

2017.10

总第50期

Synergy Review

协同视点

致远协同研究院出品



钉钉和企业微信 要做生态与平台不如向融云学习怎么玩

文/童继龙

在企业级的 SaaS 市场中，有一个细分领域的竞争很是激烈，那就是企业级的 IM 领域，这个领域有两个大玩家，腾讯家的企业微信和阿里家的钉钉，这两位玩家立志要把企业级市场的“移动端”抓在自己的手上，提出了“生态与伙伴合作”战略，都希望通过合作伙伴将产品集成到自己的平台中来，并由生态伙伴将自己的产品推广到客户的移动应用上去，最终实现企业级市场的布局。

钉钉从推出之日起，就联合了众多大咖开始做楼宇广告，据说前后投放的广告都超过了 10 亿之巨，在带来巨大客户流量的之后，也联合了许多 SaaS 软件领域的合作伙伴，在协同办公、邮件、考勤、客服等领域做深度集成，共同面向客户做业务整合，随着阿里云在中国云计算市场的不断壮大，也使得阿里在企业级市场有了“云+端”的初步。对于企业微信来说，其前身是“微信企业号”，有了微信平台这一个天然的巨大流量池，微信企业号没有硬广告，也没有与伙伴做太多的深入整合，在短短两年的时间里就占据了巨大的市场份额。但随着企业级市场客户的需求越来越深入，随着工作协同与个人社交需要做一定的区隔，同时也需要企业级市场 IM 产品能够更好更快

的贴近客户需求来迭代，将产品从微信中脱离出来这是必然的选择，这也就是企业微信与微信企业号的团队在内部做了合并，并以企业微信为核心进行产品的推广。



这两个产品都已经整合了 2B SaaS 领域的许多玩家进来，但现在站在一个更高维度的企业级 SaaS 市场来看效果如何呢？分析下来之后发现，除了企业微信、钉钉之外，还有众多其它厂商的移动端也做的火热，包括用友的工作圈、金蝶的云之家、蓝凌的 KK（估计泛微、致远也有类似产品）、明源的云助手（在地产行业），而且从现在的覆盖情况来看，往往企业微信、钉钉覆盖的是以中小企业为主，这个与企业微信、钉钉的等 ISV 能够面对的客户群体还是有很大关系的，那这里就有一个悖论：钉钉或是企业微信能否将所有这

些大型 SaaS 企业成为自己的核心 ISV 伙伴，将自己的产品推向大中型企业客户呢？毕竟这些厂商手里的企业客户市场的客户资源都是以大中型企业为主的。

我相信企业微信、钉钉是要找所有这些伙伴一起干的，行业（如明源、远光）或是细分领域（如泛微）也在想着，是不是要抱个大腿大家一起干的，但为什么没有形成真正的合力呢？借用上周三在企业微信交流时，明道创始人任向晖提出的一个问题来说明：所有 SaaS 企业的创始人都为公司的生存发展负责，所有 SaaS 企业都视自己的客户为生命线，企业微信（或是钉钉）会不会跨过某条线直接就误伤了某个细分领域的 SaaS 伙伴呢？这一点是所有的 SaaS 企业创始人都在犹豫的问题。细想这个问题背后的逻辑，还是因为企业微信、钉钉都将“占领用户屏幕和系统操作的入口”作为自己的最大战略，意味着所有的伙伴都要将自己的客户交给企业微信和钉钉，这才是大家最为纠结的地方。

反观一下，国内有一家专注做 IM 的公司叫融云，相信这家公司对于大多数的企业级客户来说可能都不了解，但这家公司实际上已经是除了 QQ、微信之外 IM 用户数最多的企业了（这个数据来源于这篇报道：融云成为仅次于腾讯的 IM 厂商，这个数据没有更好的渠道去证实它啊），那融云为什么不声不响地就做起来了呢？因为融云将自己的位置摆在了 PaaS 服务的位置上，而不是 SaaS 服务，所有 ISV 要使用 IM 的能力时，都可以通过开放 API 调用融云的 IM 服务，融云的客户就是所有的 SaaS 厂商，而不是自己直接面对客户，就这么一家一家的 ISV 伙伴做下来，所有 SaaS 厂商都将自己的应用推广到自己客户中去，因为融云是站在 SaaS 厂商背后提供专业支持的，自然大家就能够做到利益一致，共同为客户提供服务就成为了水到渠成的事情！

融云自己是这么认为的：融云一直把自己定位于通讯能力服务商，柔软是因为我们是创业小公司，只有磨好豆腐的能力，我们做不了生态也不想做。钉钉和企业微信的目标是生态是星辰大海，我们主要服务好 2b 厂商，在企业级服务的沼泽地里为 2b 大鳄输送养分就好了。

当然，融云、环信等众多 IM 的厂商将自己定位为 SaaS 厂商也好，或是 PaaS 服务厂商也罢，最终目标还是在企业级 IM 市场中获取更多的用户，至于自己的产品是不是一定要打着自己的 LOGO，成为集成第三方伙伴的“超级 APP”这不是重要的问题，用更柔软的身段与伙伴们达成合作的共识，快速获取更多的用户支持以便更快速的迭代产品

才是根本，如果这些 IM 也能够实现企业级市场中 2 亿级别以上的用户，那也是一个不可忽视的存在。

在 2B SaaS 的微信群里说了这么一句话，或者会对于今天我说的内容有一个总结：一心想做头牌的是做不好妈妈桑的！又想做平台与生态，又要成为面向客户最前端应用的覆盖者，其实是存在着一个定位上的悖论，就看你怎么选了！



此协同（SYNERGY）非彼协作（COLLABORATION）

文/吴俊杰

“协同”的英文词汇是“Synergy”，科学理论渊源是协同论或称协同学。英文的“Collaboration”的意思是协作，虽然经常有人将其译作协同，将Collaborative Software译作协同软件，并且有人造出了英文词组“Collaboration Management”（中文对应“协同管理”）。但是这些事情都发生在中文术语“协同软件”诞生之后。而“协同”一词真正走到今天的人们面前，的确是因为要给一类中国人发明的软件产品品类命名，才被从词典里挖掘出来，用作科技名词的。而之所以会选择“协同”，的确是考虑到这类软件的设计思想，与“新三论”之一的“协同论”有异曲同工之妙。协同软件的创造者们确实描述过这样的思想，通过这类协同软件促使人类社会组织的运转能发挥协同效应，重新发现、构造和利用蚁群与蜂群那样的集体智慧能力（智能）。

ICT的领袖厂商们，特别是与协作和协同科技高度相关的领袖厂商，如IBM、思科、思杰、惠普、微软等，对于“协同”和“协作”两个词汇的使用其实是有明确的区别的。IBM就对协同软件品类的产生非常敏感，当即宣布它才是协同软件的鼻祖（它是指Lotus Notes）。

以“Citrix synergy”为搜索词百度给出的结果为10万多条，头两条正是思杰这两年的全球大会，主题为“Citrix Synergy 2016/2017”，稍稍向下翻阅就可发现2011年也是这个主题，当然2012、2013、2014、2015年都是这个主题。看来思杰对这个词汇是当真的情有独钟，不难想象这家致力于云计算虚拟化、虚拟桌面和远程接入技术领域的全球领先科技企业是以此Synergy（协同）作为其技术理念的。





图 1 思杰百度搜索页面

惠普企业业务公司也将其方案产品命名为HPE Synergy, 该方案的产品集合了存储、计算与网络设备于同一托盘, 同时还配备有能够快速对硬件进行自动化配置的管理软件, 从而按照应用程序的具体需要为其分配资源。

思科 (Cisco) 也多次以 Synergy (协同) 为题举办大型主题市场发布。以 “Cisco synergy” 为搜索词百度给出的结果为22万多条。思科对 Synergy (协同) 和 Collaboration (协作) 有着明确的区分。这可以从思科的重大产品发布的术语词汇选用看出一斑。2015年思科推出创新型 Spark 平台明确指出是 “改变协作技术游戏规则”。英文用词就是 Collaboration, 而从来都没有用过 Synergy。从其内容的解读也可以看出, 此 Collaboration 即为协作而非协同。思科网站的原文是这样说的:

北京, 2015年12月17日——思科宣布推出一项全新服务, 通过云提供三种工作中最常用的通信工具, 即消息通讯、会议和呼叫工具, 全面颠覆协作体验。

此外, 思科还将电话和视频会议系统接入云端, 充分利用这些新的服务。从云平台上获取协作技术支持, 思科正在改变一切。

这一全新协作服务的革新之处在于:

它纯粹是为提供高度安全、易于使用的协作体验而设计的。如今, 我们大多数人使用未互联的分立工具进行团队消息通讯、虚拟会议和电话呼叫。名为 Cisco Spark 的新服务将消息通讯、会议和呼叫技术整合在一起, 简单易用, 能够为您带来无缝的沟通体验。借助 Cisco Spark, 消息通讯、会议和呼叫将构成完整的用户体验。例如, 只需单击鼠标, 您便可将电话呼叫转变为视频会议。只需轻轻一扫, 您便可以将视频呼叫从房间系统转移到手机上, 然后转移到另一个房间, 从而在移动过程中不会错过任何重要信息。

它让设置视频会议室和电话变得轻而易举。您是否曾使用智能手机上显示的二维码（QR code）登机？现在设置座机将同样简单。

它可将电话系统联接到云。企业在电话系统和其他现场应用（on-premises）设备方面投入了很多。Cisco Spark混合服务可通过将此类设备联接到云，为您带来令人惊叹的全新体验。

举例来说，让我们看看在您使用思科IP电话时，Cisco Spark混合服务能够做什么。拨打电话的行为会自动在您与对方共享的Spark房间创建一个会议。您只需单击鼠标即可显示内容。我们将整个过程称为“零接触会议”，因为没有人需要真正建立会议平台，它就在那里，随时供您使用。

Cisco Spark混合服务还能够联接更多内容。例如，它能够将现场应用设备端的日历服务器联接到云。这使得准备、安排和加入会议比以往更加容易，您甚至可以在移动设备上完成全部工作。当您创建一个会议邀请时，只需将“@spark”或“@webex”输入到位置行。Cisco Spark将会启动一个房间，让团队能够共享内容和交流想法。它还可以自动将会议详细信息输入到邀请信息中。

它让开发人员能够自由发挥。我们认为一些最出色的创意将来自外部。Cisco Spark for Developers提供了强大、开放的APIs（应用编程接口），使开发人员能够创建出创新且实用的应用，进一步扩展Spark的价值。

The screenshot shows the Cisco website's navigation bar with links for '产品与服务', '技术支持', '如何购买', '培训与活动', and '合作伙伴与代理商'. The main content area features a news article titled '思科创新型Spark平台改变协作技术游戏规则'. The article text is as follows:

通过在云中融合了消息通讯、会议和电话呼叫技术，为用户带来全新体验。开放的APIs意味着无限可能。

北京，2015年12月17日——思科宣布推出一项全新服务，通过云提供三种工作中最常用的通信工具，即消息通讯、会议和呼叫工具，全面颠覆协作体验。此外，思科还将电话和视频会议系统接入云端，充分利用这些新的服务。从云平台上获取协作技术支持，思科正在改变一切。

这一全新协作服务的革新之处在于：

- 它纯粹是为提供高度安全、易于使用的协作体验而设计的。如今，我们大多数人使用未互联的分立工具进行团队消息通讯、虚拟会议和电话呼叫。名为Cisco Spark的新服务将消息通讯、会议和呼叫技术整合在一起，简单易用，能够为您带来无缝的沟通体验。借助Cisco Spark，消息通讯、会议和呼叫将构成完整的用户体验。例如，只需单击鼠标，您便可将电话呼叫转变为视频会议。只需轻轻一扫，您便可以将在视频呼叫从房间系统转移到手机上，然后转移到另一个房间，从而在移动过程中不会错过任何重要信息。
- 它让设置视频会议室和电话变得轻而易举。您是否曾使用智能手机上显示的二维码（QR code）登机？现在设置座机将同样简单。
- 它可将电话系统联接到云。企业在电话系统和其他现场应用（on-premises）设备方面投入了很多。Cisco Spark混合服务可通过将此类设备联接到云，为您带来令人惊叹的全新体验。

举例来说，让我们看看在您使用思科IP电话时，Cisco Spark混合服务能够做什么。拨打电话的行为会自动在您与对方共享的Spark房间创建一个会议。您只需单击鼠标即可显示内容。我们将整个过程称为“零接触会议”，因为没有人需要真正建立会议平台，它就在那里，随时供您使用。

Cisco Spark混合服务还能够联接更多内容。例如，它能够将现场应用设备端的日历服务器联接到云。这使得准备、安排和加入会议比以往更加容易，您甚至可以在移动设备上完成全部工作。当您创建一个会议邀请时，只需将“@spark”或“@webex”输入到位置行。Cisco Spark将会启动一个房间，让团队能够共享内容和交流想法。它还可以自动将会议详细信息输入到邀请信息中。

- 它让开发人员能够自由发挥。我们认为一些最出色的创意将来自外部。Cisco Spark for Developers提供了强大、开放的APIs（应用编程接口），使开发人员能够创建出创新且实用的应用，进一步扩展Spark的价值。

思科全球高级副总裁兼协作、数据分析和物联网事业部总经理Rowan Trollope表示：“我的

图2 思科网站截图20171008

从语义的视角来分析思科的官网（中文版），可以看出思科的科技术语研究选用是很严谨的。他们严格地区分了Synergy（Synergetic）和Collaboration的使用。特别是他们将Collaboration的中文严格地对应于“协作”而不是“协同”（见图3）。



图 3 思科官网信息截图

“协同”的概念虽然有泛化的趋势，但是作为科学探讨还是应该有其严谨的定义。词典给出的解释也支持这样的观点（见图4）。

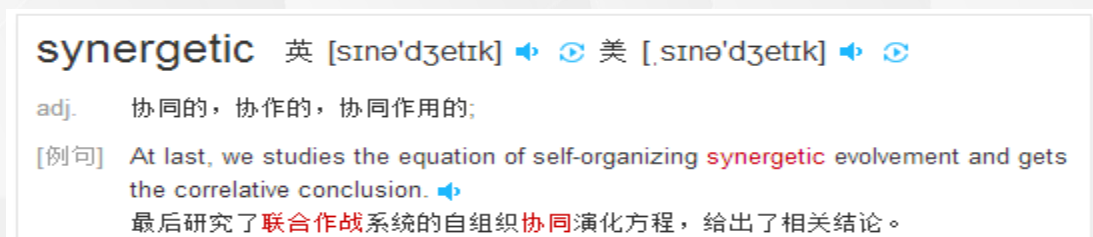


图 4 协同的解释

协同管理学者杜栋教授在《协同、协同管理与协同管理系统》一文中，对“协同”的定义正是Synergy，属于协同学的基本范畴，而非Collaboration。

一、协同的概念
协同一词来自古希腊语,或曰协和、同步、和谐、协调、协作、合作,是协同学(Synergetics)的基本范畴。

图 5 协同的概念

《策略思维》读书心得分享及推荐

文/胡守云

博弈论是学习社会中经济、治理、法律和政策制定的一种方法，由冯·诺依曼首先提出（他也是计算机科学的奠基人之一，因而计算机的同行对他并不陌生，今天的计算机体系结构就是以它的名字命名的，成为“冯·诺依曼体系结构”，而大家认知更多的也许是纳什均衡。

博弈论的场景：

社会、组织中互动的个体之间的行为、动机具有相互影响的特性，通过一些行为的设计可以使得整体利益最大化、个体利益最大化；

零和博弈游戏的关键在于认知博弈游戏，以组织互动行为的结果为导向，而不要太在乎逻辑推力，明了向前展望、向后推力是重要的，而对于这其中的方法、技术和逻辑，针对现实的情况，还是应该以专业、产业和行业发展的学习为主，而不仅仅是博弈论的方法论，从这样的角度来看，博弈论不仅仅是一种技巧、方法的学习，而是一种针对社会系统的哲学，这是博弈论在经济学中如此重要的原因。

前后相继、同时发生；策略博弈的精髓在于参与者的决策相互依存（影响相关性、函数依赖性、影响无关性），策略思维对这种决策因果和相互影响的格局的认知是关键，制作决策树的前提是认知有多少条决策路径和决策轮数，每一个决策的参与者有哪些，以及他可能怎样做。战略就是多轮决策的场景：在战略与执行的协作一致性中，多轮决策、多个决策的事件客观存在，而每一位决策者都有自己的视角、格局、视野，以及当时的位置、动机和情绪的影响，因而结果的不确定性就非常大，如果在战略制定之前多考虑，在战略执行中有意识选择控制点，就能够大幅度提升战略的有效性！博弈游戏的成本与决策过程的关联：随着一次次决策的深入，反复的讨价还价本身非常消耗资源，时间的持续本身就是效率不断降低的标识，随着博弈讨论或者所决策的不断信息提供、方案编写的时间流逝，使得一项业务甚至事业的价值不断贬值，而预留给未来实现决策的时间却越来越少，成本不因此而下降，但能够创造价值的资源*时间的总结过却在不断下降；

总之，博弈论面对的是一个将军如何指挥作战的问题，他必须考虑士兵、敌对方将军的对他的决策如何反应的问题，这一点与坐在计算机前编写程序的软件工程师去解一个方程或者线性回归的自然科学方法不同，因为自然科学的牛顿定律和爱因斯坦智能方程具有客观规律，这种规律是静止不动的，不会因为你的情绪万有引力定律会变化！

这也是文科生和理科生思维方式的很大的不同的特征，各位读者会注意到理科生愿意逻辑演绎和推动，但对于思维的多维度结构就似乎会差点意思，更加单向度思考和推导，而文科生则会注意社会历史中人的互动和人与组织的互动，从而能够更多考虑他人的感受，也会更多结构化思维。

当然，随着互联网的发展与人工智能的出现，个人认为文理科开始融合，科学和艺术之舟不断发展，所以博弈论相关知识必须学习，这也可以让管理软件具有博弈论所具有的“策略思维”，从而具有人工智能的特性，让软件更具人性，有什么不好呢？

本书特点

虽然这些年博弈论方面的书籍其实很多，而博弈论也是经济学发展中很重要的分支，但博弈论的书籍要么就深陷数学计算及逻辑演绎，让文科生和企业经营者往往感觉情何以堪，兴趣索然。要么就过于简单，以至于缺乏必要的营养。

博弈论方面的书籍这一本值得阅读，深浅刚刚好，个人认为对于博弈论的介绍和描述与实际结合的不错，并能够引发读者关于国家、社会、工作和生活中的一些博弈论场景的思考。

本书是耶鲁大学和普林斯顿大学的两位教授为没有经济学基础的学生和博弈论爱好者写得，本书所举的例子基本上也没有经济学的例子，不过依然有谈判、定价、承诺、不可预测性管理以及员工激励方面的例子，本书中介绍的原则基本上还是可以直接应用于工作与生活场景的，如果是对于一定规模的公司的政策制定、生态价值链设计，还需要进一步思考从而与实践相结合。

“向前展望、向后推理”、“均衡”，“同时决策”和“相继决策”，“零和博弈”和“均衡”这些概念都进入了具体的案例介绍，因而不那么枯燥，但需要注意总结提炼。

本书在第三部分介绍了一些实际的场景作为综合运用博弈论的一些原则和方法，其实结合了最新的一些心理学、情景管理与决策

或者在经济中成为行为经济学的成果，对于现实问题的解决也是比较有价值的参考。

本书的主要内容

本书共分为三个部分，结构非常清晰简单，内容却很丰富。

第一部分是序言与引入博弈论的场景，通过第一章写了9个博弈论的场景入手，而后介绍了博弈论的一般原理与策略思考的原则和方法，基本上概念部分在这一章都全部介绍完成；

第二部分是主题内容，介绍了博弈论中的一些典型场景并进行了针对这些场景的典型的博弈方法和策略的原则及其实际的应用，每一个策略比如“囚徒困境”做了具体的例子以方便阅读与参照思考，本书例子很丰富也是也大特色；

第三部分是综合运用，边缘政策介绍了如何对于博弈场景破局，合作与协调、投票、讨价还价、激励这几章我想通过标题都知道是具体场景的应用，这也是本书的很重要的特征就是这些场景是可以直接与工作中的场景参照的。最后第十三章是一些案例分析。

本书我印象自己曾经读过，是一位EMBA的同学问我是否对本书有了解而后 再捡起来阅读的，本来想一周左右做整理并写出读书心得做分享，不曾想一读就 读了一个多月，其原因在于再读此书时，每一章节似乎都会引发自己的一些思考与感叹，总是若有所思，而一个多月的月度下来感觉对于博弈论有了更加全面的认知，也相信这门学科对于以后的工作、生活和学习会有更大的帮助！

读书心得

马丁路德的启示：这是关于讨价还价策略的，以博弈论的观点来看，认清、认准基本形式和社会价值观，谨慎思考、判断博弈结果，并且坚持自己的信念和理想，就有可能取得成功，从宗教的马丁路德的宗教改革，到政治上的法国戴高乐将军，都是这方面的好手，而对于我们工作和生活的启示在于，需要认真分析，展望未来并向后进行一点点的推理，想明白后坚持、坚持、再坚持，在决策前需要思考承受失败的痛苦结局，而一旦启动，坚决执行、决不妥协、坚持到底。以马丁路德来说，坚信此信光明，当然不言回改，坚持正确的信仰，推动宗教改革，让人人去面对上帝，而不再通

过神父作为中介，这一伟大成就改变了西方的世界，影响了全人类；

领先与创新的策略：领先的策略就是跟随，在足球场上就是防守反击，这看起来有点不思进取，却是确保领先优势，拖垮竞争对手的最有效的策略，在商业上表现为模仿，博弈论其实论证了模仿式学习的有效性和竞争优势保持的必要性。而另一方面来看，创新的风险确实很高，所以企业创新似乎只能是小企业，对于在一个领域市场站稳了脚跟的中型企业和在大型市场中领先的规模企业来说，创新的动机和动力似乎不足，虽然很多企业家口头非常重视创新而实际上不愿意冒险，就很容易理解了。而对于进攻别人的市场，无论是跨领域还是跨地域，似乎创新是唯一的优势策略，也就是市场定位中的侧翼进攻，这对于如何创新以及创新如何选择突破点，包括程度分析(进一步分析需要数学模型知识)是非常有价值的；**路径依赖与思维格局：**这是时间和空间的思考格局问题，我们的决策具有严重的路径依赖，统一个战略分解的若干个策略任务的不同执行顺序将带来不同的结果，三思而后行变得非常重要；对与空间结构的思考来说，整体利益最大化是组织管理者应有之思维，必须记住组织中个体贡献之和很多时候并不等于整体的利益，而是在很多时候都小于整体利益的，所以需要从整体目标、格局去思考，并充分考虑各个局部的决策会如何做出从而避免囚徒困境的部门利益影响全局的情况，而这在现实的企业管理中显然已经成为常态的问题；一句话，格局、角度会带来不一样的结果。

讨价还价的时间成本：过度讨论与过度设计一样有害，时间在讨价还价中过去，很多企业的激励政策在 Q1 是无法发布的，这对于管理层和员工都是灾难，而随着决策者可资利用的时间越来越少，很多解决方案、创新设计的策略都被草草通过，因为随着时间的推移，可以利用的资源越来越少，可以做出的价值贡献越来越小，商业利益与价值成本的平衡在博弈论中给出了中肯的逻辑性答案，而现实的企业管理中我们常常犯的错误不是决策过于武断而是过于拖延！

战略与执行：我个人是比较不赞成中小企业花很大的代价去讨论从而集体决策形成公司战略的，这是老板或者决策层的必须工作，而不是一个普通员工的工作焦点，在企业中的主要问题是战略执行问题而不是战略制定问题。在制定战略时必须考虑到战略分解到各部门、人员是在一个社会系统中执行的，他们会有自己的部门

利益和个人的未来的思考，因而会有二次决策和多次决策，会造成战略执行的变形和拖延，因而需要对战略执行的激励措施，承诺与威胁等进行充分的考虑并设计，从而达成战略制定与战略执行、战略评价的一致，这是国内企业常犯的错误。

阅读思辨

技术的价值与局限：技术创新会增加产品和服务的价值，增加产品解决方案的能力，提升客户的应用价值，如果是应用于社会的系统，则会提升社会的整体福利水平。而常见的问题在于，技术似乎并没有在社会中流行，在中国几千年的四大发明中，这里就有社会的激励机制问题，而现代商业社会中的主要问题则表现于技术的创新者对于应用场景的设计和策略思维不足，而客户不能感知到技术的应用的价值，从而造成技术应用的延缓，对于企业经营造成损失，因而技术与市场、销售的融合需要整体性思考，而这里技术和社会如何融合是需要思辨的问题；

博弈论在中国的运用：博弈论在西方非常流行，也取得了丰硕的成功，其应用的社会化假设中对于合同契约、自由与平等的责任担当和行为负责是基础，中国社会的信用体系、契约精神以及的培养是发展的基础，如果契约精神不足，那么还是随机应变吧，在中国的策略思维中似乎应该加入这些考量，好消息是中国的 80 后、90 后开始非常重视契约精神，对于市场规则和义务有超越我们这些前辈的认知水平，这也许是降低战略与管理成本的好的前景；**从管理走向治理：**中国的现代企业较长的时间也就是 30 年左右，大部分在上世纪 90 年代和二十一世纪诞生，我们对于客户经营、业务发展或者说工作中的事务的重视程度非常足，我们的企业家都身先士卒，勤勤恳恳，带领企业取得了伟大的辉煌，是促进中国经济发展的脊梁，大量的国企的贡献也是不可磨灭的，而国企是通过治理结构取得胜利的，虽然资源也是很重要的原因，对于中国的民营企业来说，学习西方管理思想的同时，学习中国大型国企的治理结构和管理方式，结合民营企业的特征，从事事亲力亲为到设计组织的规则、政策，从而形成企业的有效的治理结构，这是中国企业未来发展的必须经过的管理工作的“供给侧改革”，能够大幅度提升组织的系统性效率，并且降低对于创业的企业家在事务上的依赖，真正诞生能够较长久发展的能够生存更长的企业！

组织情境下协同工作行为大数据研究研讨会

前情：

2016年末，北京致远互联与北京大学光华管理学院签署了组织行为绩效研究战略合作，双方将就中国行为大数据开展项目合作，推动中国组织行为科学的长远发展。



合作项目从2017年1月正式启动，北大光华管理学院与致远互联共有20余人参与此项目，每周定期进行面对面的沟通交流讨论，经过9个月的时间，通过对2015年协同工作行为数据的清洗、整理，变量的确定，主要从自由协同、模板流程、日常工作、工作计划、知识积累、企业文化等多个维度进行了分析，并写出了长达350页的中期报告！2017年9月29日，张志学教授亲自带领北大光华学院的项目组来公司做了中期报告解读，并与公司高层领导进行了热烈的讨论！研究还在继续进行，我们接下来将会对2016年的数据进行分析，并与2015年数据进行交叉比较，为以后的行为绩效模型提供理论基础！

后期我们将陆续推出组织情境下协同工作行为大数据研究的相关解读及文章，敬请关注！

《协同视点》征稿啦！

也许你只是一名普通的文职人员，也许你是每天忙的焦头烂额的主管，也许你是审批签字签到手软的高管，甚至你是一个身经百战却依然纠结不安的CEO，不同的职位、不同的行业对协同软件的理解是不一样的，所以你是如何看待协同管理软件的？协同管理软件是否真的提高了你的工作效率呢？我们期待听到您真实的声音！

字数：1500字左右

截稿日期：2017年12月31日

投稿：duanly@seeyon.com /协同给段良艳

稿费丰厚，礼品丰富！

期待你与更多伙伴碰撞出思想的火花！

精彩的文章还有机会推荐到《企业管理》杂志哦~



Tip: 《协同视点》为《协同管理》的半月版