

2018 跨年演讲引爆创业圈

他们却有不同“声音”



2018年12月30日夜，以“预见2019：国运70”为主题的吴晓波年终秀在珠海横琴举行；2018年12月31日晚，坐标深圳“春茧”体育馆，App创始人罗振宇完成了他的倒数第17届《时间的朋友》跨年演讲。一连两天的鸡汤演讲，各有主旨和意味，而对于两位大咖的跨年演讲，初创团队、资深创业者及创业导师等莫衷一是，褒贬不一。

青年报记者 明玉君



>>> 吴晓波跨年演讲

2018年留下的五个悬念和2019年八大预测

当晚，演讲现场挤满了5000多位观众。吴晓波一如既往幽默风趣，他说，自己每年都在做一件非常“危险”的事情，就是对经济形势的总结以及对新一年的预见。他指出，2018年人们听到最多的两个词，一个叫作“黑天鹅”，一个叫作“灰犀牛”。“黑天鹅”是指意外发生的事；“灰犀牛”是指特别大的动物蹲在那儿，你跑过去，虽然让自己不要碰到它，但还是碰到了。所以，当“黑天鹅”、“灰犀牛”事件频发时，这一定是个充满不确定的时代。

创业还会不会继续热下去？

2018年留下的5个悬念中，除了关注中美贸易战、房地产之外，吴晓波还聚焦“消费降级”。他指出，过去一年，拼多多、趣头条、微商这三个名词经常被讨论，透过这些品牌，很多人说出现了消费降级。但在他看来，真实情况是“消费分级”，并不意味着消费降级，说明消费圈层分化越来越明显，层次变得越来越多。

同时，对于“创业还会不会继续热下去”这一悬念，他指出，移动互联网红利结束是创业降温的主要原因，制造业在未来会成为新的创业趋势，未来没有所谓的传统产业，所有的产业都跟新经济有关。

社交私域电商将于2019年出现井喷

除了2018年留下的5个悬念外，吴晓波还对2019年展开了8大预测。在预测中，除了经济回暖、新经济革命将至等经济

[不同声音]

王导向(上海大崑网络科技有限公司创始人): 创业将持续解决新的痛点和需求

“对于吴晓波所提出的‘消费分级’，我持赞同态度。”在上海大崑网络科技有限公司创始人王导向看来，拼多多、趣头条等的火爆，都是社交红利的结果。虽然价格比线下更便宜，但这在一定程度上培养了用户的消费模式和习惯。“不是‘消费降级’，我认为总体上是升级的，消费圈层分化越来越明显。”

创业还会不会继续热下去？作为初创企业创始人，王导向深有感触。他坦言，虽然处于“大众创业，万众创新”的大背景下，政府等各方都给予了大力支持，但创业始终是小众的事情，困难和挑战丛生，尤其2018年赶上资本寒冬，创业者举步维艰，处境更加艰难。但同时，他坚信，随着经济的发展和内需的增强，创业还将持续解决新的社会痛点和需求，创造更大的价值。

吴晓波指出，制造业在未来会成为新的创业趋势。但在王导向看来，在制造业升级的基础上，跨界将是未来的主流，随之将涌现出一大批创业类公司，通过跨界合作进行创新和产业升级。

形势的预见外，他还指出制造升级拐点出现。他强调，从2014年开始，中国制造发生了非常多的变化，技术驱动成为一种新的能力，同时定制成为一种趋势，很多公司将硬件和软件结合，提供一整套解决方案，大量的企业正在进行跨界，跨界增值的效果会逐步显现。

同时，他指出社交的圈层化越来越明显，而社交的私域电商将在2019年出现井喷，因为平台流量变得越来越贵，消费者在平台上获得信息的成本变得越来越高，企业通过平台获得消费者的成本也越来越高。为此，会员制会成为2019年最流行的消费者关系模式。

此外，他预见5G会带来新的互联互通的机遇，他将体现在：精细农业、实时运输、智能物流、无人驾驶、沉浸式购物、协作工作空间、灵活制造、无人机运输、沉浸式娱乐、可持续发展的社会。

郑旭(《创业突围》作者、华创互动教育研究院院长): 迈入2019, 企业要深刻理解“新常态”

“‘预见·2019：国运70’吴晓波年终秀，本质上是一个‘秀’。”畅销书《创业突围》作者、华创互动教育研究院院长郑旭指出，演讲中，“新匠人”、“新国货”、“新中产”、“新消费”等新名词层出不穷，但并没有提出明确的指导性意见。因为，社会一直在进步，如果没有发生“质”的变化，也就无所谓“新”，不过是贩卖焦虑和创造新名词罢了。因此，他建议创业者将吴晓波跨年演讲当作一场秀欣赏就好。“如果真的奉为企业未来发展之‘圣经’，企业很可能误入歧途。”

迈入2019，郑旭坦言，企业要深刻理解“新常态”，而这个“新常态”，包括以下几个方面：第一，全球性社会总需求增长缓慢，国际贸易摩擦处于高发阶段，传统企业“扩产能”一定要谨慎；第二，“先进制造”将在未来5-10年成为中国经济的亮点；第三，消费端更加个性化、娱乐化，消费类企业需要加强创意能力、渠道能力和品质管理能力；第四，由于信息爆炸性增长，获客成本越来越高，企业锁定特定客户群体、全面满足客户各方面需求，将成为趋势，单纯靠大投入、广撒网来获客的企业，成功概率会下降。

>>> 罗振宇跨年演讲

我们的未来藏在“小趋势”

2019年1月1日凌晨，罗振宇2018“时间的朋友”跨年演讲落下帷幕。至今，这场终身学习者的跨年盛会，已经走过了第四个年头。距离罗振宇发愿要连办20场的目标，又更近了一步。历时四个小时的演讲中，罗振宇通过对过去一整年的回顾和未来的展望，连发“扎心五问”，最终揭示出——比起普通人无法把控的大趋势，真正能给所有人带来机会，从细微处引发大变化的，恰恰是我们身边的各种“小趋势”。

发现和把握创业“小趋势”

他给“小趋势”下了这样的定义：小趋势，是影响趋势的趋势，带来改变的改变。他强调，只要善于发现和把握小趋势，总能找到新机会，并通过回顾过去一年标志性事件、市场环境的变化以及代表性的个体故事，阐述了抓住“小趋势”的五大方法，即抓住小趋势，要先认清事实；小趋势来自于“非共识”；把握小趋势，要以整个人生为尺度；落实小趋势，需要从系统中汲取力量；奉行长期主义。

以金句作为演讲收尾

另外，延续他以往演讲的传统，在2018年这场跨年演讲中，罗振宇亦选择了用两句话作为收尾。第一句，献给刚刚过去的2018，约翰·列侬语：“所有事到最后都会是好事。如果还不是，那它还没到最后。”第二句，对于即将到来的2019，他给出的寄语来自加缪：“对未来最大的慷慨，是把一切献给现在。”这两个金句，为这场主打理性思辨的跨年演讲画下句点的同时，也留下了一抹温情的底色。

[不同声音]

张晓曙(上海市创业指导专家志愿团理事、美国企业市场营销学会(BMI)国际注册营销师(MSC)): 少吐槽批判, 多汲取精华方为正道

“对于创业者来说，罗振宇的跨年演讲可能并非全新的视角与内容，网络评论吐槽他有作秀成分，是新瓶装旧酒。”在张晓曙看来，罗振宇年年为观众呈现全新的个人观点，也并非易事，对罗振宇所讲的“大小趋势”和五大方法论等，观众需客观看待，不可一味跟风。

在现实的大环境变化下，个人微弱的力量可能无法改变大局，如果能够通过励志故事、心灵鸡汤、名人金句等激励创业者远离浮躁和焦虑，逆势而上，也不愧为有用之举。尤其在资本寒冬之下，他指出，“对创业者来说，能够透过现象看本质，把握当下趋势和机会，化危为机，聚焦专业，精耕细作，方为上策。”创业者宜

充分利用自身优势，合理规避风险，自我调整、自我规划，直面困难、步步为营地走出一条创业大道。

对于罗振宇的跨年演讲，张晓曙提醒创业者们少吐槽批判，多汲取养分，取其精华去其糟粕，为创业所用才是正道。

颜明华(上海柯力士信息技术有限公司董事长兼创始人): 泛泛而谈的内容, 很难引发共鸣

在连续几年倾听罗振宇的演讲之后，创业者颜明华明显清醒和冷静了很多。经过多年行业深耕和摸爬滚打，他发现创业者一定要认清自己和团队，做擅长的事情，切莫盲从大咖所谈的趋势和风口。“倾听演讲，要从中间挖掘对自己有用的内容，一味盲从只会起反作用。”

在他看来，网络上对于罗振宇演讲的质疑和批评存在一定道理，如“小趋势”等内容太过宽泛，单纯的泛泛而谈，很难引发共鸣。作为有着10年创业经历的资深创业者，他建议，演讲内容更应从人们当下的需求出发，多些创业干货和经验分享，或许更能启发和帮助创业者。“如果盲目洒‘鸡汤’，大众很难再‘买账’，同行业小论坛、创业分享或许更受创业者欢迎。”