

略
LUE

想要成大事 首先就要搞定难缠的人

快速搞定难缠的人高招秘术

处理工作场所不当行为的方法

快速而有效应付各种差劲人的技巧

谋
MOU

世
SHI

本书教你迅速搞定难缠人的

十八般兵学武艺

或许——还能帮助你

免于被开交通罚单

冷静是你的第一选择

处
CHU

Hao Renjun
郝仁君 编著

XUNSUBAITUO
NANCHANDENDEDIYIBENSHU

迅速摆脱 难缠的人 的第一本书



中国轻工业出版社

处
CHU



略
LUE

迅速摆脱
难缠的人
的第一本书

XUNSUBAITUO
NANCHANDERENDEDIYIBENSHU

Hao Renjun
郝仁君 编著



中国轻工业出版社

图书在版编目(CIP)数据

处世谋略/郝仁君编著. - 北京:中国戏剧出版社,2001.4
ISBN 7-104-01345-8

I. 处… II. 郝… III. 人间关系 - 通俗读物
IV. C912.1-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2001)第 15779 号

处 世 谋 略(1—5 册)

迅速摆脱难缠的人的第一本书

郝仁君 编著

中 国 戏 剧 出 版 社 出 版

(北京海淀区北三环西路大钟寺南村甲 81 号)

(邮政编码:10086)

新 华 书 店 经 销

铁十六局材料总厂印刷厂 印刷

1250 千字 850 × 1168 毫米 1/32 58 印张

2001 年 4 月第 1 版 2001 年 4 月第 1 次印刷

印数:1—3000 册

ISBN 7-104-01345-8/C·64

全五册定价:99.00 元(本册 19.80 元)



前 言

一般说来，最令人感到难于应付而且最容易造成交往关系破裂的莫非是难缠人，所谓难缠人，简单讲，就是不好对付的性格相左的一类人，通常表现是，乱发脾气、说话伤人心、放纵任性、随意指责、喜欢唱高调反调、拖拖沓沓、我行我素，自命清高，高高在上等等。

对于这样一类人，你要是没有一手对付他们的招术，你就很难在现实社会成就心愿办大事。因为这类人在你周围无时不有，无处不在。特别是在当今讲求时效的经济时代，你要是不立即回过神来，就招接应，那么他们的所作所为为准误你的大事。

本书就是把你在现实生活中能碰到方方面面的难缠人一一排队。无论他是难缠的上司、同事、下属还是商场上狡猾难缠的谈判对手，无论他是自命清高、乱发脾气难缠人还是泼皮破落户，本书都会教你快速识破并立马摆脱他们的高招能招，从而让你即刻驶进你事业的快车道。

快速发展的大社会环境，人际场和生意场更是变幻莫测，输赢往往只是瞬间之事、一念之差。所以，迅速摆脱难缠人，是你成就大业的必备要素。而现在



迅速摆脱难缠的人的第一本书

怎样迅速摆脱难缠人的十八般兵学武艺全在你手中，
是赢家还是输家，就看你临场发挥能否到家。

编者
于北京



目 录

第一章 迅速摆脱难缠的上司

重新说出指示，假如他觉得需要的话，让他重写命令

习惯归罪别人的老板，需要一个暂时性的替罪羊，所以帮忙找一个，然后继续向前

难缠的老板往往会放出可以辨识的信号：放开思想作更深入的讨论或暂时搁置议题或作出最后决定。学习去辨识它，然后遵循信号办你的事

- 一、如何迅速讨取强悍型上司的欢心 (3)
 - 1. 照他的瓢画你的葫 (4)
 - 2. 信赖是成功的第一步 (4)
 - 3. 攻守同盟十秘密 (5)
 - 4. 有时也用得着面厚如墙 (7)
 - 5. 不再有压力的六个点子 (7)
 - 6. 与难缠上司相处的三种技能 (10)
- 二、如何迅速摆脱强悍型上司 (13)
 - 1. 不失时机解他一难 (13)



迅速摆脱难缠的人的第一本书

2. 给他一点新鲜感觉	(14)
3. 替他扮演角色	(15)
4. 迅速摆脱这样的上司	(17)
5. 一个情况两种选择	(18)
6. 跟他划定底线	(19)
三、如何迅速赢取火爆型上司的信任	(20)
1. 做一名见风使舵的“翻译员”	(21)
2. 只图耕耘 不求收获	(22)
3. 最后的拍板权归他	(23)
4. 摸透他的心思	(24)
5. 应有心有灵犀一点通的感应	(25)
6. 千万不能喧宾夺主	(27)
四、如何迅速摆脱火爆型上司	(30)
1. 老板的“火”是明亮的“火”	(30)
2. 闪电般进入“笔记阶段”	(33)
3. 抬起头来表示接受	(34)
4. 立马指出关键点	(35)
5. “你”“我”别分得太清	(36)
6. 人嘴两块皮要翻得好	(38)
7. 以一颗“冷却”的心对待他	(39)
8. 逃避“枪火”三小招	(42)
9. 给自己装备一个防他的“灭火器”	(43)
10. 说奉承话要恰到好处	(44)



11. “爷们”到处都是家	(45)
五、如何迅速摆脱难缠上司的难缠会议	(46)
1. 不扮装“两面派”角色	(46)
2. 细微处见真功夫	(47)
3. 围着他团团转	(49)
4. 真金不怕“火”炼	(50)
5. 合着他做事的节拍	(51)
6. 抬他的轿子高高的	(52)
六、如何迅速获得难缠上司的加薪	(57)
1. 把时辰选对	(57)
2. 用他的方式去做	(58)
3. 让他知道你不是凡夫俗子	(59)
4. 四种不同上司的四种摆脱技巧	(60)
5. 展示你出类拔萃的五种理由	(64)
6. 拟定加薪请求表	(64)
7. 一词值“千金”	(68)
七、如何迅速让难缠的上司改变想法	(70)
1. 迅速揣摩出上司心思的十大招	(70)
2. 警告上司的十个理由	(72)
3. 给上司设计的策略	(75)
4. 报告紧急事项的五种方法	(78)



第二章 迅速摆脱难缠的下属

部属在你支持或增强其偏好时，能产生最好的回报

赞美可以使其成为对部属人格的要求标准，你可以借着发展这种技巧：使那些特质成为事实

让部属在计划阶段参与，可以给予他参与感，及拥有的感觉

无法使散布谣言的人消失，但是你可以将他们引导到较无害的方向

- 一、如何迅速摆脱难缠的下属 (83)
 - 1. 只分你和我不分对和错 (83)
 - 2. 成者英雄败者狗熊 (84)
 - 3. 强行不如放任 (84)
 - 4. 找个平衡不和他犯冲 (85)
 - 5. 人尽其材功效高 (87)
 - 6. 鼓足干劲而不能打击士气 (88)
 - 7. 关起门来说“亮”话 (90)
 - 8. 称赞下属的技巧 (91)
- 二、如何迅速摆脱下属之间的难缠事 (93)
 - 1. 要将“被告”变“原告” (94)
 - 2. 把他当成“主人翁” (95)



3. 使懒散下属勤快起来的三个妙招	(96)
4. 对事实坦白	(97)
5. 眼中钉的好处	(98)
6. 叛逆并不等于低劣	(99)
7. 改变下属的十种方式	(100)
8. 要么调离要么开除	(102)
9. 除掉“病态下属”的十种技巧	(103)

第三章 迅速摆脱难缠的同事

运用幽默解除爆出“干架”的导火线，并表示你不是容易被吓唬的

陷入人身对峙是坏消息，应做个“忠诚的反对者”

过多的手腕会扼杀自己的精力，想个法子避免发生

当所有作法都失败时，立即摆脱他

一、如何迅速摆脱难缠的同事	(109)
1. 不要正中要害	(109)
2. 口密腹也密	(111)
3. 精力浪费不得	(113)
4. 克服敌对情绪的三种方法	(114)
5. 自己的事情自己办	(114)
6. 回绝别人十一种诀窍	(115)



迅速摆脱难缠的人的第一本书

7. 必要时给他一个闭门羹 (119)

二、如何迅速摆脱同事之间的难缠事 (121)

1. 把“报复”甩给他 (121)
2. 和他分享功劳 (123)
3. 让吓唬你的同事靠边站 (124)
4. 不投缘的三种摆脱方法 (126)
5. 转化麻烦的最好方法：把他当作老手 (129)

第四章 迅速摆脱难缠的客户

即使你的问题没有被人理会，而且违反惯例，但你现在正在通话的对方并不一定就是狡猾的

预先拟好与负责退换的职员及其他短期接触的难缠人物的相处策略，会使你的日子变得不那么难过

当你必须在短期间与难缠人物交涉时，非攻击性的碰触，会使你获得良好的结局

一、面对面如何迅速摆脱难缠的客户 (133)

1. 不经意地“一碰” (133)
2. 应该和不应该法则 (135)
3. 行有行规，道有道向 (136)

二、用电话如何迅速摆脱难缠的客户 (143)

1. 想一个引起他注意的办法 (143)



2. 不要冠上“难缠的恶名”	(144)
3. 找主就要找对主	(145)
4. 应该遵循的七个方式	(148)
5. 此路不通却能通的四个理由	(150)
6. 让对方有一颗定时炸弹	(155)
7. 吓一吓大老板	(157)
8. 把抱怨捅上天	(158)
 三、如何迅速摆脱难缠客户的难缠电话	(162)
1. 摆脱的最好方法就是让他会心一笑	(162)
2. 迅速摆脱电话募款人	(166)
3. 迅速摆脱催账人	(167)
4. 迅速摆脱电话中的骗子	(168)

第五章 迅速摆脱难缠的谈判对手

和难缠的谈判对手交锋时，若要获得最好结果，
你最好事前决定自己的最佳替代方案

别同意对方的第一次出价

“最后的出价”并非真的最后

当谈判对手在谈判最后阶段想吓唬你时，你不要
作不善意的回应或失去你的镇定

有强烈的权力控制欲的人，对你让他在谈判过程
中掌控全局会作出很好的反应



一、如何在谈判前一分钟就迅速摆脱难缠对手	(173)
1. 对行情要了若指掌	(173)
2. 心中要有一杆秤	(174)
3. 千万别漏出你的口风	(176)
4. 最后的也是最好的	(177)
二、如何在谈判过程中迅速摆脱难缠对手	(179)
1. “心怀鬼胎”的奉承	(180)
2. 决定权在于你	(181)
3. 痛快地说：出个价吧	(182)
4. 交易中迅速摆脱的五个步骤	(183)
5. 五种失败的交易	(184)
6. 不接受就走人	(185)
三、如何在谈判最后一分钟迅速摆脱难缠对手	(187)
1. 结束的先决条件：搭建桥梁	(187)
2. 盯住“最后的喊价”	(188)
3. 没有讨价还价的余地	(189)
4. 笑到最后才最美	(190)
5. 让“最后出价”出得自然大方	(191)
6. 鼠目成不了大器	(192)
7. 说“好”但不是现在说	(194)
8. 最后一分钟让步的艺术	(195)
9. 握手成交的“关键一句话”	(196)



四、如何迅速摆脱不同类型的难缠的谈判对手·····	(198)
1. 迅速摆脱情绪主宰型的对手·····	(199)
2. 迅速摆脱自我驱使型的对手·····	(200)
3. 迅速摆脱顶尖名流型的对手·····	(201)
4. 迅速摆脱权力控制型的对手·····	(202)
5. 迅速摆脱自夸专家型的对手·····	(203)
6. 迅速摆脱言词攻击型的对手·····	(204)

第六章 迅速摆脱难缠人的十八般武艺

给予对方缓和情绪及恢复自我克制的时间

即使你认为对方的陈述全为事实，可以接纳，也不可在当时立即表示同意或歉意

留意对方话中的间接暗示或省略的部分，或许从中能找出有关问题的蛛丝马迹

对于凡事讲求有条不紊的人，必须先让他们全盘了解情况后，才可要求他们配合行动，慎防制造更多的否定者

一、迅速摆脱难缠人的能招·····	(209)
1. 让难缠人不再难缠的心计·····	(209)
2. 异想但“天”不开·····	(216)
3. 识得其面目就得远离“庐山中”·····	(217)
4. 第一步：杠杆化效应对付·····	(220)
5. 第二步：要有“炉火”出笼的手法·····	(224)



6. 这招不行换那招	(226)
7. 摆脱人必须从内到外都摆脱	(228)
 二、迅速摆脱火爆型难缠人的能招	(232)
1. 一下子就能定他形	(232)
2. 不能点着他的“火药库”	(233)
3. 等一下然后私下沟通	(235)
4. 看他真是还是假	(237)
 三、迅速摆脱专泼冷水型难缠人的能招	(239)
1. 劈头盖脑就是“X”	(239)
2. 打气的不响放屁的响	(243)
3. 摆脱泼冷水者的八大对策	(246)
 四、迅速摆脱自诩专家型难缠人的能招	(253)
1. 事就出在容不下他人	(255)
2. 无所不知也就有所不知	(258)
3. 让他转型的四个手段	(260)
4. 牛皮吹上天的人	(269)
5. 他们的老底是装模作样	(270)
6. 不丢他的现眼但要揭他的丑	(272)
 五、迅速摆脱优柔寡断型难缠人的能招	(275)
1. 其实是刻意逃避	(275)
2. 他用的是拖延战术	(277)



3. 一种是主动，一种是被动	(282)
4. 疙瘩解开了就没事	(293)
六、迅速摆脱超级附和型难缠人的能招	(295)
1. 其实是个马屁精	(295)
2. 冲突才显“难缠”本色	(297)
3. “套词”目的就是套他心	(301)
4. 拔出他微笑后面的刀	(306)
七、迅速摆脱整天抱怨型难缠人的能招	(310)
1. 把他了解透	(310)
2. 十把钥匙打开一把锁	(316)
3. 三管齐下拿到他	(329)
4. 嘴上绕弯子心里却笔直	(331)

第一章

迅速摆脱难缠的上司

重新说出指示，假如他觉得需要的话，让他重写命令

习惯归罪别人的老板，需要一个暂时性的替罪羊，所以帮忙找一个，然后继续向前

难缠的老板往往会放出可以辨识的信号：放开思想作更深入的讨论或暂时搁置议题或作出最后决定。学习去辨识它，然后遵循信号办你的事