# 財協會訊

電話: (02) 2383-0657/2383-0659 傳真: (02) 2371-0547

地址:臺北市漢口街一段 82號8樓/E-mail:fei.roc@msa.hinet.net

財訊 2019010

五月份月聚暨講座於三十一日圓滿感謝會員踴躍參與,本月講座邀請到,行 政院前院長 毛治國博士主講「創新面面觀」。為嘉惠更多會員朋友,特節錄精采 內容供參。

主講人分享豐富的實務經歷,大綱如下:

- 一、創新innovation的內涵 : Horace Dediu 提出\*修正:獨特/有用/價值對調
  - (一) 有價值-帶動典範變遷、面對開放市場競爭。
  - (二)有用-以專利限期保護、使用者獲專利者授權,可為封閉性商業機密, 在保密包裝下流通。
  - (三)獨特-用版權保護,但無專利價值(孤芳自賞),例如商標、部落格文章。
  - (四)新-無法以版權保護、但隨意流通可成風尚。例如網紅的話術、色彩潮流。
- 二、創意、創新的核心機制: 廠框
  - (一)孫臏的經典創意:下駟對上駟。打破「可贏時,先贏了再說」的慣性思維習慣
  - (二) 創新核心: 擺擺脫思維上不自覺的自我設限 Think outside the box: 開放性 心理學經典案例: 一筆穿九點
  - (三)傳統框框崩解中,唯「破框、創新」才能在「典範轉移危機」中生存 人際互動:網路串聯、同溫層社區→傳媒解構 外在環境巨變:高齡化\少子女化、社會貧富兩極化、地球暖化\氣候變 遷

新科技渗透各行業(工、商、農): IOT, BD, Cloud, AI, Robotics, Block Chain, 5G, 8K···

迎接第四次產業革命

- (四) 呼喚穿越者的跨域、破框思考 020虛實整合,2B\2G\2C整合,長尾… 生物(生命)bio-neuro系統與人造系統結合
- 三、創意、創新思維竅門:QBQ
  - (一)創意創新:首須破除「標準答案」迷思■標準答案的概念是限制創新與創意的框框
  - (=) QBQ: Question behind the question
    - ■發掘「問題背後的問題」

- 1. MIT交作業經驗:得分從B變A關鍵→多想一層的討論能力
  → 答案背後的假設?
- ■發現問題、定義問題的能力
  - 2. MIT修課成績拿全A的研究生被該校博士班拒收原因:因為他只會解別人出的問題,無法自己發現問題→提問能力與解題能力

#### 四、創意、創新的基礎: 洞察力

- (一) 洞察力「機、微、隱、漸」四面向
  - 機時機:制事機先 → 走在問題前面,起風前就站定位
  - 微尺度:見微知著→察覺蛛絲馬跡線索,解讀背後意義
  - 隱深藏:洞見幽明隱晦事理理在事中
  - 漸兆頭: 見端知末→預見趨勢形成前的徵兆
- (二) 洞察力=大數據+人工智慧
  - 得數據容易,取智慧困難
  - HI的直覺力intuition
- (三) 洞察力的範疇
  - 知性因果悖論、理性價值觀改變、感性情緒需求 典範變遷下需求的轉變:需求→痛點

### 五、價值:發現痛點、化解痛苦

- (一) 痛點:創意、創新的標的target
  - 發現痛點→真實的需求(先找到靶再射箭,避免「無的放矢」、避免 以假議題為目標:日本「無用發明」獎)
  - 滿足需求:化解痛苦(市場價值:用「新+獨特+有用+有價值」的 事服務物產品化解痛點之苦)
  - 破壞性創新:

從別人的需要中,發現自己的責任、價值、機會(切入市場)

- 1. 好過頭的產品(放入太多用不到的功能),希望簡單些、便宜些
- 2. 未被滿足的需求(鍵盤是工業革命的盲場、UGI、直覺操作法、手寫/語音輸入)

工業革命使人像機器;AI革命使機器像人→將人解放,返樸歸真? 超車須走不同的車道:自己發覺與定義痛點,不跟著別人的足跡走

- (二) 第一與唯一: 不只要第一, 更要唯一
  - 第一:沒有獨特性可被模仿複製,永遠有被趕上的風險,身在紅海
  - 唯一:獨特、無法模仿,身在藍海 → 台灣登山王King of Mountain, KOM國際自行車大賽
- (三)獨角獸 -可開拓國際級市場規模的產品或服務,營業額可達億元美金

## 六、市場: 因緣成果

(一) 市場是產品發揮價值的場域 → 產品-市場=系統-環境

- 系統-環境是「內因-外緣」關係
- 產品具有市場價值,代表產品與市場「因緣和合」可拓展出銷量
- (二) 產品內因與市場外緣的不同「因緣和合」模式與相對應的戰略對策
- (三) 市場是各家產品相互爭勝的賽局場域

#### 七、結語

- (一) 創意、創新重點歸納
  - 核心機制:思維的破框、開放
  - 思維習慣與竅門:發掘QBQ(問題背後的問題)
  - 敏銳的洞察力是創意、創新基礎
  - 發現痛點是創造價值的創新起點
  - 用「形機成勢」的創意,「和合因緣」成就市場規模
- (二) 跳出倖存者偏差survival bias陷阱
  - 失敗是成功之母創新是高風險事業
  - 成功是失敗之本不顧外緣條件變化,盲目複製(違反創新精神)必然下場

財協五月份講座暨月聚已於三十一日圓滿舉行,感謝會員及各界長期之支持與指教未來我們仍會持續舉辦月聚及講座,屆時歡迎會員們繼續踴躍支持與參與。

恭頌

商祺

中華財金高階管理人協會 敬啟

