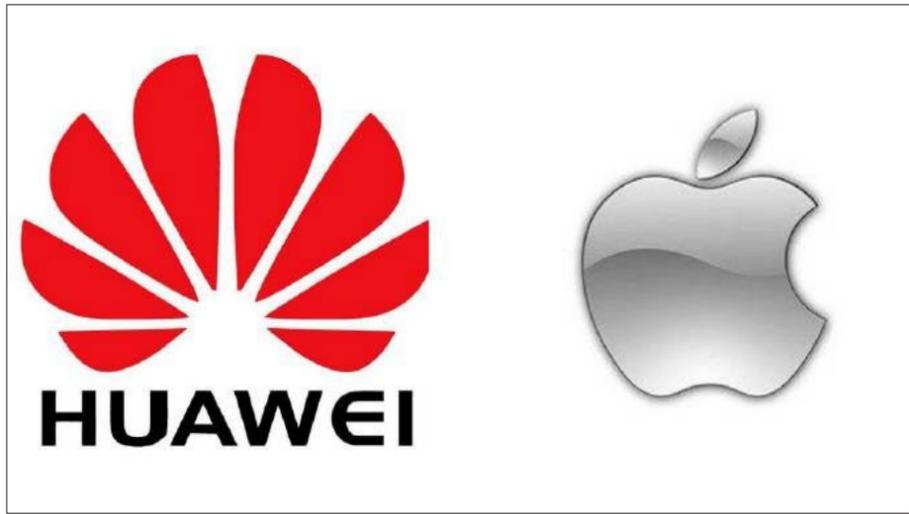


苹果华为，殊途同归



每一个华为的心里都住着一个苹果，每一个苹果的心里都住着一个华为。尽管并未说明，但事实却真真切切地将两者摆在了一起。看了华为发布会和苹果发布会之后，笔者心里最真切的一个感受便是，华为越来越像苹果，而苹果同样愈发地像华为。于是，用「殊途同归」来形容苹果和华为，似乎是再合适不过了。

这几乎是所有的科技巨头们的宿命，最终，它们都活成了自己对手的样子。无论是在国内的科技市场上，还是在国外的科技市场上，几乎都是如此。从阿里到拼多多，从推特到Facebook，无一不是如此。或许，这便是科技和互联网玩家们们的终局，最后，所有的一切都会归于一个共同的点，活成了自己最不愿意看到的样子。

毋庸置疑的是，苹果、华为业已成为了行业头部和标杆企业。因此，分析苹果和华为的共同点，并由此来找到苹果和华为的未来发展走向和趋势，以及它们对于科技行业的影响，或许更加有借鉴意义。

生态，成为苹果、华为的「营养基」
每一年的华为和苹果的发布会，我们都会看到它们会发布不同类型的产品。从手机到可穿戴设备，从电脑到家电，无一不是如此。如果将这些产品串联起来的话，我们可以非常清晰地看出，围绕着苹果、华为的这些产品，业已构建起来了一个庞大的生态

系统，而组成这样一个庞大的生态系统的基本元素，便是它们每年发布的这些形形色色的产品。

这是一个庞大的生态系统。
在这样一个庞大的生态系统里，苹果和华为的用户可以借助这些设备实现生活方方面面的功能，满足形形色色的需要，生活在苹果和华为为我们提供的产品和服务里。对于苹果、华为来讲，正是借助这样一个庞大的生态系统，让他们建立了一个基座相当庞大的「营养基」。凭借着这样一个「营养基」，苹果和华为可以实现基本的发展和进化，可以让自身的技术得以商业化。

这是苹果和华为的根本所在，这是苹果和华为的核心所在。

如果一定要找到华为和苹果的「殊途同归」的表现的话，借助各式各样的硬件产品和软件系统，建构一个庞大的生态系统，并且让这样一个生态系统为自身的发展提供营养，将自身的技术应用其中，并与用户产生连接，或许是值得我们关注的重要方面。

值得注意的是，尽管苹果、华为都在建立一个庞大的生态系统，但是，苹果这样一个生态系统较为「封闭」，而华为的这样一个生态系统较为「开放」。在我看来，这仅仅只是两家公司的基本理念的不同而已，对于这样一个生态系统，封闭有封闭的好处，开放有开放的好处。相对于这一点区别，我们更

加需要看到的是，苹果和华为在建构自身庞大生态上的「殊途同归」。

基础设施，成为苹果、华为的「终点站」
我们总是会对苹果、华为的形形色色的产品印象深刻，然而，抛开这些繁杂的产品，我们不禁要问，苹果、华为究竟要做什么呢？难道苹果、华为仅仅只是做硬件产品吗？事实上，我们看到的苹果、华为的形形色色的产品，仅仅只是最外在的表现而已，真正驱动它们能够衍生出如此多的产品的核心在于它们的最本质、最纯粹的技术。

如果深度分析苹果和华为的终极目标的话，我们可以非常明显地看出，其实，苹果和华为的「终点站」都是一致的，即，它们都要做最最根本，最最纯粹的「基础设施」。说到底，还是要做真正能够驱动行业发展的最根本的创新性的技术。

透过造车，我们可以非常明显地看到这一点。

一直以来，对于苹果、华为的造车，外界总是会有很多的期待。然而，时至今日，苹果、华为都没有真正投身到造车的行列里。对于造车，苹果方面尚未有明确的表态，而华为方面则更多地想要充当一个服务者和赋能者的角色，帮助更多的造车一族造出好车，更好地造车。

不过，尽管苹果方面并未就造车给出明确的答复，但是，我们可以透过苹果的相关布局看出一丝端倪，苹果在造车上的布局，其实和华为之间依然有着「殊途同归」之处的。在很多时候，当特斯拉在造车领域一路狂奔，且业已建立了自身的优势地位，苹果如果依然还遵循特斯拉们的路径前进的话，业已错过了最佳的时间点，若要取得突破，必然是一件难事。在这个时候，选择一套更加实际的发展道路，无疑是最适合苹果的。

那么，究竟什么才是适合苹果的造车之路呢？

无疑，选择一条和华为相类似的道路，帮助更多的用户造车，帮助更多地用户造好车，无疑是一个不错的选择。从这个角度，我们可以更加清晰地看出，苹果和华为之间其实依然是有着「殊途同归」之妙的。说到底，它们都想要做「基础设施」。

引航者，成为苹果、华为的「代名词」

很显然，在当下的市场之中，苹果和华为俨然成为了引航者，它们引领着行业的技术创新和发展方向。从手机上，我们可以非常明显地看出这一点。无论是从拍照技术，还是从处理器，甚至是操作系统上，苹果和华为一直都在引领着行业的发展。从某种程度上来讲，苹果和华为已经成为了行业的「代名词」。

如果我们要寻找苹果、华为的「殊途同归」的话，它们对于行业的引领，对于行业的导航，无疑是一个值得我们去关注的重要方向。这似乎是几乎所有的头部玩家的宿命。其实，并不仅仅只是在科技市场上，在互联网领域，我们也可以看出同样的一种发展端倪。

无论是在「互联网」时代，还是在后「互联网+」时代，我们都可以看出，那些处于头部的玩家总是会对行业的发展有着极大的引领作用。正是在他们的引领之下，行业的发展才会从一个阶段进入到另外一个阶段。对于苹果、华为来讲，它们两者身上同样开始更多地显示出来的是，引航者的角色。无论是在处理器上的不断创新，还是在外观设计上的不断进化，我们都可以看出，苹果和华为一直都在引领着行业的发展。

可以预见的是，未来，随着新技术革命的兴起，特别是当新技术开始与越来越多的产业实现连接，我们还将看到苹果、华为在行业发展过程当中更多的引领作用。值得注意的是，同苹果仅仅只是在手机上的硬件、设计和操作系统的引领不同，华为更加基础，更加深度，它将引领的重点放在了更为底层的信号传输和通信技术上。无论是哪一种方式和角色，总之，苹果、华为的「引航者」的角色，无疑是两者「殊途同归」的重要表现。

每一个华为的心里都住着一个苹果，同样地，每一个苹果的心里也住着一个华为。总而言之，苹果和华为，正走在「殊途同归」的路上。认识到苹果、华为的这样一种「殊途同归」，并且找到未来两者的发展方向，我们才能对苹果、华为的未来走向做出正确的预判，这不仅对于了解苹果、华为有用，对于探究未来同类型企业的发展同样也是有所裨益的。

元宇宙的魔力

毋庸置疑的是，元宇宙是具有巨大的魔力的。而元宇宙之所以会具有如此巨大的魔力，正是在于它的包容，在于它的初级，在于它的混沌，在于它的无限想象。正是由于元宇宙的这样一种巨大的魔力，我们才会看到了有如此多的玩家投身其中，并且不断用自身的实际行动，不断地将元宇宙从一个高峰推向另外一个高峰。

然而，当元宇宙第一次被人们所认识的时候，大家并不这么认为。在很多时候，人们所认识的元宇宙，仅仅只是一个由资本市场所鼓动的存在，除此之外，再无意义。等到风口已过，一切都将回归平静。这是必然的，因为在元宇宙刚刚出现的时候，它的确和资本之间产生了密不可分的联系。

透过Facebook在加持了元宇宙概念之后的股价表现，我们就可以看出这一点。后来，资本市场对于元宇宙的追捧和关注，更是加剧了这样一种现象的产生。至此，元宇宙与资本之间产生了一种剪不断，理还乱的关系。然而，事实真的如此吗？元宇宙难道真的就是一个被资本所鼓吹出来的毫无意义的存在吗？当元宇宙开始走向成熟，越来越多的迹象开始表明，事实并非如此。元宇宙本身所蕴藏着的巨大的魔力，才是导致它不断地被追捧的根本原因所在。

然而，如果我们一定要为元宇宙的这样一种魔力寻找一个注脚的话，笔者更加愿意将元宇宙的魔力归结为它的「包容性」上。正是由于元宇宙的这样一种「包容性」，元宇宙才可以不断地打开人们对于它的想象，不断地让各式各样的角色参与其中，不断地刷新对于它的原有认知。

元宇宙的技术是包容的
提及元宇宙，我们总是会想到以大数据、云计算、人工智能、区块链、虚拟现实等一系列的新技术。曾几何时，元宇宙俨然成为了一个新技术的集合体，一个新技术的「箩筐」，但凡是新技术，无一不可以与元宇宙产

生联系，无一不可以为元宇宙所用。无疑，这正是元宇宙的包容性的直接明证。

正是由于元宇宙的技术是包容的，因此，我们才看到了各种类型的新技术的玩家，开始将关注的焦点聚焦在元宇宙上。从某种程度上来讲，元宇宙业已成为了新技术落地和实践的出口。将新技术应用到元宇宙的身上，等于是为新技术找到了商业实践的出路，等于是让新技术从理想成为了现实。于是，我们看到的是，无论是以大数据、云计算为代表的「软玩家」，还是以VR/AR为代表的「硬玩家」，无一不将关注的焦点聚焦在了元宇宙的身上。

试想一下，如果元宇宙仅仅只是专属于某种新技术，抑或是某些为数不多的新技术的存在，那么，它难道还会有如此大的魔力吗？很显然，不会。正是由于元宇宙在新技术上的这样一种包容性，才会让如此多的新技术玩家投身其中，不断寻找着自身的技术与元宇宙结合的方式和方法。

在很多时候，笔者认为，元宇宙与互联网是有着很多相似之处的。如果对这些相似之处进行一个总结的话，元宇宙和互联网对于技术的无限的包容性，才是导致两者有着如此多的相似之处的关键所在。回顾互联网的发展，我们可以非常明显地看出，互联网之所以会成为互联网，正是由于它包容了一系列与互联网相关的技术，并且将这些技术实现了商业上的落地和实践。

同样地，元宇宙，依然如此，依然在复刻着互联网的发展路子。

元宇宙的场景是包容的
任何一个新生的事物，它具备成为一个时代的关键一点就在于，它的普适性。所谓的普适性，就是它可以与足够多的场景，足够多的行业产生联系，并且可以将人们的吃穿住行等诸多方面，全部都囊括进来。这一点，我们同样可以在元宇宙的身上看出一些端倪。

以往，提及元宇宙，人们通常会将它与社交联系在一起，并且在很多时候，人们认为，元宇宙能够率先落地的一个场景，就是社交。然而，随着人们对于元宇宙认识的深入，越来越多的人开始意识到，元宇宙并不仅仅只是可以与社交产生联系，元宇宙并不仅仅只是社交的专属。除了社交之外，元宇宙还可以与更多其他的场景产生联系，并且这些场景可以真正构建起一个全新的，涵盖了人们的吃穿住行用的生态系统。

当元宇宙可以将如此多的场景囊括进来，就预示着它并不仅仅只是一个「独特性」很强的存在，而是一个「普适性」很强的存在。正是建立在元宇宙的这样一种「普适性」的身上，才会有如此多的不同类型的玩家，可以在元宇宙的身上找到解决方案，才会有如此多的玩家可以投身其中。

当元宇宙与海量的场景产生了联系，当我们生活的方方面面都被元宇宙所改变，那么，我们所处的就是一个元宇宙的世界。以此为开端，所谓的元宇宙时代，或许将不再仅仅只是一个口号，而是变成了一个真正可以伴随着我们每一个人，并且可以给我们的生产和生活带来改变的存在。很显然，如果没有元宇宙对于各种不同类型应用场景的包容，同样是无法实现的。

元宇宙的用户是包容的
无论是怎样的商业模式，无论是怎样的新物种，它必然需要能够包容不同类型的用户，必然需要能够将不同类型的用户囊括其中。缺少了这一点，任何一种新生的事物，新生的商业模式，都是无法获得长久的发展。

复盘互联网的发展史，我们同样可以看出这样一种端倪。
互联网之所以会获得如此大的发展，互联网之所以会和B端、C端都产生联系，其中一个最为重要的原因就在于，它对于流量的包容性，它对于用户的包容性。有了这样一

种包容性，互联网才会有流量，才会有红利。否则，一切都将是不存在的。

同理，有了这样一种包容性之后，元宇宙才可以将不同类型的用户囊括进来，才可以将自身变成一个全新的流量聚集地。

一直以来，人们都在用流量红利的见顶来形容互联网时代的退潮。笔者认为，将互联网的退潮看成是流量红利的见顶是不完全对的。相对于流量红利的退潮，笔者愿意将其看成是一种流量的转移。

从某种意义上讲，互联网式的商业模式和体验方式，业已无法满足用户的需求，才是导致它退潮的关键。事实上，流量红利一直都在那里，只不过是我们要用切合时宜的方式来满足这些用户的需求，并且真正将这些用户转化成新的流量红利罢了。

而元宇宙之所以能够横空出世，其中一个很重要的原因就在于，它用新的商业模式和新的体验方式，满足了用户的新需求，并且真正在新的流量时代找到了新的流量红利，将那些流失的流量，重新又找了回来。站在元宇宙的立场上，那些尚未被元宇宙所改变，那些尚未被元宇宙所影响的人，都可以被划归到它的流量红利的范畴里。

正是元宇宙所释放出来的这样一种全新的流量红利，正是元宇宙所衍生出来的这样一种全新的发展红利，才会释放出来了如此巨大的魔力，才会让如此多的人投身其中。反过来看，如果元宇宙缺少了对于用户的这样一种包容，缺少了将流量化腐朽为神奇的能力的话，那么，它是不会吸引如此多的玩家投身其中的。

元宇宙正在释放出越来越大的魔力。
如果深究其中的原因的话，元宇宙本身的包容性，无疑是根本原因所在。认识到元宇宙的这样一种包容性，并且真正窥探到这样一种包容性背后所释放出来的新红利，才能真正弄清楚元宇宙备受追捧的真正原因，才能够真正了解元宇宙的真正内涵与意义。