

应对
难缠
人的
厚黑
胜经

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

许睿智 编著
大众文艺出版社

你身边的

难缠的

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，以免他们频频地扰乱我们的正常生活。

可憐
人的
黑

厚

黑

性

經

你身邊

難纏的

「你身邊最難纏的人，
往往是你最關心的人。」
—— 蘇菲亞·羅蘭

你身邊最難纏的人，
往往是你最關心的人。

你身邊最難纏的人，往往是你最關心的人。這是一句老話，也是許多人的經驗。在我們的生活、工作、學習中，我們常常会遇到一些難纏的人，他們可能是你的家人、朋友、同事、上司、客戶、甚至是你自己。他們可能给你带来許多煩惱、痛苦、甚至傷害。但是，如果你能學會如何與他們相處，你就能學會如何與自己相處，如何面對生活中的種種挑戰。

摆脱

你身边 难缠的

许睿智 编著

应对难缠人的

厚黑 胜经

大众文艺出版社



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:大众文艺出版社,
2009.10

ISBN 978-7-80094-793-3

I.摆… II.许… 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(2009)第 186008 号

责任编辑:冰宏

封面设计:后浪文化

出版发行:大众文艺出版社

(北京市东城区交道口菊儿胡同7号)

邮 编:100009

印 刷:广东昊盛彩印有限公司

地 址:广州市白云区良沙路台头街6号

电 话:020-37409175

开 本:850毫米×1168毫米 1/32

印 张:12

字 数:250千字

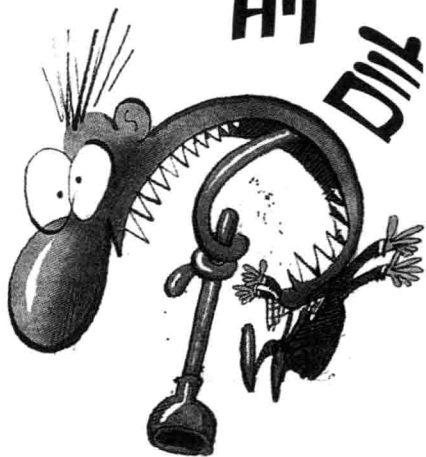
版 次:2009年12月第1版第1次印刷

定 价:28.00元

版权所有,翻版必究。

注:如有印、装质量问题,请与印刷厂联系。

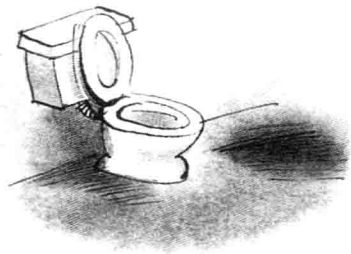
前言

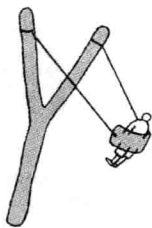


现实生活中,你身边难缠之人为数不少,甚至在你的工作和生活圈里随处可见。这类人的存在经常会扰得你“晕菜”,更有甚者还影响到你正常的工作和生活。但是为了生存,你还不得不与他们相处、打交道。

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 的难缠人,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。



第一章 如何识别难缠的人 15

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加以分类，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/16
2. 弄清他是哪一类人/18
3. 以习惯性来判断对方/20
4. 明白对方的用意/23
5. 多留意行为怪异的人/25
6. 负面看问题的人难以相处/27
7. 背地捣鬼的人最讨厌/30
8. 反应过当就会让人看不顺眼/33
9. 别期望对方在行为上有所改善/35
10. 刘邦其实是个十足难缠的人/37
11. 袁世凯这个人“太损”/39



目 录

第二章 如何运用技巧摆脱难缠的人 42

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/43
- 2.与对方保持一定距离/45
- 3.从反应方式上找到应付之道/47
- 4.对付难缠人要有厚黑心机/50
- 5.如何摆脱否定主义者/53
- 6.如何摆脱自以为是的人/59
- 7.如何摆脱推土机式的人/62
- 8.如何摆脱气球型的人/66
- 9.如何摆脱刻意逃避的人/72

第三章 如何摆脱难缠的上司 76

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/77
- 2.对优柔寡断型上司,依“旨”办事/79
- 3.对极权型上司,公事公办/80
- 4.对不善体谅的上司,分析性格后表态/82
- 5.对公私不分的上司,要把事做得巧妙/84
- 6.对工作狂上司,坚持作息规则/85
- 7.对完美型上司,适时称赞其长处/87
- 8.对管家婆型上司,主动报告工作/89
- 9.对独裁型上司,先“礼”后“兵”/91
- 10.对占有型上司,别让他有可乘之机/96
- 11.对凶狠型上司,关键在于应付技巧/100
- 12.有时,宜迂回敲打对方/102
- 13.如何以最佳方式摆脱难缠的上司/106

第四章 如何摆脱难缠的下属 109

如果想成功地领导下属,那就得要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/110
- 2.对好抱怨的下属,尽量缩减工作期限/113



目 录

- 3.对“问题”员工,适时给以当众赞美/115
- 4.对“刺头”的下属,应私下沟通/117
- 5.对爱较劲的下属,给他出其不意的反击/119
- 6.对好提建议的下属,虚心听取意见/121
- 7.对懒散的下屬,让他们“动起来”/123
- 8.对传播谣言的下属,以事实坦白/125
- 9.对叛逆型下属,不强制他如何去做/127
- 10.对敢挑战你的下属,坚持你的标准/129
- 11.对不守纪律的下属,要么调要么辞/132
- 12.你这样做,下属才甘愿卖命/133

第五章 如何摆脱难缠的同事 139

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/140
- 2.对常反对你的同事,改变他不如尊重他/144
- 3.对关系紧张的同事,尽量称赞和关注他/146
- 4.对爱较劲的同事,以合作化解对抗/149
- 5.对依赖型同事,空闲时给他一些建议/151
- 6.对报复心强的同事,不抢他的风头/153
- 7.对不投缘的同事,应站在中立的角度/157
- 8.对找麻烦的同事,要求对方做辅导者/160

- 9.对不安好心的同事,必须懂得回避/162
- 10.对异性同事,要坚持自己的立场/165
- 11.对愚弄你的同事,须分清好与坏/168
- 12.女职员应从小事上检点/173
- 13.以机智绕过老板的秘书/176
- 14.别简单地一口拒绝/178

第六章 如何摆脱难缠的客户 180

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/181
- 2.利用弱点去“钻空子”/185
- 3.巧用语言破僵局/188
- 4.言恳意切,也能达目的/190
- 5.先拿下关键型人物/192
- 6.对耍赖的客户,不见兔子不撒鹰/195
- 7.对诉苦的客户,以厚脸对付厚脸/198
- 8.对抗议的客户,道歉再加补偿/201
- 9.对棘手的客户,一手软一手硬/203



目 录

第七章 如何摆脱难缠的朋友 212

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/213
- 2.对贪财的人,两个字就是“不交”/216
- 3.对“宰熟”的朋友,敬而远之/218
- 4.对合不来的朋友,道不同不相为谋/222
- 5.对无聊的朋友,想办法让他“走人”/226
- 6.对疯癫型朋友,只好说“对不起,我有事。”/228
- 7.对送礼上门的朋友,该说不时就说不/231
- 8.对别有用心的朋友,坚决不上他的“钩”/235
- 9.对好抱怨的朋友,设法打断他的话/238
- 10.对好传秘密的朋友,不信不讲也不传/240

第八章 如何摆脱难缠的情人 243

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/244
- 2.“烫手的山芋”干脆甩手不要/249
- 3.爱不是幻想，要以理智抑制情感/252
- 4.在不伤害她的同时能体面地退出/255
- 5.必要时也来个“破财消灾”/261
- 6.对野狗型男人，不做他的“伤心妹妹”/264
- 7.对蜗牛型男人，追求快乐者就不要与他同行/266
- 8.对倔犟型男人，与他沟通是件发疯的事/267
- 9.对吼狮型男人，聪明的女人不嫁给他/268
- 10.对孤狼型男人，不把自己往狼嘴里送/269
- 11.对“坏”男孩，一定要保持清醒的头脑/271
- 12.美满的婚姻让情人走开/274

第九章 如何摆脱难缠的谈判对手 277

11

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”是谈判中惯用的伎俩/278
- 2.坚守住自己的底线/280



目 录

- 3.把对手所出的估价当作一次笑话/282
- 4.不要落入对手“最后出价”的圈套/286
- 5.必要时,提一项你不在乎的条件/289
- 6.不要在小的方面栽跟头/292
- 7.碰到机会就狠狠地刺激他/294
- 8.保留谈判的退让空间/296
- 9.逢迎对身份敏感的对手/298
- 10.从对手的失误中,获得胜利/300
- 11.赞美对方的专业,视他为专家/302
- 12.要表现出“你吓唬不了我”的气势/304
- 13.让对方知道你想要的/306

第十章 如何摆脱难缠的竞争对手 310

12 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/311
- 2.攻心为上,才能获得意外的收获/313
- 3.善待对手,用心与对方交流/316
- 4.把对手变成难得的朋友/319
- 5.视竞争对手为前进动力/324
- 6.雍正击倒政敌的心机/327

第十一章 如何摆脱难缠的面试考官 331

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事能力;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/332
2. 拿你的智慧去征服考官/336
3. 在考官感兴趣的方面好好表现自己/338
4. 要有一个敢于创新的大脑/342
5. 对无聊的考官,只能向他说“再见”/345
6. 摸透各种性格的面试考官/349
7. 压力面前,重要的是承受能力/355
8. 以优雅的姿态表现自己/357
9. 拒绝未必就是损失/360
10. 面试中走极端有时也是可行的/362

第十二章 如何摆脱难缠人的电话 364

电话营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。



目 录

- 1.以积极的态度引起对方的注意/365
- 2.运用称赞使之成为事实/370
- 3.向对方表示你是玩真的/373
- 4.摆脱电话推销者的方法/377
- 5.对莫名电话坚决说“不”/380
- 6.如何摆脱难缠的催讨人/382
- 7.不给电话骗子有任何机会/383

摆脱

你身边 难缠的

许睿智 编著

应对难缠人的

厚黑
胜经

大众文艺出版社

