

权，也可以有上亿的资产。妻子一口回绝，认为这是A先生想要在将来离婚时多分财产的伏笔。

妻子坦言，老板的孩子都在海外，自己不是和他出轨的第一个女人，也不是最后一个，所以才想到要生个孩子，稳固自己在老板心目中的地位。但她也不想破坏双方的婚姻，维持现状是最好的选择。

舒心帮A先生分析了一下，老板没有想要娶A先生妻子的意思，所以老板当初提出的第二个方案更加可行，关键是如何补偿。最终，“维情工作室”代表A先生去和老板谈判，双方达成一份《非婚生子抚养协议》，这份抚养协议涉及八位数的金额，由A先生代管，用于小女儿的各种费用。而A先生公司和老板企业的关系、妻子的工作等都照旧。双方对外依然保持美满家庭的样子，毕竟枕边人才是最好的“合伙人”。

动了情的老光棍最难劝

在舒心的“小三”劝退经验中，如果女“小三”有了孩子，劝退难度大幅增加；而如果男“小三”是个动了情的老光棍，难度直接翻倍。因为后者是直接奔着结婚去的，十分执着。这些男“小三”往往是涉事太太（家庭主妇居多）的身边人或者熟人，如果后者空虚寂寞冷，就有机可乘。

“维情工作室”曾经接触过这样一个委托人，他年过不惑，有自己的一个团队，平时经常出差。他的妻子B女士是个家庭主妇，夫妻感情很好。B女士把家里的老人、小孩都照顾得很好，让经常出差的丈夫没了后顾之忧。

但她自己有时觉得很寂寞，就通过手机聊天结识了一个附近工厂产线的大龄单身工程师。

两人在线聊天热火朝天，工程师给B女士买了一些小礼物，把她当作小女生一样宠爱。B女士抵挡不住这样的浪漫追求，不久就和工程师去开了房。这样一来二往，B女士不小心怀孕了。工程师让她生下来，愿意和她重组家庭。但B女士并没有这个想法，毕竟工程师收入并不高，无法给她现在的物质生活。工程师一听，就威胁要把两人的私密照片公布出来。

这下，B女士直接清醒了，心想与其让工程师告发，不如直接向老公坦白。老公回来一听，B女士已经堕了胎，但工程师还是死缠烂打。更关键的是，B女士对老公说，“你不帮我，我就只能寻死了”。和所有男人一样，老公第一反应是不能接受老婆出轨怀孕，但一想到她这么多年在家当好贤内助，而且已经知错了，自己再婚也未必找到一个合适顾家的，就选择原谅了B女士。

老公找到“维情工作室”，提出帮B女士解决工程师这个男“小三”。舒心的团队找到工程师的同事们，放出消息，说B女士的老公准备要派人来找他麻烦。又找到了工程师的公司领导，让我也去劝一下。工程师自知B女士打掉了孩子，也不愿再见自己，干脆就辞了职。这次劝退过程听上去似乎很简单，其实这是一个系统工程——“小三劝退师”们扮演不同的角色，潜移默化去影响工程师身边的人，而身边的人再去劝工程师，真正做到“随风潜入夜，润物细无声”。

在实际劝退过程中，“小三劝

退师”的经验是随机应变、借力打力——如果“小三”有父母，就出动父母劝，因为老人家观念比较保守，通常都不赞成子女当“小三”；如果有工作单位，就出动领导或同事劝，虽然有些领导会认为不应该管员工私事，但一旦私事存在潜在危险，很难坐视不理。当然，如果这个“小三”没父母没工作，“维情工作室”就会派“小三劝退师”成为他的朋友，然后假装无意间了解到他的个人情况后，再开始规劝。

和P2P大客户“过招”

接近“小三”，让他说出自己的私事，这是一门技术活。

“维情工作室”有一次为了接近一个做P2P的男“小三”，恶补了好多相关知识，最终成功组团去接他，让他相信“小三”劝退师有一笔资金准备投资某个P2P项目。

这次的委托人是位年薪八位数的互联网创业者，之前妻子C女士和他在一个行业，生了两个孩子，在外界看来郎才女貌十分般配。等到P2P行业风起云涌的时候，C女士跳槽去了某家P2P公司，主要任务就是拉大客户。这是一份很有挑战的工作，拉来的资金可以提成。有一次，醉酒的C女士和某位潜在大客户发生了关系，后者很快就投了钱。C女士似乎发现了拉单子的捷径。随后，她看到潜在大客户，就去“睡服”他，这一招屡试不爽。C女士也成为了这家P2P公司的明星销售。

有一位大客户刚离婚，不仅拜倒在C女士的石榴裙下，更看中C

近几年，有人实行“经济上AA制”、“情感上双轨制”，为了止损，努力克制自己，维持婚姻家庭的现状。