

(上接 21 版)

(5)竞争的饱和期。人们开始意识到一个新事物的真正亮点,越来越多的人涌入市场,导致竞争越发激烈,直到寡头出现。

举个例子。其实很多人都知道,早在滴滴、快的之前,国外早就有了“共享出行”这个概念,比如在中国被滴滴打败的Uber。

事实上,倘若说到网约车,无论滴滴或是Uber,都不是第一个吃螃蟹的公司。真正全球第一家互联网约车平台,其实是周航做的易到用车。

易到用车创办于2011年,但发力点是从2012移动互联网元年开始,那个时候其实很多人对共享经济已经有了比较初步的认识,可以算是“期望值的高峰期”。

然而,下面的这个故事或许很多人就不知道了。哪怕是我,也是在一次很偶然的机会下得知的。

其实,国内曾有一个小有名气的企业家,他的名字叫王永,早在20年前,他就开始不断鼓吹和践行共享出行的这个概念了。

王永是何许人也?他是湖南邵阳人,原本从事广告设计工作,后来创办了一家企划公司,在业内小有名气,并成为了品牌中国产业联盟秘书长。

为什么我如此了解王永这个人呢?这是源于在2010年的时候,他在我的母校北京大学做了一场小型的分享会,主题就是关于“顺风车”。

作为一个节能环保主义的倡导人,王永很早就开始推广“顺风车”的概念。他一开始用自己的私家车,上下班时搭载路人,直到后来,他说服身边越来越多的人开始加入顺风车运动。

据我所知,虽然王永是国内最早开始践行“共享出行”理念的人之一,但他真正作为一个竞争者入局网约车领域却是在2014年,他所创办的平台叫做“微微拼车”。

2014年,可谓是共享汽车最热闹的一年,滴滴、快的、嘀嗒、51用车、天天用车,以及微微拼车,每一个公司背后都有无数的资本追捧,这有点众星捧

月的感觉。

然而转眼间,2015年2月14日,滴滴与快的宣布合并。此消息一经传出,资本立即陷入了冷静,原本一年时间便估值10亿的微微拼车,瞬间像遭遇了滑铁卢般陷入无人怜惜的境地。

为了维持仅有的一点希望,王永先后从私人身上拿出了2000万投入公司。此时,正是共享出行领域的“黑暗破灭期”,无论王永如何挣扎,最终也始终没有逃过项目倒闭的厄运。

再接下来的故事,想必大家都知道,从共享出行开始,再到共享单车、共享汽车、共享电动车……整个出行行业也从“爬坡期”进入到了“饱和期”。

然而赢家是谁?当然是那些能顺应趋势“生命周期”的人。

换句话说,所谓的机会,你单单只是看到了并没有用,甚至是你看到了立刻就去做了也未必有收获。

若想真正把握住机会,你还需要充分顺应一事物的发展规律。

然而,若想真的做到这点,靠的不只是投机的小聪明,还要学会用更立体思维看待问题。

3 如何把握住属于自己的机会?

俗话说,“万事俱备只欠东风”,这是很多人给自己的一个误区,觉得自己已经很努力,但就差一个机会了。

说到这里,我可以很负责任地告诉你,机会不是靠“抓”的,而要靠“借”。

这句话怎么理解呢?想必大家都听过“草船借箭”的故事。

据《三国志》书中记载:濡须之战时,孙权屡屡向曹操挑战,可曹操偏是坚守不出。

后来孙权想破了头也没有办法,于是就故意责难诸葛亮,限他在10天之内造出十万支箭。没想到诸葛亮淡定地看了看天色,并掐指一算,表示交出十万支箭他只需用3天。

接下来,第一天过去了,第二天也没有动静,眼看孙权就要发威了,结果第三天的时候天空飘起了大雾。

于是,诸葛亮让孙权亲自坐着大船进入到曹军水寨前,使得曹军万箭齐发,瞬间借足了十万支箭,立下奇功。

这个故事说明了什么道理呢?

如果你把造箭作为我们人生当中的目标,那么天空中的大雾就好比是趋势。“草船借箭”之所以巧,就巧在诸葛亮没去想如何自己去造10万支箭,而想的是如何“借势”。

这就如同趋势来了,很多人想的是如何跳进趋势、追赶风口,只有少数人想的是如何让趋势“借为我用”。

比如你知道区块链技术必将是下一个时代的风口,难道你就要去学编程、学写代码吗?答案当然是未必,因为相较于庞大的趋势而言,你的这丁点勤奋压根微不足道。

这个道理虽是简单,但很多人偏爱南辕北辙。比如看人家炒币赚了就去买币,看人家直播火了就去玩抖音,看人家创业发了就贸然裸辞……

要知道,更多在新媒体红利中拔得头筹的内容创业者,都是在传统内容行业磨练了很多年的老司机,试问一个连10万字都没写过的职场菜鸟,又怎能一夜间轻松获得10万+?

因此,别人能抓住的机会未必属于你,别人敢追逐的风口你也未必适合。倘若你真想创造机会获得指数型成长,那不妨先做到以下2点:

1、升维思考,降维打击

所谓升维思考,前面已经提到了,意思就是你先要提升自己的思维格局。

如果把一个人的知识比做一个圆圈,那么圆圈里面就是你已知的,圆圈外面是你未知的。事实上,当你圆圈越大的时候,就会越发现自己的无知。

但可怕的是,很多人无法意识到自己不知道的位置。这就需要你在圆心的位置画一个垂直的Y轴,站在更高的层次俯瞰自己。

中国人讲的“大智若愚”其实就是这个道理,意思就是说你明明可能认为自己知道的已经很多了,但却仍要以空杯的心态看待一切。

比如一个趋势诞生了,想不要人云亦云的评价它对不对,而应该先多问几个为什么。

同样的道理运用到工作中,老板交给你一项任务,你可以问自己为什么老板交给你这项任务,为什么你能做好而不是别人。

那什么又是降维打击呢?

看过《三体》这本书的人其实很容易理解。所谓的降维,简单理解,就是相比较于二维,一维就是降维,相比于三维,二维又是降维。

试想你在电影院里看大片儿,你是喜欢三维的体验,还是二维的体验呢?可尽管如此,三维四维也不是凭空出现的,它们是由一维二维逐渐演化而来的。

换到人生的机会面前,我们又如何依靠“降维”获益呢?

方法很简单,就是我们的思维要高调,行为要落地。

所谓的行为要落地,首先要避免“无效的努力”。换言之,相比于一时的短期收获和低价值的重复劳动,我们应着眼于“长半衰期 & 高收益值”的东西。

什么是“半衰期”?它指的是随着时间拉长,你的激情会不断被削弱;而“收益值”,则指的是你做一件事情时,所获得的精神或物质方面的回报。

比如玩游戏、刷抖音,这两者虽是“高收益值”,但却伴随着“短半衰期”,也就是说时间越长你越得不到收获。

反之,“长半衰期 & 短收益值”的事情也很多,比如看书、健身、与牛人交流、积累你的良好信用...

为什么聊如何把握机会,却又要谈到个人努力呢?

道理很简单,因为倘若从立体的多维角度思考,个人的努力相当于一个“点”,而趋势是为你赋能的,它如同“线

面体”。

一个点必须依附一条线,而一条线又要依附于线和面。这就好比一个趋势来了,先会激活一个经济体,然后才是一个行业,再者是一部分公司,最后才是个体的人。

所以,当你站在高层次的格局俯瞰一个新物种的发展规律时,不要忘记一句老话——“打铁还需自身硬”。

正如前面故事中所讲到的,想要借到十万支箭,你起码先要有艘船。

要知道,抓住机会其实并没想象中那么难,难的是你自身是否能够和趋势形成同频的顺周期。

换句话说,你既要能享受得了机会的高潮,也要能忍得住趋势的黑暗。

2、用5W2H建立起思维的“轴”

说到“轴”这个概念,也许你会想到数学当中XYZ等的各种轴线。

换做认知思维领域,我喜欢将其比作一种“时空结构”。比如我们要写一篇叙事文的时候,首先会想到7要素,即时间、地点、人物、起因、经过、情节、结果。

而我所讲的“轴”,就是串联起一个完整故事的思维主线。

比如我曾经是一名产品经理,当我设计一款APP的时候,首先要问自己一个5W2H的问题:

Who:产品给谁用?

What:产品主打功能是什么?

Why:用户为什么要用?

Where:推广渠道和用户场景是什么?

When:产品什么时候交付?

How:如何组织开发及营销工作?

How much:产品是否免费,定价多少?

事实上,5W2H里的每个关键词都能再延伸出好多个问题。想必很多人知道,之所以这么问,是因为能更加立体的看清一个问题。

这套系统虽不是最全面的思考方法,但却能帮助我们看明白95%的未知事物。好比一个新的技术、一个新的行业、一个新的公司,甚至一个新的工作机会。

就拿区块链来举例。在我看来,区块链从来不是什么高深的技术,之所以很多人听到后一头雾水,是因为没有真正的系统思考过。

或者你可以尝试下用5W2H的方法,从以下几个问题开始寻找答案:

Why:为什么说区块链是下一个趋势?

What:区块链提供了什么核心价值?它的构成逻辑是什么?

Where:区块链会在哪些领域得以应用?

Who:谁会是区块链的受益者?我能用得上这个技术吗?

When:区块链会经历哪些周期?现在处于什么阶段?

How:如果可以,我该如何运用区块链?

How much:研究区块链需要付出多少成本?我需要花时间学习吗?

说到这里,也许你已经明白了。同样一事物,在不同的人眼里往往有着不同的诠释,区别就在于你是否能站在更高的层次,运用更多的维度去思考。

高手之所以是高手,并非在于他比你有更多的机会,而在于他比你用更立体的视角看待问题。

这就如同每一个人的四周都有一堵墙,普通人站在墙内以为世界只有眼前这么大,而高手则会踮起脚尖试图看向墙外,因为他知道,世界的大小不是由围墙决定的,而是由自己的身高决定的。

所以我们才常常开玩笑说,个子高就是有好处,因为他能比别人呼吸到更新鲜的空气。 据搜狐文化



若想真正把握住机会,你还需要充分顺应一事物的发展规律。据网络