

方法实用 · 范例精到



道理深刻 · 权威系统

集古今中外说话办事方法之大成



说好一句话可以改变命运，办成每件事可以成就一生

说话和办事，是拓展人生格局的两大手段。综观古今成大事者，都深谙说话与办事之道！而一个人能否成功，关键就在于说话与办事的能力。一个说话办事八面玲珑的人，在这个社会上就会很风光，否则，他只能到处碰壁。让最想说的话、最难办的事都“水到渠成”，将助你在人生路上左右逢源，平步青云。

超值白金版

29.80

把话说得滴水不漏 把事办得漂亮成功 大全集

问道 编著

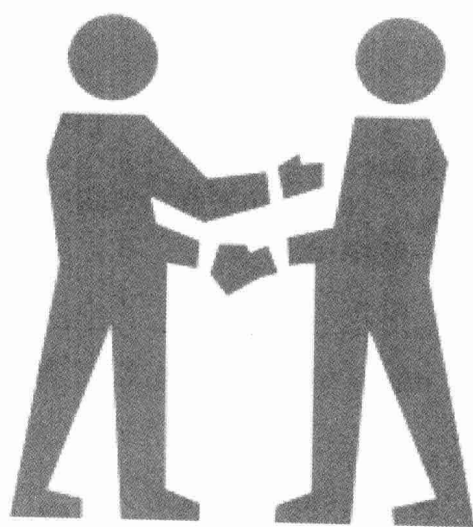


中国华侨出版社

（把话）
说得滴水不漏
（把事）
办得漂亮成功

大全集

问道 编著



中国华侨出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

把话说得滴水不漏, 把事办得漂亮成功大全集/问道编著. —北京:
中国华侨出版社, 2010. 4

ISBN 978 - 7 - 5113 - 0338 - 7

I. ①把… II. ①问… III. ①口才学 - 通俗读物②人间交往 - 通俗读物
IV. ①H019 - 49②C912. 1 - 49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2010) 第 054094 号

把话说得滴水不漏, 把事办得漂亮成功大全集

编 著: 问 道

责任编辑: 文 臣

封面设计: 王明贵

文字编辑: 郭永林

美术编辑: 马文武

经 销: 新华书店

开 本: 1020mm × 1200mm 1/10 印张: 44 字数: 768 千字

印 刷: 廊坊市兰新雅彩印有限公司

版 次: 2010 年 10 月第 1 版 2010 年 10 月第 1 次印刷

书 号: ISBN 978 - 7 - 5113 - 0338 - 7

定 价: 29.80 元

中国华侨出版社 北京市安定路 20 号院 3 号楼 305 室 邮编: 100029

法律顾问: 陈鹰律师事务所

编 辑 部: (010) 64443056 64443979

发 行 部: (010) 58815874 传真: (010) 58815857

网 址: www.oveaschin.com

E - mail: oveaschin@sina.com

把话说得滴水不漏·把事办得漂亮成功

大全集





前言

PREFACE

说话嘴上要有硬功夫，办事心里要有软手段

会说话办事是一门学问，更是一门艺术。深谙说话技巧和办事之道的人，总是更容易受到成功的青睐！

一家公司新招聘了一批职员，老板抽时间与这批职员见了个面。他按员工姓名表把新员工一个个叫起来认识一下。

“黄烨（huà）。”老板微笑着叫道。全场一片静寂，没有人应答。

老板又念了一遍。

这时一个员工站起来，怯生生地对老板说：“杨总，我叫黄烨（yè），不叫黄烨（huà）。”

人群中发出一阵低低的笑声。老板的笑脸不见了，脸上有些不自然。

一个精干的小伙子忽然站了起来，解释道：“请杨总原谅，我是新来的打字员，是我把名字打错了。”

“太马虎了，下次注意！”老板挥挥手，接着念下去。

之后不久，叫黄烨的那个员工被解雇了，而那个打字员则被提升为制作部经理。

在现实生活中，每个人都离不开说话、办事，甚至可以说，我们是在说话、办事的过程中度过一生的。一个人要想在生存和竞争中游刃有余，在社会上吃得开，就要充分依赖说话水平与办事能力。

但是，并不是每个人都能把话说好、把事办好。为了帮助读者把话说得滴水不漏，把事办得妥妥当当，尽快成为一个会说话、会办事的人，我们出版了《把话说得滴水不漏，把事办得漂亮成功大全集》。



把
话
说
得
滴
水
不
漏
把
事
办
得
漂
亮
成
功

大全

说话嘴上要有硬功夫，办事心里要有软手段。本书从实用、方便的原则出发，将日常生活中最直接、最有效、使用率最高的口才技巧和处事方略介绍给读者，使读者在最短的时间内把握说话的分寸、办事的尺度，掌握能言善道、精明处事的本领，在任何场合、面对任何人都能做到左右逢源。

说话办事是一个人在复杂的社会环境中保全自己，在激烈的竞争中获得胜利的必备本领。当你真正掌握了说话的技巧，具备了办事的策略，你就拥有了成功人生的资本，就能在事业上取得成功，在人生中找到幸福！那么，还等什么，拿起本书吧，它将是你说话办事的最好指南！



目 录

CONTENTS

一、把话说得滴水不漏，把握说话艺术

将语言“软化”后，再说出来 (2)

- 不把话说绝，平和解决矛盾 (2)
- “好事多磨”，遭到拒绝后坚持言语和气 (3)
- 淡化感情色彩，委婉地表达你的不满 (3)
- 批评之后给对方铺退路 (4)
- 对“不争气”者多激励，少责骂 (5)
- 用模糊语言说尖锐的话 (6)

在嘴巴上耍耍小聪明，把话说到点子上 (7)

- 说话避开别人的痛处，才能赢得好感 (7)
- 同女士交谈要注意距离 (7)
- 别人说话时，不要轻易打断 (8)
- 出了错误，掩盖不如用谐音把话说圆 (9)
- 认真谦虚地听，完美地展现社交魅力 (11)

用“心”来表达的话，更容易被人认同 (12)

- 看清谈话对象的身份，然后再开口 (12)
- 别人郁闷时多说些让他宽心的话 (13)
- 从顺着对方的话开始，让对方放松下来 (14)
- 多请教以满足他人的为师欲 (14)

给人留足面子，做个最受欢迎的人 (15)

- 有了分歧，切忌跟人发生正面冲突 (15)
- 学会尊重，私底下指出别人的缺点 (16)
- 用谦虚的态度和人说话 (17)
- 反驳也要给别人留面子 (18)



二、把事办得完美，把握办事艺术

会来事才能在竞争中占领主动 (20)

- 与人相处，最重要的是“心领神会” (20)
- 眼色与手脚有时比知识更重要 (21)
- 比别人多些“心眼”，多点“心计” (21)
- 不先把人“搞定”，就不会把事搞定 (22)
- 适时吃点“眼前亏”才不会在以后吃大亏 (23)
- 抓住别人的“把柄”是掌控他的关键 (24)

人情投资：放长线，钓大鱼 (25)

- 人情，应该在最需要的时候用 (25)
- 给冷庙多烧香，为自己提前备好人情资源 (26)
- 遇事待人要帮他看住面子 (27)
- 被人需要胜过被人感激 (28)
- 看透但不点透：事情说得太白会伤和气 (29)
- 超出别人的期待，吸引更多的注意 (31)

借力办事，获取成功的捷径 (32)

- 找个贵人为自己造势，成事更顺利 (32)
- 把问题推给别人，借力成事 (33)
- 发现别人的优势和长处，取之长补己短 (34)
- 力量不足时，找一个暂时的“寄生者” (35)
- “鸡鸣狗盗”也能闪光 (36)

办事送礼有说道 (37)

- 送礼，莫碰对方禁忌 (37)
- 送礼一定要权衡利益得失 (38)
- 找个合适的理由把礼送出去 (39)
- 选择好送礼的时机 (39)
- 实用的礼物才是最好的礼物 (40)
- 送有个性的礼物方显与众不同 (40)

三、说好难说的话，办好难办的事

把握分寸，克服老毛病才能说好话 (44)

- 别让恐惧扼住了喉咙 (44)
- 避免表意不明而引发歧义 (45)



切忌粗俗无礼，不知所谓·····	(45)
不要在别人面前喋喋不休·····	(46)
控制音量语速，避免无章法问答·····	(47)
不要吐出没有风度的言辞·····	(48)
过犹不及，赞美奉承讲究“度”·····	(48)
把握说话时机，顺理成章地表达自己的观点·····	(49)
顺势而言，曲线说话——说话曲直应有度·····	(50)
把握好说话轻重的分寸，不可太露骨·····	(50)
幽默也要恰到好处·····	(51)

掌握人性弱点，圆好难圆的那些事····· (52)

有效控制自己的情绪，才能办好事·····	(52)
赶走自卑情绪，挺直腰杆成大事·····	(53)
面对冷遇，怨恨不如想对策·····	(54)
临危不乱，摆脱失言后的尴尬·····	(55)
面对性骚扰，“打落牙齿和血吞”绝不是好办法·····	(55)
背后说人被当事人听到时该怎么处理·····	(56)
请客埋单忘带钱时的解决之道·····	(57)
孩子童言无忌暴“家丑”时的应对策略·····	(58)
当场被人捉弄出尽洋相时的应对措施·····	(58)
巧妙打破谈判中的僵局和干戈·····	(59)
快而全面地公开信息，让谣言不攻自破·····	(60)
如何说话才能巧妙避开别人的隐私提问·····	(60)
面对奚落，顺水推舟巧应对·····	(60)
采取灵活的措施应对别人的当众指责·····	(61)

说好难说的话，摆脱窘境远离尴尬····· (62)

主动，“开涮法”解决冷场时·····	(62)
巧妙应对咄咄逼人的话·····	(62)
借他人之口转达歉意·····	(63)
绕个圈子，学会有艺术地说“不”·····	(63)
难以启齿的逐客令要讲得不动声色·····	(64)
拒绝求爱者最好用暗示·····	(65)
以柔克刚，正话反说吐逆耳忠言·····	(65)
谈吐有趣，在笑声中摆脱窘境·····	(66)
遭遇尴尬时故说“痴”话·····	(66)
实话要巧说，坏话要好说·····	(67)
六招秘籍，打破与陌生人无话可说的尴尬·····	(68)
应对嫉妒，低调是最好的策略·····	(69)
对无理取闹，不可针锋相对·····	(69)



多花心思，利用微薄的人力资源办成事 (70)

- 利用领导这层关系来帮你办私事 (70)
- 让已发达的朋友为你办事 (71)
- 五招，让远亲为你解决烦恼 (72)
- 求助过去的“敌人”为你办事 (72)
- 找准最有效的方法，让小人为你所用 (73)
- 让不显山不露水的“小人物”全心全意为你办事 (73)
- 让“驽驴”般的人为你办事 (74)
- 获取有利消息，求助自以为是的人办事 (74)
- 让自私自利的人给你带来收益 (75)
- 让清高傲慢的人放下架子来帮你 (75)
- 与性情暴躁的人合作办事 (76)
- 直截了当求沉默寡言者办事 (77)
- 采取措施搞定不合作的人 (77)
- 放开胸怀与疑心过重的人合作办事 (78)

与陌生人“零距离”，与极端人极端谈 (78)

- 冲破障碍，说好初见时的第一句话 (78)
- 消除距离，快速让陌生人对你有好感 (79)
- 牵线搭桥，漂亮地为他人做介绍 (80)
- 与完美主义者对话 (80)
- 与过度老实的人交谈 (81)
- 跟实用主义者说话 (82)
- 如何用语言摆布浪漫主义者 (83)
- 如何打动冷眼旁观者 (83)
- 与怀疑论者过招 (84)
- 投其所好应对享乐主义者 (85)
- 面对领袖型人物，最好听他先说 (86)
- 跟和事老打交道，别让他绕过你 (86)

花最少的精力和时间，办好职场最难的事 (87)

- 注意说话方式，为求职增加胜算机会 (87)
- 离职原因小心说，避免自我设限 (88)
- 初入职场，说话切忌“慷慨激昂” (88)
- 帮老板开脱，下一个晋升的就是你 (89)
- 放聪明些，别让合理建议打了“回票” (89)
- 留住想辞职的优秀员工 (90)
- 如何消除部下对你的敌意 (91)
- 员工要求非分，领导拒绝不可非分 (91)
- 对素质低的上司，适当地给予反击才是明智之举 (92)



收揽散漫的人心，把手下拧成一股绳·····	(93)
巧妙应对难对付的“马蝇式”下属·····	(94)
得罪上司后积极挽回不利局面·····	(94)
积极争取，别成为人人可以指使的“垫脚石”·····	(95)
面对派系斗争，中立是最佳选择·····	(95)
面对排挤要忍耐，但必须有底线·····	(96)
删除升职落空、不幸降职的负面情绪·····	(97)
上司要垮台，如何找到新靠山·····	(97)

美化言辞，念好家家难念的经····· (98)

相亲择偶时该如何交谈·····	(98)
如何进行初恋的“第一谈”·····	(99)
如何邀请心仪的女孩·····	(99)
倒追怎么开口最好·····	(100)
争吵有度，和好有理·····	(101)
走出“三角恋爱”的误区·····	(101)
和现在的恋人在一起时偶遇以前的恋人·····	(102)
让对方不失体面地收回“爱”·····	(102)
理智化解夫妻间的争吵·····	(103)
沉着冷静地应对爱人的外遇·····	(103)
爱人昔日的恋人出现了怎么办·····	(104)
让吃喝嫖赌的爱人改邪归正·····	(104)
父母吵架时的劝说艺术·····	(105)
正确对待父母的打骂·····	(105)
说服父母有妙招·····	(106)
历史的难题：婆媳关系·····	(107)
搞好妯娌关系·····	(107)
处理与小姑子的关系·····	(108)
“裹着糖衣”教育孩子·····	(108)
解救沉迷在网络中的孩子·····	(109)
应对孩子的早恋·····	(110)
巧妙化开与孩子的“代沟”冲突·····	(110)

四、如何问对方才会说，如何说对方才会听

揣摩问话里的玄机，瞬间看穿人心····· (114)

问话热身，消除冷状态·····	(114)
求同存异：认同与被认同里的玄机·····	(115)
锲而不舍，由浅及深问到底·····	(116)
做足功课，提前摊牌·····	(117)
留心关键，反复提问·····	(118)



投桃报李，亲近之人也需“糖衣攻势”	(119)
借花献佛，潜伏在“醉翁”心里的游戏	(121)
反复催问，不给对方拖延之机	(121)
他人之口问出的真言	(122)
激将法里的心理攻防术	(123)
求人必备的几种语言妙法	(124)
巧妙引导：藏在对方需求里的劝说术	(125)
将错就错，歪理正说	(126)
层层剥笋有术，步步紧逼有方	(127)

揣摩人，琢磨事，掌握潜藏在问话术里的密码

(128)

只是询问，绝不强求	(128)
高明的问话参谋，强过武断决策者	(129)
尊重式提问，巧用倾听	(130)
头脑博弈：策略性问题揣测端倪	(130)
销售提问的四大诀窍	(131)
一手软语磨耳，一手硬招袭心	(132)
故意褒贬，吹毛求疵有玄机	(133)
谈判必杀技：将反诘进行到底	(134)
少用“但是”转折，多用“所以”顺承	(135)
沉默是金，“傻”字诀里的真绝技	(136)
旁敲侧击挖掘蓝海	(137)
强势出击，“铁嘴”回应有理有据	(138)
设套在先，问话里的博弈密语	(139)
“组合拳”打出彼此的共情心理	(140)
经商问话5法则	(141)

抓住提问关键，再复杂的人心也有清晰的脉络

(142)

动机性问题引蛇出洞	(142)
智力比拼：同一问题多人考量	(143)
问话跷跷板：两难问题里的权衡之计	(145)
穷根究底，追逐细节里的魔鬼	(146)
请求式问话：温和开头好办事	(147)
真假朋友辨别术：相望不如激怒	(148)
后发制人，避实就虚化解“升职门”	(149)
声东击西，问出借钱人的真实目的	(150)
晓之以理动之以情：拒绝里的情感攻势	(151)

解读人性，透视他人心的问话密语

(152)

针尖对麦芒，逼出男人承诺里的“含水量”	(152)
“毒舌攻势”阻击“老板潜规则”	(153)



依心而问：看透男人的“小鸟依人”	(154)
本能性问话，丈量男人的成熟度	(155)
以退为进，男人“柔术”智取女人心	(156)
反问，探知对方对自己的感觉	(157)
情感测谎仪：话语漏洞泄露天机	(158)
威慑有时是最好良药	(159)

五、掌握公关艺术，为成功添足筹码

无硝烟的商业战场，公关是必备武器

(162)

弄清楚客户的真实需求，迈出成功推销的第一步	(162)
多在决策者周围的人身上下工夫	(163)
给客户最直接有效的刺激，让其尽快与你成交	(164)
制造紧张气氛，“逼”出他的决定	(165)
挖掘客户的内在需求，做出切实有效的解决方案	(167)
电话销售，确定目标很重要	(168)
讲好开场白，吸引对方注意力	(169)
自报家门要明确，不可说“我是小张、小王”	(170)
把话说得生动“另类”，客户才能接受你	(171)
谈判中“答”的技巧	(171)
讲究拒绝技巧，别让谈判不欢而散	(172)

深谙公关潜规则才能脱颖而出

(173)

保持点神秘感，用“保护色”来“武装”自己	(173)
他人心思要看破，但不要点破	(174)
迎合别人的虚荣心，才能博得他的欢心	(174)
厚脸皮也是一种公关“心机”	(175)
平时冷庙烧香，急时才能抱佛脚	(176)
在简短的自我介绍中表现出长处	(176)
巧妙递出你的名片	(177)
不要抢了别人的座位	(178)

让你受益无穷的酒桌公关经

(178)

请客要讲究主随客便	(178)
“无功不受禄”，请客要找好理由	(179)
怎样为客人安排座次	(179)
点菜是一项“硬功夫”	(180)
宴会结尾细节决定成败	(181)
结账时体现出你的风度	(181)
把握好敬酒的顺序	(182)



劝酒营造氛围要恰到好处	(182)
不伤和气的拒酒艺术	(183)
酒量不好的人陪酒如何不失礼	(184)

做好职场公关课，“旧貌换新颜”

(184)

把你与众不同的特色显示出来	(184)
给另类“考题”一个满意的答案	(185)
对不同性格的面试官要用不同的公关策略	(186)
察言观色，把上司的想法“看”在眼里	(187)
取得领导信任的技巧：保持经常性的接触	(188)
建立好人缘，做个“人见人爱”的好同事	(188)
为彼此的关系抹上甜美的蜂蜜	(189)
仁义，笼络人心的最好方式	(190)
不“贪污”下属的荣誉	(190)
站着指挥，不如干着指挥	(191)
坚持制度，但不伤害下属感情	(192)

攻克男女心，成功就是这么简单

(193)

女人的脸面只能给不能伤	(193)
商务谈判，抓住女人的弱点	(193)
这样交谈最能打动女人	(194)
女人经不起男人的猛攻	(195)
利用“异性效应”，让男人“听话”	(195)
掌握技巧，制服心高气傲的男人	(196)
展示出你的能力，让男下属心服口服	(197)
“吊”胃口，给男人追逐的快感	(197)

六、少走弯路，做个会说话办事的人

提高影响力，说话办事不迷糊

(200)

说话办事时，先从形象上获得别人的认可	(200)
合适的装扮让你更容易打动别人	(201)
影响力让你的形象更鲜明	(201)
说话办事充满热情	(202)
要有自己独特的说话风格	(203)
洞悉内心，识别他人真实意图	(204)
要有出色的自我克制能力	(204)
自我激励，坚强面对所有困难	(205)

懂点说话办事技巧，少一些生活磨砺

(206)

倾听对于别人来说就是恭维	(206)
--------------------	-------



巧说赞美之词助你成事	(207)
主动调侃比解释效果更好	(207)
远离无谓的争论，有效深入人心	(208)
委婉地表达自己的意思更易被人接受	(209)
开玩笑时不要信口开河	(209)
大大方方，说话要不羞怯	(210)
把抱怨收起来，认真做事才不会吃亏	(211)
抓住时机，巧妙消除与同事的隔阂	(212)
首次见面，自我介绍要别出心裁	(212)
多准备一些话题，消除交谈“瓶颈”	(214)
多寒暄几句，让对方开口说话	(214)
把话说得恰到好处，把事办得圆滑漂亮	(215)
感化陌生人从打招呼开始	(215)
获得好感的好方法：记住别人的名字	(216)
不宜直说的话就要模糊地来表达	(217)
言不在多，找到重心最关键	(217)
说服别人时要给对方台阶下	(218)
拖延也是一种说话办事的技巧	(220)
与人相处，不要轻易许下诺言	(220)
对待下属要先商量后命令	(221)
对下属最好的奖赏：肯定和赞扬	(222)
守住自己的底牌，给人一种“神秘感”	(223)
六方法，避开左右为难的话题	(223)
有效反击，巧妙应对别人的有意刁难	(225)
把握分寸，掌握尺度，做个会说话办事的人	(225)
巧搬“第三者”，事情更容易办成	(225)
把握好时机，办事不难	(226)
化解语言冲突，占据社交优势	(227)
抓住别人的心理特征，让其伸出援助之手	(228)
自贬，摆脱自己不愿意做的事	(229)
适可而止，凡事都给自己留条退路	(230)
恭维的话要切合实际	(230)
管住自己的嘴，没用的话不要说	(231)
给别人充分的重视和信任	(232)
说话宽容，你的路才会越走越宽	(233)
说意见不讲效果，无助于解决问题	(233)
用“甜言蜜语”浇灌爱情之树	(234)
外圆内方，方正做人圆融做事	(235)



别犯忌，说话办事要得体	(236)
言行一致，说话不要总是口是心非	(236)
别人的短处不要随意谈论	(237)
当心，说话无礼招人烦	(237)
对上司的“痛处”讳莫如深	(238)
广结人缘，不在背后诋毁他人	(239)
有错就要及时道歉	(240)
不要散布同事的流言蜚语	(241)
少发牢骚，别把自己弄成“怨妇”	(241)
谦卑，铲除人际交往中的有害病症	(242)
说话办事要和气，不要轻易得罪人	(243)
让别人的“不经意”间就采纳自己的意见	(244)
及早逃离苦恼的是非之地	(245)
朋友遭遇不幸要及时安慰	(246)
维护朋友的自尊心，留住友谊	(246)

七、说话办事会博弈

用对博弈智慧，办事更容易	(250)
抓住问题的“症结”对症下药	(250)
以变制变才有出路	(251)
用吃牛排的方式解决问题	(253)
你想做什么样的人，就和什么样的人在一起	(253)
事半功倍的博弈思维：借助成功者抬高身价	(254)
罗思柴尔德的成功秘诀：跻身上流社会	(256)
主动汲取优秀“圈子”的能量	(256)
掌握20%的关键人际是成功的法门	(257)
赢家通吃的“马太效应”	(258)
成功要趁早，借力是最廉价的时间成本	(259)
反向博弈的成功捷径：尊重并欣赏对手	(260)
聪明人的成功之道：要想获得，必先给予	(262)
表面上吃亏，暗地里胜利	(263)
有时也要有点儿“酸葡萄心理”	(264)
苹果先从好的吃起，降低选择的“机会成本”	(265)
摆脱“面子”困扰，才能打开新的局面	(266)
丢卒保车，小损失以救“局”	(267)
轻易放弃一分希望，得到的将是失败	(268)
以低就高、示弱图强的说话办事法则	(269)
从“低人一等”到“高人一筹”	(269)



说话低调一些	(271)
说“我”，不如说“我们”	(272)
谈别人感兴趣的事，才能让别人对你感兴趣	(273)
高处原来不胜寒，低调融入是真知	(273)
保持谦虚的状态，人生时刻准备着	(275)
持盈若亏，每天进步多一点	(276)
人生需要“匍匐”的前进姿态	(277)
扮猪吃虎，在刚柔之间回旋制胜	(279)
面对强者，隐藏自己的真实目的	(281)
春风得意之时，越要反躬自省	(282)
走出“蘑菇定律”的怪圈才能有所作为	(283)
先潜下心来，而后能伸出手去	(284)
柔积得多必然刚，弱积得多必然强	(285)
心沉静下来，必能体察浮尘背后的玄机	(287)
掌握化劣势为优势的“战机”	(288)
“明修栈道，暗度陈仓”的奇效	(290)
愚如不足，则加以癫	(291)
如水过无痕般把握糊涂的分寸	(293)
只有生活中的智者，才能品味出忍的力量	(294)
提高说话办事水平，做个解决问题的博弈高手	(296)
小心说话，不为自己埋下一颗“炸弹”	(296)
改变恣意放纵的人性劣根	(297)
当麻烦不来找你，请不必去找麻烦	(299)
骄矜起祸胎，谦和心长存	(300)
韬光养晦，使对方失去戒心	(301)
最让人心动的是“你没有架子”	(302)
故意在明显的地方留一点儿瑕疵	(303)
真正的快乐在于减少欲念	(304)
厄运往往始于逞强好胜	(305)
懂得趋利避害，用低调的“厚壳”保护自己	(307)
三思而行，千万勿贪利而使自己陷于被动	(308)
给别人留有余地就是给自己留条后路	(310)
多点戒心，以防小人攻击	(311)
投其所好，让“小人”的心里舒服	(312)
求人办事的 8 个博弈法则	(314)
放长线，钓大鱼	(314)
声东击西，出对方意料之外	(315)
暗中智取，让对方为你办事	(316)
请将不如激将	(317)
迂回进取，搞定对方身边人	(319)