

下一个时代：智能互链时代

记者 薛智谊

最近，在甬江人才创业中心听了一场关于区块链的讲座，宁波格密链网络科技有限公司创始人陈智罡博士形象地说：“人工智能（计算）是新的生产力，大数据是最先进的生产资料，而区块链是新的生产关系。”

他说的其实是即将来临的下一个时代——智能互链时代，就是以人工智能、大数据、机器学习和区块链这些思想和技术所引发的一个全新的时代。不出五年，我们将进入这样一个时代。

区块链的技术其实并不复杂，但它的思想无比伟大，它将革新公司组织、商业组织的形式，给人类的生产关系带来巨大的变革。人工智能是生产力，数据是新的生产资料，区块链是新的生产关系，当这三者都发生变化的时候，这个时代将出现巨大的洗牌的机会。只有主动拥抱变化，才能在这个时代领先，否则就会落后甚至被技术碾压。不要说我们不懂技术，不懂技术才要拥抱技术，才要敬畏技术。

大数据和云的魅力与价值，开始的时候很多人都不知道“云”为何物。但马云说，未来的发展要从IT到DT，未来是大数据的时代，未来是云的时代。2009年，马云跟王坚博士决定做阿里云时，阿里内部的人也不是很理解。阿里云前面五六年一直在烧钱，内部开会的时候，王坚被别的部门嘲笑，但是坚持到今天，阿里云已经成为全球仅次于“亚马逊云”的第二朵云，全球第二大的大数据云的公司。今天阿里云成为这样伟大的公司，成为一个几百亿美金的公司，是十年以前，就种下了一颗种子，判断了清晰的方向，艰苦地，卓绝地努力了十年。

这启示我们创业的前瞻性多么重要。要站在未来看现在。

1

2

创业有三种姿势：

一是以过去做现在。研究别人过去的成功并向他学习，这样我们还是难以超越他。因为企业抓住的时代机会是不同的。刻舟求剑，这是简单的模仿。

二是以现在做现在。靠抓风口成功，但是风是不可能永远刮的，《道德经》里就说“狂风不终朝，骤雨不终日”。到了波峰以后，你再去追，这个行业就往波谷走了，你去了就是炮灰。

正确的方法是第三种：

以对未来的判断做今天的事。这才是唯一可取的，能够带领大家创业成功的方式。也就是倒着想，正着做。

任何一项伟大的事业，在开始的时候，都是在波谷之中，别人没有发现这个机会。阿里重金投资阿里云，京东重金投资物流等，都是在人家不理解的时候发力，最终取得了成功。当然，创业者要执著但不能固执。《论语》里孔子就说过一个君子必须做到“勿意、勿必、勿固、勿我”，意思是要做到这四件事：凡事不要主观刻意地去想，不能总是说我必须要怎么样，不能固执，不能以自我为中心。这是正确认识自己与他们、与世界关系的角度，当然也是认识自己与创业的角度。

当下，创业进入了硬核时代，没有金刚钻，别揽这瓷器活。过去成功很难，有挑战。今天创业的门槛越来越低，但是创业成功的门槛却越来越高，我们不能轻易挑战创业，但也不要惧怕失败。创业的人生就像大河一样，没有跌宕起伏，哪来的波澜壮阔。现在的很多创业成功者都是连续创业者。美团的王兴是第四次创业，今日头条的张一鸣曾和他一起创业，都经历过失败。拼多多三年就上市了，但黄峥11年前就开始了创业，最初是谷歌的工程师，离职后做电子商务网站，销售手机等电子产品，后来又创建了乐其公司，做电商运营服务，又创建了一家游戏公司。小鱼科技的宋晨枫，首次创业时打造了一款3D虚拟世界平台“游秀世界”，之后卖给了YY。火花思维的罗剑首次创业时，从事医疗辅助服务，取得了一定成就，随后又加入赶集网，进行二次创业，分享到了中国互联网的红利。他们都有很深的战略思考，并在创业过程中，持续提高自身的能力。

3

从数据上看，米读是趣头条旗下又一个实现了爆发式增长的产品。

面对变化，要知止，要拥抱变化。“知止而后有定”，知道边界在哪里，就会目标明确、方向正确，而拥抱变化是一种主动求变。最近，携程董事局主席梁建章公布了携程的新战略“G2”，即 Great Quality（高品质）和 Globalization（全球化），并宣布在组织架构上引入BU制。也就是说，携程有无数个小创业公司，它们有自己独立的CEO，对整个BU的业务发展负责。要知道，当下，阿里借飞猪，美团做酒旅，两者活用“高频打低频”法则跨界杀入OTA市场，特别是美团，虽营收及净利率不及携程，但在间夜酒店预订数上却正显示出赶超之势。

竞争态势瞬息万变，由不得企业喘息。下一个时代，是物联网的时代，是万物互联的时代，是智能互链时代，敢问路在何方？路在脚下，也在心里！

商界的变化向来是让人眼花缭乱。最近，“体育品牌A股第一”的富人鸟飞得陷入困顿。这家白手起家，花了27年成为“体育品牌A股第一”，但是5年就走到了今天的局面。为梦想执著罗永浩和富二代王思聪，都成了“老赖”；蔚来汽车的李斌被某10w+的大作认定为2019年最惨的人，反映了汽车行业产能过剩，造车新势力步入寒冬。

几家欢乐几家愁。今年10月，趣头条旗下的网络文学平台米读宣布获得1亿美元B轮融资。趣头条这个资讯类应用，与拼多多、快手被称为下沉市场三巨头，靠“收徒制度拉新、金币体系促活”的模式和抓住了“五环外的四亿人”取得了成功之后，又创造了新的成功——目前米读用户规模已超过1.5亿人。