

## 深入事物本质，发掘商业先机

### --听郑刚教授和曹勐文先生讲座有感

21 世纪，是属于创新创业的世纪，习近平总书记在讲话中引用了“苟日新，又日新，日日新”这一中华历史名言来描绘了中国目前创新创业的大好形势。作为当代大学生的我们在学校里学到了很多理论性的东西；我们有创新精神，有对传统观念和传统行业挑战的信心和欲望；我们有着年轻的血液、蓬勃的朝气，以及“初生牛犊不怕虎”的精神，对未来充满希望，这些都是创业者应该具备的素质。但是就像郑刚教授和曹勐文先生所指出的，要想成为一名优秀的创业者，空有想象力、创造性思维、创新能力和创业精神也还是是不够的，我们还必须掌握一套行之有效的方法论。两位前辈也分别在讲座中分享了自己的经验和观点，下面谈谈我自己听完两场讲座之后的感想。

郑刚教授在讲座中介绍了第一性原理，并系统性的阐述了熟练运用第一性原理在创业中所起到的重要作用。他认为创新创业所涉及的方法论，大体上可以分为设计思维、精益创业、第一性原理三方面。第一性原理具体指的是一种思维模式，也就是一种不断追问事情本质的思考模式，最早由亚里士多德提出。它要求我们打破一切思维藩篱，回归物质本源去思考基础性的问题，重新思考各种事物背后的联系。郑刚教授在讲座中指出，我们在生活中往往是依赖类比思维，也就是运用已知的知识和经验，将陌生的、不熟悉的问题或其他相似的事物进行比较，尝试找到解决问题的方法。这样的例子有很多，比如许多人看到国外的云存储公司 DropBox 和 Box.net 很成功，就认为云存储在国内也有一定的前景；又比如

国外有了商业社交网站 Linkin，国内也出现了不少模仿者。使用类比思维的确可以减少发展过程中遇到的弯路，但是其浮于表面，并没有改变事物的本质，只能产生渐进的迭代发展，而创新要求我们创造出颠覆性创新，这就要求我们使用演绎法进行思考，去深入挖掘事物背后的本质，找到其内部可能存在的新生事物，实现颠覆性创新。就像伊隆马斯克，这位当今世界最成功的创业者之一所说，“你把自己的想象力限制在认知范围内，最多只超出一点点，这根本就不是改变世界的方式”，他要求创业者们使用第一性原理进行思考，因为“虽然这样做要花费更多的经历，但是结果往往更有创新意义，因为你是从头开始而不是从已有的东西上开始的”，更加容易实现颠覆性创新。

陈刚教授也指出，创业者如果想要进入现有的任何市场，面对已经有的强大的竞争对手，创业者提供的产品和服务必须要好得多，而且不能仅仅只是有一点点的优势，因为从消费者的角度来看，他们总是倾向于购买值的自己信赖的产品，除非新的产品与原有的产品相比有很强的差异性并且更加优秀。因此就创业者而言，其所具有的创业思维不是创造更好的同一性，不仅仅是要好出 10%，而是要好出十倍，创造出自己的差异性，才能够在市场上为自己赢得最初的用户群体。这也就是“与其更好，不如不同”。

使用第一性原理的例子有很多，比如特斯拉在组装 model3 的时候就发现 model3 的整车接缝在整个制造流程中消耗了大量的人力和机械资源，抬高了生产成本。于是特斯拉在深入反思了生产流程之后发现，导致这样的现象出现的原因是特斯拉没有使用工业界最新的一体化压铸技术。在特斯拉使用了该技术之后，数台大型压铸机的结合就可以将整车接缝的生产线上的 300 个及其进行绝大多数功能的提到，既省钱，又省力，并且使得整车的总成的质量极大的降低，并

且将制造成本降低了 40%，带来了车身设计和工业的革命。最终使得特斯拉出售的电动汽车在价格上对比传统汽车更具有优势，并且提高了整条流水线的产量，提高了特斯拉企业的整体收入和价值。

陈刚教授认为，第一性原理指的就是一种勇于批判和质疑的精神，其内涵就在于反直觉，反经验，反常识，我们只有勤加锻炼，才能够在生活中熟练运用第一性原理进行思考。

创业中，我们不仅需要运用第一性原理进行思考，挖掘出尚未被他人所发掘的商业潜力，也需要明确自己的受众以及自己受众真正的需求究竟是什么，这就要求我们准确分析手中创业项目的 PMF（Product-Market Fit，也就是市场和产品之间的匹配），通俗的来说，就是我们必须明确我们的产品到底满足了用户的什么需求？因为就像一个榔头有许多种不同的钉子可以敲，我们所制造出来的产品也可能映射许多种不同的需求，在早期的创业者往往对于自己受众的目标需求并不明确，在探索的过程中到处乱撞，消耗了许多无谓的成本，也加大了最后创业失败的几率。事实上，如果我们的大的创业想法是成立的，那么里面一定有一些小的，刚需的点，这些小的刚需的点会为我们带来早期的现金流和口碑，最终就有可能通过传播和产品迭代汇聚成一个完整的面。比如云存储相关服务，在早期国外有许多提供文件云存储的产商，但是他们提供的文件存储服务往往都让顾客觉得和自己的使用习惯相去甚远，这些产商们进而也难以扩展自己在民用云存储领域的市场份额。在这时，一个叫 dropbox 的产商敏锐的捕捉到了这一点，将公司的产品进行大刀阔斧的修改，最终使得用户在使用 dropbox 提供的服务的时候能够以类似管理本地文件夹的形式管理远程的云存储文件，此举大大方便了云存储技术的使用，也使得 dropbox 在早期的云存储服务的产商的竞争中胜

出，后来成为一家价值数百亿美元的公司。从这个例子我们也可以看出，明确自己目标受众的需求，做出从 0 到 1 的颠覆性，创新在创业中的重要作用。

在创业中，我们也需要有比较强的反共识思考的能力。我们在生活中到处都有运用共识来做出各种决定，虽然运用共识来做决定效率更高，但是在大多数时候都只是随大流，一旦环境稍微发生了一些变化，过去往往正确的“直觉”其实就变得不对了，曹劭文先生在讲座中也指出，在创业中，优秀的创业者就是要敢为人先，做大多数人乍一看并不认可的事情（因为都认可的话机会早就被别的有心人利用了），这样才能够占得先机。

在创业中，我们必须想清楚自己为什么要做自己的创业产品，因为这样的深度思考能够极大的缩小我们对于自己创业想法的迭代空间，减少计算和测试的成本，这一点也和陈刚教授所强调的第一性原理有关。我们不能够只有大的想法而没有进一步细分的思考，不能够认为大的逻辑成立，小的逻辑就必然成立，一定要用逻辑对于自己的想法进行支撑，不然自己的创业点子就可能在本质上是不可实现的。

当下我国的创新创业形式仍然乐观，每年都有许多大学生加入到初创企业，或者是自己创办初创企业，创新创业已经成为我们这样的大学生进行个人规划的过程中重要的一环，我国也已经成为国际创新创业高地之一。但是我们也能够看到，我国国内所创办的许多新企业所出售的各种产品和业务仍然只是国外类似业务的模仿，就像第一性原理所说，是一种循序渐进的，从 1 至 100 的发展，而不是从 0 到 1 的颠覆性创新，这就导致我国企业在发展步入平稳期之后由于缺乏相关的核心技术，往往后劲不足。最终导致企业在未来的竞争中容易被淘汰，使得整个创业过程失败。这也启示我们要掌握核心技术，了解市场上客户最新的

需求，甚至是帮助他们挖掘需求，做出从 0 到 1 的颠覆性创新，才能够更容易地在创业大潮中存活下来，并发展壮大，成为成功的创业企业。

当前世界面对着诸多变化因素，比如地缘安全受到破坏、社会老龄化加剧、人口负增长趋势渐显等，给世界发展带来了比较大的不确定性，但是这既是挑战，也是机遇，我们要拥有一双慧眼，熟练运用第一性原理，在风险和失败中总结自己的失败教训，寻求自己的成长，同时探索新的机会。机会总是在等待有准备的人，我们要敢于承担风险和失败，推动社会创新，成为成功的创业者。

3200105872

庄毅非