



60年代初，民主德国在全国推行了新经济

东德完善计划经济体制的途径

国祥

体制，在坚持中央集中计划的前提下，强调充分利用经济规律，用经济方法领导经济，进入70年代以后，民主德国在总结前一阶段经验教训的基础上，决心进一步改革经济体制，使之趋向完善。他们的具体做法是：

用经济方法领导和管理经济。民主德国注意将中央计划管理与利用经济规律和市场因素合理结合起来，既考虑到不同的所有制形式，也注意利用商品货币关系。他们在发布指令性计划时，能把国家长期计划和企业计划结合起来，努力使指令性计划适应国民经济、包括国际市场的变化。

建立中央领导的联合企业。民主德国认为建立中央领导的联合企业，是完善计划经济体制的重要途径之一。经过调整、合并，目前全国已有157个这种联合企业。联合企业及其下属企业都是基本经济单位，进行独立核算，并对国民经济的发展和平衡负责。国家不是靠行政命令，而是给它们

联合企业实行科研设计、生产、销售一体化。实践证明，联合企业已成为民主德国经济稳步增长的支柱。

普遍实行经济合同制。经济合同制是确定企业之间经济关系的基础，也是实现计划平衡的手段和落实计划的保证。民主德国不仅要求企业与企业之间，而且要求企业与事业单位之间普遍签订多种合同，相互承担义务，把产、供、销固定下来，没有签订合同，便不能进行生产。

鼓励企业自筹资金。今年1月，民主德国颁布了企业自筹资金的法律，要求各企业实行“自我补偿”和“完全经济核算”。企业投资什么项目，由企业自己决定。

发挥价格的调节作用。民主德国把生产领域的价格和消费领域的价格分开进行整理，以刺激企业降低消耗，提高效率，增加利润。他们实行了企业之间的“工业价格法”，这种价格的制定和变动完全体现价值规律，并考虑国际市场的变化。



本版编辑 薛瑜阳

9、切记在批评人的同时也要给予表扬。

10、襟怀坦白，不抱偏见，善于接受不同意见。如果领导者让部属感到，所有与他持不同意见的人的观点都是不正确的话，领导者的威望将会受到伤害。听取不同意见是一种最重要的工作方法。

受本日人青睐的中文书刊

牛天民

近年来，中文书在日本销售量不断增加，单就1986年一年，中文书刊在日发行总量达2、9万多册，比1985年增长12.6%，这个数字接近整个欧美地区在日的发行总量。

据了解，1985—86年在日本畅销的十类书依次为：考古历史，语言文学，综合，政治，经济，古典与现代文学，哲学思想，中药，动植物、地理等自然科学，艺术，旅游。销售量较大的有：《古本稀见小说汇考》、《中华人民共和国大事记》、《中国贸易物价统计资料1952—1983》、《毛泽东书信选集》、《邓小平文选》、《笔记小说大观》、《男人的一半

是女人》、《增补校碑随笔》、《在日本十五年》、《中国古代的农作制和作法》、《隋唐佛教史稿》、《中国历史地图集》、《同源字典》等等。

在日本地区不易销售的书籍大致是通俗讲话，各种复习题解，散文选，基本知识，简编、纲要、问答、浅释文言文之类，具体的如戏曲集、古代史丛书，影印本，古典随笔集，修辞学等。

“贝奇莫”号是1921年加拿大造的一艘重1300吨的捕鲸船。船上有两个螺旋推进器。

1931年9月，已经正常运行了9年的“贝奇莫”号奉命运载100万美元的皮毛朝美国阿拉斯加海岸进发。10月1日拂晓，船员们隐约地看到了阿拉斯加的温赖特岛。突然，一种絮状云从天而降，随之而来的是一场持续了好几个小时的暴风雪，使周围变成了一片坚硬的冰冻世界。“贝奇莫”号被困在冰海之中无法脱身了。船长检查了船只，没有任何海损。但是，船有被坚硬锋利的冰块撞碎的危险。于是，船员们在冰上建立营地，搬下了食物、盖布、煤以及一些食物和毛皮，因为据最乐观的统计，至少要等到开春冰雪融化后才能继续航行。可是几天后的一个上午，一名船员突然惊叫：“H不见了！”

“贝奇莫”号神秘地失踪后，船员们就在村子找了两天，一个爱斯基摩人告诉他们，有一只船孤单地

以自主权，引导它们达到国家计划的要求。

缅甸人喜欢突然家访

缅甸人一般是用轻微的点头来致意。不经常说“谢谢”。缅甸语中谢谢是当别人为自己做了真正值得感谢的事才说的，它带有某种感恩的意思。在一般情况下，缅甸人大概没有任何表示，给人一种无表情的印象。不了解这些习俗的外商，常常贸然做出“即使给缅甸人送礼也不会有什么表示”的结论，并时常为此生气。缅甸人有突然去别人家拜访的习惯。如果说这种习惯是表示对他人的友情，莫如说是对被访者的恭维，对外国人他们也大多如此。

缅甸是信奉佛教的国家，缅甸人对佛教的虔诚可以说达到令人惊叹的地步。所以，无论在什么场合，不用说批评佛教，就是从美学的观点来议论佛像也都要非常慎重。

澳商反感先抬价后降价。澳大利亚人中有百分之九十是欧洲血统的人。由于背景不同，做生意的风格也不一样。在商务谈判中，他们的代表都是有决定权的人，他们不喜欢对方先抬价，后降价。所以大部分采购都采取招标的方式，根本不给你讨价还价的机会。价格一经决定，在下一阶段的条件磋商时，就不再提起价格。那里的大部分交易活动是在小酒馆里进行的。要仔细记住哪一顿饭该由谁付钱，这是符合当地习惯的。对付钱过于积极或者忘记付钱都是不好的。

在南美洲穿深色服装。在南美洲，不管气候怎样热，这里也是以穿深色服装为宜。南美洲人与别人洽谈生意时，通常坐在离对方很近的地方，有时近到几乎鼻子碰鼻子，当对方只好往后退缩时，仍紧追不舍，结果双方不欢而散。对当地政治问题最好是闭口不谈。

在美国谈生意不必过多地握手，贸易谈判可以直接了当地进行，美国人谈生意喜欢开门见山。洽谈活动可以在吃早点的时候立即开始。此外，加拿大商人最忌讳商品价格经常变动，也不喜欢做薄利多销的生意，这些人做生意擅长稳扎稳打。在西班牙办公期间以穿黑皮鞋为宜，不要穿棕色皮鞋。在印度尼西亚，彼此初次相识之时，应马上把自己的名片递上去，不这样做将会受到对方的长期冷遇。在挪威，如要做到完美无缺的话，客人应在他出席晚宴第二天送一份礼物给主人。在墨西哥，人们就餐时应把双手放在餐桌上。在新加坡，人们很讨厌留长发和蓄胡子。几乎所有公共场所都有竖牌写道：“长发男子不受欢迎。”

与外商洽谈禁忌

杨晋安

在南美洲穿深色服装

在南美洲，不管气候怎样热，这里也是以穿深色服装为宜。南美洲人与别人洽谈生意时，通常坐在离对方很近的地方，有时近到几乎鼻子碰鼻子，当对方只好往后退缩时，仍紧追不舍，结果双方不欢而散。对当地政治问题最好是闭口不谈。

在美国谈生意不必过多地握手，贸易谈判可以直接了当地进行，美国人谈生意喜欢开门见山。洽谈活动可以在吃早点的时候立即开始。

此外，加拿大商人最忌讳商品价格经常变动，也不喜欢做薄利多销的生意，这些人做生意擅长稳扎稳打。在西班牙办公期间以穿黑皮鞋为宜，不要穿棕色皮鞋。在印度尼西亚，彼此初次相识之时，应马上把自己的名片递上去，不这样做将会受到对方的长期冷遇。在挪威，如要做到完美无缺的话，客人应在他出席晚宴第二天送一份礼物给主人。在墨西哥，人们就餐时应把双手放在餐桌上。在新加坡，人们很讨厌留长发和蓄胡子。几乎所有公共场所都有竖牌写道：“长发男子不受欢迎。”

（完）



哈特因桃色新闻退出竞选

美国前参议员加里·哈特，现年50岁，在民主党内角逐1988年总统候选人的竞争中一直遥遥领先。5月3日和6日《迈阿密先驱报》和《华盛顿邮报》先后揭露哈特同迈阿密一女演员及华盛顿一女于存在暧昧关系后，在美国引起轰动。哈特被迫宣布退出竞选并承认他犯了一个“严重的错误”。图为哈特和迈阿密女演员兼模特儿唐娜·赖斯。



停泊在他们原来营地西南大约45海里的地方。于是，船员们立即乘着狗拉雪橇，找到了“贝奇莫”号。船长决定卸下船上的货物，在爱斯基摩人的村里过冬。船员们忙碌了一天，卸下了大部分货物。可是，第二天醒来一看，冰海上早已空空如也，“贝奇莫”号又连影子也没有了！这一次船员有些害怕了。因为“贝奇莫”号是被困在一片坚硬的冰块之中，除非冰块在一夜之间融化又重新冻结起来，否则船是无论如何也开不出去的。可一片冰海却依然如故，没有丝毫破冰痕迹！

“贝奇莫”号捕鲸船之谜

6个月以后，一批考察人员在远离海岸的赫斯谢尔岛附近的洋面上看见了徐徐行驶的“贝奇莫”号。甲板上空无一人，驾驶台完整无缺。就在他们返回陆地，以研究出拖走它的最佳方案的第二天，“贝奇莫”号又神秘地不辞而别了！

一年以后，有30名爱斯基摩人渔民乘着小船登上了“贝奇莫”号。突然，一场暴风雪猛扑了过来。十天，心力交瘁的爱斯基摩人只好匆匆走下“贝奇莫”号。

八年后，即1939年，有一位休·波尔森船长在海上又发现了“贝奇莫”号。波尔森驾着自己的船只一直尾随着它，最后终于成功地靠近了“贝奇莫”号。并用结实的缆绳系了它。可是天一黑，大海咆哮了，突然咔嚓一声，缆绳断了。“贝奇莫”号转眼间又无踪无影了。又过了十七年，即到了1956年，也就是“贝奇莫”号第一次神秘地摆脱船员控制以后的第25年，爱斯基摩人在波福特海上又发现了“贝奇莫”号。当时，该船正朝北在“闲逛”着，然而，还没等人靠近它，“贝奇莫”号一溜烟地又不见了。一艘既无船长，又无船员“贝奇莫”号捕鲸船，能在海上时隐时现“闲逛”25年，既不在任何港口停泊，又没有被任何暴风雪或冰山所摧毁，实在是一件令人费解的事，难怪水手们称它为“幽灵船”。“贝奇莫”号现在在哪里？是沉没海底，还是在茫茫大海的某个角落神秘地“闲逛”？至今，谁也不知道。

王恩华

摘自《知识就是力量》



美国企业家十大领导艺术

淳湛

1、在商议事情的时候应采取慎重态度。可以注意听取他人的意见，忠告是难得、有用的。

2、避免和高级部属的关系过于亲近。尽管领导必须和部属友好相处，决不能把私人感情拉在工作中。

3、要留有余地。谁也不会忘记担任这一职务，如果地位变了，可以自然地适应新环境。

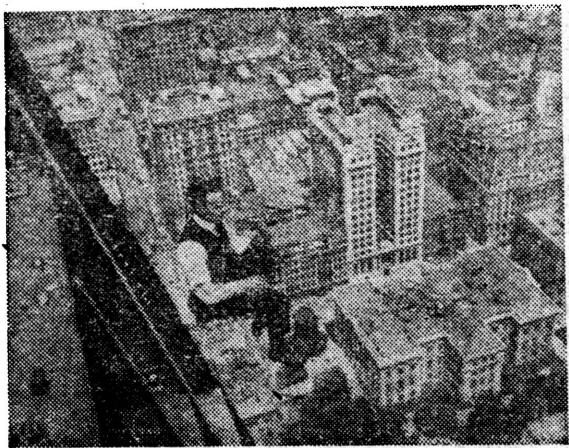
4、有些事不必正面反对，必要时可以采取消极限制的方法。当迫于某种压力要去干那些自己认为不妥的事，可以采取拖延的办法。

5、对外透露消息把握分寸。许多事情是不易泄露出去的，象人员调配，酝酿不成熟就过早地宣布，将会导致矛盾的加剧。

6、要乐于在小事上妥协。对领导用权来说，没有什么能比经常在一些小事上固执己见更不幸的了。

7、要善于辞令，成为颇具说服力的鼓动家。就象一个好的演员一样，能够在感情和理性上同时感染他的观众。

8、在执行公司章程的过程中，要避免生硬僵化和过于严厉。为了赢得和保持部属的忠诚，领导者有时必须“歪曲章程”。



凌空拍照的国外摄影大师W·米勒