

竞争的本质到底是什么？

我前些日子在摆摊的过程中，经常有一些女孩线下来我们的摊位，问我一些问题。其中一个女孩跟我说，因为现在宠物市场蓬勃发展，所以她想要转行做宠物市场。

我问她现在正在做什么。她说，她正在利用闲暇时间，搞“代喂”---就是在主人出差的过程中，她过去定时地喂猫喂狗。

她就说了这样一句话，也没有跟我说更多的背景的情况下，我就判断出来这个行业会非常卷，我就说：“这样不行，这样的代喂并没有细分的专精性，实际上跟上门送外卖差不多。很有可能后续美团、饿了么等等这些大外卖公司会出这样的服务，用规模大的优势去降低服务成本，拉低你们的价格。”

她说：“真的是这样。一开始我搞代喂的时候，竞争还不是很激烈。现在大家都去了，所以价格都在压低。而且好像美团已经要搞这个方面的业务了，后面会越来越不赚钱的。”

我就问她，那你打算怎么办？她说：“没办法，那就跟他们卷呗。”

这个时候，她所谓的“卷”，就是跟其他代喂养的人比服务，比价格，甚至要跟后续外卖公司的大规模代喂养服务去拼。

我说：“你这样不行啊，你是卷不过的，而且这完全是小仓鼠跑笼子，越来越累，越来越难，利润也越来越薄。”

她承认这一点，同时她表示，即便是这样，她也不愿意放弃宠物行业，因为她非常喜欢这个行业。

然后，她跟我详细叙述了一下，她对宠物行业是愿意深耕的，还会学习很多猫种犬种的知识，甚至对它们的生理、竞赛和喂养非常感兴趣。

我说：“这就好办了。这里面就有很多的机会可以挖，并且是越干越有优势的。”

她就问：“有什么机会呢？”

我说：“比如，你可以当一个很细分的犬种的专家。举个例子，你现在只研究阿富汗猎犬，你研究阿富汗猎犬的生理、行为、习惯、最科学的喂养和繁育方法，以及最权威的训练方法，然后出书，或者去世界比赛。只要你训练出中国第一个冠军狗，你后面想赚多少钱都可以了，而且外卖公司绝对不可能跟你抢这个生意。”

小姑娘频频点头，然后她和另外一个女孩问，如果这竞争还是太激烈咋办？

我说，那你们就研究，哪个犬种的比赛是不激烈的，比如说有没有那种全世界只有十条狗参加的小众狗种比赛，你跟他们卷个一两年就能进前三的。

别人不管你的比赛是热门还是冷门，他们只会关心你拿了冠军没有。

我记得我上中学的时候，经常在暑假参加祭孔乐舞（北京国子监的一个活动，简单来说，就是找一群会民乐的中学生，在国子监表演孔乐）。

那个时候，我发现能弹奏编磬的人很少（磬念 qing 四声，编磬是一种青铜乐器，跟编钟一样，编成一排），能吹埙的人也很少（埙念 xun 一声，是一种古代的吹奏乐器），我就想为什么很多家长花大价钱让孩子们学钢琴，去排几千几万人的长队，永远得不了第一，却不来国子监学这种超级冷门的乐器，上去就是第一呢？

就像那天摆摊，我也在思考，为什么我们不去一些能得第一的赛道，把自己从红海中拔出来呢。我们在小体量的时候，就不能跟商业巨头竞争，更不能“万人走独木桥”---那样成本太高，风险太大，获得太少，人也太贱了。

只不过，我们从小被框在了一个思维框架里面“如果你不敢去走万人独木桥，就证明你没本事，你怂，你没有担当，你没出息”。

而实际上，竞争的本质是“定义一个自己能赢的赛道”：你最好找一片蓝海，你自己有天赋，你自己定义这个赛道是什么，最好你能定义比赛规则，自己当裁判员和运动员，这样你能保证自己总是赢。

当然，说赛道还是大了，可能你可以竞争的，就是一个很小的区域，也许就是阿富汗犬的喂养，但是这个区域如此之小，你先来你就定义规则，你培养市场，你来制订比赛规则，你来设定门槛，这样保障你自己总是赢的，你拥有这个比赛---这才是制胜法则。

在别人的比赛里赢，永远是“千军万马过独木桥”，在自己的比赛里赢，你可以轻松赢很多次。

可能这个东西对大家太抽象，我给大家举几个小小的例子。

比如我最近看到一个理发店，叫“河马叔叔”（此处不是广告，只是一个感慨），这个店铺有几个特点，定义了自己的赛道：儿童理发。一个是它的座椅都是小汽车，极大照顾了小朋友想坐小汽车的需求。

此外，它的镜子上有动画片播放，也是让孩子们能安静呆一会儿。



这样它不仅仅进入了儿童理发的赛道，而且它定义了儿童理发的赛道应该有什么东西。这就是这几年制胜的关键。几年之后，它的竞争对手学会了这些特征，它也可以进化出其他特征，并且聚拢了一大批忠实客户，这就是能够在这个赛道黏住的原因。

我们每一个人，也许不能占领那么大赛道，但是我们得有一个微小的可竞争区域。

比如说，“男宝课”“女宝课”就是我自己占的一个微小的可竞争区域。当我发现《浮萍男孩》卖得特别好，而且我发现这本书对男性大脑特征还是挖掘得不够深的时候，我对大脑研究的专长、我对市场需求的洞察和我的渠道流量就可以有机结合在一起了。

对于个人来说，创造这么一个微小的领域（男女大脑的认知差异），就可以形成一个很强的壁垒了，而这个微小的领域，是没有竞争的。

我以前写过很多关于“躲避竞争”，找利基市场的文章。但是我想，我们必须把“躲避硬碰硬”当成一个思想工作来抓：在社会生存，其实真正的技能不是硬碰硬，而是尽可能地躲避硬碰硬，并且在别人硬碰硬的时候，去圈出自己能赢的赛道，和能拿到的优势，甚至在圈地的时候圈出规则来。

这才是社会竞争，与学校竞争的不同，就像我导师说的那样：适者生存，而不是强者生存。