

客户提问：

丹阳兄弟，我是一家手机销售公司的中层干部。前年呢，我把我的一个心腹之交小李拉到了公司人事部，还替他上上下下打通了关系。

小李这个人很油滑，也很机灵，又舍得花钱送礼，凭借着所谓“弄臣上位术”得到了我同事老张（跟我平级，人事部经理）的喜爱，在去年升为人事部经理助理。岂料他稍微得势之后，居然忘却前恩，对我爱答不理！有时甚至给我摆脸色！

今年老张快要退下来了，他还想趁此机会冲刺一下人事部经理的位置！他这几天四处打探总经理的处所，企图约见，一吐抱负！如果他成功了，无疑是我的一个威胁！请问丹阳兄弟有没有什么办法让他不要出现在总经理的视野内！他太能粘人、太会巴结了，我怕老总扛不住他的糖衣炮弹。

丹阳论道：

经过丹阳论道与香港智库的调查，那个小李社会背景很复杂，他本人早年间是个商业诈骗犯，跟四川某地一个叫“庆龙居”的传销组织有一定的关系。他的表哥是双流区的鸡头，经常干些逼良为娼的事。

这种人路子很野，他想见到老总陈述己能，就一定可以见到！无非是时间早晚的问题。

因此，与其让他凭借自己的能力探出老总的处所，不如你提前用你的关系让他出现在老总的视野内！当然，这其中要动一点手脚。

鬼谷子《内楗》中说：“内者，进说辞也。楗者，楗所谋也。欲说者务稳度，计事者务循顺。阴虑可否，明言得失，以御其志。方来应时，以和其谋。详思来楗，往应时当也。夫内有不合者，不可施行也。乃揣切时宜，从便所为，以求其变。以变求内者，若管取楗。言往者，先顺辞也；说来者，以变言也。善变者审知地势，乃通于天，以化四时，使鬼神，合于阴阳，而牧人民。见其谋事，知其志意。事有不合者，有所未知也。合而不结者，阳亲而阴疏。事有不合者，圣人不为谋也。”

大致意思是，一个下属跟领导说话，领导能否接受，是否爱听，取决于三个条件：一是看他所进主张能否引起领导者的注意或兴趣；二是看他所进主张是否与时势、环境相合；三是看他所进主张能否造福于自己和自己的团体。

这是《内楗》术的三大要则！我们呢，把第一条要则守住不变，把后

两条给它反过来，目的不就达成了吗？

这意思就是说，我们先想办法让小李这个名字出现在总经理的视野内，让总经理对他产生一点兴趣。然后通过特定的渠道和手段让老总知道，小李这个人不过会些下三流的东西，他的那些东西无益于公司的发展，也无益于老总个人财富的积累！弄不好，还会贻害自身！

这样一来，老总不就对他敬而远之了吗？这一招这么一用，老总不仅这次不会重用他，下次再听到他的名字，也会下意识的有所抵触。他在公司就永远别想翻身！

具体运作步骤如下：

第一步，重贿总经理的左右，跟总经理吹风，说：小李‘自言’在 AI 领域有数年的研究经历。在 UC Berkeley 学习时，曾获得多位专家的赞扬，对目前两款流行的深度学习框架做过贡献，是 TensorFlow 的作者之一。

（其实小李不懂这些）

你们公司老总不是信管系毕业的吗？总想写一部类似 Paul Graham 的 On Lisp，好以此夸饰于人，给履历镶金！他一听左右这么说，能不对

小李有兴趣吗？！

第二步，再度重贿老总左右，令左右再三吹风，说：小李自言不满足于现在的位置，想让公司为他安排 **Advanced computer language** 方面的考试，以便展露才华。（更新微信：dedao2006）

第三步，找一个老总“忙里偷闲”、“时间不富裕”的机会，促成老总和小李在公司办公室见面。（最好是老总只有三五分钟的时候。这叫形格势禁！在专业知识方面有特长的人，三五分钟足以展露才节！但是精于人际关系、投机钻营而不浸淫具体技术的人，他的特长无法在三五分钟内展现，更无法在办公室这种正规场合展现。）

第四步，动员自己的同事和下属，向总经理反映，此人原先是个商业诈骗犯，他的表哥是个鸡头，他的能力全在投机钻营上。近来，更张狂跋扈，傲视同侪，请总经理处理！

客户反馈：

丹阳这招，可谓把“内榫”术反了过来！真是把计谋学活了。

我给你阐述一下概况吧：

我走完第一步以后，老总的确对他兴趣盎然！据老总左右说，老总甚至产生了跟他合著《Summary of computer language》的想法！

我走完第二步以后，老总左右反映，老总当时是觉得这个小李有点急功近利！但是有才华是好事，别埋没了人家！人家既然要安排考试，就安排吧！真能通过，可以考虑委以重任！

我走完第三步之后，老总稍微有点生气了，对小李可谓大失所望！原来他不懂高级 C 语言啊！这不是瞎耽误功夫吗？！他不懂高级 C 语言，居然还跟我的助理自吹自擂，这不是哗众取宠吗？！

我走完第四步之后，老总已经对小李这个人的人品有所怀疑了，为了谨慎起见，老总郑重决定不启用这个人！

谢谢您了，赵老师！