

哈佛 智慧

★ 走向权力的顶峰

360 年哈佛王国智慧经典

海南国际新闻出版中心

胡世发 叶羽麟 编著
郭力宜 梁 东



哈佛大学毕业文凭是美国及世界官场的敲门砖和护身符。——《时代周刊》

只要有足够的金钱，哪怕是魔鬼本人，哈佛也会将它训练成一流的政治家。——《纽约时报》



★ 从白宫到好莱坞，从华尔街到ABC，无处不充满了哈佛的智慧，可以说哈佛智慧代表了整个美国智慧。

—— 亨利·基辛格

★ 一个曾培养了6位总统、33名诺贝尔奖金获得者、32位普利策奖获得者、数十家跨国公司总裁的大学，它的影响足以支配这个国家。

—— ABC著名电视评论员 乔·莫里斯

★ 除了哑巴，我们能让任何人成为全美最优秀的律师。

—— 哈佛大学法学院教授 WC 威廉斯

★ 即使是上帝，也有求于哈佛的时候。

——《泰晤士报》

96
8270
710
2

哈佛智业

——走向权力的顶峰

郭力宜 梁 乐 编著
胡世发 叶羽晴川

XAZ 02/20



海南国际新闻出版中心



C

415199

琼新登字 03 号

责任编辑：詹 蕊

封面设计：阿 乐

责任校对：夜 雨

哈佛智业

郭力宜 梁 乐 编著
胡世发 叶羽晴川

*

海南国际新闻出版中心出版发行
(海口市南航路侨企大厦 B 座 6 楼)

华西医科大学印刷厂印刷

开本：850×1168 毫米 1/32 印张：20 字数：500 千字

1997 年 1 月第 1 版 1997 年 1 月第 1 次印刷

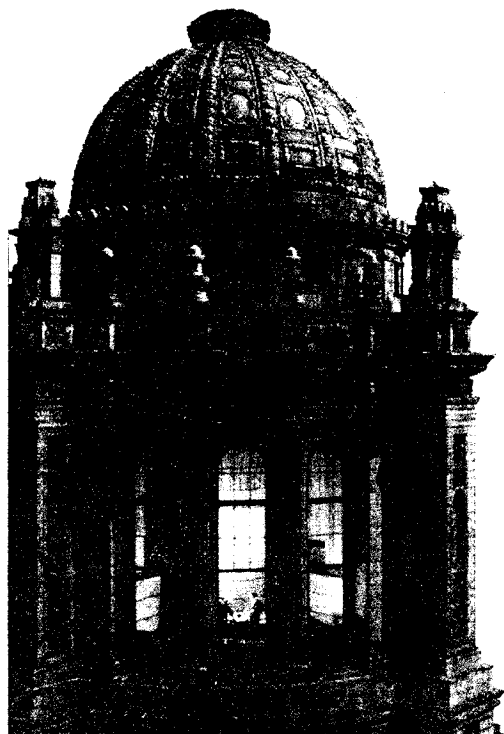
印数：1—8000

*

ISBN7-80609-534-9/F·30

定价：28.80 元

时至今日，哈佛已成为美国及世界各地学子们梦中神往的“朝圣之地”。然而，每年为数有限的招生名额、极其严格的入学考试与昂贵的学费却将众多有志之士拒之门外。《哈佛智业》期望能为众多“哈佛迷”弥补些许的遗憾，同时，也希望广大读者能从中领悟到哈佛智慧之精髓，从而助您走向事业成功的顶峰……



编著者语

哈佛大学——一所所有 360 年建校历史的世界顶级名牌大学，比美国作为独立国家的建立还要早上一个半世纪。数百年来，一张哈佛的文凭，几乎就是地位与金钱的保证。

哈佛大学之所以高踞当今世界大学之巅，这与她杰出的教学方法与辉煌的教育成就分不开的，ABC 著名电视评论员乔·莫里斯在哈佛 350 周年校庆时曾这样说道：“一个曾培养了 6 位美国总统、33 名诺贝尔奖金获得者、32 位普利策奖获得者、数十家跨国公司总裁的大学，她的影响足可以支配这个国家……”

纵观目前流行于书市的众多哈佛读物，几乎都是从商业的角度反映哈佛在经济领域里的贡献，从而让读者错误地认为：“哈佛只不过是一所培养优秀商业管理人员的学校”，实为误导。殊不知哈佛商学院仅仅是哈佛大学众多优秀院系之一，而其中最为著名的政治学院、法学院等却罕有介绍。曾有资料统计，在全美最负盛名的 50 家律师事务所中，近半数为哈佛精英把持；而哈佛肯尼迪政治学院更是人才辈出，美国及许多世界政界人物皆出自哈佛这个领袖的“摇篮”，并由此走向了权力的顶峰，难怪《时代周刊》会有如

此断言：哈佛大学毕业文凭是美国及世界官场的敲门砖和护身符。

《哈佛智业》从政治、竞选、外交、论辩、谈判、竞争、人才、公关、企管等不同角度，详细介绍了哈佛在上述领域里的智慧与谋略，贡献与成就。可以说该书是目前包容最广、资料更全、角度更新的一部综合反映哈佛智慧的优秀之作。

时至今日，哈佛已成为美国及世界各地学子们梦中神往的“朝圣之地”。然而，每年为数有限的招生名额、极其严格的入学考试与昂贵的学费却将众多的有志之士拒之门外。基于此，我们编撰了《哈佛智业》一书，期望能为众多“哈佛迷”们弥补些许的遗憾，同时，也希望广大读者能从中领悟到哈佛智慧之精髓，从而为您今后的事业与人生开辟辉煌的篇章。

最后，谨向在美国与国内为我们提供了大量资料的机构和朋友以及在编撰过程中曾参考、借鉴的相关著作的作者表示衷心感谢，没有他们的支持，要独立完成该书是难以想象的。

哈佛智业

目 录

第一篇 哈佛政治谋略

第一章 哈佛智囊团与运筹帷幄谋略..... (19)

- ◎ 形形色色的智囊团
- ◎ 美国兰德公司——全球最大智囊团
- ◎ 现代智囊团——精英集合体
- ◎ 哈佛学子与美国智囊团
- ◎ 哈佛博士基辛格智囊团
- ◎ 美国总统与经济智囊团
- ◎ 罗斯福经济智囊团
- ◎ 肯尼迪经济智囊团
- ◎ 里根经济智囊团

第二章 信念与意志 (34)

- ◎ 信念致胜——不要让恐惧左右自己
- ◎ 圣雄甘地的人格魅力
- ◎ 曼德拉，28 年过后，仍是一条好汉
- ◎ 国家最优秀的公仆，不论是军人或政治家很少

是最顺从的人物

◎ 意志与毅力——政治上最残酷的较量

◎ 敢作敢为的历史巨人——邱吉尔

第三章 全球大趋势——政治家革新观念 (45)

◎ 从工业社会到信息社会

◎ 新的权力来源不是少数人手中的金钱，而是多数人手中的信息

◎ 信息社会的竞争与对抗表现在人与他人的相互作用中

◎ 信息社会五大特征

◎ 信息业、微电子技术是各国关注的焦点

◎ 再过5年到10年以后，一个工程师如不熟悉信息系统，就可能被解雇

◎ 2000年，西方发达国家全面进入信息化时代

◎ 21世纪：胸怀全球的经济策略

◎ 汹涌澎湃的太平洋世纪

◎ 从一国经济走向世界经济的趋势

◎ 通讯卫星，信息高速公路缩短全球信息流动时间

◎ 高技术生产发展呈国际化趋势

◎ 各国经济的全球化将伴随着语言的复兴和强调文化的特点

◎ 21世纪是“生物学”的世纪

◎ 21世纪，1/10的世界人口将住在海上造村

◎ 21世纪，人类将在空间建立永久基地。

◎ 通过世界贸易，促进世界和平

第四章 世界新格局

——现代政治家战略观念 (64)

- ◎ 保罗·肯尼迪与多极化的五头政治
- ◎ 美日欧角逐高新技术
- ◎ 西欧联盟与美国抗衡
- ◎ 21 世纪：日本人的世纪
- ◎ 奈斯比特与亚洲的世纪

第五章 院外集团——政府之外的政治家 (71)

- ◎ 工商业的院外集团
- ◎ 劳工组织的院外集团
- ◎ 国际工业的院外集团
- ◎ 公众利益的院外集团
- ◎ 社会问题的院外集团
- ◎ 政治利益的院外集团
- ◎ 疯狂的院外活动，疯狂的政治游说

第六章 哈佛掌权术——政治家的感召力 (82)

- ◎ 领袖的感召力
- ◎ 权力的归属心理
- ◎ 权力的崇拜心理
- ◎ 权威的模仿心理
- ◎ 权威的遵从心理
- ◎ 权力性感召力
- ◎ 非权力性感召力
- ◎ 职位越高，权力越大，权力感召力就越大
- ◎ 权威在逆境中孕育

- ◎ 政治权威
- ◎ 权威平衡艺术
- ◎ 权威引力艺术
- ◎ 权威弹性控制艺术
- ◎ 权威的信息沟通艺术
- ◎ 控制非正式沟通系统
- ◎ 权威的距离艺术
- ◎ 雄霸欧洲的拿破仑
- ◎ 戴高乐：神秘、性格和庄严

第二篇 哈佛竞选谋略

第一章 竞选智囊团策略 (101)

- ◎ 福特竞选智囊团
- ◎ 卡特竞选智囊团
- ◎ 肯尼迪竞选智囊团
- ◎ 布什竞选智囊团

第二章 金钱是竞选的母乳 (109)

- ◎ 没有钱什么希望也没有，即使天生就是做总统的材料。
- ◎ 先生们，女士们，我已经走投无路了。只有你们能帮助我……
- ◎ 肥猫——百人集团
- ◎ 竞选资金有限定律
- ◎ 竞选资金无限定律

第三章 利益集团 (118)

- ◎ 多给参众两院，少给总统竞选人
- ◎ 捐助就是投资，投资就须回报

第四章 提名预选策略 (122)

- ◎ 你拥有 1000 美元吗？如果有，那么你将会成为美国总统。
- ◎ 黑人选民库——人权与选票
- ◎ 选民的焦点——福利政策

第五章 传播媒介策略 (130)

- ◎ 无冕之王——新闻界
- ◎ 竞选广告大战

第六章 电视辩论策略 (140)

- ◎ 电视竞选新纪元

第七章 民意评估策略 (146)

- ◎ 可能性数字法则
- ◎ 群体抽样法则
- ◎ 民意测验评估
- ◎ 竞选专题调查评估

第八章 负面宣传策略 (152)

- ◎ 竞选中的桃色事件
- ◎ 丑闻与竞选相生相伴

第九章 竞选风景线 (163)

- ◎ 失败的强者
- ◎ 罗斯福的感想
- ◎ 士兵战胜将军
- ◎ 猎奇的竞选广告
- ◎ 电影明星效应
- ◎ 对同性恋者的承诺

第三篇 哈佛外交谋略

第一章 说“不”的外交艺术 (168)

- ◎ “美洲是美洲人的美洲”
- ◎ 说“不”，是拒绝的最高境界
- ◎ 敢于说“不”的邱吉尔
- ◎ “欧洲是欧洲人的欧洲”
- ◎ 敢于说“不”的埃及总统纳赛尔
- ◎ 说“不”的铁腕人物施特劳斯
- ◎ “他闻名于世，只是因为他喜欢说‘不’”
- ◎ 《日本可以说“不”》一书轰动全球

第三章 哈佛博士基辛格外交谋略 (190)

- ◎ 哈佛大学与均势外交理论
- ◎ 基辛格世界关系网
- ◎ 基辛格有限战争策略
- ◎ 基辛格“积木组合”谈判策略
- ◎ “连环套”均势外交策略
- ◎ 双轨方式与圈地战略

- ◎ 基辛格秘密外交策略

第四篇 哈佛舌战谋略

——舌头就是一把利剑

第一章 演讲是通向成功之路的基石..... (207)

- ◎ 学习有效演讲，预备领袖资格
- ◎ 优秀的领袖应是一个演讲大师
- ◎ 演讲是信息之路

第二章 心理致胜的演讲策略..... (212)

- ◎ 战胜人性的弱点
- ◎ 感动别人，先感动自己
- ◎ 精神处于最佳状态
- ◎ 梅花香自苦寒来

第三章 语言特色致胜策略..... (217)

- ◎ 演讲词应该是诗，是散文，是格言
- ◎ 幽默的语言的魅力
- ◎ 林肯的演讲辞，铸成金字，永久存放牛津大学
- ◎ “黑人之音”的马丁·路德·金
- ◎ 一言可以兴邦，一言可以误国

第四章 感情致胜的演讲策略..... (230)

- ◎ 追求心灵深处的共鸣
- ◎ 列宁的激情
- ◎ 我的生命已近黄昏，风采和荣誉已经消失.....

◎ 尼克松与他 6 岁女儿

第五章 千百次地酝酿第一句话 (234)

- ◎ 良好的开头是成功的一半
- ◎ 激动人心的第一句话
- ◎ 声情并茂的第一句话
- ◎ 扣人心弦的第一句话

第六章 会说话的眼睛 (239)

- ◎ 眼睛是心灵的窗户
- ◎ 维妙维肖的眼神
- ◎ 全方位环视眼睛传神
- ◎ 局部流动性注目达意
- ◎ 虚视意境的描述

第七章 脸谱致胜策略 (243)

- ◎ 喜怒哀乐尽在不言之中

第八章 挥动上帝之手 (245)

- ◎ 传情达意的手势语言

第九章 口语致胜策略 (248)

- ◎ 让你的声音听起来像上帝
- ◎ 演讲噪音运用规律
- ◎ 口语表达，轻重缓急，行云流水。
- ◎ 口语与演讲基调和环境气氛。

第五篇 哈佛谈判谋略

——世界是个谈判桌

第一章 世界是个谈判桌 (253)

- ◎ 哈佛博士嘉洛斯与无敌谈判中心。
- ◎ 互惠式谈判策略。
- ◎ 信任是通行全球的润滑剂。
- ◎ 对立式谈判策略。
- ◎ 永远不要放弃，直到对方至少 7 次说“不”。
- ◎ 谦谦君子让步谈判策略。
- ◎ 经虚探实，后发制人的倾听艺术。
- ◎ 捕捉时机，出其不意的发问策略。
- ◎ 不亢不卑，以静制动的应答策略。
- ◎ 能屈能伸，游忍有余的忍耐策略。
- ◎ 针锋相对，推理力争的巧辩策略。
- ◎ 假性败局、真性败局、和局。

第六篇 哈佛领袖谋略

第一章 真诚的赞美——领袖的激励艺术 (277)

- ◎ 马斯洛需要型激励策略
- ◎ 奥德弗 ERG 激励策略
- ◎ 赫兹伯格双因激励策略
- ◎ 麦克利兰成就型激励策略
- ◎ 弗鲁姆期望激励策略
- ◎ 洛克的目标激励策略
- ◎ 亚当斯公正激励策略

- ◎ 信任原则激励策略
- ◎ 冒险精神激励策略
- ◎ 创新精神激励策略

第二章 智者无敌——领袖的批评艺术 (294)

- ◎ 批评从赞扬开始
- ◎ 错位——“我”变成“你”
- ◎ 这个世界必须有幽默，否则就完蛋了！
- ◎ 你的一句话可能改变别人一生
- ◎ 说服别人的最佳方式之一就是你的积极倾听
- ◎ 静待艺术——不说服的说服
- ◎ 帕金森的批评艺术

第三章 左右逢源——领袖的语言艺术 (308)

- ◎ 伟人通过他对普通人的方式表现他的伟大
- ◎ 人人喜欢赞美的话
- ◎ 不在于你说什么，而在于你怎么说
- ◎ 不要试图对你的同僚说：“你错了”
- ◎ 模糊的外交辞令
- ◎ 不言之言——沉默是金
- ◎ 超凡魅力的态势语言

第四章 神秘的尊严——领袖的公关艺术 (323)

- ◎ 神秘的宗教力量
- ◎ 完善无制的人格力量
- ◎ 至高无尚的权威力量
- ◎ 高风亮节的道德力量

- ◎ 平易近人的精神力量
- ◎ 恰到好处的公关礼仪
- ◎ 将最好的呈现给观众

第五章 惜时如金——领袖时间运筹艺术 (338)

- ◎ 时间就是金钱
- ◎ 领袖的危机感和紧迫感
- ◎ 从大爆炸到黑洞
- ◎ 一切节约归根到底都是时间的节约
- ◎ 第三次浪潮的冲击
- ◎ 穿越时间隧道

第七篇 哈佛竞争谋略

第一章 抓住时机，时不待我 (349)

- ◎ 时不待我 哈佛大学进门一脚
- ◎ 先发制人 抢尽先机
- ◎ 捷足先登 先谋者胜
- ◎ 灵活多变 适应市场
- ◎ 因地而施计 因计而胜
- ◎ 风险丛生智者胜
- ◎ 适时调整适应市场

第二章 超前策划 (364)

- ◎ 由小变大 结果不同
- ◎ 智勇双全 无所不胜
- ◎ 广告先生