

客户提问：

丹阳老师，你好。我订阅过你的八大上位术，感觉有点意思。其中的有些招数还行，我用了用，有些太狠，没敢实施。承蒙您的教诲，我现在已经是科长了。但是，最近一周，麻烦事突然来了，我们空降了一个顶头上司！而且这个上司以前跟我有过节，怎么办才好呢？

丹阳解局：

遇到这种事情，切忌盲动。先跟你说三种错误的处理方式。

第一种，奴颜媚骨，拼命巴结。

这个时候，拼命巴结已经无济于事。别人会认为你变脸太快！你原先明明不是这张脸，现在变得跟条哈巴狗一样，让人一看你就是口不对心！

而且这样做，等于把自己的全部底牌暴露给对方，这就好比主动跳到砧板上，任人鱼肉！

第二种，破罐子破摔，走对抗路线。

通常遇到这种情况，有些人的心态就崩了。多年以来修炼的权术修为也不要了！索性一条道走到黑！殊不知，这样只能让自己死得更快！

更有些人自作聪明：我投靠这个人的死对头，不就行了吗？

问题是，利益场上纷繁复杂、瞬息万变，哪有绝对的“敌人”？！

倘若这个人养气功夫极佳，一直铭记：完美名节，不宜独任，分些与人可以远害其身！辱行污名，不宜全推，引些归己可以韬光养德！（《菜根谭》语）

那你就找不出他的死敌。

再者说了，他就算有死敌，他的死敌为什么要收留你？人家凭什么为了你而牺牲双方表面上的“和睦”？！

第三种，三十六计走为上计。

这种套路就是不跟你玩了。我有一个学生就是这样做的，直接朝上司大喊：去你大爷的！你祖宗我不伺候你了！

之后，扬长而去。

这样做的，通常有三类人，第一类是有所准备，已经有下家了，待遇还不错。

第二类就是要光棍。就跟津门“侃爷”说的一样：老子在哪不都是要饭吃吗？有区别吗？！的确，手里捧个两三千块钱的工作，在哪干不都一样呗！

第三类就是有脾气，有性格，受不了委屈！九五后尤其如此。

但无论你是哪一类，这么干都有后患。如果对方心眼小，在行业内放一句话，起码周围的文明共建单位是不敢用你了！除非你换个行业，彻底跟原先的事业说再见！

如果你舍不得原单位的资源，自身也没有跳槽的条件，这一招就别想了！

据实而论，这种局面不好破！必须来个组合计。起码是三个计策的组合。我们要分六步走：

第一步，借势。向更大的领导或者与目标平级的领导利益输送，以求“借势”。具体怎么借，大家可以看看《窃势术：怎样把他人的势力窃

为己用》。有条件的话，甚至可以使用一下“强合窃势法”，详见《整人的绝学！如何搞垮你的废物领导？这十二个计谋必须掌握》文末！

这里要着重强调一下，你出血的目的不是为了让更大的领导罩着你。你别以为你临时抱佛脚，随便出点血，大领导就会罩着你了！大领导哪有那么傻？！能随随便便被你利用？！

我们的目的只是为了让大领导记住你的名字，知道有你这么一个人！同时，也让外界知道，你跟大领导的关系不一般。仅此而已！

当年，诸葛孔明空城喝退十万军（历史上是赵云）。你也得建一座空城才行！让敌人不知虚实！

第二步，练兵。把自己的三亲六故都拿出来练练。上班下班的时候，前呼后拥，把气势做足！你得给大家一种感觉，你的亲戚朋友不少，而且他们都寄希望于你，指着你扬眉吐气呢！最不济，还指着你供给他们一日三餐呢！你要是玩完了，或者利益受损，他们就得喝西北风！而人一旦喝了西北风，什么事情都做的出来！

第三步，结众。这个时候要不计代价的收揽人心。平时扣扣索索的不要紧，这个时候必须有散财养士的气度。用不着跟谁结成死党，只要大家对你的评价是“还可以”就行了。有了“还可以”这个舆论导向标，

谁动你谁都得掂量一下！他挡不住悠悠众口：你为啥动一个还可以的人？！公报私仇吗？

第四步，送礼。这个礼要厚！我有一个朋友也遭遇过类似的情况，他们跟副处有不大不小的过节。那次是送了两箱“吉祥兰州”，三箱波士顿龙虾，外加一万五千块钱赞助（名为捐助单位绿化养护工程），才算缓和。

第五步，游说（可与第四步同时进行）。亲自登门求情下话。若能扶老携幼，一并前去，再好不过。这样能显示出己方之诚。

其言论大略如下：

“张处（权且称呼），以前我的兄弟有得罪你的地方，是我虑事不周、一时冲动！您大人有大量！希望您能给我们一个改过迁善的机会！我们真的知道错了！您如果不相信，我们可以当着全公司上下，给您鞠躬道歉！”

我用人格和尊严向您保证，只要您前事不计，我们必然鞍前马后，在所不辞！”

若有亲友在场，当立时痛斥己非，颂扬领导，把台阶搭好，让人家舒

舒服服的下来。

第六步，再说。再一次游说是必不可少的。第一次，是自己一方登门拜访，表示了态度。这一次，我们要托一个中间人，最好是跟双方都有点关系的人，理性客观的为对方分析利害，陈明得失。

其言辞技巧可效法《鬼谷子大智慧》中的两篇文章：

《散势法鸷鸟：李园如何巧退秦、梁联军？》（P31-35 页）

《捭阖：通权变，言利害》（P49-54 页）

具体可以这样陈述要点：

您不计前嫌，收揽小李（权且称呼），有四个好处，相反，不肯握手言和则有三个害处。

益处是：其一，年年得到小李的孝敬；其二，得到宽宏大量的美名；其三，可以利用小李招揽他的朋友，便于日后展开工作；其四，立足未稳之前，可以利用小李趟雷。

相反，则有三大害处：其一，可能得罪小李背后的领导；（先前第一

步已经走了，小李已经通过利益输送跟大领导混了个脸熟。此刻若办一个给大领导送厚礼的人，等于给大领导上眼药）其二，可能得到公报私仇的恶名；其三，可能会遭致小李家人的激烈反抗。他们一家子人都指着这一个人吃饭，而且亲朋好友之中又良莠不齐，鱼龙混杂，保不齐出来几个愣头青，闹上单位！届时大家脸上都不好看！

这样一来，相权之下，顶头上司就不敢轻动！

当然，我这六步最多能够化解不大不小的过节！如果梁子结的太大，太深，那就得换一种思路。这个我下次再说！

客户反馈：

我跟顶头上司之间只是小摩擦而已，而且已经过了很多年。走了您说的六步，关系已经有所缓和了！（更新微信：dedao2006）