



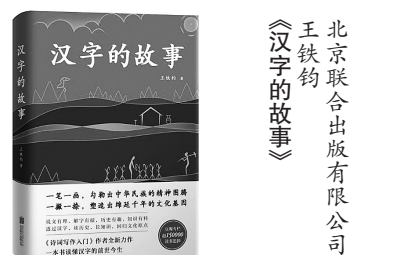
读书

如果读书也能算是一个嗜好的话,我的唯一嗜好就是读书。人必须读书,才能继承和发扬前人的智慧。人类之所以能进步,靠的就是能读书又写书的本领。

——季羨林

解读汉字背后的奇妙故事与文化基因

□刘婷婷



每一个汉字,都是一首优美的诗,一幅美丽的画,背后都有一段传奇的历史,一个动人的故事。

《汉字的故事》以时间为轴,纵向考据汉字字形、字义的发展变化;横向举一反三,由一个字引出多个字,辐射式解读。抽丝剥茧,旁征博引,不仅助读者厘清汉字流变的脉络,更深入挖掘汉字背后的故事。

本书作者王铁钧是北京大学中文系博士,熟谙中国传统文化,著有《诗词写作入门》《汉字里的中国》(合著)等。作者于2013年在豆瓣阅读开设专栏,讲解汉字及其背后的历史知识,内容充实,生动有趣,深受读者喜爱。这本《汉字的故事》,正是其专栏文章的结果。为了出版本书,作者对内容做了精心修订,包括篇目的重新排列、文章的删减补充、文献的考据核实等,使得全书更加清晰、流畅,富有可读性。

作为民族的精神图腾与文化基因,汉字历经千年的传承、演变,从祖先的心里,流传到我们的指尖。一笔一画,一撇一捺,万物有灵,字字抵心。在《汉字的故事》一书中,作者详细介绍了有关汉字的那些历史和讲究。

汉字可以作为线条,勾勒时间轮廓。比如“元”代表开始。不仅国君即

位的第一年都称作“元年”,而且每年的第一天称作“元旦”,第一个月称作“元月”,这都是吉利的开始。而中医学里人身最本初的最重要的气称为“元气”,则是最值得珍视的。科举考试中,乡试的第一名称作“解元”,会试的第名称作“会元”,殿试的第一名称作“状元”,从乡试到殿试连续考中则称作“连中三元”,这都是科举时代“人生赢家”的代表。比如“日”“月”“星”,古人合称为“三光”,是地球上生活着的人最常看到的自然现象,也必然是最古老的汉字成员。日月悬诸天,给人们提供光明,所以有些以日月做部首的字就跟明亮有关,比如昭、晃、朗等。而最有趣的就是“明”字了,日和月的组合,那可确确实实是亮了。

汉字还可以作为记忆,探寻历史脉络。比如正统与统一。大概很多人都听过“大一统”这个说法,可这个词的本义恐怕就鲜为人知了。《说文》里曰:“统,纪也。从‘糸’,‘充’声。”“统”是一个形声字,字形很简单,有治理和规范、总领的意思。而“大一统”的“大”字,在这里用作动词,表示“以之为大”,也就是发扬、推崇的意思,“统”则是起始、传统,“大一统”,就是推崇某一种起始、传统了。

此外,书上还介绍到:汉字可以作为符号,传达心灵寄托;可以思考,感受岁月变迁;生活之中的独白,诉说世间温情;可以作为经典,传承文化精神。

一笔一故事,一画一世界。汉字是华夏民族文明的曙光,也是我们伟大的中华民族步入人类文明时代的标志。每一个汉字,都有其独特的内涵。在现实生活中,我们每一天都在和汉字亲密接触,当我们把汉字拆解,触及它的灵魂时,就会得到诸多启发。

珍藏在1949的闪耀时刻

□李舫



1949年元旦,天刚蒙蒙亮,充满油墨芳香的《人民日报》出现在人们眼前,一篇气势磅礴的文章——毛泽东的“新年献词”——令人们热血沸腾。毫无疑问,这篇题为“将革命进行到底”的新年献词,预示着中国道路之方向。

1949年的第一个月就非同寻常。从毛泽东思考怎样和平解放北平,到解放军进入北平城,许多决定新中国命运的大事都在这个月发生,这是时间的巧合,也是历史的安排。今天,时间和历史都浓缩在一本沉甸甸的作品《诞生——共和国孕育的十个月》中。翻开这本书,江河般浩渺壮阔的往事扑面而来,这是一部充满温度、深度和力度的中华人民共和国诞生史。在作者细腻生动、在场般的叙述里,时针仿佛被拨回1949年。随着往事奔涌而来的,是经过70年岁月沉淀的思考和感悟。

隔了70年的时光回望,往事如此辽远又如此近切。1949年,这一年是新世界和旧世界、新社会和旧社会的分野点。这一年的第一天,一切都更显得与往昔不同——毛泽东在“新年献词”中宣告一个新世界即将来临。

对中华人民共和国即将诞生的这10个月,作者描绘了一些令人难忘的历史瞬间:

3月,中国共产党七届二中全会胜利召开。会议提出党的工作重心开始由农村转向城市,为夺取最后的胜利奠定坚实的思想、理论和政策基础。在这次会议上,毛泽东代表党中央宣布,即将成立的人民共和国“定都北平”。

4月,渡江战役大获全胜,人民解放军占领南京。

6月,汇聚全国各党派和无党派代表人士的新政治协商会议筹备会在北平召开,各项建国准备工作开始启动。

9月,国名、国旗、国徽、国歌、国都、纪元和具有临时宪法作用的《共同纲领》都最终确定下来。新中国的领导人经选举产生,毛泽东当选为中央人民政府主席。

10月,中华人民共和国成立。这个月的第一天,全世界的目光都集中在天安门广场,毛泽东在这里庄严宣告:“中华人民共和国中央人民政府今

天成立了!”——沸腾的人流、潮水般的欢呼表达了中华民族独立的自豪,表达了中国人民实现梦想的骄傲!

《诞生》带领读者穿越时空,在中华人民共和国的起点找寻共产党人的初心。《诞生》里讲了一个有趣的故事:1945年6月,黄炎培等6名国民参政员主动要求来到延安。毛泽东请黄炎培谈谈对延安感想,黄炎培坦率地说:“我生六十多年,耳闻的不说,所亲眼看到的,真所谓‘其兴也勃焉’‘其亡也忽焉’,一人,一家,一团体,一地方,乃至一国,不少单位都没有能跳出这周期率的支配力……中共诸君从过去到现在,我略略了解了的,就是希望找出一条新路,来跳出这周期率的支配。”毛泽东听后回答:“我们已经找到新路,我们能跳出这周期率。这条新路,就是民主。只有让人民来监督政府,政府才不敢松懈。只有人人起来负责,才不会人亡政息。”中华人民共和国的有关故事,尽管很多我们都耳熟能详,但是作者将更多趣盎然的细节还原到这些故事中,让故事更加饱满丰盈、真诚感人。一个又一个日子,一则又一则故事,将军事、政治、经济、社会、文化、历史同人物相联系、相作用、相激荡,共同推进作品叙述,在读者眼前铺开了一幅恢宏、动态、悠长的现实主义画卷,由此形成一定的阅读魅力。

《诞生》是一部有温度、有情怀的著作。它用满满的真情、绵绵的针线穿起中华人民共和国诞生的日日夜夜,书中这些故事以小见大,让读者感受到中国共产党人的胸襟与情怀,以及党与人民血肉相连的鱼水深情。

《诞生》是一部有深度的、有灵魂的著作。新中国的成立意味着那些近百年来追寻梦想的志士仁人,在中国共产党的带领下,终于找到了“国家是谁的?”“中国向何处去?”这些问题的答案。

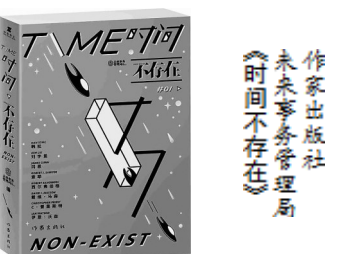
《诞生》是一部有力度、有分量的著作。作者截取的中华人民共和国诞生前10个月的历史,是至关重要与关键的一段。从“打天下”到“坐天下”,从救国到建国,从夺取政权到建设政权,从枪炮战争转向经济建设,在这些伟大的转折中,中国共产党面临着新的形势、新的任务、新的挑战、新的征程。伟大的民族总是能够直面挑战,汲取经验,不断从胜利走向胜利。

《诞生》具有一种阐释正义的力量,这是顺应时代规律、顺应历史必然的正义力量。中国共产党如何得天下、如何被人民发自肺腑地拥护,答案都在书中。

犹如认识一座山是通过它蕴含的宝藏,认识一条河是从它的深度和宽度开始,《诞生》满怀深情地告诉我们,要认识中华人民共和国70年的历程与辉煌,必须同时认识她的孕育和诞生。

探索时间背后的无限可能

□须叔



耳熟能详的《爱丽丝梦游仙境》,起始于“掉进兔子洞”这个概念:爱丽丝看到一只穿戴衣冠的古怪兔子拿着怀表慌慌张张地跑过,一边跑一边念叨“没时间了,没时间了!”好奇的爱丽丝跟着兔子跳进兔子洞,从而进入仙境,开始了不可思议的历险。也许大家都没意识到,这就是一个关于时间的故事。

日前,作家出版社出版了一本科幻小说集《时间不存在》,编纂此书的“未来事务管理局”是国内文科普科幻的一线传播品牌,此前曾参与了大量面向公众的科普活动和科幻产业培植,培育了超百人的作者队伍。于是,就有了这本书背后华丽的作者阵容:22位作者,累计获得10次雨果奖、7次星云奖、4次轨迹奖、2次世界奇幻奖、坎贝尔幻想奖、阿瑟·克拉克奖、美国科幻研究协会朝圣者奖、美国哲学协会图书奖、中国科幻银河奖、华语科幻星云奖……他们的作品也涉及到时间的“前后左右”、方方面面。

刘宇昆《三体》《北京折叠》英文版译者)的《七个生日》,擅长在普通人的日常生活中寻找异化情感,用一对母女情感冲突,带领读者在浩瀚的时间中审视气候变化问题,触及了关于人类未来命运的宏大主题。

中国顶级科幻作者之一韩松的

《冷战与信使》,关注那些无法进入时间旅行的普通人,爱上一个穿梭时空的信使,是多么的浪漫而绝望,结局的转折则为这场绝望的爱情赋予了一丝温暖,却又将故事带向了更不可知的方向,令人回味无穷。

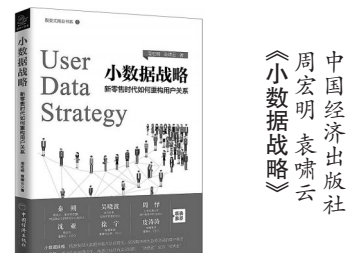
西尔弗伯格以大师级的手法,在《时海捞针》的套路爱情故事中嵌入了一个时间线随时都会被改变的设定。在人们可以回到过去改变历史的设定下,主人公不只是未来难以确定,连现在都面临危机——随时可能因为情敌篡改历史,而被甩出既有的生活。如何才能留住现在的爱人,成为读者一直揪心的巨大悬念。据说,这篇短篇小说已经进入影视改编,即将被米拉麦克斯影业搬上银幕。

除了新的作品,本书的最大惊喜还是挖掘出不为中国读者了解的重量级旧作。利兹大学图书馆员戴维·马森1965年发表的《途中小憩》,纯粹用文本的方法展现了前所未有的时间感,即使放在今天也令人惊艳。这是个在不同区域时间流速不同的世界,从快速的地区逐步进入缓慢的地区,故事的情节和叙事都出现了明显而渐进的变化。初看让人一头雾水,或者不以为然,读完全文才震惊于作者创造的世界,如此逼真又有如此的切肤之痛,这种阅读体验会让人毕生难忘。这篇杰作也让马森一跃成为科幻舞台的明星,深入而微妙地影响了当时的“新浪潮”作者。可惜却随着时间流逝,它被淹没在岁月里,幸而借助本书得以重现了这颗在历史中划过的闪耀流星。

《时间不存在》中每一篇作品都体现了编辑对时间的理解,力求拓展这个主题,也希望重新找到时间议题的边界和内核。它不仅是科幻的,也是文学的,在方寸之间展现宏大之美,探讨了人类的终极哲学问题。

运用小数据满足用户潜在需求

□安仁



互联网发展到移动互联网时代,对零售业而言,不仅意味着时空的变化,也标志着将会出现大量新名词、新理念,特别是“新零售”概念提出后,业界的前路在哪里?该如何走?众说纷纭。品牌商、渠道商和零售商该如何做,才能搜集、分析并运用好和每一位客户息息相关的的小数据,并提供用户真正认可并需要的产品和服务?

作者在《小数据战略》中首次系统地阐述了在新零售时代,品牌商、渠道商和零售商该如何做,才能搜集、分析并运用好和每一位客户息息相关的的小数据并提供用户真正认可并需要的产品和服务。基于对趋势的分析,本书还前瞻性地指出零售行业的未来模式:自零售。

在互联网和物联网时代中,数据对于零售行业的重要性不言而喻。舍恩伯格在《大数据战略》一书中指出:“在大数据时代已经到来的时候,要用大数据思维去发掘大数据的潜在价值”。当下的零售行业中,从采购、品类、上架补货、库存、物流,再到人流、租金、人工、水费,几乎所有环节,都跟数据有关。

因此,言必谈数据,唯流量是尊,成为了当代“商务人士”的标配,但究竟有多少流量是有效的却值得怀疑。而且,即便如此,在经营中,很多企业不知道客户到哪里去了,使得企业成本升高,毛利下降。

在周宏明的观察中,大部分企业,都遵循流量思维,他们一边通过各种营销方式和手段,投入巨大的资源去获取流量,获得新客户;一边又通过“漏斗型”的模型来筛选优质客户。假如有10万个新客户,几经筛选,剩下可能不到1万个。然后,为了继续发展,他们必须再次开始,到处找新客户并筛选老客户。

为破解这种困局,周宏明提出了“小数据”的概念。什么是小数据?他说,跟用户有关系的数据,大数据中的

三个步骤帮你高效解决工作难题

□姜涛



花了很多时间和精力,却没有得到应有的结果;自认为做得很完美的事,旁人给的评价却很低;觉得已经说得已经很清楚了,对方还是听不懂……日本资深顾问森秀明指出:这些情况,追根究底,都出自同样的问题——你没有说出对方想知道的内容。换句话说,你并没有回应对方的需求,所以对方当然不会认真听你说话。

为了解决问题而进行的沟通,你如何“思考”将是关键。只要掌握正确的思考方法,就能清楚知道自己该采取什么行动。你可以找到正确的路,以最短距离抵达目标。

仔细想想,工作上解决问题需要采取的行动其实很简单。主需要4个步骤,步骤1:询问对方的需求和烦恼;步骤2:思考如何解决对方的需求和烦恼;步骤3:以有说服力的方式,提出具体的解决方法;步骤4:告诉对方具体的解决方法。

有时候只要做到步骤4就大功告成,有时候还得再回到步骤1,重新思考解决方法。这个循环就是重复“活用对方提供的信息,转化为可以改变对方行为的信息,再以适当的方式告诉对方”。对方无法理解自己想说的话,往往有三种原因。原因1:没有好好“整理”对方说的话或发生的现象;原因2:没有把事情“分解”成容易处理的大小;原因3:没有通过“比较”,清楚呈现自己想告诉对方的意思。反过来说,只要培养“整理”“分解”“比较”的技能,就能充满自信地对任何工作上的难题。

为什么善用“整理、分解、比较”的思考方式,能够提高所有工作的效率、质量和精确度?小到个人之间的对话、大至企业之间的项目,工作中有各种大大小小、规模不等的事务,最终都脱离不了人与人之间的沟通。不管目的为何,不管对方是谁,成功的关键就在于

用户数据,就是“小数据”。它一般包含的种类有:用户的行为数据、口碑数据、消费数据、地理位置数据、金融数据、社交数据等。研究小数据的目标则是“发现消费变化,实现精准营销,建立稳定的用户关系”。

周宏明认为,“用户正在扮演越来越积极的角色,从被动接受和选择到主动影响和创造”,因而,运用小数据,可摆脱“漏斗”噩梦,摆脱流量思维的宿命。让企业在大数据中准确地找到自己的用户。“每一位用户,既是消费者,也是销售者,对于好的产品或服务,消费者会通过体验式分享,自己驱动下一阶段的销售。这是零售模式的最高级阶段,我们称之为‘自零售’。”进而,超级用户成为企业新的传播渠道。他提出“每个品牌商都应该积极行动起来,跳出大数据的迷思,关注自己的用户,关注自己的市场,搜集研究自己的品牌、市场和用户相关的‘小数据’。用小数据来管理生产和库存,用小数据建立自己的用户关系,做真正的精准营销”。

此时,用户关系的重构,成为重要议题。针对重构用户关系,《小数据战略》艺术地提出了5CM理论,作为重构关系的重要步骤:1CM,用户画像管理;2CM,用户精准营销;3CM,用户需求挖掘;4CM,品牌洞察;5CM,自零售。通过5CM理论重构的用户关系的过程中,“自零售”概念,和以安利为代表的传销有着本质区别:“自零售是经验分享,而传销是价差的传播。”

这种用户自发进行的经验分享,将成为其他用户选择产品的重要依据,进而也会影响企业营销方式、传播理念的深度转型。因此,在未来的零售场景中,企业的观念,从流量思维转化为用户思维,或将成为必然。重构用户关系是第一步,很多企业还没有意识到,终极目标是重构用户运营的商业模式,这代表着未来十年商业发展的主流趋势。

技术的进步,不应是用技术取代人,不应以冷冰冰的数据、程序和无人机器取代人性化的产品和服务,而是更好地为人服务,为人的交易、传播等活动提供更好的体验。周宏明认为,“从新零售到自零售的升级,也就是从B2C到C2C的转化,只有自零售才是真正的C2C,每一个自零售人,都是一个传播枢纽的C”。未来的零售行业,期待有更直接有效的营销方式、更好的用户体验。

三个步骤帮你高效解决工作难题

□姜涛

你和对方的沟通。为了实现有效的沟通,必须和对方达成“共识”。要奠定有效沟通的基础,整理、分解、比较的架构是很有有效的工具。你在说明一件事的时候,大脑中进行着什么样的活动?请想象你可以透视大脑的活动。你会看到,你在不经意间的情况下,通过整理、分解、比较,掌握了许多事实,然后再告诉对方你理解的内容。已经习惯这种思考方式的人,可以顺利地正确地执行整理、分解、比较的步骤,有条不紊地向对方说明。

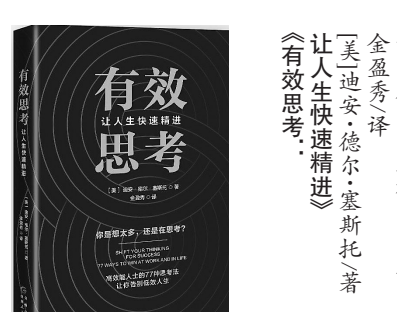
正确的思考方法,具体来说,其实就是三个简单的步骤:整理、分解、比较。何谓“整理”?整理就是“正确掌握每一件事实”。事实就是根据你的目的,选择不同的法则、结果、事例、情报、数据等等。把事实一件一件分开来,正确掌握每一事实的规模和内容,这就是面对难题的第一步——整理。不管是任何工作,都会有不同的问题、计划、数字出现,你也可能有许多见解和想法,更是常常会有新点子随机出现,但是我们必须要对这些事实进行整理。这些事实有大有小,我们需要区分轻重主次。

何谓“分解”?分解就是“把大事实划分成小事实”。一份有问题、让人看了也摸不清头绪的资料,就像让人抓不住重点的沟通一样,都是因为以自我为中心。有些人制作的策划书总是能赢得对方的青睐,有些人说话总是能得到赞同,他们究竟有什么办法呢?这个时候,我们就需要进行第二步——分解。当你整理完成想要表达的信息和资料后,我们还需要通过分解,对事实进行没有遗漏、没有重复地划分。

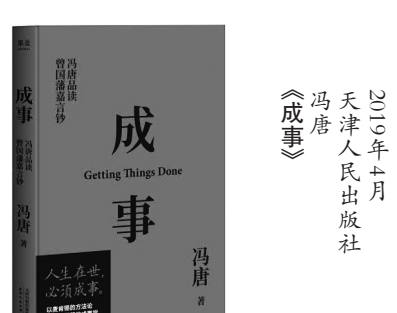
何谓“比较”?比较是“把大小一样的信息放在一起比较”。在分解完事实之后,我们就可以对这些事实进行比较。比较是把相同单位的事实放在一起对照,从差异中得出自己的结果。我们也可以在同类型的事实中,找出共同点。我们在进行量化比较时,图表可以让结果看起来更清楚,所以我们可以通过图表的形式,发现差异,找到问题的解决办法。

工作上要持续成长,提高工作质量,需要不断地“重复”这三个步骤,只有这样,才能让自己的想法不断进步,这几个步骤可以协助你导出新策略、计划、行动,让你更接近“答案”。

新书推荐



《是什么卡住了我们的脖子》一书聚焦那些“卡住了我们的脖子”的核心技术状况,对这些技术进行了客观冷静地解读,并配以图片进行辅助阅读。聚焦这些卡脖子技术,就是要用理性的态度和冷静的声音去引导社会舆论,让公众更加清醒地认识到我们的众多技术短板,并实事求是地对我国科技发展抱有合理预期。书中增设延伸阅读板块,对核心技术中的关键词进行了科学地说明和解释。



是否能够有效思考,是人与人之间的差距不断扩大的关键因素。本书作者是著名品牌营销专家,从事品牌开发工作二十多年,深知有效思考的重要性。他结合工作和生活中的经验,总结出了有效思考的原则和方法,告诉人们当问题出现时,如何有效思考,如何制定计划,如何以不同的方式实施,将思考变为现实,实现工作和生活的目标。

以《万物生长》《北京北京》等小说作品被读者熟知的作家冯唐,近日“转身”回归专业领域,推出了一部管理学随笔集《成事》。《成事》中,冯唐首次全面系统地对自己二十余年的管理经验进行总结,他围绕企业管理、个人管理等多个角度,对《曾文正公嘉言钞》进行了细致的品读。结合曾国藩、麦肯锡的思想,讲述了简单实用的成事方法论。冯唐将这本书中的方法论称之为“成事学”。