

用鹰的眼睛看空华尔街

□胡艳丽

他不仅是华尔街的传奇,同时是唱衰西方、揭露美国的孤胆英雄。他置身于迷离虚幻的美丽泡沫之中,却能用鹰一样的眼睛看透浮华,看到盛世下的危机。他就是有史以来华尔街最精明的投资者之一——吉姆·罗杰斯。

街头智慧:罗杰斯的投资与人生》是罗杰斯的一部自传性作品,在书中他用刁钻的语言讲述美国可笑的“发家史”,那些被世界传为“神”一样的美国政要在罗杰斯眼里蠢得一塌糊涂,他们除了会开动印钞机之外缺乏基本的金融及市场常识,正是他们亲手断送了美国的未来,令国家置于破产的边缘。

作者在书中指出,如果说19世纪属于英国、20世纪属于美国,那么21世纪引领世界发展脉搏的一定是亚洲,而亚洲的明日之星一定是中国。作者热情地认为在亚洲这片广博的土地上,正孕育着良好的投资机遇。他下半生最大的投资,便是举家搬迁至亚洲,让子女去学习一口纯正的中国话。

罗杰斯的人生充满了传奇色彩。幼年时幻想在自家后院里挖洞一直挖到中国,青年时在耶鲁和牛津求学,毕业后闯荡华尔街。在此期间他的成功和失败同样轰轰烈烈,可以说,他是因为在投资市场上“死”过,才对金融市场有了那么深刻的洞见。后来,他与索罗斯合创了逆市飞扬的“量子基



书名:《街头智慧:罗杰斯的投资与人生》作者:(美)吉姆·罗杰斯出版社:机械工业出版社

金”,更是将他推上了神坛,成为华尔街不老的神话。37岁退休,他想到、说到并真的做到了。他一面关注金融市场的动向,一面环游世界。这期间他结了几次婚,当了几年的大学客座教授,还成为颇受欢迎的畅销书作者。如果这世间还有什么样的人生值得期待,还有什么样的生活和事业可以被称之为“成功”,那么罗杰斯便是成就自我、实现自我的最佳典范。他用自己的洞见力和行动力,走

出了一条从西方到东方,越来越开阔、越来越精彩的人生之路。

罗杰斯断定,在21世纪美国将风光不再,逐渐走向式微,而中国大国崛起已成必然。聪明的中国人正在全世界范围内购置资源和资产,他们有胸襟和雅量去包容目前世界经济格局中各种各样的问题,中国人在不断塑造自己的世界声望,这个古老的国度将重回巅峰。

在中国,人们依然迷信美国

适合比成功更重要

□郑鲁

近10年来,在全世界各地,你再难以找到一个国家,有着类似中国这样迅速而疯狂的一次次职业浪潮的转变——改革、上海、股票、互联网、房地产……各种经济因素前所未有地冲击着中国工作者的职业现状。在这种动荡环境中生活的人们,似乎养成了一种心智模式:“赶上那趟车,千万别掉队”。这种追赶从幼儿园开始,到课外辅导班、初高中名校、名牌大学,再到追赶名企、高薪、有房有车、名利……每个人都在忧心忡忡地赶路,害怕落后,却不知道会去往何方。即使那些完全无心无力争取社会名利的人,也有另外一张时间表在等着他们:22岁大学毕业,24岁结婚,30岁之前生子,35岁前跻身中产阶层……

在这样的社会中,帮助更多人成长为自己的样子是一件有意义的事。我们也许应该相信,搞明白“我要去哪里”、“我该选择什么样的生活”,远远比“我该

如何成功”、“我该怎么应对某事”更重要和迫切。我们或许应该相信,世界上并没有适合每个人的人生时间表,也不存在每个人都应该追随的热门职业。每个人都有自己的成长速度和方向,只要给予足够的空间和技术,每个人都能成长为自己最满意的样子。这个理念放在职场中,就是职业生涯规划。

职业生涯规划是一门研究人如何能在职场中获得更多满意和幸福的学问。从1909年至今,关于职业生涯规划发展出的流派主要有4种:匹配论、适应论、发展论和建构论。匹配论认为人要主动选择与自己特质匹配的职业环境,才能获得成功与幸福;适应论认为人应该了解和适应各种职业环境,不断地学习新的技能;发展论认为人应该在发展的不同阶段完成阶段内的任务,包括职业和各个生涯角色,以获得人生的圆满与平衡;而建构论则更加后现代一些,认为每个人都有心中的最佳职业与工作哲学,我们需要明晰自己的模式以找到自己最好的



书名:《适合比成功更重要》作者:(美)布明温·卢埃林·罗宾·霍尔特出版社:中信出版社

生活方式。

由中信出版社出版的《适合比成功更重要》一书,是“匹配论”的经典入门读物。书中通过10个经典的测评和相应的解读,让你有机会细细梳理自己职业特质:你希望从工作中获得什么?你有什么能力?你的兴趣有哪些?你适

合在哪里工作?你适合创业还是做管理?你的职场情商怎么样?

区别于一般的心理或者职业类的自测书,本书有两大特色。其一是有一个复合的测评体系。单个测评的结果看起来也许无法说明什么,但是当所有答案都被填到本书最后一章的表格中时,一

领导者要学会展示“巧实力”



书名:《巧实力:权力、个人、企业和国家》作者:(美)约瑟夫·奈出版社:中信出版社

□约瑟夫·奈

太上,下知有之;其次,亲而誉之;其次,畏之;其次,侮之。——老子

君主必须既为人民爱戴又被他们畏惧,但这两者常常不可得兼,如果不能任择其一,被畏惧要比被爱戴安全得多……但是,君主在被畏惧时,即便不能得到爱戴,至少也要避免仇恨。——马基雅维利

2/3的美国人都认为美国正

遭遇“领导危机”。不管是政治家、董事长、大学校长还是媒体监督机构,他们通通不信任。在11个不同领域中,表示对领导者持高度信任态度的美国人不超过四成。美国人对领袖的态度一直是两面性的。这种半信半疑的态度实际上也不局限于美国。民意测验在许多其他国家也显示了类似的结果。有人可能会对这种情况不以为然,觉得这算不上是什么新问题。但实际上,当前许多领导人都没有跟上新形势对领导提出的新要求。

当今世界,权力和领导都在发生变化。知识就是力量,相对于人类历史上以往任何时期,如今掌握大量信息的人远远多于从前。一家跨国医疗设备公司的前任CEO(首席执行官)曾指出:“重新定义21世纪的领导含义的时候已经到了”。50年前行得通的军事——工业化领导风格已经不能满足当今人们的要求了。”几十年前,一些理论家认为权力和领导是两个完全不同的概念。但是,如果我们考虑到权力既要依赖强迫性的硬实力,又要依赖吸引人心的软实力的话,那么实际上领导和权力就是密不可分的。美国前总统小布什曾说:“我就是最后拿主意的人,我决定什么是最好的办法。”但领导绝非这么简单。

领导与权力相关,但并不是

所有权力关系都等同于领导。轰炸敌方直到其屈服与吸引他人自觉服从是完全不同的。当代一些理论认为,领导只是用软实力来吸引他人,这也是片面的。实际上,有效的领导要求综合采用软硬实力技巧,这就是我所说的“巧实力”。不同环境要求不同比例的软硬实力。企业高层管理人员在聘用和解雇方面有较强的硬实力,而大学校长或民主政体中的政客则更多依靠软实力来吸引和说服他人。我在20年前讨论国际政治时引入了软实力这个概念,我发现现在其他人在讨论领导问题时也在使用软实力这个说法,但有时使用方法并不得当。

本书将探讨软硬实力与领导的关系。领导这个词有许多种不同的定义。近期有统计说,自20世纪20年代到90年代,共有221种关于领导的定义,其中早期定义强调领导者实现个人意志的能力,而后期定义则更关注领导者和跟随者之间的关系。我将领导者定义为帮助团队创建并实现共同目标的人。有的人会尝试在团队中加强自己的目标,有的人则更多地从团队中获取自己的目标。领导者要动员大家实现团队目标。领导是一种包含三大元素的社会关系:一是领导者,二是跟随者,三是领导者和跟随者互动的环境。以下我将分别加以说明。

“新魅力型和转型领导风格”是当前领导理论关注的重点。魅力或个人磁性是吸引他人的软实力的重要方面,但我们却很难确定到底什么是魅力。在诸事顺遂时,媒体会把许多政治领袖或CEO捧为“魅力型”,但出了问题又会把他们一棒子打倒。转型也是一个难以界定的说法。美国前总统小布什自认是一个转型领导,前国务卿赖斯宣称小布什政府践行的是“转型外交”。理论研究人员发明了这些领导研究术语,领导人就拿来自给自己充门面,但这些术语既可以指领导目标,也可以指领导风格,很容易造成混淆。事实上,许多当代领导理论的应用都要认真加以界定才行。

我是在实践中走过历练才悟出领导之道的。我在美国国务院、国防部和情报部门担任助理国务卿级官员有5年的时间,在大学担任学院院长也有8年的时间,自认为对领导之道还有些经验。我于2004年卸任肯尼迪政府学院院长,并同意在该院教授核心领导课程,同时开始认真阅读关于领导问题的书籍,但我找不到一本合适的、能够简明扼要地讲清权力和领导之间关系的入门教材。合适的教材既要有分析性,又要适用于教学和一般读者阅读之需。虽然有些现成的入门级小册子,但其分析性远远不够。我想要的

数会持续升高,现在的高处,在未来只是一个半山腰。很多“投资人”在短期内便聚集了如山的财富,但他们不清楚,这一切只是市场特定时点送与他们的运气大餐,随时可能灰飞烟灭,让他们的经济境况陷入万劫不复的境地,但可悲的是没有人意识到这一切。美国政府当局在这场集体无意识的全民狂欢中,不仅未能充当清醒剂,反而不断推波助澜,他们不恰当地保护应当破产的银行和其他金融机构,为他们创造“不死神话”,而这些“不死神话”恰恰是华尔街彻底崩盘的直接诱因。美国的虚假增长已不可持续,去实体化的国家再不能自圆其说,金融杠杆这柄双刃剑,最终伤及的是美国的未来。

这是一个提早清醒的美国人眼中的西方和东方,美国和中国。但值得注意的是,即便是一双鹰眼,也有视点的盲区,他眼中欣欣向荣的中国目前正接受着严酷的经济、文化、体制考验。经过三十年的经济快速发展,这个社会已经累积起了层层叠叠的社会矛盾。中国的改革已进入深水区和攻坚期,能否不陷入西方式的发展困局之中,能否在经济转型升级中处理好环境和发展、工业化和去工业化、民生福利和官僚体制等重重矛盾,尚是一个未知数。读到罗杰斯的作品,中国人当不必沾沾自喜,反而应多一份自知和警醒,看清目前中国存在的问题,勿重蹈西方的覆辙。

个关于自我的职业形象跃然纸上。自己想要得到的目标职位、工作方式等也慢慢浮现出来。这有点儿像印象派的“点画法”。当一个点画出来的时候,实在看不出什么,但是随着点越来越多,慢慢地就会连成线条,由线条构成形象。以往自测书最大的弊病要么是“一评定终身”,要么是“答案适天下”。复合系统的职业测评在很大程度上避免了上述两种情况,让自我测评精确有效。

其二,作者为每一个测评精心撰写了知识背景以及使用技巧。为了让本书内容本土化,本书不仅在预言上更为入乡随俗,同时信息和资源也实现了本土化。例如美国劳动统计局换成了中国人保部的中国就业网。“美国最宜居城市排名”也被替换成“中国最宜居城市排名”。

同时,书里保留了职业规划、人力资源和心理学的专用术语,这让本书的读者在看完本书后,可以进一步阅读专业书籍或者与任何一个专业人士沟通专业知识。

理想书籍,既要建立在科学和历史材料的基础上,又要简单明了,易于理解和掌握。

心理学和组织行为专家撰写了大量关于领导问题的书籍,但大部分都不是面向一般读者的。一些培训领导才能的机构主要从实践技巧和自学的角度推出了大量书籍、音像材料和培训项目,但大部分都缺乏严谨的分析。1990年,一位专家在研究了数百种关于领导的定义之后总结说,领导是一个非常“热门”的词汇,但“对不同的人来说,领导有着不同的含义”一项研究指出,关于领导问题的书籍多达6000种以上,但“感觉上大同小异,就像是一本书起了一大堆不同的名字而已”。上述书籍基本上都没能跳出现代组织范畴从而对权力和领导问题做足够的论述。我希望根据自身的认识,引入软硬实力的概念,帮助人们更好地了解领导问题。我想,作为一本简短的分析性入门读物,本书或许可以向读者讲清权力和领导的关系,并帮助他们去选择、分析和评价领导者的优劣。如果能为人们提供适当的工具,帮助他们科学地去分析评判和领导之间关系的入门教材。合适的教材既要有分析性,又要适用于教学和一般读者阅读之需。虽然有些现成的入门级小册子,但其分析性远远不够。我想要的

■ 新书快递

《富爸爸 孩子财商靠父母》

作者:罗伯特·清崎

出版社:南海出版社

内容简介:

没有财商教育的家庭教育是不完整的,缺乏理财意识的孩子从小花钱缺乏规划,长大成人后,即使留给他们再多的财富,也会被尽数挥霍,直接影响到他未来在社会的生存状况。

发达国家的父母往往更加重视财商教育,尤其是中产家庭从小就培养孩子正确的金钱观念。而我国无论是学校还是家庭,都只注重孩子智商和情商,财商教育一片空白。对中国的孩子来说,学理财是急需补上的课程,只有兼具高财商,他们才能掌控自己的财务状况,拥有真正辉煌的财富人生。

这本书告诉天下父母,为什么要重视孩子的财商教育,以及如何教给孩子正确的理财观念。“富爸爸”系列的作者罗伯特·清崎在这本书中通过“两个爸爸”(富爸爸、穷爸爸)之间不同的思维方式和对投资理财的不同理解,精彩地再现了“财商教育”在孩子的人生整个过程中的重要性,全面而深刻地阐述了财商教育在财务管理、投资方针、政策和投资业务管理方面的核心价值,从而帮助孩子在未来的投资理财方面成为合格者甚至是优秀者。



孩子不知道社会竞争的激烈,只有明智的父母引导他接受财商教育,才能在未来成为金钱的主人,而不是成为金钱的奴隶。

作者简介:

罗伯特·清崎是世界第一畅销理财书《富爸爸穷爸爸》的作者,被誉为“百万富翁的教父”和“金钱教练”。1977年,罗伯特·清崎创建了一家生产尼龙钱包的公司,开始自己的生意生涯,大获成功。他经历了三次商海沉浮。1985年,第三次成为百万富翁后,他离开商界,与人创建了一家生意投资公司,在全世界范围内教授生意和投资课程。

《第3选择》

作者:(美)史蒂芬·柯维

出版社:中信出版社

内容简介:

每件事都存在“第3选择”,每个人都有“第3选择”的能力。要解决最棘手的问题,我们必须彻底改变思路。“第3选择”不是“听你的”或者“听我的”,而是寻找“我们共同的方法”。我们的面前总是充满难解、看似无解的问题。于是我们失望,决定放弃,或勉强接受一些最终还是会让让自己觉得很糟的妥协。

面对任何问题,大家惯用的“第1选择”就是按照“我”的方式,“第2选择”就是按照“你”的方式进行。冲突点往往就在于,到底是你的选项比较好,还是我的。因此,不论选择哪一方,都会有人觉得受伤或牺牲。史蒂芬·柯维指出,这时不妨考虑“第3选择”:超越你的或我的方式,设法找到更高明、更好的方法,让双方都能从冲突中找到一条出路,称之为“第3选择”。

要解决最棘手的问题,我们必须彻底改变思路。生命不是网球赛,只能有一方赢球。当双方共赢、能够共同创造出一种新局面,才是解决问题的关键。在本书中,柯维将“第3选择”进行了多领域的解读,无论是政治家、企业家、各级学校和医院组织的管理者、职场人士、所有步入婚姻的人以及青少年,都能从本书中获益。无论在职场、战场、会议室还是厨房,都同样适用。

你可以将“第3选择”这一原则用于:做出工作中的关键决策;处理工作中与老板或同事之间的严重冲突;帮助客户解决难题;解决婚姻中不可调和的分歧;应对财务困境;解决工作中

令人不满意的地方;处理可能对簿公堂的争端;处理与孩子学校之间的纠纷;处理与邻里或社区对某些问题的争议;解决家庭中的长期不和与交流问题;处理体重问题;应对不愿“试水”的孩子。

40多年以来,柯维已经将本书中的基本原则教给过成千上万的人。如果你肯花心思真正理解这一原则,那么你的思维方式将被彻底颠覆。你会发现自己将已以一种全新、高效的方式面对生命中最严峻的挑战。

作者简介:

史蒂芬·柯维,入选《影响美国历史进程的25位人物》,被《时代周刊》评为“久负潜能的导师”,得到美国总统奥巴马的特别接见,是前总统克林顿倚重的顾问,《经济学者》杂志推举其为“最具前瞻性的管理思想家”。

柯维的著作在全球已售出2000万册,被翻译成38种语言。《高效能人士的七个习惯》一书,更被誉为二十世纪最有影响力的商业书籍之一。

《全新思维:决胜未来的6大能力》

作者:(美)丹尼尔·平克

出版社:浙江人民出版社

图书品牌:湛庐文化

内容简介:

著名未来学家、趋势专家丹尼尔·平克畅销8年的《全新思维》再度登陆中国。平克是21世纪商业思潮的开拓者,他敏锐地察觉到,人类社会已经步入“右脑时代”,在这个时代,知识不再是力量。他开创性地指出:未来属于那些拥有与众不同思维的人,唯有拥有右脑时代的6大全新思维能力——设计感、娱乐感、意义感、故事力、交响力、共情力,即“三感三力”,才能决胜于未来。

《全新思维》标志了一个时代的转折,改变了我们看待并体验这个世界的方式。平克残酷地将人为之奋斗的专家之路彻底颠覆,未来是那些跨领域型人才、故事型人才、创意型人才的时代。对于当今那些仍然奋斗在会计、律师、工程师岗位的专家型人才来说,是时候给自己的工作来点不同以往的色彩了。本书在每一项全新思维能力的最后,都附有一个工具箱,详细列出了培养这一



能力所需要的实践和具体指导,对于每一个希望拥有与众不同能力的人来说,都是不可或缺的行动指南。

平克在书中用了一个非常贴切的比喻表明,我们已经来到了“右脑”大行其道的时代。他说:以前,左脑思维是司机,而右脑思维是乘客。现在,右脑思维突然抢走了方向盘,加大油门向前奔驰,并决定我们要去哪里,以及怎样到达目的地。而你,够全新思维吗?你要做这个时代的过客,还是主宰者?