

## 客户提问：

你好，丹阳老师。单位领导经常用阴谋诡计驾驭我们，让我们跟狗一样互相乱咬，他却坐收渔人之利。我们向他利益输送好几回了，可是由于是穷地方的孩子，送的东西也不值什么大钱，他估计也看不上，所以平时对我们爱答不理的。有什么好事都没我们的份，得利的都是他的三亲六故！请问怎么解局？

## 丹阳解局：

大多数机关领导，尤其是政治、经济资源匮乏的机关领导，经常使用帝王之术让手下因为小事、小利互相残杀！基层员工长期困于鸡毛蒜皮的小事，长期困于弱者互害的模式，这样就无暇提出正当的利益诉求了。如此一来，统治者不用耗费任何资源，大大降低了统治成本。

这在统治学上叫“狗争术”。

狗争术，源自“吕氏春秋”一个控制人心的绝妙权术。

狗争术原理：“群狗相与居，皆静无争。投以炙鸡，则相与争矣。或折其骨，或绝其筋，争术存也。”

这段话的意思是：一群狗相互呆在一起，都安安静静地无所争夺。把烤熟的鸡扔给它们，就相互褫夺。有的被咬折了骨，有的被咬断了筋，这就是狗争术的奥义。

同事之间也是这样，本来都是和睦相处、平安无事。为什么会斗得体无完肤、伤痕累累？！为的无非是蜗角虚名、蝇头小利！说穿了，和这群饿狗一样，为了低级的欲望，一叶障目不见泰山。

在职场上，领导想统治一群人，但是各方面资源都不够，没办法做到“功赏罪罚”。所谓“善无微而不赏，恶无纤而不贬”，只能是梦话！（诸葛亮因为有一定的资源，所以可以按照法家拂士的方法进行赏罚）

那么，资源相对匮乏的领导咋办。他们往往会设计一个欲望的争斗点，让你底下的人跟狗一样互掐。

掐赢了的给一只“烧鸡”，掐输了的给点红花油揉揉，给点鸡骨头安慰安慰。这样只用一只鸡，就做到了用十只鸡才能换来的效果。

就比如：

### 1、领导经常设置一份巨额的年终奖，但是名额只有一到两个，其他的奖项远远低于它。

给十个人一万，远没有给一个人十万的刺激性大。

譬如你管理一个二三百人的集团，每人年底发两万块钱，你发的起吗？多大的开销啊！更何

况你就是掏得起，效果未必好！五百万说起来好像不少，平均到每个人头上，才不过是苍蝇肉！谁会感激你？大家八成会说，一年到头累死累活的！才给他妈的那么点！

但是假如你设立一个五十万的奖金，名额只有两个。全集团肯定都抢疯了。工作热情高涨不说，还得走后门给你送礼。

到时候对那些咬残了、咬败了的人，每个人给个三头五百、仨瓜俩枣就行了！这已经是“额外开恩”。

## **2、一个看起来非常公平、合理、平等的竞争机会。**

譬如，某集团的三把手退了，他的位置空出来了。为了显示出自己的大公无私，很多老板往往会出一份公开竞岗的通知，表示选贤与能！当然，还不忘加上高管的福利待遇作为诱饵，比如有股票分红，有房屋补助，年薪几十万。你有没有被套路呢？很多毕业生初出茅庐，不知道这些阴招之下暗藏的杀机！其实老板有三个目的：一是利用你要当高管之前的热情，让你把活做足；二是故意挑起新老同事之间的不和，以便居中斡旋；三是借新同事敲打恃功自傲的老元勋，然后施恩拉拢。

## **3、还有一段足够长的竞争时间。**

设置群狗争夺战的比赛时间很重要！时间太短，大家的斗志和热情还没发挥出来；时间太长，大家又会导致竞争失去新鲜感和原动力。所以这点才是考验一个老板水平的分界点。精明的老板会让你感觉诱饵好似近在咫尺，偏偏又像远在天边！似乎努力一步就可以檀宫折桂，可偏偏“不相伯仲”的还有许多！

想脱颖而出，你就只能走三条路：一是加倍努力工作；二是暗箭伤人，打击同事；三是依靠领导，利益输送。

这三条无论是哪条，都对领导有利！你要是加倍努力工作，做出的效益都是集团和老总的；你要是暗箭伤人，领导就有了挟制你的把柄；你要是依靠领导，利益输送，那就更不用说了！你肯定被他玩弄于股掌之间！

**客户续问：**

**您说的太好了！领导就是用这种“狗争术”控制我们，请问如何破解狗争术？！**

**丹阳补充：**

买过我课程的兄弟姐妹们都知道，我的《八大上位术》、《鬼谷子解局术》、《丹阳论道权术秘籍》里有硬的，也有软的，有阳的，也有阴的。我一般都是劝大家用软的，譬如鼓励大家使用“利益输送六步法则”，鼓励大家践行“能臣上位术”+“弄臣上位术”。大多数同事和领导都能被搞定！

但是，也有特别臭不要脸、特别油盐不进的领导和同事，对于他们，得来点狠的。整领导的

十二招、整同事的十四招也都记录在《八大上位术》、《丹阳论道权术秘籍》里，咱们也得用一下！

当然了，用的前提是“底层抱团”，不抱团肯定不行！这要求你必须具备两个手腕：第一，你得看透领导的帝王之术。第二，你得把领导的帝王之术给大家阐释清楚，说明各自为政的危害，从而建立利益联盟！这要求你必须要有口才，会“合纵”（合众弱以攻一强）。

等你的人头码够了，你的小梁山建立起来了，你就可以招安，请求分肉！

最后强调一点：招安是必须的！你不能长期跟权力核心分庭抗礼。你可以扇权力核心一巴掌，让他反思，从而把你纳入既得利益集团。（从此领导吃肉，你就可以喝汤了！）可你绝对不能长期跟权力核心拧着来，这样早晚灰飞烟灭。

**这就需要对权力核心的忍受能力有一个侦测。你把他搞急了，他就弄死你！你把他弄得不痛不痒，他就不搭理你。分寸很重要！**

军师吴用就很会掌握分寸。第一次，朝廷派人招安，使者放屁说：“朕承祖宗之大业，开日月之光辉，普天率土，罔不臣伏。近为尔宋江等啸聚山林，劫据郡邑，本欲用彰天讨，诚恐劳我生民。今差太尉陈宗善前来招安，诏书到日，即将应有钱粮，军器，马匹，船只，目下纳官，拆毁巢穴，率领赴京，原免本罪。倘或仍昧良心，违戾诏制，天兵一至，齧齧不留。故兹诏示，想宜知悉。”

吴用等人直接回复：去你妈的！

而后把刘梦龙、高俅杀得片甲不留。

这回朝廷改口了：“朕自即位以来，用仁义以治天下，公赏罚以定干戈，求贤未尝少怠，爱民如恐不及，遐迩赤子，咸知朕心。切念宋江，卢俊义等，素怀忠义，不施暴虐，归顺之心已久，报效之志凛然。虽犯罪恶，各有所由，察其衷情，深可怜悯。朕今特差殿前太尉宿元景，捧诏书，亲到梁山水泊，将宋江等大小人员所犯罪恶，尽行赦免。给降金牌三十六面，红锦三十六疋，赐与宋江等上头领；银牌七十二面，绿锦七十二疋，赐与宋江部下头目。赦书到日，莫负朕心，早早归顺，必当重用。故兹诏赦，想宜悉知。”

这回价钱不错，梁山好汉被招安了。

（题外话：有人说招安是错误的，其实招安这个举动没错。错的是宋江豁出命去，乱打一气，不计血本。他应该在众贼和朝廷之间巧妙斡旋，以图做大。

譬如每打下一城一池，就上书一封，其文大略如下：臣荷国厚恩，领兵以来，夙夜匪懈。比来，疲兵再战，一以当千，然犹扶乘创痛，决命争首，方克小捷。然虏人猪突豨勇，诡譎狙诈，公明左右，去其八千！太祖有制，有死于矢石者，人给绢三匹，仍复其家三年。庆历二年，又有更张，凡阵亡者，指挥使七万，副指挥使六万，军使、都头、副兵马使、副都头五万。恭惟皇帝陛下，聪明圣断，灼见事机，虽汉武明谟，秦皇果断，亦难相类。盼厚抚慰劳，明赏重罚以起士心，若止如今日已前处置，恐兄弟离心，立效无日！

这样写，既拍了皇帝马屁，又说明了自己的难处。更高明的地方在于搬出了赵匡胤定的制度，为自己请赏！请问您敢说您祖宗定的规矩不对吗？如果你不给，对不起，我就要联合田虎、王庆、方腊，反戈一击。如果你给了，还是对不起，我会日益做大，最终褫夺权柄！

可惜，宋江不会这么干！伪儒的礼法限定了他的思维！宋江是有心眼，他错就错在愚忠愚孝，只跟兄弟们玩心眼，不跟皇帝玩心眼。这段扯得太远，大家忽略！我只为说明招安其实没错，错在招安以后的征讨计划）

吴用的这个拿捏就恰到好处。他让天子觉得，这伙贼寇的势力已经不能不管不顾，但是要跟他们较真，要弄死他们，又犯不上。经过对统治成本的周密计算，天子终于抛出了几块不肥不瘦的羊肉！

**好了！不谈古代了！我给大家分享一个现代版的真实案例。大家看看刘小枫是怎么破解“狗争术”，最后“招安”成功的！**

那是在 2008 年，刘小枫到甘肃某市大学城薇乐大道派出所做民警，与他一起的一共有六个人。

在工作半年后，他们发现只有所长、指导员以及治安保卫委员会的头目有肉吃，自己兄弟六个连汤都喝不成。

更可恨的是，所长等还在分化瓦解他们的力量，总是会在他们之间整点矛盾出来。

这六个兄弟掐了半天，发现得到的不过是千八百的奖金和一些无所谓的虚名，都觉得上当了，可又无可奈何。

这个时候刘小枫站出来了，开始了他的纵横之术！

这小子真不赖！把《鬼谷子》反应篇的权谋玩的活灵活现！

我曾经提点过小刘：“**凡用反应，必待其时，喜怒惊恐哀皆为其衅。情欲不出其变，乃以五辞以动之，事无不成！**”

这番话应该如何理解呢，意思是说我们使用反应之术策反一个人或者诱导一个人的时候，必须等到对方情绪波动较大之刻，才能够寻隙而动。这样能够确保一击必中！有人也许会问，如果对方没有绪波动又当如何？

那我们就要使用五种言辞，对其加以刺激，这五种言辞分别是：**耿介之言、颂德之言、离间之言、意气之言以及利害之言。（这几种辞令能叫人或悲、或喜、或怒、或怨、或哀，故又称辞中五毒）**

我们来看看，小刘是怎么用的这“辞中五毒”！

他找到了家境最贫寒的小张，策动他说：“丽敏（小张对象）娘家要的彩礼，凑得怎么样了？照这个进度，年前还能结婚吗？”

小张连连摆手，道：“别提了！他娘家简直不是人！不仅要彩礼，我还得管她弟弟（女朋友弟弟）！没有十八万拿不下来！现在才凑了六万！我快吐血了……”

刘小枫：“如果咱们能去财经学院对面的第三条巷子（惠民大街）巡街，一年的油水下来就是四万多！我那四万，第一年可以不要，都给你！”

小张哭笑不得：“你是脑子进屎了吗？！那条街是王哥罩着的！他是所长小舅子！”

刘小枫：“我一个人是要不下来，如果咱们六个一起呢？”

小张不语，陷入沉思。

刘小枫又找到脾气暴躁的小赵，说：“哎！赵哥！真替你冤得慌！就说去年黄大壮他家着火，那火势多猛啊！我们哥几个谁敢上去？最后还是你一马当先！你的右手都烫坏了，还坚持在火场寻找被困人员、抢救财物、奋力救火，拼了一个多小时，大火才被扑灭。要不是你，屋里的小孩、老人都得死啊！”（更新微信：dedao2006）

小赵：“大壮跟我不错！平时下了鱼（捞鱼）总得分我七八斤。事到临头不能不管人家！谁能光吃不拉？！”

刘小枫：“坏就坏在你平时跟大壮不错！指导员非说你们俩故意串通，蓄意纵火，为的是那四千块钱见义勇为奖金……”

小赵怒不可遏：“去他妈 X！指导员是狗 X 的！”

刘小枫又找到了学历最高的老陈，说：“陈哥！要说这堆人里，学历最高的可是你！”

老陈：“学历高顶他妈屁用！”

刘小枫：“兄弟佩服的你不光是学历，而是知识和经验。要论做事、看人、心计、头脑！我认为你比谭宗林（副所长）强太多了！哎！小人当道，庸人执柄，把兄弟您的星光大道给挡了！”

老陈听了，既喜且愤。喜的是别人夸他足智多谋；愤的是怀才不遇，无力摆脱现状。

刘小枫：“我听说新来的公安局副局长是个贪得无厌的人！只要岁数到了，塞 15 万！就能提副所长！”

老陈无奈：“我哪有十五万啊……”

刘小枫又找到嫉妒心强的大李，说：“同样是干民警，看人家北道湾的民警，那是什么待遇！”

咱们又是什么待遇！跟咱们同一年毕业的小季，早都开上蓝鸟了！再看看咱们，上不能奉养双亲，下不能庇护子女，真不如一头撞死！”

大李：“嫉妒不上！人家挨着矿！有油水！”

刘小枫又和大李推杯换盏，半截儿的时候，小季突然到访，大谈特谈矿上的趣闻轶事，当然，还不忘炫耀自己的各种“进项”！

大李叹恨道：“可惜咱们不是工矿民警！”

刘小枫：“咱们这虽然没有工矿，但是有惠民大街……”

刘小枫最后找到的是兰宁，是位老实敦厚的女性。不过他在找兰宁之前，暗中阴了她一把！

刘小枫：“小兰啊！看你整天愁眉苦脸的，怎么了？”

兰宁委屈道：“枫哥！卖夹饼子的老周咬死了我不放了，天天跟我找别扭！”

刘小枫：“怎么回事？给他脸了！我替你教训他！你们俩因为什么啊！”

兰宁：“那天他出摊卖夹饼子，城管突然来了！他非说是我叫的城管，抄他老窝！”

刘小枫故作讶异：“他为啥怀疑你呢？”

兰宁：“之前跟他有过口角……”

刘小枫暗自得意，那次是他暗中叫的城管。

兰宁骂道：“看他那副样子就够了！”

刘小枫：“你说的老周，是不是尕哈三面馆外边那个人？！”

兰宁：“就是他！面目可憎……”

刘小枫：“他是指导员的远房表弟！每年至少给指导员孝敬四五条，你估计告不下来！向上反应也没用……”

兰宁气的咬牙切齿：“吃香喝辣的总是他们，吃苦受气的总是咱们……”

就这样，刘小枫把六个人团结起来了。天天去扫所长罩着的酒吧和面馆。

指导员急了，跟所长提议把他们开了！

所长说不行，开一个可以，怎么开六个？！咱们一共才十一个人！

就在所长犹豫不决之际，刘小枫亲自找到所长，撂了句话：“华 x 报（当地著名普世派媒体，团结了不少右派网络大 v，粉丝有四百多万）派记者来采访过我，让我谈谈有关大学城的钱权交易、权力寻租黑幕，我一句多余的没说！”

所长知道，他这句话说的客气，暗地里威胁的成分十足。要是跟他来硬的，搞不好他们六个真去有关部门反应什么情况去了。所谓三人成虎！人多了，力量就不容小觑！办一个人容易，一下子办六个，自己的所长位置也不稳了！

2010 年初，所长经过和六个民警的私下谈判，决定把惠民大街对过的南兴街让给他们。

与此同时，刘小枫承诺，把每年对所长的孝敬，提高到六万（是原先南兴街片警孝敬的两倍）。

他“入主”南兴街之后，主要做两件事：一是榨钱。精神类药物开发、拉拢贫困女大学生与人媾和、赌博性电子游戏（这是比较文明的用语）他都干！不过不是他自己干，挂着当地大学生的名字，他蛰居幕后。

二是养寇。时不常的他得鼓动当地爱活动的大学生挑个事，然后他去“镇反”。没人挑事，他这巡区片警的头衔怎么保得住呢？

现在小枫是辞职下海了。开了一个三百万的小公司！估计这点钱还是当初干民警攒下的底子！