

有光的地方必有阴影

□赵青新

“有光的地方必有阴影,一旦英国成了名副其实的日不落帝国,它的危机将永远隐藏在光亮的另一面。”英国历史学家、剑桥大学教授约翰·达尔文在《未终结的帝国》如此说道。作为帝国史和全球史学者,作者的视野宽广、思路纵横,文笔朴实质略带一种浅淡的自嘲,“大英帝国,一个不愿消逝的扩张梦”,该书的副标题隐隐透露挽歌心境,但作者的专业素养很好地克制了情绪化,通过平实的叙述自然呈现英国的扩张史,还原帝国的构建过程。

这一过程需要细细地审视,将英国重新放置到当时的世界环境之中,将历史的每一个侧面重新分解为许多细节,通过显微镜式的细致观察和剖析,了解英国与其他地区的接触交流、融合与冲突、对话与战争、贸易与纷争、宗教传播与文化抵抗,从最初到达至站稳脚跟,从确立统治到秩序瓦解,英国向全球推进的每一步,对英国本身、对整个世界、对世界上几乎每一个国家都造成了很大影响。

“帝国”这一概念在政治学上并没有明确的解释,通常伴随着领土野心。英国实现这种领土野心的方式是多渠道、多样化的。通过战争让不太情愿的北爱尔兰并入英国版图,通过自治殖民地形式与北美、澳大利亚、印度等形成宗主联系,此外还有许多大大小小的“萤火虫”增加了大英帝国的光芒。驱逐原住民,镇压叛乱,利用当地人建立傀儡统治,与其他列强争夺控制权,殖民统治充满了血腥与暴力,即便钉子拔除了而空洞却久久无法弥补。比如,二次大战之后,英国被迫撤出了对印度的统治,但“蒙巴顿方案”将印度“分而治之”,毫无疑问加剧了印度半岛动荡不安的局势。



书名:《未终结的帝国》
作者:约翰·达尔文
出版社:中信出版社

殖民掠夺为帝国兴盛提供了巨额财富,但除此之外还需要挖掘一些其他东西。沃尔特·米德在《上帝与黄金》中说道:“帝国的缺点总是必须先征服各个国家,然后控制它们;秩序的优点是人们自由选择是否归属。秩序或是帝国,它不仅仅是地盘。它是贸易线路、市场份额、金融市场和关系。”与米德对自由贸易的重视如出一辙。

本书作者说,大英帝国的构建过程是由私营企业家而不是国家或“国王”完成的。个体帝国主义者向伦敦政府要求“特许证”,英国政府借用这种方式获得经济收入、控制贸易,并将自身的统治扩展到他们建立的海外帝国。一方获得保护,一方抽取佣金,互惠买卖是一笔划算的生意,这种“特许加盟”的方式具有浓厚的商业意味,甚至超过了它的政治意义。东印度公司代替英国政府担起了印

度殖民统治的职责,英国深深地植根在以自由贸易网络搭建的全球体系之中,达到前所未有的程度。本书花了很多笔墨描述东印度公司,厘清东印度公司的地位,尤其是它在近代世界史上扮演的角色,对于理解英国的殖民体系极其重要。

作者说,“英国人之所以能够建立一个世界帝国,是因为他们比对手更充分地利用了全球连通性的机会。”英国在大航海时代并没有抢到先手,但是西班牙、荷兰是吃得过饱消化不良的“胖子”,德国尚未从旷日持久的宗教战争中恢复过来,法国则陷在旧制度与大革命的漩涡里。当欧洲大部分地区放慢步伐的时候,英国加快了工业革命的进程,英国的地缘政治声望迅速增强,一跃而成为世界秩序主导者就成了历史的必然。很显然,英国比欧洲其他国家更敏锐地听见了新兴资本主义的号角。在诸如马克思·韦伯《新教伦理与资本主义精神》这样的经典著作中,我们已经看到了新教徒几乎是以修道士精神在不懈追求他们的俗世利益。英国大部分人都信奉新教,通过本书作者的叙述,我们更具体地看到了英国人,特别是英国移民如何将这种精神带往世界各地,通过建立一个个连接点塑造了他们的帝国。

作者评价,英国在利用和扩张的全球关系中能够使用的最有力的王牌就是它的适应性。这一点的确值得我们学习。英国在近代历史发展的许多关键时刻,几乎每一趟“车”它都及时赶上了,并且一度成为了“领头羊”。虽然到了20世纪,随着情况的变化,大不列颠的帝国光辉渐趋暗淡,但是,光与影,剑与犁,枪炮与玫瑰,都是英国书写的历史。“致最后且最大的帝国,致只铺开了一半的地图。”吉卜林的诗歌,可以作为大英帝国逝去的绝唱。

■ 新书快递 痛与爱的交易生涯

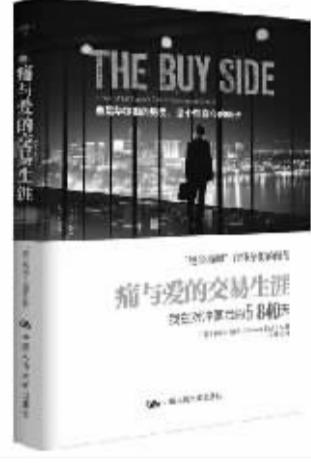
作者:特尼·达夫
出版社:中国人民大学出版社

内容简介:

特尼·达夫以时间脉络为主线,用讲故事的方式描绘了自己十余载交易生涯的方方面面。从新闻专业的毕业生到摩根士丹利的底层员工,再到拥有几十亿资金的对冲基金的交易员;从初到纽约时与室友合租简陋的公寓到承租三层的独栋公寓,再到买下维多利亚风格的豪宅;从烟酒不沾到酗酒成性,再到被迫戒毒。这些看似天翻地覆般的生活变化都发生在特尼·达夫身上,共同组成了他的华尔街生涯。最终,浮华散尽,他重新找回了真正的自我,离开了华尔街,开始了崭新的生活。

作者简介:

特尼·达夫本是成长在缅因州的普通男孩儿,在大学主修新闻专业的他,毕业之后,怀揣成为记者的梦想,前往了纽约,却误打误撞地进入了华尔街,开始了自己的交易生涯。从初出茅庐,对金融行业一窍不通,到打拼十载,对买方操作了如指掌,特尼·达夫经历了从低谷到巅峰,又从巅峰到低谷的人生起伏。最终,他决定退出纸醉金迷、穷奢极侈的对冲基金圈子,回归真实、平淡的生活。他写下这本书,将自己痛与爱的交易生涯经历记录下来,希望向读者展示一个真实的华尔街。



爱的疯狂与胜利

作者:尼古拉斯·罗伊尔

出版社:中信出版社

内容简介:

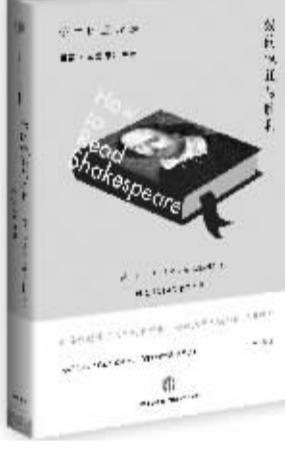
威廉·莎士比亚无疑是史以来最复杂、最启发灵感、最具挑战性、最让人琢磨不透的诗人和剧作家。莎士比亚之所以历久弥新,首先在于其令人叹为观止的语言。他的语言令人晕眩,用词简练但内涵丰富,嬉戏之中不乏严肃,他的文字似乎拥有自主的生命。即便四百多年后,我们理解某行台词、某个词语时,仍能获得全新的感受。

尼古拉斯·罗伊尔此书以七段引文为索引,对莎士比亚最有影响力的几部戏剧进行精细入微、颇有见地的研究,揭示和探讨莎士比亚创作的新奇性,为读者展示了莎士比亚语言的乐趣和复杂,让我们重新发现他的作品。正如托马斯·德·昆西在1823年论及阅读莎士比亚的体验:“我们越是深入探寻,就越会明白,这无知者眼中的巧合,其实处处蕴藏着精心的设计和无懈可击的安排!”

本书是引进格兰塔“大师读经典”系列的第二本。该系列由当代著名哲学家西蒙·克里奇利主编,齐泽克、理查德·刻劳特等撰写,注重阅读与入门的体验,首批书目包括海德格尔、尼采、柏拉图、莎士比亚、拉康等人的著作导读,每一本都是一堂大师阅读课。

作者简介:

尼古拉斯·罗伊尔,英国萨塞克斯大学英语教授、《牛津文学评论》编辑,研究领域为英美文学,著有多部文学理论与文学批评著作,包括《文学、批评与理论入门》、《心灵感应与文学》、《论神秘》,以及《转向:文学理论》等。



湖南人与现代中国

作者:裴士锋

出版社:社会科学文献出版社

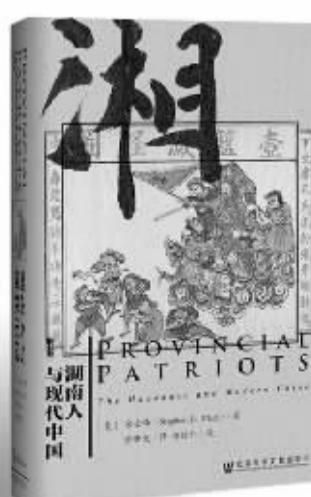
内容简介:

中国近代史上,湖南所产生的改革者、军官、革命家之多,居中国诸省之冠,但史学研究却鲜少对湖南进行连贯性的探讨。本书不同于中国现代化是首都与通商口岸启迪内陆的普遍看法,而以湖南为中心,认为湖南在内部进行的思想改革与论述,牵动了中国近代史的走向。

作者裴士锋以17世纪的湖南隐士王夫之为现代湖南人性格的原型,分析其打破传统窠臼的思想如何影响后来的湖南复兴运动。并以一手资料为基础,梳理出自鸦片战争至民国初年上下80年、纵横三代的湖南学者暨行动主义者的传统文化脉络。从平定太平天国立功的曾国藩使湖南人地位上升开始,一波波的改革运动到1920年代湖南独立运动时达到高潮。作者力图证明,湖南种种改革均在全国之先。

作者简介:

裴士锋,Stephen R. Platt,耶鲁大学中国史博士,目前执教于美国阿姆赫斯特马萨诸塞大学,著有《沃基之秋》。



大数据变革再认识

□中国银行金融研究所 李博

大数据的应用从需求角度出发,是物联网的兴起。随着互联网逐渐过渡到物联网,网络中互联的主体可以不再是人,可以是智能终端、传感器,乃至可穿戴设备。人们的各方面信息正通过无处不在的物联网被采集、汇总和解析,人类的生活最终进入虚拟化。数据得到爆发式增长,且成本越来越低。大数据革命正在对世界产生巨大的系统性影响和深远意义。早在2012年美国就发布了《大数据研究和发展计划》,并成立了“大数据高级指导小组”。欧盟也正在力推《数据价值链战略计划》,英国发布了《英国数据能力发展战略规划》,日本《创建最尖端IT国家宣言》和韩国的“大数据中心战略”也陆续出台。

上世纪80年代,未来学家托夫勒在那本闻名世界的《第三次浪潮》一书中就预言过:“如果说IBM的主机拉开了信息化革命的大幕,那么大数据才是第三次浪潮的华彩乐章。”因此,大数据作为未来国家发展的基础设施,我国不应该落后于其他国家。可喜的是,国家级《关于促进大数据发展的行动纲要》于2015年8月19日正式通过,标志着我国已经启动了大数据的后发之势。因此,最为这一过程的莅临者更多是谈几点我对大数据的几点体会。

世界的本质是数据

大数据有诸多定义,从麦肯锡的技术定义到维基百科的一个范性的概括,再到IDC(国际数据公司)被广泛接受的四个特性——4V,即海量的数据规模(Volume)、快速的数据流转和动态的数据体系(Velocity)、多样的数据类型(Variety)和巨大的数据价值(Value)。大数据告诉了我们,现在以及未来的社会,数据至关重要,数据成为我们分析、决策的前提和基础。

何为数据?就是有根据的数字编码,这是人类度量世界万物的一个尺度。早在古埃及,人类已经学会了通过数据来计量财富和日常的生活。欧洲的文艺复兴后,数据开始进入人类的意识形态,可以刻画自然乃至人文规律。随着近现代信息技术的发展和数字化进程的日益深入,数据逐渐脱离了仅仅作为刻度表征的特性,成为世界万物的量化映射。世界可以通过数据来表示,人类也可以通过数字化的信息对世界进行再认识,数据最终实现了主体地位,是客观存在的一个体系。这也验证了古希腊哲学家毕达哥拉斯“数是万物的本原”的思想,世界的一切关系皆可用数据来表征。

大数据是方法论

如果说大数据是方法论,更多是分析、解决问题的一次变革。数量经济学告诉我们,一个经济过程的刻画,背后潜在的原理是通过

一般模型出发,参数靠近理论在样本的空间内进行估计和检验,实现经济过程的模型简化,来探讨和发现一种因果关系。因此这一过程难以避免分析主体依据变量对样本进行必要的加工或调整,而大数据实现了用数据说话。先前分析问题的方式是一种小样本的思维模式,建立在分析问题信息相对不全面的前提之上(样本数据往往具有“一次性”)。

大数据理论的提出,本身基于海量数据,是一种全数据的思维方式,通过数据挖掘来获得数据本身的含义,Let data say!因此,大数据强调的是整体、多样、关联、动态、开放、平等的新思维,通过关系的相关性来变革认识事物的方法。同时通过海量存储、云计算、数据挖掘等信息技术实现思维理解的物理转化。

大数据是国家整体竞争力的体现

大数据是国家未来现代化发展的基础设施,因此大数据的实现必然是高投入、高技术门槛、周期长、资源匹配效率高的建设过程。不仅涉及建设的软硬件,而且关于日后的管理、运营和服务的配套,是国家整体实力的体现。从广义层面上讲,大数据是由海量数据集合和对这些数据进行存储、处理、分析的技术所组成的综合性概念。那么从大数据的概念上理解,大数据基础设施的建立必须形成以大数据为产业链条、纵横交错的生态环境。纵向来看,处于底层的是IT技术的开源项

目,在这之上的是基础架构、证析和应用。横向来看,依次是基础架构、证析和应用,其中的应用又必须依靠数据源。这样看来,大数据真正从实现到最终的应用,国家层面需要在人才、财税、科技金融等方面设计有利于数据人才和数据产业发展的政策,逐步建立有利于大数据金融研究与发展的制度法规体系。

最后,我想强调当前数据的开放问题。大数据的前提一定要落到实处,当前我们国家存在数据割裂、统计口径不统一、数据重叠与失真等问题,这些都将严重制约未来大数据国家规划的全面实现。因此,当前重中之重需要对“数据孤岛”问题进行妥善解决,首当其冲是政府数据的整合和梳理,亟需中央政府各部委、地方政府间、各级监管机构等部门达成数据的流动与共享,同时在一定程度上实现部分数据的社会公布。因此,这需要政府进行顶层设计,建立法律规章,实现政府信息保密、私人信息私权向公权的让渡、统计口径的统一、数据清洗等工作。毕竟美国的数据开放,从1789年通过的《管家法》(House-keeping Act)到1966年通过的《信息自由法》(Freedom of Information Act),历时近200年彻底建立了相对完善的美国数据开放制度体系。同时,大数据也并非一定是灵丹妙药,它也肯定存在局限性(我们很难界定什么是“全数据”,只是一个相对概念),需要我们决策者用一种理性思维来认识并使用。

传统企业互联网化重生之路

□中国银联政策研究室 江瀚

甫经拿到《云战略》这本书尚未看书之前,以为这本大概又是像《支付革命》《大数据》这样较为艰深的书,需要仔细研读。但实则不然,仔细研读是必须的,但是书却不懂,看的快的人应该一两天之内就能全书通读,是一本与当年《水煮三国》一样通俗易懂的小故事的集合,更是一本实操性很强的操作手册,全书围绕着一个核心:在互联网的大潮之下,传统企业该何去何从?是主动的互联网化,还是被动的走上互联网的道路,关键在于核心痛点是什么。

本书从传统的血压计出发,阐述了一个血压计厂商的互联网概念,又穿插进传统家电厂商、服饰企业的互联网化转型,故事简单明了,通俗易懂,让人可以很快上手,看上去难以理解的互联网化观点,通过故事与案例的有机结合让人可以很快接受,而不是像学术著作一样通过深奥的概念来阐述,的确符合全书让传统企业的参与者都能快速弄懂的目的。

纵观全书其阐述的目的只有一个:传统企业如何在互联网的大潮中凤凰涅槃,浴火重生。其发展的准则也只有一条:即如何让客户成为用户。何谓客户?何谓用户?想必即使管理学的专家学者一时间也难以明确简单的解释清楚。但弄懂客户与用户的区别,才是传统企业互联网化的关键。为什么在大多数的传统企业只会用互联网打广告,为什么传统企业永远找不到消费者的最痛点,为什么淘宝和小米可以直击每个消费者的最大需求?关键在于弄懂何谓客户何谓用户。



书名:《云战略》
作者:徐欢生
出版社:机械工业出版社

对于每个人而言,我们都是无数个厂商的客户,我们购买厂商生产的产品与服务,但人走茶凉,除非产品与服务出现了难以忍受的质量问题,否则我们不会与厂商有任何的其他关联。厂商想要联系他的消费者,想要做用户回访,但却无从下手。这就是客户。你只是消费层面的单方面买者,你和厂商的连接只在买卖交易关系发生的那一刻而已。

让企业向资本市场诉说自己的故事,让风投资金支撑自己的发展,这就是云战略的第二个关键,用户改变了传统企业的资金来源。

当传统企业通过从客户到用户的改造实现了自身产品的快速迭代升级,实现了资金链的急速充盈之后,却不得不面对着一个问题,这就是互联网企业往往是不赚钱的企业,这又该如何自恃?其实大多数人都误解了互联网商业模式。

的确,在互联网的市场上即使是大如亚马逊这样的互联网巨头,即便是强如Uber这样的革命性新锐,都在某种程度上亏损不已,但是却没有任何一家陷入经营的困局。这又是为什么?其实关键还在用户,互联网思维的核心是羊毛出在猪身上,狗买单了。当传统企业通过互联网改造,构建起了用户与自身的桥梁之后,那么就该大数据与云计算上场,因为卖硬件和产品仅仅是第一步,赚硬件的钱不算是真正的盈利,要通过基于用户的大数据分析带来的后续服务。当与用户沟通的渠道顺畅了之后,双方建立起了更多的交流,更建立起信任,那么后续的服务就可以有条不紊地展开。企业可以向用户推销其购买产品的周边服务与配件,可以通过用户习惯分析创造更多的需求,还可以通过用户的平台以广告、联合推广的模式转嫁自身的成本。这就是云战略的第一个关键,用户重塑了传统企业的盈利模式。

在这个万物互联的时代,在这个去中心化的时代,一切企业生存的根源不仅仅是技术,是产品,更是用户。抓住用户,构建起与用户相连通的桥梁,那么传统企业困局将不再是困局,而是全新的机遇。