

客户提问：

丹阳哥，问您个问题。单位领导总是给我派活、加活，本来就已经忙不过来了。最近老婆又添了二胎，母亲身体又不好，哪都得我伺候！有什么办法能拒绝领导的要求，还不得罪他？

丹阳解局：

面对领导无节制的加活、派活，丹阳论道的二期学员张校诚有个套路。我们就拿他的例子说事。

张校诚是一家私企的高管，其企业的副总经理就是一个经常心血来潮、想起一出是一出的人。好多次都是兴之所至，就给人加活。

这不是，在去年年末，副总不知道发了什么神经，刚看完一期《今日说法》，突然有感而发似的，跟张校诚说：“现在的法律法规一直在不断变化修缮，我们公司内部的合同管理也要跟上。校诚啊，你不行的话，周末加个班，把那常用的十二个合同的模板重新弄一下。争取半天时间搞完，夜里多晚给我都行！我不睡觉，我等着你！”

实际上那十二个合同管理模板 2019 年 3 月就搞过一回。当时还专门请了四个律师！可偏偏碰上这么个副总，杞人忧天！生怕有什么纰漏！（实际上是生怕员工占了便宜）

张校诚刚要着手做，还没到一个小时，副总又发微信：你把 19 年度若英房地产销售公司（竞争对手之一）的经营报表做一下呗！谢啦！后天一起给我！晚一点没关系！

那一刻，张校诚真想掐死副总，这可是他平时半个月的工作量。

可张校诚毕竟城府极深，又在我身边浸淫权谋日久，并没有任何扎刺的举动。待到半夜一点左右，他用语音缓缓回复：副总！放心吧！正在马不停蹄、连夜赶制！一定按时完成您的要求！

这是张校诚走的第一步，一字以敝之：应。

第二天，他特意请副总身边的近人王匡吃了顿饭，表达自己宣力勤虑、日以继夜。王匡深表同情，并在副总面前提了一嘴。

这是张校诚走的第二步：敬。

第三天，他去副总办公室汇报工作，表明在自己的刻苦攻坚之下，任务已经完成了一部分。可其余的实在是力不从心。而后，他这样跟副总表述：“副总！我非常理解您对合同管理的重视。正行的行家都知道！在企业经营管理活动中，各个环节都与合同相关。有效的合同管理可以给企业带来财富，不良的合同管理也可能造成亏损。上升到企业运营层面，合同管理目标是为了创造更多的经济利润。企业的合同管理如果显著的提升，形成了自己的经营战略并组织实施，可以提升企业的市场竞争优势，垄断市场，获得较高经济利润。

现在好多企业的员工、中层干部乃至高层干部，都利用合同管理的漏洞，以此怠工、讹诈、无理取闹。因此完善合同内容、健全合同管理制度是迫在眉睫的！”

这是张校诚走的第三步：颂。

张校诚略微沉吟，复又说道：“有鉴于此，接到任务的第一天，我就夙兴夜寐，不敢一丝一毫的偷懒！”

但是，人的精力总是有限。董必武曾经说过，精通一门，神须专注，行有余力，乃可它顾。我是销售行业出身，这些年一直在着力打造销售技巧！合同管理这方面确实生疏！万一哪一句话拟写不当，给坏人钻了空子，让公司遭受损失，这是我和您所不乐见的。

我听说您的法律顾问张友庭先生，是这方面的专家，如果能让他屈尊指教我，多传授我一些这方面的知识，以此磨砺我的能力，我以后就可以单独为您完成任务了！”

副总听了以后，回复说：行！回头你多跟张老师学！我让他指点一下你！你回头别忘了请请人家！

张校诚继续说道：通过这次学习，我一定做到自今而后，防范合同风险、规范合同管理、维护合法权益、力争公司利益最大化。

副总拍了拍张校诚的肩膀，不再说话。

张校诚又说：“您前些日子让我赶制竞争对手的经营报表。要知道，对经营者的评价往往是信用调查中最困难的一环。对经营者进行评价时应和本人保持密切的接触，而依此来做判断虽然是原则性的，但如果不可能做到或者有困难的情况时，应配合联系依几个已知的要素来做推测的方法。如果将经营者评价做区分的话，可将其大致分为：1.经验。2.能力。3.性格三点。如果能做到不偏向任何一方，而取其平均的话，就可称其为优秀的经营者了。”

副总道：是的！调查清楚我们竞争对手的经验、能力、性格非常重要！

张校诚继续娓娓道来：我觉得这块有几个重点。其一，经验并不只意味着经历。虽然说其有十年的事业经历，但是过去在事业上有没有失败过，或者在经历上有不凡的风格和实绩，这些都是非常重要的评估资料。

其二，“能力”有着许许多多的要素，行销能力、计数能力、劳务能力、管理能力、金融能力等是主要的，这些可从日常的营业活动中得知。

其三，经营者的“性格”，是可以从营业员的身上反映出来的。营业员的言语、作为、动作中就可判断其经营者是否为一个不平凡的人物。

凡此种种，都需要跟对方密切接触才能做到。

我一直以来，醉心于维护公司在南开区的利益链。对于这之外的企业，接触太少。

而王汉雄一直负责外联，见得多，听得多，接触的多！他又是帝国理工大学的高材生，经验丰富，为人灵活，善于应变！如果由他牵头这项调查，我来协助他，相信一定可以收到不错的效果！

这是张校诚走的第四步：推！

副总摇了摇头，回应道：我看你为主，王汉雄给你打下手！

张校诚笑着说：“好的！一切听副总安排。另外，竞争对手调查实施要点共分四个模块：1 从经营者的动向把握情报，2 从营业状态把握情报，3 分析资产状态，获得情报，4 从会计方向来抓住情报。这四个模块的运作，每个模块大概需要三个人的协助，还需要资金大概四十万。您看什么时候可以落实！”

这是张校诚走的第五步：要！

副总听完之后，哈哈一笑，道：“你先把合同管理的问题处理好。竞争对手调查那个事不急，我们开会研究一下。”

我们来分析一下张校诚运作的权谋要点。

第一步是：应。领导的要求不论有理无理，第一时间先应承下来。至于以后，可以再伺机利用鬼谷子转圆术（转圆法猛兽）把球踢回去。

但切记不可立时表现出畏难情绪以及诸多借口。

在职场、官场上，对抗思维是很要命的。即使你真的侥幸把任务顶了回去，也会在领导心里留下拈轻怕重、不堪重任、不听招呼的形象。

就像案例中的张校诚，他如果直接说：“对不起老总，家里有事！”

副总八成会回答：“好吧！我再找别人！”但这“好吧”二字背后肯定充满着失望与无奈。久而久之，上司不会再栽培你，甚至会给你穿小鞋。（更新微信：dedao2006）

第二步是：敬。敬谁？敬的是领导近人。你不敬他，领导怎么会知道你的任务繁重？怎么会知道你是废寝忘食、夙夜在公？！

近人是领导的耳目，起着承上启下的作用，你的劳苦不让他看在眼里，领导怎么会知道？！难道你要亲自去跟领导说吗？

现在有的人干的活不比谁少，领导却一无所知。缺的就是敬，也就是对领导身边那些贴身太监的孝敬！

第三步是：颂。你得对领导交下来的任务高度的美化，将其意义上纲上线！领导最怕的就是别人怀疑他的领导能力！尤其是敏感型的领导。你只有去颂，才能让他感觉你是跟他“英

雄所见略同”的，才能让他感觉你对他是高度认可的。

只埋下头苦干，对领导布置的工作的意义不着一字，领导怎么知道你在思想和情感上是被动接受呢还是积极配合呢？

第四步是：推。这个推字，也可以理解为荐贤。推字大有学问！有些人就推不好，结果成为了领导眼中的二逼，同事眼中的仇人。

推字要注意四点。第一，你要推的那个人，一定要跟这项工作专业对口的。这样一来，既给领导感觉自己慧眼识人，也能让他人大展骏足。

你推荐文人去扛枪，推荐武将去写书，肯定事与愿违。

第二，你要客观理性的跟领导分析，为什么把任务推给他。这个问题含糊其辞，到头来还是免不了被人骂。领导和同事又不都是傻子，你分析的角度不够专业，别人当然认为你是躲清闲！认为你臭不要脸！

一旦领导认为你是出于个人目的而胡乱推诿，你就会在他心里被打上“自私自利，不顾大局”的烙印！

案例中的张校诚就做的很好。他一上来就用很专业的论述，说出了自己的强项（销售），也说出了他所推荐的两个人的强项（合同管理和企业调查）。并表现出自己愿意以弟子的态度向他们学习。

副总听完他头头是道的论述之后，理所当然的认为：这件事确实得让那俩人去做，这样才能让公司利益最大化！

第三，推荐完了别人，你自己不要放手。你可以挂着名义不干活，但是你不能连名都不挂，从头到尾当甩手大爷！

我们看看张校诚的态度多好，明确表示了：他俩为主，但我还是会努力帮衬着！

第四，事后，一定要去感谢人家的。人家帮了你的忙，你起码要请顿饭、还个礼。你得清清楚楚的跟人说清楚，本来任务是压在我身上的，后来倒辛苦了你们。我过意不去啊！这个时候不要装逼，不要说我是为了给你们机会表现啊.....我是为了锻炼你们啊之类的屁话。而要情真意切！你还要表示，你们以后有了事，也可以来找我。互相帮助嘛！帮着帮着，就形成你自己的利益联盟了！

第五步，也就是最后一招，是：要。如果推不开，领导死不撒嘴，就让你干，你怎么办？你就得用“实事求是”的口吻跟他要钱、要人了！没钱、没人怎么干事？

如果领导答应了，那你当时就要有笔录。省得领导“上屋抽梯”。过后在工作进展不顺时，时不时的就得请领导喝两杯，帮他回忆一下他答应过的“人力”和“财力”啥时候到位！

如果领导没答应，八成那个任务也不让你扛了。

假使领导既让马儿跑，又让马儿不吃草。那你就得想想，是不是你的利益链出了问题，领导故意要整你！真是这样，你需要实施“六步利益输送法则”了，请看看《人应该怎么往上爬？走完这六步，你就成功了！（万字长文点醒梦中人）》