

问题：拿了高绩效后，如何应对同事在背后的忌妒与坏话？

把其他人纳入你的团队，让其他人分享你的业绩，唯独避开他。

让他长期绩效垫底，直到被开除。

这都是你的自由，没有任何越界的地方，没人有能力或者有立场反对。

不要以为不采用进攻性策略就没有办法打击对手，只要有能力，我就不必通过打击你来打击你，我可以通过扶持你的对手来压垮你。

谁还管得到我扶持谁不成？

你要搞清楚——我并没有侵犯到任何你本来该有的权益，我只是仅仅决定取消你可以从我这里额外获得的利益而已。

这些利益本来就不是你该得的、不是欠你的，你没有资格反对。

有人问，如果当事人后悔了，停止了类似行为，是不是就应该及时收手。

不，并不应该收手。

ta 不是“放弃就行”，ta 需要挨个听众的收回自己的鬼话，当众道歉，实质赔偿……直到我已经确认 ta 想起这段就绝对不敢再犯第二次为止。

客观上对方必须绝对明显的得不偿失，不但要 ta 本人觉得得不偿失，而且要每一个目睹此事的见证人都毫无疑问的确认“ta 实实在在得不偿失”。

这样的案例，多创造几个，将来有新人出现就自然会有人及时告知 ta 们什么事是不要乱试的。

这样综合起来算，反而多救几条命。

不要误以为有爱的人都是忍气吞声的软糯米，你敢越过红线，ta 们抓起一把果冻也能让你悔不当初，你最后绝对的得不偿失。

没有点本事，怎么能做到不以恶为业？

能做到不以恶为业的人，那本事就是真本事，那本事是可以产生真金白银的真利益，交换到强有力的战友和盟军的。

远比你这成事不足败事有余、只会背地里耍绊子的号召力强。

能不以恶为业的人，对什么是恶，恶是如何行，比你还要清楚百倍——若非如此，怎么可能做到不以恶为业？所以不要妄想你的“奇谋”不会被看穿，你的打算不会被料中。

这条街上只有我这间 pub 让客人听莫扎特，你难道以为这只是因为我乌鸦颜值高吗？

回去问问 B 哥。

编辑于 2023-09-22

<https://www.zhihu.com/answer/3221329941>

评论区：

Q: 这就是以一种“润物无声”的方式，让受者知道 Ta 自己的观念行为不单是对自己不利，更像是一道“透明”的世界大墙突然碰到 Ta 的鼻子，说：“你违反我的规则，要碰壁了。”若 Ta 没有这自觉，接下来就会撞疼，更甚者——粉身碎骨。

<https://www.zhihu.com/answer/2258771942> (#对待软弱者#)

Q: 与那篇讲应对霸凌思路是一样的，那篇里面讲解的更详细。(选其他路对抗的可行性也分析了。) <https://www.zhihu.com/answer/814116810> (#反欺凌#)

Q: 再次温习——关于可持续性

可以理解为，放任团队中消耗士气的人抱怨，会损耗团体总体的可持续性。

一个理念获得追随者的能力大于追随者损失的速率，这项理念就具有了可持续性。可持续性分为繁衍模式和传染病模式。

繁衍模式的理念则促使它的追随者获得总体的生存优势，通过不断的产生富余的生存资本来促进追随者的繁衍和扩张，由此获得自身的可持续性。

<https://www.zhihu.com/answer/1193533378> (#财富观#)

Q: 这是化敌以外的其他人为友...还有一招，叫化敌为“友”

把你拿高绩效的方法 无偿友善地分享给 ta，分享给所有人.....从此以后 ta 再也没有在别人面前yy 你的立场。而你当然可以永远创造层出不穷的新方法拿高绩效[调皮]...copy 别人的永远走在后面

A: 为什么要无偿？当然是价高者得。

Q: 这算是冷暴力吗？

A: 不算。把别人的合法自由定义为暴力，本身反而是暴力。

B: 如果那个嫉妒和说坏话的人放弃继续伤害题主，并主动和好，诚恳地希望加入其中，并弥补题主的心理损失，就不会被冷暴力。毕竟，先伤害他人的人是那个说坏话的人呀，题主难道还没有权利保护自己了吗？和解的前提，是害人者承认和弥补自己的错误！

A: 不是放弃就行，ta 需要挨个听众的收回自己的鬼话，当众道歉，实质赔偿……直到我已经确认 ta 想起这段就绝对不敢再犯第二次为止。

必须绝对得不偿失，不但 ta 本人觉得得不偿失，而且每一个见证这件事的人都毫无疑问的确认 ta 得不偿失。

这样的案例，多创造几个，将来有新人出现，自然会有人及时告知 ta 们什么事是不要乱试的。反而多救几个人。

更新于 2024/3/30