

阅读改变气质
知识改变命运



媚笑◎著

国宝新发现·经典解密系列丛书

《三国演义》 解密

最经典的攻心实战演绎
拿来就用的最“2”法宝



版人的良知，五星的品质



企业管理出版社

国宝新发现·经典解密系列丛书

《三国演义》 解密

最经典的攻心实战演绎
拿来就用的最“2”法宝

媚笑◎著



阅读改变气质
知识改变命运



出版人的良知，五颗星的品质

 企业管理出版社
ENTERPRISE MANAGEMENT PUBLISHING HOUSE

图书在版编目 (CIP) 数据

《三国演义》解密 / 媚笑著. —北京: 企业管理出版社, 2012.9

ISBN 978-7-5164-0145-3

I. ①三… II. ①媚… III. ①《三国演义》研究②语言艺术—通俗读物 IV. ①I207.413②H019-49

中国版本图书馆CIP数据核字 (2012) 第205180号

书 名: 《三国演义》解密

作 者: 媚 笑

责任编辑: 宋可力

书 号: ISBN 978-7-5164-0145-3

出版发行: 企业管理出版社

地 址: 北京市海淀区紫竹院南路17号 邮编:100048

网 址: <http://www.emph.cn>

电 话: 编辑部 (010) 68453201 发行部 (010) 68701638

电子信箱: 80147@sina.com zbs@emph.cn

印 刷: 北京中新伟业印刷有限公司

经 销: 新华书店

规 格: 170毫米×240毫米 16开本 17印张 260千字

版 次: 2013年5月第1版 2013年5月第1次印刷

定 价: 29.90元

版权所有 翻印必究·印装错误 负责调换



序言

名著风景无限，阅读别有洞天

——破译经典里的密码

先扯点闲谈。你还记得在北京奥运会的开幕式上，鸟巢上空回旋着“子曰：有朋自远方来，不亦乐乎……”吗？但是，这些我们耳熟能详的“善言嘉语”，其意义并非从字面上就可以理解。例如，孔子曾说过：“学而时习之，不亦说乎？”意思很明显，即学过的知识时常复习，不也是一件很快乐的事吗？但最近有学者指出，这里的“学”指的是孔子的“学说”；“时”不应解作“时常”或“按时”，而应解作“时代”，也可引申为社会；“习”不应作“温习”讲，而应作演习、采用讲。再如，开篇中我提到的那句“有朋自远方来，不亦乐乎”，有学者指出，“朋”指的是志同道合的人。如此看来，“学而时习之，不亦说乎？有朋自远方来，不亦乐乎？人不知而不愠，不亦君子乎？”这段话表达的应该是下面这个思想：

如果我的学说被时代或社会所采用，岂不是很令我兴奋？即便未被社会所接受，若是有很多赞同我的学说的人从远方而来，与我共同谈论，不



也很快乐吗？再退一步讲，若是社会不接受，人们也不理解我的学说，我也不生气，不也是一位有道德修养的君子吗？

别不屑一顾，这可不是我凭空捏造出来的，而是许多著名的学者经过多年的研究得出的结论。学者程树德在《论语集释·学而上》中指出：

“‘学’字系名辞。”清人毛奇龄在《四书改错》中说：“学者，道术之总名。”可惜，这些都未能引起人们的关注。

看到这里，如果你认为本系列书是独辟蹊径，刻意挖掘这些名著中有争议之处，那你就错了。在当今这样一个貌似繁华喧闹的时代，内心的宁静、成功和幸福是最大的奢侈。而寻找古代哲人的训语、教导为今所用便成了一种趋势。为此，我们立足现代人的视角，试图用解密的方式来重读这四本书中所涵盖的智慧。你千万不要以为在这个追求时尚化的时代，孔子、老子等人的思想不合时宜了。智慧永远都不会过时，孔子、老子等人的智慧是人类的大智慧，而大智慧应当属于所有的时代。瑞典1970年诺贝尔物理学奖获得者内斯·阿尔文博士曾说过：“在全球化的今天，人类要继续前行，应当回到 2500年前的孔子那里去汲取智慧。”可以这样说，你的生活经验越是丰富厚实，圣人们的智慧对你的启示和教益越大。

可是，这些名著中有太多难以理解之处。就拿《论语》这本书来说吧，为什么宋相赵普说“半部《论语》治天下”？南宋理学家朱熹为什么说“天不生仲尼，万古如长夜”？孔子究竟是怎样的一个人，他的魅力何在，而他的智慧是什么呢？为什么说孔子“年少”已“好礼”？“吾十有五而志于学”是什么意思？孔子所谓的“一以贯之”又是什么意思？

《论语》是这样，《中庸》也同样带有浓厚的神秘色彩。老子的《道



《道德经》更以深沉、深奥而著称，有句话说：“《道德经》，五千言，玄而又玄”。由于老子有意保密的缘故，使得历来在诠释《道德经》思想的问题上分歧甚大，莫衷一是。《三国演义》倒是易懂，但很少有人从攻心术的角度去破译于自身有益的说话方法。这些圣贤之言、古典名著大多都是点到为止，语焉不详，留给我们很大的思考延伸的弹性空间。

本套书之所以称解密系列，是因其从让人耳目一新的角度诠释了这些典籍。我们所选的《论语》、《道德经》、《中庸》、《三国演义》都可进入中国思想史上最灿烂的文章之列。几乎所有朝代的统治者，都试图根据自身的需要来解释这些圣人语录。这些解释五花八门，让诸如孔子等圣人的原意愈加模糊不清。此外，后人的许多解释也常无意中让《论语》、《道德经》等书扑朔迷离。究竟哪种解释更符合圣贤们的本意呢？要想探求真相，还得重读原著。

还有一点，不知你发现没有，我们大多数人对这些典籍的研习已自觉或不自觉地被注疏体例“格式化”了。正因如此，我们常会犯下一叶障目、断章取义的错误，难以跳脱出来观其气象，更不懂得如何用于当今社会。

我们不玩概念，也不搞玄奥的东西，而是联系实际，通过这套书——《论语》、《中庸》、《道德经》、《三国演义》展示给你古人的明哲保身之道、为人处世的要义、竞争制胜的学问，以及操控局面的权术、统驭天下的智谋，让古人的智慧回到大众生活和现实社会之中。循此进去，必将使你温故知新，豁然开朗，从而审视自我，成就精彩人生。值得一提的是，对于书中语录及其释义我们不敢自夸“无一字无来处”，至少“俱是按迹循踪，不敢稍加穿凿”。难能可贵的是，本套书在诠释自己不拘一格的独到见解的同时，还结合精彩的历史故事，让你读起来更有趣味。



不知不觉这篇序言已写到结尾处。我不禁想起唐代诗人李白的一首七言绝句《山中问答》：“问余何意栖碧山，笑而不答心自闲。桃花流水窅然去，别有天地非人间。”我期待“有朋自远方来”，和我们一道积极探寻《论语》、《道德经》、《中庸》、《三国演义》，甚至更多名著里的秘密，“别有天地非人间”，不亦乐乎？



前言

得“心”得天下

古往今来，不少英雄豪杰，当其得人心，得道多助时，叱咤风云，改天换地；一旦失去人心，便变成孤家寡人，举步维艰，以至身败名裂。需要别人帮忙做事，小到一个单位管理，大到一国政务，人心向背也决定其成败。由此可见，得人心是何等重要。

要得人心，就要善于攻心。所谓攻心，是指利用心理战术来不战而胜，通过驾驭人的思想，从思想上使其畏惧，而非利用职权或是武力，关键是根据不同对手的心理，对症下药而达到你想要的效果。攻心有种种，成功与否，效果如何，这就依赖于你对攻心术的了解和运用程度了。

《三国演义》是我国的四大名著之一，但它不仅仅是一部文学巨著，同时也是一部活灵活现演绎“攻心术”的教科书。《三国演义》中政治、军事斗争不息，攻心经验极其丰富，攻心方法也十分巧妙。有感于此，我们编写了本书。本书探讨了《三国演义》中的说服技巧及攻心经验，列举了诸多《三国演义》中的说服片段，以讲故事的方式把“攻



心为上”乃至韬光养晦的“藏心”之术演绎得淋漓尽致；同时，本书还以深入浅出、通俗易懂的语言分析了其成功或失败之处，告诉读者说服他人时应该如何把握他人的心理，成功说服别人。

本书通过研究《三国演义》中的攻心术，告诉你不为人知的心理另一面，教你运用攻心术，让你活学活用，积累宝贵的经验。攻心为上，你就能左右逢源，你的说教就能使人心悦诚服，你的劝说就能得心应手，你的谈判便能如鱼得水。

愿本书能成为你的良师益友，陪伴你的成长，陪伴你一生。如果能为你的人生做一点有益的贡献，我们将感到十分欣慰。

目 录

序 言 名著风景无限，阅读别有洞天——破译经典里的密码 \ 1

前 言 得“心”得天下 \ 1

第一章 利用心理弱点——解读《三国演义》中不战而胜的攻心术 \ 1

攻心为上：荀彧劝曹操奉天子 \ 3

超越心理优势：曹操改态放过张辽 \ 7

暗示效应：曹操巧用望梅止渴 \ 10

冷读术：许攸建议曹操偷袭乌巢 \ 13

隔岸观火：郭嘉献谋曹操，袖手除二袁 \ 17

激将法：赤壁之战赢在智激孙权 \ 20

避实就虚：为荆州诸葛亮巧驳鲁肃 \ 24

提示引导：刘备说服诸葛亮保魏延命 \ 27

把握对方心理需求：诸葛亮写信赞关羽 \ 30

第二章 巧施心理暗示——解读《三国演义》中谈判场合的攻心术 \ 33

克服认知不协调：张辽说服关羽降曹 \ 35

以假乱真：周郎佯醉骗蒋干 \ 39

合作双赢：孙权遗书退老瞞 \ 43

让利诱惑：杨松遂引黄权说服张鲁 \ 46

提问有利说服：李恢劝降马超 \ 49

踢皮球谈判术：诸葛瑾索荆州反复奔走 \ 55

零和游戏原理：邓芝说服吴蜀结盟抗魏 \ 59

权利限制谈判术：司马懿千里请战\61

第三章 突破心理防线——解读《三国演义》中拉近距离的攻心术\65

拉近距离要攻心：刘备与赵云“相见有日”\67

示弱效应：周仓说服关羽收留自己\71

以情动人中心效应：刘备哭送留住徐庶心\75

用诚意打动：刘备三顾茅庐寻得孔明\78

志同道合攻心法：刘备说服孔明出山相助\83

坚决重诺易说服：马谡自动请缨防守街亭\86

第四章 满足心理需求——解读《三国演义》中求人办事的攻心术\89

投其所好：李肃献赤兔马给吕布劝其倒戈\91

从第三者角度出发：王允施计灭董卓\95

陷于两难：陈珪劝吕布勿与袁术结亲\98

标签效应：陈宫说服曹操厚待自己家人\100

攻破弱点：刘备再次说服袁绍不杀他\103

高帽子效应：关羽华容道放曹操\108

以退为进：鲁肃说服孙权不降曹\112

阿伦森效应：刘备临终最后一计\116

离间攻心：姜维说钟会谋反\119

第五章 进行心理操纵——解读《三国演义》中说服他人的攻心术\123

中间立场：太史慈说服刘备救孔融\125

良禽择木而栖：贾诩劝张绣投降曹操\128

欲言又止：诸葛亮劝周瑜抗曹\131

变被动为主动：阚泽献诈书，巧瞒曹操\135

好心情效应：庞统说服曹操采纳连环计\139

登门槛效应：刘备智激孙夫人逃回荆州\142

传播扭曲效应：孔明吊丧息怨恨\147

唤起恐惧：贾诩劝曹操立曹丕为世子\151
奥卡姆剃刀效应：费诗巧辩关羽\154
形象化策略：吕蒙说服孙权独任大都督\157
借助权威：陆逊说服吕蒙退位让贤\160
言行一致原理：诸葛亮等说刘备称帝\164

第六章 攻破心理壁垒——解读《三国演义》中争取合作的攻心术\169

欠情心理：犯长安李傕听贾诩\171
学会低头：孙策向袁术借兵\174
思维缜密：郭嘉谓曹操之“十胜十败”论\177
对症下药：刘备说曹操杀吕布\181
诡辩与诡道：诸葛亮舌战群儒\184
末句放大效应：黄盖为报国甘受苦肉计\193
愧疚回报法：蒋干说服曹操重用自己\196
刺激对方获得肯定：庞统说服刘备取西蜀\199
替对方做决定：诸葛亮劝刘备进位汉中王\202

第七章 设置心理陷阱——解读《三国演义》中反效果的攻心术\205

间接指出错误：陈琳、曹操未能说服何进\207
思维定势效应：李儒劝董卓舍貂蝉\210
过度合理化：陶谦不能说服刘备让徐州\214
见利忘义：吕布屡次不听陈宫之劝\219
看人说话：田丰、沮授力劝袁绍却遭拒\223
忠言逆耳：许攸献计袭许昌\227
对等立场：诸葛瑾劝诸葛亮加入东吴\230
光环效应：赵范未能说服赵云迎娶其嫂\233
不以貌取人：孙权为何弃用庞统\237
利益冲突：孙夫人探母遭赵云拦截\240
多考虑再提建议：司马懿劝曹操夺西川\244

明示恐惧策略：廖化让刘封救关羽 \ 247

寻找共同点：诸葛瑾劝关羽投降 \ 251

刻板效应：刘备不听劝，执意夺荆州 \ 254

第一章

利用心理弱点

解读《三国演义》中不战而胜的攻心术



- 攻心为上：荀彧劝曹操奉天子
- 超越心理优势：曹操改态放过张辽
- 暗示效应：曹操巧用望梅止渴
- 冷读术：许攸建议曹操偷袭乌巢
- 隔岸观火：郭嘉献谋曹操，袖手除二袁
- 激将法：赤壁之战赢在智激孙权
- 避实就虚：为荆州诸葛亮巧驳鲁肃
- 提示引导：刘备说服诸葛亮保魏延命
- 把握对方心理需求：诸葛亮写信赞关羽



攻心为上：荀彧劝曹操奉天子



《三国》本事：荀彧劝曹操奉天子

（经过李傕、郭汜之乱后，汉献帝还都洛阳，随即下诏宣曹操入朝，以辅东汉王室。）曹操在山东，得知汉献帝已回洛阳，聚谋士商议。荀彧进曰：“昔晋文公纳周襄王，而诸侯服从；汉高祖为义帝发丧，而天下归心。今天子蒙尘，将军诚因此时首倡义兵，奉天子以从众望，不世之略也。若不早图，人将先我而为之矣。”曹操大喜。正要收拾起兵，忽报有天使赍诏宣召。操接诏，克日兴师。（见《三国演义》第十四回）



媚笑乱弹：曹操装孙子认老大

汉老大的电子科技有限公司在香港开的分店经营不力，最近银行贷款什么的，都找上门来，就担心汉老大的伟业不保，真要倒闭了。网络、报纸、杂志各大媒体都炒得沸沸扬扬。这边厢说：汉老大硬是要把电子科技这新玩意普及开来，还从香港这沿海城市开始下手，企图一步步深入到内陆，风险大的事儿算是玩出火了。跟屁虫曹操呢，一直暗里操作着一家小公司，仿的就是汉老大的电子科技产品，反正汉老大一出新产品，他就利用强大的模仿能力，做出九成九相似，价格倍加便宜的产品推出市面抢生意。曹操很有野心，很有可能趁势墙倒众人推，顺势踩两脚汉老大，把自己公司做大做



强。那边厢则讨论：虽然汉老大的企业面临危机，可烂船还有三斤钉呢，汉老大一发威，调动他在政府、社会各大机构的势力，扶持一下，公司倒不了的，曹操暗箱操作的小公司还是得靠边站呢！

究竟事情发展走势会如何呢？

曹操那公司旗下的一众人等都心里想着曹操会趁机抢过汉老大的生意，打好他的如意算盘。咋知道，这时候跳出个荀彧。荀彧是来唱反调的，他一来到曹操办公室，门都不敲就进去了，开口就说起了历史：“以前嘛，高祖瞎编一借口说是要讨回楚家大哥的债就对付起项羽，为正义发起的纷争得到了同行各路人士的支持。董卓那小子趁乱就想反汉老大，曹大哥你可是最初帮汉老大打江山的人马，最近是因为山东那边的分公司有点账目不清，派了过去出差才分不出心思来管这边的事儿。虽然各地分公司的情况都很让你费心，但我相信曹大哥你的心始终是向着汉老大的公司，朝着我们全公司都希望汉老大电子科技有限公司发展迅速的目标奋斗的吧！现在老大很少和郭家那边合作，正是你出手的好机会。看好汉老大做电子科技这块新产品的市场，市场需求足够了，就能挣大钱；处理好总公司的员工待遇，这边多招揽人才进入公司研发产品，才是企业发展的长远方法。企业文化的发展是不容忽视的，企业文化发展起来了，人才流动性过大的问题便迎刃而解。然后，多管齐下，掌握汉老大公司更多的内部情况，做点什么事情也就方便了，对吧？如果你不及时出手，我们就只有看别人开心的份儿了。你看我说得有没有道理？”

荀彧分析得头头是道，曹操也就听了，认汉高祖做大哥不作反。正是他听了荀彧分析，先认了汉高祖做大哥，在公司内部方便熟悉情况，才有机会比其他的人更快更准地实施他的阴谋诡计，逐步壮大他曹家开的电子科技公司。不就是低个头认了大哥，曹操想想以后的美好，装个孙子认老大也无妨。



【解密《三国演义》·攻心为上】

“用兵之道，攻心为上，攻城为下。心战为上，兵战为下。”攻心为