

MING REN JUE ZHAO

● 编著：欧世健 智 兵 ● 广西民族出版社

M
Y
J
U
E
Z
H
A
D

名人绝招



- 三巨头各显神威
- 卡特充当“第三者”
- 周恩来弯弓不发
- 男儿眼泪更值钱
- 里根妙语解窘境

名人绝招

欧世健 智 兵编著

广西民族出版社

(桂)新登字02号

名人绝招

欧世健 智兵编著

☆

广西民族出版社出版

广西新华书店发行 广西南宁亚太印刷厂印刷

开本787×1092 1/32 5.375印张 112千字

1992年12月第1版 1992年12月第1次印刷

印数：1—10,000册

ISBN 7-5363-2012-4/Z·172 定价：3.00元

前 言

谈判桌上，有的人虽然占着天时地利，却一筹莫展，节节败退；有的人尽管面临劣势，却应变自如，以弱胜强。有的人征战疆场，屡战屡败，不堪一击，可同一支军队，却有人可以让它所向披靡，横扫千军。在交际生活中，对别人的奚落、嘲笑，有的人只能哽噎难鸣，泪流满面，而有的人却能处之泰然，从容以对，三言两语之间，便能令对方落荒而逃。遇到不测，有人手足无措，六神无主，有人却神态自若，巧施妙计，化险为夷。有人不管身处何地，都令人生厌，谁见谁烦，可有人处处一呼百应，八面玲珑……

名人的绝招令我们拍案叫绝，在此我们采撷了与我们当今生活有紧密关联的部分名人绝招，你只需用茶余饭后的工夫，举手之劳，便可领略到世界各国名人的绝妙风采。名人的真知灼见，定会令你豁然大悟，茅塞顿开，从而在人生的旅途中，处处高人一筹。

笔者在收集资料之时，力求全面、准确，但因水平有限，未免挂一漏万，望读者批评指正。

编著者

1992年10月

目 录

第一辑 谈判桌上斗手腕

- 1、斯瓦特趁热打铁 阿拉斯加转手美国
——夜长梦多……………(3)
- 2、卡特设点戴维营 谈判对手乖乖让步
——不妨暂做精神上的虐待狂……………(5)
- 3、肯尼迪拒不领情 赫鲁晓夫白费心机
——你应多装一副狼心狗肺……………(7)
- 4、三巨头各显威风 圈内人叫苦不迭
——保持你的优势……………(8)
- 5、丘吉尔声泪俱下 罗斯福急送财物
——软弱也是力量……………(9)
- 6、胡志明打出时间牌 美国人甘拜下风
——时间不是金钱……………(12)
- 7、列宁智破外交团 西方不亮东方亮
——脚踏两只船……………(15)
- 8、萨达特、贝京“移情别恋”
卡特充当“第三者”
——适时引入“插足者”……………(19)
- 9、麦克阿瑟愤怒下“菜单”
美国政府无奈照发货

——果断地下“最后通牒”……………(22)

第二辑：俘获人心招数绝

1、威廉施计巧获大使职

——让他象个“救世主”……………(27)

2、麦金利对付不速客的绝招

——给他送上一朵花……………(29)

3、范布伦深获赏识的奥秘

——曲线奉承……………(30)

4、西奥多·罗斯福巧获人心

——记住他的名字……………(33)

5、杰斐逊泪水化顽心

——男人的眼泪更值钱……………(36)

6、克莱将军讨烟俘人心

——放下你的架子……………(38)

7、萨克斯博士巧劝罗斯福

——给他一面镜子……………(40)

8、威尔逊不失原则解困愁

——同情是万验的药方……………(43)

9、约翰逊笼络部下施招法

——大棒加甜枣……………(45)

第三辑：战火烽烟显胆略

1、萨达特沙漠出奇兵 巴列夫防线一触即溃

——秘密武器显威力……………(51)

2、麦克阿瑟力排众议 冒险登陆仁川

- 反径行权……………(53)
- 3、艾森豪威尔布兵列阵 声东击西登陆诺曼底
——兵不厌诈……………(56)
- 4、山本五十六孤注一掷 珍珠港顿成废圩
——被轻视是你赢得胜利的最好机会…
……………(59)
- 5、尼米兹施计空袭东京 引蛇出洞大功告成
——利用对方的狂妄之心……………(61)
- 6、罗斯福师出无名愁满怀
日本人自投罗网终自毙
——让对手触犯众怒……………(64)

第四辑：尴尬窘境巧脱身

- 1、伊登无奈吻脏童
——把难堪推给别人……………(69)
- 2、林肯巧让方队过小门
——把难堪简化变形……………(70)
- 3、里根总统妙语解窘境
——给难堪加上一道金色的光环……………(72)
- 4、门采尔画鹅嘲女郎
——引人就范反击法……………(75)
- 5、巴斯德决斗不用刀枪用病毒
——故弄玄虚……………(79)
- 6、格兰特征服大刺儿头
——显示你的实力……………(81)
- 7、卓别林恳请劫匪帮忙

- 寻求有利的实力对比……………(84)
- 8、杰克逊势单力薄解重围
——虚张声势……………(87)
- 9、“柯氏馅饼”牌水泥
——“自嘲”解窘法……………(90)
- 10、列宁甘忍赔款割地辱
——在你的心中写上一个大大的“忍”字
……………(92)
- 11、希特勒死囚变贵宾
——给自己贴上“为民请命”的标签
……………(94)
- 12、斯大林施计除政敌
——把他们引进“决斗场”……………(96)
- 13、古诺滥印钞票拒强敌
——刺猬护身术……………(98)
- 14、洛奇单枪匹马斗总统
——拖延时间 寻求战机……………(101)

第五辑：社交圈里比高低

- 1、杰斐逊给报纸分类
——帮他画个大花脸……………(107)
- 2、普希金妙语气舞伴
——曲解原意法……………(110)
- 3、林肯与求官客巧捉迷藏
——求官游戏……………(112)
- 4、华盛顿给侵略者定编

- 以谬治谬…………… (115)
- 5、范布伦的护身法宝
- 神仙脚印的启示…………… (117)
- 6、丘吉尔甘愿喝毒酒
- 以牙还牙…………… (121)
- 7、赫鲁晓夫的反击模式
- 抡起你的大棒…………… (125)

第六辑：演讲台上显本色

- 1、威尔逊的时间怪论
- 有备无患…………… (131)
- 2、罗斯福的开场白
- 好钢用在刀刃上…………… (132)
- 3、甘地万人集会坐讲台
- 架起一座沟通的桥…………… (134)
- 4、列宁有只不知疲倦的手
- 保持最佳姿势…………… (137)
- 5、拿破仑的鼓动术
- 给听众戴高帽…………… (138)
- 6、格兰特将军的终生遗憾
- 三分人像七分装…………… (140)
- 7、德彪巧胜马克·吐温
- 避开强手…………… (141)
- 8、罗斯福顺手牵羊斗门肯
- 重演对手的纯漏…………… (143)
- 9、艾森豪威尔甘当句号

- 给听众送“八卦丹”……………(145)
- 10、柯立芝拒绝演讲有招术
——沉默是金……………(146)
- 11、林肯含泪别故乡
——留下你的真情……………(148)

第七辑：人生在世 乐度年华

- 1、杰克逊舍命保嗜好
按自己的意愿爱好去生活……………(153)
- 2、杰克逊笑对攻击
——欣赏辱骂……………(154)
- 3、林肯不向挫折屈服的绝招
——天下之事 无大无小……………(156)
- 4、柯立芝总统的作息时间表
——睡觉是上帝给你的礼物……………(158)
- 5、爱因斯坦婉拒高官
——人贵有自知之明……………(159)

第一辑：谈判桌上斗手腕

小小的谈判桌上，没有刀光剑影，没有战火硝烟，更没有伏尸百万、血流成河的场面，甚至连讲话都是那样悠然不迫，平缓从容。但这里却可能用三寸之舌，便可以获取战场上牺牲千百万人换取不到的战果，翻手之间便可以轻易地赚取百万之利。

因此，谈判桌向来是智者施展才华，名人显露风采的场所，在这里演出的一幕幕精采招术无不令人拍案叫绝。

斯瓦特趁热打铁 阿拉斯加转手美国

——夜长梦多

谈判的目的就是维护我们自己的利益，因而，在谈判中不妨据理力争，但也应该注意，在达到比较满意的结果时，就应见好就收，切忌得寸进尺，否则，往往会鸡飞蛋打，前功尽弃。

俄国驻美公使斯特克鲁并非外交方面的行家里手，甚至可以说得上是有点糊里糊涂。俄国原本是世界上唯一的一个国土横跨欧、亚、北美三大洲的国家，但当沙皇因穷奢极侈而导致财政崩溃，需要出售土地来弥补空虚时，地处边远且与俄国本土隔海相连的北美洲的阿拉斯加便成了首选目标。作为驻美国公使的斯特克鲁甚至还没有弄清楚阿拉斯加到底有多大，便草率地出价700万美元。

当时的美国国务卿斯瓦特可是个精干的外交家，当他得知俄国将以700万美元出售阿拉斯加后，相信这已经是个相当令人满意的结果了，于是，没有再讨价还价，便正式答复俄国，并当即要求与俄方共拟协议书。当购买阿拉斯加的协议书订好后，俄国驻美公使似乎感觉到有点不对头，想回去再仔细斟酌一下，便推说已经太晚了，明天再正式签约吧，老练的外交家斯瓦特是不会如此轻易地放过的。“斯特克鲁先生，为什么要等明天呢？今晚就将协议书签好吧。”他摸

着大鼻子答复说。

由于斯瓦特的坚持，斯特克鲁也不好出尔反尔。1876年，美国仅用700万美元的价格便买下了面积达200万平方公里的阿拉斯加，成了美国的第五十个州。

试想，如果斯瓦特不是趁热打铁，而是得寸进尺，继续压价的话，很可能就会给已觉后悔的俄国公使一个借口，丢掉一笔到手的好买卖。

八十年代初，中国国际信托投资公司得知在南美的阿根廷有一项大工程因故取消，急需处理一批工程车辆，开价20万美元，中信公司得知这个消息后，马上飞赴阿根廷，经察看，这批车辆有200台，大多是连防锈黄油都还未擦掉的全新车辆。绝对不能失掉这个机会！中信公司二话不说，当即签出支票，完成了这笔买卖。当其它闻讯而来的外国公司赶到时，这批车辆已经成为了中信公司的财产。有家公司开价五十万美元要求中信公司把车辆转让给他们，中信公司的谈判人员只是笑着对他们摇了摇头。

若是当初中信公司贪心一点，想压一压价的话，机会就会丧失，到头来只能自己拍大腿贼冤了。

谈判就是双方为了自己的利益而展开的讨价还价之争。这就意味着不仅是在和你谈判，也可能和别人谈判。既能成功，也同样可能会失败，情况瞬息万变。所以本着有利有节的原则，见好就收，一味想力拼多争，到头来可能会导致谈判破裂或第三方插入，而鸡飞蛋打，那时，才真是枉费心机。

2、卡特设点戴维营 谈判对方乖乖让步

——不妨暂做精神上的虐待狂

谈判是双方讨价还价的角逐，因而，谈判的双方都会有完善的计划和步骤。只要没有时间的压力，往往很难迫使对方让步，自然谈判就会陷入僵局。

迫使对手让步的最好办法，是充当精神上的虐待狂，用各种各样的手段，刺激对手的神经，让他处于忍无可忍的地步，那么，他原先设置好的防线将全面崩溃，谈判将会使你获得满意的结果。

1973年10月的第四次中东战争之后，埃及决定迈出与以色列和解的步伐，同意与以色列谈判，美国作为中间人直接参与埃、以会谈。但9个多月过去，双方互不让步，会谈没有取得任何成果。

美国总统卡特决定充当精神上的“虐待狂。”他将会谈的地点从原来景色宜人的日内瓦迁到设在美国马里兰山上与世隔绝的戴维营别墅。

戴维营虽然是总统的别墅，但并不是什么世外桃源，花花世界。那里并不适宜渡假，即使是最普通的假期也不行。那里最富有刺激性的事情是捡松果、嗅嗅松香。

卡特总统深信这个地方才是谈判的好地方。他聪明地只安排了两辆自行车供14个人使用，其它任何娱乐设施都没有了。到了晚上，住在那里的人可以在三部影片中选一部观

赏，籍以松弛身心。六天以后，全部影片都看过两遍了。

每天早上八点钟，埃及总统萨达特和以色列总理贝京都会听到房门传来惯例的敲门声，然后是同样熟悉而单调的声音：“嗨，我是吉米·卡特，准备再过内容同样无聊，令人厌烦的十小时谈判吧。”

第一天，第二天倒无所谓，到了第十二天，十三天还是这样，若你是萨达特或者是贝京的话，还能忍受下去吗？只要不太过分，什么条件都可以同意了，只求尽快地离开这个鬼地方。

如果得知对手有某种神圣不可侵犯的信念，你不妨拿来刺激一下，做做精神上的“虐待狂。”对手便会阵脚大乱，自投罗网。

在第二次世界大战期间，美军攻下了太平洋上的瓜达卡纳尔岛，残余的日军分散地隐藏在密林之中，经常骚扰美军，几次梳篦式清剿仍无际于事，于是，一名军官决定做一次精神上的“虐待狂”。他让一名士兵站在山头上大喊：“日本裕仁天皇见鬼去吧”。在二战结束之前，天皇在日本人心中有着神圣无比的地位，哪能容忍这样的污辱，于是，马上有日本士兵也跳出来高呼：“美国总统罗斯福见鬼去吧”！等待着的美军自然的把压满子弹的枪口打准了他的脑袋。

事实上，在日常的买卖中，不少商贩也谙熟此道，做精神上的“虐待狂”，而让顾客自投罗网。他们通常是将一件劣质西服披到顾客身上，用尽一切夸赞之词，若顾客做出不愿购买的表示时，他马上来个180度的转弯，“象你这样的穷酸鬼，就算我降一半价，你也买不起！你只配穿土布衣服”。不少顾客因无法忍受这样的精神虐待，咬咬牙，一气之下把

钱掏了出来……商贩的目的达到了。

3、肯尼迪拒不领情 赫鲁晓夫白费心机

—— 你应多装一副狼心狗肺

知恩图报是我们做人的准则，忘恩负义的人总是受到社会的唾弃。莎士比亚笔下的李尔王也叫着：“一个不知感激的孩子比毒蛇的牙还要尖利。”

然而，在谈判桌上，你却应该多装一副狼心狗肺，摒弃一切感恩戴德的思想，否则，你的谈判就将一败涂地。

1961年6月，美国总统肯尼迪与苏联领导人赫鲁晓夫在维也纳举行会谈。赫鲁晓夫想通过讨好赞赏肯尼迪来赢得肯尼迪的欢心，从而对苏联作出让步。于是他说尽了讨好的话。最后他还说，整个美国，我最喜欢的就是你，谁知，肯尼迪却装了一副狼心狗肺，听了半天讨好的话，却无动于衷，待赫鲁晓夫说完后，他对赫鲁晓夫说：“请千万别让大家知道你喜欢我，否则，我在国内就完了。”

如果肯尼迪陶醉于赫鲁晓夫的奉承中，那么，可想而知，即使是一念之差，也将会给美国带来难以估量的损失。

只要谈判还在继续，对手对你的一切友好表示，大多是引你上钩的诱饵而已。如果当对手给你几句奉承话，一点小礼物，进出几次高级餐馆……而使你兴奋不已，连自己姓什么都忘记，整天笑得合不拢嘴的话，可以肯定，到协议签好