

科学地做事

我们要实现一个目标，我们如何科学地实现它，我们如何又快又好地达到目标。科学精神可以应用于生活的方方面面，不单单是科学领域。科学精神是什么？是质疑，是思考，是千方百计搞清楚真相是什么，真理是什么，搞清楚为什么会这样，搞清楚我们该如何做，结果就一定会发生。

比如，当我们问，未来十年，大规模无人驾驶可能吗？路上的每辆车都没有司机。我们去上班，来到车库，坐上车，然后车就自行启动，把我们送去公司地点，我们在车上玩手机听歌打电话都行。想去哪里就去哪里，比打滴滴还方便。我们不用去烦人的停车场，车自己会找好，停下来。今天，行业里的共识是，智能汽车发生的其实是软件革命。软件定义了智能汽车。

我们说，我们要做一家无人驾驶的公司。是这样吗？我们问题提得对吗？科学领域里，最重要的是提对问题。我们保持质疑。那我们要进入这个领域，我们怎么做。我们看相关的书，了解业界有名的公司都是怎么做的，了解最新国内外的的发展，去找到相关的人去请教，从技术、市场等方方面面去了解。我们去了解汽车的发展历程，了解汽车的核心技术，了解汽车的过去和现在。这是一种方法。

然而，马斯克说的第一性原理，是另外一种方法。那我们就要从实际问题出发。无人驾驶可能吗？计算机和人脑有什么区别？面对复杂的路面，计算机能理解吗？计算机视觉和人的视觉有什么不一样？我们批判性地去思考。我们质疑现有所有的做法。我们好奇是否当前没有任何人知道解法。如果他们知道，那早就做出来了。对于自然科学而言，正确就是正确，错误就是错误。一个想法，无论多少人认为它是正确的，然而实验证明是错误的，那么它就是错误的。这就是科学。

在人类的历史中，所有人都想错了，这种情况是一直在发生的。一直有创新发生。真理，时常掌握在少数人手上，也时常没有人掌握。大自然不会说谎。大自然不会陪我们演戏。

同样，做产品，获取用户做增长也是同样的道理。我们可以去学习市场上一百种获取用户做增长的方法。我们去找很多资料学习，我们去问很多人。我们也亲身去实践一下。另外一种方法是，我们去观察，我们去搞清楚早期的一百个用户是怎么找到的。我们自己某种程度上也是个产品，我从小到大都是怎么认识人的，又是因为什么原因，一些亲戚朋友留在了我们身边。人都在哪里？用户都在哪里？我该用什么方法吸引他们的注意，和他们交流，让他们开始使用我们的产品？我们的产品要怎样做，他们才会留下来，他们才会一年到头想起来能用上几次？

我们自己又是怎么认识人们的？我们自己又是怎么使用上手机上的每个应用的？我们从哪里听说他们？哪些到最后我们一直会坚持用？哪些我们自己会花钱买？也许我们一年到头只买一次，然而这么多的人，也可能很多人也买，所以也许这生意其实可以很大。我们时常在朋友圈得知某个人、某个事或某个产品，也许这就是一个重要的渠道。怎么让人们去分享它。我们也常常收到朋友的拼多多砍价请求，也许这也是很好的增长方法。通过和用户玩游戏送福利的方式，让用户帮忙去传播。这世间，有一个人这么做，也就有很多人这么做。有一个人这样花钱，也就有很多人这样花钱。我自己这么做，也有很多人这么做。我这样一次付费，也有很多人这样付费。

同样，应用科学的精神，也就是质疑的精神，我们也可以去质疑这一切。为什么人们不愿意用我的产品？是他们不了解，还是不好用？我自己又为什么没有去用某些产品？我自己喜欢怎样的人？我自己为什么不喜欢一些人？我自己为什么没有长期在某个人或某件产品停留？这是个欲望驱动的世界。为什么我有时又有欲望，有时又没有欲望？我在怎样的场景有那样的欲望？达成目标，重要的是什么？

所以，我们说了两件事，如何进入无人驾驶领域，如何做产品获取用户。我们如何在其中应用科学的精神去做事。对于自然真理，事情似乎是简单的。羽毛和铅球，在同一个高度扔下，都是同时到达地面。代码正确就是正确，出错了就一定有原因。而人的反应和行为，有很多的规律，然而很多时候也是比较随机的。

对于人，也许很多时候，常识很重要。通常来说，同样产品，大家都喜欢便宜的。大家都喜欢钱。大家都喜欢自由。一个人，他的财富、能力和名声大体决定了他的影响力，决定了他的朋友们有多愿意听他讲、帮助他，而他在朋友圈多少天发一条，发几条，发生活还是鸡汤，都没那么重要。一个产品，它本身能做什么、有多好和能否买得起，也许决定了它会不会被人们所需要，而它怎么宣传，开发布会，还是做各种内容来推广，也许没那么重要。

常识是简单的，道理是朴素的。也许我们不必万事都去找规律，简简单单做好事就行。

如何科学做事。对于每一件事，我们有基本的两种方法，借鉴模仿和思考探索。我们去找很多资料问一些人，看看其他人是怎么做的，我们模仿着做。我们也可以好好地思考，观察自己和事物，去思考事情的本质，去实践一下验证一下想法，不断迭代。

在这世间越久，我们会发现思考探索越来越重要。借鉴模仿，我们很多时候只能学到表面。而探索实践过，我们也通常搞不明白为什么做成了，为什么没做成。

第一次创业成功的人，第二次创业也挺多失败了。很多时候身在其中，看不清楚成功的原因，常常把成功归结于自身的能力和努力。然而大环境是这样重要。人们的需求和生活一直在变化，经济大环境也在变化。五年前，我们是怎么触达用户的，用户需求都是什么。今天，我们又该怎么触达用户，大家都在关心什么。

过去导致我有些成绩的原因是什么？哪些该发扬？哪些该改进？我们这样做很久会是什么样？我希望五年后我变成什么样？我这样每天下去，我五年后会是什么样？这件事情做很久会是什么样？如果要达到想要的目标，我今天该怎么样？以终为始，咱们今天该怎么努力？我能够做什么？

在这个快速变化的世界里，思考变得越来越重要，知识经验方法变得越来越重要。科技也让贫富差距变得越来越大。一个工程师，一个月挣一万两万，而周边很多工作还是几千块一个月。一个能力更强的工程师，一个月还挣四五万。而也有各种层次的网红，挣钱致富速度越来越吓人。也许我们要看收入中位数，看看周边朋友们的生活，不去攀比，让心态平和，每天学多一些，每天思考多一些，每天实践多一些。

马云王兴老师，他们的生活其实和我们普通人差别不大，大家一天都只有 24 个小时。在我以前做

软件外包做得好时，同时管理十个项目时，一个月挣十万时，也和现在比较佛系写写文章只挣饭钱差别不大。按我的经验来说，月入十万，靠的是知识经验努力人脉运气。运气也真的比较重要，18 年，市场上还有不少的 App 和小程序要做，当时我个人也比较专注踏实。就如我写同样质量文章，发到两微信的朋友圈，18 年有两三千阅读，20 年就五六百阅读。要保持同样的业绩，就需要我们更努力。

马云王兴张一鸣老师，懂得怎么管理团队，怎么花好一个亿一百个亿，懂得人们需要什么，看到了一些未来。

如何科学地做事。科学精神，是思考、质疑和探索的精神。这种精神，我们可以应用在生活的方方面面。我渐渐喜欢用质疑的态度去看待事物。质疑事物，可以让我们看到真相的另一面，看到与众不同的一面，看到事物新鲜的一面。质疑，意味着我们不会接受事物理所当然的，意味着我们不会去崇拜事物，而是努力站在一个更高的角度去审视事物。质疑事物，让思考变得有趣。

我们在谈论科学。而科学研究，总是要做出一些新发现，做出一些创新的。跟创新相比起来，学习模仿借鉴没那么难。有人做到过的事情，那就证明是可行的。我们自己不一定能做到，然而世界上总有人能模仿做到。而第一个做到的，人们很敬佩。这是创新。人类都从未这样做过。他告诉大家原来可以这么做。这么做可以让人类生活更便利。从此这样的知识可以流传下去，造福子孙后代。

有人说，人类的知识并不是上一代人一桶水灌给下一代人的，而是每一代人中有灵性的人去掌握学习，然后给已有的知识里增添上一些创新的知识，等待有心的人去发现。我们在这个星球可以留下些什么？人的生命是短暂的。过去是一些书籍，如今是多样的信息载体。我从互联网上学到很多知识。我掌握的知识很少。然而我今天所能享受到的便利，家里、公司里、城市里或旅游的外地，处处遍布着知识或科技。有些人掌握了，打造了产品或服务，提供给我。有些知识传递了百年千年。

用科学的精神去做事，说不定我们就可以想出创新的点子，做出创新。在质疑中，我们发现了事物新奇的一面，发现了真相的另一面。这样说来，发明创造是让人兴奋的。原来还可以这么做，说不定我是第一个发现的。

让我们用费曼在《The Meaning of It All》的话结尾。过去，人类一直止步不前，是因为不去尝试新想法。人类已经停滞了很长时间。我们不会再允许这样。我希望我们未来的后代们有这样的自由——可以自由去质疑，去探索，去继续人类这般旅程，这般持续找到新方法去做事情去解决问题的旅程。