

程抒一：让书写板焕发新生命

不知从何时起，“贩卖”情怀成了一种时尚。“白板家”的创始人程抒一，就是在创业之初的研发阶段赋予了产品“情怀”。“认真、改变”就是他一直信奉的创业“情怀”。他说，这是不可或缺的附加值，有时甚至超越了产品本身。

程抒一用他的“情怀”将一块普通的白色金属材质书写板，变成具有传输功能的“魔力”平面，他赋予了“白板”新的生命和定义。他让稍纵即逝的思想，转变成实时传输的数据信息，让彼此间的思想不再遗漏，让更多人的思想绽放出绚丽的火花。

本版撰文 青年报记者 陈颖婕
本版摄影 青年报记者 常鑫

大学社团经历丰富 曾解决校园最后一公里配送服务

峰峦苍翠欲滴，幽谷浓郁覆盖，林间百鸟鸣噪。

美丽的黄山，曾勾起多少诗人的创作情思。程抒一的童年就是在这美丽之乡度过。在他的内心深处，也早已勾勒出美好的情怀与梦想。清晨，程抒一望向远处渐渐透出光亮的云海，红日的朝霞总能带给他无限的朝气与动力。

程抒一的父母都是教师，在浓郁的家庭学习氛围中成长，他的学习成绩一直在班里名列前茅。因此，他也成了家人、亲友、邻里口中“别人家的孩子”典范。高考那年，他凭借着优异的成绩考进了上海交通大学。

理工科出身的程抒一，并非如人们传统印象中刻板、枯燥的理工男形象。大学时代的

校园生活绚烂精彩，身为学生会成员，他曾组织学生去校外销售学校电影票，组织过轰动一时的交大英语沙龙，研究生期间他还参与创立了一家生物仪器公司……

2005年大学毕业后，程抒一并没有像许多同龄人一样选择就业，他找了两位志同道合的合伙人，针对大学校园最后一公里的配送问题，做起了包括餐饮、零售等业务的线上线下的电子商务企业。在当年，这样的创业项目可谓填补了一时的行业空白，很多人都颇为看好。但在互联网时代前期的“烧钱”推广不可避免，在很长一段时间里，企业都没有盈利，2008年，程抒一做了一个决定：终止创业项目，他要重新起航。

再一次出发，需要更多的

勇气和积淀。在此后的一年里，程抒一一直在调整自己，他最常思考的一件事是：是否应该将创业定位回归到最擅长的电子技术领域。

也正是在那段时间，苹果iPhone3异军突起，触摸屏在更多的领域得到延展，人机交互时代的来临给了程抒一灵感。

程抒一意识到，触摸屏将成为未来主流的人机交互方式，越来越多的商业模式革命将基于触摸屏不断深入。无论是传统零售通过触摸屏带来新的O2O体验式销售，还是快递行业通过触摸屏实现24小时物品派送，又或是自助售货机行业通过触摸屏将产品形态无限化……行业的发展前景给了程抒一前行的动力，2009年，踌躇满志的他再一次扬帆启航。

研发投入500万 精益求精成为触摸屏行业标杆

那一日，午后阳光倾斜，屋外不远处是盛开的郁金香。程抒一泡上一壶绿茶，坐在落地窗前，他做了一个决定：要把触摸屏做精、做透，将简单便捷的触控技术带给每个人，这也是他最初的创业愿景。

作为技术型发展起步的公司，研发自然是最大的投入。身为80后光学工程博士的程抒一，在2009年创业之初也吸引了多名优秀的技术出身团队成员，其中就包括中国工程院庄松林院士，国家千人计划窦晓鸣教授等。因此，仅用了半年时间，公司的首款样品就研制出炉，程抒一的优耀电子股份有限公司(UiWorks)也顺利注册。

可是，现实远没有想象中那么美好。原以为样品出炉意味着产品很快就能实现规模化生产，销售推广工作也可紧锣密鼓地开展起来。但现实恰恰是，直到2011年公司的产品才真正实现落地，这整整两年的时间，公

司一直处于研发产品阶段，资金投入达到500万元之多。在此期间，企业没有任何收入来源，幸好，他们遇到了风投。

整个研发过程中，团队曾遇到过无数次坎，碰过无数次壁，他们也在认真思考着触摸屏技术给客户带来的真正价值，耐心积累客户的实际需求。遇到不同的招标商，他们的需求都不一样。

回想曾经遇到过一个招标商，至今仍令程抒一记忆犹新。“当时他们只顾着压低产品价格，完全不从客户的使用角度来考量产品制作。”程抒一说，产品价格低，一定会影响到产品的使用性能，当时他曾与招标商沟通通过产品抗光性的问题，对方给出的答复是，对抗光性要求不高，唯一的要求就是价格要实惠。可结果是，产品到了客户那里，被全部退回，“客户的说法是，产品的抗光性不行，不能使用。”结果，招标商不闻不问，而这一批产品的生产损失只能由

程抒一的企业自行承担。

自这一刻起，程抒一意识到坚持产品品质的重要性。要将产品定位还原到直接使用的客户身上，只有这样才能真正体现产品的价值所在。

在此后承接过的一笔欧洲大客户订单中，为了满足客户多次严苛的电子干扰测试，程抒一和团队研发成员在欧洲整整待了一个月，设计出符合客户想要的触摸屏产品。如今，从会议室、商用展示的110英寸超大画面触摸墙，到独有的多屏互动技术，实现笔记本、平板电脑和大屏幕无线互动，程抒一的团队两次荣获高新技术成果奖，两次获得上海市科技进步奖，并获得“上海市科技青年启明星”称号，公司的产品远销十余个国家和地区，团队申请专利70余项，国际专利4项，在红外触摸领域突破国外专利，并建立了自己的专利壁垒，处于世界领先水平。



【寄语创业者】

创业离不开创新和坚持。创业是基础，创新是手段。只有坚持创新，才能与时俱进，让企业扬帆起航，在行业中占有一席之地。

赋予“白板”新生命 书写内容实时传输至移动终端

在每个创业者心中都有一个白板，程抒一也在白板上磨砺着自己的思想，如今的他正专注于思想分享的最后一平米，让思想性感地绽放。

程抒一有一个幸福美满的家，即便是工作再繁忙，他也会坚持亲自送女儿上学。一次偶然的机会，他发现5岁的可爱女儿特别爱画画，“每一张画，都代表着女儿当时的‘想法’。”

然而，每月几乎都有一周的时间出差在外，程抒一不能及时了解女儿的“思想”，于是，他又萌发了新的灵感：他要让思想实现分享的最后一平方米，想要让每个人的思想都能性感地绽放。

一年多时间的潜心研发，程抒一让原本“普通”的电子白板变得不同寻常。它不需要LED显示屏，可以让人提笔就写，并且保持在黑板上书写的习惯，书写的内容更能实现实时转换成电子数据，并传输至移动终端上。就这样，在如今被LED显示屏包围的时代，程抒

一却反其道而行之。他让书写回归最传统的习惯，充分利用多媒体资源，自动化还原了随时随地的“教与学”习惯，他创造的“白板家”产品，正在改变人们传统的白板使用模式。

而白板的承载体也不再局限于一块金属材质的白色物体，凡事能够书写的平面体，只要安装上触摸框，都能成为能够及时传输信息的神奇“白板”。也许你是健身房的常客，也许你是一名旅游达人，程抒一创造的“白板家”，让无论身在何处的用户，都能通过移动终端设备，即时接收到白板上的相关信息，让人与人的思想碰撞出绚丽的火花。

从最初3人的创业团队，到如今40余人的科技型高新企业，程抒一路走过的创业点点滴滴，都令他回味无穷。他说自己是幸运的，因为只有1%的人才能成为创业企业中的主创人员，是坚持、执着、理念让他实现了最初的梦想，如今，他依然在谱写着科技改变。

【记者手记】器者不器

闲暇的时候，程抒一最爱做的有两件事：看书、打太极。他说，书和太极都可以养心，可以让他在放松之余更好地充实自己，同时也让自己得到更好的沉淀。有时，程抒一也会客串大学导师，身为上海交通大学、上海师范大学的创业导师的他，每一次与学生分享创业心得，也对自己的事业有一次重新认识。

在程抒一的办公室墙上挂着“器者不器”四个字，这是他的座右铭，时刻提醒着他，想要成大器者，就不能局限于某一方面的知识才能。正如孔子所言：“君子不器。”成为君子，不能囿于一技之长，不能只求学到一两门或多门手艺，不能只

求职业发财致富，而当“志于道”，从万象纷呈的世界里边，去悟到那个众人所不能把握的冥冥天道，从而以不变应万变，才能拥有驾驭各种复杂事件的能力，才能担起更重要的社会责任与使命。

