

必须学送礼，必须研究人际关系。

必须是边学边用，边用边学。里面的乾坤有多大呀？用了上瘾呀。

有些事儿，走正常程序，永远都走不动。

月收入的 10%用来送礼，绝对比用月收入的 10%购买理财产品赚钱。

这只是大概率事件，不是说咱送礼了，就 100%有回报率。

只是说咱长期持有送礼，绝对比咱长期持有各类股票各类理财产品赚钱。

送礼有个原则，我给你送了，你不给我办事儿，任何回报率都没有，我就不给你送了。

但是有一种送礼，叫走形式，说白了，就是买个平安。

我不求你给我办事儿，我只是求个心安。如此而已。阎王好惹，小鬼难缠嘛。

曾国藩说了，成功的秘诀是习惯性去技巧。但曾国藩送礼，还是非常狠的，什么唐伯虎的字画呀，什么 40 万两银子了，说扔就扔了。

一句话：奋斗累了就研究研究送礼，结果咱发现：卧槽，奋斗 10 个小时赚了 180 元。

送礼，只用了 3 分钟，多赚了 1000 到 2000。穷人不研究送礼不研究潜规则，非要研究天道酬勤劳致富一类的合法骗局，我就有点儿郁闷了。

学会人情世故，提前三十年改变命运。

1、在一个村里啊，90%的事儿，都是一个人说了算。是不是我们只给这一个人送礼就行了。不是，是直接给他身边的小人物送礼就行了。因为他下边的小人物，吃不饱，会接"私活"。老大吃饱了，下面的小弟吃不饱，小面的小弟就会"起义"。

咱直接给老大送了 1 万，老大没有感觉，孝敬他的人太多了，咱送这 1 万，算个毛呀？！老大有 10 个小弟，咱给老大的小弟，一个人包 1000，这 10 个小弟马上就是你的人了。

大家只对利益忠诚。什么老大不老大的，跟真金白银比，老大算个毛，算个锤子呀。也就是老大 10 个小弟的微信呀，电话号码呀，咱都有。以后怎么给老大打交道，你直接跟老大这 10 个小弟交流就是了。小弟说，这个活啊，我都能干。

平时咱求老大办事儿，都是直接给 3000。咱问小弟，得浪费您多少银子呀？小弟说：操，一包烟钱的事儿。咱给他转个 1000，说不收，就是看不起哥。OK，小弟收了。

很多人跟皇帝打交道嫌麻烦，就去跟皇帝身边的太监玩了，这是一个干建筑的老板喝多了，在我这儿说的。他说叔呀，你真他娘傻。为什么单恋一枝花呀？皇帝不香，难道皇帝身边的太监不香吗？这事儿，我回过味来，三年已经过去了。现在我都是跟皇帝身边的太监打交道，花钱少，办事儿快，关键问题是人家竟然还讲诚信。小弟学会接"私活"了。自然而然也就学会了"阳奉阴违"。因为现在他有 2 个老大了，一个老大给他权，一个老大给他钱。

我写到这儿，大家懂就懂了，要是不懂，我也不点拨了。毕竟送礼这事儿，完全就是各显神通的一场"专业考试"。得状元者，飞黄腾达。名落孙山者，鸡飞蛋打。

2、今天喝多了，跟叔聊起了送礼。我啊，是个屌丝，我接触的人，自然也是屌丝。

我去一个厂子找工作，这个厂子的负责人要我找中介。我找中介，中介要我交 600 元钱，说是中介费。

我不想给中介交钱呀，在我眼里，弄中介的，一个好鸟都没有。怎么办呀？我就买了两条烟，给了工厂的保安队长。

这个保安队长马上去找厂长了，说我是他弟弟，想来这儿上班。厂长马上就安排了。买了两条烟，花了 400。轻轻松松解决了工作问题。这个事儿过去好多年了，我一直都记得。现在我去任何地方玩，包里都会装两条烟。

在我的世界里没有一条烟解决不了的问题，要是没有，就再扔一条烟。现在我在成都某物业公司当保安。每月发工资，我习惯性给队长买一条烟。这样，每月 600 元的满勤奖，我就 100% 能拿到手。规矩啊，永远是死的。

只要人活，在哪儿都不会被尿憋死。现在我遇到任何事儿，都是先按正常流程走一下。要是走不通，我立马就用"歪门邪道"。

我有一个原则：只要收益大于违法成本，我就干。人这一辈子啊，啥都追求 100% 平安，100% 安全，就是瞎扯淡。我这样做，我知道，很多正人君子看不上我。我老了，别人怎么看我，我早都不在乎了。

人这一辈子，说过去就过去了，为什么不活得洒脱点儿，不要脸点儿呀？

支付宝：1569464972@qq.com（随喜 368 凭付款截图即可进群，无售前）进群后私聊咨询不限次数，群内所有资源案例都可学习。

学会人情世故，提前三十年改变命运。

3、很多领导，其实是非常烂非常烂的。他们的烂，他们不知道而已。为什么领导都爱练书法呀？就是老有人求字。找他求字的人，全是他娘的商人。

商人懂书法嘛？懂个毛呀。不懂书法，还求个锤子呀？

领导就是锤子，不满足锤子的精神需求和物质追求，你让锤子帮你办事儿，马勒戈壁，是不是你脑子进水了。

咱就说贾平凹的字，卧槽，垃圾中的垃圾。为什么还是有很多人找他求字呀？他是名人，有一定的话语权而已。

赵忠祥没有退出 CCTV 时，他画的驴，低于 30 万不卖。老赵从 CCTV 跑出来了，开饭店，倒闭。画驴，3000 元一副，没人要。他挂了，他的字画，淘宝有人 100 元甩，而且人家还保证是真的，要是骗人的话，直接变王八。尽管这样，卧槽，还是卖不出去。

我想说的，我表达完毕了。在我们这个破县城。医院的领导，在练字。XX 机关的领导，在练字。他们写的字，跟小孩的尿布似的。还是有很多人下单（大衣哥也开始练字了，低于 3000 元不写）。这些写字的锤子以为下单的人，都是懂书法的人，都是他的知音。

下单的人，心里跟明镜似的。买他一块尿布，还不是为了求锤子跟办事儿。不求他力事儿求这些尿片有啥用啊。

所以当我们去拜访某个领导，看他在办公室写毛笔字或在家里写毛笔字时，你直接求字就行了。他一翘唛，写好了，你给他赛给 1000 或 2000 元的红包就行了。他不觉得你在贿赂他，他觉得只有你懂他。

咱就是一盖房子的，咱懂个毛书法呀。买个“尿不湿”，还不是为了“交个朋友”。“交个朋友”还不是他娘的为了“发财”。当然，“知音”老在你这儿“求字”。知音遇到麻烦了，你能不帮？

总之，领导卖茶咱买茶；领导卖酒咱买酒；领导卖字画，咱直接下单。不下单，领导就觉得你不懂事儿，你不支持他。你不支持他，他能支持你吗？

4、送礼需要找个导师吗？

我说需要，你说：看啊，马勒戈壁，又想割我韭菜了。

我说不需要。遇到问题，百度下就搞定了。

你说：叔实在呀，不藏私呀，所有的干货都往外免费扔。厚道，实在太厚道了。

随后他又问我：为什么你搞个“人际关系交流群”呀？

我说傻逼的钱，不忽悠白不忽悠。他说嗯嗯嗯嗯，懂了。

真懂了吗？要是真懂了，根本不会被婉拒。我已经拒绝他了，他还以为我夸他呢。

现在我夸你，说白了，就是骂你，或过滤你。以前我骂人，我说草，你有病啊，这样做，就是自己扇自己的脸，我说个点，你去做就行了，不要问为什么，知道了嘛傻逼。

他说马勒戈壁，你装什么装，把学费退给我，你这个骗子。

现在我多机灵呀。我拒绝人家的艺术绝对是杠杠的。我知道你是傻逼了，我只是鼓励你再再接再厉继续升级。

愚昧是智者的资源，为什么我要破坏生态平衡？

比如现在你问我：叔，有没有靠谱的项目，有靠谱的项目，我就上车。

我愁眉苦脸地说：没有，要是有的话，我第一时间通知您。谢谢您关注我。他说嗯嗯嗯嗯，谢谢叔，到时候记得不要提醒我呀。我回复：嗯嗯嗯嗯。

以前我二呀？我说项目是做出来的，28 定律知道嘛？现在我根本不说对方听不懂的话。对方能听懂什么，就说什么就行了。多一事不如少一事嘛。见死不救就是对自己最大的慈悲。

我们继续说，送礼为什么要找个导师？

帮小孩转学，请了一个老师吃饭，给了他 5000 元，他全程给跑了，而且他还说了，只花了 500 元，这 4500 元，非要退给我，我自然不要呀。我说就当我的拜师费吧，以后怎么跟老师打交道，我跟你学。他说嗯嗯嗯。

要是傻逼，都直接说了：退给我 3000 就行了，谢谢了。为什么现在我学会跟老师打交道了，就是我的送礼导师他本身就是老师。而且是在学校干了 20 年业务的老狐狸。我们在试探别人，别人也在试探我们。世上哪有啥傻逼呀。

傻人有傻福，是牛人的障眼法而已。牛人的障眼法是怎么打磨出来的。我会在后面写。现在我拜某人力资源总局的某个领导为师，他常常讲：谁谁不懂事儿被抓了，谁谁不尊重游戏规则破财了。这个谁谁，全是商人。他说商人只赚钱，不分钱，自然会遇到麻烦。相反，商人赚钱了，要想办法帮当地的老大出业绩。

业绩出来了，胜利果实都是老大的。不要发脾气，不要发牢骚。他反复告诉我，能在网络上赚钱，就不要在地面上聘弄。地面上，有收入的 90%都是关系户。送礼呀，巴结人啊，竞争是非常激烈非常激烈。要是你非要弄，可以考虑干个帮领导加分但是你不赚钱的项目。后面的话，我不方便写，我不写了。

为什么小地方的企业，永远是这几个。不增不减。大家自己去寻思吧。

算命的人实在：兄弟，你发外邦之财，去南方打工吧，去南方创业吧。算命的，只要说这句话，他在小地方给人家算财运，一辈子都不会失误一次。

怎样请人吃饭，我不懂，我请村委书记的司机吃饭，他跟我讲了好多好多，我给了他两条中华。他很兴奋地对我说：村西头有 2 亩地，闲着呢，你想弄驾校，我帮你弄。咋样？我说谢谢 X 哥，这活儿我干不了，要是你干的话，我可以帮你做做推广。他说对对对。你是弄网络的，你对地面一窍不通。

赚钱就是做自己擅长的事。要是你干地面有活，我可以帮你弄，他很骄傲地说。

我说谢谢，谢谢。随后他给我讲了村委书记跟谁谁通奸的事儿。最后，我还是远离了他，我觉得他不成熟。是个炸弹。这也从策面说明，村委书记，自己吃饱了，没有让他吃饱。饥饿的狗，咬人是最厉害的。狗吃饱了，就不厉害了。而且会非常温柔非常温柔。

怎么恋爱呀，怎么做生意呀，我都找过老师。其间，被人骗过，也被人真诚地帮助过。

对于那些伤害过我，或是帮助过我的人，我对他们都充满了善意。因为在我眼里，已经没啥好人啥坏人了。谁有用啊，谁没用啊，只有这两种人。此外，所有的风景都是空气。

学会人情世故，提前三十年改变命运。

5、送礼，我说了，收礼的干部，要是农村出身，这个钱啊，不要一下全给他。

在所有的干部当中，农民出身的干部，素质是最差的，人品也是最差的，没有之一。农民出身的领导，一般他的后人，很难再进体制内或事业单位，他们觉得钱重要，重点去搞钱了。这是非常二非常蠢的表现。

为什么村支书的孩子，很少有立起来的。哎，农民就是农民啊。相反，镇上的领导，他们的后人多进了体制内。一个阶层有一个阶层的认知。咱抬杠不如看概率统计。县或县以上的领导，他们子女进体制内的概率在 99%。或许他们没有乡村干部有钱，但是他们的生活品质是秒杀乡村干部的。包括他们的社会阶层和社会福利，都是非常稳定非常稳定的。

开窍的干部不搞钱了，或搞到钱了，也是开始帮孩子铺路。比如今年我贪污了 1000 万，这 1000 万，我全送给比我级别更高的领导了。我送了，也不提需求。这些领导我看得懂事儿，会一直提拔我。我立起来了，我的孩子，也就立起来了。

愚蠢的人，我贪污的钱，全是我的。哎，钱啊，是分出来的，不是贪出来的。贪污的 90% 都分出去，还会坐牢吗？有人贪污了 20 多亿，弄了 100 多套房子 100 多个情人，结果被判了死刑。哎，他还是没有赖昌星觉悟高呀。

赖昌星年收入的 70%都送出去了，100 多个领导完蛋了，他都没事儿，因为有 6000 多个领导收到他的礼物了，还有个别领导收到了赖昌星为他们量身打造的 U 盘。要是这个贪污 20 多亿的人，拿出 50%的钱打点关系，一辈子都不倒。

我看了下贪污 20 多亿的这个兄台，哎，农民出身，而且家里非常穷。麻烦大家百度下这句话："赖小民的华融 9 年：当年靠助学金读完大学，打造了万亿金控"。也就是穷人没有分享精神，哪怕他有钱了，依旧没有分享精神。骨头里的劣根性，决定他注定立不起来，或是富不过三代。所有的贪污犯完蛋都是因为他把贪污的钱当做自己的了，或是收人家的钱不办事儿。

给赖小民送钱的人，没一个人搞他。搞他的是谁？他的同行。你自己吃饱了，你让我们饿着，你以为我们是傻逼是吧、操，办你。当大家都想办你时，你不挂，谁挂？

给大家两个建议：

1、找农村出身的人办事儿，不要把钱一下全给他。

2、咱的钱，也是大家的。平常老百姓，年收入的 10%用来送礼，这不是硬性规定，这是突破原有认知的开始。

6、送礼这玩意儿，不能求回报率。一求回报率，这个场就破了。

儿子在某个幼儿园读书。我是怎么给老师送礼的？

说白了，就是老请教她一些问题。

她帮我解惑后，我就给她一个 50 元或 100 元的红包。

开始她不收，后面都是秒收。

不过很快我后悔了，因为她并没有帮我做什么。

孩子在学校，该是被欺负还是被欺负。因为这个老师有点儿二。

她不知道我请教她问题，习惯性付款，是为了曲线救国，要她多照顾多照顾我的儿子。

送礼，得判断对方是傻逼吗？

要是对方是傻逼。为什么要送礼可以直言不讳的对她说。

30 岁以下的人，傻逼是非常多的。

尤其是教师阶层，这个阶层的傻逼成群结队，。

家长跟老师聊天，就类似跟孩子聊天，得像哄孩子一样哄着这些巨婴，这些傻逼。

送礼，尽量送给 40 岁或 50 岁以上的人，她们会马上表示：孩子，交给我，你就放心吧。这些青瓜蛋子，是没有这个觉悟的。

这个咱不能多聊。万一得罪了某些二杆子，可不是闹着玩的。

我儿子以后结婚，我绝对不让她找护士或老师，主要是这两个职业出身的人，脑子多多少少都有点儿毛病。

遇到年轻的老师，怎久点拨她呀。请她吃饭呀。要她带上她的同事。

吃饭的时候，我们说下，我们有什么资源，可以帮她们做什么。

开窍的老师，会说：以后不少麻烦你呀，我们帮你做的事儿是非常有限的。

不开窍的老师，会说：老板，能再加个菜吗？我不喜欢川味，我喜欢鲁系。

家长多聪明呀，马上道歉，我错了，不知道 X 老师是 XX 的人，喜欢吃鲁菜。

不开窍的老师会说：不打不相识，下次不就知道了吗？

也就是家长请老师吃饭，你就当请一群傻逼吃饭就行了。

开窍的老师是非常少非常少的。开窍的老师，是非常非常会给跟家长维护关系的。

她时常对家长汇报：你家宝宝今天做了什么，有多牛有多牛。

家长遇到这样的老师，是非常愿帮这样的老师立起来的。

可惜很多老师不开窍，她把自己当上帝，不把家长当上帝。

这个我不能多讲。在教育系统，尤其是跟当老师的交流，送给她们的礼物就是赞美。她们就得被哄着供着。出了校门，她们真的是狗屁都不是，跟社会脱节太严重了。不过，咱孩子在她们手里，我们还是该低头就低头。这个该低头就低头，是让她们习惯性低头。现在我接送小孩读书，都是开 100 多万的车。老师见了我，眼睛里有光。人啊，别管怎么不开窍，见到好东西，眼里都会有光。当她看到你时眼睛里有光了，你再给她交流，她就安静了。总之，家长强大，孩子就强大。

7、今天我给大家聊聊发红包啊。

发红包，要么发 200 元，要么不发。

记得前几天，群里有个哥们儿发红包，发了 0.1 元，而且还弄成了 10 个红包。有人抢到了 0.01 元，马上问发红包的人，方便告诉我，你在哪儿吗？我想过去打你。发红包人没吭。要是他吭了，我估计群里很多人都想跳出来，把他打死。

发红包，发个 6.6 元或 8.8，对方收了，根本没有感觉。发个 66 或 88 吧，对方收了，最多说个谢谢。

OK，再发个 200 元（不要发 188 或 199，就发 200 元）。这时候，给他一个收红包的理由，只要这个红包收了，我们再向他提需求，他能帮我们搞定，一般都会帮我们搞定。

发红包，一般是有需求再发。没有啥需求，不要发。

潜规则是啥？只要对方收咱的钱了，对方必须帮咱办事儿。

当然，要是咱送对方礼物了，比如水果啊奶啊，对方不帮我们办事儿，也说得过去。但是对方收我们的钱了，一般都会帮我们办事儿。开窍的人，收人家的钱了，习惯性帮人办事儿。结果给他送钱的人越来越多。傻逼是收钱了，说个谢谢。结果再没人屌他了。

我是不建议大家送礼送什么牛奶呀土特产的。这些东西，对方收了，是负担。他们没办法拒绝我们，但是收了这些垃圾，就像吞了一个蝌蚪，是非常恶心非常恶心的。在成人的世界里，礼物只有三种：钱，红包（能直接变现的东西，比如烟酒，扔出去就能变现）。此外，所有的礼物，在老大看来，都是垃圾。老大不差钱了，我们送美女。老大不差美女了，我们送钱。老大钱啊美女啊，都不要了，我们直接满足他的精神需求，为他做牛做马就行了。一般而言，一个人送礼，不送奶了不送土特产了，就是开窍了。

我弟今年去老丈人家，拿一箱酒+两条烟+5000 元红包，他就高兴死了。

你给他奶啊肉啊，他非常反感：来就来了，还拿东西，拿个蛋啊，都是一家人了，还客气个蛋啊。

当他看到你拿了烟酒，红包，他根本不舍得拒绝，就算拒绝的话，说话也是非常虚弱的。人啊，归根到底，在物质面前，根本硬不起来。共勉之。

8、我是怎么送礼的？

还是说 3 个故事吧。

故事 1：

小 A 找 B 办事儿，小 A 一下给 B 转了 10 万。这个事儿，B 没有帮小 A 弄成。B 试探小 A：要不，这钱，你拿走吧。小 A 说好。B 说：马勒戈壁，没有功劳还有苦劳的。奶奶个熊，这钱，他说拿走就拿走了，当我是跑腿子的啊。

B 说，这个钱，现在不在我这儿，过两天我给你转过去。小 A 说好。这个钱，小 A 到了最后，也没有拿到。这个事儿，B 也没有帮小 A 弄成。或帮小 A 弄了，后面小 A 又花了好多钱。也就是办一件事儿，小 A 花了办两件事的钱。

故事 2：

小 A 找 B 办事儿，小 A 一下给 B 转了 10 万。B 没有帮小 A 把事儿弄成。B 给小 A 退钱，小 A 说不要了，遇到您，是咱俩有缘。这个钱，B 开始收了，很别扭，觉得没有帮人家办事儿收了人家 10 万，说不过去呀。3 个月后，B 不别扭了，人家大领导收了 100 万 1000 万还不办事儿，咱收这点儿钱，算个毛呀。小 A 这钱，就是彻底喂狗了。

故事 3：

小 A 找 B 办事儿，给 B 包了个 2000 的红包，说给点提示就好，不方便也没事儿，我就是想您了，想来看看您。B 说这个事儿，得 3 个人说了算，我+C+D。这事儿，C 和 D 办，都是收 4000。我这儿，你不用给了，我没意见。小 A 马上说：这 4000，必须给您，要是您不要，这事儿我就不办了，我不能坏规矩。B 勉为其难收下了小 A 4000 元。小 A 去找 C，说 B 要他来的。然后小 A 给 C 包了个 4000 的红包。C 说我和 B 没意见了，你得去找 D，小 A 去找 D，说 B 和 C 让你过来的，然后给 D 包了 4000。D 说：你的资料呢？小 A 把资料给 D，D 在小 A 的资料上，画个圈。说，OK，走个正常程序就 OK。然后，小 A 走个正常的程序。这事儿就办成了。

小结：

会送礼，一件事儿，一万到两万就搞定了，不会送关礼花 10 万依日搞不定。结论：送礼不要一步到位，一点点送，一点点套。这个我不能讲太具体了。大家大致可以看懂就 OK。

我们讲这些东西，都是大家百度，永远百度不到的东西。希望大家不要乱传。谢谢了。

9、今天我讲的这个故事，绝对是真的。真到啥程度，要是你是 50 后或 60 后，你会直接扇自己的脸，大骂自己是傻逼，是乌龟王八蛋。

以前不是计划生育非常严非常严嘛。那时候你是 60 后，我问，老婆怀孕了，怎么办呀？

1、你找村长，村长说，马勒戈壁，必须流产，不流产，弄死你这个角孙。

2、你去镇里问。镇长说：马勒戈壁，还不快跑。

3、你到县城去问，县长说：出去躲躲，生下来再说。

4、你去市里问，市长说：换个城市就是了。5年后人口普查，上户口就行了，该交的罚款交了。

遇到问题啊，咱得从上往下问。要是咱直接从下面问，得到的答案，永远是错的。

1+1 等于几个啊，咱问幼儿园的小朋友，答案五花八门。咱问小学毕业的人，人家直接说，等于 2，要是不等于 2，我就是你造的。

小结：遇到问题，直接问比咱牛的人，不要问跟咱水平差不多的人。他跟咱差不多，说明啥呀。说明他的策略，跟咱差不多。大家都水平差不多，谁他娘还用谁。活着，要么站着，要么跪着。一般是跪着的人，改变命运了。看电视剧，都是磕头熟练的人混的好。打死也不磕头的，早早就挂了。

10、在我们公司，离职非常麻烦。按照正常的程序，提前三个月打招呼，而且我们提前打招呼了，批或不批，也不确定。我是怎么离职的。就是跟车间主任送礼了。

车间主任，直接给管理层打了招呼，我的辞职公司就批了。给车间主任送礼，就能辞职，这事儿，大家都知道。但是真正去送礼的人寥寥无几。大家觉得没必要送。反正 3 个月后，就知道管理层批或不批了。现实是什么？

我们的辞职报告，是直接给了车间主任。车间主任往上交或不交，完全看心情。怎样让车间主任的心情好点儿呀？我给他儿子买了一套玩具，给他买了两条云烟。

上礼时，我对主任说了，方便批就批，不方便批就不批，千万别做难。他说礼，你先拿回去，事该怎么办，我会根据流程走。我条件反射式地回复道：主任，你看不起我呀，这点儿东西，才值几个钱啊。要是你不收，就是打我的脸。辞职批或不批都无所谓，我就是想来看看您。您先忙，我不打扰您了。说完，我就不顾他的苦苦挽留，就走人了。4 月 27 日，是他女儿的生日，我给他女儿定了个 200 元的蛋糕。后面的故事，我不讲了。我顺利辞职了。现在我是一个老师。

现在我所有的福利，都是送礼送出来的。这个礼，我是怎么送的？就一个原则：先保证对方 100%安全，对方觉得咱对他 100%无害的，后面的事儿，都是自然而然给办了。送礼绝对会上瘾的，因为回报率，实在是太高太高了。

11、这是我跟某所长交流，他喝多了，对我说的。

他说送礼，就是送价值观，送礼就是跟领导价值观同步。啥意思啊。

问领导喝什么茶呀，OK，领导喝什么茶，我喝什么茶。领导用什么样的杯子，我用什么样的杯子。

领导看什么书，我看什么书。领导穿什么衣服，我也穿什么衣服。

也就是领导见了我，对我有一种天热的亲近感。

所有的"那么巧"都是策划出来的，而不是说哎呦，咱俩有缘，所以才能把酒言欢。为什么当官了，遇到的女人多呀？就是很多人在对领导玩"美人计"。自古套路得人心，这就是天意。

上有所爱，我习惯性粘贴复制，习惯性跟进就行了。我不做任何评价。人啊，都喜欢跟自己一模一样的人聊天，跟自己价值观一样的人深度链接。

有个小道道大家发现没有：

- 1、村里的领导，穿衣都不一样，各有各的特色；
- 2、镇上领导穿衣的风格，重复率在 30%；
- 3、县城的领导，穿衣重复率在 50%；
- 4、市里的领导，穿衣重复率在 70%；
- 5、市以上的领导和下属，穿衣重复率在 99%以上。

上 CCTV 的老大，穿衣风格重复率在 100%。大家看 CCTC，是不是大大和李克强总理的穿衣风格一模一样，包括领带的颜色。

送礼，最简单的法则：

- 1、我跟领导穿衣一样；
- 2、我们俩用的语言系统一样；
- 3、我们喝茶都一样；
- 4、甚至我们走路或爱好，都 100%一样；

5、领导有什么样的人生观，我就有什么样的人生观，我们总是一见如故。

什么都是策划出来，什么都是送礼送出来的。成功不是追求个性，是追求共性。习惯性跟领导保持一致，什么都会有的，共勉之。

12、我在村里，很多人误以为我有钱，我找他们办事儿，他们收费都非常高。我找我们村的人，帮我装空调，一个空调给我要 200 元。我找外村的人帮我装空调，一个空调，人家要 100 元。空调加氟，在我们本村，我问商家多少钱啊。他说 100 到 200。我去外村问了：人家说便宜的 60，最贵的不超过 80 元。

我在熟人哪儿学驾照，我说我科二要是作弊，得送关多少钱呀？他说得 2000 元。我换了个驾校问；人家说 600 元。也就是做生意啊，不能给熟人打交道，要习惯性跟陌生人打交道。陌生人不知道你深浅，不坑你呀。熟人不是这样：他太了解你的底细了，他一说话，就会坑你。这是人类共有的劣根性，没有啥好埋怨的。

大家遇到麻烦了，先找陌生人解决，陌生人帮咱解决不了，咱再找熟人。因为生活中，坑我们的人 90%都是熟人。改变命运，是从连接陌生人开始的。

现在再送礼呀，或是跟人打交道呀，要是陌生人占 90%，就是咱成熟了。因为陌生的关系是明码标价，熟悉的关系是见人就坑。没有对比就没有伤害。改变命运从链接陌生人开始。

13、我是 70 后，为了拿到当兵的名额，俺爹给村支书挑了三年的水。三年后，村支书给了俺家一个名额。邻居家，给村支书送了 1000 元钱，村支书也给了他一个名额。

这件事儿对我的刺激是啥呀？求人办事，送钱转换率是最高的。

退伍后，我进了一个事业单位。我在单位，只循环一个动作：送钱。当然，有时是装在红包里，有时是装在信封里。

啥时候装在红包里？求人办事或是同事家有啥喜事儿了，咱就弄个红包。

啥时候装在信封里？领导的爸爸妈妈病了，或是某些事儿，得用人家的关系。

我在机构 20 多年，我只送钱。这招看起来是最傻的，回报率却非常高非常高。现在我也算是有身份的人了。我给别人送礼，别人也给我送礼。

给我送礼的，送茶叶的送水果的，我一般都是婉拒。要是实在拒不了，就只能勉为其难收了，但还是觉得对方不懂事儿。求人办事，哪有送水果的。送水果就是走形式呀。马勒戈壁，你给我走形式，我也给你走形式。

给我送钱的，我一般都说，先办事儿，办了再说。要他们先把钱拿回去。有的人听话把钱拿回去了（我在心里骂他们，马勒戈壁，傻逼呀，操）。有的人说，这才几个钱呀，给孩子买糖吃吧，领导忙，俺不打扰您了（懂事，真他娘懂事啊）

我帮他们把事儿办了，他们不给我钱，只是说谢谢您了，麻烦您了，然后扔一堆廉价的礼物。下次他们再来找我，这事儿，我就压着不办了，让他们走正常程序。我说我能力有限。没人愿跟傻逼打交道。

开窍的人，都是直接给我送钱，说领导辛苦了，事成不成，遇到您，认识您，就是我最大的福气。这样的人，都是开窍的人。习惯性承担风险，习惯性承担责任。可惜这样的人，实在太少了。贪污需要很高的修行，行贿需要更高的修行。

某领导贪污了 8000 万，有 2000 万的收入说不清道不明。这 2000 万是谁送的，是开窍的人送的。开窍的人，他的钱是 100%安全的，任何领导都敢收。不开窍的人，看人家落马了，就会习惯性说，这个领导向我索贿 1000 万，我不给他，他说他弄我。这样的事儿有吗？有，不过概率非常低非常低。

更多的领导，都是收了钱就办事儿，收钱不办事儿的领导 10 个有 9 个是农民出身的。由于他们是农民出身，缺乏世袭的贪污经验，所以落马了。也就是贪污进去的领导，100 个至少有 99 个是农民出身的。有人说农村户口好呀，呵呵，是啊，实在是太好了。看见的福利不值钱，看不见的福利才值钱。

牛根生就很厉害，有个领导，有 20 万的收入，这个钱是怎么来的，这个领导向组织上说不清楚。牛根生就说这钱是我送给他的，我们是同学，我看他家太困难了，就动了恻隐之心，我没求他办任何事儿，只是馈赠。此事不了了之。此后，这个领导，当了哈尔滨市长，没少帮牛根生的忙。牛送了 20 万，这个领导，至少帮他赚了 200 个亿。

王安石说，我从来不行贿。但是他说了，这块地，谁拿下来，我给他 600 万，很多下属，为了拿到这 600 万的奖励，就主动去跑关系了。一个人，可以说很干净的话，但是想干干净净把事儿办了，就是完全睁着眼说瞎话了。

14、送礼讲究门当户对。

为什么你不给公司看门大爷送礼啊？还有扫地的阿姨啊？现在你是领导，看门大爷给你送烟你要吗？你敢要吗？

现在领导看咱，就是看门大爷与扫地阿姨。他绝对尊重看门的和扫地的。地位越卑微，他越对他们彬彬有礼。

在大城市，谁得到的赞美最多啊？保洁。看门大爷的烟收了，他说你帮我转正吧，我退休了，每月有 2000 元就够花了。收了钱不办事？他会想尽办法举报你，毁你名声。收了钱，办了事，可他还不满足，会要挟你。反正他无所谓，也就那样了。但你不一样。越是小人物的东西越不敢收，因为随时会爆炸。

15、徐其耀为官之道：2000 年 10 月 8 日，江苏省建设厅厅长徐其耀因贪污受贿 2 千余万元，被当地检察机关批捕。在侦查中，发现了徐与 146 名二奶的“日记”等证据，其中写给儿子的一封信，畅述做官心得，总结为官原则，具有较高的理论价值和应用价值，实为官场“金科玉律”，符合“付诸史馆”的标准；该信境界高超，观点鲜明，论述坦率朴实，语言精炼，警句迭出，振聋发聩。足可编入教科书当范文，聊以纠正当今假话空话套话充斥的文风。当然，该信有感而发，属即兴之作，逻辑上欠推敲，然白玉微瑕，瑕不掩瑜也！

下为该信全文：

“孩子：

你的来信我已收到，对你在大学里的表现，我很欣慰，你要再接再厉。既然你选择了一定要走仕途这条路，你就一定要把我下面的劝告铭记在心：

1、不要追求真理，不要探询事物的本来面目。把探索真理这这类事情让知识分子去做吧，这是他们的事情。要牢牢记住这样的信条：对自己有利的，就是正确的。实在把握不了，可简化为：上级领导提倡的就是正确的。

2、不但要学会说假话，更要善于说假话。要把说假话当成一个习惯，不，当成事业，说到自己也相信的程度。妓女和做官是最相似的职业，只不过做官出卖的是嘴。记住，做官以后你的嘴不仅仅属于你自己的，说什么要根据需要。

3、要有文凭，但不要真有知识，真有知识会害了你。有了知识你就会独立思考，而独立思考是从政的大忌。别看现在的领导都是硕士博士，那都是假的。有的人博士毕业就去应招公务员走向仕途，那是他从读书的那天起就没想研究学问，肯定不学无术。记住，真博士是永远做不了官的。

4、做官的目的是什么？是利益。要不知疲倦地攫取各种利益。有人现在把这叫腐败。你不但要明确的把攫取各种利益作为当官的目的，而且要作为唯一的目的。你的领导提拔你，是因为你能给他带来利益；你的下服从你，是因为你能给他带来利益；你周围的同僚朋友关照你，是因为你能给他带来利益。你自己可以不要，但别人的你必须给。记住，攫取利益这个目的一模糊，你就离失败不远了。

5、必须把会做人放在首位，然后才是会做事。这里的做人做事你可别理解为德才兼备的意思。这里说的做人，就是处关系。做事是实际工作，这点会不会都无所谓。做人就是把自己作为一个点编织到上下左右的网中，成为这个网的一部分。记住，现在说谁工作能力强，一点都不是说他做事能力强，而是指做人能力强。呵呵，你看那些把能力理解为做事的人，有好日子过才怪。

6、我们的社会无论外表怎样变化，其实质都是农民社会。谁迎合了农民谁就会成功。我们周围的人无论外表是什么，骨子里都是农民。农民的特点是目光短浅，注重眼前利益。所以你做事的方式方法必须具有农民特点，要搞短期效益，要鼠目寸光。一旦你把眼光放远，你就不属于这个群体了，后果可想而知。要多学习封建的那一套，比如拜个把兄弟什么的，这都不过分。

7、要相信拍马是一种高级艺术。千万不要以为拍马只要豁出脸皮就行，豁得出去的女人多了，可傍上大款的或把自己卖和好价钱的是极少数，大部分还是做了低层的三陪小姐。这和拍马是一样的道理。拍马就是为了得到上级的赏识。在人治的社会里，上级的赏识是升官的唯一途径，别的都是形式，这一点不可不察。

8、所有的法律法规、政策制度都不是必须严格遵守的，确切地说，执行起来都是可以变通的。法律法规、政策制度的制订者从没想到要用这些来约束自己，而是想约束他人。但你要知道，这些不是人人都可以违反的。什么时候坚决遵守，什么时候偷偷违反，让谁违反，要审势而定，否则宽严皆误。

以上这些都是做官的原则。现在要仔细想想，如果你真能逐条做到，你就能一帆风顺，如果感觉力不从心，就马上另外选择职业吧。

16、我是怎么送礼的？

老大的爹病了。大家都买了礼物，去看老大的爹。我啊，入乡随俗，也拎个花篮过去了。说真的，我送的礼物，不值几个钱。老大记不住我，老大他爹也记不住。咋弄呀？急的我抓耳挠腮。

急中生智，我找到了护理他的护士，问这个老人得了啥病呀？小护士说了个 123，我心里马上有了个 456。我回到单位，就请了一周的假。这一周呀，我打算伺候老大的爹。老大的爹不认识我。我说是老大让我来的。老大的爹说好好好。小护士的活，我全干了。

小护士乐坏了，问：您是大爷的女儿吧。我说是大爷儿子的兵，不能帮老大做大事儿，能帮老大做一些鸡毛蒜皮的事儿。这几天，我主要就是陪老头聊天，扯淡，出去晒太阳。从老头这儿，我知道了老头的生日，老大的生日。不过没多久，这事儿被老大知道了。

老大非常生气，说马勒戈壁，不好好上班，你给我弄这。滚，操。哎，别提我有多难受了。

在我极度伤感时，老大来电话了，说以后不要这样了，被人知道了，影响不好。此后，老大就再也没搭理过我。我啊，主动找过他几次。他始终对我不冷不淡。

老大说他不喜欢搞歪门邪道的人。我说我错了，以后不弄这些虚头巴脑的玩意儿了。他说知道了，我就从老大的办公室退出来了。

我到底哪儿错了？我百思不得其解。在我极度郁闷时，公司的老赵，帮我破了解。说我抢了李主任的活。护理老大他爹的活，该李主任家媳妇干（人家是送了很多礼，才拿到了这个福利。被你半路抢了，老大很生气，李主任很生气，尤其是李主任家媳妇，好几天都气的吃不下饭。他以为你是老大弄过来，砸他饭碗的人）。

李主任家媳妇就是这个医院的大夫，人家无微不至的照顾了七八天。你忽然搅进去了，老头对你非常不满意，又不好意思撵你，所以……

哦哦哦，懂了。送礼这水，实在太深了。我还得跟叔好好学啊。不然，出力不讨好，我连自杀的心都有了。以后遇到这样的事儿，咱弄啊。叔说，弄个屁啊，场都破了，唯一的补救机会，就是老大的爹挂了，哭的响亮一点儿。

17、送礼是怎么炼成的？

很多人问过我这个问题。

现在我送礼，一般都是送红包。烟酒偶尔送一下。对于水果呀奶啊，一类的东西，我再没送过。

一般而言，我们给一个人送水果啊送奶啊，完全就是给对方添麻烦。

大家都知道，水果啊奶啊，咱需要，直接去超市买就行了。现在对方送了水果送了奶。对方愁眉苦：水果，我只吃日本的。奶啊，我只喝荷兰的。你看，他弄了一大推垃圾消遣我。不行，我得派人给他送回去。我们送给人家的东西，人家又给我们返回来了。

我们觉得对方太清廉了，牛逼呀，666 呀。其实对方已经把我们当傻逼了。人的级别越高，收礼越纯粹。要么钱，要么黄金，要么烟酒，此外，所有的礼物，在他们看来，都是垃圾。在我的送礼笔记本上，我写了这样一段话：

1、收水果收奶的=垃圾领导，这样的领导收礼是收礼但是任何麻烦都帮我们解决不了。

2、收烟酒的领导=一般领导，收礼了不力事儿但是也不害你，会用一句话点拨你一下。这句话能不能变成真金白银，就看我们的觉悟了。

3、收现金收黄金的领导=懂事儿的领导，只要他收了，一般都帮你办事。要是收了，事没有办成，开窍的领导会给你退回来。不开窍的领导，事成或不成，他都只进不出。不开窍的领导占 90%。

总之，人啊，混到一定的级别，送礼就是只持有现金或黄金了。烟酒，都很少送了。一个人混的很差的具体表现，他每年送出去的东西都是奶啊水果啊土特产呀一类的垃圾。领导收了，也是直接扔给了司机，司机说马勒戈壁，我想要烟酒，这玩意儿我家也堆积如山。

对于这些礼物，领导早都烦了。我们送的东西不值钱，我们得到的东西也不值钱。在任何一个领域，交易的本质都是等价交换，而不是空手套白狼，四两拨千斤。跨界打劫，一本万利，说了一句乖巧的人得了金山银山，这些故事都是文人意淫出来的，在真实的“战场”上从来没出现过。懂就懂了。《一个搞绿化工程老板的自白》。

18、大家发现没有，遇到事儿，咱主动出钱，遇到的好人就多。要是咱讲理，卧槽，完蛋了，这事儿本来该 3 个小时搞定，结果 30 个 300 个 3000 个小时都没有搞定。

傻逼喜欢讲理，牛人喜欢讲规矩。规矩有 2 个，显而易见的规矩，是为傻逼量身定做的。看不见摸不着的规律，是给牛人看的。我写的规矩，都是大家看不见摸不着的，或是大家看到了摸到了，也是秘而不宣。理解，有多少财富就有多少秘密。

好的，我先写 2 个小故事：

1、考科目二。找到领队的（怎么找，完全取决于你跟驾校老板的关系好不好。要是好的话，他帮你找。科目二，会让你一直考，你不是 2 次没有考过嘛？OK，我让你考 4 次，4 次没有考过是吧？OK，我让你考 10 次。人家怎么安排，你不用管，反正 100%让你过。你呢，就是多出钱而已。这个钱啊，没有关系，也花不出去。赚钱就是搞关系，搞关系就是赚钱嘛）。

2、考科目三，给安全员多送钱，100%过。

以上这 2 个故事简单吗？简单。做到的人多吗？不多。为什么不多呀？有些事儿，咱觉悟不到。人家对咱说了。咱觉得是忽悠是扯淡。咱觉悟到了，人家一说，咱就说懂，来来来，抽烟。

生活有 2 个道。一个是显而易见的道。一个是看不见的道。走显而易见的道，得到的财富自然是显而易见的。走看不见摸不着的道，得道的财富自然是看不见摸不着的。显而易见的财富，额度有多少呀，大家都知道。看不见摸不着的财富有多少呀，咱不说，没人知道。

小傻逼是生活在白道，啥都 100%按照规矩走；大傻逼是生活在黑道，动辄拔刀相残。牛人是生活在灰道，他遇到问题了，他能花钱搞定。生活啊，看似复杂。其实钱多了，也就简单了。

最后处理这个问题，无非是钱多钱少的事儿。以上这些话，大家好好理解下。我写的故事，都是我经历过的事儿。当然，也有很多是虚构的。我不能保证 100%真实。但是我保证里面所有的小道道都是绝对真理。所有的公平，只是相对而言，懂就懂了。不懂也没事儿，稀里糊涂的也是一辈子。或许还能因祸得福（这句话就是安慰傻逼的）。

19、我是一个小干部，逢年过节，都有人给我送礼。他们送的东西，不是水果就是鸡蛋，或牛肉或牛奶或保健品。看到这些礼物，我都头大如华。现在逢年过节，我们全家都出去旅游。我实在不想收礼了。

主要是送礼的这些人，不开窍呀。我想吃水果，我不会买吗？我想吃鸡蛋，我不会买吗？我想吃牛肉，我不会买吗？我想吃保健品，我不会买吗？买东西，必须花钱吧。你直接给我送钱就行了，不要扯别的，浪费感情。在我看来，开窍的人，送礼只送两种：一是烟酒，二是现金。

男人嘛，都喜欢抽烟喝酒。自己掏钱买烟买酒啊，当了干部，说真的，不舍得掏腰包呀。千里当官只为钱，对于这一点，我从来都没有遮遮掩掩过。收礼，我只想收钱。此外，收啥，对我来说都是负担。

大家送的水果，我们吃不了，只能放在家里，烂掉。大家送的鸡蛋，我们一年都吃不了。现在我都不敢吃鸡蛋了，体内胆固醇太高了，再吃鸡蛋，人就挂了。牛奶，我也不喝了，现在我见了牛奶，我都恶心。以前收礼送了 40 多箱牛奶，喝得俺全家难受。

烟酒，消化不了，可以卖掉。但让家里人出去卖消化不了的烟酒，太扎眼了。还是收钱划算呀。当然，我们只收现金，任何电子交易凭据都没有，大家都安全。再说，给我送钱的人，来来回回就七八人，其余的 80 多人，都不开窍，他们给我送礼，我都躲起来。他们好傻呀。用几百元的礼物，要我帮他们办几万块才能搞定的事儿。这个事儿，我帮他解决了，他给我几个烂苹果，他们直接当我是傻逼呀？

交易，必须公平吧。我喜欢跟老板打交道。10 万块能搞定的事儿，他们门会给我 15 万。事情我办砸了，他们也不生气，说交个朋友。我就帮他们引进更高级别的朋友。结果他们赚钱更多了。可惜我做了 40 多年的村支书，遇到开窍的人寥寥无几。

大多数人都是傻逼，他们不知道：送礼，只有送钱才是对的，此外，送什么都是错的。电视剧，大家也看了，老爷们收礼，只收银子。后来连银子都不要了，只要银票。要是我提醒到这儿，大家还不知道我在表达啥，以上的话，就当我是放屁好了。

20、什么样的人，我们跟他送礼没用啊？

1、天天有人给他发红包，我们给他发红包了，他也没感觉。甚至连个谢谢都不说。因为他已经免疫了。

2、这个人收钱收礼，收 30 多年了。我们给他送钱送礼，他也没感觉。钱啊礼啊，我们上了，他帮我们办事儿还是不办事儿，完全就是看心情。这样的老干部非常多非常多。有时候他烦了，说去找谁谁。这个谁谁我们找他办事儿，还是要收礼的。对于吃饱的老虎，咱就不要搭理他了。人家衣食无忧了，只想收钱，不想办事儿。任何一个领导，尤其是县级别以上的，钱啊该收还收，事情不给你办。哪怕你送 100 万，也不给你办。主要是他对钱免疫了。没感觉了。

3、对方误以为你很有钱。无论你送给他啥，他都觉得这是该的。当然，你求他办事儿，他收人家 1000。也许会收你 10 万，主要就是他觉得你有钱，就会“弄”你。也就是人有钱了，要习惯性内敛，低调。在村里，比如你家很穷，你给村支书送礼，送了 1000，这个事儿，他就给你办了。你在村里很有钱，你给村支书送了 1 万，这个事儿，他不一定帮你弄，但是钱啊，也要。也就是人富有了，不懂得隐藏自己的实力，就会被这些习惯性收礼的领导“合法”吃掉。永远做潜水艇，永远都是对的。

4、给村支书送礼要断断续续的送，不要一下送个大礼。咱断断续续的送，咱遇到麻烦了，他帮咱。要是咱一下送了个大礼，他只帮咱解决一个问题。以后再遇到问题了，再麻烦他，不送个大礼，他根本不屌你。人啊，永远就这么邪恶。

5、能不送礼就不送礼。尤其是在村里。送了，就要持续送。送着送着，你不送了，收礼的人觉得你看不起他了，你不重视他了，你过桥拆河。以后他会弄你。你是怎么死的，都不知道。咱不想送礼了，咱遇到对方了，咱彬彬有礼就行了。不要做啥深度链接。你用不上他，为什么给他送礼呀，难道你贱啊？

6、送礼的时候，必须夫妻俩都在。比如你去送礼，他老婆收了，但是他老婆收了礼，不说是谁送的，也不对她男人说今天谁谁谁送礼了。她怕她男人说她。这个事儿，在北方非常普遍。这就意味着这个礼啊，你白送了。怎么办呀？打探好，他们夫妻俩都在，你再去送礼。

7、送礼啊，无论是大人物还是小人物，我们只送现金永远都是对的。当然，遇到很小很小的领导，送烟酒就行了。主要是好烟好酒，他还没享受过。你给他钱了，他也不舍得买烟买酒。小领导习惯了抽好烟好酒，家里没烟没酒了，就开始怀念有人送礼的日子。大领导对烟酒没兴趣了，家里都堆积如山了，现在他希望家里的钞票堆积如山。钱啊，他们是不敢往银行存的。也就是对于很小很小的人物，送烟送酒。对于大人物，只送现金就行了。一般而言，送美女比送现金转换率高。一个领导，只要碰了一次美女，他就戒不掉了。不过我不建议大家轻易送美女，主要是维护成本太高。

8、送礼三不送：牛奶，茶叶，土特产（含水果一类的东西）。主要是这三样礼物，没人觉得它是礼物，收礼的人只觉得你是走个形式而已。对方收你的钱了，才觉得你是懂他的人。烟酒一类的玩意儿，送给非常小非常小的领导就行了。领导刚干时，大家都是送他生奶，茶叶，水果，他很高兴。慢慢他不高兴了，牛奶远喝不完，茶叶永远喝不完，水果吃不完都烂掉了。慢慢谁送烟酒，他就搭理谁。送水果一类的货色，都是直接撵出去。慢慢烟酒消化不了，就

只收钱了。真正的牛人，送礼只送钱或美女，此外，他啥都不送，结果他一辈子没遇到过垃圾流量。

9、在乡下送礼，尤其是给干部送礼，你要提前送。不要一窝蜂式地送。比如送现金，你不好意思去，找个美女去就行了，以后干啥事儿，都让这个美女去跑路。你发现美女说话领导爱听，你说话，领导说，还是让 XX（美女）来给我讲吧。这样的人，都是送美女的高手，生意牛逼的一塌糊涂。赖昌星的业务，都是美女帮他搞定的。

10、在我们北方，很多领导卖茶叶，开了个茶叶店。他根本不指望赚老百姓的钱，他的客户都是商人或是求他办事儿的人。你办多大的事儿，买多少茶叶就行了。明码标价。这个价格怎么打探呀？简单呀，他店里不是有店员吗？找个帅气的小伙子，把她睡了就行了。或是给店员包个大红包，出卖领导这事儿，她是可以考虑考虑的。

21、我说了，在北方，有很多领导开茶叶店。而且看茶叶店的小妹，多是领导的“炮友。”领导开茶叶店时，会请所有的“朋友”吃饭。比如来了 100 个人吃饭，一个人给他包个 2000 元的红包，这就是日赚 20 万。

当然，有的领导，会让他小舅子或小姨子开饭店，大家以后吃饭，都会来这儿吃。消费动辅 3000 元或 6000 元起。在成都去领导的小舅子或小姨子哪儿吃饭，起步价就是 6000 元（2008 年的价格）。大城市的水啊，到底有多深，我不太清楚，我是小人物，我讲小地方的故事。

继续说领导的茶叶店。领导的茶叶，都是垃圾茶叶。包装精美，茶叶扯淡，也就是买了，咱也不喝，咱都是直接扔。咱去买茶叶，说白了，就是为了给领导交个朋友。

卖茶叶小妹的电话咱有了，卖茶叶小妹的微信咱有了，会不会聊天，就看你会不会发红包了。一般小妹都会收的。谁他娘跟钱过不去呀。当然，有的商人比较坏。他会找个漂亮的小伙子撩这个茶叶妹，让这个小伙子把茶叶妹睡了。以后遇到啥问题呀，商人就让这个小伙子去打探。小伙子干这个会上瘾。至于为什么会上瘾？就是觉得自己在办大事儿。这不是普普通通的睡觉，这是能改变老板命运的关键式“床上交流与互动。”一想起这事儿，小伙子都会热血沸腾。

一般而言，我们去买茶叶，茶叶妹都会问我们要送给谁，要干嘛。我们说了，她会帮我们说你要送什么什么品牌的，要送什么价位的。然后你问她，我想请谁谁喝茶，得买多少茶叶啊。她说买个 6000 或 2 万的茶叶就行了，我打个电话请示下，领导就会安排的。领导安排好了，我会第一时间通知您。话说到这儿，大家就知道为什么茶叶贵了。

领导赚了 1000 万，这钱是怎么来的？答：我卖茶叶赚的。在穷地方，十个领导，有九个是卖茶叶的。

这个卖茶叶的小妹，就是领导唯一的炮友，也是领导唯一的员工。员工的身份多是小姨子…哎，有小姨子真好。

22、我是怎么送礼的?说白了, 就是借钱。咱也不多借, 借 1000 还 1200 元, 这 200 元就是利息。OK,面对这些蝇头小利一般没人拒绝呀。

有人拒绝这 200 的利息怎么办呀?给他一条华子呀, 给他一箱奶呀。送礼这玩意儿, 说白了, 就是不断试探对方欲望深浅的一个"节点。"我们知道了对方的欲望, 我们就知道怎么跟对方互动。钱这玩意儿, 说白了, 只是暂时属于咱。

咱送出去了, 有 2 个结局:

1、喂狗了。

2、利润翻了 10 倍或 100 倍。

记住: 送礼不要提需求, 一提需求, 对方就不要了。也就是送礼, 确定收礼的人是 100%安全的。而且话术要提前做好 (必须跟家人翻来覆去地排练)。

有人说了, 我送礼了, 不提需求。是不是对方就不帮我做事儿了。一般而言, 领导也不是傻逼。你一直送, 他会主动帮你做事儿的。领导主动帮你做事儿了, 事成功了, 赚了 10 万, 至少要给领导 9 万。

有人说, 卧槽, 我不是领导的狗腿子了吗?当有 100 个 1000 个领导愿用你当狗腿子时, 年赚 100 万或 1000 万, 都是小意思。人啊, 到了一定的境界, 一想我是谁谁的狗腿子, 我是谁的走狗, 我是谁谁的尿壶, 都会亢奋的掉眼泪。

23、今天一个傻逼问我: 电影《国产凌凌漆》当中, 当周星驰被枪毙时, 为什么周星驰给了警察点钱, 就轻易地逃脱了?

我操, 那是一点儿小钱嘛?

这个电影是 90 年代的电影, 90 年代, 人的月收入就是 30 到 60 元。周星星给他人家几张大团结, 你说这是小钱, 我去, 我给你交流, 开始有点儿语无伦次了。(前三位求生的手段分别是"讲道理""靠关系""凭个人能力", 都行不通。通过这三个情景突显了行刑者的冷酷无情, 似乎怎么做都没法动摇他们执行枪决命令的内心, 将形势带入了几乎让人绝望的境地。但周星驰最后的一百块钱, 戏剧性的转折, 将行刑者之前的冷酷无情麻木不仁全部推翻。)

不要小看这 100 块, 当时的 100 起码顶现在的小万元, 上世纪 90 年代初一个普通打工者的工资也就一个月 30 到 60 块左右, 现在一个月 3000 到 6000, 我妈告诉我她当时一个月就 50 多块钱的饭店服务员) 说明行刑者在执行命令这件事上并不是真的刚正不阿, 他们只是对他人的境遇不存在同理心, 对他人的遭遇冷漠至极, 对他人受到的迫害和冤情麻木不仁。

然而一旦直接利益与自己相关，目光短浅的他们就会变得热情似火，凡事都好商量。那些眼里只有利益的冷血动物，跟他们交流的语言只能是金钱。

24、叔要我分享一点儿跟送礼有关的 B 玩意儿。说真的，我不想分享。主要是这个技术含金量太高了，傻屌学了不会用，用了，反而弄巧成拙。太复杂的我不讲了，我讲点儿简单的送礼小套路吧。这些套路适合屌丝。主要是屌丝急功近利，求速成，只能学一些跟术有关的点。

1、习惯性带包烟，遇到麻烦（问路或打听人），就给陌生人扔一根烟。

2、去朋友家玩，不空手，习惯性拎一箱奶（家里有老人的，给老人送；有小孩的，给小孩送。家里老人小孩都有，只给小孩送就行了）。

3、别人表扬自己了，要习惯性说谢谢射支持，或故作谦虚，或自己黑自己。总之，不能说：哎呦，我觉得你夸的不够，我还想再补充几句。当我们想补充时，人家就拉黑我们了。谦虚的话提前写好，临时发挥是想不起来的，同样，自己黑自己的话，也要提前写好。不断预演、彩排，模拟。人生如戏，戏如人生。啥都是练出来的，啥都是演出来的。我们看到的风景，99%都是虚构的。习惯性写实的人，都饿死了。至于习惯性实话实话的人，舌头都没了，或脑袋没有了。

4、岳父岳母过生日，习惯性送礼，一般送钱比较划算（5000 到 1 万的那种）。岳父岳母一定要给外孙发压岁钱，再不舍得，也要发。同样，作为女婿，逢年过节，给岳父岳母大人 5000 到 1 万的现金就行了。不要转账。虚拟数字，大家都没感觉。直接给现金，大家才有感觉。现金为王，嘴甜为王。

5、别人送自己啥礼物了，要习惯性记下来，啥时候送的，为什么人家送这个礼呀。问题要是帮人家搞定了，这个礼物就不用退了。要是不能帮人家搞定，这个礼物呀，一定要还回去。原则上，养成送礼的习惯，而不是养成收礼的习惯。送礼没啥风险，收礼才有风险。做人啊，要习惯性做没有风险的事儿。

6、送礼不要投机取巧，借花献佛。不然被人发现了，人家会直接拉黑我们。没人喜欢有心眼的人。尤其是显而易见的心眼（切记，切记）。

7、不要送土特产，水果一类的。要么送红包，要么送个购物卡。土特产呀水果一类的，无论送给谁，谁都没感觉。

8、这个点，我原本不想说的，还是说了吧。要是人家给我们送东西，我们要习惯性说 NO。不要老是人家一送就接住了，这就意味着我们永远收不到好东西了。记住：99%的礼，都是要我们说 NO 的。当然，这个 NO，我们要说的非常艺术非常艺术。到底怎么说，大家没事儿想想，我就不乱引导大家了。大家都是天才。

9、给孩子的老师送礼吗？很多人问我，我的意思是不送。有人说不送，老师就不照顾我们的孩子呀。我的意思是老师在朋友圈卖什么，我们买什么就行了。老师也想有尊严的赚钱。

如此而已。请老师吃饭嘛?不请,永远不请。只要请了,彼此反而有了距离有了隔阂。尊重老师的最佳方式就是老师在朋友圈卖什么,我买什么就是了。文化人,是想穿着裤子赚钱,满足他们就 OK。

10、很多事儿,都是花钱可以搞定的。能花钱搞定的事儿,不要送关礼.因为全世界最好的礼物就是钱。比如小孩要读一年级,没有名额,直接找到招生办,说这是 5000 元的劳务费,麻烦你了。成不成都没事儿,就是交个朋友。对方拒绝,直接说:这钱不是给你的,这是您帮我办事的经费。这事儿成不成,我都不怪您。我是一个相信缘分的人。要说的非常真诚,不要给对方任何压力。你放心好了,这个钱,只要他收了,就 100%帮你办事儿。无论是在南方还是在北方,都是这个屌样。

关于送礼,我就写这么多吧。太破财的送礼路子,我就不写了。以上 10 个小道道全消化掉,也足以秒杀 90%的非菜。

25、我是怎么送礼的?领导卖什么,我买什么。

领导是卖茶叶的,我常常去买茶叶,领导慢慢就认识我了。只要他认识我了,确定我是无害生物,就会自然而然地跟我做链接。人与人之间有了链接,后面所有的交易都是自动形成的。会破解领导的语言系统当中隐藏的秘密。

我去领导家玩,领导告诉我:这幅画,值 5 万,好几个人,给我 6 万,我都没卖。这个叫推销,领导的意思是:马勒戈壁,你买了吧。你买了,这个事儿,我就给你办了。你千万不要说,哎呦,啥画呀,值六万,我不懂画呀,一毛钱我都不要。你要习惯性说:哎呦,我相信领导的眼光,这个画,绝对是好画,不知道我有没有福气收藏。

领导说:是啊,啥都是讲究个缘分。你说:我斗胆一句,您老人家愿忍痛割爱嘛?我出 10 万。领导说:要什么钱啊,你想要,送给你就行了。你说:恭敬不如从命。不过我还是要难为一下领导,领导的心意我领了,我的诚意领导能接受吗?领导说:客气个啥呀。你什么都不要说了,画收起来,给他一张银行卡,说秘密是 999999, OK, 说完,收雄就行了。

领导有 2 个反应:

1、哎呦,你看看你干啥呀,哎,还是收了。

2、直接把银行卡给你扔了(原因只有一个:你跟领导做交易时,领导身边还有其他人)。

领导让你把画先拿走,意思是等没人了,你再给我钱。尽管我知道,这些烂画,30 元都没人要。但是你要了,说明啥呀?说明你懂我呀,说明你支持我呀。就算我把这 10 万收了,这钱是我卖画所得,不违法呀。

这个套路,在北方和东北比较多。南方,我不太懂。大家能借鉴,借鉴一下就 OK。潜规则

是留给穷人最后的福利。这句话，我对很多人说过，他们说屁，放屁。我说是啊，就是他娘的一个屁。希望大家把我的话，都当做一个屁，谢谢了。因为尊重一个人的最佳方式就是放生。放生，说白了，就是见死不救呗。

26、一兄台向我抱怨，烟送了，酒送了，工作调动的事儿没搞定，现在他收钱不办事儿我是弄他。还是等等?遇到这类的事儿，我真不知道怎么办?相反，我还可怜哪位收礼的兄台：瞎瞎呀，啥该收，啥不该收，心里没点 B 数?只能说厉害 厉害，绝对实在人。

以前俺爹是信贷员，人家送啥都收。收了得办事儿。不办事儿就弄你。对方也不是吃素的，送礼必须办事儿，不办事儿试试?立马灭你。爹在信用社干两年，转型去当孩子王。

送礼呀 收礼呀，没有专业老师指导，被人黑掉是早晚的事儿。会送礼的人，走到哪儿，都是一人之上，万人之下。至于收礼嘛，永远是赔本买卖。自古皆如此。很少有人因行贿坐牢，相反，N 多人因受贿而坐牢，一关就是十几年，甚至死刑。

有时人家送我烟啊酒啊.我坚决不要。至于微信发红包，以前手贱，老点。现在毛病好多了。世上没无缘无故的爱，也没无缘无故地恨。之所以不愿收礼，也跟身边的几个傻 B 有关。

有个傻 B，教师节给孩子的老师发了个 199 元的红包，在家长群晒，在自己的朋友圈晒，在自己的微博上晒。晒就晒吧，还图文并茂更新一句非常雷人的话：没有红包搞不定的事儿。如果有，那就再发一个。有钱能使鬼推磨。操，这个现实的社会……

老师看到了这位兄台的惊人之举，红包秒退。解释道：是孩子点的，孩子小不懂事儿。随后老师在群里又发很多红包。说了很多忏悔的话。很多家长明事理，皆安愿老师：遇到这样的人，就当一不小心踩到大便。算了算了。这事儿过去了吗?没有。学校领导找老师谈话，老师脸上挂不住，辞职。

穷 B 的红包不能收，收了，试试。也就是穷 B 给谁送礼了，会到处做宣传。事情办成了，穷 B 会说现在的人都贪，操他娘，没钱啥都办不成。要是事没办成。穷 B 会说：操，收礼不办事儿，弄他。要是遇到一个看热闹不嫌事大的人，人家肯定会添把火：弄他，天下就没王法了。穷 B—激动，去发微博了，去某部门去静坐了。有些穷 B 有文化，又去找律师寻求帮助。

现在的律师多精呀。遇到这样的傻 B，一般婉拒。连对方人扔过来的烟都不接。我去，事没办，还抽了人家的烟，以后他弄我怎么办?人家是想花 200 元，搞定 20 万都弄不成的事儿。

很多人来我家送礼，牛奶一箱，奶我还没看出啥牌子，立马就提要求：老师，我这人没啥里野心，俺儿子天天在家打游戏.要不眼你混得了，一年到手弄个 20 万或 30 万就行。哎呦，吓死我了。

我认识很多实体老板，尤其是开工厂的，他们一年投资 1000 万还赚不到 50 万到 60 万。我

说到这儿，很多兄弟说我吹生逼。对，就是吹牛逼的。做实体的，不负债，现金能正堂循环的，我压根就没见过。全他娘的三绝债，全是互黑互坑模式。至于彼此见相互撕逼，早成家常便饭。我们还误以为他们一直牛逼哄哄。

送礼这事儿，只能悄悄送。送了，事情人家没办，怎么办？接着送。送的人家受不了，恶心了。人家见了你就恶心头疼，事就办了。要是事没办，丫还天天送，礼被退回来的概率在90%。穷B不懂送礼之道，送一次，事领导没办。99%的穷B心里第一反应：操，反了，三天要是再无音讯，弄你。

托这些穷B的福，现在送礼的门槛非常高非常高。

- 1、情商低的送礼无门；
- 2、屌丝送礼无门；
- 3、没有大智慧的人送礼无门；
- 4、不懂人情世故的人送礼无门；
- 5、家里没关系没背景的兄台送礼无门。

也就是送礼呀，这事儿跟穷B没啥关系了。说句寒心的话，是自古以来就跟他们没关系。穷B送礼，只能送给穷B。不能跨界送。每个阶层，都有每个阶层的底层密码。不知道密码，乱弄，保险柜会自动报警。结果礼没扔出去，反而把自己扔出去了炸了。自己到底会不会送礼？判断的标准只有一个：我们是不是一人之下万人之上。今天的言辞有点犀利，相信看我文章的人都是开窍之人。

27、我们盖房，领导说我们没手续，不要盖了。我们给领导包了个红包，领导说：你找谁谁试试。

我又给领导包了红包，说：要不，你帮我找找，我这人不会说话。领导捏了捏我的红包，说：我试试。我千恩万谢，说谢谢了，拜托了。

过几天，领导说，全搞定的话，一亩地10万，你的是三分地，拿3万就行了。我给了领导3万+1000元的红包一个，说领导辛苦了。他说唉，应该的，应该的。地的事儿，就搞定了，手续也下来了。

我知道，按照正常的程序走，走各种各样的手续，3000就够了。但按正常的程序走，咱是跑3年还是跑10年。咱不要轻易打破潜规则。潜规则是用来尊重的。习惯性遵守潜规则的人，拿到了别人奋斗20年都没有拿到的福利。

28、送礼是一是满足对方的物质需求，二是满足对方的精神追求。先物质后精神嘛。没有物质基础的精神贿赂就没有灵魂。没有灵魂的人就是行尸走肉。行尸走肉是帮咱解决不了任何问题的。

咱去领导家，一是送物质，二是送精神。物质文明和精神文明一起抓。

当然，以上这些话，很多兄弟姐妹们听不懂。

比较穷的人，觉得只送"精神需求"就行了;比较富有的人，觉得只送"物质需求"就行了。现实是什么?咱先给人家送物质，人家才接受咱的"精神贿赂"。

我做培训好多年了，很多人夸我，但不买单，他们咨询我问题，我很少回复。你当我是傻屌啊?听你说几句好话，我就放弃了原则。难道我的时间不是钱?难道我的智慧不是钱?有人直接付款了，给我说话，非常二，我还是会耐心回复他。主要是我收他钱了，不帮他解决问题，我内心有罪恶感。

还有一种人，在我这儿付款了，咨询我问题之前，会说跟我学到了啥，现在遇到了啥问题，老师方便的时候，麻烦回复一下，谢谢您了，希望没打扰到您。对于这样的学员，我是非常尊重他们的。甚至有时候他们咨询我问题，我都会受宠若惊（主要是这样的学员太少了比较罕见）。

1、对方给我交学费了，这叫满足了我的物质需求。

2、对方给我交学费了，还表扬我了。这叫满足了我的物质需求和精神需求。

3.对方没给我交学费，只是表扬我。他觉得他满足了我的精神需求，我觉得他把我当猴耍，直接把我当傻屌，当牲口。

小结：精神需求是建立在物质需求的基础上。没有这个物质追求，任何"精神贿赂"都是无效的。

29、我们在送礼的时候，是不是会遇到这样的人啊。我们送他什么，他都要。天下就没有他不要的东西。这样的人啊，说白了，就是贪得无厌。

遇到这样的人，我们怎么给他互动呀?我的意思是咱求他的时候，就给他送点钱。咱要是平时用不到他，就没必要跟他互动。

人啊，一辈子持续互动的人，不会超过 5 个人。比如这个人年赚 1000 万或 1 个亿乙，持续跟他互动的人，也不会超过 5 个。

也就是咱送礼呀，不是所有的人都送。每年只给 5 个或 5 个以下的人互动，才是真实有效的"数据库"。互动的人数超过 5 个，100%有垃圾流量。

大家不是想送礼吗?先写出 5 个你想求的神试试?90%的人，只能写出 1 到 2 个，写出 3 个人都少。说白了，生活中，神少，磕头的人多。

在村里，99%的礼，都是谁收了?村支书。

在镇上，99%的礼，都是谁收了?镇长。

在小县城，30%的礼，都跑到县长哪儿去了。

平时，我们走的亲戚呀，都是礼节性的互动而已，并没有啥深度链接。送礼，第一年，或许咱给 5 个人送;到了第二年，或许咱给 4 个人送;到了第三年，或许咱给 3 个人送;到了第四年，或许咱给 2 个人送;到了第五年，或许咱只给 1 个人送。

送礼跟炒股一样，持有的股票种类越少越赚钱。要是持有的股票种类太多了，根本不赚钱。送礼，更多的时候，也是通过伺候好一个人，来收割一群人。咱给皇帝的 1000 个小兵送礼，不如直接跟皇帝贴身太监送礼，或是天天陪皇帝打炮的妃子送礼。

送礼，不是以量为本，是以质为本。话又说过来了，没有量的积累，又何来的质?

送礼这事儿，说白了，在穷人家，没人研究这个。在镇或县城的某些体制内家庭，这是天天聊天天研究的事儿。因为他们知道，潜规则是用来尊重的，不是用来挑战的。潜规则是穷人最后的福利。谁要是看不惯潜规则。咱习惯性"见死不救"就行了。不听话的基因都消失了。狼啊老虎啊，不是有性格吗?现在咱看看它们，是不是快绝种了?

30、这不，快春节了，男人们给老岳父老岳母送什么呀?

水果呀，奶啊，保健品啊，土特产呀，都不要送了。你送了，老岳父老岳母，一点儿也不想要。他们会一个劲儿地埋怨你：来就来了，以后别买东西了。言外之意：直接给钱多好呀。

去老岳父老岳母家，老岳父抽烟，直接送 10 条烟就行了（每条烟，价格在 200 元以上）。老岳父喜欢喝酒，弄两箱酒给他就行了（一箱酒的标准在 500 元或 500 元以上就 OK）。也就是老岳父抽烟喝酒，你送 10 条烟+2 箱酒就行了（烟酒的价格大概在 3000 元左右）。老岳父一般都会高高兴兴地说：来就来了，还客气个蛋啊。至于岳母，给她包个 5000 元或 1 万块钱的红包就行了。

要是老岳父不抽烟不喝酒，给老岳父包个 5000 或 1 万的红包就行了，同样，也给老岳母包

个 5000 或 1 万块的红包。我保证：以后别的女婿给老岳父送水果啊奶啊，老岳父就闷闷不乐，觉得这个女婿是个傻逼，是个锤子。人啊，习惯性了收烟酒，收现金，就觉得奶啊，水果啊，保健品呀，就是他娘的垃圾。

男人的亲戚，看起来很多，其实就 2 个：

1、自己的父母；

2、老婆的父母。

其余的亲戚，都是扯淡的，他们给我们送啥，我们给他送啥就行了。

送礼，咱不是说，见了任何人，都送烟酒送钱。得看人。对方有价值，咱就送点儿有价值的东西。对方要是没价值，咱就送点儿没价值的东西就行了。

今年春节，大家去老丈人家，送烟酒试试，送钱试试。我保证：你的老丈人非常高兴。整天说：烟，女婿给买的。酒女婿给买的。走，老张，去我家喝酒去。

当然，你要犯贱，送水果送牛奶，老丈人对老张说：现在的孩子，来就来了，还买水果啊奶啊，我们吃不下，喝不下，哎，孩子太破费了，都不知道咱到底要个啥，咱不就是想让他们看看咱嘛。老张说：是啊，是啊，我家的水果啊，奶啊，我们不舍得扔，也吃不下喝不下，这个年啊，过得真郁闷。

.....

31、有些兄台去驾校学车，说不好意思给教练上礼.主要是学校的标语上说了，教练不能“卡拿索要。”一般而言，这些东西都是写给傻逼看的。

你给教练一根烟，他要吗?他要。你说教练，方便发个微信吗?我比较笨，需要您在微信上指导下。你在微信上，给他发红包，无论他收还是不收，都会觉得你是一个懂得付出的人。

你说教练，您的电话号码，能给我一下嘛?他说可以啊，你直接给他充 200 元的话费就行了。这个钱啊，扔出去了，你不要害怕没有回报率。

送礼，原本就是风险投资。咱不是说送礼了，100%有回报率。但送礼有回报率的概率至少在 90%以上。

上 211/985 的概率有多少呀?听说 985 全国只有 2%，211 占 5%（是我粘贴复制过来的，数据真假不知道啊）。

都说读书改变命运，但通过读过改变命运的概率有多大? 3%。通过送礼改变命运的概率有多

大?90%。赚钱，是做概率大的事儿，还是做概率小的事儿。这个不需要我再翻来覆去地说了吧。

一句话：奋斗累了就研究研究送礼，结果咱发现：卧槽，奋斗 10 个小时赚了 180 元。送礼，只用了 3 分钟，多赚了 1000 到 2000。穷人不研究送礼不研究潜规则，非要研究天道酬勤，勤劳致富一类的合法骗局，我就有点儿郁闷了。不过郁闷之余，我还是非常爽的。要是人人都研究送礼，人人都研究歪门邪道，是不是穷人的福利就消失了。

什么叫福利呀?这个口子明明赚钱，但所有的人都说这个口子不赚钱。现在有人问我送礼有用吗?我说没用，不要走啥歪门邪道，踏踏实实干就完了。

曾国藩说了，成功的秘诀是习惯性去技巧。但曾国藩送礼还是非常狠的，什么唐伯虎的字画呀，什么 40 万两银子了，说扔扔了。他的手下，强奸民女了，勒索捞边行了，他还是睁一只眼闭一只眼。日记一写，全是圣人之言，所作所为：跟咱也差不多……。

32、我继续更跟送礼有关的小道道。这个小道道，是我官场上的一个朋友讲的。

有个外企来我们这儿办厂，赚了不少钱。县委书记要他捐 200 万，给某学校。这个老板不捐。县委书记就查他的账，第一年查，没问题。这个老板很得意。

县委书记第二年接着查他的账，而且查账期间，还把他的工厂给封了，任何财务人员都不能出去，吃住都在工厂。查了一年，这个工厂一年没办法营业，黄了。

这个朋友告诉我，这个外企老板，就是一个傻逼。县委书记要你捐款，你直接捐款，就是大傻逼。

其间隐藏的小道道是啥呀?他端起一杯茶，缓缓说道：县委书记要你捐 200 万，你直接给县委书记送个 10 万或 20 万，说：爷啊，高抬贵手，能缓一年吗?爷一般说 OK，没有问题。到了第二年，你给老爷再送 10 万就行了，每年 10 万 10 万的送，老爷不会找你麻烦的。

爷一下给你要 200 万，知道你不会给或是拿不出来。爷的意思是啥呀?你来贿赂我呀，你来求我呀，你来做我的狗吧。聪明人，一点就透。有些人啊，做生意行，对政治一窍不通。

在咱这儿，政治不就是经济吗?经济不就是政治吧。这个朋友说完，哈哈大笑：还是他娘的你懂事儿呀，每次我来你这儿玩，你都给我扔一条烟，当然，咱是朋友了，这个烟，我收了。但我告诉你的道理，你要晓得。当有领导对你狮子大张口的时候，就是你得罪他了。得罪人了怎么办呀?拜码头呀。怎么拜啊?用银子砸啊。烟酒送给基层的工作人员就行了，他们收了烟酒，会告诉你怎么跟领导打交道，直接给他们钱，他们未必敢收，因为收钱是老大的主营业务之一，小弟不能抢老大的生意啊。

基层人员还靠工资吃饭吗?给你要烟要酒，过分嘛，一点儿都不过分。理解万岁，理解万岁嘛。只有咱理解了万岁，咱才能万岁万岁万万谁，咱万岁万岁万万岁了，才能万睡晚睡玩玩睡。哈哈…….

他这样一提醒，我就知道我哪儿错了。当时村里找我捐款，我捐了 4000.老大还是不高兴。后来我单独给了老大 4000，老大高兴了，说我成熟了，有点儿那个味道了。

当时，村里不是搞了个创业楼嘛。我捐了 100 个椅子 100 张桌子。老大不高兴，老大的意思是你捐给村里了，就是村里财产了，跟我有一毛钱的关系吗?以后你办事儿，是找村里办事儿，还是找我办事儿。我立马醒悟了。可惜已经晚了。这些都是我送礼失败的事儿，希望大家看了，能多少长点儿脑子，也许这样的烂事儿，大家一辈子都遇不到。但知道了其间隐藏的小道道，最起码以后遇到这烂事儿了，咱知道该怎么办了。

33、我遇到一个事儿，非常麻烦，必须用“派出所所长”的关系。我找村里的牛人，他给我报价 10 万，我说谢谢，谢谢，我考虑考虑再回复您。我之所以考虑一下，就是这事儿成了，我也就是赚个 3000 到 4000 元。他说要 3 条烟或 5 条烟，我就转账了。

为什么他们给我要价高呀?也就是他们都说我有钱，必须宰一下。其实我非常穷非常穷。只是以前在村里搞了点儿生意，弄得动静稍大点儿，很多人误以为我很有钱。我在村里修车，都比别人贵个几百元。现在我修车，都是去镇上修。

商人送礼，是非常不划算的（尤其是年轻的商人）。因为人家看你年轻，就会宰你。随后再遇到送关礼或花钱的事儿，我找个比自己穷的人去跑。价格就一下掉下来了。

在小地方，很多东西，不是明码标价，都是看人下菜的。咱去医院看病，人家一看咱有钱，就会习惯性宰咱。

30 岁前，或许我喜欢穿的贵点儿，优雅点儿。30 岁后，我穿衣就非常随便非常随便。30 岁前，我还买过劳力士，很多人都问真的假的，我就不带了，现在表去哪儿了，鬼才知道。

咱就是一个屌丝，就一直穿符合屌丝气质的衣服就行了。其实做为一个屌丝，能学到更多的东西，连接更多的资源。因为人人都觉得他可以吃掉你。现实是什么?最后是咱吃掉了他。咱是生病的老虎。咱是凶猛的老虎，只是披了猪皮或羊皮而已。

说到买车，或许我会买一辆 10 万块以下的车。因为我周围人的车，多是 10 万块以下的车。我处处讲究平衡。主要是我看到了太多灰色的东西，尤其是跟亚文化有关的东西，更是看了不少。这一类的东西，我看多了，胆就小了。胆小了，就不会处处逞强好胜。只是习惯性鼓励身边的新人冲锋陷阵。为

什么老兵永不凋零?因为老兵会鼓励新兵往前冲。类似群里，特别活跃特别喜欢分享的人，多是年轻人，真正的老鸟，很少说话。

34、我一般咨询人家问题，都是先付款，再提需求。这样，我就遇到了四类人。

一类是收钱了，但不办事儿。也就是说个谢谢，我有答案了，再回复您。一般永远都不会回复我了。对于这一类人，我是非常反感的，而目这-类的人，占 80%，

一类是不收钱，也不办事儿。

一类是收钱了，也办事儿了。这类人比较罕见。

一类是不收钱也办事儿，这一类的凤毛麟角（梦里似乎出现过）。

送礼啊，说白了，也是找精准流量的一个过程。咱的钱，给垃圾流量了，这钱就喂狗了。咱的钱，给精准流量了，这事就办了。求人办事，找中间商，有时候靠谱，有时候不靠谱。一般靠谱的时候少。

我们给中间商 1000，中间商或许只给办事儿的人 100 或 200 元。这个办事儿的一看中间商给的钱少，这个事儿明明可以给办，但就是不给办（中介和中间商嘴里永远没有一句实话）。中间商说：对方

嫌钱少，你还得继续出血。嗯，没办法，继续上供。这个事儿，最后弄成了。中间商说：你怎么感谢我呀。我们又给中间商包了红包。

有人说，我跳过中间商好了。但是没有中间商转介绍或做牵引，能办事的老大一般不屌你。他们是追求 100%的安全。理解，理解。一般而言，到了一定级别的人，找他们办事儿，都要通过中间商。这个中间商叫掮客（qian）。（是指替他人介绍买卖，并且从中赚取佣金的人。也常喻指投机者。金融学中的掮客是指一种专门促进资本流动，并从中盈利的职业。）

对于生活，我的理解是逆来顺受，慢慢跟它和解。而不是守着冷冰冰的原则说什么客观真理，绝对真理。行走江湖，更多的时候，不过是明知道吃亏了，依旧装糊涂而已。浑厚是啥意思呀？我心里跟明镜似的，但是我还是装出浑浑噩噩，狗屁不懂的样子听老大瞎逼逼。

咱满足人家的精神需求，人家满足咱的物质需求，这实在太划算了。类似某些傻逼，守着自己的清高与孤单，兴高采烈地吃屎，咱复制不了他。咱还是愿复制狗，摇摇尾巴叫两声就有银子。开始咱觉得丢人，时间久了，咱以耻为乐，就没人复制咱了。生活原本就是扯淡的艺术，谁认真谁就是大傻逼。大傻逼，注定是吃不上肉的。

35、同事或朋友住院了？送点儿啥？朋友住院，收到的礼物多是水果啊奶啊保健品一类的垃圾（而且很多垃圾都是别人倒手几次的“商品”）。我们再去送奶、水果啊保健品啊，朋友会强制性坐起来：哎呦，来就来了还拿啥礼物呀，（言外之意，马勒戈壁，不要再送垃圾了，卧槽）。

这时候我们怎么送礼呀？其实帮他在医院食堂充值 1000 元就行了（出院时是可以退的）。或直接给他包个 1000 或 2000 元（用信封，不要用红包）说：我不知道您喜欢吃啥喝啥，实在不好意思呀。要是您不收下，就是为难属下（一般都会收的）。

我说过了，送礼永远只有一个标准：就是送钱。这个标准，在任何一个城市都是通用的。送

礼高手，送到最后，其实也就是只送钱了。同样收礼的高手，收到最后，也就是只收钱了。共勉之。

36、送礼，只有送钱，永远是对的。求人办事儿，送钱，通过率 90%；送烟酒，通过率 50%；送水果土特产牛奶，通过率 10%。送礼，其实也就是主要研究怎么花小钱办大事，或遇到什么事儿都通过送钱来解决。

一个人养成了收钱的习惯，收到跟钱无关的东西，他都非常郁闷。一个人养成了送钱的习惯，此外除了送钱，再往外送啥，他都有点儿郁闷。当然，送礼的最高境界，是送有钱也买不到东西，比如一些名贵的墨宝（必须是真的）。

百度曾国藩是怎么送礼的？李鸿章是怎么送礼的？左宗棠是怎么送礼的？也就是你想到的任何牛人，你都可以百度下“XXX 是怎么送礼的”。开窍是从尊重潜规则开始系统学习送礼开始的。

求人办事的各类技巧，在富人家的家庭叫生活常识。在穷人家里叫委曲求全，叫“士可杀不可辱”，叫“歪门邪道”、叫“不正之风”，叫“小人的伎俩”。规矩有两种，显而易见看起来没有成本的规矩，是给傻逼看的。这些规矩，看起来非常好用，真去用时，才知道比登天还难。看不见摸不着的规矩，叫潜规则。是给透过现象看本质的人看的。这个潜规则呀，看起来是丑陋不堪，但真正去用时，才知道有多爽。一般而言，对于投入少而回报率非常高的项目，大家都是悄悄做，但从声张。

送礼用学吗？你问 1000 个人，有 999 个人告诉你，学个屁啊，人家送啥咱送啥，学个锤子呀。咱问通过送礼改变命运的人，送礼要学吗？他说不用学，是金子总会发光。文化有两种，一种是显而易见的文化。一种是看不见摸不着的文化。我们到底学啥文化呀？我相信很多兄弟姐妹们，心里已有答案了。

37、还是继续聊送礼的事吧。主要是送礼的水太深了。尤其是长年累月坚持送礼的人，对于其间的小道道更是秘而不宣。我呢，是个屌丝，知道的不多。只能知道多少，说多少。今天聊聊跟学校老师打交道的几个小道道。

1、单独请一个老师吃饭，他不出来。要是请一群老师出来吃饭，一般一吆喝，全出来了。

2、吃饭的时候，给这些老师一人一包烟或一条烟，都 100%要。只要有一个人接了，所有的人都会主动接了。

3、这些老师，只要跟你打过一次交道，比如吃过你一顿饭。下次你单独请他，他也会过来。一回生二回熟。请他过来，就是帮他解决问题。先对老师说，我有什么资源，老师需要的话，直接说，万死不辞。开窍的老师会马上表态：我就是一个教书的，贵公子/贵小姐读书的事儿，我有多大的劲使多大的力气。当然，不开密的老师，只会说厉害，厉害。说完，继续低头吃饭。不过我很悲哀地告诉大家：不开密的老师多。要不为什么网络上会有如此多“学生玩家庭老师”、“学生家长泡老师”的低俗视频。这些低俗视频绝对不是空穴来风。

4、求老师办事儿，只求老师做一件事儿：多鼓励俺家孩子就行，成绩上去上不去都无所谓。不要跟傻逼一样对老师说：俺家孩子能进班级前 20，我请你吃成都火锅。这就是不懂事儿。要让老师做很简单很简单的事儿。换言之，老师是很少鼓励学生的，尽管他们知道鼓励学生有利于学生的成长，由于他们做人的境界太低，是不会这样干的。也就是老师的赞美和鼓励，是需要花钱买（开窍的家长非常少）。老师的鼓励和赞美，可以让学生的成绩提高 10 倍。赞美和鼓励的力量是非常伟大非常伟大的。

牛逼的女人鼓励男人冲锋陷阵，天天赞美男人鼓励男人。傻逼女人天天说男人这也不行那也不行，结果男人破罐子破摔，整个家庭都弄得乌烟瘴气。总之，生活中，开窍的人非常少。当然，买这个课的，开窍的人是非常多非常多的。总起码有了送礼意识，有了付出意识。这个点有了，后面怎么捣鼓“求人办事”，也就学会了承担风险。送礼，是从习惯性承担风险开始的。而不是说我送了，对方必须 100%给我个说法。

5，今天送给大家一句话：送礼是从承担风险开始的，而不是从刻意追求回报率开始的。

38、这是一个老师告诉我的小道道。这个小道道，我觉得有点儿价值，也就分享出来了。这个学校，是个公立学校。这个老师说，有的学生，从他们这个学校转出去了，又想回来。直接给校长送钱啊送礼啊都没用。怎么弄才有用？

1、邀请所有的老师吃饭。

2、单纯给校长送礼。有了 1 才会有 2。其间隐藏的密码是啥呀？

就是老师都上“贼船”了。校长收点儿“零花钱”。大家也理解，理解万岁嘛。当然，这个运营成本有点儿高。我讲运营成本低的模式。

1、找校长的妻子，一般送礼，都会收的。

2、直接找校长，直接送礼。最多拒绝咱 3 次，咱第四次送，人家就痛痛快快收了。

3、直接找孩子的班主任（一般班主任没这个权限，但是班主任会告诉你，怎么花最少的钱解决这个问题。咱等于花钱买一条信息而已）。

总之，教育机构的人都相对“简单”点儿，再找已经成功的家长聊天，也会少走很多弯路.....

39、在我们这儿，村书记的孩子，都是给镇长开车（月薪 1800 多）。说白了，就是镇长的私人保姆。他们给镇长开几年车，就能进派出所上班。人家的怎么运作的，咱不懂。反正这个潜规则一直有。至于镇长的儿子给谁开车，咱不好打听。

我们的村支书病了，有人开车带他去医院，有人为他鞍前马后，这些人傻吗？不傻。他们都是人，都是一顶一的生活高手，他们太了解人类的劣根性了。赚钱，不就是满足人类的劣根性嘛。满足了人类的劣根性，不就是满足人类的精神纲领嘛。改变命运，从学会当别人的太监，狗腿

子，保镖，司机，生活秘书，导游开始的。懂就懂了。

熟人关系需要维护吗?不需要维护。维护个毛呀?也就是在熟人哪儿投资，回报率的非常低非常低的（更多的时候都是亏损）。你老是找熟人互动，熟人找你借钱怎么办?当然，熟人找你借钱，一般都不想还（我凭本事借钱，为什么要还）。

唯一值得我们长期持有的熟人就是老岳父老岳母，还有自己的爸爸妈妈。其余的熟人，走个形式就行了。我讲的送礼，更多的时候，是给陌生人送礼。因为改变命运，最终还是靠陌生人（大概率是这样）。

我们的关系网是这样的?

- 1、同学关系;
- 2、工作关系;
- 3、社会关系。

无论是同学关系，还是工作关系，最终都会转化为社会关系。既然转化为社会关系了，市场化运营了，就一定有价格。有价格了，咱能不能买到，一是看咱有钱吗?二是看咱懂"人情世故"嘛。

其实"人情世故"的底层逻辑是啥?就是等价交换。反正亏本的生意没人做。我考驾照，我讲了。科目二花了 1500 元，100%包考过。包考过的意思就是你挂了，还可以继续考（可以一次性考 10 次）。科目三花了 1000 元，过了。这些小道道，我们在网络上找不到。要是在网络上找到了，也就不叫小道道了。每个小道道，都是通过社会关系挖到的，而不是通过熟人挖到的。

40、我们认识到的熟人是有限的，我们接触到的陌生人是无穷无尽的。研究送礼啊，研究潜规则呀，研究人情世故呀，都是为了跟陌生人打交道，因为陌生人可以帮我们解决 99% 的问题。我的钱谁给的?陌生网友。孩子的户口是帮解决的?陌生人。孩子读书问题谁帮搞定的?陌生人。我承认，我花钱了。但是有人花钱，也解决不了。为什么呀?他没有做关系升级。

什么叫关系升级呀?把同学关系变成工作关系，把工作关系变成社会关系，把社会关系变成市场交易。这句话是谁对我说的?是小庄。小庄是谁呀?成都最大的物流公司是他家的。他说他能立起来，就是长期持有一个点：把任何关系都变成市场交易。价格有了，咱掏钱就是了。这个关系怎么转化，怎么升级，他没告诉我。他只是点了我一下：时间可以改变一切的前提是咱认知升级了，人脉升级了，老师升级了。他的老师是谁呀?他没告诉我。他只是说：当什么都是交易的时候，这个事儿就好办了。

我写到这儿，大家晕了。不是讲送礼吗?今天怎么没讲送礼吗?我讲了。这个大礼就是所有的潜规则都是来源于不断的交易。而不是来源于百度搜索或我们坐在山洞里找他娘的什么"客观真理"、"永恒真理"、"实用阶梯"。这篇文章，年龄不到 40 岁，能看懂的很少。

41、我是怎么跟村长送礼的:

- 1、逢年过节，给他送奶啊，肉啊，对方接受了，但不是太高兴；
- 2、逢年过节送烟酒，高高兴兴接受了，我离开他家时，他还站起来对我说：没事儿，常来玩啊。
- 3、送钱。他说你这是干啥呀，你这是干啥呀。好好好，下不为例。此后，找他办事，利索多了。

现在我已经不给村长送礼了。主要是村里，没有我想要的资源了。当村里没有我想要的资源了，我就会停止继续送礼。因为这时候咱还送，就是二了。咱不能让对方收礼上瘾。他啥时候找咱麻烦了，咱马上去送就行了（该有的道歉必须有，态度决定高度嘛）。

送礼，要是一直亏损，就没必要送了。合作的本质是双赢，而不是让一方沾光，一方吃亏。在村里送礼，送礼之前，必须先走下正常程序。我这个事儿啊，我知道按照正常的程序搞不定。但出于礼节，我还是会象征性走一下。咱失败了，再去找他，他才有优越感。

写到这里，我必须告诉大家：在村里，求人办事不需要走长线，因为走长线 100%亏钱。走短线就 OK。这个短线怎么走呀？非常简单，等价交换，交换完毕一起吃个饭就行了。送礼是为了解决问题，问题解决了，就没必要送了。因为这个问题，只值 1 万，咱送 10 万就是冤大头了。

村长收礼觉悟性不是太高（想想就气人），需要咱不断地点，不断地点。说白了，他只会收，不会放。所谓的放，就是说，这个事儿，我给你办了，你不要再送了。他们的觉悟是什么？这个事儿，我给你办了，你得一辈子对我感恩戴德。慢慢大家都不找他力事儿了，他的门前就冷落了。送礼需要智慧，收礼更需要智慧。

刚上台的小领导，开始收礼，奶啊土特产啊都收，收了，这个事能办，就帮我们办了。慢慢他觉悟高了，觉得自己收个奶啊收个土特产，就帮人把事儿办了，亏啊。慢慢就不收奶或土特产了，开始收烟酒。烟酒多了，觉得麻烦，就只收购物券或现金了。（任何人都需要开窍的，这个开窍就是自己领悟到了什么，觉悟到了什么，体验到了什么）。

我的建议是什么？长期持有烟酒+现金。这一招看起来是最险的，却是最保险的。这个钱，直接说是“你办事儿也要麻烦不少人，这是拿我的钱，做我的事儿，你千万不要为难我呀，钱不够，我再加”（这话说完了，都会收的，放心好了，钱这玩意儿，他用手一捏，嘴就不硬了，工资一月才几个钱）。

类似一个人用键盘说，我不好色。大奶子坐在他怀里了，他用手一捏，下面热了硬了，嘴就软了。体验和对比是最好的老师，这句话适合任一领域。很多人说我在 KTV 不叫公主，主要是没叫过，叫过一次，第二次第三次都会叫的。很多人说，我吸毒不会上瘾，我说对对对，强大的自律无往不胜。咱没必要跟这些一穷二白狗屁不懂的傻屌辩论。在成人的世界里，语言系统只有嗯嗯嗯嗯嗯，好好好好，说话都是用一个字搞定，这叫“大道至简”。嘴硬的人，有性格的人，能混出来的人，寥寥无几。二杆子遇到人家犯错误了，他会引经据典证明人家错了。而且还给出很多合理化的建议。人家说谢谢，谢谢，受益匪浅啊（其实人家心里想的：去你码的，马勒戈壁）。

我说的这一招啊，适合在村里用。烟酒是照顾领导的面子，领导要抽好烟喝好酒嘛。送钱啊，是为了引导领导：收钱了，能跟更多的人链接。因为小领导，还是要给大领导送礼的。大领导只收钱，这事儿，是个领导都知道。只有小领导，才屁颠屁颠地收烟酒。人收礼到了一定的层欠，就只收钱了或是能直接变现的东西。当然，河南哪儿的人比较坑，喜欢送假字画假文物。说这个玩意儿啊，价值 10 万或 1000 万。领导高高兴兴收了，然后领导告诉某老板，这个画，价值 10 万。某老板说：哎呦，牛逼啊，卖给我吧，我出 15 万。领导不舍得卖了，悄悄让家人去市场上找专家鉴定，人家专家说了，这样的画，50 元一副，你老人家要多少，我们帮你做多少。现在河南的领导，觉悟也高了，只收钱，不要跟我扯别的，我确实不懂字画……

42、我是怎样跟叔学送礼的？我们这里有个钢厂，钢厂算我们本地比较出名的企业，待遇也非常不错。厂里有的岗位很轻松，一天工作 8 个小时，2 人一班，一人看 4 个小时，剩下 4 个小时可以呆在值班室。一个月 5000 多点。我也想去这个岗位怎么办？

好的岗位都是通过关系才能分到好岗位上，我不认识很牛逼的人，也没有什么亲戚在厂里是一把手二把手的！我是怎么进去的，是通过送礼。我是怎么送礼的？每个厂都是有招聘的人的，我添加了招聘人的微信，直接问我想去厂里看机器，希望领导能给指条路，成不成一切随缘，然后随手发了 200 红包，然后加了一句，领导你也别太为难，能成了成不能成了，就当交个朋友。过了几天，单位回复面试通过，可以去上班了。谢谢叔，没有叔或许一辈子都不会开窍。

43、我是搞土方工程的，叔要我写 300 字。而且这 300 字，都围绕着送礼这事儿写。

这事确实难住我了，要是让我喝二两猫尿后讲，我能逼逼一个小时。哎，马勒戈壁，叔不厚道呀。

在我们这儿搞土方，说白了，送礼这事儿，不是谁想送就能送关的。一个工程，很多人盯着。最后这个工程还是给关系户。

关系户拿到单子了，我们再去找关系户。

关系户留给我们的利润空间非常小，我们就是他娘的赚个零花钱。

我们送礼，一般都是送烟酒，还有红包。土特产一类的，送了，也是给扔出来（没办法，没文化的人都是这样办事儿，文化人有一套话术可以推来推去，我们这些底层的小混混都是扔来扔去，骂来骂去，说话也是粗俗不堪）。不管赚钱不赚钱，都得请关系户喝酒洗澡嫖娼。没啥含蓄的，话术：走，喝酒去，不去看不起我。也就是我们忙来忙去，赚不了几个钱。工程款能按时接，就非常爽了。我们的送礼清单：1、红包 2、烟酒

3、洗澡唱歌你懂得

就这些，确实不知道写啥了，对不起叔。

我的生意做的太小了，目前送礼用到的二大件就是红包、烟酒、洗澡唱歌你懂得。土特产呀，牛奶呀，茶叶啊书啊（笑死我了这年头，谁他娘看书呀），这些东西，一送，就被人拉黑了。人家觉得你在侮辱他，在添堵。

44、很多人之所以死无葬身之地，就是过于相信朋友。我有一个朋友，小 A，其朋友拉他做删帖，我说这项目违法。他说出单就行，赚钱就行。他们俩出单了，赚钱了，就去花天酒地，天天朋友圈晒自己吃了什么，喝了什么，玩了什么，我看了他们的朋友圈都羡慕嫉妒恨。后来出事儿了，小 A 被抓，他的朋友跑了。

这个朋友对小 A 的评价是什么？灰色项目就是违法的，我不说，他就不做防火墙，这不是傻 B 吗？我的微信账号，我的银行账号都是买的。操，这家伙牛逼，啥都用自己的，真是初生牛犊不怕虎…

小 B 卖保健品，三无产品，赚钱了，又招了几个客服干。三年后，公司不知不觉有了 160 多人，日利润在 10 万左右。他拉我加盟，我胆小如鼠，婉拒。小 B 就拉了他的高中同学来做，底薪 3 万。小 A 赚钱了，财大气粗，常常奚落他的高中同学。他的高中同学不动声色，悄悄报警。慢慢，小 B 的公司里面有了网警，网警是谁，他的高中同学没告诉小 B。小 B 被抓，判了 15 年。他的高中同学逢人就说：多行不义必自毙，天网恢恢疏而不漏，有几个臭钱就牛逼？+…

小 B 之所以拉这个高中同学，就是他家太穷了，他妹妹有白血病，每月得花 8000 多。小 B 说我拉他来我这儿上班，是积德行善。他的同学怎么说？这叫赎罪，这叫往自己脸上贴金，他是什么 B 玩意儿，别人不知道，我还知道吗？哈哈，哈哈，恶有恶报，善有善报，不是不报时候未到，哈哈模仿周星驰的笑声，惟妙惟肖）

小 C 遇到的故事就有点儿悲伤了。小 C 是做代购的，确实赚了不少钱。他坏就坏在同学聚会时，晒了下自己的银行卡余额。偏偏席间，他有个同学是公安局的。而且这个同学，是他以前最好的朋友。小 C 的同学回去后，就开始调查小 C。

只要调查你，没事儿也会有事儿。小 C 做代购，查来查去，就是他所销售的产品，比同行便宜 20%，这叫不正当竞争。还有就是偷税漏税，拖欠员工工资。总之，被抓了，估计要关几年…

很多人之所以死无葬身之地，就是他认识了几个朋友，在他的朋友当中，他稍微有点儿出类拔萃。木秀于林风必摧之。原本他没有罪，只是他的朋友觉得他有罪，于是他就有罪了……

什么样的人，你需要给他送礼？

送礼的用处到底如何体现？

什么时候送？

送什么东西？

送礼之前如何铺垫？

送的时候怎么说？

不收被拒绝怎么办？

送礼几个忌讳

45、送礼之一：什么样的样人，你需要给他送礼？

大多数人觉得送礼，就是求人办事。要是抱着这种想法去送礼，多半是送不出去的，至于为什么，后面会细说。但是我们先反过来想，什么样的人你需要给他送礼。

排除求人办事这个纬度，我个人觉得，送礼就是要为自己铺路。

所谓铺路，你可以理解为搞关系，可以理解为为自己牟利，也可以理解为拉拢盟友，送礼永远是手段而不是目的。这第一种人，就是职场中的领导，尤其是能够决定你职场命运的领导。你工作干的好，是应该的，因为公司、单位支付了你报酬。但是你送礼，却表达一种私人关系和投资。

设想一下，在单位上，你和几个同事工作做的都非常不错，能力、资历、学历、背景、为人处事，大家都差不多。这个时候，领导要推荐一个人上去，你觉得领导会优先推荐谁？所以送礼的作用就体现出来了。

当然这里说的送礼，不是临时抱佛脚式的。而是在平时适当送送礼物，给领导做感情投资。这样做的，让领导心理记住你。当有好处的是，自然就会想到你。

这里的领导，有两种，一种是可以直接决定你命运的直接上级，你要送这种。而对于那些越级的上上级领导，最好是不要去送。因为你和这种领导级别上差的太远了，你送了未必产生作用，甚至很有可能产生反作用。

这第二种人，有潜力的同事。俗话说，鸟随鸾凤飞腾远，人伴贤良品自高。你能遇到一个厉害的人，你多和他接触，你自己就会受到影响。职场中，你要送礼的人，不光是领导，尤其是看到一些有潜力的同事，你也要送礼。因为他有潜力，他发展起来是必然的，因此你在他还没有发达的时候，送送礼把关系搞好，说不定他起来之后，会提携你一把。这也叫烧冷灶。

刘邦当亭长的时候要押送一队人去做事。临行的时候，他在沛县的朋友都来送行，每个人都给了一点路费作为心意。

别人都给了 3 个大钱，而唯独萧何给了刘邦 5 个大钱。要知道那个时候萧何的职位比刘邦高的很，但是为什么萧何要比别人多给？因为萧何看出来刘邦不是一般人，将来要成大事。所以在刘邦没有发达的时候紧紧跟着刘邦。当然送礼只是一个小细节。

第三种人，领导身边的心腹。有句话叫做朝中有人好做官。放在官场的确如此，但是其中背后的意思不是说有人这么简单。而是说在围绕权力中心，你要有人。什么是权力中心？职场中老板、各级领导就算权力中心。能够调动各种资源、能够安排别人做事、能够决定别人前途、能够进行资源分配，有这些特点才叫做权力中心。什么叫有人？领导身边的人，比如心腹、得力干将。

其实很多人都知道，领导身边的红人、心腹干将要搞好关系。但是对于为什么，并没有过多的去深入思考。其实在我看来，为什么要和领导身边的心腹、红人搞好关系，有这几种好处。

首先，就是说好话。也就是常说的在领导面前给你美言几句。尤其是当你工作出成绩了，而你自己又没有办法“上达天听”，那么有人帮你在领导面前提一提，让领导知道有你这号人，知道你工作还不错，这对你而言说不定就是一次机会。

但是如果没有呢？要么靠你自己邀功请赏，要么就等领导主动了解。前者容易得罪人，后者你未必等得起。原来我有个同事，本事一般般，但是他和领导的一个心腹关系很好。后来，在这个心腹的运作下，这个同事就到了一个有油水的部门去干了。

其次，信息收集。我一直认为，一个人想要混出来，并不在于他多努力，而在于他选对了事情，然后持续不断的投入资源去怼这件事。如果是职场中，就是选择领导关注的事情，然后把这个事情做好。

如果是领导不关心的事情，你做的再好都没用。那么问题来了，你怎么知道领导现在关注什么事情？

所以，领导心腹的作用就体现了。这就相当于一个雷达、一个间谍，告诉你领导现在关注什么事情，然后你在这方面用功做好。到时候领导一看，呦呵，xxx 做的不错啊，小伙子人不错。这样你就在领导面前容易出彩。

最后，危机公关。人非圣贤孰能无过。不管你在什么地方做事，难免会出错。

出错了你就要把影响控制在可承受范围，并消除影响，这也叫危机公关，这个时候你要找领导解释。

但是问题来了，领导现在对你正在气头上，他会听你的解释吗？会不会你越解释越起到反作用？这完全有可能。但是如果这时候有人帮你说话、帮你缓解，事情就不一样了。这就是第三方的作用。而领导的心腹、红人、得力干将，无疑就能够起到很好的第三方作用。

在战国的时候，庞涓的侄子庞葱和魏王太子去国外做人质。庞葱临走前就对魏王反复的说，他走后一定有人会说他和太子的坏话，而他和太子又不在，无法辩解，请大王一定要明察。魏王答应了。果然庞葱和魏太子走后，就有人说他们的坏话，一开始魏王不信，后来说的次

数多了就信了。但是如果庞葱能够和某个在魏王身边的心腹关系好，那么这个人出来为庞葱说说情，搞不好结局就不一样了。

对于这些领导面前的心腹、得力干将、红人，他们并不能对的事情起到决定性的作用。但是他们能够对你的事情施加影响。所以你送礼给这些人，搞好关系，最低限度是让他们不要背后搞你，当然最好的情况就是能够在某些时候帮你一把、说说话。

第四种人，关键人脉。这个其实很模糊，所谓关键人脉，其实有两点含义。其一是这个人本身很厉害，资源多、对你有用，将来能够在某方面帮助你，所以你送送礼物适当维持这个关系。其二就是这个人背后认识的人多，有很多资源。你需要的时候，这个人能够帮你从他的关系中找到能够给你帮助的。毕竟人的资源有限，你不能谁都去认识，你只需要认识一些本身人脉广的人，维持好这个人脉关系节点就够了。

我有个朋友在体制内工作，认识不少人。我有事情就会去请他给帮忙。一开始我也想，能不能认识他背后的这些人。但是后来发现，一方面不现实，另一方面也不划算。说不现实是因为没有交集且后续维护很难，尤其是没有办法为对方提供价值。说不划算，是如果认识了这个朋友背后的 10 个人，那么我要投入 10 份资源去维护这 10 个人的关系，又费钱又费时间。但是如果我把这个朋友维护好，可能只需要花个 2~3 份时间和金钱，这 10 个人的资源照样能够为自己所用。

46、送礼的用处到底如何体现？

首先要明确一点，不管你送给谁，除非你是送个几十万几百万很贵重的东西，否则收你礼物的人，一般情况下都不缺你送的那些东西。既然如此，送礼的用处又体现在什么地方呢？重在关系和感情上的建立。

举个简单的例子。你作为领导，手下有两个员工，水平能力业绩个方面都差不多，但是有个在平时会送你一点东西，比如时令水果、大闸蟹，偶尔还有什么文艺汇演的门票。那么你对这个员工会不会比另外一个更好一点？反正我是会的。

但是严格来说，如果遇到升职加薪、权力纷争，领导会不会因为你送礼东西就选你呢？基本上不会，因为他们看中的利益不会因为你送一点礼物而就动摇，但是在决策的时候你送礼的这个因素会起到一定的影响作用。就算会也不是因为你送的礼物，而是因为你送礼这件事情让领导看到你和别人不一样。

这话怎么理解？

送礼这个东西，向别人传递的意思是亲近、顺从、结交。而他产生的作用，就像是在航行的巨轮边上推了一把。当下绝对看不出什么效果，但是持续的推，时间越长，这个作用就看出来了。你不要指望你送礼本身起到什么，关键送礼带来的情感效应才是关键。

为什么说送礼培养的情感关系有用。倒不是送礼培养的，关键是需要与你送礼的目标培养一定的感情缔结关系。

在刘邦死后，他的老婆吕后掌权，杀了不少刘姓诸侯王，大肆重用吕家的人。后来吕后死了，忠于汉室的老臣决定要诛杀吕氏，但是手中没有兵权，长安的南北两军分别在吕产和吕禄手中。

为了搞到兵权，周勃挟持了吕禄好朋友酈寄的父亲，让他去劝说吕禄交出兵权。吕禄见是酈寄来劝说，就像相信了酈寄的鬼话离开了北军跑去郊游，周勃趁机进入北军夺取兵权，入宫杀掉南军统领吕产，失去兵权的吕氏立即被诛杀干净。说这个故事，主要点出的就是因为酈寄和吕禄关系好，所以吕禄因为相信酈寄，所以也就相信了酈寄的话。

其实你可以想一想，如果你要对一件事情做决定，有两个人给你提建议，一个是和你关系不错的，另一个和你没什么关系的。你必须在其中选一个，你更倾向哪个？

大多数人都是选择前者。因为你和他有关系、关系好，所以你相信他，对他提出来的东西也相信。可是你要搞明白一点，你和某人关系好亦或者信任他，与他说的东西是否对、是否要选择，其实并没有逻辑上的关联。

意思就是你虽然信他，和他关系好，但是他说的东西很可能是试错。而送礼就是关系建立信任的过程，当然送礼只是手段其中之一。你要明白送礼的主要作用是什么之后，其他关于送礼的一些细节和操作你就能明白了。

那么再从送礼来说，你带着礼物去找对方，到底是为什么。有两点！这第一点就是伸手不打笑脸人，你带着礼物去，别人总不可能对你横眉竖眼的吧。所以这第一点作用就是表示一个尊重。这第二点就是，送礼为了好开口。比如你找对方要谈个事情，不管关系到不到位，你都算要有求于人，你带着礼物去，就是为了给你一个开口的机会。

否则，你空手去，开口说请别人帮忙，结果别人直接给你堵回去，你怎么办？但是你带着礼物去就不一样了，别人好歹要看在礼物的面上让你说完。至于有没有用，等你说完在讨论。很多事情，不给你机会说完，就等于无。只要给你机会说，那么多半能成。诸葛亮舌战群儒，如果不给他开口的机会，哪来后面的孙刘联合火烧赤壁。

说了那么多其实就是要说明，送礼主要的作用是为了通过建立关系情感，然后通过这个关系和情感来影响对方，从而实现你的目标。这个过程是个长期的过程，你不要指望送一次礼就能够起到效果。

其实用《孙子兵法》中的“以正合，以奇胜”就能解释。比如职场升职加薪，所谓正就是你的综合能力，而奇方面送礼就算一个。你别人竞争，大家水平都一样，那么你送礼极有可能会因此胜出。比如竞标，大家价格、质量都一样，那么取胜的是谁？

还不是那个会走关系的。送礼的作用是建立关系情感是奇兵，但是起作用的基础是你自己有一定的水平和能力即正兵。要是你正面经不起敲打，就算你奇兵送礼再厉害也没用。这就是为什么说打铁还需自身硬的。

不要过度的高估送礼的重要性，同样也不要以为完全不送礼你就顺利能行走这个社会。只有你自己既有真本事、自身素质过硬，再配合送礼和人际关系相处，你的人生之路才会走的比

别人快一点、顺一点。如同人的两条腿，缺一不可，过分依赖其中一个也不可。

47、什么时候送？

前面说道，既然送礼更多是建立关系，那么什么时候送才好呢？这里要先纠正两个误区。第一个误区：逢年过节送。写这篇文章前几天正好是中秋节，相信不少人都送了礼亦或者收了礼。

每到过节的时候，比如中秋、端午、元旦、春节都是送礼的高峰期。很多人送礼也都选择这个时间点前后来送。这些时间点送礼，太过刻意、痕迹也太明显。

而且现在各种纪律抓的这么严，每到过节的时候更是紧张的时候，更有的单位直接发短信提醒要洁身自好。

你去送礼，别人未必收，因为风险太大了，别人看到暗中举报一下，你就得不偿失了。

退一万步来说，真有哪个不拍死的，这个时候敢收，那么你送，别人也送，你这个送礼的效果就不是太明显了。这样就显得你送礼好像是例行公事一样。当然这是打个比方。

所以这第一个误区是逢年过节送礼，不是不要送，而是说尽量避开高峰期那几天。

第二个误区：临时抱佛脚送。

战国的时候，有个故事，叫做有事钟无艳，无事夏迎春。

说的是齐宣王有两个妃子，一个叫做钟无艳，长的很丑，但是有治国安邦的才华。而夏迎春长的很漂亮，能把齐宣王服侍的很开心。于是乎每次国家有事情，齐宣王就找钟无艳。而没有事情的时候就去找夏迎春玩乐。

还有一句俗话，无事不登三宝殿，什么意思大家都懂。现实中，很多人送礼就是这样，没事的时候就想不到送礼，而有事的时候才会想起去送礼，这就叫临时抱佛脚。只不过临时抱佛脚有没有用？不能以一概之，只能说看情况。

通常情况下，临时抱佛脚，用处不是很大，为什么这么说？

你平时不注重关系的培养和缔结，有事的时候再去送礼，那么这个事情的性质就变成了利益交换。那么这个时候你送礼，是为了办事，你送的东西，要对自己这个事情进行估价。比如说你想升职，平时你和领导不怎么热络，这个时候你送礼，带着烟酒茶三件套去，你当领导是叫花子打发？起码是升职之后一到半年收入才能搞定。但是如果你平时注意培养关系，时不时送个小礼物，可能你就不需要这么费周章了。

收你的礼的人会想，你平时不送，现在知道他的重要了才送。反向说明你平时对他有所轻视。

那么对方凭什么要收礼，凭什么要帮？

还不如选个平时对自己表较好的。甚至对方会想，你以前都不知道培养关系，现在需要了才临时抱佛脚，多半也是个不懂感恩的人，这次提拔了你，搞不好你会以为这是送礼的作用，以后就翻脸不认了。这也是为什么临时抱佛脚多半没用的原因。

而且，你临时抱佛脚，平时关系不到位，别人对你不是很了解。不了解就是不太信任。那么对方在帮你的时候就要考虑到风险的问题。甚至很多时候，别人因为和你关系不到位，宁愿少招点事也不想帮你。但是如果你平时关系铺垫到位了，关键的时候送礼拜访一下再一说想法，事情就顺其自然的给你办了。

所以说，不管你是混职场还是体制内亦或是其他地方，只要你选择了走送礼这条路去破局。那么对于那些将来有可能要送礼求人办事的，你就要提前铺垫好，平时送送礼，别搞得需要临时抱佛脚。

很多人看到上面两点，觉得节日和办事送礼既然是误区，那么什么时候送礼？

这里不是说节日和办事送礼是误区，而是说这几个时间点，未必是最好送礼的时候，送礼选择的时间点，其实不在于看你选什么时间送，而在于你要随心、随机，甚至说创造机会去送礼。

比较好的时间点，比如对方过生日，这就是一个很不错的时间点，但是这个痕迹还是太重了，就我个人而言我不是很喜欢。当然，这是从对方的这个人的角度来说。亦或者，比如对方家里有什么喜事，小孩读书、工作、结婚之类的，都是一个好机会。再比如，对方帮过你、给你帮助之后，你可以找个机会去送礼，表示感谢。这是从事情的角度来。就像是你去庙里上香还愿一样。当然这里有两层意思，一种是对方的确给过你帮助，你作为感谢送礼。还有一种就是“设局”，这个是怎么回事，后面会提到。

所以说送礼，尤其是什么时候送礼，没有个具体定数。核心一点是，这个人在这个时间段比较愿意接受你的礼物就是好时机。具体什么时间合适，你要结合你的情况，这个没有个定数。尤其是以铺路培养关系，送礼的时间选择就更要随机化、见缝插针的去送。这样才会让别人感觉，你这个人不错。而不会觉得你是在故意巴结他。

48、送什么东西？

提到送礼，很多人想的可能都是官场那套，比较倾向于利益交换那种。这里我不想深入的去说利益交换的送礼。这里先简单的提几点。

利益交换为基础的送礼，你想别人把这个利益拿出来给你，那么你送礼前期铺垫关系要有，中间要有人做局给你做侧击，后面要收尾。

所以送礼分三段，每一段送的都不一样。但是基本上就是你谋求的利益越大，你拿出来的东西越多，别人越能感受到你的诚意，因为这是利益交换。如果你拿个烟酒茶想让别人给你一

个项目，那你还是省省吧。

主要的还是基于关系培养铺垫，人情往来送礼应该送什么东西？

首先说忌讳。这里的忌讳无非就是现金、贵金属、银行卡。因为你既然是为了培养关系，那么送这些指向性太强的东西，这会给别人非常大的压力，别人不会收，也不敢收。咱们中国人情往来更多是对方办红白喜事随份子。平时接触交往培养关系，你突然送别人现金一类的东西，别人会想无事献殷勤非奸即盗。这反而会对你心生提防。所以现金、贵金属、银行卡这一类的东西最好不要送。

那送什么东西呢？

这里思维不要狭隘，可以广一点、发散一点。大致有四个角度。

从对方本人角度。所谓对方本人的角度，那就很好理解了，简单的来说就是投其所好。对方喜欢什么你就送什么。具体是什么，重点在与你平时的观察。比如，我有个朋友去台湾玩，带回几瓶金门高粱酒，正好他领导喜欢喝酒，就送了领导几瓶。这就是投其所好，你想送礼的人，不可能没有什么爱好，只要你细心观察一定有。如果没有，那么你可以试探，总会摸出来。

从对方家庭角度。很多人送礼，都是针对对方本人。其实思维可以广一点，对方的家庭其实也可以纳入进去。比如对方老婆、小孩喜欢什么、需要什么。你趁机送点什么过去，难道对方会因为你不是送他自己的，而对你有意见？而且还有另外一个心理因素。

如果你送他本人，那么会拒绝，因为他的理由是他自己。但是你送个他家人，那么他心理上会有种侥幸（或者说给自己找借口），送的是家人，那就收吧。所以为什么很多贪官因为家人而把自己给搞进去了，这其中的心理影响因素不是没有的。

当然，我不是让你去行贿，而是说你在平时铺垫培养关系的时候，送礼的范围可以适当的扩大一点。对方家人收了你的东西，平时也说说你的好话、吹吹枕边风，同样对你也是有利的。

比如，我有个同事，去日本玩的时候，顺手带回一套玩具，就送给领导的儿子，领导的儿子开心得不行。然后，我这同事又让他老婆给领导老婆送了一套日本的药妆，领导老婆开心的也不得了。

从事情角度。什么叫从事情角度？

很多人以为送礼就是送东西，但是在我看来，送礼未必要送东西，有的时候帮那个你想要铺垫培养关系的人，疏通一些他搞不定事情，这也是送礼。

可能你会觉得，自己都要送礼求别人办事了，怎么可能别人会有我们能够办的事情呢？这个社会很复杂，的确比你层级高的人他有自己的关系网、人脉网。但是你敢保证，他的这些关系网、人脉网都能什么事情都能够照顾得到？

同样你或许比对方稍微层级低了那么一点，但是你的人脉关系中，搞不好真能够有帮到对方的地方。

所以，就你自己而言，你自己本人的确帮不到对方，但是你背后的人脉，以及这些人脉背后的人脉有却有可能。你可以通过整合这些资源，来帮那个你想要铺垫培养关系的人解决一些事情。

照样举个例子。我有一个朋友专门搞苹果维修。我领导他用的苹果手机锁上了，怎么搞都解不开，他想买一个新的。我给他说明，我带你去找我朋友，他专门搞苹果维修的。结果几下就搞好了，没要领导的钱。这就是我用人脉帮领导解决一个事情，不收他钱，某种程度也算送礼。

再举个例子。我有个同事，家里一般般没什么背景资源，但是他发小的姑姑在体制内，是个干部。正好他领导因为小孩子读小学学区的问题找不到门路。于是这个同事就疏通了这个关系把这个事情给搞定了。领导高兴的不行，第二年就拔他给提拔了。

类似的例子还有很多，不是你帮不了别人。而是你身边有很多这种优质的资源，一来你不知道具体情况，二来你不知道怎么去整合起来。当然这个整合与人脉培养并不是这个文章所要讨论的。这里提这个，主要是让你拓展思维，送礼不一定要东西，帮对方心想事成同样也是送礼的一种。

从物的角度。既然从人、从事情的角度都可以去拓展送什么。同样，反过来，我们可以通过送的东西来进行送礼。前面有个例子，我有个朋友去台湾玩，带回几瓶金门高粱酒，正好他领导喜欢喝酒，就送了领导几瓶。当时这个朋友这样说的：“领导这次我去台湾，当地人请我喝了一种酒，叫金门高粱酒，是当地的特产酒。我带来几瓶给你尝尝，你看什么时候咱们喝一杯？”他领导是个好酒的人，当即约定两天后就去领导家喝。然后这朋友登门，自然又带了一些东西去。这既是从人的角度投其所好，而且又是从物的角度，突出这个东西。而从物的角度，其实大多数时候有这几个送礼之物的特点。

其一，就是应季的土特产，当地买不到的。

我有个朋友他媳妇家就是在东北种人工人参的。他就有一次给领导带了一根小人参还带着土的那种，但是是人工还是野生的谁知道呢？但是领导就很高兴。

还有一次，我给领导送东西，是老家特色水果，当地买不到。领导也欣然接受了。

其二，附庸风雅。

你要是总送土特产难免就太刻意了，所以要换个东西，比如很雅致、有格调的东西。比如音乐会、演出的门票。就是一个不错的东西。

其三，外地旅游景点的特色。

比如你去外面旅游了，你回去多半会给同事带点什么当地有名小吃，东西不多就是个意思。

那么给领导就可以适当的定制一下，比较好的特色纪念品。有一次，我去九华山旅游，在山上的庙里面给家人求了几个符，顺手也给领导搞了一个，回去送给领导，说是在九华山上面求来的平安福，送给领导。领导很感动。

其四，送名。

在我看来，人都有欲望，要么就是喜欢钱，要么喜欢权，要么就是名。正所谓酒色财气功名利禄，没有人不喜欢的。只不过是喜欢的方式不同而已。

有的时候你送礼是不是一定要送物质金钱？未必，关键还是看对方看中什么。如果对方不看重这些，包括上面这几个也不喜欢，那么你可以观察这个人，看他是不是喜欢一个图名的人。

所谓图名，其实并不是说他不喜欢利。而是说这种人知道名利，名在前，利在后。有名了自然就有利的。而你送礼给他，送完就完事，这个利会被他消耗掉。而如果他有了名，利就会源源不断的来。对于这种人，你要送的就是名了。

怎么送名呢？

我原来有个朋友做医疗器械的，为打进一个医院，于是就找上了能说话的一个主治医生，然后找他看看病，事后给他送了个锦旗，一来二去就认识上了。又给他介绍了很多病人，渐渐的这个医生名气打出来了，当上了这个医院能说的上话的领导。而这个朋友的医疗器械生意也成功的进去了。这相当于提前布局，用送礼来打开关系。既然医院不能收礼，那我送锦旗还不行吗？道理都是通的。

当然，从物的角度来说，不止这么多。关键是你怎么去发现和利用的问题。

送什么从来不是太大的问题，问题是你送出去别人接不接，会不会起反作用。所以你送之前要适当的进行铺垫，无论你是小送为了培养关系还是大送为了办事，这一步必不可少，直接关系到你事情的成败。

49、送礼之前如何铺垫？

送礼是不是直接送过去就行了？绝对不是。

如果你这样做了，那么结果就会像我在全文前自己的那段经历那样，明明到了人家楼下，人家家里有人，不但不让我进去，还说家里没人。时候我思来想去，用了两年多时间才把这个想明白了，因为自己没有铺垫好。

为什么说没有铺垫好？当时我才参加工作，那个领导不是我的直接领导，而是人事的领导，我送他礼，因为我感谢他当初选我把我招进来了。但是，平时工作接触不多，打交道不多，直接上门送礼，的确太唐突了，铺垫也没有搞好。所以人家自然不让我进门了。后来我从另外的渠道了解到，当时还有另外一个人和我同期的也送礼了，人家就进门了。

所以，送礼之前的铺垫尤为重要。很多人觉得，是先送礼然后再有关系，但是其实是先有一定关系，然后才送礼逐渐巩固缔结。就像你要把一个鸡蛋用两个手指夹破碎，你直接送死力固然能够夹破，但是费力。如果鸡蛋本身有一条裂纹，那么你只需要用很小的力道就能夹破了。而关系就是这个鸡蛋上的裂纹，夹破的力气就是礼物。

之所以要铺垫，就是要让你送礼这个事情看起来顺其自然。不然平时关系一般般、没打什么交道，你突然送个小礼物给别人，别人首先想到的不是感谢，而是想你是不是有什么企图？

少说废话，既然说了为什么要铺垫，那么到底应该怎么铺垫？铺垫的方法其实很多，但归根结底是先和对方有一定交道、关系。这里以职场为例，说一说我自己当初是怎么铺垫这个关系的。

让你欠领导的人情。在咱们中国，什么东西最难还？人情债最难还。之所以让你欠领导的人情，其实就是给一个借口让你能够以还人情、报恩的名义和方式去送礼。这个其实最容易而且成效非常显著的。这里我给出几个我用过、见过的方法，以供大家发散思维。

其一，主动请教。

当时我在申请职称的时候，写了两篇文章要发表，于是我找领导请领导帮我修改一下。领导也帮忙花时间修改，后来刊登了出去，职称申报也顺利通过。之后我以这个名义给领导送东西，领导欣然接收。因为我主动请教，领导帮我修改，就算我欠领导一个人情。而领导也认为，他帮了我，收下东西没什么大不了的。而且他还通过这件事看出，一来，我写东西有两下子；二来我是个会记恩感恩的人。

其二，请其帮忙。

我以前有个同事，他老婆去某个单位上班，上班之前要面试考试。他怕他老婆考不上。他知道公司某个领导和这个单位的某个副总有关系，于是就找到领导请他帮忙说说话。后来他老婆顺利进这个公司上班了。不过我从其他渠道了解到，其实他老婆考试和面试的成绩完全够，是他故意找领导帮忙的，为的就是欠领导一个人情，当然不排除是双保险。至于领导到底有没有发挥作用，那就知道了。也正因为有这个事情，这个同事逢年过节都会去领导家里拜年，而且其他同事连上门都不让。

从权谋角度上来说，领导帮这个同事一个忙，而且这个忙还比较大。算是一个施恩的过程，而这个同事也很到位的表忠心各种权力贴近，所以这个领导就把这个同事当成心腹来看待了。

当让，请他帮忙，他要真帮忙出力了，你送礼才显得理所当然更。我记得在十几年前，李敖大师还健在，是台湾民意代表，当时他阻止台湾“国防部”对美军购案。时任台湾“国防部”部长李杰被李敖搞的焦头烂额，为了让高抬贵手。

于是找李敖借书，在还书的时候，在包裹里面放了一支价值好几万的钢笔。这送礼的意思太明显不过了。但是李敖怎么做的？直接找媒体曝光，而这位“国防部”部长李杰也被搞的以辞职下台收场。

所以用这招，是要真让欠人情，而不是随随便便的找个借口，那样没用。

其三，犯错给把柄。

这个路子极野，不建议用，大家就当看看。也是我原来的一个同事，当时他因为工作上出错，他主动去找领导坦白汇报。而领导给他擦屁股，让他没有被处理。后来这个同事就借机给领导送礼，顺利抱上了这个领导大腿。

这个同事辞职几年后和他再遇谈起这个事情他才说，当时他是故意的，故意犯错留个把柄给领导，让领导帮他收拾残局，其实就算不收拾这个同事也能把事情给搞定。而领导出面了，等于领导帮他“背黑锅”、“扛责任”（没有爆出来而已），所以这个同事就以这个名义给领导送礼、抱大腿。

而从权谋的角度来说，如果要控制一个人，要么就给利益施恩，要么就抓把柄进行钳制控制。这个同事就赌了一把，赌领导会帮他，还好赌对了。然后送礼就理所当然。而领导也觉得，自己帮他解决了事情，算是自己人了。

平时多汇报请示工作。如果你送小礼品，别人为什么不受，反而还心生疑惑？原因就是平时对你不了解。所谓事有反常必为妖，无事献殷勤非奸即盗，自然就不敢收了。但是如果对方对你了解呢？是不是就不能存在这个问题了。

其实问题也很好理解，大街上别人送你一个东西，大多数普通人都会怀疑，对方是什么动机？为什么要送我东西？其中是不是有诈？如果是一个平时接触的多，你对他有一定了解的人，你是不是就接受了，然后还连声说谢谢下次请你吃饭？

所以，问题在于，你相互的了解程度。那么怎么提高了解程度？以职场为例，最好的办法就是汇报请示工作。

工作里面有事情多汇报，工作进度多汇报，这等于告诉领导你是“无私”，不隐瞒。某种程度就是降低对你的戒心。至于请示工作，更多是在展现个人思维和能力方面。当然从沟通的角度来说，你汇报请示的多了，自然就和领导沟通的多。沟通的越多，越容易有机会加深关系。甚至有的时候，多聊几句你个人的问题，那么这个和领导关系自然就会越来越好起来。我有个同学在体制内工作，他就经常找领导汇报思想工作，就这样成为了他领导的心腹。

所以，不要看汇报请示是工作上的事情，其实对你和领导的关系有促进的作用。在领导兴趣爱好上倾向。前面说送礼是一种对关系上的投资和巩固。那么在产生关系地关系上，更多是寻找共同点。最直接的莫过于找到领导的爱好，然后表示出自己也有相应的爱好。

比如，领导喜欢打牌，你和领导打牌成为牌友。比如，领导喜欢钓鱼，你和领导成为鱼友。首先要摸清楚领导的兴趣爱好，然后再蹭上去。

我有个同事，喜欢钓鱼。当时公司换了一个老总，这个老总也喜欢钓鱼，于是我这个同事就和这个领导攀上了，利用周末一起去钓鱼，分享一下饵料心得，讨论一下怎么钓鲫鱼、青鱼、

黑鱼。有一天，我这个同事去钓鱼，掉上来一条大鱼，然后送给老总说，自己一个人在家不会弄，嫂子（老总的老婆）手艺好，给嫂子弄吧。领导很高兴，这算不算送礼？

其实也算。当然这个同事通过在兴趣爱好上和老总找到共同点，然后又通过送礼表示，之后同事就被提拔为某个油水部门的副科长。

我以前有个朋友，喜欢运动。他们的厂子在山里面，位置偏远，很少去附近的城镇。所以下班之后要么就是打牌，要么就是运动。当时有个领导新来的，这个领导喜欢打球，认识人不多。所以我这朋友就立即贴上去陪领导打球。一来二去就熟络起来了。这个领导上位之后，顺势就把我这个朋友提拔了起来。当然其中有没有送礼，我不知道。但是我猜测，多少送了。当然新领导培植亲信提拔也是其中原因之一，其中各种因素叠加在一起。

和领导产生私下关系。上面说通过领导的兴趣爱好来产生关系。这里又说和领导产生私下关系，这个怎么理解？又有什么区别？

通过兴趣爱好和领导找到共同点，只是培养比较熟络、亲密的上下级关系。你再怎么样不会超越这个范畴。但是所谓的私下关系，就不单单是上下级关系。而是说，除了上班之外，你和领导还有其他的关系。比如说，师徒关系、朋友关系、校友关系、老乡关系、干亲戚关系、媒人关系，等等之类的关系。

一旦有这些关系在了，你送礼，就用这层关系来送，领导会不收吗？比如，你和领导是校友关系，你说我来拜访师兄，没说是领导，领导不会那么抗拒。又比如，你和领导是师徒关系，你说我送给师傅的，天经地义，你领导会给你推回去？基本都不会。所以这个私下关系的存在，一方面是在上下级关系之外再建立一层关系拉作为巩固，另一方面也是在为送礼的时候提供一块遮羞布或者是说其他借口渠道来降低对方的防备心理。

看似这章说的都是和领导关系上的相处好像和送礼无关。但是其实上，你关系到位，事情也就到位。人事人事，人在事之前，你把人搞定了，事情自然也搞定了，包括送礼也是如此。而关系和送礼之间，本就是一种循环。因为有关系，送礼才加固。因为送礼，才让关系更深入。但是有人会说，既然关系这么好，还送礼干什么？要我说，你身边狐朋狗友也不少，但是有谁靠得住你知道吗？

只有会给你和他关系投资资源的人你才会认为是靠得住的。送礼、办事、纾困解忧就是一种投资。

而送礼之前，关系的打造是给送礼进行铺垫，为的就是让你送礼这件事，看起来很正常不那么突兀，让别人放心、愿意接受。

关系不到，不是那么熟（没什么交道）最好不要贸然送礼。如果你非要办事，而且这个人绕不开，那么你能做的就是发动人脉关系，找中间人，找那些与这个人关系的人搭上线的人。而这个时候，你送礼就要准备双份了。

不过这个不在这里细说。掌握了这篇文章全部的技巧，这种隔空送礼招人牵线搭桥也不算什么难事了。在这个小节最后捎带的提一点。上面说的是基于关系提升为目的的送礼。如

果是为了办事而送礼，甚至是利益交换式的送礼怎么铺垫？

上面做到了送小礼物就是铺垫。之所以说要这种铺垫，不管是提升关系还是为了办事都需要。而为了办事、利益交换，这种培养关系式的送礼就即是铺垫也是试探。

如果一个人实在是油盐不进，那么你可以通过这个小礼物的铺垫给试探出来，这样你起码知道送礼办事找个人不行。

否则，你不知道他油盐不进，你提着东西去上门送礼求办事，对方说不定会把你赶出来，很有可能你的事情还在模棱两可之间，结果被你自己这么一搞，直接给毙掉了。所以说，这个铺垫，不可少。

50、送的时候怎么说？

既然已经铺垫好了，那么可以开始最关键的送礼了。但是，带东西找上对方容易、进门坐下容易，怎么说对方才容易收下呢？

这里有个心理要把握。送礼这个事情，看起来是我们给东西给对方，或者说是投资在对方还没有付出之前。但是正所谓无功不受禄，吃人嘴短拿人手软，你平白无故的给别人东西，别人收下了容易有心理弱势。

什么叫做心理弱势？比如，你有个下属，平白无故给你送了礼物你也收了，他工作中犯错了，你好意思第二天就骂他吗？

你心里多少会想昨天收了他东西，转天就这样做多少有点不好吧。这就是心理弱势，不光是收礼的人有，欠别人人情也有，有和对方有私下的关系也会有。

所以这个心理弱势，会在送礼的时候起到很大的作用。关键看你怎么去消除它。送礼如何让对方收，千万不能让对方有一种占了你便宜的心理，因为这个会激起心理弱势。

所以，你要反过来，让对方觉得收你的礼物是应该，反而收礼是为你好、收下礼物这件事情本身就是在给你帮忙。这么说是不是有点贱、有点找虐的心态？没错，就是如此。既然你选择了送礼，那么你就要把握这种心理，具体就是给对方找一个他能够收下的借口，然后说给他听。

你可能会觉得，这么做是不是多余？其实还真不是多余，如果你自己要做一件事，那么你要说服自己，给自己一个理由，难道你自己都不认可你自己还会去做？但是如果，你想让别人做一件事你想做的事情，你能指望他自己找到理由来说服自己去做你想要的事情。这不是不可能，而是说有难度。但是如果你帮他找好一个理由和借口，那么他就顺着你这个理由和借口做了。

那么，怎么说呢？（文章最后总结了 50 条求人办事的送礼话术）到这里，前面的铺垫的作用就体现出来了。一般来说我都这样做。有一次，我给领导送一点特产水果，我给领导说，

这是我老家寄过来的，寄的太多了，给领导带一点尝尝。

不说送礼，不说心意，讲明是老家寄来的，因为太多，所以领导帮忙尝尝，也算是不浪费东西。这个理由领导怎么拒绝呢？领导自己不吃？领导还有家人呢？除非领导对桃子过敏，你送给他水蜜桃，他才真有理由拒绝。

还有一次，也是送水果给另一个领导。我说，我有个同学在包了几个山头种水果，这个就是他家种的。寄过来几箱，请我帮忙给推销，领导你也尝尝，好吃的话也帮他传传口碑就行了。两个都是送水果，说法都是不一样。前面一个就是尝尝，后面一个就是帮忙推销，都给了对方一个收下的理由借口。

继续举例子，我有一次出去旅游。带回了一些特产和纪念品，专门搞了给了几个给领导。然后我对领导说，去 XXX 旅游，看到 XXX 东西很有特色，带了几个送给大家。

这话一说等于所有人都有，不是你一个，你可以收。当然，至于别人的是好是坏，那还不是决定权在你手里。难道领导会去看别人的和他的有什么区别吗？这里就用了一种从众的心理，既然别人也收了，那我也收了，反正不是什么大不了的東西。

再补充一点，送的时候，也要看东西的大小。所谓大小就外形体积。如果在办公室或者公开场合，你送的东西比较大，你送过去知道的人多，绝对背后有人给你嚼舌根，领导也不好收。而且从另外一个角度，这么大的东西，你送到办公室，别人带回去也困难。所以在办公室送的东西要小。所谓小就是你一个公文包里面就能装的下去，对方也好收纳。

那么大的东西怎么送？最简单直接的就是你和对方沟通好之后直接送到对方家里。如果相对小一点，比如一箱水果、酒水之类的。那你就问可以问对方是放到车子里面还是给他送到家。比较流行的就是让对方给你车钥匙，你帮他放到后备箱里面。

接下来就是关键了。前面提到，让欠领导的人情，送礼就能用的上。当时我因为写职称论文，请领导帮我修改了，后来顺利评上了职称。我就以此作为机会，去领导家拜访，然后送了点东西，说是感谢领导指点我写论文。领导象征性的推让了几下就收下了。

所以说，要找个借口要提前欠领导人情。其实就是给领导借口好收礼物。

如果这些都没有，就是想送礼怎么办？这种情况多半是要去对方家里面的。因为如果是小东西直接去办公室或者私下同车、出去开会就能搞定。但是如果东西比较贵重，超出了小东西的范畴，那么你送这种东西，多半还是要说说话、聊聊天。所以去家中或者在外面吃饭会好一点。

如果是这种情况，你要提前预约，比如想找领导汇报一下思想工作，亦或者想登门拜访。这其实就是一种试探，领导也是人，他混迹职场多年，这些潜台词是什么意思他也清楚。如果他压根就不想或者拒绝，你这么一试探你就知道要不要送了。如果他同意并约定时间，那么事情多半成了一半。

你再登门拜访，该汇报思想工作就汇报，该说感谢就感谢。但是说感谢要具体到什么事情，不要太虚。什么叫太虚？感谢领导平时对自己工作的关注和关怀？关注了你什么？关怀了你

什么？又帮了你什么？指导了你什么？这些就太虚了。

你要具体到什么事情。比如我写论文领导给我指点，比如我因为 XX 某个工作错误，领导帮我收拾残局，并指点我工作经验，比如领导给我去进修的机会。你要具体到事情，让对方觉得，的确是对你有过一些帮助和恩，然后你再送礼，对方才觉得帮了你这么多，收下来也算理所当然。

之所以这么说，还有一个好处。表示对方帮过自己的，你没有忘掉，而且一直记在心里。这说明你是能记恩，懂感恩，知报恩的人。任何领导提拔都不想提拔一个白眼狼。

如果是求对方办事呢？聊聊之后，说说自己想法、困难，然后点名希望对方能够帮帮忙，就差不多了。当然，如果直接利益交换，那么直接提要求就行了。这里不去讨论。也不做深入。记住一点，除掉利益交换式的送礼，其他形式的送礼，你要弱化送礼又要强调送礼。

所谓弱化送礼，是你不要反复给对方说送东西给他，对方会烦，而且还觉得你在要挟他。所谓强调送礼，是强调送礼的借口和理由，是为了强化彼此之间的关系和情感。比如，因为领导帮我修改论文，我送了他一个玉摆件。我要弱化的我送的这个玉摆件，要强调的是领导对我帮助的意义以及我的感想。让对方觉得收下理所应当，这就到位了。

51、不收被拒绝怎么办？

送礼这个事情，送不送你是你的事，收不收是别人的事。所以送礼最后无非就是两个结果，收和不收。收了自然我们不去说，让对方收也是我们的目的。关键是如果你送礼给对方，对方不收怎么办？先看看为什么对方会不收？当然，下面所说是排除了对方是那种油盐不进的人。

从关系角度而言。对方觉得和你关系不是太熟，亦或者他与你打交道少。所以就不收你的。如何判断是这个原因，其实就看你和他联系、认识多少时间就知道了。这个也是最容易、最容易理解的。解决这个办法就是继续铺垫。

从东西的角度而言。你送的东西太过了。如果你送的东西太贵重了，别人收了会有心理压力。比如你对方一个很贵重的东西，对方收了，心理上多少有点弱势，正所谓吃人嘴软，拿人手短。

这个时候你提个什么过分的要求，比如借钱借 10 万，对方就不好意思拒绝了，只能说自己没有这么多，能不能少借一点。但其实别人就不想借，因为收了你这个贵重的礼物，不好开口拒绝死了，在强撑着死要面子而已。为防止这种事，所以就干脆看到你贵重东西不收，免得你开口之后自己没有转圜的余地。

从时间的角度。所谓时间的角度其实在之前已经提过。比如节假日以及一些时事政策推动前后，本身就是风口紧的时间窗口，你来送礼，别人不就是在风声紧的时候“顶风作案”了吗？他收了就是给自己找不痛快，万一你录个音、偷个拍怎么办？平时收大事化小小事化了。在这么敏感的时候收，问题就严重了。

从环境场景的角度。送礼要看场合，所谓场合，要私密，要不公开。

十多年前的时候，我在搞一个项目，当时来了一个公司现场交流，当场他给了我一个信封，里面东西不少。我立马推回去了。

为什么？

因为这家伙没眼力见，周围还有别人，给我这个东西，不是在搞我吗？我收了保准当天就回传遍全公司。后来他自己也知道自己做错了，事后邮寄给我。

不过我直接交给领导处理了。所以送礼，如果对方不收，你要看你选的场合是否合适。而合适的地方其实并不是固定的。但是要符合几个特点，其一是没有外人在场，其二不是公开场合，其三最好是只有你和对方在，其四这个地方比较让人放松不紧张。

所以为什么现在有些人送礼搞利益交换直接去高级的洗浴中心。一来这个地方私密，二来大家衣服一脱光不溜秋的，水中一泡，就不怕你有录音了。三来洗浴中心本就是让人放松的地方。

从事情的角度。你送礼如果是为了培养关系，送点小东西。基本上你都能送出去，这不是你要考虑的。但是如果你是为了办事，送礼对方不收。而上面这些问题也没有，都到位了。那么问题的根子出现在这个事情上。俗话说，受人之托终人之事。你送礼，把东西一送，对方不收。无非就是这几种可能。

一来，他做不了主，你送给他也没用，这样的话他收了又帮不上忙，那不显得他贪得无厌吗？

二来，事情已经定了，改变不了。这个说明你送晚了，亦或者本身有内部交易早就内定好了，就算你送也没用。

三来，这个事情难办。

对于第三种，所谓难办不是办不了。往往有两种意思。第一种就是这个事情的真的难办，对的确没把握做成。

没把握的事情，收了你的东西，没给你做成，那不就等于自己打自己脸了吗？

第二种就欲迎还羞了。什么意思呢？就像淘宝的双十一活动，本来卖 100 的东西，先给你提到 200，然后再给你说现在降价到 120，然后再给你一堆券。最后你用 105 买了这个东西。说白了就是贪，就是想要你多掏一些东西来。

所以，对方假装不收你的东西，然后告诉你这个事情难办。但是他也不把话说死。而你又想让对方把这个事情办成，于是你就要多送东西。出现这一种情况，要么就是你摊上了一个老贪，要么就是你送的东西太寒酸。所以对方用这种比较隐晦的方式来告诉你。当然到底是真办不了还是给你暗示，具体情况、具体分析。如果对方有一定权力能够最终决定，这样说多

半就是后者了。

那么，简单的说了一下对方不收的原因。那么如果我们遇到这种情况，送礼给对方，对方不收怎么办？这里还是有几个方法根据不同情况、不同人来针对性运用。

第一种，顺势丢下走人。你送一些东西给对方，不是那种太贵重的。对方说不用了让你拿回去。这个时候，你直接找个地方一放，然后对他说：“这个就一点心意（不是什么贵重的东西），我就放着了，您忙我先走了。”你放下东西这个动作，其实就是做成一种对方收的既定事实，对方一看也不会太过坚持让你拿走。但是这个方法，如果用在一些小东西、不是太贵重的东西就可以用。

第二种，提供选择题。有一次，我带了一箱特产水果给领导，领导也说不要。我也没说这么多，我直接问领导，是给你搬过来放到办公室，还是放您车上呢？结果领导说，你这么客气干嘛，然后把车钥匙给我了。其实这个原理还是我看文章悟出来的。有个文章上面写，如何增加早餐店的鸡蛋销售量。A店在顾客点单的时候，什么都不多问，鸡蛋销量一般般。B店会多问一句，要不要加鸡蛋，这等于在诱导对方买鸡蛋，鸡蛋销量增高不少。C店也问，不过C店问的是，加一个鸡蛋还是两个鸡蛋，大部分人选的都是一个鸡蛋，而鸡蛋销量大幅度增加。

其实这是一个心理学上的选择问题。人都惯于在已有的选项中进行选择，选项越多，选择越难，而且极少数人会在现有的选项之外进行选择。举个简单的例子，你去饭店吃饭，给你一本菜单，你会点菜单之外的菜吗？基本上没人会。

所以，一般人送礼的时候，是送不送的问题。而我不说送不送，我直接把收不收的问题，转变为你收了放哪里的问题。或许被送礼那个人此刻正在盘算倒是收还是不收，但我直接把他的思维调动，转到放哪里，而放哪里的前置条件就是他已经收下。这样对方收下的可能性会增加不少。如果你的东西属于相对大件，用这个办法很不错。

第三种，走人。还有最后一种情况，对方就是不要，就是不受。这时候你怎么办？是不是很尴尬站在那里？所以，遇到这个情况，你和对方退让了几次，对方坚决不收，那么你也不要再纠缠，不收就不收下次再找机会，稍微再坐一坐聊聊天就走人。

但是这里你还可以再做一次尝试。如果你是进门带东西，直接点名送给对方，对方不收，那么没事。你该坐坐、该聊天聊天。走的时候，假装不带走，看对方怎么反应。如果对方没反应就这样。如果还说让你带回去，可以再推让一两次，不行就带着走人。如果是你最后走的时候提出送这个东西，那么对方拒绝，你就没有转圜的余地了。

所以，送礼对方不收不是什么大问题，不收就不收，下次再找机会就是了。不过对方这次不收，需要多反思到底是那个环节出问题。下次再送要稍微隔一段时间了，中间该铺垫的关系还是要继续铺垫。

52、送礼几个忌讳

大体上送礼就这样，上面就是一个送礼的过程和思路。只要做到了基本上都能送出去。但不是说送礼按照上面来做就行了？

人是多变的，你不能用一个框架来框定所有人。你只能用结合实际情况来针对性处理。当然，在框架之外还有一些小的原则或者说忌讳作为框架、规则的补充。

忌讳

1：忌宣扬。

送礼是人之常情也是人情往来，但是忌讳宣扬。尤其是你送了别人，你到处说。无疑把别人处于一个比较被动的地方。而如果你是求人办事，你送礼之后到处说，那么办成了，难免有其他人以此为借口来背后给你搞鬼。办砸了，那么你就等于在公开说别人收了东西不办事。无论是那种都是给自己取祸结仇。所以既然送礼给别人，那就闭嘴。

2：忌重提。

周星驰电影《功夫》里面开场，斧头帮老大要杀另外一个帮派老大。就在下手前，这个帮派老大还说：“我还请过你吃饭呢？”斧头帮老大愣了一下，直接就把他给宰了。送礼这个事情，会给别人带来心理弱势。不管你是为了培养关系还是请人办事，你送完之后，又在别人面前提这个事情。绝对会激起心理弱势，对方为了对抗这种心理，就要和你对着干了。而你这种行为还有另外一种意思，即“道德绑架”。而一旦你这样做了，对方必定要站在你的对立面，就算嘴上不说，心理也会极度不爽。所以，你既然送了礼，那么就不要在对方面前反复提起，就当这东西丢了。这样好歹还能起到点用处，要是反复提，搞不好还起反面效果。

忌讳 3：忌讳讨要。

所谓讨要，是办事不成后讨要。情侣之间，如果分手，一旦一方说以前给他买了什么要对方还回来，绝对把和平分手变成撕逼，到时候不但一点好的念想没留下，反而会变成仇人。送礼也是如此。找人办事，事情不成，你又送了东西，这个时候，你能要回来吗？如果对方主动还给你，你可以视情况而收。如果对方没说，你又想要，那么可以去找对方聊聊，问问这个事情不行的前因后果。但是对方压根不提要退还的事，你就息了

讨要的心思。一方面，你讨要对方会和你翻脸。另一方面，对方不提，其实就是想吞了你的东西。所谓两害相权取其轻，与其为了东西讨要翻脸，要不要的回来两说，还不如给对方，留个善缘在其他地方求弥补和突破。

当然，如果遇到那种老贪故意如此，你可以找其他渠道给他来一下子。让他知道收礼不办事，是要付出代价的。

忌讳 4：忌成败之后均无表示。

如果是人情关系培养的送礼，这条可以略过。

如果是送礼请人办事，那么分前中后。前就是摸底牵线，中就是送礼，后就是收尾。去庙里上香许愿，事后还要去还愿。如果对方收了你的东西，办事成了，你不去拜访一下表达谢意，对方会觉得你这个人做人稍微欠一点，事成就忘了，用完就扔，毕竟你之前已经送过了。如果对方收了东西办事不成，你不去好像也理所当然。

但是在我看来，这两点都错了。如果对方办成了，你事后要去，更要再送一份。为的是感谢，你敢保证以后这个关系用不上了？

等以后用的上再来重新布局那就晚了？所以事成之后要去感谢，巩固这个关系，为以后做铺垫。如果对方没办成，你更要去，一来去了解为什么没办成，方便你调整策略。二来也是去感谢的。为什么没办成还要感谢？

虽然你未必知道对方是不是真的出了力，你要感谢的态度要表达出来。同样也是方便以后再找这个人办事铺垫。俗话说买卖不成仁义在，同样送礼办事不成这个人情关系还是要在。你不能因为对方没办成而埋怨对方，反而还要感谢对方为了你的事情而忙前忙后。虽然说，事情不成你心里难免会埋怨，但是为了将来，说一些违心的话，其实这就是社会和人心。

忌讳 5：忌第一次太贵重。

没有对比就没有伤害。朝秦暮楚的故事很多人都知道，养猴子的给猴子 7 个板栗，早上 4 个，下午 3 个，猴子们不同意。于是这个人改成早上 3 个下午 4 个，猴子又同意了。这个故事背后是有心理原理的。因为早上的 4 个成为一个标杆，下午得到 3 个不自觉的会和早上比，感觉自己少，有失去、损失的感觉，因此不爽。但是早上 3 个、下午 4 个，相比之下，下午会有一种得到的感觉，所以猴子高兴。很多人看这个故事觉得是猴子傻，但根本没有看到这个故事背后的逻辑和诸多可运用的场景。

其实送礼也是一样的，你第一次送，千万不要送太贵重的。我有个朋友谈恋爱要见父母了，然后第一次拜访我就告诉他不要送太贵重的东西。他问为什么，不应该第一次就给个好印象吗？

我告诉他，

首先，你第一印象不在你送什么东西，而在于你的言谈和举止。

其次，第一次见面你就送这么贵重的东西，那么后面的呢？你好不好低于这个标准。你一旦低于了，对方父母可能会觉得你送的东西越来越不行，在轻视他们。倒不是你真在轻视他们，而是因为你第一次起的头抬高了，后面一旦低了，对比之下，对方难免这么想。

最后，你第一次送这么贵重，后面怎么送？受得了吗？这不要花钱吗？同样，谈恋爱找对象也是如此，你找的第一个对象，外表又靓、学问又高、家事又好、工作又光线，你分手后，难免会对后来的对象以这个第一个对象做比较。

去见丈母娘也是如此，给人送礼同样也是如此。第一次不要送太贵重的东西。除非你是那种利益交换用这些东西来破局。否则你第一次送礼，送的太贵重，不但会坑了你自己，还会给对方很大的压力，对你都得不偿失。

忌讳 6：忌新来就送。

所谓新来，指的是新人，比如才参加工作、换单位跳槽、去到陌生的环境，这都新人。其实这个是对送礼之五的小补充。因为你是新人，最要做的是熟悉环境了解情况，送礼不是不要做，而是在看不清楚状况的时候，送礼不是个好选择。等你看明白之后再送礼。

万一你没看明白风向，送了甲领导，走的很近。后来看明白了风向，发现乙领导是关键，又改送乙了，与其的走近，疏远甲。那么甲会怎么想？所以，看明白再送。

忌讳 7：忌不熟悉也送。

这个其实还是对送礼之五的小补充。如果你和对方没有任何交道，你就算看明白对方是关键人物，想培养关系亦或者求其办事，这个是你送礼，会让别人觉得不舒服。所以，就算你有想法，这个时候先忍着，先把关系搞熟了再说。

忌讳 8：群送忌落单。

人不患寡而患不均。

前面提到一个例子就是我给领导送礼，用的理由是出去旅游，每个同事都带了东西。这就是群送。对于群送，要么就大家都不送，要么就大家都送。

你搞的这个几人送，另外一两个人不送，就感觉你是故意的。或许你送的东西都是小东西，不是很贵重别人也不在乎，但是你做这事太粗糙，会让别人心里不舒服。

好，退一步，就算你群送搞差别待遇，其实也没关系，只要你私下送也可以。但是一旦你拿到台面上了，既然送了也不差那一两个人。

忌讳 9：关系不到忌绕道。

关系到位可以送礼的范围、方式可以广一点。但是如果关系不到位呢？

这个时候最忌讳是乱动，老实本分了解情况做好铺垫是最好的选择。这个时候，对于目标本人你可能没办法。于是有人想到，隔山打牛绕过这个人给对方家人送礼。千万不要这样做。因为你和对方关系本就不到位，但是你却绕开它给他家人送礼。别人会怎么想？

第一，无事献殷勤非奸即盗。

第二，你对他有过细致的打探。

第三，你做这事没经过他同意。这让对方会感觉到威胁亦或者你别有用心。

所以，如果你连正面的都没搞定，他后面的人哪 你就要稍微等等了。

好了，关于送礼先说这么多。送礼这件事其实本身并没有好坏之分。而你也没必要觉得送礼是什么低俗不好的事情。其实对送礼有偏见，正确与否不应该聚焦在送礼这件事上，关键还在于你送礼是为了做什么。

明代中期，东南倭寇猖獗，东南总督胡宗宪就给当时的权臣严嵩送礼行贿。他知道东南的倭寇只有他才能搞定，而要搞定就必须获得朝廷中枢的支持。所以他送礼贿赂严嵩和严嵩的儿子严世蕃，为的就是让他留在东南抗倭，后来倭寇也在他的打击之下消声灭迹。在这个时期东南抗倭中，著名爱国将领戚继光也成长起来。

后来戚继光被调往明朝九边之一的蓟镇担任总兵。为了整理蓟镇军事力量北击蒙古，他给万历朝的权相张居正送礼巴结，写信的时候更是数次用到“门下走狗小的戚某”，可以说是极其谦卑。而戚继光送给张居正的东西中更有海狗油这类的壮阳药物。可以说是戚继光对张居正是极其巴结。也正是如此，原本蓟镇的军事在戚继光的调整之下爆发出极大的战力。而戚继光给张居正送礼是为了什么？

个人窃以为，戚继光知道改革一件事离不开上级的支持以及时间。而一旦离开上级的支持或者人员调动，再好政策必定会出现人亡政息的局面。

胡宗宪、戚继光为了做事都给自己的上级送礼了，但是他们是为了自己的荣华富贵吗？

他们是为了做事！所以我为什么说送礼的好坏不在于你送礼，而在于你送礼是为了什么？

诚如胡宗宪、戚继光就算有这些事，也瑕不掩瑜使其成为英雄。如果你是想做事，是为了造福大众，就算送礼，亦或者用一些手段又如何呢？成大事不拘小节，或许就是如此吧。

53、问：老师我想调动工作，托了一个远房的亲戚去给领导打招呼，亲戚有这个影响力，但是他说，难度很大，事情没成不要我的东西，现在事情一直没有进展，怎么办？

答：事不成不收东西=东西来了事就成=不收东西不成事。亲戚有这个影响力，但是这个影响力也是需要维护的，比如为什么我愿意听你的话？那就是因为你能给我好处嘛！同样的，你亲戚的面子再值钱，也需要给别人好处，别人才会给这个面子，不然这个面子很快就被消耗光了。

疾驰的骏马，临行前都要喂上几捆青草，大人有大人物的面子，小人物也有小人物的酬劳，因为你没表心意，所以事就僵住了。

54、问：领导给我转发了一篇文章，有点类似鸡汤文，我该怎么回复比较好？

答：这个简单呀，领导发给你了，你先回个收到，然后看个 5 分钟，基本都看完了，你就说，领导，看完这边文章，我感觉里面有不少观点和做法都是您已经用的炉火纯青的了，您之前也跟我讲过类似的，果然，优秀的人都是相通的。最后再扔几个点赞的大拇指就好了。

领导给你发文章，或者鸡汤文，一方面他说为了分享自己的品味，也就是他的理念一般跟文章的高度相似，他高度认可，他才会转发，所以，你一边要夸内容，一边要夸他的品味，这操作下来，才能满足他的精神需求。

55、问：老师好，请问领导老是让我给他买东西、带饭什么的，都是我垫付，钱也不给我，我该怎么问他要钱？

答：如果好几次都是这样子，那么你就要认清他的面目了，一般来说有个 3、4 次，你就应该知道他的为人了，千万不要做傻事，等干了 3 个月才知道原来领导是这样子的人。

如果你想要，你就找个机会去点他，比如，你说，领导上次买的东西怎么样？好用吗？领导，昨天的午饭好不好吃？脑子开窍的人，都知道你的意思，如果给就给了，如果不给，那就算了。如果咱都这么点对方了，对方还是不给的话，再要下去，就肯定撕破脸了。

你下次不想给领导带东西了，那就给领导提个他无法拒绝的小要求呗，他要是不答应，以后自然不会再让买东西了！

56、问：一个领导给我介绍了一个单子，活干完了，挣了 20 万，我想拿 2 万去感谢，这样子可以吗？

答：2 万，也就是 1/10，可以是可以，但是太少！挣钱，讲究的还是“出六居四”，赚 10 快，想办法拿 6 块去打点和感谢，看似你每一次都挣得少了，但是你的路子拓宽了，以后反而容易获得长足的发展。钱要给，但是更要会给，一次性给完，刚劲过大，不符合人情的玩法，人情讲究细水长流。

我的建议很简单，你拿出 10 个，这次你先送 6 个，剩下的 4 个在 3 个月内分两次送完，这三个月内你想办法去走动两次，哪怕你没事，但是你可以拿上次的事情说事，你一直感恩就好了。以后有新的项目，领导定会第一时间想到你。

57、问：老师，我在领导手下干了三年，工作兢兢业业，工资一直没涨，该怎么跟领导提涨薪？

PS：家里的房贷压力很大，孩子也要上学，老人也要赡养，我想去跟领导说说我的家里情况，让他关照一下，我应该怎么说比较好？

答：之前，有人问我，有什么让领导无法拒绝的送礼 108 个理由，我说，所谓的无法拒绝，那一定是因为这个理由跟别人的利益挂钩，比如，他随手办一件小事，没有任何风险，就能得到 10W，你觉得他会拒绝吗？肯定不会！

同样的，你去谈涨薪，你打感情牌，你说自己工作兢兢业业，你说你未来更努力，你说家里困你要是真的这么说，其实领导是非常不开心的，因为领导不关心这些，他只关心自己能够得到什么。

所以，你谈话的侧重点应该是，把自己能给他带来的利益价值说明白，让他觉得给自己涨薪，是对双方的利益最大化。

具体的思路：

第一步，你先汇报之前的工作结果，总结，让他看到你的付出和价值所在，让他意识到，如果你不在这个岗位，他会失去什么。

第二步，展示自己在这个岗位的贡献，也就是你做了什么别人没有做到的事情呢，你与众不同的能力是什么。

第三步，画饼，你说未来我能给您创造出什么样的效益营收，我能给你营造一个好的部门工作氛围。

你不需要提涨工资，他会明白的，他要是不明白，你要是真的学到了如何做好自己的工作，你可以提离职，他问你，你就说，经济压力大，他要是真觉得你有价值，会主动给你涨薪的。

58、问：我在单位上班，之前想换部门，多次跑送主管，副职，领导都没同意，估计嫌少了，后来跑送现在部门主管的上司，给办了。现在这个副职领导，升老大了。对我略有点意见。现在我还需要和他搞关系吗？能破冰吗？如果做，需要跑送吗？

答：人在屋檐下，不得不低头，你非要抬头，那就很容易头破血流的。只要他能给你带来利益，或者会给你带来伤害，那么就就要努力去冰释前嫌，放心好了，伸手不打笑脸人，就比谁不要脸，谁的心理承受能力强，说白了看厚颜无耻指数，刚开始你去缓和关系，你去他家里，你们都别扭，时间久了，你们就都不别扭了。该送礼就送礼，就当什么事都没发生过。

59、问：如何搞关系？

关系是跑出来的，跑关系三个字，点出了人际交往的秘密。关系不是等出来的，是天天跑，多多跑，关系就有了。好处有多到位，机会就有多到位。很多傻子被君子之交淡如水严重洗脑，脑子坏掉了，不知道君子只出现在书里面，忘记了人情往来中的尊重和礼仪。

处处感恩，处处逢源，处处遇贵人。时时送出好处，处处遇见活雷锋。不要空手套白狼、四两拨千斤、以小博大，谁这么教你谁就是把你当成傻X呢。有求于人的时候，就要舍得投入，舍得砸钱，舍得亲近。这个时候不舍不得，等事情过去了，再怎么投入，也意义不大了。

求人办事，最忌讳临时抱佛脚。如果遇到这种情况，最好找个中间人帮忙。备好双份礼物，一份给引荐人，一份给办事人。但是一定要明白，如果事情能够办下来，并不是因为礼物，而是中间人的关系网与情面的作用。所以啊，对咱有用的人，必须要细水长流地去维护。人生在世，需要有靠山。

天生的靠山可遇不可求，可求的靠山都是自己主动经营来的。你打牌、抽烟、喝酒，不是因为喜欢，而是因为别人喜欢。只做自己喜欢的事，只能和自己玩，只有做了别人喜欢的事，才能和别人玩到一块。

60、问：老师，为什么你说能不送礼就尽量不要送礼？

答：能不送礼就不送礼。尤其是职场。送了，就要持续送。送着送着，你不送了，收礼的人觉得你看不起他了，你不重视他了，你过桥拆河。以后他会弄你。你是怎么死的，都不知道。咱不想送礼了，咱遇到对方了，咱彬彬有礼就行了。不要做啥深度链接。你用不上他，为什么给他送礼呀，难道你贱啊？职场中，很多人，一开始觉得好玩，也想锻炼一下自己，就去给领导送礼了，送了一年，发现自己的福利没啥变化，就不想送了，第二年，他发现他过得比以前更不好了，他也不知道为什么！关于送礼，第一，我的看法就是，能不送，就不送，送了，就不能断，你送着送着不送了，领导觉得你是不是看不起他了，还是觉得他没用？啥，既然觉得我没用了，那我就要拿出点手段让你重新认识我！人心难测！

61、问：老师好，我从以前公司离职了，有几个重庆的客户知道，说帮忙介绍成都的工作，我在北京，我说想先创业做自媒体，如果3个月后赚不到钱就滚回去上班，机会是否能给保留，客户说行。现在差不多三个月了，开始有起色、步入正轨了，想坚持做下去。

问题 1：这几位领导我该咋个回复合适；

问题 2：以前这些客户，异地的贵人，该怎样送礼维持一个感恩关系，比如快到节日了，去请教对方一些职业、人生规划的问题，对方回答了，我再送一些用心挑选的礼物邮寄，一般控制在三五百的实用好物，这个方法是否 ok，是否可以长期使用；谢谢老师指点。

答：有个东西，叫人走茶凉，比如我在三年级二班，我跟每个同学的关系都非常非常的好好，我生病了，下个学期我又回学校了，这些关系就都没有了，真的没有了。

为什么没有了？就是你走了这些同学，他又认识了新的朋友，那你又过来了，他看你就感觉到特别特别的陌生。他们说你想来的时候你就再过来吧，这也只是出于礼貌，你真回去的话，他也给你安排不了什么好工作。

我个人感觉别人给你礼貌礼貌，那你也给他礼貌礼貌，他要是真得看好你，认可你的话，你在创业的过程当中，他们会给你投资的，比如你一个月的工资是 5000 块钱，好，我给你每个月投 5000 块钱，我愿意承担这 5000 块钱的损失，他们没有这样做，只是在你走的时候

说了个一路顺风，就这个意思。

微信上聊一聊，遇到问题请教一下就 OK 了，就那么简单，没有必要去付出一些实实在在的东西，因为你只要走了，这个关系你都利用不上了。他也不想得罪你的老板，因为他还要跟你的老板继续做生意，继续跟你的老板打交道，就那么简单，你不干了，你们的领导马上安排另外一个人给他去做对接。这段感情，这个热乎劲儿啊，也就两三个月的时间，过了这两三个月基本上就没了。

62、问：为什么懂得人情世故的人进步的比较快？

答：三分能力和业绩，七分人情世故。他这个人情世故他是占大头的，你别管。在任何一个行业，他这个懂人情世故的他基本上进步就快一点，他不懂人情世故的他进步就稍微慢一点儿。

在任何地方都有这个人情世故，你根本不用看，你看这个电脑外面都一模一样，但是他有可能配置不一样，这就是为什么在一个宿舍里面打游戏啊，有的人打游戏很牛逼，因为电脑配置比较高，但是他那个电脑主机看起来破破烂烂的，但是有人的主机看起来很牛逼，为什么他买后面那个机箱花了 2000 块钱，但是有的人他不在于机箱怎么样，他只在乎里面的 cpu 好不好，内存大不大，结果呢，他把钱花在了能够提高他业绩的地方，他肯定牛逼啊，傻逼，花钱都是有表演意识，你为了花钱基本上都是直接解决核心问题。

人家经常说，给领导送十万二十万都不如请领导去女票个娼，意思是什么？这叫坦诚相见，这叫赤裸相见，那是什么？那就是好兄弟啦。成为好兄弟，是不是什么好事，都能想到你了呀？

63、问：老师，我们领导今天请我吃坂，我送了两瓶梦之蓝，一条中华，临走他问了我一下这酒多少钱，有点奇怪，他问酒多少钱是什么意思？另外走的时候非要给我一箱枣，我感觉去了人家家里提东西很 正常，拿人家的枣是不礼貌的，何况不值两个钱，有点奇怪。

答：领导问你这两瓶酒多少钱？他想听到的答案是：这两瓶酒是朋友送的，我也不喜欢喝酒，麻烦你帮我消化一下吧。领导想听这句话，醉翁之意不在酒嘛。临走的时候他把这个大枣送给你，这个枣肯定是别人送给他的，这个大枣他不想要，他想让你帮他消化一下，那这个枣你是要接住的，你说太好了，我老婆最喜欢吃枣了，这样的话，你就满足了领导的精神需求，他就感觉到你特别懂事儿。也就是领导想跟你做一个良性的循环和互动。

64、问：下周即将和我们公司大老板开会，参会的有同级别的其他中心经理，还有我们的直属总监，要求我们经理都说一下各自中心今年的工作计划。请教您，在会议上说工作计划，有没有什么技巧？有需要注意的地方吗？

答：1、领导安排的工作，我全落实了。

2、领导的目标也是我的目标，领导安排什么，我做什么，我力求每一步工作都做扎实，都做到位。

3、我会跟领导搞好关系，我会跟同事搞好关系，在领导的帮助下，还有同事的帮助下，去为公司创造更多的利润。

就是用这三句话，在里面转圈圈就行了。

65、问：我前段时间跟领导吃了一顿饭，领导问了我几个问题，这种问题以后怎么回答比较好，领导的用意是什么？

1、让我自我评价优缺点；

2、让我评价他的优缺点；

3、问我以后有没有做部门技术负责人的想法。

答：要是一对一的话，那领导说的就是心里话，跟你掏心窝子，要是一对多，就是一个领导，好几个下属，那领导就是走个形式，装个逼。

如果是一对一的话，那么我们应该怎么样回复呢？很简单。

1、领导让你评价自己的优点或者缺点，你这样说：当局者迷，旁观者清，我自己是一个什么样的人我看不出来，但我一定是一个忠诚的人，领导让我做什么我就做什么，领导说什么我就做什么，那我的优点，有可能就是执行力比较强吧，就是比较听话，我真的没有什么能力，领导还是你评价我吧，当局者迷，旁观者清，麻烦领导对我系统的评价一下吧？也就是你要让领导去评价你的优点或者缺点，你要满足他的权威嘛，那你自己要是一直滔滔不绝的说，有可能很容易穿帮的。

2、领导他要让你评价一下他的缺点，优点，那你这样说就行了：你的大局观比较强，你的责任感也比较强，下属都拥护你，跟你在一起干，我们都很有信心，能够看到希望。然后你再举几个小例子，领导具体帮了谁谁谁，具体帮了你什么什么，你要讲的非常非常的具体，领导就比较高兴。

3、领导问你想不想上这个岗位，你说：我听领导的安排，我符合不符合条件，那我要是符合条件的话，那领导让我上我就上，那我不符合条件的话，领导让我上我也不能上，我不给领导脸上抹黑呀。

第二种情况是一对多，就是领导在众目睽睽之下问你这三句话，怎么回复。

1、优点和缺点是什么，那你说：当局者迷，旁观者清，领导给我一个客观公正的评价吧，我认认真真的听。很多时我摆正不了自己的位置，有时候领导说的话我领会不了。我这个人比较愚蠢，比较笨，领导你点点我吧。领导说 123,你说：听你一句话，胜读十年书，我先喝酒三杯，领导不要喝，我自己喝就 OK 了。

2、在众目睽睽之下，领导说：你评价一下我的优点和缺点吧，那你只能评价他的优点，他非要要让你说一个缺点的话，你说注意身体，不要太累了。

3、在众目睽睽之下，领导问，你想不想去哪个部门？你说：我是领导的兵啊，领导怎么安排就怎么干，这个部门我不去，因为我没有这个能力，我不能给领导抹黑啊。就是你一定要拒绝，你要是直接接受的话，其他人也想要，他就会把你当成竞争对手，把你提前灭掉的。

66、问：有两个岗位选择，一个清闲工资低，一个工作任务重工资高，我想赚钱多，工作之余还想干点别的，只能选一次，我该怎么选？

答：如果我是你的话，我会选一个比较清闲的岗位，我少赚一点儿，让我的大脑有时间去思考，我要去赚什么样的钱，我要赚很轻松就能够搞定的钱，这个因人而异，看你的认知，你要是比较聪明的话，你肯定选一个比较清闲的工作，这样的话，你有时间去研究人，巴结人，你能够扶摇直上 9 万里，你老是忙忙碌碌的赚钱，那就没什么意义了，找工作工资少一点没事，尽量选择一个清闲的，然后靠自己的脑子去赚钱。

67、问：老师，我找人帮忙调动工作，他说事成后收费，我也送烟酒了，一直没进展，我该怎么办？

答：他说这个钱办成了以后你再给我，他的意思是什么，这个钱你先给我，这个事儿我再给你办，他只是礼貌性的过滤一下，然后你就上当了，你拿烟酒没用，你得先给钱，告诉他这是你的活动经费，我占用了你的时间，占用了你的资源，我不给你点劳务费，我会天天做噩梦，我天天睡不着，你总得让我睡个好觉吧，你这样说，那钱他就要了，你不能太实在。

68、问：老友见我网上做项目，微博金 V，问的很详细，我该怎么回复？

答：你一定要说自己不行，你只有说自己不行，他们才高兴，你说我那个金 V 是买的，花 100 多块钱买的，你说买了也没有给我涨粉，你说花 2000 块钱，让人家给我刷的粉丝，屁用没有？你就对他发牢骚嘛？问他有挣钱的路子吗？给推荐一下，问他那儿要人吧，你想要跟他混，这样好最起码能够缓和他的情绪，他不会那么难受了，你说你一天赚一两千，还不把他给气死啊。你要是满足了他的精神需求，你们世代都是好朋友。

69、问：我以前推荐发小进公司，现在他老跟我作对，怎么能让公司开掉他？公司不能随便辞退员工

答：你只要确定一个点，他符合什么样的条件，公司才会开掉他，如果这个条件不成立，公司踢掉他的概率是非常低的。所以你要想一想，他做了哪一个动作会违反公司的规定，违反了

那肯定是要把他给开掉的。另外你要想一想为什么他要跟你对着干，是不是你做的太差了，他才跟你对着干，是不是你没有尊重他，他才跟你对着干？你要反省一下，如果你连他都消化不了的话，在这个世界上你还能够跟谁连接上呢？

这个朋友老是跟你作对，说明他的能力和情商在你之上，不然的话，他怎么能随便跟你作对呢？既然如此的话，你何不尊重他呢？万一他哪一天飞黄腾达了，扶摇直上九万里了，稍微带带你这不也挺好的嘛，就算不带你，最起码他不会害你吧，所以我建议你不要情绪化。相信你是一个成大事的人，是一个能屈能伸的人，你只要把他给消化了，我相信在这个世界上就没有你消化不了的困难。

70、问：公司不按套路出牌，随意克扣提成，怎么解决这个问题？

答：公司离开你们照样发展，你们离开公司你们活不了，胳膊扭不过大腿，吃一堑长一智，我说的这个吃一堑长一智，是你要树立一个点，客户你能掌握在你手里吗？如果能够掌握在你手里面，然后你把这个客户卖出去，你又能赚多少钱？你要去想这个点，这儿不开花，那儿开花嘛，总有个地方会开花，你也要理解一下公司，公司有可能确实遇到困难呢。

71、问：上班十年，科级工资，但是没升职，怎么破局？

答：你要是符合提拔条件的话，没有提拔你，那就是没有送礼，你要是送礼了，他也没有提拔你，那就是送的不够，要么就是你的业绩不行，要么就是现在你的能力不行，现在你的群众基础怎么样，现在支持你的人，拥护你的人有多少？现在你每个月打点关系大概要花多少钱？现在你从科级干部，往上升一下，那么你的工资他能够增加多少？你现在是科级工资，你要是非常看重这个职位的话，这个职位谁能提拔你，谁说了算，你给他送点钱就行了，基本上都是送半年的工资，你要是玩儿的起的话，你就赌一把，反正他不提拔你，这个钱他也会退给你。

72、问：之前因为主管分的工作任务重，顶撞了主管，晋升无望想转岗，想知道有没有希望？

答：在哪儿跌倒了，就在哪儿爬出来，就这么简单，主管他既然能够决定你的升，还能决定你的降，他就有办法让你服从他，你现在想走，他也会不让你走的，那你怎么办？磕头示弱呗，你只有不断的磕头，不断地示弱，不断地送礼，慢慢的他就开始语重心长的对你说，以后听我的，我就上去了，你一服从她那第二年基本上他就把你给提拔上去了，年轻人嘛，被打压一下也是正常的。

73、问：孩子学习不认真，偷懒，装病、装困。写作业也乱七八糟，给他说什么都听不进去，这样下去他以后是不是会越来越厌学啊？还能指望他有考好的那一天吗？

答：你先看看你的学历，你有没有上 211，你有没有上 985，你要是没有上 211，也没有上 985，那你培养出来一个 211，或者说 985，还是挺难的。专业的事儿交给专业的人，你给他找一个家庭老师不就好吗？你对这个家庭老师说，我的孩子，成绩提升上去了，我每个月的工资，我给你翻一倍，谁专业你找谁，这样的话，这个问题他就解决了。在家里面孩子自己学肯定不行，独学无友则孤陋寡闻，读书破万卷儿不如名师指路，你给他找一个靠谱的老师就行了。什么样的老师比较靠谱呢？就是有 20 年 30 年教学经验的，他教你儿子一教就起来了，就那么简单，找个专业的老师就 OK 了，什么问题他都解决了。

74、问：我工作十年一直在边缘部门，有个朋友的叔叔居高位，我写信让这个朋友转交给他，信夹在一本他以前写的书里，信里介绍了自己的特长，表达了他以前一样，同是寒门公务员，朴素的功名情怀，期待他能给我一个试用考察的机会。请问回复的概率大不？后期需要怎样跟进？

答：你买了星云老师的书，你对星云老师说，我也想当和尚，那么你让我去当和尚吧，在庙里面最好当一个住持，最好给我配一个小尼姑。那星云老师同意吧，星云老师他肯定不同意，比如我天天听刘德华的歌，那我给刘德华打电话，我说华哥，我跟你聚会可以吗？我特别的崇拜你，我是你的铁杆粉丝，我二叔也是香港的啊，你也是香港的。我们都是中国人，我们都是在一个家，我们有个共同的家，巴拉巴拉巴拉，你说完了，这不扯淡吗？你要通过这种方法晋升，那你再继续奋斗十几年也白搭。这种想以小博大，想四两拨千斤，想吃白食儿，这种思维，我不知道从哪儿学来的，自己害自己啊。

75、问：工作两年半了，想提副科，之前有一位有五年工作经验的员工目前是副科，我现在给领导提这个要求是否合适吗？

答：第一个，谁能够提拔你，你要拜谁为师？你问他我在这儿上班儿，我做到了什么样的水平，我才能够提拔他说 123，然后你就去循环 123。第二个，这个 123，你每循环一个动作一周，你都要去给他送些礼，让他给你纠错，以满足他的权威，满足他的精神需求，这是你要循环的第二个动作。你要循环的第三个动作，是你要经常的去感恩，不断的去感恩，这三个动作循环下来，100%的能升上去，只要前面这个铺垫你没有做，你想直接找个很牛逼的术去提要求，那可能吗？临时抱抱佛脚，肯定没有用。

76、问：送礼对方不肯收怎么破？

答：对方不肯收，你先送水果，因为比较便宜，他就收了，然后你送烟酒比较便宜，他又收了，第三次你直接送红包，他又收了。这样循序渐进得送礼，他怎么会不收呢？你一上来就送烟酒茶，他肯定不敢收啊，他也有一个缓冲的时间，慢慢的接受你嘛，不可能一下子就接收你的，你要拉长来看。

77、问：孩子 15 岁，住校，前段时间与同学发生矛盾，打架被警告，后又分别与各科老师发生矛盾，被班主任狠狠的打了一顿，老师让孩子退学，我该怎么办？

答:一个老师一条烟+两箱水果就行了，不用做啥心理按摩，对老师说：多表扬就行，不指望孩子上大学了，求能顺顺利利高三毕业，对孩子说：是父母没本事，让你在学校受委屈了，你揍我吧。他一哭，你一哭，拥抱下就 OK!

78、问:有三个地方供选择，第一个交通便利，领导经常检查。第二个旅游景点，特色文化产业区。第三个人口多，比较落后，领导不来考察。我该怎么选择？

答:1、领导老来检查，认识的人多，就是人脉也多。支出也大，没啥油水。

2、旅游区，没油水，就是空气好。都穷。

3、第三个人多面积大，勾心斗角厉害。

家里有钱去 1。心眼少，无权无势去 2。熟读孙子兵法去 3。

79、问：想去轻松的岗位，找领导托关系能分到轻松一点的岗位，但小组长很照顾我，他希望我能多学点，拿高工资，我要是一直拒绝组长的安排会不会丢了情分？

答：这个求人，只能够求一个人，如果你求两个人，那就是踢皮球，你要是求三个人，就像三个和尚，去挑水，谁也喝不了水，你要是求四个人的话，就像是打麻将，相互之间都是伤害。现在谁能决定你的命运，你就一直求谁一直求谁就行了，千万不要平均用力，只要你平均用力，你 100%就死定了。

80、问：老师，面试官说，你这是大财小用了，我应该怎么回复，还能为我再争取一下。

答：他的意思是你不靠谱，滚。这句话是骂人的，意思是你满嘴跑火车，瞎咧咧，不靠谱，出于礼貌，你非要忍一句话的话，就习惯性说：我知道你说我眼高手低，不知道为什么，见了你，我还是忍不住说这样的话，我觉得你是一个有格局的人，而且包容性非常强非常强。

81、问：我朋友想和我合作线上赚钱，他提供产品，我的线上粉丝 10 万，他的线上粉丝两千，他线下流量比我多，关系比我多，有资源可以变现。其实我心里还是不太想跟朋友合作，但不知道该怎么说。

答：你要对你的朋友这样说，你说现在我那些流量我都是刷出来的，他不是真实的流量，要是外人，我不会告诉他，这是我刷的，但是对于你，我不想撒这个谎，因为路遥知马力，日久见人心，你看我有 10 万个粉丝在，我刷了九万多。目前我的财务状况是这样的，我的花呗有一点欠款，我的信用卡也有一点欠款，网络上这一块儿，我几乎没有收入。实话实说，我的收入也是地面上那几个学员勉强维持生活，要不你再考虑一下，你要是感觉到行的话，

咱就合作，你说怎么干就怎么干，反正我也不赚钱，你这样一说，他有可能就不跟你合作了，这样的话，你干你的，他干他的，你们还是朋友，只要你们合作了，你们世世代代都是仇人。

82、问：工作4年领导都不让我接触核心业务，却让一个有关系的新人接手了核心业务，我现在工作量大收入低还容易犯错，而且不容易升职，给领导送过2次酒，依然没改变，麻烦指点。

答：付费流量比免费流量便宜，你刚来公司，你父母就给领导10万，你当天就学核心业务了，这个说白了，还是钱的事儿……现在你怎么做啊？送一年的工资试试，看似很贵，其实很便宜很便宜的……

83、问：我是做保险的，有个客户是金融公司高管，工资很高，我该送点什么给她以维护关系呢？

答：我个人感觉也没有必要送，你送的东西比较贵重的话，他感觉你的油水非常大，那你要是送的轻的话，他又感觉到微不足道。你就按兵不动，没有必要去送，也没有必要去维护这个关系，这个关系你一维护那就完蛋了，如果你赚了12万，你愿意给他返6万吗。他要是没有给你创造什么价值的话，也没必要送了，他帮你创造价值了，那你就送他一个四季发财，然后送他一个小福利，说这个福利是公司反馈给你的，让他心安理得的接受就行了。

84、问：我不想升职，只想摸鱼，在单位经常与人发生冲突，与同事关系不合，他们也很怕我，但我其实很善良，就是非常容易伤害别人而不自知，虽然单位没有人敢惹我，但我也希望朋友多点，我想改变自己？我需要改变嘛？

答：狼行千里吃肉，狗行千里吃屎。每个人都有行走社会的性格底色，性格是非常非常难以改变的。每个人都是自私的，说实话，我倒是很羡慕你这种性格，因为我本身就是比较好面子，什么都迁就别人。什么都不好意思拒绝别人，别人只要一开口。我就会跟别人掏心掏肺。这让我损失了好多钱，好多钱。因为好多人看我傻、看我实在嘛！好面子嘛！就经常我请吃饭，经常借我的钱。这样我破财就非常严重，非常严重。你这个性格。很适合在这个浮躁的社会保护自己！

85、问：我这边采购部的有个预备主管，有个供货商谈业务，他直接说两个人一起分整么，要是做了那他会不会是试探？不过看得出来他确实想要，那都是同一个部门是不是以后有把柄在他手上？

答：这种情况，做还是不做，有一个非常非常简单的判断标准，只要是掌握了这个判断标准，马上就有答案。这个判断标准就是有没有达到同流合污的水平。什么叫同流合污呢？就是我倒霉你也倒霉那我们就做，如果只是我一个人倒霉，只是我一个人背黑锅，我肯定不做。那答案就出来了，现在你做这个事儿，那你倒霉了，会不会主管也跟倒霉啊？或者说单纯只是你自己倒霉，如果单纯只是你自己倒霉的话，那你肯定不做啊。

那怎么样去拒绝他呢？有一个非常非常简单的理由。你直接对这个主管说，这几天我也吃不好，也睡不好，恶心头疼，我都不知道应该怎么办了，这个事儿把我给难住了。你这样一说，主管都知道了，这个事儿不要做了，要是他说：没事儿，我愿意去承担这个责任，那你录音就行了，这样的话，你也能够保护好自己。做人嘛，还是要留一手的。

86、问：接到客户投诉，需要协助有关部门处理投诉，但是都不配合工作，领导的意思也是不处理，我该怎么办？

答：你直接听领导的话就行了，你的钱是谁给你的，你的权利是谁给你的，你就听谁的话就行了。咱得罪客户不可怕，客户没有了可以再找，但要是我们得罪了这个领导，他是不是有一点得不偿失啊？

87、问：如果领导和你聊骚，你又不想牺牲自己，你该怎么办？

答：只要你在一个位阶和势差比你大的人手下工作，他们总能创造各种有利的机会。男人最懂男人，狗改不了吃屎，你只要被得手了，对于他来说，你的结局大致已经有一个雏形了。如果他和你聊骚，你就把他对你的聊骚内容截图，他发一次，你截图一次，找个隐秘的空间保存起来。如果他不微信，打电话怎样？录音啊，傻呀！以后有需要动动或者求到他的地方，没有什么比这个更有分量了。或者，你直接点他一下，你说，领导，给我发的信息，我好多都截图（录音）保存了，以后我不想再存了，到此为止吧。领导我相信您是一个睿智的人，希望能跟您多聊点正面的，积极的东西。

88、问：职场上为什么那么多人喜欢给别人使绊子呀，我就想安安静静的工作都不行，感觉好难。

答：一般来说，职场上有两种人，一种是通过“踩别人”而相对性提高自己的能力，以为把别人踩下去，自己的能力就提高了。关注点都放在寻找他人的弱点上，能力并不会提高多少，只是暂时性位置稳定了。还有一种人是通过“努力提高自己的能力”来提升自己，关注点是放在寻找自己的不足上的人，相信奋斗就能成功的人。那我们就要做第三种人，自己的能力要合格，有背景运用背景，布局运作争取上岸，没背景，就自己跑关系送礼运作，成为官二代，为自己的子女创造背景。

89、问：姐姐 40 岁，收入不高，离婚带一个小孩，是家人安排的这桩婚事，现在姐姐以离婚收场，家里人想给姐姐再找一个好点的人家，才能找到优质的对象啊？

答：爱情买卖=等价交换，苹果手机可以卖到 8000，二手的可以卖到 2000 到 3000，华为手机可以卖 5000，二手的 500，自己是什么样的，市场会定价，我的梨，我想卖 1000 元 1 斤，没人要啊，爱情=你是什么人，一般就是嫁给了什么人。

90、问：公司只要上进就有晋升的机会，我业绩挺好，但是我领导能力不足，导致煮熟的鸭子进了别人嘴里，现在危机四伏，马上有晋升机会了，我该怎么办？

答：在职场，不能只业绩，也得看业余爱好，你做了什么，这个业绩谁说了算。比如有的小孩子学习好，回到家里面还有家庭老师辅导，他在学校玩，不学习，结果考了一个好成绩，但是孩子不会说我有一个家庭老师，你看竞争对手业余时间做了什么，你就知道为什么你危机四伏了，别人肯定做了你做不到事情，你做到的事情我已经做到了，你没做到的事情我也做到了，我比你占绝对优势，我为什么不能打败你啊？

91、问：工作中，被自己的领导叫去麻烦同一级别甚至更高级别的其他领导，有时候确实会给别的领导添麻烦，而自己的领导又要得很急且并不出面，感觉很为难，请问有什么好的解决办法吗？

答：给领导添麻烦的问题，分几个层次去看：

第一，这个麻烦是不是一定需要的，如果不是很需要，可以说服部门领导，并给出替代方案，自己独立自主、自力更生也能搞定，那更好。

第二，给领导添麻烦，也是增进与各部门、单位主要领导感情的机会，人与人的感情永远需要通过交往才能增强。添麻烦也是人际交往的一种方式手段。人际关系就是你麻烦麻烦我，我麻烦麻烦你嘛。我麻烦你了，一定程度上就会对你有好感，这种好感也会在举手投足之间体现出来，能密切两个人之间的关系。你麻烦我了，也是给了我一个机会对你表达善意，展现我的能力，甚至是给了我一个机会炫耀我的资源。

第三，工作中，虽然自己资历尚浅，但开展工作的时候要大方、主动，不要畏首畏尾。只要是出于工作需要，做到礼貌客气，有礼有节，领导也不会认为是给自己添麻烦了。认为是给别人添麻烦，很多时候只是自己的想象。

第四，会感觉给领导添麻烦，跟自己性格内向、不自信，也有关系。当你对自己非常自信，在单位的口碑、形象、能力都非常好，你做事也就不会束手束脚，瞻前顾后。你会非常自信从容大胆地去跟地位、级别比自己高的领导交往请示汇报，并且会觉得这是一件非常轻松的事儿。

92、问：老大给我安排了一位副职，但是副职不听我的话，老大知道了，说我连个副职都搞不定，我该怎么办啊？

答：你应该问老大怎么办？你要不断的问老大怎么办？然后你再传达老大的命令，这个问题就解决了，你不要用你自己的命令去传达，也就是说你要传达老大的命令，然后你再问老大，这个命令你传达了，他不听怎么办？也就是说谁把这个球踢过来的，那你再把这个球踢过去，那领导就比较喜欢你，这个叫太极式打法。

93、问：之前给客户说今年能考上，结果她今年没考上，现在来问我，我该怎么回复？

答：天时不如地利，地利不如人和。天时地利叫命，自己的修为叫运，我看你的命是 100% 的能够考上的，但是你的运现在不给力。这次考不上，下次 100% 的能够考上，好事多磨嘛，事不过三，山穷水尽疑无路，柳暗花明又一村，我相信你 100% 能够考上的，你某个时间段的运气非常好，在那一段时间，你用用劲儿啊，100% 的能考上。

94、问：男朋友单亲家庭，他父亲也不给他任何帮助。我们是异地，我父母也不同意，我还要跟他结婚吗？

答：你尽量不要找单亲家庭的，到时候没有人给你看孩子，你找一个男人，他有爸爸妈妈，到时候他爸爸妈妈帮你看孩子，你们两个还能正常上班，如果说是单亲家庭的话，没有人给你们看孩子，你要当个全职妈妈，这样的话，你的事业也没有了，到时候孩子大了，你也成黄脸婆了，你也没有事业，而且孩子一天到晚看你闲着，孩子也瞧不起你，你的老公一天到晚在外面上班，他赚的钱还要给你花，他心里是接受不了这个落差的，这样的话，他在外面又会去乱搞，你听父母的吧，别再犯傻啦。

95、问：新来医院，想换个新科室，怎么办？请老大指示？

答：你一个刚来的，你先不要想着换科室，你先想着跟你现在科室的人搞好关系，你跟他们搞好了，你想进哪个科室就进哪个科室，在这个科室你都给大家搞不好关系，那你去一个别的地方，别人也不要你。受欢迎的人到哪儿，别人都喜欢他。

96、问：领导带出去跟别单位的吃饭，有什么规矩要注意的呀？我是女生，天生酒量差。

答：你这个去吃饭应酬的问题，不会喝酒就以茶代酒可以了。你去了以后当好服务员就行了。给领导添酒添水。做好服务。不要光低头吃。参加这样儿的酒席，你肯定是吃不饱的。你过去就是服务的，端茶倒水当然是你自己来，主要是混个脸熟嘛。让领导知道你这个人儿办事儿比较贴心，比较靠谱儿。

少说话，多做事，对公司不了解，就闭着嘴听就行了，千万不要多说话。但该说的话肯定是要说的，比如说领导你的茶凉了，我给你换一杯，这些基本的话还是要说的。场面话的话，看情况吧。结不结账主要是看你领导的意思，领导让你去结，你就去结就行了。你不用自己抢着去结，因为这是单位的事儿，咱去自我表现，这样往往适得其反，给领导留下不好的印

象。吃饭的时候一定盯着领导喜欢吃哪个菜。你就负责把菜转到他的面前，在就是看领导杯子里。没有水了，赶紧给领导添水。做好这几样就差不多了。一定要眼观六路，耳听八方。

97、问：背景：我前年在 A 单位（大国企的一个管理单位）有业务，但前年底换了一把手，这人之前不认识。去年一年过年过节都有礼节性走动，但没更深入一层也没做到业务，相互还比较陌生。所以去年底时特意和一把手说想约他起吃饭，他说年前很忙年后再说。今年和另一个朋友（同一国企的子公司，正科）聊天，聊到他和这个一把手是旧识，于是他帮我约好一把手明晚吃饭，并告之我也会去。

①我是否要和这个一把手告之一声我也会去，怎么说。

②饭桌上是以主人的身份，还是以小弟的身份做好服务就行。

答：这个不用单独跟一把手说了。你带好礼物。过去吃饭。在吃饭的过程中，你去悄悄的把账结了就好了。等吃完饭，你再把礼物送给一把手。

那就是在吃饭的过程当中，你一定要当好服务员儿的角色。毕竟人一把手是你朋友请出来的吗？你这位朋友相当于再替你办事儿，你也不能亏待了人家。

关系就是这样，通过中间人慢慢的熟悉起来了。这样在一次一次的。交往当中，让人知道你是一个靠谱的人。慢慢的订单也就会让你做了。这个靠谱的人，也就是懂感恩，会分钱。

98、问：第一次我把钱放在公文包里了，留在他办公室了，但是第二天他给我退回来了，说的还挺严厉。后来他说请吃饭就行。（以前我们是一个办公室的同事一年，可能有这个机缘他会帮我。）那我要是第二次送什么时机好呢，怎么说他能收呢？

答：你这样送是错误的，你不应该在办公室送，万一让同事看见呢？所以说领导他没有要。我们送礼啊。一定要以保护收礼人安全为第一准则。这样他才会收的。你这样明目张胆的进去带个包出来，没带包。你这不明目张胆地想害人家吗？既然他说请他吃饭就行，那就吃完饭悄悄的放他车里就可以了。

99、问：老丈人开了个麻将馆，经常留客人吃饭，赚的钱全拿去请客吃饭了，我一个月工资

才四五千，他请客吃饭一次就花 1000，这个怎么治？

答：这就是你老丈人能开麻将馆，你开不了的原因，干了那么久，没倒闭就 OK，你也开个，你有结果了，你老丈人就听你的了。要是你觉得你对，为什么你不证明下啊？你是上班，人家是老板，你赚钱多累啊，人家是玩着赚，还有一群人陪着吃喝玩乐，人活着不就是吃喝玩乐嘛，人家活明白了，你还没活明白，你在地狱，还拉人家去地狱。人家女儿都给你了，人家说什么了吗？你一月才 4000 多，老丈人吃个饭都 1000 多，我觉得这个老丈人很大气，比你维度高多了，你一月扔给他 2000 试试。也就是你老丈人认比你强，解释完毕，等你到了他那个年龄，你就知道他多厉害了。也就是你老丈人二婚不花钱，你得花，他是你永远抵达不了的高峰。

100、问：我想去清闲一点的上级单位，副总让我找一把手，一把手说副总可以搞定，我听二把手说一把手那有人排队，我现在该怎么做？

答：求人不过三，只求副总就行了，直接给副总 2 万就搞定了。你说吃水不忘挖井人，路遥知马力，日久见人心。我是一个什么样的人，你肯定知道，这只是我的一点心意，这个事情成不成他都无所谓，你给我提供的这个信息，他都价值十几万，那我现在才给你那么一点钱，那完全是你在做这个亏本生意，完全是你在救济我，你不要再推辞了，下不为例。说完就走，OK 了。

101、问：我是做装饰行业的，我在多年前认识一个朋友，他呢混的比较好。经常给我介绍一些装修活儿，几十万的，一百多万的都交给我做。对我像自己人一样。我们萍水相逢真的很感激他。因为我的不善交际，我们的来往并不多。想请教一下，在日常交往中，我该怎样做，以表现对他的感谢，以及怎样送礼给他，毕竟人家什么都不缺。

答：你认为富人不缺钱，这都是假象，富人的开销也是很大的。加油不要钱吗，物业不要钱吗，孩子读书不要钱吗，培训班不要钱吗，他们比我们这些屌丝更需要钱。因为我们一个月可能几千块就搞定了，他们一个月可能几万都不够。

你能给他添砖加瓦，习惯性的给他反馈，他也会觉得你是同道中人，是理解他的。王宝强搞定冯小刚，是因为他每年都给冯小刚送米送面。不要觉得没反馈，也可以获得资源，这会让你的路越走越窄。

反馈：1、你帮我介绍业务了，你就是我的大恩人，以后你的事儿就是我的事儿，需要我干啥您尽管吩咐。

2、我这个业务虽然本小利微，你可能也看不上，但是你确实帮我太多了，这点东西不成敬意，你一定要收下，不然我每晚每晚睡不着。

3、我们萍水相逢，能认识您，结交您是我的福气。您放心，只要您介绍的业务，我会百分百的让客户满意，亏钱也无所谓，不能坏了您的名声。

102、问：我是一名管理者。请问对于有本事，有才华，但名声不好的人怎么管理好呢？

答：看过水浒传吗，这样的人就是水浒传里的时迁，宋江怎么对时迁，你就怎么对他。给待遇，但不给级别。就是厚而不尊，因为时迁是个贼，所以不能把他排进领导班子，但是他贡献大，宋江给他丰厚的待遇和奖励，但不提拔他，这叫厚而不尊。你不厚，他不给你干；你要尊，队伍的名气就坏了。虽然时迁排名很靠后，不受尊重，没地位，但是时迁的个人待遇、工资奖金水平都很高。

103、问：领导推我得了第一，拿了 5000 奖金，给领导送多少合适？

答：钱从哪儿来的，还到哪儿去，这叫饮水思源。给他买 5000 元的华子，他 100%要，然后你提个非常小非常小的要求就 OK。比如请假 3 天，他说 OK，然后就心安理得的收了。你回来了，他会想办法安排你，指点你的。然后他送你一句话，你说：这句话价值连城，一个亿都买不到。领导高兴啊，你看：我 5000 就卖给你了，我还亏了呢。然后，他会主动给自己加分，你看吧，我还是一个好领导。这样你既满足了领导的物质需求，同时还满足了领导的精神需求。领导觉得你知恩图报，此后有机会便开始提拔你了。

104、问：如果对方硬是不收礼物的话，那是不是就不送了，还是找个节日或者由头继续送？

答：之前村里的会计来找我，我给了他两盒竹叶青，他说什么也不要。我直接扔他车里了，他说：你啊，太实在了。拒绝我东西的人，几乎没发生过。

有的人，连一瓶水都送不出去，8 个领导在那儿 你买一瓶水，8 个领导都说不喝了 谢谢你了。你还觉得你牛逼，哎，无语了。你要是买一打提溜过去，都喝了 没一个拒绝的。有这个觉悟的很少很少，有这觉悟，在底层锻炼三年就上去了。而更多的人，都是在基层锻炼到老……

105、问：你一直说：求人办事送礼要循序渐进，什么才是循序渐进，您能指点一下吗，谢谢了。

答：打个比方，我第一阶段,请他喝可乐。我说想请一天假。他说小事，准。第二个阶段，请他吃饭喝酒，我想要全勤奖。他说:没问题。第三阶段,送华子，我想找个闲差。他说，明天去仓库。第四个阶段，我送五粮液，什么要求都没提。他说:仓库要不你来管理吧，也挺闲的。第五个阶段，我送金子，也没提要求。他说:明天晚上有个局带你去，抓住机会能不能升上去看你自己…

106、问：公司有一些计划外收入由我经手，领导知道这事儿，但不知道具体金额，分钱这事儿也由我决定，想让分钱的事儿规范化，如何做？

答：这个分钱，就一个原则，大家开会商量，这个钱怎么分，你自己决定分钱的，以后出事儿了，是你自己承担责任，如果是开会分钱的话，出事儿了是大家承担责任。只要是分钱开了会的话，如果有一个不同意的，最后你把这钱全给了这个领导，背黑锅是大家一起背，如果是你自己分的，没有开会，就没有人背黑锅，只要有一个人出卖你就完蛋了。领导不知道具体数额，你暗自藏私，被领导知道了，也肯定会整你的。

107、问：有哪些沟通汇报的技巧和流程吗？（通用的）具体情况：现在手上负责的两项工作从务虚转向务实，时间、精力上分配不过来了。诉求：把一项工作推出去。

答：第一，找好时间，找一个领导时间宽裕,心情也不错的时间。

第二，充分准备，不要泛泛而谈，摆事实，讲道理，列数据，说明你的工作任务重。

第三，注意角度，不要总从你自己角度出发，要从工作角度出发，从全局出发，说明现在工作完不成的危害性。

第四，别光提问题，要有可行的解决办法供领导选择，1234，让他做选择题。

108、问：请教个问题，我朋友事业单位改革了，不发奖金了，领导让他们签字要请愿，他签了，但是只有一半人签，你帮分析一下。会有什么后果。

答：签字=表示服从领导安排，不签字=表示不服从领导安排。服从领导安排=听领导的话。不服从安排=会哭的孩子有奶吃。或许能得到更多。你要想想领导的态度是什么，是同意这次改革，还是反对这次改革。想知道领导的态度，有个最简单的点，领导的红人，是同意还是反对，知道了这个，就知道该签不该签了。

支付宝：1569464972@qq.com（随喜 368 凭付款截图即可进群，无售前）进群后私聊咨询不限次数，群内所有资源案例都可学习。

学会人情世故，提前三十年改变命运。

最后的送礼话术 50 条：

1、您办事儿也要麻烦不少人，这是拿我的钱，做我的事儿，你千万不要为难我呀，钱不够，我再加。（这话说完了，都会收的，放心好了，钱这玩意儿，他用手一捏，嘴就不硬了）。类似一个人用键盘说，我不好色。大乃子坐在他怀里了，他用手一捏，下面热了硬了，嘴就软了。体验和对比是最好的老师，这句话适合任一领域。很多人说我在 KTV 不叫公主，主要是没叫过，叫过一次，第二次第三次都会叫的。很多人说，我吸毒不会上瘾，我说对对对，强大的自律无往不胜。咱没必要跟这些一穷二白狗屁不懂的傻屌辩论。在成人的世界里，语言系统只有嗯嗯嗯嗯嗯，好好好好，说话都是用一个字搞定，这叫“大道至简”。嘴硬的人，有性格的人，能混出来的人，寥寥无几。二杆子遇到人家犯错误了，他会引经据典证明人家错了。而且还给出很多合理化的建议。人家说谢谢，谢谢，受益匪浅啊（其实人家心里想的：去你妈的，马勒戈壁）。

2、老师你啊，老夸我家孩子，我家孩子一提您，就亢奋的不得了。这点儿东西，是孩子的心意，也是我的心意。您可以拒绝我，但不能拒绝孩子的一片童心啊。

3、上礼时，我对主任说了，方便批就批，不方便批就不批，千万别做难。他说礼，你先拿回去，事该怎么办，我会根据流程走。我条件反射式地回复道：主任，你看不起我呀，这点儿东西，才值几个钱啊。要是你不收，就是打我的脸。这事儿批或不批都无所谓，我就是想来看看您。您先忙，我不打扰您了。说完，我就不顾他的苦苦挽留，就走人了。6 月 20 日，是他女儿的生日，我给他女儿定了个 200 元的蛋糕。后面的故事，我不讲了。

4、给领导送礼，领导会用这 5 句话过滤你：

1、这个事儿不好办啊（你要说，我就是知道不好办，我才找你的。你说不好办，我相信。

我睡觉踏实了，我知道自己几斤几两了。)

2、符合程序我就办（这个事成不成都没事儿，这点儿东西，帮我消化下，下不为例。我没指望这个事成，就是想跟你聊聊，现在聊也聊了，我不能白嫖啊。要是你不收，就是看不起我。下不为例总行了吧？就这一次，就这一次）

3、你的东西，你拿走，我报警了（你说：我就知道我错了，我错了，我错了，下不为例，下不为例，下不为例。下次我要是再犯错，我就去跳河。你大人有大量，不要跟我一般见识。然后边说边退出，消失）

4、事情我办好了再说（你要回复：事办不好就不吃饭了，事办不好就不交朋友了？您啊，太实在了。你实在，我也实在。这个事儿成不成，都没事儿。有你这句话，我就知道，我来对地方了）

5、你这个事儿，我打个电话就行了，酒水你拿走，我留个水果就行了（傻逼会把水果留下，酒水拿走。其实正确的回复是什么？我就是来看看你，这事儿我就是随便提提。我拿来的东西，你让我拿回去，是不是又想打我的脸啊，块儿八毛的东西，下不为例，下不为例）

这是风险承担意识的自然流露，牛人是看到了风险承担，常人是看到了不要脸……送礼=收礼的人具有有限性，但送礼的人具有无限性，所以收礼的人要排雷。

5、路遥知马力日久见人心，群众的眼睛都是雪亮的，为什么我们拥护你啊？就是知道您是为了工作，是为了我们好。

6、一点礼物不成敬意，希望能收下。如果有难度，就千万不要办了，那事我也不急，成不成都没有事，有时间我们再喝点，上次有个朋友在贵州捎来了点酒，我一个人喝没有劲，希望 XX 来捧捧场。

7、在以后的工作中，我一定会非常的努力，认真工作，绝不辜负您的期望。

8、很荣幸能跟你一起吃饭，从你身上我总是能学到做人做事的道理，能跟你一起共事是我的荣幸，这件事我第一时间就想到了你，只有您才能做到，您费心啦！

9、“您好，XX 总，这是我特地为您买的礼品，送给您，您一定要收下。”

这么说的话，我想你礼品估计要怎么提过去的，就要怎么提回来了。说辞的原则：一定不是“特意”买的，一定要是“顺便”，“随手”，“刚好”有这么一样东西。

参照以下几个模版：

“我朋友家产水果的，这不最近送了我几箱，这不想着您也可以尝尝鲜，就顺手拿了一箱给您。”

“我这不最近去了一趟泰国嘛，那里产 XXX，刚好在机场碰见有卖的，就顺便买了一个让您试试。”

“我朋友最近送了我一个 XXX，您看我也不好这口，刚好想着您有点兴趣，就想着给您比我留着强多了。”

不要怕别人会以为你是不想要才送给他的，职场上的事，大家都懂。背后的原理就是：特意送礼太花心思太贵重，我怕我受之不起，那么我宁可不要。顺便买的，随手拿的，朋友送的，送给我我就感觉就像朋友之间联络感情一样，因此接受起来比较轻松。

10、平时工作中没少给您添麻烦，感谢您 的教导，我会谨记您的教诲，认真工作。

11、我去领导家玩，领导告诉我：这幅画，值5万，好几个人，给我6万，我都没卖。这个叫推销，领导的意思是：马勒戈壁，你买了吧。你买了，这个事儿，我就给你办了。你千万不要说，哎呦，啥画呀，值六万，我不懂画呀，一毛钱我都不要。你要习惯性说：哎呦，我相信领导的眼光，这个画，绝对是好画，不知道我有没有福气收藏。领导说：是啊，啥都是讲究个缘分。你说：我斗胆一句，您老人家愿忍痛割爱嘛？我出10万。领导说：要什么钱啊，你想要，送给你就行了。你说：恭敬不如从命。不过我还是要难为一下领导，领导的心意我领了，我的诚意领导能接受吗？领导说：客气个啥呀。你什么都不要说了，画收起来，给他一张银行卡，说秘密是999999，OK，说完，收摊就行了。

12、我不想离开领导，我离开领导了，不知道该怎么展开工作。我当领导的兵当习惯了，我不想升了，我就想踏踏实实当领导的兵。

13、送礼就一个原则：先保证对方100%安全，对方觉得咱对他100%无害的，后面的事儿，都是自然而然给办了。送礼绝对会上瘾的，因为回报率，实在是太高太高了。

14、小孩儿给班集体拖后腿了，给老师带来更大的工作量了，给老师添麻烦了，心里挺过意不去的，这点儿水果送给老师。一点儿小心意，老师能多多鼓励就行，成绩上不去，那就是他笨了。（小孩儿多鼓励鼓励。老师鼓励，胜过家长鼓励。另，送小水果，不要抱个西瓜或者哈密瓜就去了）

15、XX 您啊，帮我太多，我表达下敬意，吃水不忘挖井人嘛。您太谦虚了，太低调了。我是您的兵，我来看看您还不行吗？

16、我思考问题太片面性，缺乏大局观，望领导点拨点拨。师父领进门修行在个人。这事儿成或不成，都是我的命。

17、我看问题还是有些片面性，缺少全局观，为了保证工作的连贯性，公司的既定方针，我会贯彻执行到底，您把心放在肚子里九星了，我服从公司安排。

18、某领导，感谢您一直以来给我的提点和教导，让我茅塞顿开，受益匪浅。我有些问题想跟您当面请教一下，您看您明天方便还是后天方便？（然后拿着礼物去就行了）

19、希望您能给指条路，成不成一切随缘，您也别太为难，就当交个朋友。

20、第一次送礼时，我连领导家在哪都不知道，只知道是那附近。给领导打电话，领导坚决不松口，更是不可能告诉我家门在哪，我笑笑：哎呀 我都到您家门口了！领导一愣：家里没人啊，都出去了。我接着说：我大妈也没在家嘛？（因为领导年纪接近叔伯年纪，所以我直接称呼他爱人为大妈，我们这边大妈就是婶婶的意思）领导又一愣：你大妈…她应该出去跳舞了。我：哈哈 那没事 我在这坐车里等一会儿。领导：你啊，让你不要送不要送，我打电话让你大妈现在回去……几分钟后找到了领导家，见到了大妈，我立马迎上去：大妈回来了，哈哈，耽误你跳舞了吧，这不是快过年了嘛，大伯喜欢喝酒 给大伯搬两箱酒给他喝。大妈：哎哟 他平时又不缺酒，你破费什么啊。我：大伯不缺是他的事儿，我做小辈的给长辈过节搬点酒是我的心意…

21、领导您好，上次承您照顾，给了我非常大的帮助，趁着 XXX 节，我和我爱人想请您一家人吃个饭，如果领导答应了，那就一切顺利，拉近关系，给他家里人送礼品都顺理成章。如果没有答应也不要紧，领导不会驳你面子，一般是婉拒，说他今天什么什么事，不方便。那就等下个节日或者合适的时间点。

22、自从来到单位，虽承您照顾，却从来没有拜访过您，快过年了来给您拜个早年”，领导一般都是先婉拒，如果领导给的理由只是客套一下，就说明有戏，然后就说“您这么照顾我，我就是来拜访感恩您的关照，没有别的意思”。领导再客套，可以适当结合实际情况卖惨：“领导我都来了，这外面天也怪冷的，只此一次，下不为例 XXX”

23、给我送礼的，我一般都说，先办事儿，办了再说。要他们先把礼物拿回去。有的人听话把礼拿回去了（我在心里骂他们，马勒戈壁，傻逼呀，操）。有的人说，这才值几个钱呀，这是买给孩子的，叔您忙，俺不打扰您了（懂事，真他娘懂事啊）。

24、领导辛苦了，事成不成，遇到您，认识您，就是我最大的福气，咱以后就想当领导的兵。领导你指哪我打哪，大事帮您分担不了，一些鸡毛蒜皮的小事儿就请交给咱。

25、我们盖房，领导说我们没手续，不要盖了。我们给领导包了个红包，领导说：你找谁谁试试。我又给领导包了红包，说：要不，你帮我找找，我这人不会说话。领导捏了捏我的红包，说：我试试。我千恩万谢，说谢谢了，拜托了。

26、领导，这次是我冒昧了，这是我的一点心意，东西也不值钱，就这一次，下不为例。

27、你当面请他喝酒，给他现金，或者购物卡，他不要，你塞给他老婆就行了。你说我这事你们也费心了，也需要用钱。这是用我的钱，办我的事儿。

28、送礼时不要提要求，只感恩就 OK。别提要求。一提人家就烦。你越感恩人家越愿帮你。觉得你懂事儿啊。

29、把送礼的话头推到对方的孩子身上，比方说：“东西是给孩子买的，和您没关系。别说是来找您办事，就是没这事，随便来串门儿还不一样应该给孩子买点东西吗？”

30、把送礼的话头推到对方老人身上，比方说：“你不用客气，这东西是给老爷子买的。老爷子身体最近还行吧？你方便时把东西给老爷子拎过去得了，我就不再过去专门看他了。”

31、把送礼的话头推到托办事的朋友身上，比方说：“这东西是我朋友给你买的，我也没花钱。咱把事给他办了，就啥都有了，咱也不用太跟他客气。”

32、把送礼的话头推到对方可能存在的损失上，比方说：“您给办事就够意思了，难道还能让您搭钱破费？这钱您先拿着，必要时替我打点打点，不够用时我再拿。”

33、把送给对方的钱说成是暂存在对方手里的，比方说：“我知道，咱们之间办事用不着钱，但万一出点啥岔头需要打点，现找我拿钱就不赶趟了，所以，这钱先放你这儿，用上了就用，用不上到时候再给我不是一样吗？”

34、你帮我介绍业务了，你就是我的大恩人，以后你的事儿就是我的事儿，需要我干啥您尽管吩咐。

35、我这个业务虽然本小利微，你可能也看不上，但是你确实帮我太多了，这点东西不成敬意，你一定要收下，不然我每晚每晚睡不着。

36、我们萍水相逢，能认识您，结交您是我的福气。您放心，只要您介绍的业务，我会百分百的让客户满意，亏钱也无所谓，不能坏了您的名声。

37、领导，我这个人啊就是愚笨，还请您多指导指导，这个文件到底是哪里不对，您指导一次我记住了，以后就按这个标准了，也不再惹您生气了，您指点指点我。

38、我还是比较相信领导的眼光，您说干，咱就立马脱了裤子干。领导说：我还是想听听你的想法。咱要习惯性回复：我的想法就是您说啥，我干啥。您指哪，我打哪。这时领导会说：要是让你担任这个项目的总指挥，你怎么打？咱要习惯性说：老大说怎么打，我就怎么打。我的优势就是执行力强，战略上管理上的问题，我搞不定，我天生就是干活的料。这时候老大一般都开始带你了。

39、领导帮咱调离单位升职了，怎么跟领导告别呀？我会经常回来看您的，我永远是您的手下，以后有事儿招呼我就行。他听了就会非常高兴。

40、下属被冤枉受委屈了怎么安慰拉拢人心？你说，这件事你确实受委屈了，这个工作你完成的非常出色，我会给你申请涨工资，人出来混嘛，都是为了赚钱，要不赚钱那谁干，都委屈，对吧！然后请他吃顿饭，表示你是理解他的。以后在做工作的过程中，遇到任何问题，你随时可以来找我，你说咱实话实说，我就想让你成长起来，路遥知马力，日久见人心吧，你说你看我的年龄也大了，到时候我肯定要找一個接班人儿，你这个人人品比较好，我就特别特别的欣赏你。

41、过节时你给领导送了两瓶酒两条烟，领导推脱不要。你说这是朋友送的，我也不喜欢喝酒，麻烦你帮我消化一下吧。其实领导就想听这句话，醉翁之意不在酒嘛。临走的时候领导送了一盒点心给你，你说太好了，我老婆最喜欢吃这个牌子的点心了。这样的话，你就满足了领导的精神需求，他就感觉到你特别懂事儿。以后你跟领导就有一个良性的循环和互动。

42、领导问你想不想上这个岗位，你说：我是领导的兵听领导的安排，我符合不符合条件，我要是符合条件的话，那领导让我上我就上，那我不符合条件的话，领导让我上我也不能上，我不给领导脸上抹黑呀。

43、这是你的活动经费，我占用了你的时间，占用了你的资源，我不给你点劳务费，我会天天做噩梦，我天天睡不着，你总得让我睡个好觉吧。

44、我送的不是礼，领导平时对我没少照顾，没有您，也不会有我今天，希望您给个机会，让我表示下感激。

45、领导记得我第一天来单位，还是您亲自到楼下来接的我，当时我还以为就是来跟人事见个面，真没想到您这么重视我，重视新人的培养，这段时间我在您身边学到了很多，特别是为人处世也越来越成熟，这个礼物只是我的一点儿心意，您一定要收下，希望日后我能在您的手下，为公司创造更多的价值。

46、领导上次我的工作差点弄砸，我知道是您在中间帮我了一把，我心里一直惦记着，一直没有机会向您道谢，每次开会都看到您杯子里泡的普洱茶，这次趁着过节，我带了一点咱们家乡的特色茶，您尝尝看好不好喝，也给提提建议。

47、领导您太客气了，这酒啊它不是我买的，我一个朋友他是酒厂代理商，上次他过来给我带了一箱。我啊也不好这口，放家里还拦着地方，上次公司聚餐，我看领导您酒量真好，这不我想着让领导帮忙消化消化，品鉴品鉴。您可一定要收下，这酒搬上来不容易呀，沉着呢，再往下班真累死我了，您不能这么不心疼我呀。

48、我知道以咱俩的关系，我找你办事用不着钱。但俗话说的好不怕一万就怕万一，你说到时候万一要是出了点啥叉子需要打点，那不就赶趟了嘛，所以啊，这钱就先放在你着，为了以防万一嘛。

49、吃水不忘挖井人，路遥知马力，日久见人心。我是一个什么样的人，你肯定知道，这只是我的一点心意，这个事情成不成他都无所谓，你给我提供的这个信息，他都价值十几万，那我现在才给你那么一点钱，那完全是你在做这个亏本生意，完全是在救济我，你不要再推辞了，下不为例。

50、

1.X 总，之前因为工作和家庭原因，没能抽出时间来看望下您，觉得很是过意不去，这不，今年无论如何也腾出时间来给您拜个年，一点小礼物，就当是我给您赔礼道歉了

2.X 总，一直都知道您喜欢 xx，今年偶然有次机会看到 xx，就顺势将其搞到手，趁着这个给您拜年的机会送给您，给您过年讨个喜头，希望您能笑纳。

3.X 总，在公司这么多年承蒙您的照顾，您在工作上给予我莫大的支持，您的指导和教诲都让我受益良多，我一直无以为报，便精心挑选了一件小礼物，聊表对您的感激之情，来年我定当更加努力的工作，不辜负您的期望。

4.X 总，去年我能升职多亏您的提拔，您慧眼识才，我也定当不会辜负您对我的信任，做出一番成绩来报答您，这里我准备了一份薄礼，一方面表达我的感恩之情，另一方面也祝愿您节日快乐，万事如意。

5.X 总，因为我的原因去年给我们公司造成了不小的损失，多亏了您的鼎力相助，才让我有继续留在公司工作的机会，您这份雪中送炭之情我将永远铭记于心，也定当更加细致努力的工作。这份小礼物是我特意为您准备的，以表我的感激之情，希望您能喜欢。

人跟人做链接，说白了，就是买票上车。上车了，车一直走。打开窗户，看到哪儿好玩，直接在哪儿下车。没有人知道自己想要什么，坐车多了，看到的风景多了，才会眼前一亮：哦，

我梦寐以求的东西，原来就在眼前，以前怎么没发现呀。人生是一个觉悟的过程，而不是说年龄大了，某些事儿，能自然而然领悟。没有送礼的格局，怎么会有赚钱的机会？天天待客不穷，夜夜做贼不富。

学会人情世故，提前三十年改变命运。