

揭示美国政治角斗场背后的故事
追寻美国总统候选人的成功之路

总统 的忠告

在商界和政坛出人头地的黄金法则

Advice from Presidents

The Student's Guide to Reaching the Top in Business and Politics

[美] 斯科特·托马斯 著
陈菲 译

我不能说谎，爸爸，我确实用我的斧子砍了你的樱桃树。

—— 乔治·华盛顿

一个未读过书的人或许能得到一辆货车，但他若大学毕业，得到的可能就是整条铁路。

—— 西奥多·罗斯福

一定要记住，别人也许会恨你，但那些恨你的人不会获胜，除非你也恨他们，但那样你就会毁灭自己。

—— 理查德·尼克松

新华出版社



总统^的忠告

在商界和政坛出人头地的黄金法则

[美] 斯科特·托马斯 著
陈 菲 译

新 华 出 版 社

图书在版编目 (CIP) 数据

总统的忠告：在商界和政坛出人头地的黄金法则/[美] 托马斯著；陈菲译

北京：新华出版社，2010.1

ISBN 978-7-5011-9067-6

I. ①总… II. ①托…②陈 III. 政治—谋略—美国 IV. ①D771.2

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2009) 第 232362 号

著作权合同登记号：01-2009-601

Translated from the English Language edition of *Advice from the Presidents: The Student's Guide to Reaching the Top in Business and Politics*, by G. Scott Thomas, originally published by Greenwood Press, an imprint of ABC-CLIO, LLC, Santa Barbara, CA, USA.

COPYRIGHT 2008 by G. Scott Thomas. Translated into and published in the Simplified Chinese language by arrangement with ABC-CLIO, LLC. All rights reserved.

总统的忠告：在商界和政坛出人头地的黄金法则

作者：[美] 斯科特·托马斯

译者：陈菲

选题策划：黄绪国

责任编辑：鞠景张敬

装帧设计：李尘工作室

出版发行：新华出版社

地址：北京石景山区京原路8号

网址：<http://press.xinhuanet.com> <http://www.xinhupub.com>

邮编：100040

经销：新华书店

照排：新华出版社照排中心

印刷：河北高碑店市德裕顺印刷有限责任公司

开本：710mm×1000mm 1/16

印张：16.5

字数：250千字

版次：2010年1月第一版

印次：2010年1月第一次印刷

书号：ISBN 978-7-5011-9067-6

定价：29.80元

温馨提示：本社“新华版短信书友会”新书直订 发短信至：13651277005

本社图书策划中心诚征品位畅销选题 发邮件至：xhchzx@163.com

购书热线：010-63077122 中国新闻书店购书热线：010-63072012

图书如有印装问题请与出版社联系调换：010-63073969

目 录

前言	(1)
----------	-----

第一章 决心

适度的野心是强劲的动力	(13)
渴望认可并无错	(17)
坚持自我——美好，唯我自尊——危险	(20)
自己的事业不用他人做主	(22)
畏首畏尾，错失良机	(25)
别畏缩，你的竞争对手只是人	(27)
女人需更努力，更坚韧	(29)
少数族裔者需更努力，更坚韧	(33)
别让健康成为绊脚石	(34)
英雄不问出处	(37)
更多汗水，更多回报	(40)

第二章 提升自我

大学教育是基本	(49)
情商与智商同样重要	(52)
笑对人生，丰富阅历	(55)
培养并发挥你的领导才能	(58)
别变成木讷沉闷的工作狂	(62)
培养耐心	(65)

感谢你的家庭给予的帮助	(66)
个人财产会有其用武之地	(70)
承担的责任日益增加	(72)
做到与时俱进	(76)

第三章 完善自我

摆脱束缚你的枷锁，但别走得太远	(83)
演讲一次，影响一世	(87)
舞台艺术，增添你事业的活力	(91)
善用幽默感结交友人	(93)
善于适当自我标榜	(96)
自己或请别人为自己，投稿发表	(99)
注重仪表，至关重要	(102)
建立良好的声誉并加以保持	(106)
实力，成为领导者的前提	(109)

第四章 组建有力帮手

寻找引路人	(118)
尽力聘请最好的员工，发挥其最佳才能	(121)
期待你爱的人的支持和相伴	(125)
期望朋友援手，迎接新奇远见	(129)
不断扩大人际网络	(132)
广施善恩，广揽人情	(135)
结交益友	(137)

第五章 控制自我

无须言语则禁言	(145)
尽量保持乐观、谦逊、镇定	(149)

避免争议和极端话题	(152)
保持与时俱进的灵活性	(155)
别沉溺于胜利的风光中	(159)
别因疏忽而给对手变强的机会	(162)
坚决克服任何癖好	(165)
别让情绪影响自己	(167)
只要可能，安抚（或忽视）潜在对手	(169)
有力防御对手进攻	(173)
对手也会促进你的提升	(176)

第六章 实战

机敏和魅力是实战的关键	(183)
转移潜在危机	(186)
化负面事件为正面支持	(189)
尽量说真话，迫不得已时说谎言	(191)
称号只是累赘，能免则免	(195)
断绝与负担盟友的关系	(198)
为达成功，该交易时就交易	(202)
改变不利的规则	(206)

第七章 成功

理性的分析胜于盲目的信仰	(215)
刚柔相济，击败一切挫折	(219)
成功不是年轻人的专利	(222)
智慧和能力不是成功的保证	(225)
时机往往难以控制	(229)
好运气很重要	(232)
别让妒忌冲昏了头	(236)

即使失败，依然优雅镇定	(239)
为你的成功而自豪，凡事尽力而为	(242)
明确谢幕的时间	(246)
别迷失人生真正的意义	(249)

前言

已故专栏作家莫莉·伊文斯从未为乔治·W·布什所用。她认为布什的成功不是他自己奋斗的结果。在她眼里，布什在常春藤名校的教育、所拥有的巨大财富、当上得克萨斯州州长、得到总统职位——所有的一切都源于布什幸运的出身和家族关系网，而非他个人才能和不懈努力的结果。她戏称他为“矮树”。

伊文斯其实是个很冷酷的批评家。她控诉布什缺乏激情，是一个无知之辈；她坚称他没有推行任何建设性计划，始终停滞不前。她感叹道：“他对方针政策没有多大兴趣，也未给予深入的关注。”

但是，她的政治判断力并未被这种反感情绪所蒙蔽。不管他有什么不足，毋庸置疑的是，乔治·W·布什在他选择的领域中都很成功，他确实很擅长竞选公职。

正当布什的第一轮总统竞选活动处于高涨之势时，伊文斯在2000年初的一次访谈中承认说，“这个人政治能力很强，”“别低估乔治·W·布什！有时，人们会高呼‘啊，他真是一位优秀的政治家’，其实在他们的语气里充满蔑视和侮辱。我钦佩真正有政治能力的人，而且，不管是在争吵不断的家庭中，还是要领导一个国家，我们都需要这样的人，而布什就拥有真正的政治能力。”

伊文斯明白，日常生活与政治是无法分开的，但大多数人无法看到这层关系。他们嘲笑政治家，否认政治能力的价值。一般的美国人都会觉得，他们的个人或者职业生活方式没有丝毫政治成分。

他们真的错了。约翰·加德纳在他的经典著作《论领导才能》中表示，“政治存在于所有机构中，无论是企业、学校、教堂，还是联盟。”

加德纳曾担任卡耐基公司主席，建立了同道会，他还是林登·约翰逊的内阁成员。他在这些私人 and 政府机构中的多年经验是对其观点的强有力佐证。

加德纳承认说：“政治这个词有些否定的意味。”但是，他接着又说：“如果一个组织说，‘我们这里没有一点儿政治’，这看似是很高的赞誉，但这种说法肯定是错的。”

通用的启迪

典型的政治家都是从地方政府或市议会的某个小职务开始自己的政治生涯的。他们在那里工作出色，广结朋友，还有了点儿小名气。然后，年轻的议员也就可能晋升到州立法机关。这也许又为迈进更大一步——成为州长或美国参议员奠定了基石。接下来，朋友越来越多，名气越来越大，加上适当的机遇，他们也许还可挑战最高奖项——走进白宫。

在企业中又何尝不是这样呢？一位年轻的推销员首先需要日夜辛劳，积极忙于与其他部门结盟，还得发疯似的工作以赢得上级的重视——所有的努力只为能最终成为销售经理或者营销部副部长。然后呢？说不定再拼搏几十年还会成为总裁，谁又知道呢！

不论是在赫伯特·胡佛小学家长教师协会、乡镇高中生委员会、阿克姆木琴公司，还是在美利坚合众国的政府中，能力、技巧和策略会有助于你在任何组织里的晋升，这是绝对的真理。家长教师协会的主席也许就是一个无偿志愿者，艾克米首席执行官可能如所预料的——在一个矩形（高级办公室）而非椭圆形办公室（总统办公室）里发号施令。但是，通往这些高职位的道路跟那些最终光荣地到达白宫的途径何其相似。

自 18 世纪晚期以来，成千上万的男人（少数女人）竞选过美国总统职位——为了这个共同的目标而坚持不懈地畅想、谋划和奋斗。但只有大约 150 个前途光明的政治家因得到大众的支持，有幸成为有望获胜的竞选者。而根据记载，只有 42 人在激烈角逐后得到梦寐以求的奖赏。

本书通过研究这些总统候选人的生活，总结出决定他们的事业成败的品质和策略，不论他们是赢家还是输者，不论是著名人士还是无名人士。

如果你想了解这些政治家是如何登上事业的最高峰、角逐世界第一强国的领导者地位时，这可是不容错过的机会！哪些晋升战略行之有效，哪些又注定会失败？哪些个人特质值得效仿，哪些又应该摒弃？这些美国前途光明的总统竞选者历经磨难，备尝艰辛，终于得到了一生的财富经验。而这全国性政治的竞技场和任何美国企业一样竞争激烈。

每则故事都传递着一个充满希望的信息。成功人士并非一定来自大城市，或者高档的小区。比尔·克林顿出生在阿肯色州霍普；罗纳德·里根出生在伊利诺伊州坦皮科；吉米·卡特则是出生在佐治亚州的普莱恩斯。你也无须非得持有常春藤名校的学位证书。林登·约翰逊是在西南得克萨斯州师范学院修完大学课程；哈里·杜鲁门的最高文凭只是高中学历证书；杜鲁门曾说：“我一直都觉得很遗憾，没能以普通方式接受大学教育，”“但是我在军队里发愤图强，终于如愿读完大学——它真的大有帮助。”

噢，你想知道，对于那些意欲攀登高峰的女性和少数族裔的人，这些政治高手又是否能指点一二？自美国独立以来，好像只有白人才有进入白宫的权利，难道只有白人才有进入白宫的权利？正如入围《财富》世界 500 强排名的公司都是白人经营的现状，这也是事实。

但是，妇女、黑人和拉美裔人早在商界立足之前，就已在政界占得一席之地。1964 年，玛格丽特·蔡斯·史密斯是个举足轻重的总统候选人，其参议员提名者在共和党全国代表大会中为她欢呼，称其为“我所见过的实力最强的人”。杰西·杰克逊为少数民族裔者开了先河，在 1984 年和 1988 年竞选活动中获得了强有力的支持。他向黑人听众宣告，“我们证明了我们是能参加竞选的，”“我们证明了我们能在此一争。我们或许会输，但我们已经消除了疑虑和恐惧。”

美国总统办公室的大门在未来的日子会为女性和少数族裔总统打开，

正如那些国内最大公司高级办公室的大门也会为之敞开一样。而那些能跨越这些门槛的先锋者将会具备同样的品质，采用同样的策略，这些就是他们的前辈在面对强劲的对手时表现出来的品质策略，这些品质策略使他们能够愈战愈勇地走下去。这本书中的启迪都是能广泛应用的。

七步战略

1976年，莫里斯·尤德尔上演了一场快乐的总统竞选（尽管毫无成效），他公开地嘲讽“白宫热”——“只有尸体防腐剂能治愈这病。”这句话亦可描述在私营机构中求胜的欲望。渴望不断向前、梦想最终胜利是人类的本性。

本书为追求上进的你绘制出了一张理想的蓝图，浓缩穿越两个世纪的总统竞选策略于一纸壁画，教你如何从一个空怀梦想的年轻人摇身变成一个深谋远虑的董事长。现在让我们先预览这久经考验的七步战略吧。

1. 制订长远目标

亚伯拉罕·林肯堪称美国一大神话，一个卑微的小镇律师竟然神奇而幸运地在内战前夕当上了总统。他的律师同行威廉·亨登却对这一说法嗤之以鼻。亨登曾这样写道，“如果你认为林肯就应该是静静地穿着律师袍，等待人们的传唤，那你真的是太不了解他了，”“他精明冷静，深谋远虑，他的壮志如熊熊烈火，永不熄灭。”

林肯认为，迈向成功的第一步永远是坚定决心，追求卓越。他总是准备好迎接机遇的来临，在19世纪四五十年代，他广交同盟良友，争取大众支持，为几乎不可能出现的总统竞选机遇做准备。而在1860年机会真的来了。

拥有这样远大的理想似乎太过胆大，但你需要的不正是这种无畏的勇气吗？别畏首畏尾，别畏惧残酷的竞争！时刻准备付出辛劳，面对艰辛！若你是女性或来自少数族裔，那就准备好付出更多艰苦的努力。

2. 增强实力，提高兴趣

急功近利是所有前途光明的高级官员的致命弱点。别急欲登上事业的云梯！以教育为基点，首要之事是全面发展自我。西奥多·罗斯福曾如此绘声绘色地表述，“一个未读过书的人或许能得到一辆货车，但他若大学毕业，得到的可能就是整条铁路。”

提高领导才能，培养同理心（有时亦称“情商”），发展广泛的兴趣爱好和本领，这些也同样重要。专家在任何领域中都少有能谋得高位，全才往往才是高级办公室的主人。

3. 塑造形象，提升人际技能

自我标榜虽会有些令人反感，但也必不可少。在你的形象光鲜亮丽前，在学会人际交往前，成功是遥不可及的。打破束缚的枷锁吧！学会公众演说；（温斯顿·丘吉尔说过，“人类被赐予的所有才能，无一能匹及雄辩口才的天资，”他虽既非总统亦非美国人，但毫无疑问他是个政治高手。）培养幽默感；如想得到重视，衣着要美观得体。

任何合格的领导者都略懂舞台艺术，罗纳德·里根总统便是最好的范例。他曾开玩笑地说：“在这个办公室里，我总会这样问自己，要是你不是这个舞台上的一员，你会怎么做。”

4. 建构良师益友之网

别有丝毫侥幸心理。为达到短期和长远目标，必须制订全套计划，并在实现理想的旅程中寻求最大的援助。

编织良师益友、同事、同盟牢不可破的大网。林登·约翰逊是这类组织性工作的老手。他从20世纪30年代就开始结网，那时他还只是一个国会议员助手，后来又成为初出茅庐的国会议员。那时的得克萨斯州政府秘书长爱德华·克拉克曾经惊叹他的超常技能。克拉克回忆说，“他从不为帮助那些未来可能能够帮助他的人而烦恼”，他最终能成功进驻白

宫，他的朋友们功不可没。

5. 知己知彼，职场不殆

要想成功，必须稳扎稳打；摒除内心杂念；保持冷静谦逊，谨言慎行。始终铭记托词与牢骚只属于失败者。

此种掌控之法对对手同样有效。对对手尽量友好，但别对潜在对手施以援助。艾德莱·史蒂文森两度成为共和党总统候选人，却在1956年犯了此种错误，是他将约翰·肯尼迪推至国人面前。约翰·肯尼迪在1960年竞选中超越史蒂文森成为赢家。史蒂文森一直很后悔，他们角色的逆转是他一手造成。他的儿子艾德莱三世痛心地说：“这个年轻人爬得太快，超过了他。”

6. 实战以博提升

没有不断的实战试验，一个人是不可能得到高级职位的。如果迫不得已必须交易，那就交易吧。如果事情变糟，那就杜撰一个有利的故事，即使你可能要不断地掩盖真相。（幽默作家小罗伊·布朗特写道，“自罗纳德·里根之后，美国宁愿被欺骗，”“就算是一个不会演戏的总统，工作也会有虚假的成分。”）如果对手有弱点，那就千方百计地把它挖掘出来。

林登·约翰逊便是使用了这个计策，他坚持称巴里·戈德华特是狂热的好战分子，这便直接决定了1964年约翰逊的压倒性胜利。戈德华特后来回想道，“整个竞选都是绕着我的恐惧在转，”“如果我不认识戈德华特，恐怕我也不会选这个浑蛋。”

7. 带着优雅与平和夺取成功

如果你失败了，别放弃！罗纳德·里根经历了三次竞选才入选总统，理查德·尼克松和老布什也都是第二次才取得成功。不论前景有多么渺茫，他们从未放弃过，相信自己。

记住，命运变幻莫测！自助书籍总是忽视运气的重要性，但运气实则意义非凡。它会使你偏离计划，或加速你的进程。西奥多·罗斯福在1898年时只是个内阁秘书助理，三年后却一举成为总司令，而他完全不明白是怎么回事。他写道：“提到这个特别礼物，运气是关键因素。”

当然，关键是当机遇来敲门时，你已万事俱备，且在最佳状态——保持着优雅平和的气度，不理睬结果如何。

富兰克林·罗斯福擅长用发展的眼光看待事物。至关重要的文件频繁地出现在他的办公桌上——关乎世界的经济军事问题——但是，每天他都是心态平和地做出决策。富兰克林·罗斯福说，“我对我自己说——我已经尽力做到最好，”“然后收起文件去睡觉。”

受教于最棒的老师

美国总统形象万千，气度万千。

约翰·肯尼迪第一次进军白宫时，就充分利用了其非凡的领导才能和家庭财富；理查德·尼克松——明显缺乏这领导能力和财富——却无视这些弱势，坚持不懈地追求同样的梦想。两个人最后都成为国家最高领导人，还有反叛的乔治·华盛顿、好战的安德鲁·杰克逊、控制欲强的马丁·范布伦、博学的伍德罗·威尔逊和糊涂的沃伦·哈定。（哈定都嘲笑自己最初要竞选总统的提议。他站在参议院的大厅如此说道：“既然提及这个问题，我想说的是让我这样无能的人坐上如此尊贵的职位，我的祖国真的是太善良了。”一个同事幽默地回应说：“最谦虚的参议员一定非你莫属。”）

有的总统聪慧，有的愚钝，有的诚实，有的欺诈，有的勤恳，有的懒惰，但他们都有一个共同点，尽管他们的能力性格各异。他们都应用本书的七步战略筹谋他们的事业。

不论你在什么领域，你都可跟随他们的脚步前行。这本书或许是个政治性主题，但其道理适于各行各业。

约翰·康纳利总是这样建议，“你应该受教于最好的老师。”他也是这样做的，从一无所有到成为林登·约翰逊的门徒、后来的得克萨斯州州长（约翰·肯尼迪在达拉斯遇害当天与其同坐一车）、理查德·尼克松的内阁秘书长，并凭自己的实力成为总统候选人。康纳利说，“我总是与成功人士接触，”“不是富人。但是，很多成功人士也很富有，比我聪明。你可能从一个你能打败的网球选手那里学不到多少东西。”

康纳利未到达终点，当选总统。但与其他只敢做梦的佃户之子相比，他的人生更加意味深长。现在轮到你了！听取他的建议，也像他一样，向最棒的老师学习。在这世上，谁会比力拼最高行政职位的人更适合引领你的事业之路呢？

第一章 决 心

威廉·詹宁斯·布莱恩和吉米·卡特具有相同的品质，两个人都很明确自己的理想，并且不在乎他人是否觉得他们想要的太多。

声名显赫的布莱恩在其很小的时候就已经显露出公众演讲家的才能。他铿锵有力的声音和不凡的天赋，使内布拉斯加州的选民为之折服。他们在 1890 年和 1892 年两度将他推选入美国众议院。他以“伟大平民”著称于世，他努力维护中西部贫苦农民的利益，反抗美国大城市一些富裕的上层阶级。

但并不是所有人都欣赏这个来自大草原的雄辩家。很多东部人轻蔑地认为他完全是个饶舌之人，指责他的辞藻华丽激昂，却无任何内容可言。马萨诸塞州著名的亚当斯家族成员之一，查尔斯·弗朗西斯·亚当斯评价说，“一张快嘴加上坚定如痴的基督信仰，他还是有些令人钦佩的，”“他在基督教界中最能长篇大论，最能夸夸其谈。”

然而，仅仅四年后，那些对他的言语进行激烈争论的洪流就会终止。1894 年，为了在参议院获得一席之地，他放弃了在众议院的职位。然而，布莱恩高估了自己的名气，最终在竞选中落马，不得不回到内布拉斯加州做一名报社编辑。那时他才 37 岁，在这年富力强之时，他似乎有些精疲力竭。

在经历了这样的失败之后，政治家们大都会谨言慎行，也许几年后会再次谋得他在众议院的旧职位，或者经过几年（至少五年吧）调整，才敢于重新面对选民。

威廉·詹宁斯·布莱恩却不走寻常路。他认为他事业的顶峰远不止参议院。他坚信他注定有一天会成为总统。既是命定，何须拖延？他会

在 1896 年进军白宫。

这真是疯狂之举，而布莱恩并无丝毫踌躇。他已经下定决心，并且会坚持到底。他开始结交民主党高层人物，坚持不懈地尝试争取他们的支持。查尔斯·托马斯是来自科罗拉多州的参议员，和众多民主党高层一样，他认为，“一个仅有 37 岁的年轻人，家乡是密西西比河西部这个相对不重要的州，且拥护共和党，这样也敢厚颜地宣布他总统提名的候选资格？”后来托马斯又写道：“此提议的严重性就在于它太荒谬。”

然而，布莱恩的表现最终令那些反对者彻底改观。1896 年，在民主党的会议大厅，他对金本位制度的猛烈攻击煽动得 2 万名代表和听众热血沸腾。而金本位制度在那时正是最具争议的话题。他竭力呼吁，“你绝不能将带刺的王冠压在劳动人民的额头上，你绝不能将人类钉死在黄金的十字架上。”当时在场的一名记者马克·沙利文回忆说，他的演讲“让所有男人眼里噙满泪水，让旁听席中的女人歇斯底里”。尽管困难重重，但此后不久，布莱恩即获得民主党提名。

伟大的平民永远都不会成为总统。1896 年，他被威廉·麦金莱击败，但他却下定决心在 1900 年再次参加竞选。他的承诺是，“坚持我所坚持的”，尤其在金币和其他关键事件上。《纽约新闻报》如此感叹道：“请坐下来休息会儿吧，布莱恩先生，你一定十分疲惫了！”而他再次被麦金莱击败，并且在 1908 年的第三次竞选中失利于威廉·霍华德·塔夫脱。不管怎样，他的胆识和决心却让其取得了实质性的成功，他在人生的最后三十年已然成为一种世界形象，这自然远远好过做一名内布拉斯加州的报社编辑。

吉米·卡特看似与布莱恩恰恰相反。他接受过高等教育，为人温文尔雅，公众演说并不出色。他有着南方特有的慢条斯理的处事方式，且演讲言辞平平，很难打动听众。

但是，卡特在最重要的一点上与布莱恩惊人地相似。他也是一旦选定目标，便决不会退缩。当他在 1966 年参与佐治亚州州长竞选时，政治评论家们大笑不止，他们觉得这实在是个疯狂之举。他出任州参议员才