢？我给自己也给别人提出了一个难题。谁都知道，我们所面临的现实人际关系很复杂，复杂到了令人说不清的地步。但是，我们探讨交际的学问就是为了实际应用，解决现实问题，这就不能不认真思考一下现实处世交际的新变化。

在我们今天改革开放、社会转型的时代，人们的种种苦恼与欢乐，亲切与疏远，冲突与友爱，似乎大都是来自利益分配而引起的对“公平”的感受。公平这个本来一目了然的字眼，如今却有点面目模糊、难以辨认了。而这一切也就必然形成了人际关系的复杂化：分一次房，扒一层皮；盖一座楼，发生一次地震；长一次工资，评一次职称，也会陷入重重矛盾之中。

如何相处，如何解决，如何有利有节地去争取自己的成功，如何攻下对方的心，确实成为今日社会人们所急需解决的问题。

在我们这一部书里，正是在这些方面为我们的读者提出了一些方法及思考。

读史明鉴，读事明理。本部以古今中外一些处世攻心的佳例为前提，在趣味生动、脱去枯燥的基础上进行针对现实生活的有用的分析，努力做到好看、好懂、好学，既有可操作性，又不失其文学性、历史性的一方面。

本篇共分六部分，分别讲述了处世攻心之原则，每部分下面又设小题，用于细讲原则的应用及实例，使纲领分明，读者一目了然，一见即清。

愿与读者共享之。

但记：

以出世之心做入世之人，



以入世之身成超世之事！

## 一、难得糊涂

所谓“聪明反被聪明误，糊涂方显真智慧”，为人处世，如果时时锋芒毕露，寸步不让，反倒会折了锋芒，一溃千里。

有这样一首诗写道：“缄口金人训，兢兢恐惧身，出言刀剑利，积怨鬼神嗔。缄默应多福，吹嘘总是蠢。”善装糊涂，善于掩饰自己，不让他人觉得你深不可测，从而集中心思与力量来琢磨你、对付你，使你能够免于麻烦、风波，暗中蓄集力量以图一鸣惊人，这就是糊涂处世的真诀窍之所在。

放眼看看我们今日社会，不难觉得聪明人总是过剩，而糊涂人却凤毛麟角。今天的社会因为聪明人而变得棱角分明，尔虞我欺，难得宁静，聪明人被聪明人击败，于是少了淡然的得意，多了愤郁不平的失意；聪明人被聪明人作弄，于是少了小不忍则乱大谋的古训，多了以血还血、以牙还牙的报复心理；聪明人被聪明人压抑，于是少了身放闲处，心在静中的坦荡，多了怒气勃发、怨声载道的牢骚。聪明人之间的游戏总是伴随着刀光剑影、血肉横飞，成王败寇、百怨千仇，我们的社会，在聪明人的游戏中已经变得烦琐浮躁，薄情无心！一位社会学家曾痛心疾首地叩问中国：谁来拯救今日之世风，谁来拯救今日之人心？一位美国公司高层管理人员对中国人直言不讳：你们中国人成不了大器，因为你们在咱们美国公司里干不了几年就会自以为是，而匆匆跳槽自己发展。一位台湾作家在书里面淋漓尽致地痛骂：中国人只会耍小聪明，中国人只会窝里反，窝里斗！……

中国人该想想了，中国社会该冷静一会儿了，其实，在我们的传统处世经典中，早已存在着祛除今日中国世风之顽疾的良药：糊涂。

子曰：“君子讷于言而敏于行。”《道德经》曰：“知人者智，自知者明；胜人者有力，自胜者强；知足者富，强行者有忌；不失其所者久，死而不亡者寿。”《意林》说：“智者不用其所短，而用愚人之所长也；不用其所拙，而用愚人之所巧也。”司马迁认为：“大行不顾细谨，大礼不辞小让。”《论衡》道：“大肴必有淡味，至金必有瑕秽；大简必有不好，良工必有不巧。”就连一代领袖毛泽东也一语中的：“吕端大事不糊涂。”古往今来，糊涂处世一直是中国人尤其是中国文化人处世治世的一柄良刀，正所谓大智若愚，得装糊涂处且装糊涂。

愿君做个糊涂人，愿君永是大智慧。这就是我的一点心愿。

### 1. 吃亏是福

两惠无不释亡怨，两求无不合亡交，两怒无不成立之祸。

—— [清] 金兰生《格言联璧·接物》

在人际关系中，很多东西都是彼此联系，互相依存。人与人之间不免有些明争暗斗，摩擦怨隙，这一切都来源于利益之争：是吃亏还是占便宜？

所谓天下熙熙，皆为利来，天下攘攘，皆为利往，人与人因利益而接触，因利益而相处。同一份钱财物，同一个名额，同一个指标，总是将许多人吸引在它的身边。你拿了，别人就拿不到，别人拿了，自己也就得不到。这个时候，你不禁要问了：吃亏怎样？占便宜又会怎样呢？

让我们来看，吃亏了，一来获得心灵的平静，因为自己不会为自己的行为而有几分懊悔几分惶惑几分不安，而是将这种心灵上的压力完完全全抛给了自己的对手，在心战上已经绝对领先了一步。

二来你也可以获得道义上的支持。虽然今天我们身边没几个人可以算是真正大方豪爽的好男儿，但人人心中都有一种传统想

法：没有谁会不喜欢那些不求利益，不占便宜的人。你让一步，人家就会敬你一分，不管这个人局内人还是局外人，他都会不自觉地支持你，为你鸣不平，为你去打前锋，这种支持对你来说是很重要的，它表明你已经获得人心。

三是实际上在利益中你并不会吃亏。因为前两种情况，使你已不自觉地争夺中获取了优势，优势就是胜利，你最终会赢得自己该得的部分，或者更多。

香港巨富李嘉诚告诉自己的子女他的生意成功经验，那就是与生意中的朋友一起分红时，他认为自己可以拿到20%，你就给他30%，他认为自己可以拿到50%，你就给他60%。反正你给予的总是比他期望的多，也许一次看来你确实吃点亏，拿得少一点，但你用自己的吃亏换取了对方的信任与合作，换取了生意上的长久发展，这就是吃亏的好处。

有这样一则故事，一个小贩准备干卖烧饼的生意，他请来做秤的师傅为他做秤，并且对他说：“如果你把秤盘能做得重一两而不能为人发觉，我就多给你半两银子。”师傅同意了。

不几日，这个小贩有事出门，小贩的妻子对师傅说：“如果你能把秤做得轻二两，我就给你一两银子。”于是秤被做得称什么东西，都会比实际轻一两。小贩用这杆秤开始了他的生意，不久就生意兴隆，很多人排队来买他的烧饼。小贩深为自己的小聪明而得意，他却不知道，正是因为每次所让的那一两而换得了许多的回头客，生意之好正源于吃亏之福！

回头再来看，那些占了便宜的人，心理上永无宁日，让天下人耻笑，别人的钱财你占有，是何滋味？这样的人迟早会失道寡助，失去更多。

明白了个中道理，吃亏占便宜也就分得很清楚了。正像郑板桥说的，替别人打算，就是为自己打算。为人处世，你敬人一分，人家才会敬你三分，这样不但双方得利，而且皆大欢喜，少生怨

祸。

下面我们再来看一则故事：

东汉初年，寇恂任颍川太守，贾复任左将军，两人都是朝廷有功之臣。

但是有一次，贾复的一位部将在颍川持刀杀人，寇恂作为太守将其逮捕并且处死。这可惹恼了贾复，寇恂也太不给面子了。于是放出话去，要到颍川抓了寇恂为部将报仇。

寇恂手下的人都提醒他，贾复为人跋扈，孔武有力，劝他多带士兵，严加防范。但是寇恂说不必如此，战国时廉颇与蔺相如发生了误会，蔺相如处处让着廉颇，结果两人和好。这很值得我来学习。

于是寇恂下令，对贾复的军队，各属县要好酒好食，热情款待。贾复到了颍川城，寇恂出城相迎，然后说自己有病，先回府去了。贾复欲去追赶，无奈手下将士个个烂醉如泥。

事后，寇恂将这件事向光武帝报告了，并请求不要追究贾复的责任。刘秀于是没有追查。待贾复了解此情后，十分感动懊悔，亲自到寇府赔罪。两人结为生死之交。

这个故事是双方互利的一个典型。双方互利，不只是指物质因素的互利，还包括精神因素。并且在一定意义上说，主要是指精神上的互相鼓励和促进。

别人怨恨你，你对他却处处关心，别人与你为难，你却给他帮助，别人背后搞小动作，你胸怀坦荡，若无其事。你是有些糊涂，任别人指，别人骂，却处之泰然，你太吃亏了，你怎么不攻击他呢，其实他本身就是错误的。有人会为你叫屈，鸣不平。你想一想：是寸土不让，剑拔弩张，拼个你死我活好？还是轻轻松松，一笑了之，化干戈为玉帛好呢？

吃亏是福。吃亏是一种涵养，吃亏是一种处世攻心的艺术。以守为攻，以拙化巧，以四两拨千斤，这就是吃亏的最终转化。也

许在一段时期里别人笑你糊涂，觉得你不可思议，但最终你将获得大成功和所有人的敬佩与羡慕。

已故台湾著名人士吴梅村，就是一个以“难得糊涂”为人生处世哲学的人。在他的办公室墙上，挂着郑板桥题写的“难得糊涂”的复制横幅，上面写着：“聪明难，糊涂难，由聪明而转入糊涂更难；放一着，退一步，当下心安，非图后来福报也。”

有记者请求吴梅村对台湾刚刚踏入工作的年轻人说些什么，吴梅村告诉年轻人说：“要懂得让弃自己的利益，特别是在一些小事情上，你让得多了，人家对你的感激就会日增，而终究会在某一次让你得回自己让弃的全部。吃小亏是为得大福，这个道理就像把自己的钱存入利率很高的银行里一样。”

这个比喻十分形象，中国有句古话：“吃亏是福，财去人安。”其实说到底，会糊涂处世的人，不但不会吃什么亏，而且也不会失什么财。糊涂处世之吃亏之道，实乃糊涂学中的一条重要原则。实际上，世上有无数人为了不吃亏，少吃亏，为了多占一点便宜而演出了一幕幕你争我夺的人间闹剧。结果呢，“人为财死，鸟为食亡”，内耗不少。江西省某市一姓吴的工商管理干部，就因为单位里分房先照顾了一下工龄比他短的一对新婚夫妇，吴越想越憋气，觉得自己太委屈了，于是，上班时间提着斧头冲到房改处将负责分房的领导砍伤，自知罪难逃，跳楼自杀。如此一点利益都不肯吃亏，结果以性命为儿戏，这正是不会处世，不善于处世的悲剧。

从另一个方面说，懂得吃亏是福的人，大都也是能正视钱财，节制欲望的人。美国石油大王洛克菲勒在其一生中捐钱无数，共计5.5亿美元。并非是慕求虚荣，而是他深信一句话：“金钱就是自由，但是大量的财富却成为桎梏。”

洛克菲勒用钱财上的吃亏来获得精神上的自由与快乐，这又如何不能视作为福呢？《荀子》中讲过：“欲虽不可去，求可节也。”

欲虽不可尽，可以近尽也。”关键还是在于个人处世的正确价值观，是流俗于物质世界呢，还是求得更高层次的精神世界的丰足？想通了这一点的人，就无所谓吃亏不吃亏，他的幸福也会滚滚而来。

以吃亏来处世的人，是社会最宠爱的人。

## 2. 沉默是金

沉默是金不是一首动情的歌词，不是玩弄深沉的诗人之诗，沉默是金是满含哲学原理的精神处世之原则，是糊涂的外在表现之一。

沉默是金，寡言鲜过。当初，释迦牟尼佛祖在莲花台上，面对自己身前的数十得道弟子，突然作拈花微笑，众人都不明其真意，只有迦叶尊者领悟了佛祖的意思，他会心一笑，却一字未吐，但佛祖已明白了一切，顿悟禅从此开始。

孔子在后稷之庙观了几圈，那庙里有三座金铸的人像，孔子看完了闭口不说话，只是用手指在人像的背上写下几句名言：“古之慎言人也，戒之哉！无多言，无多事，多言多败，多事多害。”

这两位东西方圣人的行为都与沉默有关，寓意深刻。从中我们可以悟到，为人处世要装出笨拙的样子，少发表意见，少自见聪明，少口言人过。

那么，也许有人要问：为什么为人处世要以沉默寡言为金科玉律呢？难道坦坦率率直直爽爽说出来不好吗？你这是叫我虚伪。

好，你懂得沉默是一种虚伪，那你知道你所对待的人是真诚的吗？你知道你所处的世风是真诚的吗？对真心朋友，是应该坦诚相向，做直友契友，但作为一个社会单位处在这个形形色色的人际社会里，不懂得沉默，不懂得审时度势、有的放矢，你就会败得头破血流、一塌糊涂。

言多必失，话多伤人。语言学家把语言与文学作了比较后指出，语言与文学的一大区别就在于，语言的发出有随机性、不准

确性，而相比之下文学则要精确得多。显然，我们每天都是用语言而非用文学去和社会上的各种人士打交道，你话说得越多，不准确机率就越大，可能得罪人的地方就越多，从这一点来说，用语言去交流就好比拿着刀剑在别人面前表演，演者无意，而刀剑无眼，一时疏忽伤了人家，可就悔之晚矣了。

不妨举几个实例来看看。

先是三国名人杨修。在《三国》这本书里，他是有名的思维敏捷、口齿伶俐而且敢于顶撞曹操的人。曹操曾造花园一所，造成，曹操去看，取笔在门上写了一个“活”字，别的人都不懂。于是杨修大大咧咧地说：“门内添活字，乃阔也。丞相嫌园门太阔了。”于是翻修窄一些。曹操嘴里不说，心中却已猜忌杨修。又有一次塞北送来酥饼一盒，曹操写“一合酥”三字于盒上，放在台前。杨修进来看见就拿来与众人分食了，曹操问起，杨修说：你写的是一人一口酥，我怎能不吃呢？杨修不知，自己的话已颇让曹操心生厌恶。终于有一天，曹刘两军在汉水对峙，曹操屯兵日久，进退两难，正逢厨子端一碗鸡肋进来，曹随口说：“鸡肋！鸡肋！”杨修听得此话，便自回营中打点归程行装，夏侯惇大惊，问他为什么。杨修说道：“鸡肋者，食之无肉，弃之有味，今进不能胜，退恐人笑，在此无益，来日魏王必班师矣。”于是军中诸将纷纷相传。曹操一怒之下以扰乱军心为名斩了杨修。

杨修之死就在于锋芒太露，话说得太多，不该说也说，可以不说的也说，什么地方都要讲自己的见解，显自家的山水。结果呢，言多必失，反误了身家性命。

甲和乙同是某大公司里的雇员，做公关工作。有一次，因为与另一公司进行某项合作，经理先派口舌生花的甲去交涉。甲在谈判席上自以为凭三寸不烂之舌能摆平一切，洋洋得意，口若悬河，不仅把许多不能够说的东西透出去了，而且给对方一种为人虚浮、不踏实、不可信的感觉，结果合作因此泡汤。等到了下一

次，沉着冷静的乙被派去交涉另一生意。乙说话甚少，但出语掷地有声，结果对方先乱了阵脚，自报家门，原来只想以15万成交的生意，却开口说只能承受30万的价格。很显然，乙不动声色地以高出预想一倍的价格谈成了生意，很快，乙被升为公司副总经理。乙的诀窍就在于话不多说，后发制人。

所谓“风流不在谈锋胜，袖手无言味最长”。为人处世用一种不骄不躁、不喜形于色、沉默沉着的态度，给对方的印象往往是此人厚道踏实，值得与之交往，而且还可能觉得你深藏不露，必有过人之处。这就是沉默是金的“金”之所在。

目莲和尚在给其信徒的一封信中说：“祸从口出而使人身败名裂，福从心出而使人生色增光。”它的意思是：有时喜欢说话的人并无恶意，但对听者来说，却可能是伤及他的自尊心的恶语，或者觉得你是在拨弄是非。如果你是在别人的背后说别人，即使全为无心，也可能让人恼恨于你，认为你是“长嘴公”或“长嘴婆”。比如：某某看见女同事的爱人与另一女子在街上结伴同行，于是在办公室里大加渲染，正逢同事听见，恼羞成怒，与你恶语相向甚至拳脚相加。

这些事都不是不可能的，谁要你话这么多，又这么爱出风头呢？

岂止话多必失，讲话不注意场合，不会分析当前形势，就可能招致祸患。《韩非子》中有这样一个故事。

郑武公想攻打胡国。他先把女儿送给胡王，讨得胡王欢心，然后他召集部下问：“我想要扩张领土，应该先进攻哪个国家呢？”一个叫关其思的大夫建议：“攻打胡国。”郑武公大怒：“胡是我兄弟之邦，你怎可说出这种话来？”于是将关其思斩首。郑武公利用此事麻痹了胡王的警惕，终于轻松灭胡。

在这个故事里，关其思未考虑周全就轻率发言，正好当了替死鬼，一句话送了一条命。这种不体察上面（也指上级领导）的



意思，只顾自己开口说的人，可以说不但不是官场里混的料，就是混世也难免有引火上身的危险。

不爱多说话的人，他内心并不是糊涂得无话可说，而是他明白话说多了鲜有不败事的道理。一个人只有在行动上努力，或少言多思，才能取得成就。这正是“桃李不言，下自成蹊”的道理。

当然，不该说的固然不说，该说的又怎样说呢？我认为有三条诀窍足以让你很会说话：

其一，适当说些恭维话，捧捧别人。哪一个人会不受捧呢？夸夸对方今天很漂亮很潇洒，工作干得不错，某件事的做法很有风度有气魄等等，你捧了人家，人家自然也会捧你，又何乐而不为呢？

其二，逢人只说三分话。还有七分话，不必都说，不必说清。细察那些老于世故的人，的确只说三分话，你也许认为他们是狡猾，是不诚实，其实说话须看对方是什么人？对方不是可以尽言的人，三分已不为少。说话本来有三种限制，一是人，二是时，三是地。非其人不必说，非其时，虽得其人，也不必说，得其人，得其时，而非其地，仍是不必说。非其人，你说三分真话，已是太多；得其人，而非其时，三分话正是一个暗示，看看对方反应；得其人，得其时，而非其地，你说三分话，正引起对方的注意，如有必要，不妨择地长谈，这才叫通达世故的人。

其三，多听别人说。这是一项攻心的技巧。人在满怀喜悦或满腔忧愁的时候，总是会找一个可以倾诉的朋友宣泄。如果你正巧碰上了这样一位人，你可以自己说得少，多听他说。实际上，聆听是一种艺术，你听得专注认真，对方就会感动，你插上一两句自己的见解，对方就会认为你十分关心他（她），这样，不知不觉对方就会对你有相当的好感，而且敬佩你，以后也自然愿意帮助你。

沉默是金，韬光养晦，如此处世，自然会随心所欲，海阔天