

行业“冥”灯——罗永浩

当罗永浩宣布将会在未来展开一个有关元宇宙的项目之后，质疑声开始出现，并且开始有人用行业冥灯的名头来评价罗永浩。

尽管这种说法多有几分戏谑之义，但是，用行业冥灯来定义和评价罗永浩，未免有些太多简单和武断了。

同外界将罗永浩定义成为行业冥灯不同，我倒是认为，罗永浩是行业的灯塔。

当然，这个灯塔多半是有风向标意义的，并不是说他是行业的领路人，抑或是说一个行业因为他改变了什么。

换句话说，罗永浩对于行业动向的把控具有非常灵敏的嗅觉。但凡是他所涉足的行业，几乎都是非常火爆的行业。

无论是早期的英语培训，还是后来的造手机，做电子烟，抑或是再后来的区块链以及新近刚刚兴起的元宇宙，每一个新的热点行业，我们几乎都可以看到罗永浩的身影。

尽管罗永浩每一次投身的行业都很火，然而，到最后这些火爆的行业几乎无一例外地都化为了泡影。

于是，有关罗永浩是行业冥灯的说法便由此而来。

如果仅仅只是以行业的兴衰更替来评判一个人，甚至将一个人与一个行业联系在一起，而不是从行业本身来看待，那么，这样的看法多少是有失偏颇的。

这句话，之于罗永浩，同样是适用的。

事实上，当每一个新的商业模式，新的技术，新的风口兴起之时，我们看到的是不同的人都会参与其中。

单单从罗永浩投身其中的那些风口行业来看，我们就看到了很多人，很多公司都投身其中。

以直播带货为例，当罗永浩投身其中的时候，我们就看到很多人开始唱衰，并且有人说，直播带货不行了。

透过直播带货后来的发展情况，我们可

以非常明显地看到，当罗永浩真正投身到直播带货的行列之后，它的热度非但没有减弱，反而还达到了一个前所未有的新高度，甚至还引领了特殊时期人们主流的购物方式和商家主流的推广方式。

无独有偶。

以罗永浩涉足的区块链为例，虽然经历了早期的野蛮生长之后，区块链的泡沫最终破灭，但是，我们依然无法否认区块链已成为新的热土，并且还被上升到了国家战略。

尽管区块链的势头大不如前，但却依然是人们探索新的发展方式的主要突破口。

透过直播带货和区块链，我们可以非常明显地看出，罗永浩把握风口的能力丝毫不差，它对于行业的把控还是有着自己独特的嗅觉的。

既然罗永浩对风口的把控非常灵敏，那么，为什么依然还会有人将它称作行业冥灯呢？

原因如下：

首先，以己度人的思想作祟。

人们总是会用自己的思想和看法来衡量别人的做法，对于罗永浩，同样也不例外。

当我们看到罗永浩做手机，做直播带货，做区块链的时候，仅仅只是看到了他做这些事情，但是，并未真正了解罗永浩做这些事的真正原因。

如果我们对罗永浩所从事的行业做一个总结，我们就会发现，几乎所有的行业都是人傻钱多的行业。

换句话说，罗永浩之所以会去涉足这些行业多半是因为这些行业充满了新的机会，特别是充满了热钱。

从某种程度上讲，罗永浩之所以会做这些行业，多半是因为他想要去赚钱，而不是去谈所谓的情怀和理想。

然而，很多人在看待罗永浩做这些行业的时候，并不仅仅只是以此来看待，他们会

用自己的标准来衡量罗永浩。

于是，罗永浩就变成了一个看似另类，抑或是看不懂的存在。

当这个行业的热度退却，他们便开始以此来衡量和看待罗永浩，于是，罗永浩就成为了他们眼中的行业杀手。

或许，行业冥灯，便是源于此。

其次，行业本身的特质所决定的。

复盘罗永浩所从事的行业，我们发现一个非常明显的规律，这个规律就是几乎所有的行业都是热钱很多，玩家很多的行业。

从做手机到做电子烟，再到直播带货，再到元宇宙，几乎都是如此。

但凡是这样的行业，几乎都有一个特点，即热度来得快，退却的速度也快。

无论是早前的手机市场，还是后来的电子烟，还是区块链，几乎都是如此。

同样以直播带货为例，在火爆了几年之后，特别是当直播带货成为几乎每一家企业的标配的时候，我们就开始看到了越来越多的直播带货退潮论调的出现。

罗永浩所投身的行业决定了它们是一些非常火热，竞争非常激烈的行业，但是，这样的行业里的机会同样会非常快速地被出清。

当红利被消耗殆尽的时候，人们便会开始逃离它们，于是，一场行业的退潮以及由此与罗永浩的深度绑定，由此开始出现。

再次，罗永浩无人能懂。

那些之所以将罗永浩称之为行业冥灯的人，仅仅只是看到了行业热度的减退，看到了玩家的败退，但是，并未真正看到罗永浩真正获得了什么，他们同样也不会明白罗永浩究竟为什么会投身到这些行业里。

前段时间，罗永浩在接受采访时表示，他基本上已经用直播带货基本上还清了造手机时欠下的几个亿债务。

这说明什么？

这说明，罗永浩通过直播带货实现了自

己的目的，达成了自己的目标。

虽然大家都在说直播带货不行了，薇娅李佳琦不行了，但是，罗永浩在还清了债务之后又行了，并且是直播带货让他又行了。

因此，在很多情况下，罗永浩投身到某些行业里，仅仅只是看到了这些行业的红利，只要这些行业能够带给他想要的东西，说明他就已经成功了。

人们并没有读懂罗永浩，更没有真正明白罗永浩投身到这些行业的根本原因，而仅仅只是用一种戏谑抑或是调侃的眼光来看待他。

孰不知这些所谓的戏谑和调侃在成就了罗永浩的同时，同样也让他们自己成就了自己，即他们是所谓的行业预言家，而罗永浩变成了行业冥灯。

孰不知，罗永浩在同时也满足了自己的真正目的。

无论是以上哪一种原因，我们可以看出有关对于罗永浩是行业冥灯的判断条件多多少少是带来一定的偏见和看法的。

他们仅仅看到了罗永浩所涉足行业的败退，却没有看待罗永浩在行业败退之下的全身而退。

他们仅仅看到了罗永浩所涉足行业的红利，却没有看待罗永浩在行业红利之下的自我逐利。

当罗永浩再一次将目光聚焦到元宇宙的身上，并且试图以此来开启自己新的发展时，我们看到的是一场有关罗永浩的质疑开始上演。

质疑，有熟悉的味道。

同时，这场质疑的偏见，同样有熟悉的味道。

当然，对于罗永浩的质疑是否真的正确，或许，只有罗永浩自己知道，也应当只有罗永浩自己知道。

或许，罗永浩，非但不是行业冥灯，反而是行业明灯。

每个贾跃亭的心里都住着一个马斯克



能够成为一家市值超万亿公司的潜在竞争对手，不得不说是另一种另类的成功。

这一幕，正在法拉第未来和特斯拉的身上发生着。

或许，正因如此，我们才看到了贾跃亭喊话马斯克的这一幕。

11月7日，贾跃亭在个人微博发文称，“To Elon Musk：我们是人类科学发展历程中的战友而不是竞争对手。一起让FARADAY和TESLA在21世纪继续伟大！向敢于推动人类社会进步而打造智能电动出行生态的冒险家致敬！”

贾跃亭之所以会喊话马斯克，其实是事出有因的。

原因在于，马斯克之前发了一篇推文，推文当中，马斯克承认贾跃亭所创立的法拉第未来是竞争对手。

同时，马斯克还表示，特斯拉在获得“特斯拉”商标之前，还将“法拉第”作为首个备选名字，最后被竞争对手选用了。

当贾跃亭喊话马斯克的新闻出现，我的头脑当中浮现的一个观点就是，每一个贾跃亭的心里都住着一个马斯克。

抑或是说，那些贾跃亭没有实现的想法，全部都被马斯克实现了。

提及贾跃亭，大多数人首先想到的是他所创立的乐视以及由此所产生的“生态化反”。

按照贾跃亭的构想，以往的乐视，就是

一个大型的生态系统，无所不包，无所不在。

尽管贾跃亭对于他所创立的乐视深信不疑，但是，外界对于乐视的质疑最后还是得到了印证，最后的结果就是贾跃亭远走美国，继续他的造车梦想。

尽管贾跃亭所创立的乐视失败了，甚至成为了他极其不光彩的一面，但是，老贾在造车的路上似乎还是找到了一些套路，摸索出来了一些规律。

无论是FF91的下线，还是法拉第未来的成功上市，我们都可以看出，贾跃亭正在走在实现他的造车梦想的道路。

贾跃亭之所以会造车，其实造车是他所勾画的乐视生态下的一个部分，只不过在败走乐视之后，贾跃亭继续将造车当成了一个重点来做而已。

从这个视角来看，造车，似乎成为了贾跃亭最后的荣耀。

然而，恰恰是这个，似乎正在成就贾跃亭新的荣耀。

不得不说，相对于国内的造车势力来讲，特别是那些仅仅只是将造车看成是获取资本手段的PPT造车一族来讲，贾跃亭还是有些靠谱的。

此次，马斯克将法拉第未来看成是潜在的竞争对手，似乎又从另外一个角度为我们诠释了贾跃亭所坚持的造车的正确性。

事实上，尽管造车现在是贾跃亭的重心，但是，造车决不是贾跃亭所勾画的，他所认为的商业帝国的全部。

单单从早前贾跃亭所描绘的乐视生态里，我们就可以看出一丝端倪。

按照那个时候贾跃亭的构想，造车仅仅只是乐视生态下的一个很小的部分。

除了造车，贾跃亭还要做内容，做金融，做硬件……总之，贾跃亭想要做一个他所认为的大型生态体系。

二

反观马斯克，虽然他所做的要比贾跃亭的逼格高很多。

比如，发射火箭；比如，探索火星；比如，脑机接口等。

但是，无论是发射火箭，还是探索火星，甚至是现在日渐成为主流的特斯拉汽车，其实，他的内在的逻辑，依然是要将特斯拉打造成为大型生态体系。

只不过，这个生态体系，不像贾跃亭那样跨行业，也不像贾跃亭仅仅是停留在PPT上。

我们看到，无论是在发射龙飞船上，还是在探索火星的问题上，甚至特斯拉汽车的不断进化上，马斯克都是在将他的构想一步步实现的。

那么，马斯克的构想是什么呢？

事实上，马斯克的构想依然是一个大型的生态，只不过这个生态是基于未来人们的科技生活所衍生而来的。

其实，马斯克所构想的生态要比贾跃亭大得多，甚至可以说，马斯克的构想要比贾跃亭的想法要激进和冒险很多。

那么，马斯克为什么可以走得如此稳健，而贾跃亭走得如此艰难呢？

除了与二人所处的环境有关之外，我认为更多地原因在于贾跃亭并不是在同一条业务线上来做的，多条业务线同时开工。

这就导致了乐视生态的做法，需要更多的人力、财力、物力的支撑，一旦无法支撑，生态化反便会成为现实。

对于马斯克来讲，虽然看似在多线作战，但是，从本质上来看，特斯拉其实都是有一个不变的坚强内核的。

这个内核，就是以科技，特别是未来的科技为核心，实现人们对于未来科技生活的畅想。

从这个角度来看，马斯克所打造的特斯拉，其实是形散而神不散的。

然而，这并不能够否认，马斯克想要打造一个大型生态的雄心壮志。

同样地，这也不能够否定他和贾跃亭有共同想法的事实。

从这个角度来看，马斯克和贾跃亭的想法是一致的，他们都是想要打造一个大型的生态体系。

三

从某种理论上讲，马斯克正在将贾跃亭的梦想付诸实现。

或者说，马斯克正在为贾跃亭指引一条真正能够让他构想的生态体系实现的正确道路。

正是因为如此，我们才会说，每一个贾跃亭的心里都住着一个马斯克。

透过这一点，我们也能够理解，贾跃亭在将马斯克称之为“战友”的更深层次的原因。

不得不说的是，如果贾跃亭按照马斯克为他指引的这样一条道路发展下去，不排除他将法拉第未来打造成为下一个特斯拉的可能性。

对于贾跃亭来讲，他真正需要的，或许正是这样一个商业上的“战友”。

每一个贾跃亭的心里都住着一个马斯克，因为马斯克正在实现的，正是以前贾跃亭想要实现的。

每一个贾跃亭的心里都住着一个马斯克，因为贾跃亭正在行走的，正是以前马斯克曾经走过的。

每一个贾跃亭的心里都住着一个马斯克，因为贾跃亭和马斯克未来想要实现的，将要行走的，都是一致的。

当马斯克将法拉第未来定义为潜在的竞争对手，不得不说是另外一种形式的褒奖。

同样地，亦是马斯克对当下贾跃亭所带领的法拉第未来的发展模式的认同。

事实上，无论是马斯克定义法拉第未来，还是贾跃亭喊话马斯克，都不是偶然的，而是必然的。

从本质上来看，这是由贾跃亭和马斯克两人的内在特质所决定的，同样也是由他们所带领下的公司所从事的行业的特质所决定的。

每一个贾跃亭的心里都住着一个马斯克，这并不是一种假想，或许更多的是一种冥冥之中的心有灵犀，相互认同。