

客户提问：

老师好！我是丹阳论道 2016 期学员。由于受过您课程（八大上位术）的熏陶，我看上去比一般人贼乎（我父母对我的评价），套路也比同龄人深。所以爬的也比同龄人高一些！

我在一家混合所有制企业上班，不到四年已经是部门副经理了！而当初跟我一起来这面试的同窗，还都是最普通的低级岗，月薪不过三四千。

都说“苟富贵，勿相忘”！我是有点成绩了，可我一直按照老师您说的做，“秉忠贞之志，守谦退之节”，从来都是低调处世。年终发的那些奖金，我不是用来请客吃饭，就是用来“周济”旧友。不过，这可挡不住这帮白眼狼背后里损我！

据我调查，我部门的这个任小超（化名）损我损的最狠，说我屁本事没有，就会溜须拍马、阿谀奉承、逢君之恶！在他的煽惑之下，张文、李宽、阿莉这三个得力干将，都已经不太听使唤，跟我在那炸刺！

我也想用点狠的，奈何大家都是老同学！我下不了手！

不知道赵老师有什么柔性计谋？

丹阳解局：

现在你的对手有四个人，而且性格与心思各不相同，这就不能妄图用一个计谋就建立全功。

我们必须利用鬼谷子《谋》篇“因事而裁”的智慧，经权达变，各个击破！

我们看看鬼谷圣人怎么说：

夫仁人轻货，不可诱以利，可使出费；勇士轻难，不可惧以患，可使据危；智者达于数，明于理，不可欺以不诚，可示以道理，可使立功；是三才也。故愚者易蔽也，不肖者易惧也，贪者易诱也，是因事而裁之。

大意是，品德高贵的人轻视财物，不可能用利益诱惑他，却可以叫他拿出财物；勇敢的人不怕危难，不可能用祸患吓住他，却可叫他镇守险要的地方；聪明的人通达事理，不可用诡计欺骗他，可向他讲明道理，使他建立功业。这是驾驭三种人才的方法。愚蠢的人容易蒙蔽，不成才的懦弱者容易被吓住，贪婪的人容易被诱惑。这是要我们因人

而异，采用不同的处理原则。

根据丹阳论道两周以来对此四人的摸底调查，特提出以下运作方案：

第一步，对于任小超，采用“贪者易诱”的方案。根据你提供的线索和丹阳论道的多方打探，可以确定任小超是个功利心极强的家伙，他背后攻击你，完全是因为贪婪和嫉妒。

他都快奔四了，而没有任何成绩，怎么会不着急呢？他跟你同一学院毕业，大你三届！你都展露头角了，他却还默默无闻，怎么能不嫉妒？！

你们市场部不是缺人吗？你托关系，舍小财，不吝溢美之词，把他推荐到市场部做调研主管。这样既能让他的专业（工商管理系市场营销方向）得以发挥，又避免了他四处对你造谣。（由于你对他的力荐是人所共知，他若还是本性不改，继续中伤你，则会落下忘恩负义的恶名！）

更重要的是，你走这步棋，为后面劝说其他人埋下了伏笔！

第二步，对于张文，采取“愚者易蔽”的手段。经我们调查，这个人比较老实本分，就是偶尔冲动易怒，容易被人忽悠。

你可以让心腹四处底层散布消息：拉帮结伙、煽惑人心、对抗领导的主谋，不是别人，就是张文。

等到这个消息发酵一段时间后，把张文约出来吃饭，期间对他晓之以理，动之以情：“任小超这个人城府很深，做事又不讲道义。为了达成自己的目标，不惜牺牲朋友。他原先撺掇你们三个对我发力，四处上蹿下跳，不过是因为我答应调他去市场部当主管的事情迟迟没有办成，他心生怨恨而已。如今他调去市场部当调研主管的事情办成了，他觉得有愧于我，不好意思，居然把煽惑人心、对抗领导的罪名推给了你！你是什么人，难道我心里不清楚吗？你一贯老实本分，兢兢业业，并没有搞阴谋诡计的心肠和本事！只是择友一事，应该注意。有唐诗说‘古人形似兽，皆有大圣德。今人表似人，兽心安可测。’”

第三步，对于李宽，采取“不肖者易惧”的策略。李宽在你们公司是技术岗。他负责前端研发、后端研发、移动端研发、大数据、项目管理、测试、运维、技术管理等八大领域。

但是说实话，他这个人技术水平只是中等稍微偏上，谈不上多精多厉害！你花点钱，去 **Computer Science and Technology** 请两个厉害的毕业生。让他俩入职，并刻意在李宽面前抬高他们俩，让李宽产生危机感！

李宽一旦害怕被取而代之，就会抱你的大腿！届时你只要恩威并施即可！（更新微信：dedao2006）

第四步，对于阿莉，采取“借刀杀人”的方略。阿莉这个人性格泼辣，善于胡搅蛮缠！她虽然在公司的背景很单薄，没什么靠山，但其父是远近闻名的流氓，身边有一大群市井无赖！因此，对于她不能来硬的！你先把她的工资提高三到五千，但是把她负责的具体工作一分为三，匀给别人处理，让她长期处于拿高工资但是不干事的状态。

这样一来，她就必然躲不过人力资源部的绩效考核！人力资源部的李副部长眼里不揉沙子，对于她，轻则诫勉，重则开除！

你既除掉了阿莉，又把祸水引到了李副部长那。

客户反馈：

非常好！谢谢您的思路！目前已经解决前三个人的问题！只剩下阿莉了！正在积极运作中！