

■ 先读为快 | Quick Look

富国为什么富 穷国为什么穷

作者:埃里克·S·赖纳特
出版社:中国人民大学出版社
《富国为什么富 穷国为什么穷》全方位地对国富国穷这一古老的、极富挑战性和吸引力的问题进行了解答。

全书分八章。第一、二章对两种不同的经济思想的发展历程进行了回顾,对主流经济学静态的、脱离现实和不尊重历史事实的缺陷进行了强烈批评。第三章从经济政策史的角度,揭示了西方发达国家富国强国的秘诀。第四和第五章对全球化时代西方国家所主导和推行的自由贸易政策进行了批评。华盛顿共识失败后,主流经济学开始通过气候、疾病等这类非决定性因素为自己的解释失败进行辩解,第六章对这种观点进行了系统批驳。第七章对当前的“ 恰标”经济学的理论和政策进行了剖析。第八章在前文的基础上对落后国家提出了建议。

本书兼具可读性与理论性,适合于所有对国富国穷命题感兴趣的读者,而对发展经济学、演化经济学、政治经济学、经济思想史和经济史等领域的学者,则更具有参考价值。

草莽生长

出版社:浙江大学出版社
策划:蓝狮子财经出版中心
作者:余胜海
本书从不同的侧面,不同的视角记录了刘永行、刘永好、荣智健、丁磊、张茵、王传福、马化腾等十位胡润百富榜和福布斯富豪榜上榜“中国首富”的人生经历和财富成长路径。

罗马不是一天建成的,首富也不是一蹴而就的。他们并非生而富贵,没有万贯家财可继承,所有的财富都是在打拼中一点一滴积累而成。每一个首富身后,都有一串传奇故事。他们的起落经历、人生态度、经营方略、成功经验、失败教训对很多人而言,都具有借鉴、激励和警示作用。在成为首富的道路上,他们抓住了哪些机会? 其成功诀窍又在哪里?

作者以一个记者和一个观察者的视角,通过翔实、客观的资料,对十位首富成长轨迹的浓缩性回顾,粗线条勾勒出他们的财富兴衰和演进过程,探寻他们的生财之道、驭财之术以及成功的某些规律,为读者带来人生的思考和启发。

习得性无助

作者:(美)克里斯托弗·彼得森 史蒂文·迈尔 马丁·塞利格曼
出版社:机械工业出版社华章分社
“习得性无助”是美国心理学家塞利格曼于20世纪60年代首先提出的,他用狗做了一项经典实验,起初把狗关在笼子里,发出信号之后就给以难受的电击,狗关在笼子里逃避不了。多次实验后取消逃避障碍,发出信号后仍给以电击,但此时狗可以通过努力逃避电击,狗非但不逃,反而不等电击出现就先倒在地上开始呻吟和颤抖,本来可以主动地逃避,却绝望地等待痛苦的来临,这就是习得性无助。自此,这一著名的心理学概念与这只“无助”的狗紧密相连。随后的很多实验也证明了这种习得性无助在人身上也会发生。

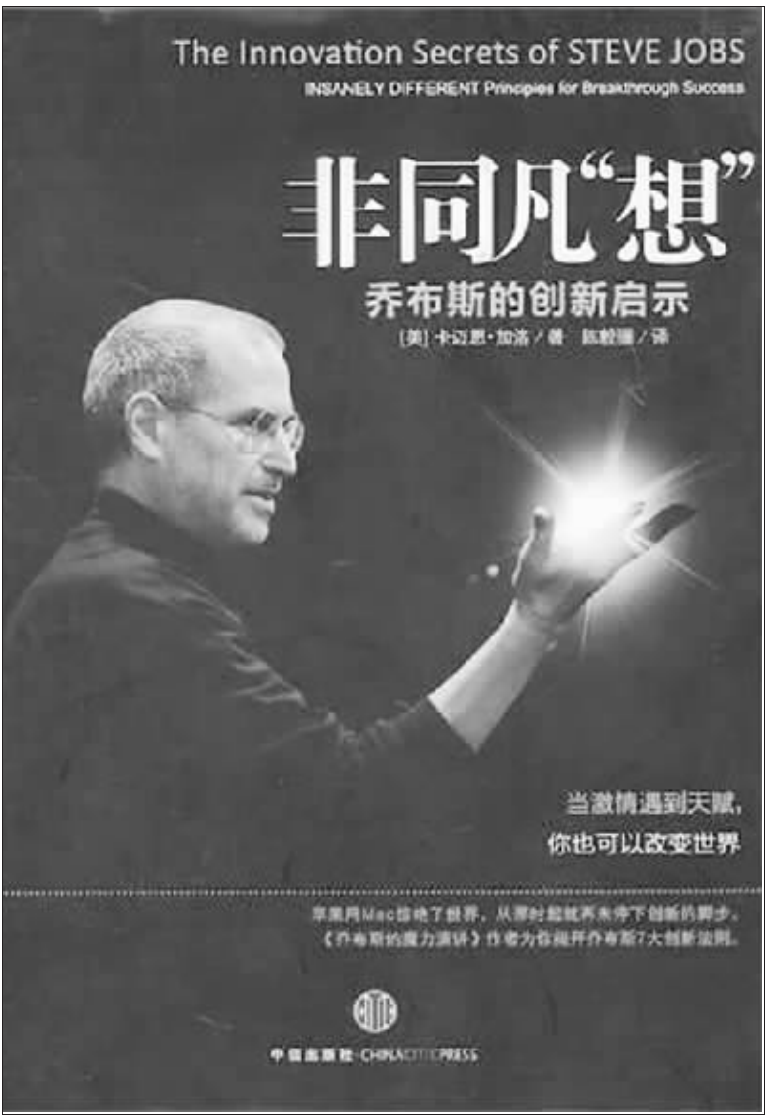
经济学简史： 处理沉闷科学的巧妙方法

作者: E·雷·坎特伯里
出版社:中国人民大学出版社
本书是以经济学说发展历史为线索将人们耳熟能详的历史事件与文学人物巧妙串联在一起所形成的一本通俗有趣的学术著作。作者以神奇的方式,将亚当·斯密与牛顿宇宙秩序观、菲茨杰拉德《了不起的盖茨比》与凡勃伦、斯坦贝克《愤怒的葡萄》与大萧条、沃尔夫《赫荣的篝火》与里根经济学等,巧妙地联系在一起,向读者充分展示了伟大的经济学思想如何影响了社会,同时也说明了这些思想得以形成和发展的社会历史条件。通过一系列的文学故事,作者引导我们仿佛置身于封建制度以来资本主义经济社会的变迁历程,从而在广阔的社会背景下更加深刻地理解经济学的发展阶段及其重要的经济学家的思想和政策主张。

开始写吧

作者:艾利斯
出版社:中国人民大学出版社
这是一本非虚构文学创作的必备手册,其中收集了当今广受赞誉的非虚构文学创意写作大师们的个人写作练习。他们中不乏传奇散文作家、《纽约时报》最佳畅销书作者、普利策奖获得者、创意写作领军人物,还有许多顶级的传记作家、新闻记者和教授非虚构文学创意写作的教师。本书的写作练习为非虚构文学创意写作的方方面面都提出了崭新的理念,比如如何突破创作瓶颈、为已完成的作品注入新的活力等。这些练习既可为初学写作者开启写作之门,也可为已有一定写作经验的人人借鑑学习。《开始写吧!——非虚构文学创作》将带你走进非虚构文学创意写作领域一探究竟。

创新：乔布斯的“非”秘密武器



“正如乔布斯不可能被复制一样,乔布斯的成功、乔布斯的经历也不能被复制。一定会有人来代替乔布斯,这些人却未必和乔布斯一样创造出类似的奇迹,奇之“寄”在于每一个奇迹都是独一无二的。乔布斯和他的iPod、iPhone、iPad都是独一无二的。所以我们学习乔布斯,不是把iPod、iPhone、iPad的创造过程再重复一遍,而是真正把创造、创新这个口号,变成一种行动。”

□刘小蛟

称现在这个并不容易被界定的年代为“苹果”时代,丝毫不过分。在这个“苹果”时代中,称“非同凡响”的乔布斯为时代中精神上的领袖,更不过分。信奉着简约、自在的乔布斯,两次将那个被咬了一口的大苹果打造成全世界都敬仰的苹果公司。而在这两次成功的战役中,乔布斯手中的枪不过是他被众人皆知“非”秘密武器——创新。

很多人都崇拜乔布斯,《非同凡想》》不是乔布斯的个人传记,而是一本解析“创新”的工具书,一本以乔布斯和他的苹果为全书主要举例对象的启示录,一本国人盼了好久的讲授“创新”的教科书。当然没有学校或者学生会拿来当教材,但是如果有一天创新真的要成为一门必修课,《非同凡想》》绝对会成为无可争议的第一本。

《非同凡想》》告诉我们,创新是一种人生态度。曾经在苹果公司担任了三年招聘官的沙伦·阿比在《非同凡想》》中揭露的苹果公司的招聘座右铭,期待你的好戏”。给你充分的自由,等你发挥无限的创意。

出版社：中信出版社
书名：《非同凡想》

人性可以用来“交易”

□何岩

我想与大家聊聊两件事,它们是我一直很关心的,也是我的学生一直很想了解的。我想,那也一定是广大投资大众一直很困惑的。究竟是什么呢?

一件是关于股市的,一件是关于人性的。

先说股市。关于股市的话题我们已经说过很多,写过很多。而今天要说的是,为什么绝大多数股市中的投资者不赚钱。说来这是一个老话题了,但很多人却迟迟找不到根本原因。

我经历股市17年,总结出有七种不赚钱的人,这也基本上囊括了所有不赚钱的人,你自己对号入座。如果你不幸是其中一员,那么本书就是一个“医治良方”。

第一种人:什么都不学就进入股市,连股市的基本常识都一窍不通。

第二种人:对股市知识一知半解。比无知还可怕,比无知距离真理更远。

第三种人:苦苦钻研股市的交易技术,自诩为技术派人士。买卖操作有赔有赚,但总体上是赔的。这样的亏损看似有点儿可惜,但没有找到真正的密钥。

第四种人:苦苦钻研价值投资,

以巴菲特为榜样,但没有在任何一只股票上赚过大钱,多数的操作最终以至失败告终。虽然他们看似精神可嘉,但同样是没有找到正确的学习方向,没有走正确的投资道路。

第五种人:集技术分析、价值分析于一身,融汇多种投资技术,“十八般兵器”样样精通,但最终还是输多赢少,或者赚点小钱。为什么?“兵器”并不是决定胜负的关键,思想、理念才是根本。

第六种人:投资思想与理念一流,交易技术超一流,但总是心里想得很清楚,跟别人讲得很明白,而自己亲自动手做的时候经常出问题,最终导致常常亏损。没办法,人性不过关,还没有克服人性的弱点。

第七种人:这种人还不是普通意义上的股市中人。他具备了我们认为的特殊人性特点,具备掌握先进投资思想与技术的能力,但他没进股市。这样的人啊,白瞎了材料。能做海鲜的材料却做成了咸菜。这样的人要是今生没有大把的钞票花,只能怪自己眼大漏股了。这种人暂时不去讨论,还是主要为那些已经在股市中的兄弟姐妹们排忧解难吧。

与上面的七种情形对上号之后,

你也无需怕。对上号了,就知道原因了,就知道自己属于哪一类了,而我的这本书记就是为你解决这个问题。无论你是哪一类,按照本书上讲的去做,就一定能摆脱困境。

下面说说人性。什么是人性?其实也没有老师教过我,我也不想去查阅词典。下面就将自己的理解讲给大家。人性就是人与生俱来的本能、内在性情。人性之中有好的一面,似乎也有恶的一面。为什么要说人性呢?因为我们发现,历史上所有在股市上成就非凡事业的人全部是能够最大限度地克服人性弱点的人。即便投资思想与技术“生了天”的人,如果人性的本质问题没有解决,最终还是难以成就大业。

我们提出了能够克服人性弱点的实用秘籍。相信克服人性弱点今后不再仅是明白道理而难以做到的。

我们再来提出交易人性的概念。人性可以用来交易吗?完全可以,以人性来设计交易模型就是在交易人性。买入人性的优点,卖出人性的弱点,你必将成为世界股坛新巨人。

书名:《股市赢利终极密钥:交易人性》
作者:何岩
出版社:机械工业出版社华章分社

说话有技巧 做事有方法 成功有原因

□金风

这是一个人际交往频繁的时代,每个人都不可能独立存在,无论是打工还是做生意,你都必须与各式各样的人打交道。

这同时又是一个人情淡漠的时代,人与人之间越来越难以沟通,人们总是处处防备,用厚厚的铠甲把自己心灵的包裹起来。

于是,人际交往就成了一个充满技术的领域。有的人不懂得其中的窍门,难免处处碰壁,不被人接受;而有的人却可以靠自己掌握的若干独门功夫左右逢源。我们要想拥有好的人际关系,必须学会交流,必须掌握一套说话与做事的方法。

事实上,本书就为广大读者提供了这样一套非常实用和有效的方法。读过这本书你将学会:怎样通过会说话,巧办事来展现自我优点;怎样在第一时间给人一个好印象;怎样通过关卡重重、不注意语气,就很容易得罪人。

“一句话说得人笑,一句话说得人跳。”无论事情的大小,会说话都会助你成功,会说话能加速你成功,在关键时刻甚至会起到决定性的作用。现代社会里,那些表现得羞怯拘谨、老实巴交的人,总会陷入交际困难的尴尬。有些人知识渊博,可就是因为缺乏“嘴巴上的功夫”,而不受人们的欢迎。有些人在工作上表现得也很出色,可一讲话就语无伦次,拘谨慌张,从而失去了很多晋升的机会。所以说,无论如何你都要学会“说话”。

不信,请看下面两个例子:

接下来,我们还要学会做事,因为事情做得漂亮才更能被别人肯定。

首先,我们要有明确的做事目标,有了明确的目标,就有了正确的方向。其次,我们要有清晰的思路,事先统筹一下该怎么办,在做每件事之前,我们要在大脑中形成清晰的脉络。这些东西都明确了,接下来就是信心了,相信自己能办好。在面对不如意的事情的时候,我们不要一直垂头丧气,不能在哪跌倒就在哪趴着,每一次犯错都是一次经验积累的过程。我们要懂得调动资源,把不可能的事情变成可能的事情。

我们想要在社会上有一番作为,说话做事绝对是一门必修的课程。然而,不同的人,“学习成绩”却大相径庭。那些善于说话办事的人,必然能够御风而行,如鱼得水,万事顺意;反之,便如船搁浅滩、寸步难行。

社会是纷繁复杂的,一个人想要取得成功,可不像一般人想得那么简单。为什么有的人身负旷世才学,行走世上却步履维艰;为什么有的人资质平庸,却能干出一番惊天动地的事业?其实,这在很大程度上取决于你说话做事的本领有多高。待人处世与说话做事都需要技巧,这也是每个人走向社会、取得成功的必修课。

书名:《如何说才会受欢迎 怎么做更易被肯定》
作者:郑小兰
出版社:机械工业出版社经管分社

将这样的理念融会贯通,还有谁不爱苹果,还有谁不会“创新”呢?

创新,貌似是世界上最简单的事情,却难倒了一批又一批的英雄好汉。天下能做出MP3的公司有很多,能做出iPod却只有一个苹果。当我们提起MP3的时候,感觉和iPod是不一样的两种产品,iPod是MP3却颠覆了MP3。乔布斯没有魔法,却在别人都出售技术、追逐技术的时候,他却把产品变成了艺术。你想,当你拥有的不再仅仅只是一个能听歌的工具,而是品位、身份、爱好等等突出你个人个性的艺术品甚至工艺品,你会拒绝吗?

生活中,决定一个人前途命运的,往往是被其他人所忽略的小事。在成功面前,许多人忘记了见微知著,而是只盯着几个转折意义的所谓大事,感慨着为什么牛顿的苹果没落到自己的脑袋上。殊不知,生活里的细节决定了我们与乔布斯们的本质不同。《非同凡想》》即从小事与细节入手,对乔布斯和他的苹果进行细致解剖,让我们明白,时代选择乔布斯来做这个领军人,不是因为 he 多么轰轰烈烈、惊天动地,而是因为每一天的他,都在开动大脑,用

读懂身体语言

□尤山

曾经,在鲁迅先生的《故乡》里,出现过这样一个字眼——“厚障壁”,文中的主人公和儿时的玩伴闰土因为世事变迁,造化弄人,最终两个人之间隔了一层厚厚的隔膜,成为他们永远也无法逾越的“厚障壁”。我们在慨叹之余,不仅想到了当下的社会,还想到了如今人与人之间的关系。

如今,时代发生了翻天覆地的变化,人们的思想也开放了许多,再也不会受旧社会的一些封建余孽的荼毒了。可是,不知道为什么,人与人之间居然也出现了“厚障壁”,人们似乎很难看到对方的真心,也很难向对方释放真心。所谓的“咫尺天涯”在我们身边愈演愈烈,比起对方看个清清楚楚、明明白白,我们只有雾里看花的份儿。

特别是在社交场合,我们都会尽可能地去做伪装,因为我们害怕被别人识破真心,从而让自己陷入被动。就这样,你防备我,我防备你,大家无形之中都打起了“太极”,谁也不愿把内心真实的想法透露给对方。相反,大家都尽量让自己的表情看起来更暧昧,让自己的话语听起来更天衣无缝,努力做到滴水不漏。

我们的想法和做法看似无可厚非,因为我们完全是出于自我保护的目的。可是,我们有没有想过,力的作用是相互的,当我们在向别人关起心门的那一刻,别人会怎么回应我们?答案很明显,我们会得到对方同样的回应。也就是说,我们看到的和听到的,

谁是下一个有钱人

□段绍译

通过18年做企业的经验和22年研究经济学的感悟,我终于发现了中国普通百姓可以学习的致富之路只有6条:选对行业跟对人,投资入股做股东;将自己的钱和别人的钱借给最需要的企业老板,学会控制风险拿高于银行的利息;在条件成熟的时候选对行业自己做老板;做中高层公务员或到大中型企业做高级白领;找份高收入的工作;学会花钱就等于赚钱(这六条在前面5条致富之路的补充)。

如果有人是通过第7条道路致富的,那么他主要是因为运气很好或不是普通百姓了。比方说,有人买的房子突然涨价了,或买彩票中了个大奖,或买股票和基金赚到牛市,或参与过度投机但在泡沫破灭之前卖掉发财了,或他们家的房子被拆迁,或农民的土地被征收而得到了大量的经济补偿,这些都不是普通百姓通过学习可以找到的致富之路。

至于袁隆平发明杂交水稻、易中天通过《百家讲坛》一举成名、赵本山演小品成名,这些主要是他们依靠非凡的天赋和个人的机遇,更是普通百姓学不到的。而我教给大家的致富方法,是绝大多数普通百姓通过学习就

激情与创意为客户打造贴合内心的产品。

这个世界,有好多分析乔布斯、总结乔布斯,他们的目的只有一个,学习乔布斯。但是,正如乔布斯不可能被复制一样,乔布斯的成功、乔布斯的经历也不能被复制。一定会有人来代替乔布斯,这些人却未必和乔布斯一样创造出类似的奇迹,奇之“寄”在于每一个奇迹都是独一无二的。乔布斯和他的iPod、iPhone、iPad都是独一无二的。所以我们学习乔布斯,不是把iPod、iPhone、iPad的创造过程再重复一遍,而是真正把创造、创新这个口号,变成一种行动。正如360公司董事长周鸿伟在本书的推荐序中所说:创新就是一种思维方式,是在实践过程中感悟出来的,是与其他人交流出来的。创新应该像我们玩游戏似的,走到某一步的时候突然出现一些新的线索。”

《非同凡想》》没有罗列乔布斯的个人简历,没有平铺直叙苹果的成功轨迹,而是传达给读者这样一个理念:我们不是复制乔布斯,我们只是想要盗窃他的大脑,来创造我们自己的奇迹。

并不是对方的真心,而是对方在经过精心雕琢后来蒙骗我们的一个假象,处于这样的一种社交状态,你的心里能有底儿吗?说不定,一不小心,你就会掉进对方精心设计的一个大陷阱之中,那将是多么大的悲哀。

所以,我们一定要想办法打破这种社交场合的虚情假意,拨开层层迷雾,看见对方的真心,同时让自己在这种搜寻中变得更加完善,让自己彻底地成为社交场上“知己知彼,百战不殆”的交际达人。

在这里,无数前辈曾经做出了不遗余力的努力,终于为我们寻找到了这样的一条出路,能让我们轻松地解读对方的内心,那就是通过解读对方的身体语言,去解开对方的心理密码。因为在我们努力想要伪装自己的语言和表情的同时,我们的身体却在一刻也不停地出卖着我们的内心,让我们的真心在一些下意识的动作中暴露无遗。

本书正是基于这样一个契机,通过大量的例证和心理学知识,为我们解读了一些常见的身体语言背后的心理现象,并通过活学活用,让我们知道哪些身体语言能够弥补我们的社交缺陷,成为我们不可多得的社交凭借。这样一来,我们不仅能够看到对方的真心,而且还能够让我们在对方眼里更具魅力,带着这样的“双保险”去交际哪有不胜的道理?

最后,让身体语言为我们“开路”,成为独领风骚的社交达人。

书名:《社交场上一招抓住人心》
作者:黄凤祁

可以变成现实的。

在中国,百万富翁和千万富翁是可以培养的,但亿万富翁是不可以培养的,因为所有亿万富翁的成功都是偶然机会和必然努力的统一,并且偶然机会产生的效果远远大于必然努力。所以我说:任何一个亿万富翁,在他成为亿万富翁的10年前,都没想到会有今天。绝大多数亿万富翁要他重新来一次,一定成不了亿万富翁。”

人生的意义是享受人生,并帮助别人享受人生”,所以我主张钱越多越好,也不主张钱越大越好,而是主张在不损害人家利益的前提下,越健康越快乐越好!只要你和你的家人每天能健康快乐,你又何必一定要成为亿万富翁呢?当然,如果你有机会成为亿万富翁,那么也千万不要拒绝。

健康快乐的人生是一定要花钱的,所以我们每个人都要学会赚钱,争取早日实现财务自由。一个人实现了财务自由之后,工作就成了生活的一种乐趣,就可以把赚钱当作快乐的副产品;而在没有实现财务自由之前,工作更多的时候是一种谋生的手段,这样工作的快乐就一定会大打折扣。

书名:《谁是下一个有钱人》
作者:段绍译
出版社:机械工业出版社