

# 基础设施之外，区块链的再定义与再发现

同前两年相比，现在的区块链市场环境好了不少。除了与监管因素有关之外，人们对于区块链的理解开始逐渐深入和全面，同样是一个关键因素。早前，人们对于区块链的认识，仅仅只是停留在发币或者ICO上，而现在人们在看待区块链的问题上则更多地是从落地和应用角度上来思考的。尽管现在区块链的应用场景并不普遍，但是，至少人们已经走在了正确的道路上。

观察现在的区块链市场，我们可以发现，很多区块链创业者在看待区块链的问题上是从解决方案的角度为出发点的。说白了，他们仅仅只是把区块链看成是赋能B端的方式和方法，试图通过迎接B端时代来临的春风，实现把握区块链发展红利的目的。毋庸置疑的是，这种对于区块链的看法和认识，的确可以获得一定的发展空间，破解早期仅仅只是将区块链的落地和应用场景，仅仅只是局限在发币或者ICO上的困境和难题。

然而，如果仅仅只是将区块链的功能和作用局限于此，未免有些太过狭隘了。笔者认为，所谓的区块链，应当有更大的想象空间，应当有更广泛的应用。它带来的将不仅仅只是传统行业的深度改变，甚至连我们现在看到的互联网行业，都会因为区块链的出现，发生根本性的变化。因此，以区块链的落地和应用为切入点，去思考和探索它的更多的发展可能性，或许才是关键所在。

区块链，下一个时代的基础设施

一直以来，笔者都是将区块链看成是下一个时代基础设施来看待的。之所以如此笃定，主要是因为区块链本身的基础和底层特质所决定的。这种基础性和底层性，最终决定了它不仅可以给传统行业的运行逻辑带来改变，而且还可以给互联网行业带来根本性的改变。因此，笔者始终认为，区块链，是下一个时代的基础设施。

区块链的特质，决定了它可以从根本上颠覆和改变传统行业的运行逻辑。现在，人

们在看待区块链的问题上是把它当成一个“成品”来看待的，即人们认为，所谓的区块链其实就是一个行业，它可以独立运行和发展。我们看到的诸多区块链玩家之所以会对区块链的技术研发如此痴迷，就是这个原因造成的。尽管这种方式可以让区块链摆脱单纯发币或者ICO的困境，但是，一味地将目光聚焦在技术研发，最终让区块链仅仅只是变成了技术本身。

这是当下区块链市场的主流。然而，这种方式并不能够给区块链行业的发展带来任何有益影响，甚至还将会把区块链带入到死胡同里。真正能够让区块链的功能和作用得到最大程度发挥，就是要把区块链加入到行业的底层运行逻辑和体系当中，通过促使传统行业底层运行逻辑的改变来让区块链的功能和作用得到最大程度发挥。

因此，从一开始，我们都要将区块链看成是一种相当底层和基础的存在。它的作用和意义就是在于通过与外部行业的深度融合实现自身价值的最大化。区块链的这一特质，决定了它必然需要和传统行业深度结合与联系，才能真正把自身的功能和作用得到最大程度的发挥。在结合的过程中，区块链并不象互联网技术那样，仅仅只是将传统行业的元素聚集到平台和中心上面来实现的，而是通过从改变行业底层最基本元素的传输方式、信任机制等方式来实现的。可见，区块链更加基础，更加能够从根本上改变传统行业的运行逻辑。

区块链，可以实现不同行业，不同元素之间的复用和融合。我们都知道，纵然是经历了互联网时代的洗礼之后，不同行业之间，不同的元素之间依然是存在着很大的壁垒和障碍的。行业之间，行业内部元素之间的这种壁垒和障碍如果得不到改善，行业的运行效率是无法得到进一步提升的。

尽管数字化时代的来临让我们给不同行业，不同元素提供了一种可以共同接受的表达方式，但是，如果无法促使数字元素更

好地传输，所谓的效率同样是无法得到根本上的提升的。因此，纵然是到了数字化时代，我们依然需要找到一种提升数字和数据之间效率的方式和方法。而区块链则可以承担这一功能。

我们都知道，区块链的最大功能和作用就是点对点的数据传输。这里的“点”，其实就是我们经常所提到的数字经济时代的数字和数据。区块链技术恰恰是可以实现点与点之间的数据传输的，从这个角度来看，区块链同样是一种比基础还要基础的基础设施。因此，我们同样可以把区块链定义为数字经济时代的“基础设施”。

区块链，不仅可以应用到传统行业当中，而且还可以应用到互联网行业当中，它打破了行业壁垒。之所以会将区块链定义为下一个时代的基础设施，另外一个很重要的原因就在于它不仅只是可以应用到传统行业当中，甚至还可以应用到互联网行业当中。在区块链的视野之下，互联网已经不再是一种基础设施，而是变成了一个建构与区块链之上的行业。

同时，传统行业也是建构与区块链之上的行业。互联网和传统行业与区块链的这种关系，决定了通过区块链技术，我们不仅可以实现传统行业之间，互联网行业之间的效率提升，而且还可以打破传统行业与互联网行业之间的这种此消彼长的关系，从而真正把传统行业和互联网行业的发展带到一个相互融合发展的新阶段。

区块链的这种发展模式，解决的是互联网时代形成的以线上和线下为主导的两种不同的商业模式之间的壁垒，实现的是线上和线下的融合。在区块链的视角下，互联网时代所形成的中心和平台已经不再是困扰行业发展的障碍，而是变成了可以再度优化的存在。经过区块链的改造之后，互联网行业与传统行业之间的壁垒将会被打破，鸿沟将会被填平，最终将走向融合。从这个角度来看，区块链同样是一种全新的基础设施。

区块链的诸多特质，决定了它是一种比互联网还要基础的基础设施。所以，我们在看待区块链的问题上，我们在探索区块链落地和应用到问题上，同样需要从全新的角度出发，才能得出一个全新的结论。

挣脱枷锁，区块链的再定义

区块链是一种更加基础的基础设施的现实，最终决定了我们需要对它进行一次全新的定义。我们不能再像看待互联网那样看待区块链了，以新的视角来看待区块链，才能真正把区块链的发展带入到正确的发展轨道里。

区块链的首要改造对象不是行业。我们现在所看到的区块链的应用，其实就是在延续“互联网+”的模式，通过“区块链+”来寻找新的发展方式。如果我们将区块链看成是一种比基础还要基础的基础设施的话，简单地将它与行业结合，其实是没有任何作用的。因此，区块链并不能够真正给行业本身带来改变，而仅仅只是改变行业的思维方式和逻辑。

需要明确的是，区块链本身无法商业化并不代表区块链无法形成商业闭环，我们需要的是找到实现区块链商业化的正确方式和方法。笔者认为，区块链的商业化应当是通过对于行业的运行逻辑来实现的。通过改造行业的底层运行逻辑，我们可以找到提升行业效率的方式和方法，从而带来的是价值的另类实现。从这个角度来看，区块链的商业化其实是与传统意义上的商业化是存在着巨大的差别的。

仅仅只是将区块链看成是一个“成品”，并且不断通过“区块链+”的方式来落地和应用到方式并未真正把区块链的本质和意义。事实上，区块链是一种比互联网还要基础的基础设施，我们必然需要从这一角度出发来重新审视并看待区块链。跳出传统枷锁，重新定义区块链，才能让区块链找到真正属于自己的运行模式和逻辑。

## 特斯拉，不妥协？

说实话，特斯拉在我心目中的美好形象，多半是由它的老板马斯克留下的。一直以来，在我的印象当中，马斯克都是那种钢铁侠的形象，有着非常浓重的极客精神。他在科技探索上孜孜以求，坚持不懈，不断挑战着人类的极限。从电动汽车到龙飞船再到探索火星，都让我们看到了马斯克在探索科技道路上的一往无前。曾经，我看到过一篇文章，文章说，乔布斯通过苹果，尽可能地将事情做小，做精，做细，而马斯克则通过特斯拉将事情做大，做深，做远。但是，特斯拉给我的美好印象多半仅仅只是停留在科技探索的精神层面上，当它从主观精神世界来到客观商业世界的时候，多少是显得那么格格不入。

早前，特斯拉和拼多多在团购的问题上开战，现在，特斯拉又在上海车展上因为维权的问题不妥协。一切都是熟悉的味道。尽管事情本身并不一定全部都是特斯拉的问题，但是，单单在特斯拉处理事情的态度上，我看到的更多的是它的不接地气，甚至还有点傲慢。所谓的不接地气，就是它总是在用一种不同于一般人的方式来处理问题。

可能有人会将特斯拉的这种处理问题的方式同它的技术特质联系起来，认为特斯拉是一家技术驱动型的公司，在处理公共关系的问题上，或许会有一些失当。但是，我们同样需要知道的是，纵然是再厉害的技术终究还是要商业化的，纵然是再具有极客精神的钢铁侠终究是要做买卖的。如果仅仅只是以技术作为挡箭牌来搪塞自己在处理公共关系问题上的短板，甚至失职，那么，或许在国外市场屡试不爽的方式和手段，在中国市场上会统统失灵。

这几天，看到特斯拉在处理车主维权问题上的一系列表现，让我想到的最多的是当初淘宝与eBay之间的大战。要知道，当初eBay进入中国市场的时候，和特斯拉一样有着同样的雄心壮志，看到的同样是庞大的中国市场。同样，那个时候的eBay也有着和特斯拉一样的极客精神，技术和市场份额都比淘宝领先了一大截。然而，到最后，eBay还是被淘宝打败，败走中国。事实证明，纵然是再具有创新精神的商业模式，再领先的技术，如果不关注中国国情，不适应中国国情，到最后终究会遭遇滑铁卢。

今天的特斯拉和那个时候的eBay所面临的市场环境是有些相似的，甚至多少比那

个时候eBay面临的市场环境还要恶劣一些。因为那个时候的中国市场尚未经过互联网的洗礼，纵然是有像淘宝这样的电商平台，但是，这些电商平台多半尚且处于非常稚嫩的发展阶段。反观现在的中国市场，经历了互联网时代的洗礼之后，我们看到的是越来越多的玩家加入到了造车的行列当中，前有造车三剑客，后有华为、小米、百度、阿里这样的科技巨头，即使是恒大这样的传统房地产企业都加入到了造车的行列里。纵然是特斯拉在技术上会有很多的先发优势，但是，如果在危机公关的处理上不找到与中国具体国情，特别找到与中国消费者和解的方式，或许，特斯拉真的会被打得找不到东的。

当然，我们也不能否认特斯拉在中国化的问题上进行了很多的尝试和探索，比如在中国上海建厂；比如马斯克在街头吃煎饼果子；比如特斯拉中文名的出现等。但是，相对于这些动作，广大的消费者，或许更加需要的是特斯拉真正能够到骨子里把中国的消费者当成是中国的消费者来看待，而不是在用国外的处理方式来应对中国的消费者。

无论孰对孰错，态度很重要

在事情的结果并未真正被调查清楚之前，我们都是没有理由凭白无故地说谁是对的，谁是错的。但是，我们看到特斯拉在车主维权事件发生之后的第一表态是不妥协。当然，不妥协也没有说谁对谁错，但是，隐约当中，我们还是多多少少听出了一些，错不在我，你是在无理取闹的味道。

很显然，特斯拉的这种处理方式有些太过简单粗暴了。纵然是真的是车主在进行无理取闹，但是，特斯拉的回应方式也应当是基于事情调查的结果做出理性的解决，而不是用不妥协三个字将一切的责任全部都推给了消费者。

所以，透过这个三个字，我们就可以看出特斯拉在处理这一公关事件上表露出来的傲慢和漠不关心。如果没有一种理性、平和的态度，纵然是特斯拉真的处理了车主的关切，却依然还是没有真正以对用户负责的态度去处理问题，可以想见的是，即使以后有了处理结果，最后，这种结果依然还是带有非常浓重的搪塞意味的。那么，这个问题就无法给特斯拉本身带来由内而外的深度改变，以后再其他的消费者遇到类似的维权问题，特斯拉或许还是会用同样的方式来

处理。

正如前国足教练米卢说的，态度决定一切。如果特斯拉没有树立一个真正为消费者服务的态度，如果特斯拉没有把消费者的需求放在第一位，那么，纵然是它的技术再先进，纵然是它的体验再好，到头来，消费者依然仅仅只是特斯拉的一个一锤子买卖的受害者而已。所以，无论这件事情到底是谁对谁错，真正有一个正确的处理态度，才是最重要的。

无论技术是否有问题，商业很重要

正如文章开头所讲的那样，一直以来，特斯拉给我的印象都是非常极客范的存在，并且的确特斯拉在技术上与很多领先的地方。但是，我们同样需要明白的是，纵然是厉害的技术都会有瑕疵的。特斯拉的龙飞船不是就有过几次发射失利情况发生了吗？所以，当我们无法保证技术万无一失的时候，如何用商业的方式和手段来处理问题，或许才是真正考验特斯拉的地方。

但是，我们却没有看到特斯拉在这个问题上的正确态度。在它的眼中一直都认为它在电动车的技术上是绝对领先的，如果出现了问题，那也一定是消费者的问题。很显然，这并不是一个商业公司应当处理问题的正确方式，而是一个具有技术洁癖的公司处理问题的方式。

尽管在官方的调查结果没有出来之前，我们无法确定是不是技术上真正存在问题，但是，将技术与商业割裂开来，甚至用技术上的洁癖来搪塞商业上的问题，多少是有些失当的。从这个角度来看，特斯拉在处理车主维权这件事情上，或许再一次错了。

关注星辰大海，更要关注蝼蚁众生

提及特斯拉，我们通常会将它和宏大的目标联系起来。无论是探索太空，还是人机接口，似乎特斯拉总是在关注非常宏大的远景，关注地球之外的东西。但是，我们同样要知道的是，细节决定成败。如果在处理特斯拉与众生的问题上，无法找到一种正确的处理方式的时候，那么，特斯拉宏大的愿景或许终究会被越来越多的人所诟病。

因此，特斯拉在关注探索外太空和人类未来的问题间隙，或许要更多地关注蝼蚁众生。因为纵然是再庞大的愿景，都是由我们这些蝼蚁众生衍生而来的，即使是被称作钢铁侠的马斯克也不可避免地是蝼蚁众生

的一员。关注蝼蚁众生，等于在关注我们自己。

虽然马斯克和他的特斯拉一直都在关注非常宏大的目标和愿景，甚至去探索很多人都觉得遥不可及的外太空，在他们面前更多地是星辰大海，甚至是新大陆。但是，我们还是要对特斯拉说是，多看看你的同类，多关注一下他们的真正关切，或许你会发现比星辰大海要有意思想得多的事情。

本土化不是搞收割，而是做服务

对于每一个企业来讲，本土化都是一个非常严肃且难以破解的难题。无论是向特斯拉这样的美国企业，还是向丰田这样的日本企业，甚至我们中国的企业都会在本土化的问题上遭遇困难和问题。需要明白的是，所谓的本土化不是看到市场的潜能，看到绿油油的韭菜，就有想要拿起镰刀去割的冲动，而是要有一种服务的态度和心态。

相信特斯拉之所以会进军中国市场，正是因为它看到了中国市场巨大的市场潜力和用户规模。但是，我们看到特斯拉在本土化的过程当中，很多时候似乎都是在用收割的心态来看待。从频繁降价到与拼多多、小鹏汽车这样的企业论战，再到对用户的态度，我们似乎都看到特斯拉进军中国市场，不再是在想着如何更好地为中国市场上的用户服务，而是在想着如何收割中国市场上的用户。

很显然，特斯拉在本土化的问题上，路子已经走偏了。真正的本土化，应该是思考本土用户和消费者的需求和关切，应该是探索自身产品与本土用户更好地对接之道，而不仅仅只是固执地坚持做自己，却以伤害消费者为代价。因此，对于特斯拉本土化这件事情，我们要做的是，所谓的本土化并不是搞收割，而是要更多地寻找正确服务消费者的正确方式和方法，最终更好地为消费者和客户服务。

不妥协，让我们看到了特斯拉身上所表现出来的马斯克的性格。不妥协，同样让我们看到了特斯拉身上所表现出来的傲慢和不屑一顾。不管特斯拉到底妥不妥协，它都要明白的是以客户为第一；不管特斯拉到底妥不妥协，它都要明白这里是中国市场；不管特斯拉到底妥不妥协，它都要知道eBay的前车之鉴；无论特斯拉妥不妥协，它都要明白，傲慢从来都不是对的。