

提高办事能力 打通社会关节 成就完美人生

GaoDingRen BaiPingShi

搞定人 摆平事



马银春◎编著

练就做人本领
精通办事之术

想要摆平事必须先搞定人。搞定你的客户，搞定你的上司、同事与下属，搞定你碰到的每个人，才能让这些人
在与你的互动中获得快乐，让人人都成为你的贵人。

中国商业出版社

搞定人事

摆平事

一个人在社会上谋求生存与发展，所要依靠的能力主要有两种：一是专业技术能力，二是做事能力。做事能力是一个人综合素质的集中体现，提高做事能力就能提高生存质量。但是如果一个人只能一心做自己的事，不能摆平事，那么他的本事肯定不全。从某种意义上讲，能够摆平事，处理好各类突发事件，更能体现一个人驾驭全局，处理复杂问题的能力。



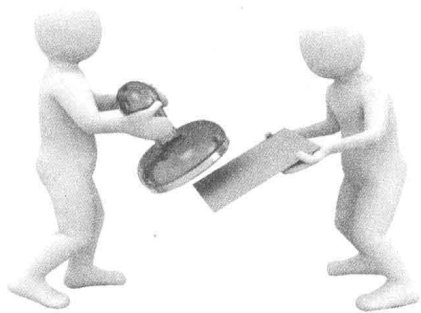
ISBN 978-7-5044-7104-8



9 787504 471048 >

定价：33.00元

马银春◎编著



搞定人事

搞定人事

中国商业出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

搞定人 摆平事/马银春编著. —北京: 中国商业出版社,
2010. 12

ISBN 978-7-5044-7104-8

I. ①搞… II. ①马… III. ①人际关系学—通俗读物
IV. ①C912.1-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2010) 第 204119 号

责任编辑: 郭 强

中国商业出版社出版发行

010-63180647 www.c-cbook.com

(100053 北京广安门内报国寺1号)

新华书店总店北京发行所经销

北京精气神印刷厂印刷

* * * * *

710×1000 毫米 16 开 18.75 印张 276 千字

2011 年 1 月第 1 版 2011 年 1 月第 1 次印刷

定价: 33.00 元

* * * * *

(如有印装质量问题可更换)

前 言

每个人生活在这个世界上，都不是孤立存在的，惟有借助众人的力量、众人的智慧，才能功成名就，如愿所偿。所以善于观察并发掘能为你办事的人，并与其建立良好的人际关系，是你成功的关键。在办事的时候，只有从庞大的人际网络中找对了人，才能把事情办得圆圆满满。而要想使自己的生活和事业走向成功，就要把领导、下属、亲人、亲戚、老乡、同学、朋友乃至对手、同仁提供的机会，变为自己事业起航的风帆。要知道，唯有找对人，才能办对事。

一个人在社会上谋生存求发展，所要依靠的能力主要有两种：一是专业技术能力，二是做事能力。做事能力是一个人综合素质的集中体现，提高做事能力就能提高生存质量。但是如果一个人只能一心做自己的事，而不能摆平事，那么他的本事肯定不全。从某种意义上讲，能够摆平事，处理好各类突发事件，更能体现一个人驾驭全局，处理复杂问题的能力。

漫漫人生路，坎坷何其多。有些人在困难和挫折面前，只是一味地抱怨命运对自己不公平、没有人帮助自己渡过难关，却从不主动去寻找解决问题的途径，结果白白荒废了光阴，自己也永远止步于成功的大门外。其实，只要静下心来仔细想一想，你就会惊喜地发现——你要找的人就在你身边！有了人际关系，机会和运气就会处处光顾；而没有人际关系，人生就会处处碰壁。成功学之父戴尔·卡耐基曾说：“一个人事业上的成功，只有15%是靠他的专业技术，85%主要靠人际关系、处世技巧。”所以，在商业竞争激烈的今天，一个人要想聚财，就要先聚人。有了人气，才会有财气。积累了人脉资源，才有成功的可能。

工作不像吃饭，吃个七八分饱就够了。更多的时候，在工作中有时你



搞定人●摆平事

费尽十分力气，也未必有五成收获。很多情况下，你有能力摆平一件事，却难以搞定一个人。而这个人，偏偏会坏你的事！可见人不是那么容易就可以搞定的，尤其是优秀的人更不容易搞定！与其低俗地争来斗去，不如放眼全球，努力提升自己，升级自己的“武器攻略”，从内到外全部重新武装自己，展现一个全新的自我！

大千世界，无奇不有。社会上每个人的性格、能力千差万别：有的人胸襟广阔，有的人心地狭小，有的人处事平和，有的人个性急躁，有的人富于理性，有的人感情用事……正所谓千人千面，千人千心。如果用人不当，把事情交给不负责任或能力不够的人去办，必然是成事不足，败事有余。因此，如何琢磨人、分析人、识别人、判断人，并针对不同情况来选人找人，是一门复杂的学问。

可以说，在很多情况下摆平事其实就是搞定人！搞不定别人就难免会被别人搞定，苦水只好往肚子里咽。如果你在办公桌旁搞不定他（她），那么就渗入他（她）的生活搞定他（她）。工作、事业、恋爱、婚姻、家庭……一切的一切，你，首先要搞定人，才能摆平事！



目 录

第一章 搞定别人之前先要搞清楚自己

如果你想办成事，请先搞清楚自己，再搞定别人。古往今来，人们想了解却又最难搞清的正是自己。搞清楚自己，就是发现自己的天赋才能，然后发挥它，积极地去实现它；发现自己的缺点不足，然后有意识地去改变它，纠正它。

1. 我是谁 /3
2. 我的目标何在 /6
3. 了解自己的性格 /9
4. 我的气质如何 /12
5. 我是否具有积极的心态 /14
6. 我是否拥有最大的财富——健康 /18
7. 我是否养成了良好的习惯 /21
8. 我能否控制自己的情绪 /23
9. 我是否找到了适合自己的事 /25
10. 我能否战胜自己 /27
11. 我能认清自己的位置吗 /29
12. 我的情商如何 /31
13. 我的猜疑心是否很重 /33
14. 我能否拿得起，放得下 /35
15. 我能做自己的救世主吗 /38



第二章 摆平事，首先从琢磨人开始

一个人在社会上谋生存求发展，所要依靠的能力主要有两种：一是专业技术能力，二是做事能力。做事能力是一个人综合素质的集中体现，提高做事能力就能提高生存质量。但是如果一个人只是一心做自己的事，不能摆平事，那么他的本事肯定不全。从某种意义上讲，能够摆平事，处理好各类突发事件，更能体现一个人驾驭全局、处理复杂问题的能力。但在摆平事之前，一定要先琢磨透你要面对的人。

1. 既要琢磨事，又要研究人 /43
2. 通过体形看性格 /46
3. 脸形是最直接的名片 /49
4. 走路姿势透露性格密码 /51
5. 通过眼神了解人 /53
6. 透过细节看人心 /55
7. 谈话方式反映对方特点 /58
8. 行为举止中隐藏的心理密码 /60
9. 小动作反映对方的心理 /62
10. 从个人嗜好看心理 /65
11. 笑声展示性格 /68
12. 搞清对方的真正需求 /70
13. 出门观天色，进门看脸色 /72

第三章 搞定人，才能摆平事

工作不像吃饭，吃个七八分饱就够了。更多的时候，在工作中有时你费尽十分力气，也未必有五分收获。很多情况下，你有能力搞定一件事，却难以搞定一个人，而这个人，偏偏会坏你的事！所以，想要办成事必须先搞定人。搞定你的客户，搞定你的上司、同事与下属，搞定你碰到的每个人，这样才能让这些人在与你的互动中获得快乐，让人人都成为你的贵人。

1. 找到幕后的“关键人物” /77
2. 把握问题的来龙去脉 /80
3. 搞定领导好办事 /82
4. 巧妙搞定同事 /85
5. 轻松搞定下属 /88
6. 搞定客户，无往不“利” /91
7. 搞定与自己为敌的人 /94
8. 搞定职场小人 /96
9. 女人搞定男人要趁早 /99
10. 男人搞定女人有绝招 /102
- 11.1 分钟搞定淘气孩子 /104
12. 如何搞定难搞的人 /106

每四章 摆平事有技巧

摆平事是一个人最大的生存与竞争本领。一个人能不能在社会上站得住，行得开，重要的一点就是看他能不能摆平事。世上没有攻不克的城，也没有办不成的事，只要你学会了摆平事的技巧，就一定能成功。

1. 办事要注意外在形象 /111
2. 办事态度左右你的前途 /114
3. 借力成事找捷径 /116
4. 求人办事有技巧 /118
5. 第一次就把事情做对 /120
6. 攻心是最好的办事手段 /122
7. 不要把事情做绝 /124
8. 把难办的事巧妙推出去 /126
9. 脸皮厚点又何妨 /129
10. 办事不能一厢情愿 /131
11. “红脸”、“白脸”都要唱 /133
12. 掩藏好自己的意图 /135



13. 不花钱也能办成事 /138
14. 软磨硬缠，以“诚”感人 /140
15. 既要靠自己，也要靠别人 /142

第五章 搞定人，必须广结人缘

善于结缘，多交朋友，才能使自己有更大、更自由的生存和成长空间，从而在人际交往中左右逢源，少树劲敌，使自己少受外界的冲击，少受一些干扰。广交人缘，关系通了事情就好办了。

1. 第一次见面就让别人记住你 /147
2. 成为永远受欢迎的人 /150
3. 使你周围的人觉得自己很重要 /153
4. 做人要方，做事要圆 /156
5. 让怨恨转个弯 /159
6. 投其所好善结人缘 /161
7. 这样做人能左右逢源 /163
8. 临事求人，不如退而结“网” /165
9. 千金难买雪中送炭 /167
10. 一面之交亦成大业 /169
11. 三分钟把陌生人变成熟人 /170
12. 及时清理“有毒朋友” /172
13. 何不让别人欠你一个人情 /175
14. 主动弥补友谊的裂缝 /177

第六章 一句话，摆平事

好口才不是政治家、军事家、外交家、文学家等名人的专利，它存在于千千万万普通人的生活中，存在于我们日常的工作和学习中。与人交流时，说什么、怎么说，什么话能说、什么话不能说，都是需要“心眼”的。良好的谈吐，可以增进人与人之间的了解，可以把彼此之间的距离缩短。很多时候，有些人失败

了就是因为没有说话的心眼。一言使人笑，一言使人跳，追求成功的人应当会说话。

1. 一句话的力量 /181
2. 说话能力是成功的捷径 /183
3. 很多事情是说成的 /186
4. 用舌头代替拳头 /189
5. 说服你没商量 /191
6. 对上司说话要注意分寸 /193
7. 激励下属会说鼓励话 /196
8. 好口才让你求职有门 /198
9. 有理不在声高 /200
10. 说好每一句话 /204
11. 一语中的，轻松摆平事 /207
12. 给人机会，别当“话痨” /210
13. 操纵语言，操纵他人 /213

第七章 搞定人，要学会防人

每个人生活在这个世界上，都离不开与各种各样的人交往。可是，知人知面不知心，骗子是绝不会在自己脸上写上“骗子”二字的。一些人为了达到某种不可告人的目的，经常编织出令人心动的谎言，诱使人上当受骗。因此，每个人都要学会保护自己，穿上“防弹衣”，躲过各种明枪暗箭，使自己立于不败之地，正所谓“害人之心不可有，防人之心不可无”。

1. 有些人一定要防 /219
2. 凡事都要留一手 /221
3. 哪些人可能是骗子 /223
4. 六招识破假装有钱男 /226
5. 瞬间看透女骗子 /229
6. 八大信号轻松识破谎言 /231
7. 警惕身边这些人 /234



8. 明枪易躲，暗箭难防 /237
9. 逢人且说三分话 /239
10. 大智若愚利于己 /241
11. 最好的保护伞是自己 /243
12. 亡羊补牢不如防患于未然 /245
13. 进攻是最好的防御 /247
14. 以其人之道还治其人之身 /249
15. 分辨那些口蜜腹剑之人 /251

第八章 找对人，办对事

找对人，办对事是一门学问，没有一定的技巧是找不到人办不好事的。在社会上正常生活的人，都有过找人办事的经历。找到了人，事情才好办。所以，善于观察并发掘能为你办事的人，并与其建立良好的关系，是你办事成功的关键。

1. 找人办事要有底气 /255
2. 有信心就成功了一半 /257
3. 找到“贵人”好成事 /260
4. 联合他人把蛋糕做大 /262
5. 利用乡情打动人心 /264
6. 良禽择木而栖，贤臣择主而侍 /266
7. 善于借用外力，你就是赢家 /269
8. 利用男女关系，轻松办成事 /272
9. 适时到领导家做客 /274
10. 找到你的“黄金搭档” /276
11. 关注身边不起眼的人 /279
12. 请将不如激将 /281
13. 有难事，找同学 /283
14. 利用亲戚好办事 /286
15. 远亲不如近邻 /289



第一章

搞定别人之前先要搞清楚自己

如果你想办成事，请先搞清楚自己，再搞定别人。古往今来，人们想了解却又最难搞清的正是自己。搞清楚自己，就是发现自己的天赋才能，然后发挥它，积极地去实现它；发现自己的缺点不足，然后有意识地去改变它，纠正它。

1. 我是谁

了解自己是做人的基础。生活在当今社会的我们，只有正确认识了自己，才能昂首挺胸理直气壮地对别人说：我是……

在日常生活中，我们总说很难看透别人是个什么样的人。如果我问你，你能认清你自己吗？肯定会有很多人语塞。是啊，我能认清自己吗？这是很多人经常考虑到的一个问题，也是一个很难回答的问题。

古希腊人曾把“能认识自己”看作是人的最高智慧，阿波罗神殿大门上写着这样一句箴言“要认识你自己”，我们也常说“人贵有自知之明”。然而，生活中却常有这样的现象：有些人容易看到自己的优点和长处，却很难看到自己的弱点和不足；有些人看到自己的很多问题，但却看不到自己主要的问题，等等。事实上，这种现象的产生是正常的，人对自己的认识也和对客体世界的认识一样，需要有一个了解和学习的过程，不像照镜子那样简单。同时，我们也常常处于各种不同的评判和议论之中，有人赞许、称颂你，有人批评、责怪你，甚至歧视你。在这各种各样的议论中，你能正确地分清哪个是真正的“你”吗？你是从这些评价和议论中汲取有益的营养丰富自己、改造自己呢，还是丧失了自主精神与独立人格而淹没在他人的评议中呢？

有的人过高地估计自己的能力，给自己提出一些不切实际的目标，盲目前进，结果弄得鸡飞蛋打。别人也可能认为他自命不凡、自命清高、骄傲自大，不愿同他交往。也有的人过于自卑，对自己的评价低于自己的实际水平，因而畏首畏尾，萎靡不振，一事无成。甚至有的人自暴自弃，破



罐破摔，做出一些有损他人利益的举动。一个人如果不能很好地认识他自己，调节和控制自己的言行，就很难处理好人际关系，成为一个受人欢迎的交往者。可见，客观地、透彻地、准确地认识自己是多么重要。

股神巴菲特素来以对市场犀利的洞察力著称，并因此积累了惊人的资本。但又有谁知道，股神在提出每个收购方案之前，都会仔细地审视自己集团的资金流动状况，以及资本循环链条的稳定状况。在完全了解自己现阶段的财政能力下，他才开始计划。

巴菲特真的是一个聪明人，因为他不会被优势所惑而失去理智。他从来都是以谦卑的态度来审视自己，从未因超人的天赋而骄傲。正是因为他的谨慎、他的谦虚，所以他清醒，理智，从而避免了许多不必要的亏损。因此，他在金融场所缔造的不败神话绝非偶然。其成功秘诀在于清醒地认识自己，并保持谦虚谨慎的态度。

认清自己是一个很重要的问题，其中最重要的一点是不被自己某些方面的优势冲昏头脑，不骄不躁。巴菲特显然做到了，但是现实中许多人被自己小小的优势冲昏头脑，认不清自己，仅仅看到自己的优势便骄傲上了天，所以他们注定是跳梁小丑，注定失败。

你可以通过以下途径认识自己：

1. 开放自己的人生

如果一个人离群而居，把自己锁闭在自我封闭的小圈子里，他就不可能得到友谊和友情，也不可能真正地认识自己。因此自我开放是认识自己的前提条件。当然自我开放也是有一定限度的，一个人不可能也不应该没有自己的隐私。而且自我开放也有个地点、对象的问题。如果你在大街上当众披露自己的个人隐私，别人一定觉得你是神经病。当然，你也不会对那些搬弄是非、喜欢把你的事张扬出去的恶人开放。一般是向彼此比较了解、知道对方情况的知心朋友倾吐个人的心事。

2. 别人对自己的态度

别人对自己的态度，可以作为一面心理镜子借以认识自我。正如心理学家柯里所说：“人与人之间可以互相作为镜子，都能照出他面前的人的形象。”别人是肯定你、尊重你还是否定你、怠慢你？是乐于和你交往还是故意和你疏远？这是不难察觉的。如果是前者，那就说明你有一些令人

愉悦的优点，应加以发扬；如果是后者，说明你有一些令人讨厌的缺点，应赶快改正。但是别人的态度只能作为参考，难免会有歪曲、夸张、偏爱、成见和缺乏了解等原因，因此不妨与更多的人接触，那样对自己可以了解得更真实些。

3. 与周围的人相比较

马克思说过：“人起初是以别人来反映自己的……”在自我认识的形成中经历了一个“社会比较过程”。在社会生活中人们结成了一定的生产关系和社会关系，难免拿自己与其他社会成员进行比较从而确定自己的位置和形象。有比较才有鉴别。与自己生活圈子内的人相比较，往往会限制自己的视野，使自己故步自封，夜郎自大。因此还要常常与历史上的圣哲、英雄、学者相比；与外地的同行相比，这样可以使自己看到“山外有山”，发现差距，从而激发向上的力量。

4. 通过自己的特长和业绩

在丰富多彩的现实生活中，每一个人都具有各自的特点和才能，三十六行，行行出状元。有人擅长书画，有人精于琴棋，有人具有高超的组织能力，有人具有突出的科研能力……现实生活要求我们主动参加活动，通过活动的结果发现自己的特长，挖掘自己的心理潜能，提高自己的社会价值。同时通过活动发现自己的弱点，从而有针对性地克服弱点扬长避短。

