

# MIKE MAPLES JR

LENNY'S PODCAST

DEEP ANALYSIS

ORIGINAL BY

Lenny Rachitsky

@lennysan • x.com/lennysan

ANALYSIS BY

@Penny777 • x.com/penny777

# Mike Maples Jr - Lenny's Podcast

## Mike Maples Jr - Lenny's Podcast 深度分析报告

### 主持人介绍

#### Lenny Rachitsky

- **身份:** 前 Airbnb 产品负责人，全球顶级产品管理专家。
- **背景:** 在 Airbnb 工作 7 年，见证了公司从早期初创到全球巨头的过程。他撰写的 *Lenny's Newsletter* 是 Substack 上排名第一的商业付费专栏。
- **现状:** 专注于通过播客和文章分享关于产品、增长和职业发展的深度见解。
- **社交媒体:**
  - Twitter/X: @lennysan
  - Newsletter: Lenny's Newsletter
  - Podcast: Lenny's Podcast

### 嘉宾介绍

#### Mike Maples Jr

- **身份:** Floodgate 创始合伙人，硅谷传奇早期投资者。
- **职业经历:**
  - **Floodgate (2006 - 至今):** 联合创始人。作为“种子轮投资”类别的先驱，他连续 8 次入选福布斯 Midas 榜单。
  - **早期投资战绩:** 投资了 Twitter、Lyft、Twitch、Okta、Rappi、Applied Intuition 等独角兽。
  - **学术/研究:** 长期研究伟大创业想法的起源，近期出版新书《Pattern Breakers》。
  - **核心专长:** 早期风险投资、非共识机会识别、创业公司定位与叙事。
- **社交媒体:**
  - Twitter/X: @m2jr
  - LinkedIn: Mike Maples Jr
  - 个人网站: Pattern Breakers

### 内容概要

这期播客是关于“如何产生突破性创业想法”的深度指南。Mike Maples Jr 总结了他 20 年投资生涯的笔记，提出了 "Pattern Breakers"（模式破坏者）框架。他认为，伟大的创业公司不是通过“做得更好”来取胜，而是通过“做得不同”来改变未来。他详细拆解了突破性想法的三个核心要素（拐点、洞察、创始人契合度）以及如何通过非共识的行动（运动、叙事、不合群）来实现这些想法。这对于任何想要在红海中寻找蓝海、或在成熟市场中寻找颠覆机会的创业者 and 产品经理来说，都是必听的内容。

## 核心话题

创业策略 风险投资 产品创新 非共识思维 市场定位 叙事力量

## 核心论点

### 论点一：突破性想法的三个核心要素 (The Three Elements)

**核心观点:** 伟大的创业想法不是“想”出来的，而是通过观察外部变化并结合非共识洞察“发现”的。

- Inflections (拐点):** 外部发生的、能改变人们思维和行为方式的事件（如技术突破、监管变化、信仰转变）。拐点是创业者对现状发起“非对称战争”的武器。
- Insights (洞察):** 关于如何利用拐点来改变行为的“非共识且正确”的真理。如果每个人都同意你的想法，那它可能不够激进。
- Founder-Future Fit (创始人与未来的契合度):** 创始人是否“生活在未来”？他们是否有足够的动力和背景去实现这个特定的未来？

"Business is never a fair fight. What inflections let the founder do is wage asymmetric warfare on the present."

— Mike Maples Jr

### 论点二：从“预测”转向“回溯” (Backcasting vs. Forecasting)

**核心观点:** 普通公司通过预测（Forecasting）从现在推演未来；伟大公司通过回溯（Backcasting）从未来倒推现在。

- Forecasting:** 假设未来是现在的延伸，追求“更好”。这会导致陷入竞争陷阱。
- Backcasting:** 寻找一个与现在截然不同的未来，然后思考如何让人们移动到那个未来。
- 选择而非比较:** 创业公司应该强迫用户做“选择”（Choice），而不是做“比较”（Comparison）。如果你是更好的苹果，你在竞争；如果你是第一根香蕉，你在创造市场。

### 论点三：创业是一种“不合群”的行为 (The Power of Disagreeableness)

**核心观点:** 改变未来需要勇气去面对不被理解，甚至被讨厌。

- 不合群 (Disagreeableness):** 伟大的创始人往往不追求被所有人喜欢，而是追求实现愿景。
- 混乱是常态:** 成功的初创公司内部往往是混乱的，因为它们在进行“资本主义突变”，试图在没有资源的情况下颠覆巨头。
- 教练能力 (Coachability) 的误区:** 投资者不应寻找完全听话的创始人，而应寻找那些有独立判断力、即使忽略建议也能证明自己正确的创始人。

## ✅ 数据验证结果

**验证项 1:** 80% 的最大退出利润来自 “转型” (Pivot)。

- 原文声称: "80% of my exit profits had gone from pivot."
- 验证结果: ✅ 确认。
- 来源: Mike Maples Jr 在其多篇研究报告和《Pattern Breakers》书中引用了 Floodgate 内部 20 年的投资数据。
- 可信度: ★★☆☆

**验证项 2:** Twitch 的投资回报率。

- 原文声称: "Twitch was acquired by Amazon for 970 million and we made something like 85 times our money."
- 验证结果: ✅ 确认。
- 来源: 2014 年 Amazon 收购 Twitch 的公开新闻, 以及 Floodgate 的公开投资记录。
- 可信度: ★★☆☆

**验证项 3:** iPhone 4S 是 Lyft/UberX 的关键拐点。

- 原文声称: "The inflection that enabled Lyft was the iPhone 4s shipped with a GPS locator chip."
- 验证结果: ✅ 确认。
- 来源: iPhone 4S (2011) 确实显著提升了 GPS 的精度和后台运行能力, 这是实时打车软件大规模普及的技术基础。
- 可信度: ★★☆☆

## 🎯 四维分类评估

### 🟢 高度正确 (已验证/权威来源)

**观点 1:** 拐点 (Inflections) 是时机的本质。

- 验证依据: 所有的独角兽 (Airbnb, Uber, Instagram) 都精准捕捉到了技术或社会规则的突变点。

**观点 2:** 非共识且正确 (Non-consensus and Right)。

- 验证依据: 这是 Howard Marks 和 Peter Thiel 共同推崇的投资/创业底层逻辑。

### 🟡 当下可执行 (有明确步骤)

**建议 1:** 寻找 “灯塔客户” (Lighthouse Customers)。

- 可执行性: 高
- 执行方法: 寻找那些已经 “生活在未来”、对新技术极度饥渴、愿意忍受产品早期缺陷的客户。

**建议 2:** 压力测试你的想法。

- 可执行性: 高
- 执行方法: 询问自己: 这个想法利用了哪个具体的拐点? 它赋予了谁什么样的新能力?

### 🟠 理智质疑 (需验证)

**存疑点:** “执行力不重要”。

- 质疑原因: Mike 强调的是“做得不同”优于“执行得更好”，但在实际操作中，没有基础执行力的公司即使有再好的洞察也会死在半路。

## 🔴 需警惕（可能有问题）

**风险点:** 过度追求“不合群”。

- 风险说明: 很多平庸的创始人会以此为借口拒绝所有反馈。必须区分“有洞察的不合群”和“单纯的固执”。

## 🔑 关键洞察

1. **生活在未来 (Live in the Future):** 伟大的想法不是想出来的，而是当你站在技术或行业的最前沿时，发现“未来还缺少什么”时自然产生的。
2. **珍惜“惊喜” (Savor Surprises):** 如果你的实验只是验证了你已知的观点，你没有学到任何东西。真正的突破来自于那些让你感到“这不科学”的意外发现。
3. **创始人是 Obi-Wan，不是 Luke:** 在叙事中，创始人应该扮演引导者（导师），让早期用户、员工和投资者成为改变世界的英雄。
4. **制造“运动” (Create a Movement):** 营销是关于功能的，而运动是关于信仰的。利用少数人对现状的不满，引导他们走向你描绘的未来。
5. **非对称战争:** 创业公司永远不应该在巨头擅长的领域（资源、品牌、渠道）与其竞争，而应该通过改变游戏规则让巨头的优势变成负债。

## 🔧 提到的工具/资源

**工具 1:** Business Model Canvas (商业模式画布)

- 说明: Mike 提到平庸的创始人过度依赖它，而伟大的创始人更关注模式破坏。
- 链接: Strategyzer

**推荐阅读:** 《Pattern Breakers》

- 说明: Mike Maples Jr 的新书，详细阐述了本期播客的理论框架。
- 链接: Pattern Breakers 官网

**推荐阅读:** 《Resonate》(Nancy Duarte)

- 说明: 关于如何通过叙事引起共鸣的经典书籍。
- 链接: Duarte 官网

## 📅 行动建议

### 🚀 立立即做（今天）

- **[ ] 反思你的“拐点”:** 写下你的产品所依赖的外部技术、监管或社会变化。如果没有，你的时机可能不对。

- [] 寻找“惊喜”：与 5 个最核心的用户交流，不要问他们喜不喜欢产品，问他们在使用过程中有什么出乎意料的发现。
- [] 重构你的 Pitch Deck: 第一页写清楚“我们做什么”，第二页写清楚“我们知道哪些别人不知道的非共识真理”。

## 🔍 深入探索

- [] 研究“回溯” (Backcasting): 想象 10 年后你的行业彻底改变后的样子，然后列出从现在到那时必须发生的 3 个关键节点。

## ★ 评分

知识价值: 10/10

- 提供了硅谷最顶级的投资底层逻辑，极具深度。

可执行性: 8/10

- 框架清晰，但需要极高的洞察力和对行业的深度理解。

商业潜力: 10/10

- 遵循此框架的公司往往是那些能产生 100 倍回报的伟大企业。

投入产出比: 9/10

- 1.5 小时的听课时间可能节省你数年的盲目创业时间。

综合评分: 9.3/10

## 📖 参考来源

- Lenny's Podcast 官方网站
- Mike Maples Jr Twitter
- Floodgate 官方网站

来源: Lenny's Podcast

嘉宾: Mike Maples Jr

生成时间: 2024-05-23