

客户提问：

丹阳兄弟，你好，我是某集团分公司的销售部经理，最近公司有一个大项目，利润非常可观，足够一个人在二、三线城市活一辈子！我想争取下来！

但就在上周，公司的“万能胶”（绰号，此人是个胡同串子+人精，公司老人，好嚼舌根，属于消息灵通人士，特别能说，但职位不高）私下找到了我，提点说：“公司 800 万以上的项目，你想都别想！咱们老总肯定留给刘琳！你知道吗？刘琳是咱老总的小情（人）！”

我真的好不甘心！我在分公司干了这么多年，分公司老总本来答应把我推荐给总部的，但是迟迟没有动静。而分公司大的业务上，都由刘琳那个小妖精把持！我是施展不开啊！

好在我已经积累了一些人脉，准备跳槽单干了！可是缺乏启动资金！如果能把这笔项目做完了再走，真就万事俱备了！可我应该怎么争取呢？

丹阳解局：

在职场上，最忌讳的就是跟领导的近人争功！这等于是抽领导的嘴巴！所以懂权谋、有城府的人宁可默默无闻、劳而无功，也不会轻举妄动。

但你是想坑一笔就走，从此不再寄人篱下，这就另当别论！

思之再三，我觉得你应该用鬼谷子“决”篇中的计谋。我们先来看一下原文：

圣人所以能成其事者有五：有以阳德之者，有以阴贼之者，有以信诚之者，有以蔽匿之者，有以平素之者。阳励于一言，阴励于二言，平素、枢机以用；四者微而施之。于事度之往事，验之来事，参之平素，可则决之。

意思是：圣人之所以能办成事的原因和方法有五种：一是“阳德”，二是“阴贼”，三是“信诚”，四是“蔽匿”，五是“平素”。以上五种分为“阴”和“阳”两类：使用“阳”一类的方法时，要讲究言辞如一，前后一致；使用“阴”一类的方法时，说的话要真假难辨。“阳”的一类手法和“阴”的一类手法，加上“平常”使用的手法和“关键”时刻使用的手法，这四者要在不知不觉中使用。能做到上述要求，再以历史为参，以未来为验，以平常为度，就可以决断了。

我们今天就玩玩“信诚”和“蔽匿”这两招，阴阳相结，宽猛相济。具体

我们分三步走：

第一步，巧抓证据。你以“感谢提点”为由，把万能胶约出来吃饭，期间要不断恭维、敬酒，等到他喝得差不多了，你就问他：“前几天你说不让兄弟我争取这个项目，说怕我得罪刘琳！还说刘琳跟咱老总好像有事，能不能具体说一下，我没懂大哥的意思啊！”

等到“万能胶”这个话痨再次对你进行“开导”时，你就趁机把他的话录下来！

第二步，瞒天过海。丹阳论道已经委托香港某智库查到了你们分公司老总父母的地址，就在东丽区华明镇南于堡！你派人抽空捎去两箱“黑美人”土豆，箱子里面前三层是土豆，后面得压着成捆的现金，你量力而行，建议在 20-30 万左右。

进门之后，适当客气寒暄几句，然后就说老总托你们带些特产回家！

帮二老把“特产”放在客厅或厨房，并暗中拍照。

一般精明的父母，在客人走了以后，就会查验箱子，并和儿子核对一番！即便是反应稍迟的父母，一天半天之内，也会拨通儿子的电话。

所以你的空档时间不多，只有半小时到一天左右。你要趁着这个空档拿下老总！

第三步，说以利害。这步就该你亲自出场了，找老总吃饭！这第三步尤为重要，最好掐准时间，比第二步略微迟些即可，不能隔得太远！这就要求你跟派去老总父母那边的手下互通声气、协同作战！

在吃饭期间，你要跟老总表达五个意思：

其一，对于老总的管理手段和公司的发展战略，你是认可的，你非常仰慕老总的才华和气魄。愿意诚心追随于他，鞍前马后，赴汤蹈火，在所不辞！这段话虽然是废话，但是很有必要，有了这段话铺垫在前，可以使后面剑拔弩张的气氛略微缓解，否则双方张弓待发，结果难以预料。

其二，你一直以来心怀壮志，希望能够大展宏图，可惜没有机会。希望老总能够把这个项目交给你，以此增长才干。若蒙允诺，必加厚报。

其三，万能胶为了自抬身价，炫耀己能，不惜胡说八道，甚至污蔑领导。他为了让人高看一眼，为了显示自己知道的内幕多，居然满口喷粪，说老总和刘琳有不正当关系！请老总务必对他警告一二，并躬身力行，加以辟谣！

这前三个意思，就是所谓的“以信诚之”。目的是为了动摇老总一意孤行，对刘琳私相授受的想法。

后俩意思，就该“以蔽匿之”了！目的是为了确立你和老总的合作关系。

其四，继续深入表示老总如果能够把项目交给你，你会不遗余力的加以回馈。先前已经送了二三十万到您家。事成之后，还有百万！

其五，暗示老总，如果执拗不化，依旧想把项目丢给刘琳，则有三害，一是证实了万能胶的流言，在广大员工中留下任人唯私、任人唯亲的印象；二是跟他夫人、儿子、父母那边也不好交代；三是自己已经拍下老总“贪污受贿”的证据，假若这份证据传到总部，能不一石激起千层浪吗？要知道，贵集团总部派系林立，谁不想把自己人安排到分公司总经理的位置上，以此扩张势力呢？只不过没有借口罢了！您贪污受贿的事不论真假，总是授人以柄，前途堪忧啊！

客户反馈：

丹阳兄弟的谋划跟我想的一样。只不过具体步骤更加详细！

老总权衡利弊之下，忍气吞声的把项目给了我！我做完之后，拿到了

差不多四百万利润，紧接着就走了。

后面那个老总找人阴过我两回，都被我躲过去了！

好在我现在已经发展起来，各方面的关系都很融洽，我打算找个机会
化干戈为玉帛！（更新微信：dedao2006）