

精英回国，印度科技会超越中国吗？

在很多人的意识里，印度总是和贫穷、懒惰、不靠谱相关，宗教、神牛、资源匮乏、热辣环境以及男尊女卑等问题长期困扰着这个神奇国度，同时，我们也不得不接受另外一个事实：美国科技公司的印度籍CEO占比最高，硅谷有三分之一的高级人才来自印度，他们在编程、产业链管理方面都表现出杰出的天赋。拿苹果举例，最高层CEO是美国白人库克，中层则有一个巨大的“印度邦”，他们主要的工作就是管理庞大的产业链，保证产能安全、压缩运营成本、整合资源。说得正向一点儿就是优化产业链，减少浪费，说得难听一点儿就是压榨产业链。因为这种工作效率高且周期短，非常容易出成绩。所以，越来越多的印度员工受到库克的青睐，地位自然跟着上升，凌驾于马来西亚、新加坡以及大陆华人员工之上，甚至在某些部门超越美国白人员工之地位，相当强悍。

印度邦在美国、欧洲的势力日益壮大，有两个话题值得中国管理者深思，第一个是经济相对落后的印度，为什么能培养出大批的精英人才，我们的教育制度是否能“师夷长技、见贤思齐”呢？第二个就是，印度为什么没能留下这些精英，如今印度崛起，正召唤海外精英返回祖国，而当这些人决定衣锦还乡之时，印度科技会不会快速赶超中国呢？

精英教育，印度教育有什么亮点？

毫无疑问，印度经济状况不如中国，更没有办法和欧美相提并论，他们的穷人甚至买不起水杯、建不起能遮挡身体的厕所，连吃饭都习惯用手抓着吃，有人调侃说：省掉很多的筷子和塑料，非常有利于环保；同时，印度也是贫富差距最大、种姓制度最严格的国家，处在金字塔顶的



印度白人享受到充足的物质供应和精神供应，即便金字塔顶占比较小，但考虑到印度人口超过9亿，他们所能输出的人才数量也早已是一个非常庞大的数字。说直白点儿，印度的精英群体，实际上是享受着全国范围内的资源，成才率高也并不奇怪。

相信很多人都听说过或者在电影里知道印度理工学院，它被誉为全世界最难考的大学之一，这所学校的门槛非常高，每年的报考人数可以达到45万，但最终录取的人数不会超过1.5万。即便是进入到印度理工学院，想要毕业也是非常困难的事情，一些考试具有世界级难度，学生必须在思维模式、运算能力、语言理解方面综合达标才能完成考试，并取得Pass Grade。大概受西方殖民太过于长久，深受其教育思想影响，包括摒弃笔试考试，提倡思维、运算的乐趣，树立“大学只有开学，没有毕业”的观念。

基于西方殖民更客观的条件

在于，印度白人普遍具有强大的英文能力，这让他们可以直接读到一些“原版英文著作”，而非翻译过来的作品。在完成大学学业之后，70%以上的印度学生会选择去欧美留学，并扎根当地工作。相比之下，中国学生更多地桎梏于应试教育，同时，也没有哪个特定的群体能享受到充分的高端教育，我们依旧要花费大量的时间来研究英文语法、四六级考试和托福考试，但真正应用时却总显得尴尬尴尬，既读不懂英文之原著作品，也没有办法同欧美大咖亲切交流。印度人在美国沟通叫 Full Communication 或者 Over Communication，而中国人在美国的沟通最多算一种 Under Communication。

此外，全球之于印度人的意识流就是：懒惰，懒得一个月都不想换一次内裤。事实上，印度人勤奋程度之间的差异比之贫富的差距还要大。受宗教文化的影响，大多数印度人的目标不是

“今生今世活得好”，而是要等来世或者去天堂再好好生活，于是生活随性写意，且缺乏奋斗的动力。但印度理工学院的学生，通过欧美文化洗礼、熏陶以及自己的思考，能更深度地理解生活本质，而他们一旦从思想上得到解放之后，就会变成“超级工作狂”，完全能符合高级人才的标准，再加上狼一样的绿眼睛，很容易成功。

衣锦还乡，印度精英会返回老家吗？

印度留不住精英的原因非常清晰，或者说，印度早期的教育规划就是要把这些精英送出去，毕竟，依照印度此前的产业链环境，还支撑不起精英们的野心。况且，贫富差距、意识差距所带来的隔阂，更会令印度精英感到孤独，他们在印度找不到自己的同类，就连讨论的话题都无法融合，正可谓：精英在人群之中更孤独，加之，印度的地理环境也不是很优渥。相比于欧美温润的

自然气候，印度室外温度动辄达到48，简直是热火地狱。

因精英持续外流，印度本土的科技、互联网、制造业的发展都是举步维艰的，一度陷入恶性循环；本土环境不好，印度精英外流，然后，本土环境变得更不好...好在，为了打破如此恶性循环，印度管理者终于动用了强制性力量：

首先是制定非常优厚的政策，吸引外来的投资，一时间，包括阿里巴巴、三星、苹果等科技巨头以及大量的中小创业者纷纷涌入印度，或开设分部或倒买倒卖发一笔横财，总之，已经把印度商界搞得非常热闹了；其次，印度管理者前一段时间突然下令，要求来印度投资的跨国企业要强制向本土企业分享数据，如此政策虽然有点儿无厘头，也势必会惹恼科技巨头，但却足以彰显印度管理者的改革决心。最后，也是最重要的，印度有底气这么折腾，除了能持续地培训精英之外，更有非常庞大的消费市场做后盾，要知道90%的印度人仍然有非常大的消费潜力，他们一面是廉价的劳动力，一面又是全球产品的消费主力。也是基于此，海外的精英开始请缨到印度拓展业务，一来抢占市场，二来又能找一点儿“衣锦还乡”的感觉，比如iPhone 11在印度的组装厂，就是由苹果的一位印度高管发起并主持建设的，也因此引发：印度制造要赶超中国制造的讨论。

按照如此趋势，印度精英是有希望衣锦还乡的。事实上，如果能找到合适的事业，或者有共同价值观的人，精英们还是愿意回到祖国的。毕竟，印度精英在海外的收入再高，也缺乏一种天然的“主流感”，回来建设祖国，不也挺香的吗？

(科技新发现 康斯坦丁/文)

如果打赏设置冷静期和限额，直播会被扼住咽喉吗？



在周星驰的电影《唐伯虎点秋香》中有句经典台词，“人生大起大落得太快，实在太刺激了。”用这句台词来形容一位韩国女主播的经历，实在太贴切不过了。据了解，这位韩国女主播在直播时，突然发现粉丝打赏价值约20亿韩元（约合1200万元人民币）的气球，她被惊得目瞪口呆。

但不久后，却发现这一个“乌龙”事件。本来想送这名女主播20个气球的粉丝，不小心“手抖”多点了几个零。这名女主播

迅速“变脸”，从刚才的震惊迅速痛哭。这一事件其实也在带来警示：不加限制地打赏的确会出现很多问题。而近日有消息传出，直播打赏有可能会被设置冷静期和限额。假如这一方案落地的话，直播行业是否会横生波澜呢？

出手！冷静期与限额有可能落地

直播行业乱象频出，倒逼相关部门接连出台各项规定、方案。就在近段时间，监管再次升级。由七大部门联合制定实施的

《关于加强网络直播规范管理工作的指导意见》，正式出炉。这份《意见》涵盖的内容众多，主要规定网络直播平台要建立健全直播账号分类分级规范管理制度、直播打赏服务管理规则和直播带货管理制度，要针对不同类别级别的网络主播账号在单场打赏总额、直播热度等方面合理设限。

更重要的是，《意见》还规定要对单个虚拟消费品、单次打赏额度合理设置上限，对单日打赏额度累计触发相应阈值的用户进

行消费提醒，必要时设置打赏冷静期和延时到账期。冷静期和限额在必要时落地，主要是为了避免直播行业冲动消费的现象加重。

要知道，过去的时间内直播行业经常发生引诱未成年人打赏、成年人无节制消费等事件。由此，导致不少负面事件频发，甚至出现贪污、挪用公款，乃至自杀等。危害家庭财产和人身安全的“万恶之源”，自然要被严加管理。

直播行业被扼住咽喉，将面临巨大冲击

毋庸置疑，打赏是直播行业重要的收入来源。打赏的存在，自然有其合理性。观众在观看直播时打赏，是对主播这一职业辛苦、努力的褒奖。而对于很多直播平台从业者来说，打赏是他们得以生存的必要条件。众多数据，也说明着直播打赏的重要性。

斗鱼此前发布的2020年第三季度财报显示，本季度斗鱼直播业务营收23.45亿元，占总营收92.1%！而据快手招股书显示，从2017年到2019年，公司收入分别为83亿、203亿、391亿元，今年上半年收入253亿元。其中，直播收入分别为79亿元、186亿元、314亿元、173亿元。

此外，据测算2020年1-6月仅头部游戏直播平台（包括斗鱼直播、虎牙直播、企鹅电竞、快手直播、哔哩哔哩直播等）的直播打赏用户就超过4000万人。而根据艾瑞咨询数据显示，2019年

我国直播虚拟礼物打赏市场规模达到人民币1400亿元，预计在2025年将达到4166亿元，年复合增长率为19.9%。直播打赏的重要性，可见一斑。

但是设置冷静期和限额，却极有可能扼住直播行业的咽喉。要知道，直播打赏本身是属于一种非理性消费，非常具有冲动性和情绪化。一旦设置冷静期和限额，既会降低观众打赏的可能性，又会减少打赏金额。双管齐下，直播平台的收入自然会受到极大影响。巨大冲击，也会随之到来。这不仅会已经上市的斗鱼、快手等直播平台带来影响，也会让后续即将上市的不少直播平台不被资本市场看好。

净化直播大环境，各种手段需轮番上场

在利益的驱动下，直播行业的问题越来越多。设置冷静期和限额，实际上是在给直播行业敲响警钟，并促使行业完成实质性的转型。要知道，在直播行业从增量市场迈向存量市场的大背景下，传统的打赏模式已经难以支撑这一行业实现蜕变。

如果不能净化环境、不能朝着多元化营收模式转变，直播行业的发展只会走入死胡同。希望在众多规定、方案落地后，直播行业的新生态能够被重塑。借此，直播才能成为一个充满活力的行业，并给人们带来真正的欢乐。

(科技新发现 康斯坦丁/文)