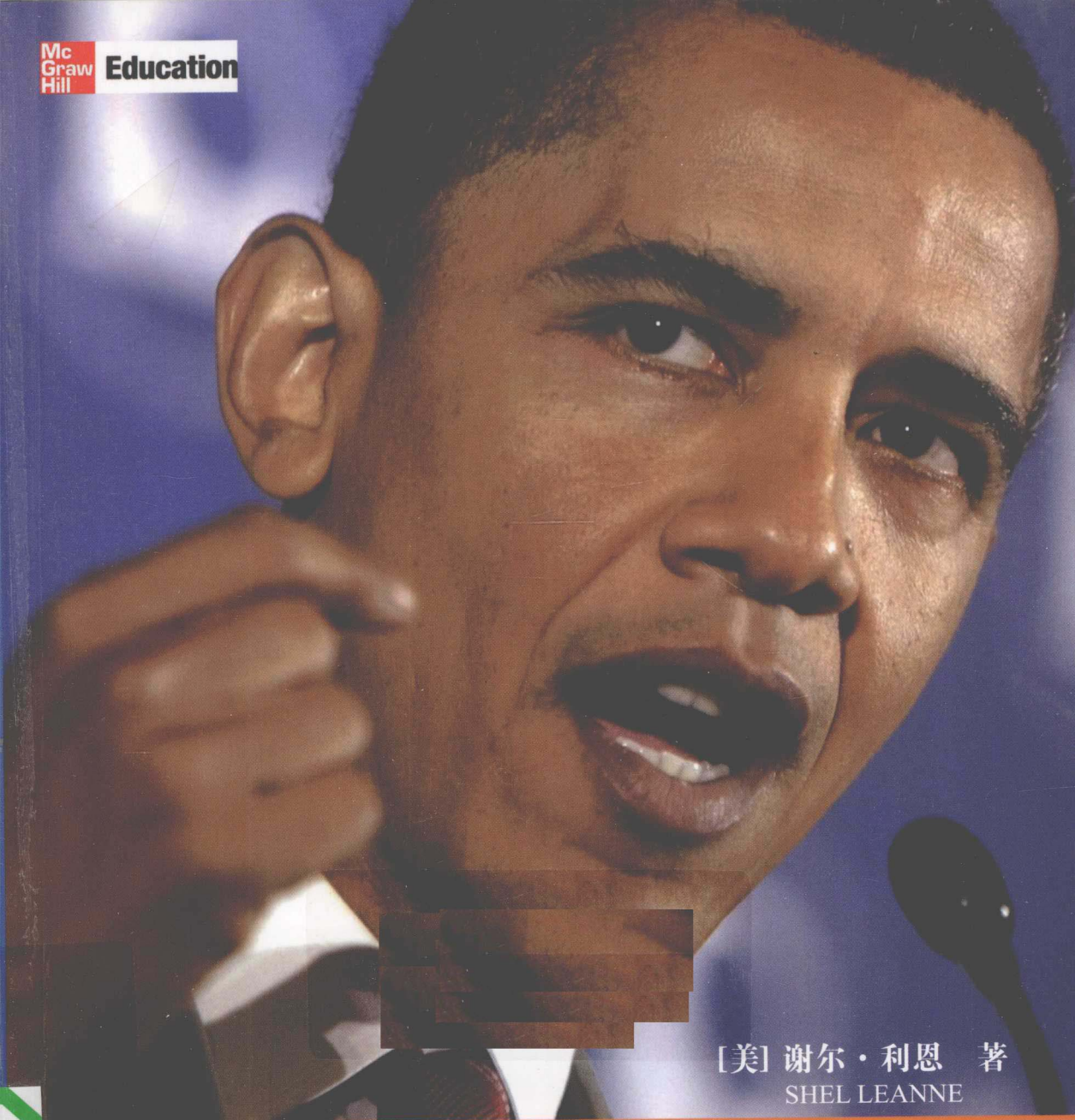


Mc
Graw
Hill Education



[美] 谢尔·利恩 著
SHEL LEANNE

跟奥巴马学领导

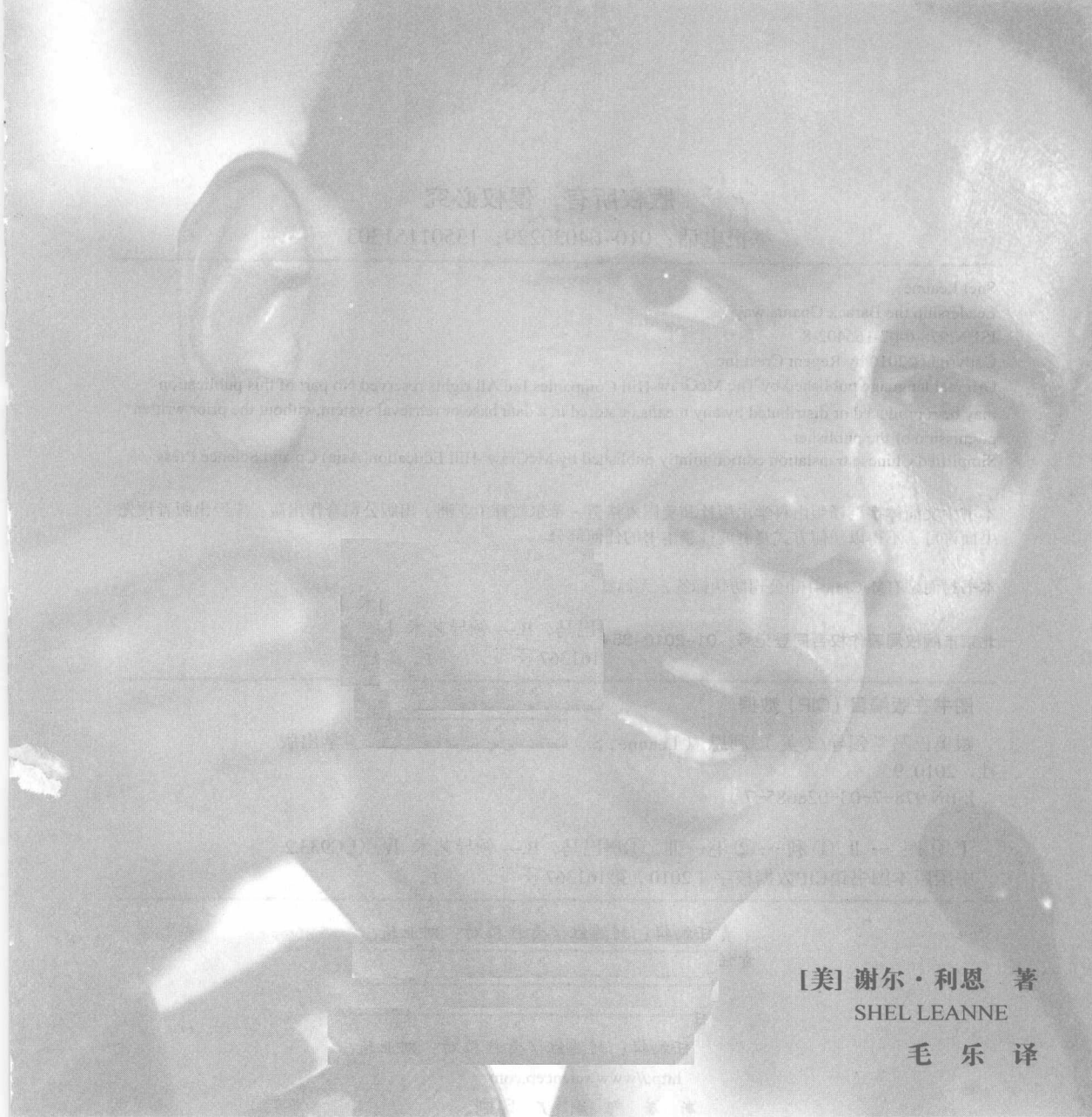
畅销书《跟奥巴马学演讲》作者谢尔·利恩又一力作

教你如何在充满挑战的时代打造团队，创造制胜文化



科学出版社
www.sciencep.com





[美] 谢尔·利恩 著

SHEL LEANNE

毛乐译

跟奥巴马学领导

科学出版社

北京

版权所有，侵权必究

举报电话：010-64030229；13501151303

Shel Leanne

Leadership the Barack Obama way

ISBN:978-0-07-166402-8

Copyright©2010 by Regent Crest, Inc.

Original language published by The McGraw-Hill Companies, Inc. All rights reserved. No part of this publication may be reproduced or distributed by any means, or stored in a data base or retrieval system, without the prior written permission of the publisher.

Simplified Chinese translation edition jointly published by McGraw-Hill Education(Asia) Co. and Science Press.

本书中文简体字翻译版由科学出版社和美国麦格劳·希尔教育（亚洲）出版公司合作出版。未经出版者预先书面许可，不得以任何方式复制或抄袭本书的任何部分。

本书封面贴有McGraw-Hill公司防伪标签，无标签者不得销售。

北京市版权局著作权合同登记号：01-2010-3510

图书在版编目(CIP)数据

跟奥巴马学领导/(美)利恩(Leanne, S.)著;毛乐译. —北京:科学出版社, 2010.9

ISBN 978-7-03-028685-7

I. ①跟… II. ①利… ②毛… III. ①奥巴马, B.—领导艺术 IV. ①C933.2

中国版本图书馆CIP数据核字(2010)第161367号

责任编辑:刘英红/责任校对:刘亚琦
责任印制:刘士平/封面设计:李尘工作室

科学出版社出版

北京东黄城根北街16号

邮政编码:100717

<http://www.sciencep.com>

新蕾印刷厂印刷

科学出版社发行 各地新华书店经销

*

2010年9月第 一 版 开本: B5 720×1000

2010年9月第一次印刷 印张: 15 1/2

印数: 1-10 000 字数: 250 000

定价: 37.00 元

(如有印装质量问题, 我社负责调换)

前言

《跟奥巴马学领导》集中探讨领导的艺术，研究如何提升个人的影响力并运用它，思考帮助奥巴马取得卓越成就的各种方法和原则。无论是哪个领域的领导者——商业、法律、非营利性组织、政策决议、政治等，都可以从中得到启发。本书内容包括奥巴马如何赢得他人的信赖，如何巧妙、有效地传递自己的愿景，打造制胜团队，并带领自己的团队走上成功之路。如果你是刚刚接触“领导力”的读者，《跟奥巴马学领导》将会向你介绍重要的领导实践和领导原则；如果你已经是资历深厚的领导者，本书将为你剖析奥巴马如何运用核心的领导原则和实践方法，一举成为近年来最杰出的领袖之一。本书章节可分为三大类，分别侧重探究奥巴马如何建立领导基础、打造高效团队和开辟团队成功的道路。各个篇章的重点醒目易懂，提出的问题发人深省，读者可以亲身实践本书提炼的领导技巧精粹，进一步发展和磨炼自己的领导才能。书中的原则和方法可以帮助你：给他人留下更好的最初印象；建立并维持高声望；打造高效团队；激励、动员人们；利用科技完成既定目标；动用多样化群体的力量；妥善处理争议；走上成功之路。

无论你是否赞同奥巴马的政治观点，都不会质疑他是位成功的领袖。在职业生涯的早期，奥巴马传奇般的经历磨炼了他赢得他人信任的能力、与听众互动的技巧以及杰出的领导才能。奥巴马当选《哈佛法律评论》社长后，舆论便中肯地称他是一颗“冉冉上升的新星”。在2004年民主党全国代表大会上，奥巴马的主旨发言备受好评，引来更多的关注。《纽约时报》和《华尔街日报》纷纷评价

奥巴马是一位值得关注的、活力十足的领袖人物。魅力十足、振奋人心、引人瞩目、与众不同、民主党未来的顶梁柱……这些都是形容奥巴马的词汇，它们预示着奥巴马巨大的潜力。

同样，在国际舞台上，奥巴马俘虏了无数人的心。来自世界各地的舆论纷纷称他是变革的领军人。2008年，奥巴马出行德国，吸引了20多万观众慕名而至，是目前为止美国人到欧洲演讲吸引到场观众人数最多的一次，充分证明了他急速上升的国际影响力。正如诺贝尔奖获得者德斯蒙德·图图大主教所言：“约翰·菲茨杰拉德·肯尼迪于1960年当选时，全世界都为之激动，但是却从未像这次一样。它是独一无二的。”^[1]与此类似，前南非总统纳尔逊·曼德拉评论说：“近些年发生的大事中，没有一件可以像您当选美国总统一样激励众人。我们居住的世界依旧存在着分裂、不平等、贫穷、不公正……而在近一百年间人类取得的所有成就中，是您，总统先生，为世界带来了新的信息和希望，让人们认为可以解决这些问题，让人们相信可以改变世界，使世界变得更加美好。”^[2]

奥巴马在组织和商业运营方面同样取得了受人瞩目的成就，它们包括奥巴马团队、街坊领袖、选区队长、不搞噱头的奥巴马等。卡伦·图穆尔迪称奥巴马的总统竞选“犹如一架零摩擦运转的稀有机器，同时具备叛变者的精力和公司运营的效率”。^[3]奥巴马的成功来自几个方面：卓越的团队领导，全员高效的团队文化，杰出的组织策划和以身作则的榜样力量。奥巴马创造了技术战略应用的新高度，制定了一套新的技术应用黄金准则，帮助实现组织目标。通过在组织运营中成功融合尖端技术，奥巴马实现了创新，充分拓展了与选民的沟通渠道，增加了赢得最终胜利的筹码。看到奥巴马熟练运用各种富有成效的方法，许多功成名就的商业人士也不禁纷纷为之赞叹。所以，学习奥巴马的领导实践以及他对技术的有效运用，必

定可以让我们受益匪浅。

奥巴马从最佳的领导方法和原则出发，融会贯通，发展出自己独特的领导风格，这是他获得成功的秘诀之一。有这样一个困惑世人已久的问题：领袖是天生的，还是后天习得的？奥巴马的实例为我们提供了答案：领导才能是可以习得的，可以培养的，可以磨炼的。从一个寻求社会认同的少年，到一名在大学里积极研习马丁·路德·金演讲技巧的青年学子，再到民权运动的积极倡导者和参与者，然后成为芝加哥的一名全权负责的社区组织人，奥巴马不断地磨炼自己的领导才能，成长为当代最佳领袖之一。毫无疑问，他的故事是“领袖才能可以后天习得”的最佳佐证。早年的人生经历教会了奥巴马必要的领导课程和技能，也帮助他在后来晋升为《哈佛法律评论》社的掌门人。在通往当选美国总统的道路上，奥巴马进一步发展了自己的领导才能，并不断从失败中吸取教训。奥巴马的成功之路并非一帆风顺，但是，无论是成功还是挫折，他都向世人展示了不朽的领导原则和卓越的领导方法以及它们宝贵的价值。漫漫征途上，他坚持不懈地完善自己的领导才能，最终成为我们今天所看到的杰出领袖。

的确，奥巴马具备令人信服的领导才能。当寻求美国参议员的支持时，奥巴马卓越的领导才能鼓舞了“参议员之狮”——民主党人爱德华·肯尼迪，将宝贵的一票投给了自己而非肯尼迪家族的老朋友希拉里·克林顿。不仅如此，世界上最具影响力的女人之一——亿万富翁奥普拉·温弗瑞也受到了奥巴马的感染。她改变了自己一贯不卷入美国总统大选的做法，不仅表明支持奥巴马，还亲自为奥巴马的选举进行宣传。在接受美国有线电视新闻网（CNN）脱口秀主持人拉里·金的采访时，她说自己之所以这样做，“是因为我清楚他的为人……了解他代表着什么……他值得我放手一搏，站

出来为他说话”。^[4]美国的象征性人物约翰·菲茨杰拉德·肯尼迪的女儿卡罗琳·肯尼迪分别在《纽约时报》和奥巴马的竞选活动中表明支持奥巴马，公开赞扬奥巴马如同自己的父亲一样鼓舞着众人。除此之外，就连加利福尼亚州州长、共和党人阿诺·施瓦辛格的妻子玛莉亚·谢里弗也迈出了“大胆”的一步，在2008年的“超级星期二”大选前于加利福尼亚州声援奥巴马。

2008年总统大选期间，通过发挥自己优秀的领导才华，奥巴马卓有成效地传递了自己关于美国未来的愿景，唤起了年青一代的希望。美国各大院校的“超级奥巴马助选团”迅速崛起，数量不断增长。而且，美国年青一代的激动之情不仅仅局限于校园内，而是横跨了整个国家，他们中包括许多活跃的青年领袖，如Facebook（美国一个流行的交友网站）的创始人之一克里斯·休斯就投身到奥巴马的竞选事业中。凭借自己敏锐的商业洞察力，奥巴马迅速地觉察到年青一代的激动之情，并随即加以引导和利用。于是，他的竞选活动被标榜为一种现象和一次运动。自1972年美国初次下调选民年龄至18周岁后，本次总统大选是吸引年轻选民人数最多的一次。毋庸置疑，奥巴马成功地唤起了年轻人对政治的关注，赢得了他们的支持。一座座丰碑不断地立起，奥巴马的领导力也在不断地达到甚至超乎人们的期望。民主党的大员们，如约翰·爱德华兹等人，也纷纷伸出了援助之手。比尔·理查德森州长称奥巴马为“百年难遇的领袖”，并帮助他赢得了众多西班牙裔美国人的选票，解决了这位非洲裔美国总统候选人面临的一大难题。

在奥巴马的职业生涯中，他凭借非凡的能力和卓越的领袖才能赢得了不同社群的支持。2008年，他成为有史以来获得共和党跨党派投票数最多的民主党总统候选人。诸如republicansforobama.org等支持奥巴马的共和党团体开始陆续出现，《经济学人》杂志把他

们称做“奥巴马党人”，意为奥巴马的共和党支持者们。科林·鲍威尔在2008年10月19日宣布支持奥巴马，并称他是“变革的领军人”。奥巴马不仅获得了温和派共和党人的支持，还赢得了财政保守主义人士和社会保守主义人士的青睐。许多杰出领袖都公开表明支持奥巴马，包括乔治·沃克·布什政府时期的美国证券交易监管会主席威廉·唐纳森、美国财政部长保罗·奥尼尔、美国联邦储备委员会主席本·伯南克。宗教保守派人士里克·沃伦牧师也宣称奥巴马是自己的“朋友”。在美国18岁到29岁的基督教福音派白人教徒中，奥巴马赢得了32%的支持率——一个对民主党总统候选人而言令人吃惊的数字。2008年11月选举过后，福音教会保守派领袖帕特·罗伯特森也为奥巴马献上了由衷的赞美之词：

我想，这可能是我们一生中，甚至本世纪以来最令人惊叹的一场选举。奥巴马是一位非凡的领袖。在此，我想做一个预测：如果不发生太大的意外，奥巴马将成为美国最为杰出的总统之一……如果他依照自己所描述的方法治理国家……他具备凝聚这个国家的才能和魅力，他能够成为一位出色的总统。^[5]

从一名社区组织人到现今的美国总统，是什么样的领导实践让奥巴马在自己的职业生涯中激励了具有不同背景的人们？是什么样的领导方法和原则为他铺平了取得如此显著成就的道路？《跟奥巴马学领导》就以上问题进行了探索，透视奥巴马在其人生和职业生涯中所运用和发展的各种领导方法、哲学和技巧。时至今日，奥巴马的一生已经成为传奇。他自小生长于土屋中，父亲是肯尼亚人，祖父来自一个名叫阿里戈的小村庄，是个厨师，经常带着存款簿周游自己的国家。^[6]后来，奥巴马又分别在印度尼西亚和夏威夷度过自

己的童年和少年时代。多元化的文化背景为奥巴马的世界观塑造奠定了基础，帮助他更好地进行跨文化交流，在多元化环境中扎稳根基，崭露头角。

在芝加哥进行社区开发工作时，独特的生长背景让奥巴马如虎添翼，有人把他的团队描述为“基于教堂的社会行动团体”。^[7]工作期间，奥巴马联合各位牧师，共同改善贫困社区居民的生活环境，帮助当地居民摆脱犯罪、毒品和失业的困扰。^[8]对此，米歇尔·奥巴马曾指出，在芝加哥工作的几年里，奥巴马开始磨炼自我推销的技巧，并不介怀自己与他人的不同。^[9]他开始习惯于寻找人与人之间的共同点，帮助人们把改变带入生活中——这些都是奥巴马现今领导风格的金字招牌。

奥巴马担任过许多领导职位和重要职务。他曾是《哈佛法律评论》八十名学生编辑之一，这是个让很多人羡慕不已的职位。《哈佛法律评论》是美国国内最具声望的由学生主导编写的法律期刊，已有百年的历史，能够在社内工作是法学学生无上的荣誉。凭借突出的个人能力，奥巴马成为第一位担任《哈佛法律评论》社长的非洲裔美国人。奥巴马法学院的同学布拉德福特·贝伦森回忆说：

“我在美国最高法院和白宫都曾工作过，却从未见过如同20世纪90年代初期《哈佛法律评论》那般艰苦的政治状况。”《哈佛法律评论》社长的经历磨炼了奥巴马各种各样的能力，使他学会清晰地表达振奋人心的愿景，促使大家搁置争端、求同存异，建立团队成员间的友爱之情，并以身作则，发挥榜样的力量。奥巴马开始自己的政治生涯后，他同样依靠出色的领导技巧克服了各种各样艰难的挑战——他的年纪，他的种族，他“滑稽的名字”。在一个仍旧存在种族紧张的国家，无论是参议员选举还是总统竞选，他都赢得了常被忽略的少数人群选民的支持。在马丁·路德·金《我有一个

梦想》的精彩演说发表四十五年后，奥巴马的名字被载入史册，他成为美国第一位获得主要政党总统候选人提名的非洲后裔，开创了新的历史。

《跟奥巴马学领导》向人们揭示了奥巴马卓越的领导方法和原则。第一章“先赢得他人的信赖与信任”探讨奥巴马如何赢得他人对自己的信赖和信任。在本章中，我们将讨论奥巴马如何依靠自信和超凡的个人魅力，给他人留下深刻的第一印象；如何巧妙地运用声音、语调、手势和道具强化自己的第一印象，形成出众的第二印象；如何进一步塑造第三印象，并把第一、第二、第三印象结合起来，为今后的领导夯实基础。

第二章“有效地传达你的愿景”剖析奥巴马在表达愿景时运用的独特技巧，学习他如何让别人理解、“看见”、拥抱自己的愿景。奥巴马明白塑造良好的第一印象并不是成功领导的充要条件，领袖们还必须能够以易于理解的、令人信服的方式来传递自己的愿景。因为人们信奉“眼见”为实，所以，为了增强愿景而更加具备说服力，他必须能够让人们“看见”它。通过清晰明确地描绘愿景，奥巴马一次又一次地赢得了众人的支持。我们将在本章中探究奥巴马的具体做法，特别是他如何运用引起听众共鸣的词汇和生动的语言，帮助人们“看到”愿景。我们还将回顾他如何承认道路上存在的挑战，如何表述目标和愿景的可行性，并学习他的劝说技巧，如何激励人们拥抱、支持自己的观点。

第三章“累积声望”为你解读奥巴马提高声望的秘诀。奥巴马享有的高声望是他得以发挥领导力的牢固基础。他的声望好比“不粘锅涂层”，将不同的人群团结在自己身边，号召他们共同拥抱自己的理想，同时保护自己的形象不因出现争议而受损。广开言路、公平竞争、实事求是、搁置争议……这些都是奥巴马一步步提高自

已声望的品质和方法。此外，当遭到外界的攻击时，奥巴马自然流露出的勇气、力量和冷静都增添了他作为领袖的威信。

第四章“结交‘圈外’的朋友”集中探讨奥巴马区别于他人的最为特殊的领袖特质之一：与具有不同观点的人结交朋友，形成坚固的联盟。平息积怨，跨越传统的界限与他人对话是奥巴马极为出众的能力。人们发现，奥巴马可以超脱传统的束缚，团结众人，可以在不同寻常的地方结交朋友。因此，人们愿意向他提供帮助，加速他通往白宫的进程。在本章，我们将探讨奥巴马如何结交到与自己持有不同见解的朋友，包括他“前往潜在朋友所在的地方”、拒绝局限自己只与传统意义上的盟友打交道、秉承双赢的观念、与他人寻求共识、表达对潜在朋友的尊敬、借助朋友进一步扩大自己的社会网络和支持度等。另外还值得我们关注的是：奥巴马不能容许仇恨的存在或积累，这极大地促进了他拓展社交网络、提升自己的支持度。在不同寻常的地方结交不同寻常的朋友让奥巴马如虎添翼，帮助他在医疗改革和中东和平等棘手的问题上不断取得进展，也成为他获得2009年诺贝尔和平奖的原因之一。奥巴马担任过许多领袖的职位，他用自己的经历向世人证明结交不同寻常的朋友的价值——这些朋友为奥巴马的成功提供了多条道路。

第五章“创建并领导制胜团队”告诉人们奥巴马如何建立起一支团结的高效团队。你将学习到奥巴马如何建立团队文化，明确主次，配备团队人员，保证团队成员认同团队的文化和价值。通过仔细探讨，我们将了解到奥巴马如何从“强力的脑力激荡”中获益，激励团队领袖支持自己，赋予他们权力，清楚地区分每个人的职责与角色。通过结合种种领导技巧，奥巴马的团队最终取得了辉煌的战绩。

第六章“超越高绩效，走向总动员”通过剖析奥巴马2008年的总统竞选，深入分析“总动员”的团队文化。这种文化超越了单纯的高绩效，以团队成员的高忠诚度、高奉献度和对团队成员贡献的高认可度为特色。我们将探讨奥巴马为促进总动员文化的形成和发展所采取的各种领导方法，如赞赏他人、匹配技能与兴趣、奖赏、培训、形成团队共识等。为了保证团结一致，维持团队高昂的气势，奥巴马还采取了相应的措施排除团队内的负面情绪，妥善管理团队成员的期望值，“整合所有部队”建立起总动员的团队文化。

第七章“发挥多样化的力量”将向读者解读奥巴马如何变多元化为自己的优势。在奥巴马心中，优秀与多元化并非互相排斥。因此，奥巴马的团队成员或许在很多方面千差万别，但却是“最优秀的、最出色的”。更重要的是，奥巴马认识到所谓多样化不仅仅是指民族差异，还包括社会经济状况的不同、国家的不同、区域的不同、政治见解的不同、宗教背景的不同等。多样化是奥巴马的力量源泉之一，它丰富了他的见识和社会关系，协助他结成了多元化联盟。归根结底，辨别人与人之间的差异性，组建多元化团队，帮助不同的团体建立相互间的友谊，借助多元化团队拓宽人际网络等，都是奥巴马不可多得的领袖才能。

第八章“让科技成为你的朋友”讲述奥巴马通过娴熟地运用尖端技术来完成自己的任务和目标。这个过程包含几个步骤：选择技术伙伴、辨别目标团体的技术习惯、针对习惯进行投资、运用技术与目标团体建立关系等。奥巴马在上述几个环节中都表现出极为出色的领导才能。他时时刻刻谨记自己的最终目标，适时采取各种科技，稳步朝着既定的目标前进。同样，在对内的团队建设上，奥巴马也借助科技来提升团队能力，增强团队士气，完善团队文化，管理团队工作进程。

第九章“动员目标团体，规划成功之路”具体阐述奥巴马如何运用领导才能获得年青一代热情的支持。年轻人是奥巴马的目标群体之一。调动年青一代的积极性，动员年青一代登记投票，是巴拉克·奥巴马成为2008年总统大选候选人的动因之一。本章揭示奥巴马如何发现年轻人是选举的目标团体之一，又如何避免竞选团队犯下忽略该目标团体的错误。通过为具备号召力的领袖赋权增能，关注重要切入点，辨别特殊人群的特殊利益，明确首要任务等，奥巴马成功地动员了目标团体，赢得了年青一代的支持。我们将审视奥巴马如何借助各种渠道和网络扩大影响力，如何利用“你”的力量动员目标团体，如何自下而上开发动力渠道，以及运用培训和有效的组织方式疏导年轻人的热情。值得一提的是，读者从本章学到的课程可以应用于激励和动员任何其他团体。

第十章“面对并化解争议”向读者讲述奥巴马在面临争议性局面时，运用了哪些方法和技巧维护自己道德声望的完整性，安全度过困难时期。奥巴马相信，一位领袖如何回应争议与论战决定着他的成败与得失。在激烈的唇枪舌剑中，奥巴马不仅可以安然无恙，还能够在事件之后浴火重生，赢得更多人的尊重。奥巴马在处理争议、化解论战方面取得的成功同样得益于他杰出的领导才能——明确自己的目标并将它们时刻铭记于心、运用适当的道具、谦卑、率先承认错误、重新阐明自己的道德观等。我们将在本章着重探讨这些重要的领导方法，并思考如何在实际生活中应用它们。

奥巴马是近年来最杰出的领袖之一，让我们一起来探索他的领导原则和方法吧！

Contents

目录

前言

第一部分

/1

为卓越的领导力夯实基础

第一章 先赢得他人的信赖与信任 /2

“这才是所谓的领袖!” /2

最初印象的力量 /4

塑造外在形象,利用肢体语言给人留下深刻印象 /8

收集身边的道具 /11

借助声音和语调勾勒出众的第二印象 /16

收获第三印象:强有力的开场,高尚的情操,周全的准备 /16

课程实践 /23

第二章 有效地传达你的愿景 /25

聚焦共同点 /27

人们秉承“眼见”为实:运用引发共鸣的语言 /39

帮助人们“看到”:运用语言勾勒画面 /47

承认当前的情势 /51

逻辑清晰 /52

获得认同：有技巧的劝说 /55

课程实践 /57

第二部分

/59

组建制胜团队

第三章 累积声望 /60

了解声望的重要性 /61

彰显崇高的道德境界 /63

做一个坦白正直的人 /64

乐于倾听，秉公行事 /66

言行一致：保持优良的记录 /69

忠诚 /70

谦逊 /71

置身争议之外 /72

展现你的力量 /74

有备而来 /75

沉着冷静 /76

课程实践 /78

第四章 结交“圈外”的朋友 /79

善于分析朋友的实用性 /83

去有朋友的地方 /84

不要把自己局限在固定的圈子中 /86

运用共赢、双赢的思维 /89	021X 管理决策案例：从共赢到双赢
求同存异 /90	121X 人力资源管理案例：从求同存异到求同存异
运用利于理解的语言 /95	021X 管理决策案例：从求同存异到求同存异
着眼未来 /96	021X 管理决策案例：从求同存异到求同存异
尊重潜在的盟友 /97	021X 管理决策案例：从求同存异到求同存异
一幅图画胜过千言万语 /100	021X 管理决策案例：从求同存异到求同存异
通过朋友拓展人际网络 /101	021X 管理决策案例：从求同存异到求同存异
不计前嫌 /103	121X 人力资源管理案例：从求同存异到求同存异
课程实践 /105	

第五章 创建并领导制胜团队 /107

关注团队风格与团队文化 /108	021X 管理决策案例：从求同存异到求同存异
分清主次 /112	021X 管理决策案例：从求同存异到求同存异
设置理想的技能组合 /113	021X 管理决策案例：从求同存异到求同存异
选择最好的人才，看重经验 /114	021X 管理决策案例：从求同存异到求同存异
用文化和价值护航 /115	021X 管理决策案例：从求同存异到求同存异
选择标志性人物，传达信息 /118	021X 管理决策案例：从求同存异到求同存异
发动头脑风暴（革新与“竞争团队”） /120	
赋权放能，明确职责 /121	
课程实践 /122	

第六章 超越高绩效，走向总动员 /123

总动员文化的主要特点 /125	021X 管理决策案例：从求同存异到求同存异
无论大小，利用习惯等各种方式促进文化形成 /128	021X 管理决策案例：从求同存异到求同存异
肯定与表扬 /128	

匹配才能与兴趣，化差异为优势 /129

奖励表现优异的人 /131

培训 /132

让人们具备归属感 /135

确保融洽的工作环境 /136

妥善管理期望值 /138

整合团队 /140

课程实践 /141

第七章 发挥多样化的力量 /142

什么是多样化 /144

多样化的益处：网络拓展与革新 /145

三点合一：价值观、才华、多样化 /147

招揽人才的渠道 /149

投资未来：培养中下层官员 /150

寻找共同基础，搭建沟通桥梁 /151

课程实践 /152

第三部分

/153

充实团队，巩固文化

第八章 让科技成为你的朋友 /154

“黑莓”背后的秘密是什么

——认清科技在竞赛重整中的潜力 /156