

困局和迷雾？

撰文 / 张成



张成，创客、产品及市场分析师。在 CAD 和 PLM 领域有近七年工作经验，并对 IOT、机器视觉及 VR 行业有强烈的兴趣爱好。毕业后一直供职于某 PLM 公司，业余时间创立 3D 打印机公司，并致力于 DIY 三维重构软件。作为开源软件和硬件的倡导者和实践者，一直积极参加及建设当地的创客空间的活动。

(zebrajack@163.com, 微信:

Zebrajack)

这篇专栏不想正襟危坐地谈现象，谈方法论，却想放出心中的怪兽：它绝对不是凶猛得的，但确实是在迷雾中探索的怪兽——笔者就以一个草根的身份，围绕创业这点事儿唠唠吧。

当创业变成了一种行为艺术，身边的确充满了太多聒噪的声音。很多时候不是创业者静不下心，而是国家的导向以及各地方政府服务机构连番轰炸造成的。

孵化器的办公室可以快速构建出来，资本市场上的热钱也多，但困难依然如影随形。

或许国内还是有大把的机会靠商业模式创新，但我们不是永远都拥有人口红利和廉价劳动力。要不要花大力气做技术创新呢？做技术创新的话，靠谱的技术人从哪里来？跨界合作如何敲定？产品如何定位？一大堆的问题滚滚而来。

在全身心地出来创业前，笔者其实已经有若干的经验，但这一次却是最大胆的一次——选择了一个我并不是有太多积累的方向和行业。或许稍许有些盲目乐观，但隐隐约约觉得咬咬牙可以搞得定。

创业是个系统工程，作为一名在高科技领域创业的草根创业者，有哪些可以分享的呢？挠挠头，笔者觉得：对我最来说最重要的是如下几点，或许对那些想创业的年轻人会有些启发。

一、初心还是很重要

很多人会谈到金钱和财务自由驱动创业的重要性，尤其是在国内保障和福利不是太好的情况下。当然不否认这种饥饿感更能够驱动创业者。但饥饿感并不意味着持久力，笔者觉得平和的初心更有穿透力。怎样解释这个初心呢？笔者比较赞同 Y Combinator 的阐述：

最好的创业点子具有几点共性：它们是创始人自己想做而且有能力实现的，另外，很少有人意识到其价值。当今的巨鳄们如微软、苹果、雅虎、谷歌和 Facebook 都是凭借这样的好点子起家的。

对笔者来说，决定投身计算机图形学和机器视觉领域的创业，并不是规划出来的。而是在玩打印机时，接触到廉价的深度传感器，但是这类传感器对机械零件的扫描，达不到精度要求。于是笔者就开始考虑能不能把它利用在不太重视尺寸精度的室内空间扫描，顺着这个思路，笔者就开始了各种实验。

直到某天，某投资机构的人电话过来询问项目的进展，我才意识到，这个产品可能会在某些行业有运用。笔者的初心在于不断折腾自己的兴趣爱好，并不是为了冲着某个商业点子去的。

当下，创业的大环境是很好的，但期间充斥着过多的功利性目的是不争的事实。

是不是创业一开始便需要冲着挣大钱的点子去？笔者不能给出个确定的答案。但我始终认为：从内心和身边问题萌发的点子更加纯粹，更加有生命力。

当大家有意无意地将创客绑到创业这驾大飞机上时，我们应该认真思考一下，创客有没有必要去创业？这个答案也是开放性的。笔者认为不应该盲目鼓励将创客和创业划上等号。创客就是拥有动手能力，纯粹自 high 行为的一群人。他们的作品以实践为主，有没有太高的技术含量，有没有商业化的潜力不在考虑中。但是一旦创客自身觉得他的作品够水平，也有商业化的价值，那么他们才会有变成创业者的内驱力。但很显然，这种情况是不多见的。

二、是不是又一个“me-too”公司？

没有伟大的企业，只有时代的企业。笔者对这句话深信不疑。那当下是啥时代呢？是个新概念、新理论层出不穷的时代，也是个政府和民间组织“鼓吹”人人创业的时代，还是从上到下“叫嚣”O2O 和产业升级的时代。

何等的繁花似锦，何等意气风发。对于每天和各种时髦词汇打交道的青年朋友来说，这是个极好的时代。但是青年们相互鼓励并手拉手奋勇向前走的时候，笔者对于是否能走上康庄大道是有些隐隐担忧。

环顾四周，有这样一种现象：很多不适合互联网化的品类，仅仅是因为看到某个团队在某些貌似、类似的方向拿到融资，就依法炮制的现象层出不穷。这种创业者的出发点是简单粗暴的“线性思维”——啥火做啥，因此追寻各种风口的理论甚嚣尘上。

且不论这样的创业是否含有初心，就是这种创业者所带有的明显的投机心理，这就意味着这类创业者本身对待创业这个事情有些儿戏了。创业本身其实是九死一生，投机的人能否在各种低谷和命悬一线中坚持？答案实在堪忧。

再者，这种“线性思维”就是单细胞的思维：认为可以通过简单的拷贝复制完成飞黄腾达的夙愿，这未免把这个世界想得太简单了。

我们需不需要太多这些“me-too”的团队在炒作出来的红海中厮杀？这是个值得思考的问题。

上个月，笔者有幸听到了《从 0 到 1》作者 peter thiel 的讲座。感同身受的是创始人都得带着“从 0 到 1”的心态去创业，不要扎堆进入到“从 1 到 100”的红海。当然，从“0 到 1”的事情本身在国内并不是主流，尤其是以技术驱动的“从 0 到 1”更是凤毛麟角。

除了“从 0 到 1”的心态以外，笔者觉得创始人本身的独立思考能力和独特品性同样非常重要。

我们国家本身并不是推崇“个人主义”，从教育层面

就已经教出了很多“me-too”的学生，所以在创业层面上，“me-too”公司也是层出不穷。更让你觉得恐怖的是，创业者不断在寻求身边人的认同感。但人人都看得懂方向，是不是意味着有可能很快就会变成红海？很有趣的现象是：大家喜欢到处宣扬 buzzword，为 buzzword 背书，同时陷入集体狂欢的状态。

笔者并不能提出独特性的定义。“独特性”之所以是独特，便是它的不容易描述，也不容易简单去复制。

三、国内技术驱动的迷失

说起技术驱动，在整个创业氛围中绝不是主流。不要说草根创业者，就连很多大佬们都重复强调：我们有别于欧美的是可以再次利用移动互联网改造传统行业。至于如何改造，其实众多创业公司并不能拿出太多技术含量的解决方案，更多地变成了各类补贴，各类砸钱圈地。

笔者并不是对这类项目存有酸葡萄心理，但这个时代是不是只需要这类“互联网+”，而再一次丧失产业升级的良机呢？

实际上“互联网+”也只是众多创新形势下的一个种类，并且依旧是靠着国内的各类红利。时至今日，我们这个国家也没有出几个真正不靠地域和人口优势而成功的国际化企业。即便是如日中天的阿里巴巴和腾讯。

我们国家的年轻人大抵是觉得这种改良式的商业模式创新是能快速做强做大的，于是一窝蜂地纷至沓来。而且这类商业模式创新并不需要特别的技术，于是我们培养出了各种做网页、写 app、做交互的技术人才、运营高手和产品经理。事实上这类人才本身是可以速成的，可谓真正的技术民工。如果我们认真去考察一下底层技术的缺乏，结果会让你觉得触目惊心。

拿笔者的创业项目做个例子，我需要机器视觉和计算机图形学领域的人才。但这两个领域的基本情况就是国外提供底层技术，国内做上层运用。所以我们所谓的人才无非是运用型的人才。一旦开始要做稍微创新的项目，你根本无法找到靠谱的人才。

现实的情况是：厉害点儿的计算机图形学的人才被挖到美国，少部分在国内大公司，剩下的高校资源也不屑去做民用项目。于是，我们这个初创团队迫不得已只能向外寻找国外的技术人才。在经过一段时间摸索后，逐渐发现我们的邻国俄罗斯的工程师倒是质量蛮高。至少在笔者所处的这个领域，他们工程师的基本功超过国内工程师一大截。

回过头来审视一下自己，既然决定这个领域创业就不能抱怨各种不利。既然认为创始人要有自己独特的视角和产品观念，那对我而言，为啥不能胆子大点：一开始就做个国际化的公司呢？本人并没有大国沙文主义情怀，我觉得各个国家和民族都有其优秀的地方，创业的人才也遵循这个道理。谈到创新，笔者是比较怀疑：靠自己与国内的小伙伴能否激发出不一样的技术创新？或许多种文化和背景的人才更能够激发出创新。

在做出这个决定后，笔者读了很多关于远程协作的方法论，尤其推崇 37signals 的做法。与此同时，也在一遍又一遍地影响技术合伙人从 IT 工具到沟通平台作出各种调整，以便适应这种跨文化和区域的协作。

我至今依然不清楚这种模式能否玩得转，但说得悲凉点，对我们这个团队来说，别无他法。

创业有很多值得讨论的话题，作为路上的新兵也只能抛砖引玉。写这些话，并不是为了总结经验，因为很多经验本身对不同团队并没有啥借鉴性。模仿乔布斯一句话划上句号：stay curious, stay unique。

编者按：初识张成是通过其微博，彼时，其还是 P 某公司的资深员工。不同于 PLM 行业内的其他人，张成当时的微博里非常热衷讨论各种技术和应用——无论是自家的技术还是竞争对手的技术，只要足够新鲜，其都会给予足够的关注和中肯的评价，搞得很多人都不是很清楚其 P 公司员工的身份，一直以为其是某大学教授之类技术控。接受了专栏写作邀请不久，张成对笔者说：要做创客自己创业！这对于其本人也许是一个改变人生轨迹的重大决定，但是对于笔者来讲，说实话，这是再自然不过的事情了：一个痴迷技术多年，且依然保有探索热情的人，遇到这样一个“创客”的大时代，做出这样的决定，只能说是顺水推舟吧。细聊之下，实际上在众多“智能穿戴设备”、“无人机拍照”充斥的硬件创业“市场”，张成选择了一个技术含量更高、需要更长期和持续投入的领域（笔者甚至怀疑其这样高深的项目，是否有投资人能听得懂）——“与计算机图形学和机器视觉相关，用以室内空间扫描”。讲实话，这是迄今为止，笔者最看好的一类创客：其并不是抱着“万一成功呢”的心态在做产品，而是真正对产品、技术和应用，有极大的兴趣。回到本文的观点是：一方面，笔者也认为，如果人人都能看懂、并且能迅速找到其商业价值的创客产品，在这个技术泛滥的时代，哪还有竞争力？另一方面，鼓励创新、创客和创业，就要抵制拷贝粘贴的“浅层创客”，类似张成的“深层创客”越来越多，才有可能真正在国内构建一个真正良性的“创新”环境。而这，正是“创客”能够带给整个工业界的价值，也是“创客”自身获得成功的根本原因。（丁海鹭）IM



您身边的 智造传播专家



机工智造



www.idnovo.com.cn