

“与其更好，不如不同！”

针对外贸企业如何应对大环境的话题，这位美女创业者抛出了自己的思路

记者 史旻/文 崔引/摄

小时候想做的事情，长大后有去实现吗？长大后让你热血的事业，后来有一直坚持下去吗？

第58期创业分享会恰逢六一儿童节，宁波爱亿进出口有限公司当创始人袁靖（▶人物报道）受邀来到现场。

不同于过去很多嘉宾从自身实践出发，为各位读者破题解惑，袁靖另辟蹊径、追根溯源，从看似悬在高阁的理论开始分享，剥茧抽丝，为在场读者带来了一场思想上的盛宴。

知识管理：

创业者如何找到自己的第一性原理

“今天我们暂且先抛开创业，来聊一聊成年人的学习问题。”

在分享会的开始，袁靖开门见山，抛出了自己近些年在创业路上一直关注的问题。

作为一个多次创业者，袁靖在这些年有很多收获，同样不可避免地栽过很多跟头。然而有了时间的沉淀之后，再回头看看这些经历，袁靖成为了“保持学习”活动的推崇者，“书中自有颜如玉”成为她在创业中的黄金信条之一。

“成年人注重知识，注重知识管理不仅仅是对时间的管理，更是对知识背后的思维方式的甄选，这对于时刻接受思维挑战的创业者来说也尤为重要。”在袁靖的介绍中，她以一个风靡创业圈的知识热词“第一性原理”徐徐展开。

有“现代钢铁侠”之称的特斯拉CEO埃隆·马斯克曾说：我们在生活中总是倾向于去比较，别人做过什么，我们就跟着做什么。这样做的结果是，某个行业可以因此产生细小的迭代，却无法实现真正的创新。

袁靖认为，马斯克就是将第一性原理的思维方式充分运用到创业实践的代表。

当年马斯克决定做特斯拉的时候，遇到的最大问题就是电池的价格非常昂贵，一千瓦时要600美元。不论是咨询专家还是同行，马斯克得到大反馈都是：电池技术没有发生本质上革新，所以价格会一直这么贵，不会有大的起伏。

这时候第一性原理就在马斯克的思维中发挥了重要的影响，他直击难题的本源：电池组到底是由什么材料组成的？这些电池原料的市场价格是多少？这时候，答案似乎明朗了起来。电池的组成包括碳、镍、铝和一些聚合物。如果从伦敦金属交易所购买这些原材料然后组合成电池，甚至可能只要80美元/千瓦时。

2013年，特斯拉建立了自己的电池厂，投产之后电池的价格可以下降30%，每年可以支持150万辆电动车对电池的需求。

“当我们用第一性原理回归事物本质，做建模，进行工程化分解的时候，我们只要进行非常严密的思维推导，就可以得到这个事物背后的创新。我们总习惯激励自己保持初心，其实从某种意义上来说也是一个道理。”袁靖解释道。



创新方法论：

与其更好，不如不同

谈到创业，大家都不免把它和创新联系在一起，这是创业项目能否形成突围的重要关卡，与此同时，也让很多身处其中的创业者因求法无门而感到苦恼。

袁靖则提出了一个很有意思的观点：创新是有迹可循的，创新甚至是可以有步骤的。在分享中，袁靖把创新分成了两个部分，一是要素拆解，二是重新组合。

有意思的案例有很多，袁靖化繁为简，在她看来，拼多多的崛起就是改变了货与人的匹配方式，从传统“淘宝模式”的人找货，变成了一键分享朋友圈后的货找人；今日头条改变了信息与人的匹配方式，从人找信息，向信息根据人的阅读习惯，采取迎合人的阅读偏好的呈现转变……

“创新不是对已有商业模式的打磨，而更倾向于是一种颠覆。这也是我一直很信奉的一句话，与其更好，不如不同。”袁靖总结道。

虽然从2004年开始创业至今，袁靖已经很难说是某个具体行业的创业者，但是作为她的创业开端，外贸一直在她的事业布局版图中有不一样的地位。如今，中美贸易战的阴云已经压在了无数外贸人的头顶，在分享会现场，就有从事外贸行业的读者表示自己当前的彷徨：外贸企业应该何去何从？现环境下一个优秀的业务员应该具备怎样的素质？

袁靖回答道：“大环境不管如何变化，这个行业在未来很长一段时间内肯定依旧存在。但是我们也要意识到，曾经那种大批量的外贸订单时代已经渐渐离我们远去了，对于外贸行业来说，碎片化订单时代已经走向我们。因此，如今我们要善于从用户视角思考客户需求，适应‘高位打低位’的模式，比如以国内2C的模式去服务国外那些小B客户等等。无论如何，虽然我目前创业延伸到了多个领域，但我仍然看好外贸行业的发展。”

小时候，我们梦想当老师、当科学家、当宇航员；长大后，大多数人都习惯调侃自己在成长中，早与梦想两个字南辕北辙。

如此看来创业者确实是非常特殊的一个群体，创业的辛苦冷暖自知，也祝福每位奋斗者在几经沉浮之后，仍然能看到最初梦想中的童话。