

刘刚/文

透视性阅读和表面解读,或许可以称作我们学习的两种方式。第一种方式是哲学性的,第二种方式是修辞学的,我们把它们当成获取知识的方法。透视性阅读的展开是一件令人头痛的事,许多人会绕着它走。表面解读就不一样了,它轻松容易,如果有可能还会投入到作者的“意向性写作”中去,像拉毛衣的线头顺着感觉走。或许出于这样的原因,许多人在生活中便要略带夸张地摆弄表面解读的方法,并用它解决社会问题,如此这般的,就有点乏味,甚至会被原本优雅的精神体操折腾出些许劳累。

留心的人都知道,我们的时代正带

着创痛转型,这个时代中的各种衍生物——机制、体制、理念、人际关系无不包含其中。此时,阅读的惯性促使一些人把表面阅读搬到社会的领域完成着社会性阅读,并将其进行着简单的组合。简单组合的表象制造出了若干庞大的群体——号称着某种成果,而被忽视的群体内的功能性要素却常常被搁置一边。问题便出来了。由于失却了功能要素,组合便意味着外延加大内涵减少甚至流失。表面的美丽是这种错位的结果,而解读的轻松正好表明行动者在投入到

了错误的“意向性写作”中。表面阅读已经成了某种行为理由的花言巧语。借用我一个爱附庸风雅的朋友常讲的话说:“方法跨越了领域,经验就开始苍白。”

透视性阅读则在另一个角度看待问题,解释世界。这种阅读至少带有结构功能主义的色彩,它讲究对象的功能与结构的拆解和重组,并在获取意义的同时赋予意义。所以,当阅读者直面书籍的时候,是透过字词的表面形式直达深层。在那里,作者与受众进行着功能互动并对原创解构和重组,诞生着新的

价值。透视性阅读从不绕着问题走,恰好相反,它认为这些问题的解答是自己的价值所在。透视性阅读以故作高深的姿态直指要害,像一根针刺在表面性阅读的软肋。这两种阅读是相互不喜欢的,就像这两种人一样。

如果硬要将透视性阅读搬到社会性重组中去,阅读的结果不会让长官意志高兴。在立刻抛弃了表层的浮华后,它会将结症作为解构的对象进行拆分,进而以提问的方式让许多人难过。比如,对一个单位的重组或扩张,它会

问:为什么要它?它起什么作用?具有什么样的功能?是因岗设岗还是因岗取人?这种组合是强化了核心竞争力还是弱化了原本的优势?……在它看来,修辞学式的自我粉饰是没有功能意义的,也就是说没有实质意义。透视性阅读在以一种独立的忠诚换取令许多人讨厌的结局。

阅读是个使人同时获取愉快和烦恼的过程,它的意义超越了我们的批判的方法反观自身,并以问题结束。永远不存在最好的答案,而只有更为合理的解释使我们不可能回避现实。在否定中前行的阅读,消解了夸张的词语,就像这篇小文,或许本身也并不具有更多的合理性与普遍性。

书 讯

《华为还能走多远》出版

著名财经作家、北京大学经济研究中心研究员余胜海先生的力作《华为还能走多远》2013年3月28日由中国友谊出版公司出版。著名经济学家、国务院发展研究中心研究员吴敬琏、北京大学光华管理学院教授张维迎、长江商学院院长项兵、著名管理专家王育琨、《第一财经日报》总编辑秦朔、中央电视台财经频道主持人芮成钢等名家联袂推荐本书。

华为从2万元起家,用25年时间,从名不见经传的民营科技企业,发展成为世界500强和全球最大的通信设备制造商,创造了中国乃至世界企业发展史上的奇迹!华为不仅是世界500强,而是中国本土高科技企业成功的典范,它更是一种改变人们生活的力量。

该书第一次以企业传记的形式,回顾了华为25年的成长历程,揭示出华为独特的成功之道,探讨了华为及中国本土高科技企业的发展前景,与很多书强调华为的创新或管理不同,本书强调了华为“以客户为中心”的服务理念。不论是华为“领先半步”的技术创新、“削足适履”式的管理变革,还是“农村包围城市”的国际化道路,最终都是为了满足客户需求。如何将满足客户需求贯穿到企业发展的方方面面,为客户创造价值,才是华为模式的核心所在,这对目前某些高科技企业过分强调技术创新的发展模式或许是一种校正。

著名经济学家吴敬琏在本书评语中写道:“20多年来,华为始终坚持以客户为中心、以奋斗者为本的路线,持续创新,不断改善公司管理、组织和流程,以惊人速度发展成为世界500强企业,并创造性地解决了国

际先进企业管理模式如何在中国成功落地的问题,实现了国外先进管理体系的中国化。《华为风云》将给如饥似渴的中国企业以丰富而有用的启示。”

25年来,华为在任正非的带领下,始终以客户为中心,以奋斗者为本,长期坚持艰苦奋斗,不断进行技术创新和自我批判,为

华为由胜利走向更大胜利提供了根本保障。

在这本书中,读者既可以感受到华为这家世界级民营高科技企业所经历的风风雨雨和生存智慧,也可以体会到这个国家、这个世界、这个时代30年发生的沧桑巨变。在中国制造业转型面临困境的今天,华为的经验无疑值得中国企业家学习借鉴。



书名:《华为还能走多远》

作者:余胜海

定价:45元(精装)

版别:中国友谊出版公司出版

内容简介:

华为是一本让人想读但又读不透的书,这缘于华为用25年时间创造了中国企业发展的奇迹,但由于任正非长期以来的低调,

给华为蒙上了一层神秘的面纱。

本书通过回顾华为25年来的发展历程,深刻地揭示了华为如何打造自己的核心竞争力,战胜强大的国际竞争对手,以惊人速度发展成为世界500强和全球最大的通信设备制造商的成功之道,讲述了华为成长过程中不为人知的内幕与细节,分析了新形势下华为面临的机遇和挑战,揭开了美国“封杀”华为的背后真相,并就中国如何发展国际化高科技企业提出了很多独道的见解。

在这本书中,读者既可以感受到华为这家世界级民营高科技企业所经历的风风雨雨和生存智慧,审视华为的过去、现在,预见它的未来,也可以体会到这个国家、这个世界、这个时代30年发生的沧桑巨变。在中国制造业转型面临困境的今天,华为的经验无疑值得中国企业家学习借鉴。

国务院发展研究中心研究员吴敬琏、北京大学光华管理学院教授张维迎、长江商学院院长项兵、中央电视台财经频道主持人芮成钢等众多名家推荐。

每本当当网、京东网以及全国各地新华书店、机场、高铁站有售。

货币战争,解读钓鱼岛争端背后的经济博弈

2013年2月,由北京汇智博文文化传播有限公司策划的《钓鱼岛背后的货币战争》一书出版上市。钓鱼岛的争端,始终吸引着人们的关注,这座小小的无人岛,究竟隐藏着怎样的玄机?作者黄生涉足金融行业17年,他从自己专业的角度出发,为广大读者揭示了钓鱼岛争端背后的经济博弈。

2012年下半年,钓鱼岛海域阴云密布,中日之间的冲突似乎一触即发。然而,这一场争端,仅仅是主权和领土之争么?谁又是争端背后的操纵者呢?

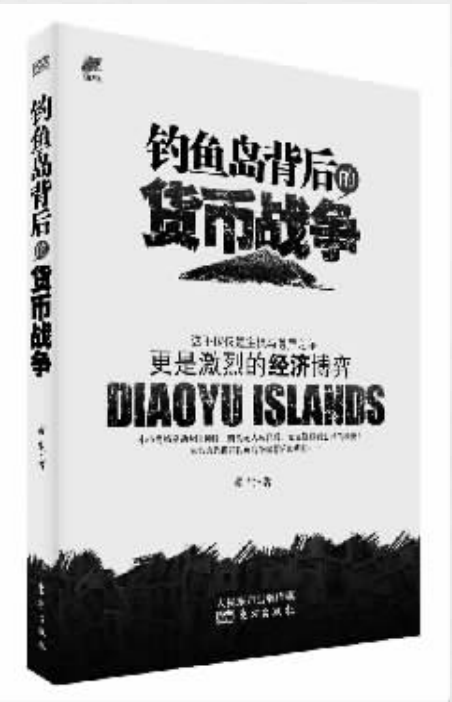
黄生,笔名“风雨下黄山”,毕业于北京大学,拥有多年金融行业从业经验,曾与路透社、凤凰卫视、中央人民广播电台、上海电视台、深圳电视台、《证券时报》、《中国证券报》等媒体合作。他以独到的观点、批判的气质和泼辣的文笔受到十万微博网友的追捧。其以“空心人在深圳”为笔名,在天涯论坛上撰写的文章《拿什么拯救你,人民币!》在网民之中广为流传。随着钓鱼岛争端的不断变换,黄生也把目光集中到了争端背后的经济大战上。

兵者,诡道也。兵器战争如此,货币战争更是如此。

中日钓鱼岛之争,表面上看是领土争端,而实质上则是货币战争。而这场货币战争恰恰是美国全球货币战争最重要的组成部分,也是2012年最残酷、最惊心动魄的货币战争。也正是因为经济因素的介入,才让钓鱼岛的主权之争,变得越来越复杂。

维护美元全球贸易结算货币和储备货

币的地位,是美国的核心战略,任何触动美元世界货币霸权的货币,必然会引来美国的攻击。随着中国经济的发展,人民币国际化的势头不可阻挡。特别是从2012年开始,人民币国际化取得了重大进展,中国政府先后与澳大利亚、土耳其、巴西、阿联酋等国家签订货币互换协议,这更加重了从金融危机中缓缓复苏的美国政府的担忧。美国与中国可以是一种合作、互利的关系,但这是建立在中国不能动摇美元的世界结算货币和储备



货币地位的基础上的。一旦它的地位受到了威胁,美国必定会采取一切手段,甚至不惜挑起地区矛盾和战争,来打击人民币,维护美元的地位。只要中国继续加快人民币国际化进场,中美之间必然会爆发经济冲突。而钓鱼岛之争就是预演。

深邃复杂的经济问题,并非只言片语可以解释清楚,走进《钓鱼岛背后的货币战争》,探究争端之下的真相,读懂钓鱼岛背后的货币战争。

书名:《钓鱼岛背后的货币战争》

作者:黄生

ISBN 978-7-5060-6015-8

定价:32.00

版别:东方出版社

内容简介:

钓鱼岛海域风云变幻,乌云密布,战争似乎一触即发,这其中到底有着什么样玄机?钓鱼岛争端背后的操纵力量到底是谁?中日钓鱼岛之争,名为中日领土争端,实为货币战争,是美国全球货币战争的最重要组成部分,是2012年最残酷也是最惊心动魄的货币战争。由于背后的因素,导致了钓鱼岛领土主权的争夺,变得越来越复杂,博弈的因素越来越多。作者从事货币研究17年,长期在金融领域搏杀,通过本书,告诉读者钓鱼岛争端背后的真相,抽丝剥茧的从逻辑的角度,从货币的角度,让你看懂这一切。这不是阴谋论,而是逻辑论,是实实在在正在发生的和即将发生的事……

美国客/文

在中国大学生掀起来美留学高潮的同时,中国的高中生甚至初中生,也涌动着来美留学的热潮。美国国土安全部最新数据显示,2012到2013学年,美国私立高中有23795名中国学生,而2008年到2009学年时还只有4503人,4年工夫增加了近5倍。

如果再跟更早的数据相比,就更能感受到这股热潮有多惊人。美国国土安全局统计显示,2005到2006学年,中国仅有65名中学生持因私护照在美国读中学,2010到2011学年,有6725名中国学生持因私护照来美读中学,5年增长了100多倍。

中国国际教育咨询机构曾发布中国学生留学意向调查报告发现,越来越多的中国家长选择让自己未成年的孩子成为小留学生,留学低龄化开始成为主流。启德教育集团两年前针对中国14个城市的17500多名学生及家长的调查统计数据显示,国内学生最感兴趣的留学热点国家前五位分别为:美国、英国、澳大利亚、加拿大、新加坡。美国占比33%,成为中国学生最热门的留学目的地。

而在美国这边,许多私立高中正面临生源萎缩,财政困难的局面。美国私立高中学生数量从2005年的610万下降到2009年的550万,经济不景气使得私立高中的筹款更加不易,亚洲学生蜂拥而来便成了这些私立学校的生财之道。华尔街日报最近就报道说,俄勒冈州的一所教会私立学校,中国学生一年要花费49600美元,而当地学生只需要交12600美元,扣除中国学生的食宿和医保费用,中国学生交的学费依然是本地学生的两倍。这种现象在私立学校中是非常普遍的。

因为美国的公立高中一般不招收国际学生,即便招收,也是以交换生的名义来,签证只给一年有效期,因此对于父母没能在美国工作和长期生活的孩子来说,上私立高中几乎成了唯一选择。一般4年下来总开销至少要20多万美元。

面对小留学生出国热,家长最重要的还是应当根据自己的实际状况,因人制宜,不要盲目攀比,赶时髦、追热潮。所谓实际状况,一般包括两个方面。

一方面是自己的经济状况,对于工薪阶层乃至中产阶级而言,4年高中25万美元再加4年大学20万美元的费用,绝对不是小数目,所谓“出国要趁早”的说法,我觉得是一种误导。有意让孩子出国的家长要考虑性价比,一般而言,研究生出国留学最省钱,但有人会担心出去太晚了,学不到地道英语,或不容易融入当地社会,但高中就出国留学,我觉得对于多数家庭而言,付出的代价与可能的收获不太成比例。

另一方面,更重要的是孩子的状况。高中时期孩子的世界观、性格多数还有完全成型,如果自己的孩子是一个好上进,独立性强,比较自律、刻苦的孩子,早点出国留学没问题,但如果孩子平时就不爱学习,对父母依赖性很强,自律性差,这样孩子让他们独自出去留学,纯粹就是糟蹋钱。近年来小留学生在外生活糜烂、奢侈消费、聚众赌博、甚至违法犯罪的负面报道已经很多,可能多数孩子不至于这样,但虚度光阴,把钱花完了,学无所成,两手空空回来的,大有人在。

现在的小留学生出国热,很多时候其实是家长意志,不管孩子自己的意愿、兴趣和能力的,家长包办一切,筹划孩子的未来。最近《世界日报》就报道小留学生春节期间因为想家,偷偷溜回国,又不敢告诉父母,躲在自家车库里,让父母四处寻人,最后找到了,坚决不愿再回美国,父母只好把给孩子在美国留学而买的房子让别人住。这其实并非极个别的现象。

如果孩子有自己的意愿、有兴趣在高中时就出国留学,做父母的第一要先考察学校,选择合适的私立学校,未必一定要是名校;第二要委托一个可靠的监护人,因为美国的寄宿学校到了节假日会关闭,如果有好的监护人,孩子在外能感觉到温暖;第三,家长自己要多花心思,关心在外留学子女的学习进展、身心感受和生活状况,帮助孩子及时调整适应。

中国小留学生涌向美国