

书海拾贝

Shu Hai Shi Bei

>>> 闵行区处级干部读书体会集

HANG QU CHU JI GAN BU DU SHU TI HUI JI

中共闵行区委宣传部



百家出版社
Baijia Publishing House

书海拾贝

Shu Hai Shi Bei

>>> 闵行区处级干部读书体会集

MIN HANG QU CHU JI GAN BU DU SHU TI HUI JI

中共闵行区委宣传部

 百家出版社
Baijia Publishing House

图书在版编目(CIP)数据

书海拾贝/《书海拾贝》编写组编. —上海: 百家出版社, 2008. 4

ISBN 978-7-80703-791-0

I. 书… II. 书… III. 读后感-作品集-中国-当代
IV. I257

中国版图书馆 CIP 数据核字 (2008) 第 037550 号

书 海 拾 贝

本书编写组 编

上海文艺出版总社

百家出版社出版发行

(上海市茶陵路 175 弄 3 号 200032)

新华书店 上海发行所经销 上海宝山译文印刷厂印刷

开本 889 × 1194 1/32 印张 5.25 字数 105000

2008 年 4 月第 1 版 2008 年 4 月第 1 次印刷

ISBN 978-7-80703-791-0 定价: 20.00 元

百家版图书 版权所有 盗版必究

有奖举报及服务热线: 63858303 63856950

读书是文化资本的积累,是人的存在和精神生态的绿化。一个城市的精神品位,在很大程度上取决于市民的阅读氛围和阅读水平。尤其是当前面临深刻的变化,面对知识加速更新,创新潮流涌动的新形势,迫切需要建设一支勤于学习、善于思考、勇于创新的高素质干部队伍,需要各级干部不断加强学习,从书本和实践的学习中汲取营养,努力提高自身的知识水平和文化素养。近几年,区委宣传部开展的推荐好书、读书学习活动是提高领导干部素质和能力非常好的抓手,许多同志结合读书活动,撰写的心得体会,有的联系思想,谈感想和感悟,有的联系工作,谈方法和举措;有的以小见大,有的从点到面,看了很是欣慰、振奋。这从一个侧面说明,读书虽是个体行为,但是互相切磋、讨论交流能构建起一种兴趣场和信息场,促进知识的传播与智慧的产生。

2008年是贯彻落实党的十七大和市第九次党代会精神的重要一年,是闵行区经济社会发展的关键一年。经过十几年的发展,闵行已进入了科学发展、促进和谐,追求生活品质的新阶段,在这一阶段,提升城市软实力显得更加紧迫和重要。提升城市软实力,需要领导干部带头读书,进而推动全社会形成崇尚学习、喜

爱读书的新风尚。一个人的兴趣空间是有一定的排他性，有的干部8小时之外疲于应酬、沉溺玩乐，改变这种风气，读书是一剂良药，一个“引爆点”，领导干部要以书为伴，养成读书的爱好、兴趣和习惯，让自己活得更充实、干得更出色。

希望采取更扎实的举措，使闵行区的读书活动能持久地开展下去，取得更实在的效果。让我们都来读书学习，启发思维，开阔视野，使情感得以升华、素质得以提升；让书香弥漫闵行的机关、单位和家庭，使闵行这座古老而又年轻的城区不断增添清新的书卷气息，充满思想的活力、知识的张力、文化的魅力。

2008年2月

- P_001 潘金平 以小见大 持续变革
——读《引爆点》的几点思考
- P_007 俞言长 也说“引”、“爆”、“点”
——读《引爆点》有感
- P_012 朱雪平 捕捉引爆点 擦亮视线 打开教育新窗
——读《引爆点》有感
- P_015 刘 琼 破解流行密码 突破工作难点
——读《引爆点》有感
- P_019 李顺基 聚焦关键 整合资源 增强合力
——《引爆点》读后感
- P_024 朱翀远 《引爆点》引爆了什么
- P_027 贺建英 小机关大事业与大流行小细节
——读《引爆点》一书有感
- P_031 蔡建忠 主动把握机遇 始终走在前列
——读《世界是平的》有感
- P_033 马顺华 让发展成就在平坦世界中
——浅读《世界是平的》有感
- P_038 张春兰 以世界的眼光看今天的发展
——读《世界是平的》有感
- P_041 陶 生 树立危机意识 创新工作理念
——读《世界是平的》有感
- P_045 李春晖 从优秀到卓越创建一流档案馆
——《从优秀到卓越》读后的实践运用



Contents

目 录

- P_049 张 华 只要我们都能转个身
——读《让思想冲破牢笼》有感
- P_052 张益忠 创新发展思路 破解工作难题
——《让思想冲破牢笼》读后感
- P_057 何忠诚 创新是一种不可或缺的力量
——读《让思想冲破牢笼》有感
- P_059 潘方余 与时俱进地创新思维
——《让思想冲破牢笼》读后感
- P_063 孙耀辉 创新与突破
——读《让思想冲破牢笼》有感
- P_066 陈振华 《货币战争》
——令人又喜又忧的一本书
- P_068 谢 芳 战争已经开始 虽然看不见硝烟
——《货币战争》读后感
- P_072 吕万端 理解孔子四十年
——一个普通人阅读《论语》的过程
- P_076 王云峰 让古典的精神焕发力量
——读于丹“《论语》心得”的心得
- P_081 吴东旭 呼唤诚信
——读《论语》有感
- P_084 侯永平 把握细节 按规律办事
——读《细节决定成败》有感
- P_088 孙 鹤 小事成就大事 细节铸就辉煌
——读《细节决定成败》有感

- P_090 邓国庆 狭路相逢勇者胜
——读《亮剑》有感
- P_093 陈水荣 “亮剑”精神永存
——《亮剑》读后感
- P_096 潘黎明 “内开于中”其乐无穷
- P_099 韩 勇 “形”与“势”
——读《孙子现代版》札记
- P_101 刘 强 韧·劲
——读《一代伟人：邓小平的三落三起》
- P_103 张金弟 破解城乡二元结构 实现园区统筹发展
——读《中国城乡二元经济结构转换研究》引发的思考
- P_109 陈冬发 快乐进行时
——《一个经济学家的良知与思考》的读后感
- P_112 唐 铮 关注民生 关注发展
——《关注民生——郑功成教授访谈录》读后感
- P_114 张鹏宇 从经营城市到营销城市
——读《城市反思》心得
- P_119 丁俊泽 国民健康是和谐社会之本
——读《you：身体使用手册》有感
- P_123 周孝平 热爱生活 懂得生活 享受生活
——读林语堂先生《生活的艺术》有感
- P_126 韩朝阳 打扮是开启成功大门的钥匙
——《为成功而打扮》读后感

Contents

目 录

- P_129 王顺华 小事见用心
——读《天大的小事——眯起眼睛看西方》有感
- P_131 王 清 读书穿行于生命之中
——阅《读书这么好的事》有感
- P_133 俞文虎 浅谈新时期下领导干部的创新能力
——读《领导者的创新思维：从理论到实践》有感
- P_137 夏 林 活学活用 落到实处
——《江泽民文选》学习体会
- P_140 邬国新 构建和谐社会重心在基层
——读《构建社会主义和谐社会大参考》有感
- P_143 王文兴 理论原来可以这样生动
——《理论热点面对面 2007》读后感
- P_146 郭昌礼 都是贪欲给闹的
- P_149 张斗起 作风建设是队伍建设的根本
——读《作风百典》心得
- P_153 蔡潇飞 努力加强政府执行力建设
——读《致加西亚的信》有感
- 后 记 让阅读成为我们生活的一部分



以小见大 持续变革

——读《引爆点》的几点思考

■ 潘金平

前一段时间，细读了美国作家马尔科姆·格拉德威尔的《引爆点》，引起了我很多思考。这不仅仅是因为书中的很多观点、很多思想、很多变化非常新颖和超常，也不仅仅是因为美国社会发展流行潮中的出人意料的制造引爆点、创造流行的法则值得我们去借鉴，而是因为书中一系列拓展影响、传播观念、引领流行潮的全新认知以及制造引爆点的创新思维，给了我们思想上的唤醒和启迪。

马尔科姆·格拉德威尔认为，思想、行为、信息以及产品常常会像传染病爆发一样，迅速传播蔓延。这种蔓延是个别人物法则，附着力法则，环境威力法则三大法则共同作用的结果。每一次传播蔓延都意味着一个新的“社会流行潮”的来临，而“社会流行潮”爆发的那一刻就是一个引爆点，正是由于无数个引爆点成功地创造一个又一个流行潮，从而推动经济社会的发展，这也是我们现实生活中所追求的一条便捷的发展道路。事实上，综观近三十年来中国经济社会的快速发展，无不是在持续的变革中寻找、制造一个又一个引爆点，创造足够多的社会流行潮，促成经济和社会各项事业的变化与超越。

当下，我国经济社会的发展已经进入到了一个新的拐点，经济体制深刻变革，利益格局深刻调整，思想观念深刻变化，无疑给我们的发展带来了新的更大的压力和挑战。在这种机遇和挑战并存的发展阶段，我们需要更多的“引爆点”，也需要更多引领发

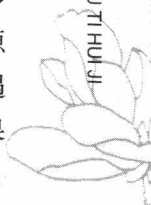
展的“社会流行潮”，问题的关键是我们能够以小见大，持续变革，懂得制造引爆点，创造流行潮。

—

资源的数量是有限的，但资源的利用是无限的，我们要把有限的资源集中到发展的关键方面，制造更多的引爆点，创造更大的流行潮。马尔科姆·格拉德威尔的个别人物法则认为，联络员、内行和推销员应该充当口头信息的传播潮的发起者，也就是说，如果你对发起口头信息传播潮感兴趣的话，你的有限资源应当集中用于这3类人身上，其他人都无关紧要。

这一观点，客观地反映了有限资源在制造引爆点，创造流行潮的过程中的利用趋向。如果把它放到日常工作当中，我们身边的大多数人很可能都会认为这是一种取巧，或者是一种赌注。因为，我们习惯性地认为，任何时候任何一件事情的成功，是由多种因素促成，特别是在有限资源的利用和人力的分配上，更应显示出公平和均衡，把有限的资源集中到“联络员”“内行”“推销员”等一小部分人，无疑是一种自我消耗和不公平的赌注，很不利于发展。很显然，这种思考本身延续了传统的思维，具有很大的局限性。我们应该看到，有限资源的集中开发和利用正是打破了延续已久的传统思维观念。在人的思维上是一种新的创造，不仅盘活了资源的利用，更把有限的资源上升到无限的利用空间，牢牢把握着发展的关键点是智慧的集中、也是效率的集中、更是利益的最大化，充分体现了有限资源利用的正效应。

很多时候，一则利好的信息出现的时效仅仅只有几分钟，甚至几秒钟；一项丰富的物质资源的呈现时效也仅仅只有几年，甚至几个月；一个潜在的人力资源的利用时效更为有限，也许只有



一瞬间。虽然，我们都十分清楚，资源总量的有限和信息时效的不可再生，始终是制约我们发展的一个重要因素。实践上要求我们进行集中的开发与利用，但是，长期以来由于思维上的差异，我们并没有引起足够的重视。即使是在很多事实已经印证了资源的集中利用价值、变化和力量面前，我们对有限资源的集中利用仍然显得举棋不定，甚至是无动无衷，问题的关键在于对资源信息的驱动作用缺乏深层次的认识，没有悟出引爆点、流行潮对社会发展的推动价值。因此，我们要使有限资源真正得以集中利用，并成为发展的关键方面，首先要改变的是对资源利用的延续性思考，主动接受个别人物法则。

如果我们认真地分析身边所发生的事情以及所要做的工作，对有限资源的利用很显然更加关注、更加强调分配的群体性和均衡性，更加注重常态发展和持续的稳定。有限的资源往往集中在大多数人手中，从而错失了最佳的发展时机，造成了信息的流失和资源利用价值的无谓消耗，很多优势也因此瞬间转化为劣势，很多机遇也因此瞬间变化为困难，尽管做法上仅仅相隔“一线天”，但结果却相距千万里，这不得不引起我们的反思。面对前进中的问题，我们既要吸取经验教训，更要正视人的个性差异，寻找到更多的“联络员”“内行”“推销员”，更加关注常态下发展的关键方面，一旦认准了方向，明确了目标，就要高度集中地利用资源，制造引爆点；要坚持不偏不倚，积极稳妥地创造流行潮，这样，我们才能切实做到投入最少的时间、付出最小的努力，取得最大的资源利用价值，最有效地解决实际问题，推动事业的发展。

二

发展的世界本应是复杂多变的，可很多时候我们总喜欢抽象

的认识，面对问题显得束手无策。如果换一个角度去思考，或许会把问题看得更清楚，解决起来也更容易些。世界是复杂多变的，在整个发展的进程中也往往会因为一个引爆点，从而发生无法预测的戏剧性、指数性的突变。也恰恰是这些突变，会带给我们巨大的变化和财富。然而，很多时候，我们在思考发展、组织发展、推动发展的过程中，却往往会因为认知上的差异和思维上的定势，遇到的总是些抽象的困难和问题，并显得束手无策。正如马尔科姆·格拉德威尔所指出的，如果我们总一厢情愿地去认为我们直觉中的世界，那么这个世界就是抽象的，所表达出来的问题一定会束手无策。要想改变这一窘境，在现实世界的改造中，我们所要做的就是重新审视自己看待世界的方式，用事实表述形象的社会问题。这样，我们就能把问题看得更加清楚，把问题解决的更加彻底。

重新审视自己看待世界的方式，重要的是要改变思想上的认知误区。我们很多人在发展的过程中，往往在缺乏足够论证和研究的情形下，便会想当然地、抽象地认为事情的发展应该会怎么样，一旦问题出现以后，总是显得束手无策，或者退缩，从而影响了改革发展稳定的大局。其实，随着改革开放的不断深入，我们面临的很多工作都是全新的，既没有经验，也没有多少成功案例可以借鉴，始终是在摸着石头过河。无论是新事物还是旧事务，始终在不断地变化着。鉴于我们认知范畴的有限性，在发展中遇到一些问题，甚至犯一些错误是不可避免的，要紧的是，面对不断出现的问题，不断暴露的矛盾，我们不能想当然，更不能胆怯退缩，要敢于检验自认正确的事情、敢于挑战预测外的发展突变、敢于显现形象的社会问题，换一个角度去思考，这是一种社会责任，也是正确处事的一种科学方法。



特别是在当前这样一个复杂多变的世界内，我们既要相信“一张折叠了50多次的纸其高度相当于地球到太阳的距离”的突变，更要相信在杂乱和黑暗中行事，只要把准了方向，善于自我否定，照样能够取得不可预测的成功。还要敢于不走寻常路，这样我们就能够通过自己的智慧把抽象的问题形象化，解决起来会变得更加容易一些，并能制造出更多的引爆点，创造更大的流行潮，从而更好地引领经济社会的发展。

三

在引爆点的世界里总是存在困难和机遇，这需要我们努力地去制造变化，这是发展的需要，也是成功的可能，只有持续的变革，发展才会保持永恒的活力。在常态下，大家更愿意接受自己和人们相互之间关系的最为根深蒂固的观念，总觉得自己是自主的并且是受内心支配的人，自己的性格、行为方式已经被自己的基因和性情永远固定下来了。但是，马尔科姆·格拉德威尔的环境威力法则表明：只要我们每个人具备了一个基本的信念，那就是，制造变化是可能的，那么，一定能够在一些特定力量的驱使下，骤然改变自己的行为 and 观念，成功地引爆“引爆点”，发起流行潮，促进社会的发展。

马尔科姆·格拉德威尔的环境威力法则，充分透露了环境威力给整个经济社会和人的发展的影响力和束缚力。一个人、一件事、一个环境，往往会因为一个细小的变化而变化，也会因为一次重要的变革而转变。我们所处的环境决定着我们的态度、我们的变化，尽管我们对此并不完全了解，但是，我们必须有充分的认识。从整个世界发展的需求考虑，我们的事业要取得积极的突破，最直接、最有效的方式就是突破周边环境的束缚，敢于制造

变化。

客观地分析我们经济社会发展的环境，总体上呈复杂之势，工作的压力越来越大、市场竞争越来越激烈、矛盾的显现越来越快，可以说困难和挑战并存。这样复杂多变的发展环境，既能给我们的发展制造种种困难，但更有利于我们寻找到足够多的引爆点，制造更多的变化，创造更大的流行潮，把不利便为有利，把困难变为机遇，为我们的发展留出了足够的空间。当然，这需要我们有足够的勇气接受挑战，有足够的信心制造变化。虽然客观存在的事实我们无法改变，但是我们要坚信主观的创造是可以改变客观环境的。要想制造变化，我们就要从细小事着手，用变化影响我们身边的每一个人、每一件事，不因善小而不为，不因事小而不为；就是要在不断的创新中寻找环境变化的规律，通过主观的努力改变客观上的不足，跨越变化求变化，超越常规谋发展，就是要在持续的变革中走不寻常的路，制造更多的引爆点，创造更大的流行潮，逐步摆脱环境的束缚。

尽管环境是复杂的，但是环境又是可以改变的，很多时候，看上去复杂的世界，只要我们找准位置，哪怕是轻轻一碰，就会发生不可预料的变革，而持续的变革则是我们发展永恒的活力，这是《引爆点》带给我的最大启示。

（作者：浦江镇党委书记）

也说“引”、“爆”、“点”

——读《引爆点》有感

■ 俞言长

《引爆点》一书是《纽约客》杂志专栏作家马尔科姆·格拉德威尔的一部才华横溢之作，被《福布斯》评选为20世纪最有影响力的20本商业图书之一。他对社会上突如其来的社会流行潮进行了深入研究，向世人详尽剖析了许多难以理解的流行潮背后的原因，并且发现了导致流行的因素。他告诉人们，如果能够掌握这些因素，就可以轻易地推动起一个流行潮。在本书的结尾，作者指出，别看我们身处的世界看上去很坚固，或者说很顽固，雷打不动、火烧不化，其实只要找到那个点，轻轻一触，它就会倾斜。这个点就是格拉德威尔所说的“引爆点”。读完此书，我想把它的内容概括为三个字，分别是“引”、“爆”和“点”。

引

“引”，它代表的是流行三法则之一，个别人物法则。格拉德威尔在本书中讲到，个别人物会对某种产品或某种信息起着关键性的作用。他将这些人物在“流行”中所扮演的角色很生动地概括形容为联系员、内行和推销员。我想把这些极少数的三种人物在“流行”中发挥的作用用一个“引”字来概括。

联系员就是那种“认识了很多人的”，这类人把朋友当作邮票一样地搜集，随时与人保持联系。这个角色可以把信息迅速地散布出去。联系员对于他们所认识的人们来说具有很大的作用。因为不论原因如何，他们在不同领域、不同文化社会以及不同职

位的人群中占有一席之地，正是这些联系员的存在才“引来”了不同领域的人们的联系，才给某种社会流行浪潮提供了前提条件。

内行就是那种“什么都懂的人”，内行掌握着最多的信息，而且他们对这些信息的判断和评价是非常准确的，他们对这些信息的态度和看法会直接影响到信息的“流行”程度。这类人很愿意向其他人坦白所掌握的信息，但是他们却没有很好的说服力。所以，要使一个信息或产品流行起来，也需要一个有力的说服人员，这类人就是我们所谓的推销员。

推销员就是那种“什么人都能够说服的人”。这种人没有很深的知识，但是有特殊的能力让见到面的人在短暂的时间就交付信任。这个角色能够把内行发现的东西与大众用简易的语言相互沟通。如果人们对选来的信息并不相信，他们就有能力说服大家，而且，与其他两种人一样，这些人对于发起口头信息传播潮也至关重要。

这三种人在社区工作中同样扮演重要的角色。在社区工作中，要想使党的路线方针政策在社区顺利贯彻，使社区（街道）党工委的各项决策顺利推行并为老百姓接受从而取得实效，充分发挥这三种人的作用是必不可少的。我们首先利用各种渠道特别是辖区内具有一定凝聚力和号召力的人即“联系员”，把社区老百姓的各种真实的想法反映上来并进行分析整理，提出解决各类民生问题的相应对策和措施。其次，把这些民生需求和解决办法交给具有对社区事务比较在行的“内行”去辨别，去筛选，经过集体讨论后形成党工委决策；最后通过组织机制把这些决策使机关各职能部门分工掌握后，提交给推销员，通过推销员的作用把各项决策和任务贯彻下去，让老百姓接受，并变成实际的行动。这样整个社区由于这些人的作用就成为一个有机的整体，工作就更贴近