



势

美国发动朝鲜战争的真实目的

朝鲜战争爆发于1950年6月25日,它是“二战”之后,东西方之间最为激烈的武装冲突。那么在当时,美国为什么要打这场战争?他们从这场战争里得到了什么好处呢?

要枪炮还是要黄油

两颗原子弹使“二战”骤然终止。这一突然到来的胜利却使美国政府陷入极大的恐惧。战后,美国经济会不被垮台?1921年和1929年的衰退悲剧会不会重演?

杜鲁门政府从1947年到1951年利用马歇尔计划援助欧洲国家复兴。马歇尔计划接受国获得的金钱大部分用来购买美国生产的食物和制成品,从而使美国的经济窘迫得以暂时缓解。但这还不足以把美国在大战中膨胀起来的工业潜能和产品全部消化掉。白宫经济顾问委员会警告说:“1949年,美国有重新退回到30年代大萧条的可能。”果然,1948年11月至1949年10月,美国发生了历时11个月的衰退,失业率高峰时达到7.9%,GDP下降0.5%。

无独有偶,1949年,美国国内爆发了一场“要枪炮还是要黄油”的争论。经济顾问委员会主席诺斯认为枪炮和黄油不可兼得,而委员会委员凯瑟林却认为,只要经济不断扩大,庞大的军费不会影响生活水平的提高。在国务卿艾奇逊和总统顾问克利福德的支持下,凯瑟林获胜。诺斯辞职,凯瑟林接任。凯瑟林的看法影响了总统和国家安全委员会。1950年4月,也就是朝鲜战争爆发前2个月,该委员会完成的第68号文件“号召美国经济在和平时期实行全面的动员,这是一项前所未有的措施,创造了美国经济一个巨大的军事工业部门。这样,第68号文件就对美国的外交政策和社会、文化产生

智



1959年,本田摩托公司正式进军欧美市场。总裁宗一郎先生做出了一个令人匪夷所思的决定:凡有贵族血统的人购买本田摩托按标准价格执行,一般民众购买,则要加价三成。贵族后裔觉得有利可图,纷纷购买本田摩托。同时,一些有钱的普通民众为了购得本田摩托,暗暗委托有贵族血统的亲友代买。

如此过了十多年,欧美各大报刊忽然盯上了本田摩托,它们纷纷批评本田公司实行的双重价格是人格歧视。对此,本田公司态度强硬,表示按什么价格销售摩托车是公司的自由,买不买则是消费者的自由。而在美国加州,大批民众把

仇恨带来商机

本田公司告上了法庭,要求本田公司停止双重价格行为。本田公司做出了种种努力,却仍然

输了官司。法院勒令本田公司立即实行一价制。

1976年5月,本田宗一郎在加州电视台面向全美的电视观众道歉。本田宗一郎诚恳地说:“公司出于成本核算考虑,在欧美市场实行双重价格。没想到无意中伤害了欧美民众的感情,我在此特

表示真挚的歉意,公司决定按标准价格的九折销售本田摩托。”一时间,欧美许多民众带着报复与胜利的快意,纷纷抢购本田摩托。

其实他们都不知道,他们上了本田公司的当。原来,1959年时,摩托车还是奢侈品,只有贵族才消费得起。制定双重价格,是为了给贵族们制造一个相对便宜的心理感受。而且,对于冒充贵族后裔来买车的普通人,公司也假装毫不知情。所以,双重价格一点也不影响公司的销售。等到十多年后,摩托车成了大众消费品,欧美群众开始抗议双重价格时,本田公司则故意态度强硬,激化矛盾,利用媒体打了一场有声有色的广告战,让“本田摩托”这个品牌形象家喻户晓。(摘自《名人传记》第3期 朱国勇文)

隐



几句话辨识间谍

20世纪初,俄国著名革命家克鲁泡特金在俄国政治流亡者云集的日内瓦从事反对沙皇统治的活动。这时,沙皇也把注意力集中到这里,千方百计地想渗透进日内瓦的有关组织中去。

一天,有人告诉克鲁泡特金,有一个俄国绅士想见他,他想请克鲁泡特金办一份反对沙皇的俄文报,经费由他一个人承担。谨慎的克鲁泡特金决定试他一试,看他会不会露出马脚。克鲁泡特金说:“既然你这样想办一个革命刊物,那么你可以用我的名字把你的钱存在银行里面,由我个人按需要任意取用。我相信你说的你办刊物完全是为了俄国革命而没有一点个人目的,所以刊物办起来之后你和它就一点关系也没有。”那人连忙说:“我只不过不时

柔处着手巧立储

智



仇恨带来商机

本田公司告上了法庭,要求本田公司停止双重价格行为。本田公司做出了种种努力,却仍然

输了官司。法院勒令本田公司立即实行一价制。

1976年5月,本田宗一郎在加州电视台面向全美的电视观众道歉。本田宗一郎诚恳地说:“公司出于成本核算考虑,在欧美市场实行双重价格。没想到无意中伤害了欧美民众的感情,我在此特

表示真挚的歉意,公司决定按标准价格的九折销售本田摩托。”一时间,欧美许多民众带着报复与胜利的快意,纷纷抢购本田摩托。

其实他们都不知道,他们上了本田公司的当。原来,1959年时,摩托车还是奢侈品,只有贵族才消费得起。制定双重价格,是为了给贵族们制造一个相对便宜的心理感受。而且,对于冒充贵族后裔来买车的普通人,公司也假装毫不知情。所以,双重价格一点也不影响公司的销售。等到十多年后,摩托车成了大众消费品,欧美群众开始抗议双重价格时,本田公司则故意态度强硬,激化矛盾,利用媒体打了一场有声有色的广告战,让“本田摩托”这个品牌形象家喻户晓。(摘自《名人传记》第3期 朱国勇文)

隐



几句话辨识间谍

20世纪初,俄国著名革命家克鲁泡特金在俄国政治流亡者云集的日内瓦从事反对沙皇统治的活动。这时,沙皇也把注意力集中到这里,千方百计地想渗透进日内瓦的有关组织中去。

一天,有人告诉克鲁泡特金,有一个俄国绅士想见他,他想请克鲁泡特金办一份反对沙皇的俄文报,经费由他一个人承担。谨慎的克鲁泡特金决定试他一试,看他会不会露出马脚。克鲁泡特金说:“既然你这样想办一个革命刊物,那么你可以用我的名字把你的钱存在银行里面,由我个人按需要任意取用。我相信你说的你办刊物完全是为了俄国革命而没有一点个人目的,所以刊物办起来之后你和它就一点关系也没有。”那人连忙说:“我只不过不时

来看一看,必要的时候给你贡献一点想法,而且我还可以帮助你把报纸秘密运到俄国去。”克鲁泡特金说,“你出了钱就是尽了最大的力量了,我们不能再麻烦你更多的事情了。”

谈完后,克鲁泡特金胸有成竹;那个俄国人要真是一个富有献身精神的拥护者,他绝不会在意自己能不能介入将来的报纸领导工作;如果他知道自己无法参与办报工作后就打消了出资的念头,从此之后杳无音信、再不露面,那就证明他提出出钱办报是别有用心的人。果然,在克鲁泡特金谈完话之后,那位俄国绅士就再无消息。不久有人带来消息,最近沙皇的一个侦探到了日内瓦,这个侦探的体貌特征正与那位“绅士”一模一样。

(摘自《经营未来》武汉出版社出版)

第二次世界大战期间,一艘美国驱逐舰停泊在港湾里。一名士兵对全舰进行例行巡视,他走着走着,突然停步不动了,因为他看到一个乌黑的大东西在前面不远的水面上漂浮着。他认真地观察了一会,才惊异地发现,那是一枚触发水雷,可能是一个雷区脱离出来的。正随着退潮慢慢向驱逐舰这边漂来。听到消息的官兵们都惊愕地注视着那枚逐渐靠近的水雷,大家都知道,灾难即将来临。全舰官兵迅速研究对策,设法避开危险。他们提出了各种办法:赶快起锚走吗?不行,因为没有足够的时间。发动引擎使水雷漂离?不行,因为螺旋桨转动只会使水雷更快地漂近舰身。用枪炮引爆水雷?更不行,因为那枚水雷太接近舰内的弹药库。放下一只小艇,用一只长竿把水雷挑走?这种方法也不可行,因为那是一枚触发水雷,同时也没有时间去弄掉水雷的雷管。眼看水雷越漂越近,一触即发,悲剧似乎没有办法避免了,众人束手无策。到底该怎么办呢?

突然,一个名叫弗雷泽的士兵大声喊道:“把消防水管拿来。”就这一声喊,仿佛醍醐灌顶,让每个人的眼睛突然一亮,大家明白这个办法确实有道理,而且简单可行。他们迅速拿来水管,向舰艇和水雷之间的海上喷水,制造出一条水流,把水雷冲向远方,然后用舰炮引爆了它。一场看似不可避免的灾难转瞬消失在无形之中,用的方法却异常简单,又有些出人意料。(摘自《管理智慧》中国人民出版社出版)

妙

简单的智

不真实的雕像

这些事儿不……

不容易的父亲

不多见的职业

不一样的服务

不简单的办法

这些事儿不……

不容易的父亲

不多见的职业

不一样的服务

不简单的办法

08

09

09

09

09

09

09

09

09

09

09

09

09

08

08

08

08

08

08

08

08

08

08

08

08

08

09

09

09

09

09

09

09

09

09

09

09

09

09

08

08

08

08

08

08

08

08

08

08

08

08

08

09

09

09

09

09

09

09

09

09

09

09

09

09

08

08

08

08

08

08

08

08

08

08

08

08

09

09

09

09

09

09

09

09

09

09

09

08

08

08

08

08

08

08

08

08

08

08

09

09

09

09

09

09

09

09

09

09

09

08

08

08

08

08

08

08

08

08

08

08

09