

THE
HARDBALL
HANDBOOK

How to Win of Life

权力是『演』出来的

权谋

如何赢得权力

「美」克里斯·马修斯 (Chris Matthews) 著

粟志敏 译



浙江人民出版社
ZHEJIANG PEOPLE'S PUBLISHING HOUSE

THE
HARDBALL
HANDBOOK
How to Win at Life

权谋

如何赢得权力

「美」克里斯·马修斯 (Chris Matthews) 著
栗志敏 译



C933
M187

图书在版编目 (CIP) 数据

权谋: 如何赢得权力 / (美) 马修斯著; 栗志敏译. —杭州: 浙江人民出版社, 2012. 9

ISBN 978-7-213-04948-4

I. ①权… II. ①马… ②栗… III. ①领导学 IV. ①C933

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2012) 第139107号

浙江省版权局

著作权合同登记章

图字:11-2012-140号

版权所有, 侵权必究

本书法律顾问 北京诚英律师事务所 吴京菁律师

北京市证信律师事务所 李云翔律师

权谋: 如何赢得权力

作者: [美] 克里斯·马修斯 著

译者: 栗志敏 译

出版发行: 浙江人民出版社 (杭州体育场路347号 邮编 310006)

市场部电话: (0571) 85061682 85176516

集团网址: 浙江出版联合集团 <http://www.zjcb.com>

责任编辑: 朱丽芳

责任校对: 张彦能

印刷: 北京京北印刷有限公司

开本: 720 mm × 965 mm 1/16

印张: 17

字数: 20.2 万

插页: 2

版次: 2012 年 9 月第 1 版

印次: 2012 年 9 月第 1 次印刷

书号: ISBN 978-7-213-04948-4

定价: 49.90 元

如发现印装质量问题, 影响阅读, 请与市场部联系调换。

我们生活的这个时代危险重重，而本书正是一本帮助大家克服种种险境，并最终走向成功的指南。我一生都致力于对成功人士的研究，通过《硬球》(Hardball)这个节目，了解并积累了大量成功的秘诀，本书正是我多年所知所思所感的结晶。

以巴拉克·奥巴马为例。他之所以能入主白宫，是因为他在两项人生挑战中出类拔萃。首先，他说服了数以百万和他背景相似的人依照他的想法来行事；其次，他战胜了所有阻碍他的人，不管是敌人、批评者，还是对他说“不”的人。

THE
HARDBALL
HANDBOOK How to Win
at Life
|序言|

权力之战

本书的前提直截了当：要想出人头地，就要向那些成功人士学习。我在书中将与你分享很多自己的感悟，有些内容显得离经叛道，有些又显得太过直白，或许你会因此感觉自己像个白痴——怎么可能有那么多事毫不知晓。

每周有五个晚上，我都会在节目中与那些社会名流谈笑风生，他们有的是总统候选人，有的是企业领袖，还有的是流行文化偶像。我试图从所有这些人的口中挖出事实的真相，但给我留下最深刻的印象并真正教给我成功诀窍的，莫过于那些政客们。我知道这显得有点不合常理，但我正是从他们身上才发掘出那些最精明的建议。

本书谈论的主题是成功。我与美国最优秀的政客已经打了四十多年的交道，并同他们保持了密切的私人关系，我把自己对人生的所有了解都汇聚到了这本书中。在这些处于权势之巅的人身上，你可以找到一切自己想要了解的东西。他们能说服人们为他们投票，资助他们参与竞选，甚至将国家托付给他们。我发现，他们拥有一种神奇的能力，能让任何人按照自己的意愿来行事。

那么，他们是如何做到这一点的？他们借助的完全是自己所拥有的知识。这些政客中的佼佼者对人性有着深刻而透彻的了解。他们让那些门外汉深信，必须按照他们的意愿来行事，只有他们才懂得人类行为的秘密所在。

他们都是优秀的倾听者。他们懂得如何对人类的深层次需求加以关注。一位罗兹学者奖（Rhodes Scholar）获得者向比尔·克林顿打听泡妞的秘诀，克林顿回答说：“你尝试过倾听吗？”这也正是他给妻子的建议，正是那趟纽约州北部的“倾听之旅”，让希拉里成了一名美国参议员。政客们在索取时都是厚颜无耻的。身为权谋政治家，他们知道当一个人给予自己的越多，就越可能继续付出。

他们都是积极乐观的。巴拉克·奥巴马体现了乐观的力量，但他远远不是第一个。在奥巴马告诉我们“无畏的希望”之前，罗纳德·里根提出了“美国的早晨”；而在此之前，约翰·肯尼迪要我们“希望永在”，富兰克林·罗斯福则带领我们高唱着“幸福的日子又来到了”……

我知道，如果说从政客身上去学习那些宝贵的经验，有些人会觉得这种想法有悖常理，但他们确实能帮助我们更了解人性。对我们每个人来说，这些经验都将是无价之宝。

- 如何让完全陌生的人喜欢你、帮助你，为你的成功奠定基础？
- 如何与追逐同一猎物的竞争对手打交道？

● 如何为自己赢得声誉？

● 如何成为重要人物并领导他人？

这不是一本政治学书籍，因为我对任何政治学书籍都持怀疑态度。生活早已告诉我，与他人相处的能力是一种艺术；与此同时，我也懂得，让他人听自己的话更是一门精湛的艺术。

我的工作就是对政客们进行观察和质疑，但我无法评判他们的行为究竟在多大程度上出于本能。在过去十多年里，你们看到我在《硬球》节目上向美国参议员、州长和国会议员们发问，但你们没有看到的是，我花了四十多年的时间偷偷地观察他们，倾听他们说话。我一直在他们身边收集政客们的故事，悄悄地对他们进行分析，了解他们身上的哪些特质让他们如此专业。这些经历让我获得了许多宝贵的人生经验。

从本质上来说，个人的政治特质就是与人打交道的能力。我指的是，让他人喜欢上自己的基本能力，即乐于倾听、积极乐观、懂得请求帮助以及面对敌手时依旧欣然处之。从那些最优秀的实践者身上学习这些特质，就等于捡到了一个里面装满了说服和影响他人的方法的百宝箱。

在我们的生活中，大部分内容就是说服他人，让他人按照自己的意愿来行事。我们想要孩子遵守规则，想要老板赏识我们，想要同事附和自己的观点，想要自己所爱的人也能爱自己。我们想拥有梦想，希冀通过他人的帮助实现这些梦想。我们也喜欢交朋友，但最终常常朋友变成了对手。

想想约翰·肯尼迪、巴拉克·奥巴马、罗纳德·里根、里根的老对手众议院议长蒂普·奥尼尔（Tip O'Neill）、南希·佩洛西（Nancy Pelosi）或希拉里·克林顿。对他们来说，结交新朋友、与对手过招、宣讲自己的理念、维护自己的声誉，都是驾轻就熟的事情，这就是所谓的竞选活动（campaigning）。

每周一到周五，我都会在《硬球》节目中对这些政客们“严加拷问”；周末会在《克里斯·马修斯脱口秀》（*The Chris Matthews Show*）节目中对他们进行详细剖析。我为什么会相信能从政客们身上学到东西呢？我渐渐意识到，对那些习惯于收看这些节目的人来说，自己的这种狂热会让他们感到震惊。事实上，做客这两档电视节目的政客们对我提出的关于党派行为的问题，或许有现成的答案，或许没有；当面对某个政策问题时，他们或许能游刃有余地回答，或许回答得差强人意。但我向大家保证，在如何推动自身事业发展这个问题上，这些优秀的政客完全明白自己在做什么。

正如我之前所说，他们能洞察人类真正的行为方式，并加以利用。这些行为方式与我们所认为的截然不同。他们懂得我们更喜欢被倾听，而不是当听众；我们可能并不介意被利用，但痛恨被遗忘。而政客们也知道，没有人想要一个公平的竞技场，不管他们对此在嘴上如何巧舌如簧。人人都企图比对手领先一步，占据优势。而政客的优势就在于，他们有能力把握和利用这些有关人性的基本事实。

- 你想展开一场竞选运动，实现人生的理想和目标吗？
- 你想要结交一些强大的朋友，为自己打开迈向成功的大门吗？
- 你想招募一些盟友，让他们信任你，在你身上投入时间和金钱，在危急时刻力挺你吗？
- 你想确保自己的想法都得到重视吗？
- 你想成为一名领导者吗？

我注意到，在伟大政客们的回忆录中有一点都被遗漏了，那就是他们平步青云的方法，而这正是本书的精髓。《权谋》一书将带你领略政界大师们赢得权力的方法，与你分享他们成功的秘诀。我将告诉你那些他们永远不会告诉你我的东西，进而去了解他们是怎么做的以及他们做了什么。

欢迎来此一窥权力人士的喧嚣世界，看看我们自己到底能从他们身上学到什么……

THE HARDBALL HANDBOOK

How to Win
at Life

| 目录 |

序 言 权力之战 I

第一部分

如何找到你的盟友

友谊和忠诚是黄金定律。人们不介意被利用，但痛恨被遗忘。人生不过就是找到那些和你一见如故、会立即喜欢上你的人；战胜那些可以打败的人；看清那些必须“绕道而行”的人。他们懂得，要想获得权力，必须精通人性、学会倾听；要想获得权力，必须依靠良好的态度、精诚的合作，以及他人的参与。

- 盟友法则 1 万事行动第一 003
- 盟友法则 2 不是人人都会喜欢你 019
- 盟友法则 3 不是人人都会喜欢我 031
- 盟友法则 4 老板，永远是最重要的股东 039
- 盟友法则 5 给陌生人最好的礼物就是倾听 051
- 盟友法则 6 乐观者胜，悲观者输 063
- 盟友法则 7 勇于索取 075
- 盟友法则 8 不要无事不登三宝殿 085
- 盟友法则 9 人们不介意被利用，但痛恨被遗忘 093

第二部分

如何面对你的对手

要想获得权力，我们必须懂得，对立在生活中是家常便饭。你有你的立场，他有他的立场。你想获胜，对手也想赢。没人想要公平的竞争，最优秀的竞争者会占领高地，决不放弃。打败攻击者的最佳时机，就是他向你发起攻击的时刻。人性决定了人们会支持受攻击者，而看到攻击者失败。

对手法则 1 笑着战斗 101

对手法则 2 高处尽享寒 111

对手法则 3 人人都会幸灾乐祸，没什么大不了 121

对手法则 4 没人想要公平的竞争 131

对手法则 5 准备好了再开火 143

对手法则 6 用防御式进攻反击一切 153

第三部分

如何为自己树立声望

不管身处何种竞技场，要“向上”发起战斗，而不是“向下”。纵使失败，也能为自己赢得声望。如果做错了事，不要置之不理，迅速坦承错误，确保你是第一个披露者。记住，名声只有一个，只有你自己能全力去维护它，不要奢望任何人。

声望法则 1 不要选择和你同量级的对手 165

声望法则 2 用惊心动魄的经历铸就你的声望 175

声望法则 3 与谁为友 185

声望法则 4 设定低期望值 193

声望法则 5 第一时间坦承错误 201

声望法则 6 名声只有一个 209

第四部分

如何走向最后的成功

有野心不能保证获得成功，但没有野心肯定不能成功，最重要的始终是“下一个”。明智的人应该追随伟人走过的道路，因为榜样是最好的说服。我们必须懂得，成功很少会在第一次尝试后就到来，要尝试，再尝试。只有始终对目标坚持不懈，才能脱颖而出。

成功法则 1 找到你的榜样 223

成功法则 2 大声说出来 231

成功法则 3 最重要的始终是“下一个” 237

成功法则 4 目标决定你成功的高度 245

译者后记 251

THE HANDBALL HOW TO WIN AT LIFE HANDBOOK

第一部分

如何找到你的盟友

友谊和忠诚是黄金定律。人们不介意被利用，但痛恨被遗忘。人生不过就是找到那些和你一见如故、会立即喜欢上你的人；战胜那些可以打败的人；看清那些必须“绕道而行”的人。他们懂得，要想获得权力，必须精通人性、学会倾听；要想获得权力，必须依靠良好的态度、精诚的合作，以及他人的参与。

.....
盟友法则1

万事行动第一

只要敲门的时间足够长，声音足够响亮，就一定有人来帮你开门。

美国著名诗人 亨利·沃兹沃思·朗费罗

不上赌桌又何言输赢？你必须先参与其中。

美国商务部前经济学顾问 本·斯坦

.....
**THE HARDBALL
HANDBOOK**
HOW TO WIN AT LIFE
.....

权谋语录

- ◆ 要赢得比赛，首先必须取得比赛资格。
- ◆ 没有人会好奇你究竟在想什么，没有人会主动帮助你实现那些雄心壮志，更没有人会在乎你每天晚上睡觉时究竟做些什么美梦。一切都要靠你自己。
- ◆ 如果你想推销自己的想法，实现自己的雄心壮志或美好梦想，必须先说出来，为它而战。抱负越大，所需的毅力越强，也要更愿意接受迎面而来越来越多的“不”！失败越多，成功的机会越大。
- ◆ 主动寻求帮助，永远不要坐等施舍。在权力争夺战中，提出要求是最有效的手段。

2004年，美国共和党全国代表大会在纽约召开的第三个晚上，我在先锋广场（Herald Square）主持微软全国广播公司（MSNBC）的《硬球》节目。这里距离麦迪逊广场花园只有几个街区，百老汇大街上交通拥挤，喇叭声此起彼伏。梅西百货公司门前，抗议者们正在大声呼喊，宣泄自己对小布什总统的不满。

美国民主党人泽尔·米勒（Zell Miller）刚才出人意料地在共和党代表大会上发表演说。这位愤怒的佐治亚州参议员对民主党总统候选人约翰·克里（John Kerry）进行了一番攻击，言辞颇为不屑。他谴责克里在国防领域表现得软弱无力。在米勒看来，克里在与恐怖主义的战斗中只会发射“口水炸弹”。我在百老汇大街的主持台上与米勒进行了连线。米勒出现在我面前巨大的电视屏幕上，从他的表情我可以判断，他无意回答任何尖锐的问题。

“给我滚开，”他威胁我说，“如果你想提问，先好好想想你的问题，再来问我。真希望我们这个年代也可以发起决斗。”

我没听错吧？我怎么会干这样的工作？从儿时起就痴迷政治的我，怎么会在美国总统选举大战千钧一发的时刻，让疯狂的美国参议员想与我决斗，而且，还是在面向全国转播的电视节目上？

就像米勒所说的，让我先想想，再来回答吧。

▲ 怯场是一只纸老虎 ▲

我怎么会微软全国广播公司一周主持五个晚上的《硬球》节目呢？怎么会在周末主持《克里斯·马修斯脱口秀》节目呢？最有想象力的解释就是，有人听说了我梦想这样的工作，然后就神奇般地将这份工作赐予了我。还有一种解释就是，三十多年前，我成功进入政坛，然后从政坛起步，后来又转入电视圈。相比第一种解释来说，后者显得更为合理和恰当。

我在国外待了两年，1971年来到华盛顿。当时感觉自己仿佛来到了一个盛大的宴会，放眼望去，其他宾客都彼此熟稔，只有我无人相识。国会山的参议院和众议院办公室安逸而忙碌，当然，这只是针对那里的工作人员而言。人人都有自己小巧而整洁的办公室，日出而作，日入而息。但我除外，我只是一个努力向城内张望的城外客。

这并不是说华盛顿让我感觉自己是一个不速之客。自从1960年肯尼迪与尼克松总统激烈的竞选之战后，我就深深地迷上了政治。从小学起，这场究竟应该由谁来掌管这个国家的战斗就一直在我脑海中萦绕，成了我思考和谈论的重点，当然也是争论的重点。

华盛顿的冬日阳光灿烂，我此时回到美国，目标非常明确，就是踏足政坛——一个让我魂牵梦萦的地方。