

# 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，但会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

董振华等著  
《中国道路的成功密码》  
北京联合出版公司

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伟大征程提供战略定力，而且会为发展中国家探索现代化路径提供中国智慧和中国方案，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，深学笃用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年的重

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，深学笃用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年的重

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》  
东北林业大学出版社

人际关系、社会认知、意外事故……辅导员接触或处理的事情千头万绪，无所不容。校园里的寝室、教室、操场、图书馆，校园外的医院、派出所、火车里、飞机上，到处都能留下辅导员忙碌的身影。书中涵盖了辅导员职业理想、育人理念、日常工作的方方面面，是心与心的交流，思想与思想的传递，是辅导员工作艺术的全景展现，内容充实，紧贴实际，散发出向上向善满满的正能量。

这是一本“意义深远”的书，书中记录了辅导员工作和成长的真实历程、剪影侧面和思考体会，从中能了解到辅导员的无私付出和阳光心态，工作激情和创造活力，面对挑战的智慧行动。这是当前大学生思想政治工作的真实缩影，为今后进一步加强和改进大学生思想政治工作提供思考和启迪。同时也让看到辅导员爱党爱国的坚定信念，情系学生的高尚师德，甘于奉献的思想境界，字里行间，让我们感受到辅导员是一支让党放心、受学生欢迎的队伍，对于大力弘扬辅导员价值追求，塑造队伍职业理想，办好人民满意的教育，无裨益。

《我是辅导员》是在党和国家进一步加强和改进高校青年教师思想政治工作和宣传思想工作的背景下出版的，书中总结了辅导员的工作经验，宣传了辅导员的优秀事迹，展示了辅导员的精神风貌，体现了辅导员立德树人的责任担当和育人情怀，能够为高校同行或学生工作战线同仁提供学习和借鉴。在当前深入学习贯彻党的十九大精神，落实全国高校思想政治工作会议精神的过程中，宣传辅导员职业形象，弘扬辅导员职业理想，把全国十几万辅导员的智慧和力量汇聚到实现中华民族伟大复兴中国梦的伟大实践中，意义重大。

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。

由渤海波主编，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战线专家的实践成果。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  
[美]布赖恩·费瑟斯通豪  
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。

职业生涯一般分为三大阶段：

第2阶段(工作15-30年)：锚定甜蜜区，聚焦长板

第二阶段，就是要努力锚定甜蜜区。也就是把更多的精力聚焦在自己最擅长、最具天赋，最热爱的事业上来，在所属的领域里努力做到最好。如果有幸从执行者转为领导者的行列，则更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  
[美]托马斯·彼得森  
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。地不畏其低，方能聚水成渊。在分流严重的今天，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，势必要设计出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。

一个人可以通过价值观的重塑获得生命的升华，而一个企业则可以通过商业模式的重构完成蜕变。企业需要重构的勇气，敢于改变固有商业模式，获得新的活力。

重构商业模式涉及企业的方方面面，是一次从里到外的改造和升级。在重构的过程中，企业会有“刮骨疗伤”的阵痛，也会有足下生莲的轻快。重构商业模式，以创新重新定义成败。时代要求企业重新自我审视，时代要求企业一刻也不能停止创新。企业创新要牢牢把握两个路径，一是跨国界、跨行业进行商业模式的复制，二是从客户和合作伙伴中创新商业模式。重构商业模式，以渠道重新定义生产链、供应链和交易链。新时代背景下，在生产阶段，由原来的生产决定消费决定生产转变；在供应阶段，由原来的上下游敌对状态向深度合作转变；在交易阶段，由

## 指导企业应对商业环境的变化

□孙立荣



战略节奏  
[美]朱恒源、杨斌  
机械工业出版社

久性高的产品；而挑剔客目光挑剔，对产品要求更高，不易购买；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。各阶段视其名可知其意，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型企业上来，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；狩猎者能力强劲，靠一技之长，打遍各行各业，罕见敌手；而圈地者则是跨界竞争的一把手，他们是典型的“斜杠”企业，靠着强大的学习能力，在各类型行业中穿梭，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一类，而是在三种类型中因势而变，顺势而换。

该书的作者是清华大学杨斌和朱恒源两位老师，都是清华大学非常有名、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、相协调，以求在商业“常态”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画，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“精辟又可爱”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为产品贡献宝贵意见；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  
[美]珍妮弗·加勒特·伯格  
中国友谊出版公司

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。当涉及如何去做决策、解决一个问题的时候，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，仍会给予对方带来痛苦。

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，即领导者如何能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，使他们可以优雅从容地应对这个越来越复杂的世界。当你尝试这些有方法时，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。