

客户提问：

丹阳兄弟，你好。我学习“丹阳论道”已有七年，如今已经从一个职场小白成为了集团的三把手，深得董事长、总经理的信任。我们公司是100人的规模，可以说不大不小吧！如今我就要迈向副总经理的位置，请问您有没有什么办法可以快速收揽人心？

丹阳解局：

鬼谷子《中经》篇有七大法宝。其中四个套路足以收揽人心。

分别是：解仇斗郅、缀去、却语、摄心。

我们分别看看鬼谷子《中经》篇的原文和翻译。

一，解仇斗郅

“解仇斗郅”，谓解羸微之仇。斗郅者，斗强也。强郅既斗，称胜者，高其功，盛其势。弱者哀其负，伤其卑，污其名，耻其宗。故胜盅，闻其功势，苟进而不知退。弱者闻哀其负，见其伤则强大力倍，死为是也。郅无极大，御无强大，则皆可胁而并。

大意是，所谓“解仇斗邻”，“解仇”就是调解弱者之间的你争我夺；“斗邻”则是当两个强大的国家不和时，使他们相争的策略。两个强者既然斗起来，就必然有一胜一负。胜利的一方会夸耀战功，炫耀气势；败北的一方就要哀叹失败，自卑伤感，觉得玷污了自己的名声，辱没了先祖的声威。取胜的一方见到自己的战绩和武功，就竭力进攻而不知退守。失败的一方看到自己名誉扫地便奋发图强，于是增加了成倍的力量，并为此而拼死斗争。这样，两者之间的间隙就会进一步扩大，忙于相斗而疏于御外，我方就可以煽风点火、趁其不备，胁迫、吞并他们。

这一招既可以用于集团外部，也可以用于集团内部。考虑到贵公司规模不大，还没有实力对周边的企业“虎视鹰瞵”，你又只是想单纯在公司内部立得住脚，揽得住人，那么对内用用就可以了。

具体的策略是：

1，当公司底层员工发生矛盾时，应及时介入，斡旋调解，使双方互相体谅，言归于好，争取创造一个“笙磬同音”的人际关系氛围。

日本权谋学大师青田秀健先生曾对近百家企业抽样调查，调查结果指出，员工在自己讨厌的同事面前，其工作效率比在一般的同事面前低28%-38%。因为面对讨厌的同事，员工的思考的焦点已不是“如何更

好的完成任务”，而是“今天他不会找我茬吧？”“我可不想再跟他起冲突！”“昨天他给我脸色看，今天我要还以颜色！”“我一定不能再吃亏！”等等。

而在和谐、温馨的氛围当中，员工的工作效率通常会提高 **19.3%**。

所以当领导的一定要明察秋毫，注意细节，不放过任何蛛丝马迹，一旦发现苗头不对，毫不犹豫，立刻出手！

这样不仅有利于企业效益的提升，也会让当事双方感恩戴德。

我的朋友胡总就是这样一个高手。公司里有两个员工，一胖一瘦，都自恃技术高超，互相争吵，差点打起来。

胡总闻风而动，立刻过来找二人谈话，全面细致的评析了二人的优劣得所。迫使二人不得不承认双方各有所长。

最后，胡总语重心长的说：“小张（瘦子）精于电力系统及其自动化，而且勤劳踏实，大李（胖子）呢，电脑编程这块独有造诣！而且为人机智灵活。都是我们需要的人才！”

接着，胡总喝了口茶，对小张道：“你啊，初出茅庐，在工作经验方

面应该向大李看齐！”

然后又对大李说：“你哪来那么大火气？！是不是最近家里闹矛盾了？有事就说话！不要客气！跟我不用藏着掖着！不过话也得说回来，在家里的负面情绪，不能带到工作上来！小张是你弟弟，你得好好带他！”

之后，个人出资二百块钱，塞到大李手里：“你们两个中午必须一起吃饭！可以喝二两！下午上班时，我要看见你们俩勾肩搭背的回来！听见没有？”

大家想想，这两个人都是大老爷们，矛盾又不过是屁大点事，一顿酒下去，互诉衷肠，还有什么事情过不去？！

事后，小张、大李虽然没有成为好友，却也成了关系不错的同事，且二人都暗自庆幸！

小张心里想：“幸亏有胡总，不然我们俩打起来，我肯定吃亏！”

大李也窃喜：“幸亏胡总给了我个台阶，说是我家里有事！让我没丢面子！今天要是真打起来，别看小张瘦，听说他练过拳击！我不一定能占便宜！”

有些老总则在平时根本不注意这些细节，他们眼里只有赚钱、找女人而已！一旦基层员工之间芥蒂已深，再想颐指气使，坐收全功，还有可能吗？

吴总就经常跟我抱怨：“哎！某某太自私了！他为了自己的私人恩怨，不肯和某某配合，导致项目延期！”

其实，自私的不是别人，正是吴总自己。试问这世间谁都有廉颇、蔺相如的胸怀吗？！人家凭什么为了你的利益而言归于好、携手并肩？！人家为什么为了你的利益而放弃私仇和尊严？！你为人家做过什么？！人家双方有矛盾的时候你为何不管？

平时，漠视基层之间的沟通与互动，人家打的头破血流，你也认为跟你没有关系，关键时刻，又想着人家精诚团结的为你卖命，真是痴人说梦！

2.适度使中层干部互相争斗，自己坐收渔翁之利。

康熙帝这一招玩的很好。使得明珠、索额图之间互相角逐。然后见哪一方稍占上风，就对弱势一方施以恩惠。弄得双方都是感激涕零！

等到双方都看明白了老大的把戏之后，老大就引入酷吏！对双方的势

力加以整合、洗牌，具体的套路是“抚其要者，圈其贵者，杀其中流，散其弱者”！

就是把能臣干吏留下，以后还得接着用；把身份特别尊贵、曾经于国有功，但是现在已经没用的人边缘化，也就是束之高阁；把中间那帮尸位素餐、中饱私囊的人杀了，夺其财富，之后革故鼎新，登台换将；把能力差的、没资源的都淘汰！罪名是“参与党争，动摇国本”！

这样既精简了机构，又充实了国库。

李三山（绰号李大脑袋）就是这么玩的。他就是某家建筑集团的 CEO，平时是拉一派打一派，允许某个时期内其中一派略微膨胀，小发横财，但决不允许任何一方长期一家独大！有时提拔提拔左边的人，有时跟右边的人眉来眼去！搞的双方都把他当成祖宗，时刻希望他伸以援手。

等到双方看透了他这个把戏之后呢，他就引入高端人才，并放话：机构改革，减员增效！

得了！双方又得抱他大腿，该送礼的送礼，该作揖的作揖！

二，缀去

“缀去”者，谓缀已之系言，使有余思也。故接贞信者，称其行、厉其志，言可为可复，会之期喜，以他人之庶，引验以结往，明款款而去之。

大意是，所谓“缀去”的方法是说对于即将离开自己的人，说出真心挽留的话，以便使对方留下回忆与追念。所以遇到忠于信守的人，一定要赞许他的德行，鼓舞他的勇气。表示可以再度合作，后会有期，对方一定高兴。以他人之幸运，去引验他往日的光荣，即使款款而去，也十分留恋于我们。

先援引两个古例。

苏秦曾到楚国去游说，足足等了三天，才能得见天颜。苏秦心生怨怼，没聊几句，就要告辞。楚王说：“我听先生的指教就像听到古代贤人的教诲一样，现在先生跋山涉水、千里迢迢来见我，难道竟无意盘桓几日，现在就急着走？”苏秦回答说：“楚国的粮食比珠玉还珍贵，柴草比桂木还稀罕，掌管进谏的人像鬼魂一样难以相遇，大王像天帝一样不见首尾。现在我好比吃着珠玉，烧着桂木，通过鬼魂来会见天帝。我怎么能够不走呢？”楚王说：“居于深宫，不达外事，是寡人的罪过之一；侍从桀骜，款待简慢，是寡人的罪过之二；不察于细，疏于礼遇，是寡人的罪过之三。请先生在客馆住下，我接受教训了。”

于是，苏秦才献上合纵的战略。

西门豹治邺，清廉自守，不谋私利，执政为民，可对魏文侯身边的近臣却很随意，君主左右的人就联合起来，说西门豹的坏话。任官一年后，西门豹去首都汇报工作时，魏文侯要收回西门豹的印信，西门豹说：“我过去不知道如何治理地方，现在知道了，请大王再给我一次机会，如果再治不好，愿意接受腰斩、弃市等罪行。”魏文侯听西门豹说的实在，不忍心收回印信，就再给他一年时间。这次西门豹上任后就加紧搜刮百姓，以便贿赂魏文侯左右的人。一年之后，西门豹再去汇报工作，魏文侯亲自出来迎接他，并向他致谢。西门豹说：“往年我替君主治理地方，君主要收回印信，今年我替您的左右治理地方，君主却向我致谢，我不能再治理下去了，请允许我辞职。”魏文侯听了这句话，幡然醒悟，说：“过去我不了解你，现在了解了，请你继续替我治邺，寡人将不再听信近人的谗言！”于是西门豹竭力辅佐魏文侯，使魏国几乎能够称霸。

可以说，正是“缀去”这一招，帮助楚王、魏文侯留住了苏秦、西门豹这两个人才。

这一招在当今依然适用。弗莱森电讯公司（Verizon Communications）就深谙此道。每当有员工离开时，公司总会安排两名中层干部为他们

送行，并送上寄语：可能由于这样或那样的原因，公司没能让你大展骏足，这非常遗憾！我们相信你在新的环境里一定会有一番作为！在外拼搏，机遇和风险并存，倘或有不如意，本公司的大门永远为你敞开！

有人采访过弗莱森电信公司的离职员工，问他这家公司有什么令你难忘之处？该员工回答说：我在离职两年之后，每年的生日仍能获得他们邮寄的贺卡以及短信祝福！

正因如此，很多已经从弗莱森公司离职的员工多年以后，仍跟该公司“暗通款曲”，甚至有的员工已经成为其他公司的高管，依然时不时的“秋波频送”。这也可以解释为什么弗莱森通讯公司对其他同类公司的消息能够如观掌纹！

要知道，即将离职的人并非毫无利用价值！他们依然可以到社会上为你打广告。因此，让他们心里舒服非常必要。对他们做出深情款款的姿态，不仅仅是给他们看的，也是给留下的人和即将到来的人看的，更是给社会大众看的。

他们会想，这个公司对于一个已经“没有利用价值”的人，还如此重视有加，对于留在那里的人就更不用提了！

我身边的李可飞，就经常使用“缀去”收揽人心。他经常当着属下的面打电话，说：“哎呀！兄弟！虽然说你离职了，但毕竟跟哥打拼了四年了，出生入死啊！四年的时间不短啊！今天你妈大寿，没得说，我这儿给你备了五万块钱！”（更新微信：dedao2006）

有的时候他是打给已经离职的员工，有的时候其实就是“无中生有”。但甭管怎么样，让在职的员工听见了，心里就是充满干劲！觉得这个人可以依附！

反之，如果对“缀去”之术不加重视，就会遗患无穷。这不是瞎说。天津某汽车销售公司这方面做的就奇差无比。2014 年，一家日资企业的副总在年会上对该汽车公司发出了订购意向，要一下子订 50 辆车，给公司的高管作为年终福利。

秘书提醒副总：咱们公司的小李就曾经在那家公司工作，为什么不询问一下他的意见呢？

小李给到的回馈是：那家公司的信誉和产品质量都成问题！发动机最高转速、最大爬坡度、起步加速时间、百公里耗油量、制动距离等等参数都是虚报的，您不能相信！

好！既然订谁家的车都是订，你家的车也没有特别的性能优势和价格

优势，我干嘛冒着风险订你家的车？！万一小李说的是真的呢？！

最后，副总再三考虑，还是取消了订单。

实践证明，对离职员工的漠视和轻蔑，虽然不足以致命，但是让你的公司掉三五个大单子，还是绰绰有余的！

三，却语

“却语”者，察伺短也。故言多必有数短之外，议其短验之。动以忌讳，示以时禁，其人因以怀惧，然后结以安其心，收语尽藏而却之，无见己之所不能于多方之人。

大意是，“却语”的方法是说要在暗中观察他人的短处。俗谚道“言多必失”，常人肯定会有薄唇轻言的时候，就难免留下话柄。要议论他的失误之处，并加以验证。要经常揭他忌讳的短处，并证明它是触犯了时政所禁，这样他就会因此而害怕恐惧。然后，便要让他压惊定心，对以前说过的话，也不再说了，暗中则藏起这些证据，秘不示人。而且，不能在众人面前，显出自己的无能、软弱之处。

在日常工作当中，谁肯定都有马虎懈怠的时候，难免有瑕疵，譬如偷

懒、泡病假、摸鱼，这是在公。在私呢？谁肯定都有背后指摘老总、辱骂上级的情况。这些细小的过错，你都要注意收集。

关键时刻给他亮出来，敲打一下，之后摆明态度：你只要跟着我好好干，这些事我都不计较！

当然，也可以换个方式跟他说：已经有人把你这些事情报给领导了！是我在替你扛着！

那这个人以后八成就是跟定你了，别无选择！

四，摄心

“摄心”者，谓逢好学伎术者，则为之称远方验之，敬以奇怪，人系其心于己。效之于人，验去乱其前，吾归于诚己。遭淫色酒者，为之术音乐动之，以为必死，生日少之忧。喜以自所不见之事，终可以观漫漭之命，使有后会。

“摄心”的方法是，遇到那些好学技术的人，应该主动为他扩大影响，然后验证他的本领，让远近的人都尊敬他，并惊叹他的奇才异能，别人则将会与自己同心同德。对于那些寄人篱下者，要将之与历史上的

贤才比论，称其与前贤一样，诚心诚意地相待，这样才能攫取有用之才。遇到沉于酒色的人，就要用玄音妙理感化他们，并以“酒色会致人于死，要忧余命无多”之醒世恒言来教谕他们，让他们高兴地看见所未见的事，最终认识到遥远的未来，使命之重大，从而充满积极进取的情绪，不再苟且度日。

笔者的对手李景才，就十分善于“摄心”之术。他担任某智库的理事长之后，特意把精通 WEB 应用程序设计和软件开发的学弟招了进来，并隐匿其身份，让他干一些一般的事务性工作。

到了第三周，开始让这位学弟展露锋芒，尽出所学，才惊四座。

从第五周开始，他故意让这位学弟对自己桀骜不驯，甚至公开顶撞。

秘书认为这位学弟太过分了。李景才公开表态：只要有才，只要能为智库创造价值，任何人都可以对我桀骜不驯！在我们这个地方，人才就是有特权！

正是通过这一招，李景才招揽了大批能干事的闯将！

我的朋友王建峰也是这方面的行家里手。他是搞水产生意的！他有一个属下，经常酗酒，每天达一斤二两！这个恶习，几乎全公司都知道。

翌日，王建峰把这个属下叫到办公室，推心置腹道：“我下个月有个客户要谈，这个任务就交给你了！人家爱好打台球！你也必须得会！限你一个月之内学会打台球，费用我来包！另外，我这个客户还喜欢听相声，爱跟别人抖包袱，你别冷场！你除了打台球之外，每天坚持听一个小时相声！就去北京星夜相声会馆听！我给你报销！”

这个下属自从沾上台球和相声之后，起初还不太适应，后来竟然兴致盎然、浸淫其中，喝酒的量也从原先的一斤二两转为半斤。最后，干脆改成啤酒了，每天只喝三四瓶。

到了下个月，王建峰跟他摊牌了，没有客户，就是想让他改改毛病！

这一招真是一箭双雕啊！其一，让下属感动不已。其二，让其他人心生敬意。大家都在想，王总对于一个有瑕疵的人，都如此挽救，如此看重，我们没有瑕疵，如果跟着他好好干的话，岂非更受重用？！