

客户提问：

丹阳老师，我入职已经两年半了，对现在的职场关系很厌恶！我们的领导很讨厌，总是背地里讲我坏话，而且三番五次找我麻烦！我并没有招惹他啊！我现在正在备考，准备考完硕士之后去别的单位了！真是的，想想我就来气，真想雇几个人揍领导一顿，然后把他塞进马桶里！老师有什么建议吗？

丹阳解局：

你好，打我认识你到现在，你的脾气秉性和价值观一点没变！这也就是你长期以来郁郁不得志的原因。

如果能够树立起正确的权谋价值观，待在现在的单位就足够了！如果树立不起来，即使换十家单位，结果也还是一样！

初入职场的菜鸟，必看《鬼谷子》的“分威法伏熊”。不了解这一原理，你就倒霉去吧！

一，抛弃自我，藏身隐形，潜修蓄势，伏蛰待机是职场新人进取的第一步。

“分威”之术为什么要效法“伏熊”呢？明末学者萧镇元解释说：“熊之所善者三：一曰静意固神，匿形待敌；二曰内志坚实，表里相副；三曰应风披靡，有的放矢。”简而言之，就是它具备善于蛰藏、沉着冷静、攻敌不备三大特点。

什么叫“静意固神，匿形待敌”？！就是进入一个新的环境，在你还没有摸清这里面错综复杂的关系之前，你要先抛弃自我，丢掉个性。最佳状态是，把自己变成一张白纸，任凭领导书写；把自己变成一个皮囊，任凭领导控制。自己不能存在一丝一毫的主观意识！

你要切记，入职之初，千万不能有“我”这个概念！一旦有“我”，万事皆休！你的喜欲、好恶、特长、性格必须全部清空，得根据领导的需要来重新塑造！

这就要求你必须把自己包裹的严严实实！露出一丁带有“自我”的痕迹来，你就输了！最好你每天都写个剧本，今天该怎么活，明天该怎么活，你都得设计好了！除非有特殊情况，否则不能改变！

有些细节你不注意，可能你得罪了领导还不知道！

我有一个学员，在一家私企上班，上班第三天就在职工宿舍高谈阔论。讲什么西方经济学！一讲就两个小时！

一周以后，处处被领导刁难，处处被穿小鞋。他暗自气苦，叫骂道：
马勒戈壁！我这是得罪谁了！领导是二逼吗？我没得罪他啊！

他也不想想，他如果没得罪领导，领导吃饱了撑的，非得找他茬子？！

最后还是领导秘书好心眼，提醒了他一句：你啊！还是太嫩！屁话那么多！你入职的时候是不是谈西方经济学了？

他听了以后，纳闷：我谈西方经济学怎么了？碍着领导了？

秘书训斥道：怎么会没碍着领导？！领导在西方学习六年了，他信仰的是伦敦学派，喜欢的是爱德温·坎南。你倒好，把亚当斯密捧得那么高，这不是明摆着打领导的脸吗？！你的意思是领导学的东西都是错的？！

事后，我这个学员追悔莫及，想靠送礼和歌功颂德弥补一下，收效甚微！

为什么呢？第一，你的礼品不是我喜欢的东西！况且我跟你还不熟，我又不缺送礼的，我干嘛冒险收你的礼物？万一你求我的事情，我办不成呢？第二，你的歌功颂德我根本不信！我信奉的是伦敦学派，你信

奉的是亚当斯密，这两个派别势成水火，你会真心欣赏我、佩服我？
鬼都不信！（更新微信：dedao2006）

大家看一下，稍微控制不住，表现了一下自我，只痛快了两个小时，
却得后悔五六年！值得吗？

我还有一个学员，精通 Fortran 语言、C 语言、汉语程序设计语言，
在技术造诣方面没得说，可就是人呆头呆脑的，工作以后也摆脱不了
理科生的固化思维，他只研究事，不研究人！

有一次，单位一个女同事电脑坏了，让他修一下。他二话不说就去修！
三五分钟就给弄好了！得到了一片恭维和赞赏！

但是自此而后，他便多了一个对手！那就是领导的心腹——老李。自
打那次以后，老李处处针对他，给他使绊子，穿小鞋，设陷阱。让他
评不上职称，发不下奖金。

我那个学员怒火中烧，再也无法忍耐，叫上两个朋友，把老李暴打一
顿，打的人家口鼻喷血，肋骨断了一根。之后挂冠而去！

你想想，你打了领导的心腹，领导能放过你吗？！领导动用关系，给
他弄了个“重伤害”的罪名，判了五年，并处罚金！

最近，小伙子刚出来，到处寻摸领导和老李家的地址，还要伺机杀人全家！

我跟他讲，你就是把人家九族杀光，也改变不了你现在的窘境，只能让你越来越倒霉！

解一时之恨，让自己终身万劫不复，值得吗？！

他听了我的话，哭了！问我，师父，这是怎么回事啊！我没招老李啊！

我说，我都给你花钱调查了！你怎么会没招人家！你不该抢人家老李的表现机会！他也是信管系毕业！以前谁的电脑坏了，都该是他修！掌声应该是他的，赞美声也应该属于他！你逞什么能呢？！

人家女同事求你修电脑，你当时的做法应该是，让人家女同事稍等一下！然后花一二百块钱，出去买条烟，递给老李！给人老李鞠躬致意：您看，小弟也学过电脑维修的！但是手法不纯熟！帮不上那位大姐的忙！听说您技术高超，是这方面的能工巧匠！请您受受累，帮个忙，也让小弟开开眼界、学习学习！

老李既得了好处，也圆了面子，能不高兴吗？同时，女同事看见你为

了她，不惜自掏腰包，也得感谢你！

我还有一个女学员，在丹阳论道学了没半年就跑了，自以为得到了真传！

没想到第一步都没走出去，就被将死了！

她想不通，自己刚来了两周，得罪谁了啊！怎么处处受制！

苦思冥想之下，没有丝毫结果。只好硬着头皮花了四百块钱，请领导秘书吃了顿饭。

秘书酒过三巡之后，略微提醒：领导的表弟可能跟你不太对付！

她是满怀惊诧：我不认识领导的表弟啊！

秘书说，怎么能不认识呢？上上个星期，飞天大酒店，咱们八个人一起吃的饭！

她还是不解：我们俩就压根没交集，没说过话啊！

秘书说，那天领导问你有什么忌口，你说你芒果忌口！领导因此没有

点芒果银耳汤，这是表弟最爱喝的汤，因为你而没喝上.....

她满腔的愤懑转化为了震惊：就因为没喝上芒果汤，所以呢？

秘书说，所以他就不爽！不爽就要在领导面前编排你！

她一副委屈的样子：这么点事至于的嘛？再说我真的芒果过敏！

秘书说，职场上锱铢必较、睚眦必报的人多的是！你因为你自己的“需求”，忽略了人家的需求，就是欠火候！领导那句有什么忌口，你只可当作客气话！你一个新人，配有忌口吗？配提要求吗？即使是领导出于关切的目的来问你，你也应该说没有！你看大家有谁说有了？不就你吗？你那个时候应该沉默不语，或者摇头示意。等到芒果上来了，你可以不吃！人家如果非给你盛汤，你可以稍微泯一两口，之后自己上医院打针去！年轻人，不要自我意识太强啊！

她极力解释：我真是没注意啊！不是故意的！

秘书笑道，随口说出芒果一词，这虽然是你的下意识反应，但还是从客观上暴露了你把自己当人了！记住了，跟领导一个饭桌，只有领导和领导的亲戚是人，你不是人！

在此，我送给广大职场新人一句话：今世之人，行欲独贤，事欲独能，辩欲出群，勇欲绝众。夫独行之贤，不足以成化；独能之事，不足以周务；出群之辩，不可为户说；绝众之勇，不可与正阵。凡此四者，乱之所由生也。

凡是新人，应该戒独贤、独能、出群、绝众！这就远离了祸患。

君子如水，随形赋质。器圆则圆，器方则方，焉有不利？

我们就应当像水一样，注入在什么容器中，就有什么样的形状。你如果预先表示出自己的“方”，圆的容器就会排斥你；你预先表示出“圆”，方的容器就会排斥你，这是不能不详察的！

二，你得有一技之长，该考的证多考几个，这是职场新人进取的第二步。

如果一个翻译公司的人不懂外语，一个软件开发公司的人不懂 C 语言，就算有天大的背景，也只能被束之高阁。这还是在有关系的前提下，如果没有任何关系，就可以收拾收拾走人了！

当然，你如果有其他方面的特长，可以弥补行业短板，也无不可。譬如贾似道于宰相之道未必精熟，却会斗蟋蟀，所以宋理宗喜欢他；李

延年不懂治国理政，却懂得吹拉弹唱，因此汉武帝待见他！

说句到底的话，就是拉出去当婊子，也得床上功夫过关啊！

你自身如果毫无能耐，权谋智慧是救不了你的。因为我们这行一直有一句金玉良言：技术求立身，权谋促发展！

我身边就有一个特别好的反面教材。我的大学同学孙峰，是一个厚黑学的高段位玩家。他把领导伺候的特别好，同事也都喜欢他！所以领导一有好事就想着他！这不，前年那个跟日商接洽搞“新能源汽车研发”的事情，就交给他了！奈何此君不懂日语，差点浪费了一次良机，最后只能给同事当副手，负责安排住宿、伙食、娱乐什么的。

三，你得及时给领导的近人和领导本人利益输送，这是职场新人进取的第三步。

时值当下，单单干事是得不到好评的，因为你干事情虽然出力很大，但是并非不可或缺！跟领导和领导的近人没有利益输送，是不可能获得认可的。道理很简单，你不是我的人，表现再好跟我没关系。

千万不要拿个例说事，有的人总爱提个例，譬如我的一个远亲，总爱抬杠，说什么：“你看外国的泰勒·威尔森也没送礼，怎么还能被各大

公司抢着要？！”然后得出还是“西方好啊”的圭臬之论！

其实这跟东西方没什么关系，你如果有惊天的本事，哪个国家、哪家公司都会抢着要你！泰勒—威尔森十九岁时就做出了“核裂变反应堆”。你如果十九岁能弄出原子弹，国家也肯定重视！问题是你没这个本事。

假使你仅仅是在局部领域比他人略胜一筹或者半筹，就傲视同侪、恃才骄狂，不肯送礼，不肯和上面结成牢固的利益联盟，注定是被埋没的。

就跟那句网络流行语说的一样：你是很帅，但是帅的不明显。

我也可以负责的告诉你：你是有才，但是才华不突出！

明白了这一点，你就该心无旁骛的搞利益输送。

利益输送由四个部分组成：馈赠佳品、深度互动、长期共赢、亲情绑定。

排在第一位的就是送礼。

送礼有十大技巧。

1、父母之命

你把家乡的土特产作为礼物，并且说是父母老家非让送的，让对方尝个新鲜。对于这些东西，无论是亲朋好友，还是上级、同事，一般都不会拒收。理由很简单，驳你的面子可以，驳老人家的面子不礼貌。等于是把你得罪死了！人家就算收了以后，不吃不用，放到一边等它发臭，也不会不收。

2、水过无痕

如果想送给领导近人烟酒一类的东西，可以用不露痕迹的方式送过去。跟他打声招呼：“今晚上你那儿聚一聚，你准备菜，我带酒。”到时带上酒和烟，喝一瓶留一瓶，顺手把烟也给留下。礼也送了，感情也深了，水过无痕，是高超的技巧。

丹阳论道一期学员刘东知道领导喜爱摄影，在拜访领导过后，把一个38000元的尼康摄影机故意落在领导家，已经一年了，每次都说没时间取。领导也不再问了。

3、巧借东风

有时想给人送礼，但又跟受礼者不熟，不好唐突。这时可以找个熟人，让他引见一下，如选择受礼者的喜庆之日，跟着他的熟人一块去祝贺，有熟人引见，受礼者一般不会拒礼。第一次见面后，下次你就可以自己去和他联系感情了。

4、投其所好

王峰是一个特别精明的小伙子。他从三个领导近人口中得知（必须是三个，不能从单一渠道获知领导爱好，可能被人下套）领导喜爱花鸟和金鱼。

他就偷偷往领导办公室送了一缸银龙（估计得三千块钱）和两盆对节白腊（估计得小七千）。

之后，他每次去领导办公室请示汇报过后，都不忘修剪盆栽和投放鱼食。

领导自然心领神会。

5、人情作礼

在社会上路子比较野的人，可以把“关系”当礼物送出去！天津相声名家高英培老爷子提的“万能胶”，就是这类人。这类人没什么大钱，买不起贵重物品，但是关系活络。那就可以利用关系帮助领导或领导近人买到低于市价的东西，帮他们的孩子升学、转学，帮助领导近人某些还呆在基层的亲戚转正等等。你可能未花分文，只是帮他找找人、托托关系，对方已经将你这份“人情”当礼物收下来，记在心中了。这样，你收到的效果与送礼一般无二了。因此，你可以充分调动手中的关系网，把你的礼品用人情的方式送出去，既安全又实惠。

6、由众及寡

送礼要学会由众及寡，一开始你送的东西，最好大家都要有。大家都有，领导当然也不好意思拒绝。等到大家和领导都习惯了，你再针对其中有用的人，层层加码，暗中多送。

我有一个同学家乡在张掖，他一逢放假过节回来，就给班上的领导和同事送啤特果、送羊排，每人三十斤。

备周则意怠，常见则不疑。等到领导疏于防范了，他就暗中在礼品里加码，譬如多加一些鲜王浆、螺旋藻、血燕等等。

7.瞒天过海

单向馈赠总是让领导有不放心的感觉。相反，双向互利却让人心里踏实。

朋友小李就经常用“卖”东西的方式给领导方便。当然价钱另说了！一款单反相机，一万是价，两千也是价；一颗祖母绿，三万是价，300也是价。为了钓取领导信任，把真货当成假货卖，也是可以的。

这既是给自己增加筹码，也是给领导埋雷。这种雷不妨多埋几个，吃点小亏没关系。

到了自己升迁的紧要关头，再跟领导谈谈真伪，晓以利害就行了。

8. 私蓄娼门

人都好色，精力旺盛、才华横溢者尤甚。但是领导肯定不方便去那种红灯区，跟一群市井无赖争风吃醋、消遣娱乐。大领导肯定也不喜欢那种一看见钱就扑过来的货色！

但是如果地点是茶社、是会所、是你家，就会好很多。女方可以是经过“人格美容”或心理突击训练的翘楚，看上去温文尔雅、小家碧玉，又不乏几分魅惑！这种女人最容易慑服领导之心！过程可以慢一些，

好饭不怕晚嘛！只要你时时刻刻盯紧了就成。

等到二人好事一成，你就跟领导汇报，那个女的是我一个远房亲戚，你就成了明码实价的皇亲国戚。

这个路子其实很管用。中产阶级或者超小康都可以试试，投资不会超过十八万！这比你盲目的弄什么理财产品进益大的多。有些老江湖早就知道这个路子，只不过碍于世俗道德、心理障碍不愿付诸实践。

譬如，我有一个朋友，在百色那边开了一家工作室，给人拍东西、做后期的，年收入大概有个四十来万吧！他就有一个大客户，这个大客户很照顾他，是亦官亦商的身份。那个大客户就经常在酒后跟他嘟囔：哎！要是有个茶社就好了，可以时常进去玩玩！咱们昨天在金融街购物中心那边看见的那个女售货员，就不错，可以约一约.....

大客户的这番话，你可以给他当成玩笑，也可以当成肺腑之言！关键看你有没有下一步动作！你如果总是瞻前顾后，犹豫不决，怕什么所谓道德礼法，怕对方光吃不拉，那你永远赢不了。你不试试，怎么知道结果？

9.养其志趣

领导有很多是很刻板的人，没什么花花心思，当然也就没什么爱好。这就属于那种在套子里装久了，一时转不过筋的人。他没有爱好，你可以给他培养爱好。没有谁一生下来，就喜欢喝酒、打牌、泡女人，你得把他这方面兴趣开掘出来！

建议大家看看《洪武大案》，看看里面的小冯、小周是怎么拉拢驸马爷的。欧阳伦本身是个仁人志士，一开始只想建功立业、青史留名，没什么其他愿望。小冯、小周愣是给他钻出一条缝来！等到这位欧阳大爷对喝酒、打牌、泡妞一发不可收拾了，入不敷出了，小冯就开始替他“垫上”了。人家替你垫上了，你怎么回报？只能给人家开绿灯！

10.故作报恩

有人说，领导对我一向是漠不关心，不闻不问，有什么恩情可言？

没有恩情，你可以变出恩情，譬如你可以时常就人生道路、职场攻略请教领导，领导只要稍稍回复，不管对错，你都可以说受益匪浅，真是犹如醍醐灌顶啊！

然后把礼品塞到带有名贵珍藏版书籍的箱子当中。（前两层是书，后面是礼品。）邮寄到领导家中或者悄悄放在他私人办公室。

之后，短信通知一下就行了。内容是：最近各大网购平台搞那个“书香节”活动，买书够 150 元，回馈 60 元。我淘了不少好书，给您送到办公室了！

这种做法可进可退！如果领导满意，你就来下一回！不满意，或者比较反感这种夹带私货的做法，你就说弄错了！礼品是送给父亲的！网购的时候是从同一家商铺买的书和礼品，他们打包在一起了，实在不好意思！

以上十个套路只不过是蜻蜓点水，不能指望走这十步，你就稳当了，远远不够！

如果你发现经过这十步以后，你的领导蛮够意思，蛮够朋友了，给你了不少回馈，那你就该跟领导深度互动了。

深度互动的第一步，就是用阴谋或者阳谋帮助领导打击异己和敌人。

能够让领导利益最大化的根本，就是帮助他铲除异己和消灭敌人。大家想一想，如果张良、陈平没有消灭项羽的战略，只会给刘邦送礼，刘邦会要他们吗？

有人说，我没有张良、陈平那种才华，没什么大的战略帮助领导克敌

制胜！那也没关系，能让领导的敌人小有损伤，也是好的。如果实在无力进攻，“救驾有功”也是可以的。

想要成为领导近人，必须时刻救驾！

当然，我说的救驾是中度救驾和深度救驾。轻度救驾没有用，譬如替领导挡酒，替领导开会、替领导挨骂等。这些事情通常有领导身边的小角色去干，你去干反而成为他们的眼中钉、肉中刺。

替领导背黑锅、替领导抵挡敌对势力的攻击、替领导破财消灾，这些倒可以干干。当然，这一切都不能离开我说的大前提——领导蛮够意思！

深度互动的第二步，就是以“为领导的家族开疆拓土”为名，把领导的三亲六故拉下水。我有一个同学，他跟领导有了不错的关系之后，发现领导的亲妹妹会日语。他觉得这是个不错的契机，就介绍妹妹去自己朋友的公司里做导游，专门跑大阪——东京这条线。等到线路跑熟了，客户上来了，就专门成立一家公司，注册人就是我同学和领导妹妹。

还有一个朋友，也惯于使用这种套路。他发现领导的爱人特别爱刷朋友圈，且为人嘴碎，特爱叨叨，于是介绍她做导购。一开始先给她点

小甜头，等到她喜欢上这份工作之后，再谈合作成立公司的事。

这就等于把自己和领导绑死了，他再想脱开身，可就难了。

深度互动的第三步，就是经常以领导的名义招贤纳士、施恩于人。这样既有利于领导地盘的扩大，也会让下边的人都明白：你是领导的人！

那么你们在舆论上就绑死了！

接下来就到了“长期共赢”这一步。你通过前两大步的跨越，已经基本被领导视为近人。那么你就有了方便、有了权力、有了项目，有了这三样，自然就有了资源。资源怎么分？！以往三七开、五五开都是错误的、片面的，要出事情的！

我告诉你，最正确的做法就是，你全都给他。有人说，你神经病吧？！忙了半天，自己一分没有啊！

对！你就是要表面上，一分没有。把得来的资源，全部投到他亲戚与你合开的公司当中，（当然，法人不能是你）然后几经投资、几经周转，截流一些，作为自己的回报。

人家有肉吃，你喝汤就行了。

要始终切记一点：你只有表面上跟这些灰色资源不沾边，你才能高枕无忧。

这些东西你没碰，或者在表面上没碰，领导就会害怕你东窗事发！因为东窗事发，你一旦交代，倒霉的是他，你不过是从犯。你要是反戈一击呢？连从犯也不是，还是有功之人。一点事也没有！

这些东西你要碰了，哪怕在法律程序上有那么一丝丝痕迹，领导就可以弃车保帅。把你当替罪羊！

当然了，我说的这是跟中级领导、高级领导互动的原则。如果跟你互动的是芝麻绿豆官，五五分成比较合理，及时对账销账就好。

譬如我一个同学经常从某环保局土壤环境管理处获得“绿化养护工程”。一年的流水也不过才四五百万。如果单单是这么点利润，实在没必要搞得这么麻烦，二人对敲就好。

这就到了最后一步：亲情绑定。如果不能联姻，最好可以结为干亲。你的儿子可以当人家干儿子，你的女儿可以当人家干闺女。实际上有多少亲情含金量不重要，只要这层关系坐实，在圈内广为人知，你就有了保护伞。

如果你能成功披荆斩棘，走到这一步，那么恭喜你，你已经和领导结为一体了。你死了，领导也活不了。

四，你得与领导多拉近私人感情，多给领导歌功颂德。

第四步其实就是第三步的辅助。第三第四这两步相辅相成，要同时进行。

我已经强调了很多次，力的作用是相互的，你如果内心讨厌领导，领导就会讨厌你！人与人之间相处是会有磁场的，可能你隐藏的深，一时之间领导察觉不出什么，但是时间一长，你在某个细节就会留下破绽。领导出于在权力场上本能的敏感，就会认为你在欺骗他，你们之间其实就是貌合神离！

和珅之于乾隆，司马相如之于汉武帝，其实都是互相喜欢的！

如果你内心实在觉得领导太恶心，喜欢不起来，无法进行感情交流。那么最起码的歌功颂德，应该做到。

怎么歌功颂德，不是瞎吹瞎捧！而要有的放矢！

譬如，人家领导爱好“楷书”，你非说人家“行书”写的好。人家领导爱唱京剧，你非说人家流行歌曲唱的棒。那就会让人家犹如芒刺在背。

对于领导的夸赞，应该从他得意的政绩和突出的事迹入手。如果领导没有什么得意的政绩和事迹，就要基于其本质性格的角度去赞美。

有人说，领导的性格上找不出任何优点啊！这是屁话！是人就有优点和缺点，只不过你没去仔细找。

简单来说，领导可以分为十二类，每一类都有优点和缺点：

第一类：刚略型领导。这种领导属于严厉正直、刚正不阿的人，他的才能适合于做纠正失误、整顿治理的工作，可是又很容易犯偏激过火、攻击别人的短处、揭发别人的隐私之类的错误。

第二类：柔顺型领导。这种领导属于性情温柔随和、安静宽恕的人，优点是宽容大度，缺点是对人对事下不了决心。

第三类：雄悍型领导。这种领导属于英雄骠悍、精力健旺的人，优点在于肝胆照人，性情刚烈，缺点在于不太顾忌别人的情面或事情的后果。

第四类：畏慎型领导。这种领导属于精明能干、慎密畏怯的人，很善于恭恭敬敬、兢兢业业地完成所负的使命，但缺点是疑虑重重，患得患失。

第五类：专固型领导。这种领导属于坚强猷劲、干劲冲天的人，他的长处在于能起骨干作用，缺点是顽固自信，刚愎自用。

第六类：流宕型领导。这种领导属于善于论证辩驳、推理分析的人，他的才能是在解惑说理、化解矛盾方面，不足之处是容易流于夸夸其谈，不着边际。

第七类：周洽型领导。这种领导属于好善乐施、普济博爱的人，推崇造福百姓，救苦救难，缺点是容易良莠不分，当滥好人。

第八类：清介型领导。这种领导属于清高耿介、廉洁奉公的人，具有艰苦节约、不为贫贱所移的优点，但是也有过分拘泥于小节、死板教条的局限。

第九类：攀越型领导。这种领导属于注重行动、才能卓越的人，志在攀登高峰，超越同行，不足之处是好高骛远，根基不稳。

第十类：沉静型领导。这种领导属于冷静老练、机敏周密的人，对于

细微奥秘的事情很精通，缺点在于遇事迟缓怯懦。

第十一类：质朴型领导。这种领导属于质朴坦率、一览无余的人，具有忠诚老实的品质，缺点是没有城府，容易泄密。

第十二类：谲略型领导。这种领导属于足智多谋、胸怀韬略的人，做事老谋深算，诡计多端，缺点是老奸巨滑，模棱两可。

现实中的领导，或者是其中的一类，或者是其中几类的杂糅，只要我们秉持“颂其所长，避其短板”的原则去加以迎合，哪个领导会不受用？！

有人说，我咋知道领导是哪种类型？！这就需要你去揣摩。

“揣”有一个核心，一个原则：一个核心是多方打听，收集材料。

一个原则是：必以其甚喜之时，往而极其欲也；其有欲也，不能隐其情。必以其甚惧之时，往而极其恶也；其有恶者，不能隐其情。情欲必出其变。感动而不知其变者，乃且错其人勿与语，而更问其所亲，知其所安。

大意是，揣测人真实的思想感情，一定要选在那个人最喜悦的时候，

前去会见他，最大限度地刺激他的欲望，因为他被欲望所蔽，一时间便不能有所防范，定会露出蛛丝马迹；或者选在那个人最忧愁的时候，前去会见他，最大限度地诱发他想起所憎恶的人或事物，因为他被憎恶所激，一时间便不能有所防范，定会露出蛛丝马迹。还一定要了解那个人感情欲望的变化。如果触动了那个人的感情，但还是摸不清他的变化，便暂且放开那个人，不跟他交谈，转而去询问他亲近的人，从而了解到他的心思到底落在什么地方。内心发生感情变化，一定会从外部表现出某种形态。所以，一定要经常从外部表现出来的形态去深入了解内心隐藏的思想感情。这便叫做揣测内心深处的思想感情。

大家如不明白，可以搜索“《鬼谷子：怎样让别人都听你的指挥？你得学会这一招！揣情术！》”

单单有揣，还不行。还得有“摩”！摩字也有要诀：其摩者，有以平，有以正；有以喜，有以怒；有以名，有以行；有以廉，有以信；有以利，有以卑。

平者，静也。正者，宜也。喜者，悦也。怒者，动也。名者，发也。行者，成也。廉者，洁也。信者，期也。利者，求也。卑者，谄也。故圣人所以独用者，众人皆有之；然无成功者，其用之非也。

大意是，“平”的方法，能够使对方可以用平静的心态处理事务；“正”

的方法能够使对方觉得这样做刚好合适；“喜”的方法是让对方高兴；“怒”的方法是让对方激动；“名”的方法是让对方名声能够得到传播；“行”的方法是让对方能够成就事业；“廉”的方法是让对方感到这样做是廉洁自律；“信”的方法是让对方因为讲信用而被人们期待；“利”的方法是让对方能够得到自己所求的东西；“卑”的方法是自己时刻保持虚己容人的态度，以求打动对方，或者是提醒对方应当隐藏起来，以韬光养晦的方式来自保。所以圣人使用的这些方法，普通人也都是可以用的，但是很少有人能成功，其原因就在于没有掌握好规律。

如不能明白，看这篇文章《鬼谷子：学会十大绝招，让别人成为提线木偶!》，有古今案例。

五，谨慎处理和同事的关系。

一般的同事好弄，互相理解、互相尊重就没太大问题。怕的是遇见这六种同事，我们就要费一番工夫了！

1、呆板的人

跟呆板的人交往，要有热情与耐心，不能操之过急。这样的人似乎天生一副冷面孔，兴趣爱好也比较单一。但你如果费一番周折，耐心观察他的言行举止，找到他感兴趣的话题，和比较关心的事情，然后寻

机与他聊天，他就会如洪水开闸，滔滔不绝。这种人一般不轻易交人，一交人就是一辈子，而且相当够意思。

2、自以为是的人

在单位。有些人会因为自己取得一点成绩，就桀骜不驯，举止无礼，出言不逊。与这样的人交往，平时可以故作容人状，争取舆论的制高点，适当的时候可以反击。

另外需要注意的是，和这种人打交道，说话应该简明有力，开门见山，使他有架子也没机会摆。如果可能，尽量减少与他相处的时间，不给他表现傲慢的机会。或者，你可以找他的弱点和短板，与他谈一些对他而言是陌生领域的话题。

譬如与文科生聊聊股票金融，与宅男聊聊时尚潮流。

3、心机很重的人

与这样的人交往，要倍加防范。这种人一般都善于算计，和别人交往时，他们往往把自己真实的一面，隐藏不露，希望多了解对方，从而使自己占据主动地位。他们对事不缺乏见解，但是不到万不得已的时候，是不会轻易表达自己的意见。交往中遇到这样的人，不要让他们

完全掌握你的隐私，更不要为他们所利用。

另外还有一点得注意，这种人说的话，不能全信，也不能不信。

这种人为了利用你，经常会采用“立小忠小信，以成大奸大利”的套路。所以在小处没必要防范他！大处防着就是！至于大小的界限，得看你们单位的盘子有多大，自己衡量吧！

4、争强好胜的人

这种类型的人往往锋芒毕露，喜欢夸耀，总是表现出高人一等的样子，对这样的人，平时不妨惯着他，然后在适当的时机，挫其锐气，让他知道：世事险恶！这次只是被人背后捅一刀，下次可能就一命呜呼！

郑伯克段于鄆，是最适合对付这种人的！

5、口腹蜜剑的人

唐代的李林甫被称为口蜜腹剑。对这样的人，最好要敬而远之。这种人“明是一把火，暗是一把刀”，又被称为“笑面虎”。

有人说，以毒攻毒不行吗？就像杨国忠对李林甫那样！

问题是你未必有杨国忠的背景和权谋！

碰到这样的同事，最好的办法是能躲则躲，能避就避，做事尽量避免和他在一起。

先让他为你“清局”，你则蛰伏在后！被他刺伤的人多了，民怨沸腾了，你收揽人心、为民除害的时候就到了！

他如果始终不露尾巴，你也最好一直保持冷静。

6、刁钻刻薄的人

这一类人的特点是，遇到不顺眼的人，丝毫不留情面和余地，往往使对方丢尽面子，很不受人欢迎。因此要和这样的人，保持一定的距离，尽量不去招惹他，吃一点小亏，听一两句闲话，就当什么都没发生，不要因为他的无理取闹，而坏了自己的好心情。

权谋智慧玩的就是心态！实在想不通，去看看《阴符经》，跟司马懿、诸葛亮一样，修炼《儒家心法六绝》去吧！

我再给大家上一个看人下菜碟的秘籍：

同智慧的人说话，要见闻广博；同博学的人说话，要圆通善辩；同善辩的人说话，要提纲挈领；同刻薄的人说话，要雅量汪涵；同阴险的人说话，应该深藏不露；同呆板的人说话，应该量权揣情；同傲慢的人说话，应该避实就虚；同权贵的人说话，要凭借家庭背景或理想信念，不卑不亢；同富足的人说话，要境界高远，言辞豪迈，摒弃世俗；同贫穷的人说话，要动之以利；同善战的人说话，要彬彬有礼；与勇武的人说话，要豪胆果断；与愚钝的人说话，须锋芒毕露。

此外，与大人物说话，必须谈奇特的事来打动他。与小人物说话，必须用分析得失的方法驱使他。

在单位做到这几点，基本就没问题了。

六，收放自如，能刚能柔。

在职场上，谨慎怯懦的人一味低调处世，以至于别人都看不见他，忽略他存在！久而久之，他的利益诉求当然也不会有人关注！

刚猛精进的人，一味锋芒毕露、争功诿过，到头来是成了出头的椽子，烂到家了！

真正的职场赢家，该低调的时候低调，该高调的时候高调。

什么时候该低调？！利益输送不到位、个人技能没到家的时候，就得藏着！

什么时候该高调？！已经把领导和领导近人盘熟了，自身技能也炉火纯青了。这时候你就可以神挡杀神，佛挡杀佛，魔挡杀魔！

当领导完完全全把你当成自己人的时候，你越有能耐就越好！哪个将军不希望自己的宝剑锋利无比呢？

当然，建功立业之后，只要懂得作势谦让，把主要功劳让给领导，与此同时多替自己人要点奖励，也就可以了！

大家把这六步弄好了，不敢说加官进禄，起码可以赢得三大好处：

1.倒霉烂事摊不上。

2.领导打压不用受。

3.同事下绊也不怕。