

大学生“机敏演进”创业理论及方法研究

张瑞华

(陕西公开大学,陕西 西安 710065)

摘要:随着大学生创新创业影响力的不断增强,创新创业理论方法也逐渐鲜明,这不仅给大学生带来了无限生机,更重要的是锻炼了大学生敢于创新尝试的勇气。积极倡导大学生创新创业是新时期职业教育的方针政策,抓住十四五规划契机,为中国从制造大国走向创造强国培养更多的创新人才。

关键词:大学生;创业;方法

[DOI]10.12231/j.issn.1000-8772.2021.18.257

1 “机敏演进”创业理论

“机敏演进”创业理论和方法,是延续西方经济学派思想架构、结合精益创业、以及中国经验的“机敏演进”哲学。它有体系地帮助创业者找到适合自己缘起的创业方向,实现“从0到1”的新品类创业”突破。那么,为什么不存在一种绝对正确的创业理论呢?

1.1 创业的反身性理论

反身性理论的前提是:人们对事物的认知天生就不完整、因自我本身就是市场参与者。其核心就是存在着有限理性认知和矛盾。

1.2 创业思维中的先验与后验争议

贝叶斯派,是把先验分布解释为在抽样前就有的先验信息的概率表述,先验分布不必有客观的依据,它可以部分地或完全地基于主观信念。频率学派,是指坚持概率的频率解释的统计学家形成的学派。

贝叶斯学派认为先验分布可以是主观的,它没有也不需要频率解释。而频率学派则认为,只有在先验分布有一种不依赖主观的意义,且能根据适当的理论或以往的经验决定时,才允许在统计推断中使用先验分布,否则就会丧失客观性。

贝叶斯学派认为任何合理的优良性准则必然是相应于一定先验分布的贝叶斯准则,现实中的统计无意识地成为“贝叶斯主义者”。频率学派表面上不使用先验分布,但所得到的解也还是某种先验分布下的贝叶斯解,而这一潜在的先验分布,可能比经过慎重选定的主观先验分布更不合理。

贝叶斯方法对统计推断和决策问题给出程式化的解不需要频率解释,因而即使在一次使用下也有意义。反之,根据概率的频率解释而提供的解,则只有在大量次数使用之下才有意义,而这常常不符合应用的实际。

1.3 创业思维的枷锁-“窄化”

“窄化”是指人们在实践过程中对事物的躯体感知、认识。其思维模式和趋势是向某一焦点高度集中,使其所涉及的标的越来越受到限制的过程。通常的“窄化”受感觉认知、信念思维、情感意识、等的影响。因此,“窄化”的演进是一个构建和破灭的过程。若对被“窄化”的标的认知是有益的,则“窄化”就会指导我们的发展;相反就会因“窄化”而缺失必要的感知,使得结论出现偏差。如“窄化”与应急障碍、人格障碍、疾病等,无不体现“窄化”在思维、认知中的障碍。

2 机敏创业者的心智修炼

心智模式通常是通过个人的认知、信念、行为来影响自身的观察、思考和行动的。不同的心智模式会得出截然不同的结果。机敏心智不仅能做出如何理解世界的思维,更是走向成功的灯塔。心智决定思维,思维决定行为。

2.1 改变创业者偏执

首先,向批判者、失败者学习。批判者的意见更重要,认真找到批判者反对的要点,一定能发现特别的视角或启迪式的价值。失败

者的心得告诉我们去思考别人如何失败。《大败局》给我们提供了无尽的深思和借鉴。其次,提高鉴别幸运者偏执的能力。江湖骗局的成功,都是因为幸运者的偏执。所有的成功者其实都是幸运者。科学地抛掉那些没有代表性的认知,全面系统的了解才能矫正系统的偏差。最后,创建科学严谨的逻辑思维方法。一次成功是运气。再次成功必须是基于科学严谨的逻辑思维和战略思考。要想真正成功就必须对整个运营规律有着自己深刻的理解。

可见,成熟的商业理论就是创业的逻辑谬误,支持创业的理论是探索学习的过程,是不断尝试、演进的过程。创业失败的企业就没有遭遇过商业理论的大规模检验,所以无论法律专业水平多扎实,得出的结论都是错的。所以统计学高手也不一定体现在专业水准上,而是体现在高超的职业判断和丰富的综合能力。

2.2 初心正念,建树事业念力

创业者应确认自己的创业缘起,放空自己固有的商业思维;初心正念,破除创业者自己的虚妄之心。确立事业愿景目标,以诚信为本建树成人达己之价值取向。创建商道与现代企业管理、组织结构、市场细分、风险决策、人力资源、企业文化等的融合,实现自我价值。

2.3 观势洞察,不断探索

创业者的观势能力和客户本源痛点洞察能力,即洞观消费者价值。面对当今消费者,最担心的是我们不知道自己不知道的是什么。所以通过科学的观察洞察,获取需求侧变化认知,深刻洞察所处品类消费者的市场变化,发现新的消费者价值机会。

2.4 机敏玉成、反哺传道

在创业实战中训练创业者的机敏本能,不断创新不断求得胜利,从而走向事业的成功。反哺、正哺和互哺,拓展了创新创业空间,赋予了创新创业新的意义。创业者反哺社会,在社会中传递反哺社会的商道,创业才会立于不败。

3 基于“机敏演进”理论体系的创业方法

3.1 “机敏演进”创业理论体系及风险控制

创就是缘起,即团队基因、天资、禀赋、擅长等。业就是新品类或者是有人尝试过但未成功。创与业的结合才是新品类诞生的缘起。社会环境迭代、需求生态演进、创业者心智演进、产品与服务演进等,共同构成了“机敏演进”理论体系,它不仅给创新创业带来了无限生机,同时也存在着许多风险。那么创新创业风险如何控制呢?

产品风险控制。此风险需解决好:产品是不是最简可迭代产品设计;是否有无法逾越和实现的技术困难;是否组织供应链上有巨大挑战;是否经济实力难于实现等问题。

产品客户风险控制。首先研究产品客户对象是不是痛点需求。其次是否具有两个互相提供网络收益的双边市场和独立用户群体的经济网络。

产品市场风险控制。准确分析验证创新产品市场:是否在较长时间内不会消失;是否是长久性产品;市场规模增长是否可持续;市

场增值部分会不会被取代;大数据增长趋势判断等。

产品增长风险及桥头堡风险。解决好创新产品用户数量增长上的挑战与障碍、用户数量增长的成本极限等。创新产品是否出现较高的重复使用率;对新进入者要有无法跟进的商业壁垒,如专利、核心技术、商业模式、团队等。

3.2 “机敏演进”创业方法

机敏创业理论是创业者在市场需求模糊不定、用户需求难以识别的状态下,开发新品类的产品与服务,获得企业未来的创业。机敏创业者的创新循环周期短,迭代次数多。通过与用户的接触,逐渐学习与认知用户需求,而不是迎合用户的奇思妙想;测试、验证猜想、开发产品与服务,用最简单有效的方式满足用户需求,赢得市场份额。

第一,合理运用“先验”与“后验”的验证思维辩证方法。不断提高对事物的认知。总结规律、经验,科学地解释世界。用理论指导实践,用科技、实践改造世界。

第二,修炼初心正念的心智、利他取全的胸怀、崇德广业的格局。习得大于构建,机敏创业更像一个生命的成长,既不能拔苗助长,也不能为一杯奶去养一头牛。初创者边学边干边总结不断演进。不把经验当科学,学会动态瞄准,懂得选择大于努力,把创业风险降到最低。

第三,少做“价值判断”,多做“事实判断”。习得客观世界的真相,不预设立场,相信事实;觉察客户的细节和语言背后的行为,洞见隐藏在现象背后真实的痛点;不迷信所谓的成功经验,避免形成路径依赖。

第四,打破“窄化”思维,洞见痛点的思路。打破“窄化”禁锢不断

地去我执着自以为是。精准鉴别欲望、需要、需求、刚需、痛点。瞄准痛点寻找种子用户。

第五,改变机敏创业者心理。首先要把自己当成别人此为忘我。其次要有爱的胸怀,把别人当成自己。再次是把别人当成别人即为智慧。最后要把自己当成自己乃为自在。从自身优势和缘起出发,突破供给侧思维。忘掉红萝卜钓鱼的构建式思维,以空杯的心态同理到客户痛点。

第六,机敏创业者的学习。创新创业学习是猜想、验证、匹配产品与服务、建立更深层次市场认知的循环过程。为证实你的产品与服务是否可以持续被接受,就需要创业者时刻学习。学习竞争对手的方案,与消费者形成关系型学习方案。看别人模式,寻找自己的机会。

第七,清晰认识机敏创业理论的五类风险;准确定位创业者的创业背景,识别和选择创业路径;不断完善创业者心智转变;在实践上完成种子用户和痛点的匹配;充分运用创新创业工具;正确理解机敏创业之道。在构建解决方案上,完成互联网时代下由工业化组织向自组织、液态化组织的转变。

4 结束语

创业是时代的价值,更是人生的意义,无论如何它都会带给你无价的收获。成功是对行为的肯定,失败是成功的经验之路。未经挫折的成功算不上是完美的成功。