



他们 都在看

中国企业家基础阅读书目·导赏手册

朱永新 赵民 / 主编
新阅读研究所 正略咨询 / 研制

吴 刘 汤 任 俞 王 张 吴 厉
苏 志 敏 维 敬 以
思 里 敏 强 洪 石 迎 琰 宁

100 多位知名学者、
财经媒体人士及
成功企业家

历时 30 个月，从管理学、经济学等领域的几十万种中外图书中筛选，联合推荐企业家最该读的 100 本书

30+70
基础阅读 推荐阅读



GUANGXI NORMAL UNIVERSITY PRESS

广西师范大学出版社

目录

[序 / 企业家育厚德方可载物](#)

[——我们为什么要研制“中国企业家基础阅读书目”](#)

[书目研制组、专家组成员名单](#)

[中国企业家基础阅读书目·基础书目表（30本）](#)

[中国企业家基础阅读书目·推荐书目表（70本）](#)

[基础书目篇](#)

[李嘉诚全传](#)

[专注](#)

[——解读中国隐形冠军企业](#)

[一个广告人的自白](#)

[张謇评传](#)

[我在通用汽车的岁月](#)

[卓有成效的管理者](#)

[从优秀到卓越](#)

[大败局](#)

[竞争战略](#)

[营销管理](#)

[罗伯特议事规则](#)

[商业模式新生代](#)

[第五项修炼](#)

[团队协作的五大障碍](#)

[公司的力量](#)

[市场经济与道德基础](#)

[市场的逻辑](#)

[中国增长模式抉择](#)

[新教伦理与资本主义精神](#)

[世界是平的：21世纪简史](#)

[财富的归宿：美国现代公益基金会述评](#)

[领袖](#)

[管理者而非MBA](#)

[金字塔原理](#)

[高效能人士的七个习惯](#)

[活法](#)

[中国大历史](#)
[中国大趋势：新社会的八大支柱](#)
[大国崛起](#)
[兵以诈立：我读《孙子》](#)

[推荐书目篇](#)

[百年利丰](#)
[藏锋](#)

——[刘永好传](#)

[史蒂夫·乔布斯传](#)

[赢](#)

[自来水哲学：松下幸之助自传](#)

[华为研发](#)

[道路与梦想：我与万科20年](#)

[超越商海](#)

——[BP石油总裁约翰·布朗自传](#)

[亨利·福特自传](#)

[价值观的力量](#)

[麦肯锡传奇](#)

[谁说大象不能跳舞](#)

[一路向前](#)

[游戏颠覆者](#)

[真北](#)

——[125位全球顶尖领袖的领导力告白](#)

[再联想](#)

[创新者的窘境](#)

[管理：使命、责任、实务（实务篇）](#)

[管理心智](#)

——[中国古代管理心理思想及其现代价值](#)

[基业长青](#)

[奖励的惩罚](#)

[企业的人性面](#)

[商业生态学](#)

——[可持续发展的宣言](#)

[未来企业之路](#)

[以人为本的企业](#)

[追求卓越](#)

——[探索成功企业的特质](#)

[策略思维](#)

[——商界、政界及日常生活中的策略竞争](#)

[蓝海战略](#)

[别做正常的傻瓜](#)

[定位](#)

[模仿的力量](#)

[管理的常识](#)

[中国模式：经验与困局](#)

[非均衡的中国经济](#)

[金融的逻辑](#)

[生活中的经济学](#)

[经济学原理](#)

[国富论](#)

[经济思想史](#)

[门口的野蛮人：史上最强悍的资本收购](#)

[伟大的博弈](#)

[资本的秘密](#)

[价值的起源](#)

[如何改变世界：社会企业家与新思想的威力](#)

[追寻生命的意义](#)

[世界上最伟大的推销员](#)

[创业者：全世界最成功的技术公司初创的故事](#)

[管理：技艺之精髓](#)

[君主论](#)

[高难度谈话](#)

[街头生意经](#)

[蚯蚓创业记](#)

[中国历代政治得失](#)

[社会契约论](#)

[法律之门](#)

[哲学的后门阶梯](#)

[公正](#)

[论语别裁](#)

[菜根谭](#)

[重新发现社会](#)

[房间里的大象：生活中的沉默和否认](#)

[狂热分子](#)

[守卫底线：转型社会生活的基础秩序](#)

[乡土中国](#)

[影响力](#)

[历史深处的忧虑](#)

[潜规则](#)

[中国人史纲](#)

[先秦诸子百家争鸣](#)

[曾国藩](#)



主编 朱永亲 赵民

编委会

朱永亲 赵民 张大志 张锦娴
赵会琴 朱艳艳 朱寅年 王林



他们都在看

中国企业家基础阅读书目·导赏手册

朱永新 赵 民 / 主编

新阅读研究所 正略咨询 / 研制

广西师范大学出版社

·桂林·

图书在版编目（CIP）数据

他们都在看：中国企业家基础阅读书目·导赏手册 / 朱永新，赵民 主编. —桂林：广西师范大学出版社，2014.2

ISBN 978-7-5495-4862-0

I. ①他... II. ①朱...②赵... III. ①企业管理—图书目录 IV. ①Z88: F

中国版本图书馆CIP数据核字（2013）第295011号

出品人：刘广汉

责任编辑：熊 慧

装帧设计：@DERE_不破

广西师范大学出版社出版发行

（广西桂林市中华路22号 邮政编码：541001）
（网址：<http://www.bbtpress.com>）

出版人：何林夏

全国新华书店经销

销售热线：021-31260822-882/883

北京外文印务有限公司印刷

（北京市通州区马驹桥镇景盛南四街15号 邮政编码：101102）

开本：690mm×960mm 1/16

印张：25 字数：310千字

2014年2月第1版 2014年2月第1次印刷

定价：46.00元

如发现印装质量问题，影响阅读，请与印刷单位联系调换。

序

企业家育厚德方可载物

——我们为什么要研制“中国企业家基础阅读书目”

文 / 朱永新

01

企业家阅读的必要性

现实之中，有些企业家不读书，有两个重要原因：一是认为读书没有什么用处；二是认为工作太忙，根本没有时间读书。其实，这两种理由都是站不住脚的。

认为工作太忙，没有时间读书的企业家往往会说：“你看我们，开会决策、会见客户、宴请喝酒、陪唱陪玩，眼睛一睁，忙到熄灯，哪有时间读书呢？”从表面来看，这说的是实话。但从本质来看，是否有时间，取决于你是否把这件事情视为重要的事情。如果你认为重要，一定可以安排时间；如果你认为不重要，一定会找出借口不去做。喜欢打扑克、搓麻将的人，再忙，也可以安排时间打一把、搓一下。我曾经劝说领导干部要“少一点烟酒味，多一点书卷气”，讲的就是这个道理。对于企业家来说，也是如此。鲁迅先生说，时间就像海绵里的水，挤挤总还是有的。外出办事等候的时候，在飞机、火车上的旅途时光，晚上睡觉前读一二十分钟，早晨起来以后读一点书……这些都是不费吹灰之力就能够做到的事情。关键还是在于我们是否真正认识到阅读的价值和意义。

那么，关键的问题就是：阅读对于企业家究竟有什么用处？企业家究竟为什么要读书？有许多企业家堂而皇之宣称：“我不读书，不是一样赚钱吗？”甚至有企业家认为“书多扰神，书多疑行，书多欠察，书多轻人”，认为读书反而会迂腐，会缺乏灵活性等。

我坚决反对这种观点。我认为，这种想法是一种小农经济思想的流毒，与时代对企业家提出的要求背道而驰。我曾经提出过，一个人的精神发育史就是他的阅读史。人的心灵成长、人的精神发育最重要的载体

就是阅读。人类最伟大的智慧、最伟大的思想没有办法从父母那里通过基因来拷贝、遗传，而是深藏在那些最伟大的书籍之中。没有阅读就没有个人心灵的健康成长，就没有人的精神的良好发育。而且对于企业家来说，阅读有着非常特别的价值和意义。

首先，阅读可以帮助企业家净化心灵，涵养道德。古人云，“厚德载物”；俗话说，“小富靠智，大富靠德”。古往今来，企业家的道德修养对企业的成败至关重要。

提高道德修养有多种方法，读书就是一种重要的方法。书读得多了，眼光远了，胸怀宽了，道德修养提高了，人生境界也就提升了。书籍以深刻的思想、生动的形象反映生活，揭示人生的真谛，赞颂真善美，鞭挞假恶丑，它往往以一种无形的力量潜移默化地影响着人们的思想，陶冶人们的情操。“在读书的时候，哲人的思想涤荡着我们的灵魂，在知识和智慧的指引下，我们更容易识别美与丑、善与恶，我们的生命也因此一次又一次向前展拓。读书，使我们的灵魂变得辽阔而宽广，坚韧而顽强，也使我们获得一个温煦宁静的内心世界，以对抗外部世界的喧哗与浮躁。”（王余光语）

所以，我们的企业家如果能够与书本为伴、与大师为伍，就能让自己不为狭隘私心所扰，不为浮华名利所累，不为低俗物欲所惑。站得高必然看得远，企业家若能始终以前瞻性的思想把握方向，便能敏锐地捕捉商机，甚至创造商机。如果一位企业家有着往牛奶中掺三聚氰胺，往火腿肠加瘦肉精猪肉，往轮胎里掺不合格材料等损人利己的行为，短期肯定获利，长期必然失败。同样是企业家，马云不能够容忍手下爱将弄虚作假，俞敏洪呼唤价值回归，他们说出了大多数人的渴望，也必然得到大多数人的追随。这是良心的呼唤，是价值的引领，也正是从小富通往大富的必经之路。

其次，阅读可以帮助企业家把握大局，科学决策。梁小民先生曾经讲过一个故事：在一次浙商大会上，一位进入福布斯排行榜的企业家大声疾呼，“企业家不要读书”。这位企业家“空手套白狼”，凭空有了偌大一笔财富，发出了这样的呼声。也正是这位中了“读书无用论”之毒的企业家，由于缺乏公司理财的知识，上榜后没几个月就遭遇现金流断裂的困境。他还举了一个正面的例子，是关于耐克鞋名字诞生的故事。据说耐克这个名字，是耐克创始人之一约翰逊的灵机一动。当年鞋子生产出来，设计了“”的标记后，大家为起名字犯了愁。约翰逊觉得这个标记很像古希腊神话中有着翅膀的胜利之神耐克的双翼，于是想出了耐克的名字。如果约翰逊没有读过希腊神话，怎么可能想到这个神来之笔的名字？历史上，企业家读书受启示进行产品创新的例子还有很多。

为什么我们许多企业家会感到：我们没有读过什么书一样赚钱呢？

是的。在一个市场经济还不充分，民主与法制社会还不健全的时代，一切充满着不确定性。胆量、勇气，甚至人际关系等因素在创业中起到了非常重要的作用。有人曾经这样分析：第二代成功的企业家往往是没读过什么书的文盲。没有读过书的优点是不受保守的传统文化的束缚，敢闯、敢干。在那个初创时期，知识并不重要，甚至可能是包袱，所以无文化者成功了。

然而，创业成功的人并不一定是能笑到最后的人。随着市场经济的完善，企业必须从经验型转变为制度型。经验型企业的管理者可以没有文化，不读书，依靠个人能力和过去积累的经验取得成功，但制度型企业是一定要有现代企业管理的理论与知识，因为管理理论和知识固然来自实践，但绝不是一个人的实践，而是千千万万企业家的实践。学者们和优秀的企业家们把这无数企业家成功或失败的经验与教训总结出来，写成书，就成了理论。不读这些书，就无法去创立和管理制度型企业。

其实，当我们读那些最优秀的管理著作与最优秀的人文作品的时候，我们经常会有醍醐灌顶、豁然开朗的感觉，这是没有读书经历的人所无法体会的。人类那些最伟大的思想、最伟大的智慧、最伟大的管理经验在哪里？就在那些最伟大的著作中。也正是出于这样的原因，比尔·盖茨在《未来之路》中提出：要想掌握商业分配的原则，只有一点——学习。而战胜竞争对手最快最好的方法，就是怎样比对手学得更快更好。谁学习的速度快，谁就会成为赢家。无疑，学习的最好办法，就是阅读。

中外优秀企业家的成长历程也反复告诉我们，善于学习、勤于阅读，应该是优秀企业家的行为方式。

有资料介绍，日本资生堂创始人、福原家族的福原义春，就是一个读书非常多的人。他的读书范围从社会上的畅销书到原版的法国最新哲学、美学作品，再到美国最新思潮方面的著作等，各类图书均有涉及。东芝全球总裁西田厚聪也是特别热爱读书的人，不论多晚到家，都会埋头读上几个小时的书，而且是几本书、几个方面的书同时读。出差中国的时候，西田的夫人、秘书等人要为他准备一大包的书，不论去哪里，旅途成了他读书的专用时间。

新东方的俞敏洪也是一位热爱读书的企业家。在2012年国庆和中秋假期里，他就读完了日本历史学家盐野七生的《罗马人的故事》，阎连科的《我和父辈》，彼得·德鲁克的回忆录《旁观者》，美国作家艾瑞克的《忠诚》和高晓松的《如丧》等五本书。他曾经深有体会地说：“优秀的书籍就像难得的朋友，在你不需要的时候，你感觉不到他们的存在；在你需要的时候，他们总是及时地来到你的身边，忠诚地守候在你生命的左右，随时宽解、充实你那不安、寂寞的灵魂。”

家居业的著名企业红星美凯龙公司会为员工每年报销200元书费。同时，为了将学习的成果落地，公司还专门成立了一个“读书分享委员会”，各个部门每个月都会分别召开会议，讨论大家从书中获得的知识 and 启发。据了解，红星美凯龙公司要求其管理人员将三分之一的时间用来学习，另外三分之二用来培训和调研，对普通员工也要求每年至少读五本书。不仅如此，从2002年开始，公司向每个管理人员的家庭赠送一只书柜，试图将学习触角伸向管理层的“八小时之外”。而为了让学习的革命开展得更加深入，公司甚至要求员工家中的书柜里要有30本书以上，每个人的包里也必须有一本书，因为在飞机、火车上打开就可以看，要是飞机晚点，说不定就能看完一本书。

再次，阅读可以帮助企业家锻造团队，提高团队执行力。成立一家企业是容易的，建成一个团队是艰难的。前者只需要经费，后者还需要精神。相应的，前者是因为利益而聚在一起，容易受到外界影响而变动，后者是因为精神凝聚，内在向心力更强，抗风险的能力也更强。至于提高团队的执行力，则更是一件永无止境的追求。

有人说，世界上最难的事情有两件：一件是把自己的思想装进别人的脑袋里，一件是把别人的钞票装进自己的口袋里。企业家要做的却正是这两件事。而且，有了前者，才能真正组建起团队，才能更好地实现后者。

1999年，华为集团CEO任正非在推行企业的流程变革与世界一流企业标准接轨时，遭遇制度与文化的阻碍，进展艰难。为了突破这一瓶颈，任正非安排总监级以上管理干部进行集中学习。他邀请了北京大学哲学系和中国社会科学院的学者们讲授东方文化以及东西方哲学思想，要求干部阅读德国学者韦伯的经典著作《新教伦理与资本主义精神》。任正非想通过这样的阅读活动，去开拓团队成员的视野，让大家能够从更加高远的视角去思考，从而以更加现代的步伐前进。华为之所以有着今天的长足发展，可以说正是得益于这种高远与开阔的思想。

因此，阅读对于一个企业家的成长，对于一个企业的发展，其作用和价值无疑将会越来越得到显现。曾经，知识会变为资本；一度，知识让位于资本；如今，知识就是资本。希望那些忽视阅读和学习的企业家，能够真正地捧起书本，成为一个有素质有思想、有社会责任且更加成功的儒雅商人。

02

企业家基础阅读书目研制的理念

公司是社会财富的主要创造老师。人类97%的财富是在近250年里

创造的，也就是在人类诞生以来的0.01%的时间里创造的。而创造这些财富的主角是公司。

作为公司掌舵人的企业家，无疑在其中起到了最重要的作用。诺贝尔经济学奖得主罗伯特·蒙代尔说过：“我认为在历史上，企业家和政治领袖至少同样重要。那些把欧美变得强大、把中国变得更强大的企业家和政治家一样了不起。”（《公司的力量》P.7）

资本全球化时代，随着企业家群体的财富不断积累，地位不断提升，拥有的资源不断增多，社会辐射影响力不断增强，企业家群体在国民经济发展与社会主流价值主导上的作用愈加凸显。在财富对社会的影响日益重要的今天，企业家群体不仅主导着国民经济的发展，还在当今社会主流价值塑造与引导方面，扮演着举足轻重的作用。所以，企业家读什么书，推荐什么书，不仅对企业家自身的成长有重要意义，也对企业的员工和全社会产生重要影响。

许多企业家已经清醒地意识到阅读对于他们成长的意义，对于企业发展的价值。在繁忙的管理工作之余，他们总是像俞敏洪那样大量阅读，充实自己。但是随之而来的一个困惑，就是找不到适合自己的图书。跟着时髦的流行图书走，总觉得太浅薄而浮躁。每年数十万种名目繁多的图书，带给企业家的只能是“望洋兴叹”，不知所措。

可见，选择一份相对客观、专业和权威的基础阅读书目推荐给企业家，让其有一个基本的阅读“地图”，将有助于企业家在茫茫书海中找到能有所启迪的书，从而开展有效阅读，提高阅读收益，促进其精神的成长，营造一个健康向上的社会主流价值观。

为了推动“基础阅读书目”的研制，我们在2010年成立了新阅读研究所，先后研制并发布了“中国小学生基础阅读书目”、“中国幼儿基础阅读书目”，受到社会广泛关注。目前，我们正在研制“中国中学生基础阅读书目”（分初中、高中两个书目）、“中国企业家基础阅读书目”、“中国大学生基础阅读书目”、“中国中小学教师基础阅读书目”、“中国父母基础阅读书目”、“中国公务员基础阅读书目”等，准备用三到五年的时间再研制出一套“中国人基础阅读书目”。这是为我们的民族和国家构建共同价值和共同精神家园必须做的基础工作。

“中国企业家基础阅读书目”是这一系列“基础阅读书目”的重要组成部分。我们期待通过我们的努力，为企业家提供一个较为全面的阅读参考，无论是在企业管理方面（外王），还是个人能力与素质的提升方面（内圣）。我们也坚信，企业家们能从这个书目中找到自己值得认真阅读，甚至伴随自己一生的好书。

这是一份历时三年，数易其稿，精心打磨的书目，旨在为企业家提供一份科学、权威、公正、独立的阅读书单。该书单汇集了社会各界各

专业领域有精深造诣的专家的意见和建议，强调书目的客观性、权威性、公益性及实用性。我们以“提高阅读收益，分享管理智慧”为出发点，提出了如下研制理念：

第一，树立正确价值导向，弘扬企业家精神。

中国有着“不患贫，患不均”的传统文化氛围，有着重农轻商的历史背景，又经过了“割资本主义尾巴”的十年浩劫。直到改革开放后，企业家才真正作为财富的创造者而受到社会尊重。如今，我们更应该清楚地认识到，一位真正的企业家所创造的不仅有物质财富，同时也有精神财富，而且这种精神财富恰恰弥补了国人过往之不足。

有人将企业家精神归纳为创新、冒险、合作、敬业、学习、执著、诚信等几个方面，也有人认为服务也应是企业家精神的一种。我们认为，无论如何归纳，企业家精神的外在会因为企业家的个人特色而体现出鲜明的个性化特质，内在则会从总体上体现“内圣外王”的特点，只是这一“王”所施行的领域是商业而已。

基于以上理念，我们在选择书目时不仅尽可能体现书目研制遵循的一般原则，如“真”（科学文本求“真”之本）、“善”（人文文本求“善”得仁）、“美”（文学文本求“美”取悦）价值导向以及人生观、家庭观、群己观、国家观、自然观、国际观、历史观、宗教观等八大价值领域的主要概念与关键内容，还特别注重企业家精神的特质，进行关键价值上的把握。

第二，理论与实务并重，坚持“提升阅读收益，分享管理智慧”。

企业家需要理论的武装，也需要实践的磨砺。企业家基础阅读书目的推荐，既考虑精心选择那些重要的管理经典，也考虑企业家需要的人文素养，同时还考虑精心挑选那些简明扼要、切实可行的操作手册，帮助他们建立一个合理的知识结构。所以，我们按照“内圣”和“外王”的逻辑，既选择经典著作，分享管理智慧；又选择实务作战著作，提升阅读收益。

第三，经典作品优先，也尊重市场选择。

周国平先生主张阅读的关键是阅读经典，正如交朋友要交最值得交往的好朋友。他认为：“经典是人类精神财富的一个宝库，它就在我们身旁，其中的财富属于我们每一个人。阅读经典，就是享用这笔宝贵的财富。凡是领略过此种享受的人应该会同意，倘若一个人活了一生一世，却从未踏进这个宝库，那该是多么巨大的损失啊。”所以在研制书目的过程中，我们优先推荐那些经过时间考验的大师级经典作品。同时，我们也持续关注各大财经类图书榜，以及网络 and 各类企业家读书俱

乐部等机构的推荐书目。对于市场认可的畅销书，我们也会综合各位专家的意见，审慎地加以选择。

第四，拥有全球意识，同时关注中国传统文化。

在全球化浪潮汹涌来袭的今天，蝴蝶效应在商战中显得比以往任何时代都要明显，因此，任何一家将眼光局限于本土的企业都不可能取得持续的发展动力。

与此同时，正因为全球化成为现实，企业就越发需要立足本土，牢牢扎根，才能赢得生存，再图发展。所以在研制书目的过程中，我们不仅关注世界知名学者和企业家的精彩论述，同时注目于本土学者的著作。

第五，关注作品的时效性与可读性。

现代社会经济形势瞬息万变。20年前的成功管理经验在今天来用很可能已经过时，甚至适得其反。因此，我们需充分考虑管理类书籍的时效性。

考虑到企业家知识结构及专业背景的差异性，我们的书目力求全面，兼顾企业家需要阅读的各类书籍。

同时，考虑到企业家阅读时间的紧张，我们原则上不推荐学术性太强、篇幅较长、晦涩难懂的书。

第六，充分考虑其他书目情况，不重复收录图书。

在书目研制过程中，我们充分考虑企业家书目与公务员书目、中学生书目、大学生书目的有效衔接。很多经典书，如《论语》、《孟子》、“四大名著”等已入选其他推荐书目，在企业家书目中暂不做重复推荐。所以，企业家根据自身所需，可以同时选择中学生、大学生、公务员等书目推荐的图书，进一步拓宽自己的视野。

03

企业家基础读书目的编制原则和研制过程

书目研制组在研制书目的过程中，经过仔细讨论并与各方面专家沟通交流，初步确定了如下基本原则：

第一，凡由国家批准的正式出版机构出版的中文简体作品均可进行推荐。

第二，原则上不推荐外文书、绝版书、大部头著作、教材、学术性较强的书和繁体版本。

第三，兼顾作品的价值导向与操作实务，形成30本企业家基础阅读

书目和70本推荐阅读书目。在30本基础阅读书目中，同一作家一般只选择一本代表作。在70本推荐阅读的书目中可以适当放开，但一般不考虑套书和系列。

第四，推荐时，对作者国别、出版时间、出版社等均不做限制。但最终呈现的书目会综合考虑国内与国外、管理与非管理、经典与流行等要素。

第五，保持推荐的公正性、独立性。在推荐过程中不应受到出版社和商业机构的影响和干扰。

第六，对于有多种译本的经典作品，选择译文质量较高的版本。

第七，对于同一作品的不同版本，综合考虑图书价格、装帧质量、插图水平等多种因素，选择性价比最为合理的图书。

第八，与“公务员基础阅读书目”及“大学生基础阅读书目”项目组保持联系，随时沟通，避免同一本书在几个书目中同时出现。

第九，坚持研制的开放性，如果发现更好的作品，或者更好的版本，及时更换，确保书目的先进性。

《中国企业家基础阅读书目》的研制是一项繁杂的系统工程。整个项目分为以下几个阶段，各阶段完成任务如下：

第一阶段，做调研、找专家、定框架、内部试读。

2011年7月至2012年1月，成立“中国企业家基础阅读书目”研制项目组。本项目由我发起，正略咨询创始人、董事长赵民先生担任项目负责总执行。主要工作包括：

（1）“企业家推荐书目”市场调研。项目组查阅了美、英、法、德、荷、日、韩，中国大陆、台湾、香港的知名商学院、研究机构、企业家俱乐部的相关书目推荐信息，发现至今尚未见到权威机构或组织客观地向企业家群体推荐过系统的阅读书目。我们希望通过自己的努力，填补这部分空白。

（2）专家查找与邀请。项目组查找了各专业领域里的400多位权威人士的信息，包括知名学者、财经媒体人士及成功企业家。然后根据“专业领域的成就”、“热心社会活动”、“关心了解企业家群体”、“各领域比例合理搭配”等几个标准，确定出100多位专家。之后通过电子邮件、电话、微博等方式发送邀请函，邀请专家为项目提供支持。

（3）选书框架的初步制定及图书初步挑选。项目组参考大学学科设置、中国图书馆图书分类法及几大网络图书销售商的分类方式，结合专家意见，根据企业管理经营与企业家自身提高所需涉猎的知识，按“内圣”、“外王”两个框架从几十万种图书中筛选出精品。“外王”分类的图书涵盖人物传记与企业史、政治法律、经济金融、基础管理、战略

管理、营销管理、企业文化、商业模式、方法论等；“内圣”则由哲学、科学、社会学、历史学以及文学等各类图书组成。

（4）项目组图书试读。为了与专家进行有效沟通，项目组成员成立了核心研讨小组，对初步筛选的500多本图书进行试读及讨论，形成120万字的读书摘要与书评。之后，根据专家擅长的领域对图书进行分类，为第二阶段专家访谈及推荐专家试读打下良好基础。

（5）读书会活动查找与跟踪。项目组对各类读书会进行跟踪，并定期派项目组成员参加线下活动，以获得活动的推荐图书信息作为参考。

（6）研制方案初稿的撰写。项目组参考“小学生基础阅读书目”项目经验，结合专家意见与建议编写了“中国企业家基础阅读书目”研制方案初稿。主要包括项目简介、研制书目的重要性、研制理念、研制原则、研制过程、项目成员及专家顾问团队七个部分。

第二阶段，专家访谈与试读、简报制作与发送、研制方案讨论与完善。

2012年1月至2013年1月，为保证书目的质量和权威性，我们决定集思广益。本阶段的工作重点为联系与访谈专家，充分征求他们对项目运作及企业家阅读书目的建议，形成初步的推荐书目。本阶段的主要工作包括：

（1）专家访谈及意见汇总。项目组通过面谈、电话访谈、邮件访谈及微博互动四种形式获取专家对项目的建议及推荐书目。在京的核心专家主要以面谈的形式进行拜访。项目组定期对访谈纪要进行汇总，形成近6万字的访谈纪要，有力地指导了项目的顺利进行。同时还整理专家推荐书籍，形成推荐书目初稿。

（2）专家图书试读及推荐理由收集。项目组结合第一期的图书分类及专家推荐信息，邀请专家对相关领域书籍及其推荐书进行试读，并提供试读体会。收集汇总专家推荐图书意见，作为导赏手册的编写参考。

（3）项目简报制作与发送。项目组定期将阶段性工作成果进行汇总，制作成项目简报，发送给专家及相关机构。此阶段共制作简报三期，发送超过600人次，得到专家意见反馈超过50人次。

（4）企业家阅读现状问卷调查与分析。为了更好地了解企业家群体的阅读习惯，项目组进行了“中国企业家阅读现状问卷调查”，并对相关数据进行了收集和统计分析。

（5）研制方案讨论与完善。在“提升阅读收益，分享管理智慧”的理念指导下，结合项目讨论会及专家例会资料，项目组进一步研制和完

善了研制方案。

第三阶段，网络投票、专家论证、导赏编写、书目发布。

2013年1月至2013年12月，是网络调查投票及书目发布阶段。此阶段的主要工作包括：

（1）书目网络投票与调查。项目组在腾讯网、当当网设立专题页面进行书目网络投票调查，收集来自市场的反馈信息，并对投票结果进行统计分析，完善及更新推荐书目。此次调查收集了两万个有效的调查数据，对书目研制起到了重要的参考作用。

（2）召开专家论证会。召开了由来自财经、企业、媒体、学界等20余位专家和企业家人组成的专家论证会，对书目征求意见稿进行讨论和论证。

（3）导赏手册的编写。项目组结合前期的研制成果及各汇总资料，对100本推荐书目编写导赏手册，新阅读研究所进行修改并交付出版社出版。

（4）书目发布。2013年12月，新年前夕召开书目新闻发布会，正式向社会发布研制书目，邀请部分专家和媒体出席发布会。

书目研制不是一蹴而就的，更不是一项一劳永逸的工作。在《中国企业家基础阅读书目》发布以后，我们还会广泛征集企业家和全社会的意见，同时持续关注最新的管理、财经类的新书动态，研究企业家阅读的最新状况，每两三年重新修订一次书目，对部分书籍进行适当的调整。

我们希望，这份书目能够对中国企业家的阅读起到积极的引导作用。我们更期待，有更多的中国企业家们，能够成为全民阅读的典范，推广阅读的先锋。

今时今日，中国企业家已置身一个“第三次工业革命”如火如荼、全球化运动迅猛发展、“第三次浪潮”风起云涌、全球竞争对手迅捷创新、知识经济取代机会经济、新生代精英脱颖而出的大环境中，企业家如何紧随信息时代？如何融入全球，实现“走出去，走进去，走上去”？如何领军转型升级立于创新潮头？如何继往开来与新生代协同创富？这一个又一个的问题，都横亘在每一个企业家面前。

一个企业的成功，需要一定的过程；一个企业家的成功，更是难觅捷径。通过阅读，集群英之智，联百业之慧；通过阅读，回首往昔，以史为鉴，俯瞰当下醒脑明目，展望未来精心准备。当企业家将阅读所得统统投入实战中，百炼成钢，必将逐步育厚德而载万物的登峰造极之境界。那境界，不仅是企业的境界，也是人生的境界。我们相信，改变，从阅读开始。做一个有思想有担当的儒雅企业家，从阅读开始！

书目研制组、专家组成员名单

书目总主持人：

朱永新：全国政协副秘书长、民进中央副主席、中国教育学会副会长

书目主持人：

赵 民：正略咨询顾问有限公司创始人、董事长，中国中小企业协会副会长

项目组成员：

张大志 张锦娴 赵会琴 朱艳艳 朱寅年 王 林 岳 坤

书目指导专家名单（按姓氏音序排列）：

段静涛：《环球时报》副总编

刘苏里：万圣书园创办人及经营者

刘湘明：《商业价值》杂志出版人

刘正东：上海市律师协会会长

刘植荣：独立学者，媒体评论员

马 克：《财经》杂志副主编

宋立新：《英才》杂志社社长

王立鹏：《中国经营报》常务副总编辑、《商学院》杂志主编

易文飞：当当网副总裁

书目咨询顾问名单（按姓氏音序排列）：

陈志武：耶鲁大学管理学院金融经济学教授

冯 仑：万通集团董事局主席、北京万通实业股份有限公司董事长

李 强：清华大学社会学系教授、人文社会科学学院院长

厉以宁：经济学家、北大光华管理学院名誉院长

罗安宪：中国人民大学哲学院教授、中国人民大学孔子研究院秘书长

茅于軾：天则经济研究所所长

秦 晖：清华大学人文社会科学学院历史系教授、博士生导师

邱若扉：瑞士信贷投资银行大中华区董事总经理
邱小平：人力资源与社会保障部劳动关系司司长
任志强：北京华远地产股份有限公司董事长
汤敏：国务院参事、中国发展研究基金会副秘书长
王奇生：北京大学历史系教授、中国社会科学院研究生院博士生导师

王石：万科企业股份有限公司董事会主席
温铁军：中国人民大学农业与农村发展学院教授、院长
吴敬琏：国务院发展研究中心高级研究员，中国社会科学院研究生院教授

吴思：《炎黄春秋》杂志法定代表人、常务社长、总编辑
吴鹰：和利投资集团（CTC）资深合伙人
俞敏洪：新东方教育科技集团董事长
杨壮：北京大学国际商学院院长、北京大学国家发展研究院教授
张维迎：北京大学光华管理学院教授、中国企业家论坛首席经济学家

周桂钿：北京师范大学哲学系教授（已退休）、中国哲学史学会副会长

周其仁：北京大学国家发展研究院院长
周庭锐：中国人民大学商学院营销系教授
周中华：机械工业出版社华章公司主编

中国企业家基础阅读书目·基础书目表 (30本)

一级分类	二级分类	书 名	作者（译者）	出版社	出版时间
“外王”	领导者传记与企业史	李嘉诚全传	孙良珠 著	华中科技大学出版社	2010 年 1 月
		专注——解读中国隐形冠军企业	邓地、万中兴 著	浙江人民出版社	2006 年 4 月
		一个广告人的自白	(美) 奥格威 著, 林桦 译	中信出版社	2010 年 7 月
		张謇评传	卫春回 著	南京大学出版社	2011 年 4 月
		我在通用汽车的岁月	(美) 小艾尔弗雷德·斯隆 著, 刘昕 译	华夏出版社	2005 年 7 月
	企业管理	卓有成效的管理者	(美) 德鲁克 (Drucker, P.F.) 著, 许是祥 译	机械工业出版社	2009 年 9 月
		从优秀到卓越	(美) 吉姆·柯林斯 著, 俞利军 译	中信出版社	2009 年 11 月
		大败局（修订本）	吴晓波 著	浙江人民出版社	2007 年 4 月
		竞争战略	(美) 迈克尔·波特 著, 郭武军、刘亮 译	华夏出版社	2012 年 6 月
		营销管理（第 14 版）	(美) 菲利普·科特勒 等著, 王永贵 等译	中国人民大学出版社	2012 年 4 月
		罗伯特议事规则（第 10 版）	(美) 亨利·罗伯特 著, 袁天鹏、孙涤 译	格致出版社	2008 年 4 月
		商业模式新生代	(瑞士) 亚历山大·奥斯特瓦德、伊夫·皮尼厄 著, 王帅、毛心宇、严威 译	机械工业出版社	2011 年 8 月
		第五项修炼	(美) 彼得·圣吉 著, 张成林 译	中信出版社	2009 年 10 月
		团队协作的五大障碍（第 3 版）	(美) 帕特里克·兰西奥尼 著, 华颖 译	中信出版社	2013 年 9 月

续表

一级分类	二级分类	书 名	作者（译者）	出版社	出版时间
“内圣”	与 经 济 有 关 的 企 业 家 素 质	公司的力量	《公司的力量》节目组 编	山西教育出版社	2010 年 8 月
		市场经济与道德基础	汪丁丁 著	上海人民出版社	2007 年 1 月
		市场的逻辑（增订本）	张维迎 著	上海人民出版社	2012 年 3 月
		中国增长模式抉择	吴敬琏 著	上海远东出版社	2013 年 9 月
		新教伦理与资本主义精神	（德）马克斯·韦伯 著， 康乐、简惠美 译	广西师范大学出版社	2010 年 9 月
		世界是平的： 21 世纪简史	（美）托马斯·弗里德曼 著，何帆、郝正非、 肖莹莹 译	湖南科技出版社	2008 年 9 月
		财富的归宿：美国现代公益基金会述评	资中筠 著	三联书店	2011 年 11 月
	创 业 者 素 质 与 企 业 家 素 质	领袖	（美）詹姆斯·麦格雷戈·伯恩斯 著， 常健 等译	中国人民大学出版社	2007 年 5 月
		管理者而非 MBA	（加）明茨伯格 著， 杨斌 译	机械工业出版社	2010 年 9 月
		金字塔原理	（美）芭芭拉·明托 著， 汪洱、高愉 译	南海出版社	2010 年 8 月
		高效能人士的七个习惯	（美）史蒂芬·柯维 著， 高新勇、王亦兵、 葛雪蕾 译	中国青年出版社	2010 年 10 月
		活法	（日）稻盛和夫 著， 曹岫云 译	东方出版社	2013 年 9 月
	与 社 科 人 文 相 关 的 企 业 家 素 质	中国大历史	黄仁宇 著	三联书店	2007 年 2 月
		中国大趋势：新社会的八大支柱	（美）约翰·奈斯比特， （德）多丽丝·奈斯比特 著，魏平 译	中华工商联合出版社	2009 年 9 月
		大国崛起	唐晋 主编	人民出版社	2007 年 1 月
		兵以诈立：我读《孙子》（增订典藏本）	李零 著	中华书局	2012 年 1 月

中国企业家基础阅读书目·推荐书目表 (**70**本)

一级分类	二级分类	书 名	作者（译者）	出版社	出版时间
“外王”	领导者传记与企业史	百年利丰（第2版）	冯邦彦 著	中国人民大学出版社	2011年12月
		藏锋——刘永好传	周桦 著	北京大学出版社	2011年3月
		史蒂夫·乔布斯传	（美）沃尔特·艾萨克森 著， 管延圻 等译	中信出版社	2011年10月
		赢	（美）杰克·韦尔奇、 苏茜·韦尔奇 著，余江、 玉书 译	中信出版社	2013年6月
		自来水哲学：松下幸之助自传	（日）松下幸之助 著， 李菁菁 译	南海出版社	2008年2月
		华为研发	张利华 著	机械工业出版社	2012年11月
		道路与梦想：我与万科20年	王石、缪川 著	中信出版社	2006年1月
		超越商海——BP石油总裁约翰·布朗自传	（英）约翰·布朗 著， 毕崇毅 译	机械工业出版社	2011年1月
		亨利·福特自传	（美）亨利·福特 著， 祎旸 译	吉林出版集团有限责任公司	2012年1月
		价值观的力量	（美）梅格·惠特曼、 汉密尔顿 著，吴振阳 等译	机械工业出版社	2010年8月
		麦肯锡传奇	（美）埃德莎姆 著，魏青江， 方海萍 译	机械工业出版社	2010年4月
		谁说大象不能跳舞	（美）郭士纳 著，张秀琴、 音正权 译	中信出版社	2010年1月
		一路向前	（美）霍华德·舒尔茨、 乔安·戈登 著，张万伟 译	中信出版社	2011年4月
		游戏颠覆者	（美）雷福礼、查兰 著， 辛弘、石超艺 译	机械工业出版社	2011年7月
		真北——125位全球顶尖领袖的领导告白	（美）比尔·乔治、彼得·西蒙斯 著，刘祥亚 译	广东经济出版社	2012年9月
		再联想	张小平 著	机械工业出版社	2012年1月
	企业管理	创新者的窘境	（美）克莱顿·克里斯坦森 著，胡建桥 译	中信出版社	2010年6月

续表

一级分类	二级分类	书 名	作者（译者）	出版社	出版时间
“外王”	企业管理	管理：使命、责任、实务（实务篇）	（美）彼得·德鲁克 著，王永贵 译	机械工业出版社	2009年9月
		管理心智——中国古代管理心理思想及其现代价值	朱永新 主编	经济管理出版社	2012年12月
		基业长青	（美）吉姆·柯林斯 等著，真如 译，俞利军 审校	中信出版社	2009年10月
		奖励的惩罚	（美）埃尔菲·艾恩 著，程寅、艾斐 译	三联书店	2006年10月
		企业的人性面	（美）麦格雷戈 著，（美）格尔圣菲尔德 注释，韩卉 译	中国人民大学出版社	2008年3月
		商业生态学——可持续发展的宣言	（美）保罗·霍肯 著，夏善晨、余继英、方堃 译	上海译文出版社	2007年8月
		未来企业之路	（美）Saul Berman 等著，华晓亮、冯月圻 编译	北京大学出版社	2010年4月
		以人为本的企业	（印）苏曼德拉·戈沙尔、（美）巴特利特 著，苏月 译	中国人民大学出版社	2008年11月
		追求卓越——探索成功企业的特质	（美）汤姆·彼得斯，罗伯特·沃特曼 著，胡玮珊 译	中信出版社	2012年9月
		策略思维——商界、政界及日常生活中的策略竞争	（美）阿维纳什·K. 迪克西特、巴里·J. 奈尔伯夫 著，王尔山 译	中国人民大学出版社	2003年2月
		蓝海战略	（韩）W. 钱·金、（韩）勒尼·莫博涅 著，吉宓 译	商务印书馆	2010年8月
		别做正常的傻瓜	奚恺元 著	机械工业出版社	2006年8月
		定位	（美）艾·里斯、杰克·特劳特 著，谢伟山、苑爱冬 译	机械工业出版社	2011年1月
		模仿的力量	（美）石家安 著，吴进操 译	机械工业出版社	2011年8月
		管理的常识	陈春花 著	机械工业出版社	2010年1月

续表

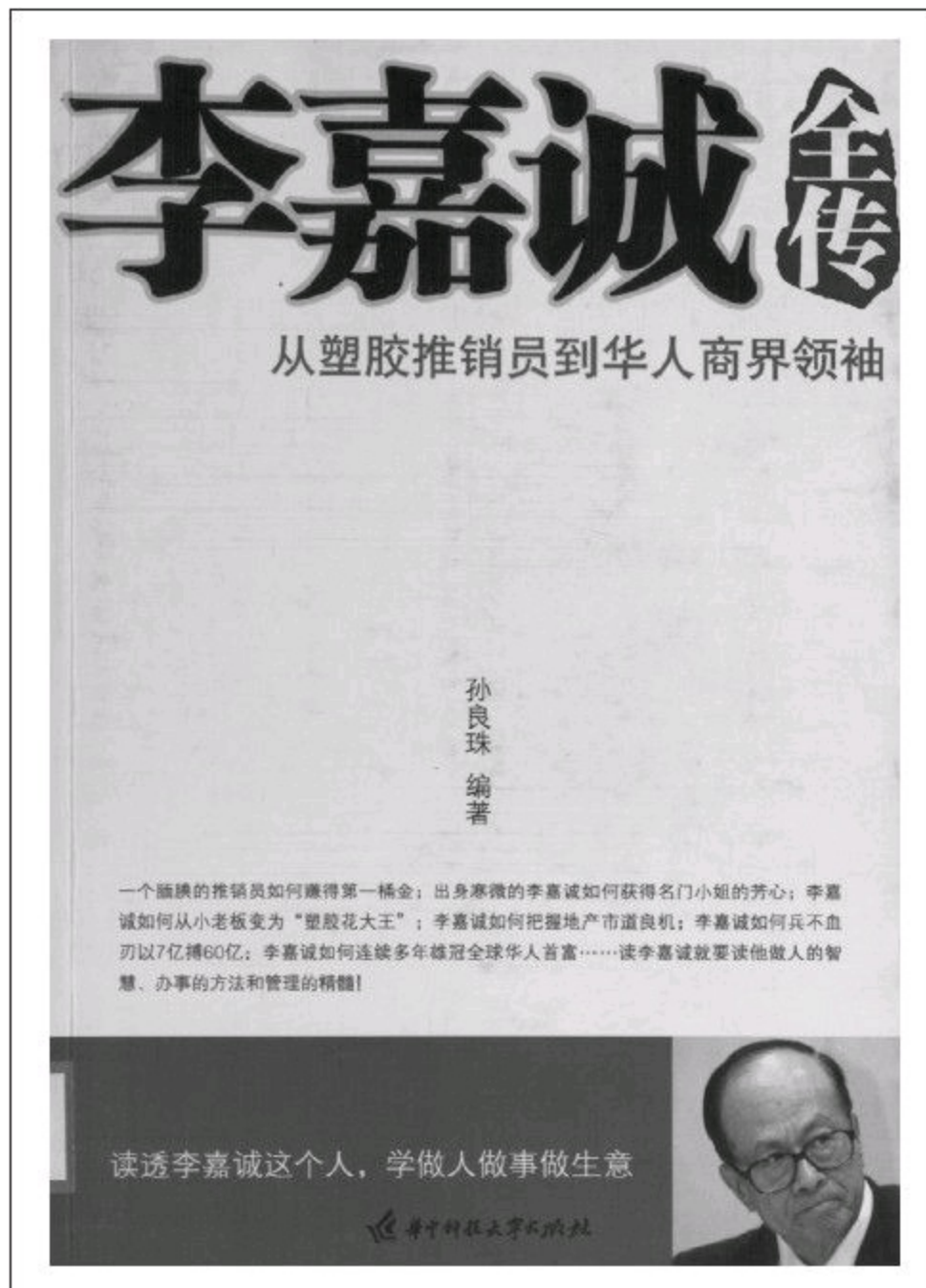
一级分类	二级分类	书 名	作者（译者）	出版社	出版时间
“内圣”	与经济有关的企业家素质	中国模式：经验与困局	郑永年 著	浙江人民出版社	2010 年 1 月
		非均衡的中国经济	厉以宁 著	中国大百科全书出版社	2009 年 9 月
		金融的逻辑	陈志武 著	国际文化出版公司	2009 年 8 月
		生活中的经济学	茅于軾 著	暨南大学出版社	2008 年 12 月
		经济学原理（第 6 版）	（美）N. 格里高利·曼昆 著，梁小民、梁砾 译	北京大学出版社	2012 年 7 月
		国富论	（英）亚当·斯密 著，郭大力、王亚南 译	三联书店	2009 年 3 月
		经济思想史（第 4 版）	（美）哈里·兰德雷斯、大卫·C. 柯南德尔 著，周文 译	人民邮电出版社	2011 年 10 月
		门口的野蛮人：史上最强悍的资本收购	（美）布赖恩·伯勒、约翰·希利亚尔 著，张振华 译	机械工业出版社	2010 年 9 月
		伟大的博弈	（美）约翰·S. 戈登 著，祁斌 译	中信出版社	2011 年 1 月
		资本的秘密	（美）赫尔南多·德·索托 著，于海生 译	华夏出版社	2012 年 1 月
		价值的起源	（美）戈兹曼、罗文霍斯特 编著，王宇、王文玉 译	万卷出版公司	2010 年 8 月
		如何改变世界：社会企业家与新思想的威力	（美）戴维·伯恩斯坦 著，吴士宏 译	新星出版社	2006 年 4 月
	创业者素质与企业素质	追寻生命的意义	（奥）维克多·E. 弗兰克尔 著，何忠强、杨凤池 译	新华出版社	2003 年 8 月
		世界上最伟大的推销员	（美）奥格·曼狄诺 著，安辽 译	世界知识出版社	2003 年 4 月
		创业者：全世界最成功的技术公司初创的故事	（美）利文斯顿 著，夏吉敏等译	机械工业出版社	2010 年 4 月
		管理：技艺之精髓	（奥）弗雷德蒙德·马利克 著，刘斌 译	机械工业出版社	2013 年 4 月
		君主论	（意）马基雅维利 著，潘汉典 译	商务印书馆	1985 年 7 月

续表

一级分类	二级分类	书 名	作者（译者）	出版社	出版时间
“内圣”	创业者素质与企业家素质	高难度谈话	（美）道格拉斯·斯通 等著，王甜甜 译	中国城市出版社	2011 年 2 月
		街头生意经	（美）诺姆·布罗茨基、博林翰 著，李瑜偲 译	中信出版社	2010 年 1 月
		蚯蚓创业记	（美）汤姆·萨基 著，王哲 译	中国人民大学出版社	2011 年 10 月
	与社科人文相关的企业家素质	中国历代政治得失	钱穆 著	三联书店	2012 年 7 月
		社会契约论	（法）卢梭 著，李平沅 译	商务印书馆	2011 年 4 月
		法律之门（第 8 版）	（美）博西格诺 等著，邓子滨 译	华夏出版社	2007 年 1 月
		哲学的后门阶梯	（德）威廉·魏施德 著，吴秦风 译	中国商业出版社	2009 年 1 月
		公正	（美）迈克尔·桑德尔 著，朱慧玲 译	中信出版社	2012 年 11 月
		论语别裁	南怀瑾 著述	复旦大学出版社	2012 年 10 月
		菜根谭	洪应明 著，欧阳居士 注	中国画报出版社	2012 年 7 月
		重新发现社会	熊培云 著	新星出版社	2011 年 5 月
		房间里的大象：生活中的沉默和否认	（美）伊维塔·泽鲁巴维尔 著，胡缠 译	重庆大学出版社	2013 年 7 月
		狂热分子	（美）埃里克·霍弗 著，梁永安 译	广西师范大学出版社	2011 年 6 月
		守卫底线：转型社会生活的基础秩序	孙立平 著	社会科学文献出版社	2007 年 1 月
		乡土中国	费孝通 著	上海世纪出版集团	2007 年 8 月
		影响力	（美）罗伯特·西奥迪尼 著，闾佳 译	万卷出版公司	2010 年 9 月
		历史深处的忧虑（第 3 版）	林达 著	三联书店	2013 年 7 月
		潜规则：中国历史中的真实游戏（修订版）	吴思 著	复旦大学出版社	2011 年 12 月
		中国人史纲	柏杨 著	人民文学出版社	2011 年 11 月
		先秦诸子百家争鸣	易中天 著	上海文艺出版社	2009 年 1 月
		曾国藩	唐浩明 著	北京出版社	2011 年 1 月

基础书目篇

李嘉诚全传



作者：孙良珠 著
出版社：华中科技大学出版社
出版时间：2010年1月

推荐人：中国企业家基础阅读书目研制组

推荐语：李嘉诚的成功智慧，影响了华人，更影响了全世界。他在商境低迷之时屡屡出手，仍能赚得衣钵满归，成为资本市场叱咤风云、收获丰厚的经典案例被列入世界管理大师的商业教程。

内容概要：

一个腼腆的推销员如何赚得第一桶金；出身寒微的李嘉诚如何获得名门小姐的芳心；李嘉诚如何从小老板变为“塑胶花大王”；李嘉诚如何把握地产市道良机；李嘉诚如何兵不血刃以7亿搏60亿；李嘉诚如何连续多年雄冠全球华人首富……读李嘉诚，就要读他做人的智慧、办事的方法和管理的精髓。

这既是一本内容全面、翔实的李嘉诚个人传记，又是一部分分析超人成功之道，分享中国首富财富哲学的成功学宝典。本书前两篇是“传记”部分，从李嘉诚祖上搬迁定居潮州开始，讲到其父李云经违背祖训下南洋，再到他年幼时就随父亲迁到香港，逐渐成长为华人世界首富的过程，全面反映了李嘉诚家族的传奇经历。书中对他的个人成长经历进行了细致描写，对他创造的商业神话进行了再现。后两篇着重分析李嘉诚的管理智慧、资本运作技法、做人原则以及运用财富的能力，并对其旗下的几位香港打工皇帝进行了详细讲解。这部分是以前有关李嘉诚的传记中所看不到的。

主题书评：读透李嘉诚，学做人做事做生意

对任何想成功的华商而言，李嘉诚都是个标杆。

本书分四篇，每篇若干章，从家史、个人成长史、管理风格和做人做事四个方面对李嘉诚的成长和经商经历做了总结。编者按章回小说的形式，把每章的题目都写的尽量押韵。从结构上看，不足之处在于每章的内容都偏少，把编改为章、章改为节应该更加合适。

目前市面上还没有李嘉诚本人授权的传记出版，相关传记多为图书作者根据公开发表的资料汇总而成，本书也不例外。项目组入选本书有两点考虑：其一，比起其他图书，本书认真程度略高；其二，编者文笔比较流畅老道，易于阅读。

本书给我们比较大的启发是李嘉诚的用人观。在企业发展到一定程度之后，遭遇了“人才困境”，李嘉诚突破阻力，把一批创业之初忠心苦干的元老“劝退”，果断起用了一批年轻有为的人，为集团的发展注入新鲜血液。同期，他还组建了一个高级领导班子。在这批人里，既有具备杰出金融头脑和非凡分析能力的财务专家，也有经营房地产的“老手”，既有生机勃勃、年轻有为的香港人，也有作风严谨、善于谋断的西方人。应该说，李嘉诚之所以能够取得现在这么大的成就，与他回避东方家族化管理模式是分不开的。在内，他起用“洋专家”，把西方先进的企业管理经验带入集团，使其在经济的、科学的、高效益的条件下运作；在外，特别是在西方，这些西方人不但是集团收购的先锋，还是集团向西方进发的向导。

李嘉诚在总结自己用人心得时提到：“大部分的人都会有部分长处，也都会有部分短处，好像大象食量以斗计，蚂蚁以小勺就足够。各尽所能、各得所需，以量材而用为原则；又像一部机器，假如主要的机件需要用五百匹马去发动，虽然半匹马力与五百匹相比是小得很多，但也能发挥部分作用。”

据说李嘉诚在2008年金融危机资产损失1000亿后，仍然是中国首富，此现象本身就说明了很多东西。虽然他的崛起与时代有很大关系，但是我们仍然不能否认他个人的努力和远见。正因如此，企业家们可以读读李嘉诚的传记。

延伸阅读

《王永庆全传》

本书不仅详尽地描述了王永庆的创业发家史，还把他在商业经营乃至日常生活中所展现出来的管理艺术及独特的人格魅力一一展现出来。本书对创业者、管理者及普通的打工者都很有启发作用及借鉴价值。

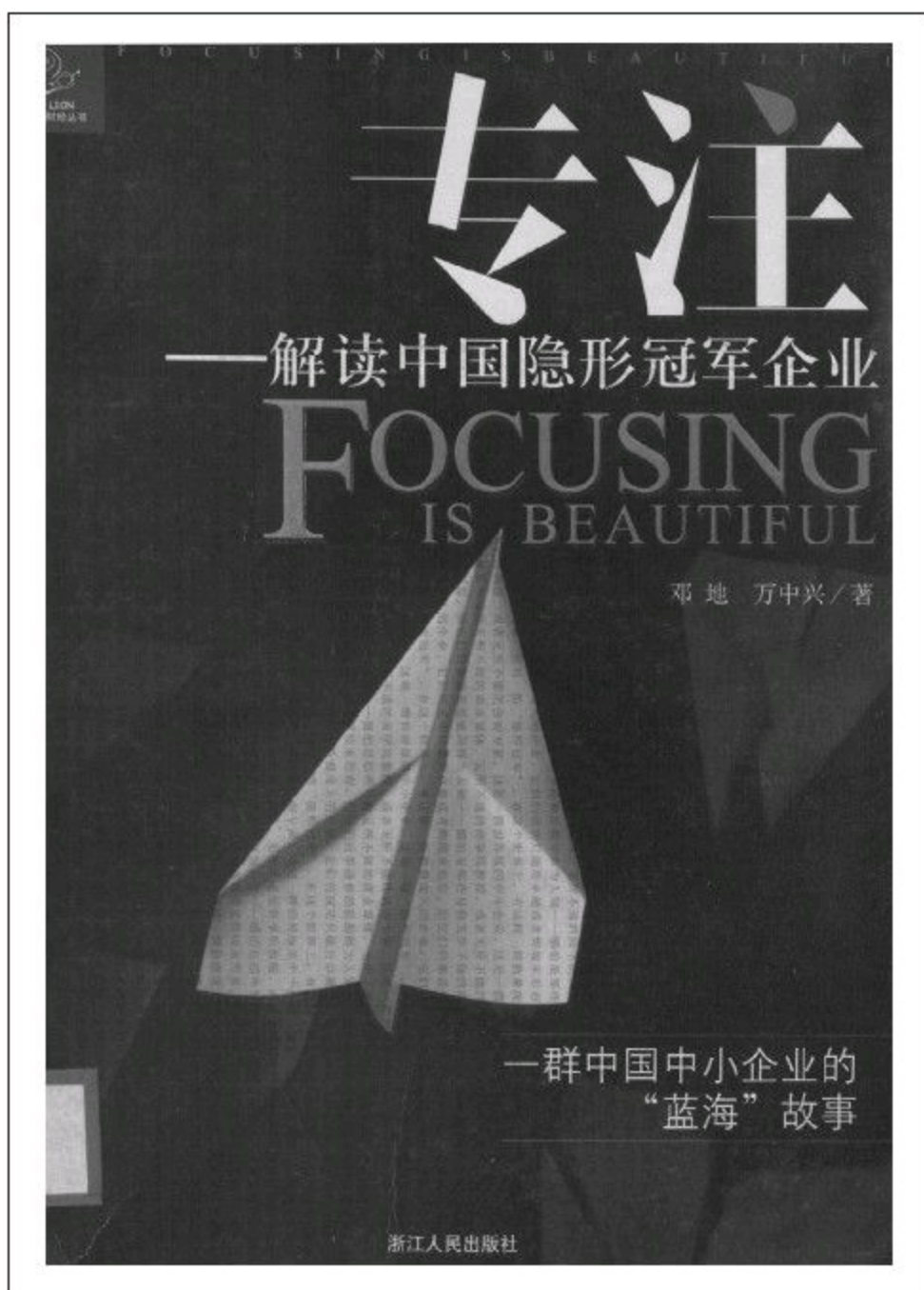
作者：双根 著

出版社：华中科技大学出版社

出版时间：2010年1月

专注

——解读中国隐形冠军企业



作者：邓地、万中兴 著
出版社：浙江人民出版社
出版时间：2006年4月

推荐人：张维炯（中欧国际工商学院副院长）

推荐语：在一个细分市场里做深、做透、做长、做强，小企业也能做到世界第一。本书描述了这些小企业成功的经验，值得我国广大企业家一读。

推荐人：秦朔（《第一财经日报》总编辑）

推荐语：除了多元化，除了价格战，中国企业有没有新的出路？本书给出的答案是：通过专注与创新，创造更高的顾客价值，从而把产品卖得更贵。这个答案是正确的，也是可以借鉴的。

内容概要：

中国和世界其他地方的许多人都认为，只有大企业才是值得我们学习卓越管理的榜样。然而，在这个世界上，有这样一群数量庞大的企业，它们的成功只能用卓越或辉煌来形容，但它们的事迹和经验却鲜为人知，哪怕是那些号称无所不知的商业媒体，无所不通的商学院教授，甚至无所不能的咨询专家。它们是一群世界级的中小企业，是一群“隐形冠军”。

本书描述了一些小企业成功的经验。该书作者是研究“隐形冠军”的杰出专家，他们成功地把“隐形冠军”这个概念与中国企业的现状结合起来，并且通过大量的事例证明了这一战略对于中国企业，就像它对于其他国家的中小企业一样是真实有效的。相信《专注——解读中国隐形冠军企业》对中国经济的未来充满价值。

媒体书评：资本市场是把双刃剑

“隐形冠军”企业具备四大特点。

第一，相对明确的战略定位。要么是做强不争大，要么是先做强再做大，要么是先做精、再做强、再做大。“隐形冠军”以中小企业居多，它的“小”是一个发展过程，相比之下一定要做强，因为它做大没有资

源。

第二，有一个明确的市场策略。它们或者在一个大行业中寻找一些缝隙，或者就做一些小行业。“隐形冠军”企业的产品 and 市场策略一般会尽力避免正面冲突，在制定策略的时候会小心谨慎。

第三，坚定地培养自己的能力。这里指的是“能力”而非“资源”。企业应从技术、质量、产品管理上去培养核心竞争力，从而形成自己的竞争力。

第四，避免多元化。这对当下的“隐形冠军”企业借助资本市场谋求发展来说是一个挑战，因为资本市场对“隐形冠军”企业而言是一把双刃剑。进入资本市场，意味着这些企业可能成为众人瞩目的焦点，而不再是一个“隐形”的企业。此外，企业也可能不再按照做精、做强、做大的路径发展，同时很难再避免对手的正面冲突，这些风险都是“隐形冠军”企业们必须要考虑的。

“隐形冠军”需要将企业自身与所处行业的发展阶段综合起来考察。有些行业可以通过技术研发垄断特定市场，而一些竞争充分的行业则不可能在控制成本的前提下形成垄断优势。同时，这些行业对投资者的吸引力相对较低，因为竞争充分的市场回报有限。这类企业不排除未来会有经营的风险。这类企业应该端正一种心态，即借助资本市场，不要急于扩大市场规模——因为从一个较长的时间段来看，产品周期决定了产品需要实现更新换代——关键是企业应借助资本市场提供的资源，快速地建立企业在技术、质量、研发上的核心能力。

从资本市场在20世纪90年代中后期对家电企业的投资教训中可以看出，由于当时家电企业没有很好地借助资本市场打造企业的核心能力，盲目追求规模，致使新产品出现时，老产品快速被淘汰。中国的整体家电不得不重走回头路，导致与三星、索尼等海外企业的技术水平落下近一个时代的距离。由此可见，今日的“隐形冠军”企业如何利用好资本市场的资源，是值得我们好好反思的。

（来源：上海证券报，作者：丛寰宦）

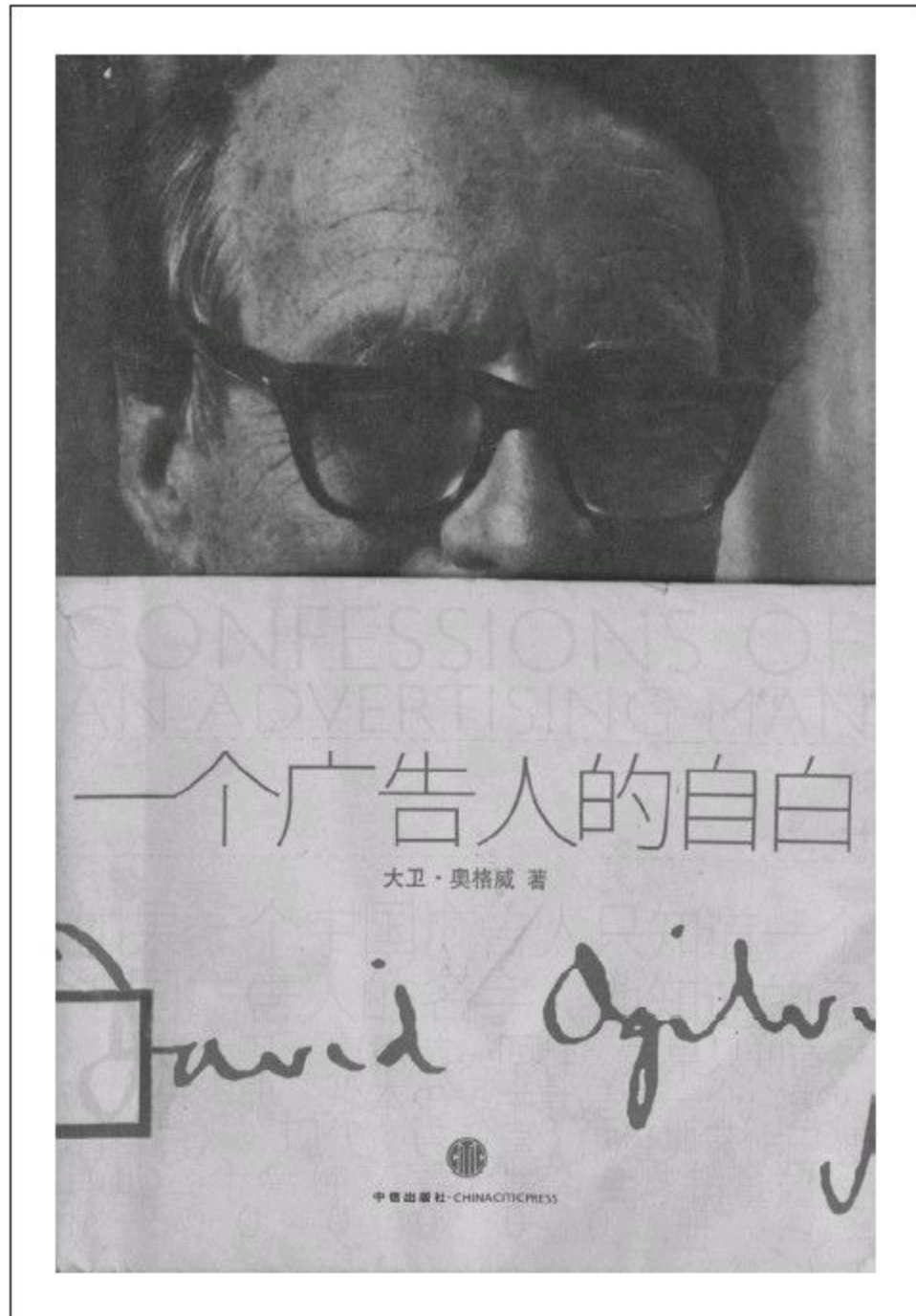
延伸阅读

《隐形冠军》

世界著名管理大师赫尔曼·西蒙指点中小企业取胜之道。除了可口可乐、微软、宝洁、GE等知名大企业外，全球最优秀的企业更多的是些默默无闻、闷声发大财的行业冠军。它们正在或已经成为中国乃至世界经济发展中不可忽视的力量，他们的故事同样鲜为人知，但又精彩纷呈……

作者：（美）赫尔曼·西蒙 著
出版社：经济日报出版社
出版时间：2005年5月

一个广告人的自白



作者：（美）奥格威 著，林桦 译
出版社：中信出版社

出版时间：2010年7月

推荐人：中国企业家基础阅读书目研制组

推荐语：今天广告无时无刻不在塑造着我们的生活，改变着我们思考和认识世界的方式。读奥美创始人大卫·奥格威的自传，让我们有机会全面了解这个行业的发展和其中的种种门道。本书也是极具价值的广告入门读本。

内容概要：

本书是广告大师大卫·奥格威的经典著作，曾被译成20多种文字，全世界发行量过百万。在书中，奥格威将他从事广告业的经验和感受总结出来，并用简单轻松的语言道出广告业的精髓。在书里，奥格威告诉大家应该怎样经营广告公司、怎样争取客户、怎样维系客户、怎样当一个好客户、怎样创作高水平的广告、怎样写有效力的文案、怎样使用插图和编排文案、怎样制作上乘的电视广告、怎样为食品旅游和专利药品制作优良广告、怎样才能功成名就，还讨论了广告是否应该被废止等问题。对广告业人士及所有的广告客户来说，这都是一本名副其实的从业宝典。

主题书评：广告人的智慧

不同年纪的人有不同的偶像，不同的行业自然也有不同的英雄。

如果一个中国广告人只知道一个外国广告人的名字，他知道的多半会是大卫·奥格威；同样，如果只知道一本广告经典，那本书多半就是《一个广告人的自白》。人们经常把奥格威和他的自传在广告业的地位推得如此崇高，以至于常常忽略了这个人作为商界英雄和这本书作为杰出商业书的另一面。

在《一个广告人的自白》里，奥格威以一种坦诚、幽默，偶尔带着讥讽的口吻向读者展示了一个广告人的个性、生活以及成功的各种素质与条件。本书通篇看不到专业术语极强的论述。作者用一种近乎平民化的语言，结合自己的切身经历与感受向读者一一讲述他在广告行业获得成功和创作成功广告的全部经验，同时展示了一个人在广告行业所能获得的最大成就，为年轻广告人树立了一个足以让人热血沸腾的终极目标。

阅读此书，我们也许偶尔会有点受不了奥格威近乎自负的坦诚以及他对同行中某些“愚蠢想法与行为”的讥讽与鄙夷，但当你看到他独到的见解和“与众不同”的行为最终被验证是极为正确时，你不得被折服，不得不承认他有“不谦虚”的资本与实力。这不禁让我们想起了苹果的乔布斯。

虽然奥格威的某些个性和行事作风不为大家所赞同，但他遵循的一些领导艺术与商业规则是值得我们学习与推崇的。比如：奥格威在一次奥美董事会上讲“俄罗斯套娃”故事——这是奥格威给很多企业经营者提出的警惕：如果你经常雇用比你弱小的人，将来我们就会变成一家侏儒公司；相反，如果每次都雇用比你强大的人，日后我们必定成为一家巨人公司。这个故事还展示了奥美的创意。再比如：奥格威曾经放弃了灰狗长途汽车的业务，拒绝受邀去竞争广告预算高达奥美当时营业额一半的福特汽车公司埃德赛尔型汽车的广告业务。他认为揽下很大的客户需要承担更大的风险，一旦广告公司被吓得失魂落魄，它就丧失了提出坦率意见的勇气，而一旦失掉这样的勇气，也就变成低贱的奴才了。

这不仅是一本为广告人写的书，也是一本为广告客户写的书。对于局外人来说，也能从中感受大师的智慧。

延伸阅读

《科学的广告+我的广告生涯》

“科学的广告”部分写于作者霍普金斯就职于当时营业额高居美国首位的洛德暨托马斯广告公司期间，它对广告的基本原则和具体运作细节都做了完整而深刻的总结。90年过去了，他所倡导的“科学的广告”理念并没有褪色，蕴涵其中的基本原则对今天的广告实践依然有很强的指导意义。“我的广告生涯”部分写于作者退休之后，是霍普金斯一生完整广告生涯的再现。从中我们可以看到，一个终生勤奋努力的广告先驱是如何在一次又一次成功中积累经验，而这每一条经验都成了现今广告的原则。

作 者：（美）克劳德·霍普金斯 著

出版社：华文出版社

出版时间：2010年9月

张謇评传



作者：卫春回 著
出版社：南京大学出版社

出版时间：2011年4月

推荐人：中国企业家基础阅读书目研制组

推荐语：张謇一生创办了20多家企业、370多所学校，许多学校与事业单位的兴办在当时都是全国第一。他因对民族工业和教育事业作出的突出贡献，被人们称为“状元实业家”。本书从其生平、思想两个角度进行分析，有利于读者深入了解其生活与管理智慧。

内容概要：

全书分“生平”和“思想”两篇，约30万字。“生平”篇再现了张謇从一个传统士绅向新兴产业阶层转变的过程，突出介绍他在南通地方所创立的各项开拓性事业，以及在清末立宪运动和成立中华民国等政治活动中所扮演的重要角色。“思想”篇则从政治、哲学、文化、经济、教育诸多角度深入分析其辉煌事业的思想基础，意在揭示他力图汲取中西文化精华，为探索中国迈向现代化所作出的独特贡献。作为一个转型期人物，对他思想行为中创新与守旧俱存的矛盾也给予了深入分析，并恰如其分地厘定了他在思想史上的地位。

主题书评：中国状元实业家张謇企业管理的早期尝试

本书在介绍张謇生平成就、学术思想的同时，专门用一章讲述了他的大生资本集团在现代经营管理理念方面的有益探索。

作为一个20世纪初期庞大企业集团的掌舵人，张謇强调企业的供求关系是经营的核心，为了确保企业在市场中的有利地位，他运用各种经济和非经济手段以增强企业的生存能力。从内部管理看，大生纺织系统和其他工业企业均建立了符合现代经济运作的新型管理机制。对农业的改造既引进新式的股份公司制，又保留了传统的租佃式农户经营，形成了颇具中国特色的农业经营管理方式。以农工企业为主体的集团化经营，更为本地区企业向现代化全面推进提供了原动力。

大生创办初期，张謇积极学习和借鉴新式企业的管理方式，派专人到民族资本最为集中的上海考察中外各纺织厂情况，并结合自身特点，创设了大生的组织管理机构，他后来回忆，“大生一厂之设，在前清未有商部之前，一切章程，皆采诸上海各厂，而加以斟酌，用总理制，总

理以下分考工、营业、会计、庶务四所长，沿之已久。”从光绪二十五年（1899）成文的《厂约》中看，上文所说的总理制，实际上是董事会制，即董事会为最高权力行使机构，总经理职务（由张謇任）相当于董事长。其下则根据企业的各项事务分设供销经营（营业）、生产加工（考工）、财会统计（会计）、杂务后勤（杂务）四大部门和更具体的职能部门。

事实上，这种设置是董事会直线职能制度的管理方式，其中两个特点十分突出。首先是高度集权。按照股份公司一般的原则，股数越多，权力越大，所谓“以资立权”。其次是分层管理，职责分明。总理之下各基层部门相对独立，四大部门的负责人依次称作进出货董、厂工董、银钱账目董、杂务董。他们各负其责，“凡我共事之人，既各任一事以专现成，事有权限，无溢于权限之外，无歉于权限之内”。这种纵向责任分明的层层管理，很有系统。在纵向分层的同时，企业在管理上也很注意各部门之间的协调统一，加强其横向联系。张謇要求各董事每天下午两点钟开碰头会议。除常规会议外，各主管若发现其他部门出现问题要尽快互通消息，以免耽搁。

从张謇清晰的管理思路中，我们不难找到大生资本集团不断壮大的内部原因。其相对周密的组织设计，值得当代企业家参考与学习。

延伸阅读

《大商人：影响中国的近代实业家们》

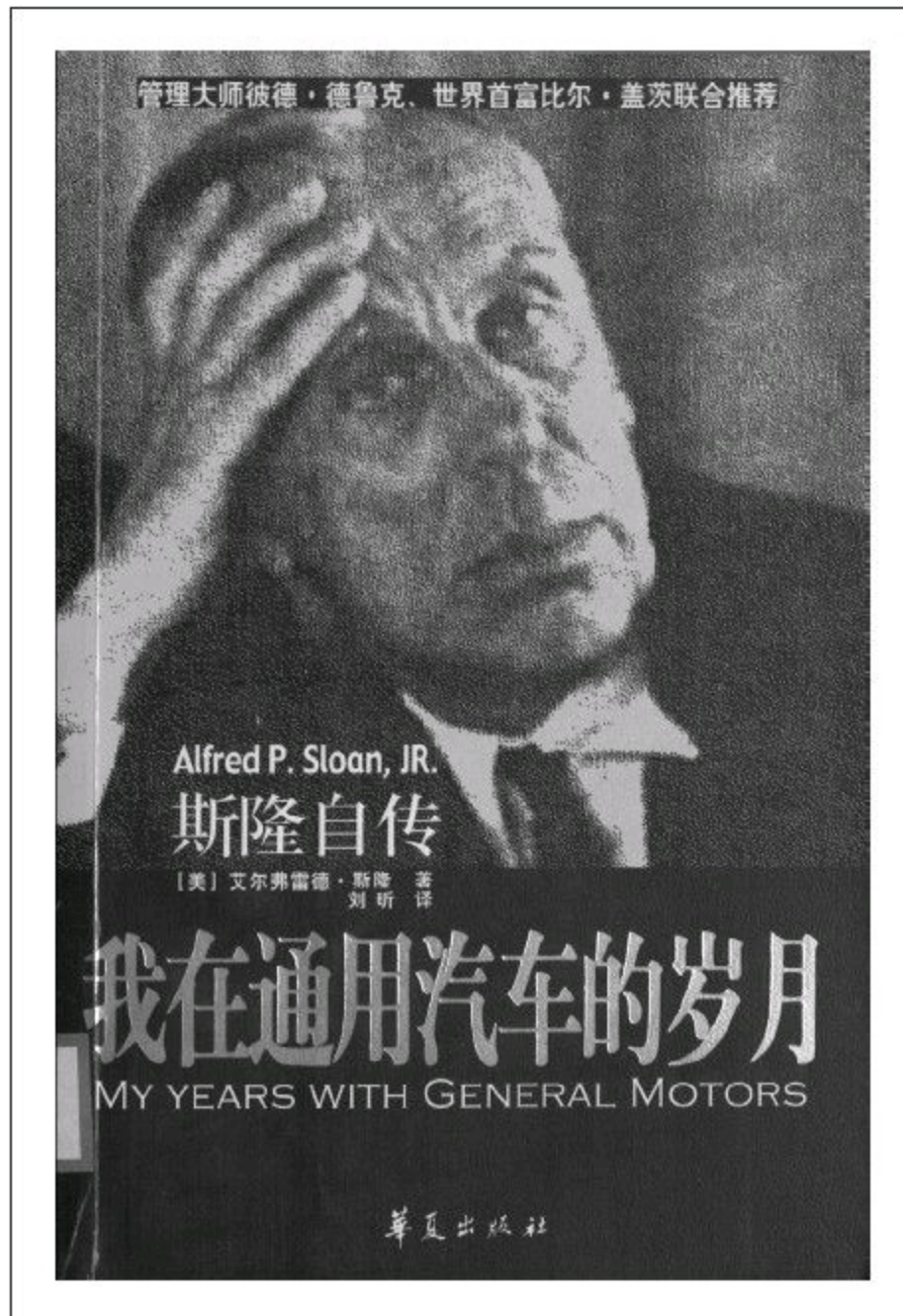
作者从历史观察者和记录者的角度，用平实的语言详细记录了自明清伊始直至新中国成立的一段时期内，中国本土企业家的成长及兴衰。书中用六位清末民初最为著名的实业家的事例，来追寻近代中国本土企业家的商业传统。他们是张謇、荣氏兄弟、范旭东、穆藕初、刘鸿生、卢作孚。作者对每个人物的描写史料翔实、内容细致。本书不仅是对各企业家生平的记录，更是对中国近代企业的一次系统梳理，通过人物的命运来展现中国近代商业发展、商业智慧和商业教训。

作者：傅国涌 著

出版社：中信出版社

出版时间：2008年10月

我在通用汽车的岁月



作者：（美）小艾尔弗雷德·斯隆 著，刘昕 译
出版社：华夏出版社
出版时间：2005年7月

推荐人：比尔·盖茨（微软公司创始人、前任董事长和首席执行官）

推荐语：如果你只想选一本商业著作来读的话，我认为，小艾尔弗雷德·斯隆的《我在通用汽车的岁月》可能是你所能读到的最好的商业著作。

推荐人：彼得·德鲁克（著名管理学家）

推荐语：这本书并不想让人读起来“充满乐趣”。它旨在建立一种新的职业，即职业经理人，并对职业经理人作为领导者和决策者的作用进行一番阐述。

内容概要：

《我在通用汽车的岁月》对通用汽车公司的计划和战略、持续经营、财务成长等基本的管理政策和战略概念，及其早期创新和发展进行了详细描述。

当艾尔弗雷德·斯隆于1918年加入通用汽车公司之际，公司正处于严重的危机之中，风雨飘摇，人们看不到公司的未来。然而在他领导通用汽车公司的几十年中，通用汽车公司不但超越福特汽车公司，成为世界最大的汽车制造商和美国最大的产业集团之一，而且成为美国经济的重要标志之一。

斯隆在汽车行业50多年的管理经验，不仅使其成为20世纪最伟大的企业家之一，成为职业经理人的榜样，而且对管理理论的发展做出了伟大的贡献。他对企业的组织结构、计划和战略、持续成长、财务成长，以及领导的职能和作用，对“职业经理人”概念和职能的首次提出，都对现代管理理论的形成和发展产生了深远影响。

主题书评：第一代职业经理人的回忆录

《我在通用汽车的岁月》记录了20世纪美国汽车行业发展波澜壮阔的历史，给我们展示了行业发展的画卷。斯隆一生都在汽车行业打拼，不但亲身见证了很多历史事件，也亲手创造了光辉业绩——从1918年回到杜兰特领导的通用汽车，到1923年5月成为通用汽车公司总裁，以及之后担任总裁的几十年里，他领导通用汽车公司超越福特汽车公司成为

世界最大的汽车制造商，而且让公司成为美国经济的重要标志之一。虽然近年通用汽车公司劳资纠纷不断，甚至一度申请破产，但这显然与半个世纪之前就卸任总裁的斯隆没有太大关系。

德鲁克在对本书的评价中提到，本书旨在建立一种“职业经理人”的行为标准，那么本书就可以被当作“第一代职业经理”，虽然斯隆本人也是通用汽车公司的股东。书中真实地反映了斯隆在通用汽车50多年工作中的所见、所闻、所感。尽管所讲述的内容已过去半个多世纪，但本书所体现的理念仍然可以被中国企业家所借鉴，毕竟管理的核心和本质并没有太大变化。

书里有几点尤其值得我们深思。首先是创新的基础。企业必须不断进行创造性的工作才能持续发展，同时斯隆认为“这些新内容通常是通过以往政策的精练和修订而获得的”。由此，我们可以发现盲目创新与真正创新的区别。其次要定义“好”的管理。好的管理在于集中管理和分析管理的协调，或者说是“基于协调控制和分权管理”。在管理上，任何极端的行为都可能产生不良后果，而好的管理则多半是相同的。再次，拥有正确决策框架，不断优化制度设计。书中提到，斯隆在通用汽车的大部分岁月都贡献给了总部管理层的开发、组织以及这些主管群体的重组。这是非常必要的，因为企业中制定正确的决策框架是十分重要的事情。若非有意识地去维护，这个框架就存在着被自然侵蚀的趋势。集体决策并不总是那么容易的。对于领导层而言，不经过长时间的讨论就能将自己想法传递给其他人，并且能制定自己的政策，这是难以实现的事情。

书中第22章“管理：它如何起作用”和第23章“改革与发展”篇幅不长，但作者在其中道出了管理的部分真谛。

无论是否从事汽车行业，本书都值得中国的管理者认真阅读。

延伸阅读

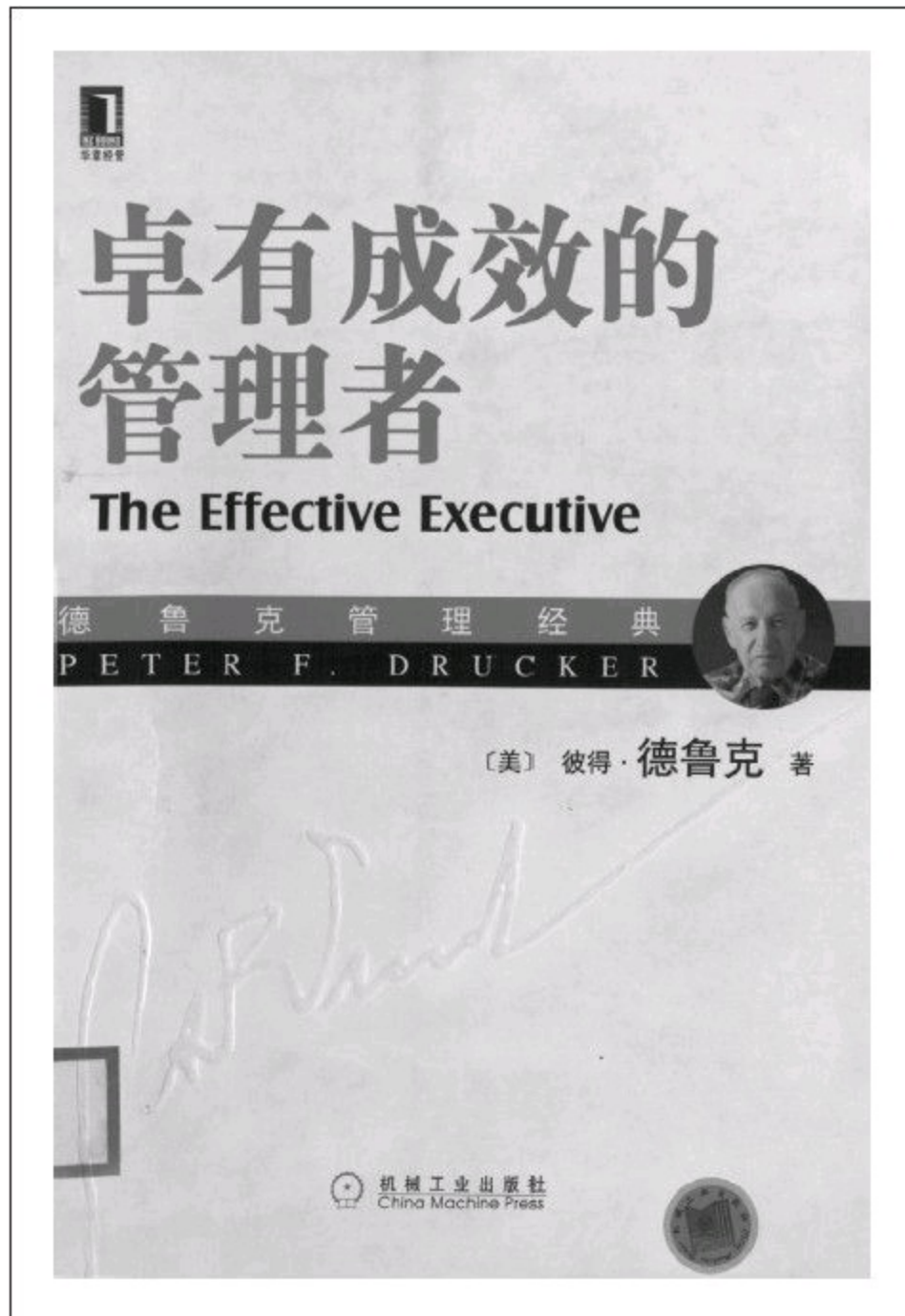
《公司的概念》（珍藏版）

基于对通用汽车公司的调研，本书首次尝试揭示一个组织实际上是如何运行的，以及它所面临的挑战、问题和遵循的基本原理。本书从三方面对企业进行社会和政治分析：将公司作为独立的主体，分析其运行；分析大企业能否实现它所处社会的信仰和承诺；分析公司目标和社会功能的关系。同时，本书还提出了公司生存与成功发展的基本要素：持续产生有才能的领导；具有满足长期利益的基本政策；在实施各项政策时，具备不受人为因素影响的客观判断标准。

作者：（美）彼得·德鲁克 著

出版社：机械工业出版社
出版时间：2009年9月

卓有成效的管理者



作者：（美）彼得·德鲁克（Drucker, P. F.） 著，许是祥 译
出版社：机械工业出版社

出版时间：2009年9月

推荐人：蒋锡培（中国企业联合会、中国企业家协会副会长，远东控股集团有限公司董事局主席）

推荐语：卓有成效是可以学会的，也是必须学会的。书中提出了卓有成效的管理者应具有六个特征，旨在培养自己成为有效的管理者。

推荐人：张瑞敏（海尔集团董事局主席兼首席执行官）

推荐语：我也成了德鲁克迷，到处搜集他的著作。读他的书是一种享受，因为它常常使人有茅塞顿开之感。这本《卓有成效的管理者》我更是爱不释手，不知读了多少遍，常读常新。尤其是面对变幻莫测的市场和全球化竞争的困惑时，我总能从书中得到新的启示。

内容概要：

卓有成效是管理者必须做到的事，但是在所有的知识组织中，每一位知识工作者其实都是管理者——即使没有所谓的职权，他只要能为组织做出突出的贡献。

管理者的成效往往是决定组织工作成效的最关键因素，并不是只有高级管理人员才是管理者，其实所有负责行动和决策而又有助于提高机构工作效能的人，都应该像管理者一样工作和思考。

这本书倾注了德鲁克极大的心血。作为一位卓有成效的管理者，一般具有以下六个特征：（1）重视目标和绩效，只做正确的事情。（2）一次只做一件事情，并只做最重要的事情。（3）作为一名知识工作者，知道自己所能做出的贡献。（4）在选用高层管理者时，注重的是他出色的绩效和正直的品格。（5）知道增进沟通的重要性，能有选择性地搜集所需要的信息。（6）只做有效的决策。

主题书评：每个人都应成为卓有成效的管理者

德鲁克先生被称为大师中的大师，不仅因为他是现代管理学的奠基人、目标管理的创建者，而且他在市场、创新、变革、战略、知识管

理、21世纪管理者的挑战等方面的真知灼见，也让诸多管理大师和成功企业家从中受益。

《卓有成效的管理者》可以说是德鲁克最重视的著作之一，是每一个成为卓有成效的管理者之前的必读之作。在书中，德鲁克以高明的远见提出卓有成效的管理是可以学会的，它并非天才的专利，而管理的有效性是“知识工作者”的一种特殊技能。知识工作者本人必须自己管理自己，自觉地完成工作、自觉地做出贡献、自觉地追求工作效益，也就是学会自我管理。

本书开头讲到卓有成效是可以学到的，以及“为什么我们需要有效的管理者”，接下来提出了管理者的概念——“谁是管理者”——德鲁克告诉我们，只要对组织负有责任，能影响组织经营成果的人，就是管理者。在介绍完这些简单概念后，德鲁克就开始操刀了。他认为，管理者所面对的现实压力是使管理工作有效性的主要原因，在对原因进行简单分析后，他提出了“卓有成效的管理者必须在思想上养成的五个习惯”。紧接着在第6章，他提出了决策的五个要素。顺理成章的章节论述，加上精湛的文采，读此书真是一种享受。

考虑到书前附有6个名人推荐，全书100多页确实不算太厚，但能给管理者很多启发与指点。如从论证为什么知识管理者工作要卓有成效开始（知识工作生产的工具看不到也摸不到，但影响巨大），到卓有成效的管理是可以学会的，然后指出现实的方法：掌握自己时间、时刻考虑自己对组织的贡献、指点他人发挥特长、要事优先、有效决策。身处纷繁复杂的世界之中，知识管理者必须有也唯有掌握卓有成效的方法才能生存，才能发展。

可以说，这本书不仅对我们通常所说的管理者有用，而且对一切知识工作者，即脑力工作者都有用。总之，任何人都是管理者，任何人都应该达到卓有成效的管理。

延伸阅读

《旁观者：管理大师德鲁克回忆录》

这是一代管理大师的亲笔自传，有这一代人难以想像的那种神髓、韵味与感觉。

作者：（美）彼得·德鲁克 著

出版社：机械工业出版社

出版时间：2005年9月

从优秀到卓越



作者（美）吉姆·柯林斯 著，俞利军 译
出版社：中信出版社
出版时间：2009年11月

推荐人：中国企业家基础阅读书目研制组

推荐语：所有企业家都想超越平凡，达到卓尔不群。因为在当下的世界里平凡，甚至优秀是不够的，只有卓越才有机会长期发展。本书通过案例和调查总结出一些卓越公司所应具备的特征。

推荐人：彼得·德鲁克（著名管理学家）

推荐语：这本书不会使平庸的公司成为优秀的公司。但是，它却会使优秀的公司成为卓越的公司。

内容概要：

本书是超级畅销书《基业长青》作者柯林斯的又一力作，它描绘了优秀公司实现向卓越公司跨越的宏伟蓝图。对于那些业绩平平的公司，如何才能实现从优秀到卓越的跨越呢？是不是卓越的企业都有所谓的特殊“卓越气质”？发展的瓶颈是不是真的难以突破？

针对这一问题，柯林斯和他的研究小组历时五年，阅读并系统整理了6000篇文章，记录了2000多页的专访内容，创建了3.84亿字节的电脑数据，收集了28家公司在过去50年，甚至更早的所有文章，进行了大范围的定性和定量分析，得出了如何使公司从优秀到卓越的令人惊异而振奋的答案。

柯林斯发现，公司从优秀到卓越，跟它从事的行业是否在潮流之中没有关系。事实上，即使是一个从事传统行业的企业，即使最初默默无闻，它也可能卓越。柯林斯提出了一整套观点：“只要采纳并认真贯彻，几乎所有的公司都能极大改善自己的经营状况，甚至可能成为卓越公司。”

主题书评：未得冠军的运动员也有教练

本书开始，作者提出《从优秀到卓越》不是《基业长青》的续篇，而是前篇（虽然前者后出版）。《从优秀到卓越》讲的是如何将一个优秀企业打造成一个能创造持续业绩的卓越企业。《基业长青》讲的是如何管理一个卓越企业，并使其具有非凡的气质且长盛不衰。

书中关于奥运会的例子提到，无论是否得到金牌的运动员都有教练，那么什么是冠军的法宝？无论是否成功，每个企业都有渴望成功的

动力，那卓越的企业与一般的企业区别在哪里？作者就用全书的内容回答此问题。概括起来就是，要具备训练有素的人（五级经理人+先人后事）、训练有素的思想（直面残酷的现实+刺猬理念）、训练有素的行为（训练有素的文化+技术加速器）。

首先，是五级经理人的概念。谦逊+意志=五级经理人，经作者考查，“在转变时期，每个实现跨越的公司都拥有五级经理人”。同时经考证，作者还提出“空降兵失败率高”的结论。11家实现跨越的公司中，有10家CEO是从公司内部提拔的。

其次，是先人后事。与一般企业不同，卓越企业是先让优秀的人上车（进入公司），然后再安排合适的岗位。作者的观点是，在如何处理问题时，不要派你最优秀的人才去。用人严格的三个原则是：没确定就先不用，需要换马上就换，将杰出人才用于抓住天赐良机。作者在本章中还提及“尚未发现公司的报酬与公司的发展存在着什么系统关系”，意外之间的就是成功用钱买不到，尤其是在公司计划实现跨越式发展时。

刺猬理念的核心就是简单看待世界，只知道“做一件大事”并坚持不懈，相对而言很多不成功的公司像狐狸——知道很多事情，但是缺乏一致性。

对于技术，作者的观点是，“最关键的问题是这种技术是否直接服务于公司的理念”。如果回答是肯定的，那么就需要率先使用这种技术。如果答案是否定的，你可以把相似的技术加以比较，或者干脆忽略它。

全书围绕一个飞轮模型展开，各章通过案例描述了飞轮之中的各种要素。

诚然，商业世界很难说什么“固定不变的真理”，本书中总结的模型也未必是百试百灵的成功工具。但是不可否认，本书提炼并总结了大部分卓越公司的共同点，值得中国企业家借鉴。

延伸阅读

《基业长青》

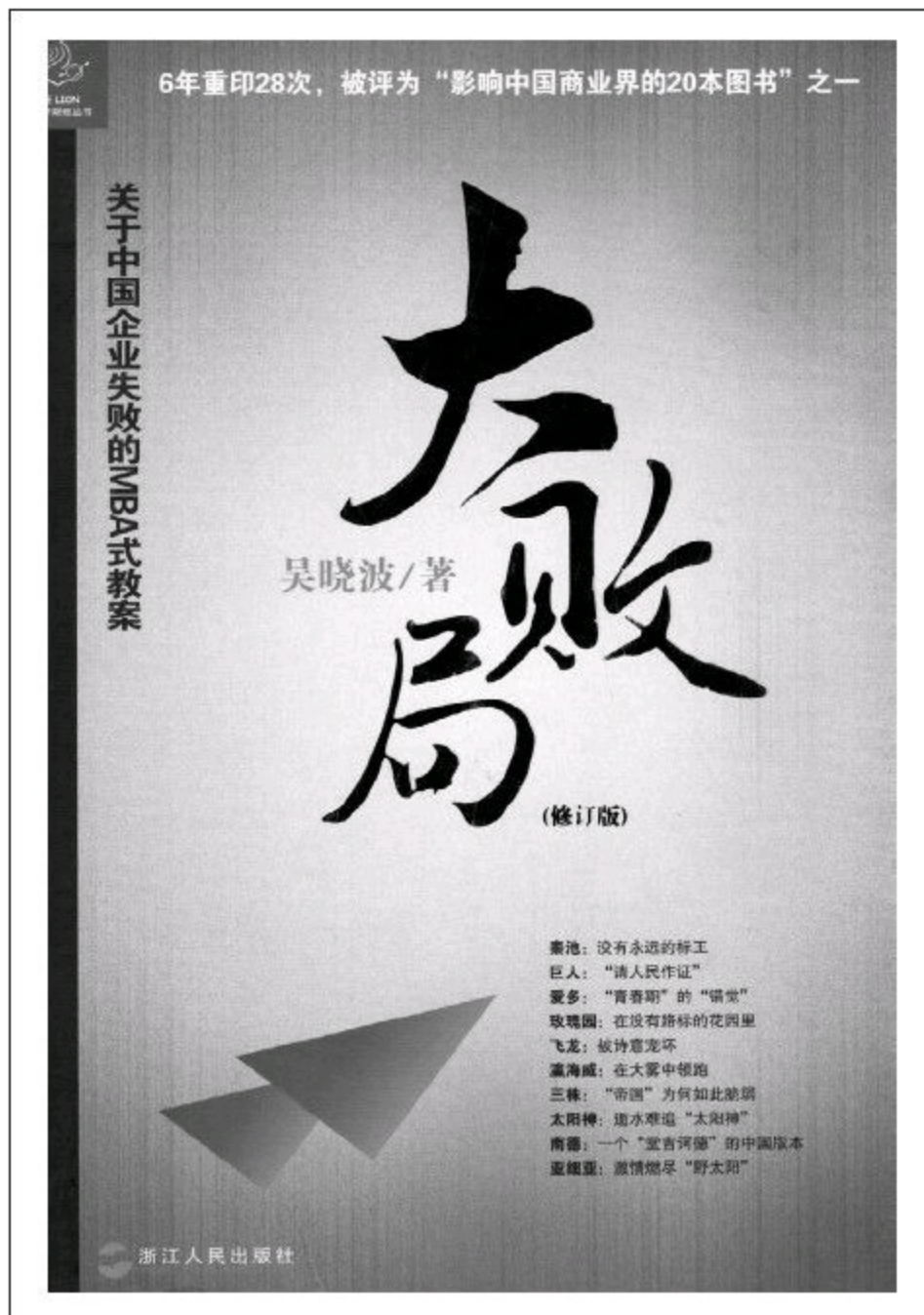
本书打破旧有神话，提出了新颖的见解，并为那些有志于建立经得起时间考验的伟大公司的企业家们提供了实际指导。

作者：（美）詹姆斯·C. 柯林斯、杰里·I. 波拉斯 著

出版社：中信出版社

出版时间：2002年5月1日

大败局



作者：吴晓波 著
出版社：浙江人民出版社
出版时间：2007年4月

推荐人：邱若扉（瑞士信贷投资银行大中华区董事总经理）

推荐语：前车之鉴，后事之师。本书全面回顾了那些曾经显赫一时的企业的悲剧命运。这些企业要么由于产权问题，要么由于风险控制问题，要么由于宏观调控问题，纷纷走上了不归路。如今企业家回首看这些案例，应该能够从中总结出不少经验教训，从而更好地规避企业经营中的风险。

推荐人：吴思（《炎黄春秋》杂志社常务社长、总编辑）

推荐语：企业家可以从别人的失败中吸取教训，少走弯路。

内容概要：

本书被评为“影响中国商业界的20本图书”之一，关于中国企业失败的MBA式教案！它旨在解读十大新兴企业盛极而衰的失败基因：中国网络经济的原罪是什么？“青年近卫军”为何如此短命？标王失败的原因何在？狂热的激情是怎样成为祸根的？数十亿资产的企业为何这般脆弱？中国“第一品牌”是怎样被砸掉的？暴利到底给企业留下了什么？“多元化”的陷阱有多深？企业家离政治该有多近？

一个个在国内著名得很的企业，在它们“花样年华”的日子里突然灰飞烟灭，无声无息地倒下了，如同一个个鲜活的生命突然间枯萎所带给人们的震撼一般。这是一个令人激动的年代，无数的机会令人心动，一个伟大品牌往往在一瞬间便打造而成；这也是一个冒险的年代，未知的风险又令每一个人不寒而栗。

本书不是一本阐述“为什么要塑造和重建”的书，恰恰相反，它是一本描述“如果不这样做将会发生什么样的灾难”的书。本书所写的十家企业的跌宕命运的案例，是过去十年里发生在中国新兴企业中最著名的十个悲剧。他们之所以走向失败，或许有着各自的缘由，偶然的、内在的、外部的……可一个几乎共同的现象是：它们都是一个道德秩序混乱年代的受害者，同时，它们又是这种混乱的制造者。

主题书评：以失败的企业为鉴

在一个人人希望成功、希望创造奇迹的时代，舆论和媒体在向大众提供各种波澜壮阔的商场精英、各种成功的奇迹，在吹嘘一夜暴富的神话，然后总结出无数的成功经验。然而现实之中，也许失败企业身上更有些值得企业家借鉴的东西，毕竟“智慧的人从别人的失败中吸取经验”。本书就是一本研究中国企业失败的案例集。

书中讲到的失败企业并非籍籍无名之辈，它们全都是国人耳熟能详的品牌，从中国第一个互联网公司瀛海威、央视标王秦池到三株、太阳神、南德、亚细亚。说其中一些曾经影响了我们的时代，也许并不为过。正因如此，他们从成功走向失败才更值得当代企业家借鉴。

列夫·托尔斯泰曾说：“幸福的家庭是相似的，不幸的家庭各有各的不幸。”同样，企业取得成功的基本素质是相似的，但失败的原因也是各种各样。在一个不缺乏成功经验的环境下，比起成功的案例，失败的案例更适合刚刚开始创业的人们，因为它可以教人不必重蹈覆辙。而这些曾经在年少记忆里留下的品牌，其失败经历无疑是企业家阅读企业史时最好的教材。为保持既得利益而转为保守，最后被时代淘汰的瀛海威；曾经过度膨胀，落入多元化陷阱的巨人集团；股权结构存在问题，走向没路的爱多……如此种种都是企业在发展道路上遇到的问题，需要企业家深入思考并加以克服。

读完本书，看完曾经的英雄，企业家最大的感慨也许是“物极必反”，造势越高，跌得越快越悲惨。各路枭雄身上或多或少都流淌着一股天生的、充满草莽气息的豪赌天性，总是能开辟一条常人不及的到达巅峰的道路，但巅峰之处常使人迷糊了双眼，自我膨胀，不顾一切继续往前冲，不及时清醒过来就会跌落悬崖。

延伸阅读

《大败局Ⅱ——探寻著名企业“中国式失败”的基因》

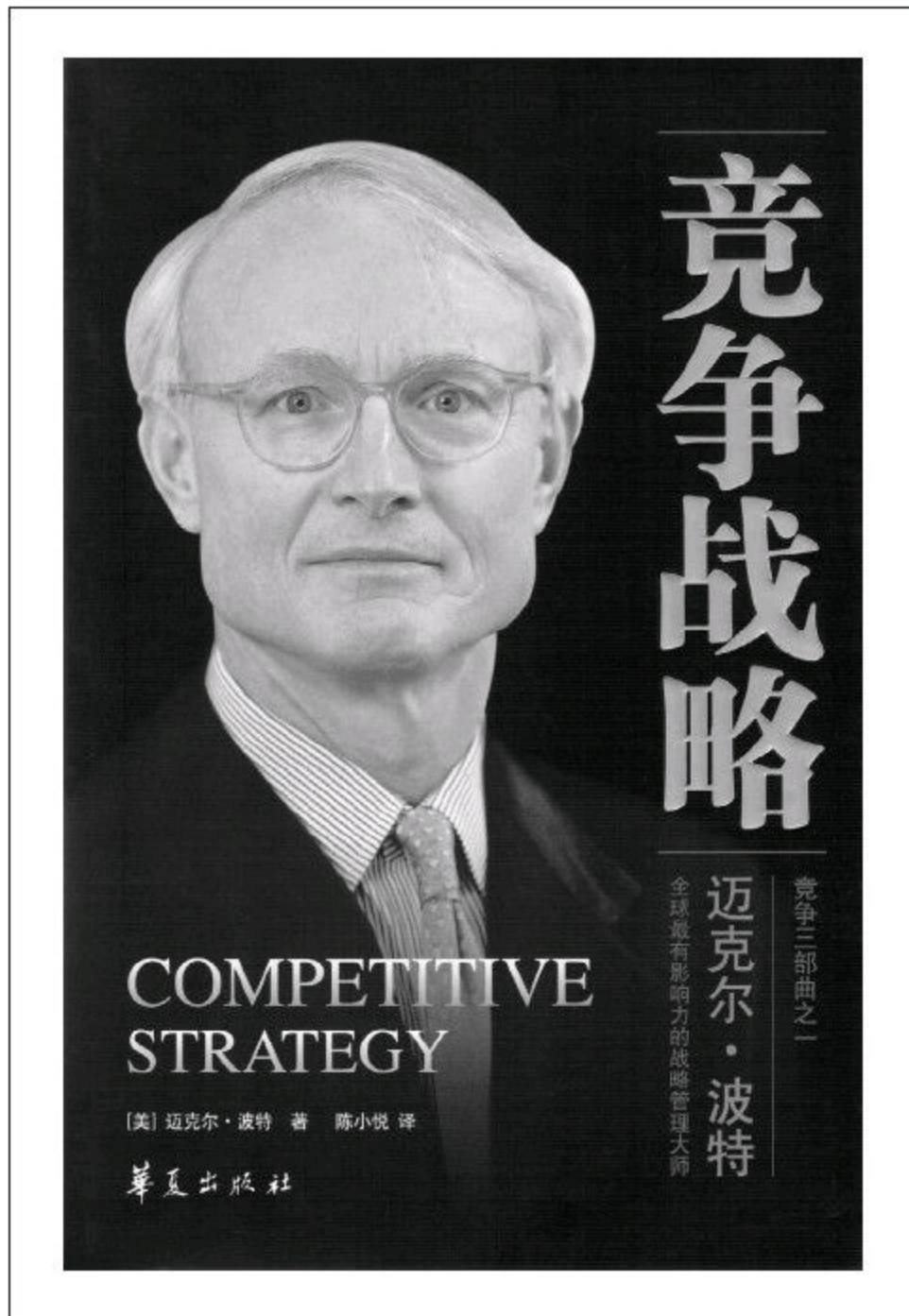
书中所记录的败局均发生在2000年到2007年间，读者将可以看到过去八年里发生在中国商业界的众多兴衰往事。

作者：吴晓波 著

出版社：浙江人民出版社

出版时间：2007年4月

竞争战略



作者：（美）迈克尔·波特 著，郭武军、刘亮 译
出版社：华夏出版社

出版时间：2012年6月

推荐人：Neil L. Rudenstine（哈佛大学校长）

推荐语：无论是作为一个思维敏锐的、富有想像力的思想家，还是作为一个具有影响力的作家，一个天才的教师，当选为哈佛大学“最高荣誉大学教授”，迈克尔·波特都是当之无愧的。他的研究已经跨越很多领域，包括对全球竞争力的研究以及人类健康问题的探讨，现在作为一名“大学教授”，他对于研究的旺盛精力和天赋将使得哈佛大学的许多研究专业都受益匪浅。

推荐人：易文飞（原当当网副总裁）

推荐语：战略大师的经典之作，值得推荐。

内容概要：

《竞争战略》（波特竞争三部曲之一）以一组对产业和竞争者进行分析的综合性方法和技巧的介绍为开篇，进而逐个剖析了零散型产业、新兴产业、成熟产业、衰退产业和全球性产业的竞争战略。在书的最后部分，介绍了企业面对重大战略决策时所需的分析技巧：纵向整合、业务能力扩展、放弃通讯进入新业务领域等。它有助于经理们对竞争者的突然行动、自身产业的新闯入者以及产业结构的转化做出预测并做好准备。

这是一本论述当今世界上最热门的商业概念，即竞争战略的伟大著作。它演绎了公司管理层最关心的问题，诸如一个行业内什么因素驱动竞争？竞争者将如何采取行动？行业将如何发展？制定战略计划者将如何对竞争者的行为做出反应？波特以一种循序渐进的方式给出了行业和竞争对手分析的技术和工具，并讨论了公司制定包括纵向整合、业务扩展、多元化和进入新产业等重要战略决策的分析技术。

主题书评：战略大师的扛鼎之作

每个企业家都要回答“做什么，怎么做，由谁做”这三个问题，这些问题也正是“企业战略”的核心。战略决定了企业前进的方向，能否在竞争中生存，能否取得发展。国际公认战略大师迈克尔·波特的《竞争战

略》主要涉及有关企业外部的产业与竞争者分析，这是论述相关问题的经典之作，值得中国企业家阅读。

本书由三篇组成：第一篇提出了分析产业结构及其竞争者的一般框架，这一框架的基础是对作用于一个产业的五种竞争作用力及其战略含义进行的分析；第二篇论述如何将第一篇介绍框架用于几种重要类型的产业环境，考察零散型产业、新兴产业、趋于成熟的过渡型产业、衰退型产业及全球性产业，从而制定出竞争战略；第三篇通过系统地考察公司在产业竞争中所面临的几种重要战略对策，如纵向一体化、业务能力扩展，以及进入新业务领域等，完成对整个框架的介绍。

在基本分析框架的指引下，波特对不同环境下的竞争进行事无巨细地分析，“五力模型”贯穿全书。全部的行业分析、竞争对手分析，包括基本的战略和行业发展的不同时期（零散行业、新兴市场、成熟产业、夕阳产业）的发展方式，都是基于对影响竞争的五个因素的判断展开的，即潜在进入者、替代品、买方、卖方和内部竞争。这五个方面构成了竞争的来源。之后波特又详细分析了最基本的三种竞争战略：成本领先、多元差异化和集中化。三种战略没有最好，只有最合适。

战略的目的在于看清楚环境，然后做出明智的选择。虽然环境是混乱的，但它是会变化的，也是可以通过一定行动去促成变化的。而要成功或者保持优秀，就必须拥有清晰的战略，用清醒的眼光看待环境，继而做出选择。

总之，本书能让我们看清战略竞争的全貌，虽然真实的商战也许并非像波特所思考的那般简单明了、非胜即败。

延伸阅读

《竞争优势》（战略三部曲之二）

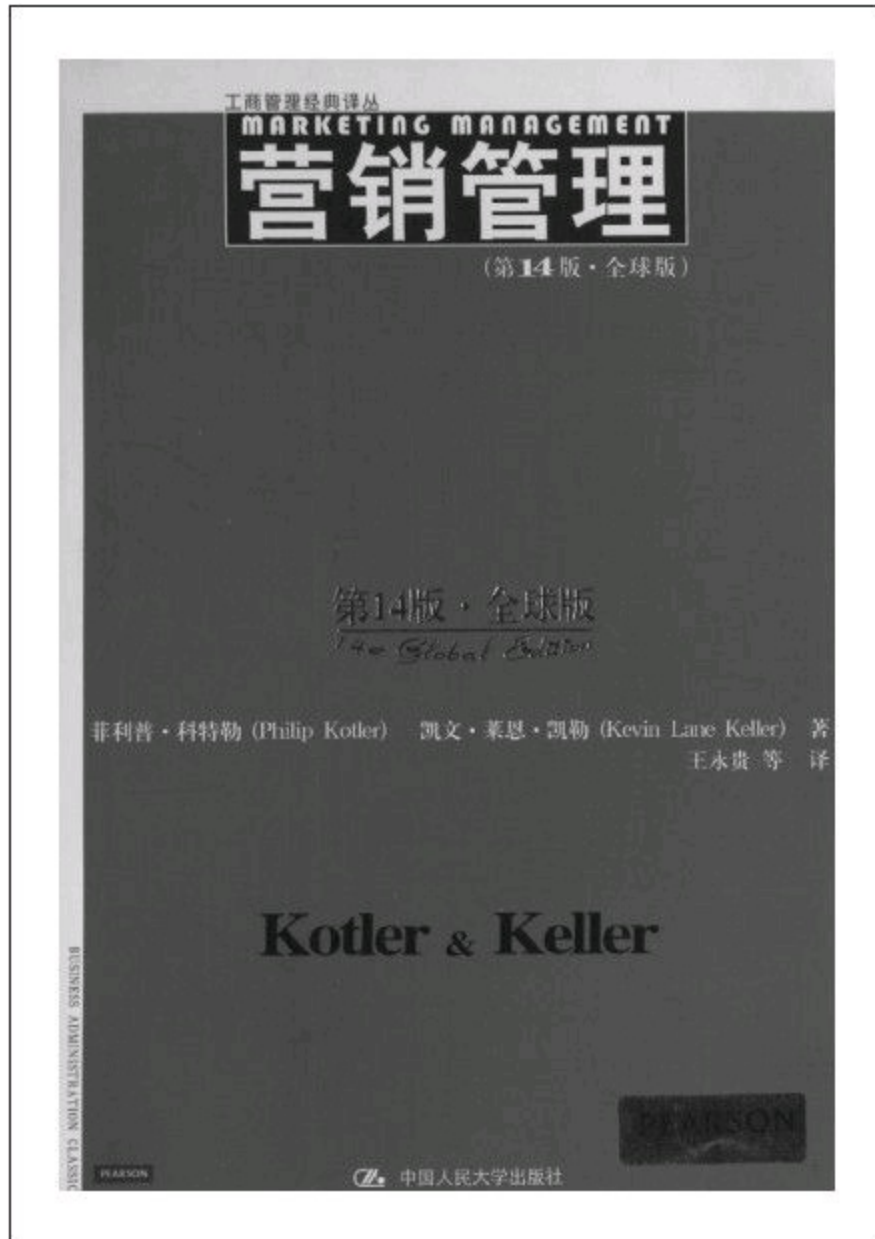
本书研究的是一个企业如何才能创造和保持竞争优势，它源于作者在过去十年中在竞争战略方面的研究和实践。书中反映了作者日益深化的信念，即许多公司战略的失败是由于不能将广泛的竞争战略转化为获取竞争优势的具体实施步骤。此信念旨在将战略的制定和实施联合起来，而不是像该领域中许多著作那样将二者割裂开来。

作者：（美）迈克尔·波特 著

出版社：华夏出版社

出版时间：2005年8月

营销管理



作 者：（美）菲利普·科特勒 等著，王永贵 等译
出版社：中国人民大学出版社
出版时间：2012年4月

推荐人：中国企业家基础阅读书目研制组

推荐语：世界公认的营销课程权威教材，被评为有史以来最伟大的50部企管图书之一，也被誉为市场营销学的“圣经”，是营销人员绕不开的经典之作。

推荐人：《销售与市场》杂志社

推荐语：翻开科特勒的《营销管理》，这部让你觉得艰涩难懂的厚厚的著作。尽管讲的是高深的理论，但作者从最简单的道理讲起，带着你按照他设计的路径，蜿蜒前行。虽然中间你需要歇歇喝口水，但你并没有精疲力竭的感觉，也没有陡峭难攀的痛苦，你只需要跟着作者走，尽管累，但一定能很顺利地抵达终点。而当你轻轻舒了一口气合上科特勒的《营销管理》，你才发现你曾经越过了多么高的山、多么险的峰。这就是大师，大师就是能研究出高深的学问，又能将高深学问深入浅出地讲给普通人听的人。科特勒就是这样一位大师，他的《营销管理》就是这样一本书。

内容概要：

《营销管理》以介绍和评论21世纪市场营销的新内容为主，把营销思想应用于所有产品与服务市场领域，并提供了营销管理的广阔视野和分析框架。读者可以从中探索和分析营销管理的不同组成部分，包括营销的定义和一些重要概念，如营销观念和价值、顾客和目标市场、营销组合、关系营销等。书中讨论了管理者在计划过程中战略营销的作用；公司、业务单位与营销战略的关系；营销计划的产生；营销环境中经济、政治、法律和法规、技术及社会文化力量的影响等重大课题；阐述了社会责任和道德在营销决策中所扮演的角色，并讨论了在全球经济一体化过程中，营销的特性及其所面临的机遇和挑战。

《营销管理》是目前全球各商学院研究生使用最广泛的一本教科书，被翻译成25种语言。几乎每位MBA学员都研读过这部经典著作，大家无不从中深受裨益。因此不管是资深学者，还是研究营销理论的新人；不管企业的高层管理者，还是普通的一线销售人员，科特勒的《营销管理》都是一部经典的教科书和营销指南。

媒体书评：一代营销宗师——菲利普·科特勒

菲利普·科特勒，1931年生于美国芝加哥。他在当今营销领域的名声如雷贯耳，被誉为“现代营销学之父”，甚至还有人称其为“营销界的爱因斯坦”。

科特勒作为一代营销宗师，没有几个人能像他这样，对商业经营和市场营销产生如此深远的影响。当年，科特勒用一句话启动了营销界的革命：“对市场营销最简短的解释是，发现还没有被满足的需求并满足它。”在科特勒之前，市场营销关注的是如何把产品推销出去，立足点是企业而不是顾客，推销者甚至以“清理库存”为乐事。有人把这种所谓的营销概括为“4P”理论（**product**：产品；**price**：价格；**place**：地点；**promotion**：促销）。随着社会的发展，以促销为核心的市场营销观念也在不断拓宽，因此，单纯关注“4P”理论已经不合时宜。为了使“4P”理论能够适应时代的需要，推销者开始把目光由企业内部扩展到市场，温德尔·史密斯在1956年提出了市场细分概念，从此把推销扩展为经营活动中的战略设计和策略选择问题。后来，营销从市场细分出发，“STP”理论逐渐形成。所谓“STP”，即市场细分（**segmentation**）、目标市场（**targetion**）、市场定位（**position**）。“STP”理论的提出，使营销由单一的推销扩展为销售战略的设计，所以也称为战略营销。科特勒对完善“STP”理论作出了重要贡献。但是，科特勒自己仍然对“STP”理论不满意。因为“STP”尽管已经不是推销而是看重战略，但在实施中往往偏重实际营销效果而忽略长远思考，好像一个“拼盘似的大杂烩”，容易形成只看实际交易行为和注重短期行为的倾向。因此，科特勒提出了以顾客需求为导向的“4C”理论（**customer value**：客户价值；**customer cost**：客户成本；**customer convenience**：客户便利；**customer communication**：客户沟通）。至此，由科特勒奠定的现代营销理论基本成熟定型。

从“4P”到“STP”再到“4C”的三部曲，并非是简单的缩略语变化，抑或是相关的概念变化，而是一场营销思想的革命，它涉及整个营销观念的转变。所谓“4C”，其实质是强调营销必须做到“顾客导向”，否定了“4P”的“生产导向”。这在一定意义上，使营销理念升华为社会服务。它不再是营销战略或策略，而是营销哲学的变化。科特勒延续了德鲁克的思维，强调在任何管理中必须把满足消费者的需求排在首位，顾客导向要贯穿营销的始终，从而颠覆原有的产品导向的理念。对于德鲁克多次强调“企业为顾客而存在”的观点，科特勒不仅完全接受，而且在营销领域不断强化。他本人也一直推崇德鲁克在营销领域的思想开创者地位。在《营销管理》第1章，他就开宗明义以篇首语的方式，用德鲁克的话——“从顾客的观点来看，市场营销是整个企业活动”——来说明营

销的宗旨。德鲁克曾经说过，科特勒是为管理做出了实质贡献的学人，而科特勒则处处声明德鲁克为营销思想转变做出的贡献。尽管有不少人把科特勒看作“营销管理之父”，但科特勒自己则说，“假如这是事实，那么，德鲁克就是营销的祖父”。

20世纪60年代以后，西方进入了一个新的社会变革时期，所谓“后工业化社会”已经展现出来，民权运动、女权运动、环保运动等，冲击着政治领域；嬉皮士、摇滚乐、大麻、丁克家庭等，冲击着社会领域。公共管理和第三部门受到人们的广泛重视。在这一背景下，科特勒把营销的视角转向了社会。他认为营销管理应该积极地回应社会变革。于是，科特勒致力于扩展市场营销的概念，主张市场营销不仅适用于营利组织，同样也适用于非营利组织。他认为非营利组织也可以通过市场营销来进行市场细分和市场定位，通过营销自己的“产品”来削减成本，提高服务效用，吸引更多的成员。

20世纪70年代初，他出版了《非营利组织的战略营销》，突破了营销领域旧有的条条框框，为把营销理念推广到第三部门奠定了基础。之后，他又和耐德·罗伯托合作出版了《社会营销》（最初的中文译本翻译为《营销大未来》），围绕社会利益、健康利益和合理利益的交换，用一种新的观念从不同的角度来审视市场营销观念。从“变革公共行为的方略”入手，探求“改善生活质量之道”，运用商业营销手段，推进社会公共利益。除《社会营销》外，关于公共领域的营销，科特勒还撰写了《国家营销》、《教育机构的战略营销》、《医疗保健营销学》、《博物馆战略与营销》等书。

20世纪90年代，随着以互联网为代表的数字媒体时代的到来，越来越多的营销者为了达到理想的传播效果，借助新的工具，尤其是网络变革营销战略和技术。各种营销手段，如广告、促销、直复营销、公共关系、人员销售等都有了新的内涵，营销这一概念在不断解构重构，更新定义，加以延伸。科特勒也不甘人后，不断调整自己的写作内容。他最近的新书《科特勒营销新论》，即致力于研究互联网对市场营销概念的影响。对此，科特勒把自己形容为“换挡最娴熟的驾车手”，始终追求与时代保持同步。

科特勒不但在研究领域上不断扩展，从营销战略与规划、营销组织、国际市场营销到社会营销、第三部门营销等方面，把营销变成经营活动的主题，而且也在不断进行营销理论上的发展与创新。作为学者，他能够以旁观者的冷静视角来理性考察营销活动；作为专家，他又能够以局内人的豁达姿态来透视评析新的营销实践。他不仅非常谦逊，而且善于对自我进行挑战。一旦有新的观点，他就用最快的速度去研究、反馈、实践、验证。营销在他的研究下，涉猎范围不断扩大。从工业和竞

争分析扩展到为全球市场设计战略，从生命周期战略扩展到零售、批发和物流系统。更重要的是，科特勒还不断提出新的营销概念，如社会营销、大市场营销、定制营销、网络营销等。这些概念本身包含了丰富的哲学式思考，如用关系营销取代交易营销，用客户终身价值取代客户现有价值，用服务和体验取代产品本身。他的这些思考，制造着一波又一波的营销理念巅峰，不断为营销理论注入新的活力，设立新的路标。

按照科特勒的观点，营销管理要建立在经济、行为、组织和计量等各个学科的基础之上。营销学的核心概念是交换，营销的本质是交易——双方或多方之间的交换。因此，营销肯定要进行经济分析，离不开数理工具，但是，它更需要从人类行为的角度进行研究，从各种组织的侧面展开探讨，单一学科无助于揭示营销的全貌。概而言之，营销学是关于社会过程中人类行为的学科。至此，科特勒已经把营销的学术内涵扩展到极致。

科特勒认为：“好的公司满足需要，伟大的公司创造市场。”他曾经写到，市场营销是“创造价值及提高全世界生活水准”的关键所在，它能在“赢利的同时满足人们的需求”。市场营销不仅是一种工具和手段，更是创造、沟通和传递价值的一种能力。今天的市场营销已是一项全球化的活动，市场营销的世界充满着活力，而这种活力与科特勒紧密关联。

科特勒首次来华是在1986年，他敏锐地观察到改革开放给中国带来的巨大活力。同时，上海财经大学梅汝和等人翻译了科特勒的著作，开始向中国介绍科特勒的营销理论。在科特勒为《营销管理》第5版写的中文版（上海人民出版社1990年出版）序言中谈到，中国的企业经理、学者和学生们学习现代经营管理和市场营销实践的兴趣和热忱，给他留下了十分深刻的印象。后来，他一直对中国的发展予以高度关注。1999年底，科特勒咨询集团（KMG）在中国设立分部。他的弟弟米尔顿·科特勒，更是中国的常客。2003年，米尔顿宣布：“我决定将我的营销事业转移到中国来。”他们先后为平安保险、TCL、创维、云南药业集团、中国网通等公司提供过咨询。在可以预见的将来，科特勒的营销理论会在中国产生持续影响。

（来源：《财经界·管理学家》2008年12月，作者：刘洁、闻华。有删节）

延伸阅读

《营销革命3.0：从产品到顾客，再到人文精神》

这本书清晰地阐释了三位作者的主要观点，同时提供了丰富的实际营销案例，可以帮助企业成功展开3.0营销。在这个新的营销时代中，消费者已经意识到自己的购买力具有全球影响力，他们会因此改变自己

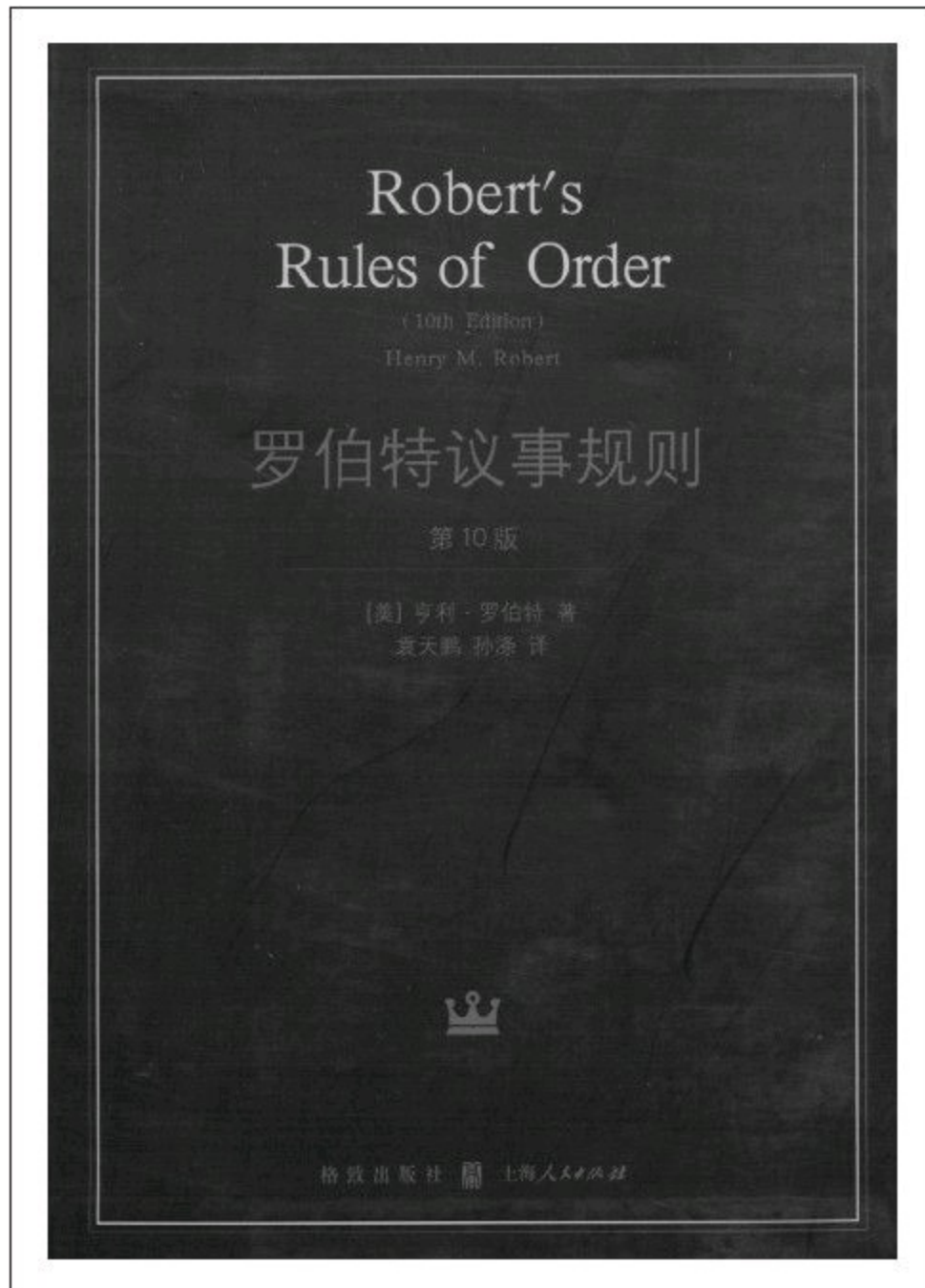
的消费行为，同时积极影响周围人的消费选择。本书详细解释了企业应当如何参与这种消费者之间的对话，如何在全球范围内积极进行品牌定位，以及如何与越来越主动、自觉的消费者保持成功合作。本书不仅研究了企业应如何定义和体现自己在各利益相关方心目中的价值，而且探究了品牌对贫困、社会文化变迁和环境可持续性等问题产生的影响。此外，它还解释了价值驱动型营销模式对企业员工、渠道伙伴和公司股东的影响方式。

作者：（美）菲利普·科特勒、何麻温·卡塔加雅、伊万·塞蒂亚
万 著

出版社：机械工业出版社

出版时间：2011年3月

罗伯特议事规则



作者：（美）亨利·罗伯特 著，袁天鹏、孙涛 译
出版社：格致出版社
出版时间：2008年4月

推荐人：中国企业家基础阅读书目研制组

推荐语：开会是现代人群体沟通最主要的形式。核查工作时间分配的详细记录不难发觉，主管们紧俏的资源大部分是用在人际的协调沟通上，尤以开各类会议占去了最大份额。为了提高决策效率，促进组织治理，重建诚信环境，增强规范运作，研制组推荐领导者们看看罗伯特的“议事规则”。

内容概要：

“罗伯特议事规则”是美国广受认可的议事规范，被广泛地运用于政府、企业、NGO组织的议事活动之中。本书是它的最新官方版本，完整概括了最新发展的议事规则体系，是一本经典、全面、权威的议事规则工具书。

“罗伯特议事规则”蕴涵着丰富的理念：法治、民主、权利保护、权力制衡、程序正当、程序性竞争、自由与制约、效率与公平。但罗氏规则并不空谈理念，而是把理念融汇在规则之中，直接面向实践、面向细节、面向可操作性，用平实而严密的语言陈述规则。

主题书评：在开会中实现公平与效率

本书内容详实，有专门讲主持会议的主席的规则，有针对会议秘书的规则，当然大量是有关于普通与会者的规则，有针对不同意见的提出和表达的规则，有关辩论的规则，还有非常重要的、不同情况下的表决规则。

有一些细节规则背后的逻辑原则是十分有意思的。比如，有关动议、附议、反对和表决的一些规则是为了避免争执。原则上，现在美国的国会、法院和大大小小的会议上，在规范的制约下，是不允许争执的。如果一个人对某动议有不同意见，怎么办？他首先必须想到的是，按照规则是不是还有他的发言时间以及在什么时候。其次，当他表达自己的意见时，要向会议主持者说话，而不能向与自己意见不同的对手说话。在不同意见的对手之间的你来我往的对话，是规则所禁止的。

在国会辩论的时候就是这样。说是辩论，不同意见的议员在规定的时间内，名义上是在向主持的议长或委员会主席说话，而不能向自己的对手“叫板”。自己发言的时候拖堂延时，或者强行要求发言，或者在别

人发言时插嘴打断，都是不允许的。

在美国的法庭上也是这样。当事双方的律师是不能直接对话的，因为一对话必吵无疑，法庭就会变成吵架的场所。规则规定，律师只能和法官对话，向陪审团呈示证据；而陪审团按照规则自始至终是“哑巴”。不同观点和利益之间的针锋相对，就是这样在规则的约束下间接地实现的。

像议事规则这样的技术细节，对于美国这样的多元化而又强调个人自由、人人平等的国家是非常重要的，是民主得以实现的必要条件。否则的话，如果发生分歧就互不相让，各持己见，争吵得不亦乐乎，很可能永远达不成统一的决议，什么事也办不成。即使能够得出可行的结果，效率也将十分低下。罗伯特议事规则，就像一部设计良好的机器一样，能够有条不紊地让各种意见得以表达，用规则来压制各自内心私利的膨胀冲动，求同存异，然后按照规则表决。这种规则及所设计的操作程序，既保障了民主，也保障了效率。

“罗伯特议事规则”是在洞彻人性的基础上，经过精心琢磨而设计的。正是这种对细节把握得精致完美的规则，才最大化地实现了公平与效率。

所以，任何一个真正成熟的管理，无论是社会管理，还是经济管理，必然是依靠在对细节精确把握的基础上制定的规则来运行的。管理离不开规则和标准，而规则和标准正是精致的完美表现。

延伸阅读

《可操作的民主：罗伯特议事规则下乡全纪录》

本书讲述的是南塘村实践罗伯特议事原则的试验，证明了民主道路在中国是有实现的可能性的。议事规则的推广，至少为破解治乱循环困局，让民主具体为解决实际问题的操作方法提供了一种途径。自五四运动提出“民主”与“科学”的口号至今，90多年过去了，“民主”作为口号深入人心，但实际操作起来仍困难重重。大家好像都很懂民主，但又不知道该怎么做。罗伯特议事规则规定了民主制衡的程序细节，体现的正是权利、法治和民主的精神，其核心原则就是要“谨慎仔细地平衡组织和会议当中人或者人群的权利”。总之，它提供了一种可以让“民主”付诸行动、拥有可操作的策略与程序的可能性。但在中国，议事规则的精英特质和中国农村的草根现实相去甚远，因此，议事规则能够最终走进基层，并在基层决策过程中起到作用，尽管它可能不能解决所有的问题，但是，至少能让民主真正由口号变为解决争端和分歧的有效实践活动，真正实现无权威状态下的平等自治。南塘村实验的最大意义，在于迈出

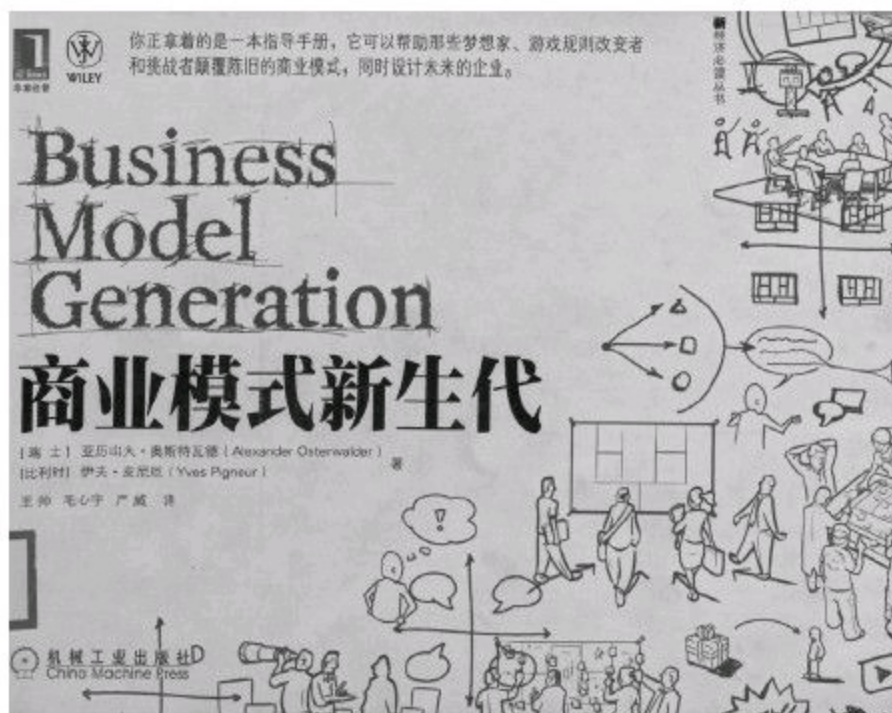
了这关键的一步。

作 者：寇延丁、袁天鹏 著

出版社：浙江大学出版社

出版时间：2012年4月

商业模式新生代



作者：（瑞士）亚历山大·奥斯特瓦德、伊夫·皮尼厄 著，王帅、毛心宇、严威 译
出版社：机械工业出版社

出版时间：2011年8月

推荐人：中国企业家基础阅读书目研制组

推荐语：这是一本兼具趣味性和实用性，以高度简练的文字和图像展现商业模式的百科全书。书中涵盖的范围包括企业分析、创新思考、策略拟定及实际执行，完整描述了商业模式创新所需的各个方面。

内容概要：

本书将带给企业家深入理解商业模式本质的洞察力。它阐述了传统模式和实践中的模式，及其相关的演讲与创新技术，指导企业家在激烈的竞争环境中如何定位企业的商业模式，并探讨如何领导所在组织的商业模式进行再造。

这不是一本典型的讲解战略或者管理的书。本书设计了一种简洁易懂的可视化版式，向读者展示需要了解的核心内容。书中案例以绘图呈现，内容则以实际应用和专题讨论会的材料来补充，从而方便读者迅速掌握并加以利用。

当你愉快地看完第1章“商业模式画布”时，赫然发现这些构成要素全都交织成一幅清晰的图像呈现在脑海中，它们如何互相影响、如何交互作用，全都历历在目。利用商业模式画布分析瑞士银行、谷歌、乐高、任天堂、苹果等跨国企业，归纳出三种不同的产业模式，也涵括新近的热门现象、免费效应及长尾理论等。在这些有趣的例子中，我们不仅熟稔如何利用这个画布作分析，也更知道如何定位自身企业的处境。

以上内容只是企业再造的基础，了解现在，是为了能帮我们想像更好的未来。想像力、创造力，不只是设计师或艺术家的专利，更是白领必备。上班族们不是每天都在创造新的东西吗？作者列举了六种有趣的方法与工具，像移情地图、沙盘推演、图像思考、说故事创新等，附上详尽的说明与操作方法，让人很想赶快召集伙伴，在白板上画满模型，贴上便利贴，一同进行头脑风暴。当然，本书不仅是天马行空的创意发想，在书的后半部，作者着力于如何将发散的创意集结成可实行的策略，以及策略执行的五个主要步骤，将商业模式创新这看似艰深复杂的工作，化整为零，让读者跃跃欲试。

主题书评：书本身就是一个模式创新

如今，商业模式是热门，是企业竞争的最高层次。正如书中的定义：商业模式描述了企业如何创造价值、传递价值和获取价值的基本原理。用最通俗的语言来说，就是企业用什么样的运作体系满足什么样群体的什么样的需求来赚钱。谁的系统和体系能够更加具有竞争优势，就取决于谁在使用更好的工具、方法来调动和整合自己系统的力量。毫无疑问，能够在未来商业竞争中胜出的企业，一定是能够借助先进的工具和方法，调动和整合系统的优势来开展竞争的企业。

《商业模式新生代》一书使用画布模型，通过当今流行的商业模式，各个著名公司的分析，以及对发展预测的分析，给出了一个让我们惊讶并且很有趣的商业模式设计创新方式。可以看出，作者希望这个画布模型能做很多很多的事情。但是同时作者更清楚地想告诉读者，这个模型只是用来帮助你实现你的创意，但不会告诉你如何实现你的创意，更不会告诉你一些创意。

书中没有太多的文字描述，而是布满了各种充满趣味的图表。对于本书来说，其传递思想的方式本身就充满创新，迎合了市场潮流对“商业模式”的热捧，颠覆了市场上以长篇文字论述的大部头著作的阐述方式，不仅使读者眼前一亮，想一探究竟其吸引力，而且还能让读者根据这个画布模型去充分调用和发挥读者的想像力。对于读者来说，比起被大满贯地灌输各种条条框框与规则，能激发自己思考的阅读将更加受用。总之，作者希望通过本书达到的是“授之于渔”，而不是“授之于鱼”，想告诉你的是如何灵活地、“MECE”地创新，至于具体的商业模式，或者是那些大公司的真实运作机制，不是这本书的兴趣所在。

延伸阅读

《认识商业》

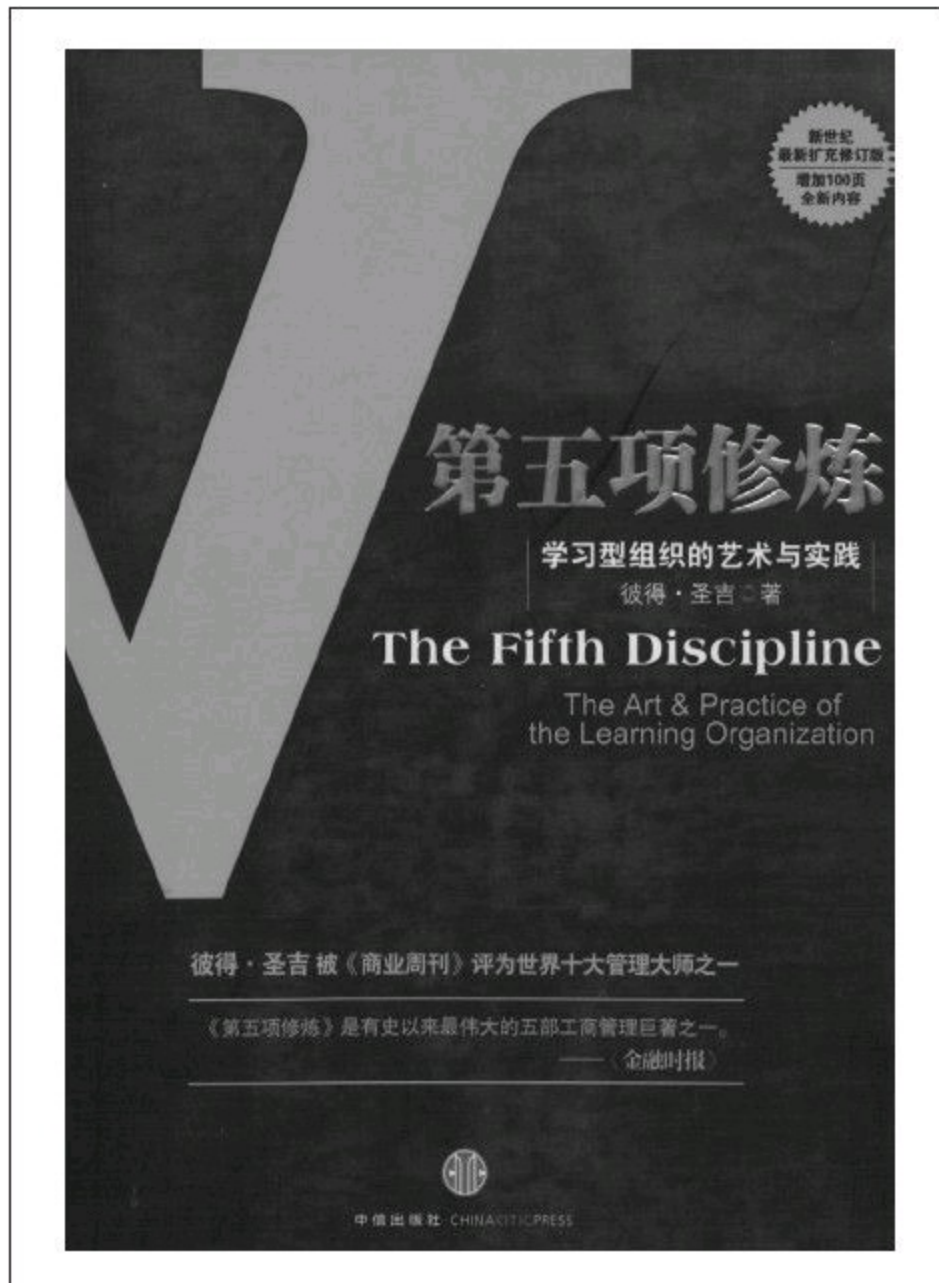
本书包罗商业万象，从商业管理、人力资源管理、营销学到决策制定、财务管理等，娓娓道来，清晰透彻，引领读者全面掌握商业管理和运作知识。书中所设各种专栏贴近现实，采用众多著名企业及企业家的真实案例，特别是“中国视角”引入中国的经验与故事。全书紧扣时代脉搏，拓展了读者的视野，启发了他们的思考。

作者：（美）威廉·尼科尔斯、詹姆斯·麦克修 著

出版社：世界图书出版社

出版时间：2009年10月

第五项修炼



作者：（美）彼得·圣吉 著，张成林 译
出版社：中信出版社
出版时间：2009年10月

推荐人：中国企业家基础阅读书目研制组

推荐语：彼得·圣吉在研究中发现，要使企业茁壮成长，必须建立学习型组织，即将企业变成一种学习型的组织，并使组织内的人员全心投入学习，提升在本职岗位上获得成功的能力。因此，《第五项修炼》不仅是从事管理工作的人员需要研读，而且只要从事传授知识、创造知识和创造财富的人都应该了解和深入研读。

内容概要：

《第五项修炼》是彼得·圣吉重新修订的畅销经典，背后是15年来把原书理念付诸实践的经验和案例。圣吉明确指出，从长远来看，你所在组织唯一可持续的竞争优势，就是比对手更好更快的学习能力。15年前，许多《第五项修炼》的核心理念都曾显得很激进。但这些理念的许多应用方法，后来已经被融入到人们观察世界的方式中，也被整合到人们的管理实践中；新版书中的领导力案例故事揭示了这些经历。

书中描述了公司如何通过采用学习型组织的战略和行动对策，来排除威胁组织效率和事业成功的“学习障碍”。在学习型组织中，新型的、扩展性的思考模式得到培育，集体的热望得到释放，大家不断在学习如何开创自己真心向往的成就。

主题书评：实现自我超越

《第五项修炼》的五项修炼概括地说，就是自我超越、改善心智模式、建立共同愿景、团队学习、系统思考。

其中“自我超越”可以说是五项修炼的核心。大凡励志书，万变不离其宗的是告诉读者要有正确的、积极的人生态度，坚强地面对命运的抉择与困难。但很多时候的困难，是在这个变化的世界里如何主动把握变化。

在《第五项修炼》里，作者以其睿智而缜密的思考方式告诉了解决之道。仔细阅读“自我超越”一章，全文从对学习型组织的分析入手，来讨论真正的“自我超越”，不仅角度新颖，最重要的是他将个人的自我完善放在组织经营管理中分析。

现实生活中我们有很多梦想，也充满自信地相信自己的实力。但每当陷入低落与茫然的情绪之中，我们却总会选择用情绪化的反应措施来

应对，比如通过树立坚强、奋进等人生态度激励和鼓舞自己等，按理说，这是一种很积极的态度，但我们却发现这种态度不一定有效。彼得·圣吉告诉我们：“自我超越的意义在于以创造，而不是反应的观点，来面对自己的生活与生命。”因为，我们还需要采取更实际的行动，选择更实际的行为方向，从而真正的解决问题。我们要挖掘我们本质里那些美好的内在，就需要不断地自我超越。

总之，修炼与学习，作为一种过程，需要依附于一个详尽而系统化的计划，然后依赖于坚韧的毅力不断地向一个选择好的方向前进。

自我超越的第一步：圣吉眼中的“愿景”（vision），我们心中的目标与方向。

“当自我超越成为一项修炼、一项融入我们生命之中的活动，它的背后包含两项动作；首先是不断厘清到底什么对我们最重要。”作者由此提出的“创造性张力”（creative tension），即看到方向后与现实状态作比照，从而在心中产生差距时所形成的张力。永远不要被现实所迫忘了前进的原因，抉择本身就是一种心灵的历练。

自我超越的第二步：诚实地面对真相和不断坚持。

圣吉告诉我们，“诚实地面对真相”（commitment to the truth）。事实上，我们总是对自己很宽容，当面对问题与抉择的时候，如何做到不自欺，做到内心的自我坦诚，不仅是“根除看清真实状况的障碍”，还是“不断对于自己心中隐含的假设加以挑战”的最好态度。

而那些真正善于自我超越的人，对于自己行为背后的这种负面情绪，能够做到及时地自控和调整。

关于坚持，圣吉又抛出良方：“生活中喜悦的感觉常来自对目标的坚定不移。”当你的“愿景”拥有了真正的“创造性张力”，并时刻忠于自己，忠于真相，并做到坚持，你永远是有力量的，永远是幸福的。

自我超越的第三步：有创造才有超越。

书中提到的“自我超越”，是指突破极限的自我实现。不要把自己止步不前归咎于环境或者其他条件的限制，所谓没条件，就是要求自己创造条件，这就是飞越。在一个组织里，如果你时刻坚持以创造来自我超越，不仅成全了自己自身的超越，也成为了所在的组织“自我超越”的一部分。

自我超越的第四步：在组织中实现自我超越。

如作者所言：“发展自我超越的许多实践方法，都深藏在建立学习型组织的其他各项修炼之中，例如学习系统思考的能力、练习如何反思心中隐藏的假设、表达个人的愿景和倾听他人的愿景，以及共同探索每个人对于目前的情况各种不同的看法。”我们总是太关注自我和独立个体分析，忘记了自己在团队中的位置，以及周围可以借鉴与运用的积极

因素。也就是说，要把个人的“自我超越”与学习型组织的发展联系起来进行分析。保持一个持续的学习过程，在反思中学习，在共享中学习，在反馈中学习。

因此圣吉认为，学习型的组织气氛，将以两种方式增强自我超越。首先，它将持续强化个人的成长对于组织是真正有益的理念。其次，针对成员的回应，组织将可提供对发展自我超越有所助益的在职训练。就像其他任何的训练一样，发展自我超越必须成为一个持续不断的过程。对于有心自我成长的人来说，没有什么比一个愿意支持这种发展的环境更为重要的。而能够发展自我超越的组织，便能够不断鼓励个人愿景、不断地探究目前的真实情况，和诚实地面对两者之间的差距。

延伸阅读

《必要的革命》

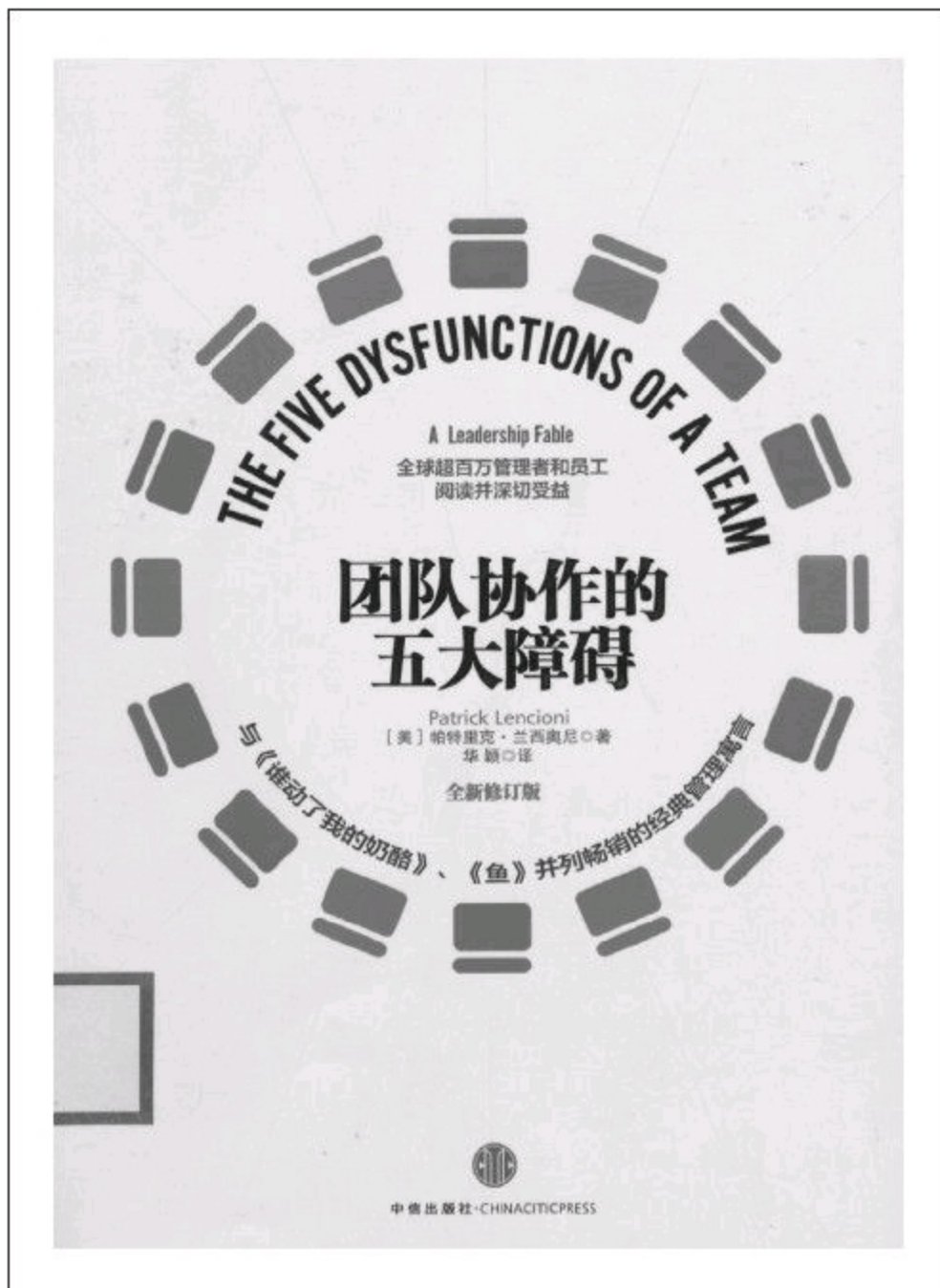
这本书收集了大量富有启迪性的真实故事，描述了世界各地积极应对社会和环境问题的个人和组织的经历。

作者：（美）彼得·M. 圣吉 著

出版社：中信出版社

出版时间：2009年12月

团队协作的五大障碍



作者：（美）帕特里克·兰西奥尼 著，华颖 译
出版社：中信出版社
出版时间：2013年9月

推荐人：中国企业家基础阅读书目研制组

推荐语：本书作者有深刻的洞察力，书中充满实用的理念。企业家把这些做法用在管理之中，必然会起到积极作用。

内容概要：

这是本不同凡响的管理著作。与作者的其他作品一样，本书以故事的形式来阐明管理之道。故事的背景是一家虚构但有现实意义的企业，读者如果能置身于故事当中，并从中找到自己的影子，便可以学到更多的东西。管理类畅销书作家帕特里克·兰西奥尼针对团队管理中五个普遍而又异常危险的问题，用小说的笔法精细生动地展示了团队从矛盾、冲突、处理、拉锯，再到初见成效的过程。

建立一支优秀的团队确实不容易，但是打造王牌军的过程并不复杂。你领导的或许是一家跨国公司，或许是一个小部门，抑或是一个亟待改进协作方式的团队成员，如果你所在团队中的每一个人都能齐心协力，那么就可以在任何时候、任何市场条件下、任何行业中驰骋纵横、战胜挑战。

成功的企业依靠的不是单个人的能力，而是一个团队的共同力量，那么如何让团队的战斗力大于个人能力的简单加和呢？这就需要加强团队成员之间的协调与合作。兰西奥尼认为，加强团队协作能力应该尽力克服五大障碍，即缺乏信任、惧怕冲突、欠缺投入、逃避责任和无视结果，这五个障碍实际上还是一个环环相扣的连锁反应，只要五个障碍中有一个发生，整个团队都会深受其害。对此，作者还一一提出了解决五大障碍的对策，非常中肯、有价值。

主题书评：团队协作的五大障碍及解决对策

企业最根本的竞争优势既不是来自资本实力、发展战略，也不是来自技术，而是来自它的团队，因为一个优秀的团队是非常强大而且极其难得的。然而使团队中所有成员齐心协力实际上是不可能做到的。由于团队是由具有各种缺点的人组成的，他们有着不尽一致的利益诉求、相互差别的人格特征、工作方式，因此团队协作面临种种障碍。但这并不是说团队协作注定要失败，事实上建立一支强大的企业团队既现实又简单，但是需要克服困难才能做到。团队协作并不涉及复杂的理论，但在实际中很难持之以恒地实施。只有那些克服团队成员行为，过度自由化

的组织才能获得成功，因为如果每个成员都过多地以个人为中心，就会损害整个团队，使团队协作陷入困境。

本书是讲述团队协作的最佳之作，它对团队协作中面临的五大障碍及影响做了细致的分析。

（1）团队协作的第一大障碍是团队成员之间缺乏信任。该问题源于团队成员大都害怕成为别人攻击的对象。大家不愿意相互敞开心扉，承认自己的缺点和弱项，这是导致无法建立相互信任的基础。

（2）无法建立相互信任的危害极大，因为它成为第二大障碍——惧怕冲突的基础。缺乏信任的团队无法进行直接而激烈的思想交锋，取而代之的是毫无针对性的讨论以及无关痛痒的意见。团队表现得一团和气。

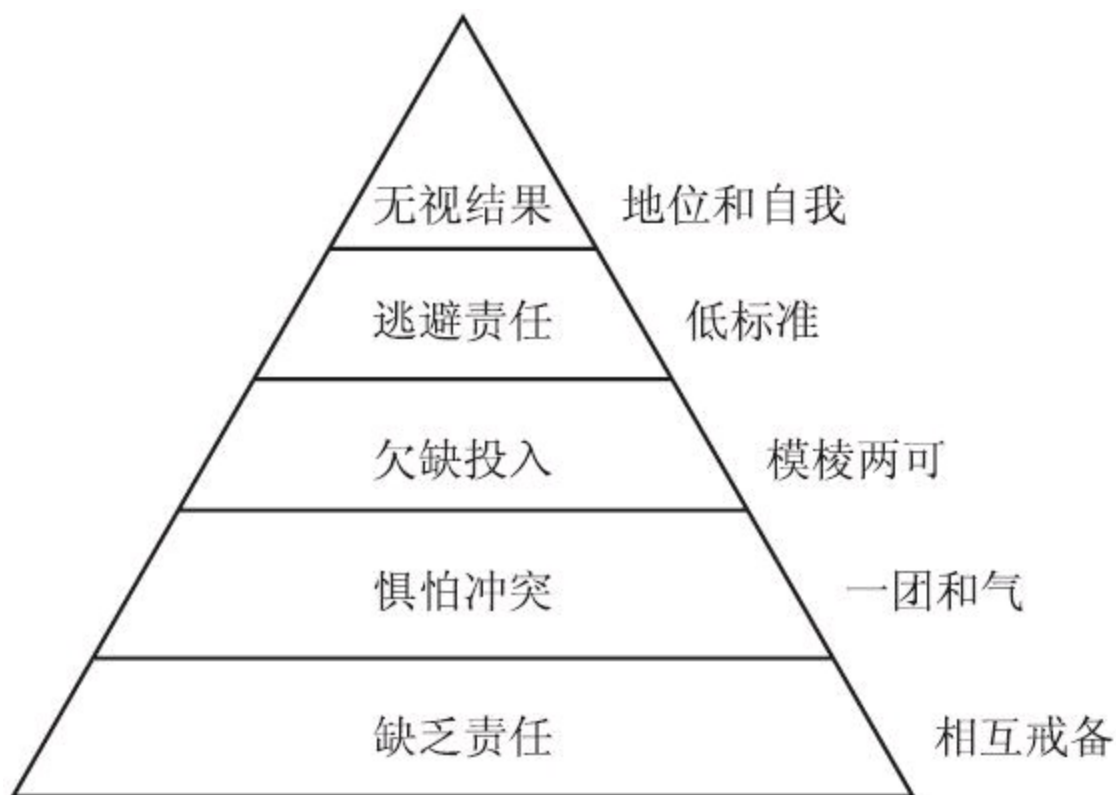
（3）缺乏必要的争论。之所以成为不利的问题，是因为它会导致第三大障碍的发生：欠缺投入。团队成员如果不能切实投入，在热烈、公开的辩论中表达自己的意见，即使他们似乎在会议上达成一致，也很少能够真正统一意见，作出决策。

（4）因为投入不够并不能达成共识，团队成员就会逃避责任，这是第四大障碍。由于没有在计划或行动上真正达成一致，所以即使最认真负责的人发现同事的行为有损集体利益的时候，也会因犹豫不决而不予以指出。

（5）如果团队成员不能相互负责、督促他人，第五大障碍就有了可以滋生的土壤。当团队成员把他们的个人需要（如个人利益、职业前途或能力认可）甚或分支部门的利益放在整个队伍的共同利益之上的时候，就导致了无视结果。

就这样，根据连锁反应，只要这五大障碍中有一大障碍发生，整个队伍就要深受其害了。

具体可以用下面一张图来展现：



解决五大障碍的方法：

（1）克服第一大障碍的建议：个人背景介绍；成员工作效率讨论；个性及行为特点测试；360°意见反馈；集体外出实践；团队领导率先承认自己的不足。

（2）克服第二大障碍的建议：挖掘争论话题；实时提醒；团队领导以身作则、参与讨论。

（3）克服第三大障碍的建议：统一口径；确定最终期限；意外和不利情况的分析；低风险激进法（强迫自己在调查和分析不足的情况下做出决定）。

（4）克服第四大障碍的建议：公布工作目标和标准；定期进行成果简要回顾；团队嘉奖。

（5）克服第五大障碍的建议：公布工作目标；基于集体成就的奖励。

总之，如何建设一个高效协作的团队，使每个成员能在团队中找到归属感，是管理人员需要认真琢磨的事情。

延伸阅读

《七个天才团队的故事》

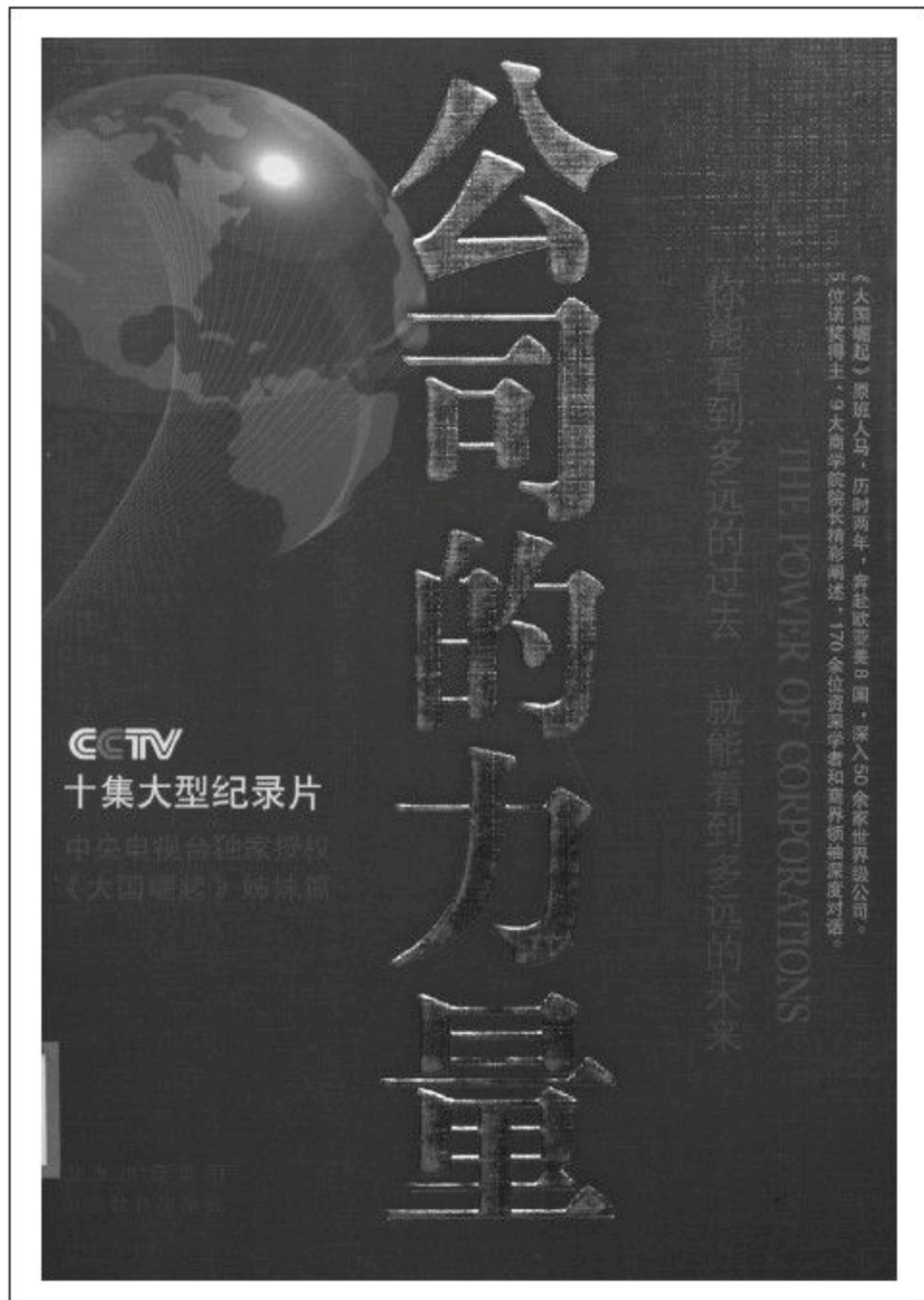
这本书是本尼斯将个人所独具的天赋发挥出来，充分展现了他广博的学识与深刻经历。就像所有好书一样，当你沉醉其中时，它也会令你咀嚼再三。

作者：（美）沃伦·本尼斯 著

出版社：中国人民大学出版社

出版时间：2008年1月

公司的力量



作 者：《公司的力量》节目组 编
出版社：山西教育出版社
出版时间：2010年8月

推荐人：张维迎（著名经济学家）

推荐语：我们找不到一个公司制度不发展，国家经济可以发达的例子；找不到一个市场不发达，这个国家可以发达的例子。所以，现代社会财富的创造，国民财富的积累，市场经济的发展和公司的发展，实际上是同一个问题。

推荐人：刘正东（上海市律师协会会长）

推荐语：历史上可能也没有一个人口这么多的大国，在这么短的时间里，就从东亚病夫变成一个推动世界经济前进的重要力量。其中的原因，我认为主要是企业，因为企业是现代市场经济的主体。

内容概要：

一次国事访问，同时也是一次商务谈判，总统身后的显赫人物，不是大将军，而是大老板。影响现代世界格局的，不再单单是政治的力量，还加上了公司的力量。《福布斯》杂志评选出来的“2009年全球最有权力人物排行榜”前十名中，有五位出自公司，在财力、影响力和权力的综合考量后，他们的名字和国家首脑、宗教领袖及王室成员列在一起。2008年9月，有着158年历史的公司——雷曼兄弟申请破产保护，全球股市应声下跌。10月，金融海啸开始蔓延，整个世界陷入了麻烦。冰岛、希腊等几个国家陷入破产困境；中国紧急启动4万亿元“输血”计划。

从17世纪到20世纪70年代，被经济学家认为改变了人类生活的160种主要创新中，80%以上都是由公司完成的。今天，全世界70%的专利和三分之二的研究开发经费出自跨国公司。公司的影响越来越大，以至于人们开始担心，最终有一天，公司会收购国家。在经济全球化的过程中，公司充当了国家征服世界的先锋。公司力量的变化，是世界性大国崛起与衰落的风向标。

本书是中央电视台2009年摄制的一部大型电视纪录片的文字版本。它以世界现代化进程为背景，梳理公司起源、发展、演变、创新的历史，讨论公司组织与经济制度、思想文化、科技创造、社会生活等诸多层面之间的相互推动和影响，旨在以公司为载体观察市场经济的演进，探寻成长中的中国公司的发展道路。

主题书评：你能看到多远的过去，就能看到多远的未来

《公司的力量》介绍了近现代公司的重要发展历程。本书秉承理性精神和全球立场，从现实出发，从中国出发，用历史来关照现实、以现实来设问未来，视野开阔，对意大利、英国、法国、德国、美国、日本、中国、印度等八国大型公司诞生和发展的历史皆有涉及，是对公司发展历程和生存状态的一次大跨度巡礼；以公司发展的历程为经，以各历史阶段围绕公司所凸显的重点问题为纬来进行建构，以小见大，从细节和故事中提出问题，不做主观判断和单一性结论。

书中穿插了大量珍贵的图片及其他史料，涉及很多重要人物（如熊彼特、范德比尔特、卡耐基、洛克菲勒、西门子、克莱伦斯·丹诺、亨利·福特、J. P. 摩根、松下幸之助、稻盛和夫、斯隆、凯恩斯、钱德勒）及专用名词（如公司、个人合伙、重商主义、英国东印度公司、密西西比公司、《麦克卢尔》、《论语与算盘》、混合经济、金融海啸、安然公司破产事件）都在边栏里有详细解释，帮助读者了解背景资料，加深对全书的理解。本书制作精美，语言通俗易懂。对非专业人士而言，这是一本了解公司发展历程的入门书；对专业人士而言，这是一本可以轻松回顾公司相关知识的书。

本书是对公司命运和前途的一次多层面、多角度的深度剖析，它汇集全球数十所高等学府、商学院和研究机构，5位诺贝尔经济学奖得主，9位知名商学院院长，逾百位来自历史学、经济学、政治学、社会学等领域的各国资深学者对公司及其相关问题的看法。作为最具代表性公司背后的“领航员”，柳传志、傅成玉、孔栋、马云、李书福、王传福等国内知名企业家出现在书中，讲述了企业在不同历史阶段的发展历程以及时代感言。

企业家可以从中了解公司从诞生到发展、到壮大的一系列过程，以史为鉴。像本书封面上所说的：“你能看到多远的过去，就能看到多远的未来。”

延伸阅读

《大国崛起》

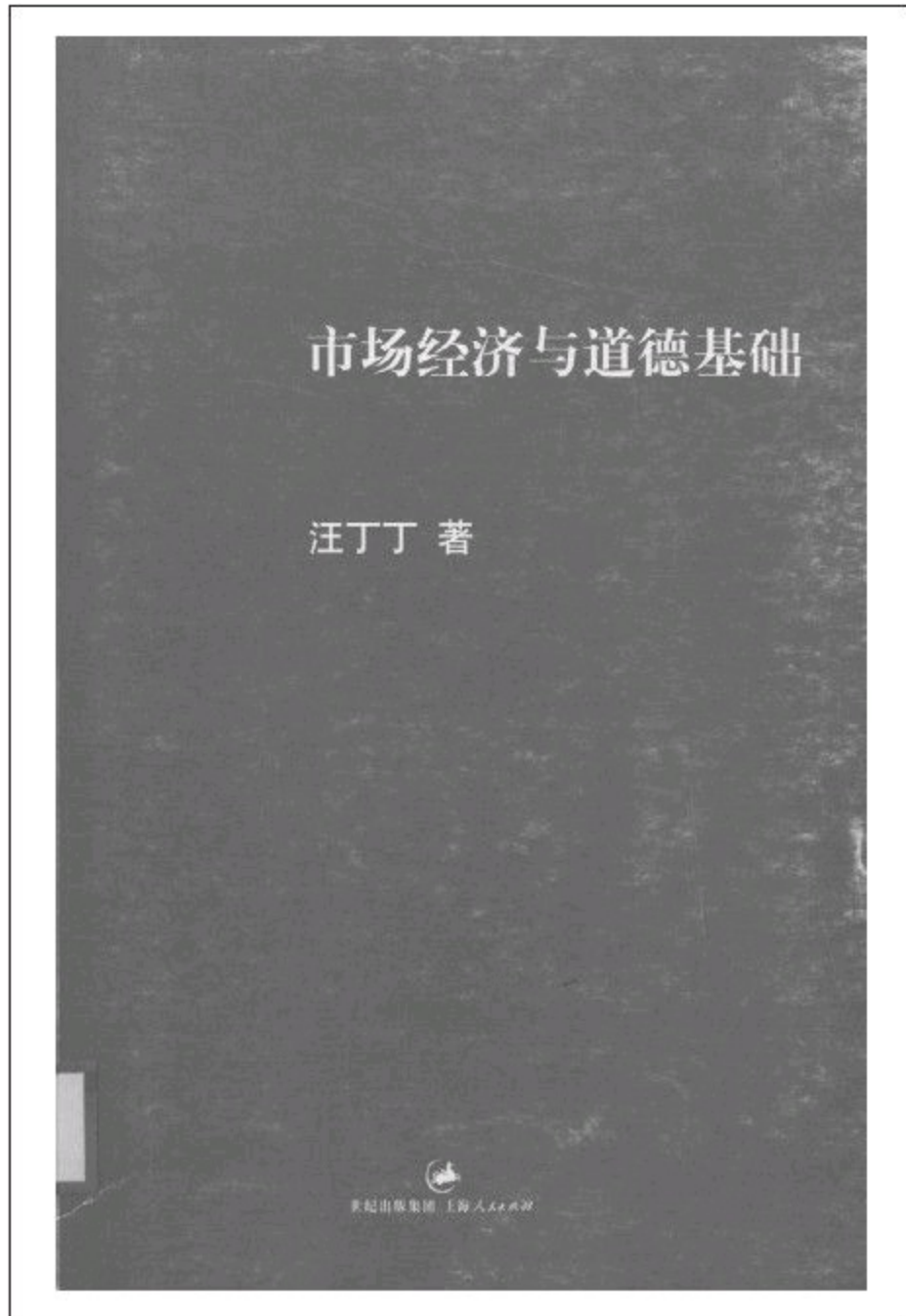
讲述500年来9个世界性大国兴衰更替的故事。他们留下了各具特色的发展道路和经验教训，启迪着今天，也影响着未来。

作者：任学安、陈晋 等著

出版社：中国民主法制出版社

出版时间：2007年1月

市场经济与道德基础



作 者：汪丁丁 著
出版社：上海人民出版社
出版时间：2007年1月

推荐人：中国企业家基础阅读书目研制组

推荐语：市场经济发展到今天，有必要重新回顾它的道德基础，读一读汪丁丁老师的《市场经济与道德基础》，会给我们全新的启示。

内容概要：

本书是学者汪丁丁的一本论文集，收录的作品表达了作者对中国市场经济发展过程中所涉及的诸多社会问题的关注。作者认为，市场经济的实质是一种人类合作的扩展秩序，它首先需要的是一个不断扩展的作为其道德基础的关于产权的共识，以及信任关系，其次是维护这个道德基础的强有力的政府和法律体系。同时，作者从市场经济的道德基础、重建中国社会科学学术传统、大学教育、医疗体制改革等方面出发，对中国社会所经历的社会变革提出了自己的意见与看法。

主题书评：市场经济需要道德基础

三聚氰胺奶、毒大米、苏丹红等事件仿佛在说，“市场经济不需要道德，有钱赚哪管别人死活”，但是我们应该清醒地认识到，“市场经济与道德基础并行不悖”。本书是汪丁丁老师的论文集，其中包括对中国市场经济发展过程中所涉及的诸多社会问题的思考。

经济学包含对人的关注，也包含对人的生存意义的关注，所以经济学家无法回避对道德问题的讨论。

在处理个人利益方面，过去我们走了一个极端——忽视了个体的合理利益，而现在一些人又走到了另一个极端——凡事都强调自身利益。市场经济条件下作为个人的道德取向应该强调一定程度的自利。这里我们一定要区分开自私（selfish）和自利（self-interested）的差别。国外有学者认为，“自私”是单个人求生的本能，强调自己的生命和享乐，并且为了自己的利益时刻准备侵害他人的利益，是一种将他人完全当成实现自己目标的手段。“自利”则是基于人的理性，它虽然强调个人利益，但是从理性出发。特别是从“己不所欲，勿施于人”的道德出发，时刻准备为改善个人利益而与他人利益做某种妥协。自利的人维护自己和他人的基本利益，并准备付出相应的代价。如果一群人仅仅在自私意义上是充分理性的，剩余的其他人都只是他们达到自私目的的一个手段，那么，别人是你的手段，同样你也是别人的手段，你的生活、你的财产、你的

幸福都是他人的手段。在这样一群人中是不可能有人有市场经济的，再退一步说，是不可能有人有社会的，不用说财富的增长了。

任何经济机制的运行都需要适当的道德基础。制度经济学所谓的“非正式约束”，很大程度上是指道德传统对经济行为的约束。在布坎南（《自由的限度》）笔下的“道德无政府状态”里，就连最简单的交换行为也无法实现。

真正的自由主义不是用抽象的概念来为不道德行为贴标签。它是一种根植于现存社会道德传统中，又经历了具体的个人对“自由”意义的思考之后的行为准则。

“市场经济是否需要道德基础？需要什么样的道德基础，才不至于让市场最终背离人性？”也许是每个企业家应该深入思考的基础问题之一。在当今语境下，《市场经济与道德基础》尤其值得重新阅读。

延伸阅读

《行为经济学讲义：演化论的视角》

这本书是著名经济学家汪丁丁教授2010年在北京大学讲授“行为经济学”课程的讲义。行为经济学是一门迅猛发展的新兴学科，它的两个分支——以脑科学研究方法为基础的神经经济学和以实验室研究方法为基础的实验经济学，近年来取得了突飞猛进的成就，却也将这一前沿学科引向了不同的方向。

本书写作的主旨，在于通过演化论视角的提出，为“行为经济学”的学科基础建构提供一套在演化论视角下的整合框架，“将三匹马的不同方向归而为一”，促成学术共同体对于该学科的基本概念和核心议题达成共识。作为北京大学的课堂讲义，全书洋溢着作者随笔式的写作风格、清新的课堂交流氛围和丰富的学科前沿新知，堪称作者继《制度分析基础讲义》、《经济学思想史讲义》之后的最新力作。

作者：汪丁丁 著

出版社：上海人民出版社

出版时间：2011年9月

市场的逻辑



作者：张维迎 著
出版社：上海人民出版社

出版社时间：2012年3月

推荐人：第一财经日报社

推荐语：自里根主义、华盛顿共识以来，政府之手从没有像今天这样在全球经济体系里面受到推崇。所以，张维迎教授新出版的《市场的逻辑》，显得更具深意。

推荐人：《新世纪周刊》杂志社

推荐语：渐进式改革的特点就是改革的不彻底性。张维迎教授的《市场的逻辑》正是在反市场化的合唱中唱反调，为市场经济“鼓”与“呼”的。

内容概要：

中国最富争议的经济学家张维迎的力作，深度解读中国市场经济的来路与前途。

改革开放导致不平等吗？市场=价格+企业家？市场如何创造财富？陌生人之间凭什么分工合作？中国经济如何步入市场化？腐败是必然的吗？金融危机是市场犯的错，还是政府惹的祸？政府在市场中的功能是什么？中国未来增长潜力有多大？中国世纪真的会到来吗？什么是市场？.....

市场的基本逻辑是：如果一个人想得到幸福，他（或她）首先必须使别人幸福。市场的这一逻辑把个人对财富和幸福的追求转化为创造社会财富和推动社会进步的动力。本书收录了作者16篇重量级文章，分为“解读市场经济”、“思考改革过程”、“理解金融危机”、“把脉未来发展”4个篇章，能使读者更好地理解市场经济，坚定对中国市场化改革的信心。

主题书评：反对政府对市场任意干预的奥地利学派代表

几乎每次全球金融危机都会成为奥地利学派与凯恩斯主义的战场。2008年的金融危机，先是让凯恩斯主义因全球政府联手一致伸出“看得见的手”大放异彩，而2010年以来暴露出的后遗症——欧洲债务危机又让奥地利学派抓到了最好的把柄。

于是张维迎坐不住了。就在2013年6月下旬，他以一位亲历中国改

改革开放30年、无数次站在各类争议的风口浪尖，但依然坚定不移地站在奥地利学派阵营中的经济学家的身份，出版了新书《市场的逻辑》。

“凯恩斯主义在危机中很吃香，那么多人还在追随，这是最大的问题。如果凯恩斯主义不占上风，我就不写这本书了。”携新书接受《第一财经日报》记者专访时，张维迎开门见山地说。

他已经不是第一次用“逻辑”一词作为书名了（此前著有《大学的逻辑》），张维迎解释道：“其实逻辑的力量也是一种科学的力量。因为我们相信事情的背后有一种根本的力量在支配，当我们在追求科学的时候，就要搞清楚背后的逻辑，并按照它的指引去做。”

然而，他受逻辑指引、好证理论道、直言不讳的性格也招致骂名——人们对他的非议几乎比他本人的言论还多。

话已至此，我们何不心平气和地来读一读张维迎的书？

虽然是新书，但张维迎的“市场的逻辑”并不新。他始终将市场经济归纳成这样一个公式：市场=价格+企业家。

这次在书中被拿来作为“噱头”的是一个有关赵本山小品《卖拐》的比喻：“这个拐是什么？就是政府对市场的任意干预。大量的所谓市场经济的毛病，都是被卖拐的人卖出来的。”

比喻之后，仍然是不变的阵营。张维迎一贯支持的奥地利学派认为，萧条是市场自身调整的必然过程，有助于释放经济中已经存在的问题，政府干预只能使问题更糟。在奥地利学派的领军者米塞斯和哈耶克看来，任何一个经济体中，人为造成的繁荣一定会伴随一场大衰退。大繁荣和大衰退是一枚硬币的两面。

但为何凯恩斯主义能够成为主流？张维迎说，因为凯恩斯主义为政府干预经济提供了一个很好的理论依据：需求不足，市场失灵，而解决的办法就是政府介入市场，增加需求，从而使经济从萧条中走出来。

除了深受奥地利学派影响，张维迎对市场经济的信仰与其亲身参与中国改革开放30年的经历息息相关：无论是1984年莫干山会的“价格双轨制”，还是国有企业民营化改革等市场经济改革标签，几乎无一例外地都能看到他的身影。

在参与并见证了这翻天覆地的30年改革之后，张维迎的脑海中清晰地呈现出中国改革30年的逻辑：就像人类历史上任何一个国家一样，这是一个自由化与企业家生长发展的过程。“所以，经济的发展、产业的变革、价格的自由化和企业家的崛起，都是同一个问题，没有办法隔离开来看。只有从这样的角度去理解，才能真正理解‘市场的逻辑’。”张维迎说。

归根结底，他只是一个对市场经济信念“求真”并“较真”的经济学家。既然1974年的诺贝尔经济学奖能够同时授予哈耶克与缪尔达尔，那

么2010年的今天，当凯恩斯主义大行其道之时，我们也有理由从张维迎的角度去理解市场的逻辑。

延伸阅读

《自由与市场经济》

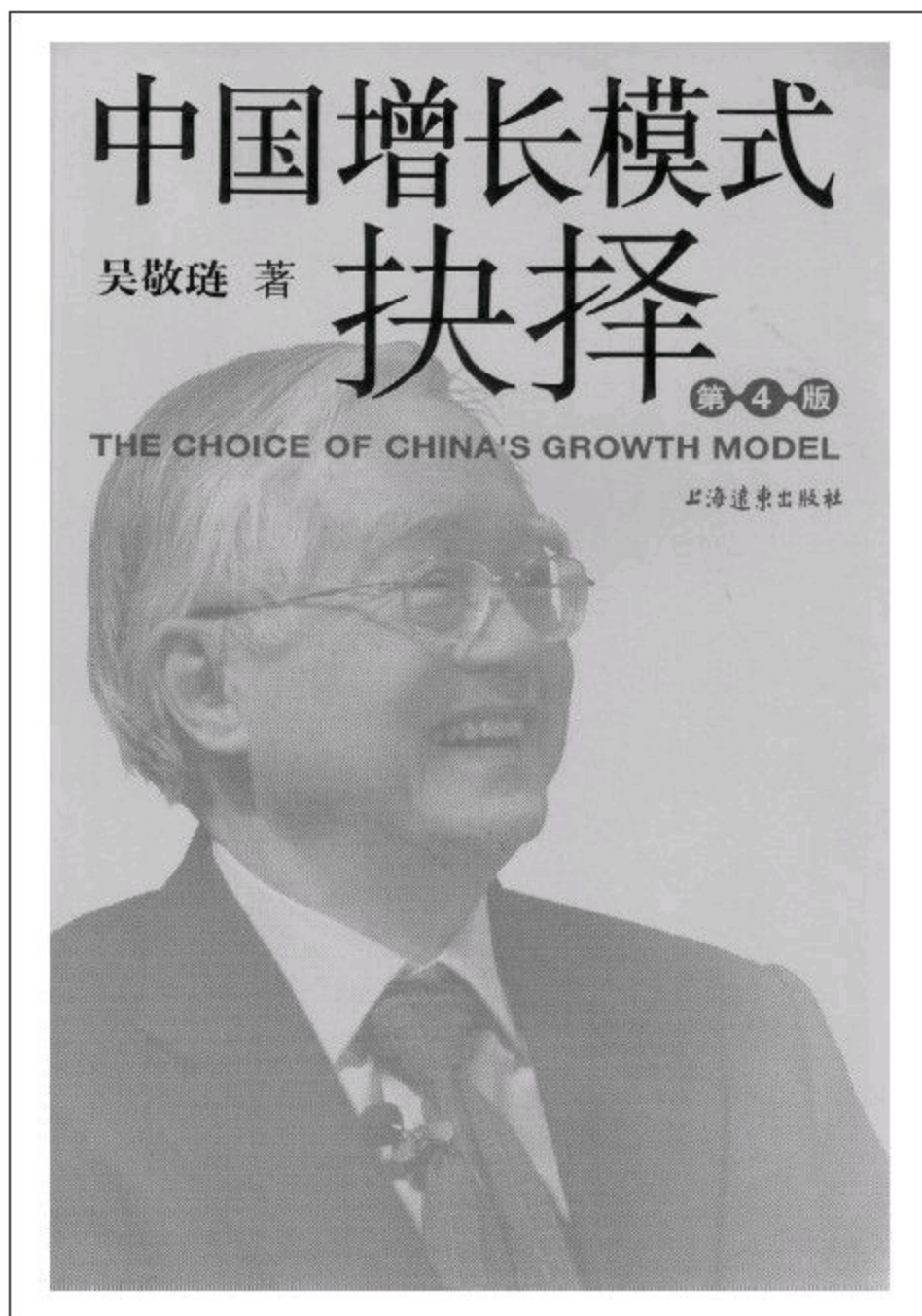
本书收录了作者许小年有关社会主义市场经济的论文，对市场经济进行了简要研究。在评价美国政府的金融救援时，人们把非常时期和正常时期混为一谈，政府的职能在这两个时期是截然不同的。政府的非完美性是因为它和你我一样，都是凡夫俗子，都有自己的利益追求。对公众来说，你是愿意忍受寻租贪腐之苦，还是愿意忍受市场上的垄断贪婪之苦？你不是在天使和魔鬼之间进行选择，而是在两个魔鬼之间挑一个危害小的，挑一个成本低的。

作 者：许小年 著

出版社：三联书店

出版社时间：2009年2月

中国增长模式抉择



作者：吴敬琏 著
出版社：上海远东出版社
出版时间：2013年9月

推荐人：刘鹤（中央财经领导小组办公室副主任、研究员）

推荐语：吴敬琏教授所写的《中国增长模式抉择》，是一部具有重要历史价值的著作。这本书以著名经济学家敏锐的专业眼光和丰富的经济学、历史学、哲学和现代技术的专业知识，从广阔的国际视野出发，创造性地提出了经济增长模式的选择和转换问题，将对中国未来发展起到重要的导向作用，也将是一部在中国经济学宝库中留下重要位置的书。

内容概要：

本书是为了回答中国应当采取什么样的增长模式，应当走一条什么样的工业化道路，而对我国经济生活中的理论和实践、历史和现实进行的研究。本书行文力求平易，使对经济问题感兴趣的一般读者都能理解，书中插入一些专栏，以对正文有所补充，提高可读性。同时，书本也照顾了研究的需要，凡有所征引都注明文献出处和来源，在一些可以用图或表的地方，大部分使用了表格，以便研究人员对数据做核查。

媒体书评：评《中国增长模式抉择》

人民群众日益增长的物质文化需求同落后的社会生产力的矛盾是中国社会的主要矛盾，由此的必然逻辑就是，发展是执政兴国的第一要务。但经济增长是要有投入的，经济活动的产出，既有满足我们需要的产品，也有危害我们健康、影响我们生活质量的污染物。我们要把发展作为第一要务，从而更好地满足人民群众的各种需要，但必须考虑约束条件，必须考虑资源环境的“天棚”，必须采取与“天棚”高度一致的增长模式，必须采取不损害后代人发展能力的方式来把“蛋糕”做大。

最近几年，我国经济增长模式出现偏差。经济的快速增长，主要依靠低资源环境成本和低劳动成本贴牌生产的扩大出口带动，主要依靠工业特别是消耗高、排放多的重工业扩张带动，主要依靠能源、土地、水资源的大量消耗带动，主要依靠一轮又一轮的投资扩张带动，主要依靠各级政府干预土地资源配置，从而主导资金等其他资源带动。这种增长模式，尽管能够换来一时的甚至是连续几年的高速增长，但难以持续。它有增长，乏发展；有短期繁荣，难长期持续。付出的资源环境代价过

大，提前消费了我们子孙的资源 and 环境。“十五”计划提出经济发展要以结构调整为主线，然而2003年我国经济增长转入更加粗放的模式，经济增长速度加快，单位GDP能源消耗由降转升，二氧化硫和COD排放由绝对量减少转为增加，工业比重上升、服务业比重下降，重工业比重提高、轻工业比重下降。这种现象是正常的，还是“十五”计划的实施出现了偏差？若是正常的，“十一五”规划就要坚持；若是有偏差，“十一五”规划就要纠正。对此，理论界和实际工作部门一直有不同的声音。

吴敬琏先生作为我国当代最著名的经济学家，本着追求真理、对国家负责的精神，以其敏锐的眼光，捕捉到了近几年我国经济增长模式的问题、部分理论工作者的误区以及一些地方政府的政策偏差，在关键时期，提出了这一关键课题。我第一次听到吴敬琏教授谈经济增长模式问题是在2004年10月国务院信息办专家委员会“十一五”规划座谈会上，当时我也谈了与吴先生相近的观点，我主要从经济全球化切入说明重化工业未必是中国工业化的必由之路，更不是中国一个个地区工业化、现代化的必由之路。从那以后，在中国经济五十人论坛的研讨会，以及吴先生为副主任的国家“十一五”规划专家委员会的咨询论证会上，我又多次聆听了吴先生的进一步思考和不断深化的成果，对我影响甚多，启发极大。作为国家“十一五”专家委员会的副主任，吴敬琏教授在该书中的一些思想已经在国家“十一五”规划《纲要》的编制过程中发挥了积极影响。在各方面努力下，国家“十一五”规划最终确定了以转变经济增长方式为中心的“六个立足”的基本方针，即立足扩大国内需求推动发展，立足优化产业结构推动发展，立足节约资源保护环境推动发展，立足增强自主创新能力推动发展，立足深化改革开放推动发展，立足以人为本推动发展。

《中国增长模式抉择》就是在上述背景下形成的。选题意义重大，逻辑脉络清晰，论证严谨周密，对策措施针对性强，不仅对制定“十一五”规划以及目前的若干政策制定发挥了重要作用，对今后发展战略的提出及其政策制定，也将发挥重要作用。

这的确是一本值得细读、深思并将经济发展现实不断印证的好书。该书不仅能使读者对我国的经济增长模式问题进行系统、深入的学习和了解，而且可以使读者体验与当代经济学大家进行思想对话的愉悦。希望有更多的读者来关注经济增长模式等重大战略问题，贡献更多睿智的思想，促进科学发展。

（来源：《文汇报》，作者：杨伟民）

延伸阅读

《中国2012：寻找真实的成长》

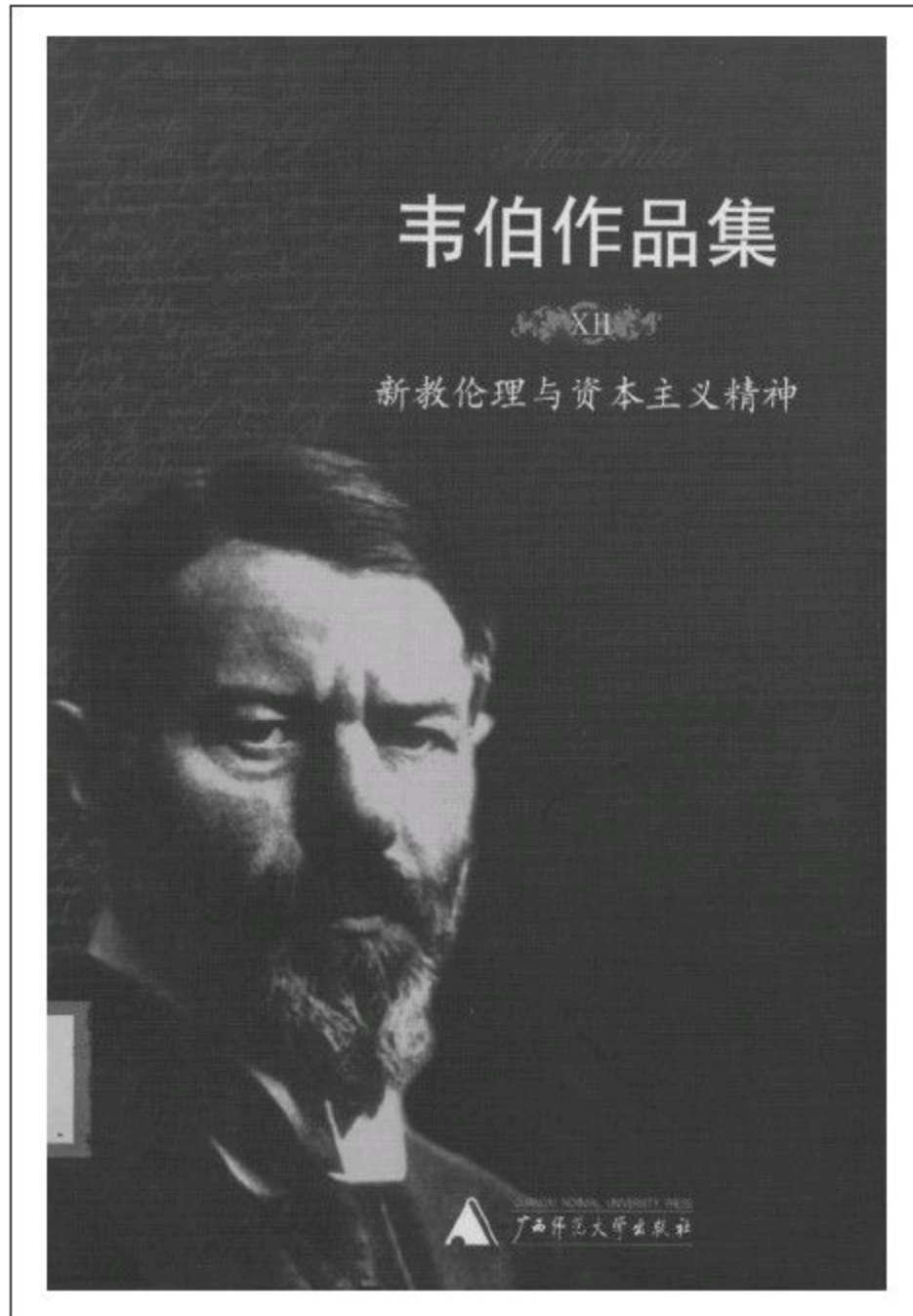
本书围绕“2012中国经济周期与政治周期”这一主题，为读者厘清国家和社会未来发展的走向。全书分为四大主要内容：反思中国模式；当前焦点问题（债务危机、金融改革、中小企业成长等）；寻找改革途径；预测2012年最重要的问题。这些内容全部由当下最著名的经济学家、媒体人写专文论述。作者团队包括吴敬琏、郭树清、陈志武、胡祖六、任建涛、谢国忠等著名经济学家。

作 者：吴敬琏 等著

出版社：江苏文艺出版社

出版时间：2012年1月

新教伦理与资本主义精神



作者：（德）马克斯·韦伯 著 康乐、简惠美 译
出版社：广西师范大学出版社
出版时间：2010年9月

推荐人：中国企业家基础阅读书目研制组

推荐语：本书可以让企业比较全面了解西方资本的精神世界，让读者知道首富为什么捐赠财产、生活节省。

推荐人：加藤嘉一（专栏作家、时事评论员）

推荐语：本书努力推论的“禁欲和自律才是发扬资本主义的核心、根本及唯一途径”，是当代中国社会最需要的东西。

内容概要：

本书是韦伯最知名的著作。一些人认为本书不是对新教的详细研究，而事实上，它是韦伯后来著作的介绍，尤其是他对于许多宗教思想和经济行为之间的互动的研究。在《新教伦理与资本主义精神》中，韦伯提出了一个知名的论点：清教徒的思想影响了资本主义的发展。一般宗教的传统往往排斥世俗的事务，尤其是经济成就上的追求，但为什么这种观念没有在新教里发生呢？韦伯在这篇论文里解释了这个悖论。他将“资本主义的精神”定义为一种拥护追求经济利益的理想。在定义资本主义的精神之后，韦伯主张有很多原因使我们应该从宗教改革运动的宗教思想里寻找这种精神的根源。

韦伯的主要著作围绕社会学的宗教和政治研究领域，但他也对经济学领域作出极大的贡献。《新教伦理与资本主义精神》是他对宗教社会学最初的研究，韦伯在这本书中主张，宗教的影响是造成东西方文化发展差距的主要原因，并且强调新教伦理在资本主义、官僚制度和法律权威的发展上所扮演的重要角色。同时，韦伯将国家定义为一个“拥有合法使用暴力的垄断地位”的实体，这个定义对于西方现代政治学的发展影响极大。他在各种学术上的重要贡献通常被称为“韦伯命题”。

主题书评：给工作赋予新的意义

现代社会学三大奠基人中有两位的名字里有“马克思”，他们都是德国人。其中一位是写《资本论》的卡尔·马克思；还有一位就是《新教伦理与资本主义精神》的作者马克思·韦伯（另译为马克斯·韦伯），本书是他的代表作品。我觉得韦伯和马克思在对资本主义本质的认识上，并没有根本的分歧。资本主义就是为了追求利润而追求利润，盈利本身

是目的。不同的地方在于卡尔·马克思更为偏重物质层面的解释，比如能够让人变成“自由”劳动力的社会历史背景，而韦伯往后退了一步，新教伦理更偏重于社会心理学层面的解释，韦伯本人也一再强调他写这个东西并不是为了跟唯物主义的解释对着干的。

在《新教伦理与资本主义精神》中，韦伯提出：新教徒的生活伦理思想影响了资本主义的发展。他将“资本主义的精神”定义为一种拥护追求经济利益的理想，认为有很多原因使我们应该从宗教改革运动的思想里寻找这种精神的根源。许多观察家，如孟德斯鸠和济慈，都记载下新教和商业精神发展之间的密切关系。韦伯指出，某些形式的新教教义——尤其是卡尔文教派——支持理性的追求经济利益以及世俗的活动，将这些行为赋予了正面的精神以及道德的涵义。这并非是那些宗教思想的最初目标，反而像是其副产品——这些教义和指示所根基的内在逻辑，都直接或非直接的鼓励了对于经济利益的忘我追求和理性计划。一个常见的例子便是新教对于制鞋匠的描绘：一个缩着身子专注于制鞋、将整个人努力贡献给上帝的人。

书中提到“职业”一词，它与基督教新教中关于“天职”的理论有着很深的渊源，同时读过本书之后，我们对西方一些现象，尤其是企业家身上发生的现象能有更深入的认识。比如：很多美国富翁捐钱给社会，很多中国人都认为那是西方遗产税的结果，其实多半与美国大部分商人有基督教信仰有关。“贪婪”是基督教七宗原罪之一，而按神的意志赚取财富是种美德，也可以向世人彰显“神的荣耀”。

当代中国有相当部分的人缺乏精神信仰，很多人因为财富而迷失自己，本书中提到的“新教伦理”很是值得当代人思考。

延伸阅读

《儒教与道教》

在本书中，韦伯所研究的课题是：中国为什么没有出现西方那样的资本主义？韦伯以较大的篇幅分析研究了中国的社会结构，又重点研究了建立在这种社会结构基础之上的中国正统文化——儒教伦理，同时考察了被视为异端的道教。韦伯将儒教与西方的清教作了较为透彻的分析比较，最后得出一个结论：儒家伦理阻碍了中国资本主义的发展。

作者：（德）马克斯·韦伯 著

出版社：商务印书馆

出版时间：2003年7月

世界是平的：21世纪简史



译者：（美）托马斯·弗里德曼 著，何帆、郝正非、肖莹莹
出版社：湖南科技出版社

出版时间：2008年9月

推荐人：蒋锡培（远东控股集团有限公司党委书记，董事局主席）

推荐语：将全球化分为三个阶段：“全球化1.0”、“全球化2.0”和“全球化3.0”，在“全球化3.0”中，技术进步和网络的流行、创新模式的革命，已经把竞争的平台推平。只要拥有充足的创造力，每个人都能参与全球的合作与竞争，成为世界的主角。

推荐人：周伟焜（前IBM大中华区董事长及首席执行官）

推荐语：经常有国内的企业界朋友和我一起探讨关于“发展”的问题。这些商界精英所关注的领域常常超出他们目前的经营范围，而将眼光放到周边乃至世界市场的竞争环境中去。在讨论中，我曾建议他们读读《世界是平的》这本书。我相信弗里德曼先生的观点会为他们的战略思考带来一些新的启发和参考。

内容概要：

当学者们讨论世界近20年发展的历史，并把目光聚集在2000年到2004年3月这一段时间时，他们将说些什么？“9·11”恐怖袭击还是伊拉克战争？或者，他们将讨论科技的汇集与传播使得印度、中国等许多发展中国家成为世界商品和服务产品供应链上的一员，从而为世界大的发展中国家的中产阶级带来大量的财富，使这两个国家在全球化浪潮中占据更有利的位置？随着世界变得平坦，我们必须以更快的速度前进，才能在竞争中赢得胜利？这个世界是否变得如此之小、变化如此之快，从而使我们的政治体系无法调整到与之相适应的稳定结构？

在这本充满智慧的新书里，三度普利策奖得主、《凌志车与橄榄树》的作者托马斯·弗里德曼揭开了笼罩在这个世界上的神秘面纱，深入浅出地讲述复杂的外交政策和经济问题，为读者释疑解惑。比如：世界的平坦化趋势是如何在21世纪初发生的？这个趋势对于国家、公司、社会和个人而言，意味着什么？政府与社会要做出而且必须做出怎样的

调整以应对这种趋势？《世界是平的》及时地就全球化中的这些问题——全球化取得的成功和其面临的挑战——进行了分析。

弗里德曼的基本观点是：全球化不只是一种现象，也不是一种短暂的趋势；全球化是资本、技术和信息超越国界的结合，这种结合创造了一个单一的全球市场，或者说是一个地球村。本书实际上分析了20世纪90年代以来，世界经济中供应链管理崛起的时代背景。

主题书评：鼠标轻点，不管身在何处都能轻易调动世界的产业链条

弗里德曼一针见血地指出了世界未来的方向，“全球化3.0”将深刻地影响我们的经济、社会、政治生活的各个方面，改变每个人的工作方式、生活方式乃至生存方式。不论是政府部门、商业部门、社会部门，各行各业的管理者、员工还是自由职业者，概莫能免。新一波的全球化，正在抹平一切疆界，世界变平了，从小缩成了微小。

虽然对技术痴迷的视角和西方人特有的傲慢心态对他的理论有所损伤，不过对于生活在“全球化”背景下的每一个体来说，弗里德曼的理论都有着极大的参考价值——在这样一个逐渐变平的世界里，你准备好足够的技能去应付你的生存了吗？

“全球化3.0”对发展中国家是一次极好的崛起机会。信息的自由传播模式打破了很多传统的贸易壁垒，资本不再是决定生产能力的关键要素。资本固然很重要，掌握资本运转的信息更重要。资本可以支配生产，信息却可以支配资本，所以发展中国家可以利用相对充足的人口资源来积累人力资本，着力培养一批掌握现代信息技术的人才。

企业在这个全球化3.0的时代应该如何做？答案是：需要让自己变得更灵活（书中开辟专章“公司与世界的平坦”论述此问题）。小企业不妨做大，逐渐横向和纵向地扩展业务，扩大企业的边界，把与自身互补的产业吸收到企业内部，塑造多元化的企业核心生产力。而大企业则应该想办法做小，合理地将业务外包，甚至把生产流程全部转移到海外，本土只负责管理、协调、研发等工作。这两种趋势使得企业的性质变得越来越模糊，反正全球化3.0时代的企业就应该按照全球最大盈利模式来设计自己的组织结构。

弗里德曼从头到尾透出令人兴奋的“竞争”的气场。无论你是否愿意，都已经被摆到这个平坦的舞台上。障碍已被拆除，就很难再树立起来，我们注定要在这个平坦的世界上发挥才智，竞争才能生存。时代的变革不由人做主，世界的趋势谁也不能抗拒。不能改变世界，只能改变内心。

虽然受各种传统文化的影响，世界还是不可能像弗里德曼说的那么“平坦”，但是本书仍然可以给企业家很多启发。

延伸阅读

《世界又热又平又挤》

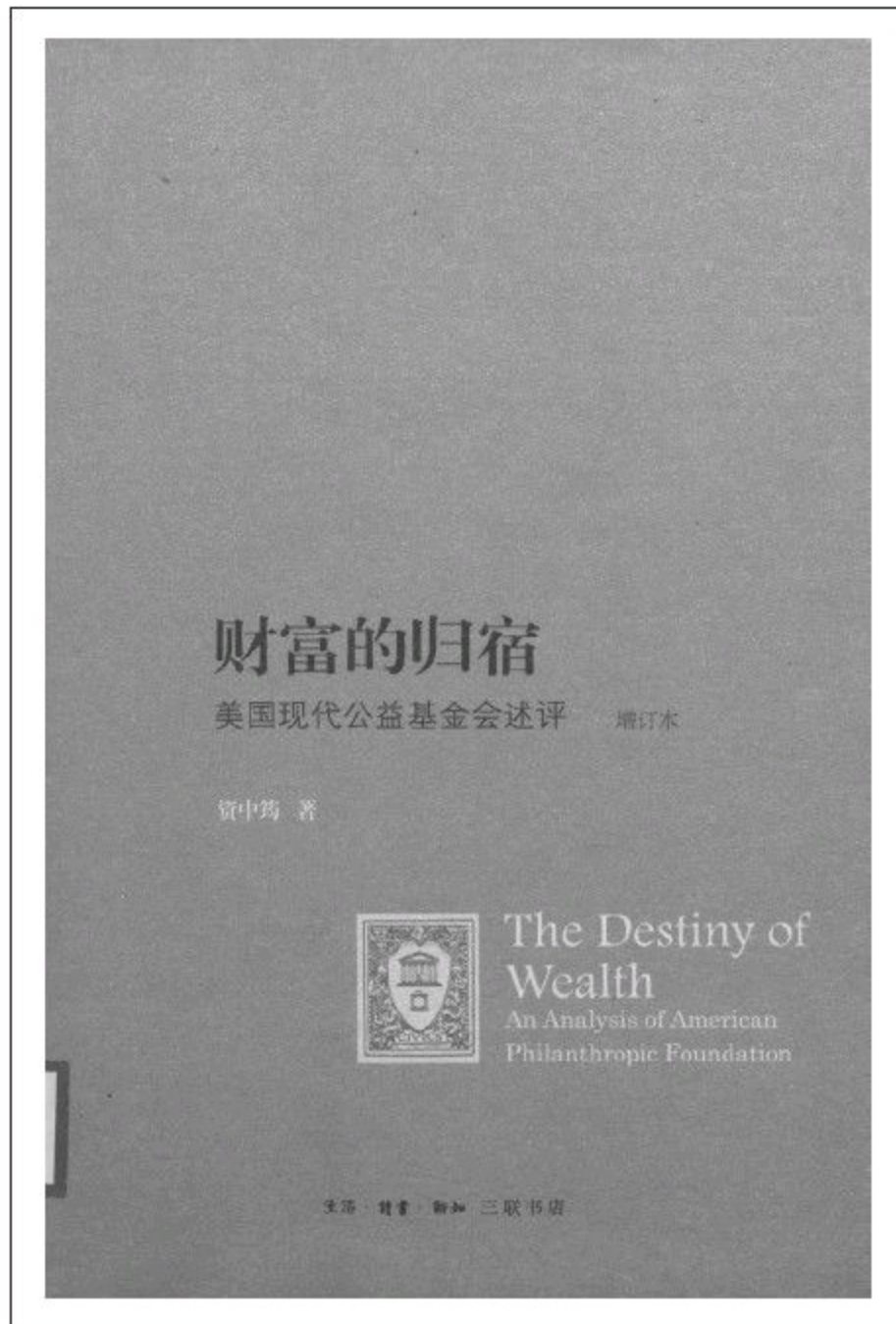
作者以高超的讲故事技巧，良好的文字表达能力，以及令人震撼的无数事实，向人们揭示了日益严重的能源和环境问题。

作者：（美）弗里德曼 著，王玮沁 等译

出版社：湖南科技出版社

出版时间：2009年4月

财富的归宿：美国现代公益基金会述评



作者：资中筠 著
出版社：三联书店
出版时间：2011年11月

推荐人：中国企业家基础阅读书目研制组

推荐语：现在全国上下都在讨论集资、生财、创造财富，这本书却讨论“散财之道”。它讨论的是一个使社会更趋于完美的公益性事业，是一本涉足慈善事业的企业家的精神指引书。

内容概要：

从卡耐基到洛克菲勒，从福特到凯洛格，从索罗斯到比尔与梅琳达·盖茨，美国的各大基金会的影响进入了每一个美国人的生活中。基金会覆盖社区服务、教育、社会福利、科学研究、医药卫生以及可持续发展等多个领域，不仅对美国社会有深刻影响，而且其影响遍及全世界。

本书作者搜集了大量的数据、资料和珍贵图片，在书中评述美国现代公益事业的历史渊源、兴起的社会背景及其特点，探讨了基金会所代表的思想理念、基金会的动机和效果。书中列举了20世纪初、中、后期约20家各种类型中具有代表性基金会的发展历程、思想理念和运作方式。作者还集中论述了美国基金会与中国的关系，概述了近年来中国公益事业发展的状况。

随着公益事业的发展，“公益”这个极具美国精神的词，与财富、社会风气、公众观念、公民的社会责任感、自助互帮精神一起，渐渐进入了国人的视野。

媒体书评：富人的钱该往哪里去

2006年6月25日，世界第二大富豪、美国投资家巴菲特宣布把自己的大部分财产捐赠给慈善基金，市值370亿美元。这是美国历史上收到的最大一笔个人慈善捐款。在此之前，纪录由世界首富比尔·盖茨保持，他捐赠了260亿美元，并于日前表示将退出微软公司，全力投身慈善事业。2008年年初，中国的富豪榜和慈善榜同时推出，关于慈善捐款的讨论曾经在媒体上喧嚣了一段时间。而在美国，慈善基金的运作已经成熟，富翁捐款也屡见不鲜。据1999年统计，美国共有各种类型的慈善基金会46000家，总资金3000亿美元。人们在赞叹美国富豪捐款之巨的同时，自然会提出问题：他们为什么捐款？他们的捐款都干了些什么？中国学者资中筠的《财富的归宿：美国现代公益基金会述评》比较清晰

地回答了后一个问题，尽管它对前一个问题的解释失之简略。

他们为什么捐款？

和比尔·盖茨一样，巴菲特从来没有考虑过把亿万财产留给子女。巴菲特是一个白手起家的富豪，同时也是“美国精神”的坚定信仰者和实践者。在他看来，“美国精神”意味着个人奋斗的自由，美国在保障个人通过奋斗聚敛财富权利的同时，还需要尽量保障个人奋斗的平等的权利。这直接继承了美国建国元勋杰斐逊在《独立宣言》中所阐述的“人人生而平等”理念。实际上，由于人的长相有美丑、智力有高下、出生环境不同等原因，不可能整齐划一地处于“绝对平等”。“美国精神”所谓的平等，指的是人格的平等、身份的平等、机会的平等，不仅在法律面前，而且在高于法律的“自然律”面前（法律是变动的，历史上的“恶法”前仆后继，比如美国的种族隔离政策）。1971年，美国哲学家罗尔斯发表了著名的《正义论》，提出“作为公平的正义”理论，其核心就是人的“平等”：“每个人都拥有……最广泛的基本自由的平等”。对“正义”的这一理解，几乎贯穿了美国的慈善事业发展史——尽管不同时代的理解角度略有偏差，实施对象随时代热点而不同。美国慈善业历史上影响最大的塞奇基金会（成立于1907年），其会徽上的格言就是“真理使你自由——正义”。

罗尔斯的理论和巴菲特对“美国精神”的理解，遥遥呼应了本杰明·富兰克林（美国建国元勋之一、美国慈善事业和慈善基金会的开创者，他所捐赠的费城基金会至今仍在活动）。富兰克林的理想是建设一个“为所有人提供自力更生的机会”的社会。在当时，富兰克林的理想仅仅是空中楼阁。美国300年的发展史，在社会经济层面，实际上是一部不断促进“自力更生的机会”得到保障的历史，尽管它也曾有过不光彩的过去。在这一过程中，慈善基金会起到了相当的作用。比如卡耐基基金会，于1925年开始针对新移民、黑人和犯人的教育项目，直接赞助反种族主义运动和黑人民权运动领袖马丁·路德·金，努力“消除机会平等的障碍”。它资助的两个研究成果，一个是出版于1944年的巨著《美国的两难处境：黑人问题与现代民主》，至今仍是研究黑人问题的经典著作；另一本叫《不平等》，在美国也产生了深远影响。洛克菲勒基金会为了促进社会正义，专门设有“机会平等部”，针对贫困社区设项，努力为社会的弱势群体创造就业机会、改善学校条件、反对种族歧视。

为什么不把钱留给子女？

在美国的慈善事业排行榜上，无论是如今的巴菲特、比尔·盖茨，还是过往的卡耐基、老洛克菲勒，他们都是白手起家的企业家，是靠个人奋斗而成功的典型代表。在他们看来，通过个人奋斗聚集财富，是“天赋人权”，但紧接着而来的，便是对财富去向的思考。美国社会经

济体制的理论基础来源于亚当·斯密，他在《国富论》中阐释的“自然自由的制度”，就是如今俗称的资本主义制度。他将经济从道德哲学中剥离开，秉持“自由的资本市场会对全社会带来好处”的理念。在这同时，他从来没有否定过经济理论的道德层面。每个人的生活所需品是有限的，富人的多余财富只会应用到奢侈消费，而这为斯密所不齿，他的《道德情操论》强调人的内在克制，主张通过道德来调节社会矛盾。

20世纪初期，正是美国经济的迅猛发展期，也是富豪大量产生的时期。据粗略统计，1880年，美国的百万富豪不到100人，而到1916年，这一数字已经突飞猛进到4万人。社会贫富差距拉大，社会矛盾激化。卡耐基看到并且承认，美国当时的最大问题就是财富分配的问题，但他认为，贫富悬殊是一个不可避免的结果，问题的关键在于富人如何处理自己的财产。在他看来，富人的财富只是被“临时托管”，最终要归还给社会。当时的经济巨头老洛克菲勒也持有同样的观点：“我受上帝的信任托管他人的财富。”同样的话，在100年后被比尔·盖茨重复：“我将把全部财富用于捐赠，而不是留给自己的三个孩子……我只是这笔财富的看管人，我需要找到最好的使用方式。”

比尔·盖茨、巴菲特、卡耐基等人尽管拥有富可敌国的财富，但个人生活却相对简单，甚至“穷酸”。在他们看来，聚敛财富的过程，是实现个人价值、使社会财富增值的过程，而不是为了个人私欲的拥有和传之后代子孙。甚至是出于“保护”后人的考虑，促使他们将自己的大部分财产捐赠给社会，仅给子女留下适当的份额（比尔·盖茨决定给每个孩子留下2000万美元以供他们创业）。老洛克菲勒的好友和顾问弗雷德里克·盖茨曾经告诫老洛克菲勒，如果不在生前以高于聚财的速度散财，他的庞大财产将产生雪崩，祸及子孙。1892年，老洛克菲勒捐资创办芝加哥大学，1913年设立洛克菲勒基金会。

（来源：《企业文化》2008年1期，作者：林经济。有删节）

延伸阅读

《中国基金会发展独立研究报告》

本书又称“基金会绿皮书”，书稿由中国人民大学非营利组织研究所、基金会中心网等几家单位合作完成，书稿的全部分析数据均来自基金会中心网。作者团队借助行业信息服务平台网站的有效数据，通过数量、资产、收入、支出等几个关键性指标，对我国基金会当前的状况进行统计分析和评价，并对基金会进行排名。本报告第一次全面、准确地描述了中国基金会的数量、成立时间、地域分布、收入、资产、支出、人力资源、工作领域、服务对象、项目实施地、运作方式、合作对象，

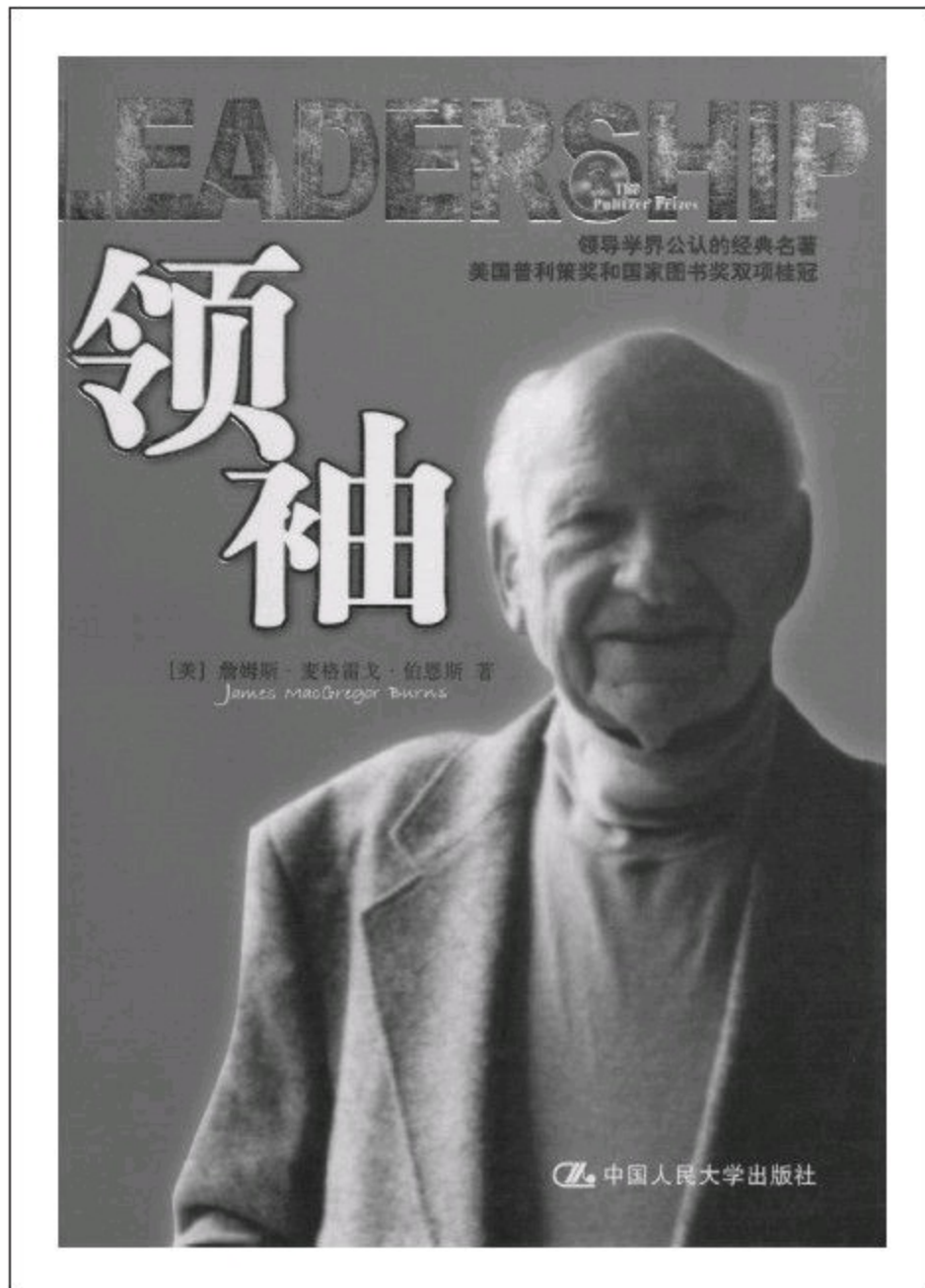
以及基金会的工作策略和工作方法等。

作 者：康晓光 著

出版社：社会科学文献出版社

出版时间：2011年7月

领袖



作者：（美）詹姆斯·麦格雷戈·伯恩斯 著，常健 等译
出版社：中国人民大学出版社
出版时间：2007年5月

推荐人：刘峰（国家行政学院政治学教研部主任、北京大学管理学教授）

推荐语：伯恩斯在其经典著作《领袖》中，融人物传记、政治、经济、文学、社会现象于一体，对领导理念、领导艺术进行了精辟阐述，相信读者一定能够从中获益，并能提升领导力与领导绩效。

内容概要：

这部著作是领导学界公认的经典，曾获美国普利策奖和国家图书奖双项桂冠。本书对领导者与追随者的关系进行了精辟分析，对交易型领导与变革型领导作了开创性区分，对道德领导强烈呼吁。更重要的是，它将理论的阐述与现实的分析紧密结合起来，将对美国的观察与世界其他国家的经验进行综合比较，使各种类型的读者都能够被它深深吸引，从而切实提高自身的领导能力。

主题书评：当今领导学实践概览

政治领导者和企业领导者有很多相似之处。判断力、专业能力、品格魅力是领袖区别于他人的重要标志。虽然本书更多涉及的内容是“政治领导”而非“商业领导”，但是仍然值得企业家一读。

伯恩斯所研究的领导明确区别于单纯的掌权，他把领导的类型分为两种：交易型和变革型。前者在企业管理中就是以工作换钱，着眼于以物易物，诸如此类的关系构成了企业家与员工关系的主流。变革型领导，虽然更加复杂但更为有效。变革型领导者能够发掘员工的潜在动机，试图去满足其更高的需要，并且使员工成为全心全意为己效劳的人。变革型领导的结果就是形成一种相互激励和提高的关系。

此外，书中观点大多能引起我们的深入思考，比如控制的基础在于“权利基础”，在于权力持有者与对应者的权力基础之间巨大不平衡；在塑造社会观念方面，同辈人之间的影响是强有力的；自尊会伴随着成功而增加，又会随着失败而至少暂时性地减弱。期待和实现互相扶持，导致改变了对未来的期望。

再比如对实施领导过程的定义——具有特定动机和目的的人们，在与其他部门的冲突中，领导者会调动各种制度的、政治的、心理的及其

他的资源，去激发、吸引和满足追随者的动机。这样做是为了实现领导者和追随者双方共同具有的目标。换成商界的说法也许是，企业家调动制度上的、心理上的，以及其他资源去激发、吸引和满足员工的动机。这样做是为了实现企业家和员工双方共同的目标，最终达到双赢的效果。书中很多精髓都可以从政治领域移植到企业管理领域，或者说它们两者之间本来就是相通的。

《领袖》可以算是当今领导学概览，其中引用的政治人物有毛泽东、甘地和希特勒，同时，它还从哲学、权力理论、心理学等方面论述了领导的基础、领袖形成的条件、领导所能起到的作用等。也正是由于涉及诸多方面，甚至是比较哲学等内容，致使它读起来并不像畅销书那样容易，但也正因如此，它才能给企业家更多、更全面的启发。

延伸阅读

《特立独行：从肯尼迪到小布什的总统领导艺术》

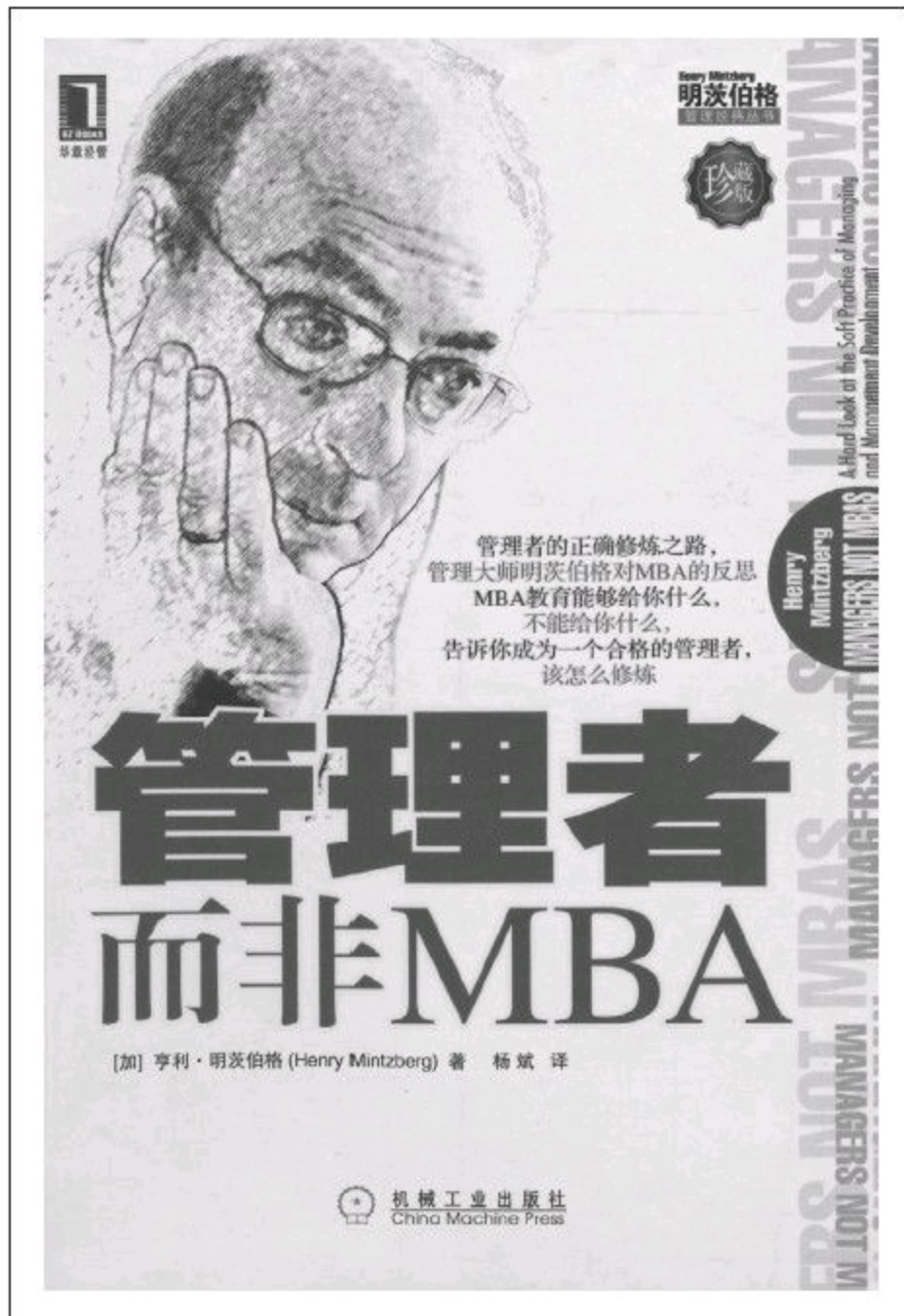
自20世纪中期以来，美国见证了总统领导艺术的渐弱趋势，在乔治·W. 布什总统的失败领导时达到最低点。为什么会这样？资深政治科学家、领导研究专家詹姆斯·麦格雷戈·伯恩斯探寻了约翰·肯尼迪总统领导风格问题的根源，分析了其对美国总统办公室继任者的影响，探讨了总统办公室领导艺术的变化，并提出了切实可行的建议来恢复美国迫切需要的转型领导艺术。

作者：（美）詹姆斯·麦格雷戈·伯恩斯 著

出版社：中国人民大学出版社

出版时间：2009年7月

管理者而非MBA



作者：（加）明茨伯格 著，杨斌 译
出版社：机械工业出版社
出版时间：2010年9月

推荐人：中国企业家基础阅读书目研制组

推荐语：自1991年MBA教育正式落户中国开始，有几十万相关人才走向市场，他们无疑改变了我们的时代和商业规则。时至今日，我们有必要借本书反思，“如何克服MBA的问题，让他们能进一步发挥所长，从而继续为企业发展作出贡献，而非起到相反的作用”。无论我们是否同意明茨伯格的观点，本书都能给我们提供了一个观察MBA的视角。

推荐人：肖知兴（中欧国际工商学院教授）

推荐语：明茨伯格向一架架隆隆运转的大机器发出挑战，费力，却未必讨好。总体而言，强调员工、强调平等、强调实践的管理学理论不容易像强调领导力、强调理性（不管是“灵光一现”还是各种貌似科学的分析框架）、强调自上而下的战略那种管理学理论一样得到作为实际控制企业资源在位者的同情、认同和支持。但是，明茨伯格的理论的意义也正在于此：很大程度上，正因为有一批像明茨伯格这样专做费力不讨好的事情的人，西方国家的整个商业系统才能顺利、平衡地运转。

内容概要：

管理者读本书，探索成长的道路。只破不立，绝不是一个理性的建设者之作为。明茨伯格教授提出了管理教育创新的重要建议，并以IMPM实践中的成果来佐证：打破管理各专业学科之间的界限，不是按市场营销、财务、人力资源等专业来安排课程，而是按照作为一个管理者必备的五种心态（管理自我的反思心态、管理关系的合作心态、管理组织的分析心态、管理环境的练达心态、管理变革的行动心态）来设计课程；尤其强调书本概念与自身管理经验相互验证、相互支持的反躬自省，并由此创造了很多把管理教育延伸到课堂之外的方式，如反思作文、交换访问、现场研究、创业活动等。本书试图对明茨伯格的这些管理教育思想进行一次全面介绍和评价，使人们充分了解未来管理教育模式的理念和方法。

《管理者而非MBA》包含三个非常重要的主题：（1）对于MBA的

批判性思考，它本来是工商管理教育，而现在却歪曲了管理实践；

（2）在一个严肃的教育过程中培养管理者，应该做些什么；（3）管理实践本身，它脱离了正轨，给社会带来了机能失调的后果。

主题书评：明茨伯格的维度

作者亨利·明茨伯格是加拿大麦吉尔大学管理学院教授、战略管理学会主席，在欧洲工商管理学院、伦敦商学院、埃克斯—马赛大学、卡耐基·梅隆大学和蒙特利尔高等商学院等学校担任访问学者，曾两次获得《哈佛商业评论》颁发的年度最佳文章“麦肯锡奖”。

明茨伯格属于管理学中强调理论与实践良性结合的实践学派，反对执意效仿自然科学、试图在大学里把管理学建成一个有着与自然科学一样的学术专研的专业学科的学院派。这里，他重点提出管理也是一种技艺的观点，这种技艺的成分在科学、艺术的基础之上。他对美式MBA教育模式的批评，就是因为这种MBA教育过分强调管理的科学成分，忽视了管理中通过想像力才能达到的艺术成分和通过经验才能达到的技艺成分。这个维度是明茨伯格的代表作《管理者而非MBA》。

书中作者主张应该培养管理者，而不是传统的MBA。MBA只注重商业职能，而不重视管理。当然，管理人员必须了解各种商业职能，如市场、财会、销售等等，但商业运作和管理运作是不一样的。“一个人即使了解所有这些职能，也不等于说他就能干好管理”；“我们都听说过所谓的‘工具法则’就是：给你一把榔头，你看什么都像钉子。那么MBA课程给了学员们太多的榔头，结果对他们来讲，许多企业都好像是一张张敲打过钉子的床。”

在中国，普通MBA对于没有经济管理背景的年轻人学习工商业运作的各个领域的基本知识，从而转入工商领域，还是有积极意义的。而EMBA教育也多少克服了作者在书中提到的问题。

同时，本书给我们提供了一个看问题、理解问题的角度，而且不管怎样，一份宽容心和平常心，更是必不可少的。

延伸阅读

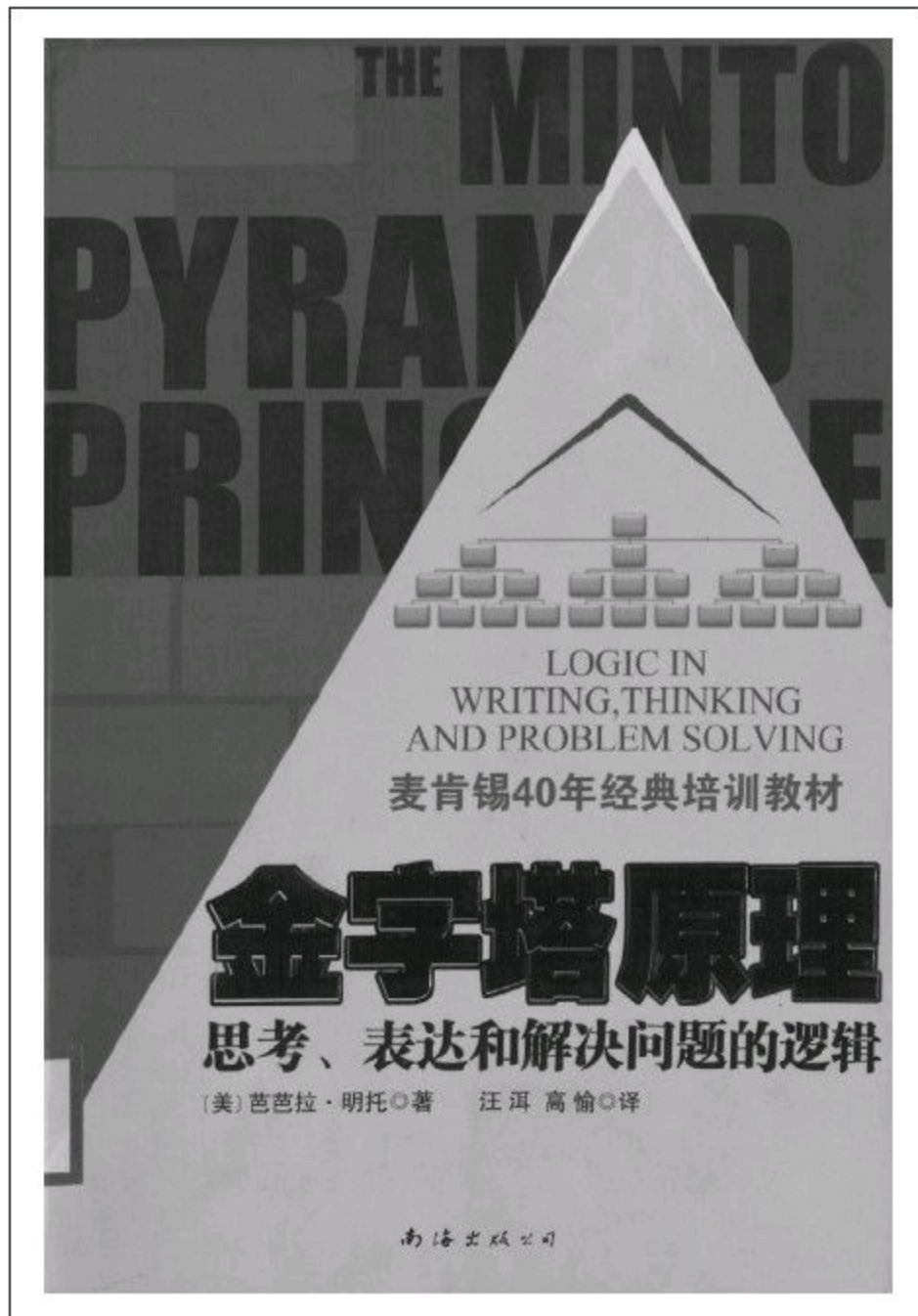
《明茨伯格管理进行时》

这是明茨伯格历时30年，对其成名作《管理工作的本质》一书进行更深入思考和完善的一部作品。

作者：（加）亨利·明茨伯格 著

出版社：机械工业出版社
出版时间：2010年9月

金字塔原理



作者：（美）芭芭拉·明托 著，汪洱、高愉 译
出版社：南海出版社
出版时间：2010年8月

推荐人：中国企业家基础阅读书目研制组

推荐语：本书是麦肯锡公司做咨询时用的基本方法，对企业家思考问题、写作都大有裨益。

推荐人：张醒生（大自然保护协会TNC北亚区总干事长）

推荐语：在与企业高层管理人员的接触中，我发现他们和我一样都受到了金字塔原理的影响，并视这种原理为领导力培养的必备要素。

内容概要：

金字塔原理是逻辑思维与表达的呈现。它是一种重点突出、逻辑清晰、主次分明的逻辑思路、表达方式和规范动作。

金字塔的基本结构是中心思想明确，结论先行，以上统下，归类分组，逻辑递进。先重要后次要，先全局后细节，先结论后原因，先结果后过程。

金字塔训练表达者要关注、挖掘受众的意图、需求、利益点、关注点、兴趣点和兴奋点，想清说什么、怎么说，掌握表达的标准结构、规范动作。

金字塔帮助读者达到沟通目的：重点突出，思路清晰，主次分明，让受众有兴趣、能理解、能接受、记得住。

搭建金字塔的具体做法是自上而下表达，自下而上思考；纵向疑问回答和总结概括，横向归类分组和演绎归纳；序言讲故事，标题提炼思想精华。

主题书评：演绎、归纳与前言结构

咨询公司凭什么说服有几十年本行业经验的客户来买购咨询服务呢？严谨的逻辑结构和方法就是答案。麦肯锡作为咨询行业的佼佼者，能纵横行业几十年至今屹立不倒，总是有几样“看家法宝的”，金字塔原理就是其中之一。

整体而言，金字塔原理就是：结论先行+三种逻辑（归纳、演绎、前言结构）

结论先行，就是把想说的核心放在最开始。著名的例子是，一个小女孩写信给自己的朋友，开始写双方关系如何之好，后来话锋180°调头，说对方种种不是，接着得出结论——我恨你。学了金字塔方法之后，上来就写“我恨你”，之后才开始罗列原因。

虽然生活中不能这么干，但此原理却非常符合商场要求——商场里的人大都太忙，没时间听铺垫，结论先行很有必要。

接下来是三种逻辑：演绎、归纳和前言结构。

演绎就是先说大前提，再说小前提，然后推出结论，即典型的三段论模式。例如：是人都会死，苏格拉底是人，所以苏格拉底会死。

归纳是由若干类似现象汇总而得出结论。例如：法军坦克抵达波兰边境、德军坦克抵达波兰边境、俄军坦克抵达波兰边境，得出的结论是波兰将遭到（多国）坦克入侵。

前言结构即按情景（situation）、冲突（complication）、疑问（question）模式，三者按顺序说出，有时还会引出回答（answer）。很多序言都用这种写法，所以书里把这叫“前言结构”，此法写文章和叙事时也常常被用到。

核心精华虽然只有寥寥几点，但是把方法运用于实践当中则需要反复的练习与揣摩。本书提供了很多引导，其中不少练习能对方法加以有效巩固，促进我们不断提高。

本书作者芭芭拉·明托是麦肯锡公司第一位女咨询顾问，考虑到当时欧美男权至上的背景，其聪明与能干自不必说。本书能给读者很多启发，作为“麦肯锡40年经典培训教材”也是当之无愧的。

延伸阅读

《金字塔原理2》

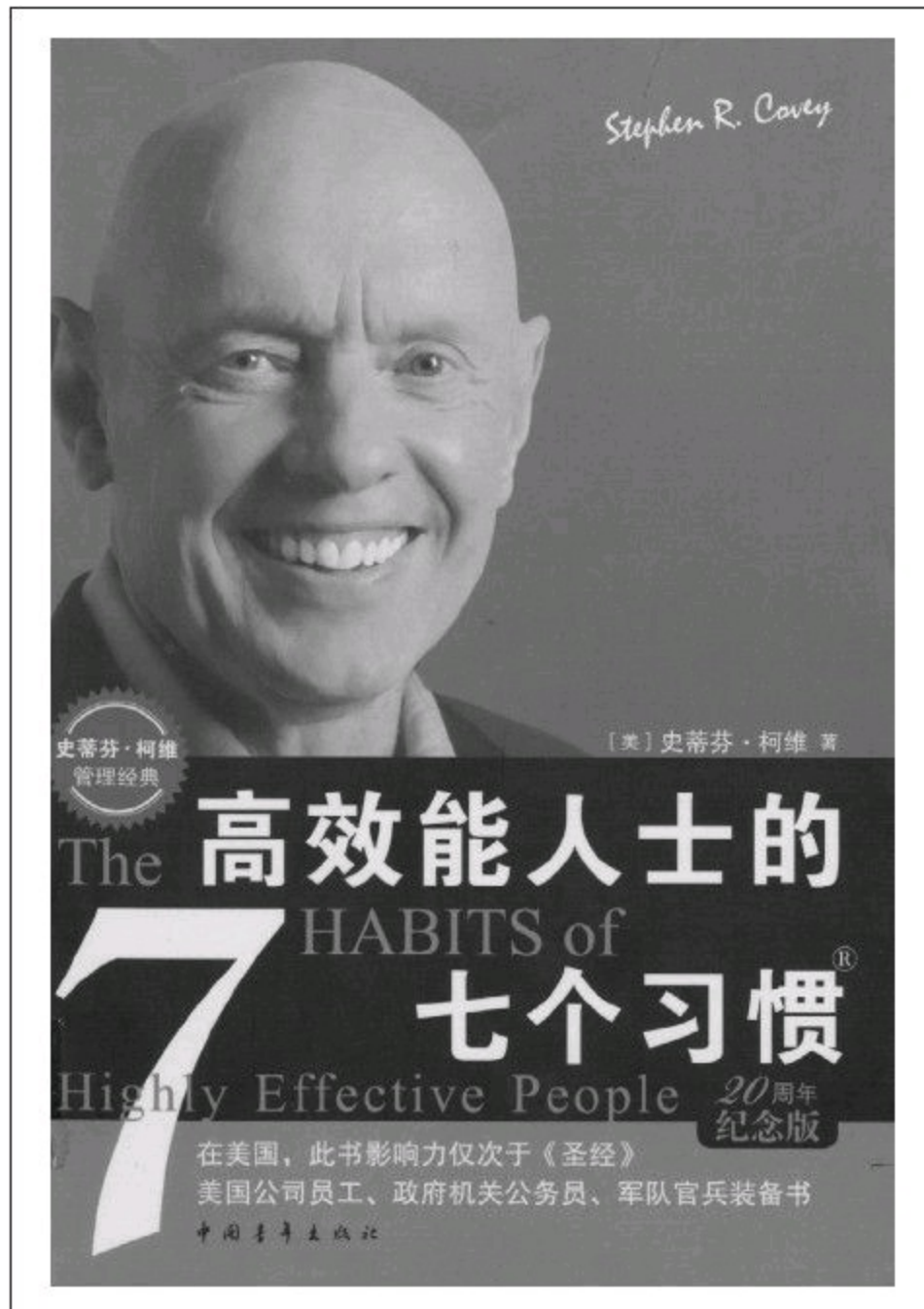
这本书是《金字塔原理》的配套训练手册，芭芭拉·明托在书中提供了大量的范例和习题，带领你实际演练各种逻辑思考技术，帮助你强化思考架构能力，改善逻辑沟通效果。

作者：（美）芭芭拉·明托 著

出版社：南海出版社

出版时间：2011年4月

高效能人士的七个习惯



作者：（美）史蒂芬·柯维 著，高新勇、王亦兵、葛雪蕾 译
出版社：中国青年出版社
出版时间：2010年10月

推荐人：李开复（创新工场董事长、前微软副总裁）

推荐语：《高效能人士的七个习惯》是一本非常好的书。

推荐人：周寰（大唐电信集团董事长兼总裁）

推荐语：《高效能人士的七个习惯》非常精彩和实用。我相信史蒂芬·柯维倡导的原则不仅对我，而且对我们企业的高层管理人员都有非常深刻的触动，大家的思想境界更高了，并将以主动积极的心态去思考和感悟，这种思考和感悟将持续改变我们，并且需要我们用一生去实践。

内容概要：

它是福布斯有史以来“最具影响力的十大管理类书籍”之一，几乎覆盖所有美国成年人，是美国成年人中最具影响力的一本书。本书不仅是企业、组织机构，更是个人获得自我提升的人生必修教材。读者遍及工商业、政府部门、军队、学校以及家庭等各方面。改变人的思维方式和行为方式，这种改变甚至能帮助实现一个国家的强大。七个习惯分别是：积极主动、以终为始、要事第一、双赢思维、知彼解己、统合综效、不断更新。本书在每一章最后增加了一个“付诸行动”版块，精选柯维培训课程中的实践训练习题，以帮助读者加深对“七个习惯”的理解和掌握，使“七个习惯”成为每个人自己的行动指南。以《高效能人士的七个习惯》为代表的柯维的思想成就不仅仅体现在对世界趋势和真实人性的透彻分析上，其更强大的力量在于能够帮助人们获得卓有成效的人生，这种卓有成效远远超过了物质的丰裕，更是一种道德人生和幸福人生，直至达到兼顾事业和人生其他层面圆融和谐的“全面的成功”。

媒体书评：倾听内心的声音

作为一名管理者，你一定听说过《高效能人士的七个习惯》。这本最早于1989年出版的经典之作是20世纪最具影响的商业书籍之一。该书的作者——史蒂芬·柯维借此改变了许多人的生活，被誉为“个人效能管理的大师”。

不过，柯维不仅仅是个人效能大师，他还是一位领导力大师，而且

在家庭关系、人际关系以及教育领域也久负盛名。继《高效能人士的七个习惯》之后，他还完成了《领导者准则》、《幸福家庭的七个习惯》、《高效能人士的第八个习惯》等多部著作。这些著作像一盏盏明灯，照亮了很多人的生命，对人们的生活和工作产生了积极的影响。早在1996年，他就被《时代周刊》（TIME）评为最有影响力的25位美国人之一，被称为“人类潜能的导师”。

柯维1932年出生于美国犹他州盐湖城，早年在犹他大学获得学士学位，继而又取得哈佛大学工商管理学硕士学位。但从哈佛商学院毕业之后，他没有进入商界，而是回到犹他州富有宗教传统的杨百翰大学，一头扎进宗教教育的研究中，并获得博士学位。此后，柯维曾留校任教，并创立了柯维领导力中心，之后又创办了富兰克林—柯维公司，长期从事个人效能和领导力的研究与培训。2010年2月，他又在78岁高龄接受犹他州立大学的聘约，担任领导力教授。

柯维相信人类社会中有一些普遍的原则，这些原则不受时间的侵蚀，没有文化和宗教的差别，它们年复一年地影响着我们的生活。他一生致力于研究和传授这些原则，帮助人们提高个人效能和领导的效能，过更有意义的生活。《商业评论》杂志的高级编辑代葆屏对他做了专访。

在访谈中，他畅谈了影响力的来源。影响力的获得没有快速通道，这要求我们从身体、头脑、情感和灵魂四个方面持续不断地提升自我。而影响他人的关键是先要理解别人，设身处地的站在他人的角度，采用他们的参照体系看待事物。只有他人觉得自己得到了理解，才会敞开心扉，接受你的影响。

而要做到真正怀着同理心去倾听，需要个人具有足够的自信和安全感。很多人无法真正理解他人，是因为他们没有足够的安全感，没有勇气开放自己的内心。获得安全感的基础是要做到积极主动，这是七个习惯里最重要，也是最困难的一个习惯。保持积极的诀窍是要意识到，个人的行为不必是外在条件的产物，我们每个人都有选择的自由，因此我们是自己选择的产物，不是其他。在具备了积极主动之后，我们才能逐渐获得个人层面的成功，并进而追求公众层面的成功。

在访谈中，柯维还倡导人们聆听来自内心的声音。所谓心声，是个人的才能、热情、良知和社会需求的重合之点。对于找到了心声的人来说，工作不再是负担，而是乐趣，他们的工作不需要监督和控制。寻找自己的心声并激励他人寻找心声，是正在来临的知识时代的要求。柯维进一步指出，激励他人寻找心声就是帮助他人找到并释放潜能，而这就是真正的领导力。领导者唯有帮助他人听取内心的声音，才能提高整个组织的效能，迎接未来世界的挑战。

（来源：《商业评论》2010年7月，作者：代葆屏）

延伸阅读

《习惯的力量：为什么我们这样生活，那样工作》

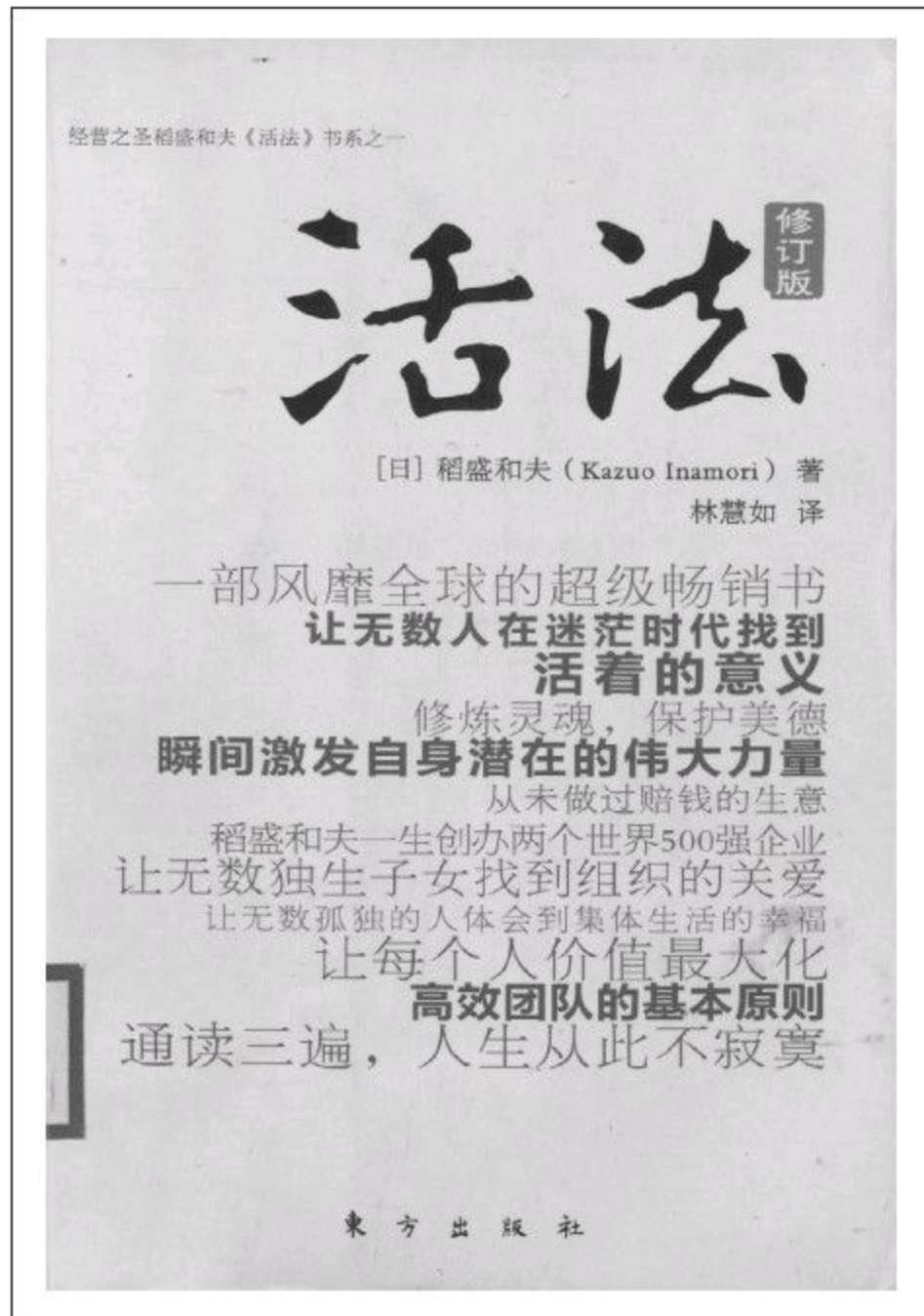
本书融合了目前最顶级的神经学家、心理学家、社会学家、企业家和优秀市场营销人员关于习惯的最新认知，同时综合了国际一流企业，如宝洁、谷歌、微软，以及世界顶尖大学，如哈佛、耶鲁、剑桥和麻省理工关于“习惯的力量”的最新研究结果！你想知道的所有关于“改变习惯的秘密”，都将在书中找到答案。

作 者：（美）查尔斯·杜西格 著

出版社：中信出版社

出版时间：2013年3月

活法



作者：（日）稻盛和夫 著，曹岫云 译

出版社：东方出版社

出版时间：2013年9月

推荐人：郎咸平（香港中文大学荣誉退休）

推荐语：稻盛和夫不仅创办并带领两家企业进入世界500强，还将他的经营和人生哲学传授给众多的中小企业和千千万万的个人。他不仅创造经济价值，还创造普世价值，是我很敬佩的全球企业家。

内容概要：

做企业的目的是什么？赢利！做企业人的目标是什么？帮企业赢利！然而，为什么在财务报表形势喜人、经营业绩节节攀升的同时，我们还会听到公司员工对老板的私下抱怨，看到高层们面对发展的十字路口无法舒展的愁眉，甚至此时正目睹着各界舆论对业界翘楚、时代精英们毫不留情、铺天盖地的指责与奚落？

诚然，所有企业及企业人都恪守着赢利——这一亘古不变的原则在时代的浪潮中奋勇前进，但是又有多少人真正参透了利益背后的玄机？中国并不需要“道义放两边、利字摆中间”的商业大鳄，更不会提供给缺乏德行、忽视修为的企业人广阔发展的康庄大道；如果想在白热化的竞争中成为一枝独秀，就必须剖开经济的表象，探求企业的本质，找到得以在如今的世道中生存下去的活法。

主题书评：稻盛和夫的心法

书里没有让人目眩的华美文字，也没有故弄玄虚的管理故事，有的只是极其朴素、简单的道理。比如成功的两个因素是缜密计划和前期准备，努力是从平凡升华为非凡的必要阶梯，简单是做人做事的最佳原则，身体力行是最好的学习方法；再比如砥砺心灵的六个精选：付出不亚于任何人的努力、戒骄戒躁、每天自我反省、感谢生命、行善积德、摒弃感悟所带来的烦恼。

如果别人口中说出这些话，我们会认为是骗人、忽悠人的，但是稻盛和夫说出这些话，我们只能认为这是“心法”，他两次把企业带入世界500强，经营和做人之道自然值得借鉴。

书里的话全部照着做未必能成功，因为“大势所趋、个人所为”。稻盛和夫创业的年代和机遇很难复制，但是如果我们能实践书中所讲的种种道理，相信那会对经营多少有所帮助。

分享一个小故事。

记者问一位80岁高龄的老人：“您长寿的秘诀是什么？”

回答：“每天一杯奶，外加早睡早起。”

记者又问：“我爸就是这么做的，但他为什么60岁就去世了？”

老人回答：“那是他坚持得不够久。”

很多企业最终没能成功，也许就是这简单的道理——坚持得不够久。

无论怎样，书中的心法值得中国企业家一读。

延伸阅读

《干法》

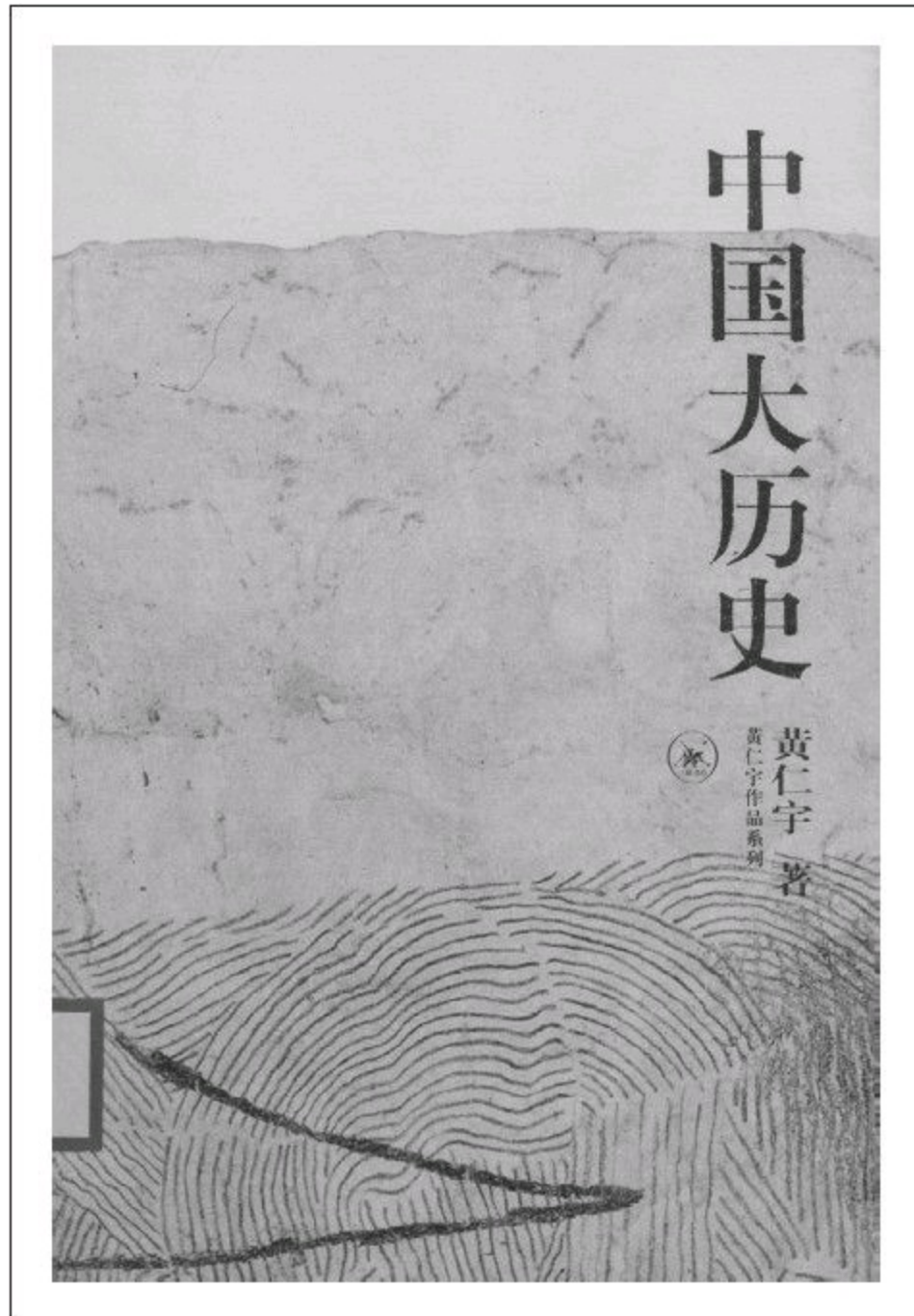
稻盛先生结合自己70余年的切身经历所获得的工作经验，与读者探讨工作真正的意义以及如何在工作中取得成绩，为身在职场的读者点燃了指路明灯。同时，这些思想对企业管理者也有借鉴意义。这是他不可动摇的“信念”，也是他被实践所证明了的正确的“工作哲学”。

作者：（日）稻盛和夫 著

出版社：华文出版社

出版时间：2010年5月

中国大历史



作者：黄仁宇 著
出版社：三联书店

出版时间：2007年2月

推荐人：中国企业家基础阅读书目研制组

推荐语：从长远的社会、经济结构观察历史的脉动，从世界史的视角来研究中国，在中西比较中看出中国的特殊之处及与西方的差距和不足，胸襟和视野皆较为开阔。

推荐人：贺照田（中国社科院文学所副研究员）

推荐语：读黄仁宇的书好处之一，是它能给人一种“历史切身感”。这该是史书独具的魅力吧，如果抽掉具体的、感性的东西，历史将变成可疑的概念和符号，而人们之所以读史，可不是为了听一堆教条。

内容概要：

在本书中，黄仁宇把中国历史分为三大时段：第一帝国，包括秦汉，依靠权贵来统治下层；第二帝国指唐宋，采用科举制度通过官僚士绅来统治；第三帝国为明清，较唐宋内敛，成为一种“内向而无竞争性”的民族。

此书最大的特色在于没有将历史当作《资治通鉴》来写，也没有将历史认作弘扬某种道德论或意识形态的工具，而是走出了道德论的窠臼，从地理、宗教、体制、金融税收等角度阐述推动历史的力量，尤其重视财政税收和司法制度，而很少提及人事，用作者的话说是，本书写史变“应当如是”为“何以如是”。为什么称为“中国大历史”？中国过去150年内经过人类历史上规模最大的一次革命，从一个闭关自守的中世纪的国家蜕变为一个现代国家，影响着10亿人口的思想信仰、婚姻教育与衣食住行，其情形不容许我们用寻常尺度衡量。

媒体书评：黄仁宇的《中国大历史》

有人这么评价黄仁宇的这部书：以短短的20余万字的篇幅，勾画了整个中国历史长达数千年的全貌。但是，他不是以其短，或未能对于历史的人物与事件细细地加以描述来显示其“大历史”的特点的。大历史之为“大”历史的理由在于，作者一改以往中国历史学家的著述进路，不以史料的堆砌为著述目的，也不以单一历史事件的描述为著作的主要关注

点，更不以对接近作者时代的历史大事的欢呼喝彩为能事。在著作的意图上，他首先确立起一个大意向，“利用归纳法将现有的史料高度的压缩，先构成一个简明而前后连贯的纲领，和西欧与美国史有了互相比量的幅度与层次”，然后去做进一步的研究。可见，这种“大”历史的著述方式，注重的是对历史宏观线条的勾画，注重的是历史本身相沿成型（即汤因比所说的文明类型，或斯宾格勒所说的文化形态）的状描，并且是在区域历史的相互比较中凸显其历史特质。这种历史著述，固然没有引经据典满篇考证般的学理感，没有继承传统史学用以佐证或臧否人物的用途，但是却可以使我们免除习史的价值负累。因此，我们不必将历史读作《资治通鉴》，不必将历史认作弘扬某种道德理念的工具。跳出历史“应当如是”的价值旋流，满足今天人们习史、对历史“何以如是”的因果关系的好奇心。

黄仁宇指出，中国传统社会“假设多于实践”，“以满足民间最低的期望为目的”“乃是组织简单、效能低下的政体，既缺弹性，也欠实力”。一部二十四史，绝不是二十四姓的家谱。将一个朝代的盛衰，绕开道德评价的怪圈，而转作对一个组织结构的效率和能力的考察，黄仁宇为解读历史提供了相当精彩的角度。

古代历史上，游牧民族之所以成为中原农耕国家的心腹大患，并往往能取而代之，原因不是野蛮战胜文明这类不痛不痒的空话，而在于游牧民族结构简单，行政效率高，在有限的资源分配和作战调动方面要比大帝国显得更有活力。从更宏观的角度看，中国历史上很多错综复杂的问题归根结底是制度危机。由周公开始，中国政治家、思想家总是力图通过人为的尽善尽美的组织方案来治理这个大帝国，但庞大又不按专业技能分科的官僚组织，仅靠教化和纪律来控制，是注定不可能适应新时代的。

翻读黄仁宇的《中国大历史》，笔者最大的感触在于传统社会（包括意识形态）不容产生现代型的经济体制。作者一再强调中国传统社会不能用数字来管理，指的是旧中国一直缺乏量化管理的思维。道德判断代替价值判断现象越盛，则实际的技术手段就越受局限。

黄仁宇认为，在中国早期的历史进程中，由于地域广大，在人口统计和土地测量的技术尚未准备妥当之际，从西周开始，就造成了一种人为的政治区分，即他称之为“间架性的设计”。这种设计在秦汉以后为中央集权的专制社会，其立足基础是遍布全国的均匀的农村组织，上端是同样结构均匀的有纪律的官僚组织，这样使中国的朝代以一种权力的架构放在一个大规模的社会基础之上，难以在短时期内用和平方式改造，它在明清时期丧失了其扩展性和开发性，走向内敛和非竞争性，也是中国在近代走向落后和遭受屈辱的历史根源。从秦汉直到20世纪初期，中

国始终处于中央集权的官僚统治之下。秦始皇统一中国以后，不待社会多元化就先已构成集权体制，汉代采取不断加强中央统治的政策，通过将宇宙观、天候与政治结合在一起的政治哲学将专制皇权合理化，构成一个中央集权的官僚制度，促使中国政治体系早熟，并成为中国整个帝制时期的楷模。到清代，这一系统使中国保持了长期的秩序与稳定，但是也使国家体制的弱点彻底暴露，因为它组织简单，效率低下，是既缺乏弹性又欠实力的政体，结构上的脆弱使其对外界的压力缺乏抵御的实力，难以成为可资改造利用以增进民权或者转变为多元社会的桥梁。

在经济上，以小自耕农为主，所以它一直是直接向各个农户抽税，这税收的基础极为广泛而又非常脆弱，使得国家的财政资源过于分离散漫，政府的实力以其能否向大批小自耕农征取粮食及人力为原则，造成经济上只有均平主义而无经理上之纵深，并且中国经济以农村中最落后的部门为基础并以之为全国的标准，是牺牲质量以争取数量，无意于国民经济多元化和商业的充分发展。作为政府本身对服务性质的组织与事业不感兴趣，更没有司法和立法的组织使经济多元化成为可能和现实。由于缺乏节省人力的动机，农具在长时期内没有显著增进，仍然广泛使用。农村经济既缺乏地区间的联系，又没有各行业间的经营。政府筹措的办法，或是直接科敛，或是向下层加大压力，勒派额外捐输，增添不给报酬的工役。村民之间的遗传、婚姻、财产交割、殴斗纠纷等多由家族内部解决，虽然减轻了衙门的任务，却长期阻碍了民法的展开。北宋神宗时王安石提倡新法，企图以现代金融管制方式作为行政工具管理国事，但是当时社会发展尚未达到足以支持这项改革试验成功的程度，新法未能成功施行。到了明朝，洪武型财政过于迁就农村经济的习惯，使各地区勉强地凑合一致，背世界潮流而行，它无力扶助村镇工业和地方上的商业作进一步的发展，而且政府的中层缺乏经理能力，财政的实施缺乏强制性的管制工具，它的账目也没有一个统一的标准，造成技术上的困难，在执行上愈到下端就愈加松懈，结果行政效率降低，各种水利工程年久失修，贪污行为无从抑制，灾荒不能适时救济，人民铤而走险为匪为盗，使一个朝代走向灭亡。

在政治上，中国自秦汉以来的统一，就造成一种专制体制，可谓在政治上早熟，它缺少相互制衡机制，它的基础是儒教的纪律，这种政治权威的负面性格十分明显，当这纪律被破坏时，此极权也无法维持。事实上，维持高度的中央集权仅有纪律是不够的，国家的大部分成就，实因恐怖政治而获得，从长远角度看，也阻碍了法制的成长。因为以儒学为做官的阶梯，其影响所及使得官者与举者之间保持恩泽关系，而将公事视为次要，在这关头，儒家习惯上重人身关系，而不严格尊重法治，更能产生不正规的影响，易于造成整个政体的瓦解。以纪律自重的官僚

体制，借重文教上的凝聚力而无意增进经理上的繁复，这样中国传统的官僚组织不能用数目字管理。由于帝国官僚机构的执行全靠官僚的名誉自重，容易造成经常形式化而敷衍塞责，使舞弊、贪污腐化和欺诈的现象相当普遍。“总而言之，专制政府不出于专制者的选择。中国的悲剧乃是其在地方组织及技术上的设备尚未具备规模之际，先已有大帝国之统一，因之上下之间当中缺乏一段有效的中间阶段，全靠专制君主以他们人身上的机断弥补”。由于官僚主义依靠社会价值作为行政的工具，因此有些权力上的斗争，原来因技术问题而产生，现在也要假装为道德问题。对于鸦片战争的失败，组织上的重荷与结构上的大而不当是其根本原因，不能以精神和信仰上的运作掩饰组织上的缺陷。

在文化上，儒家的道德观念为它施政之不可或缺，可是以道德施政总离不开独断专制，大凡专制政体总离不开道德作护符。儒家传统之政府，注重文化上的融合以代替有力量的政府，所以它不像一个国家，更像由一种文化塑造成的形体。儒术的提倡固然使官僚组织间思想一致，也产生一种不良的影响，即读书人除了做官之外别无它业可从，造成地方政府长于意识形态方面的言辞，短于经理上的能力。除了六经文句之外，以知识本身为目的，从未为政府所提倡。由于其依赖意识形态的情形极为显著，却没有技术上的繁复来解决许多利害冲突，在管理千百万生灵的时候不得不假借遗传的帝统，代表社会价值的总和，这种制度极易解体，引起混乱，反映了国家体制的脆弱，也暴露了这种山村文化的简陋气息。是故以红、白、黑色的脸谱论人物反映不了历史的纵深和实际意义，这是将技术上的问题当成道德上的问题，于治史无益。

近代中国所面临的最大问题是传统社会不容产生现代型的经济体制，因为传统中国就像一个庞大的“潜水艇夹肉面包”，上面一块长面包称为官僚阶级，下面一块长面包称为农民，两者都混同一致，缺乏个别色彩。以道德标准辅助刑法，缺乏结构上的实力成为一个现代国家，也缺乏必要的应变能力。中国传统的社会体制基于血缘关系构成，以抽象的道德观念和意识形态代替法律的支撑，它不能将私人财产权明确划出，更不能给予法制上的支持，暴露出它在对付私人财产问题上的制度上和组织上的缺陷。一个国家的现代化，主要是以商业组织之原理加于国事之上，以货币作为全民管制的工具，以商业组织代替过去农业组织之体系，逐步进入以数目管理的社会，摆脱朝代循环的怪圈和长期停滞的状况，从一个闭关自守的中世纪国家蜕变为一个现代国家。中国的问题在于整个体制的落伍，中国的长期革命，旨在脱离旧式的农业管制方式，进而采取商业原则作为组织结构的根本。

《中国大历史》由于从宏观出发，其架构是全局性的，偶然一些细节的错误也未必能导致整体的错误，在某些方面来说，作者倡导“大历

史”，主张利用归纳法将现有史料高度压缩，先构成一个简明而前后连贯的纲领，然后在欧美史比较的基础上加以研究。本书从技术的角度分析中国历史的进程，着眼于现代型的经济体制如何为传统社会所不容，以及是何契机使其在中国土地上落脚，视野宏阔，见解独到，还是有可取性的。当然，中国历史典籍浩如烟海，常使初学者不得其门而入，这种全篇结论性的文章在没有罗列证据的情况下，是否可信就看读者的知识面了。很多西方学术著作都有这种特点，所以在背后总是列出大堆的参考书，让读者知道其说法的来源。

黄仁宇先生应算得是20世纪中国史家中的一个异数。他半路出家，发奋苦攻，以近花甲之龄方发表首部著作，自后25年笔耕不辍，终以一介白首而成一家之言，登上个人学术事业的顶峰；更以其宏大的视野、充满魅力的笔调，写出华人世界中极具代表性的普及版本的历史书，倾倒了无数读者。其献身学术之执著，着实让人敬佩。而夫子所谓“朝闻道，夕死可矣”之精神，亦在先生身上得以彰显。对于自己所选择的这项职业，黄仁宇曾作了这样的描述：“历史学家不能自由创造人物，把他们的生命小说化，以求故事精彩动人；也无法采取艺术的美学角度；也不可能展现新闻人员的当场识见，观察到历史成形的过程。但这并非说历史学家的生活就非得无聊不可，他可以用延展或压缩的时间段落，来探讨过去的事件；他可以建立一个宏观的视野，或是以许多细节来描述单一事件；他可以理出一个独立事件，或是比较不同的事件；他可以依循他笔下男主角和女主角的逻辑，呼应他们的情感，或是揭露并驳斥他们的立场；他可以称赞无名小卒，推翻既定的主题。历史学家可以是工匠、技师或思想家。”从中我们亦得一窥先生的历史观。

总之，黄仁宇有别于传统史家以道德标准评判历史和马克思主义以阶级划分与阶级斗争的观点分析历史，他侧重于从技术演进的大历史角度来剖析历史，虽然他对西方和中国都进行了系统的解构，但是他论述问题的重点和中心一直是关于中国历史的阐释与中国未来的发展方向，这一点很容易从他的每一部作品中体味出来。他对中国历史某些方面的剖析是独到的、深刻的、睿智的，体现了他深厚的学术基础和敏锐的历史洞察力。他虽然身为美国公民，但是对祖国的统一和未来的发展也时时给予深切的关注。总体说来，他在对许多历史事实和中国当前国情的分析是欠科学的，这并不是因为他的学识不足，而是他的大历史观使然。

（来源：百度百科）

延伸阅读

《十六世纪明代中国之财政与税收》

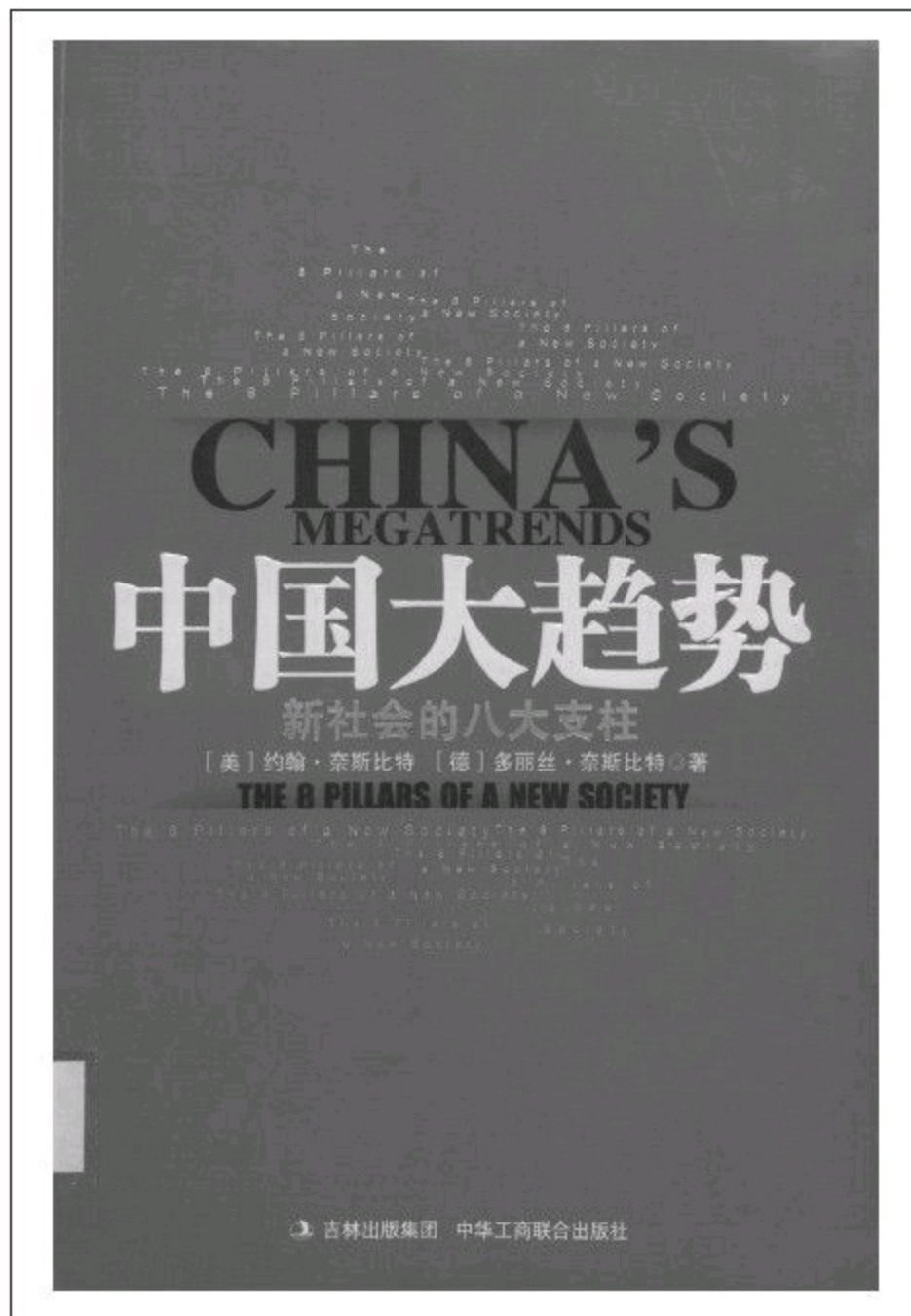
本书英文版初版于1974年。黄仁宇先生以明实录、明人奏疏笔记、明代地方志等史料为基础，充分吸收了中国大陆、台湾以及欧美、日本的研究成果，对16世纪中国明代的财政与税收进行了详尽的分析，提出了许多有价值的观点。黄仁宇先生是对明代财政政策作了全面说明的第一人，对许多新发现的细节性材料进行了全面的历史性透视。

作 者：黄仁宇 著

出版社：三联书店

出版时间：2007年2月

中国大趋势：新社会的八大支柱



作者：（美）约翰·奈斯比特，（德）多丽丝·奈斯比特 著，魏平 译
出版社：中华工商联合出版社

出版时间：2009年9月

推荐人：中国企业家基础阅读书目研制组

推荐语：本书站在全球的高度，精辟地提出了中国“新社会的八大支柱”理论，有助于我们解决当下的问题。

内容概要：

未来30年，中国发展的前景如何？哪些力量将决定中国的发展进程？《中国大趋势：新社会的八大支柱》站在全球的高度，精辟地提出了中国“新社会的八大支柱”理论：解放思想；“自上而下”与“自下而上”的结合；规划“森林”，让“树木”自由生长；摸着石头过河；艺术与学术的萌动；融入世界；自由与公平；从奥运金牌到诺贝尔奖。并由此总结出中国发展的大趋势，预测未来30年，中国必将成为世界政治、经济和军事版图中一支不可小觑的力量。

主题书评：预测未来最好的方法就是创造它

奈斯比特是著名的未来学家，他曾说：“2050年，中国将成为世界新的中心。”这无疑是个令国人兴奋的预言。

本书提出中国“新社会的八大支柱”理论，有助于我们理解和解决当下的问题。

未来学家是做什么的呢？他们的工作就是要分析现在有哪些事情会影响未来。在《中国大趋势》中，奈斯比特将这些事情总结为八大支柱。

支柱之一：解放思想。这是中国社会变革中第一个也是最重要的支柱。支柱之二：“自上而下”与“自下而上”的结合。支撑中国新社会长治久安最重要、最微妙，也是最关键的支柱就是自上而下与自下而上力量的平衡。支柱之三：规划“森林”，让“树木”自由生长。邓小平意识到了这一点，于是号召人们解放思想、允许多样化的存在，为中国的生存与发展迈出了关键性一步。支柱之四：摸着石头过河。我们必须冒着一定风险通过反复尝试探索未来的道路，“实事求是”，从实践中学习。支柱之五：艺术与学术的萌动。当今中国的艺术与学术的活跃就是精神文明得以加强的表现。支柱之六：融入世界。中国积极参与世界经济、政治和文化各领域的活动，表明它正在争取与自己的发展相匹配的国际地位。支柱之七：自由与公平。20世纪70年代末，在中国开始的改革开放

为解决这个问题提供了良好的借鉴。支柱之八：从奥运金牌到诺贝尔奖。中国在2008年北京夏季奥运会上取得的辉煌成绩，正是中国未来经济竞争力的预演。在未来几十年中，世界将目睹中国在经济发展和国家竞争力方面重现奥运会的辉煌。

这八大支柱理论涉及政治、经济、文化各方面的问题，信息量庞杂却不失清晰，奈斯比特首次向世界宣告“中国模式”正在改变世界，并将成为世界新的中心。而关注国家的发展，国家的命运，是每个中国人的责任。

作者奈斯比特站在全球的角度、人类文明发展历史的角度，清晰地概括了中国发展的现状，并且总结出了“新社会八大支柱”理论，定见中国未来的发展趋势。本书能为开拓读者视野提供全新的思路，其中涉及新中国成立60年以来的一些重大历史事件也能够体现时代精神。

对企业家而言，了解大趋势、了解中国进步的基础无疑可以更好地因势利导发展和管理企业。

毕竟预测未来的最好方法就是创造它！

延伸阅读

《世界大趋势：正确观察世界的11个思维模式》

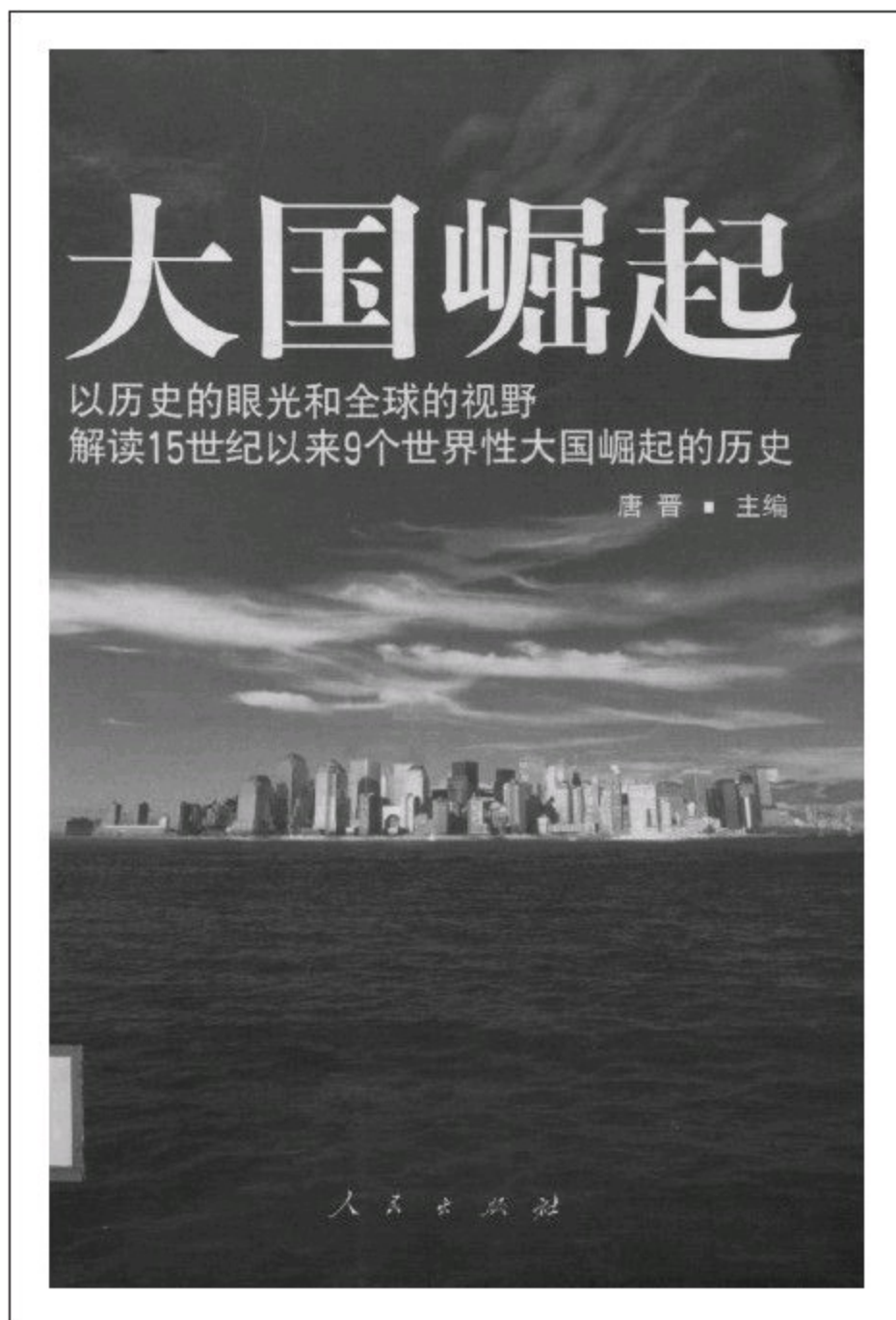
抽丝剥茧，预见未来——世界未来趋势大师约翰·奈斯比特为渴望“洞烛机先”的读者，架构清晰的思维模式，帮助你赢得整个世界。本书更多的是在激荡我们的思维，并帮助我们摆脱惯性的思维，它为我们提供了一个看透这个世界的工具——它是在“授人以渔”。在书中，奈斯比特将自己多年的趋势观察经验进行悉心整理，总结出11条思维模式，并告诉人们如何将这11条思维模式用于分析判断、预测未来。面对这个纷繁的世界，我们不仅需要看透世界，还需要掌握看透这个世界的方法。

作者：（美）约翰·奈斯比特 著

出版社：中信出版社

出版时间：2010年1月

大国崛起



作者：唐晋 主编
出版社：人民出版社

出版时间：2007年1月

推荐人：中国企业家基础阅读书目研制组

推荐语：一个国家、一个民族，要有自强的精神，才有自立的可能，才能赢得其他国家人们的尊敬。中华民族，在很多地方需要学习别国。我们有韧劲，却少了思考，也少了自省；我们有力量，却少了动力，也少了勇气。

内容概要：

15世纪以来，随着地理大发现，世界各国开始相互认识、了解和竞争。在近现代，有9个国家在不同的历史时期先后登场，对人类社会的发展产生了重大影响，它们是葡萄牙、西班牙、荷兰、英国、法国、德国、日本、俄罗斯、美国。

《大国崛起》为讨论国家发展问题提供了可资借鉴的历史资料。全书展示了9国通过不同方式、在不同时期内完成的强国历程，体现出各自鲜明的不可重复的时代特征和民族个性，也探讨了某些相通的规律。

本书试图以历史的眼光和全球的视野，为当下中国的现代化发展寻找镜鉴；试图站在人类文明发展的高度，以寻找人类共有的精神财富为叙述平台；试图在风云四起的历史变迁中，寻找推动国家发展的根本力量。对于正在进行现代化建设的中国，该书期许以开放的心态为国人打开视野；从闭关锁国到开放合作直至融入全球经济一体化，无论从政治、军事、经济、科技等领域都给关心国家发展的人们更全面的收获，对于正处在全球化浪潮中的世界，该书期许能为人类共同的进步提供思考。

大国的崛起靠的是科技，国与国之间的较量说到底就是国民素质的较量，是人才的较量。英国历史学家汤因比研究过21种在历史上曾经出现过，后来相继消亡的文明，得出的结论是，这些文明死亡的原因，无一例外，都不是他杀，而是自杀。它们失去了创新的活力，被历史淘汰出局。

主题书评：历史上主要大国的兴衰历程

国家兴衰更替，上演着一曲曲“你方唱罢，我方登场”的霸主独角戏。为何历史上的强国都只能维持一个世纪左右的霸权？历经沧桑的中

华民族，在新的世纪，新的发展机遇前，是否能成为新一代崛起的大国，这是这本书给我们带来的真正的思考与学问。我们正处在一个前所未有的历史发展阶段，中国经济发展之迅速，国力提升之快，让世界瞠目，让国人自傲。

本书正是从这一目的出发，站在人类文明发展的高度，以历史的眼光和全球的视野，以历史故事的形式，运用思辨性的语言，描述了自15世纪以来葡萄牙、西班牙、荷兰、英国、法国、德国、日本、俄罗斯、美国9个国家竞相登上世界舞台中心的历程，从政治、经济、思想、宗教、艺术、军事、外交等多个角度全方位深入分析大国兴衰的成败得失。

葡萄牙位于欧洲伊比利亚半岛的西南部，面积92391平方公里，人口在2003年时约1010万。就是这个面积和资源都赶不上中国的福建省、似乎无足轻重的小国，却以当时不到100万的人口，拉开了人类大航海的序幕，使相互隔绝的人类联系日益紧密，并在几十年间奇迹般崛起成为西欧最富有的国家之一，一度与西班牙瓜分了整个地球。

西班牙位于西南欧伊比利亚半岛上。西南部临大西洋，西北邻靠比斯开湾，西邻葡萄牙，东北部与法国和安道尔接壤，东部和东南部临地中海，南隔直布罗陀海峡与北非洲的摩洛哥相望。它占有伊比利亚半岛的绝大部分，面积504748平方公里，人口3719万，天主教为国教。当葡萄牙成为独立王国，开始进行探险时，伊比利亚半岛上的其他地方在为光复西班牙而努力。当葡萄牙人开始从探险中得到收益时，西班牙人心情复杂地看着葡萄牙人不断地向南开拓，而自己只能在几个群岛上与之展开争夺。但在伟大的地理大发现后，西班牙凭借殖民美洲所获得的财富，很快成为欧洲首屈一指的强国。

荷兰位于欧洲大陆西北部，西边与北边是北海，人口1550万（1994年），土地面积41526平方公里，仅是北京市面积的2倍半，海拔最高处为321米，最低处为-6.7米。全国有40%的国土低于海平面。就是这样一个小国家，在17世纪时靠200万人口成为海上霸主。

英国位于欧洲西北端，是一个颇为独特的国家。北海和英吉利海峡将不列颠群岛与欧洲其他地区隔离开来，四周由海洋环绕的情形使英国人的家园显得比较易于防守——只要具备适当的防御手段和坚定的防御意志的话。海洋作为英国的天然疆界曾帮助英国人成功地抵御了来自大陆的入侵者，如16世纪的菲利浦二世、17至18世纪的路易十四、19世纪的拿破仑。因此，海在英国人的生活中是一个最重要的因素，古代社会因海的便利带给不列颠人开放的文化价值观，近代不列颠人为寻求财富而通过大海走遍全世界。海的便利和屏障作用同在，21英里（约34公里）宽的英吉利海峡使英国既容易保持独立，又能避开岛国常出现的孤

立、封闭和停滞。长久以来英国一直居于“文明世界”的边缘，文明的进程也多次被外来入侵者所打断。但正是这样一个在北海骇浪中颠簸漂浮的小小岛国，人口不过数千万，国土资源也很有限，却率先敲开了通向现代世界的大门，并且最终成为殖民地遍布全球的“日不落帝国”。此时的世界地图似乎为它悄悄重新画过，英国从地理的边缘变成了世界的中心，而地缘的中心实则就是文明的中心。凭借这种新文明，一个小小岛国成了世界现代化进程的领头羊。

法兰西民族的民族成分来源复杂，绵延千年的历史文化沉积，多种文明要素的汇合撞击，固然是造成法国在崛起道路上大开大阖、命运多舛的原因；但探其究竟，最为根本的还是在这片土地上生活着的丰富多彩的人——他们的思维方式和内心情感。从圣女贞德到路易十四，从拿破仑到戴高乐，法兰西这个民族的命运就与它优秀儿女的抗争紧密相连，有时甚至只有“奇迹”两个字才可以形容。

德国是当今颇具影响力的世界大国，也是欧洲的核心国家之一。它地处欧洲中部，东邻波兰、捷克，西与荷兰、比利时、卢森堡和法国为伴，南接奥地利和瑞士，北与丹麦接壤，一直是连接东西欧，以及斯堪的那维亚半岛与地中海地区之间的重要交通枢纽。历史上，德国曾产生过众多享誉世界的哲学泰斗、文学名宿、艺术奇才和科学巨匠，给人类做出了巨大的贡献，但也数次发动战争，企图称雄欧洲，争霸世界，给欧洲和世界造成了重大的灾难。恰如诗人歌德所说：“一想到德意志人民，我常常不免黯然神伤，他们作为个人，个个可贵，作为整体，却又那么可怜。”从德国历史发展的轨迹来看，它走过的是一条分裂、统一、崛起—冒险、失败—再分裂、再统一、再崛起的曲折前进的道路，既经历了中世纪的强盛、近代的骄傲、今天的重新崛起，也遭受过分裂带来的衰弱、饱受了战败后备受欺侮的痛苦。

日本历史的形成在很大程度上受到地理位置的影响，这一点与不列颠群岛颇为相似。但日本比不列颠群岛更加与世隔绝：日本列岛离大陆115英里（约185公里），而英吉利海峡却只有21英里（约34公里）宽。因此有人说，日本既离大陆非常近，近到足以从伟大的中华文明中得到益处；又离大陆非常远，远到可以随意选择和拒绝。在近现代世界大舞台上，最早实现工业现代化的西方国家是不列颠群岛上的英国；而在东方，最先成为工业化国家的恰恰正是地处欧亚大陆东北端的日本。两个同为孤悬海外的列岛国家，创造了人类文明发展进程中的又一个惊人巧合。日本的地理条件并不优越，国土面积37万多平方公里，不仅矿产贫乏，而且经常遭受地震、火山和台风的袭击。同时它又是一个封建色彩浓重的典型东方国家。因此，日本能在西方列强的冲击下，在很短的时间内脱颖而出、后来居上，迅速具备足以同世界强国抗衡的实力，成为

成功实现现代化目标的唯一一个东方国家，确实令世界为之震惊，也着实值得世人认真思考和深入研究。

广袤的俄罗斯帝国以及有近70年历史的苏联，在地理位置上横跨欧亚大陆，并且处在东西方的接合部。它北起波罗的海，南至小亚细亚和地中海，西部与波兰、德国、捷克、匈牙利等国接壤，东至乌拉尔山脉一线。尽管其发源地、政治文化和领土的重心都在欧洲部分，但它同时又占据了亚洲约三分之一的陆地。也许正是由于独特的地理位置，决定了俄罗斯“特殊”的国家身份。使这里不仅成为一个众多民族、语言和宗教长期冲突、融合的地区，而且其传统的形成过程也体现了多种文明共同作用的结果：西北方是“东方化的希腊文明”；南方是以穆斯林为主体的民族所构成的伊斯兰文化边缘地带；东南方是以蒙古—鞑靼人为中介的亚洲文化伸入欧洲的前哨。正如俄国著名思想家别林斯基所说，俄国的历史既是一部不同于西欧国家的历史，也是一部不同于东方国家的历史，它是一部在东西方之间探寻、徘徊，以及东西方文化在俄国斗争融合的历史。动摇于东西方之间，是俄罗斯历史最重要的特点。正因如此，西方人常把俄罗斯人看作是东方人，而亚洲人又常把俄罗斯人当做是西方人。清楚这一特点，是深入了解俄罗斯的民族特性、历史文化及其发展演变的基本出发点和先决条件。

美国崛起于19世纪末20世纪初。美利坚民族并不是北美大陆的首批开辟者，但经过100余年的开拓却构建了美洲领土面积最大的国家；虽然美利坚合众国不是第一个实现资产阶级革命的国家，但到19世纪末工业产值位居世界第一。其经验值得处于起飞阶段的中国借鉴和学习。

本书通过解读15世纪以来世界大国崛起的历史，追踪和研究世界性大国崛起的轨迹，总结大国崛起的个性特征和基本规律，以探索新形势下适合中国发展的战略选择，为中国的发展寻找镜鉴。

延伸阅读

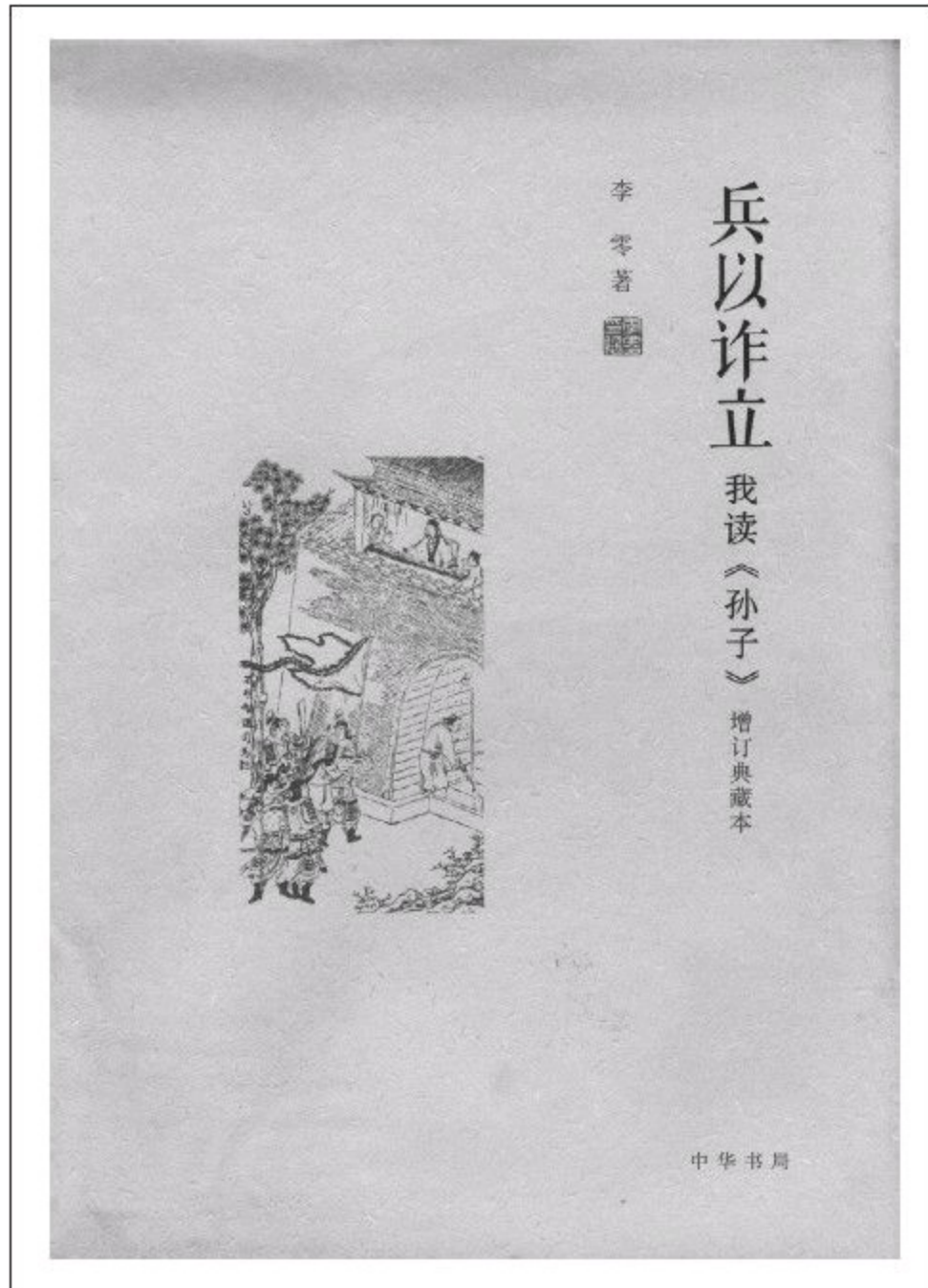
《账簿中国：美国智库透视中国崛起》

本书可谓是描述和理解中国这一世界重要力量崛起的最伟大尝试。

作者：（美）战略与国际研究中心、彼得森国际经济研究所 著
出版社：中国发展出版社

出版时间：2008年6月

兵以诈立：我读《孙子》



作者：李零 著
出版社：中华书局
出版时间：2012年1月

推荐人：中国企业家基础阅读书目研制组

推荐语：经营企业如同带兵打仗，孙子兵法能给现代企业家很多有益的启示。而李零对孙子兵法的解读堪称权威。

内容概要：

《孙子兵法》在兵法类的作品中出现最早，但其宏阔深远，却迄无超越者。此书真可谓集运用之妙的大成。在以往所有的军事思想家中，只有克劳塞维茨可与之相比，但就连他也比孙子要“过时”，显得有点古老陈旧，尽管他著书立说，比孙子晚了2000多年。相比之下，孙子有更清晰的眼光，更深刻的见解和可以垂之永久的魅力。

本书是北京大学教授李零先生讲授《孙子兵法》课程讲义之增订精装本。作者在《兵以诈立：我读〈孙子〉》中以生动活泼的语言、丰富具体的资料，向读者展现这部中国古代最伟大兵法著作的内涵，介绍博大精深、源远流长的中国兵学知识，并对军事学、思想史、古代哲学等相关内容进行比较研究，使读者在轻松的阅读中重新全面深入地了解《孙子兵法》，获得更真切的兵学知识。

主题书评：对孙子理解最深刻的一本书

《兵以诈立：我读〈孙子〉》一书是作者在对《孙子》进行长期、深入研究的基础上写作的。在此之前，作者还曾撰写了《〈孙子〉古本研究》和《吴孙子发微》两部作品，对《孙子》进行了系统地文献学研究。

此书正文包括15讲。在前两讲中，作者介绍了《孙子》是一部什么样的书，怎样读《孙子》。主要内容为：《孙子》是一部兵学经典；先秦的兵法源于军法；军法生兵法，春秋战国的兵法包括治兵和用兵；先秦兵书可分为三大经典和三大类型，三大经典是《孙子兵法》、《司马法》、《太公兵法》，分别代表了谋略类、军法类和阴谋类三大类型；后世兵书可分为权谋、形势、阴阳、技巧四种；先秦留传下来的五种兵书经典是《孙子兵法》、《太公》三书、《司马法》、《吴子》、《尉繚子》，曹操还整理过五部兵书，它们是《孙子略解》、《太公阴谋解》、《司马法注》、《续孙子兵法》、《兵法接要》；兵书还有六大经典，即《孙子兵法》、《太公》三书、《司马法》、《吴子》、《尉繚子》、《黄石公三略》；《孙子》有六家注，分别为曹操注、孟

氏注、李筌注、杜牧注、陈皞注、贾林注，这是南北朝和隋唐的情况；宋代是兵书经典化的终结，《武经七书》的出现是其标志。

之后作者按照内容，对《孙子》各篇进行了详细地解读，与今本顺序并不完全一致，依次为：（始）计第一、作战第二、谋攻第三、

（军）形第四、（兵）势第五、虚实第六、军争第七、九变第八、行军第九、地形第十、九地第十一、火攻第十二、用间第十三。作者把13篇分作内、外篇两部分，每部分再各分两组。内篇分权谋组和形势组，前者包括《计》、《作战》、《谋攻》三篇，后者包括《形》、《势》、《虚实》三篇。外篇分军争组和其他，前者包括《军争》、《九变》、《行军》、《地形》、《九地》五篇，后者包括《火攻》、《用间》两篇。内篇侧重军事理论，权谋组以战略为主，形势组以战术为主；外篇侧重应用和战术，军争组是讲如何带领军队开进敌国都的各种具体问题，如协同、地形等问题；其他组是不好归类的两篇，也可视为杂篇。在《形》、《势》、《虚实》三篇中，他着重探讨了奇和正、形和势、虚和实等概念。这些概念也正是中国古代哲学中的几组重要概念。这些分析可以视为认识中国人的贵势思想，为认识中国古代思想史提供了一个新的切入点。

在书中，作者重点讲述了兵法中的哲学：一是兵法本身，二是兵法中的思想。为此，加进了有关的军事知识，还有思想史的讨论，内容比以前丰富，结构比以前清晰，讲法也比较轻松愉快。《孙子》是文字简练的经典之作，各篇均经过提炼而成，很多东西被省略或作为不言而喻的背景存在，读来只剩骨架，不见血肉。作者在讲解各篇时，插入大量的背景知识，涉及军事史、思想史、文化史、社会史诸多方面，令人目不暇接，用血肉填充了骨架，令其真实可感。为了阅读的趣味性，作者还进行了很多比较研究，如东西方军事传统的对比，孙子与克劳塞维茨比，甚至拿官和匪、种地的和骑马的比。

在研究方法上，作者首先通过对文本的文献学梳理，细致解读了《孙子》一书。其次在此基础上，结合历史学、哲学等各学科知识，补充了大量借以理解原文的历史文化知识，对《孙子》一书从思想史的高度，进行了新的解读。

中国人民大学政治系教授张鸣评价此书，“是同类著作中对《孙子》理解最深刻、最透彻的”。中国社会科学院哲学研究所研究员赵汀阳说，此书“对《孙子》的考证很丰富，更重要的是对孙子的思想吃得比较透”。

延伸阅读

《死生有命，富贵在天——〈周易〉的自然哲学》

《周易》是群经之首，也是最难读懂的古书之一。本书依据新出土文本，对传世的《周易》正文加以全新的整理和疏解，破解了许多疑点，并用简要的语言贯通大义、白话译注。在此基础上，《周易》经传中蕴涵的阴阳对立、五行循环的自然哲学，书中也有独到的阐述。

而《周易》是北京大学教授李零在《论语》、《老子》、《孙子》之后，详细解读的第四部最重要的传世典籍。

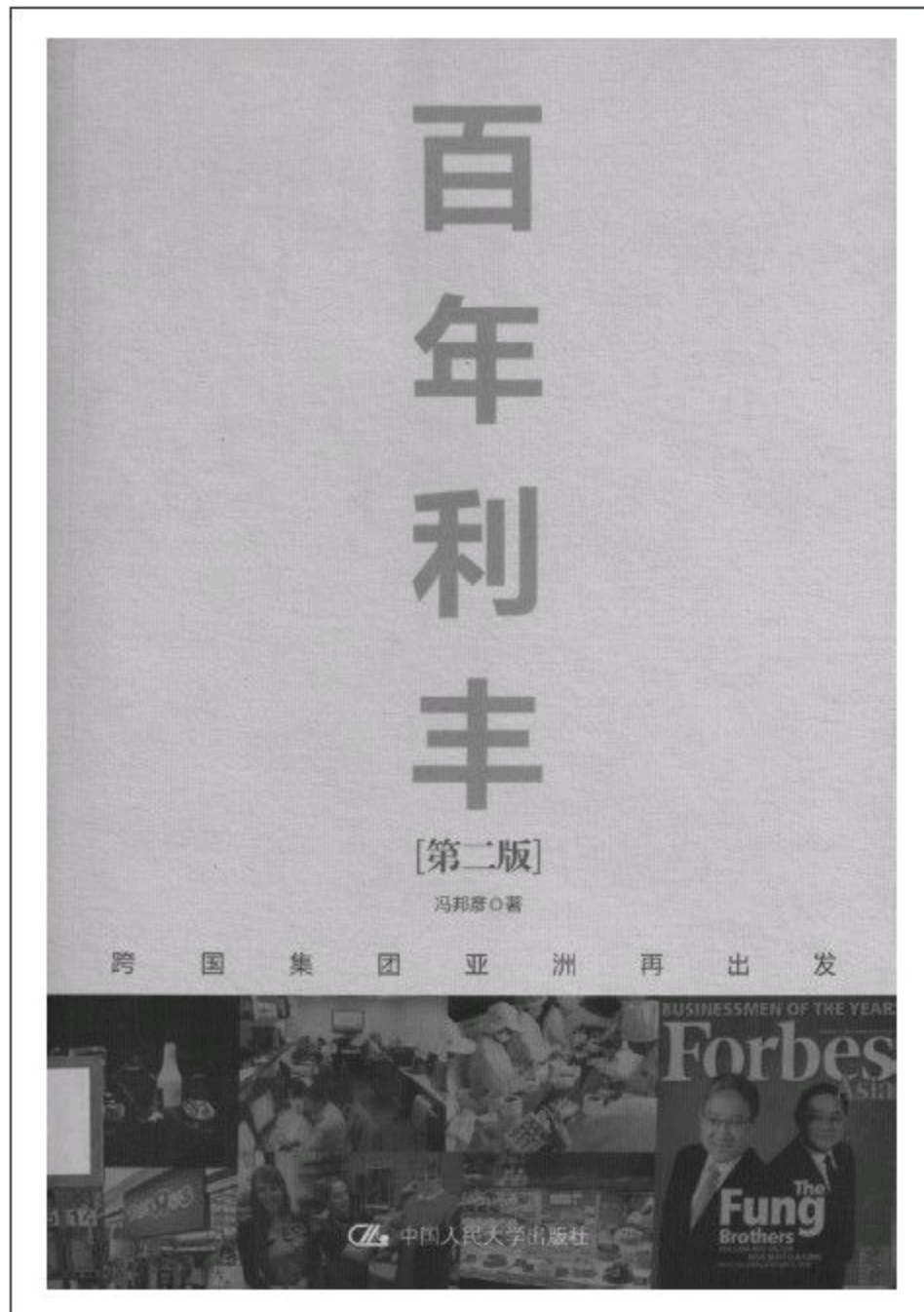
作 者：李零 著

出版社：三联书店

出版时间：2013年1月

推荐书目篇

百年利丰



作者：冯邦彦 著
出版社：中国人民大学出版社
出版时间：2011年12月

推荐人：吴敬琏（国务院发展研究中心高级研究员）

推荐语：利丰集团是香港，甚至世界范围内商贸业的一个著名创新者，它顺应了经济全球化、采购和生产全球化的趋势，不断改革和创新，使自己从一个传统的中介贸易商逐渐演变成全球商贸供应链的管理者。利丰集团的经验对于中国内地商贸业的现代化发展有着重要的借鉴意义。

内容概要：

利丰集团是华人冯氏创办的老字号商行，经过百余年的历史变迁，香港的商行一批又一批地更新换代，而利丰始终屹立不倒，度过了一次又一次政治上和经济上的危急时刻。本书从利丰创建开始，详述它的发展历程，并撷取历史上各独特的时期，以展现给读者一幅精彩纷呈的公司发展史和香港经济发展史的画卷。

利丰由20世纪初广州一家出口贸易公司发展至21世纪的今天，成为享誉全球的跨国企业，由家族经营，转为专业管理。利丰深明随机应变的经商之道，实行因时制宜的营商策略，其中以“填补空间”的兼并收购、建立全球供应链管理模型，以及订立三年计划等都为国内大批创业和谋求发展的企业提供了宝贵的借鉴经验。本书对国内管理学的理论和实践研究也具有重大意义。

主题书评：家族企业的常青之道

企业如何长久传承？如何长期有效操持活力？是多元化经营还是集中精力打一点？这些问题始终是企业领导人需要思考的。从利丰百年发展史中，企业家能得到不少启发。

利丰最早从做贸易开始，之后涉足零售、玩具等领域，还通过收购等方式完成全球布局，成为真正的跨国企业，它的成长与公司几代人的努力和眼光是分不开的，本书记录的就是这个过程。

书中三点特别值得一提：

（1）中西结合的管人方式。美国是效率第一，雇主和员工的关系全看效率表现，不讲人情。中国人的特点是“我们怎么对待别人，别人就怎么对待我们”，如果没有一点人情味，老板休想员工对公司有归属感。利丰将西方的先进管理知识与中国的传统文化相结合，使企业在提

高效率的同时，保持了华人企业的特色，特别是在用人方面相当重视“人情味”。利丰在知人善用的宗旨下，纵使是年届退休的员工，管理层都会考虑他的才能，再予聘用。

（2）华人家族企业的特点。在华商家族企业中，家族不仅是企业的创造者、所有者，而且是企业的经营者、管理者，家族利益往往是企业的灵魂和目标，即使是那些在证券交易所上市的公众有限公司，建立家族的资本积聚和控制也往往是首要目标。正因为如此，创业家长或家族家长往往处于主宰地位，并以他为核心，根据家族亲缘关系的亲疏远近组成管理体系。一般而言，家族家长以外是一个由日后继承企业的近亲所组成的决策管理层，就企业的战略策略向家族家长提出意见，并发展对企业的管理，远亲和朋友们组成的领导层则负责企业的日常运作，再往外推就是一般雇员，形成社会学家费孝通所形容的“差序格局”。实践证明，华人家族企业这种独特的经营管理模式具有旺盛的生命力，其主要优点在于：决策迅速，对市场反应灵敏，有利于在风云变幻的市场中及时把握商机。

（3）传承问题的解决。在中国的传统文化中，父亲去世后，家族财富往往由儿子们均分，这种“细胞分裂”式的分家代代相传，不仅动摇家族对企业的控制权，造成企业内部矛盾，而且会使家族企业无法积累资金，很难进一步发展。利丰用自己的行动回答此问题：就是私有化，即由处于公司管理层的冯国经、冯国纶兄弟向全体家族成员收购股权。此举为华资家族企业解决这一难题开创了一个成功的先例。

因此，企业家不仅能从此书中看到一个时代的变迁、一个企业的成长，还能把相关经验借鉴到自己的经营当中。

延伸阅读

《香港金融业百年》

本书是关于香港上百年的金融史及发展历程的详细记录。书中还摘录了对很多老牌公司的访谈。

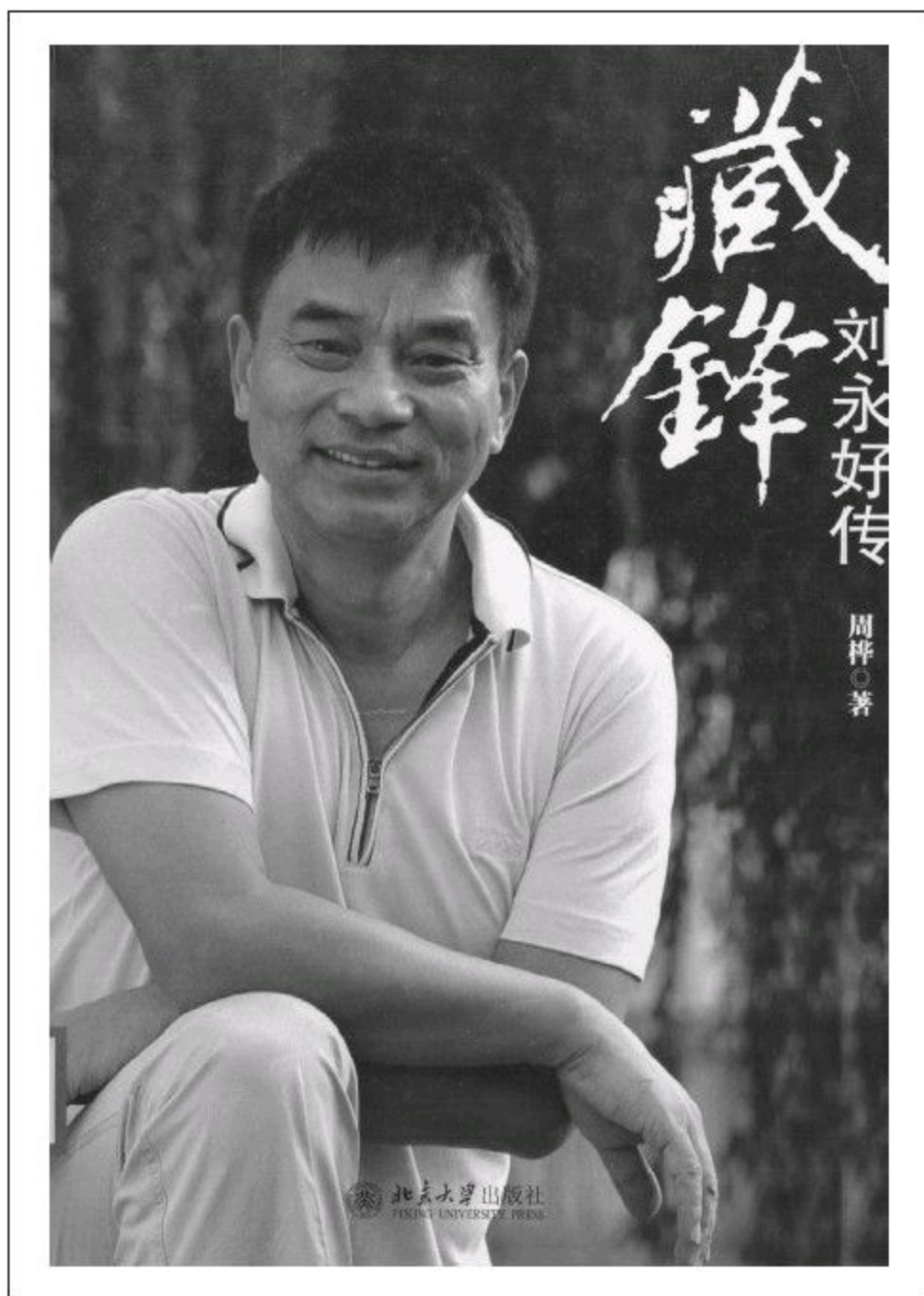
作者：冯邦彦 著

出版社：东方出版中心

出版时间：2007年1月

藏锋

——刘永好传



作者：周桦 著
出版社：北京大学出版社
出版时间：2011年3月

推荐人：厉以宁（经济学家、北大光华管理学院名誉院长）

推荐语：“天府之国”自古就以“川商”闻名，刘永好就是一个典型的“川商”。过去，“川商”有时不言不语，却往往会迸出大智慧、大手笔、大事业，让人吃惊，其实仔细想想，这又都在情理之中。刘永好在战略投资方面的判断力很强，这从他至今几乎没有大的战略失误能看出来。看来，他从没有被财富所扭曲，这就更加难能可贵了。

推荐人：王石（万科企业股份有限公司董事会主席）

推荐语：至少从表面上看，刘氏兄弟的分家是成功的，刺激了公司的业务增长。三年之内，分公司发展到130多家，年销售也从当时的几十万吨增长到300万吨。我从中琢磨出味道来，这种分家模式，完全在家族内部完成，实分名不分，核心资产共有，讲究共存和持续性，又不回避竞争，体现了中国人的传统智慧，也能看出刘氏兄弟对市场的深刻理解。

内容概要：

周桦用一年多的时间遍访刘永好身边的数十人，收集百万字的采访录音资料，写成《藏锋——刘永好传》。本书讲述了刘永好的成长经历、经商经历，给读者呈现出一个真实的企业家以及他走过的路，还有他低调的管理与处事智慧。

主题书评：善藏锋者成大器

古人云：“善藏锋者成大器。”欲做大事，要懂得先避锋头，积累实力。刘永好，是一个做实事的商人，一个卖饲料的人，不言不语，埋头实干，安于朴实，却稳健发展。其成功路上，有时一帆风顺，但是又不乏险恶的陷阱；有时很是老道，但有时又因缺少经验而显得过于理想主

义。

《藏锋——刘永好传》最吸引人的地方，是它的真实，如同一本纪传体史书，不隐恶，不扬善，客观地勾勒出刘永好饲料帝国的发展脉络。这本书不仅文字流畅，而且很亲切，写的是一个地地道道中国特色的民营企业家的创业历程，阅读起来很轻松，也觉得距离很近，完全没有阅读国外“那些力挽狂澜”的大企业家让我感觉到的不真实和距离。

新希望集团是中国家族企业的成功典范。“上阵父子兵，打仗亲兄弟”，四兄弟按兴趣和特长分工：老大负责设备，老二和老三负责技术和生产管理，老四负责对外公关与销售。哥儿四个吃苦肯干，劲儿往一块使，充分发挥各自特长，创造了今天希望集团的神话。虽然最后因为四兄弟对公司的发展战略的看法不同而分家，但整个集团没有分家，希望集团的冠名权和商标作为无形资产，仍为大家共用。可以说这种共有核心资产，实分名不分的分家模式是成功的，也是很有眼光的，使得新希望集团从传统的家族企业，向产权明晰、权责分明的现代企业转变，进而走向公开化，逐步引入家族外的股东和管理人才，完善公司治理，建立起规范的企业管理制度，避免因人事和产权不明确出现的管理内耗，为发展扫清了障碍。

如今赚钱已经不是刘永好奋斗的动力，商业运作过程才是他最大的乐趣。他是一个想真正做大事的人，很有战略眼光，在每次的战略投资中几乎不存在失败，也试图建立一个农业帝国。如今他已经把金融引入农业产业链，利用资金杠杆撬动养殖市场，从而控制产业链上游，试图进一步建立一个从农户到渠道的产业链新模式。

总体来说，这是一本值得企业家拿来翻一翻的书。书中处处体现了刘永好的踏实肯干，他的低调，他的坚持，以及一双时时刻刻紧跟时代的慧眼。这是一个创业者，一个想干大事的有志者应该具备的素质与心态。当然放眼世界，有一个宽广的视角也是非常必要的。

延伸阅读

《一辈子的事业》

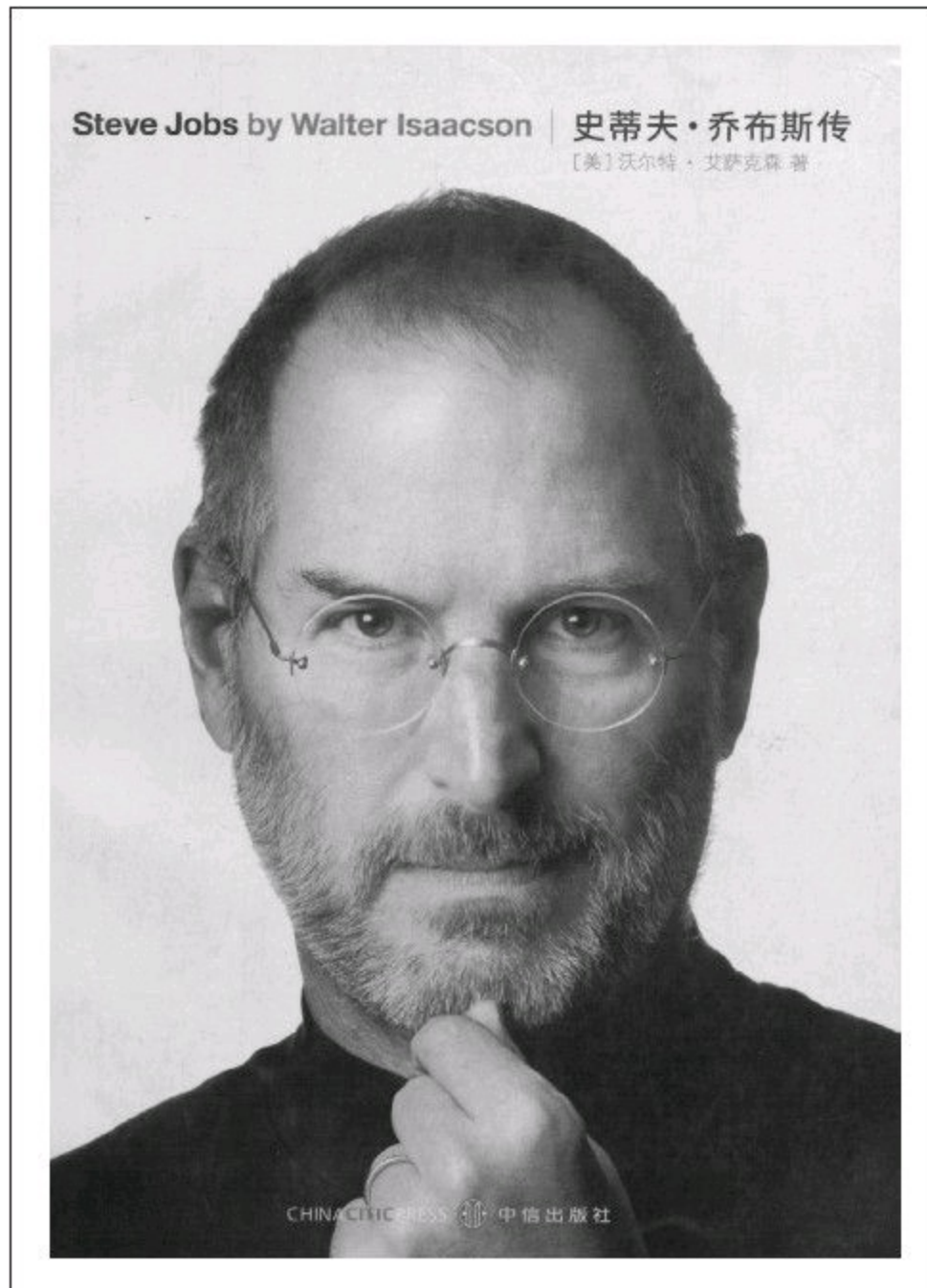
本书是汉庭创始人季琦的创业手记和管理笔记。

作者：季琦 著

出版社：广东省出版集团广东经济出版社

出版时间：2011年1月

史蒂夫·乔布斯传



作者：（美）沃尔特·艾萨克森 著，管延圻 等译
出版社：中信出版社
出版时间：2011年10月

推荐人：中国企业家基础阅读书目研制组

推荐语：《史蒂夫·乔布斯传》——乔布斯留给世人最后的礼物！读完全书你会发现，乔布斯并非完美，光鲜耀眼的背后，还有另一个不为人知的乔布斯——自私、冷漠、固执、矛盾，习惯谎言与背叛，兼具强横与脆弱的内心。

内容概要：

《史蒂夫·乔布斯传》是乔布斯唯一授权的官方传记。此前也曾有不少关于乔布斯的传记，但均未获得本人授权。本书于2011年10月24日全球首发。著名作家沃尔特·艾萨克森在过去两年与乔布斯面对面交流40多次、对乔布斯100多位家庭成员、朋友、竞争对手和同事的采访的基础上撰写而成。它的珍贵性在于，在乔布斯生命的最后日子里，除了医生、家人外，本书作者艾萨克森是乔布斯少数见到的几个人之一。最后一次采访结束时，艾萨克森曾忍住内心的悲伤问乔布斯，他20年来拒绝媒体、刻意注重隐私，为何会在过去的两年里，为了这本书，对自己如此开放。乔布斯回答说：“我想让我的孩子们了解我，我并不总跟他们在一起，我想让他们知道为什么，也理解我做过的事。”

主题书评：不断创新追求完美

任何行业里，只有少数企业能设立规则并使他人服从，苹果无疑是这样一家企业，而乔布斯作为公司曾经的掌门人，数次把公司从谷底带至风口浪尖。只凭这一点，他的自传就很值得中国企业家一读。

本书是乔布斯个人的历史，我们也可以从侧面了解苹果这家公司从诞生到成长壮大的过程。不可否认，乔布斯本人的性格特点影响了苹果公司，也让公司有机会开创电子领域的全新局面。

提到性格特点，乔布斯为世人所知的就是他不断追求完美，以至近乎偏执的个性。书里也就此举了不少例子。比如：乔布斯一次吃饭想喝果汁，结果让服务员换了四次，原因是每次拿上来他只喝一口就说，“这不是鲜榨的，是瓶装的”。病重期间，一个高精尖的专家组会诊治疗方案，在他们给乔布斯展示结果时用了微软的PPT，这使得乔布斯大为不满，质问对方为何不用苹果的keynote，同时还亲自教会那些医生怎样使用苹果的软件。

对完美的追求成就了苹果的今天。此前，数字世界里还没有一个完全封闭的系统像苹果系统一样取得成功（与此相对的是微软的开放）。自从麦金塔开始，乔布斯下令操作系统不会供其他任何公司的硬件使用。微软则采取了截然相反的策略，允许Windows操作系统在各种机器上授权使用。这虽然没有催生出最优雅的计算机，但是却帮助微软统治了操作系统世界。当苹果的市场份额缩小到5%以下时，微软的策略被视为个人电脑领域的胜利者。然而从长期看，乔布斯的模式证明是有一些优势的。当其他计算机制造商都商品化时，苹果即使以很小的市场份额都能保持极高的利润率。例如在2011年，苹果的收入只占个人电脑市场的7%，但是却获得了营业利润的35%。

鲁迅说：“一部红楼，经学家看见《易》，道学家看见淫，才子看见缠绵，革命家看见排满，流言家看见宫闱秘事……”相信每个人读过此书之后，都会对乔布斯有新的看法和认识。

虽然世界只有一个苹果，一个乔布斯，也许苹果和乔布斯的神话都难以复制（有人之前就提出“失去乔布斯，苹果将会怎样”的说法），但是他们身上的优点永远值得我们认真学习。

延伸阅读

《未来之路》

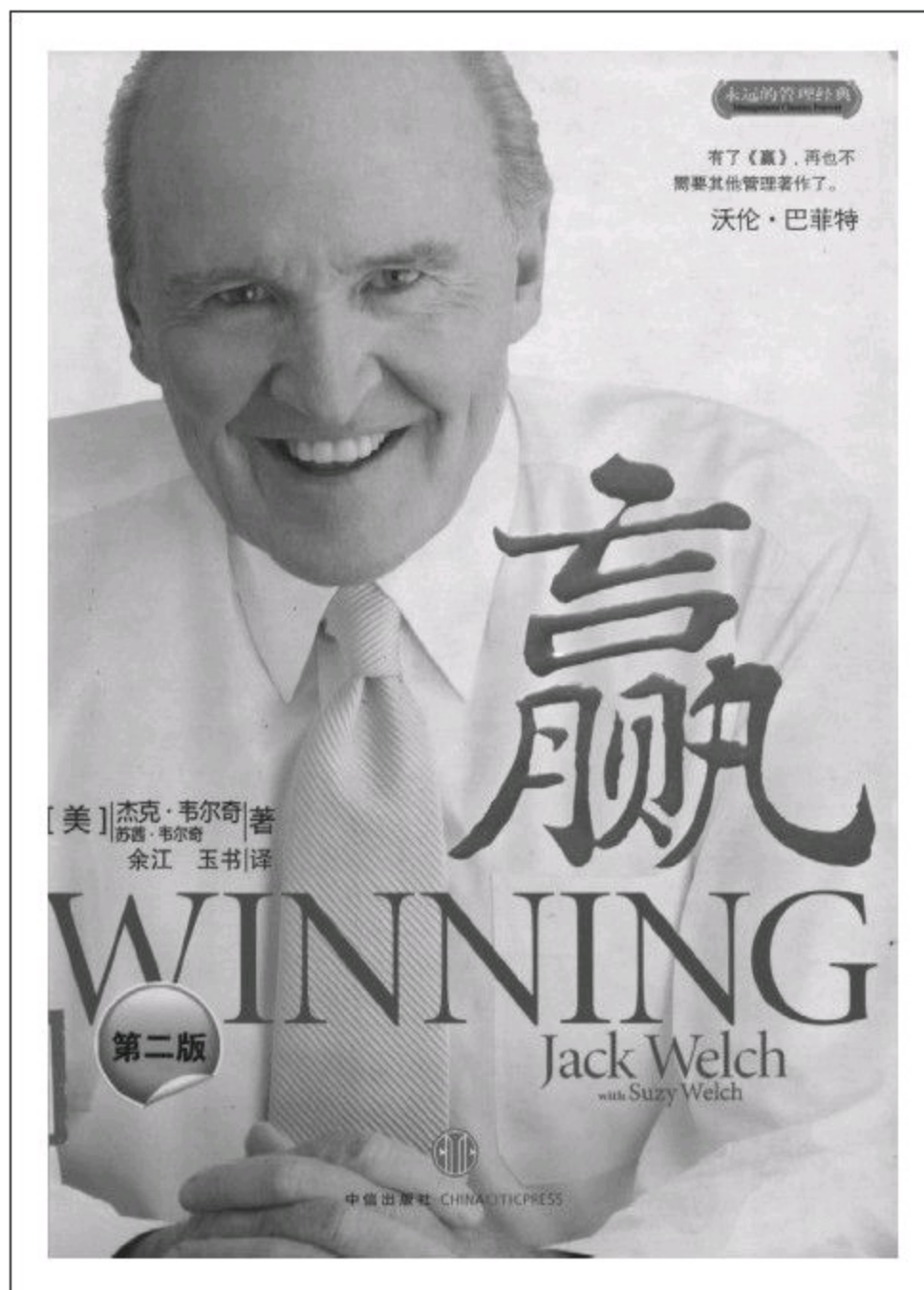
这是读者了解信息高速公路全部面目，乃至21世纪人类生活面貌的最佳入门书。

作者：（美）比尔·盖茨 著，辜正坤 译

出版社：北京大学出版社

出版时间：1996年1月

赢



作者：（美）杰克·韦尔奇、苏茜·韦尔奇 著，余江、玉书 译
出版社：中信出版社
出版时间：2013年6月

推荐人：沃伦·巴菲特（伯克希尔·哈撒韦公司董事长）

推荐语：有了《赢》，人们再也不需要阅读其他的商业管理著作了。

推荐人：陈东升（泰康人寿保险股份有限公司董事长兼CEO）

推荐语：“赢”是所有追求成功的人都想获得的结果。尽管常说“屡战屡败，屡败屡战”，人们最终还是要赢，要大赢，要彻底的赢！韦尔奇先生的这本书从管理者自身的角度思考了企业如何面对问题、跨过难关，从而最终取得成功！这是每一个追求成功的企业管理者必读的一本书。

内容概要：

在《赢》中，韦尔奇结合亲身管理实践，用大量鲜活的案例，将其在工作与生活中“赢”的智慧倾囊相授，内容涉及商务活动的诸多层面，包括商业生活的要旨、企业领导的管理智慧、普通员工的求职与晋升之道，乃至如何实现工作与生活的平衡。这本书凝聚了韦尔奇一生的管理智慧，是其执掌通用21年来领导艺术的总结与升华。

主题书评：如何在职业和个人生活中取得“赢”的故事

“我把本书献给那些热爱商业生活、渴望把事情做好的人，献给那些每天一醒来就期盼在事业和生活中取得成功的人。”

正如泰康人寿保险股份有限公司董事长兼CEO陈东升说的，“‘赢’是所有追求成功的人都想获得的结果。尽管常说‘屡战屡败，屡败屡战’，最终还是要赢，要大赢，要彻底的赢！韦尔奇先生的这本书从管理者自身的角度思考了企业如何面对问题、跨过难关，从而最终取得持续发展！这是每一个追求成功的企业管理者必读的一本书”。更让我们觉得很诧异的是，在这本书里的很多故事，有的能让自己看到自己的影子，有的可能让你感觉似曾相识。可以看出，这本书设计的一个重要目的是帮助那些胸怀大志、热血沸腾的人们，不管他们是求职者、中层管理者还是企业高管，都能找到取得“赢”的智慧指南。

本书最为神奇的地方在于，无论你是财务人员，还是生产线上的技

术工人；无论你是部门管理者，还是最基层的普通员工，本书都将有利于你更好地了解你所在的工作环境，理解陌生部门的工作，甚至理解公司高层的指令和意图，进而帮助你与同事一道改善工作流程、提高工作效率；同时也完善自己的职业规划。当然，最重要的是，这本书将帮助你和你周围的人更从容地面对未来的挑战。

杰克·韦尔奇作为一名企业管理者，也是从普通员工、中层领导者到CEO一路走来，他没有过多地吹捧自己，而是务实坦诚地向每一位追求成功的询问者倾囊介绍自己无论是管理企业，还是作为一名员工的所有智慧。他讲述的企业管理经验值得每一位企业管理者借鉴与学习；同样作为一名求职者，也能受益无穷，因为你能从中认识到一个企业想获得赢，对员工所需要的素质要求，以便检验自己是“棒球队”里的20%还是70%还是10%。

延伸阅读

《杰克·韦尔奇自传》

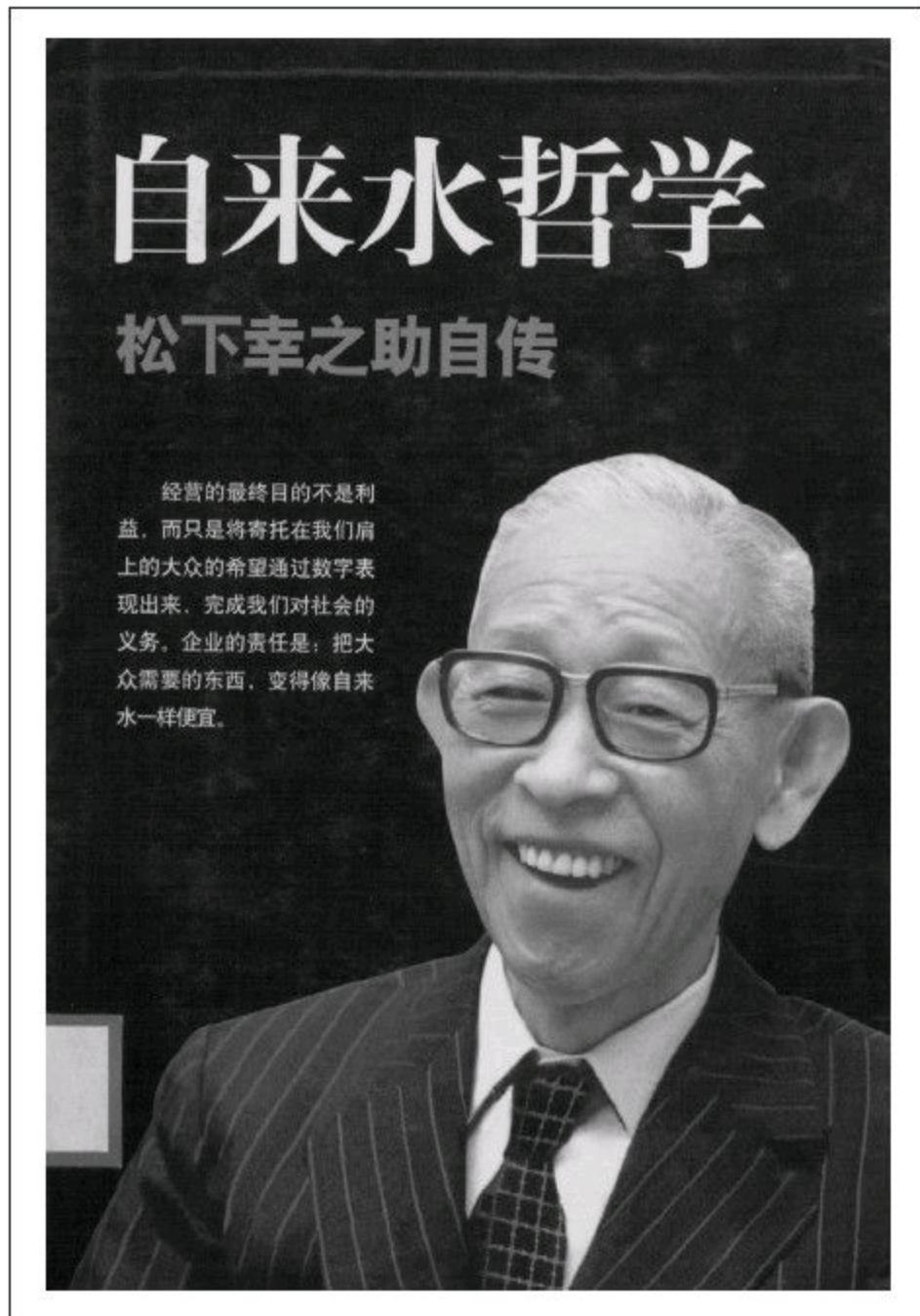
这是唯一一部韦尔奇注入毕生心血、亲笔写就的个人传记。在这本书中，韦尔奇首次透露了他的青年岁月、成长历程、管理秘诀，以及如何开创一种独特的管理模式——帮助庞大多元的商业帝国摆脱庞大体制的痼疾，走上灵活主动的道路。他用自己特有的韦氏语言，把人生体悟、职业经历、管理经验巧妙地结合在一起，织就了一部富有智慧、独具韵味而又发人深思的管理传奇。

作者：（美）杰克·韦尔奇 著

出版社：中信出版社

出版时间：2004年5月

自来水哲学：松下幸之助自传



作者：（日）松下幸之助 著，李菁菁 译

出版社：南海出版社

出版时间：2008年2月

推荐人：张瑞敏（海尔集团首席执行官）

推荐语：一开始在企业质量管理办法上，我借鉴的都是松下的东西。

推荐人：王石（万科集团董事长）

推荐语：胡雪岩做到了红顶商人，买卖够大吧，但在他本人的一生中，就走完了由盛到衰的全过程，而松下幸之助去世了，松下公司照样发展。

内容概要：

这是一部松下幸之助传奇人生案例的经营学教科书，松下电器在动荡的社会形势下多次化险为夷，松下幸之助从中领悟和总结出了一套独到的企业经营理念和管理方法。这更是一部饱含生活哲理的智慧书，松下幸之助坚持在生活中学习，字里行间闪现着他对人生、价值、世界的深刻思考。他认为经营的最终目的不是利益，而是将寄托在我们肩上的大众的希望通过数字表现出来，完成我们对社会的义务。而企业的责任是把大众需要的东西，变得像自来水一样便宜。

主题书评：平实的自传

松下在书里记录了自己从儿时，一直到1973年宣布退休的经历。

1918年，24岁的松下幸之助靠借来的100日元起家，创立松下电气器具制作所。他制定了企业250年的远景规划：以25年为一个阶段，用10个阶段完成目标。

第一个25年里，松下电器度过了“二战”所带来的经济危机，在战后迅速重建、重新崛起。第二个25年里，松下电器营业额突破1000亿日元，员工工资赶超欧美企业。2008年，松下电器将迎来90周年庆典，创业之初仅有三人的小作坊，今日已经成为全球最大的电器制造集团之一。

松下幸之助从几乎白手起家，到“二战”后因生产军用船而差点被迫辞职，再到后来与飞利浦合作，直至最后辞去职务，书里记录了他领导下的松下电器发展的过程，语气平实得像是在叙述别人的经历。但在字里行间，读者也能感觉到经营的艰难与辛苦。

1932年，他在经营实践中领悟到自我使命和企业的真正使命，即自来水哲学——“把大众需要的东西，变得像自来水一样便宜”，并以此为目的，终身实践。

据商务部相关统计，中国企业的平均寿命只有7.3年，品牌的生命力平均不足2年。虽然当今的竞争激烈程度远远大于“二战”之前，但企业家应该能从松下本人的经历中找到值得借鉴与学习的地方。

松下的经营哲学是“素直的心”，这在其另一本书——《经营的本质》中有所论述。

延伸阅读

《经营的本质》

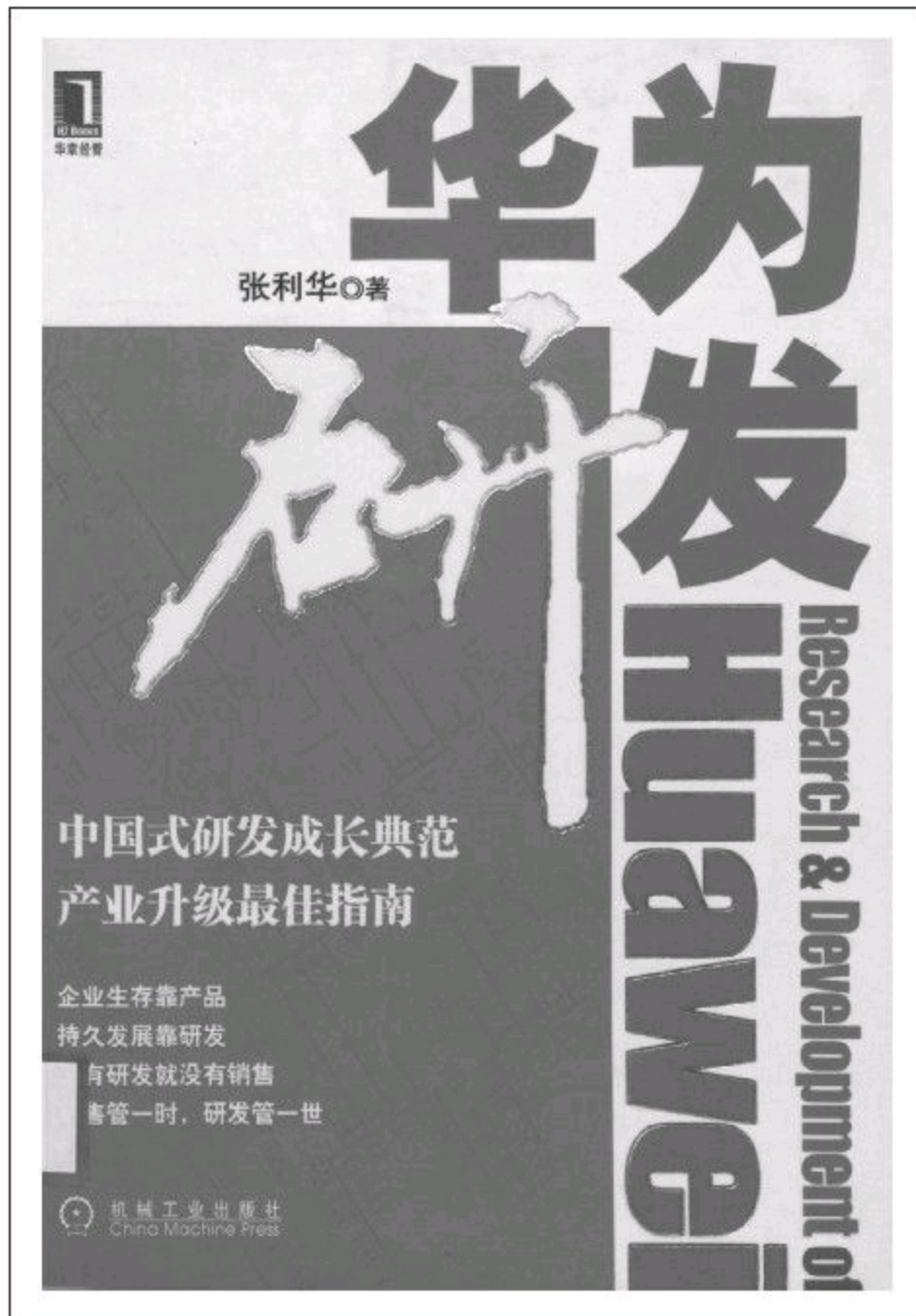
松下幸之助总结70余年商海心得，从持平心之法、治危局之策、应巨变之道，到具体的销售要领、经营细节、同行心得，娓娓道出松下集团百年基业长盛长青的秘诀。其文朴素浅白，其意凝练悠远，字里行间处处闪烁着真知灼见，常常给人醍醐灌顶的震撼.....

作者：（日）松下幸之助 著

出版社：南海出版社

出版时间：2010年7月

华为研发



作者：张利华 著
出版社：机械工业出版社
出版时间：2012年11月

推荐人：吴敬链（著名经济学家）

推荐语：国内一些企业沉湎于组装环节，其生存环境日渐恶劣。相比之下，华为和中兴等企业的努力值得鼓励，它们的经验也值得具有相同条件的企业学习。

推荐人：田溯宁（中国宽带产业基金董事长）

推荐语：透过《华为研发》一书，我们看到了华为公司的研发是如何一步步地从弱小走向强大的真相。华为在研发管理上持续学习和吸收国外先进经验；在研发的组织运作和人才的激励等方面不断创新，这些是华为能够从无到有地构建研发团队，产品赶超国际先进技术的重要经验。我们期待通过学习华为的成功研发经验，中国能涌现出更多像华为一样优秀的企业。

推荐人：王文京（用友软件集团董事长、总裁）

推荐语：在中国企业普遍开始重视和加强产品技术创新，构建新的全球竞争力的今天，华为在产品研发方面的最佳实践值得企业最高及相关主管研读和学习。

内容概要：

本书通过回顾华为公司和中国通讯产业的发展历史，深刻地揭示了企业与人才、企业与政府、企业与对手这三组互动关系，并对人才应如何寻找适合自己发展的企业；企业应如何自主创新打造核心竞争力；政府应如何正确扶持企业成长，推动产业发展等问题，提出了很多值得反思和借鉴的建议。

本书为企业家、广大研发人员、政府管理人员、高校教师和研究人員、EMBA、MBA和研究生等人群，提供了全面了解华为自主研发实战经验的精华读本，也是广大关心企业自主研发创新的社会读者的必读参考书。

主题书评：中国企业的成长之路

提到民营企业走向技术并以技术影响世界的公司，华为可能是目前为止唯一的答案。没有联想集团的中科院渊源，也没有国字头企业的背景，华为凭自己的实力和点滴努力积累的优势从国内走向国外，从而让素以“拥有技术优势和核心知识产权”的欧美国家对中国刮目相看。从这点来看，这本书值得中国企业家认真阅读。

除了被奉为“管理大纲”的《华为基本法》之外，写华为成长过程和领导人的书有十几种之多，企业家项目组选择本书基于两点考虑：

其一，华为以技术见长，而本书正是从这个角度讲述华为从早期的一穷二白，再到研发出第一台具备知识产权的万门交换机及之后的成长过程。其中的艰难，定能引起企业家们的共鸣。其二，人才作为企业最优质的资源，管理难度也非常大，而技术人员作为高知、高能的人才群体，管理就更为困难，本书专门就此作出相对透彻的阐述，也非常值得借鉴。

虽然本书未必是描述华为公司最准确的作品，但书中呈现给读者的关于华为坚韧和不断努力的精神是值得所有企业借鉴与参考的。

书中有两点给笔者很大启发：惶者生存和不超过30%的创新。前者讲到，虽然华为已经成为年销售额上百亿的大公司，任正非还是经常强调“惶者生存”、“华为只是活下来而已”；无论公司已经多大、多成功，任正非天天还是想着“活着”二字。这跟英特尔公司的格鲁夫“Only the Paranoid Survive”有相似之处——时刻保持警惕；后者是说企业中的创新应该“有限”，在华为里流行的说法是“新开发量高于30%不叫创新，叫浪费”——以客户和市场为导向的企业有限创新也许更能保证成功。贝尔实验室的科学家改变了世界，但最赚钱的还是微软和IBM这样的企业。

本书成书之时，正逢社会上流行“成功可以复制”大行其道。其实在笔者看来，任何企业的成功都有其独特性，与技术、人才、市场、产品等紧密相关。想“复制成功”难上加难，但是从成功的企业身上学习优秀的东西是企业应该去做的。

延伸阅读

《只有偏执狂才能生存》

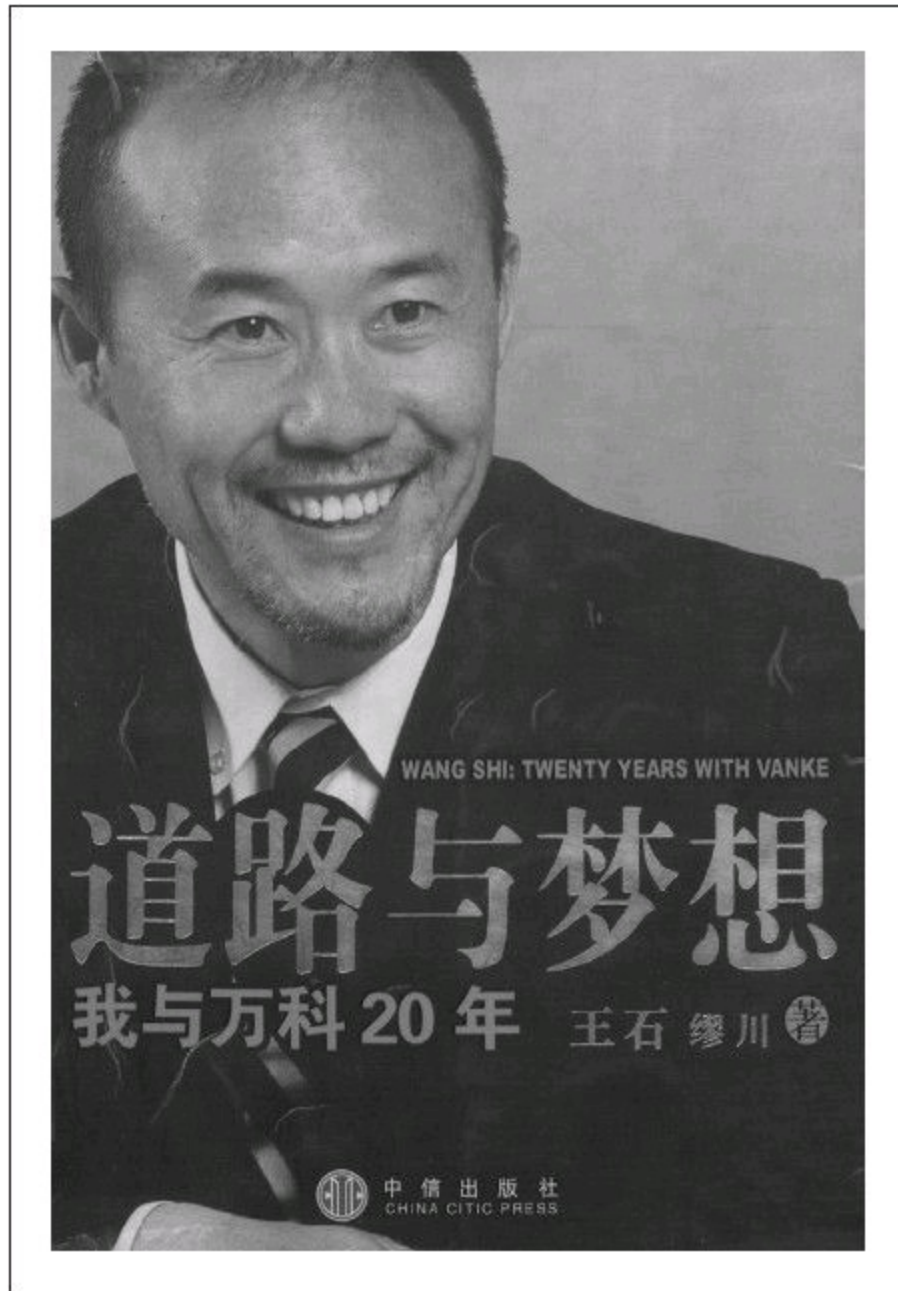
格鲁夫将他的宝贵经验和系统思考公之于众，指出在最可怕的环境下、最频繁的变化中的不败之路。

作者：（美）安迪·格鲁夫 著，安然 等译

出版社：中信出版社

出版时间：2010年11月

道路与梦想：我与万科20年



作者：王石、缪川 著
出版社：中信出版社
出版时间：2006年1月

推荐人：宁高宁（中粮集团董事长）

推荐语：王石和万科不仅因为是地产行业的领先者而受到赞扬，更因为经历了坚毅的进步过程而受到人们的尊敬。同时，也因为这个过程所带给我们的思考而更有价值。

推荐人：周其仁（北京大学中国经济研究中心教授）

推荐语：我认识的王石，看起来好像一块石，其实是一方玉。在他弄潮其中的经济大时代，他被凿成中国新一代企业家队伍中的一尊器。

推荐人：张五常（国际知名经济学家）

推荐语：王石是在世界上人口最多、经济发展最快的国家中，最大的行业——房地产的最成功机构的最高总裁。有五个世界之最，皆珠峰层面。

内容概要：

在书中，王石不仅以坦率而诚挚的方式讲述了他的人生风雨历程，回顾了万科20年的成长经历，更描绘了他对万科未来的憧憬。这里，是一位中国企业家中领袖人物的人生心路，也是一部企业成长的真实记录。

在重功利的商业社会中，一个人挣钱的数量似乎成了评价其社会影响力的唯一标准，然而在变革中，钱不能代表一切。万科倡导健康丰盛的人生，追求个性发展与团队意识的协调一致，这种追求更符合社会发展的潮流。充满乐趣的工作、志趣相投的同事、健康的体魄、开放的心态、乐观向上的精神，这些都具有金钱所无法替代的价值。

成熟企业强调的是企业文化和机制，而不是领导者个人，因此必须弱化个人作用。尤其是对现阶段的中国企业而言，脱离企业家个人生命周期而力求发展，非常必要。如想更长远地发展，就必须建立和执行成熟的企业运行机制。

王石说：“我知道我的目标只是登顶珠峰，任何与登顶无关的、消耗体力的事都一概不做。登顶过程中，我一直保持这样的态度。”

主题书评：万科成长20年

企业怎样才能在中国长期、健康的发展？这是企业家必须回答的几个问题之一。改革开放30年，值得学习的常青企业不多，IT行业是联想，地产方面应该就是万科了。而《道路与梦想》这本书既是王石个人的成长史，也是万科的成长史，其中可以为当下所借鉴的东西有很多。

看过书我们发现，无论是王石还是他的万科公司在起步伊始都很普通，都没有什么光环，同时成长过程中也犯过各种错误。不同的是，他们是残酷竞争之下为数不多的幸存者，像宁高宁说的，“幸存者的幸运在于他们在错误还没有能把自己毁灭的时候醒悟了，所以也就有了今天的故事，是英雄的故事，也是普通人的故事”。正因如此，本书更值得我们回味。

王石早期也做过投机生意，卖饲料赚了钱。只凭投机贸易赚钱，也许万科只是大量已经消失了的中国早期深圳特区贸易公司中的一家。王石后来选择了做“减少”，把精力全部集中在地方一项业务上，于是才有了今天很专业的地产公司。可以说，专注是成功的基础之一。

书里关于王石个人的趣事谈的不少。给笔者印象比较深的案例是有人举报王石受贿，说他在香港有巨额存款并购置房产多处。得知举报说自己有20万存款时，王石说：“请你们转告写举报信的人，再举报王石的话，最好在存款的尾数后增加两个‘0’。我王石是棵摇钱树，一晃树枝，就哗哗地往下掉钱，犯不上偷偷摸摸干犯法的勾当。”

在书中，王石还特别谈及企业应该承担的社会责任。

在市场经济中，盈利无疑是摆在每个企业面前的目标。但盈利与社会责任并不是必须两者取其一的问题。在生存和力求取得发展的前提下，企业必须考虑自己的社会价值，这意味着在计划经济向市场经济过渡和市场经济不断发展的过程中，企业应该采取怎样的道德取向问题。2002年，由于一些企业暗箱操作、做假账，造成了整个企业界的诚信危机。当时普华永道和央视做过调查，在当时国内一千多家上市公司当中评选最受人尊敬的企业，万科排第三。被问及“企业值得尊敬的理由”时，只有王石回答“社会责任”，而别人大多回答“诚信”。王石的解释是：“作为上市公司，诚信是一个基本条件，如果连这都做不到，更不要讲别的。如果没有社会责任，企业短期内可能创造了可观的财富，但长远看来，它可能对社会造成的破坏力更大。”正如美国企业家克雷格·霍尔所说：“企业家可以，并且应该成为失去社会发展的重要力量。”

王石和万科的20年，也正是中国企业成长的20年，如何迎接下一个飞跃，值得每个企业家思考。

延伸阅读

《让灵魂跟上脚步》

本书写的是王石重走当年玄奘取经之路，一路旅行的游记和感悟。

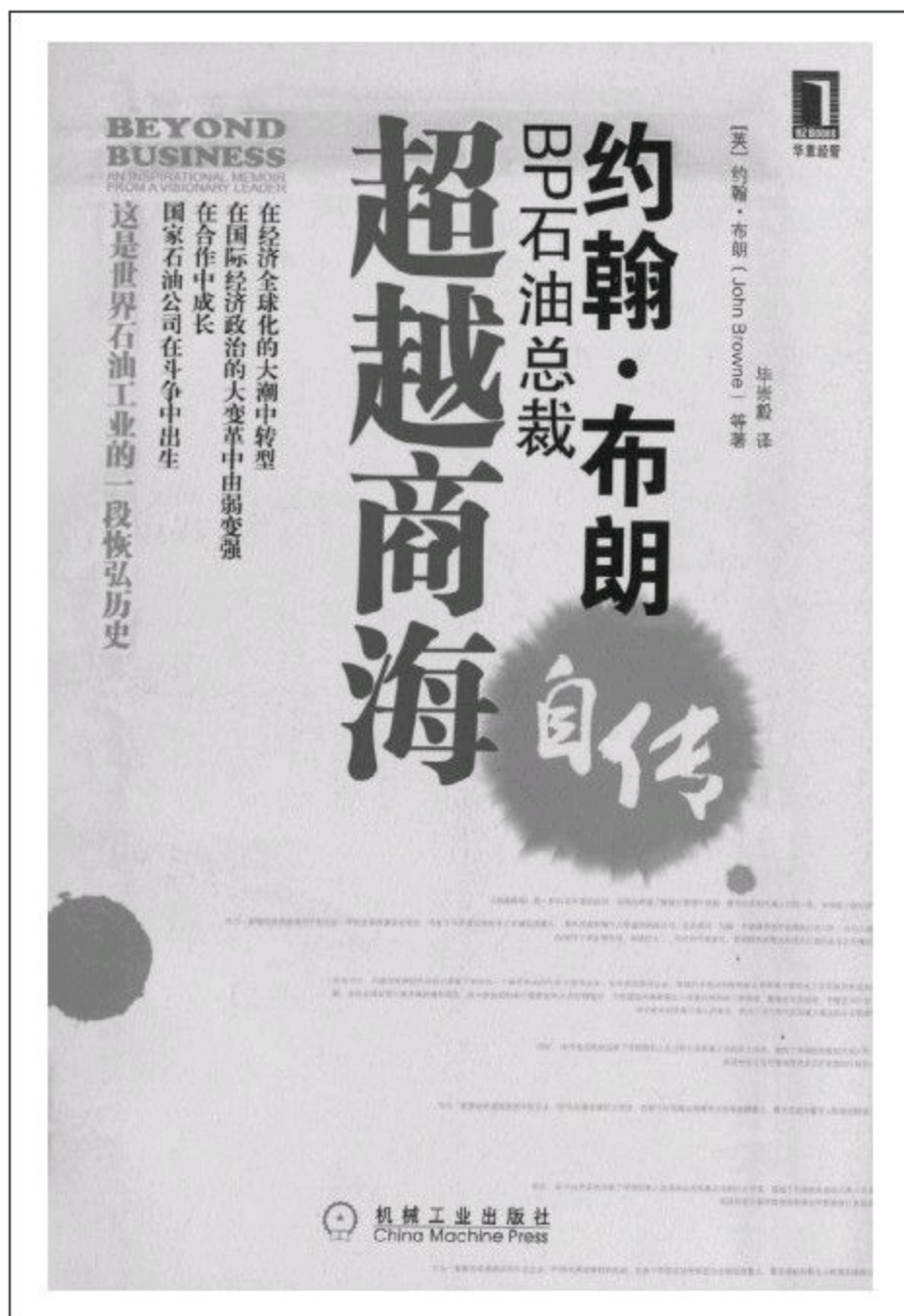
作 者：王石 著

出版社：中信出版社

出版时间：2008年1月

超越商海

——BP石油总裁约翰·布朗自传



作者：（英）约翰·布朗 著，毕崇毅 译
出版社：机械工业出版社
出版时间：2011年1月

推荐人：约翰·斯图辛斯（汇丰投资银行家）

推荐语：布朗奉献给BP的并不是偏执，而是精神、感悟和智慧上完全的投入.....他是一个世界主义者，一个想让BP在竞争中胜出的世俗商业领袖。

内容概要：

作为一家曾经前途黯淡的中型企业，BP的发展故事犹如奇迹，它在新千年里成功地转变为全球规模最大、最有成就和最令人称道的跨国公司。在此期间，约翰·布朗曾担任BP首席执行官12年，公司正是在他的领导下逐步演变成“超级巨头”，同时在气候变化、管理透明度等方面成为石油行业当之无愧的领袖。

在书中，布朗用亲身经历向我们展现了如何在一个备受争议的行业带领企业前行。他在改造国有企业、挑战行业观点和影响政企领导等方面，形成了非常独到而深刻的见解。他的全球经营之旅充满刺激和冒险，其中既包括和各个国家领导人的针锋相对，又包括技术难度堪比人类登月的各种工程奇迹。最难能可贵的是，布朗在书中分享了他对商业经营真正意义的看法，探讨了当今时代应对重大挑战的企业管理之道。

同时，本书也忠实地反映了布朗的私人生活和公共形象之间的巨大反差，描绘了布朗的失败经历和人性弱点，而这些也正是导致他突然辞去BP首席执行官的原因。

主题书评：接班人的确定过程

无论性质如何，每个企业早晚都会面临高管接班人的问题。《超越商海》中提出的接班人选拔思路，也许能给中国企业家些许参考。

约翰·布朗为BP服务了42年，其中12年担任CEO职务。他见证了石油行业的成长，也用自己的努力和坚持赢得了大家的尊重和支持。针对如何选择接班人的问题，书中提到，“自从1995年担任首席执行官第一天起，就开始考虑接班人的问题”。

约翰选人的方法是让有潜力的下属做自己的执行助理，亲自加以引导和训练。他身边随时都有两个执行助理候命，一个留在伦敦总部，另

一个跟着他出差。在担任首席执行官期间，他一共提拔过18位执行助理。自公司宣布约翰将退休后，每次召开董事会，大家都会认真讨论接班人问题。经过慢慢缩小范围，最终的候选人名单被定为5人。

约翰回忆他的前任CEO大卫·西蒙，在西蒙后来成了BP的董事会主席后，还继续与自己保持领导关系。这种方式对于培养首席执行官非常有帮助。在前任的帮助下，约翰带领公司成功实现了成本控制，使公司迈上平衡发展的成长期。原本约翰本人也想走这个路子，再扶继任首席执行官“走一程”，可后来他因丑闻辞职，没有实现这个愿望。

我们不难看出，采用“助理轮岗制+前任领导继续支持”的思路可以让接班工作顺利完成，同时内部挑选继任者也是企业持续发展的一项有力保障制度。

除上述谈到的内容之外，书里的其他部分也很值得一读，尤其是关于中国的部分。书的语言平实有力，作者以极其坦诚的态度描述了自己的工作经历、困惑，直至最后处理公关危机失当导致辞职的全过程。这份坦诚是回忆录，尤其是企业家回忆录里非常难得的。

约翰·布朗执掌BP公司的12年间，把企业做成了与美国埃克森美孚、皇家荷兰壳牌齐名的石油三巨头之一，仅此一点，本书都值得看看。

延伸阅读

《必和必拓：从矿山赌徒到巨无霸》

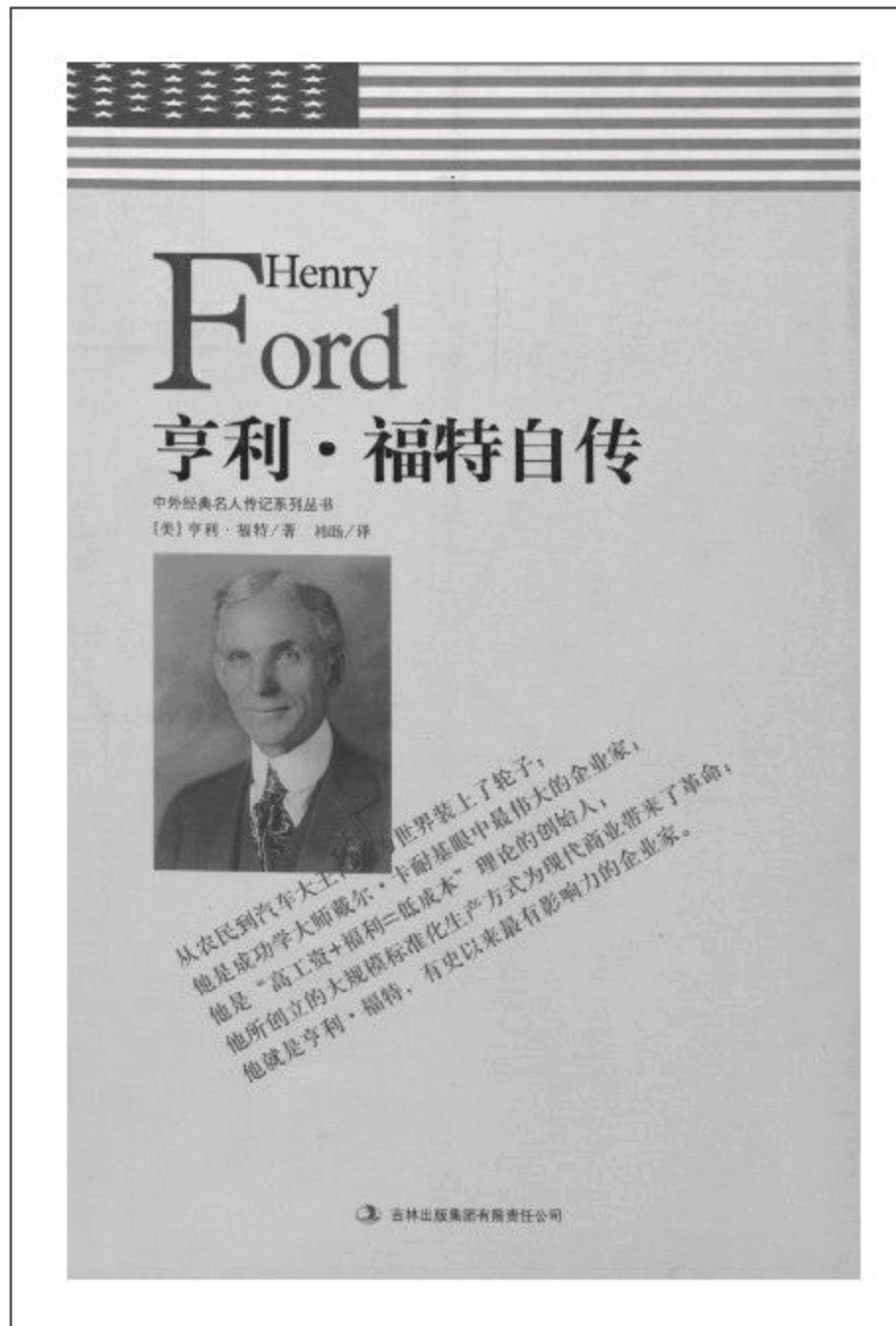
布罗肯希尔私人有限公司，简称“必和”，是澳大利亚基金的一部分，但它一直是个谜。本书第一次详尽地细述了“必和”如何从澳大利亚内陆平地起家，联合合作伙伴“必拓”，成为当今世界最大的矿业公司。本书根据一系列珍贵的独家采访资料，剥开这家公司光鲜的外表，揭示其在21世纪大企业发展背后的真正驱动力——政治和工业力量。

作者：（澳）汤普森、麦克林 著

出版社：中信出版社

出版时间：2011年4月

亨利·福特自传



作 者：（美）亨利·福特 著，玮旻 译

出版社：吉林出版集团有限责任公司

出版时间：2012年1月

推荐人：中国企业家基础阅读书目研制组

推荐语：成功学大师戴尔·卡耐基认为，19至20世纪，美国有两位伟大的企业家，一位是“钢铁大王”安德鲁·卡耐基，另一位是“汽车大王”亨利·福特。卡耐基因将自己毕生创造的财富捐献给慈善事业而著称，而福特却凭着坚毅的品质，用汽车改变了美国乃至世界交通的历史，正是他给美国“装上了车轮子”，使美国进入了一个全新的发展时代。福特的自传不得不让人想要一窥究竟。

内容概要：

从一个密歇根州的农民、爱鼓捣机械的小男孩成长为全球闻名的“汽车大王”、美国汽车界第一个亿万富翁，亨利·福特个人奋斗的历史已经成为许多年轻人津津乐道的传奇。他给后人留下的，不仅仅是有关于汽车的东西，还有更多。他所取得的成绩辉煌无比，他的思想与独到见解更闪耀着夺目光彩。在中国汽车界，福特的管理方法被看作是学习管理的入门教材。而呈现在我们面前的，是一位非常了不起的人物的自传。从书中，我们便可对他的经历和思想获得充分的了解，并对人生与成功的理念有更清晰明了的认识。

主题书评：福特的商业观与生活智慧

伟大的人物要么有与众不同的经历，要么有过人的天赋，要么有不随波逐流的价值观和认识。福特就是这三种特质的结合。他身处的时代以及面临的机遇是现代人无法找寻的，也是难以模仿的；同样，他在机械制造方面的兴趣与天赋也不是每个人都具备的，可以借用的；而他的价值观和一系列认识同样有其特色，是那个时代的产物，如果今人想将其完全照搬进现代企业的管理里，相信面临的将是混乱。

福特在书中一再强调，不要记录太多失败的经历，这样反而会阻碍前进的步伐，这句话不无道理。因为一切都在变化中，曾经某个构思可能因为欠缺某些条件导致失败，但随着变化的环境提供了条件的时候，我们还是要放弃那个美好的构思吗？同样适合福特时代的成功经验，随着时代变迁，在新的社会环境下也未必适用。但不是说他的经验就没有借鉴意义。与文化不同，在管理世界里，越古老的管理思想未必就

是“最幽香”的，反而越靠近我们世界的管理思想，才是最值得借鉴的。总之，一切结合实践。

福特生活与工作的理念核心是浪费和贪婪不能实现服务的目的，因为这两者都是人间的原罪。浪费是由于一个人不知道用这些材料和力量去做什么，或者是任意而为导致了不必要的浪费；而贪婪就是无法理解满足的意义，是目光狭隘的表现。福特尽量减少人力和资源的浪费而进行有效的生产，并且以大家都能承受的价格出售，以总的销售额来获得企业的利润。在每个车间，那里的工人都会通过自己的努力获得更高的工资。从另一个角度来说，工人也是重要的购买力。只要与福特汽车有关联的人，福特都力争为他们提供一个舒适的生活环境，不管他是管理者、工人还是消费者，都会在利益上体现福特汽车的服务意识。

福特的做事原则是只要你有想法，那就一定要集中精力把它实现，不要带着想法四处游荡；做每一件事，都要细心地计划好，甚至计划好每一个细节，从而保证不会把时间浪费在计划的不确切和实践的不专上。亲自动手做一些事情，可以丰富你的生活经历，没有人能在书本上创造出东西来，哪怕整天忙忙碌碌于书本。

他对商业的看法有以下几点：（1）金钱不能居于工作之前，这样的工作没有意义，等于扼杀工作，也不能遵守服务的意义；（2）赚钱固然很重要，但是不能不最先考虑工作，否则会非常惧怕失败。这种恐惧感很容易阻碍企业的发展，使企业丧失创新的能力，畏缩不前，害怕出现的变化；（3）任何企业有把服务放在第一位，并力求永远走在前列的意识。

福特的商业理念是每一位消费者都会货比三家，选择物美价廉的产品。如果一个企业能够以最好的质量、最低廉的价格把商品卖出，那么就会获得更大的消费市场，甚至还会带动更大范围的消费需求。

而他建立企业的基本原则是以服务为基础，进行大量的生产，来满足大家的需求。

延伸阅读

《钢铁大王卡耐基自传》

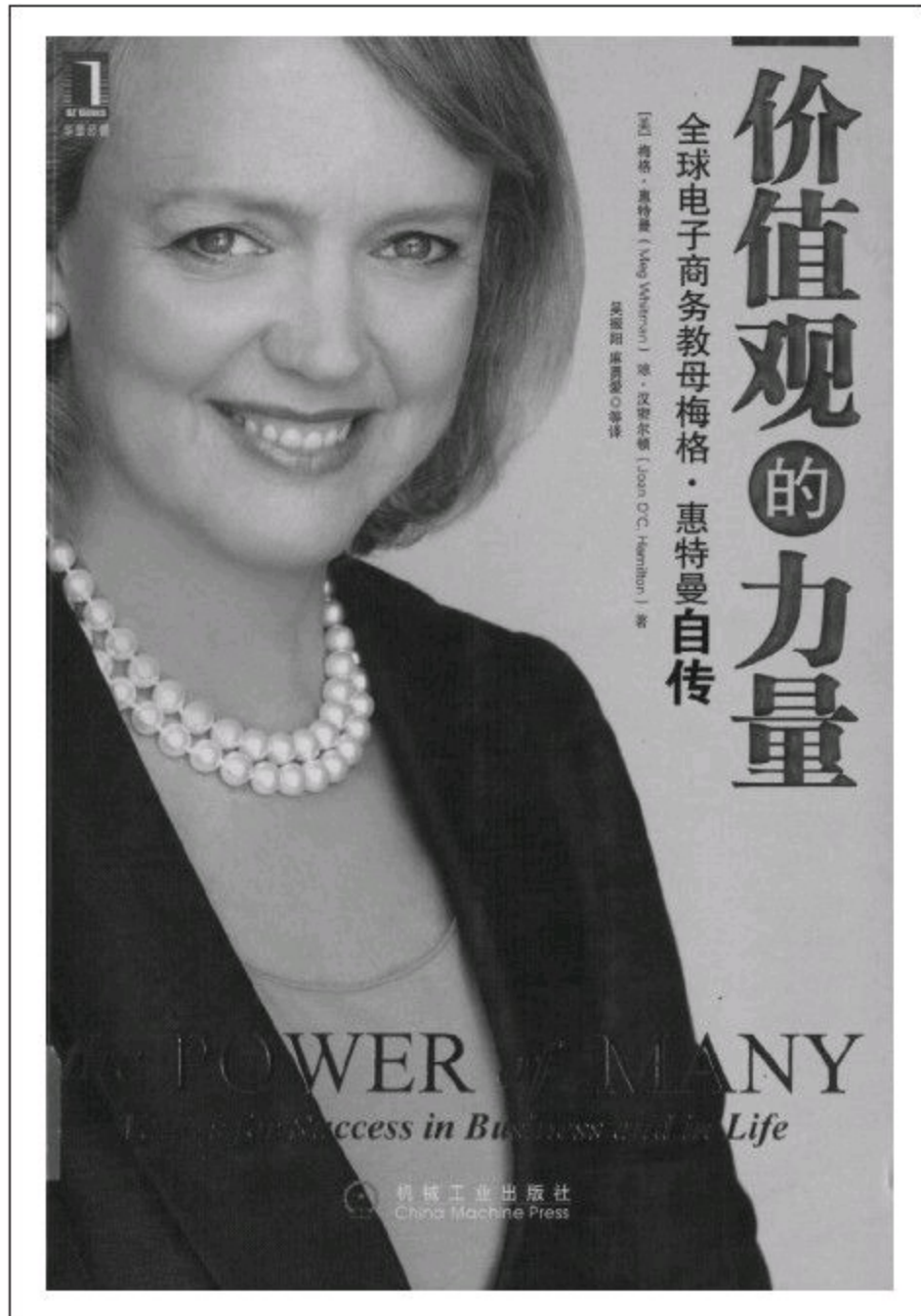
他是拿破仑·希尔最推崇的20世纪最伟大的企业家之一，不仅创造和捐献了亿万财富，更留下了一段光辉人性的不朽传奇。

作者：（美）安德鲁·卡耐基 著

出版社：机械工业出版社

出版时间：2004年1月

价值观的力量



作 者：（美）梅格·惠特曼、汉密尔顿 著，吴振阳 等译
出版社：机械工业出版社
出版时间：2010年8月

推荐人：王立鹏（《中国经营报》常务副总编、《商学院》杂志总编）

推荐语：现在每个平凡的人都可能成为公众人物，在一言一行都可能会被放大的网络社会里，应对“不虞之誉，求全之毁”需要“价值观的力量”来辅正人心。当一个人成为商界领袖或社会名人之后，更应该如临深渊、如履薄冰，做社会价值观的表率。一个最有智慧的人往往是最笨的人。善耍小聪明的人喜欢玩谋略，玩手段，但玩手段有如玩火，能够伤人，玩得不好，很容易伤到自己，只有具备崇高道德和高度智慧的人，才能善用各种方法达到目标。最高的技巧就是没有技巧，最高的手段就是没有手段。

推荐人：宋立新（《英才》杂志社社长）

推荐语：企业家是梅格·惠特曼的社会角色，她的本色是一个女人、一个母亲。一个母亲最能知道生命成长的真谛。感谢惠特曼把做母亲的经验应用到了商业实践，并以她的成功告诉世人：成功可以很简单。

内容概要：

“电子商务”正逐渐发展成为“商务电子化”，这是开启一个时代的企业的创业史就是行业的创业史，企业制定的规则就是行业的规则。这个企业就是eBay，全球最大的电子商务公司。

本书是素有“电子商务教母”、“在线跳蚤市场女王”等美誉的eBay前总裁梅格·惠特曼的商业回忆录。

梅格·惠特曼在1998至2008年担任eBay公司总裁兼首席执行官。把一个50人的小公司带领成拥有1.5万名员工、年营业额85亿美元的跨国企业巨头。

在这本书中，惠特曼展示了她在担任eBay总裁过程中的经验教训，以及在商界打拼的十项核心价值观。这些价值观将为大小企业带来革命性的变革，因为你不需要道德上的妥协就能取得经济上的成功。

由eBay创立的全球电子商务模式的核心基础是用户之间的信任，围绕信任构建起了网络商务生态环境，信息技术、人力资源和商业模式成

了“商务电子化”的巨大推动力量。

主题书评：在变化的时代里总有些东西是不变的

eBay的经验极为生动地展示了一种观念，即只有邀请客户和合作伙伴共同参与分析和决策过程，才能更有效地推动企业的发展。技术的发展使我们有更多的方法来做到这一点，同时也成倍提高了由此所形成的社区的力量。把基于价值观的方法和管理实践结合起来，这是一种崭新的成功模式，其经验不仅适用于商业性组织，同样适用于其他类型的组织。

惠特曼讲述自身从商经历的同时，也呈现其价值观、生活态度及为人处世之道。她以一种活泼、直率和谦逊幽默的方式向读者一一展示了其事业成功的十项核心价值观，也令人信服地向我们证明了诸如信任、诚实、勇气和认可之类的价值观既非天真幼稚，也非奢侈难求，这些价值观与敢于负责或高效发展之类传统的商业实践密切相关，是成功的必要工具。

本书还向我们展现了一些在变化的时代不会变化的基础价值观：

（1）相信人性本善。如果善良的人怀着美好的理想来一起合作、共同分享成果，那么就能取得成功。对于绝大多数充满激情的人而言，人性本善的信念就是一种极为有效的驱动力，而愤世嫉俗则无助于改变世界。

（2）博爱。任何企业要真正建立起客户社区，就必须有博爱的气度和胸怀。

（3）行动导向。它意味着领导者应通过迅速发展组织来抓住各种机会，也意味着领导者应充分认识到只要采取行动，就可能会犯错误，但组织能够改正错误，最终必定会比等待万事俱备才开始行动更成功。不行动的代价远甚于采取行动而犯错误的损失。卓有成效的领导者并不完美，但绝不能谨小慎微。

（4）平衡工作与生活。全力以赴地高效工作，保证今日事今日毕，以结果导向督促与激励自己。

（5）面对性别歧视，从容面对侮辱，你会更胜一筹。引用罗斯福总统夫人埃莉诺的原话——只要你自己不自卑，就没有人能够让你感到自卑。做人要有自尊，但不要动不动就怒发冲冠。在商界遭遇讥言冷语时，最有效的办法就是保持幽默感，要消除那些试图打击和刁难你的人（甚至那些轻率无礼的人）的敌意，最好的办法莫过于报之以微笑，拒绝生气。

惠特曼用自己的经历告诉世界——真诚的人能走得更远，做事要有

坚守底线的勇气与智慧。不在道德上妥协，也能获得商业的成功。

延伸阅读

《平衡的智慧：家庭信仰和工作的优先次序原则》

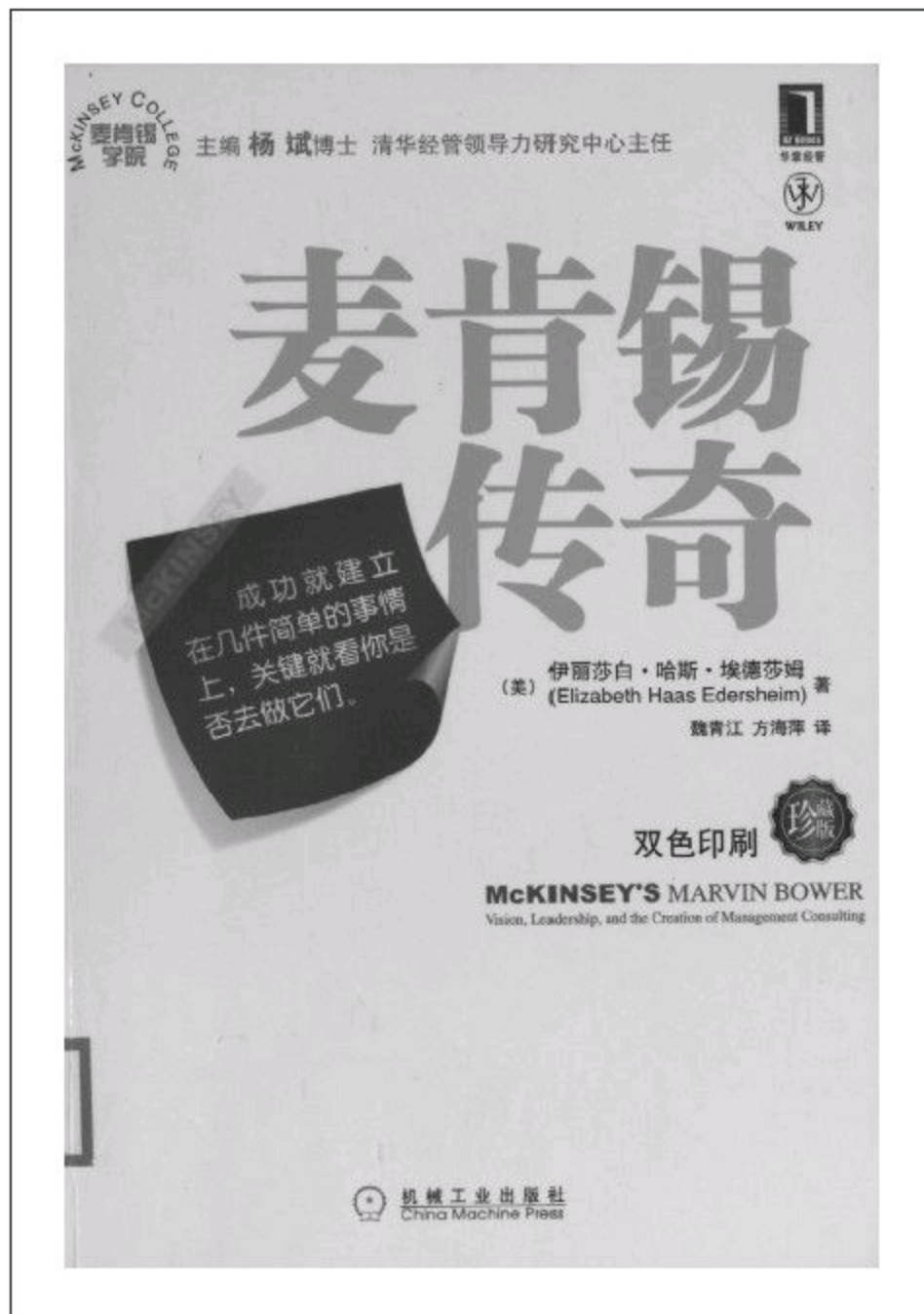
本书是英特公司首席技术官帕特·基辛格的自传。书中指出了把握生活中关键事务的六项特别法则。

作 者：（美）帕特·基辛格 著，高路 译

出版社：民族出版社

出版时间：2005年4月

麦肯锡传奇



作者：（美）埃德莎姆 著，魏青江，方海萍 译
出版社：机械工业出版社
出版时间：2010年4月

推荐人：彼德·德鲁克（著名管理大师）

推荐语：我曾荣幸地与马文及麦肯锡一起共事多年。本书通过栩栩如生的描写，使马文作为管理导师的榜样形象跃然纸上，永世长存。

内容概要：

马文·鲍尔是现代管理咨询之父，曾为全球最大的战略管理咨询公司——麦肯锡公司确定了工作的原则，将一个濒临绝境的小事务所改造成咨询业的领袖，他将自己关于咨询专业和麦肯锡的愿景转变为现实，使麦肯锡公司成为传奇。75年来一直引领行业的发展方向，开创了管理咨询业的历史，制定了管理咨询业的标准。本书将带您体验麦肯锡的成功历程，呈现马文非凡职业生涯中的精彩片断。

主题书评：原则is **Nothing or Everything**

在书中，你会发觉设定好愿景并付诸实践，同时遵循与坚守原则，麦肯锡呈现给你的不是一个遥不可及的海市蜃楼，而是一个平凡的方法论，你选对方法并贯彻始终也能创造神奇。本书处处透露马文对商业价值观简单、质朴的追求，对诚信与原则的坚守，以及谦虚的为人处世风格。他用自己的行动感染着每一位和他共事的员工，并影响其一生，这就是领导的最高境界与魅力。

作者埃德莎姆曾在麦肯锡工作，后来开了自己的咨询公司。鉴于马文对行业的影响和自己的影响，她决定写本有关马文的书。后记里有个细节谈到，在埃德莎姆研究生快毕业时，马文打电话给她，问有没有兴趣去工作，她知道是马文之后，立马从椅子上站起来接电话。她的导师知道是马文打来的，说了句，“你是应该站起来接，马文·鲍尔值得你對他如此尊重”。权势熏天的人未必能得到如此尊重，只有真正为社会作出贡献，正直善良的人才会被如此对待——作者用整本书说明了这个事实。

书中给读者印象最深的也许就是马文·鲍尔对原则的遵守与坚持。1963年他开除某位资深董事，此人能经常拿到美赞臣的项目，而开除的理由就与此有关，“资深董事为美赞臣花费了太多的时间，但很多项目都够不上‘重大问题’的问题，麦肯锡只解决重大问题”。马文说：“维护公司的意愿和声誉就意味着要顶住诱惑，不能什么业务都接，什么钱都

挣。”

马文在20世纪70年代放弃了公司上市从而一夜暴富的机会。他不肯把公司上市，就好像华盛顿拒绝国王的封号一样，因为那违背了基本原则。为公司能持续发展，他甚至把自己的股份分给大家。而我们研究一下衰亡的企业，不难发现，其衰亡原因往往是创始人的贪欲。

电影《天国王朝》里，主角问前来攻城的撒克逊王萨拉丁：“耶路撒冷对你意味着什么？”几代人为此城流血千里，伏尸百万。得到的回答是：“Nothing or Everything!”

原则也是如此：坚守住了，它就是一切；没坚守住，我们自己一钱不值！

延伸阅读

《麦肯锡意识》

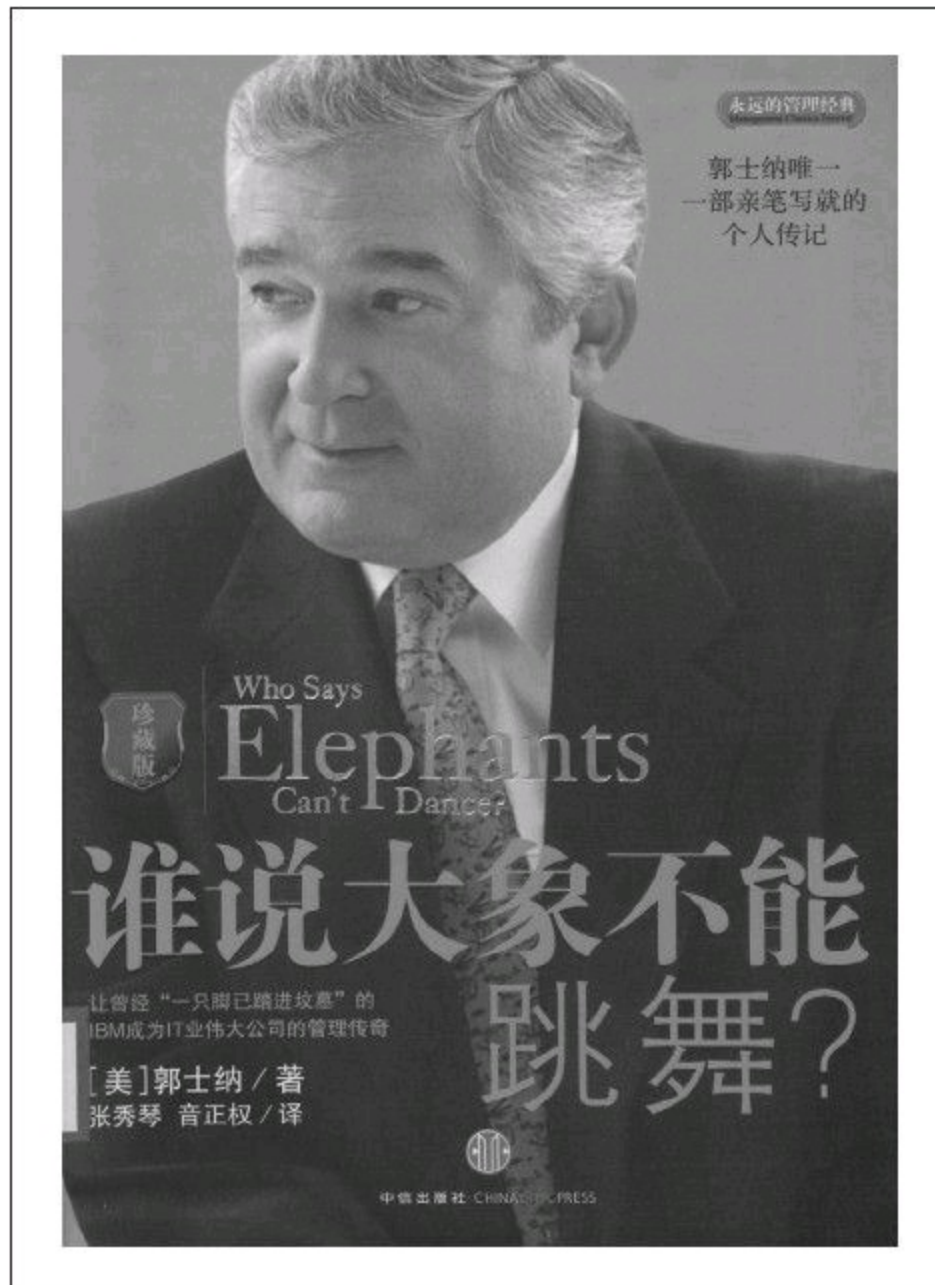
本书生动解读了麦肯锡最精华的工具、方法和理念。这家备受推崇的公司正是在这些工具、方法和理念的帮助下，将一代又一代年轻的MBA培养成值得信赖的咨询顾问。

作者：（美）拉塞尔、弗里嘉 著

出版社：机械工业出版社

出版时间：2010年1月

谁说大象不能跳舞



作者：（美）郭士纳 著，张秀琴、音正权 译
出版社：中信出版社
出版时间：2010年1月

推荐人：柳传志（联想集团主席）

推荐语：大型企业的成功重组决不是依靠运气取得的，正像IBM所展示的：战略、执行及领导能力，是构成这项伟大实践必不可少的要素。当然，战略、执行及领导能力，绝对不是仅仅在企业重组时才需要，在稳定的增长期，这三个要素同样非常重要。

内容概要：

全球IT第一巨头IBM公司成立于1911年，人称“蓝色巨人”，长期以来被视为计算机的代名词，堪称美国科技实力的象征和国家竞争力的堡垒。然而1993年，郭士纳刚刚接手IBM时，这家超大型企业因为机构臃肿和孤立封闭的企业文化已经变得步履蹒跚，亏损额高达160亿美元，正面临着被拆分的危险，媒体将其描述为“一只脚已经迈进了坟墓”。在郭士纳掌舵的九年间，IBM持续赢利，股价上涨了10倍，成为全球最赚钱的公司之一。

在这部自传中，郭士纳第一次回顾总结了自己如何使IBM改天换地的辉煌岁月，既有只有CEO才能接触得到的第一手内部资料——各种会议卷宗、事态行将有变的种种蛛丝马迹、重压之下背水一战的各项决策，又有带领一家巨型公司大步向前的高屋建瓴、深思熟虑的管理思想。他将自己对管理、企业文化、企业规模与竞争力、企业转型的种种真知灼见寓于生动的记述当中，丰富、翔实、推心置腹，对所有商务人士倍加关注的“传统企业如何转变为与世界经济接轨的、务实而灵活的现代企业”作了最完美和精彩的诠释。

本文在谈及经营目标时，深入探讨成功转型之关键因素有以下八点：（1）恢复公司的获利能力；（2）打赢顾客争夺战——第一是顾客，第二是IBM，第三才是个人所属的单位；（3）积极拓展主从架构营销市场；（4）成为“提供解决方案”的供货商，更体贴顾客；（5）迅速有效地响应顾客需求，提升服务质量；（6）重振品牌形象，采用集中品牌与广告策略；（7）修正薪酬与奖励制度；（8）进行组织变革、业务变革、成本变革、文化变革与领导变革。

主题书评：IBM的复兴之路

约翰·钱伯斯对本书的评价是：“历史上最具戏剧性的公司转型。对

于那些密切关注企业动向的人来说，IBM起死回生的传奇无异于一场无比精彩的橄榄球比赛的慢动作回放。本书是一幅色彩精美的IBM的CEO自画像，充分展现了一位扭转乾坤的IBM英雄的个人领导魅力。”

郭士纳是非技术出身的IBM总裁，至今他最成功的业绩应该就是把当时深陷泥沼的巨人拉了出来，并让它再次散发光彩。加盟IBM之前，郭士纳有麦肯锡和在企业当中的多年管理经验，借助这些经验，他采取了一系列措施把当时已经官僚化严重、看起来已经跟不上时代、市场不断萎缩的IBM拉回正轨。

作者在书中提到，“在麦肯锡公司我所学到的最重要的事情就是，如何对一家公司的基础有一个具体的了解。”也正因为咨询公司背景，郭士纳习惯性地很多东西都逻辑化、条理化，让读者更容易理解其中的奥秘，也得益于此背景，本书没有写成某些日本成功企业家那样走玄学的套路，其中的方法对中国的企业，尤其是大型企业的结构优化很有启发。

作者在书中介绍了自己的管理哲学和管理实践：

- (1) 将按照原则而不是程序实施管理。
- (2) 市场决定企业的一切行动。
- (3) 深信质量、强有力的竞争战略与规划、团队合作、绩效工资制和商业道德责任。
- (4) 渴求那些能够解决问题并能帮助解决问题的人，开除那些政客式的人。
- (5) 致力于战略的制定，执行战略的任务就是你们的事了。只需以非正式的方式让管理者知道相关的信息，但不要隐瞒坏消息——不要试图说谎，要在生产线以外解决问题，不要把问题带到生产线上。
- (6) 动作要快。不要怕犯错误，即使是犯错误，也宁愿是因为行动太快而不是行动太慢。
- (7) 很少有等级制度的观念。无论是谁，也无论其职务高低，只要有助于解决问题，大家就要在一起商量解决。要将委员会会员和各种会议减少到最低限度。
- (8) 我对技术并不精通，我需要学习，但是不要指望我能够成为一名技术专家。分公司的负责人必须能够为我解释各种商业用语。

郭士纳曾说：“这不是大象是否能够战胜蚂蚁的问题，这是一只大象是否能够跳舞的问题。如果大象能够跳舞，那么蚂蚁就必须离开舞台。”他做到了！本书是为数不多的经典自传类书籍！值得反复阅读！

延伸阅读

《IBM百年评传——大象的华尔兹》

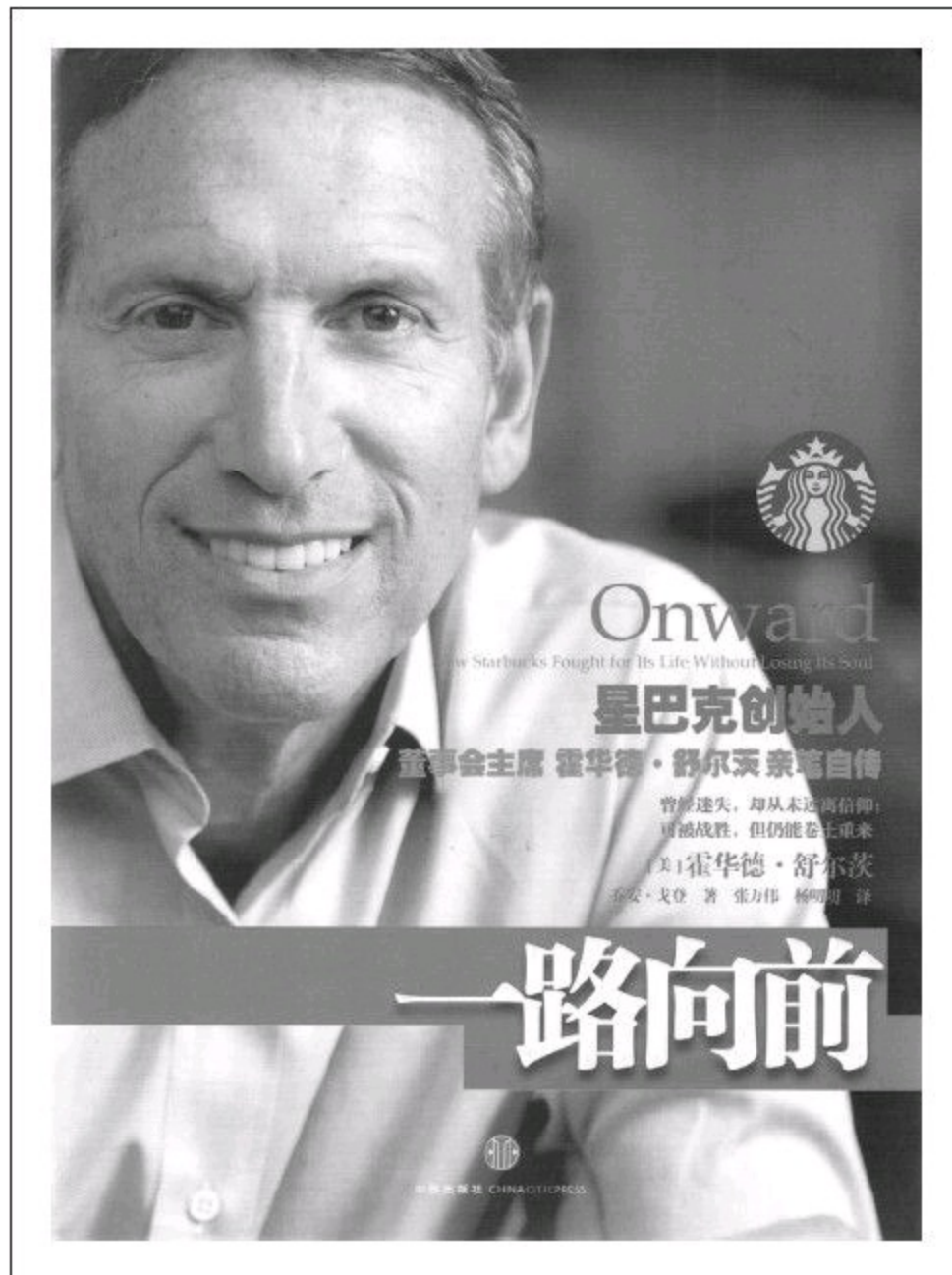
在IBM百年发展史上，企业可以看到文化的重要性，个人可以从众多IBM企业英雄身上找到适合自己的榜样。这本书在回顾IBM百年史的同时，也对中美两国的百年史、中国百年的企业史进行了简单回顾，企业家可以从中找到一些对企业来说应当遵守的原理，甚至在更大范围内，找到例如行业从业者、行业监管者应该遵循的一些原理。

作者：李连利

出版社：华中科技大学出版社

出版时间：2011年9月

一路向前



作者：（美）霍华德·舒尔茨、乔安·戈登 著，张万伟 译
出版社：中信出版社
出版时间：2011年4月

推荐人：沃伦·本尼斯（领导力大师）

推荐语：透过他一路走来的商业历程，以及这期间所有令人炫目的辉煌和痛苦不堪的低谷，我们看到，霍华德·舒尔茨用走亲访友与激情写就了这本关于领导力的重磅力作。它同时也是一本关于我们这个时代变革的著作，每一代领导者都可以拿来阅读学习。这是一本必读作品，并非可有可无。

内容概要：

这是一个关于动荡、迷失、找回灵魂和重获新生的故事。2008年，星巴克总裁兼董事会主席霍华德·舒尔茨出人意料地决定重返首席执行官一职，这距离他上次放手公司日常事务，担任董事会主席已达8年之久。是的，星巴克迷失了方向。在星巴克30余年遭遇的最大危机面前，舒尔茨决定帮助它重新回归核心价值，不仅要恢复它良好的财务状况，更要重塑它的灵魂。

这是一个基于大量采访、上百个资料提供者，还包括从未向外披露过的第一手资料的戏剧般故事的集结。书中叙述了2007年至2010年舒尔茨回归期间，在星巴克内外发生的一系列令人叹为观止的变革，以及星巴克如何一如既往地坚守价值观，以重新实现赢利和可持续发展的故事。

“不仅要赢，而且要赢得体面。”这就是舒尔茨的领导哲学。他希望给读者传达的终极思想——也是他每时每刻都在努力践行的——要怀有希望：无论世事多么艰难，未来总会变得比往昔更美好，不论这种“美好”将如何定义。

主题书评：从未失去灵魂

据说作者舒尔茨邮件签名档始终是“Onward”（一路向前），全书也贯穿着这个理念。本书主要讲述他2008年重新成为星巴克CEO以挽回公司发展颓势，克服种种困难再次让公司回到正轨，找到公司价值的故事。全书也是一个较为完整的变革故事，时间跨度不到3年，因此讲述得非常清晰。从霍华德的心路历程（坚定、彷徨、纠结）到星巴克变革的战略和措施，都描述得非常细致。因为第二作者是专栏作家，而且很多资料都来自现场访谈，所以全书可读性比较强，也具有一定趣味性。作者面对困难时的执著，对自己信念的坚持值得我们学习与借鉴。

书中体现了创始人舒尔茨的远见，如专注品质和适时放弃。

(1) 专注品质。星巴克所涉足的领域远不只咖啡，但是没有了顶级咖啡，它就失去了存在的理由。要快速重新培训咖啡师，只能在同一时间关闭门店。在销售额和劳工成本方面，同时关闭门店会让星巴克损失几百万美元，这是不可避免的。从2008年2月，为了让意式浓缩咖啡臻于完美而统一培训，星巴克在美国的7100家店同时停业，它向读者展示舒尔茨不断追求完美的精神。

(2) 适时放弃。考虑到无论店中飘着多么丰饶馥郁的咖啡香气，也会被烧焦的蒙特利杰克干酪、意大利干酪以及最让人厌恶的切达干酪的味道所掩盖。为保持良好客户体验，星巴克全面放弃赚钱的三明治业务。

一切努力都会有所回报，舒尔茨重掌帅印之后，星巴克快速扭转了颓势。

书里举了个例子。经济危机后，一位老顾客的妻子讨论他是否可以放弃每天去星巴克的习惯。顾客的原话是：“让我来告诉你为什么我不能放弃，因为这不仅仅是一杯咖啡，我有一份艰巨的工作，每天我看见的是任何人都不应看到和体验的事。但是，有一件值得欣慰的事是，每一天我可以享受那家门店的人带给我的感觉。”“这里的员工知道我孩子的名字，知道我到哪儿度假，他们会在我的咖啡杯写便条。当我排在队伍的第七个时，他们就开始为我煮咖啡了。”咖啡师知道他喜欢什么。

为客户带来价值的真诚服务会有所回报！

正像前言中提到的，“如果一个人失掉了他的作坊、他的店铺、他的生意，那么，他也就迷失了自己”。舒尔茨也许就是这样一个在经营路上从未失去灵魂，从未迷失过自己的人。

延伸阅读

《将心注入》

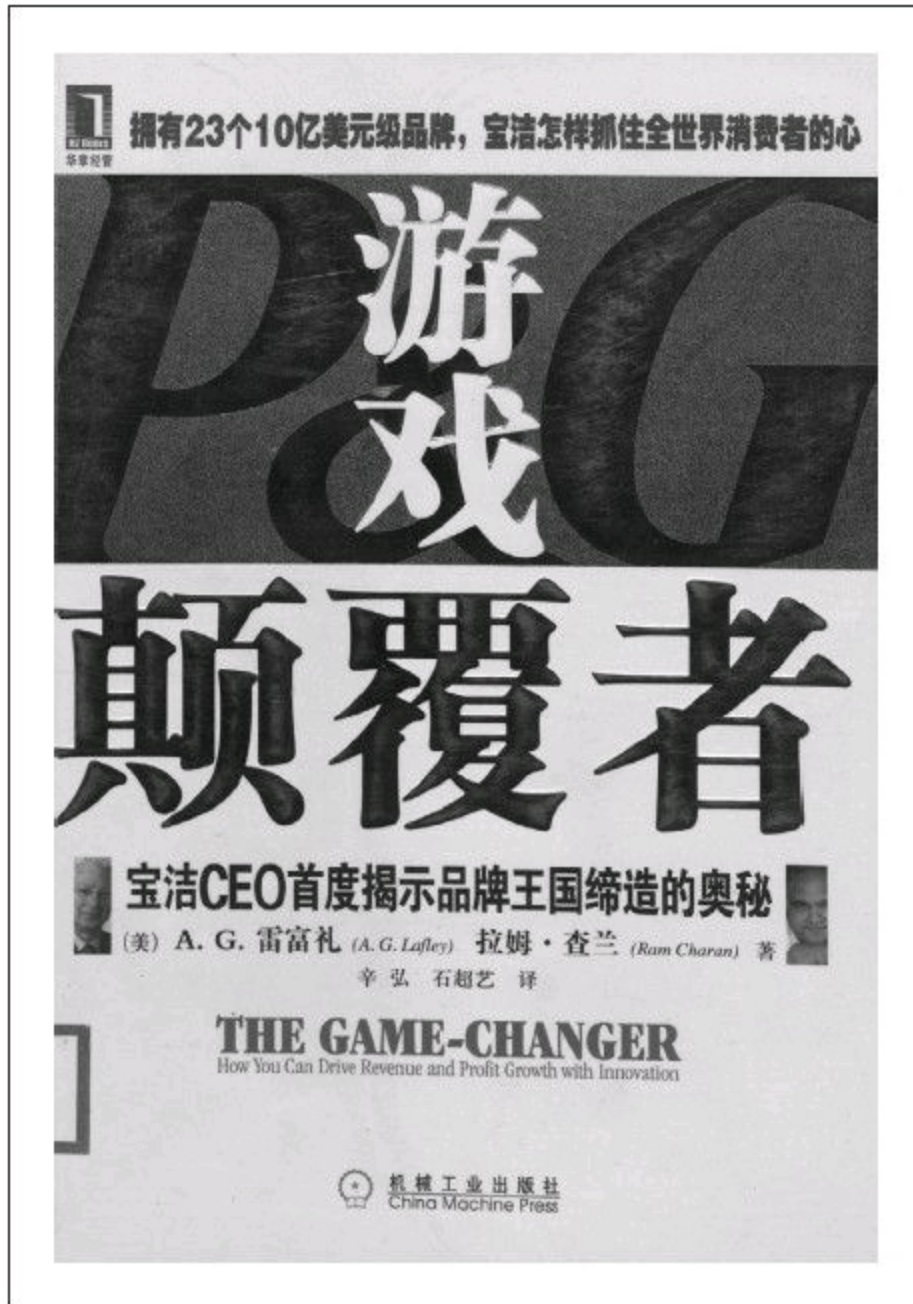
本书讲述了霍华德·舒尔茨从20世纪80年代早期开始打造咖啡连锁店的故事。它讲述了舒尔茨如何在自己的经历中学到关于经营企业与生活的某些重要的课程。希望这些见识会有助于那些正在创办企业和追求生活梦想的人。如果我们倾心投入于自己的工作，或者任何值得为之努力的事业，你就有可能实现在他人看来不可能实现的梦想。生活会因此变得很有意义。

作者：（美）霍华德·舒尔茨 著

出版社：浙江人民出版社

出版时间：2010年3月

游戏颠覆者



作者：（美）雷富礼、查兰 著，辛弘、石超艺 译
出版社：机械工业出版社
出版时间：2011年7月

推荐人：《商业周刊》杂志社

推荐语：2007年“全球最具创新力的公司”榜上的所有公司中，没有几家比宝洁更加切中今天的创新精神。

内容概要：

日趋激烈甚至残酷的竞争环境，业绩预警、盈利下滑、股价随之大幅下挫，6个月间下跌超过50%，投资者失去信心……2000年的宝洁所面对的种种困局，对所有企业来说都不会陌生。

当雷富礼临危受命接管深陷困境的宝洁公司时，没人相信他能在短短几年内就成功实现绝地反击。2001至2007年，宝洁的销售额从390亿美元增长到760亿美元，利润增长两倍，营业收入的内生性增长率、现金流以及营业利润率均大幅提高，平均每股收益率年增12%。迄今为止，宝洁已拥有23种销售额超过10亿美元的品牌。

如此辉煌的成绩，是怎样取得的？

2008年，已成为美国“最佳CEO”的雷富礼与堪称管理大师的拉姆·查兰合作推出本书，首度揭密宝洁成功大逆转的幕后驱动力——创新。创新是宝洁的血液，是宝洁利润增长的源泉，也是宝洁缔造10亿美元级品牌的魔法。正是创新，使宝洁这个始创于1837年的老牌企业现在仍可以充满活力地引领未来潮流，并不断将创新转化为利润。

主题书评：创新的逻辑

宝洁公司是一家美国消费日用品生产商，也是目前全球最大的日用品公司之一。总部位于美国俄亥俄州辛辛那提，全球员工近110000人。2008年，宝洁公司是世界上市值第六的大公司，世界利润排名第十四。它同时是财富500强中第十大最受赞誉的公司。

公司2000年1至6月股价下跌超过50%，市值损失高达500亿美元。究其原因，多半是“一个与世隔绝、自以为能够解决所有问题的公司，是要推动很多机会的”，而有过辉煌历史的宝洁，在很长时间内就是这样一家公司。作者之一的雷富礼就是在此时接任CEO，并开始了挽救公司的创新之旅。

《游戏颠覆者》只有一个重点，也是宝洁公司起死回生的核心——不断创新！本书详实地叙述了创新的逻辑（创新的管理流程），包括一个核心“以顾客为中心的能够改变的创新”和八个推动力——催人奋进的

使命和价值观、拉伸型目标、有所为有所不为的战略、独特的核心强项、适合开展创新的组织结构、统一而且可靠的工作系统、勇敢而联系通畅的文化、善于激励的领导者。

“以顾客为中心”作为创新的基石，起到了决定性作用。宝洁为把这点做到位，大力改进之前“焦点小组的研究方法”，让它们更加聚焦以深入了解消费者。为此宝洁投资超过10亿美元，用以开展沉浸式研究。调研员深入消费者的家居生活，陪同他们一起购物，成为消费者生活的一部分。这种研究方式改变了宝洁领导者的思维方式和决策方式，也是让“消费者是老板”的威力能真正发挥出来的方法。此研究把消费者当成完整的人来考虑，而不是只考虑使用口腔护理产品的嘴巴、使用洗发水的头发、使用洗衣粉的脏衣服和洗衣机。

正是种种周密的保障体系让创新最终创造了奇迹——宝洁公司再次回到高速成长的轨道上。

作者在书中还提出创新领导者必须做好的三件事：诚实、乐助、开展自由坦率的对话。而其中提出的种种方法都非常值得正在成长的中国企业家学习与参考。

此外，书的另一位作者拉姆·查兰也是非常著名的印度籍管理学家，他所写的《执行：完成任务的学问》为中国读者所熟知。

延伸阅读

《领导梯队：全面打造领导力驱动型公司》

“领导梯队模型”将员工从普通职员成长为首席执行官的管理历程划分为六个领导力发展阶段，每一阶段都要掌握特定的领导技能、时间管理能力和工作理念。第一阶段是从管理自己到管理他人，重点是从自己做事转变为带队伍做事的工作理念的转变；第二阶段是从管理他人到管理经理人员，关键技能是教练选拔人才担任一线经理；第三阶段是从管理经理人员到管理职能部门，需要学会新的沟通技巧以跨越两个层次与员工进行沟通；第四阶段是从管理职能部门到事业部总经理，重点是转变思考方式，从盈利和长远发展的角度评估计划和方案；第五阶段是从事业部总经理到集团高管，必须擅长评估资金调拨和人员配置的战略规划；第六阶段是从集团高管到首席执行官，必须具备重视外部关系的视角。在此基础上，本书还提出了评估、诊断和改进“模型”的一整套工具。

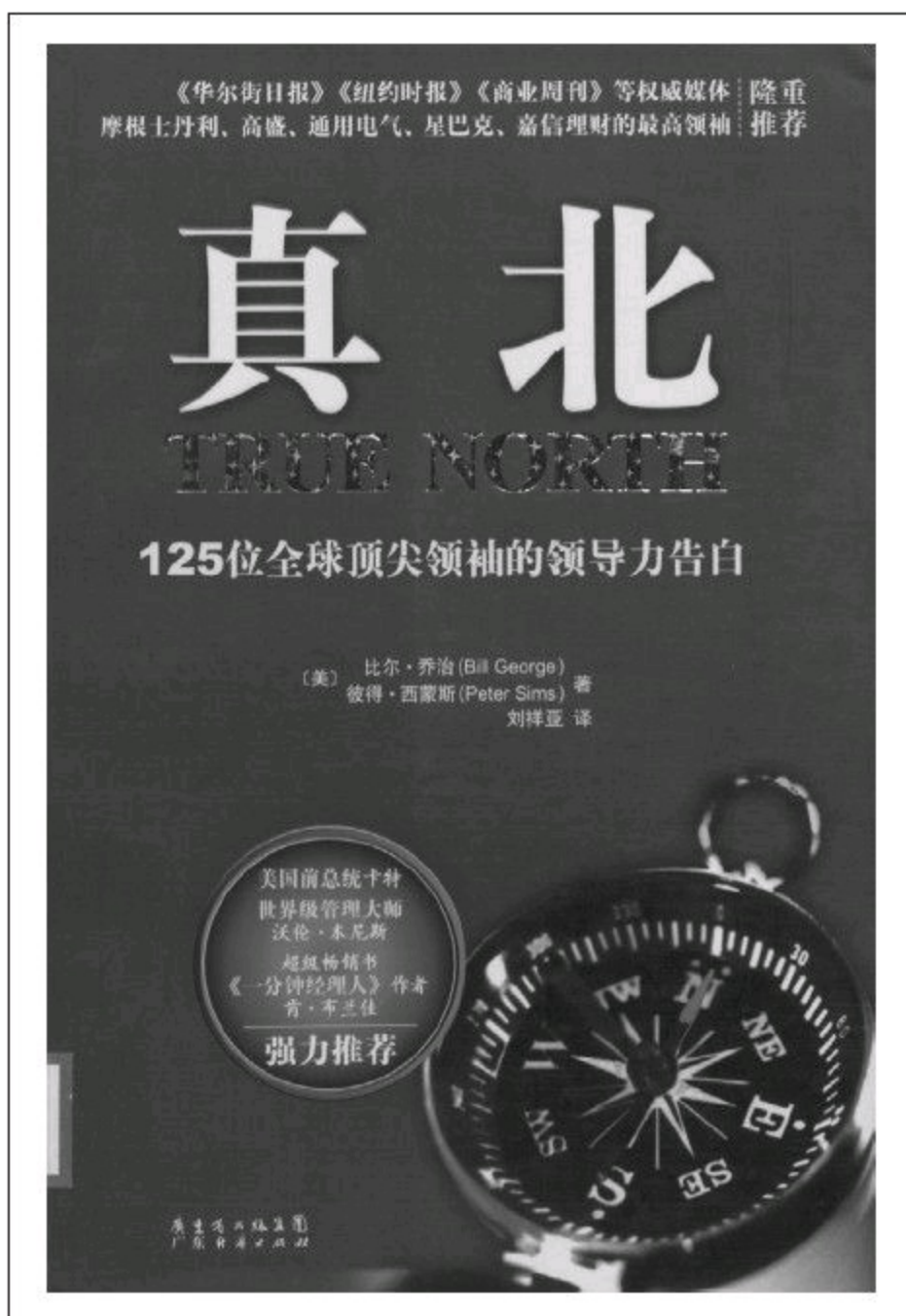
作者：（美）拉姆·查兰 著

出版社：机械工业出版社

出版时间：2011年7月

真北

——125位全球顶尖领袖的领导力告白



作者：（美）比尔·乔治、彼得·西蒙斯 著，刘祥亚 译
出版社：广东经济出版社
出版时间：2012年9月

推荐人：吉米·卡特（美国前总统）

推荐语：比尔·乔治提醒我们，对于商业领导者来说，理解和热忱与投稿和果断一样重要。

推荐人：沃伦·本尼斯（管理大师）

推荐语：《真北》不仅告诉我们真诚领导的力量有多么强大，而且最让人高兴的是，它还告诉我们该如何实现真诚领导。

内容概要：

真诚领导是用一个共同的目标将身边的人聚集在一起，授予他们足够的权力担负起领导职责，并最终为所有的利益相关者创造价值。

在这本领导力巨著中，作者深入采访了当今全球最顶尖的125位领导者，与读者一起分享这些卓越领导者的智慧，探索他们从领导到领袖的心路历程。其中包括摩根士丹利、高盛、通用电气、星巴克、嘉信理财、富国银行、埃克森等知名公司或组织的领袖，以及多位美国总统、资深总统顾问。

主题书评：领导力的塑造

假设地球的中心有一条地轴贯通，地轴北端为北极，从地球表面任一点通至北极的真线均指向真正的方向，所以经线都是真北线。作者用这一地理术语暗示一位领导者只要挖掘出自己的核心真我，并且从这一点出发，那么在任何地方都不会迷失方向。

领导是场漫长的旅行，到达终点之前要走很久；它是场马拉松，而不是一条冲刺路线；它是一个过程，而不是一个既定的结果。在书中，美国最受尊重的商业领袖向读者揭示了这样一个事实——道德上的完美不仅可以帮助一个人成为合格的领导者，而且可以成为一种有效的领导方向。相信所有听到此的人都会为之欣喜不已。

书的核心内容是对125位管理者的访谈记录。从诺华公司的CEO丹

尼尔·魏思乐，到Palm公司创始人之一的唐娜·杜宾斯基，书中涵盖了不同国家、行业、性别的各层次管理者。两位作者有时会和管理者一起，对他们的成功经历津津乐道；但有时也会引导他们谈起自己的失败经历、感情挣扎、人生悲剧、个人遗憾等。正是受这些事情的触动，管理者们才摒弃了平凡的职业道路，走上了不平凡的领导之旅。在同管理者的交流和沟通中，本书的真谛也得到了诠释：龙飞甲子尽豪英的领导是没有捷径的。

全书分为三部分：第一部分通过丰富的事例揭示了真诚领导所蕴涵的意义，并对不同受访CEO的成功和失败经历进行考察；第二部分阐述了领导力的五个要素——了解真实的自我、坚持自己的信仰和价值观、找出自己的激励因素、建立支持团队和完整无缺的生活；第三部分讨论如何激励身边的人。

书中给我们的另一个启示是：领导者是由个人危机及其他生活经历共同塑造而成的，并非先天习得。星巴克的CEO霍华德·舒尔茨回忆了自己七岁时，当装运工的父亲在冰上滑倒而导致脚踝骨折的故事，这次意外事故让舒尔茨的父亲失去了工作，使整个家庭顿时陷入了困境。我们知道星巴克公司赖以生存的基础并不是拿铁和奶茶，而是一个坚定的信念——让所有在这家公司工作的人都能得到尊重和照顾。“这些早期的记忆一直陪伴着我，”舒尔茨告诉本书的作者，“我想要创建一家我的父亲当年没能遇上的公司。无论你来自哪里，你的皮肤是什么颜色，你的教育水平如何，都能得到尊重和重视”。对因父亲失去医疗保险而导致全家陷入困境的惨痛记忆，使得星巴克成为全美第一家为所有员工，包括兼职员工，提供医疗保险的公司。

书中提出的其他深刻见解将有助于开辟关于公司领导问题的新思路，比如：领导实际上可以向他人展示自己脆弱的一面，有效处理工作与生活的关系是领导者获得成功的基本能力等。

总之，本书写作基于细致的观察，文笔流畅，比起理论书更具可读性。

延伸阅读

《真诚领导力》

本书针砭时弊、一语中的，涉及大家最为关心的管理方面的重要问题。作者将企业形容为一个社区。在这个社区中，你燃烧着你的生命，发挥着你的才华。21世纪企业的复杂性要求一种全新的管理方式，要求它的管理者有明确的目标和价值观念，秉性诚实而且善于运用前任留下的各种资源。他要能够建立一个持续发展的企业，激励他的员工为客户

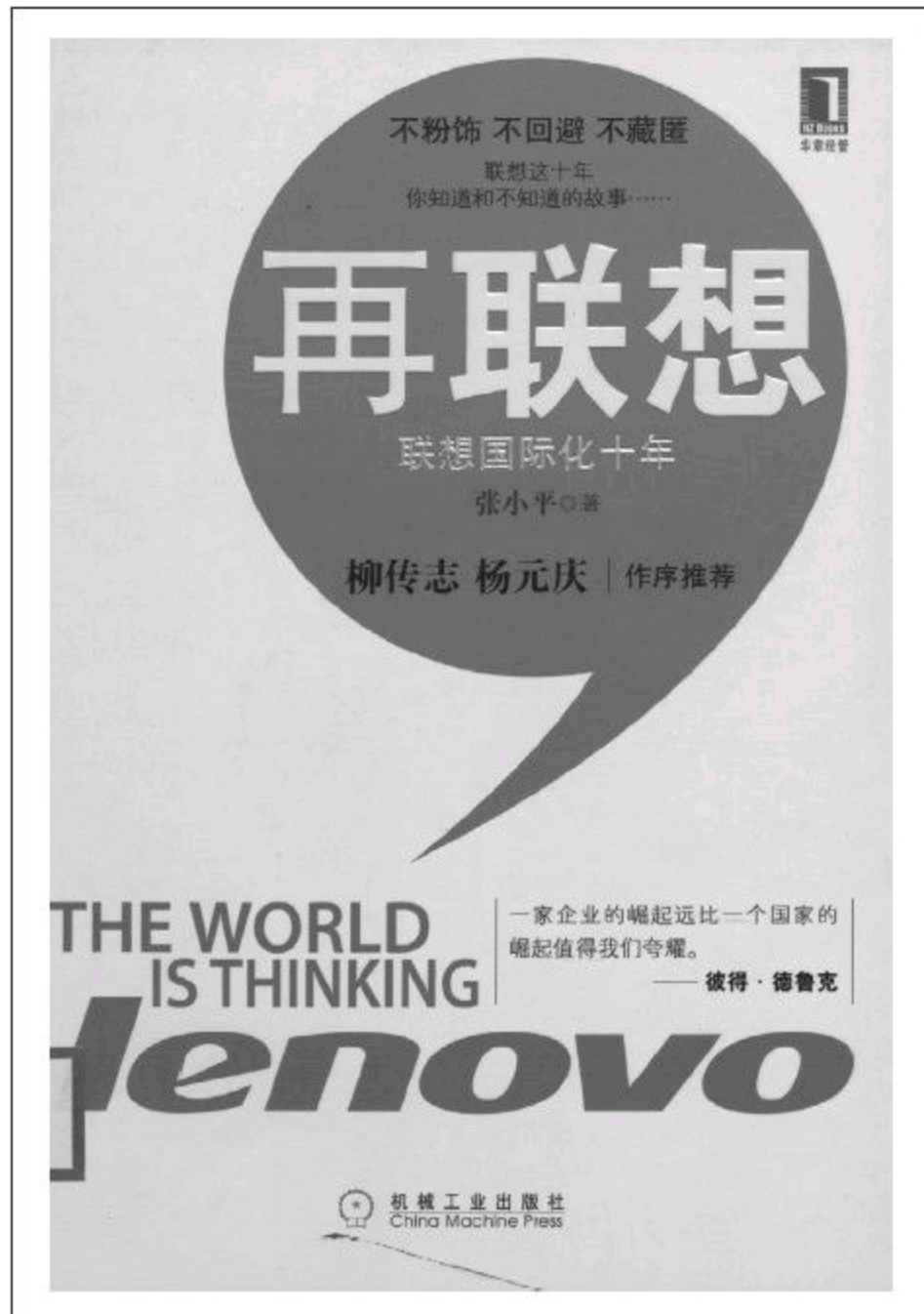
提供更高端的服务，并为股东创造长期的效益。任何一种组织的领导都要苦心经营一个充满人性化的工作环境。自视高高在上的人，不会是好的领导者。相反，领袖的力量来自于最大限度地杜绝个人英雄主义，学会激励他人，培养他人，并帮助他们改变自己。管理者是“一种能够聚集人们实现一个共同目标的人”。他的任务就是为自己的团队成员提供服务。这本书就是为大家重振雄心而写的，不仅写给那些道德过硬的管理者们，而且还写给那些渴望成为管理者的人们。

作者：（美）比尔·乔治 著

出版社：东方出版社

出版时间：2011年10月

再联想



作者：张小平 著
出版社：机械工业出版社
出版时间：2012年1月

推荐人：项兵（长江商学院院长）

推荐语：在全球主流市场与主流行业的激烈竞争中，“联想”以蛇吞象式的并购和“以我为主”的整合，成功建立了“以全球应对全球的”管理运营体系，顺利实现了“第一代”到“第三代”企业的转换。它在整合全球资源方面的探索与实践，为中国企业应对全球化提供了非常宝贵的经验。

推荐人：马克（《财经》杂志副主编）

推荐语：《联想风云》叙述到2004年，如果你想了解那之后“联想”干了些什么，想了解“联想”收购IBM个人电脑部门13个月谈判的详情，想从“联想”国际化得失中取经，就来看看这本书吧。

推荐人：陈春花（华南理工大学工商管理学院教授）

推荐语：“联想”集团是中国企业中少有的不断超越自己，并迈向国际化的公司，借助于“联想”的努力，我们有机会窥见世界之大，有机会感受梦想的魅力。

内容概要：

《再联想》全面披露了“联想”成为国际奥委会中国首家全球合作伙伴、收购IBM PC部门、金融危机中迅速从巨额亏损到全面盈利、进军移动互联领域等焦点事件背后诸多的内幕与细节。移动互联时代，群雄逐鹿，联想如何布局？良将难寻，如何组建团队、培养梯队？文化碰撞，如何打造“非家族的家族企业”？业绩下滑，面临低谷，如何实现深V翻盘？人事更迭，如何传承，实现基业长青？

这是对成功的复盘，能找到提升管理能力的途径！这是新征程的宣言，能激发改变企业命运的力量！十年来，中国企业走向世界的道路布满荆棘，鲜有成功。“联想”“不败反强”的秘诀何在？从迷茫到担忧，从碰撞到融合，从饱受争议到强力进发；从战略到创新，从业务模式到组建团队，从企业精神到企业文化——“联想”用中国智慧、全球思维一一化解国际化过程中遭遇的政策、文化、市场、财务等风险。

主题书评：中国企业的国际化之路

对中国企业而言，国际化与多元化至少有两点是相同的：第一，壮大与发展过程中不可缺少的环节；第二，它们都是一场第二名没有任何奖励的比赛，要么赢，要么输。“联想”刚好是两件事都做过，同时是国际化做得不错的中国企业。如果说以前的“联想”是中国的，那么现在的“联想”无疑是世界的。本书从不同层次、不同视角讲述了“联想”国际化的过程，其中有很多值得中国企业家长深思的东西。为什么“联想”收购IBM笔记本业务能成功，而同样收购国际著名企业德国西门子手机事业部的明基却遭遇了挫折。

从孕育国际化梦想的1.0阶段，到碰撞与融合的国际化2.0阶段，再到大展宏图的国际化3.0时代，“联想”用整整十年的时间走出了符合自己企业发展的国际化之路。

在皆大欢喜的结局面前，有很多细节值得企业家深入了解。如开始有国际化和多元化两条路要走，为集中精力，“联想”决定先做多元化，之后才开始走国际化道路。中间的细节值得我们玩味，比如：在论证收购IBM的问题上，柳传志明确对项目负责人马雪征说“我们利益不一致”，让后者非常惊讶。书中给出了答案：马雪征是操作层，做砸了只会负管理层的责任。柳传志是股东，出事是要“人头落地”的！后来公司找到了与董事会利益完全一致的GA（美国泛大西洋投资集团），再次论证收购才得以批准。

给笔者印象深刻的一笔是写裁员时，公司对内文化建设的。2003年裁员时，有员工发了篇文章《“联想”员工亲历“联想”大裁员：公司不是我的家》表达不满，一石激起千层浪。无论内外，对“联想”这家企业的信任都降至最低点。处理此问题时，公司没有直接开除写文章的员工，然后把真相掩盖起来，而是采取了正面和积极的态度化解矛盾，其中体现的智慧非常值得借鉴。

后来写此文的员工总结道：这是个“正反合”的过程，最开始的那个阶段是“正”，觉得公司就是家，一切热情和未来都与公司紧紧地联系在一起；之后就是“反”，因为伤心了，感觉公司不再是家，感觉看不懂了；最后是“合”，经过时间磨洗，员工对公司有了新的认识——说公司是家，它肯定不是，它不能拓展个人将所有感悟和希望都寄托在此；说它不是，它肯定也是，因为一个人的一生，有很长时间待在公司里，如果在工作中天天感到不愉快，人生整个三分之一都是不愉快的，那还待着干吗？员工需要对公司有一定的感悟，才会长久留下。

通过本书，我们不但可以了解“联想”，还可以了解它的方方面面，整体而言值得一读。

延伸阅读

《“联想”为什么》

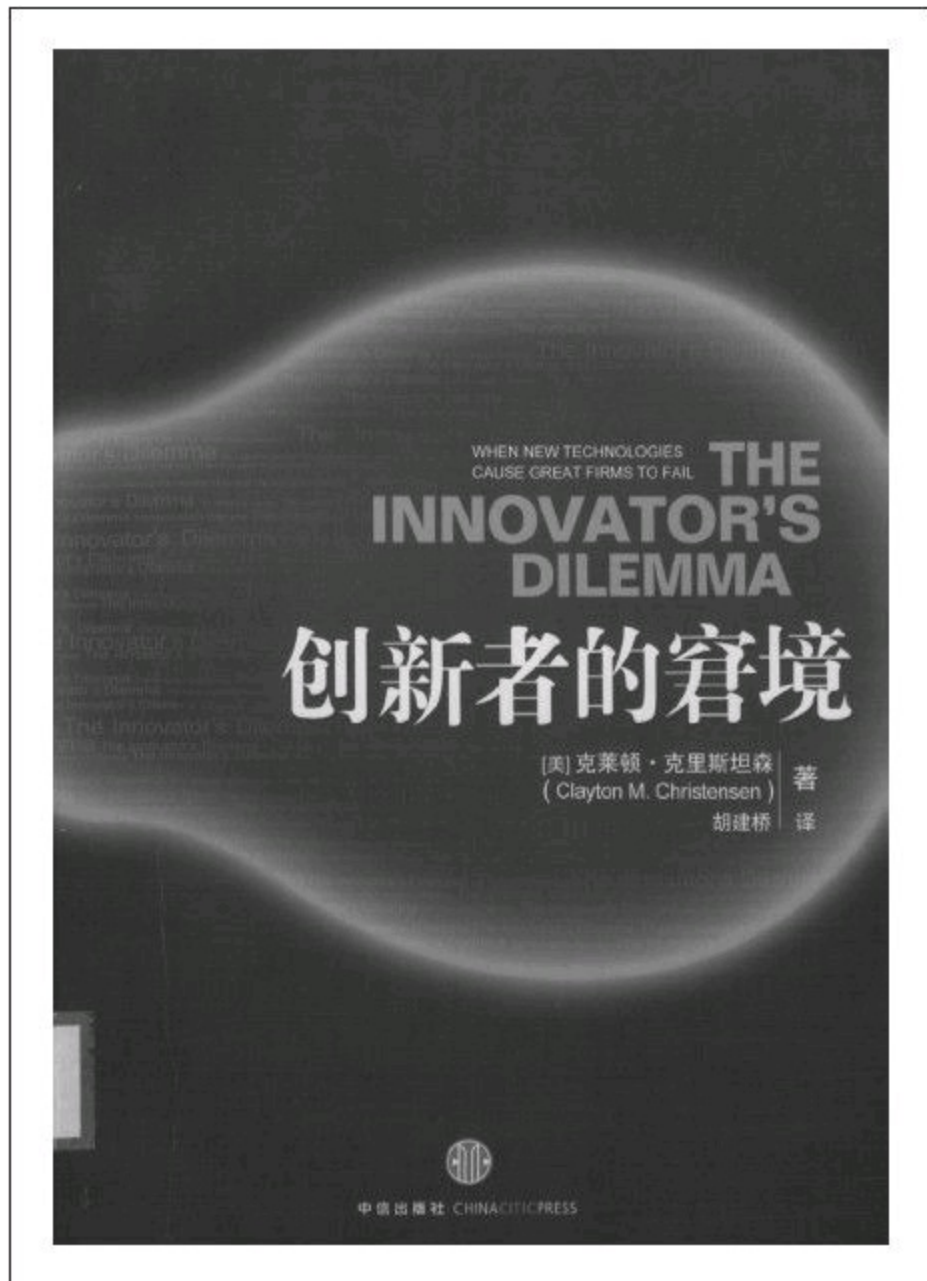
本书从企业战略变革、组织能力提高、企业领导成长三个角度出发，以全球化竞争视野和大量一手案例为基础，详尽分析了联想集团成功的方法。

作者：陈惠湘 著

出版社：经济日报出版社

出版时间：2008年1月

创新者的窘境



作者：（美）克莱顿·克里斯坦森 著，胡建桥 译
出版社：中信出版社
出版时间：2010年6月

推荐人：中国企业家基础阅读书目研制组

推荐语：本书探讨的是企业在遭遇某种形式的市场变化和技术变革时，为什么无法继续保持领导地位。而这些企业都是些很优秀的企业，它们锐意提高竞争力，重视消费者意见，积极投资新技术，但最终还是失败了。书中介绍的破坏性创新说明了个中原因。对企业家如何避免扼杀创新，书里也尝试着提供几种解决方法。

推荐人：理查德·N. 福斯特（麦肯锡公司董事）

推荐语：克莱顿·克里斯坦森具有开创意义的《创新者的窘境》一书，为理解技术变革和商业成功之间复杂而又至关重要的关系带来了具有启发性的新鲜视角。克莱顿严谨的案例分析为该领域的研究确立了一个新的标准。他的结论为每一家企业最高管理层的决策提供了依据。

内容概要：

本书主要探讨的是企业在遭遇某种形式的市场变化和技术变革时，为什么无法继续保持它们的行业领先地位。这些看上去无法解释的失败就发生在那些发展迅速和发展缓慢的行业，发生在那些建立在电子技术和建立在化学和机械技术上的行业，发生在制造业和服务业。

有些公司，特别是那些以精于管理著称的公司，它们是大多数公司管理层羡慕并尽力效仿的对象，以极强的创新力和执行力闻名，但是在面对某些市场或技术的变化时，却往往无法保持其领头羊的地位。在书中，管理大师克莱顿·克里斯坦森分析了计算机、汽车、钢铁等行业的创新模式，一针见血地指出，良好的管理是导致这些企业衰败的原因。那些良好的商业手段，比如把资本和技术集中在当前最高端客户所需求的最大、最能获利的产品之中，最终会削弱大公司的力量。那些真正重要的、突破性的创新——或破坏性技术——开始会因一时派不上用场而被主流客户拒绝的，这可能使一些极其重视客户意见的公司忽略具有重大战略意义的创新。过分地关注客户意见，往往会使公司不去开拓新市场，也不去寻求未来产品的新用户。由于不明智地错过了这些机会，它们实际上为那些更加灵活的、有眼光的公司捕获下一波产业增长的机会铺平了道路。

通过这些具有行业领导地位的公司成败的经验教训，《创新者的窘境》中提出了抓住破坏性创新现象的一些原则。本书旨在帮助管理者看到正在经历的或即将经历的变化，指导大家积极面对并取得成功。

主题书评：成功的企业需要加倍警觉才有机会保持竞争优势

本书的关键性主题就是，推动企业成为主流市场领先企业的管理方法，同时也是导致它们错过破坏性技术所带来的发展机遇的管理。

换言之，良好的管理的企业之所以失败，也许正是因为它们管理良好，也许“良好的管理”的定义正在发生改变。今后，倾听消费者的意见、大力投资消费者认可的产品生产、认真进行市场分析很可能将变成“不当的管理”。因为企业的资源分布取决于消费者和投资者——这两者都有自身的局限性。首先是企业不会在消费都产生相关需求之后投资发展破坏性技术，这种技术虽然代表着未来，但只能产生相对低的利润。其次是企业无法对并不存在的市场进行分析。很多独特的创新极具开创性，它们引领未来市场，但是由于无法对不存在的市场进行分析，企业往往错过机会。此外，还有企业自身文化、流程等因素。

当然，提出问题的同时，本书也给出了答案，通过几种特殊方式引入破坏性技术，从而保持自己的优势，如收购、成立独立部门等。比如：惠普在喷墨打印和激光打印机方面的选择就很值称道。喷墨打印机体积小、价格低，受众广、打印质量一般，当时看来永远不可能取代激光打印机。激光打印机体积大、价格高、质量好，利润丰厚。而20世纪80年代，惠普没有选择只生产其中一种，而是成立两个独立的部门让他们相互竞争——今天看来此战略确保了惠普在市场上的地位。

书中还提出解释企业能力的框架三要素：资源、流程和价值观，企业成功和失败的原因大部分都可以从中找到。败于流程的是1993年昙花一现的Avid，虽然产品（家族数据编辑系统）广受消费者追捧，但公司缺乏有效的流程，也无法控制产品质量、交付以及售后，最终导致业务一落千丈。败于价值观的是数字设备公司（DEC），它在20世纪80年代是家非常成功的微型计算机生产商，核心能力就是制造计算机。当时公司的原则是“利润不能低于40%”，由于考虑到个人电脑利润较低，不符合公司的价值观，因此这方面投入很少。于是当个人电脑兴起之时，数字设备公司在人们视野中也就消失了。因此，取得过成功的企业需要加倍警觉，才有机会保持竞争优势。

全书“总分总”的写作结构充分考虑了读者的阅读体验，文笔流畅，案例丰富，整体而言值得一读。

延伸阅读

《创新者的解答》

如何创新，创新将导向何种方向，问题的关键便在于创新结果的可预测性——而此可预测性则来自于正确的理论依据。两位作者总结了一系列的理论，指引所有需要由可预测的新商机取得成功的经理人成为破坏者，而非被破坏者。

作者：（美）克里斯坦森、（加）雷纳 著

出版社：中信出版社

出版时间：2010年6月

《创新者的转机》

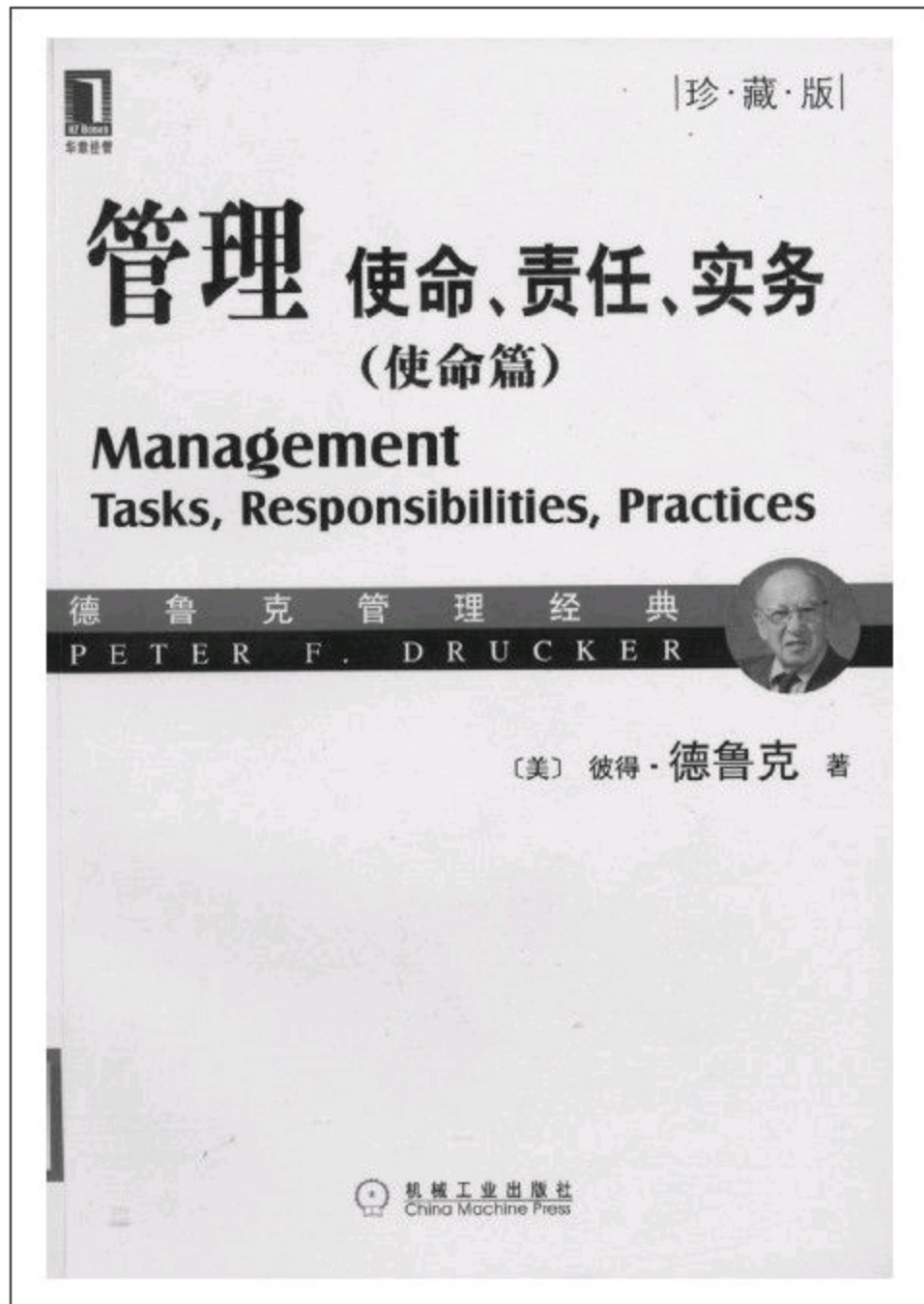
本书揭示了企业管理人员应如何利用经过时间检验的“破坏性创新”原则，来应对最基本的商业悖论：在以创新求发展的同时，削减成本。

作者：（美）安东尼 著

出版社：中信出版社

出版时间：2010年6月

管理：使命、责任、实务（实务篇）



作 者：（美）彼得·德鲁克 著，王永贵 译
出版社：机械工业出版社
出版时间：2009年9月

推荐人：《Choice》杂志社

推荐语：本书是管理研究领域中具有划时代意义的里程碑。其中涵盖的内容，对所有管理人员都至关重要，不管他所从事的工作属于哪个职能领域，也不管他所服务的企业是什么规模的组织。

内容概要：

本书围绕经营绩效、服务机构的绩效、卓有成效的工作和有所成就的员工、社会影响和社会责任、管理者的工作、管理技能与组织管理、高层管理者的任务与组织、战略与结构等，系统探讨和揭示了企业使命、企业责任、员工责任、员工资产、知识工作者、目标管理、管理分权、组织设计、组织规模、多国公司、成长和创新型组织等方面的问题。中层经理人的行动和决策对企业的绩效和发展方向有直接而重要的影响。经理人的工作必须包括：设定目标、组织安排、激励与沟通、绩效评估、发展人才（包括自己）。组织的目的是使一群平凡的人做出不平凡的事业，所以组织必须着眼于人的长处。要使知识工作与知识工作者的生产力与创新力提升，唯一的策略就是结构变革。

媒体书评：管理是使命与实务的结合

话说有则古老的故事。当三位石匠被问到他们正在做什么时，第一位石匠说：“我在谋生。”第二位石匠边打石头边说：“我在做全国最好的雕石工作。”第三位石匠眼中带着想像的光辉，仰望天空说：“我在建造一座大教堂。”

第一位石匠“做一天工作，领一天薪水”，第二位石匠则是“专业的顶尖专家”，关注的是专业的领域。而真正的经理人必须要有崇高的愿景与巨大的道德责任感，犹如第三位石匠。

（1）综合使命与实务

实际上，管理是经理人的一项工具，更是一门专业。但管理并不是一门艰深的理论，而是一种经济活动的实际操作，且管理学基本上是一种实务，而非一种精确的科学。更重要的是，管理工作最重要的不是理论上的成果，而是实际获得的绩效。管理是实务，它的精髓不在于知，而在于行；它的考验不在于逻辑，而在于成果；同时，它的唯一权威是

实践成效。因此，管理是一种使命、一种实务的综合。《管理：使命、责任、实务（实务篇）》一书中谈到的以“绩效为核心的整体观”，正是德鲁克管理哲学思想的特色之一。

阅读书中的三个部分，读者会比较有收获。第一部分从第29章到第35章；第二部分从第36章到第40章；第三部分则从第41章到第48章。

在第一部分，德鲁克以冷静旁观的务实精神指出，由于新的中层管理人员是知识专业人员，他们的行动与决策对企业的绩效能力与企业的方向有直接而重要的影响。为此，他们的定位及承担的重大责任，便是我们关心的课题。德鲁克除了认为经理人要拥有诚实、正直的品质外，还有五项重要的工作务必达成：设定目标、组织安排、激励与沟通、绩效评估以及发展人才（包括经理人自己）。

被誉为“目标管理之父”的德鲁克在第34章指出，目标管理和自我控制使得公共利益成为每一位管理人员的目标，它把外部控制代之以更严格的、要求更高的、更有效的内部控制。它能够激励管理人员采取行动，不过原因并非别人让他做什么事或者告诉他去做什么，而是由于客观的任务要求他必须采取行动。同时，他采取行动，并非由于别人，而是他自己决定必须采取行动——换句话说，他是作为“自由人”而采取行动的。通过把客观需要转化为个人目标，它可以保证一定能够取得杰出成绩，而这正是真正的自由。这种“自由的原则”是德鲁克管理哲学思想中的另一大特色。

（2）平凡人做不平凡事

第二部分德鲁克告诉我们：组织乃是结合一群平凡的人，做出不平凡的事。为此，组织的焦点必须着重在人的长处——着重在他能做什么，而非他不能做什么。而绩效的精神，则是让每个人都有充分的范围（或舞台）去追求卓越。

“半块面包总比没有面包好”，这是正确的妥协；“半个孩子比没有孩子更糟”则是错误的妥协。谈到有效的决策时，过去引以为傲的日本决策模式，如今在巨变时代的管理下，成了日本企业的致命伤。其中最大的原因，莫过于他们的决策过于冗长，以致贻误时机，丧失商机。

管理上的沟通，其成本非常惊人，但其成效始终不尽如人意。德鲁克十分精辟地提出了沟通的四大原则，若能持之以恒地落实，效果自然可观，也就能体会德鲁克为什么说“向下沟通行不通，唯有向上沟通才是正途”。极度不喜欢“控制”字眼的德鲁克指出，有效的控制需要满足七个规范，才能无碍于“自由的法则”。最后德鲁克强调，管理科学家验证假设、辨认出要问的“正确问题”，提出各种可供选择的方案，而不是提出解决办法，着重在于提供理解，而不是提供公式。

（3）战略决定结构

第三部分则指出，要使知识工作者的生产力与创新力提升，唯一的策略便是结构变革。德鲁克不愧是组织的权威，他提出“战略决定结构”，即战略变了，结构也需转换或调整。至于如何找出新需求与新方法，德鲁克直指问题的核心，以“贡献、决策及关系”三种分析的方法理清组织的结构需求，以符合组织结构的五项原则，即职能制、联邦分权制、团队、模拟分权制以及系统结构。

德鲁克进一步阐述，在联邦分权制中，企业是由许多自主的事业群组成的，每个单位对自己的绩效、成果以及整个企业的贡献负责，每个单位都有自己的管理。也就是说，事实上是在经营自己的“自主”事业（颇符合目标管理与自我控制的精神）。

“模拟分权制”形成的结构单位不是企业，但仍将它们设立得如同企业一般，有最大可能的自主，有自己的管理，以及至少有一个模拟的盈亏责任。

“系统结构”则是工作小组设计原则的一种延伸，但它并非个人形成的团队。系统组织是由各式各样不同的组织所建立的团队，就像美国国家航空和航天局一样。

德鲁克在有关组织的结论里总结道：通过理想的组织结构，即一种概念模式来进行组织设计的方法，不是一种“理论”。组织设计显然应是“实务”的。

“理论”或“实务”究竟哪个更重要，争议长达数百年之久。这个毫无意义的争论，带来的启示是：“理论”告诉我们需要做什么，才能获得实质的成果；“实务”则是指引我们应该如何做，才能获得成效。

（来源：《IT时代周刊》2006年7月，作者：詹文明）

延伸阅读

《管理：使命、责任、实务》（使命篇）

本书是德鲁克《管理：使命、责任、实务》系列中的一部，主要从企业使命与愿景的角度来阐述企业管理问题。

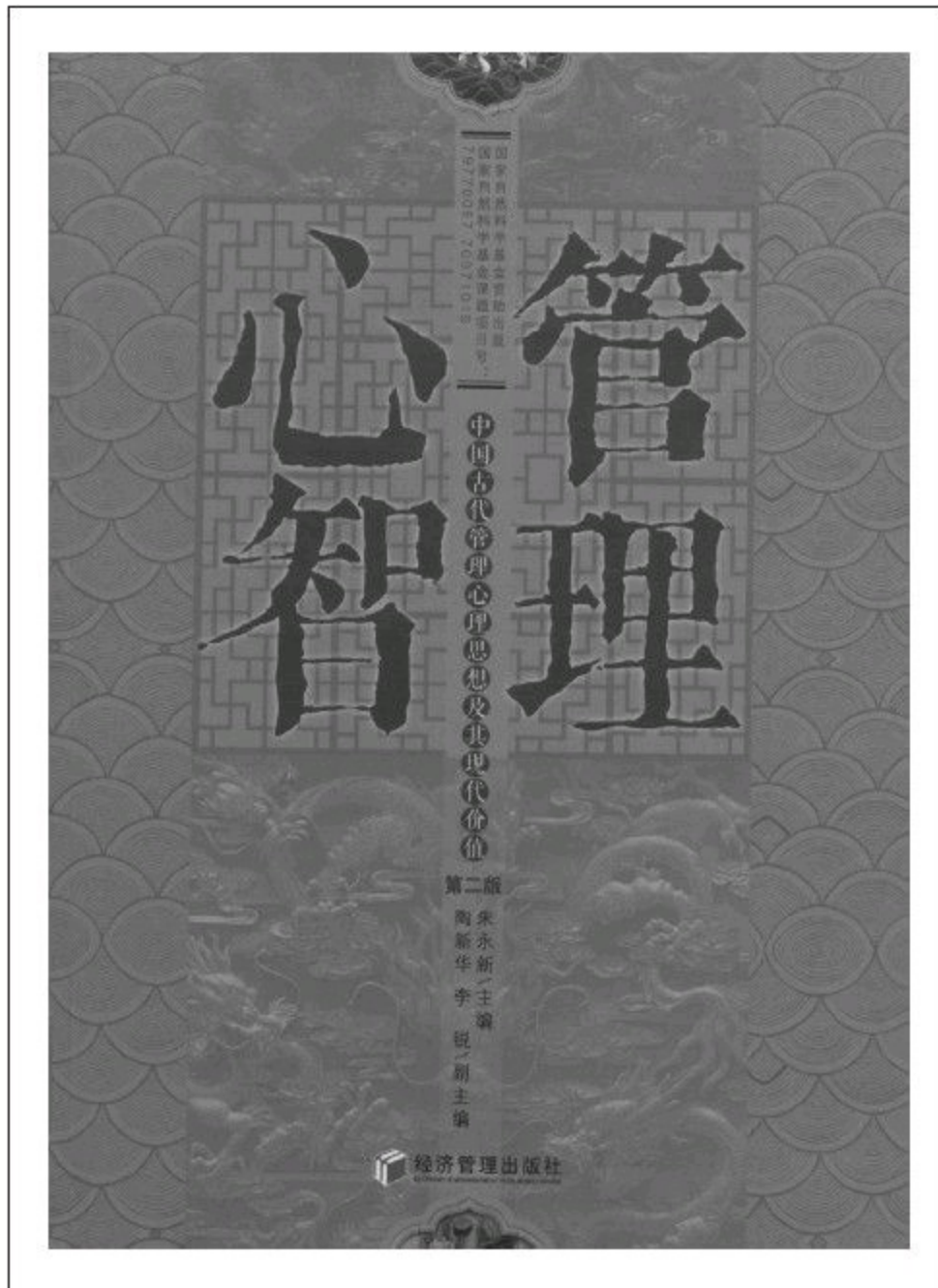
作者：（美）彼得·德鲁克 著

出版社：机械工业出版社

出版时间：2009年9月

管理心智

——中国古代管理心理思想及其现代价值



作者：朱永新 主编

出版社：经济管理出版社
出版时间：2012年12月

推荐人：中国企业家基础阅读书目研制组

推荐语：本书是对中国古代管理思想的系统研究，对中国企业家极具启发意义。

内容概要：

世界各国的管理既有其特殊性（个性），又有其普遍性（共性）。要实现华夏文化与现代管理的融合，就应当采取“取长补短”的方针，从而达到“异途同归”的目的。因此，我们应从管理的共性出发，吸收现代管理理论及方法的精髓，融合我国古代的管理思想，创建出具有中国特色的管理科学体系。

主题评论：华夏文化与现代管理的融合

中华民族有着光辉灿烂的历史与文化，其中也包括许多宝贵的管理思想和管理经验。它们经过五千年的积累与提炼，至今仍在国家和企业的管理实践中发挥着重要的作用。因此，如何将华夏文化与现代管理融合起来，在“古为今用，洋为中用，取长补短，异途同归”的基础上，建立具有中国特色的管理科学体系，是我们义不容辞的责任。我国古代的管理思想博大精深，据笔者个人的一孔之见，似可归纳为两大类型，即儒家管理思想与兵家管理思想，前者着重于国家及社会管理，其精髓可归纳为“重在治国，以人为本，以和为贵，知人善任”；而后者则着重于管理的战略与战术，其精髓可归纳为“深谋远虑，雄才大略，随机应变，速战速决”。这两类思想在其发展过程中相互影响，相互渗透。由于儒家思想是我国文化传统的主流，故其管理思想比较容易被人们理解和接受。而兵家的战略与战术所体现的管理思想也为我国历代统治者所推崇，其中一些具有高度智慧的论述早已深入人心。对待我国古代的管理思想，我们应当采取“古为今用”的方针。一是要对其进行认真的研究与分析，有些问题还应进行认真的考证；二是要实事求是地加以评价，不要拔得过高，更不应牵强附会，须知古人因受其历史条件限制，不可能为今天的管理问题提供现成的答案；三是要联系实际进行思考，将古代管理思想中的原则与当前的具体情况结合起来；四是要将批判继承与创新发展结合起来，取其精华，去其糟粕，防止食古不化，而应在前人

基础上不断创新。

我一直在关注着中华管理文化的研究成果，一直在为关于中华管理文化的研究做拉拉队的工作。我主持的国家自然科学基金委员会也一直在积极支持这方面的研究。值得欣慰的是，我注意到，全国政协常委、苏州市政府副市长朱永新教授和他的学生一直在努力地耕耘中国古代管理思想的希望田野，他先后主持了《中国古代管理心理学思想史》、《中国古代管理思想的现代价值研究》和《诚信在现代企业中的价值》三个国家自然科学基金的项目。民建苏州市委的同志曾经转交了朱永新同志送我的著作《中华管理智慧》，这是他们的中坚研究成果。我看了以后非常振奋，有一批年轻的学者在孜孜不倦地研究中国古代管理思想，而且那么系统，那么专业，是让我非常感动的。经过多年的研究，朱永新和他的团队又给了我们一个惊喜，这部100多万字的比较完整的关于中国古代管理心理思想及其现代价值的研究成果摆在了我们的面前。尽管这是从管理心理的角度来分析管理思想的发展，但是毕竟为我们真正进入这个领域探索了一条道路。而且他们用定量的研究方法，对中国古代管理心理学思想在现代企业的应用，进行了非常有价值的研究，这是过去还没有人做过的。朱永新等同志的研究因此就具有开拓的意义，也正因为如此，国家自然科学基金委员会在组织专家对他们的研究进行评估时，一致给予了优秀和有益的鉴定意见。

其实，人的心理问题是管理的最深层的问题，被称为“东方式管理”的儒家管理思想的重要特点就是对于人心的调节与控制，一部管理心理学的历史就是一部内容丰富的深层次的管理思想发展史。朱永新和他的团队从管理心理学的角度审视中国传统管理文化，概括出“以人为本，以德为先，以和为贵，中庸之道，无为而治”五个特点，并且对从殷周到明清时期管理心理学思想的发展历史进行了深入细致的整理。同时，他们还用现代心理学的研究方法，对华夏管理文化如何与现代管理相融合进行了有价值的探索。

在本书出版之际，我非常乐意为他们写这样的一些文字，以表达对于他们的敬意和支持。我也希望有更多的有志之士对这一领域进行探索，通过各自的研究与实践来共同创建中华管理文化的宏伟大厦，为中华民族的伟大复兴贡献力量。

（来源：选摘自此书序言；作者：成思危）

延伸阅读

《领导学：理论与实践》（第5版）

本书展示和分析了众多的领导学理论，如特质理论、风格理论、领

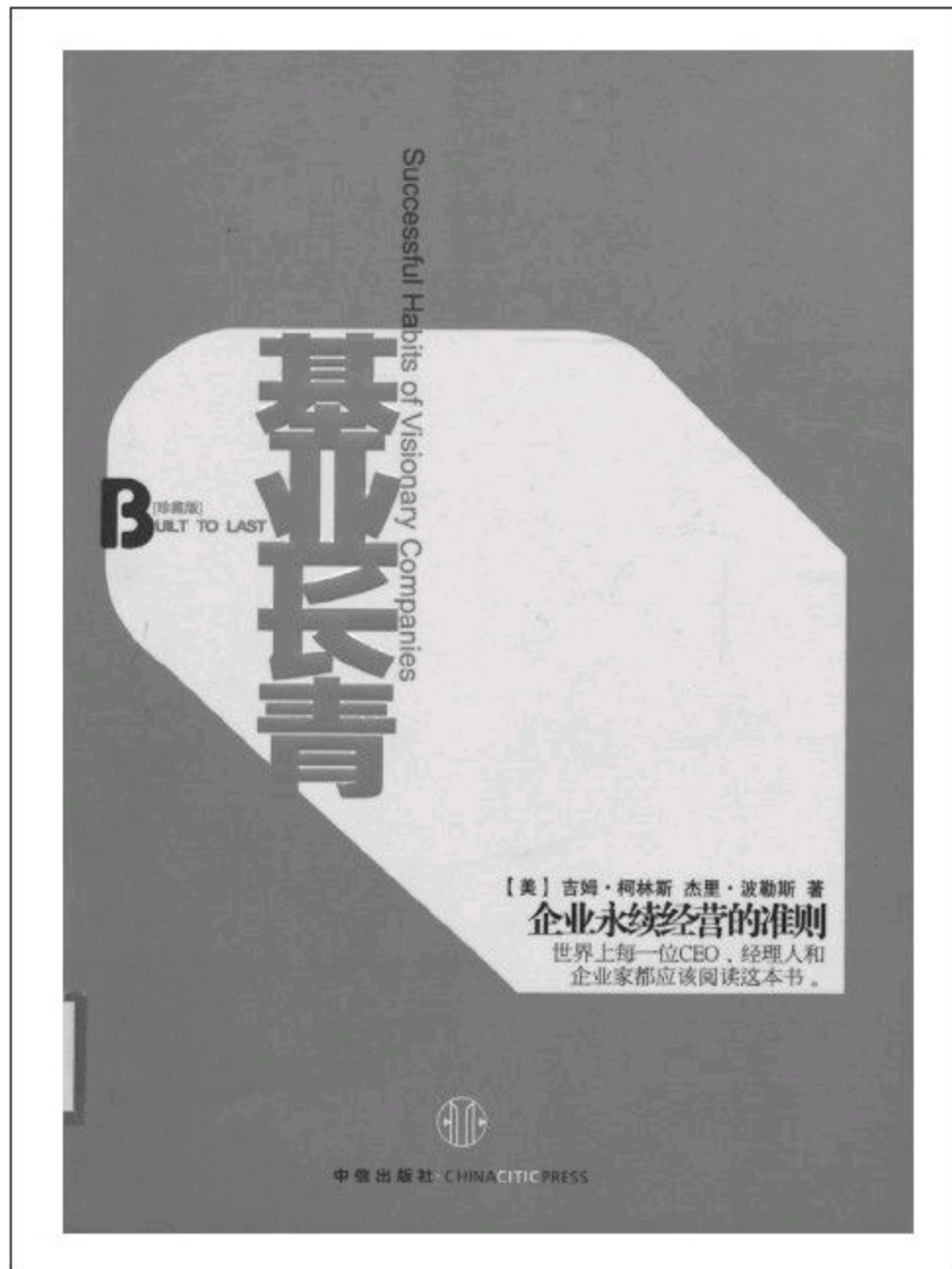
领导者—成员交换理论、变革型领导理论、团队领导理论、女性与领导、领导伦理等，尤其关注如何使这些理论帮助雇员提高在实际工作中的领导能力。每一章都讨论了这种理论的优点与缺点，帮助读者把握每一种理论的有关特点。每一章都包括应用部分，介绍了这种理论的实际运用和如何将其运用到现实组织中去。每一章都提供三个研究案例，来说明在领导过程中面临的共同困境。每一个案例之后，都有思考题帮助读者更好地分析理解案例。每一章都提供了领导测量表或问卷，可以帮助读者了解自己的领导风格或情境。

作者：（美）诺思豪斯 著

出版社：江苏教育出版社

出版时间：2012年8月

基业长青



作者：（美）吉姆·柯林斯 等著，真如 译，俞利军 审校
出版社：中信出版社
出版时间：2009年10月

推荐人：柳传志（联想集团董事、联想控股总裁）

推荐语：从创业以来，对我影响最深的有两本书：一本是《再造宏碁》，一本是《基业长青》。从《基业长青》中，我学到的最重要的一点就是：如果要想让事业有长期继承，最好还是从内部选拔接班人。

推荐人：沃伦·本尼斯（南加州大学商学院杰出教授）

推荐语：在《基业长青》这本令人刮目相看的作品中，柯林斯和波勒斯作了精辟透彻的分析，为创建卓越的机构制定了蓝图。所有的经理人和领导、公司、政府和非盈利组织都应该读一读这本书。

推荐人：《哈佛商业评论》杂志社

推荐语：《基业长青》对公司永葆卓越的根源提供了宝贵的见解，吉姆·柯林斯和杰里·波勒斯的方法面向未来，备受欢迎。千真万确，这是一本非同寻常的著作。

内容概要：

如何建立一个伟大并长盛不衰的公司？有思想的人们早已经厌倦了“年度流行语”般稍纵即逝的管理概念，他们渴求获得能经受时间考验的管理思想。本书打破了旧有神话，提供了新颖的见解，并为那些有志于建立经得起时间考验的伟大公司的企业家提供了实际指导。

柯林斯和波勒斯在斯坦福大学为期6年的研究项目中，选取了18家卓越非凡、长盛不衰的公司作了深入研究，这些公司包括通用电气、3M、默克、沃尔玛、惠普、迪士尼等，它们平均拥有近百年的历史。是什么使这些公司不同于它们的竞争对手呢？它们拥有什么别的公司所不具有的法宝呢？

本书作者超越连篇累牍的专业术语，拒绝追逐时尚，发掘了使杰出公司出类拔萃的永恒品质。全书有数百个具体的例子，并提供了实用的策略，能够适用于各个层次的经理人与创业者。《基业长青》为在21世纪建立长期繁荣的组织提供了一个宏伟蓝图。

主题书评：造钟而非报时

本书其实就是结合丰富翔实的案例，一一打破在第1章开始时提出的12个迷思。作者以探究高瞻远瞩的公司和对比公司之间的差异，总结出高瞻远瞩的公司的成就经久不衰的辉煌共性。作者像常人一样，想把所发现的与潮流不一样的“哥伦比亚新大陆”展现给大家。

用柯林斯的话说：作为领导者，无论多么有魅力、多么高瞻远瞩，最后都会去世；所有高瞻远瞩的产品和服务——所有“伟大构想”最后都会过时。但高瞻远瞩公司却会长期枝繁叶茂，经历很多次产品生命周期，经历很多代活跃领导人而继续生存。因为高瞻远瞩的公司专心致志地构建一种大而持久的制度，并不刻意成为伟大领袖，不只是找对时机，而用一种高瞻远瞩的产品构想打进市场，或者利用一次优秀产品生命周期的成长曲线。

这让我们想起郑永年在《中国模式：经验与困局》一书中，阐述民主的政治改革和国家建立的关系所阐述的观点：激进的民主化改革并不能建立一个国家，反而会毁了一个国家，东欧解体的失败，印度尼西亚民主化导致的解体就是鲜活的例子。

在书中，作者强调构建杰出组织的重要性，甚至还提出没必要过分对知名度高的魅力型风格领导以及生产优越的产品和服务的追求。当然，杰出的组织是离不开一系列的“伟大构思”创造的优越产品和服务，以及带领组织一路向前的杰出领导人的。我们认为作者想向读者强调的是应该把注意力更多地放在构建一个杰出的组织上，而不是领导人格的打造以及伟大构思的实现上。

接着，作者提出以利润为首是瞻并不是生存的必要条件，而是达成更重要目的的手段。利润好比人体需要的氧气、食物、水和血液一样，这些东西不是生命的目的，但是，没有它们就没有生命。作者强调必须遵循核心价值观行事，这大概和其他管理类书中提到的公司的使命与愿景是一致的，但提出愿景只是一千步中的一步，转化为具体实践才是最重要的。所以作者提出了“保存核心与刺激进步”之间兼容并蓄的太极八卦之阵，不是“鱼和熊掌”非此即彼。其中作者还告诉我们，比起是否有一种核心理念指引和激励公司的人，理念内容及是否正确都不是关键。

总之，世界上每一位CEO、经理人和企业家都应该阅读这本书，做一个企业的造钟者，而不仅仅是报时者。

延伸阅读

《再造宏碁：开创、成长与挑战》

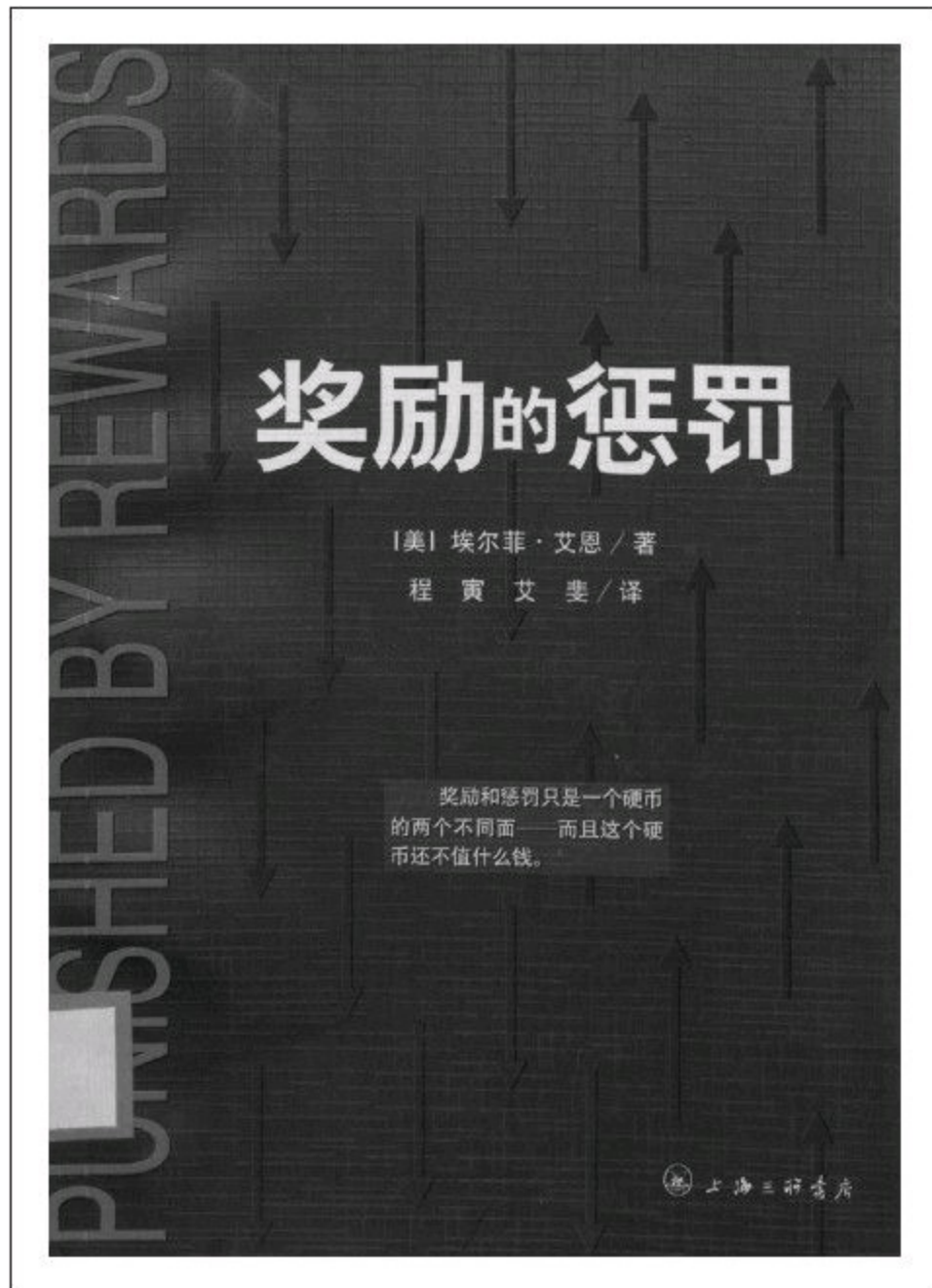
回顾了施振荣28年的创业历程，展现了一个完整的产业发展面貌，让你了解身为台湾代表性企业的宏碁，如何在他的领导下应对外在的变化而不断克服瓶颈，创造价值。

作者：施振荣 著

出版社：中信出版社

出版时间：2005年5月

奖励的惩罚



作 者：（美）埃尔菲·艾恩 著，程寅、艾斐 译
出版社：三联书店
出版时间：2006年10月

推荐人：《财经》杂志社

推荐语：根据霍曼斯1974年的著作《社会行为的基本形式》，行为学的主要原理一共有五项。在第五项原理的注解中，霍曼斯论证，就教育和规劝目的而言，奖励远比惩罚更有效。20年后的1993年，柯恩发表了《奖励的惩罚》的第一版，几乎一夜成名；摆在读者面前的这个译本，出自它的第二版。作者在后记中提到，儿童教育和家长们的行为，很多都可以归入到行为学第五原理的奖励政策的运用之中。行为学原理的这一泛滥，被柯恩斥为“对行为的贿赂”。面对普遍的令人头疼的儿童教育问题，我们很难不同意柯恩的看法——好的行为很少是贿赂的结果。

内容概要：

埃尔菲·艾恩在这本书中痛斥了家庭、学校以及工作环境中的各种奖励制度，直击胡萝卜加大棒政策。一直以来，抚养小孩、教育学生、管理员工的基本方针可以用六个字来概括：Do this and you'll get that（这样做就可以得到那样东西）。就像驯狗一样，我们也在人的面前晃动好东西（从棒棒糖到销售佣金不等），《奖励的惩罚》自1993年出版以来，影响了无数家长、老师和经理人，使他们改变了以往的想法，企图用激励制度来操纵人们，从短期角度来看，也许会奏效，但是最终这样的方法还是会失败的，甚至还可能造成持久的危害。艾恩通过大量的研究表明，其实如果用金钱、成绩或者其他什么激励方式诱惑人们的话，其结果反而会适得其反。我们越是人为地用诱惑手段来激励别人，他们就越会对我们唆使他们做的事丧失兴趣。奖励和惩罚只是一个硬币的两个不同面——而且这个硬币还不值什么钱。艾恩给了我们这样一个解释，其实我们真正需要的是奖励和惩罚以外的管理方法。

主题书评：胡萝卜的麻烦

奖励与惩罚通常被认为是有效的控制行为的方式，在企业管理、公共部门以及学校教育上都广泛采用这两种模式。但是很少有人去探究奖励与惩罚背后隐藏的弊端。科恩这本书考察了奖励对员工绩效的影响，

以及表扬对学生行为的塑造，最终发现奖励与员工绩效以及学生成绩之间并非成正相关比例。相反，大多数实验都证明，员工关注自身的任务以及学生专注自己的求知欲，其表现要好于受物质或口头奖励的人。

科恩由此总结道：“奖励也是一种惩罚。”因为奖励会破坏人际关系，而且奖励不关心行为的动机，会降低人的兴趣，阻止潜在的创新。科恩的观点立足于心理学实验的基础之上，对传统的激励观造成了极大的冲击，每一个理所当然认为奖励能让人做得更好的人，都应该感受一下“奖励的惩罚”带来的冲击。

此书以管理学上的奖励作为激励是否有效来展开，扭转了一种认为管理学无理论的偏见。当然在某种程度上，管理无理论依然是成立的，因为其基础还在于心理学。

根据科恩的解释，可以理解用金钱激励现有的学术研究，只会导致现有学术研究水平的下降。从长期来看，这种金钱激励必须不断增强，才能维持原有的刺激强度，一旦撤销，恐怕会造成学术崩盘，表现甚至会劣于目前的情形。而且这也为学术共同体评价机制找到了理由，因为表扬其正确，或者学术工作受到承认与尊重，是马斯洛需求层次理论中较高的层级，高于金钱带来的激励，并可能长期带来更优秀的学术成果。

科恩总结奖励失败的原因有五种：

(1) 奖励是惩罚的另一面，惯用奖励的人也会多用惩罚，并且许诺奖励而不兑现，就会变成一种惩罚。

(2) 奖励会破坏人际关系。

(3) 奖励忽视动机，忽略了问题的原因，往往不能对症下药，只在短期内治标而不治本，反弹之后的情况可能更糟。

(4) 奖励阻止创新（冒险）。奖励会导致一种偶发性学习行为，受到奖励驱使时，我们只做那些得到奖励所必需的事情。例如大学的奖学金规定哪几项可以加分，当学生干部是一种，这样就有人打破头去争学生干部的职位，却忽视了学习本身。而往往在自己兴趣方向上前进的人，在毕业之后的表现更突出。——这个当然还有一种解释是，时间上的竞争。花在竞争学生干部上的时间精力多，花在其他方面的就少，就不能与他在兴趣（专业）上的努力相比了。

(5) 奖励会降低兴趣。关于降低兴趣，爱德华·戴奇研究了金钱奖励对成年人解题兴趣的直接影响，而马克·莱帕关注象征性奖励对孩子画画兴趣的延迟影响，尽管两者出发点不同，但却得出了同样的结果：外在的奖励减少内在的动力。

一份研究表明，在原有金钱激励被撤销的短期内，工人的生产率下降，但从长期来看，生产率会恢复甚至超过在金钱激励之前的水平。这

个例子倒是在一定程度上证明，激励与绩效之间的关系并不那么紧密。通过对企业、美国联邦政府以及对教师的奖励与绩效关系调查表明，激励与绩效之间的关系不是正相关的。

对于短期激励或惩罚，还是有值得一说的地方。及时的现金奖励或者用枪指着脑袋都可以产生及时且让人满意的结果，比如可以造成爱人的生离死别等，但这对长期的兴趣可能是一个致命伤。当然，行为科学对动机重视不够倒是真的。但或许这种不够重视背后，有其学科发展的理由。

科恩认为要避免奖励的惩罚，要把任务与金钱分开来。

很遗憾，这部好作品的中译本不仅把作者的名字错误地译为“艾恩”（作者名Alfe Kohn，应为“科恩”），而且连英文版权页都找不到。

尽管如此，其内容还是值得推荐与阅读。

延伸阅读

《信任论》

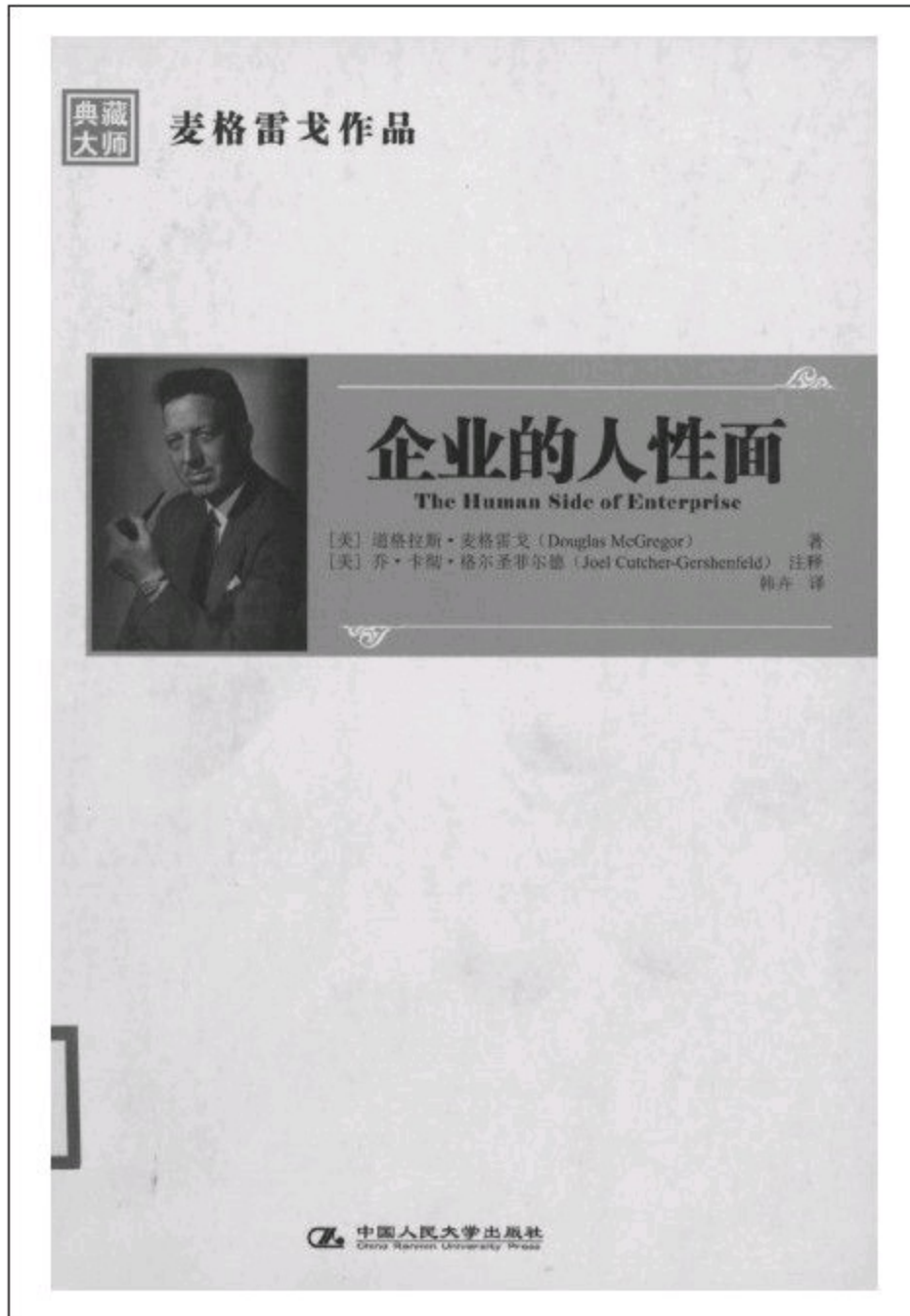
本书对信任的分析，从借鉴当代生物学的理论探讨人之本性是利己还是利他开篇，广泛涉及生物学、经济学、历史学、政治学等学科的研究，并且构建了分析信任问题的庞大框架，涉及信任的方方面面，包括信任的起源、定义、功能、载体、现象等。

作者：郑也夫 著

出版社：中国广播电视出版社

出版时间：2006年5月

企业的人性面



作者：（美）麦格雷戈 著，（美）格尔圣菲尔德 注释，韩卉 译
出版社：中国人民大学出版社

出版时间：2008年3月

推荐人：沃伦·本尼斯（管理学家、领导力大师）

推荐语：历史发展到一定阶段，便会产生这样一种现象：某人将自己的思想浓缩进作品中，使用极具震撼力的语言，迅猛地冲击传统思想的禁锢。《企业的人性面》便是这样一部伟大的作品。

推荐人：埃德加·沙因（管理学家、企业文化领域的奠基者）

推荐语：直到现在，大多数人仍然没有真正读懂这本书。

内容概要：

最有效的管理人员的方式是什么？这个问题看似简单，却足以在管理界掀起一场根本性的变革。今天，随着全球经济的发展、知识型工作的增长，这一简单而深刻的问题更是引发了比以往还要强烈的反响。作为一个拒绝不加批判地就接受现状或者传统的思想者，道格拉斯·麦格雷戈围绕组织领域最为本质的一个问题——“你认为最有效的管理员工的方式是什么”，进行融合管理理论和实践的娓娓探讨。

《企业的人性面》自出版以来，不断受到来自各方的高度赞扬。该著作甚至对彼得·德鲁克、汤姆·彼得斯、莫斯·坎特以及沃伦·本尼斯等管理学大师也影响颇深。许多现代管理思想也都来自麦格雷戈。他提出的革命性理论——“X理论”、“Y理论”——广泛应用于商业管理学院、劳资关系学院、心理学系的学习研究以及各大企业的实践中，迄今已达半个世纪之久。

作者指出，“在每个管理决策和管理行动的背后，都有一种人性与人性行为的假设”。传统管理中包含三个人性假设：

（1）一般人都对工作具有与生俱来的厌恶，因此只要有可能，便会逃避工作。

（2）由于人们具有厌恶工作的本性，因此必须对他们进行指挥、控制、监督，以及予以惩罚的威胁，才能促使他们努力向组织目标奋进。

（3）一般人都愿意接受监督，希望逃避责任，胸无大志，安于现

状。

作者将之命名为“X理论”，并指出这些假设虽然几乎不会被直接表达出来，事实上却从根本上影响了美国企业的管理策略。传统的组织理论以及半个世纪以前的科学管理方法将人们束缚在有限的工作中，无法充分发挥能力，不能有效承担责任，进而导致消极怠工，对工作毫无热情。

过去20多年来，社会科学知识的发展使我们能够重新认识组织中关于人性本质及人性行为的假设。在这里，作者暗指马斯洛的需要层次理论。在较为完善的人性假设和行为激励假设的基础之上，作者提出了“Y理论”：

（1）工作对于体力与智力的消耗是再正常不过的事情，就像游戏和休息一样自然。一般人并非天生厌恶工作。工作到底是满足的来源（人们会主动表现），还是惩罚的来源（人们会主动避免），完全是可以人为控制的。

（2）要想促使人朝着组织的目标而奋进，外在的控制及惩罚的威胁并非唯一的方法。人为了达到自己承诺的目标，自然会坚持“自我指导”与“自我控制”。

（3）人之所以对目标作出承诺，是为了得到实现目标后的各种酬劳。在各种类型的酬劳中，尊重需要及自我实现需要的满足可以驱使人们朝着组织的目标而努力。

（4）在正常情况下，人不但能学会承担责任，还会争取责任。常见的逃避责任、胸无大志、贪图保障等现象是后天形成的，并非先天本性。

（5）以高度的想像力、智力、创造力来解决组织中的各项问题，这是大多数人都具有的能力，而不是少数人特有的能力。

（6）在现代企业模式下，大部分人只是发挥了一部分职能潜力。

与“X理论”相比，上述假设对于管理策略具有截然不同的意义。它们指出，人具有成长与发展的可能；同时强调“选择性适应”，反对单纯依靠固有的控制方法。“Y理论”非常强调个人目标与组织目标的融合。作者认为员工是值得信赖与尊重的，从本质上讲，只有支持并激励员工，才能使他们做出最好的工作业绩。组织如果忽略了个人的需求和目标，受到伤害的往往是组织本身。应该建立起管理者与员工之间彼此依存的组织，而不是等级森严的组织。从“X理论”衍生出“通过执行权威进行指挥与控制”的基本组织原则，也被称为“阶梯原则”。通过“Y理论”衍生出另一条基本组织原则，即“融合原则”：创造条件，使组织成员达成自身目标，同时努力追求组织的成功。

主题书评：“X理论”、“Y理论”的诞生对组织学的深远影响

本书是管理大师道格拉斯·麦格雷戈的第一部，也是唯一一部著作。他在1957年11月号的美国《管理评论》杂志上发表了《企业的人性方面》一文，提出了著名的“X理论”、“Y理论”，该文1960年以书的形式出版。“X理论”、“Y理论”是20世纪最重要的管理理论之一，它对企业管理人员发出对于人性假设重新深思的呼吁，并引发埋首书斋的同行们对于这一重要课题深入研究的兴趣。

在书中，作者对管理与控制的传统假设进行了总结，并将之命名为“X理论”，同时提出倡导个人目标与组织目标相融合的“Y理论”，并以大量事例来说明在绩效考核、薪酬管理、升迁、营造管理气氛及协调行政职能与业务职能的关系中如何运用“Y理论”，最后对管理能力开发提出了可行性的建议。

“X理论”往往是从外部对人的行为进行控制，“Y理论”则主要依赖个人的自我控制和自我指挥。需要注意的是：前者实际上是把员工像小孩一样看待，后者则是把他们当作成人。所谓“X理论”，反映的是对员工的完全“经济人”假设，认为“人性本恶”，主张对员工严加看管。而“Y理论”却基于对员工完全“社会人”的假设，认为“人性本善”，主张完全可以通过激励的方式使其自觉地为工作。

同时，麦格雷戈强化了研究“对人的假设的重要性”，告诫实践者，“成功管理的因素固然繁多，但最重要的莫过于拥有预见及控制人性行为的能力。”《企业的人性面》的深刻价值在于，它首次从人性假设出发，提出“企业的人性面是‘一体化’的”论点，即管理者根据怎样的管理理论来控制员工，整个企业就具备怎样的特点，其后续的管理者也具有相应的特点。

道格拉斯·麦格雷戈是有史以来最具影响力的管理学思想家之一，许多现代管理思想都来源于他。他是当代组织行为学、组织发展学的奠基人。本书在探讨管理人才的开发培养部分的观念，已有不少在明兹伯格《管理者而非MBA》中萌芽。

延伸阅读

《个性与组织》

本书可谓是组织行为学的奠基之作，其内容主要阐述了阿吉里斯提出的“个性与组织”的概念，或称之为“不成熟—成熟”理论，这是阿吉里斯对管理学发展做出的主要贡献。阿吉里斯在其著作中指出：组织行为首先是由两个要素——个体和正式组织相互融合而成的。组织中的个体

都有其独立的人格，而不像传统管理理论所说的那样，只是整部机器的一个零件，只能受组织约束。也就是说，他们既有作为组织成员的一面，又有作为独立个体的一面。在阿吉里斯看来，人是一个发展着的有机体，因而健康的人格都具有成长的倾向。

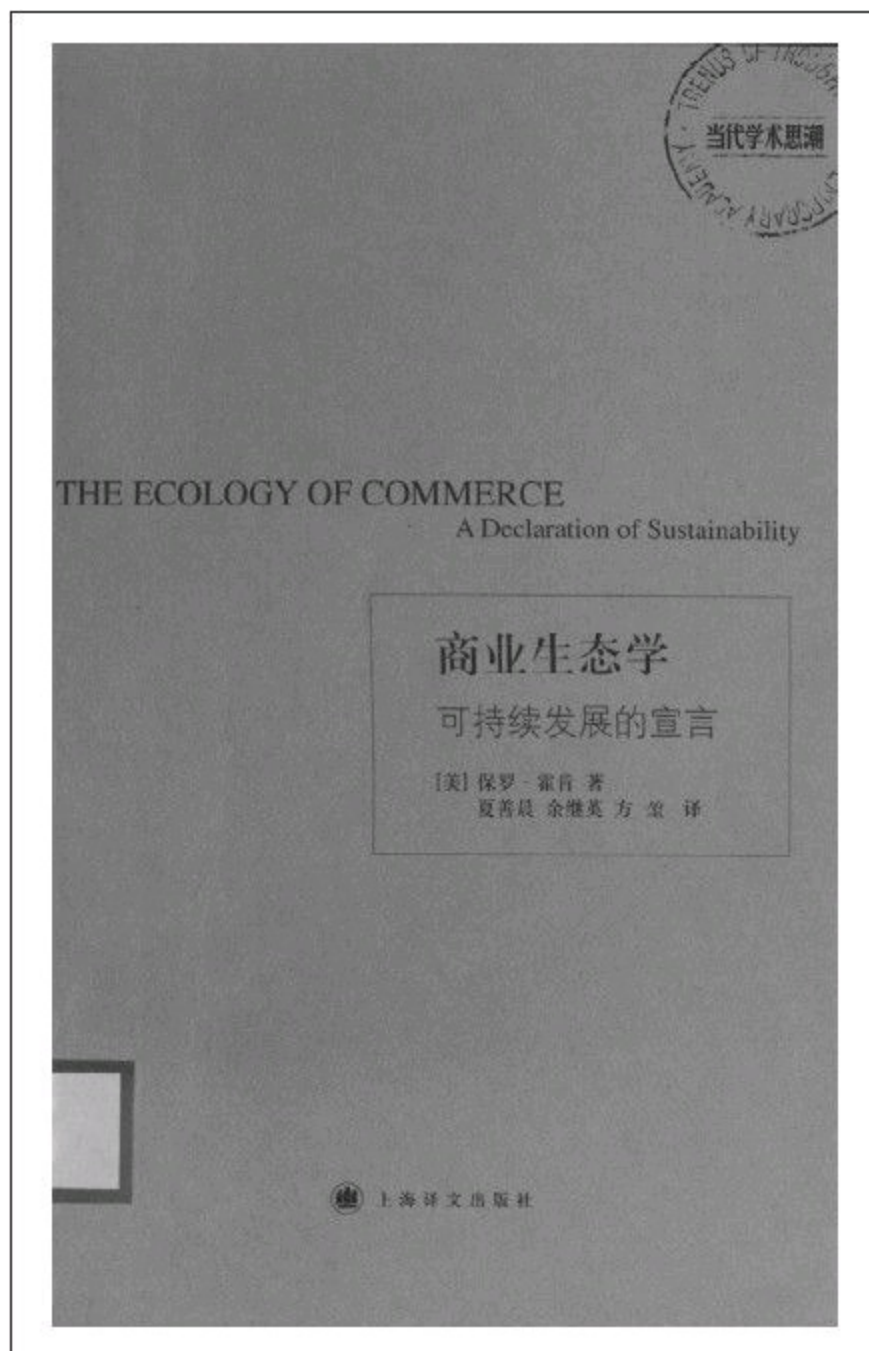
作者：（美）阿吉里斯 著

出版社：中国人民大学出版社

出版时间：2007年9月

商业生态学

——可持续发展的宣言



作者：（美）保罗·霍肯 著，夏善晨、余继英、方堃 译
出版社：上海译文出版社
出版时间：2007年8月

推荐人：中国企业家基础阅读书目研制组

推荐语：如何与自然相处、如何能持续发展是每个企业进入21世纪后面临的重大问题。在资源有限、过度开采、污染日益严重的情况下，如何让企业在不断壮大的同时，不损害自然界呢？本书作者给出了自己的答案——商业生态学，一种以可持续发展、资源再生为设计理念的商业发展模式。这给企业主提供了完全不同的思维方法与运营模式，书中的例子无论是3M公司节能减排，还是贝都因人利用骆驼毛建造帐篷的天才考虑都体现出资源有效、再循环利用的观点，值得我们每个人深思。吃子孙粮的日子应该结束了！

内容概要：

本书是讨论企业可持续发展的经典著作。

传统商业活动对地球资源大量被吞噬所导致的生态环境恶化使人类生存的可持续性遭遇空前挑战，而环保主义者和支持环保企业的种种措施也未能触及问题的要害。本书指出，环境问题的关键是设计而非管理，创造一个可持续发展的商业模式才是我们唯一的真正出路。在该模式中，企业“对社会负责”是自我推动的，与利益最大化的市场原则一致，而非道德或规章约束。本书观点新颖，耐人寻味，1998年被美国67所商学院教授评选为商业和环境学教材的第1名。

本书第1至3章、第6至8章都着眼于为解决问题而设立的更加明确的范围界定，这些章节并非只是对环境灾难的罗列，而是提出问题解决方案的必要前提。尽管实际问题比我们意识的更为严峻，但其实每一个问题中都包含着解决问题的可以实现和极为重要的构想。

第4、5章，第9至11章提供了实现相应目标的具体方法。我们可以假定自己是计划制定者，正在重新塑造一个商业活动与环境保护并行不悖的世界。

人类的命运是与所有其他各种生命活动休戚相关的，是否尊重这个原则是改变企业性质的首要挑战。

主题书评：打开“企业与社会、企业与自然和谐相处”之窗

“商业生态”、“商业伦理”、“绿色产业”这些与企业可持续发展相关的词在几年前还很陌生，今天却广为人知。无论从作者研究的深度还是本书的质量，本书可算是此方面比较权威的著作。

作者在书中提及：“企业的最终目标不是，也不应该只是赚钱。它也不应该只是一个制造物品和出售物品的系统。企业的出路在于通过服务、富有创造性的发明和高尚的道德伦理来为人类普遍造福。”让企业能为社会持续提供价值，无疑是企业家应承担的责任和义务。

现在是企业家考虑如何与自然和谐相处的时候了，没有人能“独善其身”。

书中展示的相关调查显示：

(1) 青蛙数量减少不仅存在于已知的工业毒素的地区，而且在食物充足、没有发现任何污染源的原始荒野也急剧下降。从进化论的观点来看，内分泌系统是一个古老的系统，如果说在动物王国低层次上的内分泌系统和免疫系统存在衰退和崩溃的话，那么我们可能也将难逃厄运。

(2) 在你读完本书评的时候，将有100人死于农药中毒，也就是说每分钟死亡48人，即每年2500万人将死于农药中毒。

资源的大量集中使解决环境问题成为可能。现如今，公司的权力与影响力增加之大，使过去任何形式的国际强权都相形见绌，没有任何一个帝国曾有过当代跨国公司那么大的影响范围。这些公司在寻求市场、销路、资产和利润的过程中，跨越国界、文化和政府实属轻而易举。人类的能力和创造力从未如此集中过，这给企业解决相关问题提供了资源的支持与保障。

此外，书中有几个方面值得我们特别注意：

(1) 作者以大量事实说明，20世纪后半期以来的各种商业活动使得地球的资源大幅度减少，所有这些应该对我们人类产生警示，特别是商业形态的消费和工业形态的制造都应该从中考虑和评价过去所谓的“进步”。这些工商企业应该改变现在的商业模式，而朝着“对社会负责”的商业模式发展。

(2) 作者为创造一个可持续发展的社会，提出建立具有内在可持续性和可恢复性的商业和生产体系。

(3) 作者认为可持续发展应该为世界各地的人们提供安全、稳定且有意义的工作岗位，如果光想实现发展的可持续性而不创造新的就业增长点，将会使经济陷入困难并进一步恶化自然环境。

(4) 作者要求人类社会也应该同任何自然事物一样行事，即生存

于源自太阳和植物能量的自然消耗和循环过程之中。要重新调整我们已经熟悉的工业，居住以及效能等各个体系的模式，现在所要做的是尽快使一切事物顺畅地完成自然循环过程。

（5）作者坚信人是受其文化环境影响的，但不能企望文化具有快速而巨大的转变作用。好的愿望和计划会使人类抛弃破坏行为，并使美好的计划得以实现和持久。创造美的动力是无限的，而且这种动力并存于商业活动及社会领域中。

全书只有209页，但是本书也许能为企业家打开一扇“企业与社会、企业与自然和谐相处”之窗。

延伸阅读

《企业的社会责任》

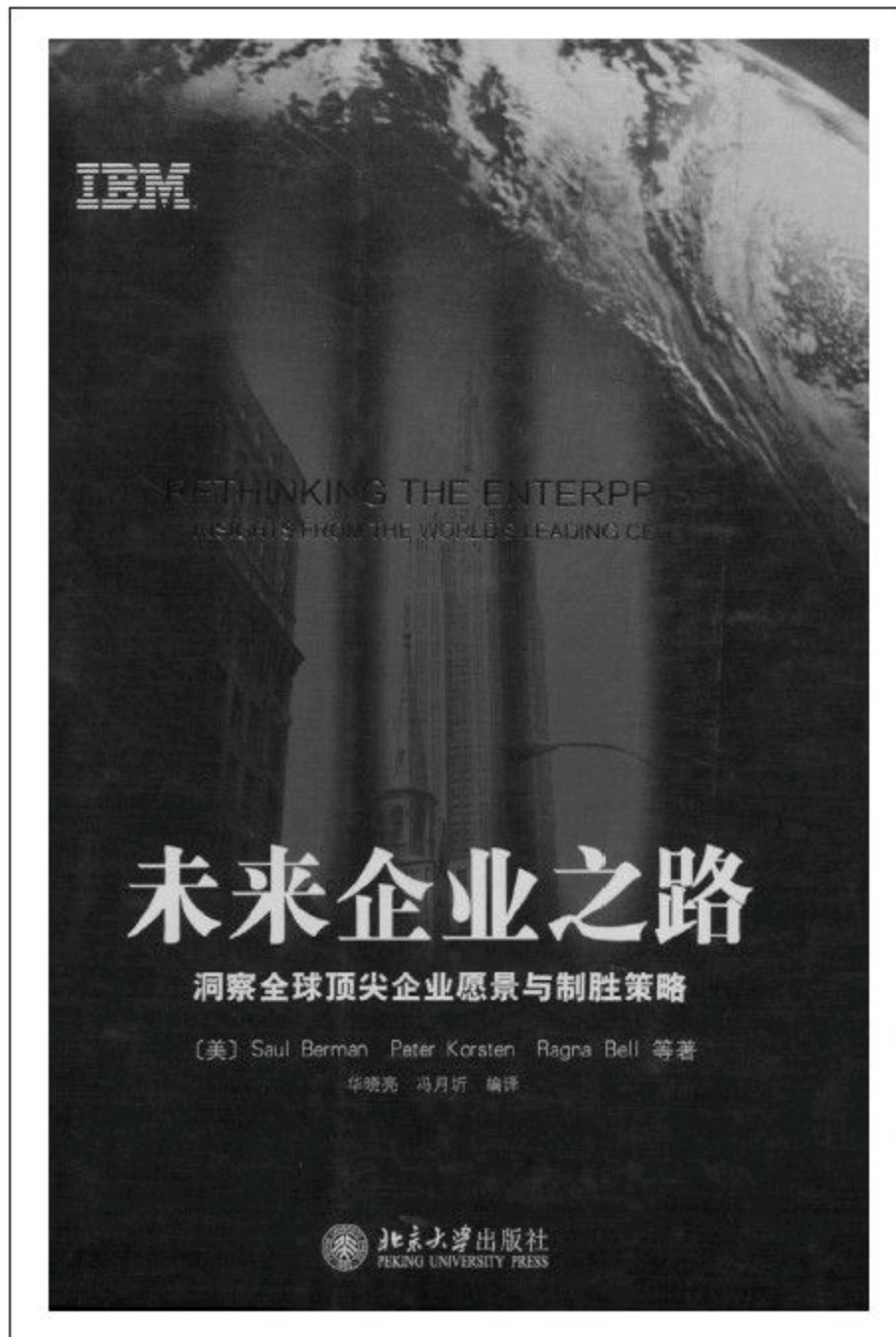
本书讲述了通过公益事业拓展更多的商业机会的方法。

作 者：（美）菲利普·科特勒 著

出版社：机械工业出版社

出版时间：2011年9月

未来企业之路



作 者：（美）Saul Berman等著，华晓亮、冯月圻 编译
出版社：北京大学出版社
出版时间：2010年4月

推荐人：张维迎（著名经济学家）

推荐语：20多年前，我曾在《论企业家：经济增长的国王》一书中引用过熊彼特的观点，指出经济增长的国王是企业家，这是被欧洲几百年的经济发展史证明了的一个事实。中国过去30年的经验同样证明，经济的持续繁荣发展不仅需要政策制定者的大智慧，而且更依赖于千千万万的企业家的成长和创新。我很高兴看到IBM与中国企业分享这样一本具有大视野的书，其通过对全球范围内超过1000位CEO的访谈，独具特色地解析了“未来的企业”的基因，值得立志做大做强的企业家们深入研究与借鉴。

推荐人：周其仁（北京大学国家发展研究院院长）

推荐语：我曾经说过中国经济进入衰退的可能性等于零，现在还是这个观点。但中国经济增长的动力何在？依靠政府主导的投资不会无限扩大，放大国内市场的消费也不是一夜之间骤变的事情，我们更不能一味指望欧美经济回暖拉高中国的出口水平。解决经济增长的后劲问题从微观层面看还是要提高企业的核心能力。本书即以此为出发点，探讨了一系列全球性趋势下企业如何转危为机、把握趋势、积极地推进变革，从而走出一条企业持续发展之路。

内容概要：

2008年至2009年全球经济危机所引发的混乱，使经济环境变得愈加复杂和不确定。面对加速的变化，企业都在重新思考其战略与业务模式：它们提供了什么价值，到哪里去竞争，如何发挥优势及如何进行定位，从而在这一新环境中取得领先。本书援引了对这些关键问题的一项为期两年的重要研究所取得的发现，向企业提供了如何进行定位才能在将来赢得持续成功的指导。同时，为进一步探索所提出的主题，书中还收录了来自宜家、阳狮集团、塔塔汽车、利丰、巴帝电信和可口可乐等公司领导人所直接分享的观点。

主题书评：未来企业的几个特质

从2004年开始，IBM每两天进行一次全球CEO调查，并结合咨询顾问及专家的意见对调研进行分析。本书就是2008年的调查报告，其中凝聚了全球超过1000位CEO的实践体会，向企业提供了如何进行定位才能在将来赢得持续成功的指导。书中除收录了来自宜家、塔塔汽车和可口可乐等公司领导的访谈和观点外，还讲述了被国人所熟知的海尔等企业的事例，同时书里还专门对中国企业进行了分析。

书中总结出未来企业的五项特质：渴求变革、让创新超出客户的想像、全球整合、颠覆性的业务创新、真诚而不仅仅是慷慨。

首先，未来的企业将变革视为常态。经过企业文化的熏陶，员工都能适应不可预测性。在产品、市场、运营和业务模式始终都在不断变化的环境中，一切以价值为导向，与目标挂钩，建立流程和架构以鼓励创新和改革。它积极地管理投资组合，保护并支持不成熟但有潜力的创意，同时系统地清除对企业没有帮助的想法。

其次，不仅要做到满足客户的需求，而且要让创新超出客户的想像。实现方法是：采取有效方法向新市场和日益富裕的消费者提供产品或服务；通过技术，比竞争对手更早地预见转变；将每一个人与客户联系起来。比如：任天堂直接与游戏玩家接触，根据参与者对社区的贡献价值和在线频率，选出一组经验丰富的游戏玩家。公司为这些游戏玩家提供独有的奖励，提供新游戏的预览版，而作为交换，这些游戏玩家必须为新用户和社区提供帮助和支持。通过这个社区，任天堂获得了市场需求和客户喜好方面宝贵的深层次需求信息。

第三，全球整合。“未来的企业”应该在全球范围内寻找能使自身独具特色的专业技能、资源和资产。经过整合后，它们就能够随时随地为企业提供所需的最佳能力、知识和资产。

第四，颠覆性的创新。像局外人一样思考，并从其他行业吸取突破性的想法。管理今天的业务，同时试验明天的模式。

第五，真诚而不仅仅是慷慨。具有社会意识的新一代客户、员工、合作伙伴、活动家和投资者会关注公司几乎所有的举动。如果意识到这一点，CEO就会迅速在企业社会责任方面进行投资，从而使工作成为人类福祉的一部分。潜在和现有的员工希望在有道德，且对社会负责的组织中工作，而“未来的企业”理解员工希望积极参与解决问题的热望。它的规划能够将员工团结起来，为人类造福。

本书展示的结果并不是终点，而是业务和企业发展方向后续讨论的催化剂，它将围绕企业未来的发展问题进行深入讨论，从而为企业指明道路。

延伸阅读

《企业的未来》

在本书中，尤努斯展示了社会企业是如何被包括巴斯夫、英特尔、达能、威立雅以及阿迪达斯等在内的龙头企业和那些遍布亚洲、南美洲、欧洲和北美洲的企业家、社会活动家所采纳，进而把一个理论发展为鼓舞人心的实践。作者阐明了社会企业如何改变人们的生活；如何为那些想要创办自己的企业的人提供了实践引导；解释了公众和公司政策应该如何适应形势，给社会企业模式留出发展空间；为什么社会企业具有潜力能兑现自由市场企业没有兑现的承诺。

作 者：（孟）穆罕默德·尤努斯 著

出版社：中信出版社

出版时间：2011年1月

以人为本的企业



译者：（印）苏曼德拉·戈沙尔、（美）巴特利特 著，苏月
出版社：中国人民大学出版社

出版时间：2008年11月

推荐人：沃伦·本尼斯（领导力大师）

推荐语：戈沙尔和巴特利特写就了一本特立独行、发人深省、影响甚远的伟大之作。

内容概要：

《以人为本的企业》的两位作者苏曼德拉·戈沙尔和克里斯托弗·巴特利特均是管理学界的权威，而目前被多家大型跨国企业奉为“宝书”的另一部管理学巨著《跨边界管理》，也是由二人完成的。

本书着眼于当代企业提倡的“以人性为本”的柔性管理方式。作者首先以几家美国著名企业为例，通过表格的形式，对美国西屋电气与通用电气的绩效进行直观比较。之后以西屋电气的一位前管理者为例，描述其在西屋电气和ABB完全不同的职业历程。由此反映出善于变革、以人为本的当代企业模式，是如何全方位取代臃肿的、以规章制度为中心、管理层级繁多的旧有模式。

此外，作者和其他相关研究人员在耗时多年的研究项目中，拜访了包括花王、ABB、3M等多家跨国企业不同层级的管理者。从企业组织、企业文化、员工激励机制、部门之间的人力资源流动、企业精神的贯彻实施等内部因素，透析当代“以人为本”的企业制度逐步形成与发展的机理。同时，采用多张图表，使读者更加直观地了解这些因素之间的相互关系，以及具有先进管理理念的跨国企业的经营模式。相信这本书，也能成为国内企业改变经营模式，获得更好绩效的重要参照。

主题书评：以人为本是企业生存之道

亨利·福特有句名言：“我需要的是一双熟练的手，可我却不走运地必须要和这双手的主人打交道。”这话在福特的年代也许有一定的正确性，企业需要的是熟练操作的工人，人被视为机器的一部分，而随着时代的发展，企业只有以人为本才能长期生存。

在作者戈沙尔眼中，企业不应是竭尽所能地从员工那里获取最大价值的机构，而应该成为一种体制，一种创造财富的特殊机制，填补除家庭、政府等组织影响外的真空。这就意味着企业不仅要履行经济功能，还要发挥社会作用。企业的生产效率、管理方式、分配原则影响到每个人，它们决定着收入的多寡、居民生活水平的高低，以及社会民主程度

等上层建筑。

作者对现代企业的管理模式进行了简单回顾，对“组织人”管理模式进行质疑，提出了全新的以人为本的管理模式，并以通用电气、ABB、西屋电气、3M、麦肯锡、肯德基、花王、英特尔、飞利浦、佳能、优派、摩托罗拉、宜家等世界知名企业为例，分析善于变革、以人为本的当代企业模式，是如何全方位取代臃肿的、以规章制度为中心、管理层级繁多的旧有模式。

作者提出以人为本的企业模式是建立一个足够灵活的组织，使每位雇员特有的知识和技能得到利用。这种管理模式具备三个核心特征：一是善于激发个人的能动性；二是善于创立并推广知识；三是善于确保持续创新。在新型的企业管理模式下，员工、公司和社会之间，出现了一种非常独特的道德契约。员工们不再被看成是被攫取价值的公司资产，而是代表了一种责任，并成为其附加价值的来源。企业成为为社会创造价值的机构，不仅为员工创造价值，也为社会创造价值。这种新契约对公司高层的管理角色从根本上进行重新定义，使其超越了传统意义上注重公司战略、结构和制度的“组织人”理念，并转化为一种以目标、过程和人员为基础的新型管理理念。

在某种程度上，作者的观点正在逐渐被当代中国企业主动或被动的接受。无论是新劳动法的出台还是政府政策导向，都促使企业向着“以人为本”发展，我们也因此需要对管理进行有效的创新，使之更具人性。

延伸阅读

《思想者》

果敢的众神之王宙斯、崇尚秩序的理智的太阳神阿波罗、推崇专业精神的智慧女神雅典娜，还有极具个人主义色彩的酒神狄奥尼索斯，在本书中，这四位神就是四种特色鲜明的管理方式和企业文化的代言人。“管理哲学之父”查尔斯·汉迪从诸神的角度来谈企业管理，不是故弄玄虚，而是要表明管理未必要追求精准，也需要创造力和想像力。辨识一个组织的性格（如企业文化、价值观）是我们扬长避短，谋求发展的重中之重。这本角度新奇、饶有趣味的图书足以让你清晰地认识自己，并认识自己所在的组织。

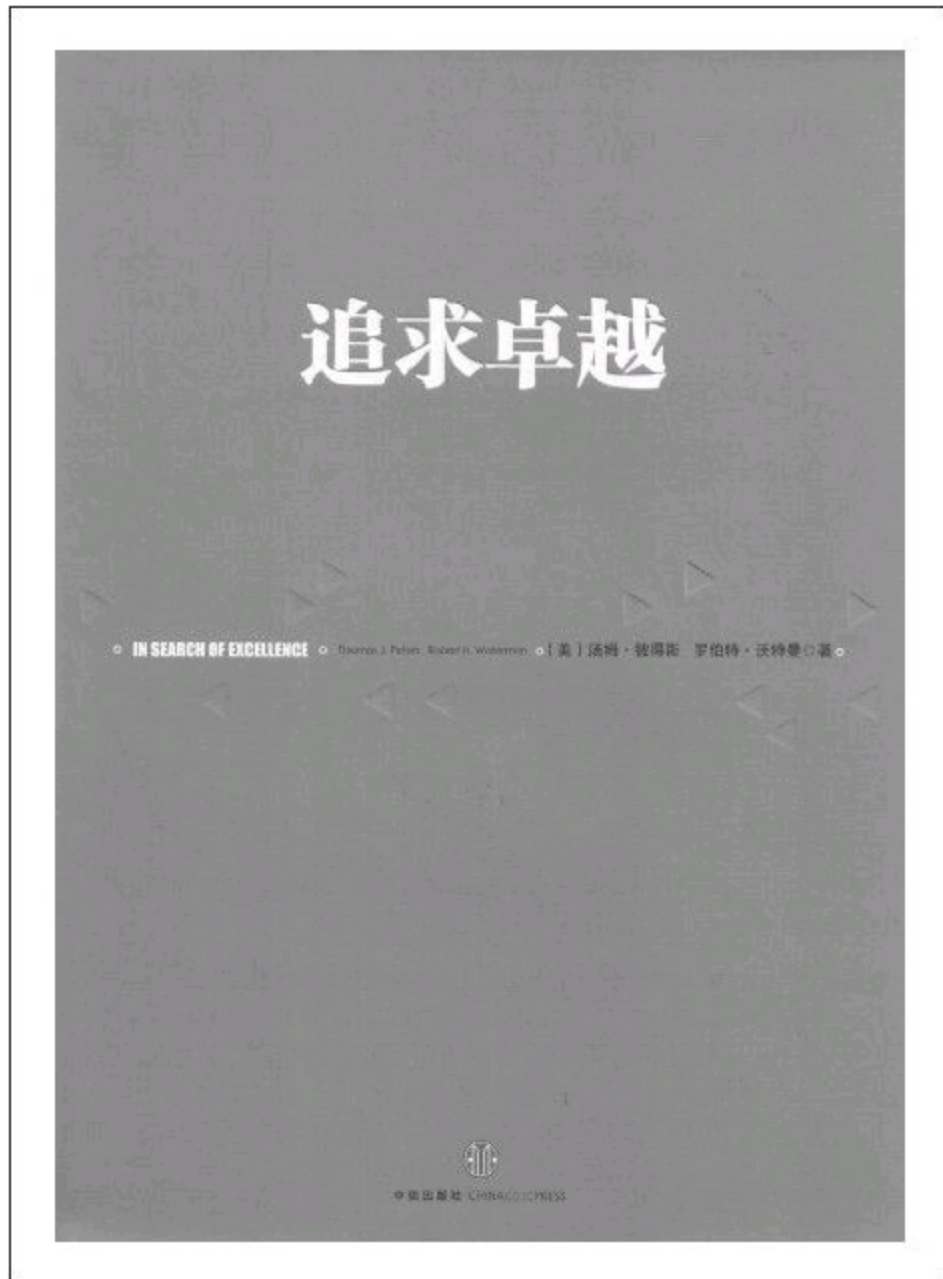
作者：（英）查尔斯·汉迪 著

出版社：中信出版社

出版时间：2011年1月

追求卓越

——探索成功企业的特质



作者：（美）汤姆·彼得斯，罗伯特·沃特曼 著，胡玮珊 译
出版社：中信出版社

出版时间：2012年9月

推荐人：中国企业家基础阅读书目研制组

推荐语：永远的管理学经典。本书谈的是一场革命——一场必要的管理学革命。快速变化的时代要求我们，以机动灵活、热爱变革的精神代替我们长期以来追求大批量和大规模营销的倾向，因为后者所要求的稳定、容易预测的环境已经不属于21世纪。作为身处市场中的企业家，这种前瞻性的思想是不能少的！

内容概要：

本书被誉为世界最畅销的工商管理书籍之一、美国优秀企业的管理圣经、《福布斯》20世纪最具影响力的工商书籍之一。汤姆·彼得斯的《追求卓越》开启了商业管理书籍的一次革命，真正将管理的科学性与艺术性密切地结合起来，成为轰动整个管理世界的经典法则。

汤姆·彼得斯和罗伯特·沃特曼两位作者花费数年时间，辗转美国各地，深入企业进行调查研究，综合了数百个大小公司的第一手材料，最后筛选出43家优良“标本”，进行解剖和探究。样本涉及制造、信息、服务、销售、交通、食品等诸多行业，包括大名鼎鼎的IBM、通用电气、惠普、3M、麦当劳、宝洁等。在作者眼中，“卓越”的标准是指企业除了表现在财务方面的长期的优异业绩外，更重要的是具有高度的创新精神。作者认为，尽管每个优秀企业个性不同，但拥有许多共同的品质。这些品质基本上可以总结为八大特质，即崇尚行动、贴近顾客、自主创新、以人助产、价值驱动、不离本行、精兵简政、宽严并济。

主题书评：管理中最佳实践的汇集之作

作者汤姆·彼得斯曾被《财富》杂志评为“管理领袖中的领袖”，将他和拉尔夫·爱默森、亨利·梭罗和瓦尔特·惠特曼相提并论。《商业周刊》则这样评价：“无论你对汤姆·彼得斯的言论喜欢还是嫌恶，他都称得上是继德鲁克之后最优秀和最具有影响力的管理学天才。”

可是本书在看第一遍时，会让读者感觉非常普通，即便作者之前在麦肯锡供职多年，认证逻辑也很缜密。但是书里提到的公司八大特质让人感觉平平，它们是：采取行为、接近客户、自主和创业精神、以人为

本、亲身经历与价值驱动、坚持本业、组织单纯与人事精简、宽严并济。以上无疑是卓越企业应该具备的，但并不足以说明本书的销量为何如此之好。

看了本书背景并重读之后，读者也许能有更深刻的理解。这里推荐的是20多年之后再次印刷的版本，作者还特别新写了序言。本书最早成于20世纪80年代，当时美国的企业感觉都比较“疲软”，反而是日本企业势头强劲。汤姆·彼得斯在采访了众多优秀的美国公司之后写出本书，可以算做“美国企业管理的最佳实践合集”。书中把卓越企业应该具备的特点都举例做了说明，可以让后来者方便效仿。

综合考虑到背景和内容，本书被称为“商业经典”也不为过。就像作者再版前言里提到的，“八大特质无论是当时还是现在都适用。自从《追求卓越》几点之后我还写了很多书，以不同的方式呈现我们的观察心得，可是没有任何一本书比《追求卓越》写得更加精辟。特质就是特质，并不是原则。在还没有更加明确、更好的东西出现之前，我们还是坚持这八大特质。”

一本商业管理方面的书20年后还能再版，本身就说明了其存在的价值。

此外，还有一点值得注意，书中提到的只是管理实践，而非商业模式。所以一些当初书里提到“具备最佳管理实践”的企业却都“日薄西山”——不是被收购就是直接倒闭。也许这只能说明企业生存不只需要最佳的管理，还需要正确的商业模式和其他东西。

无论如何，这并不会影响书本身的价值，其中提到的特质也值得中国企业学习。

延伸阅读

《追求卓越2：成就卓越的163个细节》

在本书中，汤姆·彼得斯总结了自己60多年来成就卓越至关重要的163个细节，涵盖了危机、机遇、睿智、态度、行为、工作、领导、网络、人才、创新、学习等诸多方面，其唯一的目的是塑造卓越！

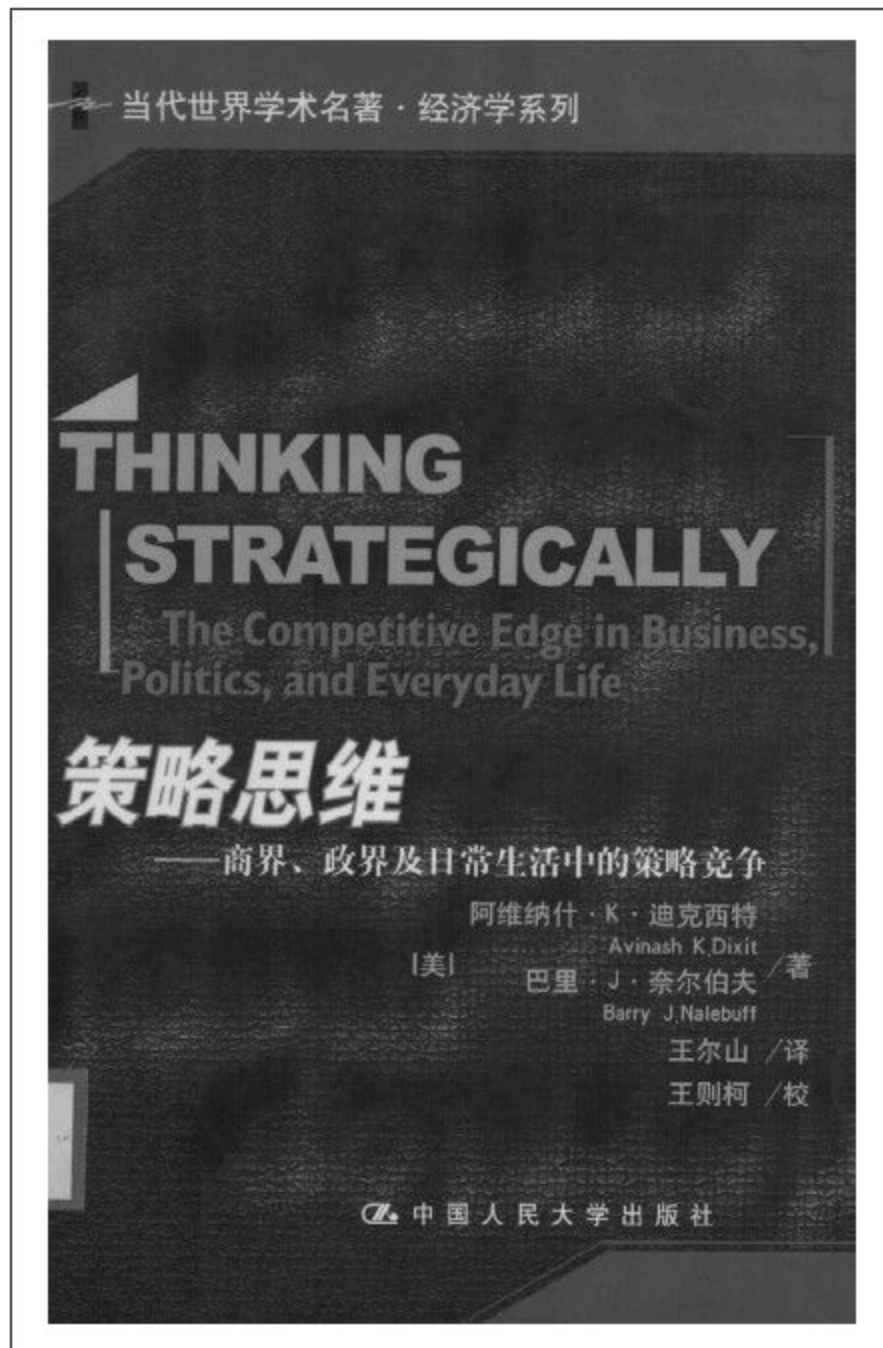
作者：（美）汤姆·彼得斯 著

出版社：中华工商联出版社

出版时间：2011年1月

策略思维

——商界、政界及日常生活中的策略竞争



作者：（美）阿维纳什·K. 迪克西特、巴里·J. 奈尔伯夫 著，王尔山 译

出版社：中国人民大学出版社

出版时间：2003年2月

推荐人：中国企业家基础阅读书目研制组

推荐语：本书运用“策略思维”来思考问题，给每一个读者以建议。策略思维就是了解对手的策略，然后有所针对地制定自己的策略，并战胜对手。它的基础是由一些简单的博弈论原理组成的。在21世纪，经济学已成为一门关乎每个人的科学。被经济学家们认为将全面改写经济学的博弈论，也完全可以用来指导我们的生活和工作。

推荐人：保罗·萨缪尔森（美国著名经济学家）

推荐语：要想在现代社会做一个有文化的人，你必须对博弈论有一个大致了解。迪克西特和奈尔伯夫提供了一把万能钥匙，你将从《策略思维》一书中获益，并感到兴趣盎然。

内容概要：

耶鲁大学教授奈尔伯夫和普林斯顿大学教授迪克西特的这部著作，用许多活生生的例子向没有经济学基础的读者展示了博弈论策略思维的道理。人生是一个永不停息的决策过程。从事什么样的工作，怎样打理一宗生意，该和谁结婚，怎样将孩子抚养成成人，要不要竞争总裁的位置，都是这类决策的例子。然而我们不是在一个真空的世界里做决定，相反，我们身边全是和自己一样的决策制定者。虽然冲突的成分很多，但是合作的因素也不少。本书将帮助我们学会策略地思考，在人生博弈中扩大胜算。

主题书评：从别人的角度理解这个世界

本书是比较系统介绍博弈论的书，写得通俗易懂，翻译也文从字顺。最为难得的是，书里主要用有趣的事例说话，而且考虑到理解的难度，先用“十个策略故事”在第1章为读者热身，之后才逐步展开。“从别

人的角度理解这个世界”，是本书的主旨之一。从做法而论，两位作者无疑都做到了。

人生就是由一场接一场不同的博弈组成的，小到明天出门准备穿什么衣服，大到企业，甚至国家竞争策略的制定。当然，其中有些是单重零和博弈（就玩一次，只有一方最终胜出），有些是多重非零和博弈（玩很多次，最终可能达成双赢的局面）。无论面对哪种局面，我们都需要掌握基本的知识，让自己不出昏招。本书讲述的就是其中的奥秘，以及我们应该在不同情况下所采取的合理策略。

对企业家而言，“了解竞争对手的策略之后，自己才能做出正确决策”，即从别人的角度思考这个世界。如此制定出的方针，方能保证自己不失败，进而有可能达到双赢的局面。毕竟，在商场上搏杀不像在山里砍树，我们在砍树时是不必担心树会跳起来反击的，而商场上的竞争对手则可以采取多种策略应对我们的进攻。

此外，书中提出“坚定自己立场之外，需要具备一定的灵活性”。戴高乐坚守自己的立场，在20世纪60年代后期为法国赢得了利益。此外，他两次单方面宣布将英国拒于欧共体之外，其他国家不得不在接受戴高乐的否决票和分裂共同体之间做出选择，致使法国独占了大部分战利品。这很不公平，因为戴高乐的拒不妥协剥夺了另一方重新考虑整个局面、提出一个可被接受的合理建议的机会。而一次不公平的胜利很可能破坏商业关系，甚至破坏个人关系，有时短期妥协可能从长期来看，会是一个更好的策略。

对行业领先者为何创新乏力，书中也给出了博弈论解释——假如在零和博弈市场上，我们成绩领先，那么，维持领域地位的最可靠办法就是看别人怎么做，我们就跟着做。产业和技术竞争提供了进一步的证据。在个人电脑市场，IBM的创新能力强不如将标准化的技术批量生产、推向大众化的本事那么著名，新概念更多是来自苹果电脑和其他新创立的公司。而冒险性的创新是使这些公司脱颖而出，夺取市场份额的最佳策略，大概也是唯一途径。

书中还提到，市场竞争中我们不能只看到“第二层”，即对手下一步将采取何种策略，而应该看得更远。这很像下围棋，初学者大多只能算出三步以后的局面，而国手则可以在布局阶段算出终盘时的状况——后者无疑胜算更多。

在书的前言里，作者说出了写本书的目的：“博弈论说的并不仅仅限于击败对方。这个理论同时解释了建立合作与战而胜之两方面的策略。也许这意味着我们应该将孙武和托尔斯泰结合起来，变成‘战争与和平的艺术’。”

商场竞争也是如此——双赢或者多赢，也许才是最后的出路！

延伸阅读

《不确定条件下的投资》

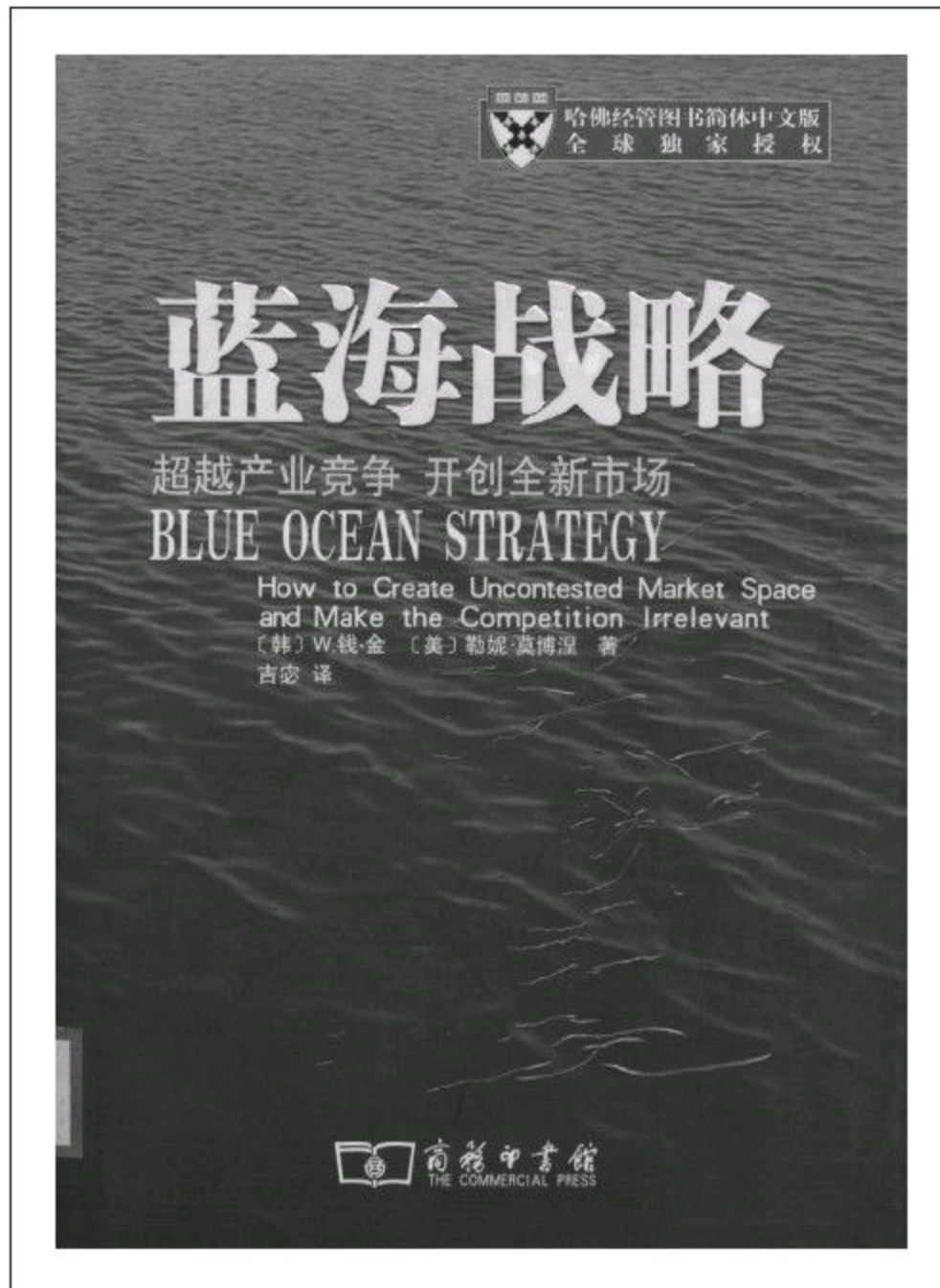
本书作者提供了一种关于企业资本投资决策的新理论，强调了大多数投资决策中的不可逆性，以及作出这些决策时经济环境中的不确定性，利用这种方法，回答了投资决策和投资支出行为中的上述问题，以及其他重要问题。

作者：（美）阿维纳什·迪克西特、罗伯特·平迪克 等著

出版社：中国人民大学出版社

出版时间：2002年11月

蓝海战略



作者：（韩）W. 钱·金、（韩）勒妮·莫博涅 著，吉宓 译
出版社：商务印书馆
出版时间：2010年8月

推荐人：中国企业家基础阅读书目研制组

推荐语：本书延续与发展了波特的思想。在战略层面上，《蓝海战略》作者提出“价值创新”的“蓝海”战略颠覆了波特提出的成本优先和差异化只能选其一的“红海”战略思维，是一本非常适合企业家在当下环境思考战略规划的开拓书！

内容概要：

企业为了寻求持久的、获利性的增长，往往与其对手针锋相对。它们为竞争优势而战，为市场份额而战，为实现差异化而战。然而在目前过度拥挤的产业市场中，硬碰硬的竞争只会令企业陷入血腥的“红海”，即竞争激烈的已知市场空间中，与对手争抢日益缩减的利润额。在本书中，作者对你所熟知的一切战略成功的定律提出挑战。他们认为，流连于红海的竞争之中，将越来越难以创造未来的获利性增长。

作者基于对跨度达100多年、涉及30多个产业的150个战略行动的研究，提出要赢得明天，企业不能靠与对手竞争，而是要开创“蓝海”的战略，即蕴涵庞大需求的新市场空间，以走上增长之路。这种被称为“价值创新”的战略行动能够为企业和买方都创造价值的飞跃，使企业彻底甩脱竞争对手，并将新的需求释放出来。

《蓝海战略》为企业甩脱竞争提供了一套系统性的方法。在这本颠覆传统战略思维的著作中，作者展示了一套经过实践证明的分析框架和工具，供企业成功地开创和夺取蓝海。通过对各种产业中为数众多的战略行动的分析，作者还提出了成功制定和执行蓝海战略的六项原则。这些原则告诉企业，该如何重建市场边界、注重全局、超越现有需求、遵循合理的战略顺序、克服组织障碍并把战略的执行变成战略的一部分。

主题书评：以“价值创新”开创全新市场

任何企业都想获得永久的利润，当然也就避免不了竞争。在竞争日趋激烈的市场上，寻求持久的、稳定性的增长，是一件非常困难的事情。当我们身陷与竞争对手针锋相对的竞争中时，就不存在任何赢家，因为硬碰硬的竞争只会使相关的企业陷入血腥的“红海”中。

红海的对立面就是蓝海。与其费尽心机地在血流成河的红海中挣扎徘徊，不如创造性地去开拓蓝海的市場，即蕴涵庞大需求的新市场空

间，以此来走上持续和高速的增长之路。在蓝海的市场中，没有竞争对手步步紧逼，企业所获利润丰厚而且持久。也可以说，红海战略是在已有的市场空间中竞争，而蓝海战略是开创无人争抢的市场空间。红海战略是在价格或生产中竞争，属于生产力之间的竞争；而蓝海战略的关键是开创新的需求，开创新的市场空间，并通过价值创新来获得高额的利润，这也是它的基本思想。

以前我们面对对手，通常关注的焦点是对手手中的产品，从而制定自己的战略。在本书中，蓝海的开创者根本不以竞争对手为标杆，而是采用完全不同的一套战略逻辑，也就是我们所说的价值创新。价值创新是蓝海战略的基石。我们把它称作价值创新，是因为在这种战略逻辑的指导下，不是把精力放在打败竞争对手上，而是放在全力为买方和自身创造价值飞跃上，并由此开创新的无人争抢的市场空间，彻底甩脱竞争对手。

该书的颠覆性思想在很大程度上反映了在当今的商业现实和竞争态势下，全球的企业界对寻求新的战略手段以实现获利性增长的强烈渴望，为企业指出了一条通向未来增长与利润的新路。蓝海战略要求企业把视线从市场的供给方移向需求方，从关注并比超竞争对手的所作所为，转向为买方提供价值的飞跃。该书提出的“蓝海战略”是继迈克尔·波特《竞争战略》之后，对当今企业的未来发展战略具有较高指导意义的思想。

我国属于后发展型国家，国内企业出于“赶超”心态，往往注重学习和模仿。但是以国内企业现有的资源和实力，按照既定的规则跟随西方企业起舞，很难脱颖而出。国内企业所要做的，首先是摆脱一味比照、模仿的思维定式。蓝海战略为企业提供了一套系统性的方法和工具，引导企业走出常规的思维方式，使得创新不仅仅是由奇思妙想促成的结果，而成为一个系统的、可执行的过程。未来我国由“中国制造”到“中国创造”需要的是创新意识和精神。

蓝海战略阐述的价值创新并不是单纯的技术创新，技术创新充其量只算“红海”的延伸。蓝海战略是第一个在价值上提供飞跃的人。好比第一个诞生计算机的是MITS，而不是微软、苹果和IBM。我们不一定是第一个拥有技术的人，但如何让拥有的技术去赚钱并使得大家都满意和高兴才是最核心的问题。中国不缺技术创新，但缺乏价值创新。中国是四大发明的第一人，但不是四大发明价值创新的领跑者。也就是说，我们需要更多蓝海战略的实践。

这是一本极具阅读价值的书。若能将此书与《不对称创新：挑战者的成功之道》一起阅读，效果会更好。

延伸阅读

《不对称创新：挑战者的成功之道》

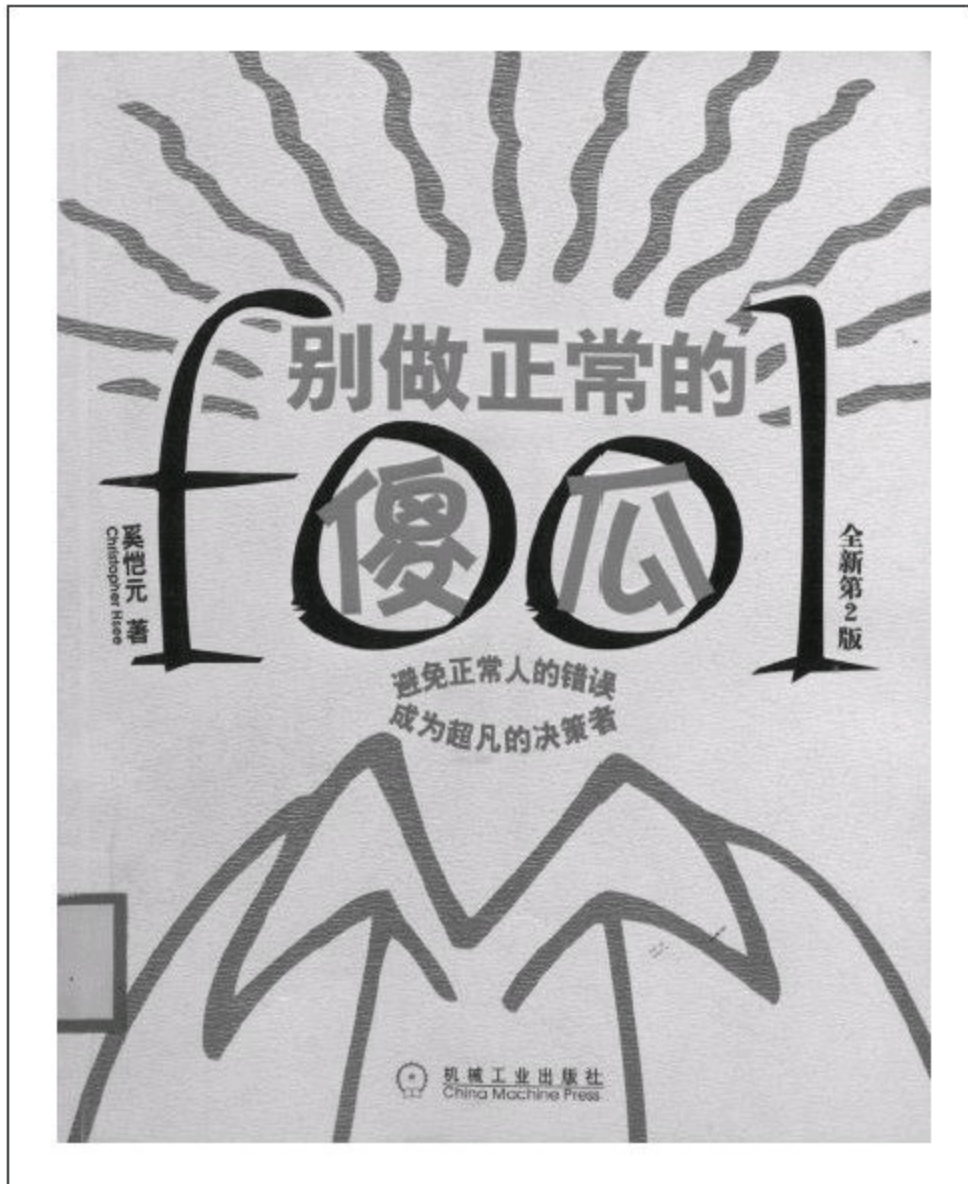
书中提出了颠覆传统战略理论的全新战略思想：企业要想以小搏大、以弱胜强，就必须进行不对称创新。

作 者：吴振海 著

出版社：北京师范大学出版社

出版时间：2007年7月

别做正常的傻瓜



作者：奚恺元 著
出版社：机械工业出版社
出版时间：2006年8月

推荐人：黄铁鹰（前华润创业董事、总经理）
推荐语：我从不向商人推荐学者的书，因为大都厚厚的

一大本，有用的没几句，但这本书是个例外。

内容概要：

你正常吗？也许是的。你傻吗？也许也是的。“正常”的决策者往往做着“傻瓜”的决策，而他们自己还蒙在鼓里。这些傻的错误会在许多决策中出现，包括购物、投资、用人、择偶等。本书基于获得诺贝尔奖的行为决策学，又基于作者十余年的管理教学经验，帮你揭示人们在工作生活中熟视无睹的决策误区，并教你如何纠正。读完本书，希望你能“少几分正常，多几分理性”，在这充满竞争的世界里胜人一筹。

主题书评：不要让沉没成本困住前行的路

本书对企业家比较有启发的，也许是书中提到“沉没成本”的部分。

有种行为决策理论被称为沉没成本误区：人们在决定是否去做一件事情的时候，不仅是看这件事情对自己有没有好处，而且也看过去是不是已经在这件事情上有过投入。我们把这些已经发生不可以收回的支出，如时间、金钱、精力等称为沉没成本。完全理性的决策者在做成本收益分析的时候是不应该把沉没成本算在内的，因为过去的不能挽回，既然不能挽回，就不能对现在产生影响，就应该让它过去，在决策时应将其忽略。但现实之中没有完全理性的决策者。

如果发现是一项错误的投资，就应该立刻悬崖勒马，尽早回头，切不可因为顾及沉没成本，错上加错。事实上，这种为了追回沉没成本而继续追加投资导致最终损失更多的例子比比皆是。

1962年11月29日，英、法两国政府签署了一个联合研制民用客机的协议——“超音速运输计划”，开始共同出资研制第一架民用超音速飞机的公司。刚开始的市场预测表明，虽然超音速飞机造价比一般飞机高出好几倍，但是市场的需求还是很旺盛的，因此协和公司觉得研制超音速飞机可以有盈利。与此同时，波音公司也在研制超音速飞机，而且还在研制另外一种飞机，这种飞机的速度没有超音速飞机那么快，但是用油比较少，价格也要便宜很多，这就是赫赫有名的波音747飞机。过了不久，国际局势发生了变化，中东石油危机的爆发使得石油价格大幅度上升，这对协和与波音来说都是一个全新的信息，它们都开始重新审视自己的研制计划。两家公司都发现超音速飞机由于用油厉害，运用和维护成本都很高，因此愿意订购的航空公司数量很少，要确保盈利恐怕是很困难的。在这样的情况下，波音公司毅然停止了对超音速飞机的研制，

一门心思放在波音747飞机上面，而协和公司却继续超音速飞机的研制。协和公司的这个决定或许受到多种因素的影响，比如第一家研制成功超音速飞机是一件可以载入史册的成功，又或者半途而废将影响到英国和法国的名誉等。但是，协和之所以继续研制超音速飞机还有一个很重要的原因，就是当时协和公司已经为这个超音速项目投入了很多的钱，如果半途而废中止了这个项目，那么之前投入的钱就打了水漂，这等于是浪费了纳税人的钱，是不能被容忍的。

结果，超音速飞机制成之后，由于高昂的价格和运行成本，少有航空公司问津。本来英法准备制造1370架协和飞机，最后只造了20架，而且没有国家来买它，只好由英法两国自己的国有航空公司接收。仅仅从经济上看，协和超音速飞机是一个很大的失败。

决策者往往出于想挽回已经发生却无法收回的所谓沉没成本，而做出很多欠理性的行为。克服的方法也许是：进行投资时，把目光投向前方，审时度势，如果发现这项投资并不能盈利，应该及早停掉，不要吝惜已投下去的各项成本.....

整体而言，本书是一本讲述如何正确决策的书。

延伸阅读

《决策与判断》

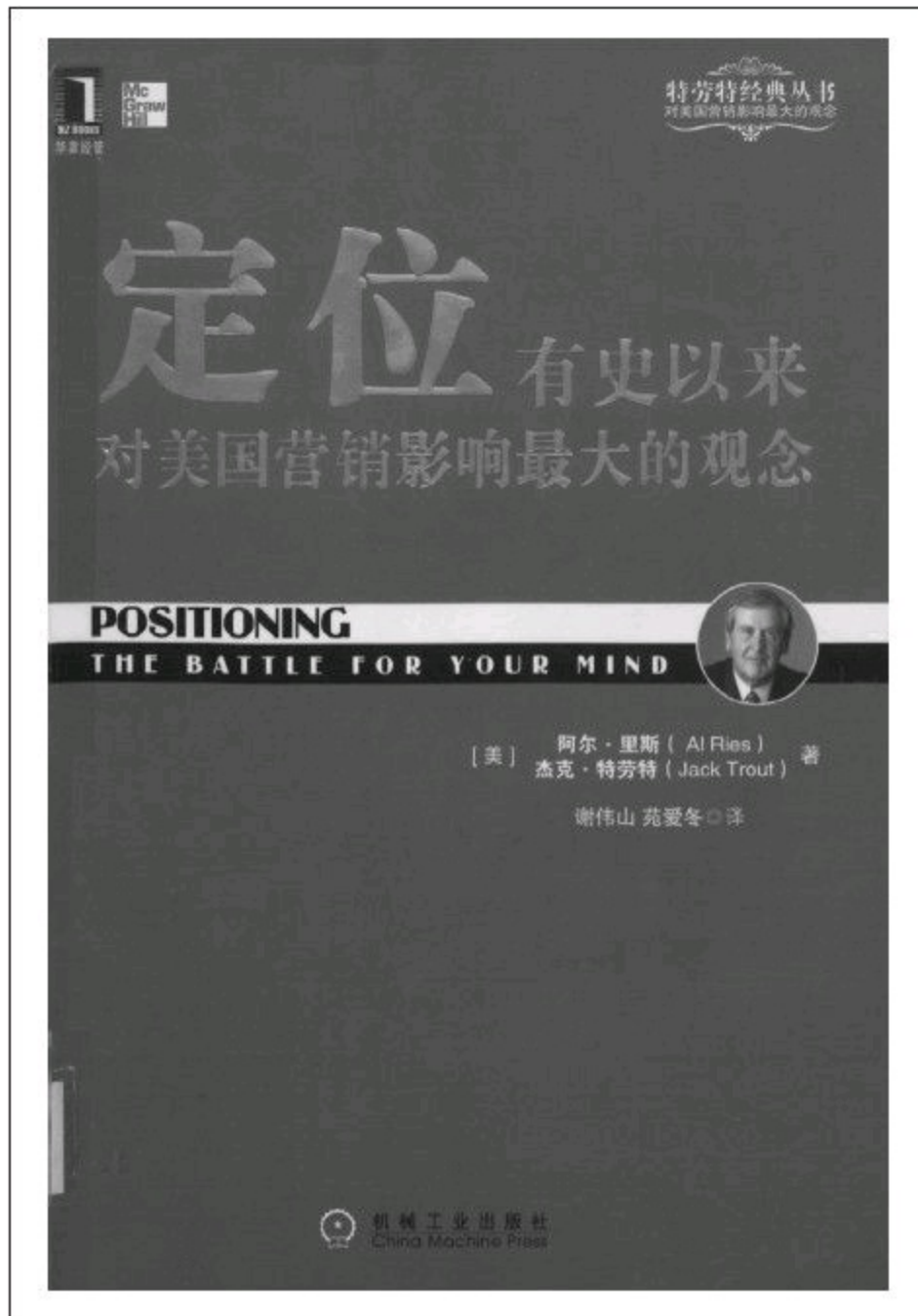
本书的对象是希望了解决策与判断心理学的基础知识的非专业人士。它着重实验结果而不是心理学理论，是出人意料的结论而不是猜想，是对研究的描述而不是数学公式。一句话，这本书是想要大家高兴而且思考，同时也是为了传播和普及心理学知识。

作者：（美）斯科特·普劳斯 著

出版社：上海文艺出版社

出版时间：2004年9月

定位



作者：（美）艾·里斯、杰克·特劳特 著，谢伟山、苑爱冬 译
出版社：机械工业出版社
出版时间：2011年1月

推荐人：中国企业家基础阅读书目研制组

推荐语：面对泛滥的“定位”时尚，“定位大师”特劳特告诉大家，“定位”的核心就是“攻心为上”，市场竞争的核心就是心智之争。

内容概要：

本书是特劳特的成名作。它深入阐述了定位理论和操作方法，并配有丰富的实战案例解析，以指导企业家进行企业定位，获取商业成功。书中提出了被称为“有史以来对美国营销影响最大的观念”——定位，改变人类“满足需求”的旧有营销认识，开创了“胜出竞争”的营销之道。

本书阐述“定位”观念的产生，剖析“满足需求”无法赢得顾客的原因，给出如何进入顾客心智，以赢得选择的定位之道。在竞争日益激烈的今天，它揭示了现代企业经营的本质（争夺顾客），为企业阐明了获胜的要诀（赢得心智之战），是商业人士的必读书。

主题书评：“定位”思想开创了营销理论全面创新的时代

曾有这样的说法。社会生产率经历了三次革命：第一次革命是通过泰勒的《科学管理原理》，大幅提升了体力工作者的生产率；第二次革命是通过德鲁克开创的管理学（核心著作《管理的实践》及《卓有成效的管理者》），大幅提升了组织的生产率；第三次革命是通过特劳特发现的定位（核心著作是《定位》和《商战》），大幅提升了品牌的生产率。可见《定位》的地位之高，值得一读，而且这是特劳特的开山之作，也是理解“定位”思想最基本的一本书。

1969年特劳特和他的合作伙伴提出的定位思想，成了营销界人人谈论的热门话题，开创了营销理论全面创新的时代，历经40多年的考验，仍能让市场感觉到其存在的价值。

《定位》集合了特劳特先生定位思想的精髓，讲述了定位思想的起源、含义、原理、操作方法等，从而能准确把握如何避开激烈竞争，如何获取终极资源之道。书中使用了大量的实际操作案例，对不同的行业、企业进行分析，诸如领先者、追赶者如何运用定位手段，如何定位对手，如何命名和品牌名称相关的陷阱，搭便车陷阱以及品牌的延展陷阱等问题尤其令人影响深刻。最后特劳特分别针对个人、公司、国家、产品和服务的实际案例进行了前后对比，非常具有参考价值和意义。

特劳特告诉我们，消费者有五大思考模式：消费者只能接收有限的信息；消费者喜欢简单，讨厌复杂；消费者缺乏安全感；消费者对品牌的印象不会轻易改变；消费者的想法容易失去焦点。“定位”不是去创造某种新奇的或与与众不同的东西，而是去操纵人们心中原本的想法，去打开联想之结，了解他们的思考模式，就可以很好地抓住消费者的心。

很快你就会发现，“定位”的核心就是“攻心为上”，消费者的心灵才是营销的终极战场，也就是说市场竞争实际上是一场心智之争。而当下，广告公司会说，做广告前应有个广告定位；品牌顾问公司会说，品牌规划要有个品牌定位；咨询公司说，企业制定战略前要有战略定位；甚至人力资源顾问也谈人力资源定位。“定位”成了时尚，“定位”的应用泛滥，使得“定位”一词偏离了它的真正含义，其根本原因就是缺乏心智的“定位”。对于我们这个经济正在转型的国度，正在融入全球经济的时代，正在面临如何创建品牌的企业界，准确掌握“定位”的本质意义非常重要。

本书语言生动、简洁，案例丰富，可读性非常强，绝对是了解定位思想的不二之选。

延伸阅读

《商战》

本书重点阐述了商战中的四种常用战略形式：防御战、进攻战、侧翼战和游击战，针对每一种形式又提出了三条应遵循的原则，以及如何在具体的商战中应用这些原则。

作者：（美）艾·里斯，杰克·特劳特 著

出版社：机械工业出版社

出版时间：2011年2月

《长尾理论》

书中阐述，互联网的出现使得99%的商品都有机会进行销售，市场曲线中那条长长的尾部（所谓的利基产品）也咸鱼翻身，成为我们可以寄予厚望的新的利润增长点。商业和文化的未来不在于传统需求曲线上那个代表“畅销商品”的头部；而是那条代表“冷门商品”，经常被人遗忘的长尾。

作者：（美）克里斯·安德森 著

出版社：中信出版社

出版时间：2012年9月

模仿的力量



作者：（美）石家安 著，吴进操 译

出版社：机械工业出版社

出版时间：2011年8月

推荐人：中国企业家基础阅读书目研制组

推荐语：书中谈及两种形式：一是在创新的基础上模仿，保持精髓又有自己的特点；一是看到别人的成功点，然后照抄。无疑前者可能成功——掌握正确方法，后者注定失败——很多成功并非由表面看起来的原因所导致。书中针对两种形式，给出了比较生动的案例。

内容概要：

在商业领域，模仿可谓臭名昭著。有些企业领导认为，模仿者是一种亦步亦趋的角色，因为拿不出原创产品，无奈之下，只好去模仿别人。在书中，石家安提出了针锋相对的观点。他认为，模仿——对创新的精确复制或者粗略仿制——与创新一样，是企业走向成功的关键，特别是当二者结合运用时，更有利于促进企业发展。他还表示，精明的模仿者可为公司创造巨额利润，因为模仿可以节约研发成本，减少营销投入和广告投入，而这些费用，开创者必须全额承担。另外，模仿者还可以旁观别人的试验产品，然后从中学习，借此防范代价高昂的错误。

《模仿的力量》还阐释了如何让模仿成为公司竞争战略的核心要素。

主题书评：模仿之中也少不了创新

模仿不就是抄吗，这也需要创新？答案是：不但需要，而且非常需要。

《模仿的力量》从独特的角度诠释了模仿的概念，以及成功和失败的应用。但如何才能成功模仿，让好东西为大家所用，我们的理解是——只有在充分理解原型的前提下，准确解码、加以足够的创新模仿才可能真正成功，才可能为大家带来价值。

书里给人印象最深的要算竞争者模仿西南航空的例子。有些竞争者模仿西南航空之后，走向了衰亡；而有些竞争者模仿之后，让自己赢得了新的生命力。“疯狂降低成本，节约，节约，再节约！”谁不会啊？西南航空成功做到了这一点。只能学到这个表象的对手疯狂压低成本，使员工流失、客户不满；学到精髓的，则结合自己的实际情况加以改进，创造出属于自己的特色，因而有机会创造辉煌。

书中关于正确模仿也有很准确的定义。如在生物学和认知学中，模

仿曾一度被视为原始本能，而今已经被认为是一项错综行为，需要高水平的智力及创造力，至于模仿能力，更是一种极其稀缺而又非常重要的能力。目前此观点也被商业界所认同。参考借鉴适当模型、弄清楚背景环境等能力，才能万事俱备，做到真正且彻底的模仿。在真正的模仿中，一方面要破解因果关系链，即弄清原型与复制品内在的“手段→目标”结构；另一方面需要解决对应问题，而对应问题被普遍认为是模仿西方的核心谜团。

上面这段说得复杂，用一句话概括就是，“想学会，先要了解被模仿对象的真正面目”。如齐白石所言，“学我者生，像我者死”，如何在学中创新，在模仿中找到属于自己的创新是本书留给大家的思考题。

国内企业经常给自己做“对标”，即对行业领先者做系统的分析，之后对照自己的情况，有针对性地弥补不足，加以改进——现在看来，这也是种模仿。本书可以促进企业如何让此形式更加有效地思考。

延伸阅读

《创新与企业家精神》

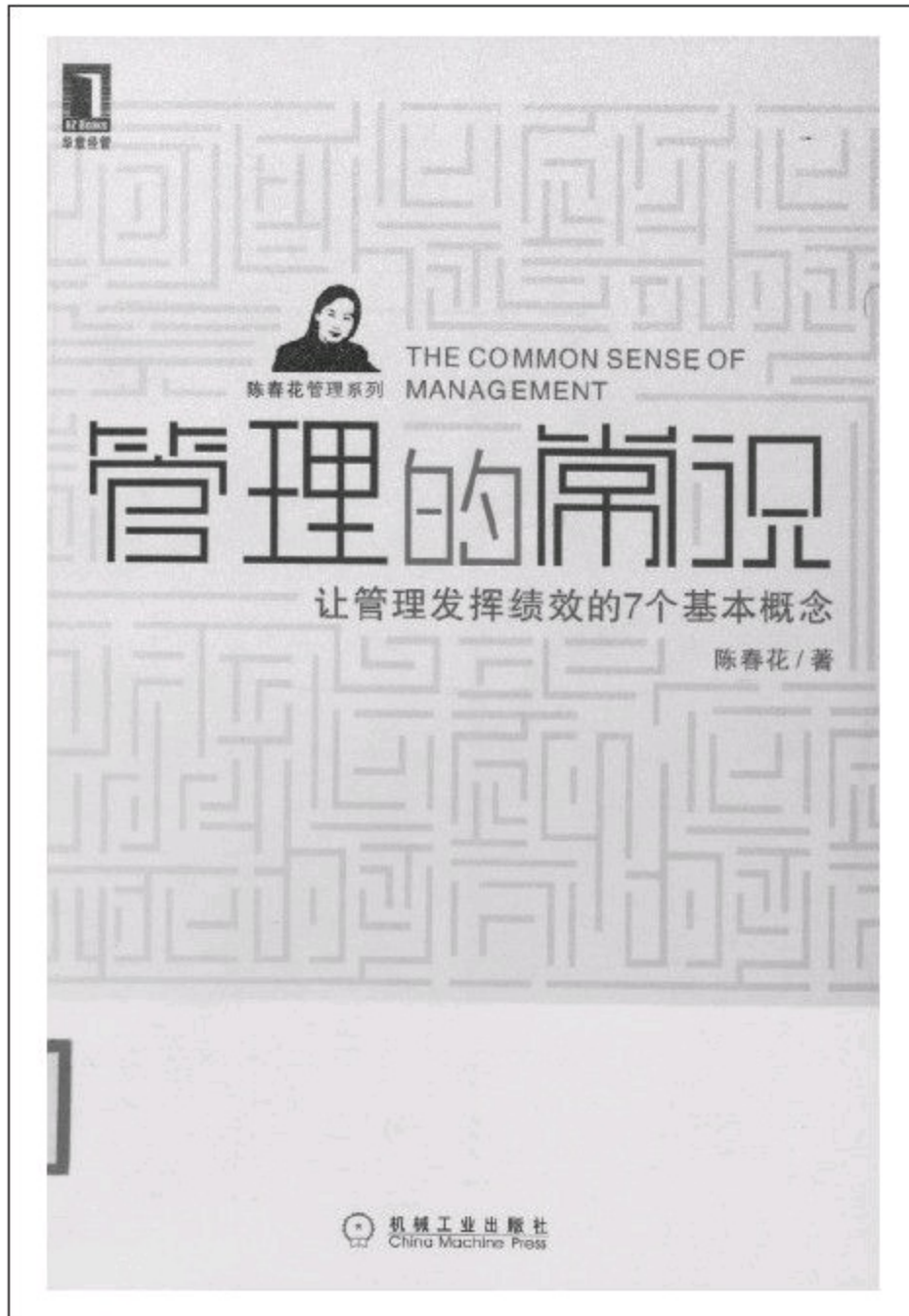
德鲁克在本书中，首次将实践创新与企业家精神视为所有企业和机构有组织、有目的、系统化的工作，并与我们共同探讨这些问题的答案。

作 者：（美）彼得·德鲁克 著

出版社：机械工业出版社

出版时间：2002年9月

管理的常识



作者：陈春花 著
出版社：机械工业出版社
出版时间：2010年1月

推荐人：中国企业家基础阅读书目研制组

推荐语：事实上，我们无论是在社会生活还是企业管理上，往往缺乏的不一定是新知，而经常是常识。常识往往被忽视，我们应该重温常识，这也许就是我们正确处理问题的基础。

内容概要：

金融海啸百年一遇，宏观调控无法掌控，管理者真正每日头疼的不是这些“惊天动地”的大事，放倒企业巨人的恰恰是由于管理常识缺乏所引发的执行缺失、沟通不畅、绩效不振等企业“常见病”。

本书提供了经过实践检验的、易懂的、可学的方法让管理者从低效的日常管理中解放出来。很多时候不是员工的素质不高，更不是企业文化不好，而是在大部分效率低下、内部无法协同的组织中，人们对管理常识的误解所导致的因素占了绝大多数。

本书所谈的管理常识，就包括以下内容：管理就是让下属明白什么是最重要的；管理不谈对错，只是面对事实，解决问题；管理是“管事”，而不是“管人”；管理就是让组织目标和个人目标合二为一；管理就是让一线员工得到并可以使用资源；管理只对绩效负责。还有，公司为什么不是一个家？在组织中人与人公平而非平等；组织结构是要解决权力与责任匹配的问题；领导如何发挥作用？人为什么要工作？人不流动，也许是安于现状不求发展；群体决策不是最好的决策，而是风险相对小的决策；目标为什么可以不合理？不是变化快，而是计划没有包含变化。

媒体书评：管理者要有“空杯心态”

从事管理咨询工作十多年了，这中间接触了无数的企业家和高层管理者，他们中的很多人都勤奋好学，看过很多国内外管理类的经典图书，参加过各种总裁班的培训，接触到中国大多数企业管理领域的专家。但是直到今天，他们还是非常困惑，有些人似乎越学越糊涂：面对各种管理流派，各种管理思想，各种管理体系，到底该听谁的？因为很多理念都是基于不同的前提条件，不同专家的理念甚至是截然相反的。那么，如何才能轻松驾驭一家企业？如何才能管理好一家企业？这是一

个最基本的管理话题。俗话说，当一个人迷路的时候，最好的办法就是回到原点。

所以解决问题的根本出路，就是从理清管理的基本概念入手，如果在最基本的概念上出现了偏差，那么企业出现问题就是必然的，只是早晚问题。在我看来，不管多么有经验的管理者或者老板，都必须有“空杯心态”，因为“成功乃失败之父”。一个人越成功、越有经验，往往就越固执己见，结果是：昨日成功之原因，明日失败之根源。所以解决问题的办法就是每年伊始，都假定自己是新入行、新入职的新经理，那么面对一个变幻莫测的市场和环境时，假定自己没有经验，按照最笨的办法从头到尾梳理一下企业的战略和思路，检查一下管理的体系和制度，唯有这样，才能保持清醒的认识，不会陷入成功的误区。

最近看到陈春花老师的《管理的常识》，很有感触，因为这本书谈的都是最基本，也是最核心的问题。陈老师提醒大家，很多企业出现的问题，都不是惊天动地的大事导致的，而是由普普通通的小事造成的。对于高层管理人员和老板们来说，习惯把关注点放在那些大事上，而忽视了那些最基本的常识，结果就容易出现“小儿科的错误”。

陈老师在书中把管理的常识分成七大的部分，分别是：什么是管理、什么是组织、什么是组织结构、什么是领导、什么是激励、决策如何有效、什么是计划。陈老师用通俗易懂的语言把这些管理的常识给大家重新梳理了一遍，结合陈老师在中国企业的实践经验，把这些看起来既熟悉又模糊的定义重新界定了一下，这对百战归来的企业家和高层经理人来说，是很有帮助的。经过十多年的商场征战，大家有必要静下心来好好反思一下，本企业在管理的各个方面做得如何？还有什么不到位的地方？有什么改进的空间？陈老师书中的两个观点我非常认同，激发了我的共鸣：一个是“管理就是让组织目标和个人目标合二为一”，另一个是“不是变化快，而是计划没有包含变化”。我想把这两个话题展开，来谈一下我自己的感想，以及如何把这些理念落地，成为可以操作的管理方式。

其实，谈到管理的常识，依本人在跨国公司十七年的工作经历，可以把管理者最重要的工作归结为六项：第一，为部设定工作目标。即给部下挂上一个看得见的“胡萝卜”，告诉部下达成目标时对他自己来说意味着什么，能得到什么；第二，帮助部下制定实施计划。仅有目标是不够的，必须把目标转化为实实在在的实施计划，即分解到月、周、日，而计划的好坏取决于完成任务的考评标准是否能量化，是否有明确的完成时间表；第三，辅导部下掌握工作技能。我们不能假定员工可以无师自通，必须手把手地教他们做事，就像教育子女一样，让部下掌握做好工作的窍门，这属于“育人”的范畴，是教练的职责；第四，选出优

秀的员工来制定工作流程。在某个工作岗位上总有一些聪明能干的人，他们比其他人做得好，那么作为上级管理者就要设法让这些优秀的员工把工作流程总结出来，成为可以复制的标准动作，这样就能够把个人优势上升到组织优势，提高组织的智商；第五，定期检查部下的工作进展。任务布置下去之后不能“放羊”，而是定期检查进展，给出自己的反馈意见，帮助部下以最省力的方式来完成工作，确保任务按时完成，这属于“监控”的范畴；第六，指导部下撰写工作报告。通过深度沟通与交流，教会部下总结过去一周或一月的工作情况，提炼出经验和教训，从而加速部下的成长。可以说，如果一个管理者能按照这六步去做的话，自然会赢得部下的信赖和忠诚，因为员工喜欢那些真正关心他们，培养他们的上司。

在市场经济环境中，绝对不能再沿用“计划经济”时代的思维模式，以为大家都是“道德人”，可以通过思想教育来提高每个管理者的水平和觉悟，通过提倡奉献来实现敬业爱岗的目标。必须彻底明确一点：在市场经济环境中，每个人都是“经济人”，大家都是“利益驱动”的个体，每个人都希望“个人利益最大化”，用最少的时间和努力来得到更多的利益，这是天经地义的事，没有什么不对。我们必须正视“利益驱动”，不把“利益驱动”当作贬义词，我相信这是未来十年中国“解放思想”的关键问题，是绕不过去的核心问题，如果不敢正视“利益驱动”，很多问题就无法“治本”，只能是头疼医头，脚疼医脚。不过，在正视“利益驱动”的同时，必须提倡一个理念，那就是：主观为自己，客观为别人。所以“利益驱动”是有前提条件的，那就是：不伤害他人的利益，不违法乱纪，不假公济私，不贪污腐败。

理解了“利益驱动”，很多管理的问题就迎刃而解了，陈老师在书中的观点也才能落地，才能真正做到管理就是让组织目标和个人目标合二为一。那么，在什么情况下才能达到这个境界呢？按照中国人的传统理念，应该是让部下服从组织目标；而按照西方的管理理念，则是让部下喜欢组织目标，前者是被动地接受，后者是发自内心地喜欢，这就是优秀跨国公司与优秀中国企业在管理理念上的本质区别。当然这种表面现象的背后折射出了中国人的价值观念和文化属性。可以说，几千年来，中国文化强调服从，如个人服从组织，下级服从上级，子女服从父母等。但是服从往往是不情愿的，因此缺乏应有的激励和内在驱动力，与现代企业所提倡的“主人翁精神”是相违背的。要想激发员工的“主人翁精神”，就必须让每个人为了自己的利益而努力奋斗，因为没有哪个人跟自己过不去。所以优秀的管理者能够巧妙地把组织目标转化为部下喜欢的个人目标，变成部下为了自己利益而奋斗的目标，这就是管理的奥妙之处。

那么，什么情况下才能避免“计划赶不上变化呢”？首先，要摆脱“摸着石头过河”的落后思维，企业管理不是从前往后看，而是从后往前看，需要逆向思维，根据五年后的目标去配置现有的资源，整合没有的资源。简单说就是一句话，管理者要经常问自己：什么情况下能！做计划的时候，最重要的一项工作就是分析变量，把各种变量通过加权分析，通过设置边界条件，变成相对不变的量，可以说一个管理者面对的变量越少就会越从容。因此，做计划的整个过程就是减少变量的过程。本人在过去十几年里曾经帮助几十家中国企业完成了“以市场营销为核心的企业五年战略规划”，让他们掌握了现代企业的规划和计划方法论，学会了使用各种管理的工具，而这些企业在几年之后基本上都成为本行业的领头羊，像万科地产、伊利乳业、雷士照明、星火教育等。总而言之，当今世界是一个充满变化的世界，我们无法阻止这种变化，只能适应这种变化，想办法找到市场变化的规律，用户变化的规律，行业变化的规律，因为一旦找到了规律，就能上升到科学，而科学的问题总是有答案的。所以磨刀不误砍柴工，企业要想健康地发展，就必须学会做规划，做计划，这是管理者，尤其是高层管理者无法回避的重要课题。

（来源：《智囊悦读》2010年第4期，作者：高建华。有删节）

延伸阅读

《从理念到行为习惯》

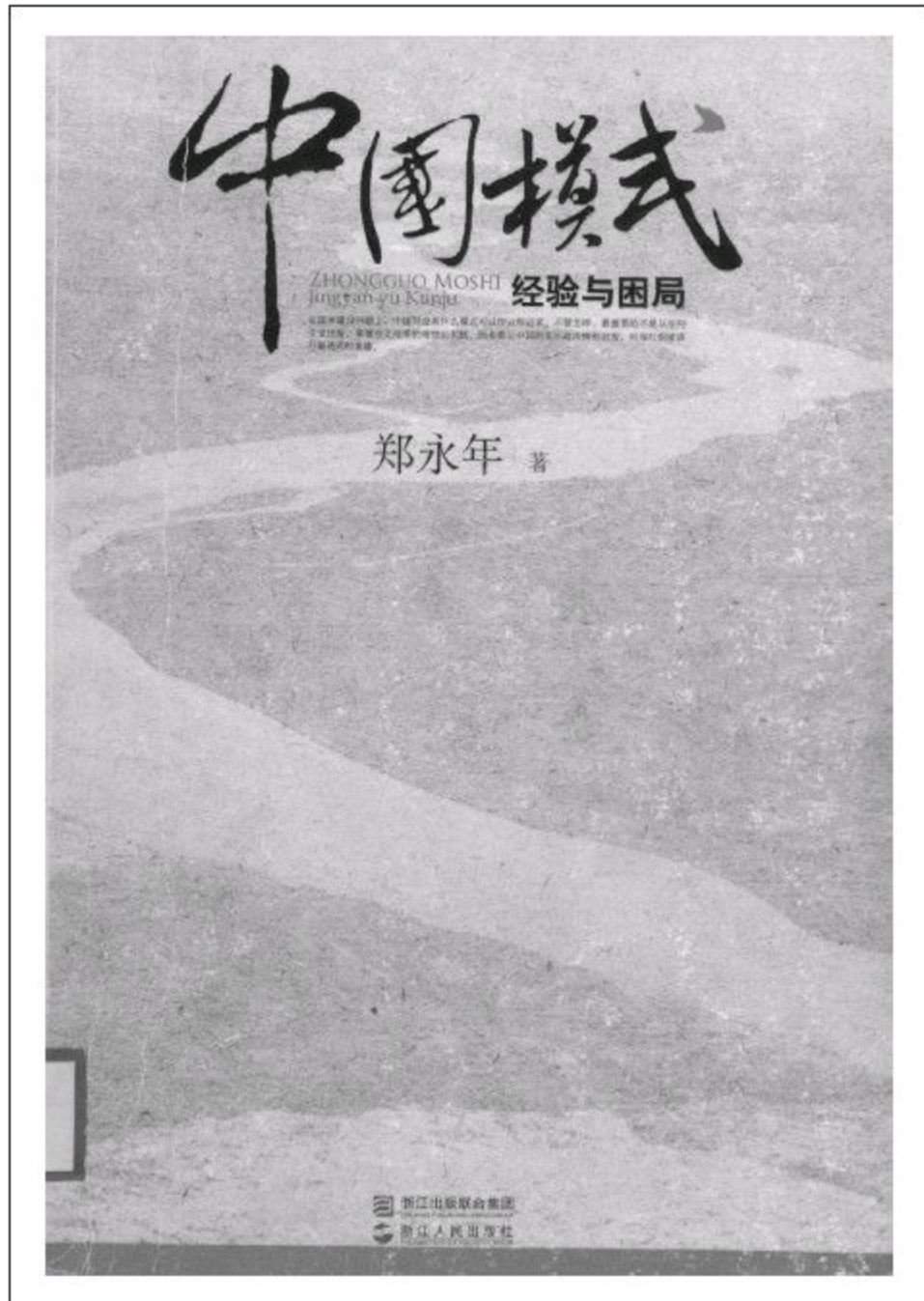
本书对企业文化的认知，文化之于产品、之于员工的作用，如何打造企业文化等给予了很独特的阐述，一个有作为的企业家，他提出、实践和塑造企业文化，使企业上下产生一种认同感，提炼出一种共同的价值观，就需要这些知识。

作者：陈春花 著

出版社：机械工业出版社

出版时间：2011年7月

中国模式：经验与困局



作者：郑永年 著
出版社：浙江人民出版社
出版时间：2010年1月

推荐人：中国企业家基础阅读书目研制组

推荐语：本书谈的都是当代中国政治、经济和社会生活中避不开的大问题，谈得非常深刻、冷静，能让企业家对所处的环境随时都保有一个清醒的认识。

内容概要：

《中国模式：经验与困局》是郑永年教授一系列学术文章合集，共12讲。全书通过对中西方发展的比较，民族主义和自由主义，政党改革，中央地方关系，乡村改革发展等多个角度，对改革开放30年的“中国模式”提出问题并进行深入分析。

中国模式已经成为媒体和社会传播的热门词汇，但中国模式到底是什么，它是如何发展而来，未来会怎样，却鲜有深入透彻的系统研究。本书作者凭借其深厚的学术功底、独到的分析眼光和独立的批判精神，透过纷繁的表象，超越各种主义的纷争，对关乎国运的诸多重要政治社会问题给予了冷静、公允、坚实有力的解释。

主题书评：对中国实践的经验观察

本书收集的文章是作者过去很多年里对中国模式的思考。这种思考在几个层面进行，包括中国模式是什么，它如何发展而来，它的未来是什么。很多研究者在涉及中国模式问题的时候，往往关注中国模式应该怎么样的问题。在作者多年的研究里，他止步于理想层面，因为很难回答应当怎样发展的问题，并且如果过于流于抽象，对实践的发展也并无多大的帮助。这里收集的文章更多的是一种经验观察，就是对中国发展实践的观察。作者相信，只有通过观察中国的实践和中国的经验，才能理解中国模式，也才能理解这个模式从何而来，到何处去的问题。要回答从哪里来，到哪里去的问题，就必须有一个历史的角度和国际的视角（比较）来对中国模式作些探讨。应当强调的是，对中国模式的探讨需要很多人很长时间的 effort。首先，如上所说，到目前为止，对中国模式的认识还不够深入；再次，中国模式本身还处于发展和变化过程当中。

现在西方很多学者虽然不否认中国经济的长足发展，但对中国在民主和人权问题上提出了诸多指责。而本书作者更注重从历史和比较的角度观察中国经济、社会以及政治发展的机理，同时，对民主的理解以及我国的民主化道路提出了独到见解。作者在书中提出，中国改革开放最

深刻的意义在于对国家发展道路的探索；中国的经济规模在巨变，中国的政治也在发生变化，在不同的制度方面、在不同程度上接受和容纳民主因素，但不管怎样变化，中国没有，也不会照搬西方的模式；所谓中国模式，就是中国改革分三步走，即先经济改革，再社会改革，后政治改革；在市场经济确立后，“如何处理经济发展和政治方面的国家建设的关系”事关中国模式的前途；中国模式对于发展中国家是一种经验，对于西方发达国家更多的是一种价值观点，值得思考。

我们既自豪于已经取得的成就，但同时也对中国模式的危机感到忧虑和困惑。中国的现状，如同一台高速行驶的问题列车，快速的发展转移了危机的关注，缓和了矛盾和紧张，但是这台列车一旦慢下来，甚至停下来，那将意味着矛盾的集中井喷式爆发，其影响难以预测。随着两会闭幕，“十二五”规划提上日程，此时研读此书，有助于我们思考中国经济增长的持续动力及其内在逻辑、中国的政治制度与经济增长的关系、中国未来政治改革的方向等深层次问题，帮助我们看清中国当下的种种迷思与困惑。

延伸阅读

《保卫社会》

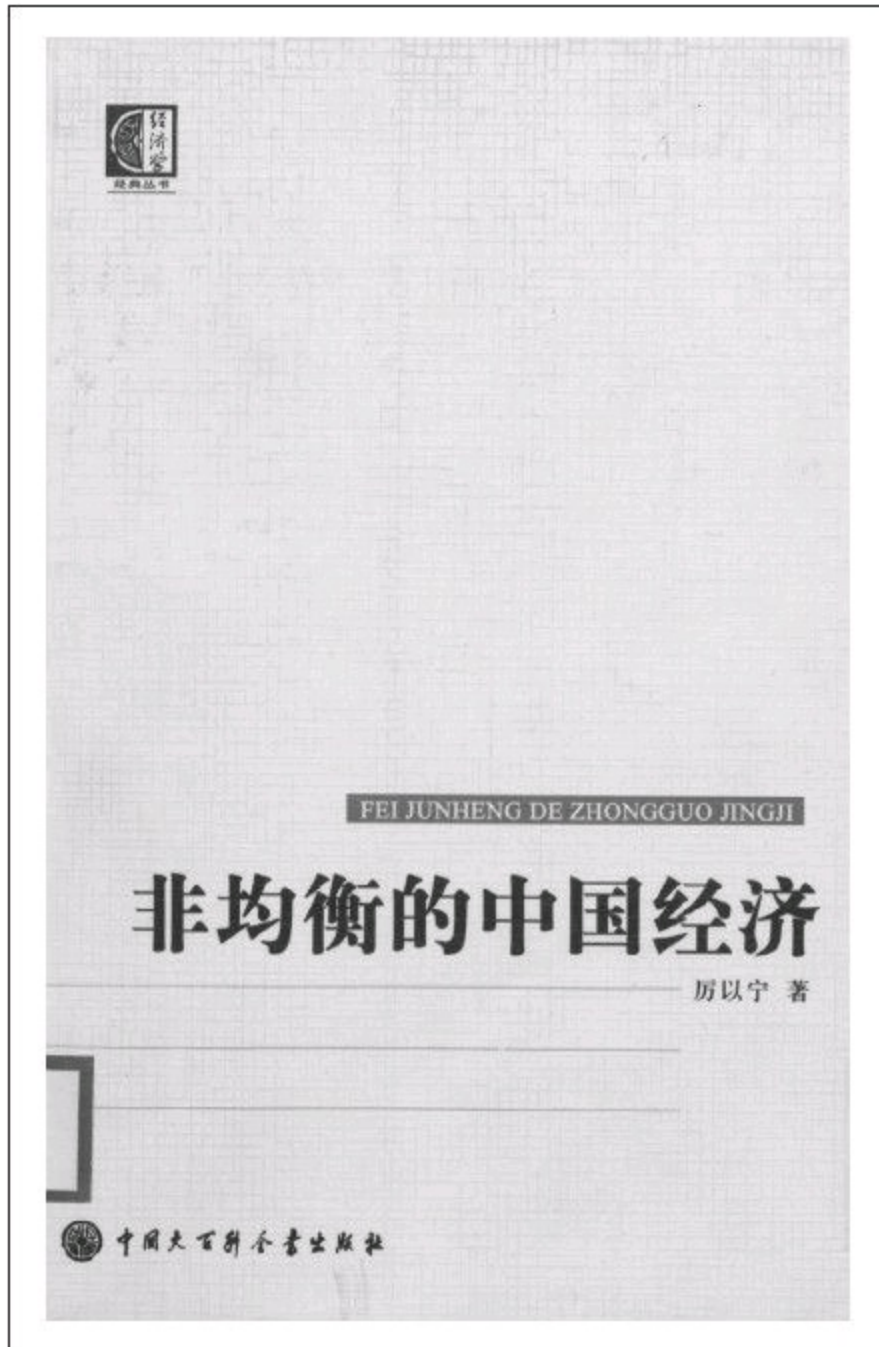
本书涵盖了作者有关社会问题和社会改革的多数评论文章，内容涉及从经济到社会的改革思路转型、房地产领域的社会改革、中产阶级与社会改革、社会冲突、社会暴力、思想与道德危机、收入分配与社会公正、教育改革等八个方面。

作 者：郑永年 著

出版社：浙江人民出版社

出版时间：2011年1月

非均衡的中国经济



作者：厉以宁 著
出版社：中国大百科全书出版社
出版时间：2009年9月

推荐人：中国企业家基础阅读书目研制组

推荐语：本书深入揭示了中国宏观经济和微观运行机制的特点，并探讨了以企业改革为中心，通过改革调整走出困境，实现顺利发展的途径。

内容概要：

本书是著名经济学家厉以宁的作品，书中提出从政府、企业、市场三者关系来分析，在经济非均衡条件下，市场调节的局限性十分突出。作者主张加速企业运行机制的改造，发挥政府在商品市场配额调整和建立社会主义商品经济秩序中的主导作用，使中国经济逐步从非均衡状态转向均衡状态。1998年该书被评为“影响新中国经济建设的十本经济学著作”之一。

媒体书评：评厉以宁《非均衡的中国经济》

如果说《非均衡的中国经济》被作者本人看作为最能反映自己关于当前中国经济的学术观点的著作（该书前言），那么，笔者认为，作者这一断言的根据就在于，这一著作实际上潜含了“厉以宁非均衡或均衡”概念，并据此展开深入精细的分析。

我们知道，本书是以第二类非均衡的中国经济为研究对象。如果把 he 所谓第一类非均衡称为一般市场非均衡，那么第二类非均衡=市场非均衡+制度创新非均衡。因为第二类非均衡中除去市场不完善的情况外，主要与各种制度刚性（工资刚性、就业刚性、福利刚性等），特别是与企业刚性（即企业实际上不负盈亏或者负盈不负亏，从而企业破产难以实现）有关。

由于我国经济改革中对上述制度刚性所采取的政策经常遇到相应对策，即发生所谓“制度变型”（新的制度和政策都容易走样，即制度创新的失范），因此第二类非均衡中，市场非均衡条件下的制度创新走样，成为一种持续性行为，即制度创新非均衡或均衡。这样，我们可以把制度创新非均衡与均衡纳入广义的市场（即经济）非均衡与均衡之中。在笔者看来，广义市场非均衡与均衡呈现三级态势：第一级是狭义市场非均衡与均衡或变量非均衡与均衡，即各种经济变量相互依存关系是否同时充分满足；第二级是行为非均衡与均衡，即把目标函数最大化与否作为行为持续性标准；第三级是上述制度创新非均衡与均衡。

这种三级态势可以分类如下：第一级即变量非均衡与均衡，属于狭义的市场非均衡与均衡。第一级和第二级（变量与行为）一起构成为一般市场非均衡与均衡，第一、二、三级统一构成广义的市场（经济）非均衡与均衡：在这三级非均衡与均衡中，能够构成下列组合：变量均衡（行为和制度创新同时均衡）——瓦尔拉斯均衡，变量非均衡下的行为均衡（制度创新也均衡）——失业均衡（凯恩斯均衡）和短缺均衡（科尔内均衡）；一般市场非均衡下的制度创新均衡（厉以宁的第二类非均衡的均衡化）。我们把这种一般市场非均衡下的制度创新失范及其复归称之为厉以宁非均衡与均衡。

显然，厉以宁非均衡与均衡具有如下特征：第一，推进改革的针对性。正如厉以宁教授自己所说，这部理论性著作主要是针对我国经济改革，特别是关于1988至1995年九个改革方案所体现的不同改革思路，进行深入探索的结果。在他看来，上述方案明显存在着两种改革思路：一是价格改革主线论，另一是企业改革主线论。持后一主张的厉以宁认为，前一思路的缺点在于忽视了我国经济的非均衡性质，不了解我国当前所处的非均衡属于第二类非均衡。“因此摆在我们面前的任务是如何及早脱离第二类非均衡状态，转入第一类非均衡状态。”也就是说，由厉以宁非均衡转入一般市场非均衡条件下的制度创新规范化，即厉以宁均衡。第二，贴近实际的适用性。上述所谓第一组合均衡（瓦尔拉斯均衡）只能是理想化的，永远只具有理论参照系的意义，第二组合均衡（凯恩斯均衡和科尔内均衡）恰是给定外部约束条件下经济行为主体的努力目标；第三组合均衡（厉以宁均衡）则是对给定外部约束条件本身提出的要求。诚然，凯恩斯均衡或科尔内均衡较之优美的瓦尔拉斯世界而接近于现实。

因为在后者那里，供求完全一致而呈现市场出清、价格信号唯一而充分地调整数量以达均衡。可是实际生活有力地表明，市场完全出清与价格信号灵敏只是一种纯粹假设。对于市场出清（商品、劳动市场供求一致）来说，凯恩斯均衡的约束，即商品和劳动的供给均大于需求；科尔内均衡的约束则与此相反：商品和劳动的供给均小于需求。可是，不论是从生产过剩走向供求一致，还是从经济短缺走向供求平衡，都是以制度创新规范化为前提。然而，正是这一前提成为中国改革最主要的“短缺”，中国经济的非均衡不仅仅是市场不完善，而且是制度守成（制度刚性），特别是制度创新的失范（制度的走样）。所以，克服制度守成和制度的走样而走向厉以宁均衡，不仅是对中国经济改革实际的深层思考的自然要求，而且是对中国艰难改革所要实现的目标模式的理论表达。

把从厉以宁非均衡（即第二类非均衡）走向厉以宁均衡即一般市场

非均衡条件下的制度创新规范化，称之为《非均衡的中国经济》一书的灵魂，既不过分也极易说明，这里不消展开。在我们看来，重要的是必须强调厉以宁非均衡与均衡在经济分析中的方法论意义。恰是这一意义目前被人们，即使是对厉著有所评论的人们所忽略。

作者一方面发现了中国经济的特殊非均衡性质（制度创新非均衡），另一方面却用所谓“第二类”加以表达；用“第二类非均衡”概括中国经济的实际，在非均衡与均衡理论分析的运用上，固然比较好把握和稳妥，但正因为如此，也显得比较笼统和模糊。这是作者理论上的局限，还是他研究上的睿智？这个厉以宁之谜，一方面有些类似于科尔内之谜：研究社会主义经济运行的大师都将公有制的国有制形式存而不论；另一方面似乎也超出科尔内均衡的前提：恰是制度创新的非均衡构成中国当前经济的主要制约。这正是厉以宁的创新之所在。

（来源：《经济科学》1992年第6期，作者：徐德信。有删节）

延伸阅读

《西方经济史探索》

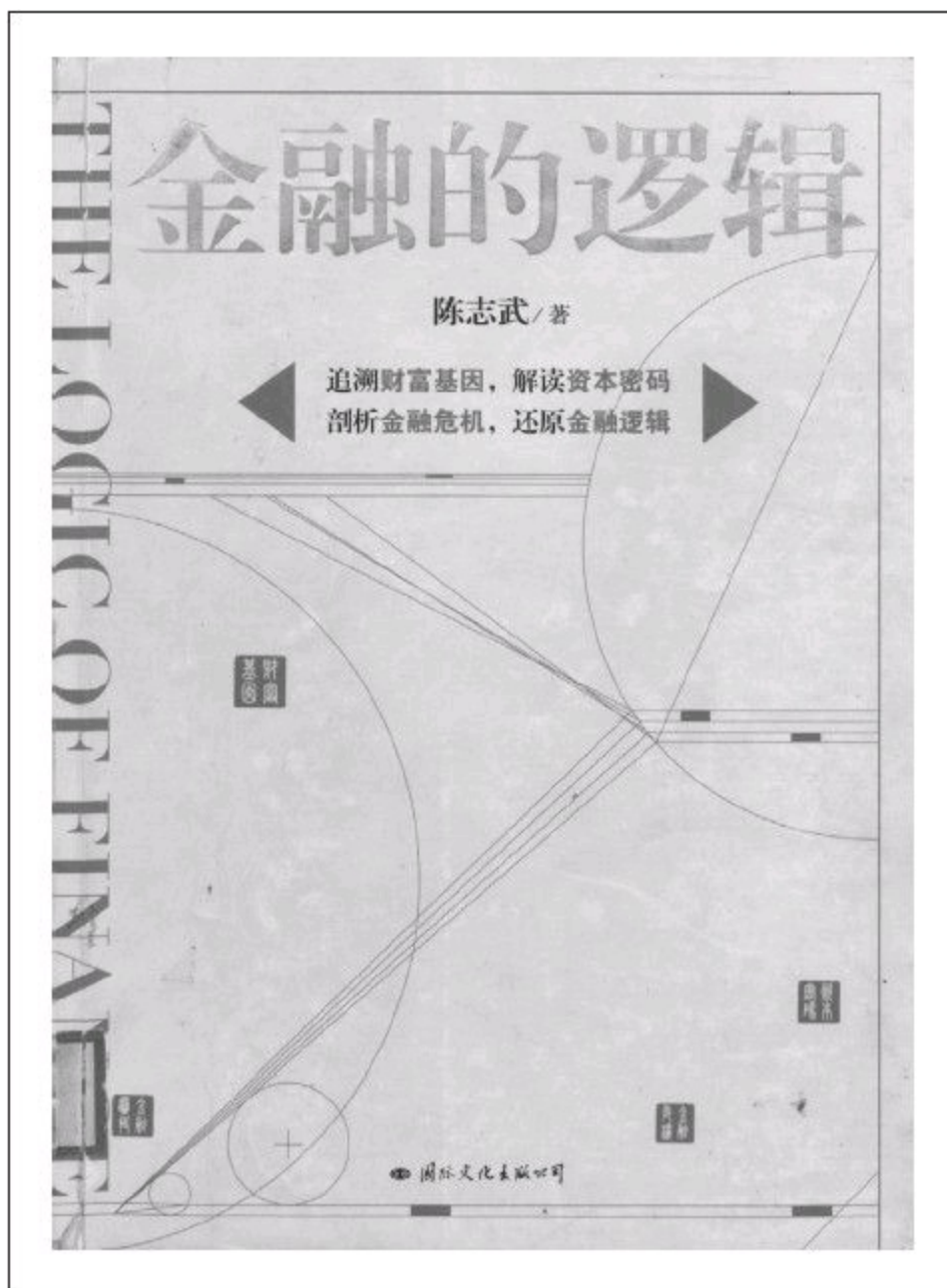
把厉以宁多年的经济史研究成果汇集在一起，既是自己学术生涯的一个记录，也是对中国改革开放30周年的一种纪念。书中探讨了罗马帝国经济史、拜占庭帝国经济史、西欧资本主义的兴起、英国经济史、美国经济史等内容。

作者：厉以宁 著

出版社：首都师范大学出版社

出版时间：2010年6月

金融的逻辑



作 者：陈志武 著
出版社：国际文化出版公司
出版时间：2009年8月

推荐人：任志强（北京华远地产股份有限公司董事长）

推荐语：陈志武教授送了我一本《金融的逻辑》，并与我交谈论了房子作为金融工具的重要性，让我更深地理解了金融对房地产的作用和房子作为金融工具的真正含义。

内容概要：

《金融的逻辑》探讨金融发展和一般市场发展对文化和社会带来的影响。作者从理论到事实对西方金融的发展正本清源，追溯财富基因，解读资本密码，剖析金融危机。作者创造性地从金融作为“大社会”中分子的角度研究金融，对儒家文化进行金融学反思，直言市场经济是个人解放的必由之路，发展金融是中国的唯一出路。作者长期关注社会转型问题，痛击时弊，观点振聋发聩。“政府有钱不如民间富有”，“西方的兴起主要靠制度而不是掠夺”，“消费驱动型模式不会改变”等观点启发了更多人思考转型中的中国社会、经济和文化。

主题书评：金融的发展仍是主旋律

追溯财富基因，解读资本密码；剖析金融危机，还原金融逻辑，是《金融的逻辑》的核心内容。陈志武先生以浅显通俗的语言，深入解读了金融的深刻内涵：为什么中国的钱这么多，为什么中国人钱多了反而不安，为什么“养儿防老”不道德，为什么政府有钱不如民间富有，为什么说西方的兴起主要靠制度而不是掠夺，为什么发展金融是中国的唯一出路，等等。独特视角的分析，为后危机时代国家金融改革发展剖析了时势，指明了方向，探寻了路径。引导个人紧跟时代潮流，了解金融知识、参与金融活动、利用金融手段，实现财富增值、提升生活品质。

应该说，改革开放以来，我国的金融改革呈现加速发展之势，从股票到基金、期货，从信用卡到房贷、车贷，特别是金融危机之后，股指期货、中小板开盘、地方政府发债等一系列举措相继出台，金融创新步伐加快，金融监管力度加大，既表明了国家发展金融、稳定市场的信心和决心，也反映了金融支撑与服务经济发展的重要性和必要性日益凸显。

金融危机爆发后，市场上充斥着美国“信贷驱动型”经济模式的终结论。然而，正如美国历次金融危机一样，这次不会从本质上有什么改变，也不会终结金融证券业在美国经济中的地位，面临的挑战仍然是一个如何改良的问题，是一个度的收缩问题。最终的改革会像历次金融危

机之后的改革一样，让美国金融化、资本化的能力更上一层楼。

总之，没有美国资本市场，美国社会在过去一个半世纪中就没有那些千千万万年轻人创新财富的故事。金融的发展仍是主旋律。中国的发展也离不开金融的发展，只是中国以“赌博文化”翻版的“股文化”作为意识导向，将阻碍全社会创业激情和进取精神，不利于中国金融的发展。

企业家可以通过阅读这本书，全面了解金融的逻辑和资本的本质，从而更好地理解金融在企业运营中的作用，借此更好发挥资本市场的作用，同时控制好相关风险。

延伸阅读

《非理性亢奋》

探讨中国当前发展的书籍。基本观点是：对于一个封闭多年、人口众多的计划经济国家，当它重新走市场化道路、加入全球化秩序时，积压多年的后发潜力在初始时期必然会快速发挥，经济会迅猛增长。这种太快、相对轻松的增长，往往容易带来非理性亢奋，让人得出错误结论。

作者：陈志武 著

出版社：中信出版社

出版时间：2008年10月

《为什么中国人勤劳而不富有》

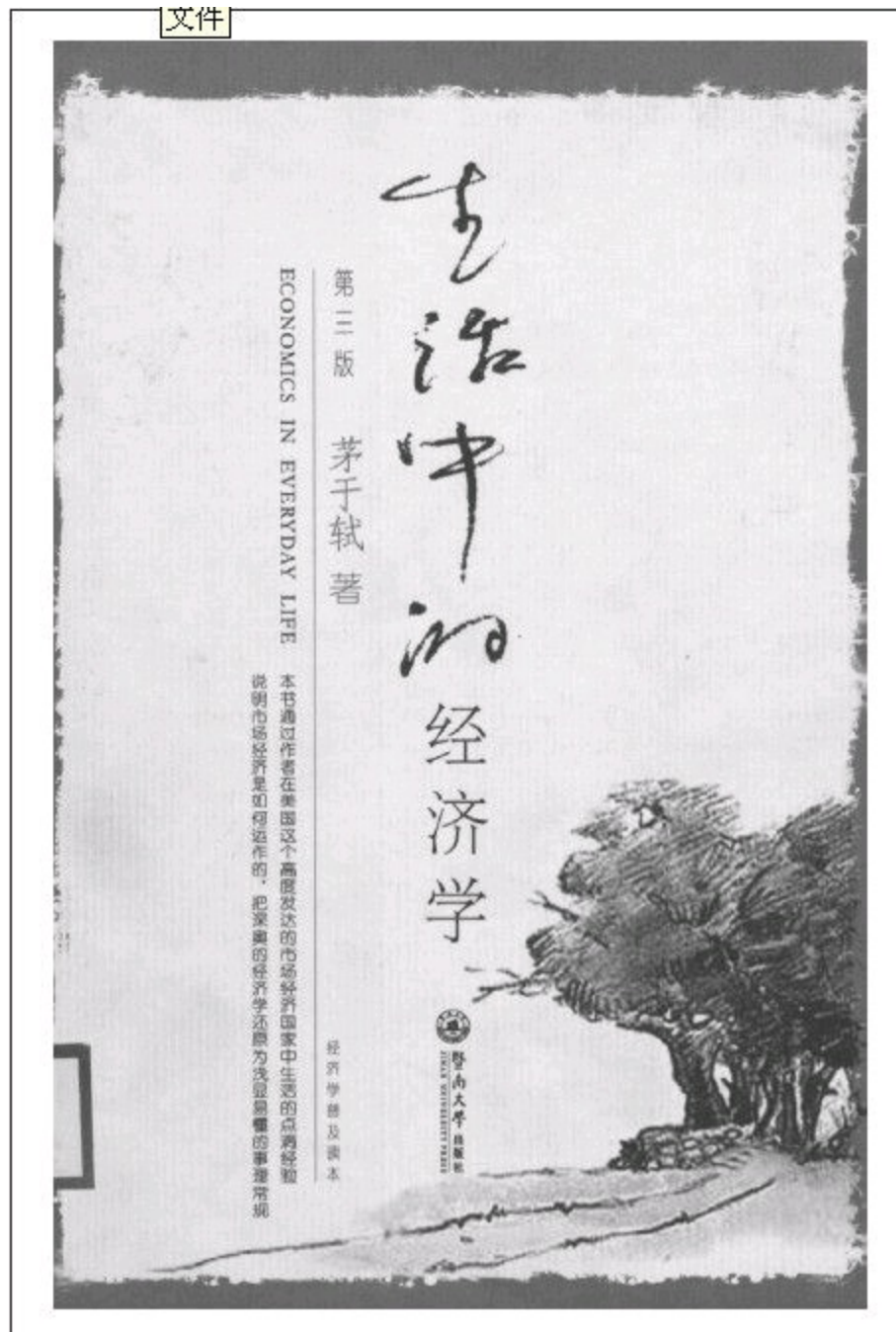
本书讨论了中国人勤劳而不富有的经济学原因，并提出解决问题的思路，即需通过金融体制创新来帮助老百姓把人力资本“兑现”，把他们未来的收入流进一步“证券化”。

作者：陈志武 著

出版社：中信出版社

出版时间：2008年10月

生活中的经济学



作者：茅于軾 著
出版社：暨南大学出版社
出版时间：2008年12月

推荐人：中国企业家基础阅读书目研制组

推荐语：书中有的论述不只是有理，而且大出常人意料，经他明示，大有醍醐灌顶之感。

推荐人：中华读书报社

推荐语：怎样把生活中的点滴经济与市场经济的运作规范联系起来，把经济学还原为事理常规，这种“点化大众”的任务就落在了经济学家的头上，茅于軾先生就是长期致力于此的努力者之一。

内容概要：

本书通过作者在美国这个高度发达的市场经济国家生活的点滴经验，说明市场经济是如何运作的，把深奥的经济学还原为浅显易懂的事理常规。本书共有44个题目，各成体系，作者用每个人都可能有的经验来说明国民经济核算、总量均衡、通货膨胀、价格与资源配置、外部效应、国际贸易等基本理论。尤其着重讨论了经济制度和交易费用，注意介绍市场经济的文化、法律、道德观念的背景，它们是市场规则得以遵守的基础。本书引导读者思考分析、含英咀华，从而体会出自己能掌握的经济学来。

主题书评：经济思考随笔集

本书1993年出了第一版，是茅于軾先生结合自己在国外所见所闻，结合经济学思考而著成的随笔集。收录的44篇文章包括微观经济学、宏观经济学和经济体制三部分，从百姓生活的小事到关系国计民生的大事都有所涉及。虽然出版至今已过去近20年时间，但是书中的内容和观点仍然可以帮我们理解中国经济运行中的诸多现象。

每篇文章的结构都比较精当。文章多从现象开始论述，自然地引出经济学相关原理，最后加一个短小精悍的“小结”以做点睛之笔。茅于軾先生在书中把复杂的经济学原理与生活中的现象有效联系，让读者能很快掌握相关知识，还可以深入思考。能做到以上这些，是非常需要深厚经济学功力和熟练写作技巧的。

本书想体现的东西在作者第三版前言中有所表述：“经济学是一门

引人入胜的学问。它能够帮助我们更深刻地理解我们周围的事物，看透它的变化，进而引出对自己作调整的要求。所以，经济学是一门世界观的学问。本书可做经济学的入门书，它着重在讨论经济学最基本的原理，解剖交易双方的利益动机及行为策略，透视环境对参与者的制约，从而归纳出理论来。用的方法是由表及里，透过现象看本质，再把本质的道理纳入逻辑框架进行分析。从字面上看，本书没有任何深奥之处，但是要真正理解其中的道理，需要反复地思考，所以这并不是一般的通俗读物。我希望读者们把它当作理解世界、理解人生的工具，并且从阅读中得到乐趣。”

身为企业家，更需要对事物有深刻的理解和认识，如此才能顺应社会潮流，更好地经营公司，让企业在竞争激励的市场中获得长足的发展。

延伸阅读

《中国人的道德前景》

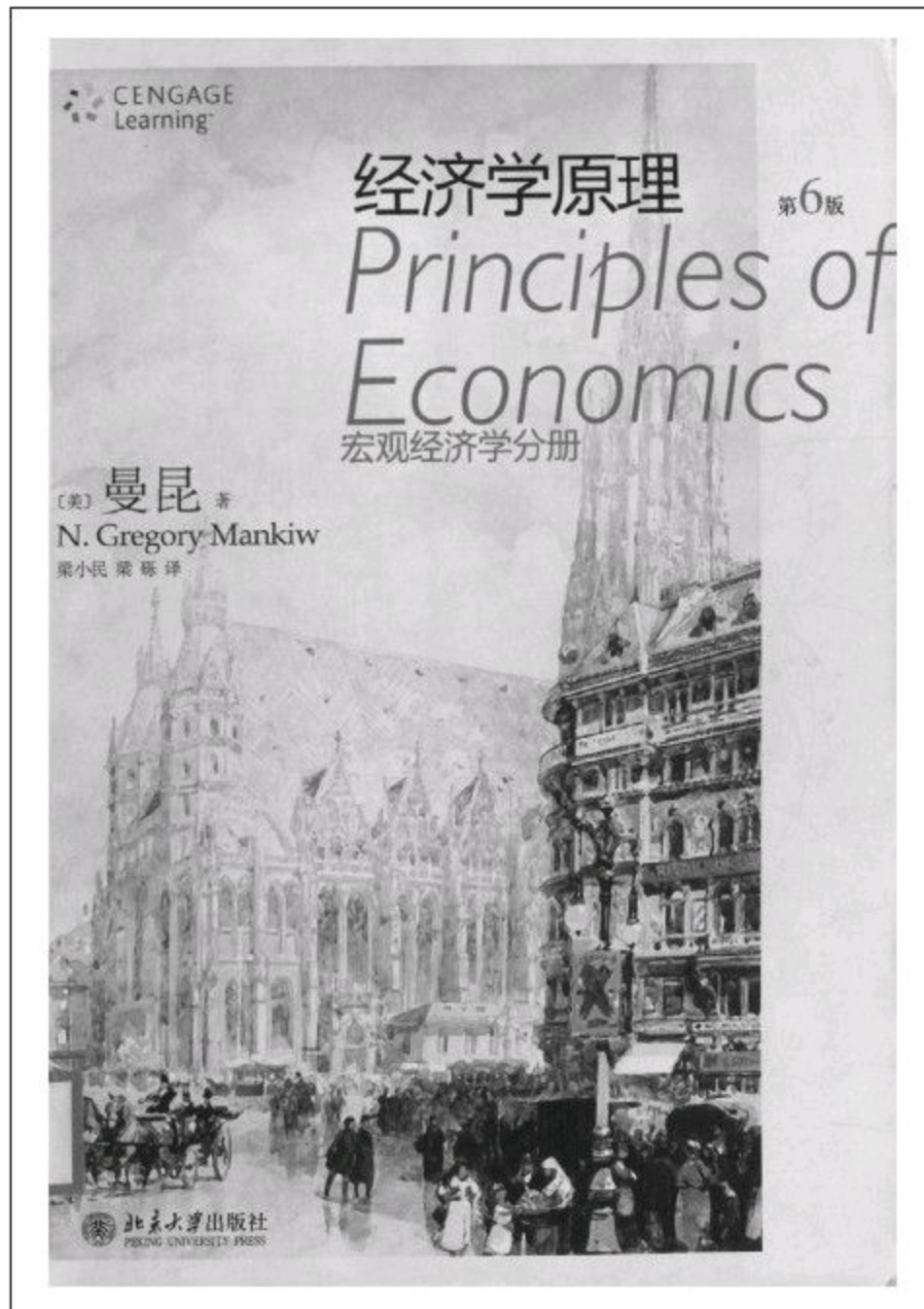
本书着重从两个方面讨论道德问题。第一，对道德问题进行理性的分析，用大家都认同的简单逻辑来分析各种道德主张的矛盾性和一致性，指出每种主张隐含的出发点是什么，它可以推广到何种程度，其界限何在。第二，结合我国经济改革以来出现的各种社会现象来展开理性分析，而不是在纯粹的形式逻辑里兜圈子。

作 者：茅于軾 著

出版社：暨南大学出版社

出版时间：2008年11月

经济学原理



作 者：（美）N. 格里高利·曼昆 著，梁小民、梁砾 译
出版社：北京大学出版社
出版时间：2012年7月

推荐人：中国企业家基础阅读书目研制组

推荐语：本书是影响最广泛的经济学普及读物。对于企业家而言，经济学的思考方式及素养是必备的。无论是微观经济还是宏观经济，都对企业经营有着重大影响。

内容概要：

《经济学原理》于1998年由美国德赖登出版社初版，作者是哈佛大学的一位青年经济学教授格里高利·曼昆。这本书1998年在美国出版时创造了两项吉尼斯世界纪录：一是在这本书还没有完稿时，出版商就出价250万美元买下版权，从而创下经济学著作卖价的纪录；二是这本书一出版便很快风行美国，当年销售量就达到了20万册。其畅销速度和畅销数量又创下纪录。《美国新闻和世界报道》早在1998年4月6日就报道说，格里高利·曼昆的《经济学原理》已经被哈佛大学、耶鲁大学、斯坦福大学等美国大约350所大学用作经济学教科书。这时这本书问世还不到3个月。这本书之所以迅速火爆，其主要原因是本书从内容、体系结构到表述、体例都体现了“经济学学生的入门教科书”的定位。作者说，他在写这本书时，极力把自己放在一个经济学初学者的位置上，他强调的重点是学生学习经济学时感兴趣的那些材料。

全书共34章，前23章是微观部分，后11章是宏观部分，该书第1章提出了经济学的十大原理，以此作为全书的中心。在书中，曼昆尽可能地回到应用与政策方面的问题上，大多数的章节也包括了如何应用经济学原理的案例研究。

这本书的特色首先在于简明性。曼昆在写这本书时依据的原则是：“写作最重要的是简单明了，而不是事无巨细包罗万象，读者的时间是稀缺资源。”这也就体现了经济学本身的“经济”二字。

第二个特色是趣味性。曼昆通过日常生活中人们熟悉的事例、故事经历、政策分析、新闻摘录这些素材来介绍经济学，这就让读者在有趣的阅读中轻松地了解经济学的基本理论与方法。经济学的趣味化是许多经济学家追求的目标，曼昆是成功者，这也正是这本书的影响远远超出学术界的原因。

主题书评：浓缩的经济学十大原理

从马歇尔到萨缪尔森，再到平狄克和斯蒂格利茨，曼昆的这本《经

经济学原理》大概是最为生动和有趣的一本。整本书洋溢着浓厚的人文热情，没有任何复杂的数学公式，图形和曲线也简化到了极致，加上梁小民老师的成功翻译，无论从内容，还是质量来看，都是非常值得推崇的一本经济学入门读物。而且，每一章都有一两篇最新的报刊摘要，用新闻来帮助理解，时代感很强。

《经济学原理》整部书都是围绕经济学十大原理展开论述的，其间列举了众多的经济学基础知识。

（1）人们如何做出决策

原理一：人们面临权衡取舍——所谓熊掌和鱼翅不可兼得，人生亦不完美啊！“天下没有免费的午餐。”为了得到某个你喜欢的东西，通常就不得不放弃另一个喜欢的东西，因此，作出决策要求在一个目标与另一个目标之间，或者几个目标之间有所取舍。认识到生活中的权衡取舍的重要，因为人们只有了解自己可以得到的选择，才能作出良好的决策。此点可解释为选择是痛苦的。

原理二：某种东西的成本是为了得到它而放弃的东西——当作出任何一项决策时，决策者应该认识到伴随每一种可能的行动而带来的机会成本。生活、工作、恋爱等的选择莫不是如此，看来选择实在是痛苦。

原理三：理性人考虑边际量——生活中许多决策，涉及对现有行动计划进行微小的增量调整，经济学界称这些调整为边际变动。在许多情况下，个人和企业通过考虑边际量，将会作出更好的决策。只有一种行动的边际收益大于边际成本，理性决策者才会采取行动。如果如曼昆所说的——理性人考虑边际量，接着如果如我们所知道的多数人不会考虑边际量，因此可以说多数人是非理智的。换句话说，多数人是愚蠢的。

原理四：人们会对激励做出反应——由于人们通过比较成本与收益作出决策，所以当成本或收益变动时，人们的行为也会改变，这就是说，人们会对激励作出反应。因此，在分析任何一项政策时，不仅应该考虑直接影响，还应该考虑激励发生作用的间接影响。如果政策改变了激励，它将使人们改变自己的行为。人们会被动机激发，或人们的行动受影响，因此人们也不是那么愚蠢。

（2）人们如何相互交易

原理五：贸易使每个人状况更好——以后的经济发展是离不开贸易的，国内贸易以及国际贸易。

原理六：市场通常是组织经济活动的一种好方法——所谓有中国特色的市场经济，才有今天的经济繁荣，当然也有它的副产品，不断扩大的贫富差距。那只看不见的手，无比神奇有用。此点可解释为政府是愚蠢的。

原理七：政府有时可以改善市场结果——“政府干预经济并改变人

们根据自己的利益选择的资源配置的原因有两类：促进效率和促进平等。这就是说，大多数政策的目的是既要把经济蛋糕做大，又要改变这个蛋糕的分割方式。”可解释为政府也没那么愚蠢。

（3）整体经济如何运行

原理八：一国的生活水平取决于它生产物品与劳务的能力。所以美国人的生活水平是遥遥领先的，而我国的很多地区还是中世纪的生活方式，创造财富的能力太落后、太低。

原理九：当政府发行了过多的货币时，物价上升——“当一国政府发行了大量本国货币时，货币的价值就下降了。”

原理十：社会面临通货膨胀与失业之间的短期权衡取舍。不过中国社会是通货膨胀，还是通货紧缩，失业都会是一个严重问题。“即使是最复杂的经济分析，也是用这里所介绍十大原理构建起来的。”

阅读本书，可以培养自己建立在经济学科学基础之上的理性思维方式，要想在商业社会有所作为的人，就必须有一定的经济学素养。总之，学习经济学本身并不是用来使人富有，但它将会帮你理解各种经济现象背后的原理。

延伸阅读

《经济学》

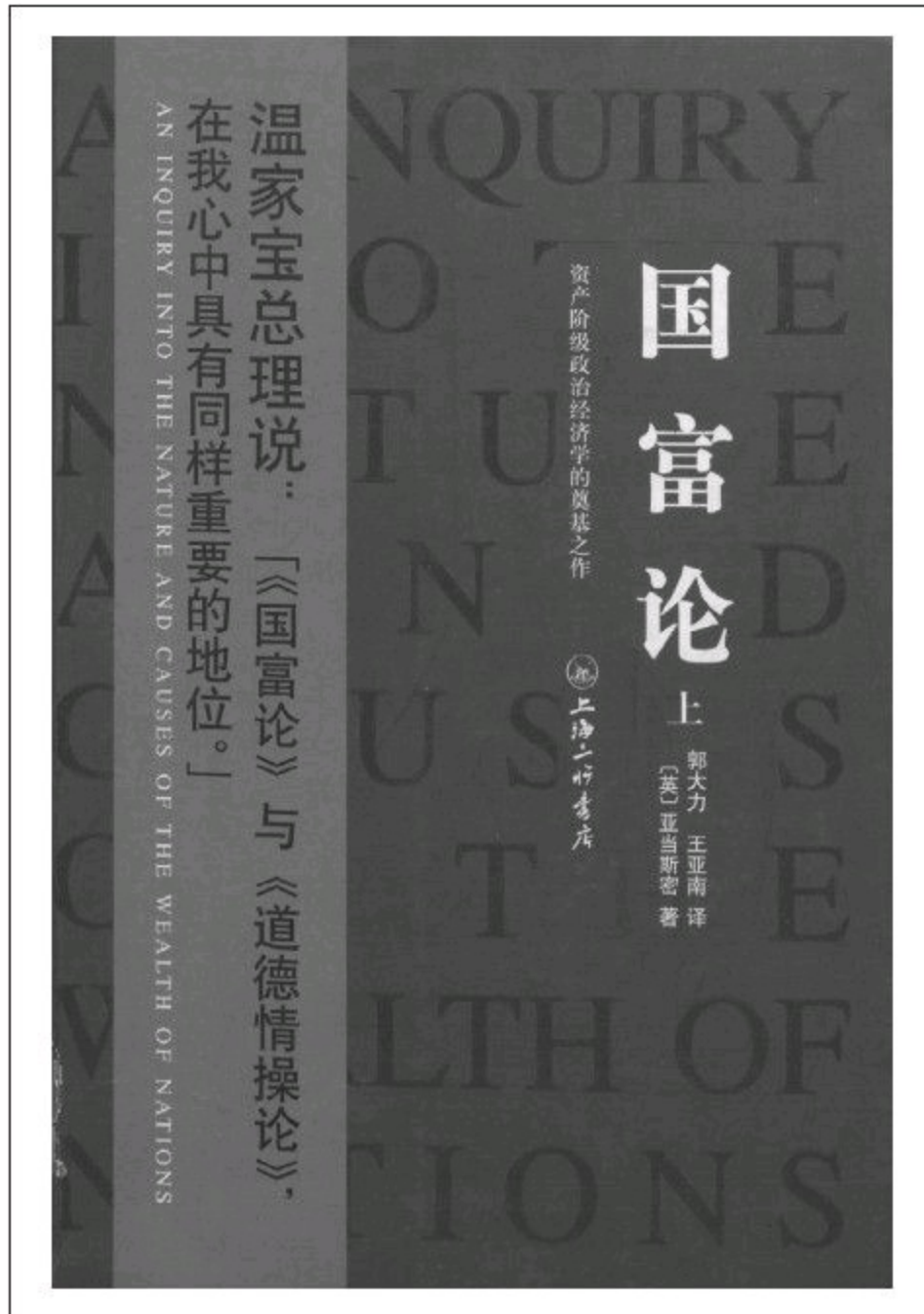
该书对经济学中的三大部分——政治经济学、部门经济学、技术经济学都有专门的论述。读过这本书的人都看到他从宏观经济学到微观经济学，从生产到消费，从经济思想史到经济制度都比前人有新的创见。

作者：（美）保罗·萨缪尔森 著

出版社：人民邮电出版社

出版时间：2004年1月

国富论



作 者：（英）亚当·斯密 著，郭大力、王亚南 译
出版社：三联书店
出版时间：2009年3月

推荐人：熊秉元（中国台湾大学经济系教授）

推荐语：亚当·斯密的地位像是神一样。诺贝尔经济学奖得主施蒂格勒曾经写过一篇亦庄亦谐的文章，列举参加学术研讨会时，经常听到的语录，其中的两则是：“这个亚当·斯密早就说过”和“亚当·斯密才没说过这个”！由此可见，当时的人们已经把亚当·斯密当成判别是非的指标。

内容概要：

亚当·斯密于1768年开始着手著述《国民财富的性质和原因的研究》（简称《国富论》），1773年时已基本完成，但亚当·斯密多花三年时间润饰此书，初版于1776年3月，正是美国《独立宣言》发表的那一年。

本书的价值远远不止于一本经济学经典。它的首次出版，便标志着经济学作为一门独立学科的诞生；在资本主义社会的发展方面，《国富论》起了重大的促进作用。《国富论》是现代政治经济学研究的起点。

18世纪结束以前，《国富论》就已出了九个英文版本。人们以“一鸣惊人”来形容《国富论》的出版，并一致公认亚当·斯密是一门新学科——政治经济学的创始者。亚当·斯密因此而声名显赫，被誉为“知识渊博的苏格兰才子”。据说当时英国政府的许多要人都以当“斯密的弟子”为荣。国会进行辩论或讨论法律草案时，议员们常常征引《国富论》的文句，而且一经引证，反对者大多不再反驳。《国富论》发表后，被译为多国文字，传到国外，一些国家制定政策时都将《国富论》的基本观点作为依据。这本书不仅流传于学术界和政界，而且一度成为不少国家社交场合的热门话题。

主题书评：永不褪色的经典

1723年，亚当·斯密出生在苏格兰法夫郡的寇克卡迪。当时的英国可以说是欧洲的先进资本主义国家。不仅是世界贸易的中心国，而且是领先其他国家的工业国。18世纪前期欧陆的法国和德国，尚停留在幼稚的、封建的家内工业，或独立手工业阶段，仍然以这种方式来支配生产。此时英国已经走入资本主义初级阶段，所谓工场制手工业已在国内各大都市筑下根柢。中世纪的家内工业或独立手工业，工人是分散在各

家各户，个人在全体作业过程中不过是一个孤立的劳动者。工厂制手工业却是许多的工人在一个工厂劳动，在一个资本家的指挥命令下，使用简单的工具，从事分工作业。直到1760年以降发生了产业革命，使用机械的大工业出现为止，在产业革命前，英国各地所实行的仍然是这种资本主义前期的工厂制手工业。

《国富论》共分五卷。它从国富的源泉——劳动，说到增进劳动生产力的手段——分工，因分工而起交换，论及作为交换媒介的货币，再探究商品的价格（劳动是商品的真实价格，货币只是商品的名义价格），以及价格构成的成分——工资、地租和利润。无论是分工理论、货币理论、价值理论、分配理论，还是资本积累理论和赋税理论，都具有划时代的意义，影响至今。这位举世闻名的古典派经济学巨匠亚当·斯密，生于工厂制手工业和机械制大工业的过渡时期。他的功绩就是把当时零星片断的经济学学说，经过有体系的整理，使之成为一门分门别类，独立于哲学的大学问。

亚当·斯密的核心思想之一就是自由市场——自由市场表面看似混乱而毫无拘束，实际上却是由一双被称为“看不见的手”所指引，将会引导市场生产出正确的产品数量和种类。这对于当时的英国，甚至美国资本主义来说，是一大福音，许多理论成为国会议员辩论引证经常使用的论据。

用通俗点的语言来描述亚当·斯密的两部巨作——《道德情操论》和《国富论》的核心思想就是：政府少管点，道德约束点，市场自由调节。

亚当·斯密奠定了自由资本主义经济理论，第一次提出了市场经济会由“看不见的手”自行调节，其后大卫·李嘉图进一步发展了自由经济、自由竞争的理论。而马克思却发现了自由市场经济调节下周期性的经济危机，提出了用计划经济理论解决思路。凯恩斯提出了政府干预，市场经济宏观调节的方法。但不管是采用自由市场还是政府干预，仍然共存于当下，成为每次辩论的焦点，但都难辨雌雄。

总之，作为开山之作的《国富论》，其价值不仅仅是奠定了一个理论那么简单。所谓经典，大概就是这样的！经历几代风雨，其核心思想仍屹立不倒，永不褪色！

延伸阅读

《道德情操论》

本书从人类的情感和同情心出发，讨论了善恶、美丑、正义、责任等一系列概念，进而揭示出人类社会赖以维系、和谐发展的秘密。《道

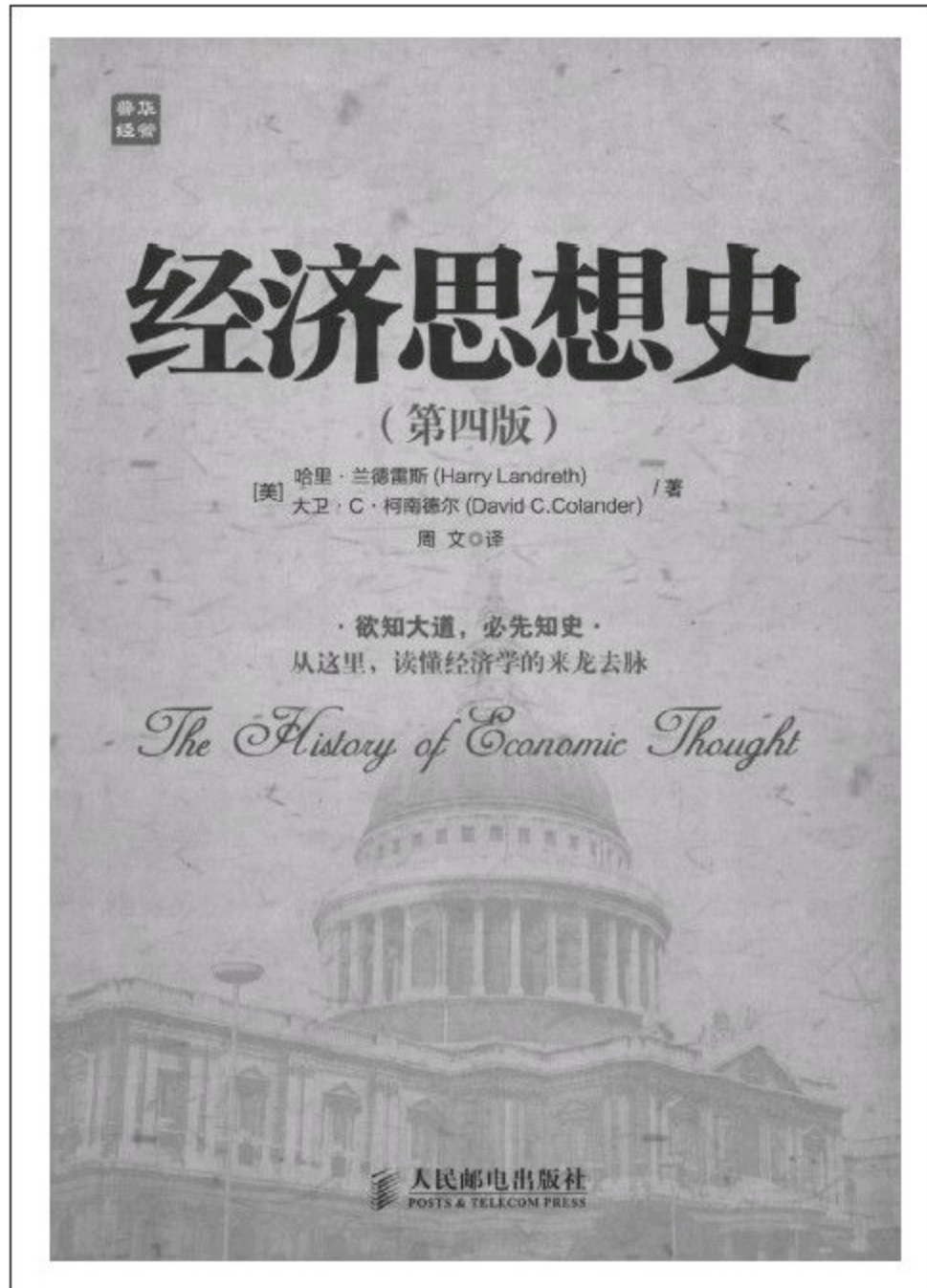
德情操论》对于促进人类福利这一更大的社会目的起到了更为基本的作用，是市场经济良性运行不可或缺的“圣经”，堪称西方世界的《论语》。

作者：（英）亚当·斯密 著，谢宗林 译

出版社：中央编译出版社

出版时间：2011年8月

经济思想史



作者：（美）哈里·兰德雷斯、大卫·C. 柯南德尔 著，周文 译
出版社：人民邮电出版社
出版时间：2011年10月

推荐人：中国企业家基础阅读书目研制组

推荐语：想深入掌握一门学问，最有效的方法就是阅读相关的历史。本书从思想角度对经济史进行了解读，对中国企业家了解经济的形成和运行规律会有所帮助。

内容概要：

本书用通俗的语言，向读者全面介绍了经济学思想的发展历程，不仅介绍了公认的主流经济学思想的发展脉络，而且对各种非主流经济学思想的发展也进行了全面、客观的介绍。本书所介绍的内容时间跨度达2000多年，涵盖了几乎所有重要的经济学流派和经济学家，充分体现作者的广博学识和深厚的学术功底，也使得本书成为一本不可多得的经济思想史读物。本书结构简明合理，语言流畅，不仅适合高等院校经济学相关专业的师生阅读使用，而且也适合各级管理者阅读。它有助于每位读者明了经济思想对各项经济政策所产生的深远影响。

主题书评：洋洋大观的经济思想史

经济思想史是一部厚重的历史，它凝聚了无数经济学大家的智慧与思想，揭示了经济学发展至今的历史脉络，是想深入学习经济学的朋友必须具备的基础知识。

虽然思想史是经济学的重要组成部分，但是在现代经济教学中，对方法的强调普遍胜过对思想的重视。本书在某种程度上填补了这个空白。它在简单和复杂之间做到了平衡，以一种令人满意的方式涵盖思想史的重要观点，同时对内容的阐述力求清晰有趣，所以本书虽厚，读起来却相对轻松。

本书对现代经济理论做了清晰的梳理。与相对稀缺性相连的问题一般被划分为微观经济学与宏观经济学。微观经济学考虑资源配置与收入分配问题，宏观经济学考虑经济体的稳定与增长问题。配置问题（生产什么与如何生产）与分配问题（实际收入如何在社会成员间分配）一般归于微观经济理论。微观经济理论始于对个体的分析，并且扩大到对社会的分析。现代微观经济分析的主要分析工具是应用于家庭、厂商与产业层面的需求与供给理论。微观经济理论的主要目的是解释决定相对价格的力量，经济学家认为它们是配置资源与分配收入过程中的本质性力量。

相对稀缺性问题应用于现代经济学的另一条途径是宏观经济理论。宏观经济学始于对社会的总体分析，并向下发展到对个体的分析，它聚焦于经济体的稳定与增长，关注整体经济的总变量：收入与就业水平、价格总水平、经济增长率等。

现代正统经济理论，由包括微观经济学和宏观经济学在内的知识体系组成。经济思想史则考察在这一知识体系中达到顶点的概念与工具的发展。

本书在内容设计方面能从读者角度出发，各部分都力求全面到位地按时间顺序总结经济学观点，同时每章后附关键术语中英对照表和供复习、讨论和研究的问题，有利于激发读者的思考。

非常值得一提的是，全书“附录B”是经济学思想脉络图，按古典经济学和现代经济学两部分进行梳理。有了它，读者即可按图索骥回到正文找到自己感兴趣的内容。

阅读本书有助于我们理解当下的经济，从而更好地迎接时代的大潮！

延伸阅读

《西方经济思想史》

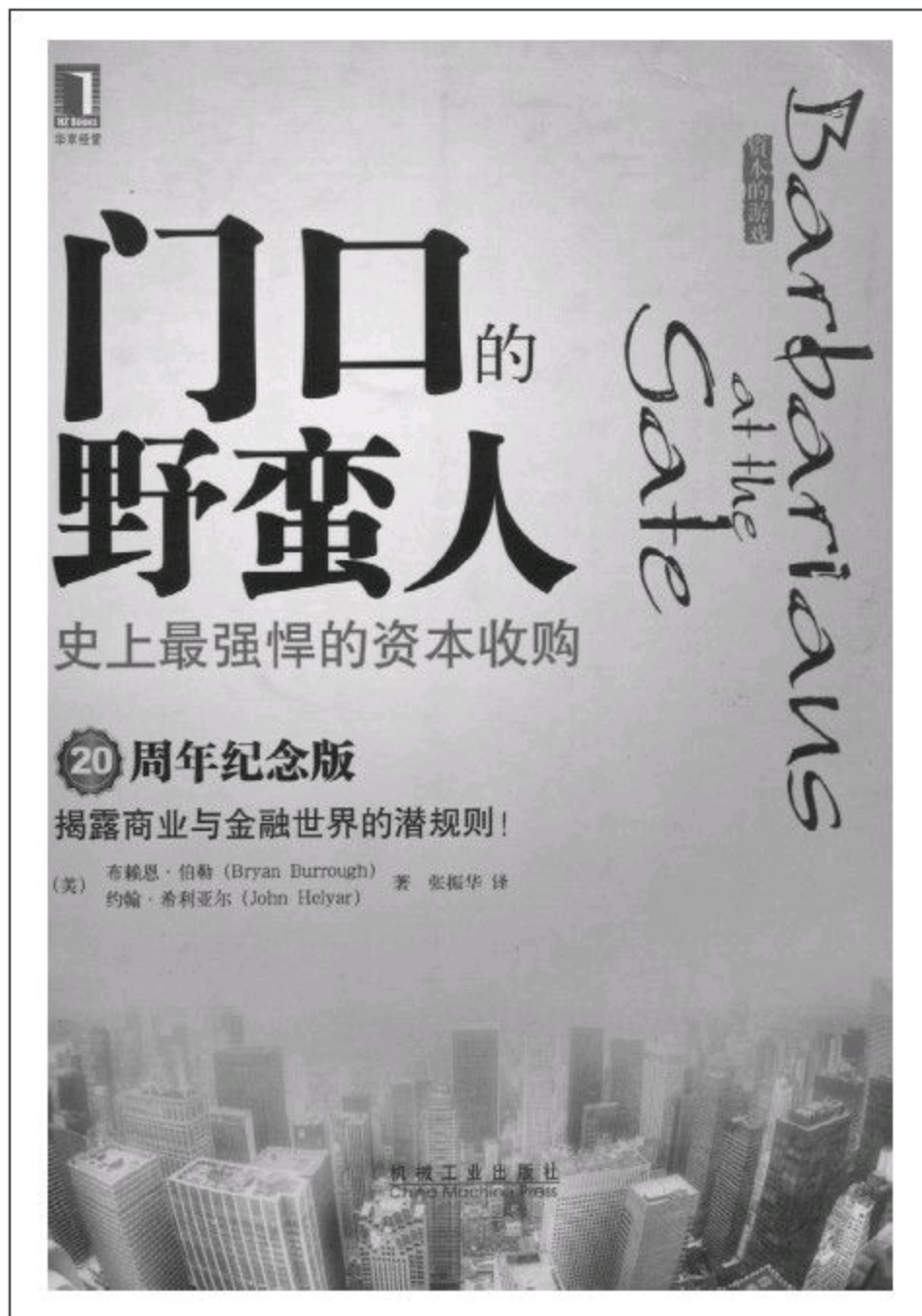
这本书的基本观点是：经济是构成人类社会的一个重要方面，而经济思想史对于人们了解经济至关重要。面对复杂而不断变化的现实，从过去发展起来的不同的研究思路为人们提供了丰富的建议，任何试图理解经济现象的人都能从中获得启示，甚至对那些注重直接相关问题解决办法的人也是如此。

作者：（意）阿列桑德洛·荣卡格利亚 著

出版社：上海社会科学院出版社

出版时间：2009年8月

门口的野蛮人：史上最强悍的资本收购



作者：（美）布赖恩·伯勒、约翰·希利亚尔 著，张振华 译
出版社：机械工业出版社
出版时间：2010年9月

推荐人：房西苑（风险投资顾问、项目融资专家）

推荐语：对于一个普通的中国读者而言，本书或许显得有些拖沓冗长，但是我认为，如果你想深入地触摸华尔街的脉搏，它作为一部必读的课本是当之无愧的。

内容概要：

对于那些不怀好意的收购者，华尔街通常称之为“门口的野蛮人”。本书用纪实性的报道记述了雷诺兹—纳贝斯克公司收购的前因后果，再现了华尔街历史上最著名的公司争夺战，全面展示了企业管理者如何取得和掌握公司的控股权。有四个竞标方参与了竞争，KKR公司最终以250亿美元取得胜利，获得了雷诺兹—纳贝斯克公司的控制权。本书提供了最高水平公司金融操作的具体细节，全面展示了企业的管理者如何取得和掌握公司的控制权。这是一部精彩的华尔街商战纪实巨著，是每一个公司管理者和对华尔街金融感兴趣的专业人士的必读之书。

具体来讲，整个美国在20世纪80年代经历了一场企业并购的狂潮，而雷诺兹—纳贝斯克的并购案，正是这场饕餮盛宴的最高潮。几乎所有著名的投资银行和商业银行都卷入了这个世界上规模最大的企业并购案，在书中你可以看到许多我们今天熟知的金融大鳄的名字，从高盛、美林、第一波士顿、摩根士丹利、所罗门兄弟、美国运通到花旗银行、汉华银行、大通银行，从垃圾债券之王德崇证券到杠杆收购的先驱KKR等，它们在争夺这块肥肉时使出的各种手段令人眼花缭乱，很容易让人联想起军阀混战时期的那些连横合纵和明争暗斗的画面，或一群豺狼争抢猎物时的疯狂场景。

主题书评：一部精彩的华尔街商战纪实巨著

一部精彩的华尔街商战纪实巨著，一番惊人的重构，环环相扣，渐入佳境，令人叹为观止，作者完美无瑕的文风，贯穿全书。本书的前半部分，作者把即将出场的主要角色的发家史逐一进行了介绍，由此织成了一幅美国从20世纪50年代到80年代经济发展的背景画面；本书的后半部分，当兼并案进入竞标阶段时，已经有点像一部悬疑小说了，情节跌宕起伏、扑朔迷离、扣人心弦，让你不读到悬念最后揭晓的那一刻不忍释手。

对这场20年前事件的重绘和译者的用心，不得不让人正襟危坐，重

新审视杠杆收购领域曾经最为辉煌的故事，是每一个公司管理者和对华尔街金融感兴趣的专业人士的必读之书。书中，作者又重新拜访了这场世纪收购的胜败双方，追踪余波，记叙参与者后续的成败荣辱，帮助人们更好地了解这场收购对世界的影响。

书中主人公罗斯·约翰逊作为雷诺兹—纳贝斯克集团的总裁，是全书描写得最为鲜活生动的人物。这是一个具有喜剧性格的悲剧人物，一个混杂了企业家冒险精神和资本家贪婪欲望的矛盾体，是他亲手打开了华尔街的魔瓶，启动了这场后来自己也无法收场的混战。这场把华尔街金融大鳄们喂得脑满肠肥的盛宴，没有为企业本身带来任何好处，而是把一个曾经位列世界500强的公司和它的员工拖进了深渊，最后连始作俑者自己也不得不黯然离场。

本书给人印象最深的是贪得无厌的公司管理层，如果叫他们MBO（管理者收购）的话，读者会很不痛快。其实，这本书也可以作为席卷中国大地的MBO热潮的教科书，让人们真正清楚认识到MBO在什么条件下才能发生，尤其是它需要透明公正，这就是引来竞争团队竞价交易。

然而资本的本性就是嗜血，而管理层一旦背离了忠诚勤勉的职业精神，势必会借助嗜血的资本来满足自己的私欲。从道德的高度去批判MBO显得毫无意义，因为，正如房西苑对《门口的野蛮人》所说的，这是一个开门揖盗的结局。约翰逊自以为机关算尽，希望借助“华尔街”这一帮“野蛮人”达成自己的目的，却不知不觉中引进了一群“强盗”。

延伸阅读

《银行并购：经验与教训》

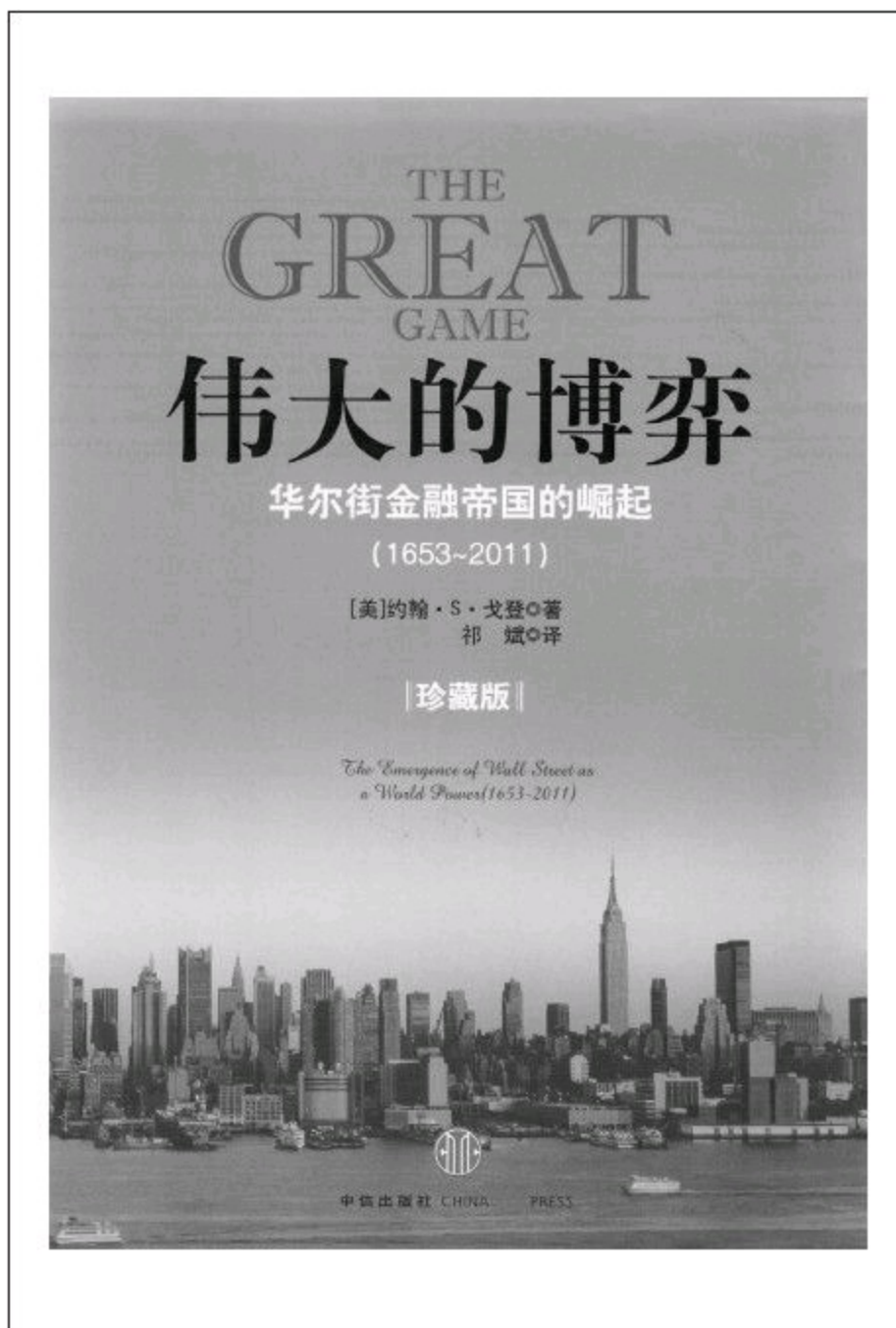
本书集30多家银行的高级管理人员的实践经验，详尽地分析了银行并购的战略定位、成本与效益、IT策略、人事安排、文化冲突、领导能力，以及决策时间框架等问题，并给出结论：经验和领导能力、大幅的成本节省、迅捷的决策和信息技术整合是决定银行并购成功与否的关键因素。同时，作者指出，针对银行业出现的跨国并购趋势，以及并不显著的短期成本节省效应，投资者和银行管理者应该在并购问题上形成新的策略。本书所折射出的西方银行管理的思维方式、经营理念、企业文化等对提高中国银行界的从业者、管理者的经营管理水平具有借鉴意义。

作 者：（英）斯蒂芬·I. 戴维斯 著

出版社：中国金融出版社

出版时间：2003年12月

伟大的博弈



作者：（美）约翰·S. 戈登 著，祁斌 译

出版社：中信出版社

出版时间：2011年1月

推荐人：中国企业家基础阅读书目研制组

推荐语：如今，成功的企业很多都已上市，需要与资本市场打交道，承受资本的风险和诱惑。读读这本美国资本市场的历史，有助企业家摆正心态，更好地与资本市场共舞。

内容概要：

《伟大的博弈》是一部讲述以华尔街为代表的美国资本市场发展历史的著作，它以华尔街为主线，展现了美国资本市场发展的全过程。本书生动地讲述了华尔街从一条普普通通的小街发展成为世界金融中心的传奇般的历史，展现了以华尔街为代表的美国资本市场在美国经济发展和腾飞过程中的巨大作用。书中大量的历史事实和经济数据，让读者可以更全面和准确地认识美国资本市场的发展过程。

在这本书中，读者将会读到华尔街充满魅力和智慧的历史故事。在华尔街的历史演进过程中，出现过形形色色的人物，也经历过各种各样的曲折。它能提醒今天的资本市场建设者们所必然要面临的现实和困境，也能为今天的投资者们提供一些有益的参考和警示。

《伟大的博弈》或许可以为正在现代化道路上匆匆前行的中国提供一个历史参照。在过去的200多年中，美国作为一个新兴国家，成功地超越了欧洲列强，而华尔街在这一过程中的核心作用，无疑是这段历史风云向世人昭示的最重要的启示之一。在近几十年里，全球高科技产业迅速崛起，成为世界经济发展的新动力，而这些高科技产业的兴起在很大程度上也得益于华尔街的发现和推动。因此，对于全世界的经济学家和历史学家而言，华尔街的历史是一个永远研究不尽的题目，而对于正在发展和转型中的中国，它更具有非常现实的借鉴意义。

主题书评：以解读华尔街的方式解读中国经济

在过去的200多年中，华尔街推动了美国从一个原始而单一的经济体成长为一个强大而复杂的经济体。在美国经济发展的每一个阶段，以华尔街为代表的美国资本市场都扮演着重要的角色。华尔街为美国经济的发展提供了源源不断的资金，实现了社会资源的优化配置，而华尔街本身也伴随着美国经济的发展而成长为全球金融体系的中心。美国经济的成功是资本市场和实体经济之间协同发展很好的例证。

华尔街的成长史是一部从混乱走向秩序的历史。在书中我们可以了

解到，华尔街本来就生于混乱之中，那是17世纪疯狂无比的“郁金香泡沫”，起初也是一段充满了草莽气息的赌场。无疑，充满西部色彩的环境是孕育传奇的好地方，但是传奇往往只是看上去很美的故事，这个过程中的代价往往是巨大的。正如作者在为中译本补写的章节末尾所说的那样，“在漫长的发展过程中，华尔街的历史是一部经历无数灾难的历史，也是一部不断从灾难中吸取教训，以防灾难再次发生的历史。”

读史使人明智，因为人性的假设和前提大同小异。因此在面对差不多的环境时，事情的发展逻辑总是那么相似。这一点在《伟大的博弈》中也体现得特别明显。我们在本书中几乎可以发现，当今中国股市的种种乱象的溯源。往前推几十年，华尔街一样充斥着坐庄的行为，充斥着人们的非理性投资，也同样有种种诈骗手段在表演。所以对于今天的中国股市，我们实在没有必要感到悲观，因为市场总会有一个自发成熟的过程。唯一值得重视的，是美国政府始终没有太多介入资本市场，给予了华尔街一个相对独立的地位。这也是为什么会出现美国总统向摩根求助那一幕。而中国的资本市场时刻会见到政府力量的影子，无疑对这个市场的独立性造成了一定影响。

就书本身而言，是一本非常好的书。作者的叙事技巧很成熟，真正做到了不紧不慢。同时作者也控制了自己的表达欲，除了偶尔几处会表达自己的倾向外，作者大部分时候的叙述口吻都非常客观。在每一章内容的组织上，作者一般会先概述一段历史时期的总体形势，然后再铺开陈述，同时加入重点事件的描述。这种写法远近结合，能够让我们站在不同的视角来看待华尔街发展的历史，对这段历史形成感性的认识。值得一提的是，作者的经济学功底极好。在对很多问题的认识和分析上，作者展示了很好的经济学眼光。对于专业术语以及金融事件的逻辑分析也让人折服。

最后，译者在本书上也花了很多心思。译者专门要求作者补写了一章，另外在目录中有译者对内容的概要说明。在每一章的开头有“译者导读”。累计有两万多字。这些导读很好地概括了每章的内容，能够激发读者的兴趣。另外，在你读完整本书之后，重新看一下这些导读，也是一个非常好的复习过程。

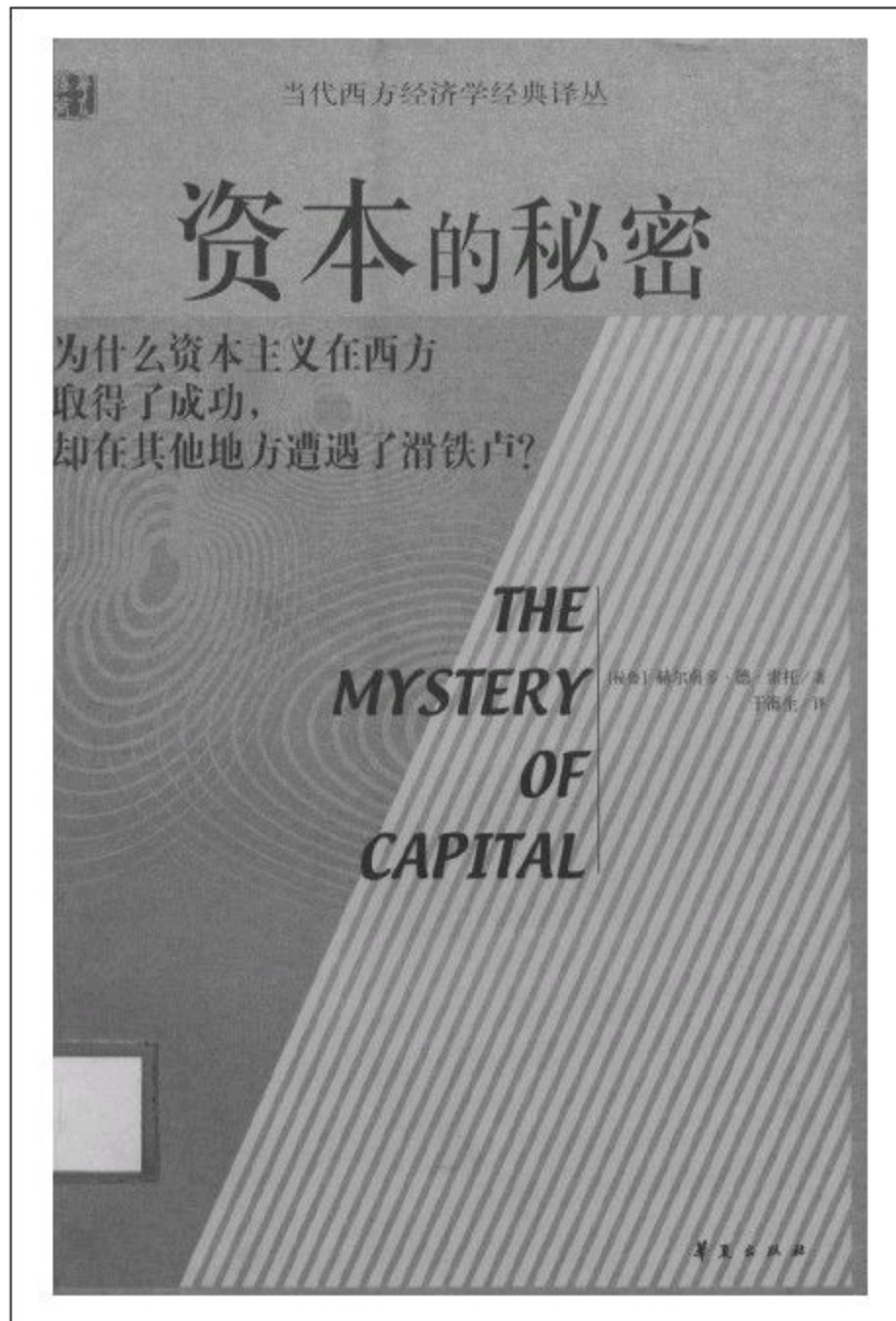
延伸阅读

《摩根财团：美国一代银行王朝和现代金融业的崛起》

本书叙述银行和金融社会150年中的历史，囊括了华尔街和伦敦金融区的历次景气和恐慌，对现代金融世界的兴起所作的铺陈深入透彻，令人手不释卷。

作者：（美）彻诺 著，金立群 校译
出版社：中国财经出版社
出版时间：1996年12月

资本的秘密



作 者：（美）赫尔南多·德·索托 著，于海生 译
出版社：华夏出版社
出版时间：2012年1月

推荐人：中国企业家基础阅读书目研制组

推荐语：资产资本化是不可缺少的，当前中国资产证券化还处于较低的水平，未来几十年将是一个快速发展的过程。企业家通过阅读本书，能够很好地把握这个进程，从而为自己的企业创造更好的机遇。

内容概要：

很多经济学家，甚至社会学家都思考过这样一个问题，为什么资本主义经济模式在西方（如美国、西欧）都取得了极大的成就，而在很多发展中国家却停滞不前。发展中国家面对资本市场，就像隔着一层透明玻璃，怎么都进不去，这是为什么？赫尔南多·德·索托一语道破真相，因为多数发展中国家没有建立起把资产转换成为资本的机制，所以他们缺乏资本。资本是一整套的经济动作模式，索托创造性地从五个角度来阐释它的运作规律，人们就称之为“资本的五大秘密”。

主题书评：正规所有权制度保障资本潜能的释放

由秘鲁著名经济学家赫尔南多·德·索托写作的《资本的秘密》一书认为，资本并不是积累下来的资产，而是蕴藏在资产中、能够开展新的生产的潜能，它能衍生新的生产过程。它是一种抽象概念，必须赋予一种固定的、可见的形式。也就是说，资产并不生下来就成为资本，只有被用于生产过程并满足资本家对剩余价值的欲求，才能转化为资本。要使资产成为资本，必须有一个转化过程，即创造合适的所有权机制，使资产的潜能发挥出来并被加工成实实在在的东西，以便于人们清楚地认识、掌握和使用。

正如水的潜能必须依靠水电站的转化，才能转化为电能。资产的剩余价值也需要一个媒介才能转化为资本，这个媒介就是正规的所有权制度。有了所有权制度保障的资产，就可以通过抵押等方式资本化，从而发挥其潜能。

作者秉承一种负责任的实地调研态度，用一个个精确地数字让我们了解到贫穷的国家到底积累了多少财富，可惜其中绝大部分都是僵化的资本。其根本原因是，发展中国家的贫穷在于所有权法律不完善，穷人们的财产没有法律认可和保护，只要能从法律上认可穷人们的所有权，

并对交易进行保护，穷人就能积极工作走上富裕道路。因为所有权有六种效应：确定资产的经济潜能，将分散的信息纳入一种制度，建立责任和信用体系，使资产具有可交换性，建立人际关系网络，保护交易。

据此，作者认为第三世界和前共产主义国家的领导人，不需要为了寻找到财富，而在世界各国外交部和国际金融机构之间徘徊和周旋。就在他们国家最贫穷的居民区和棚户区——即使那里不是几英亩面积的金矿产地，也蕴藏着数万亿美元的资产。只要能揭开将资产转化为有效资本的奥秘，他们就可以立刻投入使用。

中国也是索托眼中缺乏所有权制度保障，存在许多僵化资本的国家。目前，所有权问题也是中国现行面临的最富争议的问题。无论是政界，还是企业家，本书提出的建议将是最中肯的。如何将国内巨大的僵化资本转化为有效资产，释放其潜能，需要法律的保障，同时需要包括企业家在内的所有人一起去揭开布罗代尔的“钟罩”。

延伸阅读

《另一条道路》

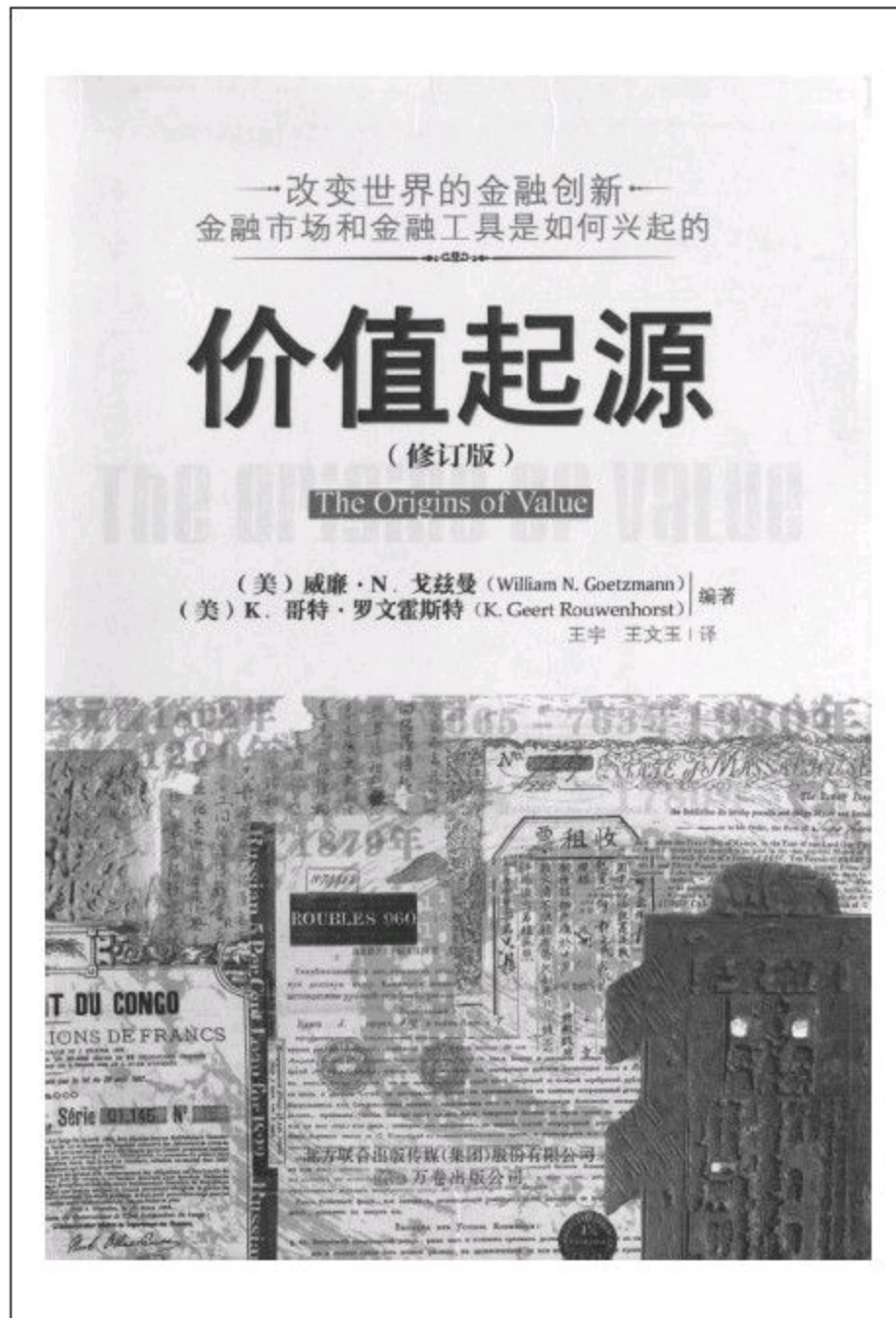
本书是一部伟大的作品，它在拉美国家和西方社会有着巨大的影响，被学术界认为是论述发展中国家“地下经济”（非正规经济）的最经典著作。作者细致而精辟的论述远远超越了秘鲁本身的状况，并具有一种世界性的价值和意义，所有负责发展中国家政治、经济和文化领域的人士，若想让国家走向繁荣和昌盛，都应该对它进行认真的研究。

作者：（秘）德·索托 著，于海生 译

出版社：华夏出版社

出版时间：2007年2月

价值的起源



作者：(美) 戈兹曼、罗文霍斯特 编著，王宇、王文玉 译
出版社：万卷出版公司
出版时间：2010年8月

推荐人：英国《经济学家》杂志社

推荐语：《价值的起源》讲金融市场的发展史，从利息的发明到古罗马人的股票和20世纪的债券，该书有很多吸引人的图片，而不是令人头大的方程。

推荐人：易纲（中国人民银行副行长、国家外汇管理局局长）

推荐语：《价值起源》透过4000年金融创新史，抽茧剥丝，为我们揭示金融创新的背景与规律。这是一部能启发人独立、冷静、深入思考的书，能使人在波澜壮阔的历史中发现当今金融世界的奥妙，理解现在各种金融工具和现象存在的合理性和演变规律。

内容概要：

从美索不达米亚利息的发明、中国纸币的使用，到共同基金、通货膨胀指数债券及全球金融证券的创立……《价值的起源》描述了世界金融史上一系列重要的金融创新活动，正是这些金融创新改变了世界。由罗伯特·希勒、尼尔·弗格森、瓦莱丽·汉森等世界上杰出的专家撰写，并配以100多幅重要金融文件的彩色图片加以说明（包括世界上第一张纸币），《价值的起源》研究了人类4000年的金融发展史。

通过本书，我们可以了解到贷款、利率、股票、债券、共同基金、公司和纽约证券交易所等许多重要的金融工具和金融制度是如何产生的，以及为什么会产生。在书中，我们会看到，古罗马如期发展了与现代公司非常相似的早期股份融资形式；我们可以知道，第一家现代公司——荷兰东印度公司及其融资工具，正是这些工具推动了欧洲人的全球探险和殖民扩张。我们还会接触到一些非凡的金融发明家，比如13世纪的意大利人斐波那契，他在金融数学上的杰出贡献，成为西欧金融市场发展的基础，这或许可以解释为何后期西方的金融发展超过了东方。我们甚至还能看到，从17世纪中叶开始一直到今天，仍在支付着利息的、荷兰理性时代发行的“永久年金”。

《价值的起源》向我们讲述了一个非同寻常的金融创新的故事，剖析了人类金融史上一些富有启发意义的片段，这将有助于我们从历史的角度来观察现代金融革命。

媒体书评：从金融看世界历史

金融到底是什么？为什么金融创新自远古起就推动了人类社会的进步，并将继续带动其未来进程？

威廉·N. 戈兹曼和K. 哥特·罗文霍斯特编著的《价值的起源》就对这些问题的，以及相关问题的回答。本书一开始，便给出理解金融创新的一般性分析框架，把各种错综复杂的金融创新放到一个总体框架中，让我们全方位地看到金融创新的必然和价值。

为了具体介绍、讨论金融创新，本书的两位编著者选择了人们在日常生活中已经很熟悉的金融品种作为金融创新案例，包括货币、纸币、债券、股票、基金、期货、期权等，以此对金融的一般性道理进行展开论述。虽然这些证券已经太习以为常，但是，它们是怎么来的？在哪里，并且是在什么社会与经济背景下出现和发展的？金融创新的背后，隐含着人类历史及社会变迁的什么道理？在成千上万的人类金融创新尝试中，为什么偏偏这些创新能够生存发展下来，而其他的却渐渐消失？仔细了解每种金融证券发生和发展的社会背景、经济背景，不仅能把表面看似枯燥的金融工具、金融理论模型变活，扩充我们的整体知识，而且也为中国金融市场的下一波、下几波的发展奠定更坚实的基础。实际上，如果缺少现代金融视角，人们会难以看清中国经济的未来走向。

货币的起源同时是价值的起源，也就是说，在货币出现之前，虽然“东西”有价值，但却因为没有跨越“东西”的通用价值度量衡，而无法得到具体的度量。随着金融创新的深化，不仅度量价值的工具、手段得以升华，而且使价值跨越时间、跨越空间的配置交换变得越来越便利。结果是，商品市场与金融市场在深度和广度上不断得到拓展延伸，人类社会的总体福利配置不断得到优化，此即金融创新推动人类社会进步的道理，也是《价值的起源》所展示的金融逻辑。

《价值的起源》的价值是多维的，不仅给我们详细解读今天已普及的金融证券的来历，而且也是一部最为权威的从金融看世界历史的著作。特别是一般的金融史著作要么只谈中国的金融史，要么只谈英国、美国或者意大利单个国家或地区的金融史，而《价值的起源》把世界各国都放在同一个时间轴上，看看过去5000年从古埃及、古希腊、古罗马、古代中国到中世纪西欧，到20世纪的金融创新，是如何推动世界进程的。

本书的两位编著者都是我在耶鲁的同事，他们既是现代金融学研究领域的领头人物，又是新一代金融史研究的推动者。《价值的起源》这本书可以说是最经典、贴切地综合了他们两人一生的学术追求和学术视野。尤其要说的是，自1986年至今，威廉·N. 戈兹曼一直对笔者影响很

大，是他让我看到学术之林居然这么深、那么广，也改变了我的学术生涯！

威廉·N. 戈兹曼和K. 哥特·罗文霍斯特编著的《价值的起源》，以最系统的方式把他们的学术追求和敬业精神展现在我们眼前。这么多年里，能够跟耶鲁大学众多一流学者一起学习、共事，近距离体会他们的敬业和对知识的痴迷，真是我一辈子的幸运！我希望许多朋友、同仁也能够从《价值的起源》中感受到这些，因为《价值的起源》带给我们的，不只是中国社会和个人今天需要的知识，而且也包括真正学问人的最高境界。

（来源：《第一财经日报》2010年6月24日，作者：陈志武）

延伸阅读

《美联储》

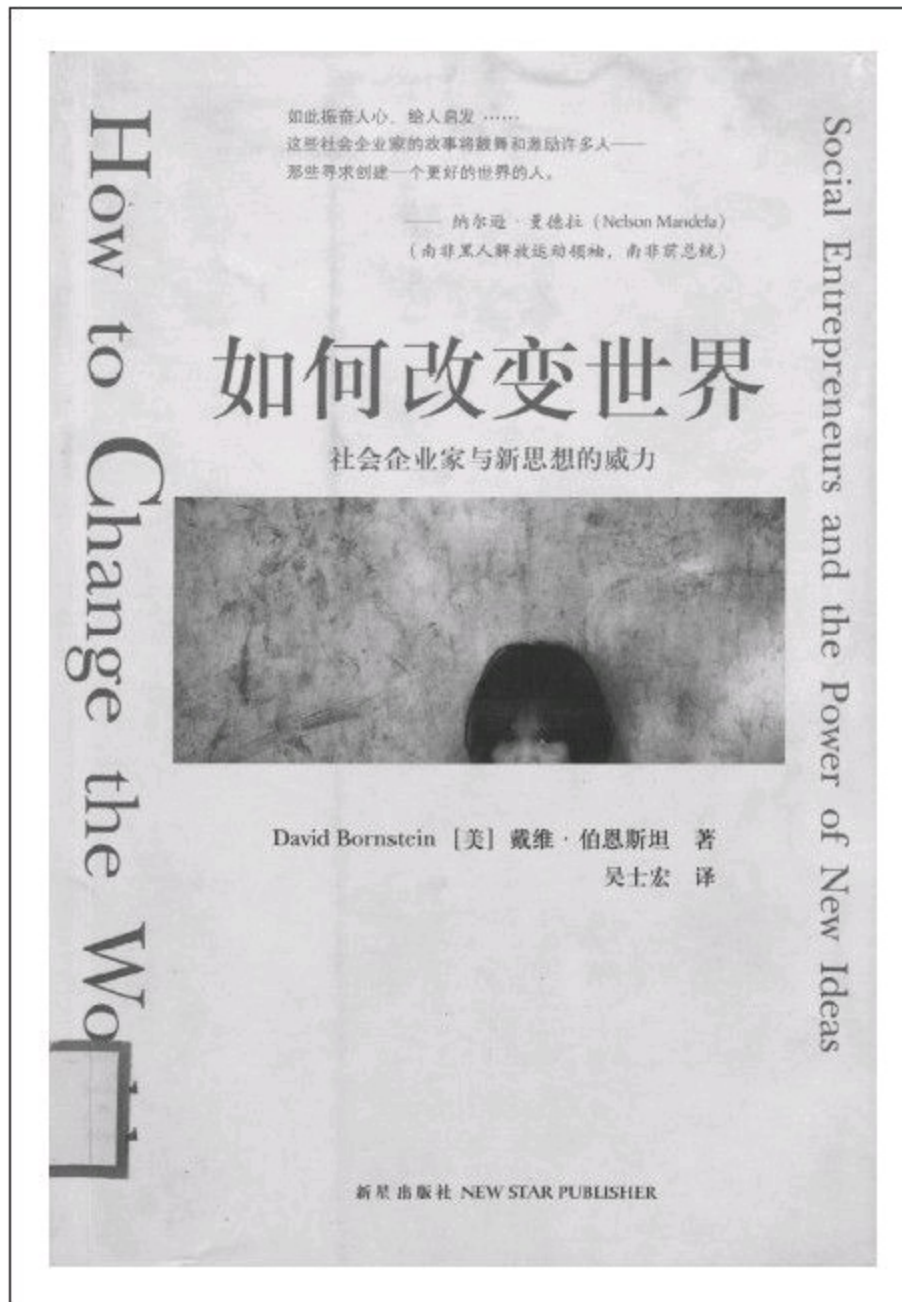
美联储是一个什么样的金融机构？这本书让人看懂比白宫更有权势，比中情局更神秘的美联储如何操纵世界经济。

作者：（美）威廉·格雷德 著

出版社：中国友谊出版公司

出版时间：2013年4月

如何改变世界：社会企业家与新思想的威力



作者：（美）戴维·伯恩斯坦 著，吴士宏 译
出版社：新星出版社
出版时间：2006年4月

推荐人：杰夫·斯克尔（eBay创始人之一）

推荐语：人类的进步总是由那些寻求一个更好的将来，并将他们的生命倾注到实现这个允诺中去的梦想家们所推动的。凭着勇气和决心，这些社会企业家无所畏惧地迎接着世界上最艰难的挑战。伯恩斯坦给我们提供了一份最珍贵的礼物：一部关于希望、勇气和力量的书——正是凭借这些，那些卓越的人改变了这个世界。

推荐人：朱永新（中国教育学会副会长、新教育实验发起人）

推荐语：写了一组感动了我与许多新教育人的人物……当我用不同的词汇形容他们的时候，我一直没有办法用更简单的语言概括。恰巧在这个时候，我读到了《如何改变世界》这本书，它的副标题是“社会企业家与新思想的威力”。我终于找到了“社会企业家”这个概念，我发现，我描写的这些人物，甚至包括我们自己，我们新教育人，都是可以归到这个概念下的。在读这本书的时候，我经常有找到“同志”的感觉。在字里行间，我看到了社会企业家最显著的品质——理想主义！我经常对我的朋友说，不要问新教育人的动机，只要他去做，就足够了。我们，也可以改变世界，我相信。

内容概要：

商业企业家对经济而言意味着什么，社会企业家对社会变革就意味着什么。戴维·伯恩斯坦写道：“他们是那些为理想驱动、有创造力的个体，他们质疑现状、开拓新机遇、拒绝放弃，最后要重建一个更好的世界。”

《如何改变世界》讲述的就是这些卓越个体——他们来自美国、巴西、匈牙利等许多国家——引人入胜的故事，为民营企业提供了一本“卓越指南”。在美国，一个叫J. B. 施莱姆的男人帮助了数以千计的来自低收入家庭的中学生进入大学。在南非，一个叫维洛尼卡·霍萨的女士发展出一种以家庭为基础的艾滋病病人护理模式，改变了政府的卫生

医疗政策。在巴西，因为法维奥·罗萨的努力，数以十万计的边远农村居民用上了电。还有美国人詹姆斯·格兰特领导和“行销”了一场全球儿童免疫运动，挽救了2500万个生命，也因此为自己树立了声望。再有美国人彼尔·德雷顿，他创建了一个自愿者基地“阿育王”，资助和支持了这些社会企业家，以及千余个像他们一样的人，将他们的思想威力撒播到世界各地。

这些非凡的故事让我们看到了一个没有被媒体大量报道的巨大变革：环顾世界，社会中成长最快的部分是民营部门，同时数以百万计的普通人——社会企业家们——正在越来越多地涉足政府和企业已经失败的地方去解决问题。正如其标题所显示的——“如何改变世界：社会企业家与新思想的威力”要告诉我们的是，凭着决心和创造精神，个人也能够创造出非凡成就。对那些追求在世上留下一个正面印记的人而言，这既是一本激励读物，也是一本无价的行动指南。它将改变你看世界的方式。

主题书评：什么是成功的“社会企业家”

根据管理学家彼得·德鲁克的说法，“社会企业家”这个专有名词，是两个世纪前由法国经济学家让—巴迪斯特·萨伊引入的。它意指一类特别的经济参与者，他们并非单纯的企业创办者，而是那些“将经济资源从较低的领域转入到有更高生产力和更高产出的领域的人们”。然而本书从不同的视点来认识社会企业家——将他们看作变革的动力，面对重大问题，他们提出新的解决方法，而不会说“不”。他们不懈地追求，直至将他们的理想远播到所有可能的地方。比如：巴西的法维奥·罗萨，他凭一己之力，在巴西各地为贫苦牧民架起了太阳能发电系统，使他们能够建立轮作放牧体系，能够得到光明，并使巴西无树大草原的环境得到保护；印度的杰鲁·比利莫里亚，她创建的儿童热线为印度成百上千万的流浪儿童提供24小时救援的热线与紧急响应系统；孟加拉经济学教授穆罕默德·尤努斯，使成千上万赤贫者获得借贷的权利，并因此而能够自主谋生，摆脱贫困，改变命运。

根据相关统计，最成功的社会企业家并不一定是更有信心、更执著或更博学，关键的区别与他们的动机性质更有关系。最成功的社会企业家，是那些矢志不渝地要实现一种对于他们来说意义重大的目标的人们。据此，他们总是更为系统地寻找机会，评估困难，监测效果和预先规划。他们更加关注质量与效率，对于雇员、业务关联者或合作伙伴们，更能承担义务和责任。最后，他们更注重长期的考虑，而非短期的收益。作为成功的社会企业家，他们共有的六种品质是乐于自我纠正、

乐于分享荣誉、乐于突破自我、乐于超越边界、乐于默默无闻地工作，以及强大的道德推动力。

本书给读者另一个更深刻的启示就是，个人身上能够具有造成重要变化的能力，是由具体而微小的那些小规模的努力逐渐积累而成的。

通过我们的不断努力，要使这个世界变得更好，是可能的。就像本书题目——“改变世界”！

延伸阅读

《穷人的银行家》

1983年，穆罕默德·尤努斯创立了格莱珉银行，专注于向最穷苦的孟加拉人提供小额贷款。他的目标是帮助穷人实现个体创业，从而使他们永远地摆脱贫困生活。这个理想诞生于1976年，那天，他自己拿出27美元借给村子里42个制作竹凳子的农妇。只需要这一点点钱，她们就能够买原材料，从而做起生意。尤努斯的小额贷款帮助她们永远摆脱了贫困。尤努斯坚信，借贷是一项基本的人权，他提出了简单而充满智慧的解决贫困的方案：为穷人提供适合他们的贷款，教给他们几个有效的财务原则，然后，他们就可以自己帮助自己。

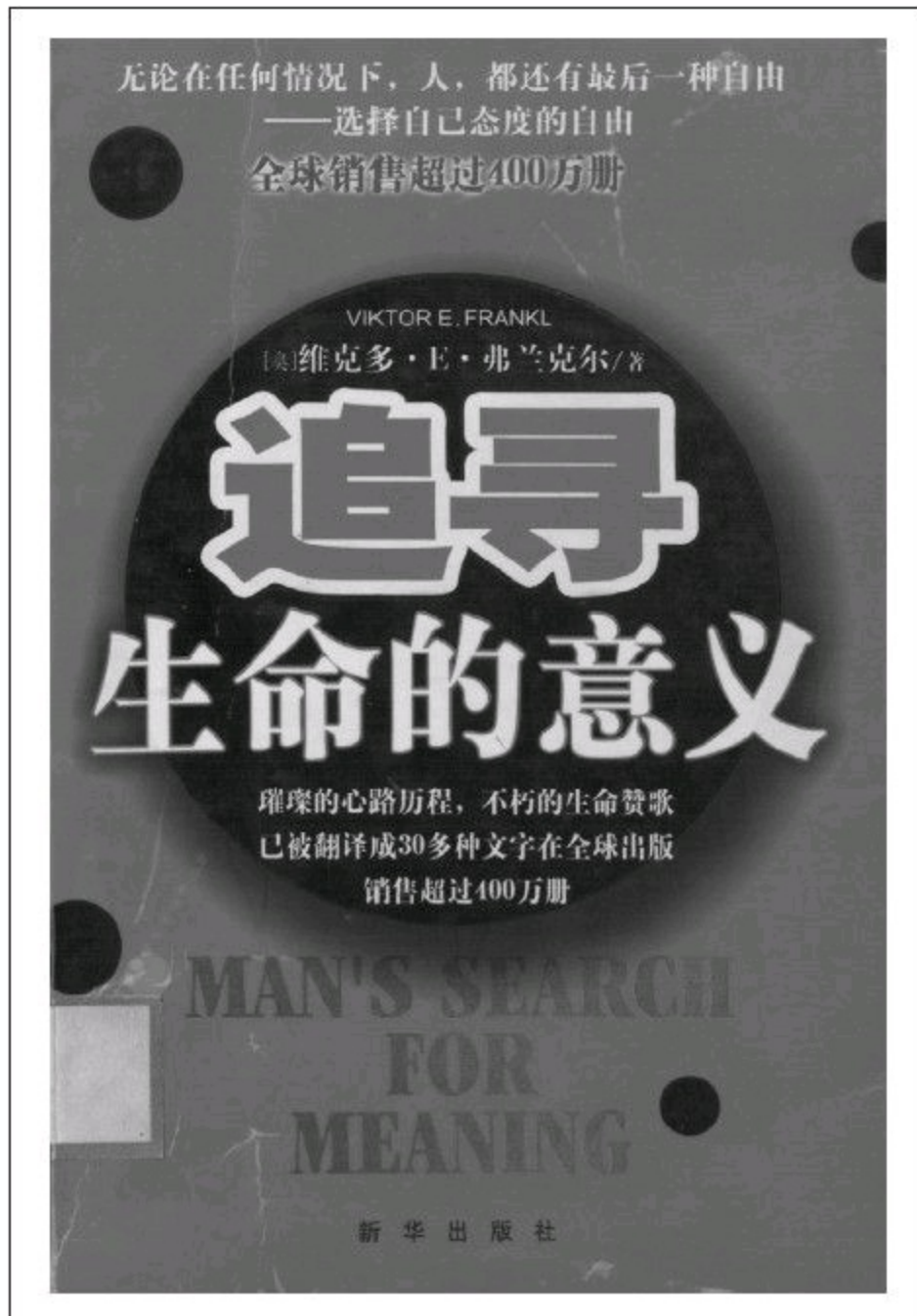
尤努斯的理论被实践证实了，格莱珉银行已经向240万个孟加拉农村家庭提供了38亿美元的贷款。今天，有250多个机构在将近100个国家里基于格莱珉模式运作着，而格莱珉银行领导着这个以小额贷款消除贫困的席卷全球的运动。

作 者：（孟）穆罕默德·尤努斯 著

出版社：三联书店

出版时间：2006年6月

追寻生命的意义



作者：（奥）维克多·E. 弗兰克尔 著，何忠强、杨凤池 译
出版社：新华出版社
出版时间：2003年8月

推荐人：朱永新（中国教育学会副会长、新教育实验发起人）

推荐语：很多人被《肖申克的救赎》的主人公百折不挠的精神所感染，主人公把精力集中于自己能改变之事的智慧上，激励着很多人在面对困难时保持勇气。可若看过维克多·E. 弗兰克尔博士的《追寻生命的意义》这本书，了解他在纳粹集中营里遭遇的一切和所做出的反应，我们才会真正理解生命是什么，生命的意义是什么。其深远非《肖申克的救赎》可比，因为《追寻生命的意义》远不仅仅谈论勇气这么简单，它蕴涵着生命的智慧，滋养我们的心灵，并让其有能力面对困难和挫折，启发我们去思考人生的价值和意义。

内容概要：

在书中，弗兰克尔博士介绍了导致他发现意义疗法的经历。作为集中营的长期囚徒，他发现自己几乎丧失了一切。他的父母、兄弟、妻子或病死于集中营，或被送进了燃气炉。除了妹妹，他的全家都死在了集中营。所有财物都被剥夺，所有价值都遭破坏，每天经受着饥饿、寒冷和拷打的折磨，时时企望着结束自己的生命。像这样一个丧尽一切、饱受饥寒凌虐、随时都有死亡之虞的人，怎么会觉得人生还值得活下去呢？一位曾亲身经历过这种惨绝人寰遭遇的精神医学家，他的话必然值得我们洗耳恭听。他这种人，必然能够以睿智和悲悯的眼光来看待人类的处境。

《追寻生命的意义》是一个人面对巨大的苦难时，用来拯救自己的内在世界，同时也是一个关于每个人存在的价值和能者多劳们生存的社会所应担负职责的思考。本书对于每一个想要了解那个时代的人来说，都是一部必不可少的读物。

主题书评：当你没有任何选择自由的时候，你还有选择态度的自由

《追寻生命的意义》是面对巨大的苦难时，关于个人存在的价值思考。这是一部令人鼓舞的杰作，任何人都可以从作者无比痛苦的经历

中，获得拯救自己的经验。

该著作篇幅短小，但结构优美，引人入胜。在这一故事中间的某个地方，弗兰克博士介绍了他的意义疗法。他的叙述舒缓，以至于只有通读全文之后，读者才能体会到这是一篇具有深刻内涵的论文，而不仅仅只是一篇有关集中营残酷事实的故事。

从这一自传性的著作中，读者可以大受裨益。他将知道，当一个人突然意识到他“除了可笑的赤裸裸的生命之外，没有任何东西可以失去”时，他将会做什么。弗兰克尔没有极力地向读者渲染集中营的恐怖环境，而是处处体现了作者在恶劣环境下如何寻找幸福，感受小恩小惠、感受美丽、感受活着的意义等一系列心路历程。这种既感叹又超然的心理，最是扣人心弦。作者先是对自己的命运怀着淡漠而超然的好奇心；而后虽然生还的机会微乎其微，仍然想尽办法保住残生。至于饥饿、屈辱、恐惧以及对惨无人道的愤慨，也都因为心中珍藏着爱侣亲人的倩影，或怀着不绝如缕的幽默感，或因为宗教信仰，甚或是对花草树木、晨曦夕照的一瞥，而变得可以容忍。

我们可以看出，作者就是通过这些观察与思考让自己获得了内心的充实与自由，同时也获得了不放弃生命的信念。作者那种积极的生命状态，认真探寻事物的本质，即使看到了其中的悲剧，也会用乐观的哲学思维去捕捉其中的真善美的精神，值得我们学习。

存在主义的真谛是生活就是受难，而活下去就是在受难中寻找意义。作者在其创建的意念疗法中，也时刻向我们传达这种思想，即在任何环境，甚至最恶劣的环境下，生命都具有潜在的意义。我们可以从三方面去发现这个生命的意义是什么：（1）去成就一个功业；（2）去体验一个价值；（3）去经历苦难。

无论在何种情况下，人都还有最后一种自由——选择自己态度的自由。因此，当你没有任何选择自由的时候，别忘了你还有选择态度的自由。

企业家面临的困难、肩负的责任要远远大于常人，本书也许可以提供一种从容应对的方法。

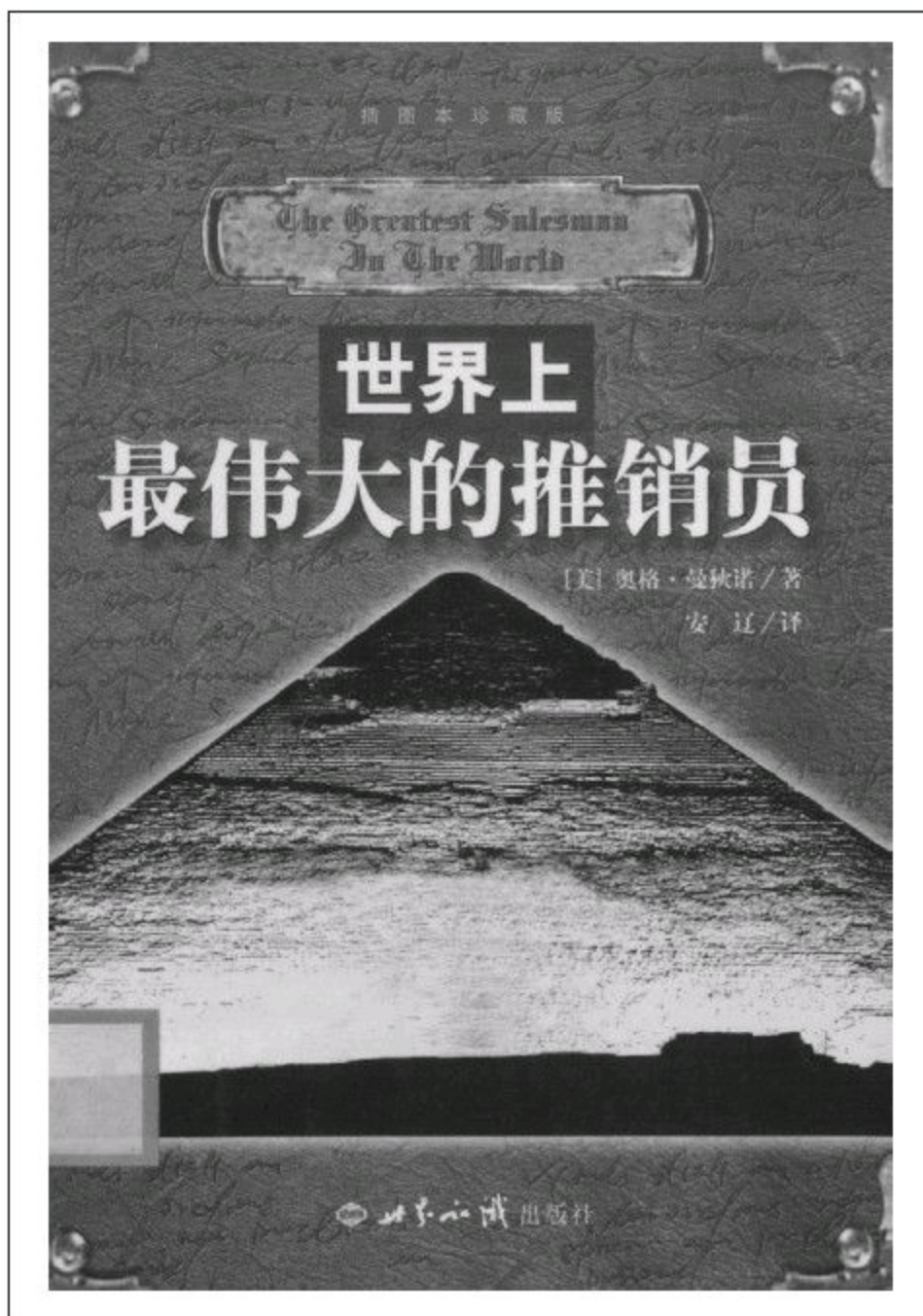
延伸阅读

《最后的演讲》

一个将死之人如何面对人生？作者回答了这个问题。兰迪教授以诚恳的态度、幽默的语言与天下所有的学生、教师、父母以及拥有梦想的人分享了他克服障碍、实现儿时梦想、帮助别人实现梦想、把握每一个时刻等方面的独特经验。

作 者：（美）兰迪·鲍许 著，邹惠玲、张林 译
出版社：湖南科技出版社
出版时间：2009年1月

世界上最伟大的推销员



作者：（美）奥格·曼狄诺 著，安辽 译
出版社：世界知识出版社
出版时间：2003年4月

推荐人：茅于軾（著名经济学家）

推荐语：这本书告诉我们如何对待财富和幸福。读了这本书，我们会觉得生活更充实，目标更明确，人生更有意义。

内容概要：

这本文书记载了一则感人肺腑的传奇故事。一个名叫海菲的牧童，从他的主人那里幸运地得到十道神秘的羊皮卷，遵循卷中的原则，他执著创业，最终成了一名伟大的推销员，建立起了一座浩大的商业王国……

这是一本在全世界范围内影响巨大的书，适合各个阶层的人阅读。它振奋人心，激励斗志，改变了许多人的命运……本书一经问世，英文版销量当年突破100万，后迅速被译成18种文字，销量逐年攀升。

主题书评：表面看写营销，其实是励志书

年轻的商人想学习销售的秘密，然后得到十张羊皮卷，加以学习之后终获成功，之后羊皮卷以某种方式传承下去……书里讲的就是这么一个简单的故事，简单的甚至有些落了俗套。不过，它仍然激励着很多人走在销售的路上，走在创业的路上。

表面上看写的是营销，本书其实是励志书。此类书有点儿像生活中的盐，完全没有不行——会少白头，全都是也不行——会搞得过度兴奋，也许有本《世界上最伟大的推销员》就刚刚好。

以下是书里的十道羊皮卷（十条准则），与大家分享一下：

- （1）今天，我开始新的生活。
- （2）我要用全身心的爱来迎接今天。
- （3）坚持不懈，直到成功。
- （4）我是自然界最伟大的奇迹。
- （5）假如今天是我生命中的最后一天。
- （6）今天我要学会控制情绪。
- （7）我要笑遍世界。
- （8）今天我要加倍重视自己的价值。
- （9）我现在就付诸行动。
- （10）我祈求指引。

给读者印象最深的，也许是“假如今天是我生命中的最后一天”，如果我们能把每天都当成最后一天度过，相信马上就能发现生命中对我们

最有意义的东西，马上会发现那些真正值得我们付出的人和事。书中写道：“如果这是我的末日，那么它就是不朽的纪念日。我把它当成最美好的日子。我要把每分每秒化为甘露，一口一口，细细品尝，满怀感激。我要每一分钟都有价值。我要加倍努力，直到精疲力竭。即使这样，我还要继续努力。我要拜访更多的顾客，销售更多的货物，赚取更多的财富。今天的每一分钟都胜过昨天的每一小时，最后的也是最好的。”这与佛教中强调的“珍惜当下，从当下出发”不谋而合。

客观地说，这本书确实改变了人们为人处世的一些态度，不无裨益。毕竟，即使是成功企业家也有失落和灰心的时候，也有曾倍感无力与孤独的时候，拿起书，相信书中的智慧也许能给你再次站起来的力量！

延伸阅读

《销售圣经》

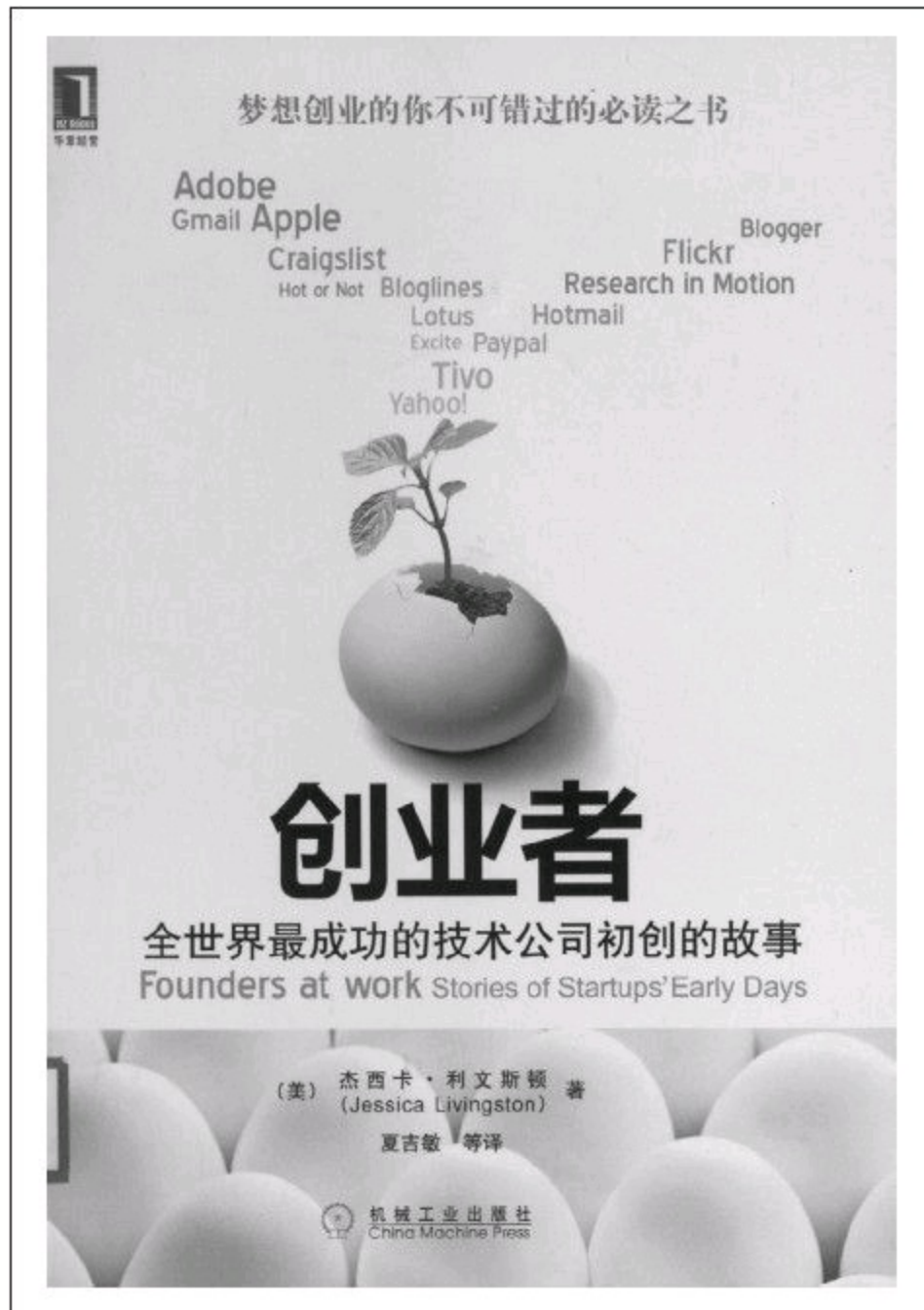
本书立足现实，通过案例分析，从实证的角度为读者提供了即学即用、即学即通的营销信息和成交方案。

作者：（美）杰弗里·吉特默 著

出版社：中华工商联合出版社

出版时间：2009年5月

创业者：全世界最成功的技术公司初创的故事



作者：（美）利文斯顿 著，夏吉敏 等译

出版社：机械工业出版社

出版时间：2010年4月

推荐人：周鸿祎（奇虎360公司董事长）

推荐语：对于一个创业公司来说，资金、技术、产品、团队都是非常重要的因素，但这些要素要构成凝聚力，关键还得靠创业者自己。

内容概要：

本书源自作者对32个IT行业创业者的访谈，包括苹果，G-mail，hotmail，TiVo，Flickr，Lotus及雅虎等著名公司，主题为创业初期的人和事。

对于做梦都想创业的人来说，这本书一定要读，而且可以看看前辈们是如何创业的。

对于希望了解企业家成功历程和经验的人来说，这是一本必读之书，因为里面有很多成功人士年轻时的故事，你可以好似看着他们长大一样，知道他们当年也不过如此。

比如沙比尔·巴蒂亚（Sabeer Bhatia，Hotmail的创始人）说到他是否要告诉风投公司他的创意时，他决定只有当风投公司通过他的测试才行：当时风投公司说，他们不在乎他还很年轻，也不在乎他没有管理经验，这时候Sabeer Bhatia才把自己的创意告诉了他们。而苹果公司的Woz说他在苹果工作时遇到的最好的两件事就是：（1）没钱；（2）以前从来没干过这样的工作。

这些访谈不仅真实再现创业者们的心路历程，而且内容还相当生动有趣。32名创业者，32个故事，每个故事后面都凝聚着一个创业团队的汗水和智慧。

主题书评：中外创业比较谈

本书是一本国外互联网创业者访谈录。

无疑每一家走在创业路上的企业，本书有不少值得其借鉴的地方。

本书分32章，讲述了32家高科技企业的创业故事，它们整体而言都取得过辉煌，但是结果不太一样。有些人卖了公司再创业，还有些人被投资人从公司清退只能再谋出路；另外一些人始终不要投资人的钱自己干的挺好。本书是个多棱镜，让我们看到创业者们不同的结局。

他们精彩之处不少，有一点非常值得谈谈——比较中外创业者的环境，国外公司更喜欢并购，国内公司喜欢再起炉灶。看下国外互联网创

业，Paypal卖给了eBay，Hotmail卖给了MS。不少人在国外创业，其中选择之一就是卖给大公司，而国内的情况正相反。像周鸿祎提道：“中国的互联网大公司不喜欢做投资和，更多的是建立一个团队另起炉灶，做同样的业务。”其中原因也容易理解，一是国内程序员相比国外还是工资低，与其花大价钱去卖还不如自己整个班子做一套，这还省去了不少磨合的成本；二是由国人的思想决定的——你能做，我为什么不能做呢？何况我比你有钱！

在国内，互联网创业面临的问题是如何不靠投资，或者说不指望投资也能活得很好？我认为《创业者》给出了答案，就在本书第25章“不靠投资人的创业公司”，其中介绍的公司叫Fog Creek，创始人Joel Spolsky，书中对Joel的采访中，有几点非常值得中国创业者借鉴。

(1) 不在公寓工作的创业者——相比国内公司楼下办公楼上住宿还死了人的情况，大家更容易理解什么是人性。

(2) 创业中的变数——开始想做个软件咨询公司赶上经济危机不得不做软件公司，后来又在软件公司里保留了咨询部——要始终围绕自己的核心实力进行创新。

(3) 不要指望别人——被收购的公司如果是开发软件的，他们希望通过被收购将自己的产品带入市场，可事实却证明这些收购他们的公司是没有能力帮他们把开发出来的软件带入市场的，这对于那些开发软件，然后被收的公司而言是个霹雳——很多时候，我们只能靠自己。

(4) 兼职创业不可行——对兼职创业者而言，他们没有跨出那着急的一步——辞职，所以他们可能随时放弃自己的理想。实际上，99.9%的兼职创业者到最后都会放弃自己的梦想。

创业路并不平坦，能坚持下来的就是胜利者！

延伸阅读

《创业必经的那些事》

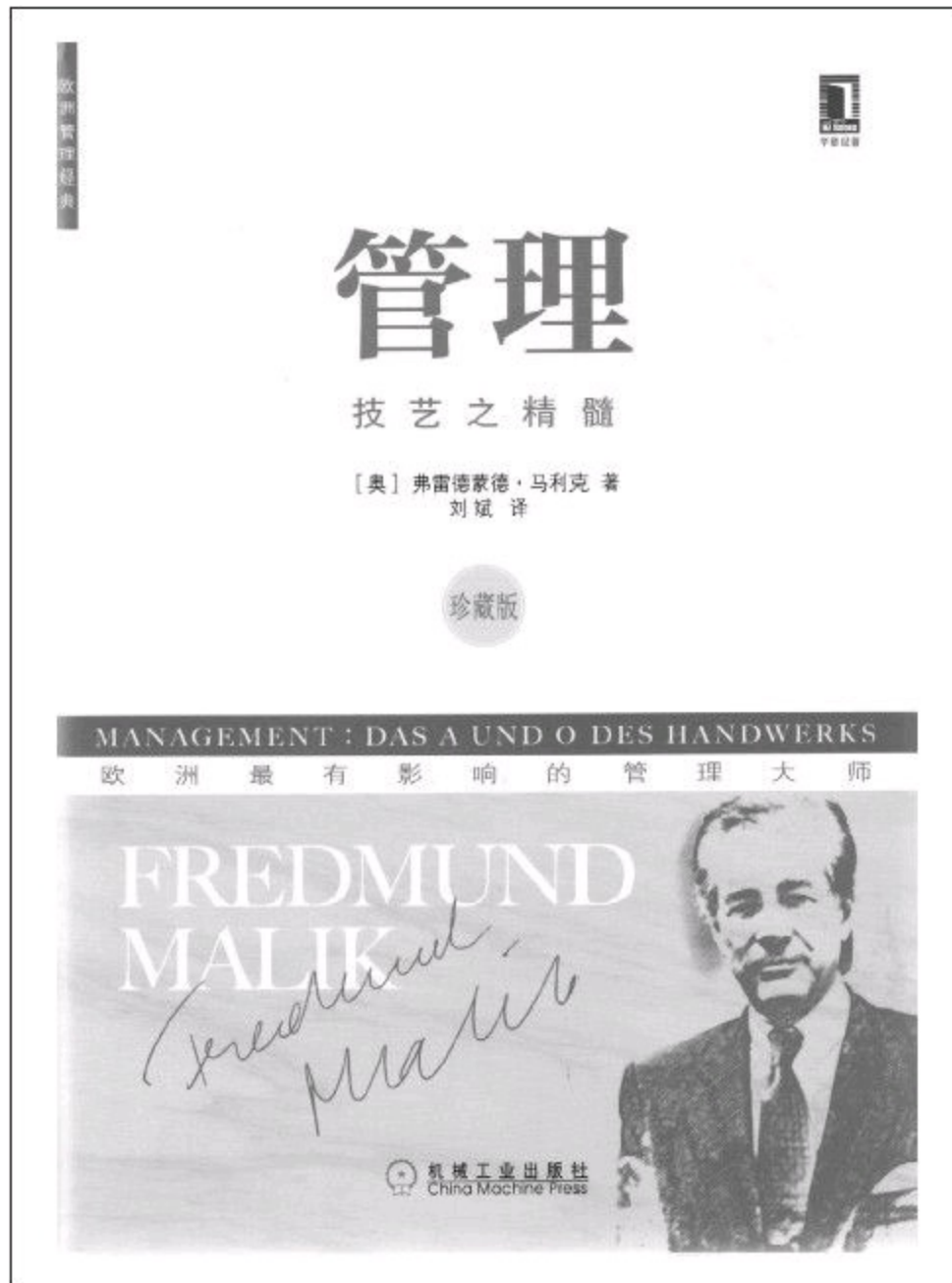
从一家小企业的创立，到成长期，再到成熟期，作者深入分析了一家小企业发展必经的全部历程，告诉企业主在不同的发展阶段，如何实现身份的转变；如何找到突破经营瓶颈的方法，在复杂多变的商场立于不败之地。在书中，格伯特别指出了如何将特许经营模式应用于企业之中，以及如何系统统筹企业发展规划，使企业在遭遇发展瓶颈时，走出困境。

作者：（美）迈克尔·格伯 著

出版社：中信出版社

出版时间：2010年9月

管理：技艺之精髓



作者：（奥）弗雷德蒙德·马利克 著，刘斌 译
出版社：机械工业出版社
出版时间：2013年4月

推荐人：彼得·德鲁克（管理学大师）

推荐语：弗雷德蒙德·马利克，是欧洲管理学科领域中领先的分析师和专家。作为一位咨询顾问，他对这个领域的成型和发展方向有着强大的影响力。无论在理论领域还是在管理实践领域，他都是权威性的大师。

推荐人：陈春花（华南理工大学工商管理学院教授）

推荐语：事实上，管理不能奏效很多时候正是因为没有把一些管理的常识弄明白并且做出来，这些常识之所以有价值，并不在于其所处的理论本身，而是在于将其应用到从资源转化为价值的行动中，这正是《管理技艺之精髓》的价值所在。

内容概要：

个人的成功在于管理能力——把知识转化为预期结果的能力。纵有万般的技能，管理缺失，没有绩效，空悲切！管理究竟是什么？人们追赶了一波又一波的时髦，现在该是澄清的时候了。马利克教授结合自己管理实践30余年的经验，为我们指明了方向。

管理是从资源到价值的转换，是最重要的社会职能之一，是一项人人都可以学会的技能。管理不是修正人的缺点，它真正要做的是接受人们的本来面貌，充分发掘他们的优点并优化利用。管理是要面对问题、做出决策、解决问题。管理意味着行动，要动起来，做事情，去完成，以结果说话。

主题书评：作为一项技艺的管理

管理在很久之前被认为是一种艺术——有些部分是天生或者不可习得的。

而欧洲的马利克却继德鲁克之后，把管理进一步定义为一种技艺。本书可以看成是作者对自己成名作《管理成就生活》的延续、深化和补充。书中几个重要理念，对中国企业家很有借鉴意义。

首先，管理是最重要的社会职能之一，一个社会能否正常运转，取

决于对社会生活的管理。只有通过好的正确的管理，才能有效整合资源，实现社会利益的最大化；其次，管理是一种后天可学的能力，它是一个行业、一项技能，和其他工作一样，有对其做出规范、保证其顺利执行的行业准则。在这一点上，所谓的“管理天赋”虽然珍贵而不可多得，但却不是实施好的管理必不可缺的因素；最后，值得学习的管理能力只有一种，即好的正确的管理。真正有效的管理法则，不依赖于其所生产的文化背景——它不仅适用于所有国家，也适用于社会生活的所有组织形式，能真正做到“以不变应万变”。因此，国际管理、跨文化管理、全球化管理这些让人眼花缭乱的新名堂统统都没有必要。所有成功运营的机构都遵循着同样的法则。关于此法则的介绍贯穿全书。

作者在书中描述了管理者需要承担的三个责任，即管理者必须对本人及其工作效率和绩效负责；要为其其他员工，以及他们的工作效率和绩效负责；对机构及其生产效率负责，同时还要对依照本书中列举的标准对机构的经营、业绩、表现负责。管理者必须负责让每个人都能利用自己的优势创造绩效。

这三种责任的衡量依据是机构的运转宗旨和目标，也是我们之所以必须首先明确无误地确定机构宗旨和目标的原因之一，不然既无法确定责任范围，也不可能产生绩效和成果。此外，这个宗旨和目标必须对社会有益——不是空洞抽象意义上的有益，而是具体的有益，如极具代表性的顾客价值，并且还要与之前讨论过的经营使命以及战略相符合。

整体而言，我们有必要深入了解来自欧洲的管理思想，而本书恰为我们打开了一扇门。

延伸阅读

《管理成就生活》

这是一本写给那些希望做好管理的人、希望提升绩效的人、希望过上高品质生活的人的书。不管处在什么职位，人人都要讲管理，出效率，过好生活。

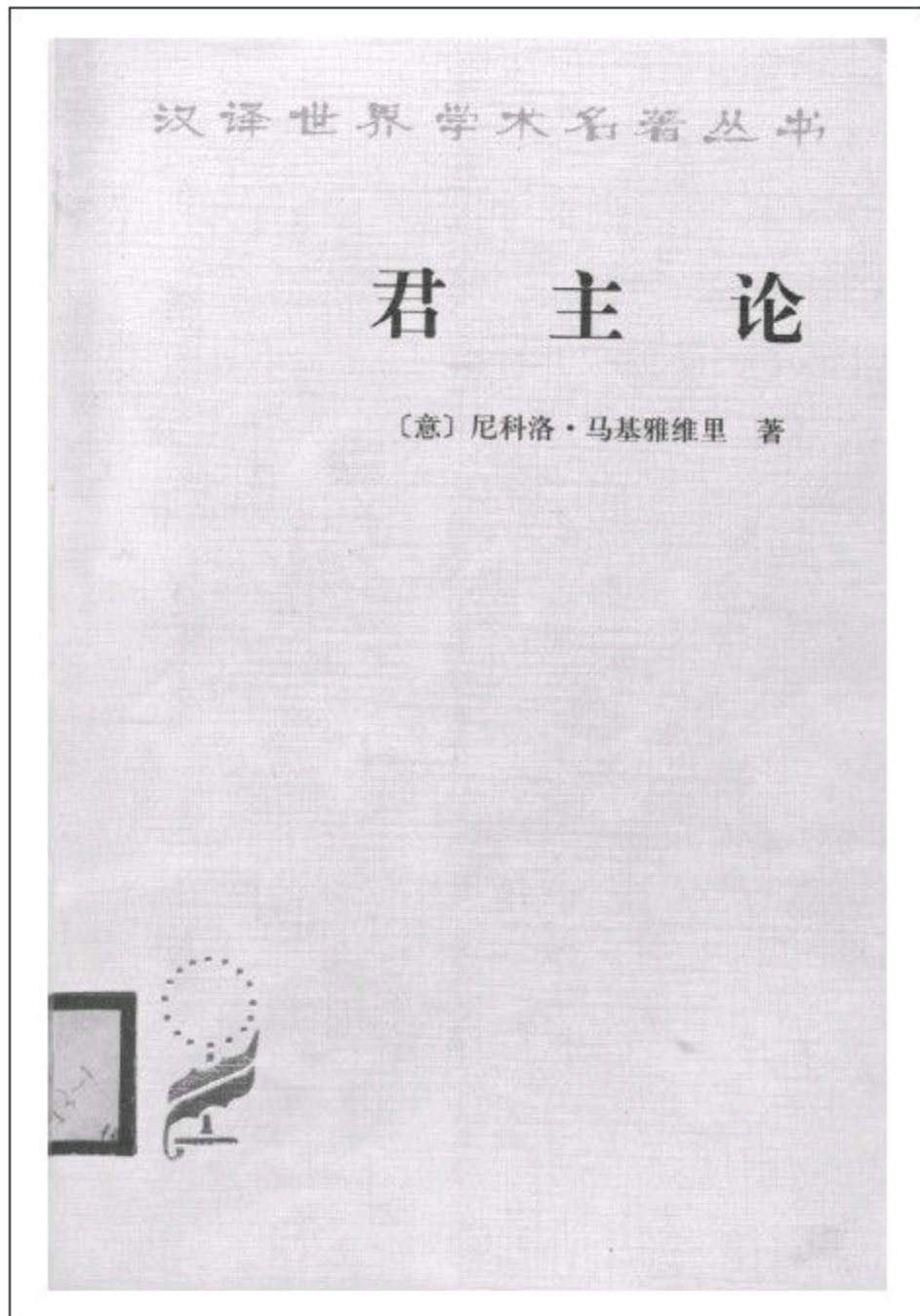
本书对所有人，尤其是对企业中高层的管理者，以及当今越来越多的知识工作者，都具有极强的指导作用和极大的实用价值。

作者：（奥）弗雷德蒙德·马利克 著

出版社：机械工业出版社

出版时间：2009年1月

君主论



作者：（意）马基雅维利 著，潘汉典 译
出版社：商务印书馆
出版时间：1985年7月

推荐人：中国企业家基础阅读书目研制组

推荐语：这本书的作者是马基雅维利，后来管理学上有个术语叫“马基雅维利主义”，指的就是不择手段去达到自己的目的，由此可见这位作者和这本书受争议的程度。然而，一个不可否认的事实是，成书于16世纪的这本“禁书”，能够流传至今，并且受到很多政治家的推崇，可见确实有它的独到之处。

内容概要：

全书有26章。前11章论述了君主国应该怎样进行统治和维持下去，强调有势力保护国家容易，反之则难。君主应靠残暴和讹诈取胜；第12至14章阐明军队是一切国家的主要基础，君主要拥有自己的军队，战争、军事制度和训练是君主唯一的专业。后12章是全书的重点，全面论证马基雅维利的术治理论。

《君主论》对不同类型的君主国做了明确的区分，如世袭君主国、混合君主国、依靠自己武力和能力获得的新君主国、依靠他人的武力或者由于幸运而获得的新君主国、世民君主国和宗教君主国等。启示实行统治的君主们如何参照别国的历史经验，结合本国实际情况，因地制宜地建立适合自己的君主政体，这无疑是一个君主在立国之初首先要考虑的原则。君主立国要依靠自己的能力，要把基点放在自身的力量上，凡是这样做的，日后保持自己的地位，就没有多少困难。这是马基雅维利对君主巩固自己的权力地位提出的第二条原则。

任何一位君主或政治家要想在事业上获得成功，必须学会政治统治的方法，这就是君主的基本行为原则。它既是本书的重点，也是后世争论的焦点。

《君主论》赤裸裸地将君王的政治行为和伦理行为截然分开，直言不讳地否定一般公认的道德。它认为，人们必须承认世界上有两种斗争方法，一种是运用法律，一种是运用武力。前者是人类特有的理性行为，而后者则是兽性行为。在当时的社会现实面前，前者常常使人力不从心，迫使人们必须诉诸后者。这就要求君王必须懂得如何善于运用野兽的行为进行斗争，做君王的如果总是善良，就肯定会灭亡，他必须狡猾如狐狸，凶猛如狮子。狮子不能防御陷阱，狐狸不能抗拒豺狼，所以，君主做狐狸是要发现陷阱，做狮子是要吓走豺狼。

《君主论》主张一个君主为了达到自己的事业或统治目的，不要怕留下恶名，应该大刀阔斧，使用暴力手段解决那些非用暴力解决不了的

事，不必要守信义，伦理道德可以抛弃不管，因为目的高于手段。在守信义有好处时，君王应当守信义；当遵守信义反而对自己不利时，或者原来自己守信义的理由不复存在的时候，任何一位英明的统治者绝对不能，也不应当遵守信义。它还告诉君王：“必须学会将这种品格掩饰好。”必须习惯于混充善者，做口是心非的伪君子。

《君主论》还主张君主应当显得虔信宗教，使宗教在国家中占据显要地位，这并不是因为宗教的真实性，而在于它是联系社会的纽带。在《君主论》关于教会王国的论述中指出：“教会王国在取得政权以后，便受到宗教习惯的保护，这种君王不需要有军队，因为他们有人心所不能企及的崇高大义所支持。”他们显然是由上帝所树立，也是由上帝所把守着，如果轻易地对它加以评论，那就是狂妄无知的行为。

关于政治手段问题，马基雅维利认为，用注定要失败的方法去追求某个政治目标是徒劳的，即使为了一个很好的目的，也必须要选择能够实现它的手段。手段问题不要去管目的的善与恶，而要按照纯粹的科学方式去处理。成功的意义在于达到目的，不管这个目的是什么。假若世界上有一门“成功学”，专门研究恶人的成功，肯定会和研究善人的成功做得同样好。因为恶人成功的事例并不少于圣贤成功的事例，有时反而更多。如果这门学科成立，则对圣贤和恶人同样有用，因为圣贤一旦涉及政治，必定同恶人一样，希望自己成功。

媒体书评：商业中的马基雅维利精神

管理是处理人员以及他们的价值观、成长与发展，而这一切使得管理变成一门人文科学。

——彼得·杜拉克

商业管理如何去文学作品中寻找灵感？伦敦一位管理学教授在2000年10月开办了“哈姆雷特与危机管理”讲座。那位丹麦王子走投无路的困境与现代企业领袖面临的痛苦极为相似。这种变化一方面暗含了管理人员试图改变自己冰冷与枯燥形象的渴望，商业管理被长期斥责为只懂得表格与流程而忽略人的情感。它同时表明，商业正在成为我们时代的真正核心，商业思想家试图抢夺几个世纪以来的戏剧、小说、艺术的阵地，而公司领袖则开始公开表明自己是这个时代的王子。几个世纪以来，政治人物们都沉湎于马基雅维利学说的快感，把这个15世纪意大利人写作的《君主论》放在枕边，当然他们都忽略了作者寻求和平与正义的愿望，而把它演变成急功近利的操作手段。于是终身不喜欢暴力的马基雅维利变成了尔虞我诈、残暴、虚伪、自私、不择手段的代名词。

《财富》杂志专栏作家斯坦利·宾将这个头衔给予了21世纪的商业英雄。在他的著作《马基雅维利怎么做》中，他将那些无所不用其能来巩固自己权力的公司管理者称作马基雅维利式管理者，他们自大、盲目乐观、傲慢、自我膨胀、偏执狂、冷血，随时可以为了自己的一点利益而牺牲盟友、朋友、家人，更不要提下属了。

《商业2.0》杂志别有用心地运用这本书的原理来对照新经济人物。马基雅维利说，君主易变且健忘，他随时准备坚持新立场，只要对他有利。于是，我们看到斯蒂夫·凯斯在收购时代—华纳之前大声疾呼要“开放线路接入”，而并购后，却公然反对开放。而在中国，张朝阳两年前到处宣扬搜狐一定要上市，但在股票跌至底端时，同样理直气壮地说纳斯达克并不说明问题。

《君主论》说，只有顺应时代潮流才能获得成功。于是，我们看到新经济公司先是盲目的号称B2C、争夺眼球，然后就是B2B、P2P，满口只说盈利前景。他们随时跟风。君主可以在形势需要时，随时向曾经无比唾弃的敌人示爱。就像苹果公司的斯蒂夫·乔布斯曾经骂比尔·盖茨“无耻”、“卑鄙”、“下流胚子”，但当微软同意注资1.5亿美元时，乔布斯开始和盖茨称兄道弟了。

君主们对于别人的利益视同儿戏，对自己的利益却极端关心。杰夫·贝索斯毫不心疼地花着风险投资，迅速地扩张公司，但赚不到一分钱。然而他却让自己成了《时代》周刊年度人物。

这种列举多少像文字游戏，而不是严肃的管理评论。关键是我们得承认，马基雅维利在薄薄的小册子中，触及到人性中所有的要素。这个15世纪的佛罗伦萨人的本意是，我们必须认清人性的弱点，承认贪婪、自私、权力欲是每个人不可更改的属性。为了尽量减少这些不良情感的危害，我们就需要坦诚地面对它，然后将之纳入理性的轨道，顺势利用这些情感，来获得稳定与繁荣。

所以，不如像拉里·埃利森学习。这位甲骨文公司创办人似乎从不否认自己的贪婪、嫉妒、无耻的一面，他的公司的确很成功。一切伟大人物，不管他在政治、商业还是别的领域，他都必须都是马基雅维利的信徒。公开承认这一点，至少避免了虚伪的恶名。

（来源：新浪科技频道2001年5月15日，作者：许知远）

延伸阅读

《马基雅维利的事业》

一直以来都有议论，说《君主论》没阐发什么论点，只是提出一些散乱的想法。来自美国的研究马基雅维利的专家德·阿尔瓦热兹当然反

对这个意见，他认为，在弄清了《君主论》的每一章的意义之时，一个巧妙建构的论点将会显现出来，且清楚不过地显现在各章的关系之中。本书即是他为这个目的而做的努力，就像偶然间拿起一本陌生的书来阅读那样，没有任何先入之见地研读《君主论》，仅看作品本身呈现的东西，去一章一节地跟牢马基雅维利的每一处论点。

作者：（美）德·阿尔瓦热兹 著

出版社：华东师范大学出版社

出版时间：2009年7月

高难度谈话



作 者：（美）道格拉斯·斯通 等著，王甜甜 译
出版社：中国城市出版社
出版时间：2011年2月

推荐人：汤姆·彼得斯（《追求卓越》作者）

推荐语：我对这类型的书一向是怀疑有加，这本书却是个例外。我一再重读这本书，在生活中运用它的方法；读者所求的，也不过就是如此吧。

内容概要：

道歉；客户迟疑不定；供货商百般刁难；突发的公共关系危机；想让别人帮忙，却难以启齿……

此刻的谈话是如此艰难，但总会在你毫无准备时不期而至，是面对还是逃避？是的，除了面对，我们别无选择。哈佛谈判项目组历经十五年潜心研究，数千次的专业咨询，锤炼出破解顶级沟通难题的有力武器——跨越沟通中的最高峰，即“高难度谈话”的哈佛谈话术。

在这本荣登《纽约时报》排行榜的经典畅销书中，你将会通过丰富且极其生活化的案例一步步地学会：（1）如何在毫无防备的情况下开始一场高难度对话；（2）如何把握高难度谈话的“弦外之音”；（3）面对正面攻击和指控时如何回应；（4）破解潜藏在每一次高难度谈话中的隐形密码。

主题书评：正解沟通之道

《高难度谈话》的特点在于，它所讲的方法是全世界各地的数千次咨询实践，可操作性非常强。单独地从某个事件来看，这本书是能迅速解决问题的一剂良药；对于个人的为人处世来说，它能从根本上改变我们对于人际关系的处理原则。读者可以既能把事情完满地处理好，又不用强迫自己用自己不情愿的方法和态度去做事情。

书中提到，所有的高难度谈话都有三层对话结构：“发生了什么”对话，情绪对话，以及自我认知对话，在“发生了什么”的对话过程中，我们需要注意并避免的几点在于：（1）不要拘泥于证明自己的正确性；（2）不要猜测对方的意图；（3）更不要预先设定对方的过失。

而在“情绪对话”的过程中，我们则需要正确地了解、管理及谈论我们的情绪。作者关于情绪对话的观点：一场不谈论情绪的对话就像一场没有音乐的歌剧，顿时就失去了应有的生动。高难度谈话的高明之处或许也就在这里，人们需要表达情绪，而不是发泄情绪，二者的区别在于表达情绪旨在让对方明白自己的感受，从而获取对方的理解，而发泄情

绪则意在指责对方，这样做的结果毫无疑问会封锁对方理解自己感受的通道。

此外，书中还提到其他谈话方式和技巧，包括了解对方眼里的故事，聆听对方内心的声音，合理地表达彼此的情绪，一起讨论责任归属，共同商议解决问题的方式等一系列内容，都是非常简单却又非常实用的技巧。这本书带给我们一种关于沟通的观念性颠覆和改变，原本最为害怕的沟通突然间成为自己急于想尝试的一件事情，借助于这本书中所传授的技巧，自己一定可以从那个羞怯笨拙的沟通菜鸟，成长为能泰然自若地与人交流，并且妥善处理相关争议的自信从容的人。

成功完成谈话，我们首先要了解何时才是发起谈话的最好时机，何时应该见好就收，到什么样的谈话目的才是有效的；接着以合适的方式提问，学会聆听并学习，清晰有力地表达自己的想法；互帮互助，共同解决问题。

这是一本在学习如何沟通和谈判的书里值得推荐的书。

延伸阅读

《优势谈判》

本书是一本丰富而经典的谈判大师手记，真实而有影响力的案例剖析。王牌谈判大师罗杰·道森通过独创的优势谈判技巧，教会你如何在谈判桌前取胜，更教会你如何在谈判结束后让对手感觉到是他赢得了这场谈判，而不是他吃亏了。

作者：（美）罗杰·道森 著

出版社：重庆出版社

出版时间：2008年3月

街头生意经



作 者：（美）诺姆·布罗茨基、博林翰 著，李瑜偲 译

出版社：中信出版社

出版时间：2010年1月

推荐人：中国企业家基础阅读书目研制组

推荐语：聪明人通过自己的错误来学习，智者通过别人的错误来学习。当你在阅读此书的时候，你已经走上智者的道路。

内容概要：

生意无论大小，总会遇到拦路虎，比如：有什么好办法让销售离职时不把“人脉”也带走？是应该争取十家小客户，还是赢得一家大客户，哪种会带来长期效益？是看销售数据呢，还是看毛利润率，哪个比较靠谱？主营业务已经相当成熟了，是否可以说扩展其他业务的火候到了？其实，这些都不是难题。

作者在书中以其30多年的经商经验对上述问题一一做了解答，告诉读者一些MBA课堂上不会教的经验，一些实实在在的、具有可操作性的方法。作者生动地讲述了自己多年商旅生涯中的各种案例，以及给各行各业创业者提出的咨询建议。针对中小企业主所面临的各式各样棘手的问题，提出了许多诚恳、实用的建议。这些建议对企业管理者，尤其是心怀创业梦想的奋斗者，具有重要的指导意义。掌握这些方法虽然无法确保你一定成功，但至少能让你避开种种陷阱，大大提高胜算。

总之，在这里，就在您的创业征途中，我们愿意分享商业智慧，为您把脉发展思路，避开种种陷阱，提高商战胜算。

主题书评：做一位通过别人的错误来学习的智者

本书作者诺姆·布罗茨基是Citi Storage及其他7家创业公司的创始人，其中3家已跻身《企业》杂志500强。他在商界打拼了30多年，8岁的时候就从小商贩的父亲身上学会了很多重要的商业逻辑，比如保持高额毛收入、选择好的客户、不要利用别人、要公平交易、不要杞人忧天等。父亲告诫他：“百万财富就在你的脚下，你要做的事情就是去发现它。”“不去争取，就无法得到。”这些观念成为他思想的一部分，让他不知不觉地按照这些习惯去行事。父亲把问题和挑战分解成最基本的元素，然后一一化解的思维方式也对他产生了重大影响。商业上的大部分问题，无论表面看上去多么复杂，本质都非常简单。要处理这些问题，就必须审视它最基本的要素，辨别它的真实本质。

成功没有固定模式，只有思路——能在人们面对各种变化时帮助他

们去应付变局，抓住机会的思路，养成良好的思维习惯是造就成功企业家的基石。本书的目的就是帮助读者培养能“成功应对各种变局”的思维习惯。

在书中，作者结合自己的创业经验及给人当业务导师的经验，揭示了取得商业成功的诀窍，同时针对创业者所面临的各式各样棘手的问题，提出了许多诚恳、实用的建议。例如：

（1）听从数字的启示：这是在事态发展至无可救药之前，预先发现问题的最佳方法。

（2）不要被感情左右而作出糟糕的决定，那会使你偏离你的真实目标。

（3）抑制以销售为主导的心态，在一切还不是太晚时，将其转变为以业务为主导的心态。

（4）培养对报表数据的感觉，从而学会预测和识别在业务上发生的变化。

（5）成功的要诀是坚韧不拔，直面失败，这将使你成长为一个更优秀的商人。

（6）专注和自律比寻觅机会更加重要，但是也要辅之以必要的灵活性。

（7）有很多竞争对手其实是一件好事，因为培育新市场是一项代价昂贵的任务。

（8）如果你第一次创业，那么亲自创业比购买公司要好。

（9）你的时间比金钱更宝贵，千万不要做无谓的浪费。

（10）尽早和商业银行经理建立良好的关系，只要能从银行借钱，就不要向贷款公司借钱。

（11）成功销售的秘诀在于消除开口要价的恐惧，不争取就无法得到。

（12）拥有一个强大的小客户群比拥有少量的几位大客户更有利于你的业务发展。

（13）降价销售闲置生产力，这种做法很不可取。你会因此丧失赢取更大利润的机会。

（14）与客户建立联系的方法之一是向他们传授你的行业知识，让他们成为更聪明的买家。

（15）要重视老客户，对待他们要像新客户一样。否则，你很容易就会以为他们跟你合作是理所当然的。

（16）更大并不总意味着更好。小公司也拥有大公司无法企及的优势。

（17）无论你和员工的关系有多密切，你都不能忘记你们之间在本

质上是一种业务关系，你们不能逾越这种关系。

（18）有一件事你无法指望别人替你完成，那就是，你得承担起确保公司只有一种统一文化，而不是几种文化并存竞争的职责。

（19）当你因某个问题深感困扰时，最好去听听业外人士的意见，这可以帮助你鉴别真正存在的问题，并针对这个问题提出行之有效的解决方案。

（20）越是有人催促你做决定，你就越要坚持原则从容不迫。

（21）热情是创业的生命力。要倾注热情，全身心投入。

《街头生意经》是最近几年为数不多的写给中小企业主的一本诚恳的书。正如这本书的副书名“MBA课堂不会教给你的”一样，这本书中没有口号式的创业宣言，也没有矫情的教科书式的说教，而是以极具感染力的案例道破企业主在创业过程中经常碰壁的一些问题，并无私地和读者分享他们的一些做法。另外每节都有“读者来信”和作者的回答，在一定程度上丰富了本书的内容。

正如作者诺姆所说：“聪明人通过自己的错误来学习，智者通过别人的错误来学习。我想我的经历使我变成了一个聪明人，也希望通过阅读这本书，我能帮助你成为智者。”我们何不选择做一个智者呢？

延伸阅读

《创新与企业家精神》

这是一本基于创新但又强调行动的书，这一点是本书最精华的地方，创新如果停留在观念、思想和制度上，如果没有转化为行动和结果，就没有任何价值和意义。

作者：（美）彼得·德鲁克 著

出版社：机械工业出版社

出版时间：2006年

蚯蚓创业记



作 者：（美）汤姆·萨基 著，王哲 译
出版社：中国人民大学出版社
出版时间：2011年10月

推荐人：赫斯特·雷切尔贝克（艾凡达创办人）

推荐语：环保企业家在当今社会依然比较稀缺。《蚯蚓创业记》将激励和教育每位读者如何成为一位像汤姆·萨基那样的环保企业家。通过他们的引领作用，能够对经济进行变革，并拯救地球的未来，这是恢复地球生态所迫切需要的。

内容概要：

垃圾也能赚钱？而且是多头赚钱？这是不是天方夜谭？不错，这个想法听上去确实有点异想天开，但是汤姆·萨基却创造了这样的奇迹，把它变成了现实！本书讲的就是这位大一学生如何变废为宝、如何创业的故事。

在书中，萨基将向你讲述他在创业过程中所经历的种种困境，其间险象环生，而每一次在紧要关头都化险为夷。

主题书评：环保创业的可行之道

《蚯蚓创业记》给我们开了扇窗——环保企业如何发展与壮大。书中讲述一个普通年轻人坚持自己梦想，终于得到实现的故事，它对国内创业者将会很有启发。

本书先从一个年轻人的创业梦想开始。这个年轻人从普林斯顿大学退学创立企业Terra Cycle，销售瓶装蚯蚓堆肥（以食用垃圾为原料，通过机器喂给蚯蚓，再收集蚯蚓的排泄物，液化变成肥料），产品卖进了沃尔玛，公司不断壮大，之后开始做其他环保产品，回收塑料瓶和相关包装来加工成新产品。

看起来很顺利，如果书写成这样就成了典型的“小企业家成功自传史”，其中必然充满着自我吹嘘——国内不少书就是这个路数。本书刚好不是如此，作者用写实笔法记录了自己的成长，遇到的困难，比如开业当天就失去了唯一的员工、数次为保持理想拒绝投资、开始经常面临破产问题。在这个过程中，作者没有把自己写成有如神助式的每次顺利过关，而是展示了自己的无助与迷茫，也展示了团队合作以及不断创新的力量的重要性，如此企业才有机会不断发展与壮大。

一般来说，环保产品因为利用再生物，所以都相对较贵，而作者打破了这种观念，跳出了旧有范式。“不断利用其他企业‘垃圾’作为自己的

生产原料，再次创造价值”，是作者身为企业家不断坚持的梦想，也是企业不断创新的源泉。作者在书的最后写道：“Terra Cycle的故事远没有结束，不过本书到此结束了。我希望你和我一样期待它的续篇。我坚信它会加倍努力，扩大影响，从而减少被浪费的垃圾数量。”

无疑，环保企业拥有美好的未来（想想每天有多少垃圾被制造出来就知道了），也衷心希望中国能早日出现此类成功的企业，让企业的发展能与自然界更紧密的联系起来，让工业生产不再是制造污染的代名词。

延伸阅读

《企业的社会责任》

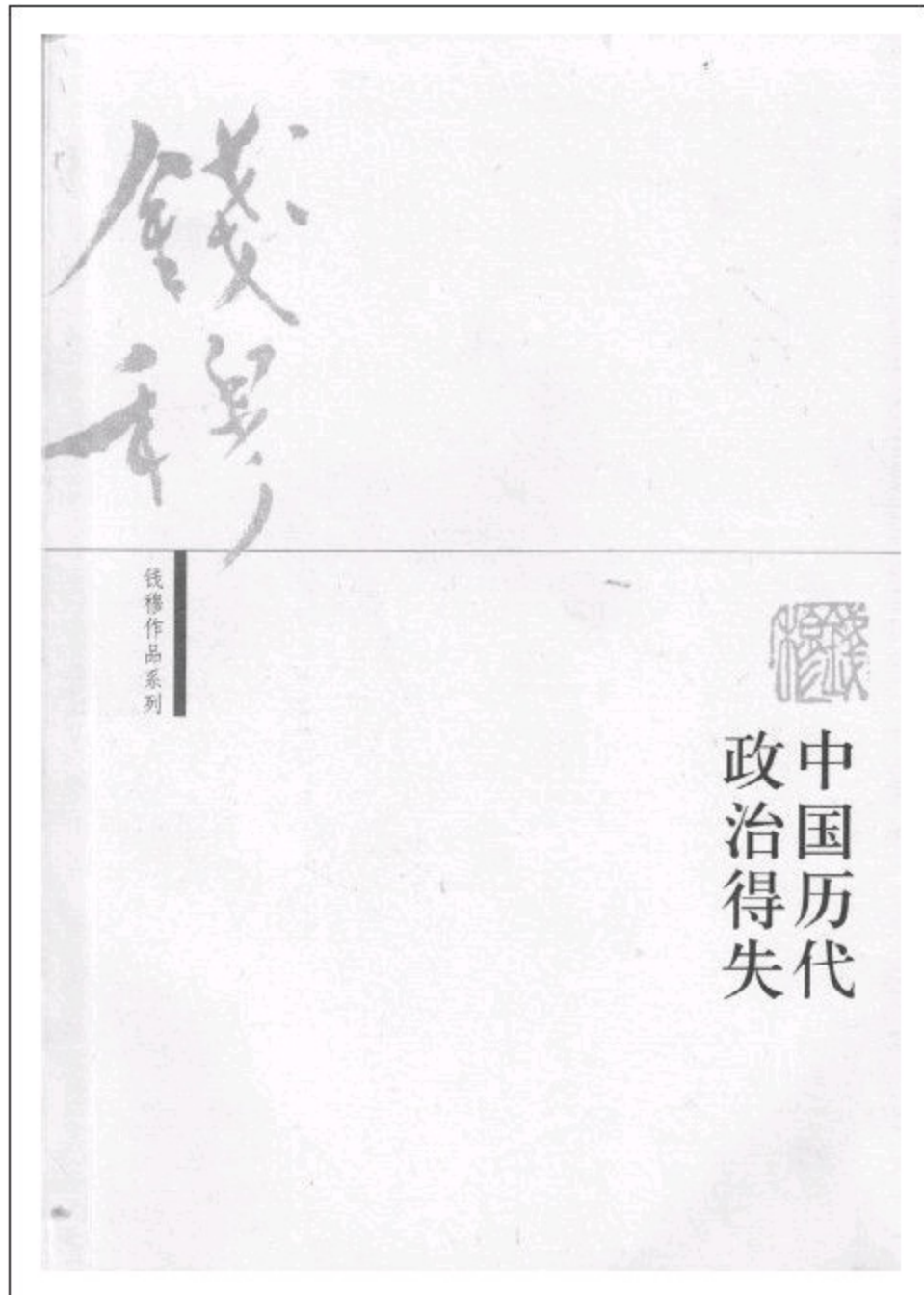
本书提出了做好事的六种选择，它们分别是公益事业的宣传、公益事业关联营销、企业的社会营销、公司的慈善活动、社区志愿者活动、对社会负责的商业实践。

作者：（美）菲利普·科特勒、南希·李 著

出版社：机械工业出版社

出版时间：2011年9月

中国历代政治得失



作者：钱穆 著
出版社：三联书店
出版时间：2012年7月

推荐人：胡葆森（河南建业集团董事长兼总裁）

推荐语：在改革开放30年的时点上，当下的中国，政治体制改革滞后对中国社会进步所产生的阻碍已为各界共识。这本书将帮助我们历史的角度寻找规律性的经验，以认识并为此做积极的思考和探索。

推荐人：马克（《财经》杂志副主编）

推荐语：钱穆的《中国历代政治得失》对中国历史的评价和现代人对历史的评价完全不一样，他认为中国的政治文明一直领先于西方。我们这代人最近十几年才重新认识中国历史的先进之处，这对我们认识自己的历史遗产是非常重要的。

内容概要：

这是一本钱穆先生专题演讲的合集，在分题演讲中，钱先生就中国汉、唐、宋、明、清五朝的政府组织、百官职权、考试监察、财经赋税、兵役义务等种种政治制度作了介绍和对比，叙述因革演变，指陈利害得失，既总括了中国历史与政治的精要大义，又点明了近现代中国人对传统文化和精神的种种误解。

言简意赅，语重心长，实不失为一部简明的“中国政治制度史”。

主题书评：一本讲历史得失的书

本书由1952年钱穆先生在台北讲学时的一个系列演讲整理而成。我们看到的版本只有161页，是本薄薄的册子。相信看过内容之后，我们会认同本书并不亚于现在动辄300多页的作品。原因在于钱穆先生历史功底的深厚积淀，并能在消化理解的基础上讲明白，然后写清楚。经常动笔或者演讲的人都知道，想清楚、讲明白、写到位是三个完全不同的层次，能在历史方面三者兼得者甚少，钱穆先生算一位。

书中讲述自汉至清的组织形式和各种制度，举重若轻、要言不烦，让读者能很快对历史中的制度有大体的了解和认识。所谓“存在即合理”，每种制度之所以存在，都有其背后的合理性和价值。历代政治家也吸收了前人所犯的错误，继而调整自己的制度和执政方式。

本书对企业家们的启示在于企业家可以从书中掌握制度形成的规律及

原因，以便更好地管理自己的企业。毕竟企业的管理和国家的管理有相似之处。相比中国企业几十年的制度发展，我国上千年制度变迁中的智慧也值得我们吸取与借鉴。比如：中央政府对地方政府的管理模式与集团公司对子公司的管控方式就非常类似；历代人才选拔与晋升机制中的亮点也可以为企业家所用。

企业家需要学习西方管理知识，更需要从中国自身历史的发展中寻找企业管理问题的答案。此外，从篇幅和深度来看，本书很值得认真阅读。

因为成书早，本书没有名人作序，没有腰封推荐，没有勒口上媒体的溢美之词，但是在豆瓣上超过200条的书评足以说明此书影响的深远。毕竟，宣传到位和图书质量永远不能画等号，不管作者是当红主持人还是早已作古。

延伸阅读

《国史大纲》

钱穆先生在这部著作以通史概念，研究中国历代王朝的兴亡，并用相当篇幅阐述中国传统学术的发展。

作者：钱穆 著

出版社：商务印刷馆

出版时间：1996年6月

《人生十论》

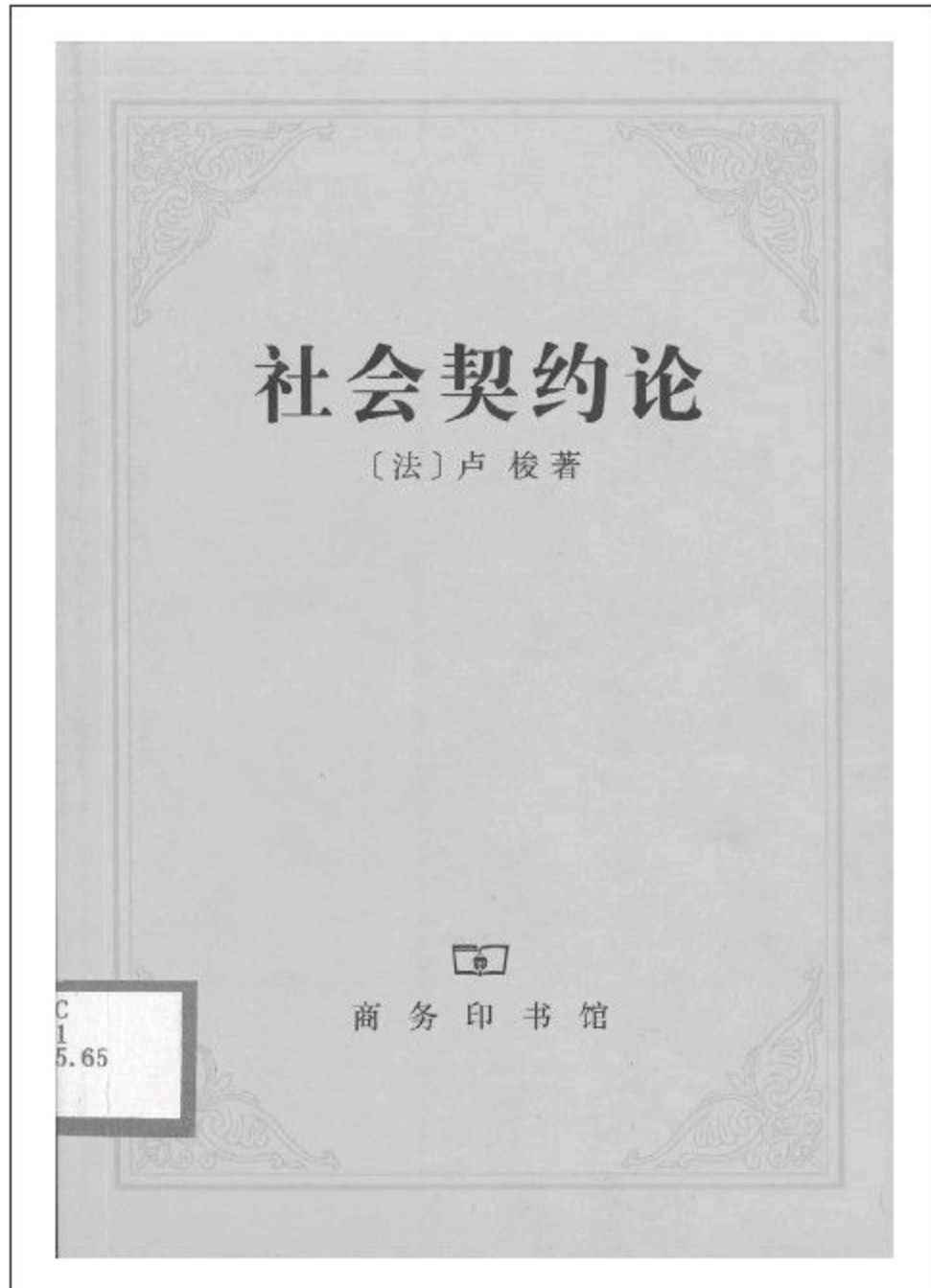
一位博古通今、学贯中西的长者对人生的思索，对做人道理的解析，对中国人安身立命之根本的探求，探论“心”、“我”、“命”、“道”、“自由”等终极问题时，却不离人生日常态度。对当代人如何看待物、我、世界，颇有助益。

作者：钱穆 著

出版社：三联书店

出版时间：2009年9月

社会契约论



作者：（法）卢梭 著，李平沅 译
出版社：商务印书馆
出版时间：2011年4月

推荐人：中国企业家基础阅读书目研制组

推荐语：《社会契约论》是开启近现代民主政治的奠基之作。书中主权在民的思想，是现代民主制度的基石，深刻地影响了逐步废除欧洲君主绝对权力的运动，以及18世纪末北美殖民地摆脱英帝国统治、建立民主制度的斗争。

内容概要：

《社会契约论》主要表述的是探究是否存在合法的政治权威，“人是生而自由的，但却无往不在枷锁之中”。政治权威在我们的自然状态中并不存在，所以我们需要一个社会契约。在社会契约中，每个人都放弃天然自由，而获取契约自由；在参与政治的过程中，只有每个人同等地放弃全部天然自由，转让给整个集体，人类才能得到平等的契约自由。美国的《独立宣言》和法国的《人权宣言》及两国的宪法均体现了《社会契约论》的民主思想。

主题书评：卢梭的贡献

卢梭是18世纪法国启蒙运动杰出的政治思想家、文学家。他的才思、文藻风靡了当时的整个欧洲，并为后人留下了一系列划时代的巨著。很少有几个哲学家能带来卢梭著作那样的震撼。他的《艺术与科学谈》获法国第戎奖，使他荣获“欧洲哲学大师”称号。他的文学名著《新爱洛伊丝》在世界文学史上有着很高地位，使他跻身于启蒙时期著名文学家的行列。《社会契约论》又译作《民约论》，是他最为杰出的代表作之一，被誉为“人类解放的第一个呼声，世界大革命的第一个煽动者”。卢梭是欧洲启蒙运动中重要的思想家，与伏尔泰齐名。其主要思想是天赋人权学说，提出“人民主权”的口号。其思想是法国大革命中雅各宾派的旗帜，对欧美各国的资产阶级革命产生了深远影响。

他在《社会契约论》中的“主权在民”一说，就划分了一个时代。

《社会契约论》第一次提出了“天赋人权”和“主权在民”的思想。它刚一问世就遭到了禁止，卢梭本人也被迫流亡英国。但《社会契约论》所提倡的民主理论却很快风靡全世界，引发了震惊世界的法国大革命。法国的国家格言“自由、平等、博爱”便来自《社会契约论》。1789年，法国国民代表大会通过的《人权宣言》中，“社会的目的是为大众谋福

利的”、“统治权属于人民”等内容充分体现了《社会契约论》的精神。

《社会契约论》还对美国的《独立宣言》产生了重要影响，从罗伯斯庇尔到列宁都曾用《社会契约论》为自己的政权做解释。1978年，在纪念卢梭逝世200周年的活动中，专门召开了国际研讨会，来研究卢梭的思想，出版他的新传，推出以他为题材的电视剧。他的遗骸被安放在法国的伟人祠内。卢梭在《社会契约论》中预见的“消费者的各种陷阱，大城市的骚乱以及毁灭性的军费负担”等，都已成为当代社会的现实问题。目前，单在法国就有150多位学者在专门研究卢梭的思想。

卢梭的政治理论深受柏拉图《理想国》的影响。《理想国》的概念建立在人性善的理念基础上，柏拉图笔下的苏格拉底说，“只有正直的人才幸福”，“善的意志”成为他《理想国》的基础。卢梭也相信人性善，他提倡宽容理性，坚定地反对任何政治暴力。同是论述《理想国》的原则，不同于柏拉图，卢梭将其理论框架完全建立在“人生而自由”的基础之上，也就是说“自由意志”。这个基础就实在多了。很早以前，人们有一个更好的但文言的说法，“天赋人权”。由天赋人权作为第一原理，他所构建的不再只是理想，而是现代公民社会的基本原则。公民社会中，公民失去了人无所不为的自由，而得到公民的政治权利、政治自由。他的《社会契约论》所要解决的是人权和法律的有机结合。从此，合法性只能来自人民，这成了卢梭的继承者和背叛者共同的理念。前者导致了美国革命和民主的建立，后者以人民之名专权屠杀。卢梭，作为“主权在民”的勾画者，就是在200年后还处于争论的中心：他的理论到底是在提倡民主自由，还是在提倡极权暴政？

人权是属于个体的，法律是属于国家的。个体约定而成国家的合理性，是法律有效性和政权合法性的终极判断。自由，不是来自法律对个人的保护，而是来自个体对立法的彻底参与。这是切实保障个体自由的先决条件。在这一过程中，个体利益的“交集”而非“并集”（不完全是数学上的那种）形成公民意志——主权者的意志——一般意志，而这种主权者因为个体的不断参与，其内容是常新的，其利益与个体利益是共荣的。从这一点出发，多数人说了算的“约法三章”必然成为主权在民的道德的体现方式。

卢梭把政权明白地分成了立法和行政两个部分，前者属于社会契约的范畴，而后者不是契约的内容（因此是可变可推翻的）。这个理念对后来民主政治的发展有着不可磨灭的贡献。在卢梭之前，孟德斯鸠的《论法的精神》对法律的理解更加深刻，唯缺卢梭的“主权在民”的动力。《社会契约论》自始至终只扬弃一种体制：专制体制。按卢梭的话，这就是那种蔑视法律，把个体权力高于主权者之上的体制。其他的体制，卢梭仅仅论述了它们合法的自然依据。从直接民主制、贵族代议

制到君主立宪制，统治的根据必须是人民主权——其真正表达就是法律。卢梭进而把任何真正依法而治的政体统称为共和政体。在卢梭看来，他那个时代的政治社会形态是腐朽的，他要到古希腊时代才能找到合理的回归。

《社会契约论》是世界政治法律学说史上最重要的经典之一，是震撼世界的1789年法国大革命的号角和福音书。它阐述的许多原则原理不仅在革命之初被载入法国《人权宣言》等重要文献中，在革命后的长时间里也成为资产阶级政治法律制度的基石。卢梭的思想对后世思想家们理论的形成也有重大影响。

卢梭的政治著作中有许多思想新颖独特，引人入胜。但是总体说来，就是一种追求平等的强烈欲望和一种同样强烈的感受：现存社会制度的不合理已经达到了令人不能容忍的程度，人生下来本来是自由的，但是无论走到哪里都要戴上枷锁。卢梭自己可能并不喜欢暴力行为，但是他无疑激励了其他人实行暴力革命，逐步改革社会制度。

有人批评卢梭是一个极其神经质的人，是一个大男子主义者，是一个思想不切实际的、糊涂的思想家，这样的批评大体上是正确的。但是远比他的缺点更重要的，是他的洞察力和杰出的创造精神所闪现出来的思想火花，两个多世纪以来，不断地影响着现代思想。

延伸阅读

《论自由》

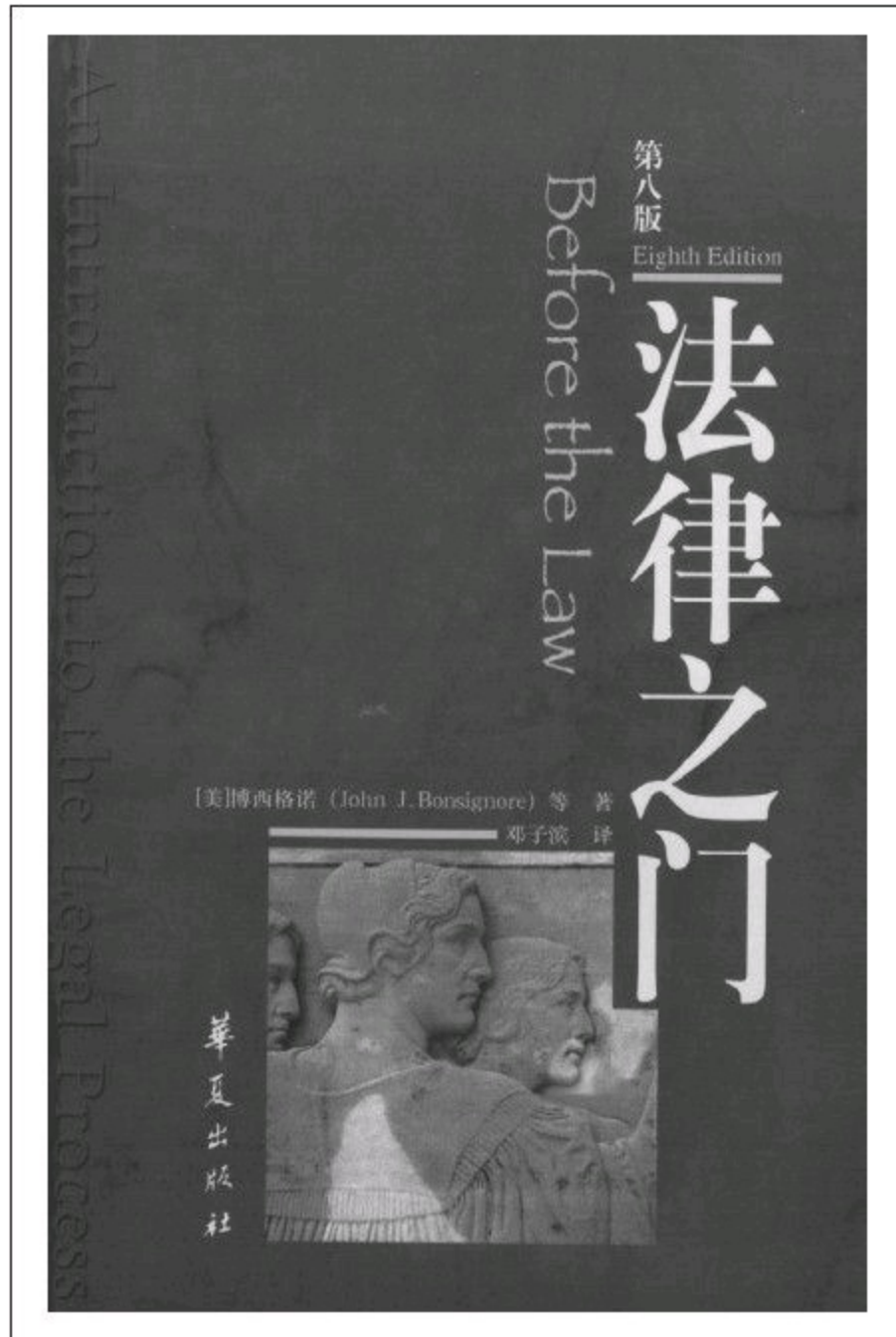
本书作者约翰·密尔是英国资产阶级哲学家、经济学家、自由主义的著名代表人物。它论述资本主义制度下的公民自由权利，阐明“社会所能合法施用于个人的权力的性质和限度”，并提出了自由的各项“原则”。关于《论自由》这本书，密尔在引论中开宗明义地说，他所要讨论的是“公民自由或社会自由，也就是要探讨社会所能合法施用于个人的权力的性质和限度”。全书要义可以概括为两条基本原则：一是个人的行为只要不涉及他人的利害，个人就有完全的行动自由，不必向社会负责；他人对于这个人的行为不得干涉，至多可以进行忠告、规劝或避而不理。二是只有当个人的行为危害到他人利益时，个人才应当接受社会的或法律的惩罚。社会只有在这个时候，才对个人的行为有裁判权，也才能对个人施加强制力量。

作者：（英）约翰·密尔 著

出版社：商务印书馆

出版时间：1959年3月

法律之门



作 者：（美）博西格诺 等著，邓子滨 译

出版社：华夏出版社

出版时间：2007年1月

推荐人：中国企业家基础阅读书目研制组

推荐语：书中收录了大量的案例，并且引导读者对这些案例在判决过程中的逻辑过程进行思考，而不是拘泥于法律条文。随着企业经营准则的日渐规范，企业家如想对法律精神的实质有所了解，本书可谓是最优选择。

内容概要：

这是美国各大学法学院比较通用的一本法律教科书，也可以看作是一部英美法的微型百科全书。它旨在展示美国的法律过程，不只通过描述，而且通过让读者置身于你来我往的争辩之中；而强调法律讲论的重要意义，则只在部分意义上是规则的一种功能。本书的资料安排意在让每一个观点都能与其他观点相比对。每一文章和案例都提供了探索人的紧张关系的机会。正是以这种教学法，本书模拟了美国法律过程的实际运作，打开了进入法律和社会的大门。书中所提供的法律规则、原则和案例，都是社会科学、历史学和文学等知识语境中的辩论和讨论素材。本书信奉的哲学是，法律判决应当经由询问而生成，而一个纠纷的所有方面都应当被检视，以便获取最广泛、最特别的观点。

不仅如此，本书的设计是为了达到这样一个效果：某一阅读材料中知识要点的解决都扩展了思想范畴，以便读者更好地研究其他阅读材料；正如法庭就某一案件的判决都潜在地扩大了未来的论证范围，因为该判决已经成为整体法律讲论的一部分。

媒体书评：法律的困惑

法律是什么？千百年来，尽管人们在理论上为法律绘制了各种令人向往的图谱，然而实践中的法律却往往不以人的观念为转移。其实，法律生存于各种力量的撕扯之中，每一种力量都承载着现实的社会要求，而每一种要求在不同的情景和观点下都有其应被满足的理由和价值。读美国学者博西格诺的著作《法律之门》，可以使我們更加深入地领悟各种关于法律的困惑。

法律在理论和实践上矛盾重重。

“法律即是正义”，是西方自然法学者的重要思想。那么，法律如何实现正义？概言之，制定法律要体现最大多数人的利益，实施法律要贯

彻“法律面前人人平等”的原则。然而，在某种程度上，法律体系的存在将基于身份、财富、权力乃至性别差异造成的不平等现状固定化。立法无法做到“人民公意的表达”。在简单社会形态中，人们可以熟知社会中的大部分法律，但是在今天，人们实在不太可能知道大部分影响他们生活的法律，就更谈不上对它们的认同。正如哈特所言，“现代社会的实况无疑是：一般公民有很大一部分（或许是多数），对于法律的结构，或其效力判准，根本没有概念。他所遵守的许多特定、个别的法律条文，对他而言，可能只是笼统的‘法律’一字而已。”于是，立法成为实现少数社会精英分子意愿的过程。为了使法律对自己或其所属的集团有利，有权力的人会在立法过程中花费大量的金钱和精力。例如：法律上的税收制度杠杆并没有使收入和财富趋于平等，事实恰恰相反，我们看到收入和财富的不平等呈现加剧趋势；像企业偷税、证券内幕交易、合同诈骗、贪污挪用等所谓的“绅士犯罪”，其待遇绝对不同于像盗窃、抢劫之类的穷人犯罪；而在强奸案中，通常是根据（男性）强奸者的心态而不是根据（女性）被害人的心态来确定犯罪，这在某种程度上又暴露了法律中的性别偏见。

“法律是一种规则体系”，是法律实证主义者的典型话语。这意味着法的确定性，而不是正义，成为法的最高价值。法律实证主义者认为：

（1）法律由一系列已知的、确定无疑的规则构成。尽管法律体系中还包括法律概念、法律原则、法律技术等要素，但是法律规则确实是法律的最主要组成部分。（2）确定的规则使人们对自己的行为能够产生合理预期。（3）法官从确定的规则中能够推出具体的法律判决，由此可见，法官的判决是可预见的。然而，在日常个案中，我们发现单从规则本身去精确预测判决结果的可能性很小；为了达成预测的目的，我们有必要学会审时度势、察言观色，因为法官对围绕事实的具体生活情境的反应在很大程度上会左右案件的结果。

法律是一种规则体系，同时也是一种意义体系。法律规则不会等在那里自动地适用于案件，法之所以是“活法”，正是缘于其意义的释放。法律适用是一个“法之意义”释放和加工的过程。在现代法治国家，法律意义的释放主体是法官，无怪乎霍姆斯说，法律是“对法官实际上将要做什么的预测”。如果我们承认个案对于规则的特殊性，那么我们也要承认法官的个人价值、立场及见解在其判决形成过程中的重要性，那些在社会化过程中获得的经验（包括“政治的、经济的和道德的偏见”），是其判断的入门。可以说，法官的判决归根结底是他整个生活历程的产物。我们还发现，法官们在向规则顶礼膜拜的同时，也将既定的规则开膛破肚。与普通人对规则的践踏相比，法官只不过是让规则在庄严的司法过程中“死”得更为尊严。于是，传统的司法裁量过程“事实—规则—

判决”，质变为“事实—态度—判决”。

法治常被理解为“法律的统治”，法治政府则是“规则政府而非人的政府”。翻开法律思想史，关于法治的定义比比皆是。在对法治的通常理解中存在一个前提预设：法律是自然的。像其他自然规律一样，法律是社会中的固有部分，社会必须尊重法律的运行。然而，这一前提预设面临的难题是：法律不同于其他自然规律，它要求用人的努力来维持其存在，而其他自然规律则不依赖于人而独立存在。法律，非人创造则不能诞生，非人实施则不能运行。正如费孝通先生所言：“法治的意思并不是说法律本身能统治，能维持社会秩序，而是说社会上任何人的关系是根据法律来维持的。法律还得靠权力来支持，还得靠人来执行，法治其实是‘人依法而治’，并非没有人的因素。”然而，说“法律依赖于人”同样是有问题的。如果法律的存在和运行依赖于人，那么人应当具有创造和操作法律的能力，并且这种能力要先于法律而存在。如果人的本性中具备这种能力，那么法律就没有存在的必要。由此可见，法律与人的关系，就如同鸡与蛋的关系一样存在循环。

（来源：《博览群书》2006年第3期，作者：朱峰。有删节）

延伸阅读

《中国大商三十年罪与罚》

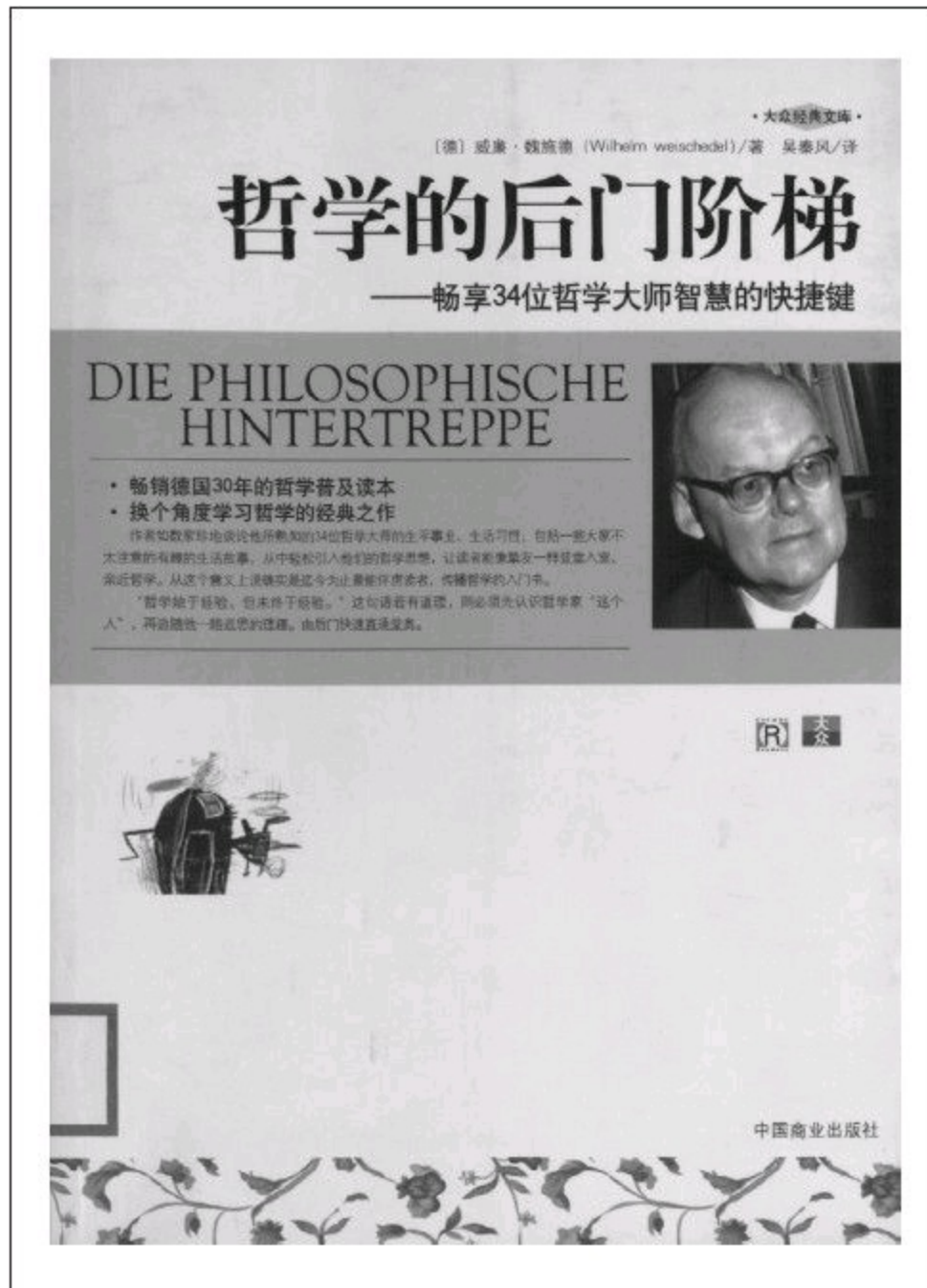
这是一本采访手稿，记录了曾经创造辉煌的12位企业家，在获罪之后的人生起伏，与他们交织在一起的企业的现状。读者能够从书里，看到企业家真实的创业和获罪等后续故事。在社会转型期，我们应如何避免制度不健全所造成的伤害，如何进行自己人生命运的选择，把握好自己财富人生。

作者：杜亮 著

出版社：凤凰出版社

出版时间：2011年5月

哲学的后门阶梯



作 者：（德）威廉·魏施德 著，吴秦风 译

出版社：中国商业出版社

出版时间：2009年1月

推荐人：中国企业家基础阅读书目研制组

推荐语：对于一个只希望大略而又不失真切地了解哲学思想的人，该书不失为一个较好的读本。全书睿智而幽默，绕开了令人昏昏欲睡的概念、术语、体系的纠缠。

内容概要：

本书分34篇，每篇一人，哲学史上的重要哲学家基本一网打尽。在每位评介对象的名字后面，都加了有趣的副标题，苏格拉底叫“烦人的提问”，克尔凯戈尔则是“上帝的间谍”。让人想到高水平的炭笔画家，寥寥几笔速写，神貌毕显。每个哲学家思想的具体内容，也在一种生动流畅的笔调下得到介绍。

主题书评：哲学史入门读物

“接近哲学家时，当然可以庄严一点：踩在整洁狭长的红地毯上，沿着擦得发亮的扶手拾级而上。但是，哲学家也有一道后楼梯。拜访哲学家时，也同样可以随便一点。幸运的话，碰到的哲学家也很随便。如果他们恰恰没有站在前门楼梯的顶端等待一位高贵的客人。走这条路，没有庄严的场面，无须故作高雅。见到的哲学家，也许是真正的，和我们一样的人。他们有人的优点，也有人的缺点。同时又有那么一点点伟大的，令人肃然起敬的地方。他们是人，却总是企图超越纯粹的人生。如果见到他们，那这段路就没有白走，也不能因为我们使用后楼梯，就可以继续不拘礼节。现在，就该和哲学家进行一场严肃认真的谈话了。”

这是德国的威廉·魏施德先生在他的《通向哲学的后楼梯》序言里的话，正好恰当地表明了作者的态度。因此这本书堪称好玩。书中介绍著名的神学家托马斯·阿奎那有一个跟他的《神学大全》一样伟岸的身躯，以至于为了很好地入座，阿奎那不得不把他的桌子裁去一块，以便容纳他那便便的大腹；引述当时世界震动的笛卡儿先生是个善于伪装自己的真实观点的人，他平淡无奇的话里都掩盖着自己革新的意愿，所以作者善意地称他为“戴面具的哲学家”。

本书的目的是希望通过后楼梯，以便登哲学家之堂，入哲学之室。作者对所介绍的这些哲学家都是从他们的原典入手解读的，因此书中充满了真知灼见。让我们了解哲学史的同时，对它在西方发展的历程有个

相对清楚的认识。

延伸阅读

《西方哲学史》

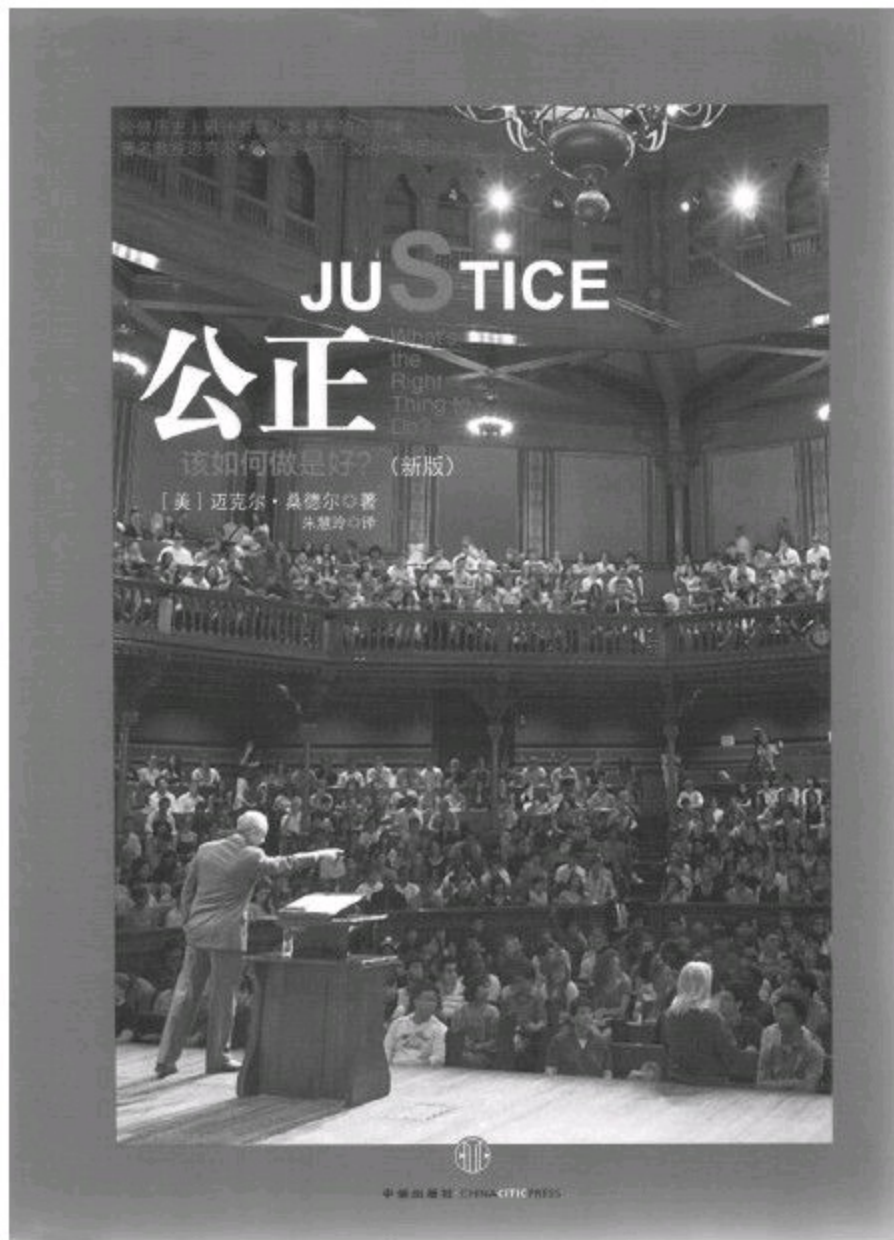
一本了解西方哲学发展史的基础读物。哲学史旨在有联系地阐述那些为解决存在问题，或使人了解我们的经验世界。它是从古至今探源究理的人类思想的发展史；不仅按年代列举和解释各种哲学理论，而且研究各种哲学理论彼此的关系、产生的时期，还讨论提供哲学理论的思想家。每一种思想体系或多或少地有赖于其所兴起的文明、以前各种思想体系的性质，以及创始者的个性；同时，它又反过来对当代和后代的思想制度和制度产生很大的影响。

作者：（英）罗素 著，何兆武 等译

出版社：商务印书馆

出版时间：1963年8月

公正



作 者：（美）迈克尔·桑德尔 著，朱慧玲 译
出版社：中信出版社
出版时间：2012年11月

推荐人：钱颖一（清华大学经济管理学院院长）

推荐语：桑德尔的“正义”课程对中国来说，既新颖也切题。

内容概要：

当我们遭遇生死抉择的时候，为什么我们常常违背利益最大化的原则而尊重人的基本权利？可是，当我们口口声声说生命至上时，为什么像福特汽车这样的企业却会给生命贴上价格标签？如果我们尊重个体的权利，但为什么大多数人又会反对同性恋婚姻？我们认为法律必须保护合同的有效性，但为什么一些双方自愿签订的合同却被法院推翻？

我们的社会、我们的思潮、我们的正义观，正陷入尴尬的两难选择当中。我们甚至怀疑法律是否是公正的，因为法律无法回避个人的道德判断，无法做到中立。我们能否找到另外一条道路，让我们的社会规范既体现人性，又体现客观性？“世界最受欢迎的老师”之一的迈克尔·桑德尔教授寻找的，正是我们期待的有关公正的第三条路径：培养我们每个人的德性，做出有道德的选择。

主题书评：因义生利

本书取材于哈佛的一门公共课。作者迈克尔·桑德尔在书中分享了大量案例，并探讨了三种公正进路：公正意味着使功利或者说福利最大化；公正意味着尊重人们的选择；公正涉及培养德行和推理共同的善。作者本人赞同第三种：因为代孕母亲、财政援助、服兵役、同性婚姻等所有公正问题，“都跟不同的关于荣誉和德行、自豪和认可的观念绑在一起。公正不仅包括正当的分配事物，还涉及正确的评价事物”。

书中一些例子能给当代企业家启发，其中谈到“爆炸的油箱”尤其值得思考。

在20世纪70年代，福特汽车公司的平托是美国销售量最好的超小型车之一。然而不幸的是，当另一辆车从后面撞上它时，它的油箱容易爆炸。有500多人因为自己的平托突然着火而丧生，有更多的人严重烧伤。其中一名烧伤受害者为有这一缺陷的设计而状告福特汽车公司，这显示出福特的工程师们早就应该意识到了这种油箱所带来的危险。然而，公司的经理们作了一项得失分析后认为，修补这种油箱所获得的利益并不值得他们在每辆车上花费11美元。这是给每辆车装上一个可以使

油箱更加安全的设置所需要的花费。

为了计算出一个更安全的油箱所获得的益处，福特估计，如果不作改变的话，这种油箱可能会导致180人死亡和180人烧伤。然后，它给每一个丧失的生命和所遭受的伤害定价——一条生命20万美元，一种伤害6.7万美元。它将这些数目以及可能着火的平托的价值相加，得出这一安全性改进的总收益将是4950万美元。而给1250万辆车逐一增加一个价值11美元的装置，将会花费1.375亿美元。因此，该公司最后得出结论：维修油箱所用的花费，比不上一辆更安全的汽车所带来的收益。当然，这个生命的价格不是福特自己算出来的。20世纪70年代，美国国家高速公路交通安全管理局计算过一起交通事故的花费。加上未来劳动力的丧失、医疗的花费、葬礼的花费以及受害人的痛苦和伤害，该机构将每例死亡定为20万美元。

看出故事中的问题了吗？

任何生产厂商都不能依据相关的花费给生命定价，从而拒绝提高产品的安全性。后来福特汽车因此事被重罚。

《左传》中谈到“因义生利”。这也是中国传统文化的重要观点，不应该、也不能为自己多赚钱而做有损其他人的生意。

社会上曾流传这样一个故事。公园立块牌子，写着“不能摘花，否则每朵罚款5块”。爸爸拿着钱找到管理员，说：“给你10块，我儿子要摘两朵。”……

事实是，多少钱也不能买命！

延伸阅读

《自由主义与正义的局限》

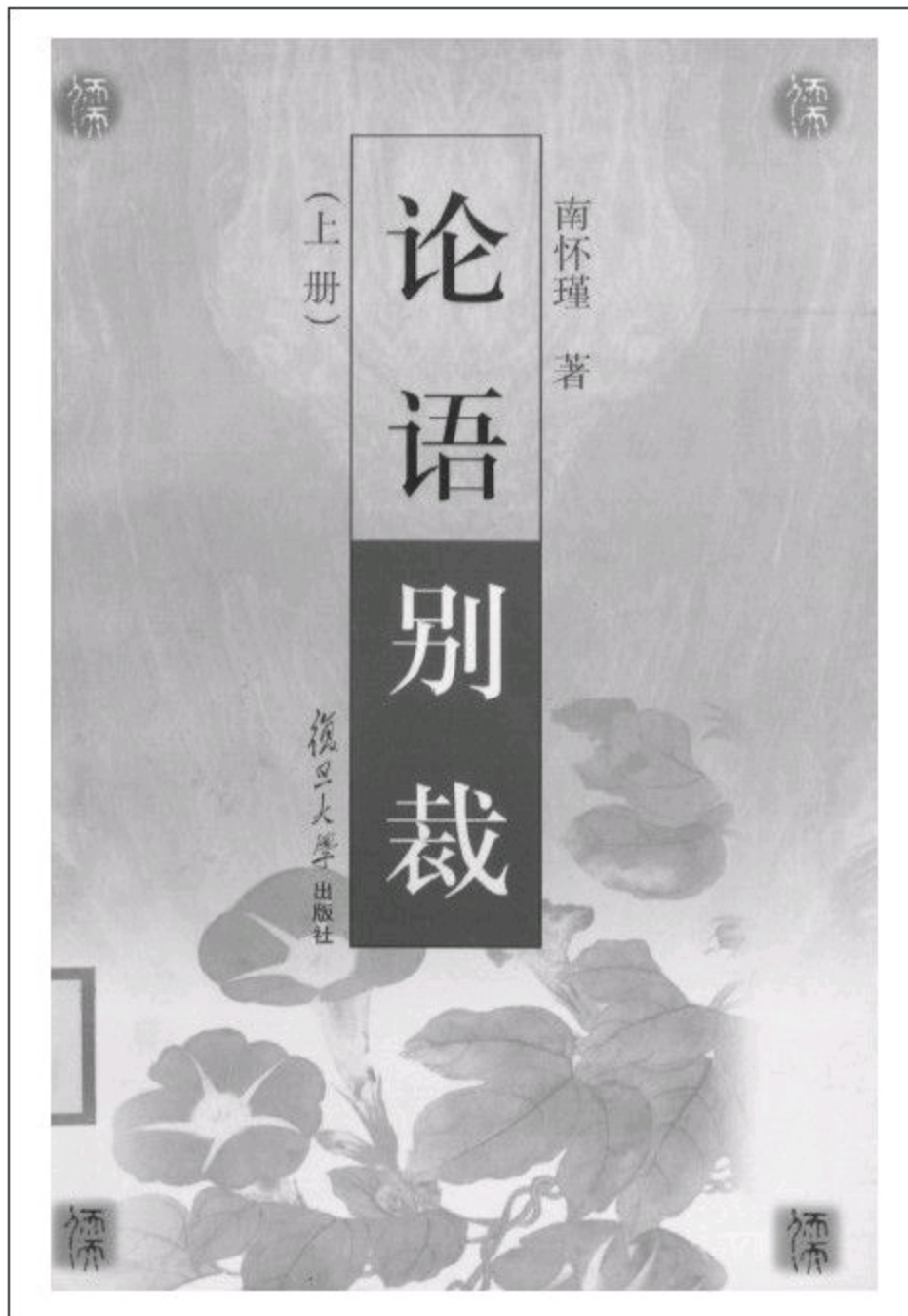
本书从道德主体、分配原则、社会契约等角度展开论述，指证了以罗尔斯为代表的“政治自由主义”学说的偏颇，并据此提出了“正义内在于善”的思想。本书结构严谨，论述精妙，见解深刻，故为西方学界视为少数几部最有影响的挑战罗氏理论的力作之一。

作者：（美）迈克尔·桑德尔斯 著

出版社：译林出版社

出版时间：2011年7月

论语别裁



作者：南怀瑾 著述
出版社：复旦大学出版社
出版时间：2012年10月

推荐人：中国企业家基础阅读书目研制组

推荐语：除《论语》原著之外，社会上有很多“注”《论语》的书出现，有些一闪即逝，有些则能被人们记住。本书显然是后者，自1976年出版以来，它不断重印本身就很说明问题。书中体现了南师深厚的国学功底，而读者则可借助本书管窥中国文化的精髓。

内容概要：

《论语别裁》是关于《论语》的讲演录，是台湾著名学者南怀瑾先生以渊博的学识，旁征博引，拈提古今而撰成的。书中对《论语》20篇的每一段原文，都做了详细而又生动的讲述。不仅有篇章结构、段落联结上的提示，而且有原文义旨以及所涉人文掌故的阐发。尤为新颖的是，作者将对原文的串讲撮编为一个个历史故事，蕴意深邃而妙趣横生，这在众多的《论语》章疏中是别具一格的。

媒体书评：重读南怀瑾《论语别裁》

南怀瑾先生在本书前言中说，这部著作是根据他1962年至1976年几次讲解《论语》的记录整理而成的，“起初，完全是兴之所至，由于个人对读书的见解而发，并没有一点基于卫道的用心，更没有标新立异的用意。”他自谦对《论语》所做的解读，“只是因时因地的一些知见，并无学术价值。况且‘书不尽言，言不尽意’，更谈不到文化上的分量。”他特别声明：“书定名为‘别裁’，也正为这次的所有讲解，都自别裁于正宗儒者经学之外，只是个人一得所见，不入学术预流，未足以论下学上达之事也。”但是，这篇前言又清楚说明：“今古学术知见，大概都是时代刺激的反映，社会病态的悲鸣。”尽管作者认定，最终“能振衰补敝，改变历史时代而使其安和康乐”，只能依靠“实际从事工作者的努力”，而本书“振衰补敝，改变历史时代而使其安和康乐”的真正旨意却不难由此窥见。

重读《论语别裁》，首先不得不为之深深震撼的，是南怀瑾先生发自内心的巨大的人文关怀。20世纪60至70年代正是我国台湾经济开始全面转型和快速发展的时期。先是依靠“劳动密集型”产业的蓬勃发展，为数众多的家庭手工急速发展成后来的“中小企业”，并开始进军国际市

场，经由外销拓展，迅速提升为资本—技术密集型产业，我国台湾成为亚洲“四小龙”之一。而与之俱来的是人们生活方式、行为方式、思维方式都发生极大变化：人们竞相追求利益最大化，竞相崇尚科学至上主义、技术至上主义、个人本位主义，耽迷物欲，生活越来越实利化、功利化，人与人的关系越来越原子化、契约化。正是针对这一切，南怀瑾先生带领人们重读《论语》，重读中国古代儒、释、道各种典籍，引导人们关注人的内心，关注人的修养，关注人伦世界，关注人文教化，重新思考人生价值。《论语别裁》不是象牙塔里不食人间烟火的逐字逐句精密的考校疏证，它处处体现着对现实世界的深切关怀，和芸芸众生生活与命运紧密相连。

包括我国台湾在内，整个中国从传统文明向现代文明的转变，都是在近代西方文明的强烈冲击和全面示范下开始的，是典型的外铄型。如何由外铄转向内生，使现代文明和自己的历史紧相连接，从中获得源源不绝的内在动力，择定一条真正符合中国国情的现代化道路，一代又一代志士仁人都在努力进行艰难的探索。《论语别裁》和南怀瑾先生的其他一系列著作，一直努力在传统中发掘其所蕴含的现代性，在现代性中发现它们的历史渊源，揭示这两者之间历时性和同时性密不可分的一体化品格，引导人们在走向现代时不忘自己的历史，在回溯自己的历史时不忘走向现代，在接受西方文明影响时不忘本土根基，在坚守本土根基时不忘主动积极地汲取世界各种文明的精髓。这是《论语别裁》和南怀瑾先生的其他一系列著作又一重大的具有原创性的学术贡献。筚路蓝缕之功，值得人们永远尊敬。

南怀瑾先生治学注重融会贯通。儒家，除《论语别裁》外，还著有《孟子旁通》、《原本大学微言》、《中庸讲记》、《易经系传别讲》等；道家，著有《老子他说》、《庄子讲记》、《我说参同契》等；释家，著有《禅海蠡测》、《楞严打义今释》、《维摩诘经讲记》、《唯识与中观》等。南怀瑾先生认为，人生的最高境界是佛为心，道为骨，儒为表，大度看世界；技在手，能在身，思在脑，从容过生活。这正是夫子自道。南怀瑾先生的著作，虽多以别裁、旁通、别讲、他说、蠡测、今释题名，其实都体现着这一人生最高境界。所有这些著作，无一不是非常自觉地立足于中国文化的根本，努力借助各家学说的会通对各种经典做出更具启发性的解读。

（来源：《解放日报》2012年10月16日，作者：姜义华。有删节）

延伸阅读

《老子他说》

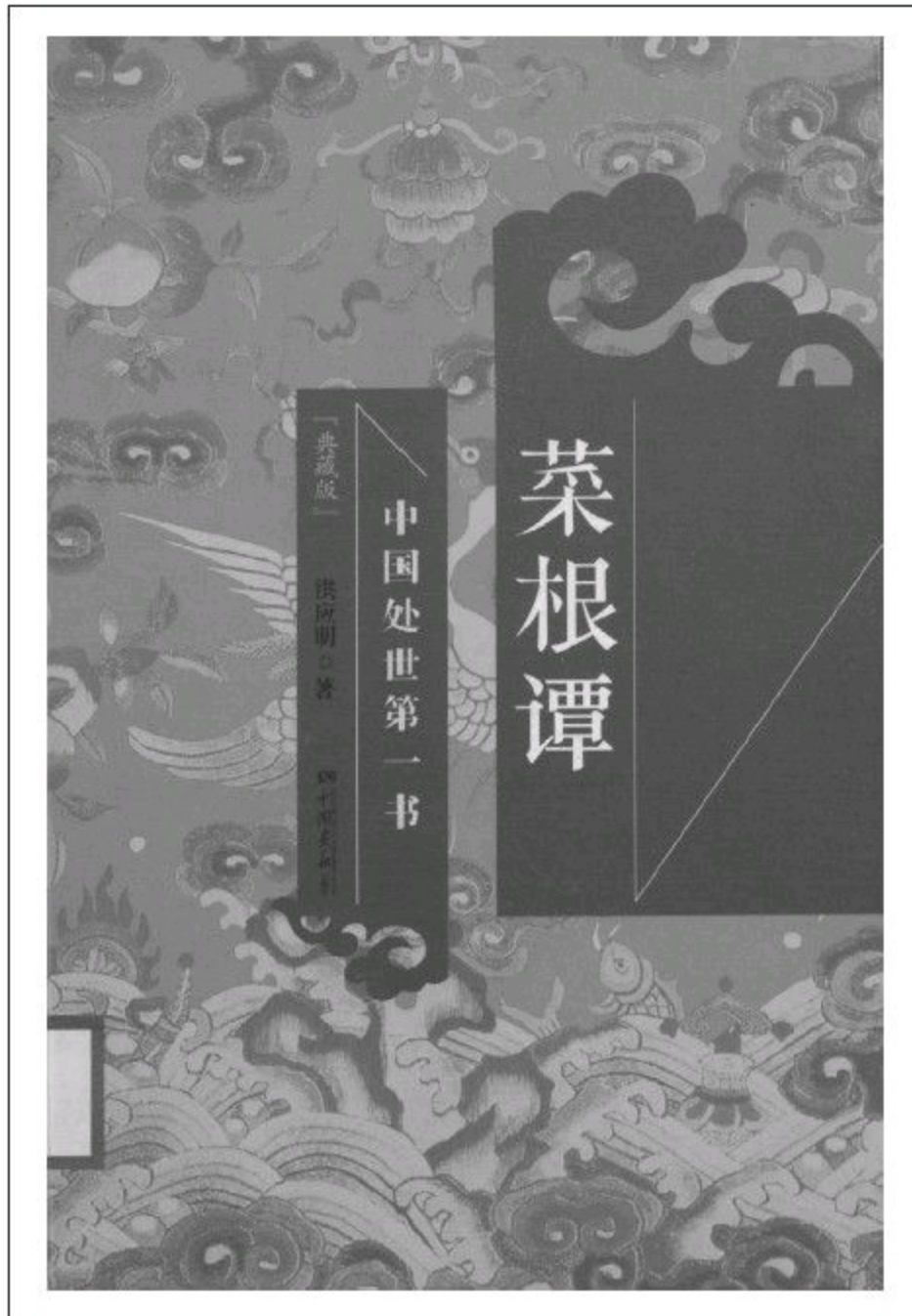
本书是南怀瑾先生关于《老子》的讲记。作者以深厚的文史功底，敏锐的社会洞察力，对《老子》的内涵作了充分的阐释、辨正和引述。具有深入浅出，明白通畅的特点。在普及中国传统文化，使深奥的古籍通俗化、专门的学术大众化方面，作了有益的探索。书末还附有历代《老子》研究书目。本书原由台湾老古文化事业公司出版。自1980年问世以来，作者又根据自己的体认做了多次修订。

作者：南怀瑾 著述

出版社：复旦大学出版社

出版时间：2005年12月

菜根谭



作者：洪应明 著，欧阳居士 注
出版社：中国画报出版社
出版时间：2012年7月

推荐人：中国企业家基础阅读书目研制组

推荐语：近年来，一股“菜根谭热”风行于海内外，人们将其与《孙子兵法》、《三国演义》等书一起视作中国传统文化的经典之作，这是出于何种原因呢？相信答案就在咀嚼菜根的过程中。

内容概要：

本书是明代的洪应明收集编著的一部论述修养、人生、处世、出世的语录世集。具有三教真理的结晶和万古不易的教人传世之道，为旷古稀世的奇珍宝训。对于人的正心修身，养性育德，有不可思议的潜移默化的力量。其文字简练明隽，兼采雅俗。似语录，而有语录所没有的趣味；似随笔，而有随笔所不易及的整饬；似训诫，而有训诫所缺乏的亲切醒豁；且有雨余山色，夜静钟声，点染其间，其所言清隽有味，风月无边。该书问世400多年来，广泛流传于民间并远播海外。

主题书评：古人为人处世，修身养性之佳作

菜根虽然淡无而味，却是果实枝叶的根本。所谓参天大树，必有其根；怀山之水，必有其源。树无根，则枯；水无根，则竭；人无根，则徨；而国无根，则亡。吃青菜，我们一般丢掉根部，就像生活中那些质朴纯真的道理，常常被我们遗忘。

《菜根谭》像一个慈爱智者，毫不吝啬地向你娓娓讲述其一生的所感所悟，通篇显现出编者洪应明的饱谙世情，对人生百态的反复咀嚼。阅读《菜根谭》不像看小说或其他的书一样，可以快速浏览，便能掌握其核心思想。它是一本需要慢慢咀嚼、细细地品味的“菜根”，唯有这样，才能体会菜根的真滋味，才可领会人生的真滋味。古代人极具才华，如今的我们用几千几万字才能表达好的一个道理，而古文用几十字就表达得非常清楚，并且意境全出，朗朗上口。古文、诗词真不愧是汉字的登峰造极之作！

但再好的杰作都有其写作背景和作者的主观之见，因此当我们阅读的时候也不能一味地崇拜，要辩证地汲取书中的精华。而且对于这本书，笔者觉得不太适合一口气读完，而是分不同的闲暇时间，每次念叨几句，慢慢体会“菜根”滋味。正如书中说的“人常咬得菜根，则百事可

做”，相信咀嚼完的那天，你也能做百事啦！当然书中附录一的“反菜根谭”认为嚼菜根非凡人所为，咱们姑且不管，尝试一次何如？

《菜根谭》一直被世人当做一本修养身性的书而已，其真正被企业家所重视离不开经受二战之痛并迅速崛起的日本，它从中国的传统文化中汲取了很多养分。比如从《孙子兵法》和《三国演义》学习了赢得商业竞争的策略与技巧，而《菜根谭》刚好触及商业竞争中的最根本问题——人的问题：处理好企业内部各种人际关系所要采取的对策与措施。这个对策措施说到底，就是以人为本。

总之，这是一本可以放在枕边的提醒自己修身养性之书，其中的智慧需要慢慢咀嚼，方能尝出滋味。

延伸阅读

《了凡四训》

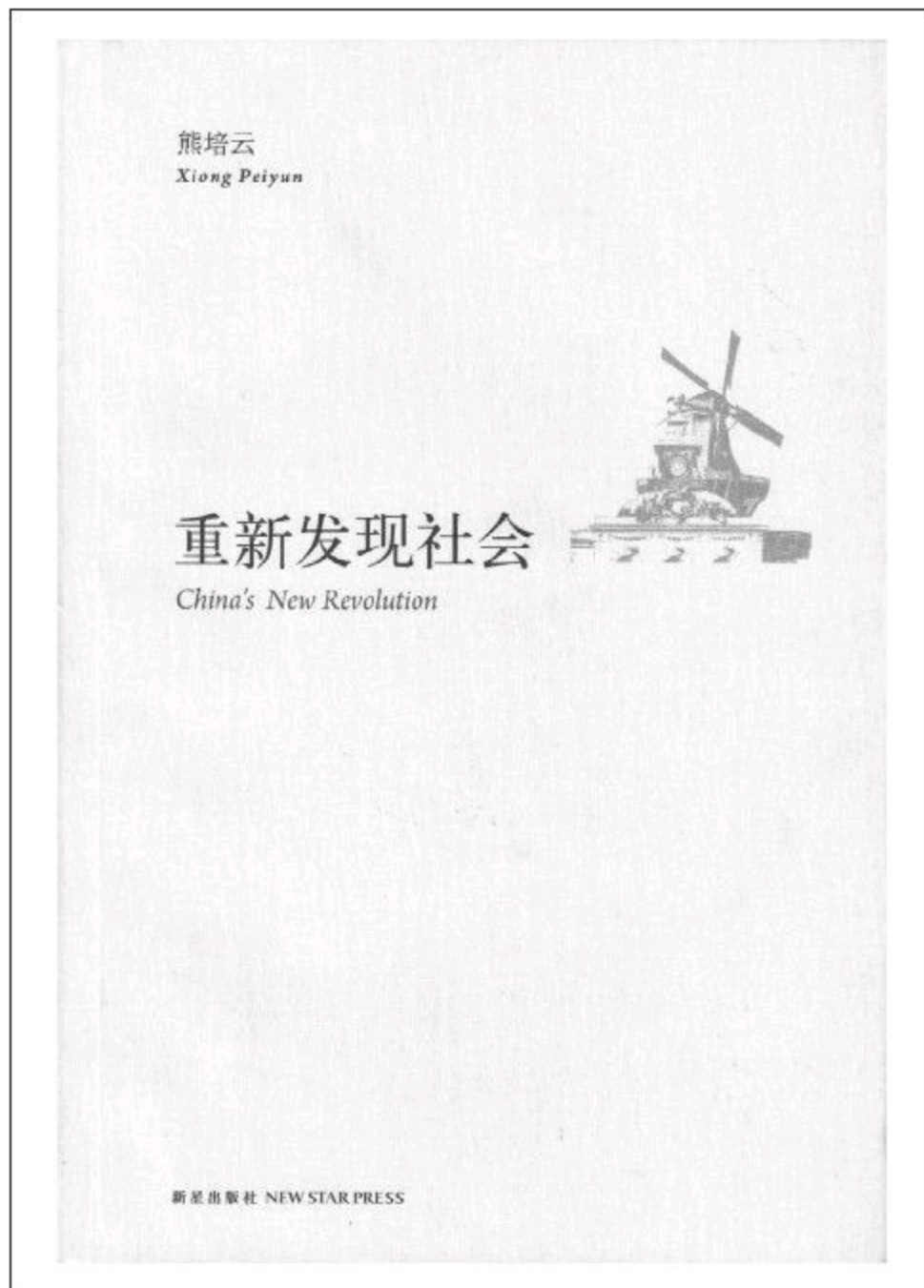
这是一本在社会上广泛流行的劝善书。该书一经问世，便受到人们的喜爱，成为人们修身立命的理论指导。该书主要阐述“命由我作，福自己求”的思想；讲述“趋吉避凶”的方法；强调命运掌握在自己手中，只要积善累德，谦恭卑下，感格上天，就能够求福得福，善报无尽。该书糅合了儒、释、道三家的思想学说，运用因果报应、福善祸淫之理，阐明忠孝仁义、诸善奉行以及立身处世之学。通过对此书的阅读，我们可以对中国的传统文化有感性的认识，从而一窥儒、释、道三家之学的梗概；同时也对我们个人品格的修成大有助益。

作者：[明]袁了凡 撰，尚荣、徐敏 评注

出版社：中华书局

出版时间：2008年9月

重新发现社会



作者：熊培云 著
出版社：新星出版社
出版时间：2011年5月

推荐人：陈志武（著名经济学家、耶鲁大学教授）

推荐语：熊培云的社会观察，是如此细致，他的文笔，娓娓道来，让我恨不得重回小学，对自己的文学、人文社会科学功底“推倒重来”。对于我们这些从抑制独立思考的教育体系中出来的人来说，到大学毕业时还能保留住自己个性，特别是保留住思想个性的人，实在寥寥无几，而能够像熊培云这样洞察人、社会与国家的人就更是难得了。读他对电影、文艺、著作的评论，是一种思想享受。他的才华是上帝给我们中文世界的礼物，这种礼物让我们没有理由不感激。其中“世界离独裁只有五天”，实在是少有的经典。

内容概要：

《重新发现社会》对身处“历史三峡”中的中国及其前途作了一次通盘思考，内容涉及政治、经济、社会以及历史、文化、互联网等领域。作者以“中国，重新发现社会”为大脉络，既条分缕析了国家与社会的关系，又提纲挈领地记录了近几十年来中国社会的革命性成长。如何超越左右纷争，重建国家伦理底线；如何重新焕发社会的活力与创造、扶正个体的权益与价值，即在“自由即秩序”的条件下，建设一个“新新中国”，是本书探讨的重点。

至于作者为什么对中国未来有信心，读者当能从书中找到答案。

主题书评：了解社会才能了解自己

熊培云的《重新发现社会》从国家和社会、经济与社会、特权与税收、自由与民主、传统、网络社会六个方面分享了自己近年的思考成果。我们可以通过本书了解当代知识分子的一个侧面，知晓他们是如何思考和如何看待社会的。

人大社会学系教授周孝正对社会有非常精辟的论述：“新闻是尘埃乍起，历史是尘埃落定，社会学则是尘埃飞扬。”三门学科里，社会学即没有新闻学的喧嚣，也没有历史学的遥远。我们可以借社会学看清周围的事物，进而看清和了解我们自己。本书刚好可以提供一个视角让我们达到这个目的。

书中对独立思考的重要性做出了准确论述。2006年，温家宝在与文

学艺术家们谈心时谈到“钱学森问题”——“现在的学校为什么培养不出杰出的人才？”在我们看来，至少有两个原因：其一，许多人并不具备独立人格；其二，虽有思想，却缺少公共空间，即所谓“传播真理难于发现真理”。200年前，思想家圣西门曾生动设喻：“假如法国突然失去了自己的50名优秀物理学家，50名优秀化学家，50名优秀诗人，50名优秀作家，50名优秀军事家和民用工程师……法国马上就会变成一具没有灵魂的僵尸。”英国前首相丘吉尔同样表示，宁愿失去一个印度，也不肯失去一个莎士比亚。

本书写作为文笔非常流畅，这与熊培云具备多年编辑经验很有关系。引用的例子也生动有趣，读起来不枯燥。比如“用脚投票”的来源。公元前510年，此时的罗马虽然已关上王制的大门，转入了共和时代，但由于当时是贵族共和，由贵族组成的元老院控制了一切，平民有的因为债务变成了奴隶，矛盾十分尖锐。为了摆脱贵族的控制，许多平民带着武器和生产工具离开罗马城。公元前494年，一大群平民撤出罗马城去了东郊的圣山，表示要建立自己的城市。“永别了，罗马！”由于平民大量出走，势必造成生产停顿、兵源匮乏，贵族一时慌了手脚，于是派出代表追到圣山找平民谈判，最后谈出了保民官制度。应该说，这是世界历史上最风情万种的用脚投票，最有收获的用脚投票——此后，只要保民官一声“Veto”（拉丁语：我禁止）就可否决政府的法令和元老院的决议。

独立思考不仅是每个人所必备的能力，而且是企业家经营企业所必需的技能。能独立思考，我们才能比较全面地了解 and 认识社会，才有机会让企业运作得更好，不随波逐流。本书恰恰提供了这样一个机会。

延伸阅读

《一个村庄里的中国》

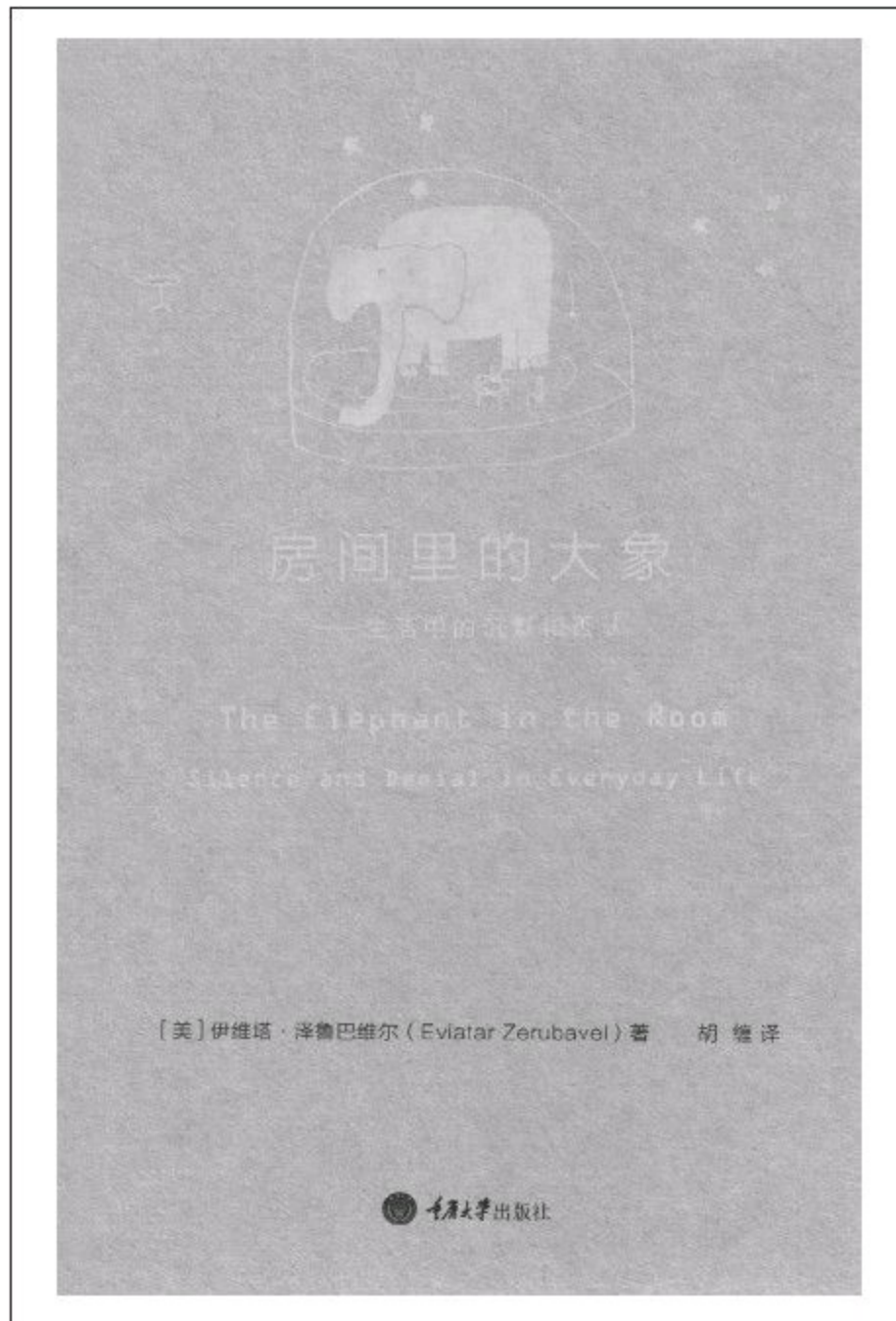
本书以故乡村庄为立足点，考察百年来中国乡村的命运，乡村的沦陷与希望。其中有作者30年生活的阅历与见证，60年中国农村建设的荣辱与沉浮，并由此折射出近代百年中国历史的若干重要问题与玄机。

作者：熊培云 著

出版社：新星出版社

出版时间：2011年10月

房间里的大象：生活中的沉默和否认



作 者：（美）伊维塔·泽鲁巴维尔 著，胡缠 译
出版社：重庆大学出版社
出版时间：2013年7月

推荐人：中国企业家基础阅读书目研制组

推荐语：企业经营中的问题很多时候像房子里的大象——明显但大多数人都沉默。有时这是导致企业失败的直接原因，打破这种沉默对企业生存至关重要。本书全面系统地分析了面对问题，大多数人保持沉默的原因。

内容概要：

什么也没做，什么也没说，你真的确定自己是个好人吗？

恶人的劣言坏行固然可憎，但好人视若无睹的沉默更可怕。世上许多不幸，源自没有说出口的事。我们虽然自认只是不赞一词的旁观者，却在不知不觉中，成了沉默的共谋者……

当我们眼见真理却不发一语，就是我们开始死去的时候。

在日常生活的社会学领域中，本书是第一本关于集体沉默的完整研究著作。

本书从英语谚语“房间里的大象”入手，从社会学角度剖析人们在私密生活和公共生活中，对于某些显而易见的事实，集体保持沉默的社会现象，作者将之称为“合谋性沉默”。作者阐述了合谋性沉默的成因、组成形式、参与者的动机和表现，以及这种沉默对人们社会生活的影响，并探讨了打破沉默的可能和方式。

英语谚语“房间里的大象”并不为中国读者所熟悉，其中大象指某种巨大而无可回避的真相，而房间里的大象，则具有尽管无法回避，但人们又可以和它相安无事共处的意味。以此为书名，是因为作者注意到在私人生活和公共生活中，人们对于某些显而易见的事实，会集体保持沉默的现象。

这是一本从社会学和心理学角度观察和剖析这种集体沉默行为的著作，也是一本为人们如何打破沉默提供可能的帮助的书。像作者自己描述的那样，《房间里的大象》是在尝试着“打破沉默谈沉默”。

作者伊维塔·泽鲁巴维尔在当代西方社会学领域享有声望，作为出生在以色列的犹太裔学者，其个人经历也让他格外关注“二战”期间纳粹和犹太人之间，以及战后犹太人和阿拉伯人之间，那些惨痛却无法回避的历程对人们私下生活和公共生活所带来的巨大影响，特别是由此引发的合谋性沉默。从此出发，他开始对各种日常生活中的沉默行为进行探究，引用作者本人的评价，本书是第一部“系统地对此（合谋沉默现象）进行初步讨论的一个尝试”。

主题书评：宁鸣而死，不默而生

三不猴形象的存在就是提醒人们“不看，不听，不说”。我们小时候也常被教育少生事端，少讲话。如果说面对生活中的问题，有时我们可以保持沉默（面对严重的问题不能这样），那么在企业经营过程中发现问题时，不应保持沉默。

本书是本社会学读物，不厚但是很有力。先讲了“皇帝新衣”的故事，由此引入“合谋性沉默”的概念。一是在场所有人决定不说，二是双方都对明显存在的问题视而不见，直到后果无法挽回。纳粹对犹太人的大屠杀之所以能实现，很大程度上取决于有良知的人保持了沉默。马丁·路德·金说：“我们这一代人终将感到悔恨，不仅仅因为坏人的可憎言行，更因为好人的可怕沉默。”马丁尼莫拉牧师的墓志铭也写道：“当纳粹党来抓共产党的时候，我没有站出来为他们说话，因为我不是共产党；当纳粹党来抓犹太人的时候，我没有站出来为他们说话，因为我不是犹太人；当纳粹党来抓工会的人的时候，我没有站出来为他们说话，因为我不是工会的人；当他们来抓天主教徒的时候，我没有站出来为他们说话，因为我是基督徒，不是天主教徒；当他们来抓我的时候，没有人站出来为我说话，因为他们都被抓走了。”

企业经营时也存在类似的合谋沉默现象，有时是对管理混乱的视而不见，有时市场判断明显有误却没被指出。企业想健康发展，就需要尽量杜绝此现象的发生，作者提出问题的同时给出了部分思路。

如何打破问题，一位企业家对此有很好的解决思路——不追责，即请员工对企业提出问题，无论对错，事后都不打击。通过这个办法，在企业中（至少是在面对问题时）形成了开放沟通的氛围，该企业也因此数次避免犯错。

此外，社会心理学针对沉默现象有更深入的分析。如当只有一个目击者在犯罪现场时，他反而会挺身而出，人越多越成为看客（因为默认其他人分担了责任），有兴趣的朋友可以看下《社会心理学》。

总之，无论是在生活中还是在企业里，面对问题时也许我们更应该选择“宁鸣而生，不默而死”的态度。如此，社会才有更多机会良性发展，企业也会更加健康的经营。即使打破沉默，需要鼓起极大的勇气。

延伸阅读

《社会心理学》

本书将基础研究与实践应用完美地结合在一起，以富有逻辑性的组织结构引领学生了解人们是如何思索、影响他人并与他人建立联系的。

这是一本人们了解自身、了解社会、了解自己与社会之间关系的最佳的指导性书。

作 者：（美）戴维·迈尔斯 著

出版社：人民邮电出版社

出版时间：2006年1月

狂热分子



作者：（美）埃里克·霍弗 著，梁永安 译
出版社：广西师范大学出版社
出版时间：2011年6月

推荐人：中国企业家基础阅读书目研制组

推荐语：本书以独特视角解读了群众运动。对企业家的启发在于“如何正确利用群众运动”，让它成为对企业发展有利而非为害的因素。

内容概要：

本书主要探讨群众运动的一些共有特征，重点是陷入狂热的乌合之众的人格。长期与下层民众打交道的生活经历使作者发现，积极投身群众运动的往往是一些失意者。他们认为自己的生活已无可救药地失败，渴望逃离自我寻求重生，将生命托付给某项神圣伟业会让他们感觉不错，整齐划一的集体生活令个人的责任、恐惧、无能得以掩埋。运动的领导者则刻意培养参与者的罪恶感，号召自我牺牲以获救赎。

自1951年出版后，本书即被视为社会科学领域的经典之作，短期内行销50万册以上，被译成十余种语言，是多所大学政治系的必读书。书中俯拾皆是充满智慧的思想火花与一针见血的比喻，风格酷似法国思想家蒙田与帕斯卡尔的随笔。至今，其佳言警句仍不断被引用、辑录。

主题书评：把消费者信仰化的能力是领袖的才能

我们可以从它的原书名《忠实信徒：论群众运动的特质》（*The True Believer: Thoughts on the Nature of Mass Movements*）谈起。副标题清楚说明，此书的主旨是分析群众运动的特质。正如他在本书卷首开宗明义说的：“本书探讨的是群众运动共有的一些特征，不管那是宗教运动、社会运动，还是民族主义运动。我并不是要主张这些运动都一模一样，而只是想指点，所共有的一些特征让它们长得像一家人。”

书中每章的每部分都有小标题，让读者能通过标题迅速理解作者的意图。文字也非常流畅，这与作者在文字上受蒙田影响不无关系。

给企业家启发比较大的应该是：把人民宗教化是领袖的必备才能，毕竟企业在某种程度上也可以被认为是社会的缩影。

书中提道：“一个国家能否在短时间内发动一场群众运动，是生死攸关的。把人民宗教化的能力是民主国家领袖的必备才能之一，哪怕能用的时候并不多。大概同样真确的是，过于言必有据和实事求是的人是不能胜任国家领袖之职的。当一个国家不再有强烈热望或是它的理想都是具体和有限的事物时，它潜在的能量就会受损。只有拥有一个无止境

的目标，一个国家才能保持其潜在能量。这个目标并不需要多崇高，即便只是追求生活水平不断提高这样平庸的目标，也够一个国家保持相当好的潜在能量。”

反观现实，很多成功的企业都是宗教化的，国外公司有微软、苹果，国内公司有华为。发展到后期，这些成功的公司多少都有了一些宗教色彩，比如在微软工作的很多人自称“传教士”，经常免费向外界推广公司的产品，苹果公司就更是如此——这家公司已经把客户在某种程度上信仰化了。

由此可见，在企业发展到一定规模之后，想继续保持潜在能量就需要一定的宗教化，让员工甚至客户拥有“信仰”。至于如何做，其中有哪些不足和优点，书中提供了相对完整的答案。

延伸阅读

《自由·平等·博爱：一位法学家对约翰·密尔的批判》

时至今日，“自由·平等·博爱”这三位一体的价值观，似已成为某种不容置辩的普世信条。1859年，约翰·密尔推出自由主义经典《论自由》，然而早在他辞世的前一年，就已遭到斯蒂芬针锋相对的辩驳，他将对这些反潮流的阐释，在1873年即结集为《自由·平等·博爱》，作者认为，自由作为服务于社会福祉的要素之一，本身只具有工具性价值，因时因地而有利弊；平等与自由在一定程度上是矛盾的，因各人资质与所处环境不同，自由造成的结果恰恰是最大的不平等；人类因为不可避免的利益之争，及对社会前景与真善美的不同理解，也不可能达致博爱的境地。本书论点或许刺耳，所揭示的现实世界图景不甚美好，但也许更接近真实。

作者：（英）詹姆斯·斯蒂芬 著

出版社：广西师范大学出版社

出版时间：2007年11月

守卫底线：转型社会生活的基础秩序



作者：孙立平 著
出版社：社会科学文献出版社
出版时间：2007年1月

推荐人：中国企业家基础阅读书目研制组

推荐语：最近企业家犯罪的现象越来越多，这大多是因为企业家在经营过程中越来越多地触碰法律和道德底线的原因。一回两回，也许能侥幸得利，时间一长，便免不了身陷囹圄的命运。本书从社会学的角度指明了底线和边界在哪里，以及为什么会是在那里，对于企业家规范经营，合法获利，很有一些好处。

内容概要：

为了重建改革的共识与动力，应当对改革，特别是20世纪90年代中期以来的改革进程进行建设性的反思，但这种反思不应当在过强的意识形态化氛围中进行，而应当将这种反思建立在建设性、负责任和理性的基础上。因为意识形态的僵硬对立，会妨碍我们对一些要害问题的准确判断，并缩小选择的弹性空间。而守护甚至重建社会生活的底线，无疑是改革题中的应有之义。

主题书评：如何坚守底线，底线守得住吗

《守卫底线——转型社会生活的基础秩序》是作者结合一定的时代背景和新闻热点写出的一部文章合集，是作者对现在社会的深刻观察与有力拷问，其中提出的观点也不会因为是“应景之作”而经不起时间的考验。

书中所关注的，是转型社会生活的基础秩序。这种基础生活秩序往往是由道德信念、成文或不成文的规则、非正式或正式的基础制度混合在一起构成的。一般而言，这样的基础秩序是相当稳定的，甚至常常具有超越时代的特征，即使是制度变迁、政权更迭，都不会发生多大的变化，比如“不许杀人”的道德律令、体现诚信的社会信任结构等。现在的问题是，这种基础秩序面临失范的危险，社会生活的很多方面上演了令人瞠目结舌的闹剧，比如“严禁用公款打麻将”、“海关官员不得庇护走私”、“中小学教师严禁奸污猥亵女生”、“严禁医院销售假药”等。这些本应是最基本的秩序底线，却还需要通过各种渠道和方式一遍遍强调与规范，这真是不得不让人反思。

在这个改革进行时，利益多元化的“分帮结派”，阶层稳定化的继

续，扭曲的市场经济思潮的影响，追逐利益的终极动机，驱使我们不得不考虑这些问题：如何守住底线？底线到底能守住吗？孙立平老师的忧心与迎难而上的给所有沉睡着的人一记响亮的警钟，引导大家积极起来去探索一条守卫住底线的思路，但我们从书中似乎还看到了孙老师的力不从心，他的焦虑——这种守卫底线的信心略显不足。

作者在书中一一阐述了底线被频频突破，以及守卫底线的三个层次：一是社会结构方面。这方面主要是指社会阶层结构的构成，其中目前存在的问题主要是精英阶层与中间阶层和社会底层之间的关系，社会阶层及其阶层意识的逐渐固定化，阶层之间的相互隔阂。二是维护社会公平和正义机制的丧失。如果真如有些人说的那样，这个社会最大的痛苦是无处可以说理，那后果不堪设想。三是实用主义大行其道。效率有时成了唯一的价值，甚至当对效率的追求会破坏公平和正义的时候，公平和正义往往就成了牺牲者。

那如何解决？如何坚守？很多时候，人们会把问题归结于各种制度的不健全，想当然以为制度上的缺失是出现问题的根本原因，最后都以诉诸制度为终结。如果最基本的底线都需要法律及相关制度来规范，那这个社会可以说行将病入膏肓了。

当然，并不是说就与制度无关。若是要守卫底线，就要建立起相对均衡的社会结构、让维护社会公平与正义的机制能够有效运转、改变实用主义的价值观。除却宏观的社会因素，守卫底线要有现代社会中的责任和义务的观念，这个观念固然需要制度尽可能保障，但也需要每个人能够建立起内心的自觉。正如书中所言，“从某种意义上可以说，基本的责任和义务，就是社会生活的底线”。

延伸阅读

《断裂：20世纪90年代以来的中国社会》

此书从社会学的独特视角出发，对20世纪90年代以来中国社会生活发生的一系列变化进行了系统的分析。

作者：孙立平 著

出版社：社会科学文献出版社

出版时间：2003年10月

《失衡：断裂社会的运作逻辑》

本书是《断裂：20世纪90年代以来的中国社会》一书的续篇。《断裂》从现实和理论上对“断裂社会”进行了系统分析，而本书则进一步探讨了在现实生活中断裂社会的运作逻辑，进而将“失衡”作为理解“断裂

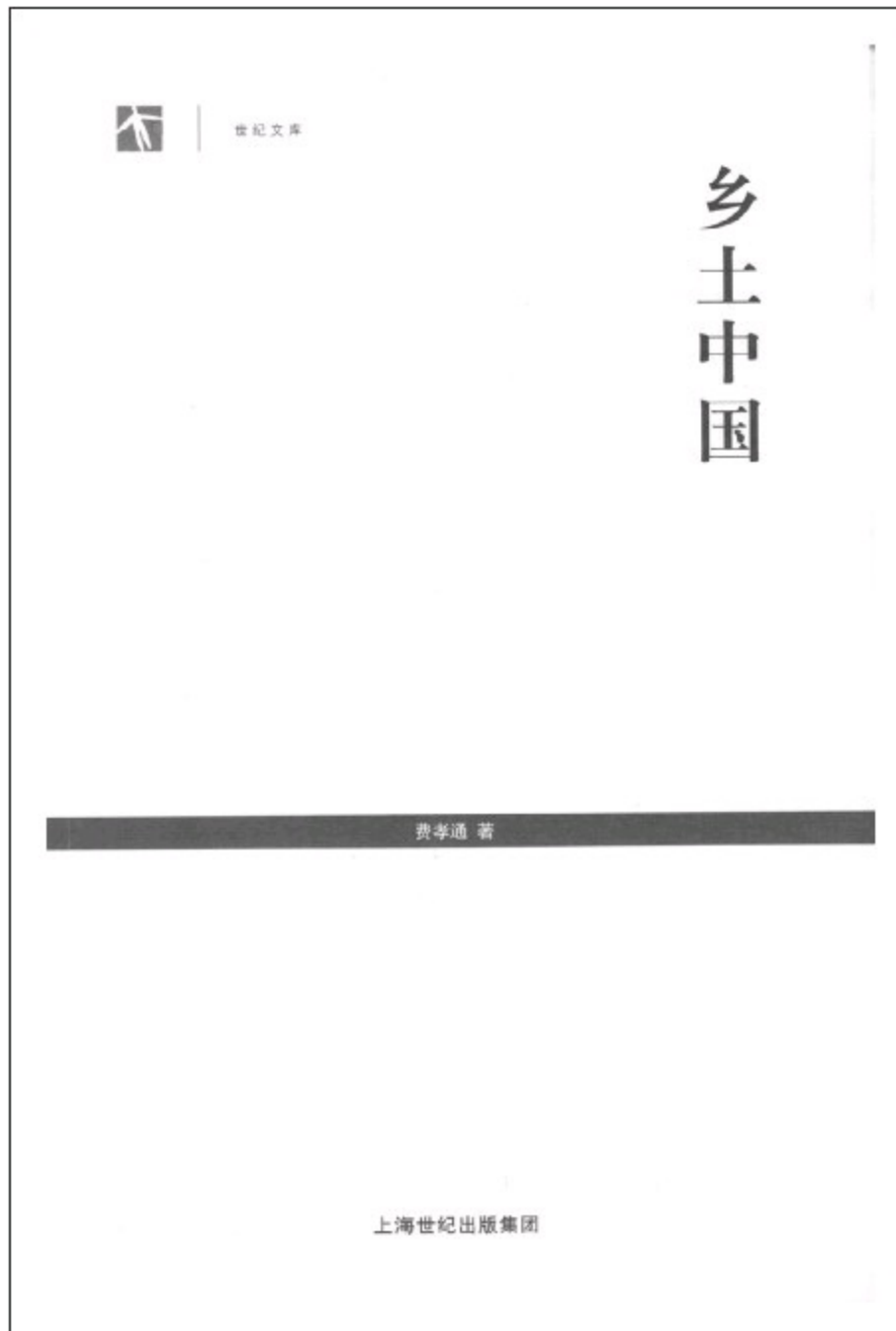
社会”的一个基本概念来进行深入的研究。

作 者：孙立平 著

出版社：社会科学文献出版社

出版时间：2004年12月

乡土中国



作者：费孝通 著
出版社：上海世纪出版集团

出版时间：2007年8月

推荐人：中国企业家基础阅读书目研制组

推荐语：本书作者费孝通先生为中国社会学鼻祖吴文藻的高足，这本《乡土中国》是其经典之作。全书用通俗的语言娓娓道来，一幅幅鲜活的中国农村生活画面在读者眼前徐徐展开，让人受益匪浅，即使是对社会学、人类学毫无知识背景的读者，读起来也可朗朗上口。它虽然是20世纪40年代写的，但仍具有很强的现实意义。

内容概要：

本书分14章，分别阐述了费老所研究的植根于中国乡土社会的很多人文、社会的传统的根源，以及人性的根源和特点，其中很多内容都让人耳目一新。这本书产生的根源是费老给西南联大上的一个“乡村社会学”课程的讲义，后来又应当时出版社之约整理而成的，因此文章每篇自成段落，又互相有联系；每篇文字通俗易懂，由浅入深，对中国的很多传统和文化有一个崭新的了解和认识。

《乡土中国》是一本介绍传统中国人的书。在书中，费孝通先生通过描述乡村生活中的特点，说明这一片似乎纷乱杂呈的农村社会实际上存在着井然的秩序。不论哪一家，如果用父母、子女、夫妻、亲戚、邻居等社会角色去观察，都可以发现它们有一些共同之处。首先，农村社会人与人之间的关系复杂，可能是邻居，同时是工作同事，甚至还可能是亲戚，于是构成了一个“熟人”的社会；其次，人们的生产局限于直接或间接利用土地，离开土地难以生存，其结果就是社会流动性差，形成了相对“静止”的社会。

在费孝通先生看来，这种社会结构影响了生活其中人的行为和人的文化，形成了特殊的制度：每个人拥有着特定的身份，在处理家庭纠纷、解决社会困难的时候就习惯于采用差序格局、长老统治、无为政治、无讼等礼治的方式。正如费孝通所说：“从基层上看去，中国社会是乡土性的。我说中国社会的基层是乡土性的，那是因为我考虑到从这基层上曾长出一层比较上和乡土基层不完全相同的社会，而且在近百年来更在东西方接触边缘上发生了一种很特殊的社会。”

《乡土中国》研究中国传统社会的独到之处，在于研究者深刻体验到了中国社会与西方社会的本质不同，从而使用了本土化的研究手法和

研究视角，在各个层面用不同学科的认知手段解析传统的中国社会，为读者呈现出了一个全方位立体化的社会图景。对一个社会的深刻体察，使得作者对于这个社会的文化有了更深刻的理解；而对文化的透析式的微观解剖和宏观把握，更使得对这个社会独特的结构和运行有了更精妙的总结。费孝通先生正是发挥了自己这种多学科交叉的思想，让《乡土中国》富有更多的学术内涵和意义，并赋予这本著作更多的文化情结。

正如费孝通先生自己所讲的：“我认识到我有义务经常把我的观点让广大群众知道，使他们受到教益。”在此之后社会学的繁荣以及社会学中国化的理论的发展，与《乡土中国》的普及宣传有很大关系。一个学科的推动，不仅仅是需要少数的学术精英，更多的是要建立在整个民族文化提升的基础上，这一点想必是应当值得重视的地方。

媒体书评：《乡土中国》的现代意义

费孝通的《乡土中国》所谓的“乡土”，是指进行小农业生产的广大农村，那里居住的是中国绝大多数的农民，他们依附土地，自耕自食，自织自穿。日出而作，日入而息，跟随太阳的出没，地球的自转，自然安排生产劳动。晴天多出工，雨天就可以少出工或不出工，只要不违农时，按季节春耕秋收，逢上风调雨顺就有好收成。年复一年地就地生产，就地消费，缓慢的生产节奏，养成松懈而稳定的生活方式。农民在这里按照自发形成的生产和生活习惯，不离乡土，安身立命，人与人之间，非亲即故，彼此都是熟悉的乡亲，费孝通称此为“熟人社会”。

农村的基层组织，依靠代代相沿的习俗进行社会管理，这管理并非对所有成员一视同仁，而是有轻重厚薄的分别，这种“差序”，形成既定的“格局”，如父尊子卑、君尊臣卑、男尊女卑等，按照人们在社会和家庭中的地位和等级进行序列管理，即是“礼治秩序”。这是由君臣父子为核心推演的社会关系网，一层驭一层，层层相隶属，几千年来中国农民就在这样的社会秩序中生息，无论是改朝换代或是战争离乱，风雨不惊，即使打散了，很快又复原如初。所以中国能成为世界上唯一没有中断文化传统的文明古国，在世界文化史上公认为传承力最强劲的中国文化，正是因为中国有这样的“礼治秩序”，这种社会管理秩序和结构导致社会具有超强的稳定性。所以说《乡土中国》提出的这个概念，高度概括了广大农民的生存和生活状态，这就是我们生于斯，长于斯的乡土，不了解这样的乡土社会，就不了解中国。

沿袭几千年的家族“长老统治”，“血缘和地缘”所造成的人际之间的远近亲疏，对中国人的民族性有很大的影响。例如尊卑贵贱的等级制本该成为过去式，但是官本位的格局所形成的“一级之差，政治、经济、

文化。”这民间的顺口溜却反映了“差序格局”仍有遗留。目前在豫南山乡出现的现代媒婆帮，包办婚姻，重又复活了家长对自由恋爱的干扰。在从前小农社会向现代工业社会的转型中，屡屡出现的宗族势力的干扰，家族管理的弊病，以及因循守旧，固步自封的心态，无一不与乡土社会有关。不论是历史还是现实，是自然生态还是社会生态，都是国家、民族实实在在的生存状况，对国情、民情的漠视，又怎能顺利地进行现代化建设！

对于怎样改造乡土社会，费孝通先生的《江村经济》、《禄村农田》通过具体的社会调查，提出发展农村手工业的设想，使农民不进城，就在当地实现致富之路，由此逐步向工业化过渡。这与当前在中国实行的使农民进城，促进城市工业化，再带动农村工业化的思路是不同的。半个世纪以来城市工业化的发展，确实对农村的改造起了很大的作用，但目前严重的三农问题的存在，农业、农村、农民的贫困，说明单纯用城市化推动农村，会带来意想不到的弊端，一本《中国农民调查》震惊全中国，遗憾的是，这本该是社会学家的职责，却是由作家来完成的。由三农问题的启发，再回过头来参照费孝通先生的设想，倍感切实、中肯，这对处理三农问题是有益的补充。“礼治秩序”、“差序格局”就是从这实地调查中提升的概念，这是费孝通先生力图振兴农村、振兴中华一系列调查中最具有总结性的著作，所以《乡土中国》可以说是前现代中国的国情咨询报告，只要中国尚未充分现代化，它就不会过时。

当然，真正要使一种理念生根开花，往往要经过多次打磨，甚至要通过一代人的努力。如今费孝通先生提出的“礼治秩序”这一观点，面临新一代学者的挑战，有的抓住“礼治秩序”中“无讼”的问题进行质疑，并以明清以来频繁的诉讼为例，说明乡土中国已经孕育现代性的法理要求，这是从礼俗社会与法理社会并非二元对立的视角，对礼治秩序提出的驳难，因而认为“礼治秩序”是“人为构造的虚幻实在”或“自我想像”。

礼治或礼俗，是土生土长的富有中国文化特色的观念，礼治秩序或礼俗社会说的建树，首先应该从本土资源来发掘理论支点，如果摆脱礼俗与法理二分法的局限，换一种视角向下看，从中国传统文化结构来考察观念、制度与生活习俗的关联，丰富礼治秩序说的知识系统，是从学理上回答这一诘难的又一探索。

这里，传统思想提供了丰富的资源，依靠生活习俗进行社会管理的礼治秩序，从儒家来说，就是要寓教化于生活，这是礼治的中心内容，并在先秦就已形成百姓日用之学。早在先秦，思想家们就为生活秩序提供了思想理念，荀子明确宣告“德必称位，位必称禄，禄必称用”。这就是说，德、位、禄必须相称，有德才有位，有位才有禄，有禄才有用，

由这种“差序格局”构成以礼为中心的一系列的意识形态和社会制度，它以血缘为纽带，以等级分配为核心，以伦理道德为本位，渗透政治、经济、文艺、教育、生活的各个领域，从权力财产的分配到日用器物的消费，几乎无所不在。日用器物的消费本是满足人们生存、发展和享受的欲望，在中国却与地位、伦理融为一体，致使生活方式充分伦理化。服食器用不仅是消费品，也是非文本的伦理教本，寓教化于生活日用，这是礼治秩序施行社会管理的重要特征。礼俗社会的特点就在于，礼和俗相互依存、胶着，双向地增强了上层文化与下层文化或精英文化与民间文化的渗透。各家各派莫不重视对民风的教化，致力于“以礼化俗”，孔子的“安上治民，莫善于礼；移风易俗，莫善于乐”，管子的“教训正俗”，荀子的“习俗移志”，吕不韦的“观其俗而知其政”等，引导民众习俗遵守礼的规范。礼治以制度的、教化的威力切入生活习俗，以礼化俗，使得礼与俗的价值差异缩小到最小限度，这就极大地增强了各民族、各地区，不同风习的人群对礼的伦理价值的认同。所以费孝通先生提出的“礼治秩序”虽是通过社区的、具体的乡村调查中提炼的概念，却反映了中国文化整体性的特征。就对中国乡情、民情、国情研究来说，费孝通先生的《乡土中国》可谓开山之作。

（来源：《河北学刊》2006年第1期，作者：刘志琴。有删节）

延伸阅读

《江村经济》

这是中国著名学者费孝通先生的人类学经典著作，贯穿此书的两个主题是：土地的利用和农户家庭中再生产的过程。而它是费孝通1938年在英国伦敦大学学习时撰写的博士论文，论文依据的是作者在江苏省吴江县开弦弓村的调查资料，最初用英文发表，题为“开弦弓，一个中国农村的经济生活”。1939年在英国出版，书名为《中国农民的生活》。它详尽的资料和客观系统的描述，为国际人类学家、社会学家及其他读者了解中国提供了重要的帮助。

作 者：费孝通 著

出版社：上海人民出版社

出版时间：2007年8月

《四千年农夫》

这本书记录和研究了农业生产者真实的生活环境，讲述了东方各民族好的耕作方法，人们可学习他们保护自然资源的方法和经验，看后将获益匪浅。早在1909年，美国农业部土壤局局长、威斯康星大学富兰克

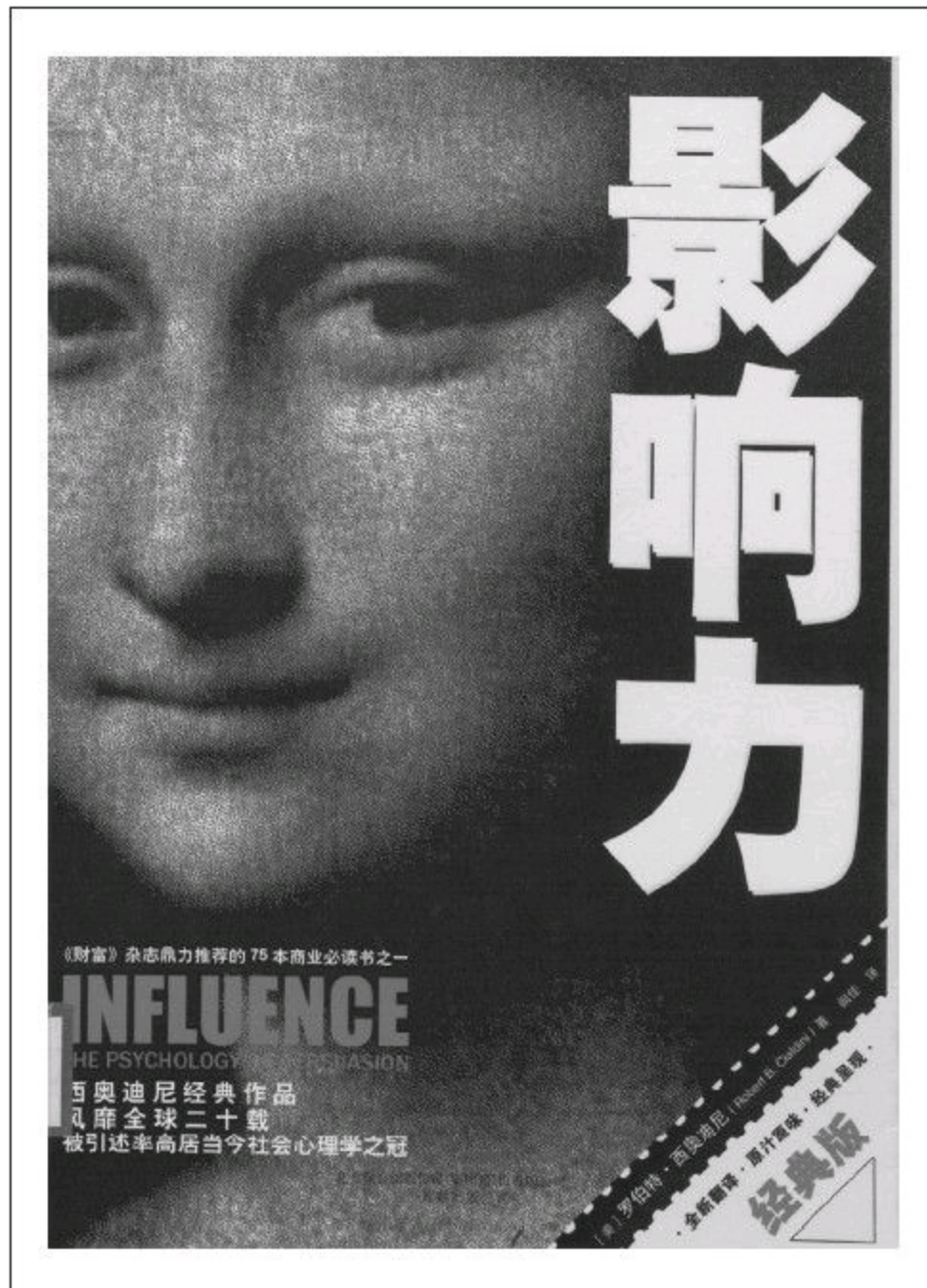
林·H. 金教授，远涉重洋携妻子游历中国、日本和朝鲜，来考察三个东亚国家古老的农耕体系。现在两位年过花甲的美国老人怀着急切的心情，与东亚的三个古老农耕民族的农民进行了深度交流。这本书正是对他们游历的完整记录和反思。

作 者：富兰克林·H. 金 著

出版社：东方出版社

出版时间：2011年6月

影响力



作 者：（美）罗伯特·西奥迪尼 著，阎佳 译

出版社：万卷出版公司

出版时间：2010年9月

推荐人：中国企业家基础阅读书目研制组

推荐语：政治家运用影响力来赢得选举，商人运用影响力来兜售商品，推销员运用影响力诱惑你乖乖地把金钱捧上。即使是你的朋友和家人，不知不觉之间，也会把影响力用到你的身上。但到底是为什么，当一个要求用不同的方式提出来时，你的反应会从负面抵抗变成积极合作呢？这本妙趣横生的书将告诉你答案。

内容概要：

《影响力》由于它的影响，使劝说得以成为一门科学。无论你是普通人还是为某一产品或事业观点游说的人，这都是一本最基本的书，是你理解人们心理的基石。在《影响力》一书中，心理学家罗伯特·B. 西奥迪尼博士为我们解释了为什么有些人极具说服力，而我们总是容易上当受骗。隐藏在冲动地顺从他人行为背后的根源是六大心理秘笈，即互惠、承诺和一致、社会认同、喜好、权威，以及短缺。

主题书评：寻求认同是我们每个人心中的秘密

无论是在家庭里还是在社会中，无论是否公开承认，每个人都在寻求他人的认同，寻求与群体的共识。这是30年社会心理学研究的重要课程之一，也是《影响力》成书的基础和出发点。认真思考后，我们不难发现书中提供的六个原则无疑都是从“如何能被认同”出发的，毕竟人们相互之间的影响造就了我们的社会。所以，广义地说，这是一本社会心理学方面的书。

本书翻译比较流畅，例子也较生动。最主要的是我们一些看似愚蠢的行为都可以在此找到合理的解释。作者列举了几个自己被骗的例子，更让人看起来很是心理平衡——原来大家都一样。此外，对为什么会发生“群体狂热”现象，书里也有比较精辟的描述和解释。

书中除分析各种大大小小的花招之外，特别给出了“如何拒绝”的方法，从而让我们能减少别人对自己施加的负面影响，或者在即将上当的时候让自己有机会清醒过来。生活中时常受别人误导的我们，应该认真阅读这部分。

企业家阅读本书时，如果从“如何营销”的角度入手也能得到启示，

对公司的经营会有不少正面的帮助。值得强调的是，有必要区分动机和手段。书只是提供了一种提升影响力的手段，靠书中介绍的方法无疑可以提高某些产品或者服务的销售量，但最终能否被客户和市场所接受，还是要看产品本身的质量，以及它是否能给客户提供真正的价值。

每个人在影响他人的同时，也被他人所影响。有人曾经说过类似的话：“即使我们反对一些东西，其实也是在受其影响。只不过我们体现出的是另一面而已。”

最后值得一提的是，为了方便阅读，书中提供了一张全书“思维导图”（见其扉页）。通过它，读者可以更容易掌握书的内容，最快时间找到自己想要的东西。

延伸阅读

《How we decide: 为什么大猩猩比专家高明》

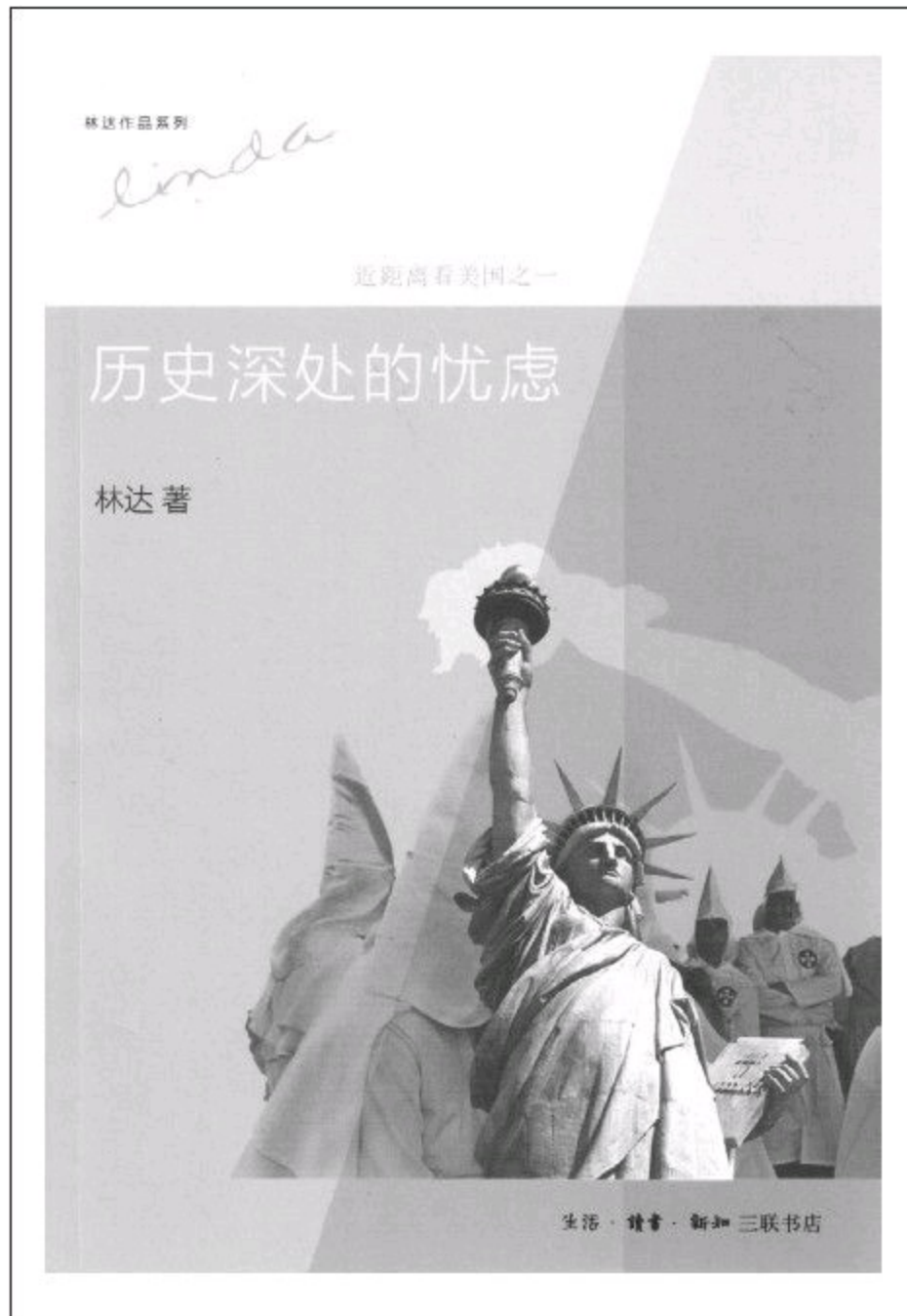
失败是因为选择错误！这是第一本运用脑神经科学的惊人发现，指导我们做出正确决定的书。

作者：（美）乔纳·莱勒 著，丁丹 译

出版社：东方出版社

出版时间：2010年1月

历史深处的忧虑



作者：林达 著
出版社：三联书店
出版时间：2013年7月

推荐人：中国企业家基础阅读书目研制组

推荐语：通过此书，我们可以了解美国社会及文化的种种特点，对了解美国的制度及其历史由来很有帮助。

内容概要：

美国不是一个善于遮羞的国家，它投出一片阳光，就落下一片阴影。它全部的阴影都毫无遮掩地暴露在所有人面前，哪怕你是一个陌生人。所以，即使是像我们这样的平常外来者，也会一眼就看出一大堆毛病来。但是我们马上就明白自己必须从沾沾自喜中醒来，因为你很快发现，这并不见得就一定是自己比美国人更高明且目光更敏锐。他们似乎也很清楚有这么一片阴影，只是迫不得已承认一个简单的道理：如果你追求阳光，你就躲不开身后的阴影。我们开始奇怪，美国人在容忍这片阴影的时候（这种容忍常常使他们痛苦不堪），什么是他们心中不熄的光明呢？他们在寻求着什么，以至于不惜付出沉重的代价呢？对于我们，这真是一个问题。在了解它的过程中，我们对这个历史短短的国家产生了兴趣。

根据自己作为一个平民的经验，我们发现，了解的第一步就是简单的交往。不论一个大国看上去有着多么坚硬的外壳，它的人民都是平平常常的，而再大的大国也就是由这些平常人组成的。当人民成为朋友，交流变成友谊，相互了解自然就开始了。任何一方，能以更宽广的视角去看这个世界，总是一件好事情。

主题书评：自由与代价

作者林达在开篇就说，美国不是一个善于遮羞的国家，它投出一片阳光，就落下一片阴影。正是对个人自由的无比珍视，使美国人不惜为捍卫自由而付出代价。

（1）美国是一个移民的国家

在爱丽斯岛的移民博物馆的大厅，有一个设计非常聪明独特的展品，从这个角度看，它是一面巨大的美国国旗，从那个角度看，它又是成百上千世界各个不同种族的移民照片的集合。它告诉你，这些人的总和，就是美国。

当今美国，种族问题远不局限于白人与黑人之间，而是来自世界各国的各民族之间，他们可能几代扎根于美国，但他们还是不可避免地带

着本民族文化的痕迹生活。在这个世界各民族的大熔炉国度，政府该如何平衡？那就看看他们事无巨细，一切以“合法与不合法”评判的法律保障，他们做到了真正的“有法可依，执法必严”！

（2）阳光：美国自由的守护神——《权利法案》

民主自由，都是人们追求的目标。所谓民主就是少数服从多数，自由是任何人都拥有的权利。也就是说谁也不能仗着人多势众就不准别人开口。看似一回事，实则水火不容的民主与自由，必须为了避免任何人以“民主”的借口扼杀思想、扼杀真理，所以才必须有言论自由。

美国人对自由的追求需要追溯其追求自由的建国过程。当时不满于英国殖民统治下的美国人（部分还是英国人）揭竿而起，推翻了英国的殖民统治，打下江山不为了坐江山，而只是为了生长平等、自由和幸福。这种各州为政的形散体系直到受到协调金融贸易、调节市场流通、保卫边疆之类的重担所迫，1787年各州才被迫聚集在一起，商讨建立一个既能充分发挥政府的宏观大局，又能在联邦政府的巨大威胁下保护每一个具体的美国人的自由。于是有了《权利法案》的诞生。该法案是针对美国联邦政府的，通过限制权力的无限扩展有效地阻止各界美国政府对人民言论自由的干涉。

（3）言论自由与真理完全无关

美国的言论自由，说白了就是不管你说什么，写什么，只要不真干，都无人干涉。真干的话，必须受法律约束，合法的行，非法的不行。每个人都有表达自己思想的权利，无论你是好人还是坏人，无论你表达的东西是真理还是谬误，说出来，是合法的。但真要付诸行动，就要受到法律的约束。

像马丁·路德·金一样的伟大历史领袖人物，能充分利用言论自由带领黑人争取人权运动的胜利是合法的，也就不足为奇了。但不同时期都有各种各样来自民族的极端主义者，总有人企图用枪弹封杀持与自己观点不同的人。于是马丁·路德·金被一个白人枪杀了，枪杀者也因为言论付诸行动这种极端行为触犯了法律而被终身监禁。

但在大多数情况下，言论自由总是在事实上成为争取胜利的工具与手段，一旦胜利就被有意或者无可奈何地弃之敝屣。为什么？因为人们很容易上“真理”的当，言论自由的目的是保证每个人能够说出自己的声音，不是追求真理。否则，“终有一日，在理论和现实上，都无法阻挡一个或者数个权威在手的人物，或者一群所谓的‘大多数’，出来把自己宣布为‘真理’，而扼杀别人的言论自由”。

（4）阴影：自由的代价

愿意理解和真正理解言论自由的原则，以及甘愿为此付出代价，是一件很不容易的事情。

1969年，美国重新规定了“清楚和现实的危险测定”原则。它规定，只有当一个言论所宣传的暴力，有可能直接煽起“迫在眉睫”的非法行动时，政府才有权干预，从而杜绝了以言论获罪。但谁也不能保障“光说不练”，俄克拉荷马州爆炸案正是他们所付出的自由的代价之一。

正如开国者所担心的，在政府失控时，手无寸铁的平民无力抵抗，面对自由与安全的选择，美国人仍保留自由——公民拥有武器和组织民兵的权利，他们随着做好承担代价的准备。

曾经轰动全美国乃至全世界的辛普森杀妻案，最好地诠释了美国的法律是尽最大可能保护被告的，宁可放过一千，不可错判一个。虽然很多被害者的正义得不到伸张，很多嫌疑犯由于证据不足而被释放，包括很有可能杀了人的辛普森，但他们不愿看到无辜者被剥夺自由，尤其是无辜的平民被强大的政府迫害。

林达看似散乱的书信形式，实则充满逻辑。她没有用理论对自由进行长篇论述，也没有应国内朋友的询问直接就回答美国的自由是什么，也没有像盲人摸象一样对美国社会断章取义，而是从美国的历史背景、特殊性及其文化，以自己亲身所见所闻所思所感进行理性分析与客观评价，娓娓道来。一幅美国人为追求自由这片阳光及其投下的阴影所展现的画卷在她笔下，活灵活现，阅读此书总是有种豁然开朗的感觉，因为它颠覆了许多从各种渠道了解到的关于美国社会的零星与片面认识。我们现在很能理解，为什么林达的《近距离看美国》系列带给读者心灵的冲击那么强烈了。

延伸阅读

林达《近距离看美国》系列：

《总统是靠不住的》

作者继续以信件的形式，从“美国总统是什么”这样一个问题开始，用一连串的故事，层层铺排出美国政治法律制度的基本原理和深刻地了解美国是如何在自身的制度系统中，通过“平衡和制约”去实施对权力的监督和限制的。

出版社：三联书店

出版时间：1998年4月

《我也有一个梦想》

本书通过精彩动人的故事，呈现了与美国种族问题相关的社会意识和法律演进史。介绍了在契约社会里，立法的民众基础、法律对人性的思考、法律的变化与社会进步的关系等问题。通过作者的叙述，读者能

够看到：在法治国家里，民众，尤其是弱势人群怎样运用法律，经过长期抗争，维护自身权益，并由此推动全社会认识的深化，使整个国家在消除不公正的历史进程中取得稳定性的进步。

出版社：三联书店

出版时间：2004年8月

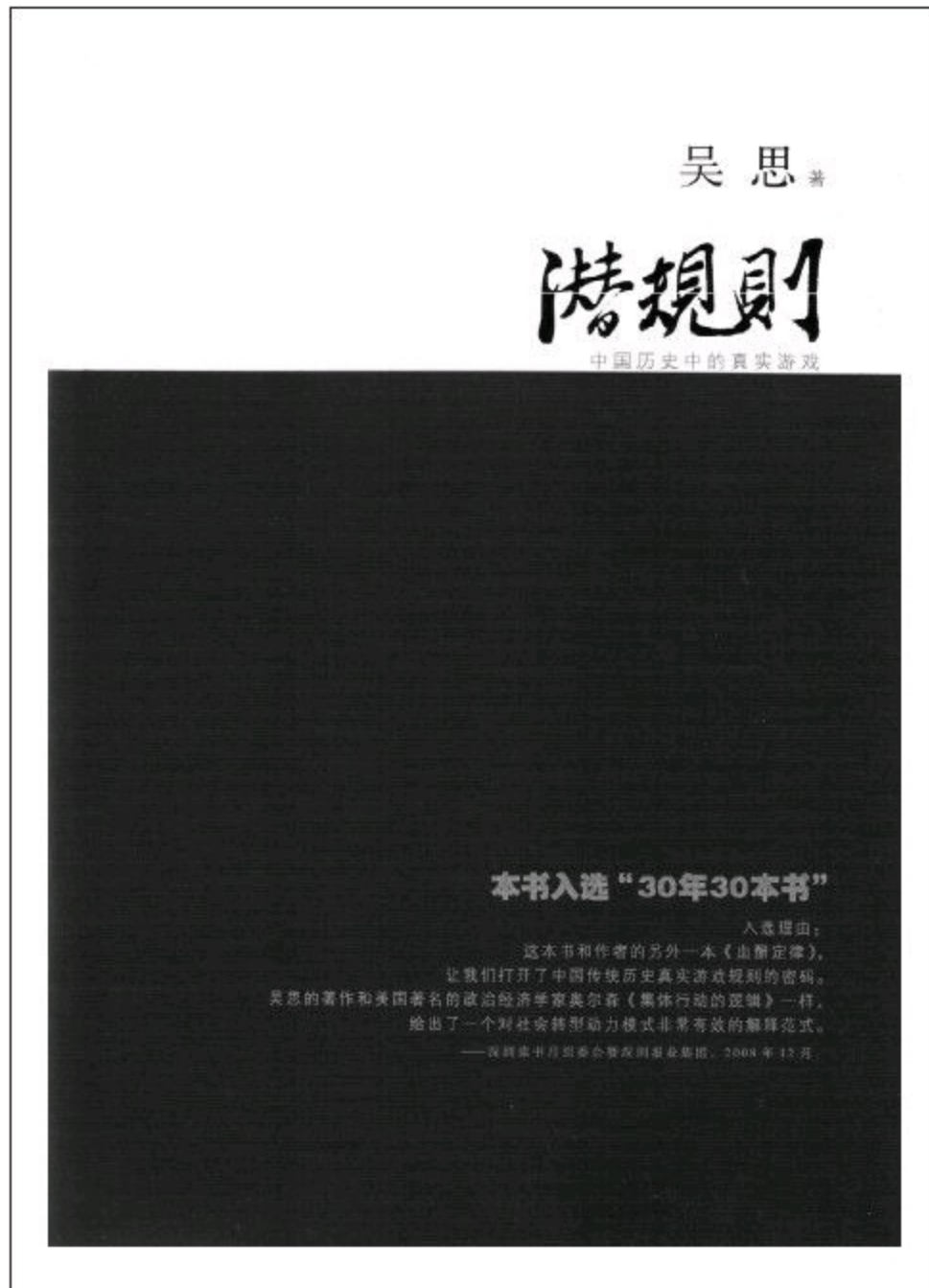
《如彗星划过夜空》

通过记述发生在1787年美国费城制宪会议前后的一系列故事，梳理美国宪政民主从源头发展到相对成熟，以及付诸实践的基本过程。作者循着制宪会议的进程一步步讲述，并层层推出对美国宪法中有关制度设计的思想土壤、历史机遇、基本理念的思考；描述出美国早期的思想家和政治家面对各种不同的思想观点，遵从游戏规则，于交锋和妥协中显示的政治智慧。同时也对美国宪政制度中可忧虑的问题和历史的局限等做了分析。

出版社：三联书店

出版时间：2006年3月

潜规则



作者：吴思 著
出版社：复旦大学出版社
出版时间：2011年12月

推荐人：马克（《财经》杂志副主编）

推荐语：吴思的《潜规则》和《血酬定律》以批判的态度从历史中总结提炼，对我们今天理解社会那些潜在的负面规律有很大帮助，值得阅读。

内容概要：

本书大体都在讲“淘汰清官”，解释清官为何难以像公开宣称的那样得志得势，为何经常遭遇被淘汰的命运，以至拥有“青天大老爷”竟成为我们民族梦的一部分。中国历史上之所以少清官，甚至淘汰清官，选择恶棍，正是官场“潜规则”发挥效应的结果。

在这部以历史为解读对象的著作中，作者以亦雅亦俗、亦庄亦谐的写作方式，叙述了历史上值得人们思考的大大小小的无数案例，在生动、有趣地讲述官场故事的同时，作者透过历史表象，揭示出隐藏在正式规则之下、实际上支配着社会运行的不成文的规矩，并将其名之曰“潜规则”，进而指出潜规则的产生，是在于现实的利害计算与趋利避害。

书中对潜规则的定义、特征，潜规则阴影下皇帝、官员、百姓的不同处境与抉择，潜规则盛行的社会土壤，以及潜规则何时会萎缩，均有论述。潜规则现象产生、盛行于我国的封建社会，但它一时还难以消失，只有加强社会主义民主，健全社会主义法制，才能最后根除。

主题书评：历史与今天有相似

什么是潜规则？作者在书中有详尽的阐述。简单地说，就是在我们的现实“规则”之后所隐藏着的另一种规则，这种规则才是人们（尤其是官僚权势集团）真正遵循的行为准则，这种行为准则与他们的利害计较紧密相联。作者是这样论述的：“在仔细揣摩了一些历史人物和事件之后，我发现支配这个集团行为的东西，经常与他们宣称和遵循的那些原则相去甚远。例如仁义道德，忠君爱民，清正廉明等。真正支配这个集团行为的东西，在更大程度上是非常现实的利害计算。这种利害计算的结果和趋利避害的抉择，这种结果和抉择的反复出现和长期稳定性，分明构成了一套潜在的规矩，形成了许多本集团内部和各集团之间在打交道时长期遵循的潜规则。这是一些未必成文，却很有约束力的规矩。我找不到合适的名词，姑且称之为潜规则。”

历史总逃不过这样一个定律，“恶政好比是一面筛子，淘汰清官，选择恶棍”，于是清官数量难敌贪官，即使古代书生十年苦读，想做一个清官梦，也梦难圆。很多时候，有志于做一个清官，也难保其日后不沦为贪官；即使不沦为贪官，也可能再也无法挽回最初想做清官的那份纯洁了。

《潜规则》一书讲的是中国的历史，可是当你读的时候，完全没有一点陌生感，你会发觉作者讲的形形色色的官场陋习，没有一样在我们的现实生活中找不到。因为时下腐败已经成了民众最痛恨也深感无奈的社会病了，几乎隔几天就能在各大媒体上看到某某大官贪污受贿被捕、被革职甚至被判重型。“潜规则”已经被撩开了那层历史的薄纱，大摇大摆地横行当今了。

延伸阅读

《血酬定律》

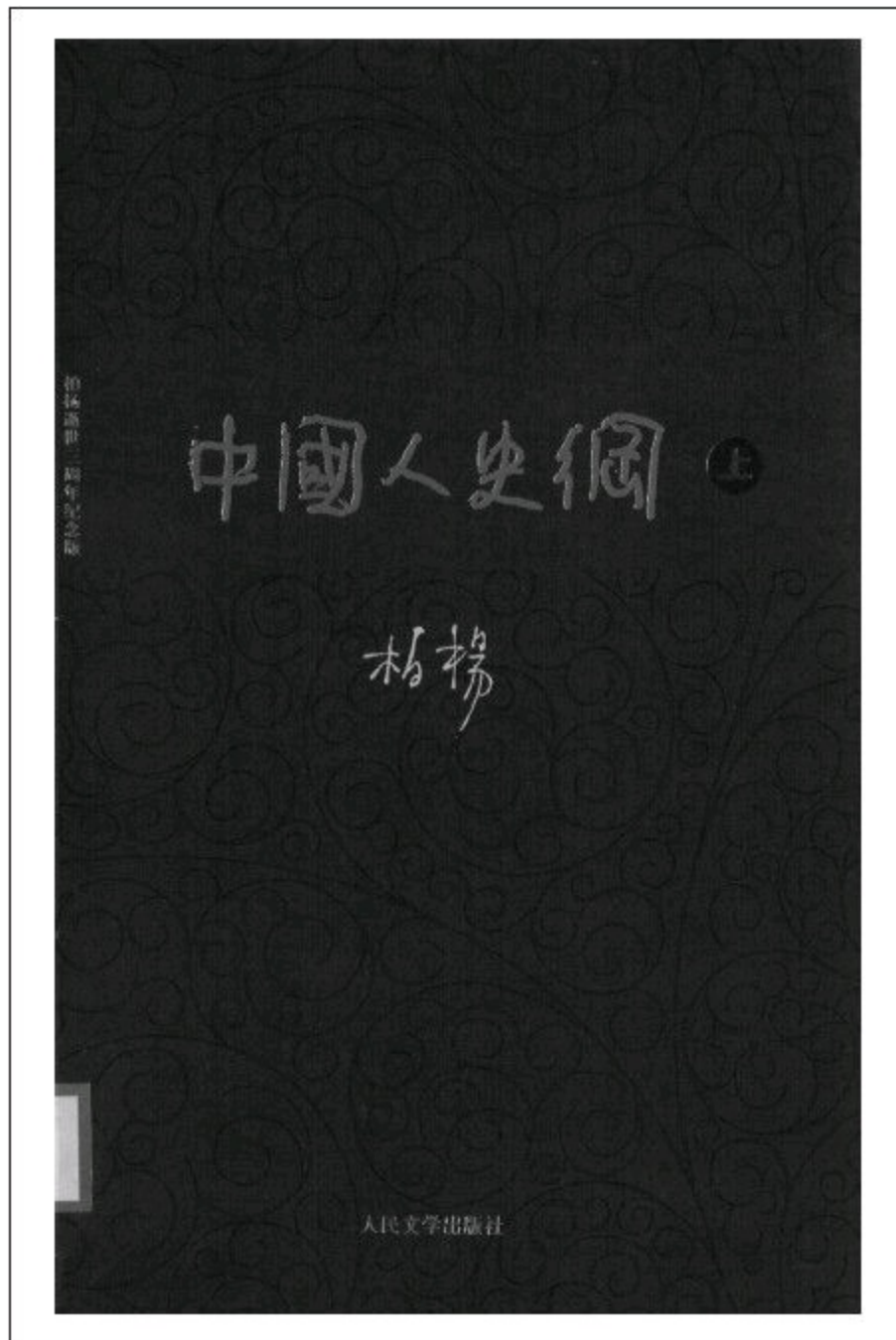
书中探讨了不同朝代的性命价格、平民百姓的反抗策略、土匪绑票勒索的利害逻辑、商贾巨富的抗害手段等主题，这些类型各异的文章，连贯起来看就是在讲中国历史以及社会的形塑原理。

作者：吴思 著

出版社：语文出版社

出版时间：2009年4月

中国人史纲



作 者：柏杨 著
出版社：人民文学出版社
出版时间：2011年11月

推荐人：中国企业家基础阅读书目研制组

推荐语：作者一针见血地抓住历史中最重要的事件和最关键的人物，分析勾勒，寥寥数笔，便使历史中那些老朽的事件和人物神采顿生，也使隐藏在历史积尘下的规则与真相昭然若揭。

内容概要：

本书完成于监狱之中，以世纪为经，从盘古开天地一直写到20世纪初；以事件为纬，内容涵括政治、文化、社会生活；篇幅浩大，文字流畅生动，结构精练紧凑。自面世以来，不断再版，深受欢迎，成为中国人了解中国通史的首选书籍，在青年学子中几乎人手一册。

柏杨的史观以“人”为中心，自称是平民著史、狱中著史，“不为帝王唱赞歌，只为苍生说人话”，所以取名《中国人史纲》，重点在“人”。柏杨一生经历坎坷，因有大苦难，所以有大愤懑与大悲悯，这种情怀始终激荡在文字里，才使得柏杨作品的魅力不因时间的流逝而稍有减衰。

媒体书评：现在比30年前更应该读柏杨

20世纪80年代，柏杨先生的《丑陋的中国人》在华人世界激起了轩然大波，自然也冲进了国门初启的中国大陆。此时，“文革”结束不久，从思想界到普通民众，都在反思这场巨大的浩劫为何会持续十年之久，为何几乎全民陷入那种疯狂之中。人们从反思政治、经济、体制起，进而反思思想和文化因素。由此，形成了80年代的“文化热”，对中国的传统文化、国民性都作了严肃认真的思考和严厉激烈的批判。

然而，承担这种文化、传统反思批判重任的，其实大都是学术刚刚起步的中青年学人。由于历史的原因，这一代人的学养明显不够，学力确实不足。正是在这种背景下，柏杨先生的《丑陋的中国人》传入大陆，引起强烈反响。他对中国人的“国民性”作了深刻、尖锐的解剖与批判，语言犀利尖刻，但后面却有深厚的学术背景为支持，稍后引进的他的《中国人史纲》证明了此点。此时台海两岸睽隔已久，经济、政治、社会制度迥异，文化氛围也非常不同，从日常生活到书面语言，甚至许多词汇已经不同，双方接触之初，均有“隔”的感觉，曾经造成不少误

解、笑话。然而，读柏杨的书不仅没有任何阅读障碍、理解困难，没有“隔”的感觉，反而都能感到他的尖锐深刻、痛快淋漓，感到他“说的就是我们”！因此，他的著作能在大陆一纸风行，洛阳纸贵。这也说明，他对中国文化、中国人国民性的分析超越了政治、经济制度的层面，确实深入到了两岸、甚至世界华人灵魂深处共同的“深层结构”。

“文化酱缸”是柏杨对中国传统文化的著名比喻，人们往往因此将他作为“全盘”“激烈”反传统的代表人物之一。但他的观点并非如此简单。他认为，所谓“文化酱缸”是因为任何一个民族的文化，都像长江大河，滔滔不绝。但因为时间久了，大河里的许多污秽肮脏的东西开始沉淀，使水不能流，变成一潭死水，愈沉愈多，愈久愈腐，就成了一个酱缸，一个污泥坑，发酸发臭。因此他对中国传统典章制度、文化艺术的许多创造与辉煌都有客观的分析、评价和肯定，认为中国悠久而光辉的文化发展，像一条壮观伟大的河流。公元前2世纪西汉政府罢黜百家，独尊儒家时，开始由灿烂而平静。12、13世纪宋王朝理学道学兴起时，开始沉淀；到明代，这河流终于淤塞成为一个酱缸，构成一个最庞大最可哀的时代。也就是说，他认为明代以前中国文化并非“酱缸文化”。他指出，文字狱与八股文是明王朝使中国文化淤塞成为“酱缸”的两个工具。文字狱是外在的威吓，而八股文是内在的引诱，将读书人拖拉进官场，并且做官成为人生成功与否的唯一标准。而读书人进入官场之后，就与民间成为对立状态。人性尊严在封建官场中被严重歪曲，这正是酱缸文化的特征之一。

柏杨先生不是“学院”内的学者，能写出种种洞察人性、洞察历史的巨著，不能不说与他的特殊经历大有关系。在20世纪六七十年代台湾地区尚未“解严”时期，他曾受十年无妄之灾，几乎被枪决，所以有人说他是一个“看过地狱回来的人”。黑格尔曾经说过：“同一句话，从未经世事的年轻人口中说出和饱经风霜的老人口中说出，涵义大不一样。”那么，对更加丰富万端的人类历史、人性的善恶丑美，不同人、不同经历者的叙事，涵义则更不一样。长期艰难的狱中生活磨炼，使他对历史上各种制度的优劣、政策的得失、社会的兴衰、人心的向背、人性的善恶有着超出常人的洞察力。因此，他的洞见，恰是许多高头讲章式的“学术著作”所缺乏的。

柏杨先生著作刚刚引进大陆的时候，我们的改革开放起步不久，也是我们刚刚“睁眼看世界”的时候，无人不为中国与世界发达国家方方面面的巨大差距所震惊。柏杨先生的著作，当时是力促我们深深自省的警世之音。近30年过去，中国社会的飞速发展令世人瞠目，取得了巨大成就。如今，已不是中国能否“崛起”，而是中国如何“崛起”、“崛起”后对世界会有何种影响的问题，“中国的崛起”，已是无法改变的事实。在中

国作为“大国崛起”的情况下，一种虚骄之气勃然兴起：有人说21世纪是中国的世纪，有人说500年来一直是西方制定世界规则、现在是中国为世界制定规则的时候了，中国文化是世界上最优秀的文化，只有中国文化才能救世界、为万世开太平……这时，其实更应该看一看国民性素质究竟提高了多少，我们的“文化”是否已摆脱“酱缸”。因为一个强壮但骄横自大、没有谦卑精神、缺乏自我反省的人，对人对己，都未见是好事。所以，现在比30年前更有认真读柏杨的必要。

（来源：《北京青年报》，作者：雷颐）

延伸阅读

《丑陋的中国人》

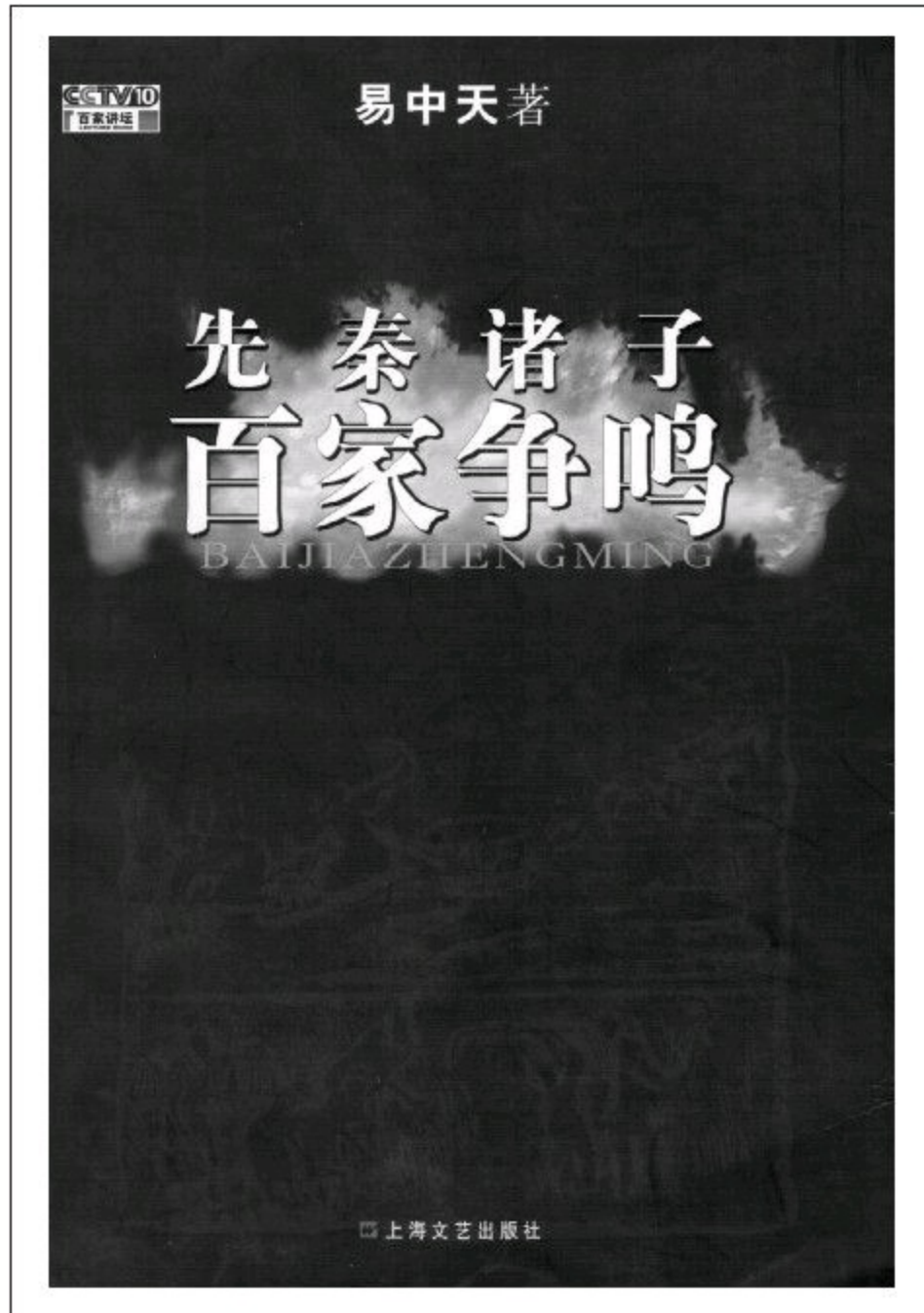
本书是柏杨在1984年9月24日美国爱荷华大学演讲，强烈批判中国人的“脏、乱、吵”，“窝里斗”以及“不能团结”等，并将原因归结到“中国传统文化中有一种滤过性病毒，使我们的子孙受到了感染，到今天都不能痊愈”。次年8月，此篇讲稿和另外两场演讲的记录《中国人与酱缸》、《人生文学与历史》，一篇访问稿《正视自己的丑陋面》，以及柏杨的30几篇杂文、近20篇的回应文章结集出版，是为轰动一时的《丑陋的中国人》。

作 者：柏杨 著

出版社：人民文学出版社

出版时间：2008年4月

先秦诸子百家争鸣



作者：易中天 著
出版社：上海文艺出版社
出版时间：2009年1月

推荐人：中国企业家基础阅读书目研制组

推荐语：古代的经典由于离我们年代久远，作者以现代语言对先秦各家以及他们之前的关系做出诠释。对读者了解先秦文化，了解中华民族独特的智慧，及其对当下的影响的理解很有启发意义。

内容概要：

本书是“百家讲坛”播出的易中天《先秦诸子百家争鸣》节目的原稿，书稿比节目内容更丰富。“是先有书，后有电视节目。因为讲诸子百家不容易，学理性太强，所以要写完了再有信心去讲。”易中天说。易中天以儒家为线索，贯穿《先秦诸子百家争鸣》一书，“我这里并没有尊孔之意，更没想过要独尊儒术，这本书最后的结论反而是要反对独尊一家。”

主题书评：百家皆通的开始

作者易中天保持了犀利而幽默的风格，让我们通过本书一窥先秦各家的面貌。在前言中，作者也告诉我们为何本书值得一读，“许多民族都有独特的智慧，许多民族都有曾经的辉煌，他们也都会有自己引以为荣的黄金时代。因此，当他们打开国门，放眼天下，自立于世界民族之林时，不会因精彩纷呈而眼花缭乱，不会因变化万千而张皇失措，也不会因日新月异而妄自菲薄。因为他们有自己的根，有自己源远流长和不可替代的文化，有自己的精神支柱。我们民族也不例外。春秋战国，就是我们辉煌的时代；诸子百家，就是我们智慧的结晶；而先秦诸子的百家争鸣，则是我们民族历史上的华彩乐章”。

先秦各家都有自己的渊源，在那个思想开放的时代，他们也都靠自己的能力和智慧取得了相应的地位和成就。比如墨家关注社会，留下了社会理想，这就是平等、互利、博爱；道家关注人生，留下了人生追求，这就是真实、自由、宽容；法家关注国家，留下了治国理念，这就是公开、公平、公正；儒家关注文化，留下了核心价值，这就是仁爱、正义、自强。

努力汲取先秦圣贤留给我们的精神财富，有益于我们更好地生活在当下。同时他们的思想是可以求同存异的，在做人方面，我们要学习道

家的清静无为；在做事方面，要学习法家的公平公正；同时还要学习儒家的正义与自强，墨家的互利和博爱，这样我们才能有可能集百家所长于一身。

企业家也可以从中悟出中国古代管理的精华，如明白儒家的仁治背后的逻辑，性善说和性恶说的管理出发点如何不同等。

百家皆通也许是每个中国人心中隐隐的期望，通过本书粗通百家也是有可能的——毕竟百家皆通需要我们付出更多的努力。

延伸阅读

《中国智慧》

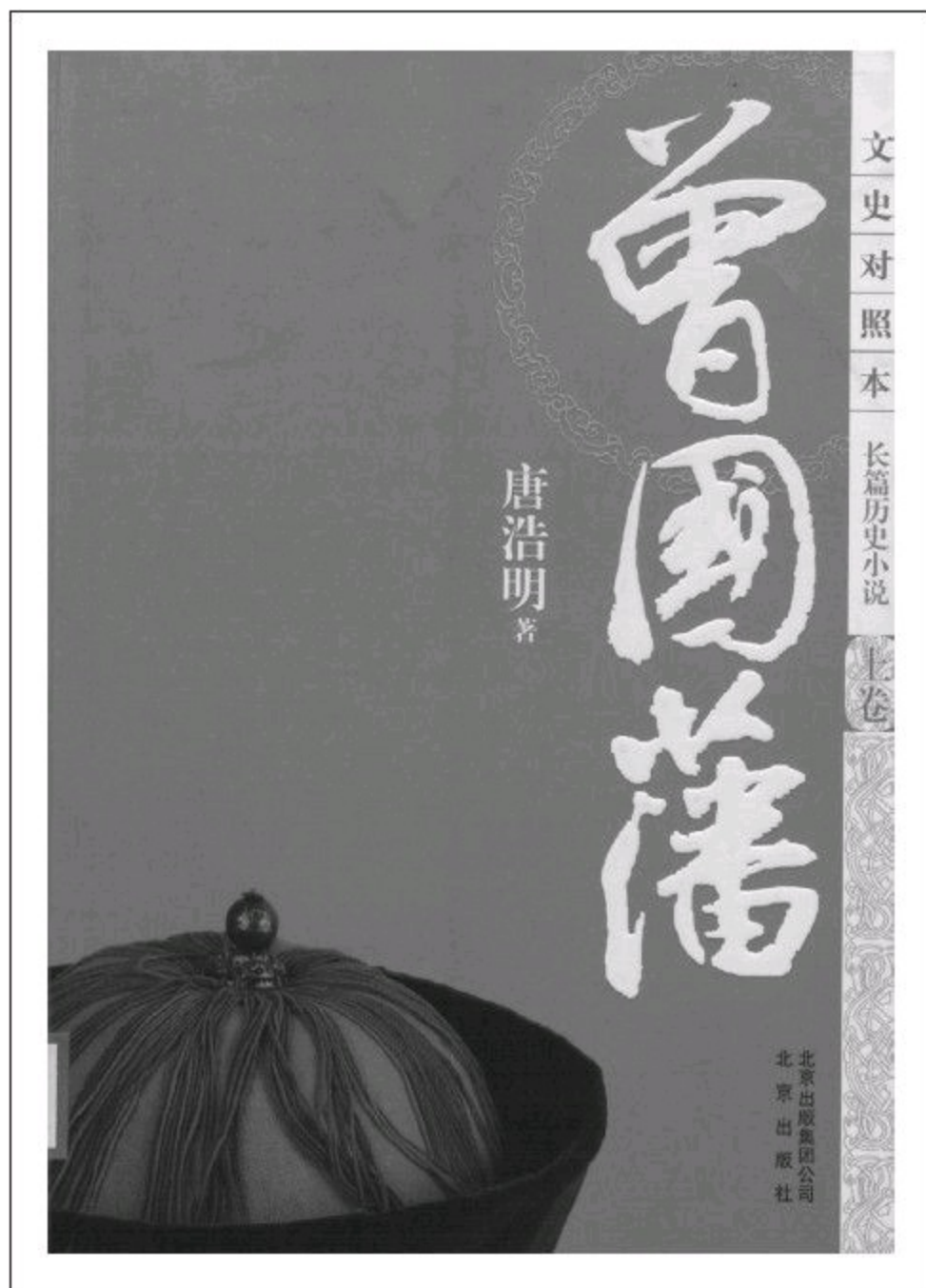
本书是厦门大学易中天教授的作品。它讲述了六个方面内容，包括周易的启示、中庸的原则、兵家的思考、老子的方法、魏晋的风度、禅宗的境界。可谓精妙解析了中国原典的精髓，值得广大传统文化研究者及爱好者阅读。

作 者：易中天 著

出版社：上海文艺出版社

出版时间：2011年1月

曾国藩



作者：唐浩明 著
出版社：北京出版社
出版时间：2011年1月

推荐人：中国企业家基础阅读书目研制组

推荐语：唐浩明是著名的曾国藩研究者，他在史实的基础上，对事件描述、情节细部作了恰当的虚构，使曾国藩这个长期被当代历史忽略的人物，重现在读者面前。本书既写曾国藩的文韬武略，也写他的待人处世与生活态度；既写他的困厄与成功，也写他的得宠与失宠。曾国藩制胜的兵法、治军行政的方针，他独特的人生观、处世哲学，他的文化素养和人格品位等，都在书中得到了精彩的体现。

内容概要：

曾国藩无疑是近代中国最显赫、最有争议的历史人物：誉之则为圣相，谥之则为元凶。毛泽东青年时期说过，“吾于近人，独服曾文正”；蒋介石则更是终生奉之为楷模。然而，是什么缘故使得人们对曾国藩毁誉参半？又为什么曾国藩的家书、日记现在如此广泛地得以出版，成为学者乃至普通读者的案头常备书？唐浩明的这本《曾国藩》或许可以回答这些问题。

媒体书评：中国文化的完整代表者——立足儒家、善用法家、归于道家

我们现在从上到下，有一股国学和优秀传统文化复兴的潮流。这也让人对曾国藩不得不格外重视。我认为，认识曾国藩还有另一个层面——他是中国文化最后一个完整的代表者，中国传统文化在他身上贯彻体现得非常好。这主要有两个重要的方面。

我们中国文化是一个以儒家学术为主，以法家和道家为辅的文化体系。这一点，在曾国藩的身上体现得非常完整。曾国藩的思想、处事，他的主体和文化基础，主要是儒家文化。儒家文化最高的要求，是一个人要像曾国藩这样做大事业，是内圣外王，是要“立德、立功、立言”，他与别人的区别主要是在圣和德这方面，他自己要以圣人作为标准，以道德来感化他人，这是曾国藩一生所坚持的东西。其实曾国藩已经有很大的成就了，官位很高，无人可比，但是为什么他晚年却叹息说，自己一生没有大的成就呢？他就是觉得，在以道德来感化，澄清天下，移风易俗这方面，自己没有做什么成就出来，所以他最后临死也认为他一生

没有什么大的成就。过去有人说他是虚伪，是矫情，实际上不是这样的。因为以自己的道德来感化天下，澄清社会，使大家人人都成为尧舜——这是儒家最高的治理社会的理念，曾国藩是一个很虔诚的儒家信徒，他觉得伟大的任务他没有担当得好。

但对自己，他首先自己做到了，曾国藩一辈子都以儒家所要求的“诚、敬、静、谨、恒”这五个字作为自我的人格修炼，他在做事情的同时不断反思自己的为人，反思自己的思想。在中国的政治下，像曾国藩这样的人很少有，他们都是抢着去建功立业，但是很少想到在建功立业的同时完善自己的人格，很多人基本上不去想这个事情，有很多人是嘴巴说说，但是没有做，要求别人是一套，对待自己是一套。而曾国藩是一个实实在在按照儒家的理念在规范自己、铸造自己的人。

同时，他又不是一个很迂腐的圣人门生。在需要的时候，他也很会迂回，能够变通。在办湘军的初期，他完全是用申韩之术，严厉治军，大刀阔斧，六亲不认，他想以霹雳手段来行菩萨心肠，这些都是法家的东西。当这个事情后来弄得过头了，他又反省了。中年以后，他开始用黄老之术来辅助，进入了道家的领域，要顺其自然，以柔克刚，以至于后来功成身退，都是老庄的思想。

我以为，在中国，一个大人物要把事情办好，就是应该像曾国藩一样，立足在儒家的基础上，同时也要很善于应用法家和道家。在曾国藩身上，中国传统文化非常完整、非常典型地融合到了一起。他的思想资源完全是中国自己本土的文化。自元代以后，我们中华民族有很多优秀的人物，但是他们都吸取了外来的文化，像康有为、梁启超、孙文，后来留学欧、美、德那些知识分子，都是如此。1840年鸦片战争时候，曾国藩已经在北京城里做官了，已经30多岁了，国门还没打开的时候，他已经完全建立体系了。这是他与与众不同的一点。

此外，中国传统文化有一个很本质的东西，就是要以天下苍生为重。为什么中国的文化能够生生不息，能够历久弥新？主要一点，中国的学问能够与时俱进，能够兼容并蓄，它的立足点在哪个地方呢？就是天下苍生，只要对老百姓，对这个民族，对这个国家有利。中国的传统文化是主张革新，要前进，要吸收人家好的东西，这是中国文化一个最本质的东西，它不是那种很顽固的、排斥别人、唯我独尊的文化。如果是这样，中国文化早就消亡了，历史上，胡人的文化进来，我们吸收了；佛教进来，我们也吸收了。凡是好的东西，我们都吸收了，融汇到自己的文化中，所以，中华文化才博大精深。曾国藩悟透了这一点，所以他担负了一个承前启后的、伟大的历史使命，他利用自己特殊的地位和力量为民族做了一件非常好的事情，就是在那个时候开创了洋务运动，把西方的科学技术学进来，而且他临死之前，和李鸿章一起奏请，

派优秀的子弟出国留学，这对民族的贡献太大了。实际上，他在清末最早促进了改革开放。

我们要复兴中国优秀的传统文化，要振兴国学，首先要很好地理解我们中国传统文化，知道它是什么样子。但是，我们中国传统文化太浩瀚，太丰富，太博大精深了，专业研究者穷其一生的经历也未必能全部掌握。如果有一个人物以一个活生生的生命个体，以他丰富多彩的人生在你的面前来体现那个文化，能够更让人们认识理解。现在，曾国藩就担负着这样一个时代的担子。如果你希望知道中国传统文化是什么，你就看曾国藩吧。曾国藩的身上体现的那些优秀的东西就是中国传统文化，因为他是一个很严谨的按照这个文化在规范、铸造自己的人。

当然，中国文化也有很多局限性，在曾国藩的身上也有体现，比如说他陈义太高，要求太高了，对自己的态度是“不做圣贤，即为禽兽”，毫无妥协的余地。其实，圣贤这个东西是中国文化所选取的一个至高无上的目标，没有哪一个人能够做到，它不过是一个理想化的东西。我们做不到圣贤，就都是禽兽吗？显然，陈义太高了，他要求自己也太严格了。其实，曾国藩一生活得很累，约束太多。

另外，中国文化也有它的保守性，曾国藩晚年思想保守，其实他处在那么一个万众瞩目、一言九鼎的位置上，也还可以为国家做更多的事情。但是，我们看到晚年的曾国藩比较颓废，一方面固然是因为他的身体不好，但是中国文化的保守性对他也有很大的影响，他就想保住自己这一生的名声，不要再做什么事业，越雷池一步他都不做了，怕影响自己留给后世的形象。在文化上，他被尊为“曾公文正”，中国文化太要求这个正了，也就带来一些保守，自我约束，束缚太多，开创、奋进这方面在一定的程度就受到了限制，曾国藩的身上那些消极的东西也是中国文化局限性方面的表现。他的优秀的东西是反映了中国文化的优秀的东西，他的一些欠缺的东西也就是中国文化的欠缺。

（来源：《南方日报》2011年12月4日，作者张弘。原题《唐浩明谈曾国藩的现代意义》，有删节）

延伸阅读

《重说中国近代史》

这本书源自中国人民大学的一门热门选修课，即张鸣老师开设的政治史公开课，它靠同学们口碑相传而走红校园，最终使更多的人对这段看起来枯燥无比的历史重新认真审视起来。

这门课为什么如此受欢迎？原来在张鸣老师的还原下，中国近代史变得如此复杂、精彩，又是如此的颠覆，它与我们记忆里的古板印象迥

然不同，绝非教科书上的忠奸两列、黑白分明。当诸多人物与史实呈现在我们面前时，难以用一句简单的是非作判定，在正视一段被扭曲的中国近代史的同时，我们也能发现国人今日问题的精神根源。本书是他的讲课稿集成，论述了这段充满矛盾与悖论的真实历史：中国与西方，清廷与民间，满族与汉族士人，洋教与本土信仰，枪杆与笔杆，造反和维新，科举与革命……是的，那段历史，除去屈辱与仇恨，还有着太多的内容值得我们重新去回望和反思。

正如张鸣教授所说：“如果我们不知道或者完全无视这个过程，就很难在历史长河中找到自己的位置，很难安放好自己的位置，在世界格局中也定位不好自己的位置。”诚如斯言。

作 者：张鸣 著

出版社：中国致公出版社

出版时间：2012年2月