

多年前，我曾经一度和左邻右舍、远房表亲因为鸡毛蒜皮的小事闹掰。究其根由，是我在某些场合说的话不太中听，办的事不遂人意！

为了缓和关系，我尝试了各种努力，包括低头认错，甚至找人求情下话。

终于令对方有所动容而原谅我。

然而，这一切并没有什么意义。这些人在关键时刻并不能帮助我！

在我想大展骏足的时候，他们迫于能力有限，只能袖手旁观！

在我已身处险境的时候，他们迫于明哲保身，只能龟缩不出！

人生不能沉迷于维护庸俗的、没用的人际关系。

相信很多丹阳论道的学员以前就是这样，今天不小心跟卖菜的张三吵了一架，心里别扭，想着明天怎么哄哄张三。明天又不小心一句话没说对，得罪了同事李四。

晚上睡觉前，又想着明天怎么哄李四开心。

大后天不知道犯了什么忌讳，得罪了亲戚王五，又想着怎么给亲戚王五赔罪。

到头来是把所有人都哄开心了，你心里也舒服了。

但是，你除了心里舒服之外，还得到了什么别的没有？

一点都没有。

**人生若是经常陷于维护这种低质量社交，只能是搞的一波未平，一波又起，最后精疲力尽。**

相信少年时代的我们，都恍恍惚惚记得父母叔伯撒过的“精神狗粮”！谁谁今天孩子过满月，把我们拉过去应酬一下；谁谁今天过七十大寿，带我们跑去恭贺一下；谁谁今天结婚，领我们祝福一下。

隔三差五的还要叫上三五好友，喝酒聊天，让我们不知所措的在旁边当陪客。

他们分明维护的是自己的面子，图的是自己开心！

却美其名曰：带你学习一下交际应酬、让你学会处理人际关系。

但事实上是，跟他们这个圈层的人接触越多，就越容易沾染底层思维！到头来你会困在这个阶层里面，永世不得翻身！

家父跟其他的家长不同，在我幼时，他就经常对我说：“**跟我们没有利害关系的人，不必应**

酬！父亲为你引荐的叔叔、阿姨，都是我这条利益链上的人。带你见他们，是为了让你将来更好的维护与他们之间的利益链。”

父亲的话对我影响很深。我今天之所以小有成就，大概就是因为这番教诲。

我建议大家只维护和两类人的关系。

**第一类：有能力帮助你的人。**

**第二类：有能力害你的人。**

这两类人巴结好了，你就没什么问题了。无聊的人际关系，能舍则舍！

具体来说，你要巴结九种人。

**第一类人，是你的直属领导。也就是古时所谓“上宪”。**

（当然，你如果只是打算暂居此处，或者有不错的副业，主业只是掩人耳目的幌子，那你不用苦心孤诣的巴结领导了！）

有人跟我说：能够决定我升迁的，通常是比我大两级的人！比我大一级的直属领导，糊弄一下就可以了。他也没权力提拔我！

的确，他是没有权力提拔你，可是，他可以做到以“合理合法”的手段来害你。

我给大家举个例子。（更新微信：dedao2016）

我有一个学员，在一个手机研发、销售公司工作。他叫李德宇。

2017年初，董事会决定，在临沂开设子公司，并筹备上市，需要调派一批干吏，担任骨干。

李德宇无论是能力还是人缘，都不差。本来是有机会的。

但销售部主任似乎有意和他为难。始终不肯在李德宇的调岗申请书上签字。理由是：

李德宇负责的项目比较多，不少细枝末节的工作需要他来亲力亲为，因为他熟悉流程，经验丰富。如果在手项目没有结束，他就不能离开现在部门。

李德宇无奈，只得请出平时交情不错的公司助理总经理马贵忠出面帮忙。经过两轮交涉，销售部主任答应让步，说：除非找到人能够代替你！否则没门！

李德宇找了两个，都被主任以“资历太浅”为名，婉转拒绝。

眼看临沂那边已经满坑满谷，一个萝卜一个坑了！李德宇想死的心都有了！

他悔啊！平时不该只顾着拍助理总经理的马屁，而忽略自己的直属领导！

在机关单位上班的人应该更有体会，直属领导虽然不能提拔你，但是他那一票否决权太厉害了！

## **第二类人，就是同床。**

这是韩非子说的“八奸”之首。所谓同床就是睡在一张床上的人，这些人包括妻子、情人、小蜜和小三小四等人。这些人长的妖娆、魅惑，而且非常会察言观色，简直是世间尤物，这也是男人们偏爱枕边风的原因。

这些人趁着男人酒足饭饱 and 心情愉快之际，做局下套，要求一些平常男人不会答应的事情，这时候男人大多数都会不假思索、脱口答应。

如果你想要一个大领导答应你的请求，倒不如先去请求那些女人，让这些女人去请求那个领导，你一定能轻松达到目的，可以说是毫不费力气。

天津武爷当政的时候，各种打压想窜起来的年轻人。公安干警李辅利，在东丽金钟街大火案当中，不顾火势汹汹，愣是出生入死救了两个小孩、一个大人。依照《人民警察奖惩条例》，本来应该给予个人二等功。

由于李兄不是他那个派系的人，再加上赵文军（武爷远房妹夫，蓟县刑侦支队副队长）谗言诬陷，武爷对他各种刁难，就是不给评。

最后一个老油条，叫王恨山（南开中山路派出所干警，干了二十八年了），给李兄透露：有一个人叫陈京花，就在你们单位。这个女的别看平时装的跟乖乖女似的，其实私底下浪荡的很！她跟武爷有过两性交易！你去给她塞点钱！就评上了。

最后据李兄跟我反应，他给那女的塞了五千块钱，还真就评上了。

类似领导的夫人、小情之类的，你可以不搭理，但绝不能招惹。丹阳论道当中就有七八个学员，名字咱不提了！他们就是在工作中，不小心得罪了领导的情人。现在处处受制，业绩再好也被打压。

## **第三种人是“在旁”。**

所谓在旁就是指领导身边的亲支近派，比如领导身边秘书和领导身边的红人等等，这些人非常善于迎合上意，能够随时揣摩出领导的心思，溜须拍马功夫一绝，深受领导宠信。

这类人唯领导命令是从，事事办的恰到好处，时间久了领导就会对他们百般信赖，他们可以影响到领导的意志和决策。

要想拿下下一个领导，必须先巴结他们，千万不可越过他们，直接跟领导沟通。

举个例子吧！我认识的杨秘书就是领导近人，他在文化厅工作，是个地地道道的小人。

但他跟我不错。（可能因为我也是小人，惺惺相惜）

小李、小陈是他们单位的新人。也都算头脑灵活！有一次在酒桌上，领导无意间说了一句话，说自己很崇拜王 X 峰。希望得到王 X 峰的签名版读《资治通鉴》！

恰在此时，杨秘书也说了一句，离开西北之后，很久都没有吃到像样的羊肉了！这儿的羊肉太柴！

小李只顾着听领导的话，求爷爷告奶奶。花了两万多，四处托人，才搞来王 X 峰的签名。

（注：钱不是王老师收的，是在托人的时候花的。王老师要是开价，不可能才两万）

领导欣喜若狂。但是没过两天，就对小李归于平淡。理由是杨秘书总在背后讲他的短处和尬闻。

小陈则不同，亲自给杨秘书送了 70 斤西北的羊排。而后去杨秘书家喝酒，约定杨秘书备菜，他备酒。小陈是带着两瓶“栗液金浆”去的。喝一瓶，留一瓶。这种特制酒不便宜！

杨秘书自然心感愉悦。弄顺了杨秘书，小陈才开始针对领导进行围猎。

我举这个例子，是想告诉大家：**领导身边的近人，尤其是小肚鸡肠的人，他们是把领导视为独有资源、私有财产的！你想巴结领导，可以！先给我点好处！我吃足了才能给你引荐！要是你不识大体的越位，我就搞死你！**

我在《鬼谷子攀爬术》当中陈述了十个送礼的诀窍！你先把头五个用在领导近人身上！你别舍不得花钱！

当然了，这种人也有这种人的行市。咱们得知道一下他们的价格！

司级正职，厅级正职，巡视员：十三至八级这一档，近人的价格也就是三五百万（只是混熟，办事另算）

司级副职，厅级副职，助理巡视员：十五至十级这一档，近人的价格也就是一百来万。（只是混熟，办事另算）

处级正职，县级正职，调研员：十八至十二级这一档，近人的价格也就是一二十万。（只是混熟，办事另算）

处级副职，县级副职，助理调研员：二十至十四级这一档，近人的价格是十来万。（只是混熟，办事另算）

科级正职，乡级正职，主任科员：二十二至十六级这一档，也就是三五万。（可以混熟，不是大事都能给办）

科级副职，乡级副职，副主任科员：二十四至十七级这一档，近人也值万八千。（可以混熟，力所能及的一般都办了）

当然，根据单位含权量、人数的不同，价格有浮动，幅度大概是百分之三十左右。

#### **第四类人是“父兄”。**

**所谓父兄就是领导身边的亲戚兄弟。所谓一人得道鸡犬升天，这就是裙带关系。领导的三亲六故往往有很大的影响力，可以左右决策者的思想和行动力。**

如果你想拿下一个决策者，直接采取措施恐怕是不尽人意的，倒不如采取迂回手段，拿下他身边亲戚兄弟，往往有出人意料的功效。

有些时候你对付一个刻板的人，不知道变通的人，你跟他讲互利互惠没有用。他不搭理你。你就得寻隙而动！

我跟某地财政局经建一处的处长打了三年交道，一提到钱他就往回缩，生怕犯错误。就在去年，可巧他的三姑病了，家里短十万块钱。我给垫上了！

他为了还人情，把事情办了，并训诫：下不为例！

有些时候我们是不愿意去跑领导的三亲六故，嫌麻烦！也不乐意探查他们的隐性需求，总觉得周期太长！

的确，如果这个领导的权力含金量不高，划不来去跑。

如果还可以，你就得勉为其难！

#### **第五种人是养殃。**

这种人跟“在旁”不同。他们不是只会听话的鹰犬。他们善于文过饰非，把领导的任何私欲都冠以冠冕堂皇的理由。甚至把领导的私人癖好制度化、合理化！当然，他们还不忘适时加入自己的私货。

这种人表面上比“在旁”高贵，一肚子墨水，仿佛有些才华。但实际上比任何人都厚黑，整日想着怎么给领导和同事下套。

他们是弄臣！（详见八大上位术之弄臣上位术）

**如果你的单位有这类人，一定要巴结他们。而不是走向他们的对立面！**

为什么这么说呢？因为这种人的攻击方式很奇特。他既不会像正人君子那样跟你明刀明枪，也不会像卑鄙小人那样暗地里阴你。

**你惹到他了，他并不立时发作，而是隐忍待机。一旦抓到机会，他便会公开的跳出来，大义凛然。其特别善于利用体制和政策优势打击人，找的借口天衣无缝。**

某局局长李 X 锋就是这样一个人，市领导爱银杏树，他就把每月的 5、7、11，改为统一的绿化日。市领导喜欢舞娘，他就公开的搞舞蹈大赛，还把赛事搬上地方电视台。领导喜欢听红歌，他就动员当地大学生，到了晚上集体排练，每天唱歌到晚上十点！还说学生是自发的！

有人看不惯他，他就用明规则整人。（会议“瘦身”、出行从简、杜绝浪费等规定，既是反腐倡廉的利剑，也是排斥异己的炮弹）

此外，这类人还有六个加分技能：

- 1，做事给领导留下任劳任怨印象。**
- 2，没有抱怨和发泄不满情绪的毛病。却设计让别人在关键节点爆发情绪，触及职场潜规则。**
- 3，永远和领导在一个频道上。他们把领导的经历当成电视连续剧看，务求挖出亮点，看出玄机。对领导有深刻的价值认同。久而久之，他们就和领导水乳交融了。**
- 4，他们特别注意与领导交往的细节——领导有心想要培养人，那么一定是培养会培养注重细节的人，所谓的细节决定成败就是这个道理，与领导相处同样适用于这个道理，所以如果你想要讨到领导的欢心，就要在工作中注意些细节，千万不要给领导留下“小错不断，大错不犯”的印象。**
- 5，他们天天把感恩领导挂在嘴边。一时一刻都不断。**
- 6，他们特别会替领导办私事。**

不单是在官场，在体制外的职场，这类人也很多。对付和结交这种人，最好的办法是走两步：其一，先给他利益输送，给他点甜头，三五千块钱足够了，不要惯着他们。其二，私下拆穿他们的西洋镜，告诉他们，你这些小伎俩我早就看透了！你跟别人使，我不管。你要跟我使，我就得给你曝曝光。