



索罗斯：梦想将世界变得更美好

许多人都梦想使世界变得更美好，但是和大多数人相比，索罗斯说自己是幸运的，因为他能比他们更好地实现这个梦想。作为对世界金融市场具有重要影响力的人物，索罗斯试图通过自己的力量改变世界。

索罗斯被认为是“打垮英格兰银行的人”，也被指责为“1997年亚洲金融危机的始作俑者”。他是一个攫取巨额财富的金融大鳄，也是一个声名卓著的慈善家和社会活动家。自1979年以来，索罗斯成了一名活跃的慈善家，开始帮助黑人学生进入种族隔离下的南非开普敦大学就读。他成立

了一个遍布全球50多个国家的慈善网络组织，致力于倡导民主和开放社会的价值观。该基金组织网络每年的支出约为4.5亿美元。

索罗斯还是当代西方著名的哲学家卡尔波普的学生，他的思想和世界观深受其哲学思想影响。他在《这个时代的无知与傲慢：索罗斯给开放社会的建言》一书中谈到了其对人类行为的易错性、思维与真相等问题的理解，试图从认识论层面重新激发人们对当今世界的看法。索罗斯还在书中谈到了自己对9·11事件、反恐战争、以及美国民主自由世界观的看法，针砭时弊地指出这个时代的缺陷——暴政、暴戾、无知以及傲慢；同时，也提出了他对开放世界的谏言。

《这个时代的无知与傲慢》[美]乔治·索罗斯著 欧阳卉译 中信出版社 2012年9月版/58.00元

胡祖六：用转型消除改革发展的桎梏

胡祖六

清华大学工学硕士，美国哈佛大学经济学博士，现任美国高盛(亚洲)有限责任公司执行董事。曾任瑞士日内瓦达沃斯世界经济论坛首席经济学家与研究部主管。1991年至1996年任国际货币基金组织(IMF)官员，先后供职于亚太局、财政事务局和研究局，从事经济研究，参与对许多成员国政府的宏观经济政策磋商与技术援助工作。其研究领域包括宏观经济、公共财政、国际贸易与金融理论。其研究成果之一《全球竞争力报告》在国际上具有广泛影响。从1996年4月起至今兼任清华大学经济管理学院教授与中国经济研究中心主任。中国华融资产管理公司专家咨询委员会委员。

○朱玉强(书评人)

《中国转型——改革与可持续发展之道》一书是由胡祖六著的评论文集。该书的出版适逢中国经济持续增长并已成为世界第二大经济体，但同时中国改革发展出现“改革疲劳症”，经济体制问题积重难返，制度瓶颈制约日益明显。与之相应，目前国内既出现了一些骄傲自满的情绪，也出现了一些对改革发展的怀疑态度。这两种极端的现象都会阻碍我国的进一步改革和发展。如何保持我国的可持续发展，《中国转型》一书作了详细透彻的分析，说明中国只有通过转型、继续市场化与全球化，即保持改革与对外开放，才能使我国可持续发展。

显然，中国的发展是强劲的。改革开放以后，我国经济保持了30多年世界GDP增长第一的记录，其中，2003年超过了英国和德国，2011年超过日本成为世界第二大经济体，与美国一道成为世界经济发展的引擎。尽管如此，其他国家如印度、越南、巴西、俄罗斯等国也在奋起直追；2010年，中国人均GDP刚过5000美元，约为美国的九分之一，与成熟发达经济体相差甚远。目前中国的经济发展已经出现了诸多的深层次矛盾，对此，作者总结这些矛盾包括：宏观经济的失衡、国有产业的持续垄断地位、金融体系的不透明和低效率、房地产的潜在泡沫、裙带关系的盛行、科技创新能力的严重不足、能源与环境的空前压力，等等，以及日益高涨的狭隘的民族主义和民粹主义。这些矛盾都意味着我国经济增长的可持续性将面临巨大的挑战。作者认为，随着中国人口老龄化，人口红利已近消失，加上结构瓶颈，中国已经进入一个经济减速时期，甚至可能陷入“中等收入陷阱”；政府把2012年的经济增长目标调为7.5%，显著低于以往的目标，意味着对于中国进入低速增长的正式默认。

为了避免自满与自卑情绪的干扰，使我国继续保持可持续发展，作者认为应该对深层次的问题进行改革，保增长不能以牺牲体制改革为代价。我国经济发展主要依靠资源、资金的高投入，增长模式十分粗放，特别是过度的短期刺激掩盖了体制方面的深层次问题，因此造成了一系列的矛盾，如重复建设、投资效率低下、通胀加速、房地产泡沫日趋严重、地方债务攀升、银行资产质量恶化，再加上国进民退，尤其是大型央企的扩张，使得市场竞争环境变得越来越不利于私营经济与中小型企业的发展。当通胀压力急剧上升政府被迫改弦易辙实行宏观调控时，私营经济与中小型企业又首先变成了政策的替罪羔羊。对此，作者在书中建设性地指出提高生产率将是发展的关键，而提高生产率的因素



《中国转型——改革与可持续发展之道》胡祖六著/
北京大学出版社 2012年9月版/48.00元

主要包括技术进步与创新、人力资本(劳动力队伍的教育水平与技能)和制度环境。其中制度环境因素主要是指一国

法治的健全性，司法的独立公正性，对于私有财产包括知识产权的保障，政治架构的稳定，市场竞争的充分与公平，金融体系的高效率，合理的税负，政府的廉洁与透明度等，制度因素是中国未来生产效率提高的主要障碍。作者还主张，改革的核心是转变政府职能，这将使市场功能得以充分发挥，即凡是私人部门和市场能做好的，政府就不应插手干预；只有在市场失效、私人企业做不好的情形下，政府才要去做。政府和私人部门各司其职，各负其责，从而创造持久的繁荣和不断增加的国民福利。

中国的收入差距问题也是作者十分关注的问题，因为中国的收入基尼系数已达0.5，比较严重，日益扩大的贫富差距已构成社会与政治的不稳定因素。对此，作者认为与其关注“收入不均”的问题，我们更要正视“机会不均”的问题，即经济、社会与政治的死板僵化导致人口缺少垂直流动性。机会不均，比起收入差距是严重得多的社会不公正问题，对社会的和谐与稳定将造成真正严重的威胁。作者主张，为了保障社会公正，中国必须做的有两点：一是下决心普及义务教育，提供基本医疗保障，增加贫困救济与转移支出，加强失业与养老保险等社会安全网；二是保障机会均等，革除腐败，减少垄断，建设一个真正透明、自由与公正竞争的游戏场，透过鼓励创业、创新来创造更多就业、更多财富，从而实现更多税收与社会保障。

在制度改革上，作者提出要改变政府职能、深化金融改革，应对能源与环境危机，加强知识产权与创新，培育有竞争力的世界级企业。与之相应，作者还以印度、美国、俄罗斯、德国、日本等国为例，阐述了制度改革的重要性。对我国的改革与可持续发展，《中国转型》一书对提供了有益的借鉴、参考。

成功就是简单的事情重复做

○海光(书评人)

口才是一种无形的资本，拥有当众讲话能力的人有瞬间赢得他人心的魔力。只有敢于开口说，才能成为众人瞩目的焦点。无论你是不是一个领导者，只要你身在职场，都会有当众讲话的机会。我不是一个很会说话的人，所以看到第三届中国金话筒奖得主、原中央电视台《新闻调查》主持人殷亚敏的新书——《领导干部21天提升当众讲话魅力》觉得颇有感触。原来，当众讲话还真是一门学问。什么场合说什么话，怎么说不光是需要社会经验、个人知识的积累，还需要像体育锻炼一样地勤加练习。

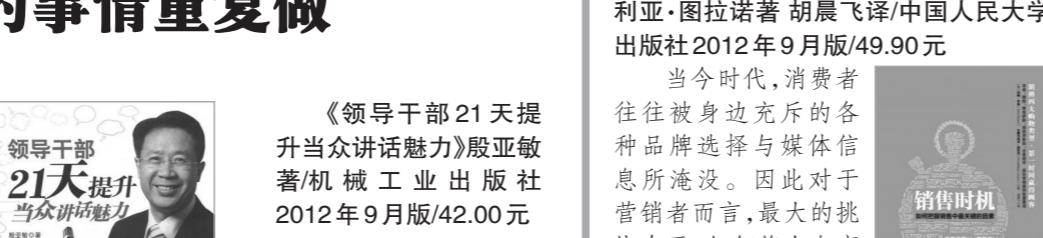
殷亚敏在业内享有盛誉。他从事广播电视播音主持工作34年，并有6年大学教学实践。他研究发现领导干部在当众讲话过程中有四个难点：胆、声、情、识，即没胆量当众讲话、说话不会用气用声、讲话没有感情、内容干巴没有条理。针对这些难点，他总结出一套通俗易懂、快速见效的四字方法：定、耳、舞、诀。定，为练胆之法，笑定、眼定、站定，就是保持微笑，眼睛看观众，站定三秒钟再开口说话；耳，为练气之法，就是通过说“悄悄话”掌握科学用气发声的方法；舞，为练习讲话生动形象之法，就是说话时一定要加手势，使形象生动、富有感染力；诀，为练习说话好听好记之法，可概括为“一简二活三口诀”。“简”是讲话开门见山，观点简化成一个字、一个词、一个成语，“活”就是紧接着举出生动鲜活的例子，“诀”就是讲话中的小观点用口诀把它串起来。

成功就是简单的事情重复做，殷亚敏在书中反复强调这个观点，他的书最值得一看的地方是他不



《领导干部21天提升当众讲话魅力》殷亚敏著/
机械工业出版社 2012年9月版/42.00元

光简单地阐述讲话的技巧，还和读者分享自己人生的感悟。他认为重复是学习之母，掌握方法之后，最重要的是勤加练习。他认为很多人一开始练习演讲很有激情，但时间长了，感觉没有进步就放弃了。殷亚敏说，只要你有目标，知道你所想要的，采取行动，告诉自己绝不放弃，成功与否只是时间问题而已。例如，当你的孩子正在学习走路时，你会给他几次机会？你会在他跌倒10次之后，让他改坐轮椅吗？还是会只给他20次学走的机会，如果学不会走路就要他放弃？或者当你身边有50个人喊着劝你放弃，你就决定让他坐轮椅吗？你的答案是不会。的确，每一位父母都会给他的孩子无数次机会，直到他站起来，学会走路为止！是的，一直坚持到底者，最终都会站起来。许多人也因为没有坚定的信念，一遇挫折就认为自己能力不足，因此放弃了他们的理想。其实，凡事没有失败，只有暂时停止成功。殷亚敏认为，要想成为一个成功的演讲者，就要按照书中所说的方法，所给予的提示，所举的例子，所培训的项目，认真去练习，刻苦去学习。只要每天不断地进步与突破，相信你一定会成为在当众场合可以滔滔不绝、激情四射的人。殷亚敏书中最让我心动的一句话值得和每一位读者来分享：每天进步一点点，每天都是成功的人。

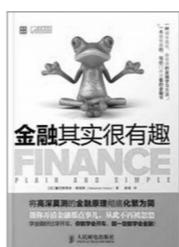


《销售时机》[美]约翰·罗森 安娜·玛丽亚·图拉诺著 胡晨飞译/中国人民大学出版社 2012年9月版/49.90元

当今时代，消费者往往被身边充斥的各种品牌选择与媒体信息所淹没。因此对于营销者而言，最大的挑战在于，如何将自身商业广告的内容和时长与消费者用来聆听广告的时长相匹配。《销售时机》正为我们提供了平衡上述二者关系的有效方法，展示了如何分析、评估、挖掘每一位消费者的购物时间，帮助营销者掌握如何估算消费者用来研究相关产品与服务的时间，并教会我们如何使自己的品牌在逐年增多的购物选择中成为消费者的绝对首选。《销售时机》的作者认为，想要在第一时间精准地抓住消费者的眼球，并且将这一吸引力贯穿于整个购物过程，就需要动用一套被称为秒表营销的策略。这一营销方案的关键，在于调整商家自身的营销策略，以适应其顾客的购物类型。通过分享苹果、微软、丰田-雷克萨斯、固特异轮胎、全食超市等世界级品牌运用秒表营销策略获取商业成功的典型案例，罗森与图拉诺为我们建立了一个基于购物时间及产品利润/接触点这两个维度的购物矩阵，揭示出了一条针对四种不同购物类型——消遣型、谨慎型、冲动型、被迫型的秒表营销之路，让我们紧紧抓住最佳销售时机，跑赢市场、扩大利润。

● 编辑荐书

《金融其实很有趣》[英]塞巴斯蒂安·诺克斯著 詹儒译/人民邮电出版社 2012年9月版/38.00元



塞巴斯蒂安·诺克斯是英国一家名叫沃尔德盖特管理咨询合伙公司的董事。许多年前，作者曾被人忽悠购买了一款养老产品。当他意识到自己金融知识的匮乏时，便报名学习并取得了金融理学硕士学位，之后在一家顶级的投资银行工作。当身处其中时，他才发现拥有金融知识所带来的巨大优势，它能够帮助掌握金融知识的人去创造一种稳定而富足的生活方式。在书中作者告诉读者，金融与我们的生活息息相关，它既可像暴风一样席卷我们的财产，把生活弄得一团糟，也可通过投资和合理决策为我们带来可观的收益。作者用生动的语言介绍了基本的金融知识，包括资产与负债、时间、风险、期权、养老金、金融战略和决策，以及各种金融产品。作者在对金融产品进行介绍时，把它们比喻为金融世界里的狮子、大象、马、蛇、水牛等，使读者能更形象地理解它们对生活到底起到何种影响作用，加深对金融产品的认识，从而作出正确决策。

《曾经的辉煌：我们在新世界生存的关键》[美]托马斯·弗里德曼著 何帆译/湖南科学技术出版社有限责任公司 2012年9月版/56.00元



该书由全球意见领袖佛里德曼与外交思想家曼德鲍利著，书中提到美国政府当前所面临的四大危机：全球化、IT科技革命、债务高筑，及能源过度使用。但美苏冷战结束后，美国政府对这些议题视若无睹。而当今中国在教育、工业、科技的崛起，都一再提醒美国也曾拥有如此光荣，并显示美国当今政治体系及核心价值的崩溃。尽管如此，佛里德曼深信，只要深入了解美国历史，就会找到让美国克服当前危机的方式，让美国重返辉煌时代。《曾经的辉煌：我们在新世界生存的关键》提出许多成功企业家的评论，并指出他们并未放弃美国梦以及勇往直前的态度及行动。佛里德曼进一步针对美国已陷入的困境提出建议，包括振兴传统核心价值及建立新的第三方运动复兴国家经济。《曾经的辉煌：我们在新世界生存的关键》不但针对美国现状提出突破解决方案，也是振兴美国的重要宣言。该书作者托马斯·弗里德曼，因为杰出的新闻报道及评论成就，曾三次获得普利策奖。他在《纽约时报》的专栏文章，同步在全球超过700个媒体上刊登。

《销售时机》[美]约翰·罗森 安娜·玛丽亚·图拉诺著 胡晨飞译/中国人民大学出版社 2012年9月版/49.90元



作为一个世界知名的管理顾问和员工激励专家，鲍勃尼尔森无疑是睿智的，这种睿智很好地体现在他的这本书中，只是简单几句话，但却切中要害。一个积极主动、敢于创新又富有责任感的员工的确是每一个有抱负有智慧的老板所乐于见到的。

徐万茂：持续发展是企业的生命

○张保庆(中国教育发展基金会理事长)

放眼国内，笔者认为迄今为止，能称得上真正成熟的企业家并不多。与此同时，盛名之下其实难副者倒不少。而徐万茂则可当之无愧地立真正成熟、名副其实的企业家之列。

做企业如做人。关键不是要去“做”，而是要懂得如何去“做”，应讲求品味和境界。对于一个企业家来说，首先要懂得健康、持续的发展是企业的生命，继而则要懂得必须潜心寻求保证企业的历久弥新、长盛不衰之道。国学大师王国维生前曾曰：“古今成大事、大学问者，罔不经过三种之境界：‘昨夜西风凋碧树。独上高楼，望尽天涯路。’此第一境也。‘衣带渐宽终不悔，为伊消得人憔悴。’此第二境也。‘众里寻他千百度，蓦然回首，那人却在灯火阑珊处。’此第三境也。”四十年来，徐万茂先生率领着他的团队，呕心沥血，殚精竭虑，迭克万难，奋勇拼搏，先后完成了对企业的四次转型、三次制度改革，从而使企业发生了脱胎换骨式的变化，达到了应该达到的高峰。与此同时，在与企业同呼吸、共命运、相濡以沫的过程中，徐万茂个人的胆识、胸襟、气度和品位，亦依次超越了王国维所讲的第一、第二境界，信步游刃于第三境界。

做企业如做人，要讲信仰和理念。四十年来，徐万茂率领着他的团队，通过在商海的摸爬滚打，历尽艰难辛苦，备尝酸甜苦辣，逐渐探索积累出一套独特的、他人不敢言及的企业理念。诸如：“做到比说要难，智慧比知识难，守业比创业难”，“不跟风，不跟红，一心一意做自己的事”，“发展就是做有价值的事”，“制度大于总裁”，“以社会效益带动经济效益”，“做大企业尤其在于做人”，“可持续发展比赢利更重要”，“清醒地选择最适合自己的发展道路”，“永远做有理想、有人格的企业”，“先人一步，天宽地阔”，“先做人，后做事”，“做别人不想做的事”，“做别人不能做的事”，“把个人利益放下，存心为社会服务”……在物欲横流、拜金主义盛行、急功近利之风猖獗的今天，华茂集团能形成并敢于执著地践行上述这些理念是难能可贵的，也是足以令人感佩的。靠着这些理念，华茂集团成功地走到了现在。

做企业如做人，应敏于选择。一个人也好，一个企业也好，在其成长或发展的过程中，固然有许多路要走，但最紧要处就是那么两三步。对这两三

步如何把握，要靠选择。而选择本身，有时是极其残酷的。选择对了，就是机遇和成功；选择错了，则意味着挑战与失败。做出准确选择的前提，是真本事、大智慧、高眼界。细读华茂集团的发展史，在其几次成功的产业转型中，徐万茂都是毫不犹豫地选择了教育。先是矢志不渝地选择教学工具和仪器作为自己企业的主打产品，继而又选择兴办教育实业，斥资五亿多创建民办华茂外国语学校。最后又不惜工本，投资18亿，举办国际教育论坛。同时，在企业内部又进一步确立了“教育是立业之本”，“教育事业、教育产业互相促进”的长远发展战略。大家都知道，教育的根本属性是崇高的公益事业，其重要的内在规律之一是办学过程的长期性和效益的滞后性。因此，对以追求利益最大化的企业家来说，是绝对不会投资办教育的。而徐万茂则不然。他对教育可谓情有独钟，心诚志坚。这其中固然有其身上尊师重教传统思想的影响，但更根本的，则是源于对他教育重要性和教育规律的深刻理解和认识，源于对他国家、对社会的一份责任，源于对他财富的独特使用理念，源于对他人生目标与价值的不断追求。在我国公办教育资源尚不均衡、办学模式还存在不少缺陷的状况下，他力图通过举办民办学校，对公办教育资源尽一份“拾遗补缺”之心，对在公办学校暂时还未进行的一些改革进行大胆探索，创出一条改革办学的新路。至于举办国际教育论坛，徐万茂先生则想得更深更远，旨在为中外教育之间架起一座桥梁，使国外一些成功的办学理念和经验能借鉴、移植到国内的教育体系，同时亦可润及华茂集团自身的办学实践。

这些年徐万茂经常提及的几句话，就是“我们的企业取之教育，用之于教育”，“要及时回报教育”。古云：善始者未必善终，善终者未必善成。四十年来，华茂集团已成功地完成了第一个善始善终善成的轮回。

做企业如做人，应敏于选择。一个人也好，一个企业也好，在其成长或发展的过程中，固然有许多路要走，但最紧要处就是那么两三步。对这两三

步底做，所带来的结果并不一定会像书中所说的那样“实现了自己的全部潜能，完成了老板的所有预期，因为在工作中我们不仅是在做事，也是在做人。试想，如果一个员工在所有的场合都表现得锋芒毕露，他的上级和老板真的会喜欢他吗？而这，就是这本书的局限所在：它预先假设了一种完美的办公室人际关系情景，而这样的情景在现实中不是经常能遇到的。所以古语说“百智之首，知人为上”，只有首先了解了上级和老板的性格特点和行为习惯，才能决定采用什么样的方式和他相处，才能决定在工作中应该积极主动到什么程度，才能决定自己的判断和思考是否应该提出来以及怎么提出来，以期实现老板、上级和个人的“三赢”。法国心理学家托利得曾提出一个定理：“测验一个人的智力是否属于上乘，只看脑子里能否同时容纳两种截然相反的思想，而无障碍于其处世行事。”鲍勃尼尔森的这本书所阐述的，大概可以作为我们思想天平的其中一端吧。

《不要只做我告诉你的事，请做需要做的事》[美]鲍勃·尼尔森著 李贵莲译/浙江大学出版社 2012年5月版/22.00元



彻底底做，所带来的结果并不一定会像书中所说的那样“实现了自己的全部潜能，完成了老板的所有预期，因为在工作中我们不仅是在做事，也是在做人。试想，如果一个员工在所有的场合都表现得锋芒毕露，他的上级和老板真的会喜欢他吗？而这，就是这本书的局限所在：它预先假设了一种完美的办公室人际关系情景，而这样的情景在现实中不是经常能遇到的。所以古语说“百智之首，知人为上”，只有首先了解了上级和老板的性格特点和行为习惯，才能决定采用什么样的方式和他相处，才能决定在工作中应该积极主动到什么程度，才能决定自己的判断和思考是否应该提出来以及怎么提出来，以期实现老板、上级和个人的“三赢”。法国心理学家托利得曾提出一个定理：“测验一个人的智力是否属于上乘，只看脑子里能否同时容纳两种截然相反的思想，而无障碍于其处世行事。”鲍勃尼尔森的这本书所阐述的，大概可以作为我们思想天平的其中一端吧。