



智慧人生

离肉骨头

L I R O U G U T O U Y U A N D I A N

远点!

钻出人情世故的圈套

◆ 萧 风 / 著

该拒绝时就拒绝，不然你就是条应声虫。
这是经验的提炼，智慧的浓缩。

人情世故这张大网层层罩住了你，别怕，
我来告诉你如何解套。

你也不是生来就是应声虫，你缺少的是一
剂让你挺起腰杆的良方。



时代文艺出版社



离肉骨头 远点！

钻出人情世故的圈套

萧 风 / 著

 时代文艺出版社

图书在版编目(CIP)数据

离肉骨头远点/萧风著. - 长春:时代文艺出版社,2002

ISBN 7-5387-1662-9

I. 离… II. 萧… III. 人间交往-通俗读物… IV. C912.1-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2002)第 029042 号

离肉骨头远点!

作 者:萧 风

责任编辑:宋效全

责任校对:宋效全

装帧设计:李 栋

出 版:时代文艺出版社

(长春市人民大街 124 号 邮编:130021 电话:5638648)

发 行:时代文艺出版社

印 刷:北京秋豪印刷有限责任公司

开 本:880×1230 毫米 32 开

字 数:210 千字

印 张:9.25

版 次:2002 年 5 月第 1 次印刷

印 数:8000

书 号:ISBN 7-5387-1662-9/I·1587

定 价:18.50 元

一个“不”字在心头

我觉得在为人处世的学问上，现代人要比古人浅薄，而且越来越浅薄。就拿画钟馗的事儿来说吧。《唐传奇》中所说的钟馗相貌虽丑却脱不了一个秀才样，到范曾手里却变成莽张飞样儿。试想一下，如果钟馗真如范曾所画，那曾见了早跑没影了，又岂能让他来抓？若是秀才样儿就不同了，因为小鬼压根儿就不会怕他，此时的小鬼若想和他套上近乎，钟馗大喝一声“忤”也就足以让鬼儿魂飞魄散了。……足见我们的先人对人情世故的理解比我们高深！所以呀，找找自己的毛病：为什么我要狗一样被一根骨头操纵？如果你想自自在在地做人——做个不受别人摆布的人的话，离那肉骨头远点儿！

——富宁安语

记得小的时候，要拒绝个什么事儿——“不”字对我们来说简直太简单了，直截了当张口就能来一嗓子。可是不知从何时开始，每当我们想说“不”时就变得畏畏缩缩，拐弯抹角起来，是我们的胆儿越活越小了？是我们变得不好意思

离肉骨头远点！

想了？还是我们心里头多了不少顾虑？甚至是我们已经习惯唯唯诺诺当孙子做应声虫了呢？这不——

“喂，萧风吗？我是富宁安呐！我昨儿跟你所说的那事儿，你能答应吗？”

“哦，什么事儿来着？……哦，可是……哦……没问题……那当然……那当然……是！是！”丢下电话，我开始生起自己的气来：怎么搞的，什么事嘛，我怎么明明打定主意装糊涂什么的，不理老富那茬，可被他这一绕，怎么就答应下来了呢？真烦人！

拒绝，说不，对我们来说，怎么就变得那么难呢？长此以往，如何了得？！

你是不是也有这种情况？也有这种感受？

那么，问题到底出在哪儿呢？

富宁安，富老爷子曾经就这问题，给我号了号脉，诊断出两个病根儿：一是人在江湖身不由己，人情世故网住了我们的手脚，担心情面上过不去；二是从上学到工作，我们头上始终压着一个大爷样的人物，我们已经习惯被别人操纵，习惯当孙子做应声虫了。

为此，他针对上面两个病根分别开出了这么两张处方：

想说“不”，就说“不”

如果，你总是碍于情面，习惯了心里说“不”口头说“是”，那么，在答复别人的要求和问题之前，先深吸几口气（让自己平静下来，防止脱口而出）、默数几只羊（大白天的

似乎嫌早,不过,这样做确实能让你在晚上睡个好觉),然后再答复对方。这样做不仅可以让你把快到嘴边的“是”咽回去,而且还可以争取几秒钟的时间,想出拒绝对方的理由(必须是真实而且充足的理由,可别找什么借口,否则一旦被别人拆穿识破,你就再也没有退路了)。或者想点什么招儿,比如:

一是拖:“让我考虑一下。”“那我就尽力而为吧。”

二是推:“我真怕把你的事儿给误了。”“这事儿,不是我说了就能算数的。”

三提出交换条件:“你能不能先帮我……”

四提出其他方案:“你虽然不能做 X,但是还可以做 Y 或 Z。”

五找个折衷的办法:“要不这样……你看行不行?”

六将难题丢回去:“问题是……你说怎么办?”

……

要是对方实在不吃上面这几套,你就对他(她)说:“你这不是在逼我吗?”然后再说“不”。不过,就算到了这分儿上,你还是得记住两条:

1. 你拒绝的是事不是人,所以与其说:“我帮不了你。”不如说:“这件事恕我无能为力。”

2. 中国有句古话叫“恶话善说”,“不”这个字本来就容易让人不高兴,所以当你必须要拒绝别人的时候,更是要特别地温柔和有礼貌,免得火上加油。

当然啦,你最好还要在说出“不”字以后,加上一些表示

离肉骨头远点！

理解对方心情的话，比如：“我了解你现在的心情……我以前也是这么觉得……但是后来我发现到……”尽量说得杂乱一些，就好像我们不知所措的样子，如果让人感觉你也是可怜兮兮的，那就太好了。一定不可以说完“不”字就没下文了。要是实在无话可说，哪怕在说完“不”字之后叹一口气也行。

不要让别人操纵你

谁也不是生来的应声虫、龟孙子。只是你不乐意，谁也不能强迫你当应声虫、龟孙子！

当然你必须小心提防别人给你设计好的、用来操纵你的圈套。比如：

1. 猛听起来合理实际上不合理的说服理由（或者是拼不到一块儿的碎布头——扯闲篇，或者是胡搅蛮缠，甚至于无理取闹、强词夺理）。大凡碰到这种情况，如果你的口才学问很过得去，那么你大可以用各种合情的（人情世故上过得去的）、合理的（约定俗成，大家认可的说法）或合法的（在法律规章上有说法的）理由去反驳对方，从而达到你拒绝的目的。否则，你只要不断重复一句话或一个意思就行：“不行，你说的这些跟你的要求没关系。”“不行，你说这么多都把我弄糊涂了！”“不行！你说什么我不明白。”之类。

2. 对方老是就一个要求跟你兜圈子，想用一大箩的好话屁话将你绕晕灌晕，就像是要把你从黄浦江骗到日月潭去拉屎一样。你可以像烂碟片一样，不管 CD 机怎么转来

转去,总是不断重复那句唱词,直到他将烂碟片取出为止。比如:“对不起,我不能答应你。”“不行,你这是在难为我!”“我不能这样,我要那样。”“对不起,实在是没钱(我还想找人借呢)。”“对不起,我真的没能力帮你!”之类。

3. 对方主动跟你玩“烂碟片”游戏,总是不断重复他的要求。那就该你来绕圈兜他了,对他只谈与他的要求八杆子打不着、他不感兴趣而你感兴趣的话题——最好把他绕晕绕烦转身出门了事。

4. 对方拿话(他的职位、他权力、或者是有关你的什么把柄)来威胁你,让你答应他的要求。遇到这种情况,你可要小心了。对此,你除了向他表白过去对他的用处(或者人情、或者功劳成绩)之外,你还可以不时加上一些带有拒绝含义的话。比如:“你看过去……可是这次……”“以前……可是现在,你看你说哪儿话?”“这是哪跟哪,扯得上吗?”之类。不然你就半开玩笑半当真地来一句:“还不如杀了我吧!”“还不如撵我!”“还不如吃了我!”之类。

5. 对方一上来不提要求,看上去是来找你扯闲篇,其实真正目的是绕着弯地想用话来先套住你,让你没法拒绝他后面跟着来的要求。比如:

“最近还忙吗?”(只要你一说不忙,他就正让你帮个忙);

“今年生意不错(赚够了,发了)吧?”(只要你一说好,他就开口借钱);

“那件事儿该处理完了吧?”(只要你一松口,他会给另

离肉骨头远点！

一件事儿)；

“听说你帮了某某个忙，成了吧？”(其实他正想找你帮一个差不多的忙)

“撮一顿去？”(只要你答应了，准有下文)

要记住中国人的一句古话：“无事不登三宝殿”，小心在应对他人时自己闪了自己的舌头！你大可跟他打个哈哈：“都挺忙”“混碗饭吃呗”“哪儿能呐”“正为……烦着呢”之类，拿些半死不活的话先堵住对方的嘴。满饭好吃，满话不好说，你还是千万小心为妙。

这里虽说开了不少的良方，可俗话说得好——“不怕一万就怕万一”，要是这些招数不管用(只要对方不是什么高手，大多数情况下管够!)，要是遇着人情世故和操纵别人的高手，要是你一不小心被别人的话套住了该怎么办？怎么才能解套？怎么才能把对方的要求挡回去？要想知道答案，那就接着往下看。



本书作者 萧风

毕业于南京大学，多年从事企业管理研究，现任国内某大型私营企业顾问。

其实我们并没做错什么。有的时候只不过是想像一条哈巴狗那样，为了一根肉骨头而被逗得团团转，或者只是想让自己活得更自在些罢了。可是我们又为什么因此而不安呢？

——萧风



本书合著者 富宁安

早年毕业于黄埔军校，退役后从事政经研究及企业管理四十余年。

没有人因为拒绝而失去真正属于自己的的人际关系，即便失去，失去的也只是一种已经变质或即将变质的人际关系。

——富宁安

离肉骨头 远点!

钻出人情世故的圈套

◆ 萧 风 / 著

该到地时就到地，不然你就是事出有因，
这是人生的底线，也是你的底线。
人情世故就是人网，你住进了它，别怕，
我来告诉你如何解套。
你不是生来就是冷血，你缺少的是
别让你那副躯体的反力。

时代文艺出版社

责任编辑：宋效全

李棟設計

010-62200706



智慧人生

L I R O U G U T O U Y U A N D I A N

该拒绝时就拒绝，不然你就是条应声虫。这是经验的提炼，智慧的浓缩。

人情世故这张大网层层罩住了你，别怕，我来告诉你如何解套。

你也不是生来就是应声虫，你缺少的是一剂让你挺起腰杆的良方。

目 录

一个“不”字在心头	(1)
-----------------	-----

第一回合 不说“不”，就得当条虫！

法则一：老板找你碴儿，怎么办？	(3)
法则二：同僚扯你腿时，怎么办？	(6)
法则三：老板鞭打快牛，怎么办？	(10)
法则四：碰到加班、出远门儿，怎么办？	(12)
法则五：属下总来烦你，怎么办？	(14)
拐了个弯儿暗示一下	(14)
折衷一下，各退一步	(17)
打一巴掌给块糖	(18)
法则六：谋差事的来了，怎么办？	(19)
陌生人好对付	(19)
求职的伊妹儿在等你	(21)
真正的麻烦来了	(23)
经理，你的电话	(24)

离肉骨头远点！

法则七：客户上门找不自在，怎么办？	(26)
法则八：别人上门来推销，怎么办？	(29)
法则九：别人向你提钱，怎么办？	(33)
法则十：非得拒绝时，怎么办？	(36)
法则十一：遇着“八婆”，怎么办？	(37)
法则十二：有人浪费你的时间，怎么办？	(41)
法则十三：遇上“滚刀肉”，怎么办？	(44)
法则十四：不欢迎的人来了，怎么办？	(48)
法则十五：面对不合理的要求，怎么办？	(51)
法则十六：明摆着行不通，怎么办？	(54)
法则十七：遇上坏点子歪招儿，怎么办？	(55)
法则十八：别人给你作歪批，怎么办？	(58)
法则十九：想给别人留面子，怎么办？	(60)

第二回合 别怕，想怎么说就怎么说！

法则一：是你的总是你的	(65)
法则二：你逃走了，可麻烦还在	(67)
法则三：拖？拖不了别人拖自己！	(69)
法则四：逃？越逃麻烦越大！	(70)
法则五：打不得，逃不得，只好动嘴	(72)
法则六：我从小就不要受人摆布	(75)
法则七：给对方一团空气，任他去打	(79)

法则八:我是死猪,怎怕开水烫	(82)
----------------------	------

第三回合 摆出一副拒人千里的架势

法则一:别惹我,正烦着呢!	(87)
法则二:像扑克牌一样面无表情	(89)
法则三:毕恭毕敬的一座冰山	(91)
法则四:嘿嘿,不信你来试试!	(92)
法则五:我可有点不耐烦了	(93)
法则六:冷一阵,热一会	(94)
法则七:把双手交叉紧抱在胸前	(95)
法则八:好像坐也不是站也不是	(97)
法则九:别像只悠闲的苍蝇	(98)
法则十:把你的眼睛往别处看	(99)
法则十一:还是在你背后说“不”	(100)
法则十二:得!我还是离你远点吧	(101)
法则十三:笑着说:“我不懂你的意思”	(102)
法则十四:打破正常关系模式说“不”	(103)
法则十五:我不碰你的东西	(105)
法则十六:你已经妨碍我了	(106)
法则十七:当心,你已经开始动摇了	(107)
法则十八:别让你的嘴巴吐出半个字	(108)

离肉骨头远点！

第四回合 隔座山头唱反调

法则一：多说老话套话	(113)
法则二：看见没？我是很难缠的	(115)
法则三：客客气气，拒人千里	(116)
法则四：提都别提他的名字	(117)
法则五：“我从不找借口……”	(119)
法则六：“说句俗话……”	(120)
法则七：“算命先生对我说……”	(121)
法则八：找个不成其为理由的理由	(122)
法则九：“反正啦……还是……不”	(124)
法则十：“对不起，我想插一句……”	(125)
法则十一：击倒对方即可	(126)
法则十二：钻个小孔拱出大洞	(127)
法则十三：看准了，一招退敌	(128)
法则十四：一滴水都不能让它落下来	(130)
法则十五：做个大大的语言口袋	(131)
法则十六：拉他的手打他的嘴	(132)
法则十七：“我已经尽力了，可是……”	(133)
法则十八：“要不这样吧……”	(134)
法则十九：“你也是这么说的吧！”	(135)
法则二十：挖个洞，再送块补丁	(137)

第五回合 还记得争课桌的事吗？

法则一：这可是在我的地盘儿上！	(141)
法则二：点支烟，什么都好说	(144)
法则三：哦，已经这个时候了？	(145)
法则四：和你的小狗小猫说说话	(146)
法则五：战争，让女人和孩子走开	(147)
法则六：我的衣服让你感冒了吗？	(148)
法则七：黄昏，正是个好时候	(150)
法则八：避开“边吃边聊”的陷阱	(151)
法则九：让你笼罩在我的阴影里	(152)
法则十：制造不和谐的音符	(153)
法则十一：小心，温柔乡是英雄冢	(155)
法则十二：桌子是你藏身的壁垒	(156)
法则十三：让他坐坐冷板凳	(157)
法则十四：越是私密处越方便说“不”	(158)
法则十五：造成一种主场开赛的氛围	(159)
法则十六：让他坐在大厅中间	(160)
法则十七：让上帝站在你的身后	(161)

第六回合 我才是我自己最后的法官

法则一：没有可以让我们起舞的魔笛	(165)
------------------------	-------