

机会主义者——罗永浩

罗永浩，是一个机会主义者。这并不带有任何的贬义。之所以会说他是一个机会主义者，更多的原因在于他对于行业发展趋势的精准把握以及用户需求的深刻洞察，并且在此基础上，他还将此付诸于实践。无论是从最初的新东方讲师，还是后来的培训学校，抑或是锤子科技，甚至是直播带货，我们都可以非常明显地感受到罗永浩精准地踩在了时代的鼓点上。这一次，罗永浩再一次用他自己特有的方式向这个世界宣告了新的旅程——投身到广阔的AR领域里，从而开启了新一轮的创业。可能是为了专注于创业，也可能是因为其他，罗永浩还一并退出了所有的社交平台。

有关罗永浩的退场，其实是早有迹象的。早些时候，罗永浩直播间就改名成为了「交个朋友」直播间，而在更早的时候，罗永浩曾经在微博上表述过自己在还完所有的欠款之后，将会再度投入到新一轮创业的想法。在这个时候，已经有人开始猜测罗永浩可能会投身到元宇宙的创业浪潮里。然而，从罗永浩的采访当中，我们可以看出，他并不是投身到了元宇宙的创业浪潮里，而是选择了另外一个赛道——AR。

这有些在意料之外，有些在意料之中。从当前的发展情况来看，投身到元宇宙的创业浪潮里，对于罗永浩来讲的确不是一个绝佳的选择。在罗永浩的采访当中，我们也看到了他也秉持这样一种观点。而投身到一个和元宇宙密切相关的赛道，并且这样一个赛道又和元宇宙有所区别，对于罗永浩来讲，无疑是一个最佳选项。

透过这样一个选择，我们可以非常明显地感受到罗永浩对于当下科技行业发展的深刻洞察和精准把握。因为尽管元宇宙依然是当下炙手可热的领域，但是，选择在这样一个时刻进入到元宇宙却不是一个最好的选择。相对于元宇宙来讲，AR则是一个更加实际，并且与罗永浩的榜样——苹果真正可以对标的赛道。于是，罗永浩便开始投身其中。

事实上，这已经不是罗永浩第一次表现出他对于行业发展，特别是科技行业的发展表现出精准把控和洞察的能力了。早在退出锤子科技之后，罗永浩在那个区块链火热的年代里，就曾试图投身到区块链的创业浪潮里，「子弹短信」，就是证明。尽管因为这样那样的原因，「子弹短信」最终夭折，但是，这丝毫不能抵消罗永浩对于行业的发展机会的精准把控。

在这之后，罗永浩便开始投身到了直播带货的大潮流当中，成为了一名名符其实的网络主播，并且始终都保持着头部主播的位置，还一度还清了四个亿的欠款。

值得注意的是，当罗永浩投身到网络直播带货的浪潮里的时候，直播带货业已进入了深度调整期，但是，罗永浩还是凭借着自身的努力硬生生地还清了欠款。

对于大家耳熟能详的锤子手机，同样如此。罗永浩选择进入到手机制造领域的时候，诸多的玩家都开始进入其中。无论是华为，小米，还是OV，苹果，那个时代其实是一个手机玩家们同场竞技的火热的年代。尽管锤子手机并未成为大众品牌，但是，它的产品设计本身还是可圈可点的，正是因为如此，罗永浩才收获了一大批「锤子粉」。

之所以会列举有关罗永浩的诸多「事迹」，笔者更多地想要表达的是，罗永浩对于新机会的灵敏的嗅觉，并且是为了更好地诠释本文的标题——机会主义者——罗永浩。那么，罗永浩因何成为一个精准的「机会主义者」呢？

与资本共舞，而非臣服

经历了互联网时代的洗礼之后，我们看过了太多太多因资本而兴起，因资本而没落的案例。然而，如果深入那些发展得好的玩家，无一不是选择与资本共舞，而非臣服于资本的玩家。从大名鼎鼎的阿里巴巴，到移动互联网时代崛起的美团，无一不是选择了一条与资本共舞的路线图。对于罗永浩来讲，他之所以能够一次次的踩准鼓点，其中一个很重要的原因，同样是因为他选择了一条与资本共舞的道路，而非臣服于资本的道路。

通过复盘罗永浩过往的创业项目，我们可以非常明显地感受到，资本在哪，罗永浩就往哪里去。上文我们提到的那些罗永浩创业的项目，无一不是曾经受到过资本追捧的项目，而现在罗永浩选择的AR赛道，同样是一个备受资本关注的项目。透过资本市场对于苹果为代表的诸多AR玩家们的关注，我们就可以非常明显地感受到这一点。

罗永浩之所以会成为一名合格的机会主义者，其中一个很重要的原因在于，他知道资本市场真正需要什么，关注什么，并且他总是会在资本市场对需要的时候投身其中。因此，如果一定要找到罗永成为一名「机会主义者」的内在原因的话，选择与资本共舞，而非臣服于资本或许是最不可忽视的那一个。

与用户为伴，而非为敌

提及罗永浩，除了他在社交平台上与意见向左的人互怼之外，我们还可以看出，他对产品的较真，对于用户体验的关注。正是因为如此，很多人将罗永浩形容成为「产品经理」。透过罗永浩一次又一次的创业项目，我们可以非常明显地感受到，他之所以会收获了一大批拥趸，其中一个很重要的原因在于，他选择了一种与



用户为伴，而非为敌的发展路子。

在罗永浩退场之前的那次采访当中，我们可以看出罗永浩对于产品的较真，对于用户体验的关注。无论是在直播带货的选品上，还是在锤子手机的设计上，抑或是他与王自如的论战上，我们都可以看出罗永浩对于产品的较真，而在较真的背后，我们更多地感受到的是，罗永浩真正站在用户的角度来思考问题和看待产品，而不是站在用户的对立面来看待问题和设计产品。

当我们思考罗永浩如何才能真正成为一个精准的「机会主义者」的时候，他始终站在用户的视角来思考和看待问题，来研发和设计产品，无疑是不可忽视的重要方面。可以预见的是，在罗永浩的新的AR的创业项目当中，我们还将会看到这样的影子出现，因为只有有了这样的影子，罗永浩才是真正的罗永浩。

与时代共进，而非相悖

上文我们已经分析了罗永浩的诸多创业项目，透过这些创业项目，我们可以非常明显地感觉到，他始终都选择一种与时代共进，与时代并行的发展道路，而不是与时代的潮流相悖的发展道路。无论是从早期的培训学校，还是后来的锤子科技，甚至是后来的区块链项目——子弹短信，还是未来的AR无一不是如此。

对于能够抓住机会的人来讲，这是应当具备的一条最为基本的特质。对于一个精准的「机会主义者」来讲，这同样是必然要具备的特质。我们都知道，经历了互联网时代和移动互联网时代的双重洗礼之后，互联网行业的红利基本上被透支殆尽，可以说，直播带货是最后一波真正意义上的互联网红利，经历了直播带货的洗礼之后，互联网将真正成为一项基础设施。

现在，我们看到的一系列的互联网公司都在进行一场深刻的转型和升级，这样一场全新的转型和升级，无论是对于国内的互联网玩家来讲，还是对于国外的互联网玩家而言，概莫能外。透过国外的Facebook、推特等玩家的困境、转型和升级，透过国内的阿里、腾讯等玩家的校正、探索和发展，我们可以非常明显地感受到时代发展的风向已经变了。在这样一种情况下，如果我们还在按照以往的方式来发展，如果我们还在死死抱住互联网的功劳簿不放，势必会被时代抛弃。而在互联网之外，我们看到的是，以新技术、新模式为代表的新机会的出现。而AR，正是这一系列的新机会当中最为稳妥，最具有发展潜能的一个。

按照笔者的理解，AR既可以桥接起互联网时代的优秀遗产，又可以串联起数字经济时代的新生机会，同样可以避免资本的过热，泡沫的累加带来的风险。选择这样一条赛道，可以非常明显地看出罗永浩作为一名合格的「机会主义者」所必然具备的特质。如果对罗永浩的这一特质做一个总结的话，选择一种与时代共进，而非相悖的发展道路，无疑是最不可忽视的。

罗永浩用「二十余年成一梦，此身虽在堪惊」来形容自己的创业历程，透过这句话，我们可以非常明显地感受到他对于过往经历的无限感慨。如果对罗永浩的过往深度复盘，我们可以非常明显地感受到罗永浩是一个精准的「机会主义者」，他善于把握时代发展的脉搏，并且每一步都踩在了时代的鼓点上。对于罗永浩新的AR创业项目来讲，虽然并不如元宇宙那样火热，但是，相对于泡沫日渐严重的元宇宙来讲，AR不得不说是绝佳的机会。

罗永浩，真是一个「机会主义者」。

又一个“爷青结”？腾讯下架QQ影音 网友：鹅厂少有的良心软件

时代的眼泪系列？

6月13日，腾讯QQ影音官方网站显示，该软件的各大平台的版本都已经下架，PC、Mac、安卓和iOS的下载页均呈现“敬请期待”状态。

据网友反馈，近期QQ影音PC版在运行时频繁弹出错误提示，官方也没有给出解决方案。

不过，不少网友实测显示，QQ影音Mac商店版现在仍可正常使用，而安卓版本的下

载链接在去年2月份时以升级新特性的缘由被移除后，一直没有重新上架。

截至发稿，腾讯暂未就QQ影音官网下架发表声明。

据了解，QQ影音是腾讯于2008年推出的一款支持任何格式影片和音乐文件的本地播放器。

支持Flash、RM、MPEG、AVI、WMV等几乎所有主流格式，凭借安装包小，CPU占用少，没有广告和插件等优点取得了不错的用

户口碑。

过去十余年，由于产品功能相似，QQ影音和暴风影音的竞争一度成为市场瞩目的焦点。

QQ影音商标曾遭暴风公司抢注。天眼查App显示，腾讯科技(深圳)有限公司共注册有6枚“QQ影音”商标，申请日期均为2008年9月，国际分类包括乐器、科学仪器、通讯服务、网站服务等。

值得一提的是，北京迈势腾龙广告有限公司(2009年12月更名北京暴风传媒广告有限公司)曾于2009年2月申请注册多个“QQ影音”商标，但均被驳回。

2018年6月，QQ影音官网无法访问，同时长达两年没有进行版本更新，引发用户担忧它已经被腾讯彻底放弃。

直到当年12月，QQ影音发布4.0版本，官网也进行了全新改版。

该版本保持了QQ影音的特色，界面经过重新设计后，依然干净简洁，没有任何植入广告，且安装过程中没有任何捆绑。

2019年，QQ影音PC版v4.2.1.810发布，优化了trueHD格式的播放卡顿、支持同wifi下与手机共享视频、快进快退自定义秒数等功能，并修复部分mp4格式无声及播放加速等诸多问题。

这是QQ影音迄今为止最后一次更新。

6月14日，“腾讯下架QQ影音所有版本”的话题，冲上微博热搜，引起普遍关注。大量网友们对此唏嘘不已，纷纷表示“爷青结”：

“时代的眼泪”

“别了，一起看片的老友”

“这么个好软件下架，腾讯怎么想的”

“太可惜了，QQ影音是腾讯少有的良心软件了……”

相较于腾讯的其他软件，QQ影音凭借无广告、体验佳的优势拥有相当高的用户基数，被称为腾讯少有的良心之作。

有科技博主指出，QQ影音下架，与腾讯收缩成本有关：“腾讯的净利润已连续两个季度同比下滑超过20%，降本增效似乎提上了日程。”正是因为本地播放器的属性，它没有带来利润，没有带来日活就注定了消失的结局。现在的情况下，腾讯也得收缩战线……”

财报显示，2022年一季度，腾讯营收1354.71亿元，同比仅微增0.12%，环比下降6%；净利润同比减少51%，录得234.13亿元。

不过，也有网友乐观表示，目前只是暂时下架，QQ影音没有彻底凉凉，腾讯还会保留并且更新这个项目，“先别急着缅怀”。

QQ影音 for Mac

告别墨守成规

敬请期待

搜狐号@ZAKER新闻