

【美】

摩根 著
王权 译
胡士奇 校



步印勵志成功系列

驭人策略

——向世界名人学交际



如何赢得他人的好感？怎样和他人实现零距离的沟通？这是许多人热切渴求成功却又感到心有余而力不足的地方。本书通过对诸多成功人物（富兰克林、华盛顿、林肯、罗斯福、拿破仑、卡耐基、洛克菲勒、摩根等）的分析，为我们解决了一个束缚很多人自我超越的最大问题——怎样与人有效交往。并给我们指明了成为交际天才的小技巧，这些技巧人人都能轻而易举地学会。

海 潮 出 版 社

【美】 摩根著

驭人策略

向世界名人学交际

王权典译
胡士奇校

海潮出版社

图书在版编目(CIP) 数据

驭人策略——向世界名人学交际 / (美)摩根著;
王权典译. - 北京:海潮出版社,2002.4

ISBN 7 - 80151 - 569 - 2

I . 驭… II . ①摩… ②王… III . 人际关系 - 通俗
读物 IV . C912.1 - 49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2002)第 022052 号

驭人策略——向世界名人学交际

(美)摩根著 王权典译

☆

海潮出版社出版发行 电话:(010)66969738

(北京市西三环中路 19 号 邮政编码 100841)

北京北七家印刷厂印刷

开本:880×1230 毫米 1/32 印张:12 字数 200 千字

2002 年 5 月第 1 版 2002 年 5 月第 1 次印刷

印数:1—5000 册

ISBN 7 - 80151 - 569 - 2/C·32

定价:19.80 元

序 言

本书的目的就是通过对著名成功人士事迹的分析
向读者展示他们从小人物变成大人物的秘密武器
那就是交际中的诸多小技巧
它们是通向成功的入场券
它们就在你身边
只要有心观察
任何人都能轻而易举地掌握它。

这些技巧是那些交际天才们长期实践的结晶,如今,它们成了我们应对生活的共同资源。这些交际大师的名字是:

富兰克林——美国著名政治家、科学家,美国开国元勋
华盛顿——美国第 1 任总统
林肯——美国第 16 任总统
麦金利——美国第 25 任总统
罗斯福——美国第 26 任总统
塔夫脱——美国第 27 任总统
威尔逊——美国第 28 任总统
柯立芝——美国第 30 任总统
胡佛——美国第 31 任总统
拿破仑——法国皇帝,著名军事家
切斯特菲尔德——英国著名外交家、社会活动家
迪斯雷利——英国著名政治家、社会活动家
卡耐基——美国钢铁大王

洛克菲勒——美国石油大王

摩根——美国金融大王

亨利·福特——美国福特汽车公司创办人

克莱斯勒——美国著名汽车制造商

爱迪生——美国杰出的大发明家

贝尔——美国发明家,电话的发明者

爱德华·博克——美国《妇女家庭杂志》著名编辑,6岁到美国,其一生的成功经历成为无数赴美创业的人的典范。

.....

译者

2002.4



步印勵志成功系列

成
功

大

技
巧

小

本书为美国最畅销、发行量最大、最受读者欢迎，同时也最为实用的著名通俗读物《星光丛书》（The Star Series）的代表作。该丛书以语言流畅、选题切合实际而在读者中享有崇高声誉。在本书中，作者通过对众多著名大政治家、大企业家成功经验的梳理，以生动有趣的语言清晰地阐述了一系列简单而重要的交际秘诀，它们能使你轻松应对生活中遇到的各种问题；使你在事业中出类拔萃；在社交圈里如鱼得水；在生意场上左右逢源。有志于在人生的战场上一试身手的勇士们，万不可放过成功人士这难得的经验之谈。

责任编辑：崔树森/罗庆

策 划：步印斋



步 印 图 书 强 力 推 荐



朝博广告

Tel: (010) 64945945 64948573 Design: 申占君

目 录

第一章 大人物和我们有什么不同吗？……………（1）

美国总统胡佛面色红润，温和地坐在那张硕大的安乐椅里，像是在等候着什么。

此时，《芝加哥日报》的著名记者保尔·里奇却感到非常烦恼。

他刚好和胡佛在同一节车厢里，但他却什么东西都没有采访到，眼看这绝好的机会就要溜走了。

可是，胡佛却始终不愿意说话。

里奇怎样才能撬开胡佛的“金口”，把自己介绍给他呢？

※ 胡佛为什么说话了

※ 感化他人的策略

第二章 让别人满意的秘诀……………（9）

年轻的富兰克林在费城开了一家小印刷厂，又被推选为宾夕法尼亚议会下院的书记员，他的前程似乎一帆风顺。但是，就在这关键时刻，困难出现了，一位博学多才、德高望重的议员发表了一篇措辞尖锐的演说，把富兰克林贬低得一文不值。

对于这样一位出其不意的敌人，富兰克林该怎么办呢——

聪明的富兰克林差不多只用了一夜的工夫,就
让这位敌人成了自己的终生良友。

他是怎么做的呢?

※ 卡耐基与富兰克林为何乞人小惠

※ 鲜为人知的一个常识

※ 多数有才干的人常用的策略

第三章 结交新朋友的简易方法 (19)

西班牙战争爆发后,菲律宾局势动荡不安,塔夫脱
脱临危受命,就任菲律宾委员会主席,负责稳定菲律
宾的局势。然而,40天中差不多有20次,塔夫脱却
敏捷地扭动着肥胖的身体——跳着西班牙舞蹈,
每天,他总会与一些脚步轻灵的菲律宾女人在舞场
里度过一段美妙的时光。

他是忘了自己肩上的重任,还是另有所图?

※ 罗斯福如何让陌生人心悦诚服

※ 汉纳使一个敌人变成了拥护者

※ 塔夫脱先生跳起了西班牙舞蹈

第四章 如何让人悦服 (35)

美国《妇女家庭杂志》的盛名人所皆知,但是,他
的创办人博克13岁时只是一家电报公司送电报的
伙计,但是他却赢得了当时许多名人的友谊。爱默
生,美国精神之父;杰斐逊《独立宣言》的作者;海斯,
美国总统;还有林肯夫人、格兰脱将军——这些鼎鼎
有名的人物你肯定不会陌生,但是他们对你就不一
定熟悉了。

可是,一个才13岁的穷小孩,却轻而易举地赢

得了他们的友谊。

他是怎样得到这些宝贵的财富的呢？

※ 无名小卒和总统交上了朋友

※ 斯沃普失去了一个大合同

※ 贝尔使钢琴自动演奏起来

※ 卡明如何在纽约求职

第五章 让别人说 (53)

某记者就国际汇兑求助于一著名银行家,15分钟后,该记者起身告辞,临行前谢曰:“非常感谢您,对这一问题我已经十分了解了。”

当其快至门口时,银行家讥讽地说:“年轻人,你真了不得,我在银行里整整混了40年,到如今,我对国际汇兑尚只能略知一二。”

你是否也像这位“了不得”的年轻人一样？

※ 莫罗让一位总统折服

※ “波士顿首富”的创业史

※ 罗杰斯为什么喜欢别人发问

第六章 如何让别人主动为你服务 (67)

著名漫画家那斯特为拥有23家报纸和12家杂志的出版家赫斯特画了一幅画,但是赫斯特并不怎么满意。

怎样才能让这名闻名全国的画家重新画上一幅,又不让他觉得难堪呢？

赫斯特只略加暗示,就使那斯特主动提出来另外再给他画一幅画了。

你知道他是怎么做的吗？

- ※ 赫斯特使名画家自动易稿
- ※ 豪斯上校给威尔逊出谋划策
- ※ 里德这样替自己物色助理

第七章 无人能敌的妙计 (79)

“法官大人，”我说，“今天你似乎很高兴。”

“不错，朋友，确实如此。我刚才在白官里见到了总统。他用手臂勾着我的肩膀对我说道：‘老兄，在所有人中间，这次只有靠你的帮忙才能打胜仗了。’我从前反对过他。但是，现在我拥护他——他还在指望着我呢。”

短短的几分钟，麦金利总统就使一位反对自己的敌人变成了支持自己的朋友。

他是如何化敌为友的呢？

- ※ 伏克兰制服爱尔兰老妇人
- ※ 麦金利取悦国会议员
- ※ 罗斯福智用小头目
- ※ 汉纳如何让一名司机服膺

第八章 小经纪人到大企业家 (95)

当我走到他办公桌前时，他正对着一个喋喋不休的人不耐烦地说：“讲正题，讲到正题上来。”

过了一会儿，他摇着头把那个人赶了出去。接下来他向我点了点头，示意叫我走过去。于是，我把公债券放到他面前的桌子上直截了当地说道：“97。”

- ※ 一名小会计得到了班德的赏识
- ※ 打杂工向大行长推销公债券
- ※ 芒西永不忘怀的一件小事

第九章 如何获得别人的首肯…………… (105)

我连眼皮都没有抬一下,非常沉静地说:“先生,你刚到纽约的时候,你的办公室在哪里?”

他沉默了一会儿才说:“什么意思——就在这座房子里。”我等了一会儿。接着说,“先生,钢铁公司是在哪里成立的?”

他沉默了一会,然后说道:“也就在这里。”

接下来是沉默,沉默——

几个短短的问题后,一笔巨大的房地产交易做成了。

- ※ 两个问句做成一笔大交易
- ※ 施瓦布创建商业史上的奇迹
- ※ 胡佛如何刺激德国军官
- ※ 史蒂文斯的胜招
- ※ 别人的观点

第十章 多下一点观察功夫…………… (125)

哈佛商学院院长多纳姆如是说:

“商业界充满了富有才干的年轻人,

他们的勤奋和忠诚使得他们做了公司的主管或领班。

但是,他们的前程却永远停止于此了。

为什么呢?

我相信,最根本的原因就是……

- ※ 拿破仑的策略在纽约见效
- ※ 帕特森如何训练推销员
- ※ 克莱斯勒这样研究顾客
- ※ 如何成为商界巨子

第十一章 成功的推销员及其策略…………… (143)

一个书商走上一级阶石,从一扇半开着的门里,看见了屋子里的女主人。

如果他直截了当地问:“你不想给你的孩子们买一套美丽的故事书吗?”

“不要!”她肯定就会这样说,然后,就“砰!”的一声把门关上。

然而,这名聪明的推销员并不会这样。他说的是:“太太,你不是有一位少爷和一位小姐在中心小学念书吗?”

“哦,是的。”

好!这就行了,他已经不知不觉地在接近她了……

※ 八位业主为什么同意出售他们的地产

※ 胡佛是如何转移劳合·乔治的意志的

第十二章 如何战胜对手…………… (151)

站在柜台边的老头儿正在那暴怒不已,而这时,纽约电话公司的青年调查员布鲁默正站在一旁,不知道该说些什么才好。就是这位青年,后来成了西部电力公司经理。现在,正是听了这个老家伙的一番诅咒,他发现了一个在将来会给他带来很大帮助,使他成功的策略。

※ 布鲁默巧对“投诉信”

※ 哈蒙德主动泄露自己的秘密

※ 亨利·弗莱彻如何获任古巴大使

※ 推销员切忌与人辩论

第十三章 避免与人结仇…………… (169)

“一家鞋店的推销员对正在试一双跳舞鞋的妇人说：‘太太，您的这只脚比那一只要大’。

“而第二家鞋店的推销员却说：‘太太，您的这只脚比那一只要稍微小一些。’

“结果，那位妇人买下了第二家鞋店的鞋。

“第二个推销员可以算得上是一个优秀的推销员，而第一个就差远了。”

※ 豪斯上校将布赖安轻轻一拍

※ 迪斯雷利一次蹩脚的演说

※ 乔治·帕特南为何剽窃别人的演说词

第十四章 获取善意的妥当方法…………… (181)

德皇威廉一世和气势嚣张、不可一世的“铁血宰相”俾斯麦，多年来一直相安无事，因为他知道俾斯麦是坚强的，聪明绝顶的。他能把普鲁士和分崩离析的德国统一起来。选择朋友就得有气度。

※ 威尔逊拿自己“开涮”

※ 贝克把碎砖变成花球

※ 洛克菲勒、卡耐基、施瓦布都赞成

第十五章 如何衡量人…………… (195)

罗斯福刚刚步入政界时，他的对手抓住了他的一个把柄，指责他不是合法公民，在指责面前，罗斯福开始退缩了。

普拉特看好罗斯福的前途，他这样帮了他一把；“我干脆这样对他讲：‘原来桑加安山的英雄是个懦夫不成？’他听了这句话，立刻情绪激昂地回答道：

不！我决不是懦夫！

普拉特知道该如何激励人。

※ 林肯这样对付聪明人

※ 弗里克的妙喻

※ 威尔逊为什么厌恶说“是”

※ 胡佛赢得了他第一个老板的信赖

第十六章 判断人物时所仰仗的事物…………… (215)

一名瘦削的美国人站在皇宫的阳台上和皇帝兴致勃勃地谈着。

一位皇子在阳台上出现了，他是皇后派来打断他们谈话的。可是皇子看见父皇那聚精会神的样子，就默默地退走了。

后来，皇后亲自走上了阳台，但她也被眼前的情景镇住了，她忽然犹豫起来，也只得慢慢地离开了。

这位把皇帝紧紧吸引的人是何许人也？

他是用什么迷魂药迷住皇帝的？

※ 菲尔德问起一头骡子的名字

※ 盖奇遴选总裁

※ 哈里曼衡量他的总经理

※ 豪斯上校制胜了一个君主

※ 小镇商人因一位顾客而获利 34 万

第十七章 发展人格的简单方法…………… (237)

摩根要为其银行物色一位合适的股东

这可是一个进军商界的千载难逢的机会

最后

摩根的眼光定格在某个人身上

这个人是谁呢？

他又是如何被摩根看上的呢？

※ 莫罗为何被摩根看中

※ 施瓦布说：“我们大家都是推销员”

第十八章 令人乐于其事…………… (243)

一名将军对一名失礼的士兵说道：“现在我告诉你，要是我处在你的这种处境下，我肯定会对我的女友说，停一下，看我来让这个老头儿给我敬个礼！你信不信。”

士兵敬了个礼，勉强笑着说，“是，长官。”

将军非常严肃地回了个礼，驱车离去。

※ 伍特将军的自嘲

※ 为什么斯坦梅茨被誉为“最高法庭”

※ 地洞中钻出一个衣冠楚楚的人

第十九章 颂扬人的艺术…………… (255)

乔治·帕特南处在一个极为困窘的紧要关头

与他的前途有切身利益的一项议案受到了阻碍，

甚至议会议长也对这一计划表示反对。

……但最终，帕特南却成功地扭转了局面，

他是怎样力挽狂澜的呢？

※ 乔治·帕特南以称誉获胜

※ 罗斯福厌恶“疯狂的摇尾者”

※ 洛克菲勒称赞一个失败者

第二十章 该出手时就出手..... (269)

美总统柯立芝素来以谦逊、不为自己邀功而闻名于世。但是有一次，当他无意中听到议会议长一席空缺时，他提着一个又小又黑的手提袋，里面装着大多数议员的亲笔签名，推举他为议长的联名信。

※ 柯立芝关键时刻当仁不让

※ 为什么富兰克林推着一辆小车

※ 赫里克为他的诚实邀功

第二十一章 建树你的声名..... (281)

比如说，这里有一万人，一字排开站在司令官面前。对这位司令官来说，队伍中的每一个人都差不多，他没法从这些人中间挑出某一个人来，只有其中的几个人站到队列之外时，他们才能脱颖而出。

※ 安德烈·卡耐基自作主张

※ 一位海军中尉敢于对抗海军部长

※ “头发里带着草籽”的弗·坎农

※ “嗨！玛丽亚”佐助道斯升为副总统

第二十二章 贯彻你的意见..... (301)

一位尊贵的客人向大发明家爱迪询问生电的本质，

“陛下，我可以这样说，假如有一只狗，就是有些像那种足短身长的猎犬，它的身子能从爱丁堡一直延伸到伦敦，那么你在爱丁堡拽它的尾巴，它便会在伦敦狂吠不止。

※ 米切尔在高楼上销售证券

※ 爱迪生把电比喻成猎狗