

杀人诛心的8大顶级阳谋

20250501 赢在8小时之外



生哥付费圈

时政/财经/认知/热点

历史1万+付费文立即获取
请加微信: xuetaang7799

底层人之间的争斗和收割，只需要耍点小手段即可。

而上层人之间争斗和收割，玩的是阳谋，是帝王术，是天道。

下面我就跟大家分享8个杀人诛心的顶级阳谋，基本都是U君自己从实战经验中总结出来的。

1. 不要才是最大的要。

如果你去人均消费50元的按摩店消费，那里的大姐会极力推荐你做一个贵的项目(120元)，还会各种诱导你办卡。但是，如果你去人均消费500元的养生会所消费，那里的小妹会跟你说：“在某团上下单就行，相当于打7折，结账时别跟前台说是我说的。”

更高明的技师甚至会说：

“哥，你挣钱也不容易，下次你点个最低的套餐就行了，我正常给你做。你要好好攒钱，将来娶个好老婆，别找我这样的。”

同理，女人面对年入5万的男人，她们要房、要车、要彩礼，少一分钱都不假，而且自己还要做女王。

但是，女人面对年入500万的男人，她们会变得贤良淑德，还会这样跟男人说：

“我认为物质和金钱都是身外之物，我看中的是你这个人，而且只要我认定了就不会改变，如果有需要，我可以跟所有家人闹翻，什么事都听你的。

最后你会发现，对待穷人需要拿鞭子抽，需要跟他们上手段。

但如果你想打动有钱人的话，你需要提供的是人味、是感动、是相见恨晚的感觉。

只要你能做到这一点，那么你就能打开对方的心扉，同时也就打开了宝库的钥匙。

记住，不要才是最大的要。

2. 不争才是最大的争。

在《天道》这部电视剧中，有一个非常有意思的片段：

正天集团总裁病逝，他在遗嘱里提名“韩楚风”为总裁候选人。

当时集团还有两位副总裁，按照常理来讲，他们也是总裁的候选人，而且

资历还都比韩楚风老，集团里支持他们的人也很多。

韩楚风为此事苦恼，于是向好友丁元英请教。

丁元英建议：你不要争这个总裁之位，而是选择退后一步，给两位副总裁让条道，让他们两个人去竞争、去内耗。如果你非要争这个职位，那么一上台就会促使两个副总裁形成联盟，把攻击的矛头指向你。

反之，如果你退出竞争，专心为公司干实事，树立低调务实的形象，等两位副总裁斗得两败俱伤，企业必然会蒙受损失。

此时董事局自然会看清谁是争权的、谁是干事的，你就会众望所归，也更有可能树立真正的权威。

韩楚风听了这个建议之后，问丁元英：如果我退出竞争，但是两位副总裁不内耗怎么办？

丁元英说：这是文化属性使然，不以他们的意志为转移，基于人性和他们所处的位置，他们为了总裁之位必然会争，也必然会内耗。

韩楚风听取了丁元英的建议，最终如丁元英所料，两位副总裁相互争斗，公司利益受损，韩楚风成功当上了总裁。

在上层社会，还有一个特别常见的现象：小三争宠，求上位。

很多有实力的男人可能都会给自己找个小三，这时候怎么处理小三问题，对原配夫人的考验非常大。

原配无论用什么方法都可以，就是不能做两件事：攻击小三；在丈夫面前说小三的不好。

你甚至可以反过来操作，直接夸小三身上的优点。

与此同时，那个想上位的小三，大概率会在你丈夫面前说你的坏话，挑你的毛病。

等你丈夫玩腻了、醒悟过来之后，自然会知道该如何取舍。

而有些小三之所以能上位成功，不是因为她有多年轻、多会使计策，恰恰想法，很可能是因为她懂事、会夸人（比如夸原配）。

与此同时，庸庸碌碌的原配才会闹，才会攻击小三，最后亲手把有钱的丈夫拱手相让。

因为嫉妒是女人的天性，如果哪个女人能逆天性而为，那么她一定能赢得有钱男人的青睐。

3. 赶鸭子上架

在印度，很多县城房地产的本质是向农民征收的“进城税”。

比如，把村镇的学校、医院大幅度削减，把优质的教育资源、医疗资源都向县城聚拢。

农民如果想让孩子进好一点的学校上学，想让老人去好一点的医院看病，就必须进城买房。

农民就只能掏空6个钱包、背上巨额负债，去成立买房。

自己还没有致富，就立刻又返贫了，而且今天的贫穷跟几十年前不一样了，几十年前的贫穷，仅仅是身无分文。今天的贫穷，是背上几十万元的负债。如果有人看透了这个局，就是不去城里买房，那么你付出的代价也是巨大的，比如，结不了婚，或者孩子只能接受非常烂的教育。

“想结婚必须得有房子”这也是人为创造出来的一个概念，因为全世界仅此一家有这个文化，而且就是最近20年才流行起来的。

上面之所以会鼓吹这个文化，原因其实也很简单：自己可以通过卖地赚钱，房地产、基础建设还能拉动一系列的消费。

这是个巨大的陷阱，也是个进退两难的阳谋。

如果你不入局，迎接你的可能是一辈子没有X生活，而且要断子绝孙。

如果你入了局，就要背上30年的房贷。而印度的就业率和人均收入都极低，印度人背房贷跟美国人、日本人背房贷根本就不是一个概念。

前者可能会沦为彻头彻尾的奴隶，一辈子劳作不休。

讽刺的是，美国和日本对于买房子都没有太多执念(因为有房产税、维修基金、房屋保险需要缴纳)。

而且他们都是法治社会，没人敢欺负房客，房东才是弱势群体。

4. 人人自危局

在古代，有一个这样屡试不爽的帝王术：

先制定非常严格的法律，但执行的时候可以松懈一些，这样所有的人都成了潜在的罪犯。

接下来，谁如果敢不听自己的话，就可以堂而皇之地以法律的名义收拾他。在今天的印度仍然是这样，所有注册公司的老板，都有原罪。

注册地址、注册资金、经营范围、消防、卫生……随便一个环节都可以给你挑出毛病来，如果你“不上道”的话，分分钟就可以让你关门大吉。

历史上的“人人自危局”也是多如牛毛。

比如，商鞅发明的“连坐法”，就是让邻里之间相互监督，一人犯法，周围人都受牵连。

大家为了自保就会互相监视，这就让百姓都害怕触犯法律，不敢轻易乱来，而且人人心里都充满恐惧。

还有朱元璋设立的锦衣卫、东厂这些机构，他们可以随意监视、逮捕官员和百姓，这也让大家时刻担心自己被盯上，人人自危。

难道皇帝不知道这些人在乱搞吗他们当然知道，但是他们为了维护自己的统治，也就不在乎手段是否狠辣了。

历史上喜欢重用酷吏的皇帝非常多，比如汉武帝时期的张汤，武则天时期的来俊臣，都是让人闻风丧胆的酷吏，但是他们深受皇帝的宠爱。

要知道，人类最基本的权利之一就是“免受痛苦的权利”，但是在古代很多时期，这项最基本的权利都被剥夺了。如果你也处在这样的局中，那么最好的办法就是离开那个环境，去更加文明、更加开放的地方生活。

因为在那样的环境里，只有统治者、帮凶、受害者这3个阶层，第一个阶层是与生俱来的，你参与不了。

而第二个阶层也不是那么好当的，需要天生的变态，而且事后一定会被清算。

至于第三个阶层，恐惧几十年之后，就死了，没人会在意。

5. 科举制和扩招

古代的皇帝，以及今天印度的统治者们，他们知道“死读书没用”吗？

他们非常清楚，从7岁到23岁一直寒窗苦读，99%的人都是陪跑者，都是炮灰。

只有相当小比例的人，最后才能中举，才能考进985大学。

那么，他们为什么还要拼命宣传科举制度、拼命搞扩招、用“书中自有颜如玉、书中自有黄金屋”这种谎话来欺骗广大学子呢？

在古代，皇帝只要把天下打下来之后，全部精力都放在一件事上：防止民间有人造反。

一个朝代如果有300年，那么有290年都是皇帝在镇压造反的人。

所以，如果引导那些身强力壮的年轻人都去读死书、死读书，那么他们自然就没有心思去搞事情了。

在今天的印度也是如此，各个大学之所以搞扩招，原因还是为了社会稳定。

毕竟，18岁的成年人，就业率实在太低，所以必须让他们在18-23岁、身强体壮、思维活跃这几年关在校园里，否则他们可能会搞其他事情。

换句话说，大学扩招就是为了延迟就业而已。

但是在日本、德国、美国这类国家就不一样了，他们的高中生就业率也超级高，而且薪水不比本科生低。

所以人家就不需要搞大学扩招。

6. 纵容内斗、利用内斗

无论是古代的帝王，还是今天的一部分公司领导，最喜欢看到自己的下属陷入到无穷无尽的内斗当中。

难道领导有心理变态吗他不喜欢一片**安宁祥和的景象吗？**

并不是，而是他非常清楚，如果自己的两个“得力干将”不内斗，而是关系很好，那么他们很可能会联合起来算计自己。

皇帝之所以会重用小人，允许他跟忠臣内斗，还有两个重要原因：

①小人身上的把柄多，容易控制，非常听话。而忠臣身上的把柄很少，不好控制。所以，必须用奸臣去制衡忠臣。

②有些大臣的势力太大，已经形成了“功高震主”之势(开国皇帝身边有很多这种功臣)。

皇帝想要诛杀功臣，但是又没有正当理由，于是就会或明或暗地怂恿奸臣去陷害功臣(比如秦桧害岳飞)，让奸臣扛下所有的民愤。

这个时候，皇帝就会“清醒”了，开始惩治奸臣，为死去的忠臣平反。

于是，民愤就会被平息，高呼“皇上英明”。

功臣被害死之后，肯定会弄得天怒人怨，这时候，只需要把那个奸臣处死就行了，就可以向大家交代了。

一箭双雕。

汉武帝时期，他意识到了各地诸侯的势力太大，甚至威胁了自己的统治，于是他颁布了一道“推恩令”。

推恩令的主要内容是：各地的诸侯王死后，所有的孩子都能分走他的一块土地，成为列侯(以前只有嫡长子可以继承)。

这样一来，诸侯国越分越小，无形中化解了

地方割据的隐患。

有人会说：诸侯的儿子不会团结起来，一起把父亲留下来的这块封地给做大做强吗？

答案是：永远都不可能。

人性就是这样，当诸侯死后，他们的儿子们只会内斗，为了遗产而大打出手，闹得分崩离析、不欢而散，怎么可能团结到一起呢？

7. 迂回战术

大概在100年前，美国社会上出现了因为酒精而引发的很多问题(比如犯罪、家暴等等)，于是他们政府颁布了禁酒令。目的就是为降低犯罪率、整顿社会风气。

但是，有的商家就想到了一个迂回的策略：

他们研发了一种叫“葡萄砖”的固体饮料，这是一种由浓缩葡萄汁制成的砖块形状的产品。

商家在销售“葡萄砖”时，会附带一份说明书，上面明确告知消费者：

将葡萄砖溶解在水中后，必须在一定时间内喝完。如果你将混合后的液体在阴凉处密封静置21天，就有可能发酵成葡萄酒。

结果这款“葡萄砖”固体饮料大卖，美国当局也拿他没办法，毕竟人家售卖的是不含任何酒精的瘾品。

类似的，有一家奶茶店建在了人流量非常密集的商业区，所以根本没时间

找零钱，所以他们就贴出了一个告示，说本店只接受扫码支付，不接受现金。有些老年人就喜欢用现金，他们感到非常不方便，就把这家奶茶店给投诉了。

相关部门接到投诉之后，就告知这家奶茶店：你们不能拒绝顾客使用现金，这是违法行为。

于是商家想出来一个高招，他们先悄悄地提高了商品价格，然后把告示改成了“现金支付原价，扫码支付打八折”。

从此以后，那些喜欢用现金支付的老年人就再也不光顾了。

这种做法虽然欠妥，但是商人的本质是利益最大化，而不是照顾老年人，所以也无可厚非。

8. 立人设不如打明牌

在做自媒体这个领域，想要做得长久，而且内心不纠结，不怕别人攻击，那你就从一开始就打明牌。

比如U君自己，我说话从来不藏着掖着，我从来不会标榜自己是正人君子，我把所有的丑事都会摊开来给大家看。结果就是，我写东西时不会有任何负担，什么傻狗、穷屌丝这种词我开口就来。

我写公众号已经七八年了，为什么几乎没人攻击我而且我从来没有翻车
因为我把自己所有的缺点、猥琐的想法、不好的经历都说出来了，说白了，我在自己攻击自己，根本就轮不到别人攻击我。

而且，我从来都没有立过什么好的人设，我的车一直是翻的状态，所以也就无所谓“翻车”了。

有句话是这样说的：撒一个谎要用100个谎去圆，会消耗极大的能量，而且早晚会因为自己撒的谎而翻车。

但是，如果你自始至终一直都说真话，那么你会非常轻松、自在，节约了大量的能量去搞钱、搞事业。