

世界需要什么样的金融秩序

□本报记者 卢锋

世界在前进,风险无处不在。我们之所以无法正确控制生活中最重要的风险,原因在于我们无法用现有金融制度处置风险。迄今为止,几乎所有金融创新的焦点都局限于传统股票市场和其他融资市场。2013年诺贝尔经济学奖得主罗伯特·席勒,将自己关于风险管理的思考融入社会和经济的大背景中,推出其经典著作《新金融秩序》。

罗伯特·席勒是耶鲁大学经济系教授,当代行为金融学的主要创始人。他于1972年获麻省理工学院经济学博士学位,现任美国国家经济研究局研究员、美国艺术与科学院院士、计量经济学会会员、纽约联邦储备银行学术顾问、剑桥大学和斯坦福大学等多所学术机构的客座教授。席勒在经济学领域的研究遍及金融市场、行为经济学、宏观经济学、不动产、统计方法以及市场公众态度、意见与道德评判等领域,是行为金融学领域的奠基人之一。

《新金融秩序》包含了席勒毕生最重要的思想,勾勒出

了一幅未来美好社会的宏伟图景,以及我们如何实现这一美好的图景。席勒认为,通过积极的金融创新,社会的金融大众化程度能获得大大提高,我们的经济生活也能变得更加稳定和繁荣。

在其名作《非理性繁荣》一书中,席勒指出股市所处的繁荣状态被过分夸大,股市不可能让所有人都成为富人,更不可能解决我们面临的经济问题。

《新金融秩序》不仅延续了《非理性繁荣》当中未尽的话题,也理顺了应该如何应对风险这个难题。席勒对人们如何误解风险的具体行为做了深度分析,并且引入了很多新观点印证这个问题。

新金融秩序“新”在哪里?我们正迈进一个全新的经济时代。席勒认为如果要实现全社会的共同繁荣,那么金融必须为社会的每个成员服务,经济不平等现象需要得到根治,并且其服务必须有相当的深度和广度。作者在书中提出了一套以保护各国财富为目的的新风险管理基础架构和新金融秩序的六大理论。在这个框架之下,能够运用金融创新保护民众免受系统性风险



书名:《新金融秩序》
作者:(美)罗伯特·席勒
出版社:中信出版社

■ 新书快递

《中国经济双重转型之路》



作者:厉以宁

出版社:中国人民大学出版社

内容简介:

本书是著名经济学家厉以宁教授最新力作,也是国内首部深度解读十八届三中全会后中国经济走向的高水平权威著作。在本书中,厉以宁纵论土地确权、国企改革、民营企业的产权维护、收入分配制度改革、城镇化、经济发展方式转变、自主创新、产业升级等当前热点问题。本书以产权改革为核心,讨论了土地确权、国有企业的进一步改革、民营企业的产权维护、收入分配制度改革、城镇化、自主创新、产业升级、社会资本的创造等问题。

本书总结了改革开放30多年来中国由计划经济体制转向市场经济体制,由传统的农业社会转向工业社会的双重转型过程中的经验,对中国未来的改革和发展作出了前瞻性的分析和研究。

作者简介:

厉以宁,北京大学社会科学学部主任、北京大学光华管理学院名誉院长、教授,北京大学管理科学中心主任。主要研究领域包括西方经济学、中国宏观经济问题、宏观经济的微观基础等。厉以宁教授在经济学理论方面著书多部,并发表了大量文章,是我国最早提出股份制改革理论的学者之一。

《世界热议中国:寻找共同繁荣之路》



作者:郑必坚,基辛格等

出版社:中信出版社

内容简介:

在过去的30多年里,中国经济取得了举世瞩目的成就。这个拥有辉煌过去的古老国家,正绽放出新的光彩与活力。在历史上,大国的崛起往往引发新旧大国的冲突。中国的崛起对世界来说究竟意味着什么?未来十年,中国将如何影响世界?中国是否可能取代美国成为西太平洋的统治力量?世界各国该如何寻求合作共赢,避免战争和对抗?

《世界热议中国》围绕这些话题展开,由中国资深战略专家郑必坚、美国前国务卿基辛格、法国前总统希拉克、英国前首相戈登·布朗、德国前总理施罗德、世界银行前行长佐利克、美国布鲁金斯学会主席约翰·桑顿、日本前众议长河野洋平以及吴建民、周文重、王健思、黄仁伟、金灿荣、王志乐等中外政要和专家之一。

亨利·基辛格,美国知名外交家、战略理论家。曾担任尼克松政府的国家安全顾问和国务卿,曾积极推动美国与中国改善关系。1973年1月,基辛格在巴黎完成了结束越南战争的谈判,并因此获得诺贝尔和平奖。曾著有《大外交》《白宫岁月》《论中国》等。

《三星教你做世界一流员工》



作者:(韩)文炯振

出版社:中信出版社

内容简介:

很多职场人士会因为繁重的工作负荷而叫苦不迭,甚至有离职的想法。其实,这不过是表面现象而已。有人花费一整天时间干的工作,有人两个小时之内便能完成;有人在开展业务之前会听取各方意见从而有的放矢地完成工作,有人则只顾埋头做事,从而使业务偏离方向;有人会把工作干得漂亮出彩而不断得到上司的赞许,有人则

用会计的眼光重读历史和文学

□郑鲁

会计这一名词,显然是西方商品经济发展过程中的产物。会计师常年与数字和报表打交道,似乎总有一种硬邦邦、冷冰冰的技术主义味道。然而,用会计学的专业眼光重读中国五千年历史,用人文精神参照技术理性,会不会碰撞出意想不到的思想火花?国内资深会计师、瑞华会计师事务所高级合伙人张连起的新书《起而论道》,就是这样一本有趣的书。

坐而论道,不如起而行之。”张连起了五年时间,走访核实了近四百处实地,并查阅了大量文献资料。书中从几千年前的大禹会计写到“中国梦”,大跨度、长纵深地以会计学史为主线,巧妙地将会计学融汇到了历史、宗教、哲学、戏剧、小说、散文、诗词、美学、逻辑、文字等人文要素中。这本书将会计技术这一技术理性的产物,赋予了经典的人文色彩。

欲知大道,必先学史”。读

史,特别是会计史,给会计人宽阔的历史纵深。如果会计人缺少这些基本的历史训练,便很难获得洞察、辨识和质疑的能力。罗素说:对历史的透视能够使我们更清楚地看出,什么事和哪种活动有着永久的重要性。”

《起而论道》不仅可以帮助你了解会计史,更可以帮助你博览百余部名著之经典;不仅让我们学到人文会计的知识,更让我们从一个独特的角度观照中外古籍,给自己的读书做一个规划。

正如作者所言,文学并不像人们通常认为的那样凌空蹈虚,文学是另一种真实,正如会计学并非数字的计算、会计真实并非精确事实一样。会计分录如同岸上的树木和水中的倒影,对称平衡。事实上,在《红楼梦》中能看见内部控制,《三国演义》中能看见公司治理。除此之外,本书还分析了《水浒》《巴金随想录》等名著中的管理思想。本书还通过探讨中国传统文化和世界文明

的交融并进,展示了艺术与会计的殊同。

张连起说,一切中外文明的成果都是人文会计的养分。考察美国会计的知识结构会发现,会计专业80%的课程都和我们通常认为的专业内容无关,其主要课程是人文学科。通识教育和专业教育构成了现代大学教育的灵魂。会计专业教育容易理解,无非是在社会上有个赖以生存的饭碗,而通识教育的概念却很抽象,其要义就是让学生入学后全方位接触各种学科,尤其是人文,以此培养自由的意识和健全的人格。这是美国大学教育兴盛不衰的秘诀之一,也是培养会计师批判性思维的重要途径。

有人说,注册会计师是市场经济的“啄木鸟”,公众利益的“守夜人”。《起而论道》用注册会计师接触微观经济面广、贴近经济社会前沿的天然优势,把脉财经冷暖,瞭望经济风云,洞悉问题关键。

出色谈判者需要具备的素质

□郑渝川

世界顶级商学院沃顿商学院的谈判策略研究专家、教育家G·理查德·谢尔是享有全球盛誉的沃顿经理谈判研讨班”的教学主任。他在1999年出版的《沃顿商学院最实用的谈判课》,在美国企业界获得极大好评,还被翻译成十多种文字。这本书经修订的第2版,最近由机械工业出版社引进出版。

《沃顿商学院最实用的谈判课(原书第2版)》书的最大特点就在于实用性。谢尔详细地向读者阐释了谈判各个基本要素,分析提出把握这些要素的方法,以及应对商务实践中对手滥用这些要素的处置方式,对谈判过程四个步骤应把握和遵循的原则作了深入分析。本书还单辟一章,探讨了谈判中的道德标准。

可以说,通过谢尔的介绍,谈判新手(不擅长人际沟通和谈判的创业者、科学家、艺术家、设计人员,新参加企业工作的毕业生等)可以学会如何谈判、如何辨别谈判陷阱并避免陷入交易陷阱、如何恰当地坚持谈判原则和道德标准而光彩赢得谈判。而对于那些经常参加商务谈判,并获得过卓越业绩、建立起良好名声的资深人士,G·理查德·谢尔所著的这本书可以提供重要参照,有助于找出谈判风格、方法和思路的不足,进一步提高谈判能力。

谢尔提出的谈判基本要素,包括:谈判风格、目标与期望、权

识了解到这些基本要素的内容,却很难系统性予以把握和训练。因此,要想成为一名出色的谈判者,需要从谈判基本要素的学习和训练开始。

谈判中经常出现回避、妥协、迁就、竞争、协作五种策略中的一种,或几种的组合,可以归为合作风格和竞争风格。两种风格不存在孰优孰劣,而是需要根据具体谈判环境来确定,并考虑到谈判参与者的性别差异、谈判环境之外的文化差异。接下来就是谈判的目标和期望。目标指向了谈判的方向,期望则影响着谈判中的交流方式。事实上,很多陷入僵局的谈判就在一方甚至双方的目标并不明确,因而在谈判中时常发生“反悔”。因为没有恰当的期望,谈判交流时作出的妥协和让步,最终可能演变为成交后的矛盾。优势是谈判的关键变量,谈判者可以通过不同途径来增加优势,包括谈判桌之外好的替代方案来达到目标、控制对方所需资源、组建联盟等。

谈判中常常出现圈套,这通常是权威的标准与规范、关系等要素遭到了滥用,对此,人们应保持高度警惕。谢尔特意指出,谈判中需注意一些谈判老手制造的“一致性圈套”,因为人的思维方式会形成对目标、期望的一致性自觉,善于操纵和误导他人的高手常常故意提出看似合理甚至超出对方预期的目标,然后提出该目标的引申要求,对对方的利益造成损害。同样,谈判对

把工作干得乱七八糟让上司连摇头。这种差别到底是怎么产生的呢?这不仅仅是能力的差别所导致的,问题的关键点在于工作方法。

三星公司有自己独特的工作作风,无论是对刚入职的新员工,还是已经熟悉业务流程的老员工,都有一套成熟、高效、可持续的管理规范和工作流程。本书作者曾是三星的一位员工,他以“三星人”的身份,向我们解密了三星员工的敬业精神、目标意识、正向思维方式和不惧挑战的战斗力。

对于刚入职的新员工来说,这本书可以系统明确地告诉你一些处理日常事务的具体方法和态度;而对于那些已熟悉业务的老员工来说,则可以反省过去的工作方式,以更加积极的状态去寻找更多的工作灵感。

作者介绍:

文炯振,自MBA毕业后,曾在三星集团SDI等离子事业部任部长一职,通过他成功的团队管理,三星与其主要客户飞利浦公司之间的销售额从300亿韩元增长到5000亿韩元,成为三星销售史上的成功神话。



书名:《沃顿商学院最实用的谈判课(原书第2版)》
作者:(美)G·理查德·谢尔
出版社:机械工业出版社

威的标准与规范、关系、对方利益、优势等六个方面,每个要素都有深层的心理基础,从大量的商