

# 各方势力都在催促鲍威尔参选总统

2

人物传记

## 正确的决断来自经验

非凡的领导艺术往往源自非凡的直觉。当你很难做出抉择的时候,可以多花一些时间去收集信息。尽可能了解你面临的情况、对手、资源、机遇、优势与不足、威胁与挑战。挑选出几种可行的行动方案,用你掌握的信息考察这几种方案,逐一加以对比分析。但更多的时候,你需要在一些最好的方案中进一步选择,这个时候就要靠直觉了。

这种直觉不是一种随意的猜测或无来由的预感,它是建立在长期经验的基础上、以事实为依据的直觉,它能排除不利因素的干扰,帮你做出正确的决断。有句话说得好:“正确的决断来自经验,而经验则来自错误的决断。”

二战中,盟军在诺曼底登陆前夕,艾森豪威尔将军就面临着有史以来部队司令官要做出的最为艰难的抉择。当时天气变化无常,而在糟糕的天气条件下实施登陆作战对发起进攻的部队而言将是毁灭性的决策。将军麾下的气象人员预报说1944年6月6日会云开雾散。艾森豪威尔将军为登陆作战已经进行了数月的情报收集和准备工作,他知道箭在弦上不得不发。他内心的苦闷孤独只有做过军队指挥官的人才能明了。将军做出决断,立下军令状,誓言承担进攻失利的一切责任,因为他的直觉告诉他应该“冲上去”。他的直觉是对的。

我不敢把自己比作艾森豪威尔,但1989年12月我出任参谋长联席会议主席几个月后,在一个意义相对来说没有那么重大的事务上做出了类似的决断。

12月1日晚,菲律宾爆发了针对科拉松·阿基诺总统的军事政变。我匆忙赶往五角大楼指挥中心关注事态的发展。阿基诺总统担心空军部

队中会有人加入政变行列并轰炸总统府,她给白宫打电话,要求我们轰炸菲律宾总统府附近的非空军基地以避免发生她所担心的情况。我得到白宫战情室的指令要求采取相应的军事行动。经验告诉我这样的军事行动非常简单,只需从克拉克空军基地派F-4战斗机前去执行任务就行;但经验同时又告诉我这样的军事行动会导致菲律宾平民生命财产的损失。

这样一来,无论政变的结果怎样,菲律宾民众都会因平民生命财产损失而怪罪我们。我的直觉告诉我可以有更好的解决方式,确保菲律宾总统府不会遭到菲律宾空军的轰炸。

当时太平洋部队司令、海军上将亨特·哈迪斯蒂正好也在华盛顿,他赶到指挥中心与我一同指挥了这次行动。我们的变通方式是让F-4战斗机起飞,明确警告菲律宾空军基地我们“绝对的敌意”,如有飞机进入跑道,我们就朝飞机前面的跑道射击或毁坏跑道,如有飞机升空,我们就把它打下来。结果菲律宾空军的战机老老实实地停在停机坪上,几个小时之后政变就结束了。

政变过程中,我无法联系上菲律宾国防部长菲德尔·拉莫斯将军。政变平息后我终于打通了他的电话,向他通报了我们采取的行动。他对我们没有轰炸菲律宾空军基地而深表感谢。

每当面对困难的抉择时,我都会采取一套熟悉的军事行动程序评估眼前的情况:什么情况?什么任务?有没有不同的行动方案?各方案有何不同?哪种方案看起来最有可能成功?在考虑完这些问题之后,你就可以凭借直觉做出决断,然后投入全部精力和所有力量坚决予以贯彻执行了。最后你深吸一口气,希望一切如愿。记住:“早下决心存希望,晚做决定空叹息。”

## 不要让他替你做决定

部队教育我们必须对“自己以及队伍的胜败”负全责。既然最终负责的人是你,你就得做出自己的选择,不要因他人的压力和意愿而改变。

这并不意味着你只能独立地甚至孤独地做决定。你需要征求他人的意见,征求周围人的意见,征求那些想法充分、了解你需求的人的意见。你也要清楚,很多时候你的决定会对这些人产生影响,因此他们的建议往往会朝向对他们有利的方向,对你则未见得有好处。永远记住,在掌控全局的基础上形成的直觉才是你做决断最坚实的基础。

我离开国务院后,一些机构,主要是金融机构,就来游说我前去担任高级管理职务。工作并不怎么吃力,报酬却高得惊人。他们跟我说,我不弄懂银行、金融或境外经贸操作,如对冲基金和金融衍生品等概念,到时自会有专家来帮我解决问题。一家投资银行狂追不舍,一再强调高额的报酬和诱人的头衔。这些东西着实有诱惑力。

我清楚这些职位能给我带来的经济和社会效应,但我本能地拒绝了。他们真的需要我为他们做什么吗?或许他们只是需要我所能带给他们的光环呢?我的直觉告诉我,他们不过想让我去做迎宾和司仪。事实上我对相关行当一无所知,也无兴趣去了解。我对金融尤其不感冒。他们想替我做决定,但我坚持自己做决定。

事实证明,我的直觉接下来帮我做出的这个决定不仅是对的,而且可以说极具远见。那些承诺给我高薪的其实都只是纸上谈兵,在2008年的金融危机和接踵而至的经济萧条中,那些许给我高级职位的公司不是倒闭就是濒临破产。我很高兴我躲过了这一劫。

与1995年我从部队退役两年后

的经历相比,这些诱惑倒也不算什么了。那两年我淡出公众的视线,享受自己的生活,写写回忆录,有时在国内做个演讲,顺带旅游一番,相当惬意。但我的自传一经发表,我就连续6个月到各地签名售书,弄得名气比以前还大。粉丝们热情高涨,这种结果是我始料未及的。每次露面都会听到让我重返政坛的呼声。人们认为我是竞选总统的热门人选,这份诱惑实在太大了。

尽管我从无政治抱负,但各方势力都催促我参选总统。我的内心很纠结,不知道对我、我的家庭和我的国家怎么做才好。我向朋友和专家咨询,也仔细聆听那些希望我参选的新朋友的建议。我陷入了左右为难的境地。

我为是否参选总统而纠结不已的那两个月,是我人生中最艰难的两个月。我特别矛盾,眼瞅着就瘦了,晚上也睡不着。家里人也意见不一,让我更加为难。一些最亲近的朋友并不赞成我参选总统,但如果我选择参选总统这条路,他们也会一路支持我。他们像我自己一样了解我,认为竞选总统对我没有益处。

最终还得我自己做出选择。促使我做出最终决定的原因是,我不会在某天早上醒来突然觉得自己应该成为总统,也不会激情四射地希望赢得一场竞选的胜利。我不是搞政治的料,肯定不是。这样一想,我神清气爽,该怎样做决定也就明了了,这不再是一个困难的决定。

我几乎每天都问自己会不会因此留下遗憾,回答是,不会。这是我的决定,我们家的决定,是正确的决定。我无怨无悔,也不会再考虑这个问题。我继续前行,找到了完成自己报效国家的心愿和责任的工作。这样做让有些人失望了,但也有人感到欣慰。这就是我的决定,它只能是这样的决定。



[美] 科林·鲍威尔 著  
湖南文艺出版社友情推荐

### 内容简介

美国第一位黑人国务卿科林·鲍威尔出生在纽约黑人贫民区,毕业后参军,多次被越级提拔,从基层士兵做到四星上将、三军统帅,2001年受小布什邀请担任国务卿,在美国军界和政界平步青云。

本书是鲍威尔卸任后对自己人生和领导经验的总结。书中充满了生动的经历和动情的体验,其中有他在军队里摸爬滚打的感悟,作为军队最高指挥的经验,还有在四任总统班子中供职的体会。鲍威尔天生是个说故事的人,他总能用温馨的故事和恰当的比喻告诉我们在职场内外获取成功的秘诀。

### 上期回顾

法国外长多米尼克在安理会上和鲍威尔唱反调,声称反对对伊出兵,让鲍威尔非常恼火,但鲍威尔并没有把他当成敌人。



十二叔 著  
厦门大学出版社友情推荐

### 内容简介

何鸿燊、李兆基、郑裕彤等名字你一定耳熟能详,对他们的财富传奇也略知一二。但肯定很少有人从圈子的角度去观察他们的发迹与博弈。坊间众多港澳大老板名人名言,切切不可全信。没有金融资本的扶持借力,就不会有李嘉诚长江系的飞黄腾达。李兆基的亚洲股神后面,又与各家大公司的IPO密不可分。至于澳门街的喋血风云,尽在九十多岁的赌王一笑之中。本书作者熟悉港澳商界脉络,对家族渊源更有长时间的追踪,从圈层角度落笔,为读者带来一个全新的财富解读体验。

### 上期回顾

从未来的“科学家”到金利来集团的创办者,曾宪梓生财有道,同时热心慈善。

# “娱乐教父”邵逸夫高调悬赏好剧本

11

热点关注

六叔者,是海外华人对邵逸夫先生的“爱称”。香港娱乐圈中人,莫不以得到“六叔”的赏识作为最大的荣光。所谓一经他提拔,身价何止十倍啊!他是香港货真价实的娱乐圈教父。拍摄了中国最早的有声粤语电影《白金龙》、拍摄了1000余部影片、拥有中国数量最多的私人影院,建造了亚洲最大的电影拍摄基地。

邵逸夫兄妹八人,他排行老六,所以成名后一直被尊为“六叔”。大陆人知道邵逸夫的大名除了曾经辉煌的邵氏电影之外,恐怕最多的还是各地学校随处可见的逸夫楼、逸夫图书馆等公益项目。有人统计过,1985年是一道分水岭,从这一年开始,邵逸夫平均每年都拿出1亿多元用于支持内地的各项社会公益事业,至今已经捐出数以十亿计港元。

1957年,人到中年,已经50岁的邵逸夫从南洋来到香港发展,逐渐成为上世纪以电影起家的最大富豪,当之无愧的“娱乐教父”。不过邵逸夫可不是来到香港以后才开始发迹的,来香港之前,他和几位兄长已在上海、在南洋的电影圈做得风生水起了。

典型的富二代、商二代邵逸夫出生在东海之滨的富庶之地浙江宁波。邵逸夫的父亲邵玉轩是经商好手,开了一家规模很大的颜料行,很早就把生意做到了大上海。邵玉轩是颜料行的大老板,谈生意免不了吃喝应酬。一日,有朋友请他看了一场电影,让邵氏家族与电影结下渊源。

邵玉轩眼光长远,当别人还在为新鲜的电影做义务宣传的时候,他已经打起了染指电影业的主意。邵玉轩迈出的第一步就是收购上海的“笑舞台”剧院,经营起电影拷贝的进出口生意。“笑舞台”也成为邵氏家族拥有的第一家影院。

受到父亲的影响,邵逸夫兄弟开始制作起了小电影。律师出身的

大哥把几个弟弟召集起来,一起搞了个“邵家家庭作坊”,自己做导演、老婆做主演,二弟做编剧、三弟负责发行,老六邵逸夫是摄影师兼业务。就是这样简单的分工,竟然拍出了中国最早的故事片和武侠片。《马永贞》《立地成佛》《女侠李飞飞》等就是最早的“邵氏出品”,当时“邵氏作坊”的大名是“天一电影公司”。

就在邵氏兄弟自娱自乐,逐渐有了起色的时候,有人看不下去了。怎么样挫挫邵氏的锐气呢?上海原来的几家影片公司大佬坐到一起,一致决定“联合封杀天一”,谁都不买“天一”出品的影片,看他们如何蹦跶。面对这种被“封杀”的困境,一天,老三邵仁枚拿起一张地图苦苦思索,他在想中国如此之大,难道离开上海,就没有活路了吗?邵逸夫在一边看着哥哥们发愁,忽然乐了:“三哥,想什么呢?你的手都伸到外国了!”这句话让苦无对策的邵仁枚眼前一亮,“外国,我怎么没想到呢?外国人也是需要看电影的嘛。”兄弟几个再往下分析,一致认为东南亚是最合适拓展的海外市场。因为这里华人最多,华侨们对家乡的电影肯定是欢迎的。于是,大哥拍板,让老三邵仁枚带着老六邵逸夫到南洋开拓市场。

他们的第一个落脚点是新加坡。两人一合计,城市竞争压力大,那咱们就专门往郊区发展。七十多年前,两个富二代年轻人创业激情四射,在热带特有的闷热、多雨的城乡接合部放起了露天电影。每天天不亮,就开始准备一天的工作,你清场地、搭帐篷、检查机器,我就拎着糨糊桶,走街串巷到处贴自制的电影海报。一天早中晚三场电影放下来,常常累得胳膊都抬不起来。

新加坡对于邵逸夫来说意义非比寻常,除了是他们兄弟发迹的宝地,还是他与发妻黄美珍相识的地

方。邵逸夫第一次见到黄美珍小姐是在新加坡富豪余东璇的宅邸。余东璇是闻名东南亚的药店老板,他没想到,看起来老实的邵逸夫竟悄悄和自己的小女友暗生情愫。一开始,余老板还有些气恼,不过他很快就想开了,小女朋友多的是,既然他们两个人情投意合,硬要拆散了也显得自己不大度,不如成人之美,让这对小夫妻都念自己的好。这样,邵逸夫在余东璇的首肯下,娶了人家的女朋友,还在婚礼当天收下了余老板差人送来的50万元的“大份子”。

30年后,“邵氏兄弟电影公司”独占香港电影圈时,很少人会想到创业阶段的“六叔”曾在新加坡跌跌撞撞地摸索成功的方向。他们兄弟也没有预料到会有那么大的事业在前方招手,只是忙着埋头拿下南洋的一个又一个村落。两人的辛苦没有白费,到二战之前,兄弟俩在东南亚已经拥有100多家电影院,成为比父亲更加成功的商人。

这时,美国出现了有声电影,邵逸夫脑子转得很快,他意识到,默片用不了多久就会被取代,应该尽早做准备,到美国购买放映有声电影的设备。于是,他花了一个多月的时间赶到美国,见识了好莱坞的拍摄基地。后来他到香港之后第一件事就是建立规模庞大的邵氏拍摄基地,与此行大有关系。以前好莱坞都是直接将拷贝运到东方,邵逸夫恐怕是第一个到好莱坞取经的影业公司老板。

他回来后,又和大哥“兵合一处”,在香港摄制了一部成本是1万元的粤语有声电影《白金龙》。这部片子这次毫无阻碍,渠道商纷纷买账,得以在香港和上海两地同时上映,场场爆满,盛况一直延续了几个月之久。《白金龙》为邵氏兄弟带来了100万的纯利润,转换成现在的市值,就是亿万富翁了。

这之后,“以香港为基地,将南洋做市场”成为邵氏新的战略方针。老大邵翁留守上海,继续经营兄弟几个起家的大本营“笑舞台”;老二邵邨人在香港拍电影,供应上海和南洋的市场;老三邵仁枚和老六邵逸夫继续在南洋扩展戏院业务。

邵邨人在香港呆久了,看到人家炒地皮很挣钱,就对拍电影失去了兴趣。身负维持邵氏影业重任的邵逸夫只好再次踏上了香港这块“既熟悉又陌生”的土地。当初成名的邵逸夫接替二哥掌管香港的邵氏电影公司时,才明白真正让二哥对电影热情减退的原因是同行的竞争太激烈了。

回到香港的邵逸夫看到二哥手头有一块地皮,位于九龙的清水湾。面朝大海,风景如画,用来做片场最合适不过了。他怕别人也惦记上这块宝地,马上从二哥手里买了下来。

邵氏影视基地虽然在市郊筹建,但不妨碍邵逸夫在市中心高价悬赏好剧本。香港的一些剧作家纷纷带着自己的得意之作,上门兜售。香江才子们自以为充满艺术气息的大作都入不了邵逸夫的法眼,统统被枪毙掉了。

再看邵氏,他们在高调征集过剧本后,精心打造的《貂蝉》上映了。平民大呼过瘾,“才子骚客们”大跌眼镜。原来邵老板只是现实的商人,他要的不是“纯文学”、不是“艺术片”,他只是要合乎大众口味的、趣味性强的通俗影片就行。

邵逸夫不是一般的敬业,他每天都要到影城观看至少2部影片,最高纪录是一天看9部。有人就打趣他,说他是世界上看电影最多的人。他审阅脚本也很有意思,从来不跟导演打太极,而是直接在批注栏标注“此处增加床戏”“弄缠绵些”“换一件透明丝衫”等等。