

BEIJING 2017

用经济学原理打造团队领导力与软技能

李鑫



Who am

- 科大讯飞大数据研究院研究主管
- 金融、教育
- 学习一创业一学习一Present
- 25%研究
- 25%产品
- 25% 培训
- 25% 充电







头条号: 小鑫芝士

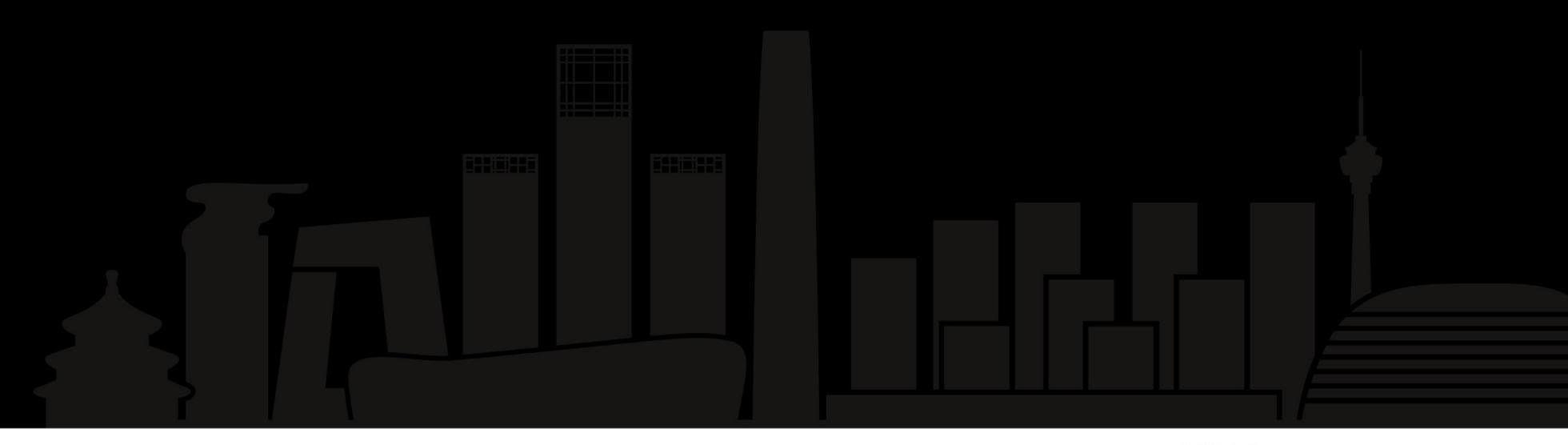


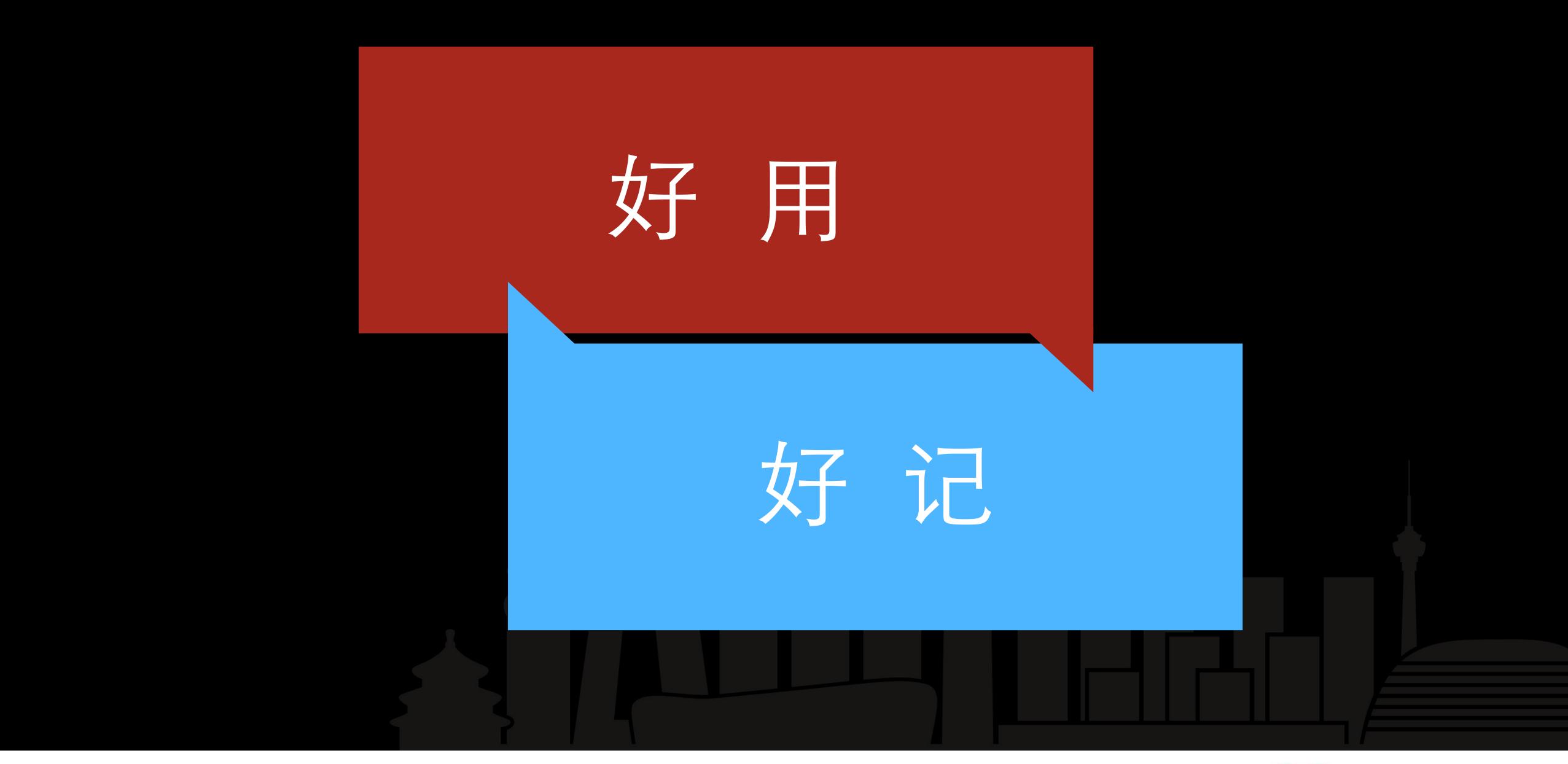
好 记

颜色、数字与字母简写



好用

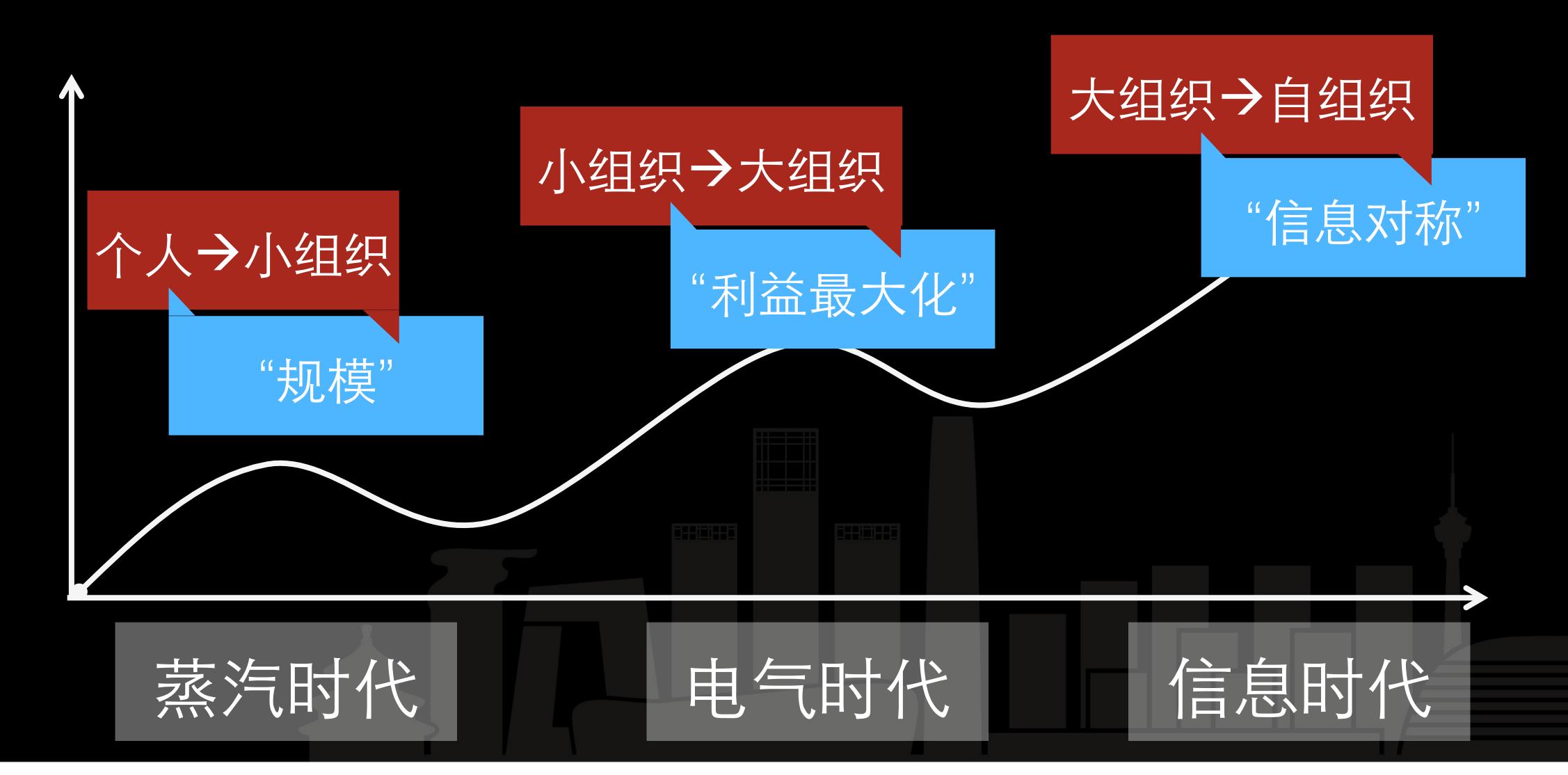




领导力软实力

经济学

几次科技革命背后是什么





"剪刀差效应"

• 定义: 工农产品交换时, 价格与价值不对等

• 工作的内容: 数据分析师 > 算法工程师, 传统业务 > 创新业务

• 选择价值链上游

"推给一子效应"

- 定义: 紧缩货币政策控制通胀立竿见影,扩张货币政策应对 经济复苏收效甚微
- 工作的流程: 敏捷→瀑布流, 瀑布流→敏捷
 - 由俭入奢易,由奢入俭难
 - 谨慎选择"别人的经验"

萨伊定律VS凯恩斯法则

- 定义: 经济波动是否该干预? 经济中需求与供给谁更重要? 长期与短期的矛盾;
- 工作的价值:研究院支撑事业部,矩阵式管理;研究是长期投入,事业部则看重产品转化
 - Leader需要平衡研究院与事业部诉求
 - 知易行难



机会成本VS沉没成本

- "一只摔在地上的甜筒与一张丢失的电影票"
- 工作的失误: 迅速的爬起(忽略沉没成本),评估各项工作投入产出比后继续前行(关注机会成本)
 - 已经有"过错",千万别再"错过"

绝对优势VS相对优势

- 亚当·斯密与大卫·李嘉图:两国生产力绝对悬殊,但仍有相互 贸易可能与必要,因为优势国的机会成本高
- 团队内的配合: "你闪开, 让我来", 自己忙而团队闲
 - 切勿越俎代庖
 - 不会带团队就自己干到...



零和游戏VS合作共赢

- 定义: 此消彼长, 谓之零和
- 团队间的配合:研究院提供模型与引擎,事业部负责产品化;是建模施工一条龙,还是移交技术给事业部?
 - 技术开放是做大蛋糕,别害怕别人抢饭碗
 - 切勿"伤敌一千, 自损八百"



美林时钟

• 定义: 从经济周期视角看资本、产业、收益率,从而指导投资

- 工作的升格:内部立项的选择,"xx大数据"or"xx系统"
 - 找对风口,选择赛道
 - 顺势而为,为团队负责



全局视野VS局部视野

- 作为队员只完成数据抽取与分析工作(局部视野)
- 作为队员需关注工作背后的动机、对象与目标(全局视野)
- 知其所以然,了解任务背景,与leader产生共情; 既要埋头业务, 也要市场环境分析

实用作派VS学院作派

- 研究院的校招新人对研究痴迷,奉发表论文为上等工作(学院作派)
- 关注算法工程化,研究的落地在公司更为重要(实用作派)
- 以目标为导向,考虑投入产出比



责任感VS旁观者

- · 背任务是leader的事情,我只要乖乖做好分内事(旁观者)
- 主动为leader出谋划策,不断修正建议提升技能(责任感)
- 不是给你leader的机会才去培养leader的能力,而是具备 leader的能力才能获得做leader的机会

自驱力VS挤牙膏

- 作为队员, leader没有告诉我下一步该做什么, 我还是等着比较好(挤牙膏)
- 作为队员,既然团队的目标是数据产品,我就主动找数据、 分析数据、呈现数据(自驱力)
- 缺少"把信送给加西亚"的精神;需有不达目的不罢休的销售者逐"利"心态

思辩力VS尽信书

- 队员围绕前瞻业务进行市场调研,整理了一份专家观点"大黄页"(尽信书)
- 队员主动提取调研内容,取其精华,过滤冗余信息,形成可应用于业务的几点建设方案(思辨力)
- 市场信号繁多,透过现象看本质,独立决策

认知升级VS浮于表面

- 研发产品的两个凡是: 凡是用户说的都对,凡是用户说的都要做进去;自下而上型(浮于表面)
- 充分调研基础上进行顶层设计,消费新概念,引领市场;自 顶而下型(认知升级)
- 客户说出来的是需要,说不出口的是需求/动机

具体 VS 抽象

- Leader: 我们需要完成"ID-mapping"工作;
- 队员A阶段反馈: 我正积极地有条不紊地推进工作(抽象)
- 队员B阶段反馈: 已经完成某库ID清洗, 在帐号对齐上仍有风险(具体)
- 战略落地不能只有阳春白雪的词汇,更需要下里巴人的行动指南

经济学原理与领导力

经济学原理与软实力

回顾

- 领导力与软实力的经济学视角
- 经济学 可被替换为政治学/历史学/生物学.....
- 真正的领导力与软实力: 一种跨界思维的模板



头条号: 小鑫芝士



关注QCon微信公众号, 获得更多干货!

Thanks!



