

客户提问：

丹阳哥，你好！我是一个研三的学生，即将毕业，步入体制。对于未来应该怎么在单位里混，我还是踌躇、迷茫！听说现在硕士毕业、博士毕业也有被当成垃圾扔了的，郁郁不得志。请问小弟何以自处？

丹阳解局：

兄弟，你好。你问的很笼统，不是一个具体的问题，那么我的回答也会相对宽泛一些。我的朋友徐局长根据他自身的见闻写过一篇《辛丑杂事》，共三万两千字。该文记录了2010年XX市第二批公务员当中，被分往市农业局的十二位同志的工作经历。在这十二位同志的工作经历里，我认为王强、肖鹏、李大年、丁振宇四位最具特色，我把他们四位的套路分享给你。

你如果想小有成就，不冒什么太大风险，就学习王强；你如果还想更进一步摄取权柄，那就学肖鹏；你如果想玩大的，舍得投入，并且厚颜无耻，你就学李大年；如果你想与世无争，不想招惹别人，也不想让别人招惹你，那你就学丁振宇的招数。

今天我们先讲王强。王强被分在了农村经济体制与经营管理科，每天就是负责监测农村经济收支、农民收入与农民负担情况，然后回来写成报告。日子久了，王强发现这样不行，天天跑跑农村，回来写写报告，这也不能引起领导的重视和提拔啊！

王强通过三条南京95、四瓶五粮液，打通了副科长，向副科长请教门路。副科长也是个装X犯，貌似语重心长道：“强子，我跟你说话！我在机关的工作经验有三条，我认为特别宝贵！我把它们分享给你！”

副科长所言大略如下：在农业局工作有三个忌讳！一是怕累、怕苦，把调研、侦测工作推给别人。到农村去访贫问苦不是走形式！你得发现老百姓的问题，你得想办法解决！这项工作是你的职责，是你的权利，也是你的义务，更是你立足单位的基础。把自己的事情推给别人干，看似是一时占了上风、得了轻松，惬意过后呢？只留下别人对你的蔑视和讨厌！

二是愚弄他人。愚弄别人是一种真正的愚蠢。有些同志为了蝇头小利、蜗角虚名，就去投机倒把！殊不知：**人为贪财身先死，鸟为夺食命早亡。任你奸猾多取巧，难免荒郊土内藏。**尤其是对那些信任你、依靠你、倚重你的人，万万不可耍小聪明，否则会得不偿失。长期在一起共事，你的诚恳、谦让会让同事感动，反之，则会使领导和同事反感。现在年轻人都爱耍小聪明，跟上头敷衍塞责、虚与委蛇，跟同事勾心斗角、尔虞我诈，这都不行！我容不下这类人！

三是沉不下心来。好高骛远、眼高手低是在单位工作的大忌。单位不是走马观花，不是住旅店，不是旅游。单位很有可能是你一生的根据地，是你一辈子存在的证明。要沉下心慢慢干。只要是金子，早晚会发光！酒香不怕巷子深！下多少米，出多少饭！别总想着露头、露头！你真的把事情做到位了，领导看得见！

最后，副科长总结道：“强子，你前两样都挺好！就是第三项！你得踏实住了！我看你能行！”

王强表面上唯唯诺诺，心里暗骂：“X你妈！给了你那么多好处，一条路子没给我！”王强又琢磨再三，觉得副科长打官腔可能有两个原因，一是因为利益输送不足，没撬开他的嘴；二是可能这个人心理阴暗，他自己混不出来，就希望别人也一辈子混不出来，一辈子被他踩在脚底下。

王强自此发下暗愿：我不能这么被动等待下去了，我得主动出击！

说到此处，我得提一下，这就是王强比普通年轻人高明的第一点：不信小领导的忽悠，相信机会是自己争取来的。

副科长那套装X的话，多有迷惑性！曾经有多少充满干劲、力争上游的年轻人被他这句话骗得体无完肤，到头来只剩下尸居余气、默默无闻！

真正误你的人，总会给你傻X的世界观和方法论。这些傻X的方法论，无一不披着光明、积极、善良、正义的外衣，但你若真的信了，就永世不得翻身！就坠入地狱！

好在王强是清醒的！

怎么搭上局长这条线？王强想了一个最笨的方法：盯梢！

他先盯住了局长在哪个办公室，什么时候下班，下班之后上哪辆车。记住车牌号后，领导的车去哪，他去哪。司机把领导送进福忠南街栗乡小区 3353 之后，自己开车回到了保山道华釜里。

王强记住了有效信息：领导家住栗乡小区，司机住华釜里！他决定先拿司机开刀！

左打听又打听，知道了司机爱吃道口烧鸡，司机的老婆则看上了一件幽芷翠汉服，没舍得买。

王强就跟妻子兵分两路，他通过机关的朋友把司机拉入了一个美食群，私下多次以中奖的名义将“义兴张”的现金抵用券发给司机用。这样司机每吃一只鸡，才花不到 13 块钱。王强的妻子则伪装成幽芷翠汉服店的分店店长，加了司机妻子的微信，说搞活动，把汉服三折匀给了人家。

一开始，司机夫妇不明就里，如坠云端，后来慢慢开悟，感受到了王强的一番“深情厚意”，于是结为死党。

一个月后，王强的妻子道：“差不多了吧！喂了那个司机一个多月了，一万二没了！他终究是个下里巴人，不值得咱们投入太多！”

王强点了点头，心想：“我也够意思了！”

翌日，司机与王强在福客来饭庄饮酒，喝得尽兴时，司机道：“局长的小女儿每周五下午都去薇乐大道 124 号学习画画。你看看能不能有什么契机？”

王强一看，就让自己的侄女也报了那个班，寻机接触局长的小女儿。经过一段时间的发展，两个人玩得还不错。她们俩几乎是形影不离，一起上课下课，局长夫人在接女儿放学回家的时候，总能看见王强的侄女和王强的老婆。一来二去，局长夫人和王强的妻子也熟了。

鬼谷子说：“感动而不知其变者，乃且错其人勿与语，而更问其所亲，知其所安。”

之前我早就提过，想了解一个人的志趣爱好，让他为己所用，必须趁他最高兴的时候，最大程度的刺激他的兴奋点，人一旦兴高采烈、得意忘形，就暴露了弱点。或者在他最愤怒的时候，最大程度的引发他的憎恶之情，人在怒不可遏的时候，也容易暴露弱点。

但是，我们要知道，王强的级别太低，跟局长一个天上，一个地下，可谓霄壤之别。他怎么可能有机会对局长施行这种“捭阖之术”？！所以，王强果断的采取迂回战术，不用“擒贼先擒王”那套，而是逐步渗透，“乃且错其人勿与语，而更问其所亲，知其所安”，先从领导的近人、亲人下手。他的聪明还不仅在此，还在于他一直采取“兵分两路”的策略，这样可以互为犄角、互相应援。这是王强身上值得年轻人学习的第二点。

接下来的日子里呢，王强的妻子曾经多次给局长夫人送礼。但是局长夫人门户很严，一一婉转拒绝。（更新微信：dedao2006）

王强的妻子说：“这个女人不是那种矫揉造作的小女人，也不爱贪小便宜。她把丈夫的仕途看得很重！每次送东西的话刚到嘴边，她就给拦下了！”

王强道：“以财事人者，财尽而交疏；以色事人者，华落而爱衰。她不爱钱，更好！那就以情动之，让友谊的大厦更加稳固！”

又过了一阵子，王强雇了几个民工，趁局长不在家，假装去局长夫人楼下换水，动静弄得很大。夫人就请保姆下去看看，几个民工摆出蛮不讲理的架势，故意与她发生龃龉。此举惊动了局长夫人和正在房间里学习的女儿！

恰巧，王强的妻子及时赶到，三言两语劝退了众人。局长夫人迫不得已，只能承了人家的情，连连道谢。王强妻子说：“不碍的，老姐！我就是来看看你，顺便给孩子带点东西。”局长夫人一看都是小孩子家喜欢的物件，不值几个钱，也就照单全收。

鬼谷子曰：其施外兆、萌牙蘖之谋，皆由抵隙。

在《抵隙》篇中，鬼谷子不但明确阐述了小洞不补的危害性及相应的解决办法，还通过逆向思维指出那些利用矛盾乘虚而入的谋略，也是从抵隙的基本原理推演出来的。

既然有了缺漏可以立即填补，那么，同样为了利益，也可以见缝插针推波助澜——将缺洞进一步扩大，利用刚刚出现的小矛盾制造出足以使对手溃败的大矛盾。甚至还可以无中生有，一时没有缝隙时人为地制造缝隙，创造新的契机。

王强就是人为的制造了局长夫人和民工之间的小矛盾，然后派夫人出面解决，从而赢得了领导家属的好感！这是王强身上值得年轻人学习的第三点。

王强一看，自己的老婆已经取得了局长夫人的初步信任，自己也该齐头并进。于是对领导的司机说：“星期六下午两点半，领导是要去趟渭南吗？”

司机道：“是呢，去蒲城县。”

王强道：“你帮我一个忙，下午两点时临时推脱有事，去不了。”

司机道：“这不太好吧！领导那边怎么交代啊……”

王强很爽快：“这个事你帮我办了，值一万！”

司机含糊其辞道：“那我就说拉肚子，急性胃肠炎……”

星期六下午那天，就听局长在办公室里说：“哎呀，你看你，你要是提前一个小时跟我说，我还能抓车去！现在去哪叫车啊？”局长放下手机之后，秘书也为难起来。

秘书道：“现在要是抓车，兴许三点半能来接您！”

局长无可奈何道：“有事情呢！都耽误了……”

王强趁机表现：“局长，我今天正好去蒲城看我大姨，咱们都顺道！我载您一程吧！”

局长不好意思，连连摆手。

王强假装自卑，开玩笑道：“我就知道，以我的阶级成分，高攀不上局长！”

局长佯怒：“什么话！我是不想占你的便宜！传出去像什么了！”

王强笑道：“那局长，你给我拿三百块钱油钱，补贴补贴我呗！正好我家里困难！”

局长听他这么一说，思忖半晌，也就答应下来。

这一路上，王强时而聆听局长高谈阔论，时而巧妙插言，领导很是愉悦。

快到蒲城时，王强略微提了提自己的抱负和志向。局长似是醒觉，道：“强子，2013期秦东镇农业现状调查报告你能写吗？我想找人弄一下呢……”

王强一听机会来了，满口答应。

这篇报告关乎他的兴衰成败，因此他没有自己写，而是找了专业的智库做枪托，花了大概6800元。领导看了，非常满意。接着，又给王强派了三个活，王强都干得不错。一年之后，王强荣升副科长。原先的副科长被调到科技教育科去了。

不惜血本，勇于在领导面前表现自己，这是王强身上值得年轻人学习的第四点。

前前后后，王强花了 38000，拿下了副科长。我觉得这不算亏。有人说，王强的这四招很肤浅，权谋含金量并没有多少！然而，为何跟王强同届的人，没有几个混的比他好？归根结底，还是因为人家敢想敢干！有些人早就想到了这些计谋，但是没勇气、没心气去谋篇布局，更放不下所谓道德和尊严。那就只能徒叹奈何了！你还有什么资格指责比你爬得快的人？！