# 应付老板刁难锦囊妙计

来源：网络 作者：悠然自得 更新时间：2024-09-12

*策略一：反客为主对于老板的刁难问题，以我们平庸的判断能力和经验无力当然无法正面回答。这时候，你应该把这个难题抛回给他，让他自己意识到这个问题的难度。比如，你可以回答说：如果没有充分的相关市场数据，我恐怕不能把我的意见放到台面上来，您能现在就...*

策略一：反客为主对于老板的刁难问题，以我们平庸的判断能力和经验无力当然无法正面回答。这时候，你应该把这个难题抛回给他，让他自己意识到这个问题的难度。

比如，你可以回答说：如果没有充分的相关市场数据，我恐怕不能把我的意见放到台面上来，您能现在就给我提供这些数据吗？如果你的老板不是有意刁难你，那他肯定没有这方面的准备，把这难题抛回给他，就能让他怏怏的把议题转移到下一环节上。用以其人之道还治其人之身的办法把刁难的问题挡回去，即争取到了时间去解决这个问题，又营造出一种这个人很有能力的印象。

当然，你在运用这一策略的时候，一定要有自信，语气要够坚决。策略二：反问老板没错，老板是出了个难题来刁难你，但你要知道，这样的难题通常都是一个主观题，它站在老板的立场上提出，然后询问个人的意见和主张。

那这样，你就可以用很聪明的反问方式把这个问题回问过去，而且，没有人看得出来你的心虚。例如：我觉得您提出的这个问题很大程度上取决于公司对成本的控制办法和您对市场的信心，那么您对这些问题是怎么想的呢？这下，一个询问变成了一系列难以回答的问题，并发还给了它的质询者。

说到公司的经营模式，只有你的老板能回答它，但他可能也是最没谱的。把老板提出的问题扩大到老板的身上去，就好比一只低速过网的羽毛球，被以40倍的速度又打了回去。

不但能让老板撤回刁难，还能让他觉得你够专业。策略三：转移议题把大家的注意力引到了另外一个话题上，是一个连门外汉都知道的改变议题策略。

这个做起来比看起来要困难，如果你想学这种手段的话，可以去看看那些著名娱乐公司的经纪人在记者发布会上是怎么回答的，他们是这方面的高手。同样，没有这个技巧，商人和政客们都不会成功，他们只回答他知道答案并且想回答的问题。

要想做到这点，首先，你反应要快，要迅速接住这个球并马上进行转移。因为稍加迟疑都会让人看出你的居心。

其次，你要知道哪些问题能吊起会议室里人们的胃口，比较保险的议题是公司另一个热门项目和一些急待解决的问题。抓到这个原则，你就可以很轻松的回答老板的这个刁难问题：您提的这个问题的确很重要，但我认为我们目前更应该集中精力讨论一下我们目前的宣传策略，这更紧迫，不是吗？策略四：找替死鬼如果老板提出的问题是对事不对人的话，那把这个问题推给同事，往往是有效的策略。

因为老板关注的是问题的答案，而不是回答的人。你可以回答说：我觉得您提出的办法听起来是可行的。

但是如果没有推广部的参与，市场部恐怕很难采取你提出的这种方法。因此，我建议首先来听听推广部同事们的意见。

这个策略可以应用在会议是有几个人参与的场景中，也可以用在一对一的情况。实际上，任何重要的问题都不止一个人在参与，所以简要的应付一下，然后把问题推到另一个人那儿，就行了。

虽然把同事拉下水并不是个道德的做法，但在那样不死则生的场合，这是个非常好用的紧急避难措施。策略五：耍宝避难任何时候人们都不会拒绝幽默，在这种沉闷的会议场合，更是需要。

因此，讲一个笑话或者耍耍宝，都能化解不能回答老板刁难问题的尴尬。尤其当你平时在公司就是一个风趣健谈的人的时候，这招尤其管用。

因为大家都习惯了你的搞笑。包括老板在内，都会对你这样的活宝一笑置之。

你可以这样开始：呵呵，您提出的问题倒是使我想起了一个笑话……然后你大可以搬出你最搞笑的段子来，效果一定要奇佳，保证在场的人都能笑喷尿最好。要是不小心讲了个冷笑话，下场会比现在更惨。

当你的笑话引起哄堂大笑的时候，就没有人会再去关注你的这个笑话和老板提出的问题有什么关系了。那些不善搞笑的人可以去看看单口相声，学学那些喜剧演员是怎样让观众起哄的。

记住，你总是可以通过调侃自己来取悦听众：“我很想和大家讨论这个问题，不过对不起，我想我每个月的那几天又来了，我是说，我的痔疮又犯了，我必须得站起来活动活动。你们先继续，好吗？”不过，用这一招得考虑场合，它适用于自己部门的会议或者小范围的公司会议。

有几百个人参加的全体大会就别冒这个险了。策略六：博取同情试想一下：如果在开会的时候，一个同事突然接到电话，得知女友出车祸、或者家里失火了。

那么，老板还会拿着刁难问题纠缠着他不放吗？有了这个概念，你就可以大胆施展苦肉计，博取同情，转移注意。注意，施展这条策略的原则和要点是：不要直接编造天灾人祸的谎言，这样戏剧性太强，看起来很假。

要学会表演，要用你的表情和动作去让你的老板相信：你正遭遇不幸。具体操作起来是这样的：开会的时候你就全神贯注的盯着你的手机看，装作不停发短信的样子，然后时不时的抬起头来，露出焦虑的表情，并不停看表，看门外。

老板叫你回答问题的时候，你也不住的翻着短信看，并露出大吃一惊的表情。等到老板问你：你怎么了？有什么别的事吗？你就可以拿出欲言又止却又痛苦万分的神情，说：恩，……我，……哎，没什么……恩，没关系，家里的一点事……我，……哎……算了，您刚才问我什么来着？要相信，老板也是人，也有七情六欲，看到你这明显家里有事的神态，他无论对你有什么不满或者还有什么问题都问，在这时候，都会统统转化为对你无限的同情和理解。

不过，这个策略只适合施展

1、2次，演多了，傻子也知道你是在喊“狼来了”。策略七：装傻充楞其实说到底，对于那些有魄力有胆识的人来说，最有力的方式还是实话实说，并装作对大会讨论的议题毫不知情，怪罪于没有任何人提前告知你。

你可以说：我真的说不出来。根本没人跟我说过这件事，我对此一无所知，所以这次会议不要在这个问题上浪费时间了，让我们进行到下一个至少我们都被通知到的一些议题上吧！对于那些特别有实力、办事特别牢靠、在公司一向有地位的人来说，讲真话可能是最好的防守。

因为你的老板会重视你，更相信你，你说不知道，他就相信你确实不知道，而且还不是由于你的错造成的。而且，他还会相当赞许的诚实，更对你信任有加。

但重要的是，你要清楚的评估自己的实力和在老板心中的地位，同时也要知道什么时候运用它，并不是每个人都有资格和老板叫板的。

..

应付老板刁难锦囊妙计责任编辑：飞雪 阅读：人次

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找