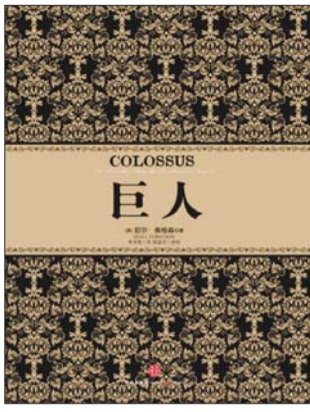




新书试读

帝国时代(引言)



《巨人》
【英】尼尔·弗格森
中信出版社

“帝国时代”是当今世界最流行的电脑游戏之一。我那10岁大的儿子一度数月沉溺其中。游戏中假定世界历史就是帝国冲突的历史，彼此敌对的政体之间竞相控制有限的资源：人口、沃土、森林、金矿和水上通道。在他们无休止的争战中，互相竞争的帝国必须在寻求经济发展和紧迫战事间找到平衡。极具侵略性的玩家如果不下力气维护现有的领土、扩张人口、囤积黄金的话，将很快耗尽资源。而过于专注发展经济的玩家如果忽略了其军事防御能力，则很可能遭到外敌入侵。

毫无疑问，许多美国人都玩“帝国时代”游戏，就像摩加迪沙的美国巡逻骑兵当初玩的棋盘游戏“孤注一掷”一样。但显然很少有美国人——或者换句话说，特别是很少有美国士兵愿意承认他们的政府正在现实中玩着这场游戏。

本书不仅要阐明美国是一个帝国，而且还要讨论美国从来就是一个帝国。之前已有许多作者对此发表过评论，我对大多数观点不敢苟同，原则上我对美利坚帝国这一概念并不反感。事实上，我认为世界上许多国家会从一段时期的美国统治中得到实惠，但是当今世界需要的并不是任何形式的美国统治。这个世界需要的乃是一个崇尚自由的帝国——也就是一个不仅保障商品、劳动力和资本自由交易的帝国，而且还是一个能够创造种种条件并为其提供支撑的帝国。若缺少了这些条件，市场便无法顺利运作，这些条件即是和平与秩序、法治、廉洁的行政管理、稳定的财政和货币政策。

同时，它还要提供公共设施如交通运输、基础设施、医院和学校，没有政府干预，这些公共设施也是无法建设的。本书提出的一个重要问题是美国是否能够成为一个成功的自由帝国。尽管美国似乎在经济、军事和政治等许多方面有得天独厚的优势来经营这样一个“自由的帝国”(托马斯·杰斐逊语)，但在实践中，美国却是一个无能的帝国缔造者，这一点令人感到惊奇。由此我要说明的是为何美国感到做一个帝国如此艰难；为何帝国事业通常如此短寿，其成效也如此转瞬即逝。

我写作的部分动机只是想简单地从许多很普通的方面来解释美国历史，它与另一个帝国的历史别无二致。我不追求其历史“例外论”的一面，但许多美国人却仍然这样看待美国历史。然而我却又想描绘美利坚帝国的一些特性，它既有其诸多突出优势也有不少使其衰败的劣势。本书将本世纪初的一些事件——尤其是“9·11”恐怖袭击事件，入侵阿富汗和伊拉克——放在长远历史的历史环境中来观察，这些事件并不像人们通常认为的那样与美国的历史传统不符。从某种程度上说这是一本研究当代政治经济学的著作，有感于我曾大半年在美国生活的经历，但它主要仍是一部历史著作。同时，又不可避免地同未来发生联系，更确切地说是与未来可能发生的几种前景有关。本书后几章对美利坚帝国最终能支撑多久提出了疑问。

每一个时代都有自己的喜怒哀乐，不会有哪个时代全部都是悲剧，哪个时代全都是喜剧。每次阅读显然都在修改书本身，就如我们所经历的事件。一本伟大的书永远活着，和我们一起成长和衰老，但从不会死去；那些无意义的书则从历史的一边掠过，就此消失。

句读之间

《金融心理学》
【挪威】拉斯·特维德
周为群(译)
中信出版社

心理因素会影响到股票价格的波动。股票市场上的心理现象是如何产生的？如何利用这些现象提高投资者们对股票市场的认识？本书是一本研究投资者心理和股票市场价格变化之间关系的经

典图书。作者让我们看到，股票市场巧妙地把客观的交易方法和主观的心理因素结合在一起，许多技术性分析的结论都印证了这一点。书中详细介绍了投资者的心理因素如何影响股票市场的价格变化，

用心理学理论解释股票市场中的投资行为，在此基础上进行技术分析，本书为每一个股民、金融分析师和银行家提供了绝佳的投资参考。从心理学角度为投资者揭开了股票交易的神秘一面。

《价格游戏》
【英】利·考德威尔
钱峰(译)
浙江大学出版社

读《价格游戏》，你要当心了。一不小心，你就会在阅读的过程中发现，自己也曾经在某次消费过程中掉进商家为你巧妙编织的价格“陷阱”：比如上次商家与顾客的心理博弈，而生活中的我们，都不断扮演着

远远超过了预算，让商场“多赚”了你的钱；再比如前一次的网购，为了“免运费”，你乖乖地多买了一件自己暂时不需要的商品……每一次消费，都是一次商家与顾客的心理博弈，而生活中的我们，都不断扮演着

购买者与出售者的身份。无论你是想猜透顾客心理的卖家，还是想一窥商界机密的买家，试问自己：在这场游戏里，我足够聪明吗？《价格游戏》能让你在这场心理战中变得更有头脑。

《奢侈品之王》
【法】埃里·鲁迪埃
岳瑞 张雪 刘倩(译)
中信出版社

迪奥集团如何起死回生？LVMH如何将那些顶级品牌收入囊中？如何成为全球最大的奢侈品帝国？收购GUCCI只差临门一脚时，又为何变成终身之耻？它的掌门人贝尔纳·阿尔诺，这位在时尚界和商界蹉跎就能

引起一场风暴的人，如何在不足20年的时间里，从一个不起眼的家族企业走出来，一跃成为法国最富有最具影响力的人物之一，更被誉为世界奢侈品之父？《奢侈品之王》描述了诸多残酷的商战，包括著名的GUCCI收购之

战。同时，像安然破产、9·11恐怖袭击、路易威登股票下跌等等，也曾扰乱这个帝国壮大的棋局……本书成功地揭开了这个奢侈品王国及其王者的神秘面纱，其成功之路和经营体系也得到了深度剖析。



读书有道



《改革方法论》
赵义 何丹
中信出版社

□文/孟庆祥

改革是个宽泛的词汇，每个人说的改革可能都不一样，人人都着急赶紧改革，却很少有人认真思考，就像热锅上的蚂蚁，每个人慌忙逃遁，却不知方向。
《改革方法论》作为百家标杆企业图书中的一本，对海南农垦改革进行了深入的分析和总结，试图突出“方法论”。要是我来给这本书其名字，会较改革的样本，而不是

这是一场涉及一百万人口、海南岛1/4土地面积的宏大改革。作者通过对王一新及海南农垦内外的多次调研采访，根据第一手资料勾勒出了海南农垦波澜壮阔的整个改革历程。

改革的样本(评)

方法论。总结成理论固然好，突出一个个具体的事实对于处理具体事务更重要。

改革近三十年后，海南农垦的“生产关系”还处于改革开放前的状态。抗美援朝之后，为了应对经济封锁，国家在海南建立了橡胶基地。到2007年，全国的经济已经取得了巨大的发展，海南农垦仍然没有享受到经济发展带来的好处，涉及20多万职工，100多万人口的农垦区如何改革？局外人可能会想，那还不简单，也搞包产到户不就完了。实际情况却不那么简单，世易时移，变法宜矣。海南农垦经历半个多世纪的计划经济，已经形成一个独立、封闭、落后的小社会，农垦本来应该只是一个企业，但它肩负着所有政府和社会职能，从学校到医院，从社区服务到养老退休等等各种环节都交织在一起。与现在人们普遍抱怨的政府管得太多一样，农垦的情况是企业管的太多。

这本描述海南农垦改革的书之所以叫“改革方法论”，

我觉得作者自始至终力图找到一些规律和程式供其他改革者参考。现在山西省副省长王一新是这个改革的总司令，像很多有创新精神的实干家一样，提出了很多实用的方针政策。如“做增量，做加法，不做减法”，“三个快字诀”，“方向是刚的，方法是柔的”等等。这些东西可以称之为方法论，供其他思考改革者参考。

但我觉得，一个最大的方法论并没有解决。就是怎么激励当权者必须改革，怎样才能不让改革成为当权者的利益获取工具？王一新只是一个特例，他有改革的强烈意愿和使命感，他提出一定要让自己置身于利益之外，出淤泥而不染。然而，这一切终究是中国人期盼了两年多年的“盼清官”思想的延续。我们总是只能寄希望于好人当政，而好的制度设计则是“即使是流氓坐在那个位置上也不得不为大众服务。”

心理学上有一个“皮草马利翁效应”，说的是远古时候，

塞浦路斯国王皮格马利翁喜爱雕塑。一天，他成功塑造了一个美女的形象，爱不释手，每天以深情的眼光观赏不止。看着看着，美女竟活了。这个效应是说你期待的东西，最后会因为心理导向梦想成真。我观察到制度设计正好相反，假如你的制度假设都是好人当政，最后好人大部分也变成坏人。假如你的制度设计假设当权者都是坏人，最后坏人也会成为好人。《改革方法论》上有一处引用邓小平的话：好的制度可以使坏人无法横行，坏的制度却可以使好人无法充分做好事，甚至走向反面。

我狗尾续貂地加上一个解释，所谓好的制度就是要把所有人都想象成坏人，然后用机制的办法因势利导，把人们变成好人。就是亚当·斯密经济学的精髓——让人们在满足私欲之时，为社会创造最大的福利。我认为缺乏一个这样的制度，一直盼望有魄力的好人带领改革，这正是我们的愚蠢、无奈和悲哀。