

处世攻心秘诀

老 耶 著

延边大学出版社

1992年·延吉

奇妙学问在关系

提起当今世界最高深的学问，人们会说，大概会是爱因斯坦的相对论，物理界的热核粒子学说。这是对的。但它不是奇妙的学问，因为相对论和热核粒子学说一经发现就有个定式，不会有太大的改变。而我们所说的奇妙学问——关系学则自古有之。它不断变化，不断发展，它会因人、因事、因环境、因地点、因时间的不同而改变它的内容，甚至同一个人同一件事在同一个地点、时间，也会因关系者的自身状态、心理情绪而发生变化。说它是比自然科学更深更高奇妙的学问一点也不假。因此，谁研究好了它，掌握了它，从政可以平步青云，使对手叹服，退避三舍，莫与争锋；经商可开市大吉、财源茂盛通三江，不尽钱财滚滚来……。即使是个平民百姓也会由于举止轻松、潇洒，待人接物温文尔雅，和亲戚朋友、邻里同事善结人缘而博得大家的尊重，成为“上等”公民。

“关系学”是与人类伴生同有的。早在原始社会的氏族公社时期，我们的祖先就开始懂得按“血缘”关系作纽带来结成和处理自己的人际关系；到了春秋战国时期，已成为人们自觉地研究和重视的对象。特别是在人际交往方面，诸子百家都有了交友待客之道，而集大成者则是孔子这位哲学家、思想家、教育家。他曾经告诫门人：“上交不谄、下交不渎”，即主张交友待客既不要低声下气，又不要高傲怠慢。他还主张同人交往要“不失足于人，不失色于人，不失

口于人”。失足、失色、失口实际上就是指行动、态度、言论上的错误，这是交友待客为人处世之大忌。为了调和人际关系要实行“和而不同”、“执而用中”的中庸之道。和孔子同一个时代的另一个学派的代表人物墨子，在调和人际关系上则主张“兼爱”，他说：“诸侯相爱，则不野战；家主相爱，则不相篡；人与人相爱，则不相戒；君臣相爱，则惠忠；父子相爱则慈孝；兄弟相爱，则和调；天下之人皆相爱，则强不执弱，父不劫寡，富不侮贫，贵不做贱，诈不欺愚”。在墨子看来，这个世界只要人人相爱，君臣之间、父子之间、兄弟之间，以及强弱、贫富、智愚之间的矛盾都可以调和，世界就太平安定。亚圣孟柯则提出了以“仁爱”之心去对待人民，争取民心，以调和统治者和被统治者的关系。这一时期我国出现了历史上有名的“人性论”、“性善论”等人际关系理论。到了东汉董仲舒用以忠、孝、仁、义、礼、智为主要内容的“三纲五常”等封建宗法道德规范编织了一张等级森严、纵横交错的人际关系网，直到今天仍有影响。明朝永乐年间有一位学者名叫薛瑄，他对交友待客和处理人际关系很有研究。他说：“人有不及者，不可以己能病之。”告诫人们与别人相处交往时不要以己之能去欺人之不足。在我国民间广为流行的《增广贤文》一书，有许多脍炙人口的忠告，比喻生动贴切，说理深刻。例如，“路遥知马力，日久见人心”，“远水难救近火”，“远亲不如近邻”，“责人之心责己，恕己之心恕人”，“忍得一时之气，免得百日之忧”，等等，都是告诫人们交友待客，为人处世及修身养性的名言。这些智慧经验的总结，揭示出“关系学”的种种奥秘，为我们的实践提供了借鉴。

凡是在处理各种关系方面得心应手的人，必定是各行各业中杰出的人才，而在外交系统汇集的人才就更为瞩目。各国的外交部长几乎都是本国的政坛名星。我们敬爱的周总理杰出的外交才能，不但为人民所称道，就是他的对手也不得不佩服他在万隆会议上舌战群魔的风采，与美国国务卿杜斯打交道的机智，显示了泱泱文明古国的力量与气概。英国首相丘吉尔由于他卓越的外交才能，在二次世界大战中用坚毅和刚强保卫了英伦三岛，为和平作出了不懈努力，荣获了诺贝尔和平奖。

在信息和科技力量无处不显威的当代，时间和空间有了前所未有的变化。坐上超音速飞机一天可以从地球的这端飞到地球的那边，人们接触交往的机会大大增多。安步当车，悠哉悠哉已被快节奏、高速度打破；划地为牢、坐井观天、老死不相往来的小国寡民的意识，已被“地球村”的思想所同化。世界的政体朝着边缘化、多元化发展，“阿波罗”登月计划的实现完成了几千年来人类的飞天愿望；旅游业的发展不但把人们带到了风光旖旎的海滩和名胜古迹，而且还激发了人类去丛林探险，到极地扎寨的冒险精神。这一切新的思维、新的秩序为人们成才提供了广阔的天地。一个人如果不善用客观提供的广泛的人际关系，不去研究“关系学”，也许很多事情失之交臂。许多例子证明，在某种情况下，人际交往如何甚至是成功与否的关键。著名的钢琴家肖邦以他的音乐天才使“世界为之振奋”，但在他成名之前，因其作品无人问津，一贫如洗，常常陷入绝望之中。最后，是社会人际交往改变了他的命运。他在社交场合结识了意大利歌剧侏儿罗西尼、巴黎音乐院长凯罗比及拉兹维尔王子等一批音乐名流。

有一次，肖邦被他们请去参加罗斯恰尔男爵家中举行的社交晚会，就是这个晚会，给予了肖邦一生中极难得的机遇，彻底地改变了肖邦的命运，一夜之间使肖邦的音乐天才得以充分地展示而一举成为名人。上流社会将他推上了音乐的巅峰，以致使许多贵妇人都纷纷拜倒在他的脚下，要求当他的学生。我国文坛也流传过这样一则轶闻：当代著名作家陈登科开始写《活人塘》时文学功底还很差。可他却幸运地遇上了赵树理这位大作家为他沟通人际关系，帮他推荐稿子，开书单，介绍他进中央文学研究所深造，终于为他开通了成功的道路，开发了他的创作潜力，使他写出了令人刮目相看的巨著《风雷》。与此相反，古今中外有多少风流才子，仁人志士，由于不善处理人际关系，始终“怀才不遇”，有的甚至惨遭杀身之祸。三国时期曹操手下有一个行军主簿叫杨修，此人很有才气，连有名的诗人曹操之子曹植都很钦佩他。许多人夸赞杨修“笔下龙蛇走，胸中锦绣成，开谈惊四座，捷对冠群英”。但是，由于杨修不善处理人际关系，心高气傲、恃才放狂，屡犯曹操之忌，最后终被曹操所杀。可见人际关系的处理对一个人的成才进步和事业的成功是何等的重要！而“关系学”在现实生活中发挥的作用又是何等的奇妙。

起死回生的说服术

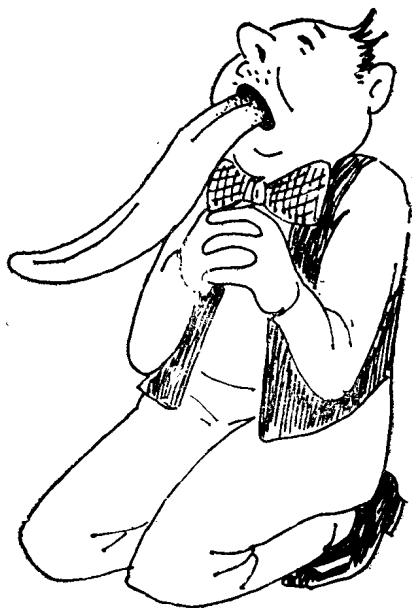
约二千多年前，神州大地是个群雄割据、烽烟四起、弱肉强食的战国时期。周王朝分封的几十个诸侯国在大鱼吃小鱼的吞并战中，最后只剩下中原地带的韩、赵、魏，北方的燕，东方的齐，南方的楚和西方的秦，出现了历史上七雄争霸的局面。

在这历史上的大变革、大动荡中，人才辈出，鱼龙混杂，几多风流，出现了一大批思想家、科学家、改革家、军事家、文学家、活动家、外交家，为中国古代文明昌盛奠定了基础。其中有两位外交家兼活动家苏秦、张仪最为出名，他们所提倡的外交战略被称为“合纵连横”影响至今。

苏秦和张仪两人都出身“寒士”，在成名之前都是被人瞧不起的人。苏秦几次出山游说也没谋得功名。有一次回家，媳妇不下织机迎接他，母亲不给他做饭吃，他感到受了奇耻大辱，从此发愤苦读，“头悬梁、锥刺骨”。后来终成一代名流，跨六国相印。张仪成名前给人做“食客”，有一次主人家丢了东西，诬陷是他偷的，结果给打得爬不起来，别人抬他回家后，他让媳妇看看舌头还在不，如果舌头还在，他将来一定能成大事。这两个当时被人称为“游说之士”的人借着他们超群的辩才、出色的外交能力、机敏灵活的头脑在战国群雄并起的局势中各领风骚。

战国中期之后，秦国的优势已经确立，其它的六国都在秦国的威慑之下。在这种情况下苏秦创立了“合纵”之说，

就是联合居于劣势的韩、魏、赵、燕、齐、楚等六国共同对抗强秦的战略，就像现在的一些中小企业为了抵制大企业价格垄断而实行的联合，如：石油输出国为了对付西方国家压低石油价格，结成了国际石油组织——欧佩克。一开始苏秦去游说秦惠王，要其接受他的富国强兵的策略，秦惠王没有采纳。他便根据当时的形势提出了合纵的构想，无论是现在还是当时看来，这是最有先见之明的外交战略。因为历史证明，想要维持六国的存在，除此别无他道。于是苏秦便踏上漫漫的游说外交征途。在当时六国尽管都受着



舌 头 作 用

秦国的威胁，但六国之间势力也不均衡，长期处在一种对立抗争的浴血战中，你攻我伐互不相让。苏秦能把他们共同集合到抗秦的大旗下，确实有他的伟大之处。

首先，苏秦看准了各国君主的利害关系，以利益为前提，彻底展开了说服工作。这六国各有不同的历史背景和利害关系，但他们面临着一个共同的强敌——秦国。只有秦国

有能力，像吃蛋糕一样地一块一块地把六国吃掉，而只有六国联合起来，才可以抗拒秦国的势力，保持每个国家的独立现状，不致使国破家亡。其次就是苏秦的杰出的外交才能和超人一等的说服术。如果不具备这个条件，即使政策再好也难以被人接受，脑袋也早就让哪个君主砍了。

苏秦的合纵政策在韩国实施时，首先从韩国的国力说起，以加深宣惠王的印象，让他觉得韩国国力十分坚强。他说：

“大王，韩国，北有巩、洛、成皇等要地，西有宜阳、常阪等要塞，东有大宛、囊、滹水，南有陁山，是个领土千里拥兵数十万的大国，天下最强的弓和弩都是韩国所造。溪子、少府这些场所所作的弩至少可射六百步的距离，韩兵的射术更是百发百中。韩兵所使用的剑都是在冥打造。棠溪、墨阳、合膊、邓师、宛冯、童渊、大阿等地所打造的剑，在陆上可斩牛马，在水上可斩白鸟和雁。此外尚有铠甲，强有力的弓弩和锐利的剑，真是一夫当关万夫莫敌。

“一个国力如此强大又有贤君领导的强国，却沦为秦国的属国，真是没有比这个更可笑的国耻，请大王三思而行。”

这就像是在自由竞争的企业界，向中小企业的经理们说“你的职工这么能干、机器这么先进、方法这么得当、业绩如此突出，为什么被大公司吸收”一样。

苏秦又针对屈服秦国的后果，举出了具体的可怕后果：

“大王如果臣服于秦，秦一定会向你索宜阳、成皇。今年如果给了他，明年他会要求更多的土地，如果不给，那你以前所给他的土地也都白费了，反而会引来祸事，如果每年都送土地给他，有一天会把全国都送光。大王的领土有

限，秦王的欲望却无穷，以有限的领土应付无限的欲望，那迟早是要起战火的。”

最后苏秦针对韩王的自尊心又接着说：

“所谓宁为鸡头，不为牛尾；如果臣服于秦，无异于牛尾，拥有强大的兵力，却留下牛尾的污名，大王为了您的名声请三思。”

韩王听完了“宁为鸡头，不为牛尾”的话，脸色一变，咆哮着说：

“死也不降秦。”

到此为止苏秦的目的完全达到了。

苏秦会韩王这一段慷慨陈词，可谓先声夺人，一波三折，直点主题，实为说服术的范例。首先他指出了韩国的强大，增强了韩王与秦抗争的信心，气势雄悍；然而语气直转，指出了对秦退让等于与虎为伍的严重后果，两相对照泾渭分明；最后针对韩王的自尊心点中要害，一语道破“宁为鸡头，不为牛尾”之理至此大功告成。从这件事上可看出苏秦的外交才干和说服能力是何等的高明。他能挎六国相印，并不像有些人说的那样是骗来的，而是靠着他对答如流、从容自如的外交才能换来的。

提倡“连横”说的是张仪和苏秦的立场正好相反。六国同盟的成立，对于秦国当然是个很大威胁，所以秦国想方设法离间六国同盟。张仪接受了秦王的旨意与苏秦唱上了对台戏。

又是在同一个韩国，只不过是张仪在苏秦之后来到韩国。张仪对襄王展开一套与苏秦完全相反的论调。

韩国是个四面环山的国家，说到农作物，也只有麦和豆，

人们以豆饭和豆叶的汁为主食，遇到不作之年，甚至无糟糠可果腹，面积不足九百里，食物不够贮存到二年份，兵卒包括杂役夫、搬运夫在内还不足30万，除去国内的观光者和守城堡者，常备兵力不足20万。

张仪接着说：

“相反的，秦国是个兵卒百万，战车千辆，骑马一万的大国，只要秦王一声令下，就有数不尽的奋战之士排列眼前。再说其他诸侯兵卒作战时，需要铠甲保护，而秦的兵卒不但可赤手空拳地作战，尚有左手提敌人首级，右手提俘虏的勇敢，二者一比较，有如勇士孟贲和胆小鬼，力士乌获和赤子的差别。以秦国如此勇猛的兵士攻打弱国，就如同石头击卵般地容易。”

张仪摆出客观上秦是如此强大，抵抗是没一丝生存的机会后，又乘机一转，开始批评合纵论者：

“诸侯们不觉自己兵弱粮少，一味听信合纵论者的恭维话。他们总是主张‘只要依照我的计划，定能富国称霸’，完全没有考虑到国家的百年大计，你们如果就此听信，就是自我耽误。”

张仪继续对秦如果出兵会给各诸侯国带来何种不利进行阐述：

“如果不向秦投降，等秦占领宜阳之后，韩的土地就被孤立。秦若夺得东方的成皋和宜阳，鸿台的宫殿，桑材的庭苑也会落入秦的手中。成皋被夺或是土地被孤立，都会使得韩国一分为二。所以，如果投降秦国一切平安无事，若不则有亡国之忧。”

张仪向韩王软硬兼施之后，又抛出了甜蜜的诱饵。

“秦国最大的心愿就是要削弱楚国的力量，想要达到这个愿望，首先定要和韩结盟，并非韩的势力比楚强，而是地理上的便利，如果你能帮助秦王攻下楚，秦王一定会很高兴，攻下楚国、拿到领土，韩国的灾难也解除了。这对秦，对韩来说都是有利的。今天我奉秦王的命令前来，请你作决定。”

这个甜蜜、抽象、无法实现保证的饵却钩住了襄王这条大鱼，他接受了张仪的连横政策。

张仪的这番外交辞令可以说是针对苏秦的驳论，为什么收到了异曲同工的效果呢？因为他们说的都是事实，都没有错。只是同样的状况分析、立场不同、重点也会有差异，故表现方法不同。张仪先是极力贬低韩国，打消韩王的自信心，然后，用秦国的武力来恫吓韩王，在韩王惊魂未定之际，批驳合纵论的观点，摧毁韩王的思想支柱，指出不降秦的严重后果，最后搞了个画饼充饥的把戏，把韩王玩弄于唇舌之中。苏、张齐名，难分伯仲，客观上是那个时代给他们“合纵连横”提供了广阔的活动舞台，主观上是他们有着超人的外交才能和游说之术，而他们成功的最大秘诀，是看准了诸国君主皆重利益的心态，以利益作武器，是他们外交成功的最大原因。

这也是古今通用的真理，因此当你说服某个人时，应该看准对方的利害关系。

与女性交往要方

上帝在创造亚当——男人的同时，又创造了女人——夏娃，于是这个世界就由无数男人和女人组成。男人的一半是女人，一个成功的男人背后肯定有一个默默无闻的女人，在支持着他。特别是在提倡男女平等的现代社会，掌握与女性的交往的艺术，是相当重要的。美国竞选总统，竞选者要花很大一部分精力投在如何拉妇女选票上面。与女性相处得当，无论是对工作、对身心健康都是极其有益的。许多男士们在生活中都有这样的体会：同样是朋友，如果你和一个同性的朋友在一起谈天说地，尽管很高兴，但绝谈不上兴奋，如果你和一个异性朋友在一起聊天，每一个细胞都会愉快地兴奋起来，总觉着时间不够，即使不说话，彼此默默地站一会也会感到很舒服。这是为什么呢？大概是那个异性相吸的自然法则在作祟吧。假设你是一个年轻的小伙子，到某机关办事，如果接待你的是和你同样英俊的年轻人，尽管你赔上了笑脸，搭上根“万宝路”香烟，也未必能办妥。而如果对方是个青春洋溢的姑娘，不但能热情地接待你，而且还会为你出主意想办法。

要想使自己得到女性的注意，谈话是最主要的。女性中有老的、少的、有羞怯的和大胆的，与各种女人交谈的要诀，就是要懂得女人心理，同时谈吐要风趣，不能拘谨古板。下面就是与女性交谈的方法：

一、在短暂相识之时，你可以对一个女人谈论任何事

情，但是不要谈及她的年龄，这年龄问题最易于引起她的反感。如果她让你猜，你最少往小里说两岁。

二、不可谈论一个女人的体重，除非她已重到无可避免。因为凯瑟琳赫本的健身法已风靡了世界，女性们都渴望有一副健美的身材。如果你想赞美女，对着肥胖女人，你可说她丰满，象杨贵妃一样漂亮；如果她是个瘦弱的女性，你可说她象赵飞燕一样苗条轻盈。



抓住女人心

三、女人是颇能取笑自己而不会感到失去尊严的。所以，你可以风趣地谈论她，但必须注意恰到好处。

四、你可以将眼睛盯住一个女人，不过不要盯她的眼

睛或者是胸部，以免引起她的反感，最好看她的腮部或额部，在她说话的时候要点头答应，表示你正注意她讲话。

五、女人喜欢欣赏她自己的事情，所以与女人交往时，就要多谈及她们自己。

六、如果真想获得一个女人对你的好印象，不要先谈及别的事情，要直截了当迅速谈到她和她感兴趣的事情。女人特别喜欢谈及朋友、爱情、婚姻和家庭。比如，你和一个年青的母亲在一起时，你就要夸奖她的孩子多么漂亮，聪明，做妈妈的会对你倍感可亲；如果和一个儿女成群的老年妇女谈话，你就尽量涉及她儿女的工作学习、家庭婚姻，这时就会有扯不完的话题，你们心理的距离感就会不知不觉地缩短了。所以你想和一个有用的人交朋友，最好取得其夫人的好感。

七、女人喜欢受人赞扬，却不喜欢阿谀，你不能对一个其貌不扬的人说她是一个美女，但你可以赞扬她的仪态美，风度好、有修养。

此外，女人也是政治的风向标，且不说武则天、西太后大权独揽，威势有加，就是一位在单位指手划脚、发号施令、气壮如牛的上司，回到家也要受那位不起眼的夫人节制。而古代君王对各个王妃的宠爱也能决定一个朝代的命运。

战国时代齐岷王时，世子的位置空着。宰相孟尝君不知道齐王要立谁为世子。当时岷王有七位年轻的侧室，都恩爱有加，实在很难看出他最中意谁。孟尝君想出一个对策，他献上七对玉做的耳环，其中一对的玉特别漂亮。翌日再看哪一位王妃拿到那对特别漂亮的耳环，他就将这位王妃的儿子推荐给岷王做世子，以使自己在今后政治风云中能够有所策应，这可谓是掌握女人，掌握政治的高明之举。

此时无声胜有声

我们常说“榜样的力量是无穷的”，“此时无声胜有声”。语言是铁，沉默是金，有时无言的沉默就是一种力量。生活中，有些人沉默寡言，但他们往往都是很有心计，后发制人的人。《史记》中有这么一句话“桃李不言而自成蹊”。这句话是比喻一个人不必自我宣传，有德望的人别人会自动找你。汉代的飞将军李广就是一个懂得无言战略的人，他对匈奴作战勇猛，战绩辉煌，但从不表功。他吃的和士卒一样，行军中，饥渴难当时，发现泉水，部下没喝完，他决不喝，粮食不够时，他先给部下。所以他得到部下真心的拥护，这种“其身正则令行，其身不正则令不从”的身体力行的无言说服，可谓掌握人心术之至极。

无言的说服就是不玩弄造作，以自然而成地说服，使对方产生信任感，抓住对方的心。在现代，能够以这种方法作为说服的战略，在意识上加以灵活运用的是尼克松。

1960年美国选举总统，尼克松和肯尼迪是两位竞争激烈的对手。在开始时，尼克松以其现任副总统之职占强大的优势，但选举的结果，肯尼迪却获得胜利。据说尼克松的败北是由于在四次辩论会上采取了错误的方法。肯尼迪辩论重点完全针对所有的“美国人”和美国的“未来”，给观众以鲜明的印象；而尼克松的辩论则是攻击性的，给人一种不安定而阴暗的印象。这两种印象的不同，分出了这次总统大选的胜负。

1968年,尼克松再次竞选美国总统,他记取上次失败的教训,彻底改变了形象,其竞选战略之一就是采用无言“战争”。

这次选举对尼克松来说,情势比上次更艰难。首先,他必须在总统竞选之前打败洛克斐勒等强劲的对手,赢得共和党的提名。所以,尼克松在迈阿密的共和党大会中,尽量保持沉默稳定,以显示对自己很有信心,希图使其他的党员产生“尼克松强”的印象。他说话时,除了强调“秩序”以及尽力达到最完美境地外,决意不提其他具体策略,希望能借此给人信赖感,彻底改变他“败犬尼克松的印象。”他的战略成功了,不仅以些微之差获得共和党提名,且在总统大选中,大败民主党约翰福利,一雪1960落选之恨。

在中国人当中,采用“不言之言”表明自己的政治态度,在无言中成功地收揽人心的人,就是东晋的宰相谢安。当时北方黄河流域有一个叫前秦的新兴强大的国家,动员了百万大军进攻东晋,而东晋只有八万兵力护国。东晋首都建康(现今南京)的百姓们,个个人心惶惶,连手边的工作也丢下了。唯独宰相谢安一个人显得非常沉着。

谢玄在赴前线抗敌之前去拜访叔叔谢安,希望得到他的指教。谢安和平常没有两样,只对谢玄说了一句“这事我已经想过了”就沉默不再言语。谢玄走后,又派部下去讨教,然而谢安已和朋友聚会去了。当谢玄再次拜访谢安时,谢安却拽住谢玄和他下围棋。本来谢安下不过谢玄,但那天谢玄却无论如何也胜不了。谢玄从叔父那平静沉着的态度中得到力量,在前线果敢指挥,先打败敌人前锋,鼓舞了晋军士气,前秦军队节节败退,溃不成军。谢玄的军队将超过十倍的敌军打得落花流水,这就是古代以少胜多的著名战例“淝水

之战”。

东晋之所以能取得完全胜利，当然是因为谢玄的作战策略成功。但能够让谢玄没有后顾之忧，专心于作战指挥的，难道不是身在后方，如同将秘策藏在心中而沉着稳定的叔父谢安吗？