

《哈佛商学院1949届》

图书基本信息

书名：《哈佛商学院1949届》

13位ISBN编号：9787111149965

10位ISBN编号：7111149963

出版时间：2005-1-1

出版社：机械工业出版社

作者：卡拉汉

页数：224

译者：杨华

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介以及在线试读，请支持正版图书。

更多资源请访问：www.tushu111.com

《哈佛商学院1949届》

内容概要

《哈佛商学院1949届》以丰富感人的叙事手法描绘了这群卓越的商界领袖。作者大卫·卡拉汉广受业内好评，他通过哈佛商学院1949届毕业生长达半个世纪的深厚友谊和事业轨迹的刻画，揭示了他们对美国现代商业面貌的影响。《哈佛商学院1949届》向我们展示了美国商界风起云涌的时代，这本书写的不仅是一个班级，这本书写的是美国的创新的收获。

《哈佛商学院1949届》

书籍目录

推荐序

序幕

一开始

1 军人一代

2 哈佛精神

3 成功滋味

4 快行道

二 机遇之地

5 消费热潮

6 新式天才

7 驾驭牛市

三 登峰造极

8 新的高度

9 建造帝国

10 危险生活

11 驯化熊市

四 时过境迁

12 睿智的人

13 不明交易

14 全盘收购

五 尾声 夕阳无限好

译者后记

《哈佛商学院1949届》

精彩短评

- 1、大时代的中流砥柱；重点是Capital City, J&J, Xerox等大企业
- 2、回顾了49届哈佛商学院这一帮学生50年来走过的历程，见证了这些经历过二战的社会精英如何在美国的社会变迁中奉行他们坚忍、正直、风险的价值观，成为最富有最伟大的一个班级。虽然写得还是有点散，不过能知道有这样的故事已经很激励人了。
- 3、转载：

我又读到了《哈佛商学院1949届》，英文书名Kindred Spirits，直译该是“志趣相投的那一伙”，又一次感觉到一种兴奋，不过，这一次还多了些品味和思考，特别是在这么多年自己也教了MBA，参与过MBA项目管理，接触过很多MBA，经历了MBA们的起起伏伏之后，很想把这本书作为MBA们和同行们的一本参考书推荐给大家。

哈佛1949届MBA出名很早，那是1974年，他们毕业25周年的时候，被《财富》杂志1974年5月号誉为“令美元失色的班级”，而《时代》杂志则将他们誉为“哈佛最杰出的班级”。那届毕业生的45%都是所在公司的CEO或COO，他们的公司年收入高达400多亿美元，雇佣人员达到86万人，而且其中不乏像强生公司、施乐公司等顶尖企业的总裁，正是他们，在相当长的一段时间里被视为对“美国梦”的最佳注释，也成为后来激励许多有志青年选择MBA的重要原因。

这一届为什么这样成功，粗略的一个原因可以从二次世界大战来解释。1941年美国卷入二战，许多适龄青年入伍参战。1945年战争获胜，政府通过了支持退伍老兵就读入学的《退伍军人法案》，很多人选择了商业管理学科作为他们深造的方向。1947年，哈佛招收二战后第一届MBA，从1万多份申请信中筛选出2300多份，经过每人30分钟的面试，招收了大约700名学生入学。当他们在那年10月进到校园时——准确地讲，他们并没有进到哈佛大学的校园，而是来到了查尔斯河的另一侧，一个叫做SOLDIERSFIELD的地方，现在是哈佛商学院的院址——比起其他学生，他们不光显得年纪大些，而且充满自信，这种自信源于他们浴血拼杀的战场上，他们觉得与日军的机枪和德军的飞机相比，哈佛商学院的教授和他们今后的商业生活，怎么也算不上可怕：“再也没有什么能吓倒你了”的想法在很多同学中都有。91%的同学服过役，70%是军官，他们在入学前就在血液中注入了这样的信念：成功来自纪律和奉献，来自于对伙伴和下属的信任，也来自于耐心和创造性的冒险，这成了影响他们一生的基本价值。

攒了很久的一届学生，精华经过了积淀，就像文化大革命结束后的77、78、79届中国大学生似的，憋着那么一股劲儿。精疲力竭的艰苦学习对于他们来说，并不是什么难事。他们回忆说：“军队严格的训练使49届毕业生养成了干练的工作态度，每周的工作时间比以往任何时候都长——或者比将来任何时候也长”——这是MBA学习应该具有的一种紧张，尽管在我们国内目前很多MBA项目中还远远不够。他们“一门课要求每天有六个小时的阅读量，而一些雄心勃勃的学生居然还要教授介绍更多的参考书目，班级的学生如此如饥似渴地学习，劲头就像他们攻占诺曼底和冲绳群岛一样。”

当然，商学院的两年绝对不只是给了他们商业技能的一种训练。很多49届MBA都觉得他们在哈佛度过的时光更有人情味和感染力。后来成为强生总裁的伯克1974年回忆说：“商学院生活中发生的一些事情使我们成了彼此心目中重要的人物，他们是我生命中最好的朋友。”毕业后，他们一群一群地合租下公寓，一到周末，一个公寓里头经常挤满了几十个49届同学，“他们抱怨或夸耀自己的第一份工作，相互激励，共同进步。”而其中一些人，随着时间的推移，延续到30年、40年后，共度了生命中许多重要时刻：参加彼此的婚礼，共同度假，庆祝生日，参加葬礼，共度难关。

这里我想说说他们找工作、换工作的经历，顺便谈谈“弱联结的强力量”（Strength of Weak Ties）。美国学者格兰诺维特则根据交往的频率、情感的依恋程度、熟悉程度和互惠交换次数等四个指标把人际关系分为弱联结和强联结，并发现了弱联结对于工作机会和生意机会的重要性。格兰诺维特对美国社会的劳动力流动问题进行研究，发现当个人运用他们的私人网络找工作时，他们更经常或更有效

地通过弱联结而非强联结得到与之相配的工作机会。我在MBA的课堂上经常请大家读格兰诺维特教授的那篇文章，树立广泛建立弱联结的意识。在这本书所讲述的不多几个代表人物中，轻易地，我们就发现了若干个这样的鲜活案例。

比如，看看汤姆·墨菲（ABC传媒帝国的统治者）这个商业传奇的关键一步。毕业五年，他在一个日化企业做到了市场经理的位置，他回忆说“所有的决定都被上司做完了，我已经对自己做的事感到厌烦”。1954年劳动节，他到父母家共度周末，然后参加了某个朋友的鸡尾酒会。晚会上有个客人叫弗兰克·史密斯的小个子秃顶男人，是个投资经理。接下来的对话如下——

“汤姆，也许你能帮上我。”史密斯说。“什么事？”墨菲回答。原来史密斯想知道墨菲是否知道有人能帮他管理他刚刚收购的一家小电台。史密斯当时并没有问墨菲是否对此感兴趣，而墨菲其实当时想推荐他的同班同学詹姆斯·伯克来着。后来，史密斯再问的时候，就成了想让墨菲来干，他说：“如果我们做得好，你可以五年内挣25万美元。如果我们破产了，你赢得了宝贵的经验。”

墨菲当时29岁。决定赌一把的墨菲答应了这个他后来评价说“具有超凡魅力的”史密斯。因为单身，他全部精力都放在了工作上，还不到35岁，他经营的公司换了新名字——大都会电视台，而且出现了辉煌的前景。他把詹姆斯·伯克的弟弟请来当搭档，后来成为美国商业史上有名的上佳配合。

再比如，1955年11月，汤姆·墨菲结婚了，同届好友杰克·戴维斯参加他的婚礼时遇到了墨菲新婚妻子的兄弟詹姆斯·克罗斯比，一个中西部的商人，邀请杰克担任正在亏损的玛丽卡特涂料公司的总裁，那是个管理松散、员工素质不高的公司，上任后，杰克裁掉150人并重组了公司，很快，公司盈利，1959年毕业10年时，他也获得了相当丰厚的报酬。

喜欢数字的卢恩毕业后从剑桥搭车到纽约，想在华尔街找份工作。他后来回忆说，“路上搭了一辆车，并把自己的计划告诉司机。”司机听后，差点把他推下车。司机解释说他在1928年曾进入华尔街，结果失去了一切！现在他不想看到这个年轻人也毁在这里。不过，最后这位司机还是推荐了一家叫做PEABODY的证券公司给卢恩，而卢恩听从了他的建议，在PEABODY公司找到了工作，而且觉得还挺不错。工作之余，他想多花些时间学习。1951年，他参加了哥伦比亚商学院的一场讲座，主讲者叫做本·格雷厄姆，那种价值投资的理念让卢恩很喜欢。就在这场讲座的听众中，卢恩认识了一位格雷厄姆的学生，名叫沃伦·巴菲特，“那个时候你就看得出巴菲特不是寻常人物”。毕业后巴菲特回到了家乡，一干就是17年，而两个“一面之交”后并没有在一起的人，却成了一辈子的朋友。卢恩60年代的著名成功之一是投资同班同学汤姆·墨菲的大都会电视台，大挣了一笔；去加州旅行时碰到一位娱乐界的朋友向他吹嘘迪斯尼公司，卢恩找到沃尔特·迪斯尼的弟弟，买进迪斯尼股票，后来翻了一番。做这些事情的时候，他总是跟一个人交流，就是巴菲特。卢恩后来成了共同基金的霸主，巴菲特现在还在山巅，不劳多说。

刚到华尔街的时候，卢恩经常跟MBA同学约翰·夏德在一起。身无分文的夏德借了500美元来到华尔街，跟同学们在一起，让他奋斗的决心更坚定了。觉得MBA学位基础上如果再有个律师文凭会在证券行业更有发展，于是，已经结了婚的他跟妻子帕特里夏双双上了纽约大学的夜校。1972年，夏德被《FINANCE》杂志评为年度投资银行家，1980年，他成为美国证监会主席。1987年，他出资2000万美元资助哈佛商学院启动伦理教育计划，这7年中，许多商业精英包括哈佛MBA毕业生都在他的铁腕下成了阶下囚。

够了，这就是点头之交、一面之缘的重要性，也是朋友的同事，家人的朋友这些隔着几竿子才能搭着的人在工作机会和生意机会上的特别意义。

这本书还特别提到了在这一届学生中，很多人在1974年之前尽管成功，却始终保持着低调、克制和谦逊的外在风格，这着实让我想到了《沉静领导》中的描述。他们如果按照《极客与怪杰》中的划分，应该都是超过70岁的怪杰中的代表，所以，奉献、尽职，“做人要厚道”，对于他们来说，是自

《哈佛商学院1949届》

然而然的，是不用费什么思量的。他们大都对家庭非常忠诚，大多数49届毕业生都没有离过婚，“牢不可破的婚姻确实给人留下了很深的印象”。当然，多说一句，他们中，没有一个是女生，那是那个时代的背景。

在这本书中，很难得的，还有一个可以完整作为危机管理典型案例的，就是第12章“睿智的人”所谈到的詹姆斯·伯克，强生从1976到1989年的CEO，他带领强生走过了1982年9月和1986年2月这两场泰诺胶囊中毒的风波。这两场风波和其中处理的重要细节，在这一章中有精彩又丰富的展示。有人说，“没有其他49届毕业生能在声望和知名度上超过那时候的伯克”，自然，这部分地要归功于那两次可怕的事件，他被评为20世纪美国十大CEO之一，事实上，同届同学们也都认为他代表了他们这代人信仰和遵循的价值观。

还有必须说上一说的彼得·麦克科洛，施乐公司的CEO，施乐辉煌时期的变革领导者，走动式管理的早期倡导者。我想特别说说书中多次提到麦克科洛的一大特点。尽管管理着这么大、发展那么快的一个公司，他很少在办公时间之外或者周末工作，而且每年都要用6-8周的时间休假，他说他需要“时间来思考”。每次远行静修归来，他总是带回许多新的想法。在哈佛念书的时候，他就说过永远不会让自己太辛苦，具体表现在最小限度的学习和最大限度的聚会；后来的职业生涯中，他也确实比较完美地做到了家庭生活和事业发展之间的平衡，表现在航海、滑雪、旅行以及与妻子和上大学的孩子们共度的美好时光上。在我们听闻一位又一位忙碌的商业人士过早离世的今天，呼唤《温和激进领导》的同时，实在有必要分享麦克科洛1979年讲的这样一段话：“作为一个年轻人，我不想做的事情就是睡醒的时候发现自己有的只是视野，可能挣了很多钱，但除此之外一无所有。可能你已经弄垮了身体，疏远了亲人，没有时间娱乐。然后，你可能根本没有力气去做你想做的事”；还有他颇有些彻悟的见地，“当你深陷商海面临很多问题的時候，你会觉得这就是世界的全部，但有时我夜里开车回家，又会从另一个角度看待这个问题，我想，即使施乐今晚就此消失，股东会难过，员工会失业，但基本上这个世界并不会因此而不同”。

我们无法奢望一个学校的一届学生带给这个世界很多，哈佛商学院1949届已经做了太多；我们无法奢望一本书能够带给我们的感受超好，《哈佛商学院1949届》已经做得够好。

4、稍显单薄了些

5、这个书评很强大啊。尤其是看到那个弱联接的强力量，读过以后果然觉得很有道理。

6、刚开始读就已经感受到他们不俗的魅力了！

年轻人的血液总会被凡此种种鼓动的剧烈翻滚，沸腾！

7、经历些不一样的东西吧，锻造你铁骨铮铮的个性！

8、一群伟大的人创造了一个更伟大的经济时代。如果再和同时代的中国对比，则绝对让人百感交集

。

9、有关B-School两本必读之一

10、美国战后黄金一代

很棒的书，让人鼓舞和振奋，还有深思

最好的是你知道：你活着因为你有同类

11、这个书评，是清华大学经济管理学院党委书记杨斌写的。

写书评的时候，他还是院长助理。

1、没有想到在豆瓣上找到这本书了，很偶然的在图书馆拿到这本书，只是觉得薄，才拿来看的。还不错的，这本书是很笼统的讲了哈佛商学院1949的各个发展，让我觉得一直游走在最高的美国商界。我大概能理解到他们经历过二战，所以什么都不怕，刚走近哈佛商学院，都不会觉得那些教授们能拿他们怎么样的心理，但是，毕竟并不是所有人都能有他们那样的经历和机遇。他们每个人都将自己的生活写的很美满，家庭稳定，事业成功，友谊深厚。

2、转载：我又读到了《哈佛商学院1949届》，英文书名Kindred Spirits，直译该是“志趣相投的那一伙”，又一次感觉到一种兴奋，不过，这一次还多了些品味和思考，特别是在这么多年自己也教了MBA，参与过MBA项目管理，接触过很多MBA，经历了MBA们的起起伏伏之后，很想把这本书作为MBA们和同行们的一本参考书推荐给大家。哈佛1949届MBA出名很早，那是1974年，他们毕业25周年的时候，被《财富》杂志1974年5月号誉为“令美元失色的班级”，而《时代》杂志则将他们誉为“哈佛最杰出的班级”。那届毕业生的45%都是所在公司的CEO或COO，他们的公司年收入高达400多亿美元，雇佣人员达到86万人，而且其中不乏像强生公司、施乐公司等顶尖企业的总裁，正是他们，在相当长的一段时间里被视为对“美国梦”的最佳注释，也成为后来激励许多有志青年选择MBA的重要原因。这一届为什么这样成功，粗略的一个原因可以从二次世界大战来解释。1941年美国卷入二战，许多适龄青年入伍参战。1945年战争获胜，政府通过了支持退伍老兵就读入学的《退伍军人法案》，很多人选择了商业管理学科作为他们深造的方向。1947年，哈佛招收二战后第一届MBA，从1万多份申请信中筛选出2300多份，经过每人30分钟的面试，招收了大约700名学生入学。当他们在那年10月进到校园时——准确地讲，他们并没有进到哈佛大学的校园，而是来到了查尔斯河的另一侧，一个叫做SOLDIERSFIELD的地方，现在是哈佛商学院的院址——比起其他学生，他们不光显得年纪大些，而且充满自信，这种自信源于他们浴血拼杀的战场上，他们觉得与日军的机枪和德军的飞机相比，哈佛商学院的教授和他们今后的商业生活，怎么也算不上可怕：“再也没有什么能吓倒你了”的想法在很多同学中都有。91%的同学服过役，70%是军官，他们在入学前就在血液中注入了这样的信念：成功来自纪律和奉献，来自于对伙伴和下属的信任，也来自于耐心和创造性的冒险，这成了影响他们一生的基本价值。攒了很久的一届学生，精华经过了积淀，就像文化大革命结束后的77、78、79届中国大学生似的，憋着那么一股劲儿。精疲力竭的艰苦学习对于他们来说，并不是什么难事。他们回忆说：“军队严格的训练使49届毕业生养成了干练的工作态度，每周的工作时间比以往任何时候都长——或者比将来任何时候也长”——这是MBA学习应该具有的一种紧张，尽管在我们国内目前很多MBA项目中还很不够。他们“一门课要求每天有六个小时的阅读量，而一些雄心勃勃的学生居然还要教授介绍更多的参考书目，班级的学生如此如饥似渴地学习，劲头就像他们攻占诺曼底和冲绳群岛一样。”当然，商学院的两年绝对不只是给了他们商业技能的一种训练。很多49届MBA都觉得他们在哈佛度过的时光更有人情味和感染力。后来成为强生总裁的伯克1974年回忆说：“商学院生活中发生的一些事情使我们成了彼此心目中重要的人物，他们是我生命中最好的朋友。”毕业后，他们一群一群地合租下公寓，一到周末，一个公寓里头经常挤满了几十个49届同学，“他们抱怨或夸耀自己的第一份工作，相互激励，共同进步。”而其中一些人，随着时间的推移，延续到30年、40年后，共度了生命中许多重要时刻：参加彼此的婚礼，共同度假，庆祝生日，参加葬礼，共度难关。这里我想说说他们找工作、换工作的经历，顺便谈谈“弱联结的强力量”（Strength of Weak Ties）。美国学者格兰诺维特则根据交往的频率、情感的依恋程度、熟悉程度和互惠交换次数等四个指标把人际关系分为弱联结和强联结，并发现了弱联结对于工作机会和生意机会的重要性。格兰诺维特对美国社会的劳动力流动问题进行研究，发现当个人运用他们的私人网络找工作时，他们更经常或更有效地通过弱联结而非强联结得到与之相配的工作机会。我在MBA的课堂上经常请大家读格兰诺维特教授的那篇文章，树立广泛建立弱联结的意识。在这本书所讲述的不多几个代表人物中，轻易地，我们就发现了若干个这样的鲜活案例。比如，看看汤姆·墨菲（ABC传媒帝国的统治者）这个商业传奇的关键一步。毕业五年，他在一个日化企业做到了市场经理的位置，他回忆说“所有的决定都被上司做完了，我已经对自己做的事感到厌烦”。1954年劳动节，他到父母家共度周末，然后参加了某个朋友的鸡尾酒会。晚会上有个客人叫弗兰克·史密斯的小个子秃顶男人，是个投资经理。接下来的对话如下——“汤姆，也许你能帮上我。”史密斯说。“什么事？”墨菲回答。原来史密斯想知道墨菲是否知道有人能帮他管理他刚刚收购的一家小电台。史密斯当时并没有问墨菲是否对此感兴趣，而墨菲其实当时想推荐

他的同班同学詹姆斯·伯克来着。后来，史密斯再问的时候，就成了想让墨菲来干，他说：“如果我们做得好，你可以五年内挣25万美元。如果我们破产了，你赢得了宝贵的经验。”墨菲当时29岁。决定赌一把的墨菲答应了这个他后来评价说“具有超凡魅力的”史密斯。因为单身，他全部精力都放在了工作上，还不到35岁，他经营的公司换了新名字——大都会电视台，而且出现了辉煌的前景。他把詹姆斯·伯克的弟弟请来当搭档，后来成为美国商业史上有名的上佳配合。再比如，1955年11月，汤姆·墨菲结婚了，同届好友杰克·戴维斯参加他的婚礼时遇到了墨菲新婚妻子的兄弟詹姆斯·罗斯比，一个中西部的商人，邀请杰克担任正在亏损的玛丽卡特涂料公司的总裁，那是个管理松散、员工素质不高的公司，上任后，杰克裁掉150人并重组了公司，很快，公司盈利，1959年毕业10年时，他也获得了相当丰厚的报酬。喜欢数字的卢恩毕业后从剑桥搭车到纽约，想在华尔街找份工作。他后来回忆说，“路上搭了一辆车，并把自己的计划告诉司机。”司机听后，差点把他推下车。司机解释说他在1928年曾进入华尔街，结果失去了一切！现在他不想看到这个年轻人也毁在这里。不过，最后这位司机还是推荐了一家叫做PEABODY的证券公司给卢恩，而卢恩听从了他的建议，在PEABODY公司找到了工作，而且觉得还挺不错。工作之余，他想多花些时间学习。1951年，他参加了哥伦比亚商学院的一场讲座，主讲者叫做本·格雷厄姆，那种价值投资的理念让卢恩很喜欢。就在这场讲座的听众中，卢恩认识了一位格雷厄姆的学生，名叫沃伦·巴菲特，“那个时候你就看得出巴菲特不是寻常人物”。毕业后巴菲特回到了家乡，一干就是17年，而两个“一面之交”后并没有在一起的人，却成了一辈子的朋友。卢恩60年代的著名成功之一是投资同班同学汤姆·墨菲的大都会电视台，大挣了一笔；去加州旅行时碰到一位娱乐界的朋友向他吹嘘迪斯尼公司，卢恩找到沃尔特·迪斯尼的弟弟，买进迪斯尼股票，后来翻了一番。做这些事情的时候，他总是跟一个人交流，就是巴菲特。卢恩后来成了共同基金的霸主，巴菲特现在还在山巅，不劳多说。刚到华尔街的时候，卢恩经常跟MBA同学约翰·夏德在一起。身无分文的夏德借了500美元来到华尔街，跟同学们在一起，让他奋斗的决心更坚定了。觉得MBA学位基础上如果再有个律师文凭会在证券行业更有发展，于是，已经结了婚的他跟妻子帕特里夏双双上了纽约大学的夜校。1972年，夏德被《FINANCE》杂志评为年度投资银行家，1980年，他成为美国证监会主席。1987年，他出资2000万美元资助哈佛商学院启动伦理教育计划，这7年中，许多商业精英包括哈佛MBA毕业生都在他的铁腕下成了阶下囚。够了，这就是点头之交、一面之缘的重要性，也是朋友的同事，家人的朋友这些隔着几竿子才能搭着的人在工作机会和生意机会上的特别意义。这本书还特别提到了在这一届学生中，很多人在1974年之前尽管成功，却始终保持着低调、克制和谦逊的外在风格，这着实让我想到了《沉静领导》中的描述。他们如果按照《极客与怪杰》中的划分，应该都是超过70岁的怪杰中的代表，所以，奉献、尽职，“做人要厚道”，对于他们来说，是自然而然的，是不用费什么思量的。他们大都对家庭非常忠诚，大多数49届毕业生都没有离过婚，“牢不可破的婚姻确实给人留下了很深的印象”。当然，多说一句，他们中，没有一个是女生，那是那个时代的背景。在这本书中，很难得的，还有一个可以完整作为危机管理典型案例的，就是第12章“睿智的人”所谈到的詹姆斯·伯克，强生从1976到1989年的CEO，他带领强生走过了1982年9月和1986年2月这两场泰诺胶囊中毒的风波。这两场风波和其中处理的重要细节，在这一章中有精彩又丰富的展示。有人说，“没有其他49届毕业生能在声望和知名度上超过那时候的伯克”，自然，这部分地要归功于那两次可怕的事件，他被评为20世纪美国十大CEO之一，事实上，同届同学们也都认为他代表了他们这代人信仰和遵循的价值观。还有必须说上一说的彼得·麦克科洛，施乐公司的CEO，施乐辉煌时期的变革领导者，走动式管理的早期倡导者。我想特别说说书中多次提到麦克科洛的一大特点。尽管管理着这么大、发展那么快的一个公司，他很少在办公时间之外或者周末工作，而且每年都要用6-8周的时间休假，他说他需要“时间来思考”。每次远行静修归来，他总是带回许多新的想法。在哈佛念书的时候，他就说过永远不会让自己太辛苦，具体表现在最小限度的学习和最大限度的聚会；后来的职业生涯中，他也确实比较完美地做到了家庭生活和事业发展之间的平衡，表现在航海、滑雪、旅行以及与妻子和上大学的孩子们共度的美好时光上。在我们听闻一位又一位忙碌的商业人士过早离世的今天，呼唤《温和激进领导》的同时，实在有必要分享麦克科洛1979年讲的这样一段话：“作为一个年轻人，我不想做的事情就是睡醒的时候发现自己有的只是视野，可能挣了很多钱，但除此之外一无所有。可能你已经弄垮了身体，疏远了亲人，没有时间娱乐。然后，你可能根本没有力气去做你想做的事”；还有他颇有些彻悟的见地，“当你深陷商海面临很多问题的時候，你会觉得这就是世界的全部，但有时我夜里开车回家，又会从另一个角度看待这个问题，我想，即使施乐今晚就此消失，股东会难过，员工会失业，但基本上这个世界并不会因此而不同”。我们无法奢望一个学校的一届学生

带给这个世界很多，哈佛商学院1949届已经做了太多；我们无法奢望一本书能够带给我们的感受超好，《哈佛商学院1949届》已经做得够好。

3、用十年的时间给一代人划界限好像挺不受人待见的，但用来划事件，国家历史的界限就似乎好许多。一旦这个国家的发展进入快车道，历史事件层出不穷，十年二十年的时间，仿佛已经长的可以容纳无限多的可能和无数的已经发生改变的事情和人了。而即使是身临期间的人，如果不是有足够的敏感观察和判断能力，能够把握时间脉络的，只怕是寥寥无几。一段历史走过来，剩下的更多的是缺乏对其道路清晰认识和把握的人，他们在参与其间的时候就是不清楚的了，说到反思，说道探讨其间的价值，几乎更是不可能。这样混乱的历史传承给根本没有这段经历的下一代，故事就越加讲不清了。大多数美国人也忘记了美国的繁荣是何时以及如何开始的，60年代的华尔街狂飙突进的故事之前呢？人们记得了39年那让人崩溃的大萧条，除此之外还有什么？事实上，40年代之前，美国即使说不上穷，也并不怎么富裕。《光荣与梦想》的故事开始讲述的1939年，总统被一战的老兵们的退休金弄的浇头烂额，甚至不惜动用武力。而即使在结束孤立政策真正参加二战战斗的时候，一开始，人们甚至可以发现独立战争时期的老火枪。这样的故事甚至可以和我们在要进行抗美援朝的时候，动员那些已经安心搞建设的野战军们相提并论，那些军人们马放南山，刀枪入库了没几年，发现再次上战场的时候，那些武器里面有的甚至长出了粮食，而军人们早就更习惯拿锄头而不是枪支啦。直到战后的经济繁荣到来以前，“数以万计的家庭没有暖气，三分之二的年轻人没有念完高中，上大学甚至成了特权”。而战后的经济繁荣来自以下的三个方面：巨大的国内消费市场，快速的科技创新，日益精细的金融服务。哈佛商学院1949届的学生们参与了这样一个巨大的浪潮之中。那些战前没有接受过完整系统教育的退伍军人们，承蒙退伍军人法案，1947年，走进了哈佛商学院。他们毕业的时候，大概一共700多人，基本上传承了相同的价值观：努力工作，奉献，忠诚，耐心，谦逊。在以后的许多年里，除了个别的特例以外，他们基本上都是以这样的价值观生活的。而这样的价值观在现金的商业社会里似乎早已经该成为历史的遗迹了。历史惊人的被遗忘，教训惊人的从不被人吸取，任何老套的陷阱或者是早已被证明为不是捷径的说法，在换上新鲜的面貌以后，重新获得了拥趸。老套的价值观总是不如那些新鲜有趣的说法更让人感到新奇。1949届的学生们，在获得了近似于奇迹般的如此齐整的集体成功以后，开始打不过那些新鲜毕业的MBA啦。或者说，他们不如后者出风头。为了建立完善的企业，为客户增值，为员工提供精彩的职业，作到股东利益最大化，单凭财务杠杆和收益预测是不可能的。但历史的邪恶在于，即使是早已经发生了一千次一万次被人识破了陷阱，还是有人第一万零一次迫不及待的跳进去。每个时代总会有人相信，这个时代的新变化，可能已经让原先不是机会甚至是陷阱的东西变成了别人都还没有发现的香饽饽啦。他们可能赌赢了，而这也无法证明不是运气。我现在基本可以相信，我和1999年的比尔卢恩分享类似的商业价值观。那一年，他所领导的富有传奇色彩的红杉基金遭受了重大的损失，原因是，红杉基金没有买入科技股，而1999年，科技股是最大的热门。卢恩依然相信，投资需要遵循“价值投资”的理念，他们需要寻找的是那些真正拥有价值但却被低估的股票，等到市场发现这些股票的价值的时候，再抛售获利。2000年，那些获得了风险投资以后除了会大把烧钱以外任何盈利模式都没学会的创业者们迎来了真正的冬天。而价值投资再一次证明了自己，做有价值的投资，不为风潮所动。到现今为止，也许并不是所有的COM公司都并不是没有价值的垃圾股，但在我看来，支撑整个互联网的商业模式，依然显得那么不成熟。我可能依然固存有原先的老观念，就像不喜欢玩概念的李书福一样，贸易，金融，投资，他都不喜欢，他还是觉得，做实业最保险，于是才有了今天的吉利汽车。举一个最简单的例子吧。你去找一本关于的GOOGLE的书《搜》，再找一本梁冬写百度的《相信中国》，对比以下，你会发现个有意思的现象。根据书里面的说法，你可以发现，其实谷歌和百度在很大程度上是相似的。它们进行搜索的框架性原理都是基于对于引用连接的重要性——因此都引出了相似的问题，如何避免网站借助于这一特点给自己的网站增加重要性以获利；更重要的是，它们怎么挣钱？这个问题我一直以为自己是清楚的——我很清楚自己在这一点上模糊。可能和广告有关吧，可能和其他的方法有关吧。事实上，无论是谷歌还是百度，获利的很大一部分，绝大部分，都是：顾客们在进行搜索的时候，在随机生成的结果里面，在可能和消费有关系的领域里，究竟谁排在第一个，是由人们竞价得来的。搜索者一旦点击了这些连接，广告商就给搜索引擎钱，积少成多，钱就这么来了。写到这里，我才发现了一个问题，GOOGLE百度们，在给互联网的网站或者说内容订立价值判断标准的时候，是以这样一种算法来的，高质量的链接的多少作为判断其重要性的前提（GOOGLE是以一个反推的概念立足的，百度在以链接定高下的方面类似，是不是反推我还不清楚，梁冬不知是有意还是无意的没说这个话

题)。看书的时候我才头一次意识到，原来搜索的结果也是个有学问的东西呢，它并不是扁平的把内容罗列出来，就像盖房子一样，搜索引擎起到了两个作用，先是把所有的砖找到，再是把这些砖按照一定的顺序排好。而先放谁后放谁都是有讲究的，原来我都忽略这个方面了)，而搜索们立足的技术一旦进入商业化的开发阶段，遇到的商业化问题就是，究竟谁来决定搜索的结果，是自动生成的技术，还是商业上的竞价。而GOOGLE和百度，无论是叫ADWORDS，还是叫竞价排名，似乎也并不理直气壮，布林一开始还是反对这个做法的，学习这种商业模式是实在没找到其他方式的前提下进行的。而晚了一步1999年圣诞节才回到国内的李彦宏们一开始似乎就是把这个东西当成是盈利的主要手段了。而一个段子是，你去百度面试，你知道百度是怎么挣钱的，印象分就加上了。而不管怎样，把话题岔开一点说的话，就是，这样的搜索引擎为使用它的人设置“搜索议程”的现象，都是需要考虑其深远后果的，一个小小的行为，在几亿使用者那里得到放大以后，肯定都会巨大的影响。如何走好这种钢丝，如何作到有力者承担更大的责任，都是需要考虑的。而现金基本上只有商业，技术因素介入“搜索议程”设置的现象肯定是不合理的需要改进的，究竟如何改进？吼来吼去的互联网，除了这些，就是广告，内容收费，网上拍卖，电子商务买卖东西，除了这个我基本上没看到什么好的模式。当然，商业是简单的，就是供需二字而已。但目前的误区似乎是，太多钱被投入到那些寻找新的模式概念中去了，而这些概念本身不是目的，盈利才是，这基本上就是一场本末倒置的游戏。互联网本身就是应该以一种媒介的角色定位出现的，媒介可以被利用来挣钱，但光抄概念是没用的。恢复简单的商业思维才是真正聪明的商人所为。而即使是在互联网时代做生意，用的还是老东西。1949年的哈佛生们用了，几乎重塑了一个美国。又及：有媒体把豆瓣当成是一个文化思想社区了，那么，它盈利么？如何盈利？（注意，豆瓣没有官方发布的和己无关的广告），我知道答案，一个朋友问我的时候，我还惊奇她竟然不知道。可能这个问题会引起你使用搜索引擎的兴趣，那么在今后的一段时间里，在百度和GOOGLE们的搜索日志里，会增加这样的查询数据。

《哈佛商学院1949届》

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:www.tushu111.com