

未来的创业创新机会在哪里？

东南商报和混沌大学宁波站组织上百名创业者们观看大咖课程
周其仁、卫哲、王小川等8位知名学者和企业家究竟说了啥？

记者 薛智谊



周星驰主演的电影《国产凌凌漆》中有一个荒谬的情节：

达文西发明了一个太阳能手电筒，说只要有光源，太阳能照到的地方这个手电筒就能发光。

周星驰问，你这光源手电筒它晚上怎么用呢？晚上没太阳。

达文西又拿出另外一个手电筒说，我这一照这个不就亮了吗？

3月29日、30日连续两天，混沌大学举行了五周年最受欢迎老师返场大课，东南商报甬城创业圈联合混沌大学宁波站一起组织近百名创业者们在宁波影都的城门口空间，同步直播观看了在北京举行的课程。

远望资本创始合伙人、迅雷创始人程浩在上课时引用了开头的这个桥段。“为了创新而创新，这个事情本身就错了。”程浩说，创新是手段不是目的。台下报之以会意的笑声。

两天的创新大课，好比是创业思维饕餮盛宴，北京大学国家发展研究院周其仁教授、猎豹移动CEO傅盛、搜狗公司CEO王小川、嘉御基金创始合伙人卫哲等8位知名学者和企业家，你方唱罢我登台。

1

猎豹移动CEO傅盛：

好战略都是适应环境变化的产物

最先开讲的是猎豹移动CEO傅盛。他从战略设计角度出发，带来了《商业认知与洞察》的主题课程。

“管理者需要学会站在上帝视角重新思考，看到不同的变化，才可能拥有强大的战略思考力。”傅盛认为，好战略都是适应环境变化的产物，环境变化越快，对战略的要求越来越高。

傅盛介绍了他认为的一个好CEO的战略三部曲：预测、破局点、All in。他说，预测就是想方向，寻找破局点就是找关键，All in就是资源全投入。每一个环节都需要细细展开。

“预测就是找到大风口，做快乐的猪。如果你能够判断清楚这件事情的时候，你就成功了99%。坚信这些大道理是很难的。阿里巴巴上市的时候，我感慨很多。我觉得，阿里巴巴上市最成功的不是马云，而是孙正义，一夜之间成为日本首富。这一切，无非就是在那个时间，他做了一个预测——电子商务有前景，马云很牛，中国很厉害。三个点合在一起形成了一个正确的决定。”

关于破局点，傅盛认为，要找到那个尖锥一样的破局点。他举了微信红包的例子：腾讯3000多万的支付用户，持续投入多少年，与阿里巴巴一样的机会，多大的投入都打不动，后来出来一个微信红包，现在跟阿里的日均用户差不多了。春节当晚的峰值，几乎超过了阿里双11。当时马云写内部邮件说这是“珍珠港偷袭”。

2

每日优鲜徐正：

简单的事情重复化
重复的事情系统化

每日优鲜创办才4年，但已经领跑了全国的生鲜电商。其创始人兼CEO徐正演讲的主题是“新物种的进化论”。

“打造零售新物种要将复杂的事情简单化，简单的事情重复化，重复的事情系统化。”徐正解释说，复杂的事情简单化是指，将消费者最关心的那几个点抓住并将其简化。在简单的事情重复化上，每日优鲜能在365天这个时间纬度上做到每天都新鲜。重复的事情系统化是指用信息技术来管理。“未来的人工智能要不断地拿场景、数据去养它，把它养聪明为止，就像AlphaGo也有一个迭代的过程，把这个场景中所要的数字化连接起来，建立模型，用算法把它做好，包括定价、补货、营销、招聘等，重复的事情就得以系统化了。”徐正说。

徐正表示，在组织建设上，要重视心力、脑力和体力。心力是指团队愿不愿意打仗？为什么愿意打仗？为什么在这里打仗？

“一个人愿意做一件事，大概有三类原因：精神的、情感的、物质的。”徐正认为，好的组织应该是精神连接驱动的人。团队特别是核心班子一定要志同道合，志即使命。

徐正说，脑力就是组织能力，也就是会不会打仗。如要在全球买商品，那到团队就必须具备在全球买到好商品的人，要找到这种能力模型的人。而体力是指组织治理，就是团队能打仗。当公司规模再大一点的时候，你会发现很多人的时间、精力都浪费在了和别人沟通上，这个问题归根结底是机制问题，是责、权、利问题。