



老板！给我这样一个办公室，加班都愿意

实习记者 吕梦帧 记者 王婧

下午5点左右的办公室里，指针滴答滴答，有意无意地瞥到墙面上的时钟，几颗心突然躁动了起来，内心窃喜：终于熬到下班时间啦！高大上的甲级写字楼都留不住员工们迫切下班的心。也是啊，那些狭窄的工作过道、混浊的空气，坐久了就腰疼的座位，还有总是不够用的会议室，“格子间”的无可作为倒成了员工们最习惯的梦魇。

陈彩强却试图想打破这个局面，以本土版的Wework模式灌输“给我一个这样的办公室，我也愿意天天加班”的思维。

“让所有怀揣梦想的年轻人们，都可以意气风发地背起行囊加入到创业的队伍。创客工场能为他们提供一个可以制造梦想的实验室，让创客们吹响集结的号角，交流碰撞各自的创意火花，诞生一批批高成长性的创新型公司。”陈彩强用千万元资本开启了一场共享经济下的豪赌。

不甘于在流水线上的平庸

不愿被厚重的专业课本埋葬梦想，我在陈彩强身上看到一股的“阿刁精神”。

陈彩强说，他从小就爱看比尔·盖茨的成功学，爱读企业家们的创富论，向往成为像稻盛和夫一样的企业家。带着满脑子“不务正业”的想法，陈彩强很早就看清了自己的方向，主动地投身到了创造社会价值的工作队伍当中。

他的第一份正式实习工作，是在大型服装集团做服装工作。

90年代是个黄金时代，服装行业其竞争格局尚未形成，整体又呈现供小于求的状况，可谓是吃香的饽饽行业。陈彩强一头扎了进去，一天站8个小时，手里还有做不完的整烫，他总在流水线的生产链上来回游走，每天风尘碌碌却始终兢兢业业。正是这种“如履薄冰，

如临深渊”的自觉，让陈彩强得到了领导的青睐。3个月的实习期满，负责人带着合同准备和他签约，但他却做出了一个众人不太理解的决定——拒绝签约，离开了这家服装企业。

“我不甘如此平庸。”告别了这家服装厂，一面是父亲指责他丢掉了“金饭碗”、一面是带着没有学历的“硬伤”，他驾着自己的“梦想牌”火车，驶向了一座名为“销售”的月台。

2007年的4月，在通信行业的热潮中，他注册成立了一家宁波中普通信科技有限公司，代理网通的业务，既当老板又当业务员，两边忙着跑。虽然和在服装企业实习期间一般忙碌，但他却做得很顺心，这成为了他自主创业的开始，也是收获人生第一桶金的开始。

办公楼里的二次创业

江山易容，市场上的任何东西不会一直处于顶峰的亢奋状态。

微信的横空出世犹如平地的一声闷雷，炸开了一个投资口子的同时，堵死了另一条安全通道。从打电话人数逐年锐减的数据上，陈彩强敏锐地察觉到：不好！通信行业也即将面临重新洗牌。

“这是短期暴利的行业注定的命运。”他看准了通信行业的势头，从通信行业脱身出来，而长达6年的创业生涯让他沉淀了难得的经验教训，同时也帮助他积累了大量的人脉、资金、经营理念。

2010年，正值WeWork在美国纽约被玩得风生水起，办公者可与其它团队分享信息、知识、技能、想法和拓宽社交圈子的概念漂洋过海而来。不同于传统写字楼办公地点的寸土寸金，对公共区域的利用让它在办公租赁领域开辟出了一条全新的道路——共享办公空间模式，而原万科毛大庆的优客工场、立足上海的方糖小镇也似一团野火，把这个概念越炒越旺。

这种共享经济模式下的创新和租赁办公的灵活性，让陈彩强的眼睛牢牢地

盯紧了这块“麦田的风向变化”。他发现，与传统的办公租赁形式相比，这种“共享办公”有着形式灵活、高效等特点。它完全打破按户出租的格局，只要一个工位就能开始办公，而且租期最短可以按“周”计算，在最大程度上满足了创业型小微企业或个人对办公空间的需求，也为跨区域或移动式办公的商务人士带来便利。更重要的是，这样的运营模式中，很多公共区域比如茶水间、休息室、会议室等基础设施的共享，做到了空间、资源的高效利用，为客户节约了资金成本、人员及时间成本。

经过详细的调研和准备，2013年10月，陈彩强在宁波创立了MKwork（创客工场）。

当“大众创业、万众创新”的东风刮起，在一连串效应和政策的影响下，陈彩强决心拥抱这场前途未卜的“双创”风口，加入到这场办公租赁领域的“革命”之中，从原先的“二房东”办公租赁转型升级到众创空间运营。

紧跟“双创”的风口，目前，创客工场积极和政府对接，接受政府的引导，得到了科技局的授牌、奖励以及大力的扶持。