

人们对自己心灵中闪过的微光，往往会将它舍弃，只因为这是自己的东西。而从天才的作品中，人们却认出了曾被自己舍弃的微光。

很多新思想、新发明，都是来自于心中闪过的一丝怀疑，一丝奇想。或许，当牛顿看到苹果落地，最初也是“一闪念”。但是，在那么多一闪而过的微光中，到底哪些是值得我们去付诸实践的？

在我们的青年创业者中，有不少人正是被内心的一缕“微光”所触动，凭着自己的直觉，开始踏上这条艰辛的创业之路，让梦想一步一步成为现实。



李力锋：
上海宜瓷龙新材料科技有限公司

漏佳旋：
M.T 设计师集成品牌创始人

袁雪峰：
上海宝盒速递有限公司 行政总裁

本报记者 马骏 摄

抓住心灵中闪过的微光

“微光”来自内心深处的冲动

主持人：对于“微光”这个题材，可以有很多角度的理解。面对这样一个题目，你最想表达出什么意思？

袁雪峰：当我看到“微光”这个题目时，第一反应是，这是一个涉及人心的话题，直指的是我们内心的灵魂深处的冲动。实际上，对于内心冒出的这些“微光”，我们都不能确定它的真实性，能不能做不敢说。

当年高考时，我爸特别喜欢技术型的，而我也还没有找到内心的想法，于是听从建议考了理工科。但真正进了大学，我发现自己跟人沟通特别擅长，于是开始“不务正业”，特别热衷学生会之类的各种活动，技术工作真的不适合我。

当我正为内心的“微光”犹豫时，结识了一位营销界的高人，他对我说，一流人才做营销，真正优秀的营销，不仅可以改变自己，改变一个行业，甚至能够改变一座城市、一个国家。就这样，尽管有反对的声音，但我决定听从自己内心深处“微光”的召唤。

学理工的做了营销，因为跨行，只能看书恶补，还常常在心里模拟。有一次和朋友吃饭，聊到开餐厅，我说各类餐厅太多了，为什么没有专门的儿童主题餐厅。我在脑子里模拟了假如我是一家儿童餐厅的老板，要如何设计、经营，计算了一番以后觉得这条路可行。半年后，我发现真的有人开出了第一家儿童餐厅，这说明内心的“微光”是会发芽的。

李力锋：这个题目还是比较难的，我的理解不一定切题。我觉得灵机一动也好，一闪念也好，其实考验的是我们的“敏感度”。“微光”的出现不是偶然，一定是在平常思考过的问题，积累下来的经验，在某个场合下迸发出来了。

假设，牛顿是个厨师，当苹果掉在他头上时，他可能想到的这个苹果是什么品种，味道如何，营养成分。又打个比方，阿基米得如果是个健身运动员，从来没有想过数学和物理问题，当他看到洗澡时水溢出来了，可能想的只是洗澡会有什么保健功效。我现在从事的是耐高温涂料行业，

只要一看到“高温”两个字就特别敏感，有时发现，哦，只是高温天气呀。

所谓“微光”或“灵感”，应该是你大部分时间正在想的事情，和人的知识、经历背景密切相关，只是在一个合适的契机下跃出脑海。

漏佳旋：如果说“微光”指偶尔闪现的一个灵光，有些灵光最终没能实现，也是有客观因素造成的。

比如，我小时候还真的喜欢拿个小布头，在洋娃娃的身上比来比去，想帮它们做衣服。但那时只是懵懵懂懂的，周围也没有这个氛围，假设后来学了画画之类，就会去强化这个“微光”。不过，我很幸运，在高考的时候，我进了东华大学的服装设计专业，感觉梦想又回来了。

大学里，很多同学都有这样的心愿，以后我要有自己的设计作品，有属于自己的设计品牌。但是，一旦真的毕业了，毕竟还要考虑现实生活，绝大多数同学选择了去公司上班，“微光”有时真的会受客观因素的限制。

熟知并非真知

主持人：人的一生中，闪过的灵光不计其数的。在那么多的灵光中，如何分辨什么才是值得我们去把它付诸实施的？

李力锋：灵光一现时，有人把握住了，有的人却没有。为什么？有人虽然也在思考，所以有了灵光，但他却没有深层次地去思考。比如，大家都会用微波炉，但有多少人真正去探寻过微波炉的原理，为什么金属的东西就不能放进去？

就是黑格尔的那句名言：“熟知并非真知”，很多人以为自己知道了，不求甚解。牛顿也不是看到苹果就立即悟出了，也要做大量的论证后才诞生了万有引力定律。所以，“微光”出现时，先把握它、抓住它，然后要付出更大的精力去探寻。

我建议，“微光”闪现后要做一个判断：是否真正有兴趣，想不想做？有没有能力去做，能不能做？法律和现实环境下，可不可以做？如果条件符合，那就围绕着这缕“微光”下工夫，把小火变成大火。

袁雪峰：怎么去判断一个创意要不要去实施，我自己总结了三个标准。

第一，就是有趋势性的东西，一定要看行业发展背景，如果这个行业发展的空间没有增量了，就意味着你得去抢别人的“饭碗”，除非你的能力特别强、资源有别人没法比的优势，否则成功的可能性就会小很多。比如说，2000年之前的诞生了一批互联网新贵，最近几年快递行业发展特别快，2007年之后就轮到新兴产业，每一轮都带动一批相关企业的发展壮大，抓住行业发展趋势一定能事半功倍。

第二个就是一定要有创新。怎么把内心的“微光”变成大火苗，一定要有核心价值的创新之处。

第三个是可复制性。这个项目的成功应该是建立在商业模式上的，而不是高度依赖人的。比如说为什么火锅店扩张这么快，因为对大厨没有这么强的依赖性。

漏佳旋：值得不值得，还没有做之前，我觉得谁很难分清吧。人都有理想、有梦想，应该在年轻时去尝试一下。当然，最后得到的未必就是成功，但至少在这个过程中会更加看清楚自己。

年轻嘛，就是允许犯错的，关键是看能在错误中学到什么。以我来说，刚刚开店时，财务什么的一窍不通，也吃过亏上过当。身边有些人看我弱弱的、嗲嗲的，以为我是玩玩而已，还有打赌猜我两三个月就会放弃的。当然，赌的人肯定输了。我算不上坚强，遇到问题也有哭的时候，但就是凭着一股韧劲，白天跑各个部门申请执照、办手续，晚上看装修、看设计、跑工厂，一天只睡三四个小时，也坚持下来了。

我参加过一个女性创业的活动，大家总结说女人不是木头而是竹子，看着不那么能承重，但被压弯后只要一松手，就能弹回去。我就是这样过来的，现在还在这条创业路上。就算是爬行，就算是蠕动，至少方向是前进的。



主持人：丁艳芳

创业 需要从光到火的质变

主持人：您的创业之路，最初是不是也是由这一丝“微光”而来？

李力锋：我认为自己最初有创业的想法是与价值观有关，而不仅仅是一缕“微光”。创业需要勇气、激情，很多人晚上想象自己如何创业很激动，但是天一亮又无奈地拿起包去上班。

创业需要大量地“想”，要做充分准备，比如三张网：人脉、钱网、资源网，没想好这些，仅靠着一丝“微光”太危险了。抓住“微光”后，最重要的是如何去把这缕微光培养成熊熊大火，然后再去创业。

我看过一个调查数据，2007年时中国企业的平均寿命是3.2年，2009年时缩短到2.9年了，但美国企业的平均寿命是8.3年。大家经常看到那些创业成功者闪亮的一面，但很少知道，每一个成功的人背后，又有多少家企业消失了。

虽然说“江山易改，本性难移”，但世界上有两种人还是相对容易改变的。一种是军人，如果不改，上了战场就是生与死的问题；另一种是商人，不改那就是舍和得的问题。所以我常说，创业路上其实没有失败，即使不成功，你还是能够从中学到很多东西，改变自己，即使日后不再创业，也能终生受用。

袁雪峰：在做了很多次的模拟之后，2003年我所在的团队原创了写字楼灯箱广告，为了让写字楼接受，我们在灯箱下面附设了一个擦鞋机。这个项目和分众的楼宇视频基本是同时起步的，后来被分众收购了。虽然我只是参与者之一，但有了这次的经验，对于如何一步步把想法变成现实，就更有把握了。

有一次带客户去看我们的写字楼广告设置，结果对方最看中停车场门口那块“微光”再次闪现，促成我做了全国第

一个停车场媒体项目，后来被马良传播收购，这就更加验证了我的想法。

通过对写字楼这么多年的近距离观察，我发现快递业务的发展快得惊人，但也给楼宇管理带来一些问题。所以，现在我又在做个项目，一种类似密码储物柜的自助快递系统，联合多家快递公司，搭建一个配送的公共平台。

确实，就是这个一个个“微光”组成了我的创业之路。

漏佳旋：我也差点错过了自己的“微光”，所以我是幸运的。该到该工作的时候，我又考进了香港理工大学的服装和纺织文学硕士。从香港回来后，正好看到一个大学生创业比赛，也没有想太多，就觉得是个很好的实践机会，就去参加了。

在这个过程中，我慢慢意识到，一个设计师想要成为设计品牌的管理者是很不容易的，市场、店铺、管理、财务，好多方面从来没接触过。就在这个时候，属于我的真正的“微光”闪现了，我想帮助设计师们实现他们的“微光”，所以有了现在M.T 1985的，其他设计师们可以在这里拥有自己品牌，实现他们的梦想。

另外，我觉得“微光”也可以理解成一种善念。很多企业出现公共信任危机，就是因为过分追求利益，善念被利益扭曲了。虽然我的力量也还小，但是我会坚持自己的诚信，这是我的价值观，不能使这缕“微光”蒙尘。比如，刚创业时，公司的营业执照还没申请好，但我看中的商场铺位再不拿下就要被别人拿走了，有人建议我先借其他公司的名义和执照先去占下来，但我还是很坦诚地和商场方面说，我是刚毕业的学生，才开始创业，执照还在办理，一定会尽早拿到，拜托帮我保留一下。

