

目 录

15 级金融班 MF

李颖	1
邹磊	3
何薇	6
张宏志	8
梁伟超	10
吴铭	11
陆语嫣	13
王宇航	15
卢楨妮	18
王红燕	20
谢龙	21
牛爱军	32
邵兴宇	33
黄悦	36
雷达	39
王佐玉	40
徐菁	42
杨小雅	44
伍琼	46
徐景明	49
张冰	50
马慧芸	52

李宁宁	54
梁潇	56
丁称	58
胡劭颜	62
邓嘉天	66
赵博	68

15 级国际商务

刁佳权	72
舒靖东	75
王茜	77
曾临楚	79
洪淼波	81
王晨	83
刘承琳	85
章毓敏	88
李琳	89
王红娇	92
侯琳	95
叶存辉	99
王丹华	100
于思洋	103
林付蕾	106
陈茜	108
叶楠	111
肖玥	114

15 级金融班 MF



李颖

在“互联网+”概念提出之时，这个加号就是引起我好奇和关注的原因

在之前的理解中，加号等于与产业实际相结合、等于与世界的连接、等于开创新格局。而在读完《互联网+》第一章相关部分，对这一个加号有了更多的思考，特别是对于未曾注意过的“互联网+人”这一层次，有了更深入的理解。在互联网的大环境下，每一个体行动和理念的汇总，便是这一时代主题和文化的形成。例如，人的创造性思维，会带来产品、服务、渠道等各方面的创新，将其应用在电子商务、互联网金融等领域，诞生了新的商品、理念、模式等，汇集后便成为了新的经济增长点。再如，对于互联网相关技术不信任，必然会抑制对于互联网衍生产品和服务的需求；当这种不信任并非个人思想而是群体共性时，依据“互联网+”搭建的、互联互通的一系列平台也就会随之崩塌。正是因此，将人性因素融于对“互联网+”的概念之中，在我看来是这一理论中最具实质、最有突破性的尝试。

在《互联网+》书中，不止一次提到了**电子感官**的概念，带给了我很多这方面思考。例如在微信中，“扫一扫”代表了视觉，“摇一摇”代表了触觉，“语音对讲”代表了听觉…这些与人类感知交互的应用增进了用户与平台亲近感，为用户带来了新鲜的、优质的体验，从而从某种程度上取代了冗杂的广告和名片、繁杂的信息搜寻、和传统的短信电话业务。在互联网信息时代的背景下，电子感官的应用更为广泛：购物网站根据个人消费记录推荐产品、苹果 Siri 对话式应答等应用甚至实现了“大脑间”思维感官的交互。以现在科技水平和发展趋势来看，或许就在不久的将来，就像英剧《Black Mirror》中，通过分析社交网站中图片、视频、语言行文方式等将人类完美复制出来，也并非不可能。

“互联网+乡村”的相关章节是我在书中看过部分中最新鲜也是感受最为直观的一个部分。笔者讲了一个故事，是一个关于让互联网走入古村落，把信息化管理、电子商务和网络宣传营销这些先进的理念与传统侗族文化、乡村人民生活相结合的故事。让人欣喜的是，这些基于互联网营销、以微信为载体的新思想、新技术改变了村民生活，为

他们提供了工作生活便捷有效的新方式，带来了收入和产业的多元化增长，更向社会大众推广展示了丰富多彩的侗族文化。但这个故事美丽之余，我也有很多担忧，书中一笔带过了我认为很重要的一点：互联网的方式究竟是利于特色文化的保护和传播，还是破坏了文化原生态的味道？这个复杂的问题似乎没有是非对错，只有权衡取舍：侗关村选择了互联网模式下建立新博物馆、选择了网络宣传营销带来的新变化、新增长，但也在一定程度上放弃了在青山绿水间传唱侗族大歌的传统风俗，带来了例如破坏当地原始宗教等一些会导致文化变质的潜在风险；那么其他边远乡村、其他少数民族也要采用这样的方式么？在我看来，以互联网为媒介宣传推广乡村及其文化是没有问题的，将新兴科技和管理知识用于乡村建设更是时下趋势，但比这些更重要的是这一系列的变革要在尊重当地文化、保持优秀文化以原有形态长久留存的大前提下进行，毕竟“互联网+乡村”的初衷是为了开放农村、宣传和留存文化，而不是改变农村、更替或泯灭文化。

“互联网+智慧生活”的模式无疑是未来生活的发展方向。

智慧生活的含义很广，包罗日常生活衣食住行各个方面，而在互联网平台上，通过大数据和个性化的结合、信息与数据的实时交互，我们的生活质量会在各个细节上得到全面提升。个人认为，真正实现智慧生活，有两个必要的条件。其一，各个产品、不同品牌之间需要实现真正意义上的互联共通。这一点在书中有较为详细的阐述，也是各个品牌正在着手推进的议程；但毕竟要实现竞争品牌间的互联、合作并非易事，也正是因为如此，比起海尔的“U+平台”，我更看好腾讯作为第三方平台服务提供商在未来的价值。其二，为实现智慧生活所提供的服务需要控制成本，更需要传播理念；便捷服务等方搭建在微信、app上，我们可以以较低成本获得、使用并推广，但目前为止，智慧生活还不能作为普通消费者选择购买或更新家居产品、智能手表等价格较高的商品的直接原因，我们好像对于这一方面仅限了解但不会轻易尝试，要将对智慧生活的关注转化为实实在在的消费，或许还需要更大力度地推广，让智慧生活的理念更深入人心一点才能可行。

读完了《互联网+》这本书，对于这个当下热词终于有了一个全面的理解。通观全书，最后一章的观念实际是我最为认同的：所谓的“互联网+”若是简单地以“互联网+传统企业”的方式理解就过于片面了，它实际上是一种思维方式，是借着互联网这一股东风，抓住机遇实现创新发展的新思考。在这个一个新 idea 就可以重新定义生活方式的时代，简单效仿已有模式无疑会被前人的先行者优势所阻碍，更不用说一成不变墨守成规了。

因此，当“站在风口”顺势而为都不足以成功时，针对时局开创全新的思考方式就显得尤为重要。《互联网+》正是提示了我们这一点：结合当前趋势展开创造性的思考。虽然书中的一些理念都还只是概念，但或许这些概念也就是这本书“授人以渔”的价值所在。



邹磊

“互联网+”概念出现以后，“互联网+”后面的加更为重要：

互联网加金融等于支付宝；互联网加餐饮等于饿了么；互联网加电影等于猫眼电影；互联网加旅游等于途牛……**传统企业利用互联网这一方式获得重生，给我们的生活带来了极大的便利，获得消费者的认可，但我们在使用这些产品和服务时，更加关注的却是加的内容：**饿了么送的外卖好不好吃，猫眼里的电影好不好看，途牛旅游线路好不好玩。从这一角度说，各个行业与互联网的紧密融合后，人们对互联网所造成的改变逐渐适应，会把它

自然地当做产业的一部分，“互联网+”的概念将被人们遗忘。

1991 年，万维网诞生，互联网时代来临。随着苹果开创的 IOS 智能手机出现，2G、3G、4G 移动网络的陆续推出，大数据、云计算等新技术的到来，人类文明已经迅速跨越了工业时代的门槛，来到了互联网时代。为什么现在有那么多跨界巨头出现，比如淘宝抢了商场的生意、支付宝抢了银行的生意、微信抢了中国移动的生意、视频网站抢了电视台的生意...这些都是因为互联网时代的到来！正如一台台织布机的出现，不但让传统的手工作坊面临倒闭，更催生了无数新行业，如服装设计、服装模特...新时代必定要有新思想，从而产生新行业和新标准。互联网+只是在这个时代过渡期，让传统企业能够与未来接轨，通过互联网思维来迎接新时代的到来。互联网时代也有孵化期，过去的 20 年来，很多新兴互联网企业倒闭了，但这不是终结。相反，正是因为发展太快，很多新公司都没有跟上时代的脚步，而被迅速淘汰。这个速度远超过工业时代的发展速度。就像工业时代产生的殖民时代一样，如果没有跟上互联网的发展脚步，那么一个国家就会失去未来经济的主权！互联网+不仅仅是一个概念，更是一种觉醒！但是，社会总是螺旋式发展的，有些东西看似相同，但实质已经发生变化。**开放、分享成了互联网时代的特质，而专利、隐私已走向暮年。分享精神让人类真正走向了各尽所能，按需分配的时代。**

互联网 + 更为强调用户体验，也正是注重用户体验才让微信取得成功。在微信推出

的前后，相继有陌陌、易信、飞信等即时通讯工具的竞争，但能够大放光彩的只有微信。腾讯一开始并没被看好，但是当“摇一摇”和“附近的人”这一功能出现以后，微信获得了爆发式增长，这一迎合了“社交文化”需求的举动正是关注用户体验才做出的。微信推广以后，各种服务功能相继加入微信：从“全民飞机大战”到“微信红包”再到“微信购物”，无不是从用户角度出发，满足用户的切实需求，这也是腾讯和微信连接一切的底气。

社交社群连接引爆：

互联网与社交结合以后，往往一个很小的事件却能够引爆公众极大的关注。在这种结合未出现以前，公众事件大多由传统媒介如电视、报纸、广播进入公众视野，但这种传播方式不仅速度慢，而且公众很难有参与的机会，往往只能作为事件的旁观者。结合以后，以近期社交媒体出现的“良辰事件”为例：本来属于私人社交的聊天记录被微博大V转发以后迅速登上微博热搜第一名，商人以良辰体进行宣传，个人以良辰体表达对身边现象的调侃。可以看出这种新的传播方式速度快，且每个参与者都有表达的空间。利用这一特性，互联网营销的手段愈加普遍，往往先抢得热点，再吸引用户去主动参与，效果显著且成本低廉。

连接数字鸿沟：在一次课堂上任老师提问未来能否实现无现金社会时，大家的答案是诸如北欧的发达小国将会很快来到，在中国将有很长一段时间才会来到。在这里分析就是北欧发达国家不存在数字鸿沟，而中国由于东西部、城乡发展的巨大差异产生的巨大数字鸿沟短时间无法消除。在西部和农村落后地区，地区条件限制信息流动，人们无法享受到信息时代带来的便利。当“设备+数据”的条件具备时，数字鸿沟将被填补，互联网+进入这些地区从而最终带动当地发展。

《互联网+行动的指导意见》：

这一章我更关注政府在互联网+浪潮中的角色。昨天《网络预约出租车 服务管理暂行办法》征求意见稿出台，意见稿开头即“为贯彻落实中央全面深化改革的决策部署”，但其核心是要将专车的平台、车辆和司机三大资质在行政许可的模式下取得，像是打压专车的新瓶装旧酒。政府在互联网+中不应该只做个口号上的巨人、行动上的侏儒，玩玩文字游戏。

工业：

本科时候看过一部关于宝马工厂的纪录片，看到一辆辆汽车在大多数由机器人组成的生产线上成型时，仿佛有观看变形金刚的感觉。现在，互联网加与工业在中国结合，这种看似科幻的场景在中国将会逐渐发生。如果我们把工厂比作一个具体的人时，那么互联网加对工厂的影响主要从大脑、躯干、四肢发生影响：在决策时（大脑），企业利用大数据精确分析市场行情、消费者偏好；在生产时（躯干），人工智能代替传统劳力；在供应链（四肢）上，用云计算建设专属供应商梯队。当然，作为消费者我更看中互联网与工业结合后企业对个性化工业品的接受能力。

金融：

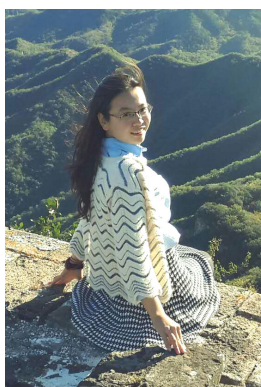
前几天，黄渤和章子怡风风火火的宣布加入 starvc 并投资“融 360”，进军互联网金融行业，互联网金融已然是全社会关注的焦点。但互联网金融能否对主导未来金融走向？**我的答案是否定的。**互联网金融只是在渠道方面进行大幅度革新，产品理念上却没有大的变化。互联网企业引入了用户为王的思路，烧钱用渠道抢用户再转化为收益，这的确是大部分传统金融企业没做到的。以前拥有优质产品的行业（券商和基金），没有渠道；拥有渠道的行业（银行），没有动力去提升客户的体验。互联网金融用较小的成本完成了渠道建设并注重用户体验，给传统金融企业以示范。但互联网金融的体量实在太小，负债端迫使银行把更多营销资源放进同业，在投资端适当调整小贷的风控要求。但对于庞大的银行资产来说，这点转变微乎其微。美国互联网发展比我们早，金融发展比我们早，互联网金融发展还是比我们早，但现在美国金融主流依然是传统大行。

能源：

总结起来就是在发电、输电和配电三个环节把传统的方式与互联网结合，其目的是为了实现能源的最大节约。但在我国，煤炭、石油占总能源的比例依旧很高，目前能源结构尚且没有彻底转型，实现电网系统的互联网仍需要很长时间。

终于把全书读完了。**我很赞同马云的一句话：站在风口上的猪也会飞，但是风过去摔死的还是猪，因为你还是猪。**当互联网加概念提出以后，总理又提出了万众创业大众创新，这两者结合以后留给人发挥的空间相当大。前几年当提到 vc 大家仅知道红杉、鼎晖等，现在，在金融街的厕所里随便遇到个人他手上都可能有好几个投资项目。A 股股

市大王湘鄂情改名中科云网，就实现了从餐饮企业到大数据媒体公司的华丽转身；两市妖股暴风科技宣称成功研发虚拟现实系统，股价便实现 32 个涨停，市值一举超过优酷土豆；几张 ppt 和一台改装车，媲美特斯拉的游侠汽车粉墨登场。这些企业在互联网+浪潮中腾飞过且飞得很高，但后来呢？湘鄂情连发破产预警，暴风科技复牌后市值蒸发三百亿……这些有故事的人和没大脑的钱在互联网+创新的管道里吹起了一个个肥皂泡。万众创业大众创新的提法对与错暂且不提，但创业创新就无须遵守市场规则、价值规则吗？另一方面，互联网+又确实确实给我们带来了诸多好处，其前景也正如本书所说：互联网+终将改变世界，但目前，互联网这幅美丽的画卷下正爬满了苍蝇。



何薇

“互联网+”为何产生？又为何在如此短时间内获得如此迅速增长？

在我看来，当传统行业发展到一定程度，必然会有发展阻力，这个阻力可能是内生的，即行业模式本身属性上存在一些问题制约了它的发展，毕竟任何事物都不会是完美的；也可能是外生的，比如我们正在经历的经济增速放缓。在这样的一个大环境下，“互联网+”的产生和快速发展就有它无法替代的作用了。它将互联网和传统行业相结合，一方面，有效弥补了传统行业自身属性上的一些不足，另一方面降低了浪费，提升了效率，同时因为它的方便和低成本极大地扩大了这些传统行业的受众面。这不仅给了传统行业一个发展的春天，更是从宏观层面上促进了经济的发展以及就业，比如网购行业催生的物流的发展，由此增加的无数的快递员岗位。而这样一个结合，正是创新所带来的。由此我们可以大胆地想，在如今，做实体行业的，如果想做大做强，想完全脱离互联网，可能会越来越行不通。所以对我们的挑战就是，要善于应用互联网思维，去思考问题，毕竟我们所处的是一个移动、联通的大环境。

半条命交给合作伙伴

经过多年的发展，腾讯的一个显著变化就是从“全”到“专”。腾讯以做通讯和社交发家，而后逐步涉足各个领域，到现在发展成半条命交给合作伙伴，自己回归到最擅长最原始的通讯领域，主打面向伙伴的生态开发平台。这个平台为其他各个行业提供了一

个支持的工具，给各个行业的发展提供了一个坚实、安全的基础性平台；也提供了一个望远镜，让其他行业可以发展的更长远、更深入。

可以说，腾讯的这样一种思路和模式是聪明的，是顺应事物发展趋势的明智之举。对于腾讯来说，过多的涉猎各个领域，其初期的结果当然会是成功的，毕竟其背后有庞大的技术、数据和财力的支撑。而这样的成功不会持续下去，因为大，因为广，故而不大会太专，也很难做精。而把半条命交给合作伙伴的做法，是一个多赢的局面，每个行业各司其职，在腾讯搭建的这个平台上又能有效合作，最后的结果就是，依托互联网的连接作用，每个行业都会得到较好的发展，而专心做通讯做平台的腾讯也取得了自己进一步的发展。可以说，在这样一个互联网快速发展、各行业竞争日趋激烈的环境下，各司其职、有效的合作是必要的。而这样的结果就是，商家占据了更多的市场，消费者获得了更多的效用，生活质量得到了提高。

社交网络与移动应用的关系

在如今这个移动应用快速增长的时代，各种新鲜的应用如雨后春雨般层出不穷。我们经常可以看到某些小应用或者小游戏一夜之间火爆朋友圈。为什么这些应用会突然出现这种火爆的情况？在我看来，这里面至少有两个原因。首先一定是因为这个应用的某些特质抓住了人们的眼球，另外一个原因，我认为也是一个决定性的因素，就是这些应用在微信、朋友圈等社交网络中的疯狂流行，如同病毒一样。设想一家好吃的饭店，一个人的良好的体验可能会让他迫切地向家人、朋友推荐，但这种口口相传的速度与互联网时代的传输速度就没办法相比了。

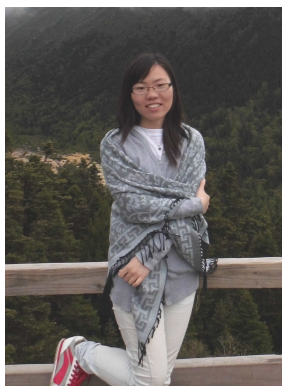
可以说，正是因为微信、QQ等社交平台作为依托，才使得这些得以抓住人眼球的应用病毒式传播，传播的结果就是使大家的距离被拉近了，设想一下，可能没有交集、没有共同语言的两个人，也许会因为最近在共同玩某款小游戏而愉快地交流。所以说，在互联网时代，连接提高了效率，拉近了人与人之间的距离，给更多的人以平等的竞争机会，但与此同时，对我们的能力的考验也更加严格。

“互联网+”与能源

能源，作为一个已经存在了近千年的传统行业，似乎与新兴的互联网行业风马牛不相及。但是仔细想想就会发现，传统的能源行业自身存在着不少问题，这些问题有的是自打娘胎里出来就有的，有的是随着社会发展而逐渐产生的。比如传输过程中的大量损耗，比如设备利用率低及各种安全问题。

但是互联网犹如锦囊，有效地利用互联网，可以解决很多看似很棘手的问题。将设备与用户通过互联网连接，及时的信息交换可以显著提高效率，并提升安全性能；而应用互联网科学地对用电点进行布局，可以大幅度减少用电损耗，提高能源利用率；与企业的结合能够降低企业用电的成本，为社会的经济发展做出贡献。可以说，无论“互联网+”与哪个行业结合，其实本质上都体现了互联网的一个重要思想：连接，以人为本，关注每一个作为个体的人，降低这其中的磨损，从而创造出更多的效用。

在互联网渗透程度如此之高的今天，自动化已经到了可以实现人机对话的程度。打开手机，打开 siri，你的手机就可以帮你做很多事，这在过去是难以想象的。智慧生活让我们省了很多时间和精力，让我们生活更加方便快捷。但是，在我看来，在享受智慧生活的同时，我们也需要警惕这种过度的智能化。当什么都用电脑、手机替我们做的时候，我们的大脑会不会退化？我们的信息是否会被泄露？也许未来人机一体是一种趋势，但是我们一定程度上还是需要保持我们的本性。不要过分依赖科技，不要过分放弃自己身体力行可以做的事，在享受科技发展给我们带来的便捷时，也不要丢弃最最淳朴的自己。



张宏志

个体—群体—共同体：

互联网的发展始于 1946 年 2 月 14 日 ENIAC（埃尼阿克），这是宾夕法尼亚大学学生研发的世界上第一台计算机，1969 年 9 月 2 日，在加利福尼亚大学的实验室里，两台计算机第一次被连接在一起，构成阿帕网，1983 年 1 月 1 日，因特网诞生，从此整个世界开始互联互通，形成命运共同体。互联网的发展循着个体，群体和共同体的路径实现，同样，以之为载体的互联网生态也有着类似的发展路径，从实体经济到物联网再到如今的万联网。我的理解是，这种连接的发展就是互联网做加法的过程，随着互联网+金融，互联网+零售，互联网+通信等的逐步形成，互联网也在“+”更多的行业、产业、甚至是人，与此同时，互联网本身也在发展，无论是从技术层面还

是和社会的关系角度来说，它都在进行“+”的活动。

互联网+这一新生态的建立是由极具创新思维的人实现的，当越来越多的人开始关注小众的创客时，便形成了大众创业，经过良性循环，又有了万众创新的格局，人人施展其才的互联网+共同体就应运而生，在各种力量的推动下，互联网+又反过来寻求更加具有创新精神的人，如今的时代是互联网+即将“连接一切”的时代，我们每个人不仅要顺势而为，更重要的是发掘自己的潜力，努力将自我价值融入到互联网+生态中去。

互联网生态

生态一词源于古希腊，原意指“住所”或“栖息地”，现意指一切生物的生存状态，以及它们之间和它与环境之间环环相扣的关系。而互联网生态，是搭建在互联网上的人，设备，服务等“生存状态”，这一生态系统中，互联网成了万物赖以生存的基础，大众眼里的无机物“互联网”一跃成为连接一切的有机物，在提供给应用，硬件，云端，支付，游戏，营销以平台支撑的同时，互联网也赋予了它们一片生机，使得以上各个领域的发展之路越走越宽，逐步形成各自的风格，各成一体后又反过来增强这一生态系统的活力。

互联网的社交连接功能，互联网+与工业，互联网+与金融

终于不再飘着说故事，总算言之有物。互联网的最基本功能是连接，因连接而产生社交，进而形成社群，我们从人人，到 QQ 再到微信，从人人小站到豆瓣再到知乎，一直以应用者的角色不停地变换社交网络和社群，却从未回头考量过这些变化发生和发展的根源和它可以为人所用而产生的巨大商机。善于总结并且能够将这些规则予以应用的人遂成为行业先锋，这一点很值得我学习。对于“互联网+工业”，我最先想到了名词是“物联网”，大二的时候学校老师们纷纷加入物联网相关的项目，学生们也纷纷加入这一“新兴”产业。以今天的视角看来，物联网只不过是互联网+工业的一部分，并且市场潜力非常大，堪称虚拟和现实，数据和实体的完美结合。

不过，未来还需要大量的智慧去进一步开发，惠及更多人。互联网金融的井喷式增长使得不懂金融的人都被席卷其中，书中谈到了第三方支付的便捷性和可靠性，众筹的迅速发展和普及，但是回避了风险，人们对于支付和理财这一环节最注重的是风险，而书中却未提跑路现象，虽然互联网+金融给人们带来诸多便利，但是我们仍不能忽视弊端，只有正视缺点才能有所改进，才能为未来的发展奠定良好的基础。

书中反复提及以蒸汽机的使用标志的第一次工业革命，以电能的大规模应用标志的

第二次工业革命，和如今以互联网为标志的第三次工业革命。我们可以仔细比较一下三次工业革命，第一次是发现并运用了蒸汽能，第二次是发明并大规模使用电能，而互联网时代虽然兴起于人脑的智能，但其仍以与其他领域的融合为落脚点。跨界融合最典型的莫过于“互联网+能源”。有识之士发现了这一融合蕴含的巨大潜力，于是，关乎国计民生的“电力”逐渐从垄断行业中脱离开来。

人们从被动接受配电到自主选择用电方式的日子悄然到来。对大型工厂来说，这更是一个利好消息，工厂能够因此降低成本，提高生产效率，发电厂的供电压力也会有所缓解，进而促成了对电能生产，配送，管理和应用的良性循环。通过对书中资料的总结可知，互联网对第一、二、三产业改造的成熟度依次升高，这说明在互联网+能源这一点上我们还有很长的路要走，未来的发展必定不可逆转地朝着更加高效，环保，人性化的方向迈进。

明天会更好！

当一个数学家不循规蹈矩地做数学理论，推导常人看不懂的公式，却一门心思钻研 0 和 1 序列以及不同序列所能蕴含的大量信息时，程序语言便诞生了。从阿达·洛夫莱斯 (Ada Lovelace) 编写了历史上首款电脑程序开始，计算机软件的发展便势如破竹，当人们意识到可以将多台电脑连接在一起时，聪明的程序员们又开始“孵化”互联网。后来啊，人们又觉得生活质量需要进一步提高，能动口时绝不用手，智能家电就出生了，再后来，前卫的科学家们希望加强不同物种间的沟通，于是，有机物和无机物完美地结合在一起，地球上出现了植入芯片的猕猴。照这个趋势下去，互联网和人类未来的发展不敢想象也无从想象，套一句俗语即是：明天会更好！



梁伟超

众所周知，信息不对称作为一种交易成本，影响着全部的市场经济活动。互联网的普及以及大数据等技术的迅速发展，使得互联网与各行业的融合加速，降低了信息处理及流通成本，减少了信息不对称。其对经济活动和市场微观结构的影响是令人深思的。

近年来，互联网金融风起云涌，第三方支付、p2p、众筹等新兴业态冲击着传统金融业。在本书对于互联网加金融的论述中，“去中心化”尤其令人印象深刻。但其

论述将“去中心化”看作互联网金融兴起的原因，直接将其作为互联网金融的特点，未免有让人逻辑错乱之感。金融的本质在于资金的融通。资金的供给端和需求端之间存在着信息不对称，金融中介应运而生。在传统银行业中，最伤脑筋莫过于资质审查、贷后监管等，而这些问题都源自信息不对称。互联网尤其是大数据技术的发展，使获取信息的成本大大降低，这正是互联网金融对传统银行业形成巨大冲击的根本原因。在解决信息不对称问题上，互联网金融的成本大大降低，这使得其可以将更多的资源用于对客户的服务上，而大数据技术也为个性化服务的提供创造了条件。此时，互联网金融不再像传统金融中介那样，提供单一同质化服务。而是提供以用户为中心，以用户体验为出发点的产品和服务，形成互联网金融的“去中心化”。“去中心化”不是原因，是结果，是金融企业成本收益平衡的结果。

“新常态”到来之后，转型和调结构已成为中国经济的主题。而互联网应该在其中扮演怎样的角色，值得深入探讨。互联网最关键的技术是大数据和云计算，其降低信息处理成本，减少信息不对称的优势将重塑以企业为主中心的产业形态，实现产业间的融合与产业生态链的协同发展。互联网在传统制造业转型升级中的作用是不言而喻的。

互联网改变了传统的经济生态，一定程度上重塑了经济结构，而相应的宏观政策也应随之调整。例如以 p2p 平台为代表的新兴融资方式，正在悄然改变货币政策传导机制；种种互联网金融创新的出现，原有监管体制已经不能覆盖。在互联网时代，怎样适应新的业态需求，控制风险又不扼杀创新，考验着监管层的智慧。



吴铭

显然互联网+这一火热概念正在中国一些先知先觉的群体中广为传播，而且曾经以及现在在中国股市上演着互联网+概念股票频频涨停。在我看来，互联网+是一个宏观上的概念，可能与金融行业相结合就成了具有创新特质的互联网金融，与中国制造 2015 规划相结合就成就了如“沈阳机床”等强势股，与整个国家的产业互联网相连就是能源互联网。记得在大四时自己曾经学习过互联网金融等，实际上互联网金融在中国的发展程度上是成熟于美国的，当时老师给出的

原因是中国的金融体制长期存在一种金融抑制现象，一旦结合了互联网这一新兴技术，

中国影子银行等非监管金融借助这一手段发展起来更为迅猛。同理，在中国其他行业，如工业，农业，建筑，零售，物流等垂直行业，一旦与互联网+这一概念相结合便会迅速升级转型。

互联网加代表了一种思维

其中印象最为深刻的是信息，信息不对称也是金融专业术语之一，但在这个互联网时代，信息能成为社会资源是因为信息是不对称的。信息不对称一直存在，它决定其他社会资源的分配，拥有信息的组织和个人就占据主动和优势。随着计算机和互联网等信息技术的发展，信息不对称将不断地被消弱，足不出户，不仅遍览全球信息，也可发布信息至全球。在这个发展变化中，社会将天翻地覆，谁为削弱信息不对称做出贡献，谁就是英雄；谁充分利用消息不对称被弱化的趋势，谁就能成功。当今国外的 GOOGLE、AMAZON、FACEBOOK，国内的百度、腾讯、淘宝、京东等因迎合时代的变化而脱颖而出。因此身处这个变革浪潮的我们，应该紧紧抓住时代节奏，投入互联网加中。

“互联网+”众创空间

书中对众创空间的描述体现了生态平台，强大连接器等特点，众创空间的特点有很多，优势也很明显，比如开放和低成本，这是面向所有公众群体开放的，并且采取部分服务免费，部分收费的模式。这些有点类似于目前 36 氪打造的创业孵化容器，这些孵化基地借助互联网工具使得创业变得更为简单。

垂直整合

垂直，众所周知就是在一个行业中深耕或深度融合，将上下游行业联系在一起。当我们兴奋的谈起互联网+所带来的普惠经济，可能我们想到的是一些与传统行业结合从而焕发活力，实际上进入移动互联网就是进入重度垂直的体系，互联网最大的好处就是他把过去的 360 行划分成更多细分的行业，把每一个行业切得更碎片化了，汽车比如像租车行业，现在就变成了很多个细分行业，因为它可以创造新的需求、不断地拆分，去开创一个行业，比如拼车、专车及快车行业，这就有可能颠覆一个行业生态。

互联网金融

互联网金融一度被人传的非常玄乎，众筹、p2p 等概念虽然在近几年进入了大众的视

野，热度也逐年提高，但是在很多人眼中仍是很神秘，要么被夸的神乎其神，要么又因为该行业之前暴露出来的某些丑闻而被贬的一文不值。在我看来，互联网相较传统金融的最大区别就是其在践行一事情：“脱媒”。不管是 p2p 还是众筹，相较传统金融而言，其最大特点就是尽量缩短甚至是直接取消了资金链两端的距离，从而使得资金的调配迅速而高效。但是这样一来也会产生很多问题，最大的问题就是一般投资者并没有足以鉴别投资标的优劣的能力。



陆语嫣

不同人对“互联网+”的定义

在我看来，“互联网+”就是以互联网为平台，通过互联网与其他行业、技术的融合，促进经济的创新和发展。近期一则新闻显示，2014 年网购对传统消费替代率近八成；其中，网购替代率较高的商品包括飞机票和火车票、通讯充值、餐饮旅游和住宿等。作为互联网+的形式之一，网购对传统消费的替代反映了互联网+为我们的生活带来的便利。然而，互联网+并不局限于网购这一方面，其他各个行业都有实现互联网+的可能性，只是实现的方式有待发现或优化。比如炒的很火的互联网金融，虽然方便快捷，但仍有很多中老年客户担心其安全问题，如果安全问题能够得到保障，相信互联网金融会发展的更好。因此，企业需要更多的考虑如何将企业业务、管理等更好地与互联网融合在一起形成互联网+。这也是企业里需要创新和优化的关键所在。

“互联网+”与连接一切

书中以腾讯为例，充分说明了连接的重要性。**给我印象最深的一点是腾讯改变了对自己的定位：**曾经的腾讯，业务范围很广，基本上很多行业都有涉及，然而在发现存在的行业壁垒后，腾讯改变了自己的定位及策略，将部分产业外包，实现了自我的转型。目前腾讯的定位是：一、连接器；二、做内容产业。现在的腾讯相比之前减轻了包袱，可以将主要精力放在搭建更好的平台和保护知识产权上，更多的减小内耗；同时，腾讯“将半条命交给合作伙伴”，实现了开放和互利共赢。今天，美团和大众点评也实现了战略合作，作为两个生活服务方面的“互联网+”先锋，他们的合作将促使双方持有更开放

的态度，精诚协作，更好的为客户服务。美团和大众点评的合作跟大环境下融资受阻、为上市做准备有关，这也给一些处于瓶颈期的公司一个提示，也许可以通过互联网+的思想实现公司进一步发展。

一九法则

这几章的干货较多，读后感觉受益匪浅。我很喜欢文中对“一九法则”的分析。“一九法则”实现的必要条件是细分领域，这样追随者可以通过在市场里细分出新的领域而与前行者进行竞争。比如当市场中已有前行者占领了大半市场份额时，追随者如果完全追随前行者，很有可能受到关系链对前行者保护效应的负面影响；但追随者若通过细分领域做出新的产品，则可能从前行者手中分到部分市场份额。而随着追随者的加入，前行者也需要更新完善自己的产品以保留自己的竞争力，最终将形成两家企业的良性竞争。另外，文中用关注度货币来比喻一个人将目光关注到某点，就在向这点支付一定货币。在这个信息爆炸的时代，只有引起人们关注的信息才会让人们花时间去进一步了解。人们花时间了解的过程中可能会产生相应的经济行为，继而产生经济价值潜能。虽然关注度货币可以从一定角度衡量事物的价值，是一个新颖有趣的比喻，但它毕竟不是货币，至于以后会不会出现这种类似的货币衡量也未可知。

“互联网+”与能源

文中也给德国几个项目的具体特色。在日常生活中人们常把节能环保挂到嘴边，具体到汽车领域，国家大力推广的是电动汽车。但是由于电动汽车目前存在车贵、不适合跑长途、充电站少得可怜等现况，短期内电动汽车的普及实施起来可能比较困难。如果我国能够参考德国能源互联网并结合自身实际设计出适合自己的能源互联网，那么电动汽车的普及将指日可待。在相关部门进行充电站以及电力系统的改善之余，电动汽车的厂商也应想办法改进自己的产品。前段时间爆出黑客入侵特斯拉车内系统的新闻，特斯拉作为知名的电动汽车之一，采用控台触屏设计，告别按键时代，但在这华丽的功能背后，系统的安全也需跟上脚步。只有各电动汽车厂商不断提高产品质量，并且充电站等基础设施都完善了，互联网+能源才能在电动汽车这个角度更好地融入我们的日常生活，就如同现在的智能手环、体脂秤、电子血压仪等电子穿戴一样提高我们的生活品质。

“互联网+X”，一切皆有可能

终于看完《互联网+》了，书的最后几章又给出了互联网+的几种形式，最后用“互联网+X”（一切皆有可能）结束了互联网+的举例。互联网+已经一层层渗入我们生活的各个方面，从网上购物到网上订餐，从上网找房源到出门叫滴滴，衣食住行都满足了，生活服务自然也会跟上。生活服务也越来越不受地域的限制，昨天听一位在法国读书的同学说，今年淘宝双十一的活动准备要做到国外了。互联网与各个领域的结合极大的方便了我们的生活。然而互联网+自身也在发展，还有一些地方需要加强完善。不得不再次想到互联网+涉及到的安全问题，今年新出的借贷宝，它使用起来的确很方便，但总是有借贷宝的负面新闻出现，前两天回学校的路上我就遇到有人打着借贷宝的旗号骗人，互联网+的安全问题着实令人担心。在“互联网+”的风口上，如何把控好安全问题，也许是互联网+企业能飞多高、飞多远的重要参考指标之一吧。而另一方面，互联网+可以涉及到的产业、范围也会随着我们对互联网+的进一步了解探索而不断扩大，所以，我们不能局限于现有的互联网+形式，只要有心发现，新的互联网+领域总会出现的。



王宇航

“互联网+金融”是近两年来从“互联网+”概念中脱颖而出的一种模式，也是作者所在公司正在进行的探索。互联网+金融，让众多出身草根阶层的人，也开始构建“发家致富”的格局，他们也成为了“可以驱使大象跳舞”的人。所谓“着眼中小微”，是因为传统金融机构处于风险控制、资金规模的考虑，更青睐大客户，但众多中小微企业急需资金支持，却不容易从银行贷款。互联网金融从草根阶层切入，以 P2P 平台方式开辟资金借贷的新模式，更符合中小企业的需要。而众筹的出现，也让那些无法得到 VC/PE 青睐的初创项目有了融资的可能。但同时我也在思考，互联网金融的出现，是否真正引入了市场化的压力，从而推动金融改革进程？我们常说互联网金融异军突起，但首先它并非真正意义上的金融创新，其次从当前市场情况来看，对于传统金融业也并没有构成太大威胁，因此传统金融行业改革的动力依然不足。究其原因，也许涉及技术层面，也许配套法律还不够完善，但无论如何，互联网金融已经渗透到了人们的生活当中，作者所在公司推出的“微信钱包”现在在学生人群中

就非常流行。因此从这种意义上说，也算是引导了一轮金融革命。

这一章可能是我最没有距离感，最感同身受的一章

提到微信让我想到前几天陪室友去买衣服，去的 UNIQLO，我要进试衣间帮他拿衣服，服务员一下把我拦住了，对我说“哎，一个试衣间不能进俩人啊！”，我乐了，跟她说“你们现在都管这么严了？”，她也忍不住笑了，看到这想必大家都彼此心照不宣了。是的，大家都知道几个月前优衣库的丑闻，虽然是很不光彩的事，但这条新闻在微信上疯传，受众面呈指数式增长，最后几乎所有的人知道了。说到这不得不佩服当前以微信为代表的 Social Network 的强大力量。

一周以前马云去美国纽约参加 The Economic Club NY 并做了演讲，他说“我们和亚马逊不一样，美国的朋友去亚马逊，可能只是为了购买自己需要的东西；但在中国上淘宝，已经变成了中国人的一种生活方式和生活品味”，虽然对于老马这句话我不敢完全苟同（因为如果逛淘宝都能成为培养生活品味的方式的话，那中国人的品味未免也太 Low 点），不过互联网已经作为一种生活方式渗透到我们生活中方方面面这件事却是一个不争的事实。就好比我们去 Starbucks 喝咖啡，谁敢说他们的咖啡就是世界上最好喝的呢？但人们依然趋之若鹜，因为大家已经在心底将其默认为一种生活品味，说白了，就是不难受。同样，微信、微博、财经新闻等等的网络 APP 也像“入侵”般进入到人们的生活中，大家可以一天不吃饭，但是不能一天没有网，虽然这种“低头族”的生活方式当前饱受诟病，可依然不能不服气“Web Lifestyle”的气势和力量。我很喜欢第七章里讲到微信思维时提到的“岩石条款”——让用户替你交付一切。从微信的演变过程来看，几乎每一次革新的内容都是我们用户在之前使用时吐槽的东西，这说明微信真的把用户体验放在了第一位。几年前，这款 APP 刚推出的时候，无数人黑它是“某某神器”，可现在这些声音无疑已经销声匿迹。对于腾讯其他的产品，我不敢妄自评论，因为不了解，但他们在微信这个平台建设上付出的努力，却有目共睹，也更加证明了一个道理：只要专心把自己的事情做好即可，不要太在意周围嘈杂的声音，最终你的成就总能让那些曾经诋毁过你的人 shut up. 与所有人共勉。

看起来高大上，但我觉得不真实

我大天朝现在还没有培养出属于自己的文化认同感和归属感，何谈文化体系构建和

文化安全呢？你要说文化版权，那就更别提了。就拿咱们邻邦韩国来说吧，说实话大家平时调侃我说我穿着饮食审美什么的像韩国人，但我真的很羡慕韩国人对于自己文化的认同，这种存在感已经渗透到了他们生活的任何一个细节，甚至是娱乐节目还有电视剧。韩国巴掌大点地方，他们的菜品种类一个手都数得过来，但他们最爱的就是他们传统的韩食，他们就是吃的很香，我看他们吃饭我都能流口水。还有他们的娱乐节目，目前在亚洲也算是独树一帜了，因为他们在很努力地创作，并且引入残酷的竞争机制，浙江卫视《奔跑吧兄弟》从第三季开始，据说韩方索要的版权费比之前高了 5 倍，没办法啊，国内有市场，硬着头皮也得买。韩国文化最可贵，也最值得我们借鉴的，第一个是他们对文化本身最基本的认同感和自豪感；第二个是尊师重教，孝亲敬长；第三个是追求精致的态度。而我们在互联网+文化的时代，却并没有什么像样的文化上的进步。通过腾讯 QQ，微信传播的东西，大多数都是没用的，或者以讹传讹的，干货实在少。更有甚者，对于年轻人的审美取向可能也会有副作用——照片“非主流”，文字“意识流”，其实那根本不是真正的意识流，一句话里多放几个不认识的字，多拿几个逗号隔开，就是他们所谓的“文艺”“小清新”。所以本章作者提到的泛文化与娱乐体系，还有所谓的“让想象力充分实现的空间”等说法我实在不敢苟同。不过作者提到互联网文化关乎国家文化安全我倒觉得很有道理，因为现在的情势是“互联网文化可能威胁到国家文化安全”。如果他们真的希望通过互联网模式构建文化体系，那确实任重而道远。

第十一章没什么想法，就是读过去了而已。看到第十二章，讲到互联网和实际业态融合的时候，让我想到了这两天看到的新闻，第一个是滴滴和快滴合并，第二个是美团和大众点评合并。这四家 O2O 巨头们都是借助着“互联网+”的风口而扶摇直上，做到了行业规模领头羊的位置，但听到四家企业分别合并的消息，我只是觉得互联网成就了很多企业，也可能会“毁了”很多企业。亏损的 O2O 巨头在今年陷入了某种困境——激烈的竞争导致亏损不断地扩大，在手足无措的情况下，合并也许是他们能想到的唯一的选择，虽说合并确实是大势所趋（毕竟 O2O 目前还没有实现稳定盈利，因此资本方不愿看到这种现象长期维持），但合并带来的问题应该不会减少的（个人看法）。

对于滴滴和快滴，合并确实扩大了他们的市场份额，但是这种扩大是否会对未来经营有利现在也未可知，就像前面提到的，两家公司都还没有实现稳定的盈利，因此合并可能只会带来更多的经营风险，就更别提垄断市场提高利润率了。而对于美团和大众点

评来说，即使二者合并，当前市场上依然存在一个最大的竞争者，那就是百度糯米。大家现在已经无法离开百度，因此我们所有人可能都是百度糯米的潜在用户，这种客户流量资源对糯米来说弥足珍贵，而美团和点评都不具备这类优势资源，这使得二者的合并看起来并没有产生 $1+1>2$ 的效果。可是说到底，阿里是美团它干爹，腾讯是大众点评的干爹，闹来闹去仿佛就是 BAT 他们仨在撕 X，很多新闻洋洋洒洒地表示百度 O2O 因此受到严重威胁，可我表示不理解，因为两起合并并不像是真正的“强强联合”。

十三章读到互联网金融了，我清晰的记得余额宝收益率强势上涨的时候，很多人怀疑传统银行业的存款业务会受到威胁。但应该看到的是，余额宝的存在一直徘徊在银行业政策的边缘地带——同业存款无准备金，这为余额宝节省了大量成本，加之当时的“钱荒”，也让余额宝收益直线上扬。但谁敢说这种政策会一直持续？何况，退一万步讲，尽管有人说它导致金融脱媒，可实际上资金依然在银行系统里循环。我从来不会相信银行系统会从金融市场与机构中逐渐退出这类的传言，因为银行系统已经作为一种生活模式渗入到大家的生活中，习惯是很难改变的，即使线上支付系统如此发达的今天，我们依旧离不开它们。从资本规模来看，近几年商业银行的规模依然是不断增长的，更是有各种各样的城商行如雨后春笋般成长起来，手续费率低，坏账率低，敢于向融资困难的中小企业伸出援手。从逻辑来看，互联网金融可能确实挑战了传统的银行金融体系，但其后果是刺激了银行业的改革，他们开始更加重视盈利管理和风险管理，这从某种意义上来讲是一个正向的刺激作用。因此，传统银行业可能要感谢互联网金融，感谢它们倒逼自己作出改革和建设，让自己不被互联网技术的潮流淹没。



卢桢妮

体现任何一个时代先进性的标志怕是工具了。互联网作为连接各国各产业的载体乃当今潮流大势之所趋。它是剥离温度之后，超越时间和空间最为便捷的技术，围绕连接、收集、理解（数据）进行无缝连接。在早已告别商品经济物物交换所要求的双重巧合，在实现物资流通、商品自由交易和基础上，互联网实现了资源极为高效的流动性，产业的融合与跨界，资源的深度融合与优化，潜能的释放等。这诚然是一次生活方式的变革，关系模式的再造，

社会模式的发展，尽管存在问题与隐患，但这张网的密集度，覆盖范围之广，确实有一网打尽之感，无论是海鱼淡水鱼，虾兵蟹将还是珍珠砂砾，全待打捞之后再行筛选与整合。在一定程度上提供了公平透明的平台，交由市场用脚投票。

天下大势，顺之者昌，逆之者亡。第三章笔者认为到顺势而为之势乃智能化、智慧化之势。中国词语博大精深，光涉及智这一点，便有智力，智商，智能等微妙的差异。对于企业来说，智力资本是属于在资产负债表中不可见之无形资产，但其占据举足轻重的重量，依学生愚见，也认为这是企业的核心支柱。为何虚拟股权在中国本土化的推展瓶颈诸多，而单单华为脱颖而出，也极大程度因为一把手任正非的不可替代及复制性。智力资本的匮乏，终导致企业流于二三流之列。而智能一词曾在在部电影里男主人公乃特立独行的侦探，被彼时一位著名诗人作家赞誉是有大智能的人。那么智能，光凭字面我主观臆断，那是比智力，智商更进一步能够转化为生产力的能力。推动时代进步的任何力量归根结底离不开生产力。人力虽有限却因其智力智商从而转化为智能，进而运用更先进的工具满足其所需。拥有智力智商不足为道，而有大智能之人怕却是寥寥无几，譬如马云。

时代日新月异，变化极快

比如现在的“钱货两清”，货还是那个货，而钱则由“天然货币”的金银发展到国家强制使用的价值符号——纸币，再至如今的依托于互联网平台的虚拟货币，着实不由得感慨万千。最为典型的就是开学以来日益普及的微信支付，确实提供了惊喜的便利。第一次是在宿舍楼下买玉米忘带钱时，窗口大叔微微一笑示意可以扫一扫付款时，顿时感到现代生活方式的先进与便利，这在几年前只能吞吞口水含恨而去了吧。近日小东门周边商家也相继推出首单满 15 减 3 元的优惠活动，既让顾客享受优惠，内心欣喜，又达到推广促销的效果，刺激了消费，还提供多种支付手段等达到多赢的效果。

互联网+的蓬勃发展亦埋有安全隐患。

任何一事物在其推进的过程中带来好处的同时也必然有其负效应。市场良莠不齐，总有不法分子利用政策漏洞图谋不轨，互联网 p2p 平台跑路事件也不止一起两起，主观上极大地伤害了投资人，客观上阻碍了互联网金融的发展。然而，我们必须意识到对于现在面临的瓶颈或桎梏，解决问题，完善机制，落实监管才是王道，切不可因噎废食。

一如当年美国由资本证券化过度发展引发的次贷危机让许多中国学者抵制信贷资产证券化的本土化，这是不正确的。势不可挡，可疏不可堵。

与其说是互联网+，不如说是“××”+互联网

金融归根结底是为实体经济服务的，不可脱离实体。那么金融+互联网，也只是增加了高级装备，行为模式等潜移默化发生改变，但不论怎么变化，本质还是离不了信用，风险，收益等基本的。而第一产业第二产业也依然占据不可动摇的支柱性地位。实体依然是推动经济发展的大轴，互联网作为目前最先进的润滑剂，必须合规按方量力而用，使其最大程度上起到推进作用，而谨防不慎使用造成轮轴的腐蚀或发生事故。



王红燕

读了第一章,作者们都是站在很高的高度,有很宽阔的视野,或是从国家战略,或是从产业结构来论述和展望互联网在未来经济社会发展中的重要作用,然而一些观点让我难以认同。其中一点就是“把智能制造抓在手里,是解决我国制造业由大变强的根本途径。

近 20 年来中国互联网的发展展示了一种看似“化腐朽为神奇的力量”,但是无法否认互联网的成就还是局限在第三产业,即使是网络科技更加先进的美国亦是如此。相比而言,制造业需要的是对品质执着追求的精神,这恰是中国人本身所缺少的。互联网为生活提供便利的同时也加剧了人的焦虑和中国人的投机精神,这会不会反而不利于人们专注于制造业的发展。因此虽然互联网本身展示出了良好的发展势头,但不认为能将其看作制造业发展的引擎。希望接下来的阅读能给我一些启发。

看到第三章,关于作者对于创新驱动的阐述,不能同意更多。**中国的创新驱动发展要靠打破机制的藩篱。**我国贫富差距大,经济发展不尽人意。一方面是由于人口多,底子薄。而另一方面是落后的生产关系(社会机制,法律制度等)阻碍了技术的进步,创新能力的增强。因此,以创新驱动经济发展,还须辅以对旧机制体制的改革。

用互联网+连接未来,而现在正在连接一切,改变生活。除了淘宝,支付宝,微信之外,还有陆续涌现出如本书中提到的网络挂号平台,天气 APP,使得患者群体,运动爱好者被轻易连接在一起,分享信息。互联网正在使生活变得更加方便,中国的数字化转

型也让人拭目以待。

企业和社会责任感

看到腾讯基金会“筑梦新乡村”计划，瞬时肃然起敬起来。一个有责任感的企业不会永远只关注利润增长，而是乐于承担社会发展的责任，关注民生，并从中发现可能性。正如书中所说，人们都知道乡村需要发展，但阻碍发展的因素太多，单地理因素一条就让引领者有心无力。于是造成了乡村很健康很美好，但全无或很少有机遇；而城市中虽然充满机遇，但却要为健康生活支付高昂成本，有些甚至无法实现，比如优质空气。这让每一个面临如此选择的人都会感到手心手背都是痛。但是互联网的出现似乎在为乡村的发展提供了新的可能性。腾讯的公共贸易平台已经上线，整合设计包装与宣传，拓宽销售渠道，授人以渔，可以算是乡村新发展道路的先行者。希望这一尝试可以走得更远。

世界工业发展经历了“去工业化”之后，又开始了“再工业化”的过程，工业再次成为全球关注的焦点。目前，虽然我国也已经提出了“中国制造 2025”以及“中国由制造业大国向制造业强国转变”的口号，一些企业如华为，海尔已经开始了有意义的尝试。但是面对周边日趋复杂的贸易环境以及以德国为代表的制造业强国的工业化升级，可以预测未来我国工业面临的生存环境将会是恶劣的，因此我国工业化应该得到更广泛重视和优先发展。



谢龙

马化腾作为领域内或许是最有分量的人之一，他发表的这篇言论基本上可以说是提纲契领的，给“互联网+”这个概念做出了相对清晰好理解的定义。在我看来，互联网本质上可以理解为工具、催化剂、放大器，其本身无法替代固有的几乎所有行业，但是却具有相当强大的包容性与兼容性，几乎可以和任何一个行业甚至生活里的任何一个细节产生耦合作用。而几乎每一个联结耦合，都可以产生必然不小的协同效应。

如果以传统的角度来观察既有事物，尽管社会生活都是围绕着“人”这个核心因素展开的，但是与人相关的种种要素之间的联系常常仅限于人与要素之间，要素与要素之间则是相对孤立的，甚至要素与人之间的联系也是孤立而静止的，人与人之间的联系也

是有限的。当然，一切都是围绕着“人”本身而展开，纵观经济发展史，如果将自给自足作为起点来看，随着资源的流动量越来越大、速度越来越频繁，经济也随之发展。

尤其是工业革命以后，技术的进步起着催化剂的作用：经济发展一日千里，具体到个人生活的变化，用日新月异来形容并不为过。在我看来，当前资源的流动性无论从量还是速度来看，都已经不小，短时间内或许很难出现革命性的提升，而互联网+的出现并非是在资源流动的速度或是量上起到了多大的革新作用，它之所以关键，就在于对效率的提升，使得资源的调配更加具有有序性和精确性。正如马化腾在文章中提到的“信息熵”这个概念，互联网+的生态里，由于连接的单位层级被大幅度缩小，熵也就减小了，这带来的直接效果是资源被很大程度上的节约，效率极大提升，有序性呈几何倍数的增加，所以当前许多国家将互联网+提升到国家战略的角度上来，是有其深层根据的，一如马化腾所言：“发达国家希望借此稳固有事，发展中国家可以从中获得弯道超车的机会。”

孤立与静止，就代表着较低的流动性，联结与开放，则往往会带来流动性提升，资源更合理更精细的流动与配置。互联网+带给我们的是什么呢？近几年来，随着它与日常生活联结愈发紧密，我们很清晰的感受到了日常生活中发生的种种变化：便捷，高效，个性化，定制化，不一而足。在我看来，互联网+之所以给社会带来了如许好处除了从物理学中的“熵减”的角度来解释，从形式上来看，也在于它更好的构建了一个生态体系，充当了很好的渠道作用，通过这个渠道，几乎可以实现所有信息的便捷交流，人机交互。所以互联网+的想象空间确实是无穷的，这个生态体系的可延展性几乎使之可以包容当前社会固有的任何一个体系。

但是这种联结难道没有坏处么？答案是肯定的。信息资源的开放，必然也意味着信息资源的泄露，个人隐私的暴露，在当前的社会条件下，个体想要避免这种状况，几乎是不可能的。与此同时，万物之间的联结在加强了所有要素之间的联系的同时，也不可避免的增大了系统风险发生的可能性及可能带来的损失程度。甚至从人性角度来考虑，互联网+的普及，究竟是强化了人与人之间的联系还是增加了人与人之间的疏离感，这早已为许多人所争论，并没有统一的答案。

读书时我突然想起过去看过的一部电影：詹姆斯·卡梅隆的《阿凡达》。是不是看着与“互联网+”风马牛不相及？但是，在我看来，卡梅隆对“互联网+”的理解也许会比业内的许许多多专业人士都来得深。

为什么会这么说？提起《阿凡达》，大多数人第一反应应该是这是部非常好看的电影，它开了巨幕电影之先河，也创造了影史上迄今难以逾越的票房纪录，但是这与“互联网+”又有什么关系呢？

之所以要提到这部电影，原因在于电影中所描绘的外星球 Pandora 在我看来，构建了一种真正意义上的“互联网+”，通过某种神奇的生物性系统，不只是 Na'vi 种族，Pandora 星球上所有的生物都被联结到了一起，而这种联结相较我们所经历的“互联网化”，其已经深入到精神层面，万物通过“互联网化”实现了平等，并不存在谁为核心的问题，在这个星球上的生物的认知里，所有生命都是星球的孩子。这很容易让人联想到老子所说过的：“专气致柔，能如婴儿乎？”从这个角度而言这种联结的层次大概要比我们的“互联网+”更高明一些。

由此我想到了几个问题：首先，“互联网+”真的是无所不能的么？其次，现在的“互联网+”真的就是在将人类引向正确的发展道路么？第三，既然有“互联网+”，那么是否存在“互联网-”？

“互联网+”神通广大毋庸置疑，但我并不认为它是无所不能的，至少现阶段并非如此，也许它大大提高了我们的效率，表面上加强了人与人之间的联系，但是必须承认的是“互联网+”并不能取代任何传统行业，它只是一个催化剂，而催化剂的效果在于改变反应进程的速度。一件事情发展过快并不意味着一定是件好事。

第二个问题我目前难以回答，但我不赞同的是对于“互联网+”的过度鼓吹，人类历史不过两百万年，由封建时代至今也不过两三千年，未知太多，前路并不可知，文明在进步，但无法确知我们会走向何方。当然，进步从来都不应该被否定，只是在突飞猛进的时候，总需要保持几分警醒。

第三个问题我的回答是肯定的，不过这种“减”并非是对已取得成果的否定或者消弭，而是我始终觉得，在加法做到足够多的情况下，减法是必要的，其目的就在于对已取得成果的巩固，去芜存菁和纯粹化。可惜我们大多数人往往善于做加法，却并不善于做减法。回过头来看，这也是我为什么认为之前提到的《阿凡达》里的“互联网+”比我们的更高明一些的原因：外星人做了一次很好的减法。

复眼、神经元与全球脑

作为自然的造物，人类社会产生的种种变化总能在自然里找到雏形，不管是出于刻

意模仿还是无意。

诺瓦·斯皮瓦克提出了“全球脑”的概念，意指先是“全球的网络连接在一起，接着是人类所有的大脑连接在一起，这可以独立进化出‘全球脑’”。“全球脑”有怎样的意义呢？如果要用一个词来概括的话，那就是“智能”：数据精炼为信息，信息归纳为知识，知识进化到智能。这里面有两个最重要的要素：“人”与“互联”。目前最接近这个概念的应该算是大数据与云计算的结合，无疑，这对于人类进步所带来的提速作用是巨大的，但是只说接近而非等价原因是在于这种模式尚未达到进化出智能的程度。

事实上，自然界早有成功的范式：蛾类昆虫的复眼由大约 28000 个小眼组成，每一个小眼的收集处理能力都是相对低下的，然而当它们集成为一个整体的时候，就拥有了超越人眼十倍以上的分辨率、广度大得多视野以及强大的多动态视觉。更加令人惊异的是神经元，单个神经元结构简单，信息传递和分析能力低的几乎可以忽略不计，然而由千亿级神经元组成的大脑却成为了迄今为止也许是这个星球上最神奇的造物之一，种种奇思妙想诞生于其中。

再回过头来看“全球脑”这个概念，倘若有朝一日真的被彻底完善，它对人类社会带来的推动我想绝不仅仅限于促进经济发展、优化个人生活品质、提高工作效率。如果将每一个人比作一个个神经元或者小眼，那么通过互联网将所有人真正有机整合起来，那么试想超过六十亿个大脑所拥有的计算能力、信息处理优化能力会给这个世界带来怎样的改变，我实在无法预测。由此我想国家将“互联网+”提升到战略高度，推动“双创”，其更重要的意义也许并不仅限于拉动经济增长，从社会文明的进步角度而言，这正是推动知识向智能进化，从而拉动社会文明从全方面提升。

但是这里面有几个技术问题：互联网如何做到有效率的连接、尽可能地减少连接中的摩擦？人的连接是完全扁平化的还是分层级的，譬如大多数人只是作为数据收集、信息处理单元的存在，而拥有决策权即管理者权限的只是少数人？

关于前者，窃以为有效率的连接除了设备和技术的普及，更重要的一点正如书中所提及的那般：建立信任。信任构建与于信息不对称被尽可能减少的情况下，而要降低信息不对称，就要求尽可能以开放的姿态来面对连接。但是这里存在着一个囚徒困境，如若你将信息开放而别人选择不，那么自身的效用岂不是受损了么？而面对这样一个状况，从博弈论的角度来看，最好的办法或许是都不开放信息。那么如何打破这种局面？有人

会说需要契约的约束譬如最近腾讯、阿里等多家企业都在做的征信系统以及国家推行的网络实名制。但是这种契约的约束也有不好的一面：人们或许会畏惧于自身信息彻底被掌握在他人手里而选择断开连接。因此这种做法在我看来是治标不治本的。那么治本的做法何在？我想应在于对“互联互通”概念的普及以及从根本上继续提升人的信任，构建互信包容的社会大环境以及完善的制度，尽可能的消弭开放可能会带来的负面效果。

而关于第二个问题，我认为理想化的连接应该是完全扁平的，即每个人都是数据收集、信息处理、决策单元。然而以当前人类素质智力发展的差异性来看，这种可能性要实现起来并不现实，因此扁平化只能是接近，尚难以做到完全扁平。

但是无论如何，从发展的角度来看，社会正在经历一场由量变到质变的洗礼，只要把控好风险，集思广益，对未来我们应该乐观一点。

米字格与素白纸

又是与“互联网+”毫不相干的题目（笑），原谅我脑洞大的小毛病，相比起干巴巴的说理叙事，我更喜欢用一个较为形象的比喻把道理说的明白一些。

言归正传，为什么要用这两件物事来做这篇读后感的标题呢？相信蒙童时期，几乎所有人都得学写字，而初学字一般不会让你在素白纸上写写画画，最常见的是米字格，便于让初学者掌握笔画应该放在什么位置，久而久之，自然字也就成型能看了，此时再给你一张素白纸，写出来的字也不至于脱型。

由此可见，平台的重要性。

苹果的成功泰半归功于 mac os 以及 ios 系统的搭建;google 如今最引人称道的成就之一就在于 Android 这个非常成功的平台的引入；微软在这方面并非领头羊，但如今意识到平台的重要性以后，也在将旗下全系统组成一个完整的生态体系上做足了功夫。类似的事情国内有许多公司都在做，譬如小米的 MIUI，海尔的 U+，当然，也包括第五章被大书特书的腾讯。无一例外，这些公司都取得了巨大的成功。尤其是腾讯，微信平台看似简单，但其可拓展性确实非常引人赞叹，据称构建在这个平台上的应用已经超过了 250 万个，何其丰富，简直就如一张大白纸，任你挥洒。

但是微信平台绝对不是一张素白纸，相反，在我看来它更接近于米字格。何解？应用的开发始终有一个核心：以人为本，这也是“互联网+”服务的最终对象和核心概念。因此，平台的构建必然就需要一定的框架和适当的引导，将构建在其上的衍生品导向“人”

这个核心上来。如若不加约束，随你发挥，尽管我相信最终大多数人还是会意识到应该把“人”放在最中心的位置，但是这中间想必会经历较长一段时间的良莠不齐、杂草丛生，甚至平台的生命力也会受到威胁。因此，开放性生态固然重要，但腾讯所言的“开放性”绝不等同于任性发挥。如何在更好的调动开发者的积极性的同时维持必要的秩序并引导正确的方向是个大问题，这个问题不仅仅限于平台的构建，放到其它领域诸如金融创新、经济发展上都十分重要，一旦把控不好尺度，就容易出问题。过于放任或者太多条条框框都可能将新生事物扼杀在摇篮里。

腾讯意识到了处理好这个问题的艰巨性与复杂性，所以它裁剪了许多不必要的业务，专注于平台的搭建和环境的完善，并且取得了非常显著的效果，这样的公司，其生命力更为强盛，可供想象的空间也更加广阔。

而当秩序已经潜移默化的时候，再将米字格去掉，应该能显现更加华美的作品。

“创意不是宏图大略，而在于我们每天工作的点点滴滴，用户都能感知到。”

张小龙的这个观点我一直非常认同，凭空臆造从来都很难甚至不可能产生真正的创新，而好的创新往往是从需求出发，从所遇到的问题出发，建立在点滴积累的基础之上。

最近屠呦呦获诺奖的事情在坊间被炒的沸沸扬扬，羡慕者有之，赞誉者有之，质疑者也有之，种种观点，正如一千个观众眼里有一千个哈姆雷特，但如果你认真看了她对自己当年做科研的那段经历的介绍，其实不难发现的是，青蒿素这个成果的得来也正是建立在大量之前的积累上的。向上可追溯到东晋葛洪对治疟的研究，向下屠呦呦为了找到青蒿素，汇集了 2000 多种药方，从 200 种草药中得到 380 种提取物用于小白鼠身上的抗疟疾检测，而第一次成功地用沸点较低的乙醚制取青蒿提取物，并在实验室中观察到这种提取物对疟原虫的抑制率达到 100%，亦经历了 190 次失败。科学上任何一次伟大的发明都是建立在无数积累之上，这个道理放之其它领域亦是准确的。牛顿说他之所以比别人看的更远，是因为站在巨人的肩膀上，这句话并非全因自谦。如果积累不足，那就去学习、去积累、去体悟、去记录、去改进，火候到了，好的创新自然就会如源头活水一般涌现出来，这一点不得不佩服腾讯，你说他抄袭也好盗版也好，但他在大多数模仿的领域都做出了“青出于蓝胜于蓝”的成绩，不管是 QQ 还是微信，都可以说是伟大的产品。由此看来，刻意强调“大众创业，万众创新”似乎显得有些苍白，中国人从来不缺智慧，也不缺创意，只要将基础打牢，提供一个足够好的环境，以国人的智慧，自

然会有层出不穷的真正的好的创新涌现出来。

张小龙说：“人是越来越懒的，懒会推动科技进步，这种懒会导致我们希望沟通其实可以更简单一些。”初读到这句话，内心批判是远大于赞同的。

原因并不复杂，我想绝大多数人应该都知道“衣来伸手，饭来张口”的典故，这主要是对过度依赖别人做出的讽刺，也就是典型的“懒”或是更确切地说，“懒惰”。其实有这种想法很正常，我们巴不得休息日多一些，工作日少一些，工资高一些，事务少一些，如果不用工作，每天都做自己喜欢的活动，那当然会更好。然而目前的社会发展水平并无法实现人类的这种诉求，设想有一天科技真的进步到可以完全任你发挥你的“懒惰”的时候，这个世界会不会如《黑客帝国》里所描述的那般：由人工智能掌控世界，人类变成培养皿？这大概是一种可能，不过没有人会希望这种可能被实现。变懒大概是人类的天性，正如这个世界、这个宇宙一直都处在熵增的过程中，由紧张有序变得蓬松懈怠，然后就像一个肥皂泡，在膨胀到最大最美的时候，“啪”地一声碎裂消散。Jacques Barzun 在他的著作《从黎明到衰落》里论述了个人主义蔓延的西方文化的衰落，这就如同整齐的麦田，如果不勤于耕作，总是会杂草丛生，最终颗粒无收。

但是沟通工具的进化所带来的让人变“懒”又与“懒惰”、“熵增”又有些不同，对于张小龙的说法，如果从另一个角度来理解，将这种“懒”看作是对于时间成本、空间成本不必要浪费的厌恶的话，很多事情又说的通了。从繁忙程度，脑力工作程度以及工作效率来说，我想人类一直处在上升阶段，但是社会运行亦如同其缩影金融市场一般，总是充满着摩擦和涩滞，技术进步之于社会前进的作用在我看来本质上一直都是在做两件事：提高流动性及减少信息不对称。因此自第一次工业革命以来，当阻尼大大减小，社会运转的效率是急速提升的。但是这样的提升相比人类对于物质文化需求的提升而言，又有些不足，所以技术进步的根源是什么？原因之一应在于人类对于更高效有序舒适生活的向往。

那么回到前面的问题，由“懒”所推动的科技进步是否真的是熵增的表现？是否会将社会推向肥皂泡过度膨胀以致破灭的边缘？至少“互联网+”的普及初衷并不在此，而人类对于生活品质要求的提升，也使得“懒”与“懒惰”完全成了两个概念。但尽管如此，我还是想说，人不应陷于懒惰，正如曾国藩所言：“百种弊病，皆从懒生。”

《互联网+》与文化

“互联网+”之于文化的传播、保护和发展的作用一直是不敢早早触及的话题，相较有型的实体产业、可以用种种数据指标衡量的经济指标，文化这个概念包容面太广，它广博而精细，牢固而多变，丰富而纯粹，因而互联网+与文化结合会产生怎样的效果，任何人都难以预测。

近些年来，相信很多人应该都感受到了 IP 所蕴含的价值，一个好的 IP 所衍生出来的包括漫画、小说、电影、电视剧、游戏、周边产品等一系列元素蕴含的价值是惊人的，然而在机器猫、火影忍者、漫威英雄、哈利波特等 IP 大行其道的当下，我们并没有看到国产 IP 做出多么优异的表现。也许今年暑期档的《大圣归来》算是亮点，然而许多年来，我们仍旧在炒《西游记》的冷饭，提起中国国产 IP，顶多再加上喜洋洋、灰太狼、熊大熊二、光头强。即便是《西游记》，这个超级 IP 的价值挖掘也远远说不上是成果，相较漫威系列动辄数十亿的电影票房及辐射全球的影响力，孙悟空显得有些势单力孤。然而必须要承认，单与漫威系列比较，《西游记》拥有完全不逊于前者的可开发潜力。

不过，比起《西游记》，其实很多人更希望国产也能出现真正的超级 IP，而在这一点上，腾讯的尝试是值得肯定的。IP 的创制除了需要好的创意，我想更重要的是在于给这些创意以足够的生长空间、对文化版权加以尊重、并且使 IP 创制链条的每一个环节的参与者都分享到实实在在的合理的利益。尽管很多人提起腾讯，总是会将其与“山寨”二字联系起来，但是必须承认的是，腾讯在营造良好的 IP 孵化空间上，在对文化产业链各个环节的开发和保护上是走在行业前列的。我本人亦是腾讯漫画、创世中文网的忠实读者，书中提到的《尸兄》这部作品的成功除了作品本身优秀以外，更多的其实在于腾讯在版权保护，IP 开发上做的比较完善，保护的越好、开发的越好，作品的生命力就会愈发旺盛，而拥有旺盛生命力的作品，就更能被受众接受，从而带来更大的利益，在更大的利益面前，平台商又会以更大的力度去完全版权保护和 IP 开发，这是一个良性循环。当然，在 IP 开发上腾讯所能做的事情毕竟有限，更重要的事情在于普罗大众应树立版权保护意识，国家政策对行业秩序的规范整肃。事实上，关于创意的孵化，放之其它产业也是同样的道理。

不过这里又有一个新的问题，常言道：“堵不如疏”，单一的保护，自上而下的规范也许能在短时间内起到一些效果，但是时间一长，总会有杂草丛生。而互联网时代，引

导群众自发参与比起强迫其遵守，效果会好很多，持续时间也会长得多。不管是前段时间的票房黑马《大圣归来》还是最近热映的《夏洛特烦恼》，其实都是很好的例证。为什么观众不选择去看盗版？甚至有些人看了一遍电影之后还要“二刷、三刷”？我想除了作品本身优秀的原因之外，也在于互联网的存在促进了口碑的传播，加深了对优秀作品的认同，使观众自发的对于优秀 IP 采取了尊重的态度，而好的票房，又会使得 IP 的创制者，相关利益链条的受益者更加协力去创造更好的作品，当各方的积极性被调动起来的时候，大环境自然便会向好的方向发展。

我依然想谈谈“互联网+文化”

不过这里我所侧重的地方并不在于 IP 的创制，而在于对旧有事物的保护。《互联网+》这本书用了整整一章的内容来讲述“互联网+”在传统文化保护上所起的作用。侗族大歌的传承在“互联网+”的介入下产生了非常好的效果，但是对此我依然存在疑问，这种介入到底是为文化的传承注入了一针时效有限的强心剂，还是真正能够重新激发其活力、焕发其生机？至少目前来看，实在无法确定。

首先，互联网未必是非常好的文化保存媒介，石质材质可以将信息保存百千万年，我们至今仍能从复活节岛石像、玛雅神殿、雅典卫城里感受古文明的伟大；木头材质在信息传承的有效性上则大大弱化了，古老的木质结构建筑在如今中国的土地上早已十不存一；纸质的出现大大加快了信息传播的速度，但相应地，信息的保护难度进一步增加，无数古籍消失在历史的长河中；如今互联网作为新的媒介，一方面以几何级的倍率放大了信息交流的速度，另一方面也大大的增加了信息保存所面临的风险：信息的消灭并不难，也许只需要一次服务器运行故障。

其次，对于文化的传播而言，互联网的介入诚然使其变得便捷，但与此同时不可避免的也将文化的主体做了碎片化和快餐化的处理。这种处理方式往往意味着对文化的认识会变得片面而肤浅，但在这个信息流巨大的时代里，这似乎又是个无奈的选择。如果能够简略，那便不要冗长，如果能够具象化，那便抛弃抽象。从群体发展来看，这种信息处理方式诚然非常高效，但同时或许也会使得更多的人知其然，而不知其所以然。

第三，我并不反对利益在保护传统文化也有所分配，但是互联网介入的情况下，譬如侗族大歌的传承保护，利益分配往往会被摆在过于突出的位置，利益的凸显也许会对文化的保护形成激励，但是过度重视利益，便很有可能使得人们忽视文化保护和传承本

身，将这件事情作为盈利的工具。长此以往，并非益事。

关于互联网金融

这个概念自去年被总理在政府工作报告中提出来以后，无疑是“互联网+”所有概念里最受人关注者之一。互联网金融有多火热，看看股市就知道：以东方财富为例，作为互联网金融的领头羊之一，其股价从去年6月的8块左右一度飙升到102块，涨幅超过12倍，市值高峰时突破千亿！

互联网金融一度被人传的非常玄乎，众筹、p2p等概念虽然在近几年进入了大众的视野，热度也逐年提高，但是在很多人眼中仍是云山雾罩，要么被夸的神乎其神，要么又因为该行业之前暴露出来的某些丑闻而被贬的一文不值。

但是互联网金融真的就这么神秘么？我觉得未必。在我看来，互联网相较传统金融的最大区别就是其在践行一事情：“脱媒”。不管是p2p还是众筹，相较传统金融而言，其最大特点就是尽量缩短甚至是直接取消了资金链两端的距离，从而使得资金的调配迅速而高效。但是这样一来也会产生很多问题，最大的问题就是一般投资者并没有足以鉴别投资标的优劣的能力，同时对于由于互联网本身监管较为松弛、征信系统不够完善等问题，信用违约之类的状况也时有发生。尤其是p2p行业，近几年来卷款跑路的p2p公司不在少数。

这类问题的出现不禁又会让人联想起金融中介机构譬如银行的作用来，金融中介最主要的作用就在于使资源得到合理的调配，使风险和收益得到比较合理的匹配，有效的规避道德风险和逆向选择。而当前情况下，完全脱媒的互联网金融首先能否令资源，尤其是资金得到有效调配首先就应被划上一个问号。其次，风险真的和收益合理匹配了么？互联网也许减少了信息不对称，但是在我看来信息不对称的消弭远没有做到，甚至当投资者面对过于繁多的信息、可做选择大大增多的情况下，其做出错误选择的几率实际上是加大了。而互联网由于其本身监管难度较大的特点，更使得资金获得方做出损害投资者利益行为的可能性加大了。

所以当听到有人说银行会因为互联网金融的兴起而消失之类的说法时，我对其是持深深的怀疑态度的。近几年银行非但没有几家倒闭，反倒是地方性商业银行如雨后春笋般涌现出来。银行业务规模非但没有萎缩，反倒是越做越大。也许有人会说这是由于固有的壁垒、政策倾斜、思维定势过于强大，但必须被看到的是：银行等金融机构基本上

还是有效地行使着自己的职能，而互联网非但不是一剂毒药，它的存在反倒在很大程度上倒逼了金融业本身做出更多的改革，从而使资源的调配更趋迅速合理、风险和收益更加匹配、道德风险与逆向选择在一定程度上被减少。

反观新生的互联网金融机构，当然不能说它们的生长空间会因此而受到打压，中国本身就存在大量资金需求得不到满足而巨量资源无法得到有效调配的结构性问题。传统的金融机构尽管体量非常庞大，从业人员众多，但是其就其本身在资源调配过程中所起的作用而言，更多的还是向国有企业、政策扶持企业做了非常大的倾斜，而在国企发展已渐趋瓶颈、经济增速放缓、创新不足的情况下，光依靠传统金融机构发挥资源调配作用所能达到的效果是有限的。此外，国企改革能够释放多少能量，对其效率带来多大的提升目前也不可知，但是有人做过预测，效率的提升也许并不会太高，能达到 50%已经非常不错了。而在国民经济占比日趋重要的公有制之外的多种所有制企业，其长期面临的现状却是难以从正规渠道得到足够的资源分配。但这样的企业往往蕴含着相当之大的创新活力，与规模甚大的公有制企业相比，其余多种形式的企业尽管体量不一，但往往管理灵活，虽然由于缺少一些规制，显得有些良莠不齐，但也正因体制灵活、拘束较少，使得这其中新生事物的诞生层出不穷。创新需要更广大的群体来参与，资源的调配需要更多的节点，需要流经更多的土地。传统金融机构的顾虑很容易理解，以银行为例，一方面其不良资产率居高不下，一方面又面临较为严格的监管，在面对往往并不具有稳定现金流、资质不齐的民营企业的时候，其采取的态度常常是一概回绝。这样虽然规避了风险，但也时有“婴儿连同洗澡水一起被倒掉”的窘境发生。互联网的介入，则在很大程度上为这个问题的解决带来了契机。

但是互联网金融本身存在的问题前面也大略提到了，虽然资源在某种程度上被灌溉到了之前干涸的土地上，但是也有些资源被灌向了臭水沟。如果观察现金的互联网金融企业，我们会发现，做的好、规模做的大的互联网金融企业实质上与“脱媒”离的非常远，就比如平安陆金所，其之所以成为目前业内规模最大、口碑最佳、收入最高的 p2p 公司之一，很重要的原因也是在于其依托于平安集团本身雄厚的资本实力，在风控上有一套完善的体系，并且对投资者资金进行了担保，这就在很大程度上避免了前文提到的一些问题。而不管是阿里还是腾讯抑或是百度京东，其都在投入非常大的人力物力进行征信与风控系统的完善。由此我觉得，互联网脱媒虽然是未来前进的方向之一，但是离

“脱媒”的距离尚不可以道里计。我也不认为短期会看到真正“脱媒”的希望，甚至完全“脱媒”本身是不是必要的，也还有待商榷。此外还可以观察到的一个现象是，如今做的相对成功的互联网金融企业也都是在将自身作为平台企业来发展，通过平台的搭建，合理的引导，使得资金的供需方可以较好的匹配起来。好的推广方式从来都不是强制，而是因势利导，润物无声，潜移默化，将趋势引领向好的方面而不为人所觉，要做到这点，所要付出的工作量自然会比强制推行大得多。

但无论如何，社会在进步，历史的车轮转动不息，新生事物的诞生、成长、凋亡也总是有恰当的理由。就个人而言，既要顺势而为、遵从历史潮流的发展，也应在沧海横流之中保持几分警醒，理性的看待问题。



牛爱军

“互联网+”的核心归纳为“跨界融合，连接一切”，其主旨应该是在万物之间建立一种联系，从而使信息交流更加透明，减少不必要的功耗，提升运行效率。科技是第一生产力，而互联网作为其衍生品，其功能是推动整个社会的进步。

国家倡导大众创业、万众创新，这是一个信号，我们会逐步进入一个智力资本驱动的时代。现在创业环境非常好，细分领域有大量创业机会。抓到一个很细节的地方，用信息技术提高人们的效率、改善人们的生活，能够解决一个痛点，就能成功。

国家要精心培育国家智力资本，企业也要切实重视智力资本的放大和运营，个人更要不断提高自己的智力资本价值。智慧的国度、创新的未来、智能的世界，被连接的最重要方面就是组成智力资本的各类要素。培育智力资本与新任型关系是提高可连接性的不二法门，当然其基础更值得再次强调，“用心连接，用心感应”！

中华文明之根是和谐的：人与自然之间推崇天人合一，人与人之间讲究和而不同的君子之道，国与国之间讲究内圣外王之王道。互联网中华文明之根是想通的，这就是我们的文化自信，我想这也是互联网能在中国如此蓬勃发展的深层次原因。“互联网+”已成为国家战略，我深信，结合互联网时代先进的思想和技术，中华文明之根一定能结出硕果——实现中国梦。

互联网的出现加速了人类社会进展，用科技颠覆了全球产业。而这样的改变是机遇也是挑战，互联网激励产业创新，倒逼社会科技革命，但同时给传统行业带来威胁，在行业更新加速的今天，这样的改变是好是坏我们不得而知。在社会需要思考，需要注入思想的今天，互联网开始打乱原本稳步前进的人类，令我们开始狂躁，开始不分缘由拥抱互联网，没有人会思考是否值得，是否应该，也没有人质疑是否正确。面对这样危险的现状，我们需要理智，冷静，平衡社会的步伐，需要为未来留下些许期待!!!



邵兴宇

近几年中国经济增长持续下行，稳增长将成为“十三五”规划期间的的基本任务之一。在供给端乏力，传统行业全面转入“去库存”、“降杠杆”阶段后，转型成为维持宏观经济继续发展必然的选择。另一方面，依托“中央控制”自上而下的经济制度安排明显活力不足。在人口红利渐行渐远，劳动密集型发展模式难以为继的情况下，“互联网+”下的共享经济模式成为激发微观经济主体活力的主要方式。

对照罗斯托准则，实际上互联网不能算作严格意义上的主导产业。至少从回顾效应的层面上看，互联网对于要素的刺激更多来源于使用效率的提高，实际上互联网的快速发展并不能直接刺激要素投入的增加。从这一点上讲，互联网+不能停留在发展互联网技术上，更重要的在于如何基于互联网技术的发展而改造实体经济，重塑产业结构。

另一方面，依据马克思的理论，资本主义的一大矛盾在于私人生产的有组织性与整个社会化大生产的无组织性。互联网+下的社会生活的全面碎片化，存款碎片化、消费碎片化、就业碎片化，实际上在这种种碎片化之下所掩藏的正是在部分行业内生产关系的重新构建，这将使得部分行业内部生产的有组织性和交易的平滑性提升，并进而缓和基本矛盾的爆发。

总体来看，不能将互联网简单看成一个行业。互联网+真正意义在于基于信息不对称消除基础上的制度重构。如何在获得足够的技术支持后，真正提高信息完备性，以技术创新来消除实体经济领域的种种信息不对称，并基于此而完成对旧有经济制度的消解与重构，决定了互联网+的大战略最终的效果。

下面分为产品生产端、消费端和要素市场端分别分析，水平有限，请各位指教！

产品市场生产端：按照科斯的理论，企业存在的基础是企业组织对市场定价机制的替代，企业边界应在企业内部成本与外部交易成本相等的一点，而互联网经济下交易成本的降低必然会带来企业边界的坍塌与收缩。实践方面，以出租车为例，传统上信息不对称带来的高昂交易成本使得由出租车个体户构成的市场一直难以扩大，出租车公司所提供的标准化服务降低了交易成本，实际上以企业的形式取代了个体经济市场。但互联网的出现却改变了这种趋势：一方面，互联网共享经济下规模效应使得信息甄别的成本大大降低，另一方面，个体经济本身就具有机会成本低的优势，这使得个体经济回归，传统企业边界收缩。

但是生产企业基于互联网的改变是有限度的，互联网+对各个传统行业的冲击程度并不一致，比如采矿这种行业就很难因互联网的出现而解体。总体而言：1、远离最终消费端的行业冲击较小，而处于消费端的就影响更大一些；2、原本就依赖于行政垄断，制度刚性较为明显的行业冲击尤其大，而市场化程度较高的行业调整空间就更大一些。

产品市场消费端

传统的消费模式实际上是依赖于产品需求方即消费者主动去了解产品信息的，大致上就是我们常说的“货比三家”的感觉。居民最终消费的极大分散与企业生产的相对集中导致了交易过程中信息流的传递方向逆转，其信息成本大多转嫁在了消费者的身上。而在互联网下，虽然消费者一方仍然存在信息搜索的成本，但互联网使得原本相对分散的消费者实际上联结为一个信息整体，形成了所谓的共享经济模式。

互联网+下的共享经济是技术进步的结果，但其内涵远不止技术进步那么简单，更多的是熊彼特式的“破坏性的创造”，是对旧有的经济制度的消解，是技术创新之上的制度创新。

共享经济体系可以分为有形资产的共享和无形资产的共享两个方面：1、有形资产方面，变买为租压低了一部分消费价格，极大地提高了闲置资源的利用效率。这个应该比较好理解，滴滴、Uber 等就是这种模式的代表，这种模式的兴起实际上使得消费者无需再为了“使用权”而去购买“所有权”；2、无形资产这里主要指的是知识、经验等等的有效信息。广泛的互联网化过程实际上改变了买卖双方的力量对比，使得生产过程由生产者主导向消费者引导的方向转变（例如各种 DIY 服务的兴起）。总体而言，对于耐用品

的改造主要是第一种方式的，而对非耐用品消费的改造则主要基于无形资产的共享。两种共享模式均提高了消费者剩余。

要素市场

资本市场：互联网在消除信息不对称方面的强大威力使得货币的内生性增强。既然货币是诞生于对商品交易“双重巧合”条件的满足，那么在信息工具的广泛应用的今天，实际上交易两端的信息鸿沟得以弥合，资产负债两端搜寻成本大幅度下降，资债的匹配实际上存在脱离中介的倾向。伴随着货币内生性的增强，资产端与负债端也发生了一些变化。就负债端而言，互联网的兴起使得存款模式明显趋向碎片化，并有逐步向 cashless society 发展的可能。而就资产端而言：互联网+使得传统的二八定律受到挑战。中介式的融资模式本身在小微贷款方面存有先天优势，长尾定律的成立使中小企业融资难的问题有望得到解决，而第三方融资平台的模式则为消除金融中介天然存在的信息不对称提供了一点可能的路径。当然，这一切是需要以来足够的规模做保证的。

劳动力市场：互联网下一方面可能使得劳动力的搜索匹配成本有所成本下降，另一方面，共享经济的经济模式下，自雇佣和多职业人群的数量明显上升，劳动市场出现更大的自由空间，或许可以一定程度上缓和人的异化问题。（但实际上如果严格按照马克思主义的观点似乎也只能是缓和而无法完全解决人的异化，因为互联网+下的就业自由仍然是基于生产资料私有制下的就业自由，而自雇佣多职业大多出现于服务行业，共享经济体制实际上没有改变服务行业处在剩余价值瓜分阶段的本质。）

互联网+下可能存在的问题

1、互联网所针对群体相对较窄。这一点很好理解，无论从哪个角度来看，互联网与老年人、低收入群体等等都有些格格不入之感。在互联网+的大环境下，既无人力资本（技术、智力等等）又无实物资本（房子车子等等）的一群人恐怕将再次被边缘化。

2、消除信息不对称并不是在经济活动中运用互联网技术就能解决的，这里还有一个规模的问题，从某种意义上来看新兴的互联网经济模式比传统经济模式更加依赖规模效应，这种规模效应并非依赖于成本的降低，而是依赖于信息共享机制的有效性。只有当用户群体积累到一定程度，基于互联网的共享经济才有逻辑上成立的可能性。在互联网企业的竞争中最初的也是最重要的一个阶段往往就是掌握终端接口，形成卡位优势，争

夺用户群。一拥而上的建设互联网而缺乏有效的。足够数量的用户基础，那么互联网就只剩下了一副空架子。从这一点上来说，大跃进式的互联网企业建设是否真的合适，能否取得所预期的成果？？

3、互联网+的思维本身与我国传统不合。我们的文化本质上就是有抵制个性而强调共性的因素存在，而互联网效力的发挥恰恰依赖于每个个体效用的充分表达。集权式的政治体制，大陆法框架的法律体系，以银行借贷为核心的融资体系，国有企业主导下的国民经济结构，绵延几千年的父权式传统文化等等，没有一条与互联网的氛围相搭调，也不可能短时间内完成对整个社会的重构，传统政治经济社会体系能在多大程度上与互联网+战略相平衡，将最终决定互联网能在多大程度上改变我们的生活。



黄悦

显而易见的是，互联网可以让生活更加便利，可以在一定程度上减少信息不对称，降低交易成本——买方与卖方的搜索成本、谈判成本、履约成本。但是，目前的很多互联网产品的推广利用的是人性的阴暗面，如懒惰、贪婪、窥视别人的隐私。贪婪所以寻求免费，以致于新生互联网公司靠烧钱来增加用户量和用户黏度；窥视别人的隐私所以有秘密的风靡；甚至最近爆红又被下架的视频直播 APP17 更是以“性”作为推广的切入口。这种推广方式会怎样潜移默化地影响我们的品质？如微博朋友圈的盛行，很多人丧失了阅读一本书的能力，知识结构愈加片段化，而这些利用人性阴暗面的传播方式会不会让我们丧失勤劳、耐心的美德，会不会毒害青少年？我们不得而知。

我以为，互联网本身是一种工具，不该为了进行所谓的互联网创业而创业，不应跟风去创造一个东西，而是应该寻找真正的刚需，寻找可持续发展的途径，一时的热潮终会褪去，留下来的，会是真正让生活变得更好的东西。将来，互联网只是如今如电一般常见的物品，它去除我们生活中不必要的繁琐和成本，而同时，人们也不再沉浸在其中，可以将更多的时间精力投入到真正需要投入的地方——看书、独立思考或者价值创造。

我理解的互联网分三个层次

第一物理层，即由电脑、移动终端、网络架构起来的物理基础，这一层的创新如智

能穿戴等；第二，基于物理层的抽象连接，运用物理层可以产生的任意连接；第三，基于连接产生的商业，这是利用抽象层所做的文章，不同的人对抽象层的理解不同、利用不同，建造的格局也就不同。文中所谓的生态、连接是某一些人对这个它的理解，而在真正建成这种生态之前，它都只是一个构想，究竟是好是坏还有待时间的检验，而在它有确定的答案之前，没有谁能称为所谓的“专家”，相比于已经成形的商业模式，这也许会给年轻人更多的出头的空间。

二，在第二章的连接一切中，作者提到信任非常重要，信任让“+”成立，我不是很赞同。我认为是规则让信任得以产生，才让互联网有生机，规则的指定不可或缺。想象一下淘宝，花钱的时候我是信任商家会给我发货吗，信任发的货质量如他所描述的吗？不是，我依赖的是如果不给我发货，我可以申请淘宝介入让他给我退款，如果质量不好我也可以退货退款或者申诉。诚然，我们都希望这个社会诚信、善良到没有欺骗，信任自然而然地发生，可是现状不是这样，而规则的制定就极为重要。

三，大数据是一个我很感兴趣的东西，大数据在我国从数据来源到数据挖掘的方法，到应用的发展都面临一些我国现状。数据挖掘从海量数据中寻求有用的知识，实现从数据到信息的一个变化。互联网让原本丢失的数据如交易信息等能以电子化方式储存，给了我们获取信息的来源，这也是为什么大数据和互联网关系密切。然而如果同美国对比，我国数据披露程度不够，数据挖掘技术的研究不够深入等问题让其发展不如美国。但是大数据于商业真是好东西，数据挖掘可实现广告商对广告的客户精准投放，可用关联规则找出潜在需求，甚至可找到犯罪相关原因降低犯罪率等等。但愿在这一关键技术上我国不要落太远。

文中提到小数据，我觉得很有意思，互联网的发展一直在说提升了个体的价值，私人订制、个性化更加有市场，而小数据的提出大概就是把个人偏好数据化吧，很久以后，也许人的存在是用一堆数据来表示的，甚至用二进制表示以后人的存在可以只是一个点！个人偏好数据化也给了更好地发展个性化更大的空间，可谓相辅相成。可小数据如何实现呢？智能穿戴记录人的健康信息，会不会以后能记录我们每天说了什么话，做了什么事并以此提取出个人特质甚至能给你健康、学习、交际等方面的建议呢？拭目以待。

看到目前为止，都在纯讲互联网的好，这让我十分恐惧

我想起之前看《从 0 到 1》讲到信息技术的发明是从零到一的一件事，而对互联网的应用是在一上面做的文章。我在想，会不会有一天，像 bb 机遇到手机、手机遇到智能机一样，突然有一种更新的更好的事物的发现让如今的互联网和互联网架构变得一文不值？这样的设想不是说不需要互联网，而是，第一，应思考互联网还有什么不足还有什么死角，用更新的技术去弥补这些死角；第二，居安思危，不要怕放弃已有的构建好的东西，积极发现可能的新技术。

马化腾说，过去百分百亲力亲为，现在半条命交给合作伙伴，为的是新生态

我想起以前我自己想出来的一个劳动赚钱的不同层次。第一层，靠自身劳动赚钱，脑力劳动或体力劳动，即普通工作者。更高一层：靠别人的劳动赚自己的钱。上升到了管理者的层次。不用任何事亲力亲为，更重要的是为手下的人建立更好地发挥劳动的平台。企业家才能。最高层：靠制定游戏规则。社会运作有一定的秩序，这个秩序谁来定？制定游戏规则的可以是有一个所谓的口号的党或者政府，也可以是拥有巨大权力的利益集团。规则制定不利己？很难。这大概也是共产主义提出的初衷——构建一个奉行天下平均的理想的集体以杜绝部分人为自己的利益损害他人利益。但是现实是大多数的规则制定并不十分透明，成为规则制定者就有利可图，就有人会去追逐。我想大概马化腾所做的是想实现从第二层到第三层的跨越。

互联网+公益

同互联网能给结合的东西带来的改变一样，互联网和公益的组合也能实现协同效用。可是从个人角度来说，这个结合比任何都打动我。公益的运作在中国有诸多问题。当人们的善心被人利用为自己利益的来源，怎么能不让人寒心、不让这个社会变得冷漠？互联网+公益，或许能更好地解决公益所面临的很多问题，让更多人知道自己的捐款花在了哪儿，更多人敢奉献，更多人关注公益。



雷达

“互联网+”是从 2013 年起逐渐兴起的最热门概念

在这之前互联网一直是民企屌丝们打拼的天下，政府并未有很大的支持。而近两年由于政府大力倡导的光伏、新能源等产业短期无法解决国家产能过剩、创新不足的现状，于是政府也开始大力宣扬互联网及与其相关联的“互联网+”。

前言和序章都提到一个概念，就是“连接一切”。互联网+的能量在于，把作为市场细胞的每个个体连接起来，从而大大降低市场的交易成本、信息不对称和闲置资源的浪费，进而提升经济体的效率，并创造更多的机会和商业模式。互联网就像是一个巨型的无形市场，在这个市场中，每个个体的特征、偏好得到更多的关注，资源的流动和整合更加高效便捷，信息的高速传递使得企业能更快地调整自己的战略和竞争策略。或者说，“互联网+”是一个更加开放的生态系统，企业和客户都要通过这样的生态系统优化自己的经济行为，提升经济效率。

与其说“互联网+”成为国家的“行动计划”，不如说“互联网+”成为全民认知中最具有潜力、最有未来的风口。互联网改变传统行业的两大方式，一是形成波特所提出的“高级生产要素”（现代通讯信息技术等基础设施）和“专业生产要素”（高级专业人才、国家智力资本），二是用互联网思维创造性改造传统行业（电子商务、互联网金融）。然而对于我们国家而言，更重要的作用在于，借用自由市场的力量，进一步解放个人，创造网络自由、平等、民主的环境，催生个人智力的最大发挥；唯有如此，创新之树从能长青。

凡人莫不知道顺势而为的道理。可是中华文明浩浩汤汤数千载，朝代更替几十轮，史书上记载的更多的却是逆势而动的例子。

可见什么是势，如何顺势，确实是历史难题。往往某一人、某一集团、某一组织会有短暂的顺势，进而成功、得势，随后就进入长长的逆势、衰退期，直至消亡。这似乎成了一个难以走出的宿命怪圈。

书中介绍，微信产品的首要原则是体现了用户价值至上的价值观，言下之意是他的

前辈 QQ 并没做到这一步，亦即前者得势、后者失势的关键可能就在价值观的不同。价值观是务虚的代表，却关乎许多重大事务的未来，比如这些天十分热门的 TPP 协定。卢梭提出，每个人生来自由，至成年后都应选择最适合自己的福祉的生存方式。每个公民的价值观汇聚起来，便形成社会的价值观。俗语水能载舟，亦能覆舟，大致就是民众整体价值观的力量。然而，社会的价值观就像流水一样，因时因地伸缩变幻，因而得势、失势往往只在瞬息之间。有趣的问题是，腾讯以后还会有这样解破宿命怪圈的好机会吗。

互联网与政府管制

互联网能在中国取得前所未有的发展势头，一个很重要的因素是政府对于实体经济的管制过多、税负过重。传统产业通过与互联网这个快速发展的新兴事物相结合，在许多领域取得了创新，比如滴滴打车等。与此同时，政府部门眼见互联网加产业的飞速发展，仍然用过去计划经济的老思路，打着管理之名、行过度管制之实。最近交通部出的《网络预约出租汽车经营服务管理暂行办法》其管制之严格、对于创新之打压都令人难以置信。希望政府能履行其简政放权、“壮士断腕”的承诺，真正让市场经济之花盛开。

人类前进的动力来源包括很多，其中追求自由、幸福和不一样的生活体验无疑是其中重要的方面。互联网加给人类带来了前所未有的智慧生活的体验。足不出户的购物、网络课程学习、在线投资理财等等新兴生活方式在给人类带来便利的同时，也改变了我们认识世界、看待世界的方式。互联网+X 改变了工业、服务业和政府服务的方式，让生活充满了速度与激情，而这份激情会一直激荡下去，不可阻挡。



王佐玉

互联网+不在是很多人心中固有的脱离传统产业的虚拟经济，而是将各个行业构建在互联网之上的一个生态系统。正如蒸汽机和电器的广泛应用一样，互联网正在使我们的生活工作方式方法发生巨大的变化。如腾讯所采取的开放协作，跨界融合。它在很大程度上弱化了信息不对称的问题，提高了产业的效率。今天，几乎世界上所有的产品和服务都在被互联网改变着。然而互联网+是个生态系统，它没有为任何一个产业提供解决问题的具体方法。单

纯得将既有产业置于互联网之上很可能造成资源的浪费，甚至会丢掉已有的自身优势。

只有找到自身行业的本质并将其与网络融合才能实现 $1+1>2$ 的最终目标。

互联网+即互+联+网

它为各行各业提供了信息互通的机会将每一个个体连接在网络中。在过去由于各种资源的过于集中，在很大程度上抑制了创新。习主席多次强调开创“人人皆可成才，人人尽其才的生动局面”。互联网的产生恰恰为打破旧格局提供了一个契机他破除垄断，在一定程度上倒逼了改革的发展。从淘宝到人人贷，它在很多方面正在改变我们的生活生产方式。国家对于互联网+也是十分支持，将其纳入国家行动计划。国家支持互联网+，互联网+倒逼改革，良性循环就此形成。

互联网为新时代提供了新引擎新契机

1.跨界融合，是融合各个产业而不是取代，互联网没法取代一切，只是为了跨界而跨界是十分危险的。2.创新驱动，时代处于不断的变化之中，我们已经走过了要素驱动的年代，人口红利基本已经完结，国家经济的增长动力必须走向创新驱动，互联网的发展为个人的创新提供了机会。3.重塑结构，从前的经济发展主要靠规模效应，国家把各种资源集中于大型国有企业，中石油，中石化，鞍钢等等，无不是如此。互联网的产生给了每一个人更多地信息，可以使每一个人发挥自身的优势，在将每一个人的劳动成果在网上分享，大众创业万众创新正是说的这一点。4.尊重人性，互联网使每个人以他自有的方式贡献力量，而不是模式化就是尊重人性。5.开放生态，互联网使经济的发展由点到网，由小众到大众，形成了新的创新发展生态。6.连接一切，互联网的产生将更多的生产要素连接到创新网络中，物尽其用。

世界潮流浩浩荡荡，顺之则昌，逆之则亡

随着信息技术的发展，和个体需求的多样化，经济增长的驱动力也在变化。这个现象在我国体现的尤为明显。上个世纪八十年代开始我国实行计划生育政策，新生儿童数量大幅下降。进入 21 世纪，八九十年代出生的人已成为社会主要劳动力，劳动力人口少，退休人员多，劳动力结构失衡，这在很大程度上降低了我国经济的发展速度。此外，生产要素的减少也是一个原因。因此寻找经济发展的新动力就显得十分重要了，互联网就是这个动力。顺着社会变化的大趋势将产业与互联网向融合，才能搭上新的成长快车。

互联网最重要的一个特点就是链接

他能将各种资源，每一个个体以最低的成本相链接，这个特点是任何其他事物没法替代的。微信淘宝都是如此。虽然有些夸张，但我深深地感到生活在有微信和淘宝的年代是特别幸运的。微信将我们和我们的同学朋友老师相连，即使不能天天通话，但在将来某一天我们再见时也能分享彼此的生活，不会尴尬陌生。淘宝将各个商户链接在整个网络之中，每一个商户都能发挥自身的最大优势为消费者服务，即个性化，又有可比性。感谢互联网给我带来的一切。



徐菁

互联网加是一个说不尽、拎不清、可以无穷化的概念。互联网加上工业是新一代工业 4.0,加上零售业,就是 O2O,加上农业畜牧业,猪都能飞上天。因此,本次只讨论互联网金融,余者将在之后,以互联网加各个行业的方式一一道明。

互联网金融,常常以几种形态出现在我们眼前,第一类是以智能终端、App 运营为代表的移动金融;第二类是进行数据整合和分析处理的大数据金融,着力于私人化订制和个性化服务;第三类就是云储存平台,如 iCloud 和百度云。

互联网加这个内容,有别于书中的冠冕堂皇,是一个真正应需求而生的概念,致力于为用户提供极致化体验,并为传统行业提供变革的内生力。

第四章的标题比较恢宏。《“互联网加”:互联网企业最大的社会责任》,用社会责任这一概念,将互联网加推上了另一个层次。那么互联网公司在现阶段承担着怎样的社会责任呢?首先,“互联网加是产业转型升级和融合创新的重要平台”。现阶段我国的多行业出现产能过剩、企业负债率高的问题,过去的投资驱动和热钱驱动已经走到末路,怎样挖掘潜在的需求和消费力,转向改革驱动和消费驱动成为了首要问题。原有的卖方市场硬销模式已经不被消费者买账,随着消费主体讨价还价能力的提升,个性化和极致的用户体验成为筛选合格供应者的重要指标。目前,各行各业正积极与互联网企业进行“联姻”,都想抓住这个能让咸鱼翻身的魔法棒,但是这个“魔法棒”承担得起如此重的社会责任吗?范德胜老师曰过:互联网加是个平台、是个途径,但归根究底要服务于实体经

济才能为社会发展带来切实利益，否则就是泡沫、是口号、是虚幻的概念。跨界整合、转型升级、融合创新并不是能一蹴而就的事，两种产业的思维模式、组织模式和创新模式都是经过若干年的积淀而形成的，两者的整合过程必然伴随着许多冲突和碰撞，而每种行业与互联网企业的联合又有着自身的不可复制性，几乎没有统一的经验和模式可以借鉴。目前的转型大多停留在概念上，停留于企业控制人的一时冲动，正文还远远没有开始。文中提到的第二种社会责任是促进创新，“互联网加促进大众创新、万众创新”。

创业是当前一个很热门的词，我身边的小伙伴们也有奋不顾身投身于此的，从他每日更新的内容看来，日子应该颇为充实忙碌。创业似乎是抒发满腔激情的最好方式，每天都有指点江山感觉，但此处我不得不泼个冷水，不管在哪个国家，创业都是极其艰难的事，而在中国的企业生存环境下选择创业，无异于赌博。创新不只需要灵感和热情，更需要资金和实力。互联网加的模式确实增加了许多新花样，但走在行业前列的先驱们早就将有利可图的收入囊中，剩下一些难啃的硬骨头，留给万众“创新”。请记得，结在路边却无人采摘的梨子，不是难吃，就是有主。

从第五章草草翻到第九章，满纸皆是马化腾和腾讯所理解的“互联网加”。当然，腾讯确实有谈论互联网加的话语权，微信也确实是个成功的作品，但是作为一个微信用户，我没有感受到腾讯如此丰富的用心，书中对腾讯关于互联网加的应用和推广的描述，更像是拿着放大镜去找加号，努力将一切的一切与互联网加这个概念进行关联。互联网企业确实有着敏锐的风向感，也对用户诸多自己或许都不清楚的潜在需求有着更充分多把握，但是对于我等不擅于追赶风尚的人来说，它的操作性和便捷性明显还不足。

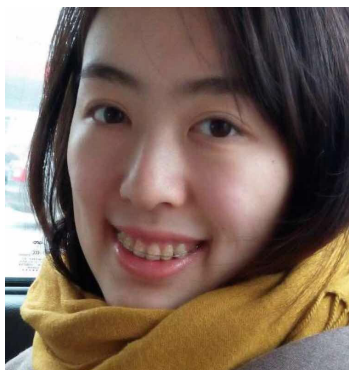
互联网加金融，可以说是互联网加各种模式的起源

这种现象是由金融业本身的特性决定的。金融业的发展历来都是与信息技术的创新齐头并进并深受其影响，可谓技术推动金融。随着互联网行业的迅猛发展，金融业也开始改头换面。技术创新推进产品创新、服务创新、市场创新和生态创新，供给创造需求。没有不跨界的技术，只有不跨界的思维，技术跨越制度。

互联网加医疗，勾画了一幅极为美好的智慧医疗图景

人们通过可穿戴设备即时获取自身体征和健康数据，并由大数据健康管理平台将数据进行传送和整合，方便医院等服务端调用；患者通过移动端预约门诊，远离医院挂号排队等繁琐环节，也可以采用“轻问诊”模式，在线问询有关专家，实现异地就诊；甚

至通过医药电商的运营，让用户足不出户完成下单，获得更加方便的购药体验。大家都说，互联网加医疗想象空间巨大，市场规模达数百亿，是移动互联的最后一座金矿。但是，其中纷繁复杂的利益纠葛，在体制中难以短期化解。首先，医疗行业还是处于供不应求的状态，一味关注患者和用户的需求，不足以打通医院这个关节，而若是考虑到传统医院的基础模式，考虑医院的需求和痛点，那么移动医疗则推进乏力。因为医生属于医院，而移动医疗实质上为医生带来的实惠更大，如提高收入，合理分配和优化工作时间等，但对于医院则会产生多点执业、患者脱媒的情况，医生通过线上服务带走了患者，医院却无利可图。若不能平衡和调解其中的利益分配问题，传统模式的医院也会成为互联网医疗产业重构的一大阻碍。



杨小雅

书中一再强调的“创新”二字，

从 05 年提到现在，“自主创新”是中国政府一直想要实现和推广的战略性理念。但是到底该怎么做？什么样的行为才能谈得上“创新”？书中也并没有一个明确的解释。“互联网+”目前之所以能得到如此重视，被当作自主创新的成功典范。关键在于什么？在于它能盈利，而且是获得了国家和社会层面上的盈利。可以说，经济的发展（初期多为第二产业）才能为创新提供温床，

在技术，人才特别是资金方面提供支持，而互联网创新反过来又促进经济加倍增长，这两者是不可分的。

围着红围巾的企鹅

几年前，我们对于腾讯的印象限于叫做 QQ 的聊天软件，如今已经成为了涵盖通信，交通，金融，信息等领域的“帝企鹅”。谈起腾讯，之前的评价都是偏负面的，因为它的产品，总逃脱不了“抄袭”的嫌疑，从其王牌产品 QQ 被质疑为 ICQ 的翻版，到旗下的各类游戏都可以找到对应的原版。虽然创新性存疑，但社会惊叹于它能把别人的东西为我所用还可以更广泛推广的能力。之前可能有 QQ 囊括多层次人群的基础，但这次，微信再一次征服了中国新起的移动网络。在书中，马化腾说腾讯是“自留半条命”的合作方式。就像“互联网+”这个理念一样，腾讯虽然隶属于互联网企业，但它的产业都是互联网+各行各业。中国互联网的后起之秀应该向腾讯学习，也许我们的技术不是世界最领先

的，但是最赚钱的是思想而不一定是技术，别忘了，中国还有人口优势作为坚强后盾呢～

互联网给普通的我们带来的生活便利究竟多大？一直到智能手机的出现才有了实质性的感受。在这一点上，其实苹果手机功不可没，它的价格确实相比其他手机高昂，但它的使用感也是空前的。

大量 app，涉及生活中的各个行业，抛开微信，淘宝这些大的互联网企业，新兴的大量互联网都源于手机客户端。举例而谈，中国电影业获得大繁荣，实际上有着“美团网”的辅助影响，通过“团购”将原本过高的电影票价拉回大众接受的范围，不仅丰富了平常生活，而且促进了娱乐业的红火发展。另外，“滴滴打车”也是在争取利益的同时，而方便了人们的日常出行，实现了司机和乘客的双向选择，并且打破了出租车的垄断行业。马云说过：哪里有抱怨，哪里就有商机。互联网的平台永远是服务于大众，服务于实体的，它的亲民性，行业本身的创新和年轻人力聚集使其能够一出现就获得大众的支持。不为人设计的互联网产品将不会成功。

互联网对文化产业的影响应该是一把双刃剑

一方面给了大批的平民创作者发表的机会，另一方面也冲击着纸质的或者学院派的创作者。互联网确实提供了业余爱好者一个近乎“零门槛”的平台，在网络上走红的漫画，一般主题平易近人，有些画风或者文风都没有那么精致，但内容往往创新有趣。特别是摆脱了编辑的审核和一些条条框框的约束，创作者们往往能够更加自由的发挥，读者也看的更过瘾。包括之前大热的《失恋 33 天》，原作是一篇写于豆瓣上的文章，作者虽然是编剧出身，但并未想过会被拍成电影。但是过于随意的体系，难以出现特别高水平的作品。夏达作为第一位登上春晚的漫画家，是纸质漫画杂志《漫友》出身。她也是辛辛苦苦不断磨练才走到成功。网络文化不应该，可能也不能够成为一个国家文化的主体，它的过于轻易也许是对创作者的过于放松，而好的作品是需要经历磨练的，当然不包括一些过于严厉的审查制度了。

互联网+与城乡差距

许多年轻的打工夫妇回家都会给父母配置一台智能手机，国产智能手机的成本千元左右，年纪稍大的人可能不知道太过时髦的用法，但差不多都会使用微信，因为用微信可以视频，无论隔多远都可以不时的看到自己挂念的儿女。中国特殊的国情和民族情怀总能给新兴产业一个意外的收获。本质上虽然是情感的羁绊，但是通过网络才能够联系

通畅。这一次，中国的互联网企业才算是真正覆盖了全中国，微信做到了，它简单的操作，人性化的设计一下子就走到了产业的前端。中国的农村地区确实是一块未被开发的土壤，但确实也存在着一定的难度。年轻人口大量向城市转移。那么中国的城乡地区由谁来发展，甚至有儿女父母双双外出打工，仅留太奶奶太爷爷看地的局面。对于年级太年长的人想要推广互联网可能不太现实，但对于返乡工作，或者想在城乡投资兴业的投资者而言，互联网将是一个不可或缺的媒介，可能真正发展到最后，在城或在乡无论是生活方式还是投资渠道的区别都在互联网这个平台上被抹平了。

“互联网+”应该是“+互联网

现在的各行各业都少不了互联网，“互联网+”，几乎网罗了所有的企业，推动了互联网企业和相关专业的迅速发展。但是不可忽视的是互联网这个行业年龄的硬性限制，基本在互联网企业工作的人都是十分年轻的，这个行业不需要经验的积累，技术无时无刻不在创新，需要的是能抓住每一代需求的年轻头脑。中国的互联网企业领导人物年龄已经算偏大了，美国 facebook 创始人现在也只有 30 岁，因为美国的互联网行业更新更快，资本与金钱在一轮轮的创新潮流中翻滚着。这一点应该提醒着中国，互联网是不会成为一个国家的经济主体，它永远只是一个辅助工具，在它背后隐藏着更深的技术需求，思维创新和产业更新换代的需求。真正能够推动国民经济的，是互联网背后的巨大的实体产业，互联网视频网站的兴起因为国家视频引进制度的限制，购物网站的兴起是因为地区和国家之间货物的流通渠道不畅和一些类别产品过高的赋税，微信的兴起其实是为了逃避电信行业的过高收费。应该是“+互联网”，而不是把互联网放在实体经济前面，本末倒置可能将导致资源的浪费。



伍琼

至今天我已经读完这本书的序言和前两章内容，**互联网+实则是以互联网为依托去连接外界的一种方式，但归根结底互联网是一种工具**，是能够广泛收集数据，提供生活便捷，颠覆传统行业运作模式的工具，所以更为重要的是加号后面的内容。互联网+已经成为国家行动计划，暗含着对互联网的发展能够带动新的经济增长的希望。不同以往我国依靠资源政策优势带动发展的经济实现方式，互联网+的跨界发展是自下而上的，是从

个体“细胞”出发，注重的是个人与用户，而这股新的力量是否具有带动经济的能量还与配套体系，如法规制度及从业人员的水平，是否能跟上行业主体发展密不可分。

“顺势而为，势是什么？”

这个题目下分析了互联网+借以发展的基础，包括信息通信技术的发展，云计算和大数据支撑起了互联网企业面对纷杂的个体数据时能做出合理化决断的能力。比如，亚马逊这样的电商企业，为了集约成本对仓储商品的库存地、派送地点的选择都要通过云计算中心得出用户的群体性特征来决定。第四章-互联网企业最大的社会责任主要谈到了互联网+推进经济社会和智慧民生的促进作用。

这两天新闻报道了滴滴总裁柳青罹患乳腺癌消息，一方面让人揪心，了解到了这些互联网创业者所承受的高强度工作量；另一方面让人敬佩，柳青为柳传志之女，曾任高盛总经理，本不用在涉足新的领域继续打拼，但站在时代的前端迎接新的挑战仿佛是她骨子里的使命。选择活出自己的价值，担负着互联网创客的社会责任是一种人生的选择，社会也因为有如此勤奋努力的人而不断进步。

帝企鹅利用互联网展开的一系列战略工作

其中有一句话让我深以为然，“我们不能强行扭转别人的经营方式，强迫别人把业务搬到腾讯的平台来。而更好的做法是，我们把自己的能力开放出去，开放给各行各业，让各行各业按照其自身的商业规律，按照自己熟悉的经营方式来做业务，同时又能因为腾讯开放的移动互联网的能力，改善自己的业务经营方式”。腾讯想依靠数据平台吸纳各行各业的资源，而不能强行地把其他资源和腾讯互联网的平台绑定在一起，只能依靠开放资源，让他人自助的选择可以利用的部分才是更好的方式。互联网+是这个时代里处在最尖端的技术和创新思维的集合，它像一把剑最锋利的部分，而我们的社会当中还有其他部分的产业，并不在尖端，甚至处在较为落后的位置，这样的产业与互联网接轨是有难度的，也是很难因为互联网的提升而带动改造的。所以我们在看到互联网带来的新生力量的同时，也不能忽视对于一些传统行业和地区现状的认识。

微信与产品价值观

这章把产品价值观放在最前面，说明价值观是微信团队认为在产品之上的东西。

不得不说微信在社会中的普及率，就如微信团队所力求的让产品“努力地、毫无痕迹地成为这个世界的一部分，微信确实以简单自然的风格拥有了广泛的用户。为什么我会如此赞同并且毫不认为书中有自吹自擂的成分，是因为我的舅姥爷已经高龄 84 岁了，他也会用微信发语音。很少有软件能让老年人都能够接纳和熟练使用，这一方面说明了它的简洁，另一方面说明了它确实从用户需求出发，带给了人们真实的便捷。书中提到一个场景，是张小龙听到一首歌，想知道叫什么，于是联想到如果摇一摇以后能搜歌的话会很方便。好的产品就是从实际生活当中的需求出发，这样的产品才能长久的发展下去，相反有很多的 APP 红极一时，却在热度冷却之后不在被人提起失去了自身价值。

从第九章可以看出，本书成稿之时与现在还是有一段时间的。因为书中提到“引爆”了社交网络的许多互联网产品，如魔漫、脸萌、疯狂猜图等已经很少被提到，也就意味着这些红极一时、传播速度极快的产品，现如今已经失去了往日的炙手可热地风采。这正好验证了文章提到的“快衰定律”。娱乐性的产品即使能在短时间内带来大量用户，也很难在较长时间跨度中留住用户，因为本身这样的产品中所包含的价值有限，所以这样的更迭只能带来短时间娱乐消费，不具有任何战略意义。在于用户连接的方面，e 袋洗虽然通过微信公众号下单直接连接到了消费者，增加了洗衣能力，但在实际过程中仍然存在下单时间过长，沟通协调困难，未在规定时间内送回衣物的种种问题，甚至不如直接去洗衣店。互联网+服务业的快速发展，与其消化能力难适应，甚至与从业者素质提升也有冲突。

互联网向各个行业积极地伸出了触角。

可能是因为看过电影超能陆战队之后对里面的机器人 BigMax 念念不忘的缘故，对互联网+医疗的战略更为感兴趣。首先，每日记录下身体的各项数据对于我们了解自己的健康情况有非常重要的意义。身体各项数据的日常变化中可能隐藏着我们疾病的真相，而去医院就诊的当下是永远无法取得这些有效数据的。关于互联网改善就医环境，我有两点担忧，其一是到医院就医的主要是老人，用互联网进行就医可能比现在跑窗口更难，并且很多老人并没有智能移动设备。另一点是，每个医院使用的系统都是不同的，要把这些系统改造并集合需要大量的时间精力成本，除了 BAT，其他企业难以企及。总之，希望未来的我们真的能拥有自己的大白(●—●)。



徐景明

从互联网的出现发展到如今的日益壮大，互联网的确给我们带来许多便利。

最突出的就是本书中提到的连接，由于互联网的出现，人与人人与世界的连接都更加紧密。而“互联网+”的提出，其目的在于将互联网与其他产业结合从而连接一切，对于传统产业新兴产业乃至互联网本身都是一次进步，在可预见的未来，随着“互联网+”的发展，例如电子商务继续壮大互联网金融继续完善，都将有益于全

球经济发展。

“互联网+”的最后落脚点在于要连接一切

腾讯从最初的 QQ 到如今几乎取代电话信息成为我们主要联系方式的微信，在逐步去实现“连接一切”。互联网借助日益发展的信息通讯、大数据小数据以及云计算等技术，逐步地覆盖我们的生活，“互联网+”也在促进经济发展、普惠民众方面发挥作用，尤其是作为产业转型融合的平台，对我国发展具有深远影响。中国大力鼓励创新，万众创新的现状，对于“互联网+”发展是重要的推动力。但我们也必须要看到“互联网+”的发展掣肘，例如，传统行业的抵触心理，面对没有先例毫无经验规律可循的融合创新，心存忧虑是必然的；如何克服在转型融合过程中出现的问题等等都是企业必须要考虑解决的难题；此外，要建立连接一切的这样一个生态，那么技术支持是必不可少的，现今的技术仍需进步。

微信

于我个人和周围朋友而言，在开始使用微信之后，微信几乎成为了我们彼此唯一的联系方式，短信电话弃之不用，QQ 也很少再用，到父母也用起了微信的时候，微信已经成为最主要的方式。微信从出现发展至今，语音功能的添加、朋友圈的开发应用，到如今微商的发展壮大，微信作为一个平台也在支持越来越多的创新者。朋友圈有别于 QQ 空间的只能看见共同好友留言的特性，增加了用户私密性体验，也大幅提高了微信活跃度。除了商家，微信在医院、政府机关等的应用，更是让我期待，能够做到在微信上完成医院挂号接收检查单等将大大方便患者就医，而政府微信平台应用也将提高政府办事效率，当然，这需要平台维护者的尽心尽力。

创新也好，改革也好，最终的目的都是要服务于人

互联网也一样。如何将用户的满意度最大化，如何切实改善用户体验，才是创新发展最后要达到的目的。在互联网+中，不论是加传统产业，比如工业制造业，还是加新兴产业，都应该要从人出发，最后回归于人，科技发展产业升级最后都是为了人为了满足人的需求。尤其是在创新领域，只有抓住了用户，通过用户体验分析提升用户满意度从而改善自身产品设计等，才能真正地有所突破有所创新。那么，互联网加也一样，连接一切的基本是连接人，手机终端也好电脑终端也好，最后都是人，最后的目的是为了人。比如互联网加工业，促进工业转型升级大幅提高现有产业效率创造新产业，而互联网加金融中，比如 P2P 发展来解决一些中小企业的贷款难问题，虽然其风险等有待讨论，但作为一种新思路为中小企业开拓了一条新途径。

P2P

P2P 自 2005 年首次出现在英国 Zopa 成立，2007 年这种新型的民间借贷模式由国外进入中国成立了拍拍贷，P2P 作为一种新兴的借贷方式，为解决中小微企业融资难问题提供了新的思路和解决方法。从此，P2P 进入了一个迅猛发展期，目前最大的 P2P 平台是美国的 Prosper。中国的 P2P 平台在 2011 年经历了一次违约风险之后又在 2013 年进入了风险爆发期，涉及 75 家平台约 20 亿资金。P2P 作为一种新型融资方式能够降低借贷双方的信息不对称降低授信成本以及融资成本，但同时，P2P 这种借贷方式本身存在较大风险，来自借方、贷方以及 P2P 平台的风险。目前我国而言，对于 P2P 缺乏监管，相关的法律法规尚未建立而且其行业自律性也较差。总体来说，P2P 虽然能够在一定程度上缓解中小微企业的融资问题，但其自身的不完善存在着更大的问题。



张冰

时下火热的概念——“互联网+”在全世界引起热切关注，在金融机构实习时老板也曾说过外国人对中国市场的关注度在“互联网+”多于“互联网金融”。有幸在北外国商大家庭和大家一起学习《互联网+》一书。就目前所读和过往经历我有一个很深感触。“互联网+”确实是代表着以人为本、人人受益的普惠经济，同时也是能高效对接供需资源、解放生产力和提高社会效率效益的好方式。13 年的暑假在银行信贷管理部做审批个人一手住房贷款的实习时，萌生了将标准

化的贷款审批流程嫁接到互联网上的想法，这样不仅减轻了信贷审批人员的工作量，也加快了审批进程，而且也免去了贷款者去银行的奔波、排队等时间消耗，并能相对及时快速地获得贷款。管中窥豹，可见一斑，不仅在金融领域，“互联网+”在其他方面也一定能带给人们和社会众多便利。

“连接器是腾讯最根本的特质”中提到“过去很多人觉得腾讯什么都做…

因为有了利润，发现太多机会，于是很多领域都进去了……这两年把越来越多的业务都砍掉、卖掉，让给其他合作伙伴去做”。对此，我也觉得这样做很有道理，腾讯的专业化经营能将有限的资源、精力集中到通讯、社交上，在这两方面做精做细，充分发挥自身特有的优势；此外，腾讯专注研究这两个领域，有助于在其擅长领域不断创新。腾讯的例子对于我自身发展也很有借鉴意义，今后要选择自己擅长的领域不断深入学习研究，扬长避短。

继续读《互联网+》这本书，越来越觉得这本书像政治课本，并且我坚信书中内容一定会在新改版的政治课本中出现相关章节。也很庆幸我这个语文、英语都不好的理科生考研在“互联网+”出现之前，可以少背些政治理论东西。但是，书中内容讲的非常好，第十一章为我们深入全面客观批判地解读了中央的“40号文”，对我学习理解国家的发布的《意见》有很大帮助。

读了“互联网+”与能源一章，真是受益匪浅，拓宽了眼界和思路。之前对电力企业的判断只停留在已有电厂、新投资电厂的收入和风电、燃气、光伏发电新能源项目的投入上。通过学习十四章，我认识到能源互联网为电力行业这种成熟型有国家兜底的行业注入了新的活力和发展空间，也越发觉得电力行业未来的竞争将会日趋激烈。

改革这事真的很纠结

后面这几章的感觉都是各民间资本抢占国有资本的市场。微信动了三大通信运营商最大的一块奶酪、以第三方支付为代表的互联网金融倒逼银行业改革，将来公用事业、能源、钢铁等关乎国计民生、国资背景浓厚的领域也必然会被各种互联网民间资本侵入。然而，我国在财政上依旧严重依赖着这些央企、国企，国家怎会不顾自己的财政而放手把这些挣钱的领域交给市场？国企也是认准了有国家兜着而做事懒散，改革的动力不及民企外企。正如牛院长所说，“监管层一方面高喊大众创业，万众创新，一边把所有的创

新之路都堵上。”政府是有改革热情，可落到央企国企头上贯彻得并不尽人意。作为一个以公有制为主体、没有先例可循的社会主义国家，目前这种做法也是有情可原，如何进一步解放发展生产力，出路在哪，我不知道。

“互联网+X”

“互联网+X”可以看出互联网作为一个连接消费者用户和 X 的平台，发挥着许多积极的作用。在推动加快着 X 的发展的方面，通过互联网可以有效增强信息传递效率，在一些行业中以 C2B 等模式减少产品同质化问题，此外，通过大数据供应链金融助力产业链上下游企业突破融资瓶颈。同时也在优化着社会的资源配置、提升着社会效率、改善着人们生活等方面发挥着重要作用。带来诸多便利和好处的同时，个人隐私被利用窃取等问题值得关注。



马慧芸

“互联网+”应用于日常生活中，既受欢迎，也有阻力

以专车服务为例，专车司机利用闲暇时间拉客，提高了车辆使用效率，增加了额外收入，顾客也可以以更低廉的价格享受优质服务。然而，出租车由于“份子钱”原因无法与专车的低价竞争，“的哥”们的利益被损害。专车服务从便利人们出行，到遭到出租车司机群体抵制，再到被一些城市禁止，合法性问题的出现，以及最近被要求专车定价高于出租车，这一曲折发展过程体现了创新应用于生活的过程中由利益冲突带来的阻力和不断完善的过程。“互联网+”的应用需要平衡各方利益并最终实现效率的优化和人们生活的便利化，这将是一个曲折但最终必然向前发展的路径。

“互联网+”强调最多的就是连接

地区的连接，资源的连接，人的连接。在中国东西部发展不均的背景下，这种连接就显得更为重要。发挥互联网的纽带作用，有利于落后地区寻找发展机遇，提高资源利用效率，缩小与发达地区之间的差距，而同时这也需要中西部地区基础通信设施建设的完善和互联网使用成本的降低。

腾讯众创平台的角色

这个平台很典型地体现了“互联网+”所具有的连接功效。包括商家和消费者的连接，软件开发商与使用者的连接等。将各有分工的单位连接起来，一方面使得不同单位可以在各自擅长的领域有针对性地进行研发，以提供更优质的服务和实现良性竞争；另一方面则是可以完善众创平台的功能，使之提供更符合市场需求和更为人性化的服务，而在完善功能的过程中，又激励人们大力创新，发现潜在的市场需求和开发空间，于是引发一批批创新潮流。

“互联网+乡村”概念的提出引发了我的思考

中国有数量众多的农村和农村居民，农村也是发展速度，收入和生活水平低于全国平均水平的地方。如果这些地区能够发展自己的特色产业，通过互联网对外界进行有效宣传和连接，就可能带来新的发展机遇和经济增长点。然而，如何完善网络，交通，通信的基础设施，如何应对与时代发展接轨人才缺乏的问题，如何培养并长期保持自己的竞争优势，以及如何在开发成功后保持农村原有的优良生态和传统，都是必须面对的问题。因此在大力宣传“互联网+”的连接与驱动作用的同时，必须一点一点地克服实体中存在的问题，一步步完善发展中的各个环节。

“互联网+金融”带给我们的生活显著的变化

微信支付，支付宝支付，网银支付，极大地便利了我们的生活。现在出门不必带太多现金，一部可以联网的手机便能搞定一切。互联网的模式催化了金融的发展，发展极为迅猛的余额宝就是互联网助力货币市场基金的典型案例，为应对这类竞争，银行也在积极进行着进行理财产品的创新。“互联网+金融”影响着市场，市场的变化又激励着金融创新，此时互联网，不只是连接，也是动力。

“互联网+”与健康，教育

这一章详细介绍了互联网给人们的日常生活带来的变化与便利，网上挂号，健康指标的网络连接，网上学习，学习资源的共享，这些都体现了互联网在以人为本的基础上发挥的作用。咕咚等体育类 APP 对运动的量化与记录体现了现代人对健身的关注，豆果美食之类的 APP 也符合了大众爱美食爱分享的情结。无论怎样的产品或是创新，最终的使用者和检验者都是每一个个人，只有细致观察了人的需求，便利了人的使用，有利于人的发展的创新才能为大家接受并持久发展下去。



李宁宁

初见互联网+，对其理解是把互联网相关产业做大做强以便更好服务人类

读了两章《互联网+》，我首先把自己笼统浅薄的第一印象颠覆，或者说细化。互联网+是把互联网加到各个行业各个领域，实现跨界融合。互联网加各行业开放协作，才能带来更多可能性，共同发展。马化腾把互联网+与普惠经济联系起来，个人非常赞同。没有互联网，就没有全球化，就不可能不出门能知天下事；没有互联网与零售业融合，就没有淘宝上琳琅满目惠及消费者的商品；没有互联网与通信业的融合，就没有腾讯，没有 qq 与微信。虽然淘宝也有假货，qq 上也有骗子，这些都是互联网+的副产品，至少它的大方向是惠及群众的。

前几天看《互联网+》，总体感觉还是太宏观，离个人的生活有点儿远

基本是在一片肃穆中完成阅读量。虽然提到普惠经济让人动容，普惠还是不如这几天看的小数据更贴近个人，更让人遐想向往。文中三五章一直在讲“势”，明势而行，小到个人生活日常，大到国家政策制定，都是决策的关键。因势而动：明势、顺势、借势、得势、造势。腾讯就非常好的将几势分析到位，实践到位，最终成就了自己的王国，荫蔽了其产业生态系统中的合作伙伴。在谈到“势”时，云计算、大数据等让我敬佩，小数据更让我心驰神往。大部分人对自我的认识严重不足，性格喜好尚且不提，身体健康、生活习惯甚至也是模模糊糊。小数据收集个人的数据，为个人决策提供依据，等到它推广开来时，那真的就达到了量化自我的时代了。我期待这样的变革，支持互联网+。

互联网与人们融合的过程，是从陌生，学习到拥抱

传统行业要顺势而为，是从不理解到包容到慢慢拥抱。传统行业和互联网表面上是利益的纷争，不像和人民群众之间，是双赢的关系，所以对互联网的接受能力要弱。我以前是这么理解的，简单地觉得互联网的出现伴随着对传统行业的威胁，并脑补了真正的商海争锋，云波诡谲——传统行业容不下互联网的入侵，而为了发展，总有吃螃蟹的人要搞几个“+”出来。看了本书中互联网+通信的例子，顿时有了新的感悟，马化腾多次举例时将运营商与互联网的关系比作鱼和水的关系，运营商因为互联网的发展，语音

收入减少了，但是同时享受着更大规模的流量收入。相信其他传统行业也会有这种双赢的关系存在，即使目前不明显，顺势而为，总会找到双赢的模式存在。互联网行业也会变成传统行业，不想被淘汰，就不要闭上眼，不要拒绝接受。

迄今为止，我从《互联网+》领教了 n 个广告+n 份触动

因为能从书中读到共鸣，所以至今仍将注意力放在小点上。譬如，微信开发者张小龙说，保持小团队，保持敏捷。我多次下定决心今后工作一定要到规模大制度完善的公司，我不太看好小团队的力量，更是经常感叹个人的渺小，如果让我在制度不健全的小公司坐井观天，我一定会很长时间活在挫败中（之后可能就顺其自然了）。同学在首钢某处搞财务，去年他们公司刚刚全面实行权责发生制。辛辛苦苦的工作很大程度上没有意义，这实在让人无力。张小龙刻意限制团队人数，这让我一下子融合了之前有过的所有想法，以小团队的心态见证一份事业的成长成熟，也不失为一份成就，毕竟无数大公司是小公司的未来式，毕竟完善永远是个过程，绝不是终极。

“互联网+”与金融

因为作者是第三方支付领域的业界专家，为第三方支付说了太多的好话，深度剖析了几点优势，最后将第三方支付放到了互联网金融集大成者的位置，将其总结为是要主宰未来互联网金融沉浮的存在。第三方支付确实重要，它是交易的核心，是安抚那些一听到互联网金融就想到风险、就畏惧不前的人的利器。当下的众多互联网金融的形式，譬如 P2P，譬如余额宝，譬如手机银行、网上银行，并不是为所有人接受的，我身边有十足的保守主义者，拒绝快捷支付，拒绝手机银行；我本科同学到宜信工作，宜信作为 P2P 龙头企业，他们的工资甚至比不上一般的同行业的工资水平，可见 P2P 的风险参差不齐，大公司还懂得控制风险，小公司就已经在肆无忌惮不够后果地搞业务了。意外事件层出不穷，尤其是 P2P 领域，跑路倒成了过半数企业的归宿，这让人总得留点儿心眼儿。第三方支付确实做到了很多领域做不到的对风险的控制和把握。我个人对未来互联网金融谁主沉浮还没有特别坚定的看法，就像余额宝异军突起一样，谁都预料不到不久的将来是不是还有互联网金融界的大的起伏。Ps：实在不敢恭维书中某些夸赞第三方支付的例子。

“顺势而为”，是对互联网+最好的诠释

刚刚我电脑显示屏坏了，突然就觉得无所适从，心情 down 到极点。互联网的载体瘫

痪了，姑且把这看成互联网暂时离开我们的生活，果然是失去了才意识到它的重要性。互联网已经彻底融入我们的生活，我相信她早晚也会彻底融入到各行各业，不管被触及的行业是否对她的强势来袭或者潜移默化喜闻乐见，像我这样对新事物接受无能的人都被互联网改变，这个世界也会的。我没有抵触，也不是太期待，毕竟没有互联网的社会也有一股宁静致远的韵味，但互联网的传播是一种趋势。未来会有更多新事物产生，互联网也会归于传统的行列，我觉得“顺势而为”，是对互联网+最好的诠释。



梁潇

“互联网+”概念在2015年的《政府工作报告》中正式提出，标志着“互联网+”已上升至国家行动计划的层面

《互联网+》一书力图在理论层面和实践经验上进行全方位的阐释。该书的序章和第一章强调了“互联网+”时代的不可抗性、互联网发展于中国未来的同一性以及互联网与人类、与各行业相结合的重要性。

更低的经济成本、更高的运作效率、更加优化的资源配置作用等天生特性使得“互联网+”有能力创造真正的“生态系统平台”，或许我们对于这种“生态系统”概念的认识不应仅仅局限于个人、企业，而应放眼于经济体的宏观层次，进一步说，“互联网+”符合中国“新常态”的经济状态，成为了“克强经济学”的重要模块之一，有利于中国国际影响力的增加，有利于跨国合作的一致性协调性，有利于中国的创新驱动发展和全面深化改革。

考虑到保持与国家发展战略一致的必要性，“互联网+”的思维应当得到普及。同时，我也非常期待该书在接下来的章节中能够给出“互联网+”实现的一些理论方法或具体途径。

互联网+具有不可逆之势，其中非常吸引我的一个要点是“小数据”概念古与有云：修身、齐家、治国、平天下。我们若要探讨互联网加对全球的影响这类大而宏观的范畴之前，是否需要首先着眼于自身，思考思考互联网加为个体所带来的巨大效益呢？与“大数据、云计算”相对应，“小数据”关乎个人、关乎自我，通过各类型的外设装置记录个人数据，实现“量化的自我”。

这恰与本院对研究生们硕士阶段学习的“量化”要求不谋而合。对目标分门别类并设置数量要求，同时记录目前完成程度，甚至针对个体的工作、作息、锻炼等方面进行观察与统计，这些信息能够完整地反应个体行为，有助于学生提高对自身的认识，更加高效地作出有根据的决策。不得不说这样的生活方式是非常新颖和诱人的。如何能够发挥“小数据”的作用，我想我应该在这一方向上做出一定的探索工作。

长尾理论

同期阅读的另一本佳作《长尾理论》与《互联网加》的相关性很高，“长尾理论”打破了帕累托“80/20 效率法则”，关注于低效量多品种集中销售的模式，利用多样化的方式满足不同消费者的偏好。当然，“长尾理论”的实现需要两个基础条件：商品货架的储存空间足够巨大、商品的搜索与流通渠道足够高效，而互联网恰好拥有这种得天独厚的优势，从而使得成千上万种冷门产品也能够总体上实现可观的销售额。

“帝企鹅”腾讯所取得的难以撼动的企业地位正是得益于利用互联网的作用。它的平台具有不可比拟的用户基数与活跃度，同时它建立的生态系统具有足够高的开放性，允许各行各业接入，容纳各类团队进行应用的创新与开发。不论冷门或热门，只要用户存在，他们的账户余额就像稻谷一样被轻松地收割，一粒不剩。

作为一个本应抵触信息碎片化、消遣快餐化的古典乐爱好者的我来说，或许不得不对此感激致敬。那些近乎无人问津的曲子之所以还能存在于 iTunes 中，恰恰是因为互联网实现了“长尾理论”，这些在当代显得无比孤独的音乐才有了利用价值，可怜的演奏者们才能混口饭吃。

快衰定律

互联网催生的“特殊产品”——网络社交软件让用户拥有了新颖的使用体验，一个火爆的应用所具备的特点通常反映着互联网的某些功能与特质。

“短定律”意味着在获得相同效用的同时，用户投入的使用时间越低，应用越容易出现火爆的现象。这令我不禁想起界面简单明了的微信在逐步取代功能繁复的 QQ 的使用：相较于 QQ，微信具备了最基本的群体社交与点对点聊天功能，同时几乎不需要任何的上手时间，打开即用，对时间的节约符合十分当今工作生活的快节奏。

“快衰定律”则指出了这类应用的黏性较低，容易造成用户在短期大量流失，可见，

互联网为我们带来是快餐式的消费模式。可惜的是，“快餐”是与我的生活哲学相抵触的，经典的、耐人寻味的、值得推敲的事物才是我所爱，这大概是我不用微博应用的原因吧。

《互联网+》谈了很多产业与互联网结合感想，唯独还没有说到金融业事实上，相比其他产业而言金融互联网+已经完全融入我们的生活：网银、支付宝、p2p 信贷等等，互联网将天马行空的金融创新变为可能。

系统地说，首先我们能够想到的是互联网金融供应链，阿里巴巴、京东等大型电商自行发展与银行合作，提供了基于大数据技术的消费信贷服务，极大地拓展了消费规模；P2P 网络信贷，为个人借贷、中小企业人融资开拓了渴求已久的资金渠道；众筹更是一种非常新颖的形式，我曾经就以京东众筹的形式成功地和朋友推销掉了她出版的漫画书，虽然筹资额度仅数万块的规模，但给了我一番富有乐趣的体验。总之，金融专业学生不可回避地需要补充互联网自知识，才能够跟上这个时代，提高自身与职业工作的效率。



丁称

刚刚读到第二章，坦白来说，开始读的时候，是有点抵触的，明明是新生的事物却用了传统国内教科书似的写法，晦涩的比喻，一大串的术语，总觉得讨论“互联网+”本该是个脑洞大开，妙趣横生的事情。

但认真读下来，却发现，原来“互联网+”在业界的眼里是这样，很多以前的观点被冲击。比如说，一直以来觉得互联网是工具，互联网+就是在利用互联网这个工具的基础上开展各种经济活动。事实上这是一种很狭隘的看法，互联网+是一种生态要素，它的影响之广，已经渗透在生活的方方面面，成为我们生活、生命不可分割的部分。认为互联网仅仅是工具，实际上是以自我为中心的，但事实上，互联网+的过程是一种“去中心化”的过程，每个企业都在互联网加生态系统中，开放协作，跨界融合。

正如书中所说的：“互联网+是一个新的起跑线，这是一个要么弯道超车，要么被边缘化的非常时期”，这并非危言耸听。相信大家都有感受，曾经以技术创新剑指传统商业架构之潮席卷整个互联网和金融行业，然而，浪潮之后，细想一下，这次以创新之名的改革和颠覆似乎没有想象中的那么影响深远。风潮的背后，其实隐藏着架构混乱、创新

不足、竞争同质等等问题。应该说，谁能够在互联网+的生态体系中，把握好“互联网+”的精髓，洞悉目前和未来，谁才有可能在未来的市场中占有一席长久的发展之地。

“世界潮流浩浩荡荡，顺之则昌，逆之则亡”

站在“互联网+”的风口上，我们必须学会洞察、顺应、借助互联网+之势。这个势，有技术层面也有社会再结构化方面的。应该说腾讯在明势、借势、乘势、顺势乃至造势上做出了很好的表率。微信迅速占领了即时通讯市场，在这个时间窗口期很短的竞争中，成功的分得一杯羹。

反思了近年来进军各大领域的策略，腾讯找到并重返了自己的核心业务——通信和社交大平台，制订了回归“连接器”本质的战略。得益于这个具有前瞻性的战略和腾讯强大的实力，微信所创造的“开放协作、跨界融合”的互联网+生态森林已经初见雏形。然而这样的成功是不可复制的，但在腾讯对“互联网+”之势的求索和迅速的战略反应是值得学习的。在这里，针对互联网+发展趋势，我想探讨几个比较感兴趣的方面。

首先是“大数据”和“小数据”。“互联网究竟连接了什么？答案其实是数据，只有数据才有可能被连接。”从数据到信息到知识是一个层层递进，更为智能化的过程。

“大数据”概念的出现，一度让人们眼前一亮，似乎找到了企业最优决策的途径，然而，我们现在处于一个数据过量而技能稀缺的时代，很多大数据服务仍然处于“玩概念”的阶段，大数据只被当做噱头，并没有发挥其实质作用。我想“大数据”服务企业的发展，首先是具有收集大量数据的能力，其次是具备数据分析技能，最后是基于思维的，要对数据挖掘新价值有想法。“小数据”是“量化的自我”，应该说市场前景也是巨大的。

“智能穿戴设备”的兴起，反映的实际上是人们对于认识自己的渴望。通过数据收集，以可视化的方法让客户更加了解自己，从而更好的规划生活。可以想象，当技术足够成熟，能够较好的保障客户的隐私，数据能够较好的整合，“小数据”对生活的影响可能是颠覆性的。

“注意力经济”。正如书中所提到的“新产生的信息与关注这些信息所需要的注意力表现出供大于求的状况”，其实我们也是深有感触的，碎片化的信息触手可得，总有看不完的新的信息。著名的诺贝尔奖获得者赫伯特·西蒙在对当今经济发展趋势进行预测时也指出：“随着信息的发展，有价值的不是信息，而是注意力。”注意力经济是一个消费者同意用他们的注意力交换服务的市场，在这个市场中消费者具有选择权——他

们选择他们的注意力‘花’在哪里。这里面还有一个关键因素那就是关联。消费者在看到关联内容的时候，他可能会粘在那周围，从而创造了更多销售机会。早期的注意力经济，带有较多的眼球经济的色彩，简单来说，生产者不择手段争夺用户眼球。那么有没有可能，随着数据挖掘技术的发展，厂商不再一味的用广告式推销来消解消费者的选择，而是通过对话中的意义挖掘，接近用户，使用户将注意力真正集中在自己的需求上，实现双赢呢？

平台设计以及社交红利

近来所读章节主要是讲述平台设计以及社交红利相关的内容，可读性较之前有所增强，特别是能够换个角度来思考一些我们熟悉而又并不真的了解的现象还是很有趣的。然无论是举例也好，阐述角度也好，读之颇有一种腾讯发展战略解读、腾讯产品发布会的感觉。虽有“一家之言”之嫌，但腾讯的成功自然有其成功的道理，腾讯对于互联网+必然是做足了研究。不妨绕过这些我们熟悉抑或不熟悉的概念、名词，尝试来总结一下腾讯的互联网+思维。我觉得有以下几点：

首先，“专注”，腾讯一直认为要“去中心化”，对自己的业务做了大量的减法，而把精力聚焦在最为核心的通信社交平台。腾讯为自己贴上并强化着“社交”的标签。

其次，“极致”，一切要以用户为中心。极致不是功能复杂，而是“自然流”的产品，“要展现的是简单的、人性化的、符合人类直觉的界面，用户凭直觉和经验就可以顺利使用的”，“极简和极自然，使得模仿无法存在，因为没有人可以造出更好的体验”。

再者，“口碑”，这里则涉及到了粉丝思维以及爆点思维。“移动互联网催生出粉丝经济”，如何提高粉丝的参与感、尊重感以及成就感，直接影响到营销的效果，影响到产品有没有重视的粉丝，平台有没有足够的用户黏性。“粉尘化”的社交环境与即时互动，使一些应用或团队能够迅速火爆起来，迅速占据某一细分领域的主要市场。而通过社群可以将引爆中尝鲜而来的用户长期黏着，这可能是解决“快衰定律”的新出路。

互联网+工业、金融

近三十年来，世界工业经历了“去工业化”到“再工业化”的历程，主要国家正在努力夺回制造业优势，新一轮全球竞赛已然拉开了序幕。“中国制造 2025”便是在这样的大背景下应运而生的。中国要在工业 2.0、3.0 和 4.0 同时推动发展的同时实现传统产业转型升级以及向高端领域的跨越式发展，这个任务显然是复杂而艰巨的。“互联网+”或

为中国工业发展的新思路、新契机:对于工业企业来说,“互联网思维”“互联网+”不仅意味着节约成本、扩大市场,更意味着进一步拉近工厂和市场的距离,填平市场需求和工业生产的鸿沟。然而在这个过程中,我们一定要有步骤地有序的推进,因地制宜,切不可盲目的借鉴别国的经验,亦不可急于求成。可以预见的,未来时代必然属于人工智能。然而,走向人工智能的第一步是工业自动化。工业自动化了以后,才可能走进信息化。只有信息化后,才能智能化。中国的工业现在还没有走完自动化,还有很多工业连半自动化都做不到。这个时候,如果我们直接提出了类似工业 4.0 的方案,显然超前了社会实际。

如果说互联网+工业,个人感受并不深,那你也一定不会错过互联网+金融。互联网金融可谓炙手可热的东西,翻开报纸,打开网页,似乎总能看到互联网金融相关的东西,似乎不能说出一两件互联网金融的事情,就像是信息落后于人了似的。互联网金融以其成本低、效率高、覆盖广和发展快的优势,对传统金融带来了前所未有的挑战,同时也促进了传统金融的发展。书中也很详尽的阐释了互联网金融的积极意义和发展前景,然而,实际中,如何真正发挥互联网金融的优化资源配置,降低交易成本,实现服务质量质的飞跃,仍是需要认真思考的问题。随着其高速发展,资金安全、运营稳定和过度营销等风险渐露,互联网金融的合法性及安全性成为了舆论关注的焦点,而层出不穷的“创新”因信息不对称导致的知识盲区,无疑加剧了舆论质疑也为市场监管带来了挑战。相信随着监管部门的介入,监管措施的逐步完善,互联网金融将告别“野蛮”生长阶段,回归理性成长。

要真正实现“连接一下”,仍是任重而道远

尽管已经读到了这本书的最后,读着读着还是会觉得莫名的烦躁,忍不住想吐槽几句。“互联网+”是于扬首倡,马化腾大力推进的理念,趁着风口,推出这样一本书是对的。然而我一直在想,这本书最主要的受众究竟是什么人呢?如果是作为普通受众的互联网+入门书,我想这显然这不是一本深入浅出的好的初级教程。看上去更像是给政府和传统企业工作人员的读物。整本书其实讲了很多,精句我也划了一些,然而总觉得什么都想讲到反而会什么的讲不清楚,总会有种核心不明,拎不清的感觉。其实读者最希望知道的就是互联网究竟是什么,以及它的现状和未来发展,讲清楚这些就足够了。

对于互联网+,我觉得大力提倡是因为它是一种倒逼产业升级、提升全要素生产效率的手段和方法,对应的将是整个社会生产生活方式的阶跃式变迁。我们很欣喜的看到,

互联网+已经初显优势，加出了传统行业的优势，加出了更强大的生产力。互联网+零售，成就了淘宝；互联网+旅游，出现了“携程”；互联网+交通，催生了“滴滴打车”，互联网+洗衣，演化为“e袋洗”，类似的例子不一而足。互联网+使得试错成本越来越低，更多的企业想要分一杯羹，市场细分化显然是趋势。当然，互联网+带来的不都是机遇，还有挑战。如何打破思维惯性，认清方向？如何在鼓励引导创新的同时规范市场、合理监管？如何维护信息安全？这些都是亟需思考解决的问题。要真正实现“连接一下”，仍是任重而道远。但我们有理由相信“互联网+”必将拓展思维，引爆商业。



胡劭颜

“互联网+”是一个很热的概念，但早已不新。“+”意味着融合，互联网与传统产业的融合。从当前的现实出发，在这种加法当中，互联网显然是一项衍生品。作为一把双刃剑，这项广泛延伸的派生物有着难以估量的影响力。

信息技术革命与传统的工业革命具有一项重要差异，即信息技术革命以服务每一个个体为中心，并对社会的上层建筑产生直接的影响。打个比方，从马车到汽车，交通方式的改变使人类的物质生活品质有了提升。然而，信息的加速扩张就有所不同。人类是最复杂的动物，个体与个体之间有着极大的差异，认知、观念、信仰是极其多元化的。人类可以没有汽车，没有飞机，但是人不可以不说话，不思考。互联网让人类得以互·联，让信息直接地在不同的个体间交换，从而使人们的思维发生碰撞。它直接、猛烈地触及人性，对社会上层建筑产生了不容忽视的深远影响。

市场是最好的标尺，“互联网+”的概念能迅速转化为行动，就是其生命力最好的证明。信息技术与传统产业的有机融合，对于生产力水平的提升，人类文明的进步，产生了积极的作用。当然，新事物再富有生机，也不可能是无暇美玉，总需要经过实践的磨砺，舍其糟粕，去粗取精，才能找到自己最合适的位置，演进至最为和谐的状态。

“趋势一旦形成就很难改变，一旦改变，短时间内不会再改变”。很显然，互联网+

已经成为了当今社会的趋势，势不可挡。

信息通信技术的迅速发展，为人类的即时互联互通和产业的新层次发展提供了可能：云计算、大数据、小数据、物联网、万联网如雨后春笋般涌现，更不必提早已成为每个人习惯的“两微”。移动互联网就像过去的电一样，可以为任何行业所利用。只要创业者能够抓住用户的痛点，新概念就能得到有效推广。在这一大趋势下，人与人、人与企业、企业与企业的关系变得更富有内涵。这是网络社交化的自然结果，也包含着内在的原因。

互联网的本质在于连接，而连接最重要的要素是人。“人是一切社会关系的总和”，每个人都生活在一定的联系之中。“圈子”，无论大小、远近，对于每个人都是不容忽视的一环。当连接的范围足够大，纳入的个体足够多时，整个世界的思想、创意、活力就被联系起来。从微观角度出发，个体的价值得到了体现；从宏观角度出发，社会的效率得以优化。我想，这也就是互联网能够积极地与传统产业进行融合，在信息技术革命中实现跨越发展的原因所在。

尽管互联网产业有着蓬勃的生命力，但也不得不否认阻碍其实现更大突破的技术、政策和认知等诸多问题仍然存在。

在书中，马化腾更倾向于从政府和公众的角度入手，促进互联网的进一步发展，但这或许忽视了更为重要的问题。新技术出现以后，公众能否接受、多久接受，根本上还是取决于这项技术本身的客观发展水平。以互联网+为例，信息技术的经济效用、便捷程度、使用安全性，是最为基础的一环，是其能够为公众所接受的必要条件，不可或缺。相反，依赖信息技术的受众方去推动互联网产业的进步，就显得有些偏颇了。

互联网+目前存在的技术（主要是安全性）问题及其并不十分突出的经济效用，从根本上制约了它的更快发展。打铁还需自身硬，相信随着时间的推移，互联网在技术层面会取得新的突破，从而筑牢其发展的基石。在此基础上，政府的积极引导，公众的理性认知，法律的完善保障，将助力实现互联网与传统产业的真正融合。

第六章、第七章在赤裸裸地为腾讯打广告，这一点毋庸置疑，但网络平台确实值得人们探讨。

信任很重要，但信任绝非轻易建立。用户不会义无反顾地扎根于某个平台，除非这个平台能给他带来实实在在的效用。腾讯也好，阿里也罢，成熟而有吸引力的平台之所

以能吸引众多的参与者，关键就在于其助人互联互通的能力以及开放自由的运营。从这一视角出发，腾讯“把半条命交给合作伙伴”的模式，就更具有推动信任建立起来的动力。人们也注意到，网络（尤其是社交）平台在时间的浪潮下不断推陈出新，新事物很快会被更新的事物取代。从 BBS，到 QQ 空间，到百度贴吧，到校内，到微博，再到微信，两三年的时间就足以使用户对已有的产品产生疲劳。顺应潮流固然重要，但更准确地把握这一领域的运行规律，或许才是长盛不衰之道。

在行业之外，互联网+对社会形态的影响也是不容忽视的一环，互联网+文创就是一个案例。互联网的加入，使得文化创造的过程更加高效，思想、创意、知识的碰撞与交融更为频繁，一定程度上刺激了这一传统产业的发展，但其是否具有书中所说的革命性突破，仍须更有建设性的论证。融合了互联网的文创产业所展现出了巨大活力，也正推动国家、社会和人民去完善法律层面上的版权保障。当然，剑有双刃，网络化、即时化的发展或许正在并将继续改变我们生活的社会，而这种变化的方向却是难以捉摸的。互联网+文化，尚须时间的检验。

实体经济始终是人类社会赖以生存和发展的基础，是经济发展和社会进步的根本动力，而工业则是实体经济中最为内核的部分。

工业是如此重要，以致于发达国家在工业化多年后，提出了“再工业化”的概念。正因如此，互联网与工业的融合，或许是互联网+浪潮最具影响、最为关键的环节。

借助智能化和信息化手段，工业生产进入了新的时代。以德国为代表的发达国家在这一方面引领了世界的步伐，而中国正努力推动互联网融合与产业升级同时进行，以期实现经济社会的又一次跨越式发展。抓住这一机遇，对中国的现代化进程具有不可估量的重要意义，同时也给中国的工业带来了可观的挑战。以史为鉴，中国的问题必须具体地、有针对性地解决。与主要发达国家相比，社会形态不同，经济发展水平不一，工业现代化程度也有所差异，不能机械地模仿那些国家，而是要一步一个脚印，务实地推动中国的工业升级。

互联网金融则是“+”当中颇具看点的一个产业。借助互联网技术，金融体系的运作方式，尤其是个人支付的方式，正悄然发生变化。从初级阶段的网银，到当前的支付宝、微信钱包，诸多行业因网络支付的便捷化而极大受益。小微企业获得了机会与公平，金融产品得到了融合和再造，传统的金融机构受到了新时代的挑战。

书中提到，在现有发展的基础上，未来的“支付+”格局将进一步完善整个互联网金融产业。然而，新一阶段的金融服务革新是否真能实现质的飞跃，是否蕴藏着潜在的危机，我认为需要打一个大大的问号。大数据在充分发挥信息的商业价值的同时，也催生出信息安全的问题；P2P 金融在积极促进金融资源有效配置之余，也使得风险更为广泛的延展开来。如何将发挥互联网优势的同时，控制好伴随而至的风险，趋利避害，就需要其创造者、监管者乃至全社会在实践中进行有建设性的探索。

在工业、金融业之外，互联网与能源、卫生、教育、文化都有着融合，书中也不吝篇幅来阐释这些融合所带来的积极意义和光明前景。然而，就目前而言，互联网与诸多行业的“融合”或许更多地以概念而非行动的形式出现。相信时间将会使真正具有价值的“+”沉淀出来，向世人证明其内在的生命力。

互联网+是近年来的热门话题，总能引发社会的关注。**但有时候舆论并不是十分理性，过分褒扬或是消极抵触的情况都有存在。**互联网出现的目的，终究是更好地为人类发展服务，这是互联网产业、互联网+发展的动力和目的。

智慧生活这一接近衣食住行的领域自然值得关注。信息对人类的生活有着颇为可观的影响力，典型的正面案例就是我们手机里常见的 App。通过现代 IT 技术的应用，移动端软件确实给人们带来了极大的便利，也在一定意义上丰富了人们的日常生活。然而，不尽如人意的领域自然也存在，例如用户普及化程度较低而产品研发竞争激烈的智能家电行业。其中的原因是多样化的，最为突出的一点便是价格。当购买一整套智能电器的花销接近于装修房子的成本时，绝大多数人就不那么情愿去接受这些新事物了——毕竟它们的效用并没有如价格般显著的提升。东西好固然重要，但如何让好东西走进千家万户，提高整个社会的生活品质，才是永恒的难题。

从工业到农业，从工作到生活，从经济到社会，互联网似乎是无所不能的。的确，“互联网+”概念的提出给世界的发展提供了广泛的想象空间。科技水平的进步允许人类去将互联网与传统产业融合起来，为创新发展提供新时代的动力。但是，我们也注意到，《互联网+》中相当多的内容难以摆脱游说读者的痕迹。在遵纪守法，不背离道德底线的前提下，商人以利为先是理所应当的。因此，书中的些许瑕疵也无可厚非，至少它把这一领域的框架和蓝图较为完整地展现了出来。



邓嘉天

在《互联网+》一书的前言中，腾讯创始人马化腾的文章对我启发很大。他所认为的“互联网+”不是仅局限于企业层面，利用信息技术与自身业务相融合，促进企业的发展和 innovation，而是深入到了个体层面，在互联网经济时代，每个人都能通过互联网与万物相连，自由而平等地参与到社会经济活动中来，是一种以人为本的普惠经济生态模式。我认为这对之后理解互联网金融行业有非常大的帮助，比如 P2P 网贷就是通过互联网平台将借贷双方联系起来，实现个人对个人的小额借贷交易。通过信息技术与经济的结合，能充分发挥社会闲置资本的作用，提高社会的经济效率。

互联网与原有产业的跨界融合

理解“互联网+”其中之一便是要走出“互联网工具论”的狭隘视野，而书中也谈到了如何实现互联网与原有产业的跨界融合。我认为在互联网与传统行业结合的过程中，我们希望看到的不仅仅是将原来的产品放到网上销售这样一种简单方式，而是将互联网与原有产业有机紧密融合的过程，以原有行业为核心，发掘可以结合的薄弱点，这也是“顺势而为”的要求，从不理解到包容再到慢慢拥抱互联网技术，建立起一个真正的“互联网+”生态系统。

以互联网金融为例，二者简单结合的成果如网上银行和手机银行等，只是利用互联网作为一个从线下到线上的推广工具，销售银行理财产品和办理基础业务，而更深层次的融合如 P2P、众筹等新兴金融模式，则把互联网当成是“更具生态性的要素”来看待，利用互联网的“连接”特征，使社会上的每一个个体都能参与到经济活动中来，充分发掘小额信贷市场的潜力。

社交引爆和社群运营

第九章提到了一些我们都很熟悉熟悉的应用和游戏，比如微信红包、脸萌、围住神经猫等等，感觉非常接地气。作为用户时，我们可能不会去关心这个产品的出现背后是怎样一种营销策略，而读完这篇文章，我们可以从一个从业者的角度去思考这些产品是怎样引爆朋友圈的，以及如果换做我们，要如何去成功运营一个新产品。

比如最近在玩的一个应用是微信运动，可以用文章中关于“社群运营”的理论来分析一下这个应用。首先，用户加入微信运动通常是被朋友安利过来的，或者是从别处了解到这个公众号，根据文章说法这解决了用户自己进入社群的环节。其次，用户可以给自己设定一个可实现的量化目标，可以是每天走一万步或者占领微信运动的封面等等，每个人都清楚自己的目标，并且可以随时刷新排行榜，了解距离目标完成还有多远，并从完成目标中获得激励，也就是“自助目标”和“自助激励”。最后，朋友之间可以相互点赞，这是即时且正向的群体激励。以上这些方面可以使用户在社群中保持长期的活跃度，看似简单的设计背后可能蕴藏着深厚的运营心机。

长尾效应

第十三章中提到了长尾效应，是指将所有非流行的市场累加起来，可能会形成一个比流行市场更大的市场，这是相对于传统的二八定律而言的，而这其实与市场营销中的细分市场策略有着异曲同工之妙，即去关注细小市场的需求，并为之提供专业化的产品和服务，比如与主要服务高大上企业的传统金融机构相比，互联网金融定位在主要为数量庞大的中小微企业和个人服务，或许每个企业或者个人对借贷的需求在数量上并不能与大企业相提并论，但许许多多这样微小的需求累加起来却能令传统的金融机构也感到威胁。而这不仅能创造巨大的商业利益，同时也有利于社会福利的改善，因为借助互联网的“短路径”，每个人都在资金的运用上有了更多的选择。

把握“互联网+”这个时代风口

雷军说“站在风口上猪也会飞”，强调“互联网+”这个潮流来势之汹汹，带有强烈的投机色彩，可是更理性的大佬们更关注的不是如何去寻找风口，而是专注于提升自己，因为机会固然重要，但是机会只会留给有准备的人。就像是互联网金融，其本质依然是金融，而不是互联网，只有在做好核心业务基础上，才能借势而为，最近很多 P2P 跑路的原因之一就是因为没有做好风控，导致资金管理出现问题，继而卷款潜逃。从这个方面来讲，与 BAT 等原来是互联网企业然后扩大业务做金融相比，传统的金融机构向互联网金融发展或许在核心业务上有着更大的优势，不过其内部的改革也不是件易事。



赵博

我一直觉得自己是一个老古董，或者严谨点来说，我是这一代年轻人中的老古董。因为如果可以选择，我更喜欢与朋友面对面的交流，而非通过微信；我更偏爱去街边小店逛一逛，淘一些喜欢的小玩意，而非通过淘宝。也许是因为仅靠电脑或者手机建立起来的关系并不会给我安全感吧！诚然，社交网络、电子商务以及互联网金融的发展为我们的生活带来了很大的便捷，我是见证者也是受益者。互联网的发展、“互联网+”的提出，都是这个时代的需要，是我们每一个身处其

中的个体的需要。我想这并不仅仅是一种国家战略，是一种发展策略，这更是将经济、信息乃至机遇普惠群众的一场革命。在这场革命之中，我们革除的是观念，收获的是发展，只有想不到，没有做不到。我想到那时，像我一样的“老古董”可能也会不知不觉地融入其中，在新的生活常态中寻觅到安全与舒适的感觉吧。或许这种毫无违和感的融入才是互联网乃至“互联网+”发展的至高标准吧。

十一的小长假让我可以酣畅淋漓地去读这本书，虽然这本书整体给我的感觉是有一些官方，有一些偏重政策的解读，但是辅以自己的对一些具体模式的研究，似乎也可以慢慢体会出此书之中的深意。诚然，“互联网+”被赋予了重任，成为了一种转变经济发展模式的有效方法，书中不止一次的强调，我们不能把互联网化单纯地看成一种工具，要将它作为一种大的环境去理解去把握。在这里，其实我个人是存疑的，也许是我自己对于宏观层面的经济形势把握不到位，也可能自己没有办法站在政策制定的高度去看待它。但是就目前的发展阶段和民众的接受程度而言，“互联网+”可能确实更偏重为一种工具。它作为一种更快捷的工具为人们称道，它以缩短了人们完成一项活动的时间进而提高人们的效益，使人们在同样的时间之内可以创造很多的价值和效用。但是作为一个金融专业的学生，我们都有一个共同的常识，那就是收益和风险是相伴随行的。因此，我想就目前的发展阶段而言，如果不能构建一个完善的风险监控体制，不能解决可能存在的种种风险问题，那我可以理性地提出怀疑，那就是我们不能仅仅捂住一只眼睛看收益就放心大胆地宣称“互联网+”的时代已经来临。

节日结束了，《互联网+》这本书中的干货也越来越多了，今天我很愿意结合自身实际来谈一谈对腾讯众创空间的看法。国内互联网创业经历了个创时代、开放时代，现在

迎来了众创时代。腾讯在其开放平台的基础上建立的众创空间，确实是一个不错的尝试。无论是线上的便利，还是线下的社会资源，通过这一个空间进行整合之后，确实发挥了其作为创业孵化器的正面效果。可能是因为我本科的时候接触了大量高校开展的创业教育、创业实训以及创业挑战赛，也可能是我自己在家乡进行过简单创业之后的一些感悟，所以我对腾讯的看法就是它确实是在玩真的！对于任何一个创业项目，创业团队乃至创业者而言，整个创业能否进行下去，我认为最关键的就是“做什么，怎么做”。很多人在“做什么”这个环节其实就存在很大的问题，因为一个商机的把握，并不是靠一拍脑袋就决定的，而众创空间中的业界大牛导师们，确实会为我们开阔眼界提供帮助。再说一说“怎么做”，其实在我自身的创业过程中，这一直很困扰我，具体来说包括定价怎么做，宣传怎么做，成本控制怎么做，客户关系发展怎么做等等。纵使我使劲浑身解数，也并不能很好地解决这些问题。那么经历过真刀真枪的实战之后，我想作为一个创业者而言，他需要的是实实在在的帮助，而这些在现如今的高校创业教育中是十分匮乏的，那么相比之下，我有理由对众创空间看好。打个比方，作为一名冲锋陷阵的士兵，为了攻取敌方的阵地，组织派他去炸毁敌方碉堡，我想他需要的不仅仅是勇气与献身精神，最最关键的是你得给他炸药吧！

互联网金融

事实上，以最感性、最直观的方式看互联网金融，支付功能可能被大部分人所接受。现在普遍使用的网上银行、支付宝、微信支付，易付宝以及百度支付等等，都渐渐走进了人们的生活。快捷方便使其拥有了无与伦比的竞争力，一部手机，一个 APP，只要连上网络，便可以足不出户就满足各种需求。相应的，支付功能的完善使电子商务成为了可能，什么 B2B、B2C、C2C 平台各种兴起，带动了产品的销量、促进了物流业的发展。进一步，人们不只满足于支付，投融资是否可以通过“互联网+金融”的形式得以实现呢？简单粗暴点来说，人们对金融的需求除了支付，还有投资和融资。有钱的想钱生钱，没钱的想要钱，从这个切入点来看，互联网金融的确是满足了这个需求。无论是满足人们理财需要的余额宝，还是满足中小企业贷款的阿里小贷；无论是传统的 F2N 形式，还是到现在越来越热的以 P2P 借贷、众筹为代表的 N2N 形式，都是以一种跨界融合的姿态带来了金融行业的革命。话到这里，我想了解互联网金融的意义已经很明显了，只有了解了金融的本质，了解了金融真正是做什么的，才可能在互联网时代发现新的机会，创造

新的模式。

“做一只站在风口的猪”

这是我今天读书笔记的主题，或者我换一种稍微正常点的说法叫做时势造英雄，或者再简单点来说叫做选择比努力更重要。这句话我想不是雷军首创的，但是雷军个人的经历的的确确验证了这句话。在 BAT 成立那会，他还在金山扛着民族主义的大旗开发 WPS 来抗击微软的 Word，当 BAT 已经在开疆扩土的时候，他仍在金山却并没有收获多少。而在他从金山全身而退之后，开始了对移动互联网进行投资，事情开始变得不一样，小米的成功就是一个例子。我觉得首先我们得承认雷军本人是一个很有远见和能力的人，但是在他对抗行业领头羊 Word 的时候，他似乎并没有取得多少成功。相比之下，他在移动互联网时代认准了这个风口，开始进行投资并取得了成功。我们不能说金山时期的雷军不如小米时代的雷军，但是我们可以说站在风口的雷军确实选对了。诚然，我们现在还不确定“互联网+”是否是下一个风口，我们也不确定自己是否有能力准确找到风口，但是这样的意识是不可或缺的。可能和整个世界比，我们认识的世界太狭隘，可能和很多大牛比，我们的看法太愚昧，所以我们可能被别人嘲笑说你很猪。即便真的很猪，我也要做一只站在风口的猪。

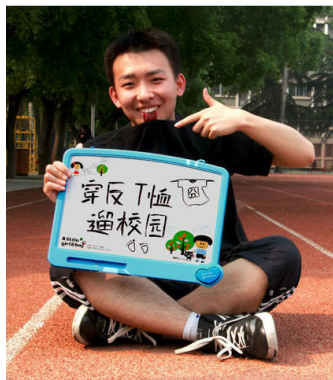
书虽然读完了，但是我对互联网金融的兴趣却是有增无减

互联网金融自出现以来，人们对它的讨论就没有停下来过。移动支付、P2P 网贷、虚拟货币等新事物不断涌现，不仅吸引了各路资金的进入，还抓住了政府和民众的眼球。在电商已经颠覆传统零售行业的格局的背景下，互联网金融发展可能导致的“金融脱媒”现象更是让传统的金融机构胆战心惊。但是我想对于中小企业而言，可能这并不是一件坏事，因为互联网金融产品给了他们一次机会。互联网金融有资金筹集，资源配置，重塑征信体系的作用，既使金融“脱媒”的能力，具体比如股权众筹、P2P 贷款、电商小贷等，中小企业的资金融通需求可通过这类互联网金融公司解决。对于真正意义的互联网金融而言，中国互联网金融处于初期阶段。金融行业的平衡刚刚被打破，未来“金融脱媒”将逐步加深，互联网金融最终会达到一个与传统金融相平衡的一个局面，就像电商业与传统零售业的平衡。对中小企业而言，理解互联网金融的内涵和产生的背景有助于理解这一产业链条并把握未来的机会。未来相当长一段时间内，以互联网公司为代表

的互联网金融企业还是以服务小微企业和小微客户为主，并逐步填补传统金融市场的间隙。传统金融企业则在保持“精英”特质的基础上，从服务于大中型企业和高净值客户的基础上利用互联网技术而下发展，这就是所谓的金融互联网化。这种趋势对于中小企业而言，是很好的资金融通的机会。那些信征数据好、口碑优良、有发展潜力的小公司可以从互联网金融公司拿到合适的金融产品与服务，突破资金融通方面的限制，实现快速的成长。



15 级国际商务



刁佳权

今天看完《互联网+》，基本就记得今天看的这 2 章的内容了。“世界潮流浩浩荡荡，顺之则昌，逆之则亡。”第三章就根据“什么是势”展开了。全世界现在都处于大数据时代，从谷歌，苹果，亚马逊到百度，每一个公司都在默默记录着使用者的偏好，以便在更贴切的场合给予帮助和支持。中国也不例外，只不过在大数据的背景下，中国的经济转型显得格外引人注目，是在大趋势下创新，有新的增长；还是在大数据下迷失自己前进的方向。大数据

经得起时间的考验，是值得很多中国企业效仿的。但是我更觉得如何高效及时地分析大数据是公司企业能够更进一步发展的必要条件。第四章谈到了企业和政府应该如何运用互联网+来实现自身更快的发展。纵然互联网+有一万个好处，也必须要求政府通过强有力的制度和监督，才能让互联网+发挥到极致。显然政府并没有做好充分的准备。另外对于普通大众来说，虽然自身的生活已经离不开互联网，但是对于互联网+这个新鲜事物也处于一种观望和警惕的状态，这种心态部分原因是因为政府并没有给出确切的保证和给他们充足的信心。不过我相信随着互联网+更加深入发展和完善，政府机制监管更加有力，创造更有保障的环境，互联网+会推动经济更进一步的发展，让我们拭目以待。

腾讯将自己的产品和商业理念在互联网+的大背景下进行了淋漓尽致的阐述，虽然有王婆卖瓜的嫌疑，但是它渗入了我们的生活。

从 qq 到微信至成为一种习惯。而互联网也犹如纤细的血管在原有的经济骨肉中连接出了一方新天地，信息和资金的因子在这里更为畅通迅速的流淌，个体与集团的供与求，物质乃至精神层次上的，都能得到即时的表达与匹配。它也最大程度的给予更为公平的机会，在这一个系统里每一个节点都有机会去截取与享受流淌其中的一切，并且有能力去发现和释放影响他人和整个系统的因子，快速的实现自我。然而，这个平台支持的技术和运营的方向仍然不是独立不受人为控制的一套机制，而是由一些先锋在引领着，当这些先锋能逐渐淡出，而这套系统独立，真正自由的互联网加或许才会真正开始。

近期火爆的 APP 经营方式都有书中提到的 4 个特点，就像一串小气球一样，随着用户的增多而啪啪啪的爆裂开，并挖掘新的客户源，从而安插下一个气球，互相引爆。这些都是短期内的，然而都离不开长期的微信平台，不得不说在这个层面上，微信还是独大的，腾讯还是独大的。如果能够有多一些的平台，让更多的 app 相互引爆，就成为了一个多点开花的大号局面。

第 10 章有些像腾讯的自我宣传，同时也证明了互联网并不只能在大城市中存在，像具有中国特色的小山庄里同样可以有生存和发展的空间，前提是要知道他们的需求。我认为这给一些其他互联网企业一个启示，可以让他们把发展的目光不仅仅局限在大城市中，往往小城市的需求是独到的，具有更多潜能可以挖掘的。这也是腾讯公司的一种创新，然而在实施前，我认为是有失败的心理准备的，然而通过丰富的调查资料和敏锐的判断力，使得这次创新带来了积极的效应。

第 11 章讲述了政府出台 40 号文对互联网+的规定和理解。政府既不是主导者也不是旁观者，我认为是互联网+的监督者，守卫者，提倡者。政府需要创造一个公平和谐有影响力的网络环境，在各个公司都在寻求合作的大趋势下，提供平等竞争的机会。并且要允许企业成功或者失败。互联网+并没有被完全证实其性质，在这个道路上中国企业包括世界大企业都要不断摸索，共同进步。这条道路也并没有尽头，因为其本身也在不断发生着改变，这些改变又会影响各个成员企业的经营模式。第十二章主要阐述互联网+与工业之间的联系。以制造业大国德国为例，并分析现在的工业除了在硬件上下功夫之外，软件也是必不可少的，即互联网平台下的物流服务等等。再讨论到 2025 年的中国会是怎样的情况，在互联网的基础上加入了供应链，个性化需求，让我不禁想到了京东的物流方式，存货的周转。这些方法使得京东能够比其他网络商店略高一筹。第十三章讲述互联网+与金融的关系，在前面很大一部分阐述支付，尤其是第三方支付的迅猛发展。由于书中提到的种种优势，使得其发展比银行业的支付高得不知几个档次。然而金融总是和风险相辅相成的。在繁荣的背后，也要关注其风险。因此在后一部分，书中讲到面对风险，应该进行改革和创新，以大数据为基础，支付为中介，推动金融发展。除此之外，不只是互联网与其他行业跨界融合，金融也是如此。通过一系列的改革和创新，使得互联网更加成熟，金融行业更加成熟。

互联网与能源的结合，尤其是国家能源，电能

正是因为与人们生活息息相关，如何高效低成本的发电输电用电上升到了一个国家问题的高度。随之而来的是以德国，一个发达国家为例，分析了德国 6 个项目的具体特色。笔锋一转回到中国自身的发展，强调了中国与德国种种不同和种种障碍导致了中国的发展进程十分缓慢，因此中国要建设出一条具有中国特色的能源互联网。作者给出了 3 个阶段，这 3 个阶段并不是依次进行的，是可以同时并驾齐驱的。最后，即便中国有了成熟的能源互联网，如果互联网思维缺失，也不可能造就中国未来的进步。而作为 7 大互联网思维首当其冲的是用户思维，显然作为商家，作为企业，应该用户至上，这是目前来说永恒不变的真理。第 15 章讲述了互联网与健康、教育的关系。首先是运动手环的出现和推广使得越来越多的年轻人开始在平时注意到自己的饮食起居和身体健康。运动手环的出现使人们观察自己身体的异样更加方便了，也充满时尚和潮流，受到年轻人的大力追捧。而对于医院来说，互联网使得病人排队更加高效，取药更加方便，使得医院内的活动效率更高，造福病人。对于教育，互联网可以改变传统的教育模式，一些网课，网上教育纷纷而来，使得学生和家长有了更多自主选择的余地。但是却很难比较互联网教育和传统教育的优劣，我认为只是多了一种选择。

互联网+与平民生活的关系

总的来说，互联网已经不是那么神秘，它与每家每户都有着密切的联系。人们在生活中现实世界的同时，也在互联网上有固定的自己所属的虚拟的空间。而在虚拟的互联网中可以跳过空间的距离，去联络千里之外的人。而在生活起居上，智能电器，智能家具更加取代了传统，一切朝着消费者至上的理念在进行着，使得人们的生活更加的便捷和高效。而对于产业来说，其竞争无非加剧了更多，而如果能用一款软件同时操作各类家用电器，也是现在电器产业所需要思考的问题。最后以中国企业海尔为成功的案例，其 U+ 的开发平台率先打开了市场，并通过互联网很好地连接了使用用户。第十七章算是对互联网+在其他行业帮助的补充。其互联网在农业，尤其是不同于传统农业的机械化农业，智慧商业，即通过对消费者的观察，进行灵活的商业策略，新媒体的发展，即逐渐衰落的纸质报刊到迅速崛起的电子报刊，都有着十足的帮助和发展。

第十八章，作为全书的总结，讲述了从第一次工业革命开始的接连 3 次革命，以及目前的互联网革命。重申了科技是第一生产力，在讨论大数据的同时，展望互联网的未来。正想张瑞敏所说，“台风来了猪都会飞”，我们在享受互联网带来的巨大收益的同时，也要仔细总结在互联网中成功企业的原因。企业必须时刻保持清醒的头脑，才能在下一次危机到来前规避过去，才能在下一次机遇到来时抓准。

舒靖东

本书的第一章重点介绍了互联网+的概念以及互联网+时代到来的不可逆性。互联网+的提出，都是这个时代的需要，是我们每一个身处其中的个体的需要。它不仅仅是一种国家战略，是一种发展战略，这更是将经济，信息乃至普惠群众的一场革命。

做为新一代的新兴人类，也会不知不觉融入这场革命之中，让我在新兴的数字时代去寻觅我们的出路和未来吧。最好，借用孙文的一句话作为结束语，世界之潮流浩浩汤汤，顺之者昌，逆之者亡。

读了这么多天的最大的感触就是在这个瞬息万变的时代，我们要懂得居安思危、与时俱进，一时的成功并不代表永恒。众所周知，数字革命，特别是移动互联网时代的到来，如同一把锋利的双刃剑，一方面给传统产业带了危机和焦虑，另一方面也能让传统产业获得勃勃生机，为其发展注入新的动力。纵观 21 世纪，我们眼睁睁的看到，有上百年积累的大企业大品牌因为疏于进化，错失了一次次商业革命机遇，光芒黯淡，直至消失。

与此同时，互联网+”催生了新的商业业态和商业模式，但它并不是简单的两个行业的叠加，它的实质是最终加出传统行业的优势，从而形成更强大的生产力。互联网+零售，成就了淘宝；互联网+汽车，出现了“汽车之家”；互联网+旅游，出现了“携程网”；互联网+分类广告，出现了“58 同城”；互联网+交通，出现了“滴滴打车”；互联网+洗衣，演化为 e 袋洗。

实际上，互联网早已悄悄融入千家万户，各行各业。我们不去主动的去了解他，运用它，也会被动的被他所改变。就如同 20 世纪的中国的近现代化一样，与其被动改变，不如主动求变。

两周的时间，这本书已基本读完。不敢说有什么感悟，感触确是有些

互联网确实是链接一切的一张网，但其实也不是所有的行业会轻易的被互联网所改变。比如一些传统的行业就很难应对互联网时代的到来，但是这并不意味着传统企业不做互联网化的尝试。很多传统企业都在过去几年就开始尝试营销的互联网化，多是借助B2B、B2C等电商平台来实现网络渠道的扩建。更多的线下企业还停留在信息推广与宣传的阶段，甚至不会、不敢或者不能尝试网络交易方面的营销，因为他们找不到合适的方案来解决线下渠道与线上渠道的冲突问题。还有一些商家自搭商城，但是成功的不是太多。但是自创品牌，通过电商平台销售经营的服装及零食等商家已经摸索出了一条电商之路。

另一方面，“互联网+”虽然更多的是互联网与传统企业的融合，其实很多互联网企业也在寻求切入传统市场，这些企业也需要转型。最鲜明的例子是当前数以万计的手机应用，这些APP肢解了PC互联网的市场，短时间内积累了超过千万甚至上亿的用户，但是缺乏更好的商业模式，简单的说就是找不到挣钱的来路。可能用户很多，活跃度也很高，但就是无法直接变现，或者用户的消费能力太差。基本上每一个APP都是某个行业或者其细分领域的代表，在线上无法解决的盈利问题的时候，这些商家都有落地线下的趋势。如唱吧在尝试自己做KTV以及与线下KTV合作，墨迹天气开始做硬件商家合作空气检测及空气净化的硬件。

其实，总体上来说，互联网就想一座桥，链接这新兴的电商和传统的行业。桥两边的人都想搭桥过去，谁也离不开谁。

任何问题都可以从3个维度来分析，是什么？为什么？怎么办？

互联网+是什么前面已经说明这里就不在赘述，至于为什么什么要了解互联网，学习互联网的原因相信大家也很明了。这里我主要要阐述一下怎么办，即我要如何应对互联网+时代的到来。我认为要想在互联网+时代下生存下去，就必须要有互联网思维。

所谓互联网思维从微观上讲就是要先重视互联网的影响，学习互联网技术的基本技术常识。也就是要学会互联网营销等基本策略。互联网思维往宏观管理说就是就是利用互联网在行业内与电商结合进行创新。总的来说，互联网时代必须具有互联网思维。

读完互联网+，已经对互联网金融有了初步的认识。什么是互联网+？我认为所谓的互联网+就是互联网平台上加上一个传统行业，相当于给传统行业加一双“互联网”的

翅膀，然后助飞传统行业。比如互联网金融，由于与互联网的相结合，诞生出了很多普通用户触手可及的理财投资产品，比如余额宝、理财通以及 p2p 投融资产品等；比如互联网医疗，传统的医疗机构由于互联网平台的接入，使得人们实现在线求医问药成为可能，这些都是最典型的互联网+的案例。

然而，我认为互联网+不是一个产品创新的“高帽子”，谁都能适合戴？在一些行业垄断的领域，互联网+并不是灵丹妙药。尽管目前互联网的的确确已经在改造很多传统行业，但是在今天互联网对于很多传统行业的改造速度是缓慢的。互联网+也不是万能的，互联网+也并不是方法论，互联网+既不高大上也高冷酷，只是当下很多互联网产品的一种形态表现而已。这就是我读完全书对互联网+的理解。



王茜

1、互联网+让这个世界充满无限可能性。连接一切可以连接的东西。正如只有你想不到的，没有互联网做不到的事。在信息浪潮如此猛烈的情形下，互联网+也算是顺应历史潮流，立足于人，服务于人。相信智力资源，人力资本会促力互联网加。历史上的两次工业革命都给人类带来了巨大的福祉。那么在新一轮的科技革命中，我国要想抢占制高点必须得实现实体经济与互联网经济的紧密结合。然而，现在无论

是国家相关政策不能与互联网加的发展相匹配，还是个人以及企业抱着谨慎小心的态度不敢突破禁锢，亦或是基础设施不够完善都对互联网加的发展形成不可避免的威胁。

2、腾讯在自我定位这方面做的很突出，始终秉持着一种虚心开放的心态，不断调整，最后提出做“互联网的连接器”。微信的普及是对腾讯目前的工作最好的肯定。

3、土地、劳动力、资本是生产要素，相应的有地租，工资以及利息。那么互联网+致力于连接，这里的连接也成为了第四大生产要素，那么它所代表的价格可不可以理解为信息的价值？由此有了全球连接指数这一衡量连接价值的标准。

4、人始终是互联网加发展的重要力量。反过来互联网加服务民生，双方实现共赢，形成良性循环。

5、腾讯定位相当准确，就算走偏也能及时改正迈入正轨。追求盈利的本质同时践行

社会责任，尊重个人，无论员工还是用户。懂得适度开放，半条命都交给合作伙伴，这样的价值观值得企业甚至个人发展借鉴。

6、经常有新闻报导某某因在网络上做了测试之后钱财被盗，甚至在朋友圈点赞之后也发生类似情况。庆幸自己及亲友没有发生此类事情的同时，对移动互联时代的安全隐患表示担忧。安全是互联网连接点相当重要的一环，所以保护支付环境是很有必要的，信心就是黄金。不能让用户失去信心。

7、书中说到 IP 是指一个国家对外部的文化影响力。美国在这点做的相当好，对我国的文化侵略一个接着一个。虽说腾讯的泛娱乐战略致力于改变我国文化软实力不够硬的问题，将游戏、动漫、文学、影视等行业融合在一块，就说小说改编成电影吧，民间反响并不是很好，很多电影把小说改编的特别粗制滥造，于内容，形式，角色演绎都不够乐观。这样质量不达标创新不知道还能坚持多久。

8、好的社群建立是有一个简单而清晰的目标，每个人都能借助外在力量实现自我约束。就像我们建立的这个读书微信群一样，是为了改变拖延症的正向激励手段。

9、数字鸿沟指数体现了城乡差距，地区差距。腾讯推出“筑梦新乡村”项目出发点很好，试点出的成效应该也不错。但是腾讯自身并没有那么多精力再去把其他尽可能多的乡村都覆盖到支持到，如果没有企业支持，那还能靠什么来让互联网深入农村偏远地区？而且觉得现在中国城市化如此猛烈，想要吸引人们长久留在家乡为之效力恐怕也很难。单独打通哪一方面是不行的，我觉得调整经济结构，从经济上保证才是当下要务。

10、40 号文从把互联网加提升到国家战略层面。我觉得政府在很多方面诸如金融市场该放手，让市场在资源配置中起决定性作用，而不仅是响亮的口号。适当监管但不要过度 11、谈工业与互联网的连接。工业 4.0 终极目的是使制造业脱离劳动力禀赋的桎梏，极大地降低成本。那对于劳动力资源超级丰富且廉价的我国，一旦实现智能化，那么多产业工人的就业怎么解决？一提到社会问题，就会想到计划生育政策不能放宽。工业 4.0 必然会削弱劳动力低成本国家的优势。廉价的劳动力一直是我国经济发展的一大优势，意味着经济发展要转变轨道了，从劳动密集型转向资源密集型，要提高劳动力素质。而发达国家又会占领制高点。感觉又是一场以发达国家为主导的经济政治新秩序的建立。

13、互联网+金融目前发展势头较猛。第三方支付是互联网金融的核心。与之前传统金融主要面向大客户为主不同，互联网金融更多面向个人和小微企业，为他们生存发展创造

空间，打破传统金融机构傲娇的心态带来的不便。通过支付宝异地跨行转账就可以免手续费，短短几分钟就能够实现，也不用看银行从业人员的脸色，多好！不过央妈按捺不住，前一阵子出台史上最严支付令，与互联网金融叫板。第三方支付会不会面临大洗牌？

14、在能源互联网时代，信息和数据的经营是能源和电力企业的核心竞争力之一。发展可再生能源，对于建设循环经济意义重大。能源主要是提供动力支持，与互联网结合效率和产能都会更高。

15、互联网加健康、教育。首先健康方面，智慧医疗的想法是好的，可是对于大部分老人来说对智能化的东西并不感冒，他们甚至都很少用这些智能化的设备。那么与那些懂得用网络来获得更好医疗体验和方便的人相比，对于这些规规矩矩的到医院排队挂号看医是不是不能照顾到。现实医患关系紧张主要还是医生的责任感变弱，那么通过网络，医生听诊的时候态度就能变好？还有教育，网络在线教育在当前国情下还是不太适应于小初高教育，尤其在偏远中西部地区，条件不允许。而且网络教育学生很容易跑偏，还是课堂教育大家一起学习比较实在。

16、互联网+X 创造了可能性，风口之下机会很多，需要甄别。腾讯的想法很风趣，在风口上做个“二道贩子”，由此联想到物以稀为贵，不去挤大家都能想到的风口，守住自己，核心价值观不搞丢。最后可能会呈现“鹬蚌相争，渔翁得利”的局面。

17、互联网加时代，任何消费都是在特定的场景下发生发生的。想到高考出卷者，设置情境，有若干陷阱就等着你往下跳。成功与否看你能不能与出卷者斗智斗勇。市场也是如此，会有很多情境，商家利用互联网加更好地设置场景来达到盈利。作为消费者的我们在享受商家用户至上的理念的福利下，也要保持警惕，不要冲动。



曾临楚

要问时下最流行的概念是什么？答案非“互联网+”莫属。上至国家战略，下至百姓生活，“互联网+”已然成为了社会业界追捧的热词。

“互联网+”不仅仅只停留在政府的会议报告中，它与我们的生活息息相关，带给我们一种全新的生活方式。举个简单的例子，你肯定体会过，站在路边，许多出租车驶过，可你却打不到一辆车的情形。但如今，以互联网作为媒介，

Uber 给你这样的体验：你只要在手机上轻轻点击一下，不出几分钟，属于你的专属座驾就会到达你的面前，这种感觉太好了！在过去，只有少数人可以与出租车连接，但现在，uber 让每一个人都可以成为司机，带来这种连接变化的关键便是互联网+的力量。

曾经我们一度把互联网看成一种垂直行业，而现在，它可以是一个平台，一个自然界，亦或是一个生态系统。它正发挥着连接的巨大能量，将世界融合。

书的第五章至第八章主要是从腾讯的角度来探讨“互联网+”的概念

作为腾讯 QQ 以及微信的广大用户之一，我能够非常真切地感受到互联网加就在身边。从微信朋友圈到公众服务号，从滴滴打车到微信支付，现代生活仿佛被深深烙上了互联网的基因，使连接一切变得无比便捷。腾讯将其自身定位为牵手连接型公司，这意味着它并不是孤立的、独霸一方的，而是旨在搭建一个更大的平台，引导各组织的分散合作。

书里提到，我国智能手机用户已跃居全球首位，这对以腾讯为首的互联网公司来说无不是巨大的机遇，中国网民的大基数在很大程度上可以支撑起互联网技术的迅猛发展。然而，创造一个坚固有效的产业免疫系统并且借力互联网打造具有中华民族文化特征的明星 IP 仍是互联网巨头们必须认真思考并切实解决的难题。

之前有一段时间，我总是被脸萌、疯狂猜图、围住神经猫等各种小应用刷屏，那时我就在想，这些应用是怎样在朋友圈上一夜爆火的？为什么是这些而不是别的应用能够迅速占领市场，成为行业领先者？第九章中的社交引爆四大定律似乎给出了答案。张爱玲说，出名要趁早，而新应用的成功要趁新，并且依托强大的社会关系链，这样才能在社交平台上迅速崛起。

第十章是腾讯在“互联网+乡村”上的新公益实践。在这个强调社会公平的时代，腾讯方面的举动无不推动了乡村各方面的发展，一定程度上缩小了城乡之间的差距。但这也仅仅是不多的个例，要真正跨越城乡发展不平衡之间的鸿沟，还需要很大的努力。

第十一章是对中央“40 号文”的解读。记得最深的就是“平台化”和“联盟化”这两个关键字。在互联网加的时代，一枝独秀似乎不那么容易，强强联合才能创造更大的价值。

书的后两章是关于“互联网+”在工业和金融方面的具体运用。在过去，淘宝、京东是做电商的，百度是做搜索的，现在都大张旗鼓地进入了金融领域。关于未来，一切都

值得期待！

第十五章是“互联网+”在能源方面的应用

能源作为设计国家顶层战略的重要考虑素以及推动社会可持续发展的强大动力，一直牵动着上至首脑下至百姓的心。然而，我们的能源系统现在却面临着非环保、不可靠、电力峰谷矛盾等突出问题，改革能源电力系统迫在眉睫。为了解决这些问题，能源互联网技术应运而生。通过提供大数据分析、设立灾害预警等措施，中国能源互联网建设初步落实。当然，最重要的是需要能源互联网与互联网思维相融合。

第十六章是涉及民生关心的健康、教育话题。可以说，在这些方面，移动互联网已经有了一定的产业构建，而我们也的确感受到了互联网带来的红利。从就医体验的改善，到优质医疗资源的配置，从购药方式的重构，到个性化医疗的诞生…关于未来，我们还有更多值得期待！

不知从何时开始，这些成为我们的日常：起床 app 里各种妙招让赖床星人不再为早起头疼；百词斩和扇贝单词代替了单词书，成为每天必须打卡的一项；和好友出去逛街，快车专车一呼直达；午餐时间再也不用为吃啥而纠结，直接打开大众点评便搜索周边美食及优惠；还有最近开始流行的微信运动打榜，运动成为了一件既时尚又有意思的事情…不知不觉，互联网已经如空气般渗入到我们生活的方方面面，改变了我们原本的生活方式。

这就是伟大的互联网时代，这也是我们需要好好把握的智慧时代。“站在风口上猪也会飞”，这句话是值得好好思考的。机会来临之际，必须牢牢抓住。同时，为了避免在风停时被重重摔死，我们需要思考如何通过提升自己来把控风的方向，使自己更高更远地翱翔。

这是互联网的时代，更是属于我们的时代。互联网正连接一切，我们正迈向未来！

洪森波

读了前四章。说说自己最互联网加的体会吧。其一，本来以为互联网加只是一个概念而已，读完本书之后才发现互联网加已经是国家战略高度。其二，互联网加的关键在于“加”：互联网本身就是一个连接的工具，其本身技术已经成熟。然而如何和传统行业对接仍然是个问题，诸如我国产品质量不稳定，既得利益者阻挠等等因素，制约着“加”的进程。其三，互联网加是国际的大势所趋向，德国的工业 4.0 以及的工业互联网无不体现着信息技术的重要性。然而对比国内，中国制造 2025 仍有相当一段距离要走，如何利

用互联网加促进民企的发展，并倒逼国企改革，以激发出我国市场经济的活力，我相信，是互联网加上升到国家层面的意义所在。

关于腾讯

其一，对于社交业务，腾讯确实做的非常好，迎合了国内消费者的口味，然而我觉得，腾讯并非如书中吹嘘的那样，做到了“专注”，譬如和 360，和支付宝掐架等等。如果互联网企业能够合作，那么这些企业和消费者能够达到双赢。

其二，我认为微信的优势，在于专注于手机，专注于移动终端，才能在这个智能机这股潮流中大显身手。

其三，关于文创，互联网固然能为文创提供一个优越的环境，然而我国市场缺乏的，是《大圣归来》制作组那样的耐心和情怀。总而言之，对于腾讯，因为其能专注于“小”，才能成就其今天的“大”。

数字鸿沟、互联网加工业和金融

其一，关于数字鸿沟：书中提及的只限于第一、三产业，然而我认为真正领跑经济的还是制造业，通过数字鸿沟来打破城乡二元结构问题。我这里打一个问号。

其二，关于互联网加工业，由于传统成熟的产业链，我想，还需要发挥社会主义优越性，以政府来引导变革。

其三，关于互联网加金融，重要的一环是完备的国家监管制度。

互联网+能源、健康、教育

其一，互联网+能源，能源关系到国家的制造业，拿我国电力价格来说，电网的垄断使得我国电价普遍高于美国，能源改革势在必行，能够趁着改革推广智能能源体系将进一步提高我国制造业的竞争力。

其二，互联网+健康，我国每年医学院毕业生那么多，社区医院那么多，为什么还有就医难的问题，我想是由于人们对社区医院不信任，所以往往一点小事都要到大医院去。互联网+理疗为患者提供了健康监督服务。这样，才能把患者分类，把患者分配给最优的医生。

其三，互联网+教育，个人认为教育市场，不仅仅是单纯的市场。国人给教育赋予的太多的含义。互联网所影响的，也就叫做“培训”而已。

互联网+到今天算是看完了，书中憧憬着互联网时代的美好。譬如前两次工业革命固然带来许多奇迹，但二战之所以成为世界大战，不也是托这两次工业革命之“福”么。在这个准互联网的时代，当互联网成为人们生产力工具的同时，也有很多人通过互联网犯下许许多多罪恶：赌博、色情等等不健康信息也通过互联网迅速散播开来。当今升平之世尚且如此，我不敢想下个乱世将会是什么样的局面。仓廩实而知礼节，但愿互联网开启一个物质时代的同时，也能带来一个德治的时代。



王晨

书中的解释，我最喜欢的是这八个字——“跨界融合，连接一切”。

不知道从哪一年开始，年度总结突然多了“热词”一项。不知道今年的榜单中“互联网+”会不会位列其中，但无论如何，这个“热词”已在今夏窜红，迅速进入并且占领了我们的视线。互联网+加的是什么呢？+传统产业，+实体经济，+everything。

互联网+为经济的发展塑造了新的引擎，正在日益重塑传统产业。微信和支付宝或许是我们受益于互联网+的最典型的例子。二者不仅可以给我们直观的理解，也可以在“如何+”上给我们些许启示。然而，如何做，的确是一项巨大的考验。书中曾简单提到过一个例子，马车公司的选择——专注于马车的被历史抛弃，而专注于“更好更舒适”的人最终创造了汽车。或许在+的方向上，“尊重人性”或者“以人为本”始终是着眼点和指向标。书中还说到“顺势而为”，然而，传统产业的革新必然痛苦，也会动到奶酪，而在革新中追求绝对最优往往不会被作为最终的目的。而无论阻挠有多少，在大势所趋之下，转型也是“势在必行”。不知互联网+的兴起会给传统产业带来一场怎么样的颠覆。

关于腾讯、关于文创

一、腾讯是将“连接”做到非常非常棒的公司。在 wechat 兴起之前，一个 QQ 号，将 QQ 音乐、视频、输入法、邮箱、空间…全都带活了。然而在多方面拓展之后，腾讯还是拥有了新定位：“修身养性，回归本质”。回归到本质的连接器，其他业务采取投资或合作方式。有所专攻有所不为。

二、微信团队的成功：权衡取舍，短期利益可舍弃；学习和快速迭代比过去经验更重要；进步来自思辨。关于微信，感触非常深的还有一点：微信搭建的是生态系统，而不是一座建筑——生物自发生长于其中而非被创造。这一点有种命中我个人弱点的感觉。我个人很多时候关注细节太多往往容易钻牛角尖。

关于文创：大圣归来，九亿多的票房，将其他的国产动画电影远远的甩在身后，虽说国产优质动画电影的长期空窗也是极大的原因，但不得不让人赞叹的是，大圣归来播出之后的一系列效应：上映后网上极为优秀的同人作品如雨后春笋，层出不穷；衍生周边商品质量优秀，迅速脱销……大圣的成功绝非偶然，这个团队很有诚意。从故事的情节、音乐，以及后续的周边产品开发，诚意满满。谈价值与文创并不冲突，作品本身就具有价值，有价值的文创需要诚意，消费者感受到这种诚意会乐意消费。或许诚意到了，价值不一定会到。但是诚意不到，其余价值也不过空谈。大圣的热烈反响，不得不让我们反思中国电影市场。

数字鸿沟、工业 4.0

一、有一句老话“想致富，先修路”。互联网时代，信息高速公路的修建，连接了数字鸿沟，或许是一个新机会或出路。腾讯在侗乡的试点，创造了一个美好的角落。然而这份美好能存在多久？会顽强持续下去吗？我们现在看到的更多的是，一线城市与其他地区的差距，与日俱增。除了固有的缺陷、后发劣势，也不得不让人怀疑，很多事情想法很好，可真的算是因地制宜吗？现在很多看似好的想法因为各种原因搁浅、不了了之，甚至会出现好心却办坏事的情况……目前乡村的发展程式化，基本都是一个套路，对于农村发展，应该做一个怎样的定位？城乡间到底要达到一个怎样的平衡？

二、在工业 4.0 提出之前，美国等已经致力于 CPS 相当久，科技的进步带给我们的可能性越来越神奇，挑战也越来越多。近期课上曾经讲到各种职业被机器替代的概率，制造业类的职业在网站上显示被取代的概率都是很高的。甚至销售类也是。对于在工业 3.0 的坐标追求 4.0 的发达国家来讲，这的确是一个弯道，优势是否得到强化，在此一举。而对于还在从工业 2.0 向工业 3.0、4.0 升级的我们来讲，更是一个挑战。三、边界。工业时代的产业泾渭分明，而互联网+却模糊了这一切的边界。不论是某些时候的旁观者清当局者迷，或者当局者不愿跳出固有的圈子，跨界的公司反而会做出一些不凡的成就。“创新总在边缘发生”，努力走出思维定势，也许惊喜就在下一刻。

互联网+能源

将互联网的思维用于能源，看似遥远，而且互联网+传统行业不知为何让我“听而生畏”，感觉每一步都将迈的极其艰难。然而能源行业困境重重，左支右绌，不知道互联网+是否能改善这种现状。二、互联网+健康：先说一下互联网+健康给我带来的切实体验。现在的设备都很容易操作，家里的老年人使用起来也没有障碍，外公和外婆现在都自己在家测量血压，带上设备，下载一个 app，数据都记录在了 ipad 上。最贴心的是能通过 app 看到家人的数据，这一点真的让人安心很多。在线健康咨询并没有体验过，乍一听非常方便，尤其对于小毛病来讲，毕竟不用受奔波之累。然而即使在线，看病也必须是 1 对 1 的咨询，大部分问题依旧存在。三、互联网+教育：YY 课堂等的出现确实实的更新了过去的线上教育，直播的听讲方式、线下回放，与老师的互动……学生无论身处何地都能享受到名师的优质课程，不仅节约资源节省时间，对教育公平有极大的帮助；还有学习的生活化，汲取知识和经验成为日常生活的一部分。很久之前流传过一句话，叫“知之为知之，不知百度知”。不仅仅是大模块的知识，尤其是“生活化”的零碎技能，更符合学习“生活化”的大部分情境。

未知的惊喜或许就在前方

那句“站在风口上的猪也会飞”备受热捧，可是如果风停下来呢？——猪会摔的很惨。有好风可借力，可注重自身的提升才是硬道理。书终于读完了。从仅仅知道互联网+这个概念以及大致含义，一层一层的深入读来，尤其是读到后面的互联网+工业、金融、能源、健康……直到+X，不得不说受到了震撼，然而同时，也我感到深刻的不安。互联网的速度太快了，时代发展的太快了，匪夷所思的未来既让我充满期待，又不得不让我恐惧：那些从来没有想清楚的问题，比如存在的意义，还有那些潜在风险，比如科技发展带来的一系列的伦理、生态问题…whatever, confront them, if you can't control them.



刘承琳

书中例子涵盖了电子商务、互联网金融、在线房产、在线旅游等各个方面。虽然各章之间略有重复，但也解释得更为全面。书中提到的跨界融合，是需要建立在稳固的创新基础之上的，各界融合的协同，才能体现出群体的智能，同时也能更好地节省成本，研发到产业化的路径才可以更为快捷。同时这也更为注重用户的体验，客户的消费变成了一种投资，客户的反馈也参与进了

创新。互联网变得更为尊重人性，注重分享与合作。抱有一个开放的态度，把从前孤岛式的创新连接起来，正如书中一再写到的“连接一切”，也是互联网+，这个“+”号的意义。

几点感想

在便捷地使用触屏手机时，之前很少想到弱势群体该如何使用这个问题。腾讯百度阿里等在 13 年创建的“联盟”，确实体现出担起社会责任的一面。查询到的数据显示，对互联网使用存在障碍的人群（如视听读写等障碍者）占到人口的 20%。了解到现今这方面的进展，腾讯的应用宝中推出了“无障碍特性”这一板块，有专业的视障 IT 工程师做测试，保障特殊群体的顺畅使用，也建立了反馈机制。

书中写到微信和文创。微信从何时开始逐渐浸入生活已经不可追踪，但是现在确实已经除微信外很少再上 QQ 等一系列网络通讯。书中提到微信的自然，就是在无声息间融入生活。微信创新的开始用肢体的动作来操作一些指令，有趣简化的同时，也更引人注目，影响周围的人加入使用，也算是隐形广告。它的应用已经涉及到我们生活的方方面面，某种程度上说，当我们在提到“互联网+”时，其实很大程度上是在说“微信+”。当人们互相加微信的同时，也是在推动“+”。

互联网+工业、去中心化

其一，互联网+工业，传统制造业融入互联网，而不是互联网融入传统制造业，才能实现“智造”。想到“微笑曲线”。互联网平台给了企业和客户更多的参与：给用户的个性化定制影响了前端的研发，现今客户可以直接向企业下单也影响到后端的销售。互联网+工业可能会重塑微笑曲线中位于附加值最低点的制造环节，曲线中的各个环节可以共同创造和分享。

其二，文中提到互联网加的“去中心化”，用“一群人的浪漫”来形容，可看出笔者个人的浪漫色彩。我理解的，就是互联网加提供一个更为自由的平台，每个人的需求都能实现。也说到互联网核心的大数据是大规模的个性化。个性化服务使每个人都满意，但是其中涉及到的个人隐私问题，是否还能让每个人都满意？其三，这一部分有很多是对 40 号文的分析。其中互联网+一再出现，也注意到出现了另外一个词：+互联网。文

中写互联网+未来的11个路标时，也提到了“+”和“被+”。想到了几个例子：互联网+理财的如余额宝，理财+互联网的则如银行理财产品；互联网+零售的当当京东，与零售+互联网的苏宁国美；还有互联网+家电的小米乐视，和家电+互联网的海尔长虹。现今市场，那些+互联网的企业明显要被动很多。书中前段部分曾把互联网比喻成电，但是对许多“被+”的企业来说，电路改造也不是那么容易的。

互联网+健康、能源

这部分的几点感想：其一，互联网+健康，让我想到了智能的可穿戴设备。融入互联网的可穿戴设备，加入了大数据的模式，可以和个人病历无缝连接，随时都能掌握身体变化，无形中提高了产品吸引力也降低了医疗成本。之前看过一个调查，现在智能手机的使用者，平均每小时查看自己的手机20次，而可穿戴设备与互联网智能后应该更能满足使用者的需求。

其二，互联网+加速融入能源业，使得能源互联网成为热点。区别于传统的热电厂，能源互联网最大的特征在于将互联网、大数据技术用到传统的电力行业，运用大数据进行生产管理。互联网更多的是激发了能源利用方式上的变革。一向被认为“保守”的中石油也加入了互联网+能源的阵营，也许就在不久后，加油站也能用微信支付，而对于腾讯和阿里来说，互联网+能源的布局，更能让其在线下市场占有更过的入口资源。

互联网+X，有着连接一切的意思

不管是农业商业媒体业等等，这都是一个需要传统行业逐渐适应的过程。互联网加公益很吸引人，现在社会出现很多信任危机，在公益捐赠方面，如果互联网能够提供一个全面的平台，实时的跟踪款项的进程，更多的人能够真正的完整的获得帮助。最后的互联网+的终极，书中给予想象的画面很多都是科幻电影和小说中才有的场景，如果未来真的是这样，智能便捷的同时，会不会有些可怕？互联网+是一道风，刮起了这个时代的潮流。都说时势造英雄，现今风中的牛人们大多生在六七十年代，而今站在风口的八零九零年代，更是要培养开放的思维，迎风而行，顺势而上。



章毓敏

互联网已经融入社会生活的方方面面，深刻改变了整个社会的生产方式、生活方式、消费方式以及治理方式。顺应信息与网络技术之势，响应中国转型的号召，国家开展“互联网+”的行动计划，以互联网平台为基础，利用信息通信技术与各行业的跨界融合，增强新的经济发展动力，促进国民经济提质增效升级。通过加快移动互联网在民生领域的普及和应用，大幅提升社会整体服务效率和水平，实现智慧民生。

互联网是第三次工业革命的重要组成部分，互联网+的本质就是将一切可以产生信息并具有信息交互可能性或相互影响的因素，利用信息通信技术特别是智能化的方法连接在一起的过程和状态，代表着互联网的未来。腾讯开放平台的模式带来创新优化的巨大空间，引导创新创造的才智迸发。微信创造移动互联网的新生态，发挥连接一切的作用进一步推进智慧民生，促进结构转型。腾讯在网络游戏、网络文学和动漫等领域取得巨大成功，已经成为“互联网+文创”全产业链的创新探索者、推动者与事实上的领导者。

正如《从0到1》中所说，我们期待的未来是进步的

进步可以呈两种形式。水平进步，意思是照搬已取得成就的经验，直接从1跨越到n，从宏观层次看，即全球化——把某地的有用之物推广到世界各地，但是，这依然是在复制；垂直进步，意思是要探索新的道路，从0到1的进步，人们需要尝试从未做过的事。从零散的线上互动娱乐平台，到主宰移动世界的社交应用，最终成为众筹投资呵护下创意点子的化茧成蝶，腾讯平台引爆的“互联网+”大趋势连接的是更多的人与机构，带来的是更好的创新与服务，这是乡村之福，中国之福。“互联网+”在行动，中国已经全面开启了通往“互联网+”时代的奇幻大门，业已成为中国创新发展、可持续发展的关键驱动要素。在新起跑线上，伴随工业、商业、金融搭建互联网连接桥梁，中国正在期盼新常态，新思维，新经济，走向进步的未来。

互联网+能源

主要是指互联网和电力能源的“联姻”。因为电力系统是工业技术的动力之源。先进的生产技术需要先进的电力系统，而美国和德国都已经在能源互联网方面提出自己的计

划，试点不同侧重的智能电网示范项目，中国运用先进的调控手段来应付日益增多的分布式电源与各种复杂的用户终端负荷刻不容缓。环境污染是民生之患，民心之痛，希望能利用好能源互联网包罗万象的功能，提倡新能源，推动消费观念的转变，成为中国产业互联网化最重要的动力和基础设施。

互联网与传统行业的结合，已经成为业界共识

在智能化时代，虚拟世界将与现实世界相融合，通过计算、自主控制和物联网，人、机器和信息能够互相连接，融为一体。未来世界，脑机接口不仅仅会改变我们使用工具的方法，还会改变我们彼此交流、相互联系的方式。互联网几乎可以加一切，实质含义就是让这个行业或这个领域开始服从网络的游戏规则以及具有数字化的魅力。在摩尔定律和数字化推动下，各种组合和可能的重组式无休止探索将彻底颠覆我们眼前的世界。

李琳

一千个读者就有一千个哈姆雷特

每个人对于“互联网+”都有自己的理解。这本书并没有对“互联网+”的概念做权威定力，而是列举了投身于互联网事业的各个实践者的看法，它们既有共性也有差异。这个细节我是很喜欢的。一个词，一旦被下定义，框进了某个概念，那也就排除了其他含义的可能性。这和“互联网+”的动态性特征也是不符合的，正如第一章中提到的这句话“任何时间对‘互联网+’给出的界定不会是最终答案”。然而，也是由于“互联网+”的这种特点，以及本书由多个笔者合著而成，在某些小细节上，有些观点是相悖的。因而，在阅读此书时，我们需要多思考，多有些自己的观点，而不是被灌输、被洗脑。（其实已经有一点被洗脑）

作为对互联网思维知之甚少，且社会阅历不丰富的我来说，这本书可能是一个很好的科普性书籍。前几章对于“互联网+”的介绍、特征、国家战略地位等得解析虽说有点“假大空”，但整体上的确让我认识到“互联网+”对我国经济社会发展的深远影响。

纵观前四章，我大致了解到了“互联网+”相关的各个概念，但是，书中对于“互联网+”所创造的世界有时的描述不是是否有些过于理想化。的确，目前社会存在着很多问

题，“互联网+”模式能够优化资源配置，促进产业创新，共享经济发展，但是并不是有了“互联网+”一切问题都能解决。与国家政策相结合的“互联网+”，与国家文件解读风格类似的前四章，让我分分钟就陷入那个美好的“跨界融合、创新驱动、重塑结构、尊重人性、开放生态、连接一切”的“互联网时代”。大概，笔者们也拥有互联网圈内人所拥有的“互联网情怀”吧。

在过去的数十年间，在我们有机会思考互联网之前，互联网及科技已经悄悄改变了我们生活中的方方面面，这种发展趋势不可逆转，但我们的确是应该开始思考这个互联网时代了。

从开放 1.0，到开放 2.0，再到开放 3.0 不仅是模式的转换，更是思维的转换

从百度的搜索引擎，到网络购物的随时随地，再到公交到站、餐馆等位、医院挂号等信息的实时查询，互联网的发展对我们所带来的福利已逐步显现，而我们也习惯了互联网成为我们生活中的一部分。

从最开始满足基本沟通、信息交流的需求，接着满足用户安全感的需求（“互联网+安全：的产业链免疫系统），满足互相尊重的需求，互联网的发展过程就好似马洛斯的请求理论，在逐步发展中，用户逐步满足，并逐步追求更高层次的需求。而这种需求也是促进互联网发展的条件之一。

再小的个体，也有自己的品牌；再小的创意，都值得尊敬和保护；再小的群体，都值得关注。这样的句子我很喜欢，互联网的发展价值并不只在科技，也并不只在商业，更是在对于文化、人权、法律等等的促进和完善。

这几天读的五章中前两章较为生动，案例鲜活，让我在一些实例中体会到互联网在社交“致胜”法则。对于“荣昌 e 袋洗”的小区邻居取送衣服，以及“辣妈帮”运用用户线下自主运营活动以节约成本这两个案例印象颇深，这些实现用户与用户连接、用户与服务连接的社交或社群模式，之前是从未想到过的。而对于铜关移动互联网古村落的建设与发展，互联网企业又刷新了我对它的认知。互联网不仅发展于城市，也发展于乡村。后三章是互联网与其他行业的连接与融合。互联网+工业，运用互联网来促进工业转型升级，调整优化产业结构。工业互联网与工业 4.0 这些概念的提出显示了互联网与工业

跨行业联网和产业整合的强劲趋势。而互联网+金融，则以第三方支付作为着眼点，以第三方支付平台与实体银行对支付的理解的不同，论述第三方支付为何能崛起。在互联网+的大背景下，互联网金融具有着强大的生命力，虽然目前互联网金融在整个金融体系中占比较小，但是一旦有机会就会出现指数增长，几年前我们无法预知余额宝会对传统金融带来危机感，而现在余额宝甚至微信红包已然成为生活的一部分。

“互联网+某行业”的分类讲解

“互联网+能源”主要描述了国内的能源行业现状，能源互联网先行者德国的能源互联网建设，以及我国的能源互联网的发展模式。我国的能源行业中存在一大矛盾：即能源需求的持续发展与能源电力产业结构性过剩的矛盾，这体现了我国由于地理环境差异以及地区资源差异所导致的能源产业发展的不平衡。而在能源互联网中，运用互联网来实现实时信息交换优化能源系统工作效率或可缓解矛盾所带来的发展不均衡问题。

“互联网+健康”健康不仅包括我们的医疗行业，也包括我们日常生活中对于健康或保健的需求，这是一个相当大的范畴。对这一部分我个人体会较深的是，从传统病例到如今医院实现一卡通用的改变，以及传统药房购药到如今网络购药的改变。在来北京的第一个月，因为不熟悉学校周边的医院和药房和未将病例带来北京，我无法买到所需的药品。但是正式由于目前医药电商的发展，我能够通过电子病例在电商买到我所需的处方药，对于不熟悉地理环境以及时间不充裕的我来说，医药电商的出现提供的极大的便利。并且，“互联网+健康”不仅可以为用户提供便利服务，更可以促进我国对于医疗行业的改革，让我们的医疗行业的服务更加透明化。此外，通过互联网，我们的健康信息更加具体，更加实时，我们所接受的服务也会更加个性化。

到此，这本书已被读完。从对互联网+的一无所知，到现在的略懂皮毛，也算是有了点进步。互联网+的核心是连接一切，积累信任性关系十分必要。过去的已然过去，未来即将到来。巴菲特说，只有在潮水退去时，才会知道谁在裸泳。我并不想成为那个“裸泳”的人，那么如何在这个飞速发展的世界提升自我而不至成为掉下来的猪也变得相当重要。在这个互联网+的时代，我们即将超越极限，我们也将重新出发，我们要去创造属于自己的“互联网+”时代。



王红娇

读了《互联网+》的前几章，虽然说实话感觉内容稍有空洞重复，但是其对于“互联网+”的分析是鲜明的。统观前四章，信息时代之“互联网+”在我看来可以称得上是一种基础设施，通过云计算、大数据等技术累积庞大的数据资产，以对传统应用及服务进行非普适性的融合与改变。

我觉得，中国未来发展如何主要取决于面向未来的创新能力怎样。十几年来，中国一直在转型升级的路上，对于传统行业和新兴行业来说，它们需要应对不同的问题。“互联网+”在打破信息不对称、促进专业分工、提升劳动生产率等方面的作用已经有目共睹，这是经济转型的一大推动力，它所带来的不仅应包括许多传统行业生产模式的转变，也有新兴行业服务形式升级，可以说，“互联网+”的崛起让我看到了中国转型升级的希望。当然，在我国“互联网+”发展过程中所存在的包括：民众缺乏正确认识、网络基础设施不完善、互联网运用不足、国家政策不匹配等问题一定程度上阻碍了其发展。可见，将“互联网+”这一概念更深入的应用起来需要在国家政策与互联网建设等多方面入手，但是我认为最终要推进与落实“互联网+”还是要靠企业自身对“互联网+”的深入解读及其创造力的发挥。

还有很值得提及的两点，首先，“互联网+”让我感受到了国家社会及业界对普惠民生的一致追求，从过去的单讲经济发展规模速度到对民生的深入考察，这体现了时代的进步及人们精神境界的提高。另一点就是对政务数据开放的呼吁，这将对我国公共服务质量的提升将起到至关重要的作用。

信息时代，可以说数据是一种生产力

通过微信、QQ 通信平台，腾讯现如今已然成为了人与人、服务、设备之间的连接器，而其成为未来生态连接器的目标不仅会实现用户体验的最大化，同时在硬件连接硬件、连接服务等方面的探索，也着实让人激动。以前一直惊讶于电视剧里出现的人机交流，家电全部电子化、智能化互联的场景，现在看来，这些变化其实一直都在实现的过程中。

腾讯的智慧医院方案是我读书后比较有印象的一个例子。的确，从就医体验来看，现今不少比较有规格的大医院都已经实现了从挂号到付费取药的信息化，但这些信息圈之间好比一个个孤岛，腾讯想要做到实现整个医疗体系的信息化不仅需要标准化并升级

已有的信息管理系统，还要实现各个医疗信息孤岛的对接以及其他医院的引入，这其中的艰辛不言而喻，但从例如“美味不用等”“智慧停车场”等公众号及 app 的成功上线来看，这些虽不能与医疗信息的流动性及规模性相提并论，但我想，整合并网络化医疗信息的实现只要有有心人在是指日可待的。

后面几章的内容对腾讯当前的业务以及对于未来的构想做了很细致的解读，微信、QQ 的功能之广是超乎我的想象的，像是广点通、腾讯平台、TOS+等等更是我以前从未接触过的。这些平台让我看到了腾讯的实力之所在，从连接功能的深入性以及与合作伙伴的开放性来看，其他竞争者短时间内应该是难以超越的。

第八章的泛娱乐化问题，提到这个词，我一直以来的理解就是以娱乐化心态对待一切，这种心态打破了一本正经、打破了高高在上，但也在一定程度上使整个社会在智识上和审美上都趋于浅薄与平庸，所以一直把它当贬义词来看待。读了第八章，发现似乎自己误解了这个词，用书上的话说是“互联网+多领域共生+明星 IP”的粉丝经济，不得不说这又一次证实了腾讯的连接实力，但其弊端也需要人们进一步探讨。

第九章，小产品与大平台互利共生的模式，不仅为小产品创造了机会也为大平台黏住了用户，产品与平台间恰当的连接是重要引爆点。e 袋洗的成功我们有目共睹，其背后的运营模式是重要因素，在降低成本之余，也一定程度上改变了干洗店的布局。

第十章，腾讯“筑梦新乡村”项目出发点必然是好的，但当前商业化，城市化的大趋势下，互联网在注入了更多现代元素的同时，是否会让侗族大歌更快丧失原生态；旅游业的兴起是否会破坏小山村的宁静以及腾讯一旦撤走，村民们是否可以成功自主经营都值得探讨与深究。

第十一章，政府报告的解读，无须多提，建立一个和平安全开放合作的网络空间，建立一个多边民主和透明的互联网治理体系是当前最实际的需求。

第十二章，工业 4.0 描绘了一个高度灵活的个性化和数字化产品与服务的生产模式，尽管其实现仍面临技术缺乏、利益相关者意愿冲突等一系列的挑战，但前景是美好的，同时，对于其赶超发展中国家的低成本优势这一点需要我们提起足够重视，相比较，中国制造 2025 起点低，任务更加艰巨。

第十三章，互联网金融给与了更大基数的中小微企业生存和发展的机会，这一点对产业发展是一大利好。对于民众，纵然互联网金融的使用路径要比传统金融短很多，但

是从大众对金融消费的习惯和年龄跨度及消费心理差异来看，互联网金融的这种方便在短时间内也许难以被普遍认可。

提到能源、医疗，两个都是关注度极高的话题

在巨大的人口基数下，我国无论在能源供给与协调还是在医疗上的压力都是在其他国家无法想象的，而目前的一切改革无非都落脚在对居民的满足上。书中的能源互联网，再次强调了以用户为中心的思想，这是能源互联网在商业上取得成功的关键，强调提供极致的用户体验，满足用户不同品位的便捷用能、便捷生产和交易能源的需求。

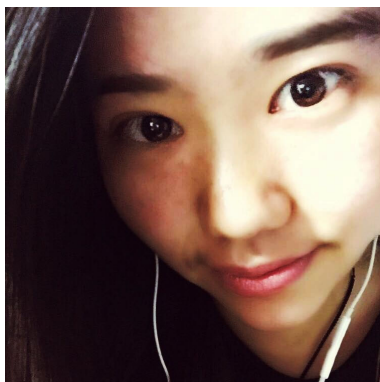
本书前几章就曾提及过互联网+医疗，此章对其进行了更细致的解读。医疗问题一直以来就是困扰我国政府以及居民的一大难题。至今记忆尤深的就是，四年前第一次也是唯一一次去北京的大医院，上午 9 点去就已经完全没有号可排，这应该也是我之后再没去过的原因之一，相信大多数居民也都有同样的困扰。记得有这样一个统计，中国约有近半居民有病不就医。一方面，很多人嫌看病麻烦，譬如挂号排队、看病等待、取药排队时间长，还有就是，病人找不到正确的医院看病，上当花钱的同时还延误了病情，再者有些人即使到了正确的医院却也找不到正确的地方看病，另外的就是看不起病。我国的医疗问题涉及多个层面的复杂因素，国家层面需要有个统一的信息系统，做到医院与居民、医院之间及居民之间的信息对称。互联网开启了智慧医疗的美好图景，不仅有利于改善就医体验，而且利于医疗资源的优化配置，更有病人的个性化医疗定制，这些对于医患关系的改善以及整体医疗水平的提升都是极大的利好。作为受益者，希望能够早日体验到互联网给医疗体系瘦身及变身，并真正享受到自我专属的医疗方案。

智慧生活是平常百姓最关注的一个方面了

“互联网+”对传统家居行业的升级换代起到了极大的作用，智能家居正一步一步从科幻小说走入我们的生活。在我国，智能家居的大蛋糕各家都在争夺，但路径却截然不同。各大企业纷纷出台自己的行业标准，而虽然他们之间有合作，但大多还只是在小范围、浅层次发生，这必然会增加整个互联网生态系统打造的难度。一个开放的平台是创建物联网生态系统的关键，这个系统比起构成部分更强大。尽早统一标准才能给消费者带来最大的潜能。但就目前群龙无首的现状来看，这一目标短期内仍然难以在竞争品之间实现。

现阶段我国的智能家居我觉得可能只称得上是自动化家居。真正的智能家居应该能够及时自动感知用户的需求，使所想即所得成为最大的用户体验。然而实现这一切，需要互联网、物联网、大数据、云计算等等的进一步发展，今天的智能家居仅是刚刚起步。但只要技术成熟并且产品贴合消费者的需求，智能家居走进千家万户就不是空谈。

随着移动互联网与工业、农业、金融、商业、媒介等融合创新，无论我们处于哪个行业，正在做哪样产品，都无法回避移动互联网带来巨大冲击和影响。读了《互联网+》，我看到了国家及社会各界对创新驱动的坚定不移，看到了互联网在未来应用的巨大前景，看到了未来产业发展的走向。但是仅从书中了解到的这些，我相信只能是当今实际应用与发展中的冰山一角，正如马化腾在本书结尾时说道：“互联网+”这个世界很大，我们需要一起出去看看。



侯琳

“互联网+”是以互联网平台为基础，利用信息技术与各行业的跨界融合，推动产业转型升级，并不断创造出新产品，新业务与新模式，构建连接一切的新生态。“互联网+”基于四个基本的要素：信息技术，云计算，大数据和物联网。其特质简而言之就是“跨界融合，连接一切”。在过去网络 1.0 时代，人们是被动地接收信息，而在互联网+时代，局部、个体的价值与活力得到前所未有的重视，个体的诉求与个性更加容易得到重视和识别，实现个性化产品与服务，更具人文性。

互联网+有着广泛的用处，在经济领域可以推动中国经济向新常态转型，塑造经济发展新引擎。互联网+通过互联网平台，互联网思维，对传统的行业思维模式和经营模式进行颠覆，让传统的行业与互联网进行深度融合，创造新的发展机遇；在公共服务领域，互联网+代表着一种新的生活方式。例如“智慧城市”的兴起与推广，通过整合城市大数据，实现信息化、个性化、精准化的服务，简化办事程序，方便百姓生活，“移动互联网+民生应用”成为实现智慧民生的新路径。

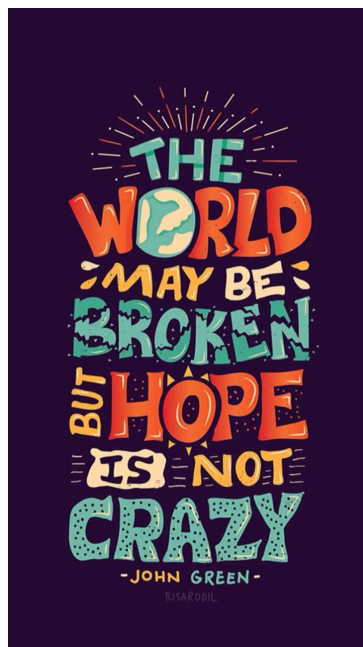
我非常赞同互联网+时代给我们带来了“创客经济”。互联网打破了固有的边界，减

弱了信息不对称性，降低了社会交易成本。有创意的且能扑捉市场讯息的人，与有资金却缺乏市场嗅觉的人通过互联网平台，配对合作，这样使得原来有创意的人能够在短时间内分享自己的创意获得投资人的青睐，使得稀缺的资本资源和人力资源得到很好的配置。但是我们也应该看到，在互联网+时代，信息大爆炸，如何在纷繁芜杂的大数据中快速获得有价值的信息，提供精准化人性化服务与产品是很重要的，否则大量的无意义的信息反而会阻碍发展。

移动互联网

它是互联网延伸到更多产业领域的一个代表。移动互联网的终端是手机，尤其是近几年出现的智能手机，一个人除了睡觉大多数时间是跟手机呆在一起的，远超过使用个人电脑的时间，这使得手机用户时刻与互联网相联系，移动互联网发展空间巨大。目前使用移动互联网终端的商业模式主要是手游、O2O、移动电商、手机 APP 等，还有很多领域尚待探索。我国智能手机用户已跃居全球首位，这对于移动互联网在我国的继续发展提供了很大的市场。就自身经历而言，以前的腾讯 QQ 集中于聊天方面，而 2011 年 1 月 21 日出现的微信不仅极大地改变了聊天方式，其不断内嵌的各种功能使得“连接”不断关联化，结构化和成为方便人们生活的利器。便捷有效的用户体验增加了

我们对微信的用户黏性，强化了微信在即时通信的领先地位。例如二维码“扫一扫”，不仅能快速获得商户信息还能应用于微信支付，提供了极大的便利；还有就是微信公众号的出现，很好地为自媒体人提供了一个平台，也使得碎片化的信息得以迅速传播，短短的几分钟我们就可以读完一篇文章，一则新闻，获取信息的速度得以加快，因而，我们可以把移动互联网看成是一种新的生活方式，这也是顺应了目前快速的生活节奏的。2015 年春节联欢晚会让人印象最深的莫过于“全民抢红包”了，大家一边看着节目一遍摇着手机，虽然有人“幸运”有人没有抢到，但是微信抢红包功能的开放俨然变成了一种全民狂欢，这种创意融入到个人生活娱乐中，用户能够深切地感知到，这样能赢得好的口碑。互联网是一个工具是一个平台，任何行业借用互联网思维来顺应发展潮流，可以将



业务做到极致。

社群经济和分享经济

社交应用所带来的社群经济和分享经济使得社交红利不断被挖掘。同时社交运用需要思考三个问题：病毒性即扩散能力；工具性即应用的使用价值；还有就是用户黏性。在社交网络中，似乎遵循着“一九法则”，即一款快速增长的应用或者服务，能在某一个细分领域中占据至少 90% 的市场份额，其他竞争对手被压制在剩余份额中。正如我们所看到的那样，前几年开设微博应用的有新浪，腾讯，搜狐，网易等几家，而如今，新浪微博已经占据了微博市场的几乎所有份额。腾讯微博等几家的用户黏性和活跃度不断下降，腾讯甚至砍掉了微博服务。一款新的应用既能在短时间内风靡也能在短时间内消亡，关键在于能否准确把握用户的状态与需求，不断细分用户需求精准定位。第十章讲到了数字鸿沟这个问题以及新兴的“贫困”——数字贫困。中国虽然是拥有世界上最多网民的国家，但是在偏远山区仍然无法享受到互联网所带来的好处与便利。本书宣传了腾讯在社会公益方面的尝试，其中有“互联网+乡村”，以“连接”为核心的创新公益模式。这也是“互联网+”概念对社会变革的正向作用。第十一章是偏向于政策性解读，提出了一些政策上的建议。第十二章第十三章则主要讲了互联网+与工业与金融相融合。工业互联网模式能提振制造业，提高产业效率，是一场新的工业革命。然而，也面临着数据处理能力和管理能力不足的问题。我们最熟悉的互联网金融莫过于支付宝了，还有就是最近风头正猛的微信支付。这些第三方支付帮助融合线上线下，不像传统的银行那样网上交易需要使用 U 盾之类的，这些第三方支付平台开启了移动互联金融的大幕，使得商务交易更加便利。

互联网与能源，健康和教育

1.第十四章第十五章主要讲到了互联网与能源，健康和教育的融合。在“互联网+”能源这部分，通过总结出能源行业所处的困境与问题，以及电力系统改革也未能有效地解决能源难题，引出能源互联网技术的诞生可以很好地借用互联网思维来打破行业中信息不对称，低效率问题，并且能够贴近用户，增强消费者体验和用户黏性。同时文中也详细介绍了德国的“E-Energy”计划中六大项目。通过对比综合发现，这六大项目都包括了四大元素：分布式可再生能源、电动汽车、储能和智能用电终端。虽然中德国情不

同，但是这些好的经验也是值得借鉴的。

2. “互联网+”与健康非常迎合了当前人们越来越关注生活质量的社会趋势。各种健身 APP，智能手环，智能体重器等智能健康设备的出现，很好地将移动互联网与人们日常运动结合起来。微信现在很火的“乐动力”计步公众号每天都会对好友行走数进行排序，好友可以进行点赞。很多人为了能在排名上靠前都会多走路。当然在健康产业上，互联网可以发挥的舞台不仅局限于微观的 APP 上，还可以对整个健康产业进行重构——智慧医疗。智慧医疗通过搭建健康医疗平台，从记录用户健康数据，整合健康应用数据到接入医疗机构传输用户数据，实现一个健康生态圈。这种智慧医疗将很好地改善就医体验，优化医疗资源配置，也有助于养老服务的探索。

3.在教育方面，形成一套互联网思维的独立教育思路，以移动设备为载体，实现知识学习生活化。这也是符合目前社会发展节奏的，人们接受的大都是碎片化知识，如何利用各种碎片时间而不是明显区分生活时间、工作时间来获取新的知识是很重要的。互联网思维下的教育使得知识的日常时间覆盖面大面积提高，还可以将个性化服务与教学资料高度结合，刺激用户对教育的主观渴求，实现个性化学习效果而不是传统的“填鸭式”被动接受，然而这也是“互联网教育”所面对的一个问题。

以前觉得读完一本几百页的书好难，现在有了读书小组这个活动，发现读书并不是一件难事，真的可以学到很多！

这本书最后三章，主要介绍了互联网+农业，商业，媒体业，哪怕是慈善业都能与互联网相结合，还有令人震撼的智慧生活。每个时代都有每个时代的风口，第一次工业革命的风口是蒸汽机出现，第二次工业革命的风口是电动机的出现，第三次工业革命的风口是计算机的出现。而现在的风口就是互联网！互联网不会像台风一样，来的快去的也快，站在这个风口的抓住机遇的人都可以顺风顺势而为。互联网是个平台，各种行业都可以在这搭台唱戏，真正可以带来“跨界融合，连接一切”。互联网似乎是个“能治百病”的利器，工业有了它可以很好地转型，金融嫁接在互联网上也减少了信息不对称，能使得资金快速匹配。但是没有万能药，数据信息大爆炸，对数据筛选利用能力有了很大的要求，不然也很难抓住这个机遇。当然我们也不能因噎废食。我很赞成互联网时代对人性对个性的尊重，人是核心，这样才能有黏性，有市场。无论如何，互联网作为这个时代的产物，跟随社会进步的脚步，顺势而为，必有所成！



叶存辉

本书自前言部分直至第三章通过大量的引用，不遗余力的阐发了互联网+的概念，特征和重要的战略意义，如同马克思讲自己的剩余价值理论前不厌其烦的阐述概念，懂得嫌其啰嗦，不懂的也觉得如同裹脚布。个人角度来看，最初自工业革命以来各项新技术与人的聚合迸发出了新的生产力，社会的产出大为增加，但是这种作用随着时间推移，这种聚合的边际作用是不断下降的，而互联网则开始关注内部个体的价值，并把这些个体最大程度的连接，实现内部的进一步聚合。互联网+的跨界融合和连接一切，实质上最初是实现了已有资源的进一步

高度利用，把一切的需求和闲置的资源通过数据的分析和信息的传达，使得需求与资源的匹配实时高效地运转，本身并没有如同石油勘探等创造出新的可以利用的资源，但由此带来的增长的驱动力却也为新的技术与资源的发现提供了可能。

互联网+引发的一系列鲜活的生活化的应用

仿佛自肇始之初这一概念便呈现出方兴未艾之势。诚然，互联网的跨界连接与融合，刺激了产出的增长，带来了商业发展与投资的新机会，也为日常的生活提供新的体验与便利。而在这背后却也蕴含了资本与生俱来的自我增值的特性，在传统需求趋于平稳化的条件下，资本进一步增长需要进一步引发新需求，刺激流通与生产，而互联网与资本的结合为此提供了可能，一方面它为资本的更为快速即时的流动提供了条件，另一方面它所带来的对于传统行业及现在对于信息服务的需求，为生产与服务的发展注入一剂新的强心剂，使得资本增值的空间更深了一步。而对于这其中可能有的分配效应，以及这些举动所带来的资本持有的增长与消费群体实际获益的增加相比较，与之前情况相比较是否有所恶化，仍然是值得探讨与商榷的。

互联网+在行动

这部分着重的是互联网+在行动，在剖析样本的基础上描摹了国家、行业以及个人的互联网+蓝图，从制造到金融等，互联技术通过庞大的计算以及信息、数据赋予了传统行业的硬件设备移动端等，智能化的色彩愈加浓厚，在这背后的人被最大程度的数字化信息化，并通过反馈引导影响其思维行为，甚至通过新概念引发群体的新需求。线上用户及信息发掘的需求不可避免的造成线下激烈的甚至不正当的竞争，滴滴与 uber 在司机端

和乘客端便是如此，更重要的是互联网金融的发展是得他们能够通过结算时间差，使得货币由攥在手中的实体，变为账户上可以时时流动增值盈利的数字，甚至在资金链短暂断裂时还可以部分地区银行卡的冻结来赢取时间，资金流向货币资本市场抛弃实体产业，而这带来的未来的通胀不仅抵消眼前的便捷服务的获利，还会对劳力劳动固定收入者造成捡芝麻丢西瓜的影响。然而在互联的情况下，不参与可能连芝麻都会丢。此外就是信息病毒般的扩散使得节奏在加快，新鲜流行猎奇使得部分用户与产品在追赶中精疲力尽，权威建立和失去影响的周期缩短，个人信息的安全和使用者互联网上虚拟财富的安全与继承都会接踵而至。

互联网从 90 年代在中国流行，it 行业兴盛，技术人才供不应求，再到逐渐饱和，传统硬件行业式微。现在互联网多了一个+，却再一次散发出新的活力，互联网+X 使得信息以数字化的方式低成本高速度的共享传递与存贮，不再人与人之间的传递，硬件，物品，人被正被数字信息这一桥梁沟通，数字信息的及时反馈沟通执行使得人周边的生活赋上了一层智能化的色彩，消费不在仅仅局限于物品的选购，个人信息需求最大满足的个性产品以及附着其上的长期个人服务的消费，使得生产与消费都有了新的活力与动力，未来的前景也变的无比广阔，互联什么都没有，但却什么都有，每个人都能找到自己需要的。实体的地球空间已经几乎完全纳入互联网体系之中，这也是资本流通的结果，而资本的特性更进一步的必然是要打破物理实体的限制，深入到内在更为虚无的东西，人的需求、情绪、想象甚至于潜意识的领域，飘渺的生理精神需求，这一切都被转化更易解读可控的数字化的商品，不论是眼见的玫瑰，还是鼻嗅的芬芳，亦抑或心中的脑中的需求，都已经成功为数字所捕获，简单，粗暴而又可控，或许这也是我们市场缅怀旧日的原。



王丹华

本书首先用了一章的篇幅介绍了什么是互联网+以及它被纳为国家行动计划的重要性。互联网+ 较之以往人们对互联网的认识多了一种全方位，多层次，宽领域的渗透性，直接影响到个人生活的方方面面，更突出了人的能动作用，是“以人为本”观念的体现。

互联网+ 作为新常态的重要模块，催生了以互联网为核心的产业链的发展。新型产业的诞生改变了产业结构，影响了人们的生活方式。由此联想到唐山的煤炭钢铁产业，

传统重工业发展至今面临着诸多瓶颈，高能耗，高污染，我觉得人们在苛责这些传统工业的负外部性时，更应该认真思考要如何做出转型，如何在转变中平衡民生问题。互联网+ 给我们带来一种新的发展模式，或许能有一定的启示。

互联网+ 汇集了群体智慧，为更多的人们提供了更广阔的平台，每个人都是舞台中央的表演者，新奇观点可以不断的进行碰撞，酝酿，发酵，然后以更大的能量形式展现出来。

互联网+ 并非完美，它提出了产业发展的新思路，但更对原有行业造成了较大冲击，以支付宝、微信支付等支付方式与传统银行为例。

“价值观是产品的灵魂”

以前我们对产品的理解可能说仅仅是为了满足客户的需求而存在，但现在与之不同的是，产品不单单满足了消费者需求，而且在一定程度上还引领了新的生活方式。通讯软件诞生之初就是为了让人们完成最基本的沟通目标，但是后来我们不仅可以语音通话、视频通话，还可以各种 PO 照片，各种@，各种朋友圈……我们生活的如此“线上”，这或许都是不曾预料的事情，可现在又有谁没有做呢？这可能就是书中所说的融化在产品的逻辑中的无形力量。

“一个国家对外部的文化影响力就是 IP”读到这句话时有种莫名的触动，的确，近些年文化输入层出不穷，各种韩剧、美剧、海外综艺出现在银幕上，我们不知不觉的被卷入到学习外来文化的队伍中，或许这并不是坏事一件，只是我们需要在文化碰撞中能有一个可以依靠的支柱，那就是本国文化，我们需要接起文化传承的接力棒，借助互联网这样一个更广阔的平台让更多的人能认识，能了解我们自己的文化。

几点感悟

1. 社交网络与合作伙伴之间的关系概括为智猪博弈中的“大猪”与“小猪”，形象生动，但一语道破其中关系。当社交网络已踩下“开放”的踏板时，合作伙伴要做的就是紧随其脚步，便可从中受益。在这种快节奏、新花样的社交网络中，如果没能跟上潮流，做好自身产品定位，结果势必会被淘汰。

2. 并非让企业自建社群，而是由用户自己来。这种营销策略使企业由之前的“要用户怎么样”转变为“被用户需要”。并且以社群的方式进行扩散，在达到了宣传目的的同

时，大大的节约了成本，是一种很微妙的运营方式。

3.工业 4.0 最先由德国人提出的概念，即资源、信息、物品和人相互关联的“虚拟网络-实体物理系统”。而在 13 年欧洲又提出“在工业化”来重振制造业，而我国的工业体系是基于工业 2.0 时代建立起来，所以在新形势下中国如何结合自身国情，提高制造业竞争力仍是非常关键又值得深思的问题。

互联网+与能源

互联网+与能源这一章节看到了能源产业如今面临的众多发展瓶颈，突然想起最近看到的一条新闻，12 年曾经有人开玩笑对董明珠说现在雾霾严重，抓紧做空气净化器，董明珠说要开发一款不用电的空调。企业耗费大量资源，甚至以破坏环境为代价来谋取经济利益在未来是行不通的。这势必要求我们以更智能更环保更高效的方式来生产和生活。日本目前已经投入使用了氢能汽车，产物仅仅是水蒸汽，非但没有污染环境，反倒增加了空气湿度。这对于我国的能源发展或许是个很好的启发。

第十五章是互联网+在健康教育领域的应用。在线预约，叮当快药，足不出户就可以享受很多的医疗服务。其次是互联网与教育的接轨，更多优质资源更够在更短的时间被更多的人接收到。引用《经济学人》中的话说，在未来任何东西，任何人都将变成传感器，不断地收集和传递信息。我们在不断的信息化，观点信息化，行为信息化，想想还是挺可怕的。

互联网+在生活中的应用

第十六章详细介绍了互联网+在生活中的应用。智慧出行，“网器时代”智慧社区等等，如果用一个词来总结，就是“连接一切”，刚好呼应了文章序章部分的“跨界 融合 连接一切”，给我印象最深的是互联网+把“连接”这个抽象名词实物化，具体化，并且无限延伸与渗透，我们不光可以使用通讯软件各种表达，还可以用互联网操控各种电器，线上支付，线上预约，基本上 we can do whatever we want,这就是“连接一切”。

互联网+X 介绍了互联网在不同行业的应用，在此不再多加赘述，我觉得互联网+想表达的概念不是单纯的“连接”，重点在于“一切”，一切皆有可能。

第十六章站在互联网的风口。这一章让我印象深刻的观点就是顺势而为，顺势不是被动的无所作为，拖着走，否则就如同例子所说的即使猪飞上天了，风停时掉下来的还是猪。也不是过于功利性的投机心里，而是时刻做好准备，把握时机，把握战略点。



于思洋

【20150930】读书笔记

1.互联网的本质是连接。在现代社会发展中的作用堪比第二次工业革命中的电。众多企业都在尝试构建互联网生态，而非单纯将互联网作为工具。

2.对互联网+的理解，对李彦宏的解释印象深刻，即互联网+就是互联网与传统产业相结合的模式。互联网的发展推动比企业更为小的单位-个人的创新，同时也使得个人价值更进一步的得到实现和被尊重。

3.全球连接指数和全球创新指数可做互联网方面的研究用，收藏。群体智能的概念比较有趣。开源软件，开放平台，维基百科。可惜书里并没有做太多详细的解释。

4.互联网一大特质是创新驱动，书中谈到转变经济发展方式的难，可能遇到倒退到资源经济的情况，提到要想耐得住寂寞，忍得了诟病，挺得过煎熬是很难的，让我想起导师见面会时，有导师强调人的目标不应该是容易变动的，想想这也是很难的。首先想要认清目标就不容易，其次要抵抗诱惑。这需要格局和心态吧。

5.互联网使量化成为可能，这不仅会改变商业，同时会让科学研究进步更快。

6.书中认为有些人对互联网持观望态度是不对的。我对此抱有异议。虽说互联网是大势所趋，在这个过度阶段，以传统方式取得的成绩越大，想转向的包袱也就越大，又怎能和完全新生的企业相比呢。这种现象在电商行业尤为明显。意味着对于传统行业来说，想利用互联网转型虽说是必然之势，但目前并没有哪一个公司完全成功转型。因此，摸着石头过河还是值得提倡的。

6.最后，从个人角度，我们应该如何应对互联网带来的信息爆炸?如何看待都市心理学倡导的远离手机电脑及灵修班的流行?这两个问题才是切实联系到如何将个人生活与互联网的健康结合的。

【20151008】读书笔记

1.第四，五章的进一步阐释了互联网是工具而非新事物，像蒸汽机与电一样，它只是改变了信息交换的时空概念，让生活更加便捷。因而从本质上讲，如果一个人想要从根本上思考世界，思考的基本角度仍然是不变的。一个人想要创业，那么寻找需求的基本大方向是没有变的。把握住这点的话，信息看起来就不至于太混乱。

2.以前没太理解互联网带动的位置经济。现在明白位置经济是商家更有效更有针对性的抓住潜在客户。饭店搞促销，以前只能面向全地区人，并且方式也只能是电视广告，招牌等，位置经济就是锁定附近客户，即时推送促销信息。

3。腾讯的定位是“互联网的连接器”。营销学里讲一个企业最重要的就是定位，是要想好提供什么东西卖给什么样的人。记住这个，观察腾讯未来业务演变。

4。“你是赌自己的一个团队做得好，还是赌市场上最后打出来的那个赢家更好。”腾讯的智慧在于能找到“渔翁之利”。

5.之前看马云在达沃斯的访谈，他的创业想法在有一点上与腾讯一致:服务他人。两者都在打造生态，尽可能最大程度的帮助其他企业实现成功。这一点很值得琢磨。腾讯将其称之为“开放”。“开放”心态是现代人跟得上时代的根本要求。

6.信息无障碍联盟是个很好的想法。但确实，开发的连续性与用户对操作习惯的路径依赖是比较难平衡的。如何解决是我们一直要探讨的问题。

7.腾讯开放平台的价值观是“为用户创造价值，强调独创性”，如果要创业的话，可以了解。

8。“好的产品不会强调自己存在于世界之上，它只是努力地，毫无痕迹地成为这个世界的一部分”。看到这句话竟然莫名的被感动到了。这大概就是用户看到了产品创造者的努力吧。

9.对于腾讯的泛娱乐并没有很深刻的体会，不太玩游戏，不热爱动漫，不过确实知道有身边的朋友从初中起坚持写连载小说到现在。

10.微信和 qq 的区别在哪里？为什么在有了 qq 之后微信仍然能火起来？这是个需要深入思考的问题.....

【20151011】读书笔记

1.资源分布不平衡让年轻人被迫背井离乡已经成为一代部分中国人的常态,如果互联网能成为解决这个问题的切入口，那将是一大利好。很意外的知道腾讯真的把这件事付诸实践了，虽然可能还没有那么成功，但庆幸腾讯没有放弃，也希望它未来不要放弃。道阻且长。

2.第十一章系统阐述了政府对于互联网在当代社会作用的认识。

3."对于互联网价值的认知,中国从上至下正在形成一个新共识---消费和个人是互联网活力的起点,但并非其全部价值所在;下一步,将是更具颠覆性的互联网工业时代。"

所谓"工业革命"必须包含三大要素：新能源技术的出现，新通讯技术的出现以及新能源与新通讯技术的融合。-----杰里米·米里夫《第三次工业革命》

4.互联网企业的创新好像动机本质上都源于对个体价值的尊重与满足。对金融的理解不深导致看第十三章的时候对互联网金融并没有太深刻的认识。第一遍仅能当作扫盲了。不过，经济学角度看，互联网金融无非也还是在做一件事，市场化！向完全市场发展。没有一个人能把所有事情都做好，如果去中心，都中心，让市场自我竞争和消化，结果肯定比一个中心要好。只能是再一次佩服亚当斯密的智慧和眼光了。

5.本章利用网页访问者的情况分析的例子说明大数据。忽然觉得世界上最实用的学习应该是工具的学习，数学，英语，计算机。如果我熟练掌握计算机技术，能很容易的分析出网页访问者的具体信息，我就不用再为到处为论文找数据而烦恼了。

【20151014】读书笔记

1.第十四章主要阐述了互联网在能源方面的可能运用。不说不知道，一说吓一跳。能源方面原来不仅仅存在着资源枯竭的问题，原来我们其实付出过很多努力去探索新能源虽然最后演变成了企业的急功近利的手段(对，我想说的就是无锡尚德)，好在还是有人真正关心能源的未来，关心子孙后代的。相比于互联网金融，能源行业的互联网化并没有频频出现在公众视野里。通过此章对这方面有了更深入的了解。

2.第十五章讲互联网与医疗和教育。两个切实贯穿所有人一生的产业。个人对于互联网在医疗方面的贡献还是深有体会的。医疗行业内部存在很多矛盾，好医生是稀缺资源，因此好医生更倾向于就职在一线城市三甲医院，导致小城市的医疗资源大量流失。然而互联网帮助缓解了这个问题，典型的如 远程会诊等。同时，基本上大型医院都在推行电子化，专家门诊提前网络预约等大大减少了不必要的时间消耗。

3.线上教育再一次重申了互联网尊重个人价值的本质，有越来越多的职场人在结束全日制教育后选择线上教育给自己充电。同时我们深有体会的应该是各种证书考试的刷题网站，如驾照，CPA 等。另外，线上学习讨论小组及论坛也在涌现，如人大经济论坛，CD 等。但也有些问题值得深入探究，如出现了线上教育后，受教育者是不是会更依赖线上教育而不再那么珍视课堂教育了？教育真的适合产业化么？

【20151017】读书笔记

1. 第十六章主要讲互联网与智慧生活的结合，这其中的重点是智能家居。目前在这

个领域还没有形成一个较强的领军人物，几家巨头都在努力争夺这一块的市场，争相建立参与行业标准的制定。此处，作者强调保持平台开放性，“引水活源”才是根本。海尔创建的 U+ 平台属于相对比较全面和完善的平台。

2. 第十七章主要讲互联网与农业，智慧商业，媒体以及公益的结合。我国是一个人口众多的农业大国，农业对我国有着非比寻常的意义。同时我国又是一个典型的二元经济国家。虽然书中描述了众多互联网与农业结合的美好景象，我们也不得不面对一个事实，对于知识文化水平的不高的农民家庭，如何实现互联网化。尤其是当前大部分的年轻人都选择了外出打工，留在家里的大多是 50 以上的老人，这在某种程度上很大阻碍了互联网与农业的结合。由此，我们应该认识到，任何事情的发生都需要各种因素的共同作用，所谓“天时地利人和”，我们应该善于把握和创造条件，结果才可以“水到渠成”。

3. 商业和媒体是我们熟知的互联网化程度很高的两个行业。但我还是想强调，虽然报纸没有了，但很多人还是很怀念报纸的，互联网改变了我们的阅读和理解世界的习惯，到底是好是坏还是值得探讨的。

4. 如果细心可以发现，电视上的公开的公益活动越来越多了。今年第一次看了直播的明星“时尚芭莎夜”活动，粉丝经济带动了公益，互联网也让更多的人参与到公益中来。相信互联网的信息透明功能能进一步优化公益事业流程，让钱花在该花的地方上。

5. 第十八章利用“风口理论”开篇。纯粹的风口理论并不让人完全信服，它肯定有一个基本程度的前提，就是有个差不多的能力。其次回顾了三次工业革命以及目前互联网化的特征。这是一个飞速变革的时代，我们既体验过墨守成规，又赶上了大众创新潮流。过渡期意味着我们这一代的经历和体验更加丰富。应该抓住时机去多尝试和体会人生。



林付蕾

人性、个体、大众

书中互联网加的总结是：跨界融合，连接一切

然而我认为追根究底，**融合和连接只是手段**，只是提供了可能性，真正的变化在于，人们开始意识到大众和群体的力量，更准确地说是群体中每个个体的力量

这个世界以前是个金字塔结构，占人口数量绝对比例的大多数人既没有话语权，也没有决定权。这个社会的上层——无论是阶级特权者，还是智力领跑者，绝对地领导着芸芸大众和主导着社会方向。

然而，互联网时代的到来，这些顶层的智慧已经不足以满足社会发展和经济发展的速度——也就是生产力发展的要求，然后这些上层人士逐步发现必须要激发每个个体的活力，重视每个个体的价值，才能要么从中获利。

互联网、连接只是提供了可能性，共享经济，创客经济，微众经济这些经济效应才是目的。而牛哥提到的对社会变革，是生产力发展对生产关系变革的必然结果。（虽然这套说法很老套，但是我一直认为马克思最伟大的地方在于他的这个历史观创新。）

所以，我想说，个人观点，互联网+，技术很重要，开放很重要，但是把握人性，重视个体，依赖大众，才是最根本的！

微信是个很神奇的东西

主要提一下微信，微信是个很神奇的东西，我去年教会了姥爷用微信，于是七十岁的姥爷就迷上了微信，天天乐呵地抱怨他的学生们又把他拉进了一个个新群里；姥姥很能干，但不认识字，好强的她拒绝接受一切智能产品，但是她发现微信按一下就可以发声，于是现在偶尔她也在群里喊我们几句。我的小表妹才十岁，从会玩微信后就成了家群里的刷屏党；舅舅小姨们工作很忙，家里人几乎都天南海北，平常很难互相往来，然而有了微信，总能互通下消息，尤其是今年姥姥住院，几乎是全程全家在微信群里直播讨论的。。。同时，微信还是最高效的重聚平台，妈妈小姨他们的老同学一二十年没见，都是通过微信找回来的，大伯四十年前做志愿兵的战友也在今年通过微信找了回来。。。还有很多，我对微信的感觉很复杂，但是首先一个产品，能同时让各个年龄层的人一样地痴迷和热爱，那是绝无仅有的！！QQ，微博，人人都做不到。另外，微信的一个基本原理是，链式的人际关系，只要你和微信群里的一个人有联系，你就能被拉进去，跟QQ群相比，这是个效率问题，想到WTO争端解决机制的反向协商一致原则，真的可以对比思考下。

畅想与现实

工业4.0 畅想得得很好——“能说话，会思考”的工厂，透明互联的供应链，大数据云计算下的各种牛掰的软件，一个基础款就能设计出几百件不同体型适合的衣服，还有消费者每个人独一无二的个性化定制产品。。。。。这样的时代，效率一定是非常高的，但我第一个想到的是，这样的世界，中国那么多蓝领工人，该何去何从？当然极为优秀的，会成为精英，可是未来这种世界，不可否认对人力的需求从数量上会大大减少的，在发

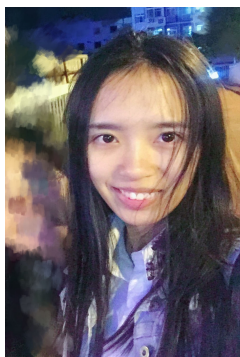
达国家，这是很好的均衡，因为人家人口本来就不多，中国在短期内，人口很难降下来，不得不承认，不仅仅是担心基层工人，面对这样的未来社会，作为一个既没掌握大数据、云计算，也没掌握具体技术的人，我对如何在这样一个未来世界 survive，有着强烈的危机感，但愿这能成为一种鞭策，药和学习，都不能停。

互联网+教育

首先，我想提一下互联网+教育，大家可以关注一下慕课平台，果壳网就有 MOOC，形式很不错。另外，这两章描述了极为生动的未来生活图景，我几乎是读到这里才能领会牛哥说的，“但有助于了解趋势”，趋势的魅力在于，即使书编排得这么随便，你还是能被它描述的图景所震撼。我真是看了这几章才理解什么是跨界融合，连接一切，除了这八个字，再也没有更好的概括了。我的感觉是，当世界连接在一起，当信息无限充分，资源免费了，我们的关注时间却成了最宝贵的货币，它尤其宝贵在时间货币无法 QE，不管资源供给如何增加，我们的购买力就这么大。以后的市场是口碑之争，必然是 winners take all,因为去辨别好坏的时间货币成本太高。所以，可以预见，在一个连通一切的世界，口碑约束也许会比法律约束更有效果。

未来的世界很精彩！

只想说，未来的世界很精彩！感觉很复杂，作为旁观者回顾以前的大时代时，总是有一种不能适逢其时的遗憾，可是当你真正身处其中，又感觉原来它可以发生得如此悄无声息，又如此地猝不及防，激动与忐忑并存。不过，风不管多大，猪还是要回归到地面生活的，所以，暂时放下那些天马行空的畅想，回归到自己的影响圈，互联网加，对我而言，更重要的是一种思维——开放、连接、融合创造，加油



陈茜

互联网的出现 让人们能够及时有效的获得更多的信息 让我们用更少的钱去获得原来得不到的一些服务 互联网成为了一座交换的桥梁 将人的需求和人能提供的服务连接起来 让我们能够在短时间内搜索到大量信息 越来越多的事情可以通过网络实现 他与人类生活联系越来越紧密 他不断被完善 也不断被创新 或许有时候会觉得已经有许多成熟的企业有了完备的一整套互联网上运作的体系 就给大家能够发挥的空间越来越少 然而互

联网的要最终发展成万联网还有很长的路 对于年轻人来说 投身于已有成熟构架不断完善 的行业 和那些正在连接的行业都是未来的方向 我们无法就技术本身做出什么贡献 但互联网金融的不断发展有许多我们可以探索的空间

第五章：企鹅的 qq 可以算是最早接触的互联网社交软件，腾讯不断将我们的生活和网络连接起来。读完第五章，脑海中一直有一个词就是开放，我觉得做一个开放的包容的平台更加有气度有意义。腾讯自己创造平台，并没有自己做足一切领域，知道量力而行，也知道最合适自己的发展方案。微信的使用在我们生活中越来越多，带来的服务也很广泛，微信和各个软件的联合都让这个社交类软件更加丰富和全面，从衣食住行中渗透到生活中。腾讯是一切的掌控者，有足够底气才有魄力把资源分享给别人，就像个幕后策划者把控一切。

第六章更为具体的讲了腾讯在开放平台的目标方向和所做的努力。腾讯更像是一个贡献者在将自己的所拥有的资源共享出来，让更多硬件与互联网连接，将硬件的接口放在网上，然后接入网络。这是个相当庞大的工程，人们生活的方方面面都可以与网络连接，然后生活那么丰富细碎，要想完整的接入网络需要相当庞大的工作量，要实体与网络的足够配合，要平台有足够的自信也要有敢于尝试新模式的企业，会有更多的创业机会让我们去参与。腾讯在这个过程中作为孵化器是具有推动社会前进的重大意义。

第七章具体讲了微信的理念和目前的发展，微信不再是简单的平台，腾讯的微信要完成向生态的转变，生态是全面综合的一个系统。微信能够如此快的被人们接受，在于它十分简单明了，正如这个世界是由懒人推动的，能够更省事是成功的秘诀。“好的产品会毫无痕迹的成为世界的一部分”这句话让我记忆深刻，毫无痕迹的在我们生活中占据了重要位置就是微信一直在做的事，并且越来越全面，颇有润物细无声之感。简洁自然的理念渗透在每一个功能之中，这就是互联网应该体现的价值。

第八章主要讲的是腾讯的泛娱乐战略，通过网络将多种娱乐方式接入我们的生活，大热的 ip 小说可以改编成动画漫画电影电视，往往一个好的故事能有多种呈现方式，满足我们不同的想象，这种趋势从前几年开始流行，让我们经历许多失望，都有点审美疲劳了，但不得不说腾讯的这个连接做的很好，我们即使对某改编失望也建立在有期望的前提上，因为它是从无到有，规则的建立。腾讯对漫画的支持让动漫党看到了一些些希望，国内并不缺乏漫画的大触，甚至有些外国漫画也是中国人在画，但是国漫一直没有

规范的体系，没有与商业连接不可能真正繁荣起来，腾讯的努力让人看到希望。

第九章对于细分领域的再次划分，许多图像处理软件做的十分到位，虽然在都用于图像处理但各自有各自特色，在本来狭小的市场中以自己的特色继续发展下去。而关于社群运营在生活中的体现，让我相当到了微信运动，每天记录的步数排名，激励着我们的使用，再比如之前风靡微信的天天酷跑，每天几乎都被刷屏，参与度之高令人惊讶，引爆了一种趋势。

第十章主要讲了腾讯参与的公益事业，他让互联网与文化相连接，通过文化的发展带动乡村的整个经济的发展，这是一个相当艰难的开始，却能带来巨大的好处，腾讯克服一切困难来完成这个有意义的，有些不被大众看好的事情。因为这不仅需要技术上的支持，还有当地居民自己的配合和理解，因为偏远地区是网络的失联地带，然后偏远地区数量相当庞大。腾讯做的这个公益覆盖面很大，想要将整个国内的落后地区都接入互联网并由此带来整个国家经济的增长，想想也是庞大又值得奋斗的事业，想参与。

第十一章 这一章真是太枯燥了……主要讲了政府要怎么样，所以也并没有怎么看懂，互联网^①的实施需要各界的配合，现在的政策也有不足之处，有些需要从观念上改变的也不是一朝一夕的事。

第十二章十三章互联网与工业的连接带来的经济发展将是难以估量的，未来工业的发展将关系到整个国家的竞争力，中国相比德国等其他国家来说，想要在工业时代发展的任务将比其他的国家更艰巨。而互联网与金融的结合，更加是从根本上的革新，互联网提供的数据能根本上提供商业的创新点，我们可以根据数据发现更多商机，连接的互联网与金融让人有种如坠云雾感，宏大的包围我们的生活然而并不知道现在到底能做什么，很多亟待发展的创新点，然而感觉自己能做的却很有限。

互联网与能源的结合能打破原本垄断的行业局面，会带来一个前所未有的局面，这不仅需要人们从观念上改变，还需要政府的一些措施。能源与互联网的连接，能从根本上改变生活方式，能源的提供与监督。互联网与医院的链接，让我们的身体健康状况能够及时被知道，知道自己各个时期的健康状况，并且能为老年人提供更先进的服务，这让我想到了曾经看到的一篇文章，说的是未来选择不养育子女或不结婚的人在老了以后的生活会怎么样，可能在互联网与医疗有更多连接，能够提供更好的医疗保证，那选择怎么样的生活都可以是很好的选择。互联网与教育的链接，比如慕课，能够提供在线课程，

在课程结束后提供证书，也越来越被许多企业认可，这样的网上课程形式可以带来和一般证书的一样的效力，比且没有门槛的为想要充实自己人提供最顶尖的课程，让学习的并没有时间的限制，真正做到活到老学到老。

互联网给了用户足够的自由来打理自己的空间，朋友圈空间可以随意表达感受，记录每天的心情，然而互联网带来许多可以开创的虚拟空间，有的心情不愿意发朋友圈可以微博，不愿微博还有更多的地方，多的到最后什么都不愿意说，即使有很多平台，最后还是觉得空白一片好。网络不断的发展，将来必定涵盖生活的方方面面，与硬件的连接会让生活更加便利，生活这样的环境下突然有点想住到山里去。然后互联网与公益的结合的效果让人震撼，不久前的冰桶挑战让许多人都参与其中，让这个病被大家熟知，得到大家的关注，并且也得到帮助能够进一步研究解决方法，还有许多公益也应该与网络结合。互联网将带来一个崭新的世界，拭目以待。



叶楠

前四章分别讲述了互联网+的概念以及与国家经济新常态的融合；互联网时代的六大特征；互联网+时代的一些大趋势。

简而言之，互联网+就是利用互联网联结一切及其自身的优势，与传统产业相结合，实现原有资源外围的扩大，如资源的整合使用，资源本身价值提高等等。

个人体验方面，我认为最通俗的例子莫过于第三方支付平台支付宝。最早是淘宝购物才用的到，到现在的余额宝，相互转账，支付宝的支付功能已经扩大到线下的实体店铺，理财功能也进一步扩大，并且与国内外 180 多家银行以及 VISA、MasterCard 国际组织等机构建立战略合作关系，成为金融机构在电子支付领域最为信任的合作伙伴。传统的银行业务被支付宝以一种更加便捷的形式体现，这就是我们切实体会到的互联网+带来的福祉。

然而，互联网+作为一种新的经济形态或者大势，发展真的一帆风顺势不可挡么？不然。以支付宝为例，一是因为技术、流程合规的不完善，存在用户资金被盗刷的案例。二是，今年八月末出台的《非银行支付机构网络支付业务管理办法（征求意见稿）》对支付宝的业务发展也作出了诸多限制，这一稿被称为史上最严网络支付规定。

就书中所言，互联网+是大势所趋，要顺势发展；各章作者也大都引用国家领导人的讲话，说明学界业界对互联网+这一议题都非常重视。然而落眼 微观，如何在国家层面，在产业层面，在企业层面，解决每一个互联网企业，每一个传统行业企业与互联网结合的个性问题，使得企业和用户的利益最大化，更加值得探索考量。There is still a long way to go.

第五章到第八章。在连接与合作这一部分：最近两天最火的坊间新闻，除了黄晓明baby 大婚，就是美团大众合并。两者部分功能相同，而美团的团购选择更多，大众的点评功能更胜，两者的合并似乎更能创造一种共赢的局面。Paypal 的创始人在《从零到一》中也阐释过，依然沉湎于竞争的企业并无太大价值，或者说，竞争本就是不创造价值的。独创性造就的垄断和企业的独到思维满足了顾客需求所创造的客户忠实度才是有价值的。如果你有一个对手，那么和他合作也许是更好的选择。竞争内耗两败俱伤，完全竞争的市场氛围中提供的产品趋同性大大增加，而选择合作创造价值，才是更有意义的事情。互联网环境下，本就给企业个人创造了更多创新的空间，腾讯的开放平台升级为全要素生态空间阐释了互联网的本质之一：连接和分享。

在微信这一部分，我最认同的也是微信的思维，好的产品会思考。把用户价值放在上帝的位置上；建立公开透明的规则体系和技术保障；作为社交工具，让用户带来用户；对用户的需求保持敏感。然而文中总结的河流条款并没有读懂。微信是及时便捷的社交工具，也具有第三方的支付功能；确如文中所说，微信的人文关怀是体现在产品细节上的（但是并不认为文中所言摇一摇有多大人文关怀，其引发的安全问题也应看到）。投稿表情给用户更多选择给创造者更多机会，抢红包用另一种形式链接全民参与，语音视频给用户在分享生活上更多选择，互联网的连接器，确实是给了微信一个合适的定位。

从第九章的阅读中，我们可以窥见互联网行业一些不同于其他行业的规则。就社交应用而言，要考虑一是用户好友的口碑扩散，二是用户利用产品可以解决的问题，三是用户的黏着和留存度。在社交网络中，一款产品的率先推出，基本就可以垄断 90%的市场，这是“一九法则”。而四个定律则更是阐明了互联网行业一些独到的特点，扩大接触点和长连接，提高用户的参与度和自主性，也是网络应用的痛点。

第十章写得是连接数字鸿沟，感觉更像是腾讯的软广，当然也是阐释了互联网企业在社会公益方面发挥的作用。其实就另一个反面来看，互联网的发展是不是也进一步扩

大了大都市和偏远山区之间的差距？当城市因为国际互联的优势较之过去指数增长时，偏远村落还是停滞在十几年甚至几十年前，两者之间的差距将会更大。也许宏观来说看到这种差距我们并不会胆战心惊，因为财富和资源的分配永远不可能平均。但是，当看到个体生命因为自己不可选择的命运可能更易面对犯罪，暴力，以及各种人生的暗境时，相信我们每个人也会想为社会公平和弱势群体的发展贡献力量。

二十三章主要讲了互联网和工业以及金融的相互影响，也是侧重偏向宏观的描述。智能制造的大势以及金融行业的网络连接，像是一种新的行业形态在慢慢扩散，之后也许是整个社会形态生活习惯的改变。改变一直都在。每一个微观企业都要适应行业的变革，每一位雇员也要思考公司部分的发展，做好准备适应工作的变化。

十四章和十五章继续从宏观方面，分别阐释了互联网携手能源，健康与教育所带来的改变。对整体行业无法评论预测，具体的方面还是有些感受。能源方面以光伏为例，就在今年十月左右，国家能源局发布《关于调增部分地区 2015 年光伏电站建设规模的通知》，决定全国新增光伏电站建设规模 530 万千瓦，对于光伏产业来说肯定是一个重大利好的消息，而光伏产业投入期短，收益期较长，那么收益并不确定，大数据分析平台比如电站资产评估产品在内的能源互联平台给评估资产收益和风险控制就能提供更好的数据库，为能源产业投资提供更加合理的依据。如此看来，互联网更促进了实体经济和虚拟经济的融合。健康方面，互联网的作用我认为主要集中在改善服务的形式，提高服务的效率上。而患者病症的诊断治疗，仍然有赖于医药的发展，有论断说互联网将要颠覆健康行业，怕也是夸大之辞。教育方面，互联网最大的作用应该在于分享了更多的资源，让人们对信息的把握更加均等。网络公开课，网络教育等形式都为人们接受教育提供的便捷。

说到底，互联网+就是带给我们更多的自由，一如历史上每一次科学技术的进步，从 18 世纪的第一次工业革命，到 19 世纪的第二次工业革命，再到 20 世纪 90 年代的科技革命，原子能电子计算机空间技术等等，也有人称，现在我们所经历的，正是第四次工业革命的浪潮，以智能产业和信息技术为标志的智能化时代。站在风口上，猪都能飞起来，这句玩笑话其实表明了机遇的重要性。然而，把握机遇固然重要，是否能将他人的需求和自己的供给结合，是否能在风停了之后仍然屹立不倒，则是另一回事。互联网不是颠覆和替代，而是传统的助力器。



肖玥

初看互联网口有种看考研政治红宝书的即视感，想要理解的看下去有些困难。每个想法，每个观念都好像只是宏观的大框架，宏观的说一说，并没有提到太多的现实实践，着实有些让人皱眉。后来，仔细想想，理论指导总是先出现，指导实践，经过实践后再有所改进。互联网依旧处在初级阶段，但是，已经加速了各个行业的发展，未来企业，不管行业，想要发展好，必须离不开互联网，互联网到底给我们现在的各个行业加上了什么，怎么加的，的确值得好好思考，

并且，我也正在思考。从淘宝，到京东，到聚美优，到支付宝…生活、金融的方式都在改变…未来还有什么行业会很快的加入这种类似创新似的改变呢？需要思考，需要开创，需要拓展…

区别于一至四章的宏观描述，五至八章从腾讯公司入手，进一步生动的说明了互联网加对我们生活、工作方式的影响。从这四章中可以看出，互联网加的进步发展也是曲折上升的。每一次进步，每一次创新的背后都有无数的尝试。现在，在我们生活中，腾讯公司的影响几乎无处不在。从小学起开始出现并最终流行的 QQ 到现在正在流行端口上的微信，从腾讯小游戏到腾讯公司的大型网游，以及微信支付等，无一不加强了现代社会人类联系社交的方式。在这里，尤其是微信支付，不得不提。

刚来学校时，楼下建行的取款机坏了，每次取款总觉得很麻烦。然而，学校里面可以刷校园卡，学校外面购物无法刷银行卡的地方也几乎都可以通过微信支付的方式支付，着实减轻了烦恼，方便了生活。我并不知道互联网加还会对我们的日常生活带来多大的影响，但是很庆幸，我生活在这个时代，可以目睹它的发展，如果有机会，在它的发展中插入一脚也是极好的。需要积极思考。

第九章对很多快速火起来又快速末落下去的 APP 进行了总结分析。除了看到作者分析的四大定律，四大原则外，我觉得留给我的更多的是思考。一次新事物的流行，有其原因，一批新事物的流行或许有其规律，更快地找到规律，联系，也许能更快地收获成功。看完第十章，第一反应，腾讯牛逼。再一看文章作者，本书作者，不免想到，腾讯出的书，岂能不宣传腾讯。可是，即使是宣传，腾讯对公益，对数字互联网的发展的功不可没。希望乡镇互联网+早日普及。第十一章，又一章政治红宝书的即视感。它是不是

拎了相关政策，官方讲话里的句子进行了扩句？ 第十二章，个人很喜欢第十二章。这一章粗略分析了在工业 4.0 中国和其他发达国家的差距，以及中国制造 2025 计划的提出，这样的政策战略，切实，能看到实施成功的希望。 第十三章，互联网金融。。。个人认为互联网金融发展的潜力会很大。

第十四章：互联网+与能源 能源问题在当今社会的发展过程中越来越重要，自然地，若能把互联网加与能源问题联系起来，进而对这一问题有所解决也是好的，这篇文章的观点是极好的，由于对能源这一块不是很了解，并不能提出自己的看法，以后可以多放些关注度在这方面，但愿其有所发展。第十五章：互联网加与健康，教育 很多时候，为看一些小毛病，去医院都需要排很长的队，很浪费时间，若是能通过互联网优化就医体验将是极好的。教育…线上教育的确为想要学习的忙碌的人们提供了便捷..

之前没有主动去了解过智能家居，我的脑海依旧停留在智能家居仅是少数公司的创新研究项目，然而，通过阅读，原来美的，谷歌，海尔，三星，苹果等早已加入这一队列，并且已有一些成果，全自动家居的普及似乎不再是那么遥不可待。互联网加时代果然瞬息万变。除了前面提过的健康，学习，家居，出行等等，互联网加，正在加上它的无穷大项，令我惊奇的是农业居然也能与互联网加产生反应，还有什么不能与其作用呢？如此看来，未来的生活有更加无可预知了呢，这是好事。对于想要把握机会的企业，想要把握机会的我们。