



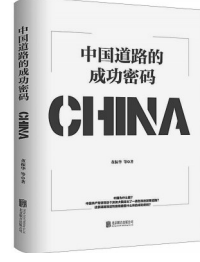
读书

青年时代的读书是天赐的时间机遇,可能你现在读的书不能解决任何问题,但在未来某个时机创造你都没法想到的奇迹。

——苏童

揭示中国奇迹背后的成功密码

□王俊



《中国道路的成功密码》
董振华等
北京联合出版公司

在奔腾不息的历史长河中,从未有哪个国家像中国这样,在如此短的时间内迎来了从站起来、富起来到强起来的伟大飞跃,创造了令世人瞩目的“中国奇迹”,开辟了中国特色的成功道路。中国为什么能?中国共产党为什么能?中国共产党领导这个泱泱大国走出了一条怎样的发展道路?这条道路背后到底隐藏着什么样的成功密码?这是世界普遍关注和急需解答的一个时代课题,也是中国人自己想要探寻的秘密。

本书以习近平新时代中国特色社会主义思想为指引,内容厚重、逻辑清晰、分析深刻、论点丰富、视角独特,对于全党全国人民“学懂、弄通、做实”党的十九大精神,深度学习习近平新时代中国特色社会主义思想,坚决维护以习近平同志为核心的党中央权威和集中统一领导,坚定不移走中国特色社会主义道路,具有重要的现实意义和实用价值。同时,该书阐释了改革开放40年来中国特色社会主义道路取得的辉煌成就,是对纪念改革开放40周年的重

要献礼。

“揭示‘中国奇迹’背后的必然逻辑,破译中国道路的成功密码,不仅为我们更加自觉和坚定地迈向民族复兴的政治制度优势,“中国特色社会主义民主政治在坚持中国共产党的领导、保证和发展人民当家作主、全面推进依法治国、坚持民主集中制的四大原则下不断发展,也必将为人类未来发展作出突出贡献。”《中国道路的成功密码》“后记”中指出编写该书初衷时说。由此,董振华等在书中从“思想的威力”“正义的事业”“信仰的力量”“文化的基因”“制度的优势”“务实的态度”“实干的精神”等方面,去揭示“中国奇迹”背后的必然逻辑,破译中国道路的成功密码。

譬如,在“第五章 制度的优势”中,作者指出,中国道路的成功背后具有深刻的政治制度优势,“中国特色社会主义民主政治在坚持中国共产党的领导、保证和发展人民当家作主、全面推进依法治国、坚持民主集中制的四大原则下不断发展,也促进中国经济社会的高速发展。”

作者在书中指出,“正是因为中国特色社会主义民主制度适应了中国历史与国情对政治制度提出的总体要求,保持了国家的长期稳定发展,提高了社会主义社会的生产力水平,符合最广大人民的根本利益,在促进经济社会发展中体现出鲜明的制度优势。”

在作者看来,中国道路对于其他国家的发展实践而言具有非常深层的世界历史意义,“它打破了西方道路是‘唯一正确’‘普世适用’的神话,也破除了人们对西方民主的迷信。”

立德树人需要阳光心态和责任担当

□林宣



《我是辅导员》
前海波
东北林业大学出版社

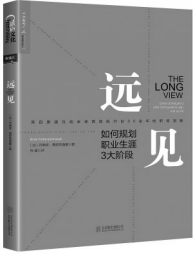
在大学校园里,辅导员离学生最近,与学生交流接触最多。面对学生思想上的疑惑、情感上的困惑、生活上的困难、学习上的压力,辅导员不忘人才培养初心,耐心引导,倾心相助,用实实在在的行动,忠实履行着立德树人的神圣使命。辅导员工作责任重大、使命崇高,需要激情,也需要汗水;需要智慧,也需要体能,学生成长过程的点点滴滴无不浸透着辅导员的心血。

由前海波主编,东北林业大学出版社出版的《我是辅导员》是东北林业大学德育工作树人工程的实践成果。全书26.7万字,真实反映了高校辅导员的所见、所思、所行、所悟。此书分为职业深情、点滴回顾、大爱之心、理性思考四个部分,图文并茂,形式灵活,从不同侧面和维度展示了辅导员良好的政治素质、踏实的工作作风和昂扬的精神风貌。书中除了重点体现辅导员的心路历程以外,还辅以学生工作战线专家的简要点评,既表达了辅导员岗位的职业深情,也体现了对学生的大爱之心。

这是一本“分量十足”的书,书中讲述了辅导员敬业爱生、倾心育人的动人故事,呈现了一幅幅暖人心脾、透彻心扉的感人画面。学生的身心健康、思想困惑、生活琐事、学业情感、择业就业、

用远见思维规划职业生涯

□本来美丽



《远见》
苏健
北京联合出版公司

每一个成年人从工作到退休,至少需要有效工作40年或更长的时间。在这漫长的职业生涯中,如何避免盲目、低效、苦闷工作,在工作中找准自己的位置,提升社会价值,让生活幸福美好,这是每一位职场中的人都要认真思考的问题。在《远见:如何规划职业生涯3大阶段》这本书里,作者布赖恩·费瑟斯通豪给出了很好的建议。

职业生涯一般分为三大阶段:
第1阶段(工作0-15年):加添燃料,强势开局

这一阶段,是职业生涯的初始阶段。先不要着急寻找那些所谓的钱多活少离家近的清闲安稳工作,而是努力寻找自己的甜蜜区。所谓的甜蜜区,是指“你热爱的”跟“你擅长的”和“社会需要的”三个区域的交集。在寻找甜蜜区的过程中,一定要勇于尝试,敢于试错,不断学习,努力分辨出那些最能够发挥自己的优势,同时也是自己最热爱的的工作,培养自己的专业技能,养成良好的工作习惯,为自己储备好充足的职场燃料,为下一阶段的工作,做好准备。

在职业生涯中主要有三种基本形式的职场燃料:

- 1.可迁移的技能,是指在工作过程中处理问题的基本能力。比如,解决问题的能力、沟通和说服的能力、帮助和求助的能力、吸引人才的能力等等。这些技能是你下一份工作乃至整个职业生涯的基石。
- 2.有意义的经验,人生没有白走的路,没有白吃的苦,所有的工作经历和人生历练,都将成为你职业生涯中不可或缺的有意义的经验,这些经验将会帮助你成为一个复合型人才。
- 3.持久的关系,职场中,每个人的周围都会出现许多关键人物,并影响着你的职业轨迹。这些人会为你组成一个金字塔结构的生态系统,它一共分为5层,从下到上分别是:联系人、专家团、关键同事、支持者以及你自己。

金字塔最底层是“联系人”,“联系人”是价值含量最低的一种职场关系,彼此给对方产生的影响都非常小,甚

至可以忽略不计。金字塔的第二层是“专家团”,“专家团”是比联系人稍有价值的职场关系,他们是拥有特殊的知识和权利、能帮助你取得成功的人,他们是需要你主动结识并好好培养关系的。金字塔的第三层是“关键同事”,“关键同事”是指目前对你产生决定性影响力的5~10个人,排在榜首的是你的上司,他们对你的升职加薪有直接的影响。此外,某些同事和下属也可以成为关键同事圈的一员。金字塔的第四层是“支持者”,“支持者”是为你提建议、拥护你、激励你的导师和帮手,人数一般不会超过5个。他们是你在职场中前进的推手,会让你的职业生涯出现非同一般的拐点。金字塔的第五层是你自己。你就是你自己的品牌经理,你需要长期复盘清点自己的职业生态系统,确保它积极活跃地发展,并为自己提供积极正向的支持。

第2阶段(工作15-30年):锚定甜蜜区,聚焦长板

第二阶段,就要努力锚定甜蜜区。也就是把更多的精力聚焦在自己最擅长、最具天赋、最热爱的事物上来,在所属的领域里努力做到最好。如果有幸从执行者转入领导者的行列,则能更好地开展自己的事业。

作为领导者,要注意以下几点:
1.时刻注意仪容、态度和举止。你的一举一动都在向员工释放信号,要特别仔细斟酌会给予员工造成的影响。

2.着手建立核心小团队。在组建团队时,注意不要选择那些与你相似的人,而要找那些能够增长你的长板和弥补你的短板的人,并考察他们的目标、价值观和关注点是否跟你一致。

3.完成心态上的转变。你要把自己定位成一名服务者,你是在帮助你的员工实现自我价值,而不是压榨他们为你创造价值。

第3阶段(工作30-45年以上):优化长尾,发挥持续影响力

职业生涯到了第三阶段,大多数的人都到了该退休的年龄。在这一阶段中,应该考虑如何从主角转为配角,从前台退到幕后,多发挥自己的影响力,为年轻人铺路,为年轻人的成长多做一些事情,同时也要为自己退休后的生活做好规划。

人在职场中,不会总是一帆风顺的。当职业危机出现时,不要慌张,也不要沮丧,要直面危机,客观冷静地分析造成危机的原因,重新认识自己的经验,重新包装自己的技能,重新连接重要的关系,重新建立自己的信心,将过去打包,开始新的征程。

新经济形势下企业转型路线图

□叶荣祖



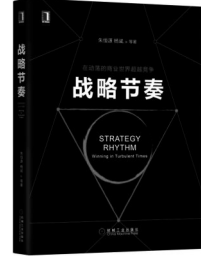
《重构商业》
叶荣祖 著
企业管理出版社

原来的困难重重向轻而易举转变。这些转变都得益于渠道的重新规划,让整个过程变得简单而有序。重构商业模式,以营销重新定义交易过程。企业营销时,定位决定生死,产品是核心,选择适合的方式是关键,持续盈利是根本目的。因此,企业在重构商业模式中势必要将营销放在重要位置。重构商业模式,以组织重新设计企业发展。对企业来说,“平衡”的、“正三角”的内部各行其是的组织架构已经趋于陈旧,难以让企业获得发展。这是一个平台时代,建立“非平衡”的、“倒三角”的、内部联动合作的组织架构才是最佳选择。重组组织是企业在这个时代持续发展的必然选择。重构商业模式,以市值重新构建盈利模式。如果说企业是一片湖,盈利模式就是通往湖泊的万条溪流。她不畏其低,方能聚水成渊。在分崩严重的今天,巧取豪夺不能长久,费尽心机也未必有成效。达到盈利,企业势必要从商业规则顶层开始想象,势必要借势资本以获得更多赢利点,势必要设计到顶级的资本路径以产生增值的效果,势必要再造基因、重组价值。

从制造为王到用户为王,从重资产到轻资产,从收费到免费,从单打独斗到联盟整合,企业方方面面都需要考虑到商业模式的建构中,任重而道远。大而言之,商业模式建构是一个社会进步的原动力。而商业模式建构带来的蝴蝶效应将由一个企业波及一个行业,进而为整个社会带来新的想象空间和发展的动力。总而言之,商业模式建构肩负着重任,企业必须使人类脱离事必躬亲的烦琐,使人类尽享商业发展带来的便捷。新时代的商业模式建构更是带来了更充裕的财富和更多元的价值交换方式。小而言之,商业模式建构是企业紧跟时代发展的保障。刚极易折,柔则长存。商业模式建构能使企业更加柔性,贴合时代需要和形势发展。让企业大而灵活,重而轻快。

指导企业应对商业环境的变化

□孙立荣



《战略节奏》
朱恒源 杨诚
机械工业出版社

现如今,商业市场日新月异,企业战略分析在经历了古典战略、竞争战略、创新战略等发展之后,又迎来了新的阶段。在这一阶段,商业环境更为动态,行业结构更加不稳定,以往基于静态市场发展出来的战略工具,在这个时代日渐失灵,而这种现象在急速发展的中国表现得尤为突出。

对于那些处在不稳定商业环境中的企业,一方面,他们要遵守新的游戏规则,应对科技的日新月异和用户品味的迅速提升,另一方面,他们需要更具有适应性和塑造性的战略来应对这个时代日益严峻的竞争和挑战。但现实却是,战略理论和工具的发展还远不能“满足企业日益增长的战略指导的需要”。没有与时俱进的理论指导的企业只能摸石头过河,在无数的试错中艰难行进。正是在这样的背景下,《战略节奏》一书应运而生。

该书的作者是清华大学杨诚和朱恒源两位老师,都是清华大学非常有名望、深受学生爱戴的老师。他们从战略理论的层面上界定商业的变化,更新行业“地图”和战略分析工具,指导企业更有章法的应对商业环境的变化。书中提出:一个企业要想发展好,不仅要有关战略,还要踏准节奏,使其战略节奏和市场发展的节奏相契合、相协同,以求在商业“姿态”中持续前行。

本书的核心内容分为三个部分,从不同角度进行动态战略的剖析,作者为每一部分都赋予一些“温暖”的名字。此外,详实的描述,丰富的案例,以及精炼生动的小插图,穿插在满满干货的内容中,为读者营造了一个十分轻松的阅读氛围。可以说是一本罕有的“精致又可爱”的战略书籍。

在第一部分产品市场的分析中,《战略节奏》聚焦于动态竞争中最具现实意义的内容——产品市场的演进。从需求端出发,深度解析了用户构成及其需求的变化。其中,用户类别分为:发烧友、时尚派、实用者、挑剔客和保守派。

发烧友是企业的梦想投资者,在企业早期打磨产品的过程中对产品贡献宝贵意见;而时尚派则是社群的意见领袖,需要有品位、够潮流的产品;实用者从性价比考虑,选择性能好,耐

塑造创新型领导力思维

□阳光



《领导力思维》
洪云芳 谢杰
中国友谊出版公司

如果你拿起了这本书,那么说明你可能已经注意到周围事物变得特别复杂,甚至感觉有些应付不来;你可能发现,你不得不平衡更多人的需求,观点的波动性比之前注意到的还要多;你可能发现曾经明朗的道路变得比想象中模糊。如果可以发现一种方法来缓解团队、组织或部门中的变化,让你缓一口气,那么你会成为一名更好的领导者。

在《领导力思维》中,作者推翻了一个陈旧观念,即领导者认为,如果他们足够聪明,足够努力并能转使用更好的管理工具时,他们就能找到正确的答案,预测和计划未来。但是,事情并非如此。面对复杂的世界,领导者需要的是简单的习惯和思维,即了解多方观点、提出不同的问题和观察更完整的系统。通过这些简单的习惯养成,将帮助团队以一种更广阔的视角和更具创造性的方式实现变革,从而帮助企业在逆境中重生。

在学着从复杂性中取得成功时,我们用这些习惯来探索会遇到的各种领域;我们看待别人的方式,与别人互动的方式,我们思考问题以及解决问题的方式,我们自我引导以及引领他人的方式。

在每个地带,这个世界的复杂条件都会带来一次实践,届时,在阅读本书的过程中形成的思维习惯就会派上用场。旅途中我们与一众领导者们同行,他们都有各自的复杂挑战要应对,他们会逐渐展开他们的故事。

本书第一章介绍了复杂性、波动性、模糊性和不确定性发生了什么变

久性高的产品;而挑剔客目光挑剔,对产品要求更高,不轻易购买;保守派则反对新事物,只能依靠社会改变的浪潮才能逼他们“就范”。

解析完用户特征,本书进而从变化的维度、幅度、方向和速度等角度进行产业市场各阶段的分析。将市场的发展分为四个阶段:小众市场、大众市场、分众市场、杂合市场。

各阶段观其名可知其意,但各个阶段所对应的产品战略、用户类别以及竞争核心能力等方面却千差万别,书中对这些内容都进行了详细的介绍。并提出:小众市场找客户;大众市场增产能;分众市场分用户;杂合市场做平台的对策。

到本书的第二部分,朱杨两位老师把镜头转向中国各类成功企业上来,从企业入手,归纳了中国企业的三种类型:农耕者、狩猎者和圈地者。

农耕者视野聚焦,在同一产品市场中叱咤风云。他们未卜先知,提前布局,进而收获成功;狩猎者能力强,靠一技之长,打遍各行业,罕见敌手;而圈地者则是跨界竞争的一把好手,他们是典型的“斜杠”企业,靠着强大的学习能力,在各类行业中穿梭,犹如旋风呼啸而过,所到之处,颠覆一切。需要注意的是,成功的企业并不总属于某类,而是在三种类型中顺势而变,顺势而换。

学会了产品市场演进的思考框架,也理解了三种典型企业发展类型,本书的第三部分紧接着提出了一个用于重新思考战略的分析框架——PRE-M模型。它是指从产品市场、要素市场以及资本市场三个市场角度来进行战略的审视和制定。产品市场从产品发展阶段入手,要素市场从自身资源出发,判断企业发展路径,而资本市场则更像一个助推器,用资本的力量,撬动更大的蛋糕,巧妙地完成较为困难的目标,往住有四两拨千斤之妙。利用PRE-M模型,分析公司的外部环境、内部资源能力以及动用可利用的工具,进而建立企业适应外部动荡的商业环境的动态战略。但从另一个角度来看,PRE-M三大市场,也可以为读者提供识别商业机会的能力,那就是通过三个问题辨析机遇:产品市场有什么结构化机会?要素市场有什么结构洞?股市场有什么价值洼地?

《战略节奏》是一本适合反复读的书。它将指导企业根据产品市场的变化和构建,积累自身资源能力,调整战略节奏,构建起自身发展的“护身符”。它的应用同样也可以跳脱商业环境给我们以启示:凡事都有节奏,把握节奏,内外匹配,活学活用PRE-M模型,将战略思考的能力应用于日常,从而成就自身,成就企业,成就万物。

化。在我们当前的日常生活以及工作中,这些变化似乎越来越多。我们还初步探索了贯穿其他章节的思维习惯。我们见到了尤兰达和道格,了解了他们目前艰难的处境。

第二章告诉我们,尽管世界很复杂,但有些事情仍是简单的。当涉及如何去考虑、解决一件事的时候,明白简单和复杂之间的差别是要费些气力的。尤兰达和道格对复杂性及其重要性进行了研究。

第三章着眼于系统在各种关系中反馈的运动,而且提供了一种在复杂空间中对待反馈加以利用的方法。我们见到了贾里德,并在实际情况中意识到了我们在不想伤害彼此时,仍会给对方带来痛苦。

第四章是讨论如何在无法预知未来时创造愿景并输出愿景。贾里德出席了一个策略工作坊,并对自己的角色进行了思考。

第五章揭示了我们都是逻辑生物这一概念。简单、冷血的逻辑除了无法掌控之外,也限制了这个复杂、非线性世界的模样。相反,我们可以在自己独特的嗜好中感到快乐,构建有组织的行为和观点,按照我们真实的样子而不是想象的样子来提供帮助。

第六章处理的问题是领导者如何将复杂性全部传达给别人。传达的方式不同于传达那些看起来比较简单、比较可控的事情。

第七章重点介绍了随着时间的推移,我们如何变得更加有能力应对复杂性和模糊性,并着重介绍了对这一变化的思考和实践有何好处。

第八章将上文的想法汇总成一套模式,即领导者如何利用复杂方法给组织带来改变。

所有章节都提供了工具、方法以及用来提问的新问题。世界各地的领导者们告诉我们,这些给了他们最大的帮助,使他们可以以优雅从容地应对这个越来越复杂的世界。当你尝试这些有用的方法时,我们相信你会发现,这个复杂的世界不再是需要解决的麻烦,而是有待享受和发掘的风景。