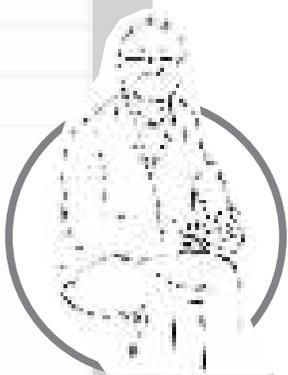


一起寻找另一个“佩奇”



记者
薛智谊

这个春节，听得多的一个词是“佩奇”。《啥是佩奇》这个片子的意外火爆加上农历猪年的到来，让这个词成了流行语。对片中住在农村的留守爷爷李玉宝来说，受条件的制约，不知道啥叫佩奇是可以理解的，我们不要有任何嘲笑他的想法，反求诸己地想一想，我们是否还有很多不知道的“佩奇”呢？

每个人都是井底之蛙，但井的直径有大小。这个丰富多彩的世界，其实是由一个个的“小世界”组成的，我们每个人都活在自己的“小世界”里，因此，对另一个“小世界”的努力探寻变得非常有意义。对创业者和企业家来说，尤其需要拆掉思维的墙，也就是寻找另一个“佩奇”。

去年，我采访了很多名创业者，理解到创业的不易和他们身上创业精神的可贵。每一次采访企业家和创业者，对我来说都是一次学习的机会。每一位企业家都有自己的经验之谈，每一家企业都有自己的成功之道。

没有人能随随便便成功。这些创业者都经受过失败和挫折，有的连续创业，填完一个坑又掉进另一个坑，但他们的坚持让他们取得了成功。春节的几天里，我静下心来认真地回忆和梳理时发现，他们的面容和言谈举止是如此的清晰，他们话语中流露的思想是那样的质朴却给人以启迪。

有人会说，活在自己的“小世界”里有什么不好呢，也会自得其乐。但是在这个变化的时代，你的不变真的能扛过变化吗？你想在一个“小世界”里滋润地活着，但时代和命运未必买账。应对巨变最好的办法是什么呢？不是不变，而是自己先成为自变量。

企业家和创业者就是打破不变的。熊彼特在诠释企业家精神时认为企业家精神最重要的内涵是“创造性破坏”。这种“创造性破坏”，就是一种不安现状的创新精神，而创新是活力之源。

在采访的企业家中，宁波大学毕业的徐涛是我印象较深的一位。他是一位连续创业者，一位年轻的创业“老兵”。他曾经给政府部门和企业做网站，创办了中国体检网，后来才创办了易得融信这个账户平台。做平台比做产品难上百倍，但平台一旦成功，其价值与能量不可限量。他不断地寻找企业发展的方向，寻找人生的方向，终于获得了成功。

作过创业分享的韩健丰同样是一位喜欢“折腾”的人，他是宁波知名餐饮场所——白沙码头的创办者。从开发软件、开家装公司，到开建筑公司、做餐饮……他失败的次数实在是太多，但他喜欢“复盘”，从失败中得出人生的经验教训。他对我说，恰恰是那些难以忘怀的失败给了我们的人生以养料。他屡遭失败，可谓伤痕累累，却不改初衷。他非常认同稻盛和夫说的那句话——“人生的意义在于磨炼自己的灵魂”。在成功创办了白沙码头后，在第N次创业后，他没有坐享其成，而是再次出发，酿造精酿啤酒，找到了心之所爱。

比价平台“慢慢买”CEO华孟也是在不断地跌代、试错中寻找到了成功方向。他曾经创办了余姚生活网和一个家电电商平台，后来他调整了方向，把家电电商平台改成了比价网站。靠着让用户明明白白消费，帮助消费者省钱，慢慢买APP目前月活跃用户100万以上，不到3年就在比价领域做到全国第一。在一个小县城余姚，诞生了这样一家

互联网企业，殊为不易。华孟对我说，慢慢买之所以能在激烈的市场竞争中立于不败之地，是以用户为中心的结果，真正地给用户带来了价值。

这让我想到了去年遭到美国打压和围堵的华为，我想，无论美国对华为怎样打压和围堵，是没法撼动它的，因为任正非曾说“华为定位全球化公司，就是整合全球资源做出最好的产品服务于全球客户。做企业就是磨好豆腐！把客户当成至亲的亲人，把最大的利益给客户。就要给他们磨出最好的豆腐”！

带着对妈妈的爱、敬畏的思想去做产品，这个意念了不得。只要华为与客户共情，落地“磨好豆腐给妈吃”的理念，任何非市场的行为能奈他何？宁波的企业家和创业者，也都抱着这种用户至上的精神，为了改进产品，提高服务质量，不惜与自己“死磕”。

去年，为了做好甬商的报道，我还赴上海采访了年届八十的龙元集团董事长赖振元先生，我问他：“创业这么多年，您最大的感受是什么？”他说了一个看似简单却意味深长的答案：“我没有白辛苦”。他说，龙元一直是“迈小步，不停步”，专注于建筑领域，不敢盲目扩张，越雷池一步。

甬商缺少资源，他们最大的资源是自己的创造性与主观能动性。但他们不缺少思考。因此在资源的使用上，他们从来不挥霍，量入为出，步步为营。但这并不是说他们缺乏创新。

成功还真需要一些“眼高手低”：立意一定要高，入手一定要低。这才是一个很好的战略结合。

立意不高就缺乏格局，没有势就成不了大器；人手不低就很难突破。“手眼”配合，战略才能有效落地。在去年采访的创业者中，他们都是找到一个点切入，把它做深做透，彻底地把桩打进去，再去渗透、扩张才取得了成功。

去年，我在北仑采访了做保险箱的胡惠祥、胡琛杰父子。父亲看到儿子创业的决心很足，毅然放弃了百万年薪，辞职和儿子一起创业。在高手如林的保险箱行业，作为后起之秀的他们瞄准了大企业看不上、小企业又做不了的防火保险箱，准确的定位和差异化竞争让他们找到了一片市场蓝海，公司2017年实现销售收入1054万，2018年超过2230万，增速达112%。

成功就是这样：“一厘米，一公里”。在一厘米大小的地方向下掘进一公里。

每个人的思维框架都有自身的局限，拆掉思维的墙，跳出陈旧的思维怪圈，你看到的世界和遇到的机会会大不一样。

2019年的乡村留守爷爷

已经闯进了“佩奇”的世界，另一个“佩奇”，另外无数“佩奇”，理应被我们揽进怀里，成为武器。

