



读书

书籍是青年人不可分离的生活伴侣和导师。

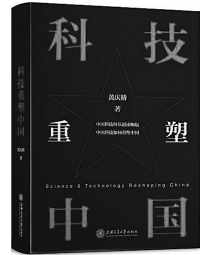
——高尔基

读书时要深思多问。只读而不想,就可能人云亦云,沦为书本的奴隶;或者走马看花,所获甚微。

——王梓坤

新时代科技强国战略的生动诠释

□曾莉莉



《科技重塑中国》
黄庆桥
上海交通大学出版社

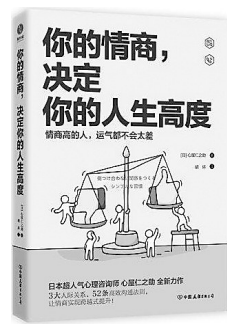
再如,历时30年的核潜艇研制之路,它是在中国最艰难困顿的那段岁月里完成的。上世纪50年代因经济困难导致诸多重大的科技工程无法正常进行,核潜艇建造就是其中之一。当时苏联拒绝对华提供技术支持,而陆地核反应堆等一系列装置还未取得进展,科学家们就是在食不果腹的条件下排除万难造出了中国自己的核潜艇。

又如,海湾战争之后,中国投资建设的卫星定位导航系统“北斗”,当时政府开始意识到卫星导航对国防安全的重要性,所以即便是在美国免费开放GPS的情况下,中国仍不惜重金坚持自主研制导航系统,以减少对外来技术的依赖。

到了本世纪,备受瞩目的高速铁路正成为中国走向世界的新名片。中国高铁以其低成本的价格优势、完整的产业链以及集约化的施工建设能力,逐渐发展成了一项成熟的工程技术。这项成就与改革开放后中国推行城市化进程密切相关;考虑到国土面积之广、人口基数之大,发展长途陆路交通运输成为一项突出的社会需求,加之政府对基础设施的重视和开发,中国从一开始采用技术引进和联合生产,到逐具规模地形成了自己的产业生态,在丰富的实践中一步步攻克各地遇到的难题,最终可谓是“十年磨一剑”,顺利地完成了从模仿到超越的华丽转型。

科技是一个更新换代频率非常快的领域,我们要承认自身的诸多不足,例如起步晚、创造性不够、人才制度完善等等,但是另一方面,我们也要看到中国正在赶超的行动力和可能性。“从无到有”之后该如何将现有的水平提升到更高的层次,这是当前深化改革需要突破的关键问题。

新书推荐



《你的情商,决定你的人生高度》
[日]心屋仁之助/著 胡环平译
中国友谊出版公司

该书是余秋雨继二十多年前出版《文化苦旅》《山居笔记》等“文化大散文”之后,一部全新的散文作品集,也是他的首部短篇散文集。全书分上下两部分,上部分“万里入心”,有感、有悟,再谈废墟,不仅是苦旅足迹遍布四海的余秋雨在空间上的抓取和思索,更是一位年逾七旬的长者在回望人生旅途时的感悟与警醒。下部分“文史寻魂”则是余秋雨的一个大胆实验。他在用一篇篇“支点很小”的短文撬起半部文学史。



《考古的故事》
[美]埃里克·里克莱因/著
林华/译
中信出版社(2018年10月)

《考古的故事》记录了世界上二十余个主要的考古胜地,以及重要的考古发现。我们能在书中看到埃及法老的黄金面具,希腊帕提依神庙里的大理石雕像,墨西哥丛林中的祭献品……这些文物将尽可能客观地告诉我们,我们的祖先过着怎样的生活、创造过怎样的文明,其中的一些文明又为何走向毁灭。书中还展示了不断进化的考古技术,比如空中勘察、激光雷达,它们让更多遗址被发现,也让文物说出更多故事。

打破思维界限 实现知识管理

□秋叶



《跨界思考》
陈永隆 王铮
民主与建设出版社

面对瞬息万变的世界,不想朝九晚五过一生,不想一个职业做到老,跨界思考,风靡全球的高价值创新思考模式,带给你先人一步的竞争力,让你成为更厉害的人。陈永隆与王铮联手打造的跨界思考,是一套融合多种思考工具、多年研发、简单高效的思考方法。本书以学习方法、个人梦想、职业规划、团队创新为主题,用126张完整图解、一步步带你跨出惯性思维、找到个人优势。

我们今天谈的知识付费,知识变现,不管爱不爱读书的人,都会说出个一二三。你如果问大家什么是知识管理,大部分人内心也许会狐疑,我需要学知识管理吗?当然需要!

特别是现代服务业,每一个从业者都应该先是一个知识工作者。我理解的现代服务业,不是简单的机械劳动重复劳动,而是凭借自己在多个领域的知识积累,能够为客户提供解决方案的人。

比如你在书店做收银员,只是简单服务业,但你如果能为客户的书柜设计书单,就是能帮客户解决复杂问题的人,这样的工作必然要求你有渊博的知识储备。今天的中国经济,一个大发展方向就是将先进制造业和现代服务业深度融合。这不仅仅需要知识管理,还需要从业者在知识积累基础上培养出跨界思维,否则就很难适应这一趋势。

我理解的先进制造业和现代服务业融合,并不一定是要发明新的产品、新的模式,而是用先进制造技术更好更快更绿色生产,让消费者能够对产品有完整的体验服务,这才是好的消费模式。

其实对很多爱购物的朋友而言,如果在买衣服的时候,有穿搭顾问提供建议,完全可以不用买很多衣服就能搭出百样效果,这就是在产品消费上增加知识服务的价值。今天的商业完全可以是一个领域的专家去帮另外一个领域的人去消费,而这个领域的专家就必须懂得多个行业的知识,我

们把这种人叫跨界人。

为什么有的人跨界很容易?有的人学习新知识总是很慢?我觉得有两个关键点。

第一是要培养个人的知识迁移能力。

很多人的学习都是针对一个专业方向的积累,一旦进入新领域就感觉需要从零开始。但也有人似乎很容易进入新领域,掌握新技能。如果一个人总是陷入专业学习模式,不知道如何通过一个学科的学习掌握学习新领域知识的方法,就会形成思维惯性和路径依赖。那么他的技能就会越来越单一,很难适应今天的跨界整合,跨界服务的商业模式。

进入新领域并非全部是从0到1,过去学习的很多知识、经验、技能完全可以复用,关键是你懂得主动规划,切入需要你过去积累的优势领域。

我作为老师,要学习PPT,PPT精通后很自然转入演讲和培训领域,然后因为教育领域的积累,很自然扩展了PPT在线教育业务,等业务做大了,很自然又进入创业公司管理的新领域。我并不是一步到位成为创业者,但是我过去积累的每一个领域知识,都成为我下一个跨界领域的积累。

第二是要适应社群式学习模式。社群式学习模式也是今天移动互联网发展的一个趋势,大家通过在同频的圈子里交流,认识不同的人,了解不同的领域,打开自己的视野格局。这就好像巴黎街头艺术家喜欢高谈阔论的咖啡馆,无数的聪明脑袋碰撞就产生了无数新的艺术灵感,我把这种学习效果叫“咖啡馆效应”。

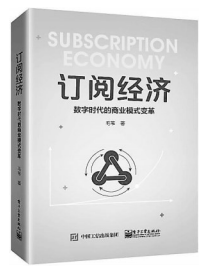
要跨界,首先要混不同的圈子,只有在不一样的环境里面才会看到你不知道的东西。要跨界,一个人的视野和经历要先跨过去。主动加入不同的圈子,用完全不同的思考刺激自己的大脑,让自己保持对这个世界的新鲜感。

《跨界思考》书中提供了大量关于如何分析个人优势、如何训练自己思维的跨界能力的方法、工具和案例,对于想打开不同领域知识的学习者,就如提供了一个不同工具箱,随手拿起一样,就能解决你平时遇到的诸多困惑。

《跨界思考》这本书,将让您重新发现:原来,我们可以不用买很多衣服来分析问题、寻找真因;接着,用创新思考来激发灵感、广纳异见;最后,再用本书提供的跨界思考模型与技巧来发现超乎预期的答案,找出更突破、更创新的解决方法。

解码订阅经济的运行模式

□毛苇



《订阅经济》
毛苇
电子工业出版社

你也许会有这样的经历,熬夜在爱奇艺上追一部热播,用QQ音乐会员听一首新歌,在衣二三APP上选租一件心仪的衣服,在Salesforce上查看公司的销售报表,或者每月向运营商缴纳手机费,等等。当你置身于这些场景中,你已经成为订阅经济的一部分。你可能不会去思考隐藏在这些场景背后的商业模式,而这正是本书深入探讨的主题。

我们正在迎来一个订阅经济时代,越来越多的消费者和企业都将参与这场订阅经济的浪潮中去。2018年,麦肯锡指出订阅经济正在成为越来越多人日常生活的一部分。在买买买的同时,越来越多的年轻人开始通过订阅而非一次性购买的方式,来满足自己的个性化消费需求。在经过多年的质疑和旁观之后,越来越多的企业决策者和经理人开始放下成见,拥抱云服务,来适应日趋复杂化、个性化和多样化的客户需求。

对大部分人来说,订阅是一个古老、熟悉而又陌生的商业模式。尽管存在了几百年,订阅却从未像今天这样和互联网、云计算、大数据、人工智能等新兴技术紧密结合,深刻影响着越来越多的消费者和企业。如今,订阅经济已经成为企业决策者、高管、经理人和投资者必须正视和理解的一种商业现象。作为多年来在订阅业务一线努力耕耘的实践者和观察者,作者将通过本书来阐释订阅模式的本质和运行规律。同时也将拆解那些知名订阅制企业的经典案例,揭示这些企业成功运营订阅业务的密码。

总结一下本书特征,作者用四个关键词来概括:普适性,故事性,客观性,数字化。

普适性——订阅经济是一种商业现象,它广泛存在于各个行业和细分领域,包括个人消费者市场和企业级市场。为了揭示隐藏在订阅经济背后的订阅模式的运行规律,本书超越行业和具体业务的限制,构建了一种普适的订阅结构,即订阅循环。订阅循环结构普遍适用于现代意义上的订阅模式,揭示了订阅商业系统的关键要素及其相互关系。

故事性——本书一共介绍了15个案例,这些案例无一不是各自细分领域中的领军企业和经典标杆。例如,用流媒体视频改变全球媒体产业格局的奈飞,用SaaS服务改变软件产业的企业级云服务巨头Salesforce,用数据和算法改变时尚零售产业的Stitch Fix,等等,他们的故事传奇、励志、发人深省,激励着每一个后来者学习和超越。

客观性——本书的目的是为了揭示订阅模式的本质和运行规律,无意去标榜订阅模式和贬低其他任何模式。任何模式都有好的一面也有不好的一面,任何模式都有适合其生存和发展的土壤。因此,无论是阐述订阅业务的逻辑,还是讲述每个订阅案例,甚至是行文中的语言措辞,作者都秉承不夸大、不标榜的客观立场,并尽量多地采用数字、图表等客观表达方式。

数字化——本书的副标题是“数字时代的商业模式变革”,因此,作者在书中介绍了在数字化时代具有代表性的十种订阅模式,全书15个案例也全部是基于数字化的订阅模式,不包括任何传统的线下订阅模式。尽管如此,订阅循环的普适性依然是不受影响的。

在订阅经济时代,人们更倾向于订阅而无需占有。以私人订制为特征的个性化消费将不再是阶层特权,而将普惠大众,成为数字化商业的常态。企业和产品主导将向客户主权演变,并将推动C2B(消费者对企业)智能商业的兴起和繁荣发展。

与失败化敌为友的创新指南

□药山



《黑匣子思维》
[英]马修·萨伊德著
孙鹏译
江西人民出版社

俗话说,失败乃成功之母。但最近脑神经科学家和认知科学家又语出惊人:失败根本不是成功之母,成功才是。那么,到底什么才是孕育成功的渠道呢?《黑匣子思维》这本书,通过掌握目前世界上安全系数最高的航空行业,和同样高技术、精英荟萃的医疗卫生和司法领域进行对比,得出一个很重要的结论:失败不是成功之母的关键,在于你是否理性地对失败失望。

黑匣子是飞机专用的电子记录设备之一。黑匣子非常坚固,在飞机发生事故甚至坠毁的时候,由搜救工作人员把所记录的内容解码,供事故分析之用。其实这个匣子是鲜艳的红色,以方便搜救人员在飞机失事以后,更容易找到。为什么叫黑匣子呢?这本《黑匣子思维》的作者马修·萨伊德解释道:飞机失事,经历了火烧、爆炸以后,通常都变成黑乎乎的。美国诺贝尔奖得主丹尼尔·卡尼曼曾经说过这样的故事:当你送朋友上飞机去旅行,你向他挥手告别,并祝他一路顺风。然后你开车离开机场回家。事实上,你从机场回家路上发生事故的可能性,比飞机失事的可能性要大得多!是什么让航空业成为世界上安全系数最高的行业之一呢?如果说仅仅是因为一个小小的红色(或黑色)的黑匣子,这肯定是以偏概全。但如果说是因为这个行业中的人员,因为具备“黑匣子思维”而不断改进,提升安全系数,却一点儿不假。

那么,什么是“黑匣子思维”呢?本书在第一部分就开门见山地明确了黑匣子思维的定义:黑匣子思维是一种记录和审视失败并从中吸取经验的积极态度。客观记录而不是遮遮掩掩,讳言失败。这种黑匣子思维,其实是一种让你的思维点亮绿灯的模式,不拒绝,不否认,积极从失败中汲取教训,然后更新进步的开放心态。

面对失败,心理学家提出一种“认知失调”的理论,来形容我们笃定的事物受到挑战时内心的不安。因为我们都觉得自己是理性和明智的,所以,我们做错某事的时候,我们会坐立不安,从潜意识里面否认错误,忽视那些对自己不利的证据。这是人类面对错误,尤其是重大错误的一种心理本能反应。航空领域的黑匣子制度,就是杜绝这种心理防卫机制的制度:任何飞行过程中的问题,都通过黑匣子等设备记录,并充分讨论修正,最终结果无偿地提供给同行业的所有成员查阅。

当代商业航空史上有次最著名的飞行:飞机刚刚在纽约机场起飞两分钟,就遭遇大雁的“袭击”导致引擎全部失灵,机长果断地将这架重达70吨的空客A320大型客机迫降在哈得孙河上,机上人员全部生还。在接受采访的时候,这位机长说:在航空业,我们拥有的一切知识,经验手册上的每一条经验、每一条操作规程,都是以某个人的死亡为代价换来的……因此我们必须正视这些行业知识,并把它传授给后来者。从道德上讲,我们决不能忘记这些教训,再次犯下同样的错误。黑匣子思维,不仅仅是“失败乃成功之母”的信念,而是包括对失败的反应、态度和调查方法。

一档音频节目中说了这样一个故事:专家经过对多起酒吧争执引发的恶性杀人案件进行调查,发现85%的情况是死者先动手。由此人们引发了“谁先动手谁死”的论断。而事实上却很简单——死者不会开口,杀人者为减轻责任,一定会想方设法把先动手的过错推到死者头上。《黑匣子思维》中也讲了这样类似的例子:二战中美军飞行员执行任务的风险极大,甚至死亡率高达50%;空军必须加强飞机装甲抵御敌人攻击,但又不能全面加装甲导致飞机太重无法起飞。经检查返航的飞机,发现大部分飞机机翼和机身上都磨痕累累,驾驶舱和机尾保持良好。因此,军方得出结论:应该加强飞机布满弹孔位置处的装甲。

然而,数学家瓦尔德提出异议:他们只看到了安全返航的飞机,却没有考虑没能返航的飞机。返航飞机驾驶舱和机尾保持完好,意味着一旦这两个位置被击中,飞机根本没法返航。因此,军方在这两个位置加装装甲,对整个战争产生了巨大影响。只有全面的考虑所有因素和信息,客观中立地对试验对比,才能从问题中发现改进的正确思路。

对于社会领域,比如政策制定、比如司法改革,或者物价房价的预测,不管是政府决策,企业战略还是个人应对,保持黑匣子思维对我们同样大有好处。这些领域看起来没法通过科学实验获得结论,实际上,更应该采用对照实验的方式,更加理性地判断自己的假设是否正确,从而做出更加明智的选择。

古人家训的跨时代启示

□张光茫



《良训传家》
韩昇
生活读书新知三联书店

修身,齐家,才能治国,平天下。在中国传统文化中,家训尤显重要。复旦大学历史系教授韩昇的《良训传家:中国文化的根茎与传承》一书,将重要家训与历史人物、典故融为一体,汲取古人的智慧,展现千古家训的当代启示。

这本《良训传家》,跳出以个别古代家训为主的说教式或释读式模式,而是点点结合、寓理于情。书中系统爬梳了传世的重要家训,以及部分现存的家谱资料,结合相关世家大族的文献记载,将家训的内容融入历史情境中,用历史事实与家训内容相印证。全书立足传世家训,又不拘泥于某一家训,通过自己的历史研究展示诸家家训之精髓,给读者以启示。

家训特别重视日常的行为规范。诸如一家人吃饭,大人没到,甚至家人没到齐,先到的人就不能先吃;长辈没有动筷子,孩子就不敢夹菜。这些规矩的背后要给孩子树立的第一个观念是懂得长幼有序,尊重父母。中国古语讲“孝”,它最朴实的含义是善待父母,在家有孝,在外才会敬业。“家训也让人培养协作精神,叫人要懂得关心别人。试想,一家人借着吃饭的机会相聚相亲,先到的人先吃了,后到的人只能吃到残羹剩饭,会是什么感觉呢?所以,家训实际上也让人学习分享与自律。”这些都要从小做起,最终成为生活习惯,无须刻意却能自然而然地遵守。

家训体现了中国传统文化的精髓,即“仁义礼智信”。家训并没有包含多少功利之心,而是让人学会怎么做人。书中举例说,汉朝开国皇帝刘邦鄙视文化,善于驭人,临终留给儿子的遗书,却不是政治权谋的锦囊妙计,而是非常简练的一句话,告诫儿子好好读书,本分做人。

家训也有警示的作用,能让人看到家族的成与败。书中列举了汉武帝时期权臣霍光家族的覆灭,“关西孔子”杨震的家族兴盛,世家大族琅琊王氏百年传承。“这些家族,往往是军功起家,还有就是官场得意或者商賈牟利者。后来,这些家族大多衰落了,并不是他们想衰落,而是他们没有找到让家族延续下去的关键。他们有钱有势,溺爱子女,结果孩子长大后,不是为非作歹而锒铛入狱,就是挥金如土坐吃山空,其短者一代而衰,稍好一点的也逃不过‘富不过三代’的命运。”他们的教训提醒父母,不要一味溺爱子女,百依百顺往往会调教出懦弱任性的人格,养成一身孤傲戾气。

家训的一个显著特点,就在于其可传承性。书中提到,曾国藩家族,从曾国藩算起四代人,共出现了近290个文化精英,而且这个家族四代人里面没有一个败家子。还有梁启超家族,六个孩子里,就出了三个院士。这其中,家训起了很重要的作用。一个家族是这样,一个企业也是如此。韩昇表示,中国很多企业的规模也许已经到了最大了。但从长远看,要以为中国企业已经取得了成功,还言之过早。因为从世界范围看,如果一个企业没有经历三代就灭亡,就不能说它已经成功了。想让一个企业生生不息,就在于其文化精神。

家训经过了千百年实践的检验,造就了一代又一代中国人,在古代世界文明中从来引领潮流,不曾落伍。但今天读家训,不要拘泥于形式,主要是领会它的精神。古今生活习俗变化甚大,不能样样以古律今。可不管社会如何变化,诚信、正直、勤奋等核心的价值观念,应被长久坚守,这是我们安身立命的根本!