

在她开创的整个产业链中，正是关怀到了少数民族、年迈族群的生存现状，并在一定程度上扶持了再就业，才使这个青年创业故事，增添了难得的温度。



行进中国  
精彩故事

# 来自海拔3000米牦牛绒的温度

【文/张晓雯 图/受访者提供】

## 发现牦牛绒的价值

2006年，乔琬珊还在哈佛肯尼迪政府学院就读时，就以找出一个既有商业模式又能带动当地发展的社会项目为理想。毕业前一个学期，在寻找落地实践的过程中，她考察过印度、美洲、非洲的案例，还和同学开玩笑说把地图贴在宿舍墙上投飞镖，射中哪里去哪里。

最终，不是玩笑，带着半旅行半“目的”性的初衷，乔琬珊选择了云南。“云南是少数民族自然、文化资源非常丰富的地方，花、茶、有机蜂蜜、生态旅游在十年前更为闭塞的时期，都蕴含着更多的生机。”她说。

云南也有藏区，乔琬珊去的第一个藏区是香格里拉一带。在那里，她遇到了一个公益机构的创办人，一个来自中国香港的探险家：“他做了二三十年保护中国西部藏区文化的工作，比如他支持了一个藏区的牦牛奶酪厂，给了我很多灵感。”

乔琬珊开始去搜集联合国的报告，在阿里巴巴上检索所有带有“特种动物纤维”关键词的条目进行研究，转而发现了牦牛绒这种材质的特殊和可贵：“从功能性来讲，牦牛绒比羊毛、羊绒更保暖、透气。羊毛能做的东西很广，从最精细的西服到最粗的地毯；羊绒最软最细，但它做的衣服穿久了会感觉软塌，或者需要羊毛跟羊绒做混纺，才会比较挺；牛绒是介于羊毛和羊绒中间的，有很好的回弹力。因为鳞片结构是光滑的，所以大家普遍觉得牦牛绒的手感较好。”

## 风吹草低下，大自然的馈赠

这些零散的信息让乔琬珊确定了初步的创业构想——开发高品质的牦牛绒纺织品，以提高牧民的生活水平。回到美国后，她把这套构想写成商业计划书，参加了当年哈佛大学的创业大赛，一举获得社会公益组的冠军。用比赛赢得的5万美元，乔琬珊和同伴创办了SHOKAY——藏语中“牦牛绒”的意思。

之后的一次藏区之旅要考察的内容更多。“中国有10个西藏自治区，牦牛的主人都是藏民。所以我们说世界上80%的牦牛都在中国的西部。”乔琬珊去了青海，首先被一种从未体验过的天高海阔所震慑。藏族人如今依然保持着游牧的生活方式，遵从着一套艰苦而又相对散漫的生活哲学。畜牧业、动物、牦牛就是他们的资产。每家三四十头牛羊聚集在海拔3000米以上的高原，到了冬季牧场和夏季牧场的时令，风吹过，远看成群如绵延的波涛。所有原始和本真的东西中都带着力量。

乔琬珊从最基础的查访开始做起，细致到每家每户的教育水平、收入、家里几口人等方方面面。一次，到了黑马河乡，她实在走不动了，就在市场上大声喊谁卖牦牛绒，她想要收。“结果乌泱乌泱围上来好多人，都说家里有，我以为他们有一袋两袋，可我跟着一个人去他家一看，满满一院子都是牦牛毛。”然而，尽管藏民通过人工梳理来采集绒毛，每头牛每年也只能产100克牦牛绒，不懂分辨、未经处理的粗糙还是和乔琬珊心中想要的品质有一定距离。

