

『在夢想的道路上，能做的只有不斷前進。』

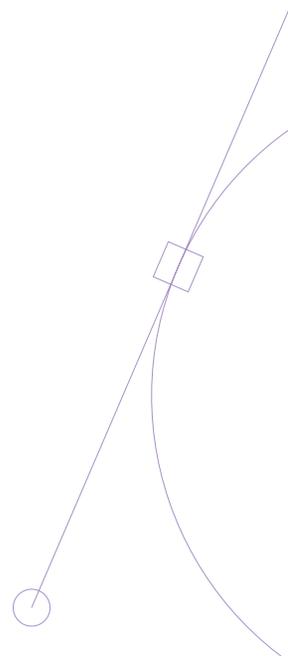


受訪者 | 李昱慶 - 「鹿多克」 執行人
採 訪 | 陳珮萱、邱郁晴
撰 寫 | 邱郁晴

21 歲的你還在做什麼？是否還躺在宿舍的床上懷疑人生的意義？心中是否有夢想卻沒有勇氣去嘗試？蘇格拉底曾經說：「There's no greater happiness than striving for one's ideal in the world.」年僅 21 歲的昱慶放棄了清華大學動機系的頭銜，成立了自己的公司。他相信透過行動可以改變世界，也相信台灣的外帶生態可以有更環保的解決方式，於是提出了「LightboX」的大膽構想。他明白若不迎接挑戰，那就只是放任生命受到時間的消磨。

■ 在求學環境中醞釀夢想

昱慶與我們分享，早在大一時，他就在思考自己的人生。他不了解為什麼要讀大學，對他而言，了解自己想要做什麼更來得重要。在一門大學中文課中，老師指派學生們查看書籍並撰寫讀書心得。然而只是找一本書來應付作業不是他的行事風格，他認為既然要做就要做自己有興趣的，親自走訪一趟可以比紙上的文字還要來得動人，因此與其窩在宿舍讀完一本書，他早上六點就出發前往屏東林邊鄉研究當地太陽能板的經濟運作模式。



從此昱慶踏出了第一步，接觸他熱愛的環保產業。不久便在一場演講中認識了一家太陽能全民電廠平台－陽光伏特家。雖然當時才剛學社群行銷不久，但他勇於推銷自己，剛好陽光伏特家缺一位社群行銷的負責人。昱慶藉此機會了解他們的創業動機，也學了不少商業模式。原來人生中的事件是一件件相互關聯的，在不斷努力的過程中，老天也會替你創造更多的機會。

「LightboX」的構想就在這個環境中被醞釀出來了。

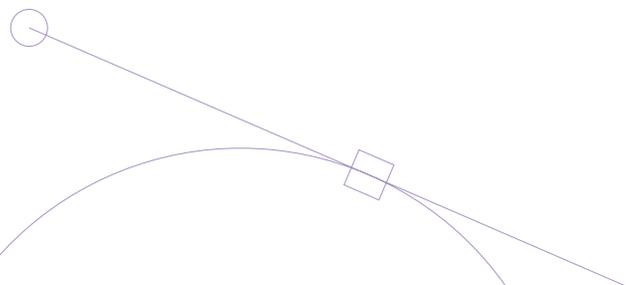




■ 夢是一種慾望，想是一種行動

大二那年，昱慶漸漸將 LightboX 這個構想實際化，但他缺少了一群可以互相扶持的同伴。從他做事的风格就能發現，成功的關鍵在於「從不放棄身邊的任何一個機會」。倘若沒有參加 YEF 國際青年創業領袖計畫，也沒有時時刻刻地累積人脈，他可能從未有機會認識一群志趣相投的夥伴，一同完成商業模式，更不可能召集團隊所需的各方面人才。

為了可以堅定團隊意識並專心投入在創業上，他在 20 歲時遞出了休學申請書。自此，昱慶開始接觸他從未接觸過的品牌與行銷，學習掌握人脈。「人脈就是錢脈。」藉由把握每次認識他人的機會，他為自己創造了更多的可能。我們可能認為社群媒體的行銷手法相當複雜，且背後也有許多策略需要花上相當多的時間，他卻從中看見商機。「我們缺的是一個好的行銷方式，來把這些好的想法帶給更多的人。」昱慶懂得把握住對行銷方面較缺乏經營的企業，替他們創造更好的行銷成果。我們從他的身上看到的不是突如其來的成功，而是一個人如何一步步地朝向夢想邁進。夢只是一種慾望，唯有行動才可以驅動夢想。





▲ 昱慶 (左三) 與他的 YEF 團隊。

夢想如果不困難 就不需要去羨慕成功的人了

在創業的過程中，昱慶告訴我們他學到了許多，其中相當關鍵的一點是前期投資。他走訪了同樣是從事產盒租借系統的「好盒器」以及成功的共享經濟案例「YouBike 微笑單車」，他領悟到－原來這些企業都是投注了大量的時間與金錢才有如今的成果。「在準備的過程中有太多的事情需要注意，如果還沒有準備好去面對這些心理上的壓力，將會十分的痛苦。」經營公司的成功之道除了重要的財務管理，也包含對公司法、股權問題等法規的涉略，更要懂得產品銷售、網站架設等行銷手法才能有效招攬客戶。他體悟到這些領域對於一位公司的經營者非常重要，且這些經驗都是他一輩子在原先的專業中所學不到的。他明白沒有經驗更要靠自己慢慢去摸索，不懂的話就學、遇到經營上的困難就轉換經營模式。此外，他也從中懂得如何面對同儕間的壓力，「在

這過程中，朋友會疏離，別人也會冷眼看著你去完成這件事情。許多人就會在這樣的壓力之下逐漸忘了自己是誰。」他語重心長地告訴我們：「支持我夢想的，是清楚自己想要做什麼」。因為有如此信念，面對困難時才可以變得更堅強。

昱慶總是自嘲他是個瘋子，但也正是因為他是位瘋狂的夢想家，他比同年齡的人更有學習的熱忱，也比他人更接近夢想。當大家都走在別人幫他們鋪好的道路上時，他選擇花上更多的時間與精力開闢一條適合自己的道路。「做自己想做的，生活要由自己掌握住才會有感覺。可以盡力做某一件事情，但不要是為了誰而做。」在採訪的最後，他留了這句話給我們。「逐夢的過程難免會遇到挫折，甚至感到迷惘，若是你，你是否也會願意為夢想賭一把？」