

移动浪潮与消逝中的行业

□牛灰灰

个人电脑和互联网的诞生,以及随之应运而生的各种新兴产业,已经让人类的生活发生了革命性变化。我们不难注意到移动计算技术带来的成果,它们使我们的生活质量得以改善。然而,在享受这些成果并为之欢欣鼓舞的同时,我们也许常常忽略变革的另一面;这股移动浪潮正给一些传统行业带去前所未有的致命冲击。

在《移动浪潮》一书中,作者迈克尔·塞勒为读者生动细致地描绘了一幅未来移动世界的全景画面,内容不单囊括了对移动浪潮中新生事物的展望,也对那些“行走在消逝中”的行业进行了关注。

迈克尔·塞勒先生用了一整章的篇幅来说明“纸张的消失”。从纸张发明伊始直至今日,纸张在人类文明中一直是不可或缺的角色。我们环顾四周也该明白,书籍、报刊、杂志、各类办公文件、商业报告和宣传册,在日常生活中,纸张简直俯拾即是。要说千百年来全世界最为通用的信息承载介质将在信息时代渐渐退出历史舞台,诚如作者自己所言,是一个“大胆的设想”。但我们只要对商用打印机的销量、造纸业雇员人数之类数据的走势有略微的把握,就不难了解,他的设想并非天方夜谭。纸张的弊端为造纸业当



书名:《移动浪潮:移动智能如何改变世界》
作者:(美)迈克尔·塞勒
出版社:中信出版社

下的衰落做出了注脚:不能搜索、无法拷贝、生产过程昂贵且危害环境。相比屏幕图像而言,纸张成本高昂,功能低下。于是,在电纸

也将被Google之类的智能地图所取代。

说起与纸质地图一样“印制出来的同时就已经过时了”的纸制品,首当其冲的便是报纸。新闻随时在发生,对于更加讲究时效性的媒体行业而言,“如果新闻不新,那么它就成了历史”。在印刷时就已经变成“旧闻”的纸媒,面对即时更新的网络,根本毫无招架之力。原材料、印刷、打包、投递一系列流程中的高昂成本,广告收入的急速下降,订阅量的迅速萎缩,因惯性得以维持的报纸行业终将在不远的未来走向灭亡。

再把视线转向金融领域的纸张——纸币。曾经因轻巧而便于流通的纸币,逐渐暴露出各种缺陷:易污损,不耐磨,需要复杂的手段辨别真假。纸钞和硬币不过是账户的实体象征物,零成本、零阻力、具有多维流通性的数码现金将成为替代品。拜移动浪潮所赐,实体货币将变得愈来愈无足轻重,直至最终消亡,同时“四版印刷机、雕刻师、保安、油墨和纸张消失”。在我们的钱包里,信用卡和会员卡将成为软件,实物卡则将连同现金一起淡出我们的生活。

如果《移动浪潮》中关于纸张消失的描述不能使你信服,那么不妨联想一下胶卷的命运。数字化彻底变革了照片的存储和传播方式,曾经让摄影真正走进千家万户的胶片,如今只能蜷缩在小

众的胶片摄影领域一角苟延残喘,上演了一出因实物介质虚拟化而行将就木的戏码。迈克尔·塞勒先生预想中纸张的发展大致也会沿着类似的轨迹,由记录历史到自己本身变为历史。同样在实物虚拟化趋势中走向衰落的还有DVD。在移动浪潮的冲击下,摄影方面的变革不会仅仅止步于照片的数字化,《移动浪潮》又提出大胆预言:“相机的消失”。我们随身携带的智能手机完全可以满足日常拍摄照片的需要,除此之外还可以随时拍摄即时上传,对于大多数人而言,携带相机无异于画蛇添足。

在历史的长河中,产业的兴衰与更迭一直都在上演,新兴行业突飞猛进的同时,也注定会有一些行业湮没在历史的洪流中,没有什么产业会是永远的领跑者。也许《移动浪潮》中的预言未必会一一兑现,但不可避免的是,很多物品将在移动浪潮的涌动中悄然销声匿迹,一些行业会在时代洪流的冲刷下渐渐消磨殆尽,历史发展的趋势不可逆转。除了目送这些“行走在消逝中”的行业,我们更应当积极地了解潮流,把握潮流,顺应潮流。这些日薄西山的行业为我们敲响了警钟:如果现有的各企业在移动浪潮中只是被动应对,无法在崭新的网路经济中参与竞争,那么,它们会经不起大浪淘沙的检验,最后烟消云散。

■ 新书快递

跨越S曲线: 如何突破业绩增长周期



作者:(美)保罗·纽恩斯,提姆·布锐恩

出版社:机械工业出版社

内容简介:

20世纪60年代,斯坦福大学教授埃弗雷特·罗杰·埃弗雷特·罗杰斯出版了《创新的扩散》(Diffusion of Innovation)一书,“S曲线”的概念被广泛接受。在本书中,“S曲线”是指企业在最初阶段规模较小,服务于几个客户,随着新产品逐渐大众化,企业迅速扩张并最终达到巅峰,而当市场走向成熟时,企业步入平稳发展的过程,整个过程体现为“S”形。

即使最成功的企业也会面临业务拓展空间不足的问题。对许多企业而言,这将导致收入增长停滞。一旦发生这种局面,企业完

全恢复至原先水平的机会一般不足10%。有些企业打破了这种循环,成功地从一个业务巅峰跨越到下一个业务,及时避免陷入停滞,继而成功推进新业务的发展。

研究结果显示,大部分领导者依据其看得见的收入增长“S曲线”管理公司,与此相反的是,卓越绩效企业主动攀升三条隐藏的“S曲线”,即竞争、能力和人才。这些曲线在财务曲线达到顶峰前早已步入衰退。在核心业务持续发展的情况下早日跨越这些曲线,才能为持续繁荣奠定坚实基础。

作者简介:

保罗·纽恩斯是埃森哲卓越绩效研究院执行总监。提姆·布锐恩是埃森哲互动技术服务前首席执行官。

淡定 才能富足



作者:黄凡

出版社:中国人民大学出版社

内容简介:

理财有三种“毒素”:因过高的收益期待去频繁捕捉高点;不理解资产组合的差异性而集中投资;偏信他人“专家”的“成功经验”而削足适履。这三种理财习惯,不但不能实现财富的保值增值,频繁的操作和过高的期待,还会令自己的情绪焦躁,身心疲累,难以幸福。

本书用“淡定”去解“毒”理财的常见误区,首先为读者确立正确的理财观与合理期待值,并全面介绍了股市、楼市、债券、黄金、外汇,以及保险等各种主流理财产品。作者继而重点探讨了理财过程中的心态、策略,提出了“淡定,才能富足”的观点,强调理财本应轻松幸福,致力于大概率的小成功。最后,作者结合婚姻和移民,对财富的继承、转移提出了全面的规划建议。

作者简介:

黄凡,德意志银行(中国)有限公司董事,私人投资管理中国区总监,全面负责中国区私人财富管理业务,并曾负责产品平台和投资方案。黄凡在《钱经》、《东方财富网》等媒体开设理财专栏,拥有众多读者和点击量。

乐动梦想 中国好声音梦想故事



作者:《中国好声音》栏目组
出版社:中国人民大学出版社

内容简介:

在《中国好声音》的舞台上,出现了这样一群爱唱歌、想唱歌的寻梦人。他们一直在追逐音乐的路上,也许也曾感到过失望,也曾想到过放弃,但是无法舍弃的音乐梦想一直支持着他们走到了现在。

一路走来,如今的他们星光闪耀,但这成功的背后隐藏着太多不为人知的心酸。本书选取了其中一些学员,吴莫愁、李代沫、平安、金池、张赫宣、张玮、金志文、平安、权振东、梁博、袁娅维等,将他们好声音背后的梦想故事和成名前后的心态

变化记录了下来。每一份成功的喜悦中,都包含着他们的汗水与泪水。不管这个过程有多么艰险,他们最终都看到了梦想的意义。

作者简介:

《中国好声音》是由浙江卫视联合星空传媒旗下灿星制作打造的大型励志专业音乐评论节目,源于荷兰节目《The Voice of Holland》,于2012年7月13日正式在浙江卫视播出。中国好声音是一个优秀的音乐评论类节目。刘欢、那英、庾澄庆、杨坤四位著名歌手将作为明星导师言传身教,为中国乐坛的发展提供一批怀揣梦想、具有天赋才华的音乐人。

最实用的创业者手册

□郑渝川

克1987年进入硅谷创业,曾创建过8家企业,这些企业既有遭遇滑铁卢式惨败的两家,也有一家大获全胜,让他赚得盆满钵满。史蒂夫·布兰克在从事创业实务的同时,也努力研究初创企业的构建方式及创业学的教授方式,在斯坦福大学、加州大学伯克利分校和哥伦比亚大学等美国名校讲授创业学。他还开辟了一个专谈创业的博客,受到世界各地创业者的欢迎。2011年,史蒂夫·布兰克开发了精益商业模式这一实践课程,被美国国家科学基金会用来培养学生和科学精英。另一名作者鲍勃·多夫在22岁时就成功创建了一家企业,而后还接连创建了6家企业,也分别收获成败经验教训。可以说,仅从作者背景来看,这本书汇集了创业家、创业学学者、初创企业投资人等多方面视角的有益经验和成果。

有别于市面上常见的创业教育、创业管理图书,这本《创业者手册:教你如何构建伟大的企业》不是一本让创业者花半天时间就能摸索到成功法则的秘笈,如作者所言,更像是一本汽车维修手册。史蒂夫·布兰克和鲍勃·多夫希望读到此书的创业者,能把书放在案头,在创业过程中“如影相随”,真正发挥手册的作用。

全书开篇即指出,创业难、初创企业成功率低的重要原因在于,无论是创业者自己,还是通常的创业管理读本,都将成功大企



书名:《创业者手册:教你如何构建伟大的企业》
作者:(美)史蒂夫·布兰克,鲍勃·多夫
机械工业出版社

业及其成功模型、商业模式作为目标,也就是说,把初创企业当成了大企业的雏形。但事实上,初创企业本质上只是一个寻找可升级、可重复和可盈利商业模式的

临时组织,复制大企业、行业龙头企业的模型或模式,执行所谓的严格的产品管理和导入方式,只能起到适得其反的作用。史蒂夫·布兰克和鲍勃·多夫认为,初创企

业需要真正认识到客户和市场风险,善于抛弃大公司应用的传统产品管理和开发流程,善于结合敏捷工程和客户开发,以不断迭代的方式建立、测试和寻找商业模式,从而实现从未知到已知、从不确定到确定的转变。

初创企业开展客户开发,重点、难点在于第一步,即客户探索。客户探索就是把创业者(企业创始人)对市场和客户的初始假设变成事实的探索阶段。首先,需要描述企业商业模式假设。这项工作不可或缺,许多热情饱满的创业者、创新者并不能将自己的创业商业模式进行一番假设描述,也就是说其模式还停留在创意阶段。描述商业模式假设,需要区别总有效市场、可服务市场和目标市场,厘清产品愿景、产品特征和利益、最小可行产品,探讨客户问题(需求)、类型、原型等要素,摸清销售渠道。在此基础上要开展对市场的分析,包括市场类型、现有市场竞争、进入新市场成本、获取客户的手段和成本,对市场相关的其他核心资源(如知识产权等)进行研判,等等。

其次,要面向客户开展设计实验,联系和预约客户,测试客户对问题的认识,了解客户,了解竞争对手和市场信息。

再次,要测试创业者本人、创业团队、初始企业对客户问题或需求提出的解决方案的现实性。最后,要设法验证商业模式假设,进行必要的调整。

西方学者眼中的当代中国

□郑鲁

从马可波罗的游记到安东尼奥尼的电影,这个悠久而又庞大的东方古国从来没有离开西方人的视野。改革开放后的30年间,这里正经历着一场大的变革,中国以自己的风格探索着一条具有特色的改革之路。中国的模式为什么会成功?中国的未来又将怎样?意大利学者洛丽塔·纳波利奥尼倾力之作《中国道路》即将与中国读者见面,解密中国的发展脉络,细述中国的腾飞之路。

2009年的信用恐慌和经济萧条使西方经济受到削弱。就在西方国家一片萧条的时候,从北京到开普敦,从新加坡到里约热内卢,世界的东方和赤道的南方却一片繁荣。那里人们的生活条件在不断地改善。尤其是中国,它不仅成为全球经济增长率最高的国家之一,人们的幸福感也在与日俱增。

为什么面对全球化同样的问题,西方和东方有如此大的不同?



书名:《中国道路:一位西方学者眼中的中国模式》
作者:(意)洛丽塔·纳波利奥尼
出版社:中信出版社

作者认为,西方人太容易自我满足,享乐主义至上,只顾眼前利益。西方普遍认为,消费是经济前进的动力,政府鼓励人们使用信用卡进行消费,政府之所以这样做,是因为他们实在找不到更好的经济刺激方式。而中国将社会主义与市场经济结合起来,这种结合的结果是,产生了一种成功的经济模式——中国正走在中国正确的道路上。

在这本书中,作者以客观、公正的立场对比西方和中国发展道路的不同。本书作者洛丽塔·纳波利奥尼认为,中国模式为我们提供了一个很好的借鉴,它有利于人们理解西方社会的危机和资本主义的衰落,也有助于西方纠正过去20年所犯的错误。面对西方对中国人权状况的指责,纳波利奥尼指出,发展中国家对人权的概念有不同的理解,对于那些食不果腹的人,生存权才是最重要的。不考虑各个国家的实际情况,就大谈特谈所谓的人权,实际上只是一种虚伪的表现和空谈。

作者指出,中国政府实际上已经采取很多大规模的改革措施,更加尊重个人权利。尽管中国相关改革依然任重道远,但无论是联合国还是世界银行,乃至非政府组织,没人否认中国正行进在正确的道路上。

本书的作者洛丽塔·纳波利奥尼是全球著名的财经专家,曾担任多国银行和金融组织的顾问工作,同时她也是一位中国问题的专栏作家。她的畅销书《纳波利奥尼经济学》已被翻译成15种语言。而早期作品《恐怖主义经济学》,也在全球12个国家获得广泛反响。此外,她还是一位出色的记者,在《新闻报》、《时代报》、《国家报》、《世界报》和《瑞典日报》等诸多大报担任专栏作者。

不论你对中国发展道路踌躇满志,还是困惑不已,这都是一本值得一看的著作,因为每一个中国人都需要为中国的未来沉思,同时需要看看西方学者笔下的“中国道路”。