

# 从“灰姑娘”到“铁娘子”

□韩蕊阳

她生于民主德国，从一位普通的物理学家成长为叱咤风云的政坛明星。她自信、坚毅、果敢，又同时温柔可亲。她顺利领导政党，党内几乎没有异议；她成功主掌内阁，在公开场合享有超高人气。德国总理安格拉·默克尔稳健迈入她执政的第三个任期。

在默克尔之前的总理，从未有人在执政第7年仍获得如此好的民众口碑：德国经济还不赖，并且内部没有太大问题，已经成为邻国标准。担任总理的第8年，默克尔已拥有全球性的影响力，是目前少数几位在位最久的国家政府领导人之一。与她同时代的欧盟领袖中，只有卢森堡前总理容克治理国家的时间比她长。

她不装模作样，不莽撞任性，不自吹自擂，也不垂头丧气；她不大声喧哗，更不会阴晴不定。大多数人看默克尔，都说她“稳如泰山”，可能人们都认为，在外界认识的默克尔背后，说不定还存在另外一面，倘若全部可以看得一清二楚，她就不会成为总理了。那真实的她究竟是什么样子？

英国《泰晤士报》评论《默克尔传》：“它让我们见到了活生生的默克尔。”《默克尔传》一书作者斯蒂凡·柯内琉斯是德国知名记者，他自1989年开始持续采访默克尔，不仅得到了默克尔的充分信任，也多次随其出访各国，并且是唯一一位能够查阅默克尔私人资料馆的媒体人。他从默克尔的童年讲起，不仅讲述了她爱旅行，喜欢交朋友，私下是个冷面笑匠，还向我们展示了默克尔在国际舞台上与萨科奇、奥巴马、普京等巨头进行斡旋的过程



，以及她如何以睿智卓越的战略引领德国冲出重重危机，重建辉煌。这也是首部获得默克尔总理亲自授权的传记，正如英国《卫报》所称：“本书堪称了解默克尔的第一本书。”

书中讲到默克尔喜欢听歌剧，尤其喜欢瓦格纳谱写的与悲怆及命运有关的所有作品。瓦格纳轩昂的风格、强而有力的音乐世界，以及浪漫派沉重的题材，根本不像默克

尔，无论是风格或个性，默克尔恰恰是瓦格纳歌剧世界的反面。《特里斯坦与伊索尔德》(Tristan und Isolde)是她最欣赏的歌剧，海纳·米勒诠释的瓦格纳的爱情悲剧，曾六度在拜罗伊特节日剧院上演，默克尔认为这个版本的演出“几近完美”。她喜欢特里斯坦，大概是因为这位王子从来就不抱着获救的希望，唯有死亡可以让他从残缺不全的爱情中

解脱。

《贝贝龙根的指环》也是如此，默克尔对这出歌剧的评价简短且一针见血：“如果事情一开始就错了，反而可以成就某些人，但永远都不会回到好的结果上来。”默克尔是绝不向命运屈服的，却用激昂的话语来形容瓦格纳：“事情无法从出口倒转回来，这让我觉得悲痛。起步对，步步皆对。”这就是这位总理最好的人生座右铭，一开始就要做对，一步接一步，有条理、有计划，从容不迫——这就是她的目标，或者至少她是这么要求的。她与财政部部长朔伊布勒分享的工作格言是：立刻从结果开始思考事情。对于不可避免、注定要发生的事件，默克尔非常谨慎，她希望能控制并影响事态的发展。

默克尔身上有不少正面的特质——好奇心，准确说来是求知欲强、好学。她在思索一个问题时，首先会全面彻底地了解那个问题。无论思考的是养老金计算公式、房市泡沫还是领土争议，她都要看事实。即使反面没有任何论据，她还是会去了解事情的反面。

已经乐享清闲的美国加州前州长阿诺德·施瓦辛格称，默克尔是地球上最有权势的女性。假使还需要什么东西来证明这位德国女总理的新权势，那么美泰公司可以提供这个证明：一个以她为模特儿的芭比娃娃。对相信“一切都将梦想成真”的女孩来说，默克尔真是一位典范。

有位记者送给默克尔一幅叶卡捷琳娜二世肖像画，从此她就把它挂在了办公室里。默克尔不做过多解释，她只是欣赏叶卡捷琳娜二世能够集女性和改革者于一身这一点，没有别的意思。

## ■ 新书快递

### 一只小鸟告诉我的事

作者：(美)比兹·斯通  
出版社：中信出版社出版

内容简介：

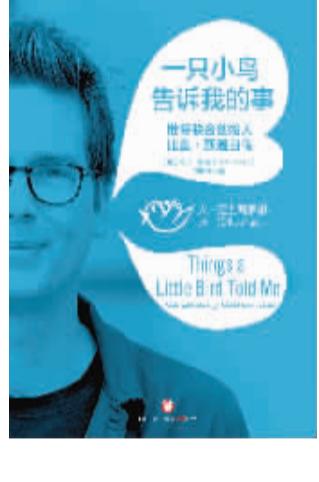
比兹·斯通是社交网络平台推特(Twitter)联合创始人。作为世界上最热门社交网络的创始人之一，这本书既有回忆录的性质，也有半自传的特点，同时兼顾了比兹·斯通的就业、创业、管理等方面的经验。作者通过幽默风趣的语言，讲述了自己从一个无业游民，到凭借自己的能力一步步抓住机遇，最终获得成功的人生经历。同时，他也认为，一个人的成功、一个企业的成功，其实无关天才，也与是否拥有顶级技术关联不大，成功的关键是了解自己、了解人性本身。只有以人为本，才能开创出卓越的企业，同时满足社会大众的需求，做到精益求精。

比兹·斯通一直是一个特立独行的人。他以富有创造性、激情、有趣、超级聪明而著称，而他作为联合创始人创造出的知名企业Twitter也在某种程度上改变了整个世界。如今，比兹从自己的生活及职业两个角度，讲述了他无比精彩的人生，将他的人生智慧分享给大家。

此外，比兹也详细讲述了自己最终离开推特的内幕，以及他如何面对失败，如何从负面的人生体验中学到更有价值的东西。无论你是普通的读者，还是一位创意家、企业家，都可以从本书中获益。

#### 作者简介：

比兹·斯通，1974年3月出生于美国。作为一个大学肄业生，比兹在一贫如洗、一无所有的状态下开始创业。2006年3月，年仅32岁的他成功地参与创建了全球知名的社交网络平台推特，成为世界顶级的硅谷商业奇才。之前他还参与了赞架(Xanga)、博客网站(Blogger)、奥德奥(Odeo)及奥比威尔斯(Obvious)等企业和网站的创建。目前，他又创建了自己的问答平台水母公司(Felily)。



## 梅纳德的长凳

络的技术水平已无法应对日益增加的业务量，因此时常崩溃，这令交易中的买家和卖家非常不满。最严重的一次中断长达22个小时，引来美国国内媒体的大肆报道，我们也差点儿失去了所有的客户数据。

在那次故障之后我意识到，必须找一位足够精明能干的人来解决这些问题。只找内部能干的员工修复一下已无济于事，我们需要请人彻查技术问题，但这期间业务还不能停。我把这种做法比喻为一架飞机在空中更换发动机，不能改变它的飞行高度，还得保证它不会坠落。

在我开始寻找这个技术能人时，我听说了梅纳德·韦布。梅纳德当时是个人电脑生产商捷威公司(Gateway)的首席信息官(CIO)。之前他在海湾网络公司(Bay Networks)工作时，短短9个月时间就完成了难度极高的SAP(一款企业管理软件)的安装。这样看来，他就是我们要找的人，但遗憾的是，梅纳德似乎无意跳槽。

在招聘人员的不懈努力下，梅纳德终于同意与我在加州见面。梅纳德果然名不虚传，在他看来，eBay面临的挑战“棒极了”，eBay的这份工作正是他热爱的——一个谁都不想接的“烫手山芋”，然而一旦问题得以解决，便会影响巨大。

大约一周后，梅纳德同意加入eBay。在之后的7年里，梅纳德解决了我们“扔”给他的所有难题。梅纳德重建了技术基础设施，将一笔巨大的负债转化为战略优势。一段时间之后，他建立了一支世界一流的技术团队，就

像他常说的，这是一支“开路先锋”。

梅纳德及其团队所做的一切都令人叹服：他们设计了超稳定的网络基础设施，安装了质量度量系统，这些设施和系统支撑着公司爆炸式的增长；使网站规模大到每日可以处理10多亿笔交易，储存超过2PB(拍字节)的数据，这相当于国会图书馆数据量的200多倍。

梅纳德的贡献不只在技术方面。作为eBay的首席运营官(COO)，梅纳德帮助公司引进了处理系统和日常运营模式，使我们从一个仅有250名员工的企业发展成超过10000人的跨国公司。2006年年中，梅纳德离开eBay，他在公司任职的7年间，使eBay的营业额从1.4亿美元飙升至50亿美元。

和梅纳德密切合作的这些年里，我注意到他非常乐于做他人的良师益友。他总是挤出时间帮助那些想要得到他指点的人，这样的人还真不少。他在eBay的办公室里定期举办“炉边谈话”，和身边的20多位员工分享他的职业经验和体会。这些交流会非常受欢迎，让他接触到了更多的员工。

梅纳德在公司的一次领导人年会上讲的一个故事，让我永生难忘。他说他想象着退休多年后的某一天，他坐在公园的长凳上，那时他不再是老板，不再握有经济大权，没有能力给别人提供工作机会或升职机会，在他身上也捞不到任何好处，他很想知道他之前认识的人会走过去和他打招呼，还是会转身走开。他随后强调，一个人知道如何表现自己来吸引别人，是很重要的。

梅纳德离开eBay时，我们以他的名字命名了新庭院中的长凳，在每条长凳上刻上他的一句“至理名言”。这些话是他智慧的结晶，指导着我们不断前行。当梅纳德回来看望我们并坐在其中的一张长凳上时，我相信，不会有不打招呼就径直从他身边走过去。

梅纳德离开的时候我很难过，但我知道，他来eBay的使命已经完成，是时候去迎接新的挑战了。

作为LiveOps公司(一家提供云联络中心和客户服务解决方案的公司)的首席执行官(CEO)，梅纳德帮助新一代员工拥有最大的发展。他还投资创新型企业，利用新技术帮助员工取得更大的成就并实现自我。梅纳德还是salesforce.com(客户关系管理软件服务提供商)和雅虎(Yahoo!)这两家公司的董事之一，在他看来，这些公司与他以人为本、关注成功、渴望美好未来的理念相契合。

梅纳德撰写的这本书探讨了一个很重要的问题——工作的分散状态，并提供了解决方法，这种方法对员工和企业都非常有利。梅纳德逐一破解了诸多难题，并确保他的解决方案易于理解且切实可行。

本书是梅纳德令人兴奋且多元的职业生涯的结晶。它使我们都能接受其指导，并从其渊博的学识中受益。本书可以帮助人们做“自我命运的首席执行官”，生活得更幸福、更充实。本书还可以帮助企业迎接21世纪的挑战，获得更大的发展。(作者为惠普公司总裁兼首席执行官，eBay公司前首席执行官)

## 我们需要什么样的文化繁荣

作者：王京生  
出版社：社科文献出版社

内容简介：

我们正处在一个文化大变局时代，文化以前所未有的力量、速度、规模流动。在文化加速流动中，当今世界相互交融，文化作为核心竞争力正受到越来越多的国家、地区和城市政府的高度重视。文化对城市发展非常的重要，一个城市的发展终极意义是文化，那么，值得进一步追问的是：我们应当追求一种什么样的文化？是不是文化繁荣就是好的？目前，不少城市文化发展战略定位在文化和经济的结合上，但是过于强调商品性、消费性，可能会造成文化精神困境，世俗化商业文化侵蚀，会使得一个国家和民族的精神结构迅速世俗化和犬儒化。

基于以上认识，本书最终以深圳为样本研究了我们需要什么样的文化繁荣，即文化流动时代的城市文化类型选择，倡导创新型、智慧型、力量型文化。

作者简介：  
王京生，广东省深圳市市委宣传部部，文化学者。2013年被联合国教科文组织授予“孔子奖章”，2014年第69届联合国大会期间被授予“人类文化可持续发展成就奖”。



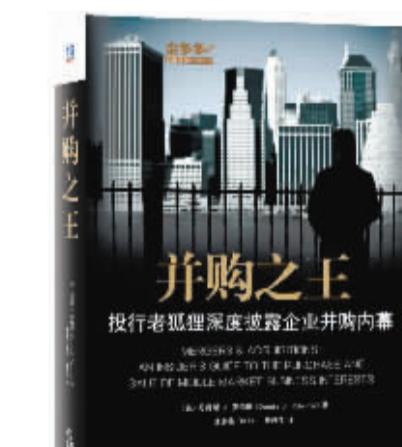
## 并购不仅是项技术活儿

并购是项技术活儿，它涉及大量的技术性工作，比如会计、审计、税务、企业估值、相关文件编制准备等一系列复杂的工作；但它同时还是一项艺术活儿，涉及了人与人之间的沟通、交流、谈判等众多艺术。一家企业的整体出售，其利益相关方不仅仅止于买家以及专业咨询团队，不论是其员工，还是与企业有业务关系的产业链上下游企业都将受到波及，任何一项关系处理不妥，都将导致企业的并购业务横生枝节，甚至中途夭折。

作为受聘的待售企业咨询顾问，从短期收益的角度，作者需要最大限度地维护卖方利益，用各种技术手段及谈判手段帮助委托方卖出一个超越报表、超越净现值的高价，以获取高额佣金。而从长远职业发展前景来看，投行的咨询顾问又需要有所为有所不为，为自己在业内树立起诚信、专业、公允的职业形象，现在与自己进行对手交易的买家也许就是自己的下一位客户。并购业务中，投行顾问处于一个尴尬的中间地带，因对企业估值涉及太多的不确定因素，导致不同咨询团队给出的企业估值存有较大的差距，若不能投顾客所好，必被质疑缺乏专业水准，甚至有被解聘的风险。投行顾问在并购实践中，权威性与灵活性永远是一项两难的选择。

面对出售企业这样的“锤子”买卖，鲜有卖家能全权委托咨询顾问办理，甚至在很多时候客户会绕过咨询师，直接与潜在买家进行接触并做出承诺，打乱咨询顾问的全盘计划。书中这样的案例不一而足，在作者为客户扼腕叹息的同时，客户却在自鸣得意，对自己已经失去的巨大获利空间和未来机遇浑然不觉。笔者以为这既是客户与咨询师之间的信任问题，也是咨询团队有其自己的利益，甚至因其浸淫某一行业并购交易多年，与行业内的诸多潜在买家可能存有各种利益关系。此时考察咨询团队的专业素养、人员背景，以及近年来的相关业务活动则成为签约前需做好的“尽职调查”，而在签署咨询委托合约过程中，也需明了各项合同条款的潜台词，在委托代理与适当控制之间寻找黄金分割点。

纵观全书，作者对并购业务有着极大的热忱，他热爱其中的不确定性、风险以及挑战，在其已经登顶职业巅峰之际，回首自己过往的职业生涯，各种技术性问题不过是入门的基本功，而关于如何平衡处理并购业务中多方利益关系，如何淡定面对各种突发状况，才是贯穿其职业生涯、需要修习到老的终身功课。



书名：《并购之王》  
投行老狐狸深度披露企业并购内幕  
作者：(美)丹尼斯·J·罗伯茨  
出版社：机械工业出版社

是，咨询团队有其自己的利益，甚至因其浸淫某一行业并购交易多年，与行业内的诸多潜在买家可能存有各种利益关系。此时考察咨询团队的专业素养、人员背景，以及近年来的相关业务活动则成为签约前需做好的“尽职调查”，而在签署咨询委托合约过程中，也需明了各项合同条款的潜台词，在委托代理与适当控制之间寻找黄金分割点。

纵观全书，作者对并购业务有着极大的热忱，他热爱其中的不确定性、风险以及挑战，在其已经登顶职业巅峰之际，回首自己过往的职业生涯，各种技术性问题不过是入门的基本功，而关于如何平衡处理并购业务中多方利益关系，如何淡定面对各种突发状况，才是贯穿其职业生涯、需要修习到老的终身功课。

## 腾讯方法

作者：潘东燕 王晓明  
出版社：机械工业出版社

内容简介：

这是国内第一本深度讲述腾讯产品研发与团队转型的书。本书介绍了腾讯三个不同生命周期的产品的开发过程，包括：如何踏足新领域开发新产品；如何救活一个即将半路夭折的产品；如何让一个老产品持续盈利。本书呈现了互联网产品开发时会遇到普遍问题和解决方法，涉及大企业如何内部创业，并迅速组建新的项目团队；如何实现跨部门的合作；在面临新团队和紧急开发任务时如何提高团队沟通效率；在产品研发方面，如何定位产品、如何敏捷开发、如何测试和迭代等。三个案例皆为第一手材料，具有非常强的可读性和参考价值。

作者简介：  
潘东燕，现任《仲欧商业评论》执行副主编、主笔，案例研究中心总监，中欧“颠覆式创新”私享会总策划、课程总监。  
王晓明，敏思特咨询创始人、CEO，“轻敏捷”方法创始人，国内知名的组织转型导师。

