

关于构建 LEARN 官方社区的计划

师宇哲, LEARN Lab 负责人, PivotStudio 顾问

2020 年 9 月 5 日

摘要

LEARN 官方社区是 LEARN Lab(详情请见《LEARN Lab 介绍》) 与 PivotStudio 深度合作框架下准备打造的“弱孵化器”项目。LEARN 官方社区希望为大学生和没有相关背景从业者提供一个进行科研创新创业交流并且获取帮助的, 纯净、精准、专业的平台。

1 动机

正如团队的名称, LEARN: Learners' Engineering and Research Network, 团队官方社区旨在打造一个为来自多元化专业领域学生(未来可能扩展至从业者)进行社交(人际网络建立)、观点交换(交叉学科观点), 达到在交叉学科空间中实现创新创业的目的。官方社区具有“弱孵化器”的性质, 这一概念将在后文解释。

- 创新: 主要在科研创新方面。“学科交叉”主要以如下两种形式体现, 出现在进行学生课程设计、课题研究、论文撰写等场景:
 - 利用本专业方向知识和方法论出手解决对方专业问题。例如, 用人机交互实验进行一些社会心理学问题的研究(人机交互出手解决社会学问题); 使用某些哲学方法论研究某种人工智能工程的道德可靠性(哲学出手解决人工智能问题)。
 - 在本专业方向研究中利用了对方专业知识, 寻求理论保障。例如, 在反演绎学习的研究中寻找“诱导”和“科学知识论”相关概念的理论保障(机器学习利用哲学概念)。
- 创业: 主要在创业思路和创业落地两方面, 出现在组队参加互联网 +、微软创新杯 (Imagine Cup) 等创业比赛场景, 或者寻求合作者创业, 主要体现为商业计划的制定和落地都需要双方专业背景共同合作完成, 即专业背景具有互补性。

2 “弱孵化器”

2020 年疫情的到来加速了世界商业规则和格局的变化, 传统的“依靠渠道优势、信息不对称优势通过销售赚取差价利润”的商业模式道路越走越窄, 而更多的商业转为“价值销售”, 即依靠产品附加的服务、资源而不是产品本身实现盈利。在这种环境下, 越来越多的业界专业人士脱离了传统意义上“商人们”的控制, 开始依靠自己的技术储备、资源储备进行价值商业活动。而在业界人士创新创业的众多突破点中, 有两个要点不容小视: 其一, 学科交叉, 现实世界中能依靠单一专业背景解决的问题少之又

少，而学科交叉极大扩展了解决问题的空间；其二，产学研结合，理想的产学研结合方式应该是“泾渭分明的分工，步调整齐地前进”，学术界负责“试错性质的探索新路，布局性质的思考未来”，而产业界负责将学术研究成果应用到特定任务上，并尽力“提高性能，降低成本”。以上两个方向，就是 LEARN 官方社区的目标。

在高校和各类产业园区中，孵化器非常普及，然而传统的孵化器是针对成果相对完整，产品相对完善的成熟团队，可以说是一个“从 1 到 N”的过程；此外，像 LinkedIn 等具有社交功能的平台也是主要面向公司招聘高级人才的需求，亦是“从 1 到 N”的过程。然而，对于大学生和没有相关背景的从业者来说，最为困难的是“从 0 到 1”的过程。LEARN 官方社区的定位就是一个帮助大学生和没有相关背景从业者实现“从 0 到 1”的“弱孵化器”。

- 社区目标用户群体：有志于交叉领域科研创新的大学生和从业者，有志于创业的大学生和从业者，以及任何想要拓展人脉的人士。
- 社区功能：
 - 用户讨论科研中涉及不同专业背景的问题。
 - 用户在科研创新和创业中寻找交叉学科灵感。
 - 用户在科研创新和创业寻找合作伙伴。
 - 在未来条件允许的情况下，社区为可行的项目提供一定帮助，包括来自创业导师、业界成功人士、投资者的关注。
- 社区特性：
 - 用户可主动搜索自己感兴趣的话题、学科、操作（即上一点所述三种功能），以及具有特定特征的其他用户。
 - 可根据用户信息特征、用户发表特征来匹配“可能感兴趣的用户”。
 - 可根据用户信息特征、用户发表特征来匹配“可能感兴趣的话题/学科”。
 - 可以构建“局部社群”，并以此为基础开展线上线下（当然是在疫情彻底结束之后）结合的交流活动。构建社群的主要特征是地域，条件允许的话也可以是某个细分方向。在开始，我们的唯一社群显然是特征为“华中科技大学”的社群，可以组织的活动包括：
 - * 在互联网 +、微软创新杯 (Imagine Cup) 等创业比赛前邀请有经验的选手进行讲座。
 - * 在某领域科研取得成果的学生（如，发了一篇 paper），可以申请开展讲座介绍自己的成果并邀请社群内成员现场交流。
 - * 有某个好主意的学生（或小团队），希望在社群内寻找合作伙伴，可以申请开展讲座介绍自己的想法并邀请社群内成员现场交流。
 - * 在未来有能力的情况下，可以邀请成功业界人士做讲座。
 - 在条件允许的情况下邀请业界成功人士、创业导师、投资人等入驻。在初期，可以尝试邀请华科校内实验室或其它创新团队发布科研信息；邀请华科启明学院创新创业专业导师担任创业导师等。

- 社区核心要求：

- 用户质量：比起用户数量，更重要的是严格控制用户质量，必须是经过认证的用户才能注册，确保社区始终在一个“精准”的状态下运行。
- 内容质量：确保内容与标签的相关性，确保内容与社区价值的一致性，对于发布无关内容的用户进行惩罚。

3 运作方式

3.1 启动与引爆

- 冷启动：在平台开放初期，由于缺乏用户和有效引导，此时无法由用户直接产生有效信息。此时最好邀请华科校内实验室在平台中发布一些内容，包括科研实习招新，以及介绍最新研究进展等。由于 LEARN Lab 校方指导老师金海老师是华中科技大学“服务计算技术与系统”教育部重点实验室 & “集群与网格计算”湖北省重点实验室主任，至少我们有机会获取这个实验室的支持。当然，在此阶段更多的内容发布需要我们社区运营团队的成员来完成。
- 引爆：抓住下一次学校在学校组织参加例如“互联网+”等创新创业大赛的窗口，在校内广泛宣传社区，吸引有组队参加意向的学生加入；另外邀请有参赛经验的学生和有过指导经验的导师进驻。能否在这个窗口期引爆，直接决定了社区能否在华中科技大学首先获得影响力，因此至关重要。

3.2 有一定用户数量基础的运作

在这个阶段，可能会产生通过社区成功实现了自己目的的用户。把握这部分用户，首先听取他们的成功经历并以此为参考改善社区的运作方式，同时将他们的成功案例作为社区的样板案例进行宣传；另一方面对他们进行某些“账户激励措施”，例如“标星”，鼓励他们继续发表高质量内容，起到“以点带面”的作用。

3.3 成熟的运作

我们希望平台运作成熟后，可以凭借其纯净、精准、专业性成为业界成功人士和投资者等愿意获取信息，寻找有潜力项目的信息获取来源（当然，这部分属于增值服务）；更是大学生和没有相关背景的从业者进行科创社交、实现“从 0 到 1”起步的最佳选择。