

客户提问：

丹阳老师，在自己没权、没势、没钱的时候，怎么样让别人跟着你干？

丹阳解局：

没钱、没权、没势，典型的三无产品！这时候怎么才能让别人听你的，跟着你干！不是件容易的事！

虽然不容易，但好像刘备、石勒、朱元璋、毛泽东都搞成了！这里面有诀窍！

我来初步解答一下，别人暂时团结在你周围的条件。

别人为什么暂时听你的？！

有四个必要条件。

第一，有着共同的利益目标。

当年那么多工农围绕在毛泽东周围，将他的话奉为圭臬，就是因为大家都想实现一个共同目标：打土豪，分田地！推翻三座大山！

大家在小事上可以各自有个小九九，可如果在大事上“军合力不齐”，那就只能“踌躇而雁行”！

一般在国家、社会、集团内部，矛盾运动十分激烈的时候，大家的利益诉求会此起彼伏。这个时候你可以将大家的诉求去芜存菁、删繁就简，然后整合成一个诉求。

我拿《鞍钢宪法》的诞生举例！

鞍钢宪法诞生于 60 年代初，是由鞍山钢铁公司所总结的一套管理经验。在上世纪 50 年代，社会主义工业化建设取得了很大的成就，三大改造后，社会主义制度初步建立，人民群众有着参与社会主义现代化建设的积极性，有了一定的当家做主的意识。但是，新中国建立后，进行城市与工业建设的经验并不成熟，同时因为与苏联的关系密切，因此很大采用了苏联的企业管理制度，即马钢宪法。

这个“宪法”就是指以马格尼托哥尔斯克冶金联合工厂经验为代表的管理制度和方法，其特点是实行一长制、搞物质刺激、依靠少数专家和一套繁琐的规章制度、冷冷清清地办企业、不搞群众性的技术革命。

但是，这一制度造成了管理层与工人间的对立激化，有把人异化为“物”的压抑性倾向。因此，为了更好地走社会主义道路，贯彻毛泽东思想，反对修正主义及帝国主义，对管理及劳动分工的变革是很重要的。这是现实层面的需要，又有对建国前中共实行有民主管理及人文关怀色彩的“三湾改编”、“延安经验”的继承，又离不开鞍钢劳动模范孟泰、王崇伦和马宾总工程师及广大人民群众的努力实践。

《鞍钢宪法》为什么能够代替《马钢宪法》？！这是值得深思的问题。期间涉及诸多方面，我就不一一讨论。但可以肯定的是，《马钢宪法》大行其道的时候，鞍钢集团内部出现了极为严峻的矛盾。据当事人马少明（鞍钢工人）的侄子马原回忆：叔叔跟我说，那个时期很乱！马钢宪法真正搞乱了人心！当时工人罢工多达 32 次，工人与领导之间的撕斗、争吵不下百次。有几名领导的右、右颊骨被打碎了，因为这事处分了 13 个工人。马钢宪法完完全全把工人和领导加以隔绝，弄成了两重天的人。

我们看清这里面的道道了吧！为什么矛盾会出现？！路线出问题了！工农阶级不掌权了，所以他们要闹！要提利益诉求！

而王崇伦、马宾等人就是大家利益诉求的整合者！

刚才已经说了，国家、社会、集团内部有矛盾，才会有大批量的利益诉求！你才有机会去整合！

那如果没有矛盾怎么办？只有两条路：一是等待时机；二是自己出手挑起矛盾。这里面的诀窍都在《鬼谷子—抵隙术》中。

第二，你得善于游说。

目标是有了，不会给集团内部的人分析利害得失，一样不会成功。

这要求我们根据不同人的不同特点进行劝说。

我大概阐述九个原则。

与智者言，依于博

和智者交流，要有广博的学识。

俗话说：博者不智，智者不博。

一个人如果智慧通透，那么一定不是很广博。

和他们聊天，要多讲讲自己的所见所闻，一方面可以激起他们聊天的兴趣，另一方面，智者一两句点拨就能让你受益无穷。

与博者言，依于辨

老子说：“少则得，多则惑。”

知识不是智慧。

一个人如果知道的很多，那么他一定很容易困惑。

所以，和他们聊天，一定不要比谁知道的多。

而是帮助他们归纳总结，在众多知识中，辨析出那条一以贯之的点。

就像是一地鸡毛，你帮他找个绳子，全部串起来，他的世界顿时就能清爽很多。

与辩者言，依于要

和喜欢辩论、讨论的人在一起，一定要抓住要点。

比如你们要计划实施一件事，他们往往会提出很多相关的问题，这不行，那不行，最终导致事情千头万绪，不了了之。（更新微信：dedao2016）

和这样的人说话，一定要抓住要点，不要被带偏了。否则什么事情也做不成。

与贵者言，依于势

日中则移，月满则亏，水满则溢。自古权势如浮云，地位尊贵的人对这一点领悟的最深。

他们是最相信运势的。

所以和他们聊天，不要聊其他的，就聊大势，只有帮他们看清大势，他们才能信任你。

与富者言，依于高

有财富却没有地位，是古代商人的最大心病。

他们没有名位，所以常常患得患失，担心守不住自己的财富。

所以和他们聊天，要“言高”，高，就是名位。

和他们炫富是班门弄斧，所以避其所骄，谈他们得不到的东西。

与贫者言，依于利

和经济困难的人聊天，不要谈情怀谈理想，要谈财富，利益。

一个人如果没有经济基础，就没法养家糊口。

所以，面对一个为生计所迫的人，谈利益、谈生财之道，才是得到他们认可的最快捷径。

与贱者言，依于谦

和不自信、地位较低的人聊天，一定要谦虚。

他们平时生活中很少受到尊重，你的谦逊是对他们最大的认可，你尊重他，他才能尊重你。

相反和地位较高的人聊天，一定要自重。

你只有尊重自己，才能让他尊重你。

与勇者言，依于敢

和勇敢直率的人聊天，要敢说敢做。

他们脾气直爽，不喜欢绕弯子、兜圈子。

那些旁敲侧击、弯弯绕绕最好都收起来，这样才不至于让他们反感。

与过者言，依于锐

和犯错的人说话，一定要加以鼓励。

他刚刚经历了打击，正是在自我怀疑的阶段，

这时候他最需要认可，所以要给他信心，鼓励他“知错能改，善莫大焉”。

以上这个九个原则我在《鬼谷子大智慧》中也翻译过。与上述所讲略有不同。大家就挑自己喜欢的翻译作为指导吧！毕竟，实战第一。哪个管用哪个才是真传！下面再给大家来十九个沟通技巧。

第三，就是找到对方的情绪爆发点，和对方正遇到事情的时候。跟他谈联合、合作的事，以期改变现状，获得更大的收益。

人在平时的时候，没事的时候，都很有城府。一旦遇到了事，城府可能就没了。

你在平时可能装逼的跟人表述：君子无所争，必也！

显得很豁达！

一遇到子女入学、亲人生病、好友丧亡、工资减扣、事业受挫、上级批评、同事矛盾的时候，你还沉稳的了吗？

恐怕不能！

因为你不是司马懿 曹操 刘备，大部分人没有那样的心态。

在人家遇到事情的时候怎么办？首先是给予蝇头小利，稍作安抚。其次是表示感同身受！将对方经历的不快安在自己身上，说自己也有类似的事情。所谓同声相和，同气相求嘛！

最后，用五种言辞刺激他！

这五种言辞，分别是耿介之言、颂德之言、离间之言、意气之言以及利害之言。

（这几种辞令能叫人或悲、或喜、或怒、或怨、或哀，故又称辞中五毒）

什么是耿介之言？就是直来直去的语言。

（你未必要直来直去的去试探你的考察对象，可以挑唆别人直来直去。或者观察直来直去的人跟他说话时，他的反应）

什么是颂德之言？

（就是歌功颂德的语言。你未必要亲自谄媚的歌功颂德，可以花钱动用朋友给他戴高帽子，看他的反应）

什么是离间之言？就是挑拨离间的言语！

（你未必要亲自挑拨，可以利用缝隙和时势让别人挑拨，从中观看对方的反应。）

意气之言，就是一时冲动时所发的语言。

通常很冲！

你可以观察对方在面对意气之言时的态度。

利害之言，就是分析利害得失的语言。

跟对方讲解成败利钝，看看对方的反应。

具体这五种言辞的方法，大家可以看看《面对老油条的压榨和欺负，如何反击？》。看看我那个民警朋友，如何利用这五种言辞，把大家聚在一起！跟上司讨价还价！

第四，跟大家展望远景的同时，提出上中下三个方案。

事情不可能一帆风顺，所以准备三个方案，三保险是必须的。

如果你只设计了一个孤注一掷的方案，代表你没有把大家放在心上，你只想着自己。

或者你是个莽夫！

这样谁会跟随你呢？

你起码得有 进取 退守 保盘三套方案。

我的意思是，干大事得有三手准备。筹划得当，思路缜密。

这样即使干不成大事，也没有损失，别人为什么不跟着你试一把呢？

我简单举个例子。

建安十七年（212 年）十二月，刘备已经在葭萌关屯驻一年，庞统就战略问题，向刘备献上三条密计：“挑选精兵，昼夜兼行直接偷袭成都，可以一举而定，此为上计计也；杨怀、高沛是蜀中名将，手下有精锐部队，而且据守关头，我们可以装作要回荆州，引他们轻骑来见，可就此将其擒杀，而后进兵成都，此为中计；退还白帝，连引荆州，慢慢进图益州，此为下计。”

庞统这个说辞，就是能让人接受的说辞。他把方案分为 A、B、C 三套，让人可进可退，即便劳而无功，也不会造成太大损失！听主意的人自然会打定信心试一试！

有些人谋划事情就不懂这个！譬如东北的张超杰。这个人是道上的！他就很二！最后被下属李玉峰举报了，人家为什么举报他？两个原因！一是因为李玉峰没犯多少事，还是个新人，坦白了就能从宽。二是李玉峰觉得张超杰这个人有病！凡事特别冲动，好像在拿脚丫子思考问题！譬如环形道那起金铺大劫案，事前张超杰居然不规划任何事情！譬如抢劫过程需要多长时间？那条街的值守民警是谁？要是干不成怎么逃跑？同伴在哪接应我们？！这一切他都

不考虑！就是下令：要是抢不成，就死在那！

摊上这样一个老大，谁能不叛变？！