

QCon 全球软件开发大会 【北京站】2016

见微知著，技术人如何选择靠谱的合伙人？

徐凯强

写在前面

今天只讲如何选择合伙人
但是选择项目同样重要

很多投资人说：

「投资就是投团队」

选择靠谱的合伙人
是控制创业风险的第一步

靠谱合伙人第一步：

远离「神棍」创业者

远离 「神棍」 创业者

- 部分特点：
 - 杜撰理论
 - 自己的观点只能由自己的理论支撑
 - 妄下结论
 - 一味贬低市场上同行业公司
 - 无法逻辑清晰地阐述想法
 - 思维跳跃，做决定靠直觉
 - 没有真正解决问题的能力

靠谱合伙人第二步：

警惕「三心二意」的合伙人

警惕「三心二意」的合伙人

- 业务增长遇到瓶颈时的处理方法
 - 频繁要求改产品、改设计
 - 胡打乱撞期待奇迹发生
- 对公司战略的思维方式
 - 思路不聚焦，盲目扩大业务范围
 - 不注重战略细节，喜欢高谈论阔

靠谱合伙人第三步：

选择管理意识强的合伙人

选择管理意识强的合伙人

- 管理不仅是管团队，不要与个人影响力混淆
- 卓有成效的管理者：
 - 重视目标和绩效，做正确的事情，做最重要的事情
 - 知道自己所能做出的贡献，能激励他人做出贡献
 - 能评估共事者的成效和品格，清楚沟通的重要性
 - 主动收集所需信息，做有效的决策

靠谱合伙人第四步：

增强商业能力， 在战略角度看问题

增强商业能力， 在战略角度看问题

- 尝试与其他高管比较
 - 管理和协调能力
 - 职责范围
 - 对业务的敏感程度
- 提高自身要求， 技术合伙人应做到
 - 与同级别高管沟通业务问题
 - 能用商业语言表达对公司业务的意见

总结

1

远离 神棍创业者

特点是经常杜撰理论，妄下结论，无法逻辑简明、清晰地阐述想法

3

选择 管理意识强的合伙人

管理不只是管团队：重视目标，会评估贡献，重视沟通，带领团队做正确的事情

2

警惕 三心二意的合伙人

不主动解决眼下困难，喜欢找借口，轻易放弃，并提出天马行空的新想法

4

增强商业能力 在战略角度看问题，

能做到与同级别高管沟通业务问题；能用商业语言表达对公司业务的意见

推荐阅读

- Peter Drucker
卓有成效的管理者
The Effective Executive
- Philip Kotler
营销管理
Marketing management



THANKS!