

庭宽 选编

哈佛圣经

走向成功之路

东北大学出版社

序

哈佛大学是美国最古老的高等学府，也是美国和世界最负盛誉的名牌大学之一。300多年来，美国有6位总统、33名诺贝尔奖金获得者和全美500家最大财团中三分之二的决策经理们从这里走出。

为什么哈佛能培养出众多的高级人才，为什么全世界的人都把哈佛大学看成是培养企业家、金融家、政治家、法学家的摇篮，就是哈佛大学有世界上一流的师资队伍和教学上行之有效的、独特的教学方法。

哈佛被大多数读者认为是一所培养商业人才的学府，“商”味很浓，殊不知哈佛商学院仅仅是哈佛大学众多优秀院系之一，而其中相当著名的政治学院，法学院等更有建树。因此，《时代周刊》曾有如下断言：哈佛大学毕业文凭是美国及世界官场的敲门砖和护身符。

我国的政治制度在完善、市场经济在发展、法制建设在加强，因此需要我们把世界上好的经验和做法拿过来，学到手，应用在适合我国国情的实践中，奔向成功之路，走出国门，走向世界。

《哈佛圣经》从政治、经济、企管、人才等不同角度，详细介绍了哈佛在上述领域里的智慧与谋略。期望众多的有志之士

能领悟到哈佛智慧之精髓,从而为您今后的事业与人生开辟一条走向成功之路的捷径。

为此,谨向在国内国外为我们提供了大量资料的机构和朋友以及在编撰过程中提供参考、借鉴的相关著作的作者表示衷心的感谢。

另外,由于本书编写匆忙,在引用资料中未能及时与作者联系,如发现某篇中引用了您的作品,请及时与我们联系。

庭 宽

1997 年 6 月

目 录

序篇 告诉你一个真哈佛

第一章 永久的神话:哈佛大学

- * 享誉世界的超一流学府 (3)

第二章 神话中的圣殿:哈佛经理学院

- * 座位之争 (5)
- * 鲜为人知的 HBS 内幕 (8)
- * “职业”老板的摇篮 (11)
- * 天之骄子:什么人才能进哈佛 (13)

第三章 哈佛的精髓与辉煌

- * 庞大的“明星教授”群 (17)
- * 商界的梵蒂冈 (19)
- * 哈佛明星队 (20)
- * 企业管理硕士——成功与富有 (21)
- * 策划企业的未来之路 (25)

第四章 哈佛名言经典

- (29)

第一篇 哈佛策略圣经

第一章 实行积极思维, 接受挑战

- * 思维的态度决定人生的高度 (33)
- * 积极思维的威力 (34)
- * 积极思维的果实——积极的人生 (40)
- * 成功之道的实践 (42)

第二章 懂得怎样战胜失败, 否则你已失败了

- * 失败的恐惧 (44)
- * 战胜失败的良方 (47)
- * 失望的种子 (50)
- * 克服失望情绪 (53)
- * 成功之道的实践 (57)

第三章 善于高瞻远瞩, 否则你成不了大事

- * 远见的价值 (59)
- * 妨碍远见的几个因素 (61)
- * 使你的远见成为现实 (65)
- * 成功之道的实践 (69)

第四章 定下远大目标, 整个世界给你让路

- * 目标是构筑成功的砖石 (71)
- * 如何开始制定目标 (78)
- * 价值连城的个人成功计划 (82)
- * 成功之道的实践 (84)

第五章 善于统筹时间, 时间怎样花法

- * 时钟嘀嗒响 (86)
- * 时间的窃贼 (88)
- * 为争取最佳结果而分清缓急 (94)
- * 成功之道的实践 (98)

第六章 学会变着法子应付压力

- * 观察压力 (100)
- * 对付压力的十一点策略 (102)
- * 成功之道的实践 (109)

第七章 人际关系——成功的第一要素

- * 成功意味着别人的参与 (111)
- * 如何搞好人际关系 (112)
- * 成功之道的实践 (123)

第八章 领导才能——授权别人去干

- * 领导才能的本质 (125)
- * 领导风格 (127)
- * 成功之道的实践 (135)

第二篇 哈佛经营圣经

第一章 哈佛谈判谋略

- * 互惠式谈判策略 (139)
- * 谈判基本打法 (140)

* 协商三步曲	(142)
* 语言的机智	(144)
* 谈判的 21 条原则	(146)
* 削弱反对意见的 9 个步骤	(148)
* 怎样先声夺人	(149)
* 怎样对付谈判中的敲竹杠	(150)
* 怎样揣摸对方	(150)
* 反向诱人的钩术	(151)
* 如何成为世界级的谈判高手	(152)
* 谈判备忘录	(156)

第二章 哈佛竞争谋略

* 防止竞争机密泄露	(159)
* 以己之长, 克人之短	(160)
* 捷足先登, 先谋者胜	(161)
* 兵不厌诈, 陷阱就在脚下	(162)
* 声东击西	(164)

第三章 哈佛管理谋略

* 怎样管理各色人物	(166)
* 如何留住人才	(168)
* 企业管理的十点要诀	(171)
* 成功企业家的十戒	(173)
* 风靡世界的企业文化热	(175)
* 一分钟管理	(176)
* 运用男性魅力的管理	(176)
* 运用女性魅力的管理	(178)
* 蓝柏格法则	(179)

- * 麦当劳把所有经理的椅子靠背锯掉 (180)
- * 肯得基用“神秘顾客”监督分店 (181)
- * 百事可乐公司管理的“三字经” (181)
- * 可口可乐公司董事长的管理 (183)

第四章 哈佛领导(老板)谋略

- * 优秀领导人的 50 个条件 (184)
- * 把生意看做是你的情人 (188)
- * 敢于拿妻子的项链去抵押 (189)
- * 注意你的衣着 (191)
- * 一诺千金 (192)
- * 广结善缘 (193)
- * 老板的个性应有“难对付”的冷酷成分
..... (194)
- * 成功老板的五招 (195)
- * 战胜逆境 (198)
- * 学会忍耐 (199)
- * 老板最艰巨的任务 (201)
- * 老板身边的七种危险人物 (205)

第五章 哈佛生意经

- * 事业前途中的十项危机 (208)
- * 兵不厌诈、无商不“奸” (210)
- * 吃小亏占大便宜 (212)
- * 女人的钱袋=企业的财富 (213)
- * 薄利也能赚大钱 (214)
- * 冒最小风险 获最大利润 (216)

* 人才投资 企业上策	(217)
* 善言待客三冬暖	(218)
* 创立名牌形象	(221)
* 对待顾客的 18 条诀窍	(223)
* 开拓新顾客的 20 条诀窍	(231)
* 日本商人的成功秘诀	(237)
* 一条信息创就一代巨富	(238)
* 经营能手的超人眼力	(239)

第三篇 哈佛销售圣经

第一章 销售成功 40 招

.....	(243)
-------	-------

第二章 销售成功三要素：态度、幽默、行动

* 幽默销售大法	(250)
* 态度是行销失败之母	(252)
* 销售成功自我检查法	(254)

第三章 如何克服心理障碍

* 障碍就在你身边	(257)
* 克服心理障碍 7 招	(258)
* 25 项客户对你的要求	(259)

第四章 开启客户的心动钮

* 开启客户心动钮 6 招	(263)
* 注意：心动钮在客户的反应中	(264)

* 开启客户心动钮的 5 个按钮技巧	(265)
--------------------------	-------

* 开启客户心动钮的 4 个注意事项	(265)
--------------------------	-------

第五章 销售天机

* 交情——超级行销法宝	(267)
--------------------	-------

* 销售——从决策者下手	(269)
--------------------	-------

* 魅力——出击攻无不克	(273)
--------------------	-------

* 发问——成交的关键	(279)
-------------------	-------

* 完成交易法则的 5 个问题	(281)
-----------------------	-------

* “30 秒自我行销”诀窍	(284)
----------------------	-------

* “30 秒自我行销”十大原则	(288)
------------------------	-------

* 突破“谢绝推销”12 招	(292)
----------------------	-------

* 陌生行销的八个步骤	(294)
-------------------	-------

第六章 如何让顾客掏腰包

* 让顾客掏腰包的 12 个技巧	(299)
------------------------	-------

* 如何建立客户对你的信心	(300)
---------------------	-------

* 对付拒绝行销绝招	(302)
------------------	-------

* 别给顾客说“不”的机会	(318)
---------------------	-------

第七章 终极销售策略

* 21 世纪电脑化行销法	(321)
---------------------	-------

* 科学化追踪行销法	(323)
------------------	-------

* 13 招“邮寄”销售法	(325)
---------------------	-------

第八章 黄金销售守则

* 服务至上	(328)
--------------	-------

* 善体人意	(330)
--------------	-------

第四篇 哈佛赚钱圣经

第一章 以钱生钱之道

- * 如果你手头拮据, 就请借用他人的资金 (335)
- * 富兰克林的忠告 (336)
- * 银行家是你的朋友 (337)
- * 金融资产管理: 企业成败的关键 (338)
- * 谁是财务决策者 (341)
- * 财务经理的作用 (342)
- * 用战略财务管理推动企业成长 (344)
- * 财务决策分析 (345)
- * 财务战略与商业战略 (346)
- * 资金应投向哪里 (347)
- * 如何决定投资规模与投资时机 (355)
- * 如何筹集资金 (359)

第二章 敲开个人企业赚钱之门

- * 你想从事何种个人企业 (363)
- * 投入前的心理准备 (364)
- * 个人企业的特点 (367)
- * 付诸行动有信心 (369)
- * 善用你的创业资金 (370)

第三章 哈佛成功的赚钱术

- * 掌握理财观念, 管理金钱 (372)
- * 熟用营销策略, 突破现状 (374)

- * 开发优良产品,吸引顾客 (382)
- * 掌握经营要领,以钱赚钱 (395)
- * 活用头脑与资金,出奇制胜 (401)
- * 妥善解决企业困境,走向成功道路 ... (410)

第四章 哈佛赚钱成功的秘诀

- * 肯定自我,建立信心 (415)
- * 掌握时间,管理时间 (416)
- * 在工作中找乐趣,在稳定中求发展 ... (418)
- * 成功的领导,成功的管理 (420)
- * 首开风气,造新机 (424)
- * 探求问题的根源,永保率真之心 (426)
- * 支配自己的命运从今天做起 (429)
- * 确定人生目标,全力以赴 (432)
- * 训练思考判断的能力,培养敏锐的头脑
..... (437)
- * 主动抓住机会,掌握机会 (443)
- * 培养力量,增长知识 (449)
- * 记取教训,改善求进 (458)
- * 做好沟通管理,赢取别人信任 (462)
- * 超越自我,开创新局面 (471)
- * 勇于进取,追求成功 (473)

第五篇 哈佛谋略圣经

第一章 哈佛政治谋略

- * 形形色色的政治智囊团 (479)
- * 哈佛学子与美国智囊团 (480)

※ 美国总统与经济智囊团	(481)
※ 圣雄甘地的人格魅力	(481)
※ 敢作敢为的历史巨人——邱吉尔	(483)
※ 美日胶角逐高新技术	(486)
※ 西欧联盟与美国抗衡	(487)
※ 领袖的感召力	(488)
※ 政治权威	(489)
※ 权威平衡艺术	(489)

第二章 哈佛竞选谋略

※ 布什竞选智囊团	(491)
※ 人权与选票	(494)
※ 无冕之王——新闻界	(496)
※ 竞选中的桃色事件	(499)
※ 重大丑闻之一：水门事件	(505)
※ 重大丑闻之二：比利门事件	(505)
※ 重大丑闻之三：辩论门事件	(506)
※ 重大丑闻之四：伊朗门事件	(506)
※ 猎奇的竞选广告	(506)
※ 电影明星效应	(507)
※ 对同性恋者的承诺	(507)

第三章 哈佛外交谋略

※ 敢于说“不”的邱吉尔	(509)
※ 基辛格秘密外交策略	(511)
※ 敢于说“不”的戴高乐	(514)
※ 喜欢说“不”的外交官	(516)

第四章 哈佛舌战谋略

- * 领袖与演讲大师 (521)
- * 战胜人性的弱点 (522)
- * 幽默语言的魅力 (523)
- * 列宁的激情 (525)
- * 邱吉尔的第一句话 (526)
- * 挥动上帝之手 (527)

第五章 哈佛谈判谋略

- * 吹毛求疵战术 (529)
- * 先声夺人 (530)
- * 以退为进 (531)
- * 疲劳轰炸 (532)
- * 旁敲侧击 (533)
- * 沉默是金 (534)
- * 釜底抽薪 (537)
- * 能伸能屈 (539)
- * 针锋相对 (541)

第六章 哈佛竞争谋略

- * 反败为胜 (544)
- * 调虎离山 (545)
- * 新兴市场竞争 (546)
- * 成熟市场竞争 (550)
- * 老市场竞争 (552)
- * 先发制人 (555)
- * 攻其不备 (556)

第七章 哈佛公关谋略

* 宴无好宴	(558)
* 危机处理	(560)
* 把握人情	(561)
* 学会和新闻界打交道	(563)
* 学会接受电视采访	(564)
* 公关中的女性效应	(565)

第八章 哈佛管理谋略

* 开门管理	(567)
* 精神管理	(571)
* 刺激管理	(574)
* 目标管理	(575)
* 时间管理	(578)
* 人才管理	(586)

第六篇 哈佛社交圣经

第一章 社交秘术之一

* 了解人和人性	(595)
* 如何巧妙地与别人交谈	(596)
* 如何巧妙地令别人觉得重要	(597)
* 如何巧妙地赞同别人	(599)
* 如何巧妙地聆听别人	(600)
* 如何巧妙地影响别人	(601)
* 如何巧妙地说服别人	(602)

第二章 社交秘术之二

- * 如何巧妙地使别人做决定 (604)
- * 如何巧妙地调动别人的情绪 (606)
- * 如何巧妙地赞美别人 (607)
- * 如何巧妙地批评别人 (609)
- * 如何巧妙地感谢别人 (610)
- * 如何巧妙地给别人留下良好印象 (611)
- * 如何巧妙地发言 (613)

序 篇

告诉你一个真哈佛

哈佛是美国最古老的高等学府，也是美国和世界最负盛誉的名牌大学之一，300 多年来，美国有 6 位总统，33 名诺贝尔奖金获得者和全美 500 家最大财团中三分之二的决策经理们从这里走出。