

纳尔逊·曼德拉

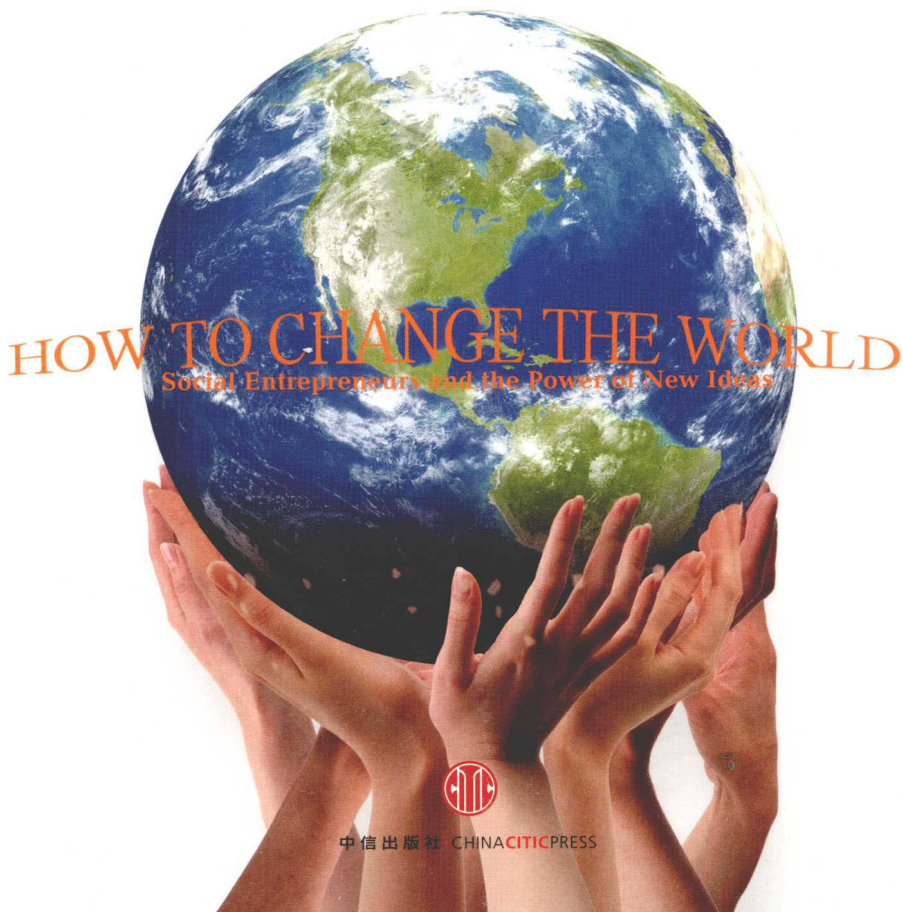
本书充满了希望和启发……这些社会企业家的故事将鼓舞
并激励那些寻求创建一个更美好的世界的人。

如何改变世界

用商业手段更好地解决社会问题

[美] 戴维·伯恩斯坦 著 张宝林 译

[社会企业家的“圣经”，英文版畅销10年]
[激励一代人点燃社会变革的火花]

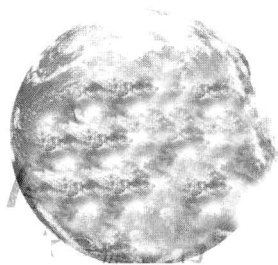


中信出版社 CHINACITICPRESS

如何改变世界

用商业手段更好地解决社会问题

[美] 戴维·伯恩斯坦 著 张宝林 译



HOW TO CHANGE THE WORLD

Social Entrepreneurs and the Power of New Ideas



图书在版编目 (CIP) 数据

如何改变世界：用商业手段更好地解决社会问题 / (美) 伯恩斯坦著；张宝林译. —北京：中信出版社，2013.6

书名原文：How to Change the World, Social Entrepreneurs and the Power of New Ideas

ISBN 978-7-5086-3893-5

I. 如… II. ①伯… ②张… III. ①企业管理-通俗读物 IV. ①F270-49

中国版本图书馆CIP数据核字 (2013) 第 076058 号

How to Change the World: Social Entrepreneurs and the Power of New Ideas by David Bornstein

Copyright © 2007 by David Bornstein

This edition arranged with Mildred Marmur Associates Ltd.

through Andrew Nurnberg Associates International Limited

Simplified Chinese translation edition © 2013 by China CITIC Press

All rights reserved.

本书仅限中国大陆地区发行销售

如何改变世界——用商业手段更好地解决社会问题

著 者：[美] 戴维·伯恩斯坦

译 者：张宝林

翻译统筹：曹 进

策划推广：中信出版社 (China CITIC Press)

出版发行：中信出版集团股份有限公司

(北京市朝阳区惠新东街甲4号富盛大厦2座 邮编 100029)

(CITIC Publishing Group)

承 印 者：三河市西华印务有限公司

开 本：787mm×1092mm 1/16

印 张：22 字 数：338千字

版 次：2013年6月第1版

印 次：2013年6月第1次印刷

京权图字：01-2012-7649

广告经营许可证：京朝工商广字第8087号

书 号：ISBN 978-7-5086-3893-5 / F · 2898

定 价：48.00元

版权所有·侵权必究

凡购本社图书，如有缺页、倒页、脱页，由发行公司负责退换。

服务热线：010-84849555 服务传真：010-84849000

投稿邮箱：author@citicpub.com

推荐序一

How to Change
the World

Social Entrepreneurs and the Power of New Ideas

第一次看到这本社会企业的经典著作《如何改变世界》是在2008年的汶川地震之后，当时刚刚起步的壹基金团队正在全力以赴地投入灾后重建中，如同现在之于雅安地震的情境。当然，那个时候，全中国没有几个人知道“社会企业”是什么，闻所未闻，我也一样。非常感谢那位送书给我的朋友，为我送来了新的希望。书中搜集的若干全球社会企业案例让人耳目一新，甚至有些不可思议。读完后，无数的问题在脑海中翻腾，让人急切地想去一探究竟。在这本书的启发下，2008年，我们启动了如今闻名全国的著名社会企业项目——“阿坝州羌族妇女就业帮扶中心”，简称“羌绣”项目，这一项目不仅仅在项目所在地深入人心，更是得到了政府、公益界和媒体的一致认可。同样，灾后重建的另一个社会企业“松潘格莱珉小额贷款公司”也是社会企业探索之路上的重大

事件，它是国内公益组织第一次和国际知名的成熟社会企业代表联合发起成立社会企业的经典案例，可以说是公益界的首个“合资”项目。当然，新鲜事物的出现总不免引来非议和猜忌，尤其对于一个公开向大众募集善款的公募基金会而言，压力更加巨大。时任壹基金全球理事兼执行主席的我，在和理事会商议后，不得不做出了艰难的决定，壹基金不再涉足社会企业领域，以降低公关危机风险。

然而那些书中的案例却始终在我脑海里闪现，印度农村的发电站、净化水处理中心，还有专门为穷人开设的医院、为穷人设计的电脑等。这些话题和国内公益机构通常讨论的话题迥然不同，吸引着我一探究竟。

随后两年里，随着对英国社会企业的考察，以及在法国INSEAD商学院的社会企业强化培训，我对中国的社会企业未来越来越充满信心。中国数十万民间非政府组织和福利机构，有丰富的社会企业项目资源，而商业精英们——无论是职业经理人还是成功企业家——为公益实践的不断付出，加上进入公益慈善领域的80后、90后比率的迅速增加，使得公益创新的空间日益扩大。这5年来，社会企业案例层出不穷，以社会企业、公益创投以及社会影响力投资（不同于公益创投，但两者有交集）为主题的各类论坛、沙龙等活动让人应接不暇或许可以作为印证。

过去两年，我倾注了大量心血投入了相关领域的案例研究以及全球理论的整理，深感处于萌芽阶段的社会企业和如火如荼的公益事业一样，离不开社会目标，离不开社会价值的最大化本质，并且更需要理智和专业，更需要社会的监督。在目前这个阶段，我们更需要敢于吃螃蟹的人，需要拿着真刀真枪实干的先行者。在缺乏信任、怨气太多的当下，社会企业也是一股新的正能量。^①

周惟彦

壹基金发起理事，前执行主席

亿·未来社区儿童零岁工程发起人

^① 笔者于2013年召集了来自学术、媒体、社会企业孵化机构的代表，撰写发布了15万字的《中国社会企业与社会影响力投资发展报告》。该报告囊括了数百个中国社会企业案例，提供网上搜索电子版，以供有兴趣深入了解的朋友参考。

推荐序二

How to Change
the World

Social Entrepreneurs and the Power of New Ideas

社会企业家是一群以改善社会、造福人群为自己事业的人，这本书就是一本专门介绍社会企业家的书，是一本关于他们是谁、他们为什么及如何开创自己的社会企业，以及他们如何克服困难并不断前进的书。

很难描述我阅读此书的感受。之前我一直在思考“多背一公斤”的组织模式，从单纯的志愿组织到专业的NGO，都有着我所无法接受的弱点，或是效率，或是独立性。而这本书就在这个时候走进了我的视野。就像近视的人戴上了眼镜，世界在我面前变得清晰。原来还有这样一种组织，能够如此独立而卓越地存在着。

说卓越毫不过分——从我对经营的理解，这类组织的经营（先别说成功）是困难的。它不以获取最大利润为目标，同时又缺乏大多数NGO所拥有的慈善资源，却要在一个近乎

市场化的环境下为社会提供福利并且保证自己的生存。任何企业会遇到的困难，都会在这些社会企业身上出现，并且会因为资源的严重不足而加倍地放大。但它们成功了，不但成功了，还日渐壮大着。它们以服务人群为己任，谨慎地控制自己的“野心”，选择合适的模式，试验，改进，推广，战斗，坚定、谨慎、有力而深远地改变着世界。

不过，近视的比喻尚不足以描述这本书带给我的震撼。阅读此书，更像盲人重获了光明——他不仅为世界的多彩而雀跃，更为自己的存在而狂喜。刹那间，他看到了自己，看到了自己在那个曾经黑暗的世界中的位置，知道了自己是谁，从哪里来，往哪里去——他重新发现了自己。

我的朋友崔英杰，两年前去云南时遇到了两位支教老师，老师让他给另一个村子的支教老师传两句话，一句是“你并不孤独”，另外一句是“坚持就是胜利”，英杰听到后，当即给她们深深鞠了一躬。我理解英杰当时的鞠躬，从事社会工作的，尤其是从事非官方的社会工作的，总是生活在人们生活的边缘。他们很少被人们所认识甚至理解，也少有机会能认识同行者。每个人，都凭着内心的一点点光明在黑暗中摸索、前行。如果他们不幸倒下了，不是因为内心的信仰不够忠诚或者能力有所欠缺，往往是因为缺少有效的交流和必要的鼓励。

而这本书，却如一盏灯，不仅照亮了前路，更让我们看到了身边的同行者。他们用卓越的成就告诉我们，胜利就在前方，而我们并不孤单。

是的，这本书真正介绍的是社会企业家本身而非社会企业，尽管他们经营的社会企业已经改变了世界，但让这种改变得以发生的却是创造和运作着这些企业的人。是什么成就了他们？这群人来自不同的民族和国家，背景迥异，所关注的社会领域亦各不相同，但是，他们都同样拥有“同情、灵活的思想方法和一种‘强大的内核’”。这个“强大的内核”，在我看来，是真正的平等观，对人类尊严的信仰，对对象全然的信任，以及对未来坚定的、无与伦比的信心。

“生活并不只是应付痛苦。并不是明天就会死掉，在他们还活着的时候，他们应该做一些能使他们获得满足感、有目的感的事情。”

“它（儿童热线）是一项权利服务。我们不是在帮助‘可怜的穷孩子们’，

我渴望把‘可怜’、‘穷’这样的词从我们的词汇表中除掉。如果我们采取慈善施舍的做法，那我们再这样干上5万年，情况也还是照旧。”

“不过，并不是我造就了儿童热线，它的发生是因为它必须要发生。那不是因为我。”

这样的话还有很多很多，每一个希望通过自己的努力让世界变得更加美好的人都应该读一读这本书，从中吸取信心和力量。

在这本书的开始，有一张《社会企业家及组织全球分布图》，上面标注着全球34个社会企业的位置，它们像象寥廓夜空中为数不多的闪亮星辰，照耀着我们的前方。唯一让我感到遗憾的是，在这个地图上，中国还是一片空白。我知道我们要做的事情还有很多很多，尽管要在这片土地上做出些许的改变都会很难很难，但我相信，改变的日子不会太遥远，因为我们并不孤单。我更相信，当这一天到来的时候，“多背一公斤”能成为当中自豪的一员。

安猪

“多背一公斤”创始人

序言

How to Change
the World

Social Entrepreneurs and the Power of New Ideas

贫穷有可能消除吗？世界的每一个角落都能享受到保健服务吗？每一个国家的每一位儿童都能享受到良好的教育吗？目前，这些想法似乎都无法实现，但本书所讲述的故事表明，事实上，我们可以以某种令人难以置信的方式改变世界。现在，一段不为人知的历史将展现在你的面前：这是一幅创新者的新颖画卷，他们提出的策略可能将为全球生活带来巨变。

有关他们的情况，我们听说的不多。的确，我们获取的绝大多数信息均聚焦于世界各地的诸多困境。显然，我们面对着国内外形形色色的挑战和危机——我们对此应当有所了解。然而，当我们浸淫于有关暴力、腐败和无能的故事时，就会很少听到那些积极推进变革的人们不断奋斗并取得成功的事迹。在我们所获取的信息中，有些信息聚焦于存在的问

题，有些信息则聚焦于解决的办法，二者之间的比例完全失调。这与现实不符，也着实令人灰心丧气，还会使人们无法掌握正确评估风险和识别机会的必备知识。若让你举出世界所面临的十大难题，你会花多长时间？两分钟够了吧？但若让你举出 10 个解决办法，那得花多长时间呀？

本书讲述的是一些社会企业家的故事，他们提出了一些自成体系的解决社会重大问题的办法。自 2004 年本书第一版出版以来，社会企业这一领域已经取得了长足的发展，人们也对这些新发展产生了浓厚的兴趣。媒体对“社会企业家”这一术语的使用率大约翻了两番。阿育王基金会是一个国际性社会企业家组织，现在，其业务领域已伸入拓展到了西欧和中东的 20 个国家，另外还有土耳其、摩洛哥、阿富汗和菲律宾。最近，该组织在沙特阿拉伯选出了第一位接受资助的合作伙伴，她是一位女性。现在，阿育王基金会一边在以色列寻找社会企业家，一边在中国和日本招募代表。截至 2007 年年底，阿育王基金会直接资助的社会企业家达到了 2 000 名，分布在将近 70 个国家。

很有意义的是，在过年的三年里，社会企业家两次荣膺诺贝尔和平奖：2004 年的得主是“绿带运动”的创始人旺加里·马塔伊，2006 年的得主是格莱珉银行及其创始人穆罕默德·尤努斯。他们的获奖似乎反映了人们关注点的转移，因为在过去，这项荣誉一直集中于政治领域。在 2007 年全球慈善论坛的一次演讲中，比尔·克林顿说，他希望阿育王基金会的创始人比尔·德雷顿有一天能荣获诺贝尔和平奖。

放眼世界，从牛津大学赛德商学院、西班牙的纳瓦拉大学 IESE 商学院，到印度的塔塔社会科学院、巴西的格图里奥·巴尔加斯基金会，再到南非的比勒陀利亚大学戈登商学院，研究社会公益企业的大学与日俱增。单在美国和加拿大两国，就有 200 多所大学成立了与这一领域有关的研究中心，并为此开设了课程，展开了竞赛，设立了奖学金，举办了一系列讲座。设立于纽约大学罗伯特·F·瓦格纳公共服务研究生院的雷诺兹社会公益项目是最有趣的开创性工作之一，它从该校教育学院、牙医学院、法学院、医学院等各个学院招

收工作人员，并以此来证明：不管是哪个专业的学生，他们都能找到改变世界的方法。

无论从哪个角度来看，曾经把世界分为社会和经济两个领域的观念性防火墙正在瓦解，人们正发挥所有的智慧去思考一些世界性的问题。拉里·佩奇和谢尔盖·布林创建谷歌慈善事业部时，就把它定位成了一家营利性公司。这样，他们就可以进行拨款或投资，也可以游说政府出资。（将来，这种社会营利复合型公司，可能会有新的合法名称。）由eBay（电子港湾）的创始人皮埃尔·奥米迪亚尔和他的妻子潘姆创立的奥米迪亚尔基金会，已经给营利和非营利组织投资了9 000多万美元，旨在营造一种能释放人们潜能的环境。聪明人基金会是一个全球非营利性企业基金会，已筹资4 000多万美元，并将其投资给了那些致力于以较低的价格为并不理想的市场提供纯净水、健康产品和住房的公司。无独有偶，阿育王基金会已投资1.45亿美元，找寻和支持社会企业家。现在，它正在创建一套体系，旨在与大型公司展开合作，为大批需求尚未得到满足的人们提供重要的产品和服务。而与此不同的是，eBay的第一任总裁杰夫·斯科尔创立了一个基金会，还有一家营利性电影公司，旨在加强相互合作，取得更大的成绩。在斯科尔基金会为支持社会企业家投资了5 500万美元的同时，它还与制作公司合作制作了许多主流电影，唤起了公众对社会问题的关注，如环境保护问题（《难以忽视的真相》）、经济不平等和健康问题（《快餐帝国》）和跨文化理解问题（《发展中国家的儿童节目》）。

传统企业也开始关注更多的领域。在过去5年里，美国的“净化技术”类公司得到了80多亿美元的投资，从而使净化技术成为企业投资的第三大领域。像通用电气、通用汽车、欧迪办公这样的全球性大公司，也在寻找商机，以求像绿色秩序公司那样借助可持续发展战略减少对环境的影响。美国在线创始人史蒂夫·凯斯创建了健康医疗社交网站，力图“把消费者放在卫生系统的中心”。那些设在零售商店的快捷诊所，简化了对常见疾病提供医疗保健的服务流程。小额信贷一直是由花旗银行这样的银行业大亨操纵的，而新一代商业网络

和商业组织正在拓宽信贷渠道，并且用几年前人们无法想象的方式，把借方和贷方联系起来。仅在过去的三年时间里，世界上最大的财富管理者——瑞士联合银行集团——已经在美洲、欧洲和亚洲举办了 20 次会议，旨在向那些拥有大量资产的客户介绍社会公益理念，让他们能对自己所从事的慈善事业进行更多的策略性考虑。

政府官员们也逐渐意识到，无论是寻找行之有效的策略，还是招募知晓如何实施策略的职员，抑或是吸纳具有敏锐政治直觉的组织创建者，社会企业家都是理想的合作伙伴。然而，在制定一些公共政策时，社会企业家不像企业说客那样能经常受到邀请。但他们依然拥有一些令人瞩目的成就：路易斯安那州副州长米奇·兰德鲁尽管面对着卡特里娜飓风和丽塔飓风的挑战，却已建立了社会公益办公室。而且，许多市长已经采取了一些与革新公民团体有关的措施，其中有：亚特兰大的雪莱·富兰克林、丹佛的约翰·希肯卢珀、印第安纳州波利斯的帕特·彼得森、孟菲斯的威利·赫伦顿、纽约的迈克尔·布隆伯格和圣路易斯的弗朗西斯·斯雷。此外，在过去的三年里，新利润公司——一个率先帮助社会企业家快速发展的资助者——已经召开了一次年度盛会，并且组建了一个“行动智囊团”，旨在增进社会企业家、政策制定者和民选官员之间的联系，以便更好地解决地方、州和国家层面的问题。

的确，在那些用大量金钱和信息都解决不了的问题上，社会企业家是唯一可以让其取得突破的群体。与政府和传统组织从外部来看问题不同，社会企业家往往从问题内部加以思考。通过不懈的观察，他们可以发现那些致使政策制定者犯错误的不良观念。社会企业家无法利用军队和警力等强制力量来解决问题，他们只能加以引导，努力提高人们的能力，而不是鼓励人们去依赖别人。在发展中国家，他们参与了政府高层的决策，结果非常喜人。在泰国，这种合作在制订计划生育和艾滋病预防方案的过程中取得了惊人的成果。在巴西，他们制订出了对发展中国家来说最具有启示意义的艾滋病治疗计划。

不可否认，只有相对较少的社会企业家取得了足以让州和国家的决策者感

到兴奋的成就。在美国和加拿大，大多数成功的社会企业家通常被看作“小型股”。这不是因为他们缺乏潜力，而是因为他们缺乏结构性支撑来扩大组织机构。事实上，对于现今的社会公益事业来说，要建立许多重要的并能在全国范围内取得显著成就的组织，缺乏必要的资金渠道是最大的难题。显然，这是有风险的，因为社会企业家需要具备足够的力量，既要令人们兴奋，又要不断提高人们的期望。为了做到这一点，社会公益组织需要从其他行业招募英才，给他们提供坚实而长远的就业机会和富有挑战性的薪酬待遇。不管资金来源于政府、投资者、基金会、民众性支持、个人收入，还是来源于这几方面的联合，目前最要紧的是，我们要建立大量的经济服务组织，以消除这种潜力被埋没以致丧失的可能性。

2006年6月，比尔·盖茨宣布，他将辞去微软公司的工作，以便全身心地经营他的基金会。对此，这位世界首富解释说：“这不是退休，而是重新定位我最需要做的事。”10天之后，世界财富排名第二的沃伦·巴菲特宣布，他准备把自己财产中的400亿美元捐献出来，其中大部分将捐给致力于关注全球健康问题的盖茨基金会。他们做出这些决定的消息很快在世界各地流传开了。随后一周，我碰巧去采访台湾的一位禅师，他首先问到的问题就是：“你如何看待比尔·盖茨和沃伦·巴菲特的做法？”

他们的决定响应了现今许多人正在进行的变革。无论是在富有国家还是在贫穷国家，那些最优秀的年轻人——他们拥有许多可选择的机会——选择去做可能对社会产生影响的工作，这已是司空见惯的事情。例如，2006年，美国有1.9万多名优秀大学毕业生，其中有10%毕业于耶鲁大学和达特茅斯学院，到“为美国而教”组织去应聘。在2006~2007年间，聪明人基金会收到了1100多名工商管理硕士的求职信，他们竞争15个董事职位。与向社会行动组织提供决策性帮助的美国贝恩咨询公司联系紧密的布里斯潘公益咨询公司最近收到了1800多封求职信，求职者竞争18个空缺职位。启动集团的社会创新学院吸引了那些有社会公益意识的学生和热衷于全球经济事业的年轻专家。2003年，应

聘该集团的学生只有 200 名；但到 2005 年时，这一数字已增长到了 2 400 名。

与这些年轻人的表现有所不同的是，2006 年，旧金山的非营利组织“公民企业”颁发了目标奖，以表彰那些虽已年过六十但没有选择退休的美国人。这些年长的美国人追求“事业返场”，是为了给社会做贡献。在前两年，这个奖项的提名者有 2 000 多名，遍及美国的各个州。由大都会基金会和公民事业赞助的一项针对 1 000 人所作的调查显示，在 50 多岁的受访者当中，有将近 60% 的人说，他们对“把社会影响放在优先和中心位置加以考虑”这样的定位很感兴趣；有 20% 的受访者说，这是“应予最优先考虑的事”。

我发现，我在观察社会企业发展方面极具优势。他们遵循的就是我以前见到的模式。1996 年，我的第一本书《梦想的价值》出版，很多人开始联系我，想咨询一些信息，或者采访我，或者邀请我作演讲，这让我有幸了解到了银行利息和小额信贷的大体情况。在接下来大约三年的时间里，人们对此丝毫不感兴趣。有几次，我到一些大学去作演讲，只来了十几个人。令我印象深刻的是，有一次我到书店去作关于格莱珉银行的演讲，结果听众连个人影都没看到。

但是，大概从 1999 年开始，邀请和咨询我的人便开始增多了。我感觉到有大事正在酝酿着。很快，一些商业组织、投资者、教育工作者、政策制定者、大学生等开始对此感兴趣。人们对小额信贷发展的关注远远超过了对主流团体的关注。在随后的几年时间里，大家似乎对创建只有 25 年之久的格莱珉银行产生了浓厚的兴趣。人们已经渐渐知道了一个新的领域——小额信贷。这些天（甚至在尤努斯和他的银行被授予诺贝尔和平奖之前），在大学里举行有关格莱珉银行的演讲，可能会吸引成百上千的学生。有好多次，由于听众爆满，一些人甚至无法进入演讲会场。正如格莱珉基金会的主席苏珊·戴维斯所说，“运动孕育行业”。这反过来也产生了巨大的影响：现在，成千上万的小额信贷组织正在给 5 亿个每天生活费不足一美元的人（借贷者和他的家人）提供帮助。这使得世界正沿着联合国千年发展目标的既定轨道前进，即到 2015 年，贫困人口将比现在减少一半。

如今，社会企业领域似乎也在以类似的速度增长。这本书出版以后，刚开始，只有基金会、发展组织，偶尔还有商学院对此感兴趣。那时，只有极少的人听说过阿育王基金会。但在随后的一年里，我发现，书中的故事所引起的反响远远超出了我的预料。一些团体开始向我询问信息，并请我作演讲，其中有很多组织是我从来没听说过的，比如学生网、健康组织、商业网、宗教团体、基金理事会、学校扩大计划、农业机构、领导计划、社区大学、投资银行、会计事务所、咨询公司、世界信贷业联合理事会、美国糖尿病教育者协会、法戈论坛、爱荷华社区行动协会、内布拉斯加林肯社区健康基金会等。

令我非常惊讶的是，我接到了美国的30个州、加拿大的一些省和十几个其他国家的邀请，作了300多场演讲，每场听众都超过了150人。我注意到，人们很想听一些关于解决方案的故事。我发现，我遇到的许多人也深深地参与到了改变世界的活动当中。

纽约的帕森设计学院也邀请我去作演讲。在准备的过程中，我翻看了一些学生的论文设计，那感觉就像在管窥各种美好的未来场景。学生们关注的不是咖啡壶、茶几之类的东西，而是极具吸引力的便携式老年人助行器、印有赛车条纹的风格化轮椅，以及教乌干达的孩子们学习木工技术的自学技巧、给灾区的孩子们提供帮助的便携式治疗玩具、给孩子提供环境破坏和保护知识的视频游戏、帮助老年痴呆症患者的“人生回顾疗法”游戏、为那些切除乳房的女性设计的服装、为那些残疾人设计的航空座椅等。老师并没有把学生往这些方向引导，恰恰相反，是学生们自己在引领发展的道路，这也迫使学校不得不修改教学大纲。在商学院、公共政策学院、公共健康学院、城市规划学院和国际关系学院，我也碰见过类似的情况。无论到什么地方，大家都问我相似的问题：我们需要发展得更快一些吗？我们需要消费得再多一些吗？这个世界到底需要什么？由此可见，他们都在积极地探索新的发展道路。

这就是为什么我一直相信，社会企业有激发整个社会发生重大变革的潜力。有许许多多的故事都可以激励人们充满激情地去纠正错误，解决问题。这些故

事不像我们在新闻中经常说的那样，会使人们挥手辞职而去，它们孕育着人们务实乐观的品格，同时也释放出了促进变革的能量。听完这些故事之后，大家总是问：我怎样才能投入到这项工作中？我能鼓励我所在团队中的人像那些会解决问题的人一样去思考吗？为了引起变革，我怎样才能发挥潜能呢？

这些事例使我意识到，变革者的数量远远超出了我以前的想象，而且人们所做的工作各不相同。有的人喜欢做领导者，有的人却喜欢做支持者。还有一些是“内部企业家”，他们着眼于内部，机智地引领学校、大学、社会机构、医院、教堂和企业做出改变。这些活动并不仅限于年轻人。在给公民事业的目标奖当评议员时，我有幸了解到，美国有成千上万的老人，在六七十岁甚至80多岁时，仍在开展社会创新事业。事实上，93岁高龄的塞尔玛·阿诺德——我的叔祖母——在开放项目董事会中依然非常活跃。开放项目是她76岁时成立的一个组织，旨在给纽约一所大型公寓的年迈者提供帮助。

所有这些都告诉我：就像商业性企业一样，社会企业也有不同的层次。本书将要描述的就是那些执着于促进全国性或世界性变革的人。他们在很多情况下都不屈不挠，坚持奋斗，英勇无畏。但是，我们也要看到，我们周围的人也在做出不懈的努力。社会企业领域所涉及的，不只是少数杰出人士在为其他人无私奉献。在更深刻的层面上，它就是把大家目前看不到的一些可能性展示出来，并且让每一个人都释放出重塑世界某个部分的能量。这并不需要我们受过好的教育，但我们必须准备好一个背包，因为社会企业的主要知识来源于我们对世界的直接接触，来源于我们对其发自内心的关注和理解之情，我们要去问、去听、去观察。

就在本书即将完成之际，我做了爸爸。现在，我的儿子伊莱贾已经三岁了。我经常在想：我应该怎样教育他，让他相信自己有能力来塑造世界；让他尊重自己的观点，相信自己内心的声音；让他能发自内心地去关爱他人？

现在，社会企业教育在全世界的商学院都开始备受关注，我期盼着有那么一天，中小学和幼儿园都开始开设一些与此相关的课程。这是因为，社会企业

教育涉及的不是市场、可持续发展或者效率等问题，它讲的这样一些故事：对社会企业家而言，当别人遭受痛苦时，他们不能袖手旁观；当别人失去应有的机会时，他们不能漠然视之。他们要摆脱束缚，并且带领别人前行。在这个瞬息万变而又难以预料的世界里，那些优秀的社会企业家和成千上万的变革者都在用他们的“触角”和“感应器”来感知每一个角落。他们用前所未有的方法满足了我们的需求。如果能给这些分散的但正在涌现而出的力量提供合理的投资，加以正确的管理，并且把它们融合在一起，我们就极有可能构建出解决我们时代所面临问题的框架，创造出一个更为和平美好的世界。

戴维·伯恩斯坦

2007年5月于纽约