

陕西师范大学出版社



林可行编著

一招搞定

顶尖社交方案

怎样搞定有钱的人

怎样搞定有名的人

怎样搞定有权的人



78471



林可行编著

一招搞定

顶尖社交方案

陕西师范大学出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

一招搞定：顶尖社交方案/林可行著. —西安：陕西师范大学出版社，2001.2

ISBN 7-5613-2176-7

I. 一… II. 林… III. 人间交往 - 基本知识
IV. C912.1

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2001) 第 03184 号

图书代号：ZH183500

责任编辑：周 宏

装帧设计：龙马工作室

出版发行：陕西师范大学出版社

(西安市陕西师大 120 信箱 邮编：710062)

印 刷：天津市蓟县大唐印刷厂印刷

开 本：850×1168mm 1/32

印 张：12.5

字 数：200 千字

版 次：2001 年 2 月第 1 版

印 次：2001 年 2 月第 1 次印刷

ISBN 7-5613-2176-7/C·29

定 价：20.00 元

一招搞定

林可行/编著

陕西师范大学出版社

目 录

第一章 纵横世界说搞定 (1)

〔顶尖生存技巧〕 (3)

〔没有不能搞定的事〕 (4)

〔只有不会搞定的人〕 (9)

第二章 经世致用的本领 (15)

〔世事法则〕 (16)

〔超级秘技〕 (18)

〔完全搞定思维〕 (24)

第三章 一流搞定方案 (33)

〔全新“攻关”术〕 (35)

〔天天领先〕 (36)

〔永远做高手〕 (37)

第四章 如何搞定有权势的人 (41)

〔注重道德的权势者〕

——策略 (42)

[独断专行的权势者]

——策略 (43)

[理想主义的权势者]

——策略 (46)

第五章 如何搞定有钱人 (51)

[自我吹嘘者]

——策略 (53)

[斤斤计较的守财奴]

——策略 (55)

[爱慕虚名的大款]

——策略 (57)

[“假慈悲”的银行家]

——策略 (58)

第六章 如何搞定名人 (63)

——大策略

[自以为是的名人]

——计策 (65)

[笑里藏刀的名人]

——计策 (68)

[精明圆滑的名人]

——计策 (71)

第七章 如何搞定你的老板 (75)

[絮絮叨叨的老板]

——方法与计策 (76)

[懂技术的老板]

——方法与计策 (79)

[专横的老板]

——方法与计策 (83)

第八章 搞定方案 47 (上) (87)

[对号案例一]

——一个没有修养的老板—— (88)

[对号案例二]

——缺乏教养的老板—— (90)

[对号案例三]

——添麻烦影响工作的人—— (92)

[对号案例四]

——这是一个表里不一的人—— (95)

[对号案例五]

——他是一个喜欢刺探隐私的人—— (97)

[对号案例六]

——一个斤斤计较的人—— (100)

[对号案例七]

——拒绝服从指挥的人—— (103)

[对号案例八]

- 喜欢嘲讽的人—— (105)
[对号案例九]
- 一个自私自利的老板—— (108)
[对号案例十]
- 一个明哲保身的上司—— (111)
[对号案例十一]
- 婆婆妈妈的老板—— (113)
[对号案例十二]
- 他是一个自吹自擂的老板—— (115)
[对号案例十三]
- 自我感觉特别好的人—— (117)
[对号案例十四]
- 自以为是的那种人—— (120)
[对号案例十五]
- 天上知一半，地下全知—— (122)
[对号案例十六]
- 一个嫉妒你的人—— (124)
[对号案例十七]
- 这种为利势图的人—— (127)
[对号案例十八]
- 认为自己已经付出太多的人—— (130)
[对号案例十九]
- 对待没有责任心的人—— (132)
[对号案例二十]
- 不甘寂寞的人—— (135)

- [对号案例二十一]
——办事无力的人—— (137)
[对号案例二十二]
——没有原则的和事佬—— (141)
[对号案例二十三]
——没有主见的上司—— (143)

第九章 技巧说法 A (147)

第十章 搞定方案 47 (下) (163)

- [对号案例二十四]
——妨碍你做事的人—— (163)
[对号案例二十五]
——一种不切合实际的人—— (166)
[对号案例二十六]
——喜欢浪费时间的人—— (169)
[对号案例二十七]
——不愿意干活的人—— (172)
[对号案例二十八]
——鱼目混珠的人—— (175)
[对号案例二十九]
——这是一种磨洋工的人—— (178)
[对号案例三十]
——机械教条的上司—— (181)

- [对号案例三十一]
——顽固霸道的老板—— (185)
[对号案例三十二]
——腐朽僵化的头头—— (187)
[对号案例三十三]
——麻木的劳动者—— (190)
[对号案例三十四]
——与固执刻板的人打交道—— (192)
[对号案例三十五]
——一个顽固不化的人—— (194)
[对号案例三十六]
——一个放不下面子的人—— (196)
[对号案例三十七]
——一个顽固教条的人—— (198)
[对号案例三十八]
——头脑发热的人—— (200)
[对号案例三十九]
——和冷漠无情的人打交道—— (203)
[对号案例四十]
——不露声色的上级—— (207)
[对号案例四十一]
——缺乏诚意的老板—— (209)
[对号案例四十二]
——遇到不信任你的人—— (211)
[对号案例四十三]

——一个利益的看守者——	(214)
[对号案例四十四]	
——一个对你极度不满的人——	(216)
[对号案例四十五]	
——缺乏个性的人——	(218)
[对号案例四十六]	
——表现被动的人——	(220)
[对号案例四十七]	
——一个心存疑虑的人——	(222)

第十一章 技巧说法 B (227)

第十二章 举例分析 (243)

[人格有毛病的人]	(243)
[个性有缺陷的人]	(254)
[素质较差的人]	(261)
[心深又张狂的人]	(270)
[目中无人的人]	(278)
[危险的部下]	(288)
[喜欢骗人的人]	(296)
[居心不良的人]	(304)
[心术不正的人]	(312)
[聪明透顶的人]	(320)
[耍阴谋诡计的人]	(329)

[心怀鬼胎的人] (339)

第十三章 技巧说法 C (349)

第十四章 小 结 (365)

第十五章 138 个建议 (369)

第一章 纵横世界说搞定

人人都希望获得成功。这是一个现实的世界，要想开创美好的未来，一切都要从现实开始，从现在开始。也许你想做领导者，拥有显赫的权力；也许你有志成为一名企业家，建立自己的家族企业；或许你想做一个成功的商人，总而言之要出人头地。无论是成就怎样的事业，都是从具体的事情开始的。你将遇到各种各样的情况，当然会有各种困难和麻烦，要想有美好的明天，就必需要把眼前的事搞定，把任何事情摆平，否则就没有我们想象的那个明天，甚至会在事业上遇上挫折和打击。在这个世界，有志者很多，成功者很少，之所以有些人能在奋斗中达到自己的目的获得成功，而有些人的理想和愿望总是挫败，有

些人做事颇有成效，有些人总是劳而无功。问题的关键就在有些人在事业中总是遇上搞不定的事，而另一些人总能把事情搞定。这是一种能力，也可以说是一种技巧，这种能力和技巧，并非是人先天具有的，而是在生活实践中学习掌握的。它使一些人总是处在“顺境”中，因为什么事情他都能搞定。这种“搞定的技巧”把人分为有能力的人和缺乏能力的人。使一些人“野心”越来越大，仿佛已经“超越自我”，而使另一些人处处好像都在“碰壁”焦头烂额，难以自振，甚至自甘沉沦。在这个竞争激烈的社会里，搞定人际好升迁，搞定事情是强人，搞定对手是赢家，搞定生意是金钱。

本书将向你介绍如何去做领导人，怎样赢得权力、如何摆平麻烦事，怎样把难打交道的人摆平。你将学会怎样去影响和控制你事业中的某些关键人物，搞定那些无法回避的事情，让你走向成功，直抵生活的目标。艺高人胆大。她将给你自信，你通过学习和熟悉了这些技巧，使你感觉到成功就在向你招手，注定会获得成功，你也许会像狂人一样，自信非凡地对他人说：成功是迟早的事，这世上没有我办不成的事，没有我搞不定的事，只要是人能做到的事，只要我去做就一定能行。有了这种“状态”，你就没白读这本书。因为这是“利器”与“攻事”的关系，不是浪费时间，她可以帮助你看到“搞定一切世事人心的法门”，懂得什么叫“难”，什么叫“易”，洞悉这个世界“技”与“艺”和生存的内在联系。她对现实生活中的普通人是何等的重要，她必将为我们的前程扫清道路，使我

们的未来看起来是多么美好、可爱、诱人，灿烂的世界任你纵横。只为这一“招”之长。

〔顶尖生存技巧〕

过去的人，只要学会了一门手艺就会有活干，就能在社会上生存，所以人们把手艺看着是头等大事。就连赌徒都相信“小赌养家糊口，大赌成家立业”，把赌博当作一门手艺去学习。而现在这一切都过时了，学一门手艺有着很强的工业文明的性质。如今机器和机器人可以使劳动者、手艺人失业，也可以让博士和专家失业，这个世界又形成了新的秩序和规则。商人不再是过去的二道贩子，他必须有能力把生意谈定，成为某某产品的经销商，才能坐庄一方；经理人必须多方谈判，才能找到自己的位子；即使是普通的打工者，也必须知道，怎样才能被录取，怎样进入大公司；而如果你想做一个企业家或一位创业者，那怎样才能获得贷款，怎样使自己的计划得到董事会通过。如何应对市政当局，通过行业协会认可，获得政府支持，平息各种风波，都是顶尖的生存技巧。即使你是一个总统，也需要懂得如何说服不同政治派别的议员，使自己的提案得以通过或是在关键时刻让人们投以信任的一票，这

都关系到前途和命运。

如今人需要掌握的这些技巧，要比具体的手艺重要得多。能把董事长董事会搞定的是总经理，能把总经理搞定的是经理部长，能把客户搞定的是业务员，样样都搞定好迁升。同样是房地产商，会攻关的才有项目做，不会搞公共关系的找不着项目。对有才华的人来说，没有人给你施展才华的机会，等于没有才华，没有机会也不会有成功，所以人人都要掌握现代社会流行的生存技巧，即实现自身理想愿望，能够抓住机遇，如何被人接受，等等顶尖的生存技巧。

〔没有不能搞定的事〕

1998年2月19日，联合国秘书长安南踏上前往巴格达调解伊拉克武器核查危机的艰难之路，此行的成败直接关系到美伊两国是战是和的重大问题。美国此时的态度是，伊拉克必须无条件地同意联合国武器核查人员自由地、不受限制地进入任何地点，包括总统府，检查任何文件，否则“唯一的答案就是使用武力”，态度十分强硬。美国还声称安南此行只能转达安理会的意见，要伊拉克或者全盘接受条件，或者等着挨打。美国甚至扬言，美国有

权单方面采取军事行动。伊拉克总统萨达姆素以桀骜不驯著称，一向敢于顶撞美国，对联合国的制裁和核查久有不满，他坚持总统府为国家主权尊严的象征，核查不能无限期，应尽早结束制裁。

人们对安南能否在美国和伊拉克这两个死对头那里取得突破着实捏着一把汗。联合国前秘书长德奎利亚尔曾在海湾战争前夕赴伊拉克调解失败，他两次打电话给安南，希望他不要蹈自己的覆辙。安南没有透露他将采取什么办法劝说萨达姆，但他在起飞前说，他“拥有此行所必需的一切。”可见，安南是充满信心的，此行并非仓促行事，而是作了精心和周全准备的，尤其是同安理会五大常任理事国的代表事先进行了充分的协商，基本摸清了各方的意愿、态度、立场和要求。对于伊拉克必须全面遵守和执行安理会的有关决议，伊拉克必须同负责武器核查的联合国特别委员会全面合作，五个常任理事国的态度是一致的，并都不同意伊拉克提出的对总统府特别敏感地区的检查只能是一次的，在 60 天内完成。

安南秘书长一贯主张通过外交努力和平解决伊拉克危机。他主张伊拉克必须全面遵守和执行安理会决议，让特委会充分发挥核查作用；应主要解决总统府邸的核查；总统府邸的核查应与普通核查适当区分；要研究在核查结束后如何建立长期的监督机制。

安南说话慢条斯理，外表温文尔雅，性格坚韧刚强，办事周密有序。他处险不惊，面对伊拉克这道世界级难题，既有充分的估计，又作了周详的准备。他首先坚持获