

BAITUO NI SHENBIAN
NANCHAN DE REN

许睿智◎编著

摆脱 你身边难缠的人

· 应对难缠人的厚黑胜经 ·



“难缠的人”不一定是坏人和恶人，他们可能是你的上司、你的下属、你的朋友、你的谈判对手、你的竞争对手……

我们研究难缠的人，就是为了辨识他们，找出应对和摆脱之策，以免他们继续频频地扰乱我们的正常生活。

石油工业出版社

C912.1
X889.1/2

BAO NI SHIEN
NAN CHAN DE REN

摆脱 你身边难缠的人

许睿智◎编著

石油工业出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

摆脱你身边难缠的人/许睿智编著.

北京:石油工业出版社,2007.11

ISBN 978-7-5021-6290-0

I. 摆...

II. 许...

III. 人际关系学—通俗读物

IV. C912.1-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2007) 第 156889 号

摆脱你身边难缠的人

许睿智 编著

出版发行:石油工业出版社

(北京安定门外安华里 2 区 1 号 100011)

网 址:www.petropub.com.cn

总 机:(010) 64523643 营销部:(010) 64523603

经 销:全国新华书店

印 刷:北京铁建印刷厂

2007 年 11 月第 1 版 2007 年 11 月第 1 次印刷

720 × 1000 毫米 开本:1/16 印张:18

字数:290 千字

定价:29.80 元

(如出现印装质量问题,我社发行部负责调换)

版权所有 翻印必究

前 言

现实生活中，你身边难缠之人为数不少，甚至在你的工作和生活圈里随处可见。这类人的存在经常会扰得你“晕菜”，更有甚者还影响到你正常的工作和生活。但是为了生存，你还不得不与他们相处、打交道。

那么，如何摆脱身边这些无时不有的难缠人，并让你有个轻松的工作和生活环境以及更加圆熟的人际关系呢？这就是本书要给你阐释的道理——做人要留心眼，摆脱难缠的人更要有心机。

对这类人，你要有一套对付他们的方式、方法和技巧，否则你就很难在当今社会成就一番事业。基于这一点，在对方还没有把事情搞砸之前，你就要接招回应，并将之摆平。尤其在紧急突发之际，你更应有一手反击的招数。

本书将你在现实生活中可能遇见的方方面面的难缠之人逐一排队，并提供恰如其分的摆脱要诀。无论他是职场上的上司、同事、下属，还是商场上狡猾难缠的谈判对手；无论他是你的朋友，还是同行业中的竞争对手；无论他是自命清高、乱发脾气难缠人，还是欠钱不还的泼皮破落户；无论在官场，还是在情场……本书都会教你如何应用智慧跟他们“斗智斗勇”。扫平了前进路上的“碎石瓦砾”，你的事业才会驶入“快车道”。

摆脱难缠的人，不仅是一种技巧，是一门学问，更是一种智慧。个中智慧玄机，尽在本书的字里行间。

目 录

第一章 如何识别难缠的人 1

难缠的人，并不一定就是那种与你面面对抗的人，有时他们也在背地里捣鬼。对此，我们只有在生活中善于识别他们，才能找到摆脱的应对之策。一旦识别了难缠之人并能够给以分类，你就可以洞悉对方的行为特性，并通过这些行为特性，对他们有更充分的了解，从而成功地摆脱他们。

1. 洞悉他的行为特性 / 3
2. 弄清他是哪一类人 / 4
3. 以习惯性来判断对方 / 6
4. 明白对方的用意 / 7
5. 多留意行为怪异的人 / 9
6. 负面看问题的人难以相处 / 10
7. 背地捣鬼的人最讨厌 / 12
8. 反应过当就会让人看不顺眼 / 14
9. 别期望对方在行为上有所改善 / 15
10. 刘邦其实是个十足难缠的人 / 16
11. 袁世凯这个人“太损” / 17

第二章 如何运用技巧摆脱难缠的人..... 21

在不同的场合，你可能会遇到各种难缠之人。这时，你只有具有相应的应付之道和摆脱技巧，才能收到理想的预期效果。比如，要看清其“庐山真面目”，从他的思维和行为方式中找出破绽来。此外，还要识“时务”，随机应变，不可莽撞和蛮干：该方则方，该圆则圆；能伸则伸，不能伸就屈……

1. 了解对方的思考方式 / 23
2. 与对方保持一定距离 / 24
3. 从反应方式上找到应付之道 / 25
4. 对付难缠人要有厚黑心机 / 27
5. 如何摆脱否定主义者 / 29
6. 如何摆脱自以为是的人 / 33
7. 如何摆脱推土机式的人 / 35
8. 如何摆脱气球型的人 / 38
9. 如何摆脱刻意逃避的人 / 42

第三章 如何摆脱难缠的上司..... 47

上司各种各样，有些上司的性格特别难缠，如果你遇到这样的上司却不知道摆脱技巧，那么你将很难在职场上立足，更谈不上什么前途。所以，为了美好的未来，你应该学习并掌握摆脱难缠上司的一些方法和技巧。譬如，对顽固型上司，态度要温和，并把公司的利益放在先；对暴躁型上司，先冷静交涉，然后离开他的办公室；对极权型上司，在公事上别与他作对……

1. 对暴躁型上司，冷静地走开 / 49
2. 对优柔寡断型上司，依“旨”办事 / 50

3. 对极权型上司，公事公办 / 50
4. 对不善体谅的上司，分析性格后表态 / 51
5. 对公私不分的上司，要把事做得巧妙 / 52
6. 对工作狂上司，坚持作息规则 / 53
7. 对完美型上司，适时称赞其长处 / 54
8. 对管家婆型上司，主动报告工作 / 55
9. 对独裁型上司，先“礼”后“兵” / 57
10. 对占有型上司，别让他有可乘之机 / 60
11. 对凶狠型上司，关键在于应付技巧 / 63
12. 有时，宜迂回敲打对方 / 64
13. 如何以最佳方式摆脱难缠的上司 / 67

第四章 如何摆脱难缠的下属 71

如果想成功地领导下属，那就得有利用下属并摆脱下属不良行为的技巧，让下属在为公司卖力效命的同时，又心甘情愿地待在公司。作为上司，要达成这个目标，在与下属互动上就要做到：尽量给足下属在公司的发展空间，适当授以权责；不但让其生活有目的，而且让其“用有所长”……

1. 不要按你的对错标准要求下属 / 73
2. 对好抱怨的下属，尽量缩减工作期限 / 75
3. 对“问题”员工，适时给以当众赞美 / 76
4. 对“刺头”的下属，应私下沟通 / 77
5. 对爱较劲的下属，给他出其不意的反击 / 78
6. 对好提建议的下属，虚心听取意见 / 80
7. 对懒散的下屬，让他们“动起来” / 80
8. 对传播谣言的下属，以事实坦白 / 81
9. 对叛逆型下属，不强制他如何去做 / 82

10. 对敢挑战你的下属，坚持你的标准 / 83
11. 对不守纪律的下属，要么调要么辞 / 85
12. 你这样做，下属才甘愿卖命 / 86

第五章 如何摆脱难缠的同事 91

冲突本来就是工作中存在的一部分。假使你和某同事不合，你就应该学习摆脱他的技巧，这是最重要的求生技能之一。你必须先察觉麻烦，一旦出现时即尽你最大可能，使双方撤退到中立的地带。

1. 先过“谈吐”这一关 / 93
2. 对常反对你的同事，改变他不如尊重他 / 95
3. 对关系紧张的同事，尽量称赞和关注他 / 97
4. 对爱较劲的同事，以合作化解对抗 / 99
5. 对依赖型同事，空闲时给他一些建议 / 100
6. 对报复心强的同事，不抢他的风头 / 101
7. 对不投缘的同事，应站在中立的角度 / 104
8. 对找麻烦的同事，要求对方做辅导者 / 106
9. 对不安好心的同事，必须懂得回避 / 107
10. 对异性同事，要坚持自己的立场 / 109
11. 对愚弄你的同事，须分清好与坏 / 111
12. 女职员应从小事上检点 / 114
13. 以机智绕过老板的秘书 / 116
14. 别简单地一口拒绝 / 118

第六章 如何摆脱难缠的客户 121

收款和结算已成为目前各行业供求双方之间的一大头疼难题。

如何搞定和摆脱这样的难缠客户，这不仅是一种技巧，也是一种智慧——摆脱强者拉客户的优势，可以利用其弱点巧妙地“钻空子”；生意场上有句话叫“不见兔子不撒鹰”，即一手交钱，一手交货，看货给钱。

1. 六个字搞定收款难的客户 / 123
2. 利用弱点去“钻空子” / 125
3. 巧用语言破僵局 / 127
4. 言恳意切，也能达目的 / 129
5. 先拿下关键型人物 / 130
6. 对耍赖的客户，不见兔子不撒鹰 / 132
7. 对诉苦的客户，以厚脸对付厚脸 / 133
8. 对抗议的客户，道歉再加补偿 / 135
9. 对棘手的客户，一手软一手硬 / 136

第七章 如何摆脱难缠的朋友..... 145

如果你想摆脱闲聊，最有效的方法是来客事情谈毕，你朝他脸上一看，微微露出笑容，便说：“好的，其他的话改日再谈！”就这样，推辞对方乏味无益的闲聊。在自己确有难处的情况下，我们就应该拒绝别人。但拒绝别人也要考虑对方的情感，尽量做到不伤害双方的感情。怎样说“不”，是一门大学问。

1. 朋友应以真心换真心 / 147
2. 对贪财的人，两个字就是“不交” / 149
3. 对“宰熟”的朋友，敬而远之 / 150
4. 对合不来的朋友，道不同不相为谋 / 153
5. 对无聊的朋友，想办法让他“走人” / 156
6. 对疯癫型朋友，只好说“对不起，我有事。” / 157
7. 对送礼上门的朋友，该说不时就说不 / 159

8. 对别有用心的朋友，坚决不上他的“钩” / 162
9. 对好抱怨的朋友，设法打断他的话 / 164
10. 对好传秘密的朋友，不信不讲也不传 / 165

第八章 如何摆脱难缠的情人..... 169

要走出爱情和婚姻的误区，请记住婚姻是“此事古难全”的事。因此，应找最合适的人结婚，好好过日子，切勿心猿意马、得陇望蜀。还要记住，情人都是难缠的，不要设想“我要是与他结婚如何如何”。这就是说，对情感和婚姻，我们必须破除喜新厌旧的神妙幻想。不要执意认为“我再也找不到那种感觉了”，要站在客观的立场，以理智的观点去了解一切。

1. 切勿在婚姻上患得患失 / 171
2. “烫手的山芋”干脆甩手不要 / 174
3. 爱不是幻想，要以理智抑制情感 / 176
4. 在不伤害她的同时能体面地退出 / 178
5. 必要时也来个“破财消灾” / 182
6. 对野狗型男人，不做他的“伤心妹妹” / 184
7. 对蜗牛型男人，追求快乐者就不要与他同行 / 185
8. 对倔犟型男人，与他沟通是件发疯的事 / 185
9. 对吼狮型男人，聪明的女人不嫁给他 / 186
10. 对孤狼型男人，不把自己往狼嘴里送 / 187
11. 对“坏”男孩，一定要保持清醒的头脑 / 188
12. 美满的婚姻让情人走开 / 190

第九章 如何摆脱难缠的谈判对手..... 193

当你知道对方的出价是过低时，你要坚持住底线，并告诉你

的谈判对手，你有信心和能力达成合理的结果。那些情绪性谈判对手，往往在谈判中会沉不住气，假如这个时候你能保持客观和理性，而你对手方寸已乱，就可以使你处于有利的地位。若碰到一个机会，可以刺激你的对手，这样你也可能赢回在前面谈判时所输的部分。

1. “耍弄”是谈判中惯用的伎俩 / 195
2. 坚守住自己的底线 / 196
3. 把对手所出的估价当作一次笑话 / 197
4. 不要落入对手“最后出价”的圈套 / 200
5. 必要时，提一项你不在乎的条件 / 201
6. 不要在小的方面栽跟头 / 203
7. 碰到机会就狠狠地刺激他 / 204
8. 留是谈判的退让空间 / 205
9. 逢迎对身份敏感的对手 / 206
10. 从对手的失误中，获得胜利 / 207
11. 赞美对方的专业，视他为专家 / 208
12. 要表现出“你吓唬不了我”的气势 / 209
13. 让对方知道你想要的 / 210

第十章 如何摆脱难缠的竞争对手 215

有位智者说过：“不会欣赏对手的人，是不会摆脱对手的人。”欣赏对手是你学会摆脱难缠的同行对手的一门重要课程，它有助于你提高人格魅力，也可以净化你的心灵，洗涤你的灵魂。的确，只要用心去交流，真诚地欣赏对方的优点，包括你的竞争对手在内的任何人，都会变成你的朋友。

1. 欣赏对手，才能战胜对手 / 217
2. 攻心为上，才能获得意外的收获 / 218

3. 善待对手，用心与对方交流 / 220
4. 把对手变成难得的朋友 / 222
5. 视竞争对手为前进动力 / 226
6. 雍正击倒政敌的心机 / 228

第十一章 如何摆脱难缠的面试考官 233

求职面试中，不同主考官注重的方面可能也不同。如果主考官是技术干部，他就可能注重专业知识和技能；如果是人事干部，就会注重应试者的社会意识和处世能力；如果是老板，则注重合作精神、办事能力及处理紧急事件的应变能力。面试时，要学会察言观色，注意主考官更加注重哪一方面，在他感兴趣的方面充分表现自己。

1. 幸运属于有准备的人 / 235
2. 拿你的智慧去征服考官 / 237
3. 在考官感兴趣的方面好好表现自己 / 238
4. 要有一个敢于创新的大脑 / 241
5. 对无聊的考官，只能向他说“再见” / 243
6. 摸透各种性格的面试考官 / 245
7. 压力面前，重要的是承受能力 / 249
8. 以优雅的姿态表现自己 / 250
9. 拒绝未必就是损失 / 252
10. 面试中走极端有时也是可行的 / 253

第十二章 如何摆脱难缠人的电话 255

电话行销员推销那些你完全不需要的东西，或许是你最反感和头痛的一件事。以下几种办法可以帮你摆脱他们，而不致让你感到

任何痛苦：首先是说谎；其次是威胁对方；再次是告诉对方不要再骚扰你；第四是声明“从不在电话上购物”；最后是幽默而会心地一笑。

1. 以积极的态度引起对方的注意 / 257
2. 运用称赞使之成为事实 / 260
3. 向对方表示你是玩真的 / 262
4. 摆脱电话推销者的方法 / 265
5. 对莫名电话坚决说“不” / 267
6. 如何摆脱难缠的催讨人 / 268
7. 不给电话骗子有任何机会 / 269



第一章

如何识别难缠的人

难缠的人，并不一定就是那种与你面对面对抗的人，有时他们也在背地里捣鬼。对此，我们只有在生活中善于识别他们，才能找到摆脱的应对之策。一旦识别了难缠之人并能够给以分类，你就可以洞悉对方的行为特性，并通过这些行为特性，对他们有更充分的了解，从而成功地摆脱他们。

1. 洞悉他的行为特性

大多数人分不清哪些人是难缠的人，因而无法对付他们。实际上，好多难缠的人也的确是令人莫明其妙的。如果我们将难缠的人加识别，例如将否定主义者、极权型、自诩专家型、小心眼、偏执狂、不怀好意者、挖你心窝者、故意刁难者、优柔寡断者、只会抱怨者等等，当做难缠的人来看待的话，即可发现对方的难缠行为并非唯独针对你一个而已，而是对任何同样情况下的人均如此。有了这样的认识，你便不致显得不知所措，相反的，你能采取更积极、更有效的方式来摆脱对方。

识别对方类型的另一项实用原因便是你可以借此洞悉对方的行为特性。以优柔寡断者为例，不论造成他们这种行为的根源为何，他们迟迟不肯作出决定的用意不外乎是为了避免使自己陷于某种困境之中。因此，当你把优柔寡断者列为某种类型的难缠之人后，你对于他们的习性便能充分加以掌握，进而拟定应付之道。

值得注意的是，设若你将某人定为抱怨者，但并不等于他与其他抱怨者的行为完全相同。我们所以将他标示为难缠的抱怨者，乃是指他与同类型的人在某些行为方面相同，但在其他方面仍有着较大的不同之处。

另外，如把正常交往的人当做难缠的对象来看，进而疏远对方，对人际关系势将造成伤害；但由于本书的主旨在于摆脱那些令人穷于应付的人物，而这种保持距离的方式则有助于产生效果，其立意仍在于让你摆脱种种的束缚，得以增进人际关系的和谐。

我们一旦识别了难缠之人并对其加以分类，你即可洞悉对方的行为特性；并通过这些行为特性，从对方原先不可理喻的行为中理出一些头绪，对他们更深入地了解，如此一来，你所感受到的困惑及无助将必大为减少，从而更能冷静而成功地摆脱对方。

至于此处所指的了解，套一句心理学家乔治·凯利的说法，就是“从内里去了解”。换句话说，难缠人物即使在面对他人的厌恶、抗拒等否定回应态度之下，依然不断做出那些难缠的行为，可见他们对于事物持有另外一套看法。而你在拟定应付对策之初，即应根据对他们的观察所得，凭着自己的人生经验及阅历来设法了解他们的想法。

当然，要获得这种了解可谓千难万难，但即使只能了解一丁点，便足以让你从双方的情境之中摆脱出来，更成功地应付对方。

摆脱点击

我们一旦识别了难缠之人并对其加以分类，你即可洞悉对方的行为特性；并通过这些行为特性，从对方原先不可理喻的行为中理出一些头绪，对他们更深入地了解，如此一来，你所感受到的困惑及无助将必大为减少，从而更能冷静而成功地摆脱对方。

2. 弄清他是哪一类人

难缠人中，也有正直不阿的人，之所以称为“难缠”，是因为他们原则性太强。例如将宋子文、孔祥熙轰下台的傅斯年，就被时人认为最难缠的人物。

1945年傅斯年就任北大代理校长后，即发表声明：“为保持北京大学的纯洁，坚决不录用伪北京大学的教职员，但学生经过甄别和补习，可以接受。”

11月中旬，傅斯年到达北平，陈雪屏等人到机场迎接。傅走下飞