發佈：2019-09-16, 週一 10:35
點擊數：15413



蘇大為，期許自己大有可為。
BizTaiwan創辦人，亞洲・矽谷創業英雄營台灣代表之一
投身於3D列印、MAKER、VR事業開發，熱衷創業、行銷、教育與國際交流

「為連結美國矽 □創新創業 □態系，培育國際創業 □才，協助有志創業的
創業家前進美國矽 □，『亞洲.矽 □計畫執 □中 □』與美國矽 □創業學校 Draper

Phoca PDF

University合作，開辦『創業英雄營』。」
事隔接近□年，回想起來，真的是不虛此□。當時由台灣矽谷創業家協會理事長趙式隆向我介紹這項政府的新計畫，一聽之下覺得十分適合熱衷創業、教育、也辦過許多國內、外交流的我，心想□定要抓住這個機會。若能獲選計畫，藉此發揮□□的專長，將這個計畫更發揚光□，便能介紹這難能可貴的資訊給更多台灣□。

從報填寫報名表、到□試□概花了2個星期的時間。從主辦單位的報名表來看，不外乎就是想了解我們本□是否有參與過創業的項□、為什麼想參加、以及為什麼要挑選你等問題。這對有創業過經驗的□來說應該都被問過千百遍，甚□也問過□□為什麼要幹這種傻事很多遍了，所以要回答這些問題並不是太難。
□於英□□試是由Draper University執□，由於與美國有時差之緣故，面試時間是在凌晨五點，儘管當時腦袋有點不清楚，但總算還是通過了面試，謝天謝地。

《創業英雄營》計畫為期13週分成兩個部分：第一個部分是在Draper University 5週的Hero training ，第二部分則是8週的Go Period。先說說 Draper 的Hero training，雖說Draper University的名字有個University 但卻不是一個普通的「大學」，是由矽谷著名的投資人Tim Draper 所創辦的創業學校，目的是把全世界的創業家帶來矽谷，學習矽谷的創業文化，並且在最後一天對眾多的投資人簡報。我們這屆的學生據說是史上最多，共有80人，來自22個不同的國家，大家做的產業也不盡相同，也有許多人還是學生，揣著改變世界的決心來到了這個夢想殿堂。

Draper University 位於美國加州的 San Mateo
，是個由舊旅館所改建的建築（圖一），一樓是我們上課的地方（圖二），二樓以上則是我們的宿舍。每一天都有非常精彩的課程，舉凡時下最夯的議題區塊鏈、IOT物聯網，到功能性很強的製作prototype、募資簡報培訓，還有很多強調創意、創業思維、心態的特色課程。新潮議題的課

Phoca PDF

發佈：2019-09-16, 週一 10:35
點擊數：15413

程令人驚艷其技術以及創意，但是永遠會推陳出新；功能性強的business model canvas

，還有募資簡報的培訓，在台灣也有相當棒且紮實的訓練，除此之外讓我來講述一下這個得天獨厚的環境到底帶給我多少的衝擊。



Draper University 外觀（圖一）

Phoca PDF

發佈：2019-09-16, 週一 10:35
點擊數：15413



上課的教室（圖二）

「HEY 請你站起來介紹自己，說一個你做過最尷尬的事」

Tim

Draper在與學員們第一次見面的時候，才剛開場沒多久就現場Cue一個人，問了這個問題。被點到的人也愣了一下，隨後回了一個我也不太記得的答案，Tim

Draper

請大家為他掌聲之後，又隨機Cue了另一個人問：「請問你記得剛剛那個人說了什麼嗎？」那人一臉錯愕，以為要問跟剛剛一樣的問題卻問前一個人說什麼，想當然他也不記得了。這時 Tim

Draper

便和我們說道「在這個培訓結束的時候，我們將會找超過50位投資人聽你們簡報，在場超過80位

Phoca PDF

發佈：2019-09-16, 週一 10:35
點擊數：15413

的學員，每個人5分鐘都會耗費一整天的時間進行這個環節，如果你沒有讓人一下就記住的能力，那你將被忘記。」真是一語驚醒夢中人，尤其是來自亞洲國家的台灣學員們，「展現自己」並不是我們主流文化，但來到這裡，機會難得，如果沒有辦法被記住，那麼將錯過許多機會。



很尷尬很尷尬！（圖三）

「Leader go first！」

Tim Draper 帶我們到游泳池畔，大聲的跟我們說了一句「Leader go first！」就跳進了水裡（圖四），我們大家傻了眼，接著一名巴西人也跟著飛奔跳入，接著眾人才接二連三地跟著。Tim Draper起身之後說道：「許多做了其他人沒做、不

Phoca PDF

發佈：2019-09-16, 週一 10:35
點擊數：15413

敢做的事情的人，就是改變世界的人。泳池象徵著未知，而我們應該擁抱未知才能有所突破。」並且也詢問起第一個跳進水裡的巴西人的名字，沒錯，他被記住了！在這裏，勇氣是受推崇的；在這裏，一切是沒有框架的；在這裏，甚至大家還擔心自己不夠特別！



大家入水後聽也濕淋淋的Tim draper分享（圖四）

「你會花多少錢買一個石頭？」

在矽谷，不！在這個世界，什麼事情都有可能發生。我們課程中某位業師曾跟我們問道：「你會花多少錢買一個石頭？」有人說1元美金，有人說不會買，大部分的人都覺得石頭到處都是，沒有什麼價值。這個時候業師向我們介紹一個產品「 Pet

Phoca PDF

發佈：2019-09-16, 週一 10:35
點擊數：15413

Rock

」—寵物石（圖五），這是什麼呢？這是一具療癒性且永遠不會因為你忘記餵食而餓死的寵物（笑），要價9.95美金。聽到這裡，大家都覺得怎麼可能有人會買這個東西，但事實上，在1976的

Rock

food

」。看似玩笑卻大受歡迎，並且這是只有第一個做的人才有辦法達成的成就，後續的模仿者都難以企及，呼應了前面的「Leader go first.」



要價9.95美金的 <Pet Rock> （圖五）

Phoca PDF

10x vs 1x

在這裡，很常聽到“10X”

「十倍」這個詞，做什麼都要十倍格

局才夠大，十倍速才能

超越對手，十倍好才能改變世界。很多業師也會問你的商品或服務能不能規模化，其實也習以為常了，但是我卻在Training的其中一堂課中聽到位業師提到，「別管能不能10X了！」這真的讓我覺得不可思議，他讓我們不要吃驚，聽他娓娓道來。他說：「重要的從來不是10X，而是你能不能完成1X，若你的商品真的有人會要，再去想怎麼規模化吧！」他說了個故事，有位印度美國人做了一個類似營養口糧的餅乾，也不是特別創新，甚至稱不上好吃，唯一的特色就是他把配方印在了包裝正面。因為他覺得配方是最重要的，怎麼所有的加工食品都把配方印的小小的，是深怕別人看見嗎？他反其道而行，一開始他的父親並沒有很支持他，只對他說想辦法賣出10個吧。在販售的過程，他也聽從顧客的意見修改了口味，慢慢的賣越越多，最後成了一間大企業。一切關鍵在於他一開始想辦法賣那10個餅乾，面對消費者，不斷改良。千里之行始於足下，如果他一開始只考慮怎麼賣的更多，或許他也沒辦法靜下心來想清楚什麼才是消費者真正要的東西吧。

80% Psychology. 20%strategy.

創業以及世間許多事情的道理都一樣，或許執行起來並不難，但是在心理層面可能會有許多的壓力。這些壓力可能有來自失敗的「難過」與「沮喪」、受騙的「氣餒」與「憤怒」、甚至很單純的「怠惰」，都有可能成為成功的絆腳石，於是「80%Psychology.20%strategy.」這句話對我來

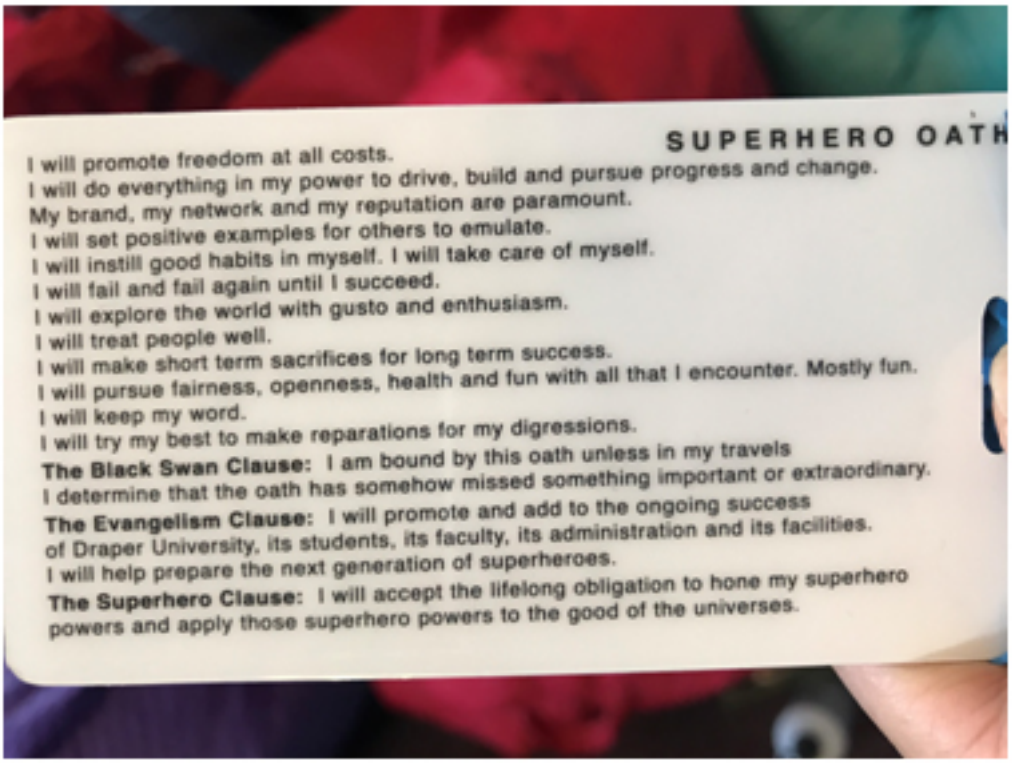
Phoca PDF

說非常的受用。策略固然重要，但是面對事情的心態更重要。受訓的過程中，Gina業師請我們誠懇的看著團員的眼睛，並且互相分享自己失敗的經驗。在業師的帶領下我們不但侃侃而談，甚至很多人流著淚互相擁抱。最後一個環節，我們將自己的缺點、軟弱，寫在一個厚度約2公分左右的木板上（真的很厚）。在眾人對自己也對他人的精神喊話下，我們親手劈開自己的「弱點」，並且互相鼓勵彼此「大家都很棒」，場面雖然亂哄哄的也很嘈雜，但是鼓勵聲讓心裡卻多了一份力量。

I will pursue fairness，openness, health，and fun with all that I encounter. Mostly FUN.

剛來到Draper University時，我們便拿到一張Superhero oath —超級英雄宣言（圖六），而我最喜歡的便是這句。畢竟不論是創業還是生活，都有許多的挑戰與困境，如果不能覺得有趣，對其有熱情，又怎麼有辦法克服這些壓力與困難呢？又怎能有心情完成另外一句宣言 “I will fail and fail again until I succeed.” 我們從來不是因為很成功，才去克服很多挑戰，而是克服了許多挑戰，才變得很成功！

Phoca PDF



超級英雄宣言（圖六）

Survival week. You can do it.

生存週是 Draper University 裡最重要的重頭戲，但我們都被告知不能對外洩漏這部分的培訓內容（畢竟「擁抱未知」也是培訓的宗旨之一），所以內容我就先跳過，但這個部分我就不得不提一個影響我很深的一點。在培訓的過程中，我不小心弄傷了我的腳背，而有一段培訓需要涉水，傷口會進入水中。以往我一定

Phoca PDF

是傷口不碰水，真必須要，我就一定會將傷口五花大綁，包得密不透風。這次也不例外，我詢問領隊能不能不涉水並且跟他說明原因，但是，他只拍拍我的肩膀說聲：「 You can do it.」拗不過領隊，我只好詢問有沒有ok

棒能讓我至少包紮一下傷口，他還是拍我的肩膀說聲：「 You can do it.

」心裡很生氣，卻也只好強忍傷口的疼痛涉水。在每一個環節都有競賽的狀況下，我忘記了傷痛，上了岸才想到有傷口這件事，也忘了生氣。這讓我深刻體會人類的強大，平常抗拒到不行的事情，其實也沒什麼，撐過了也就過了，就像領隊說的一樣「 You can do it.」而且 You can do everything！

Go Period

在第一部分5週的Hero training結訓後，我們還有第二部分8週的Go period。這段期間我們受到政府的補助，繼續住在Draper University，而我們的任務已經從「培訓」變成專注在自身創業項目的「自由活動」。原則上沒有什麼太多的限制，我認為這是很厲害的創舉，畢竟參與過很多政府專案的我非常清楚，政府每件事情都需要KPI是很正常的事情。但是創業這件事情，除了活下去跟賺更多錢之外幾乎沒有別的目的，每個人的項目也不同，除了回台灣之後要幫忙辦分享會還有寫心得，也沒有什麼KPI可言，這真的是非常了解矽谷文化，並為創業家著想的一個環節。

工作即生活的創業家

Phoca PDF

這個計畫總共錄取了15位台灣創

業家，在結訓後大家努力將Hero training

的所學，還有遇見的機會都善加利用了。有人聯繫了業師接洽了更多矽谷投資人，有人準備將事業帶往美國發展在尋找通路，有人參與更多的創業活動爭取曝光機會，也有人放棄了原本的創業想法加入了不同的團隊。在這裏大家為自己的事業打拼，也認真地在這裏生活體驗矽谷的文化。我們常聽到一句話「Work life

balance

」，我認為那不是拿來形容創業者的，也不是創業家所追求的。我覺得創業家將Work=life，無時無刻不在工作，也無時無刻不在生活，他們不會停下自己的腳步，因為沒有人會告訴他們要做什麼，事業往往不進則退，只有不斷前進才能生存。

學會「打群架」

「打群架」非常重要，畢竟出外靠朋友，不能「對內內行，對外外行」。除了各自拼搏自己的事業外，台灣的夥伴們也會互相分享資訊還有資源，例如介紹生醫相關的簡報比賽和創業小聚給做生醫相關的夥伴、呼朋引伴參加認識的台商大老的聚餐、向前輩們討教創業想法與作法。亞洲矽谷計畫中心，也為我們聯繫了駐舊金山台北經濟文化辦事處（圖七），除了馬處長親自迎接我們，聽了我們15人的創業計畫，也為我們介紹了更多如銀行、創投、台商協會等人脈與資源，讓遠在他鄉奮鬥的我們也覺得分外的溫暖。

Phoca PDF

發佈：2019-09-16, 週一 10:35
點擊數：15413



與台灣夥伴在駐舊金山台北經濟文化辦事處與馬處長合影（圖七）

Role model

Tim Draper是我們的精神領袖，也是我們的大家長。身價上億的創投家常常出現在我們的眼前，我們已習以為常，hero training的業師也各個大有來頭，幾乎都是曾募資上百、上千萬美金的人物。參加舊金山的創業活動遇到Shark Tank的Mark Cuban，吃晚餐的時候看到臉書創辦人Mark Zuckerberg

在吃壽司，這些財經雜誌或者是電視上才能看到的人物、偶像，突然不在距離這麼的遙遠，讓我受到了精神層面的鼓舞。創業不會因此變得簡單，改變世界依然會一樣的困難，但在這個環境就像是有無限的燃料為你的鬥志持續加油！

Phoca PDF

發佈：2019-09-16, 週一 10:35
點擊數：15413

總結

Draper University 的 Hero training部分有兩個重點，一、國際交流，二、增強心理素質。

我們和來自世界上22個不同的國家80位學員，透過5週的相處，相互競爭、相互合作、相互砥礪、相互成長，那種交流非常可貴，可能這輩子再也難遇到這麼國際化的環境。還記得其中一次講座是愛沙尼亞總統與Tim

Draper

的對談，談著談著雙方為了兩性平等還有比特幣的看法起了矛盾，場面一度尷尬但還是平安落幕，座談結束後的那一刻我永遠不會忘記。幾個學員正在討論剛剛的事件，有人覺得愛沙尼亞總統不禮貌，沒有給地主的Tim Draper留情面，故意挑起衝突；有些人覺得Tim Draper沒有做好功課，訪問略為散漫不太應該，接著更探討起總統與企業家格局的差異，甚至角色扮演起來。這讓我跌破了眼鏡，在台灣比較常看到的是一味地批評，只要與自己立場不同，便實施不聆聽、不理解、不接受的三「不」政策，正好與眼前的例子相反。我由衷的佩服，也時時刻刻提醒自己，聆聽與換位思考的重要性，而且這麼多不同國家的人，不同的生長背景與國情都會影響看法，試著去了解而非對立，競爭或許就能變成雙贏。

培訓課程強調的重點不是知識，而是強大的心靈，我們不斷被提醒要提升心與格局，勇敢向前、擁抱未知、

別怕失敗、快速試誤、

享受人生。透過失敗又站起來的故事（很像台

灣的Xfail

Phoca PDF

），一次次具難度的團隊挑戰，生存週的身、心、靈磨練，這跟我在台灣上過的任何課程都不同。不是灌輸一大堆知識，而是告訴我們知識就是力量，因為路是人走出來的，只要勇敢面對，一切皆有可能！

Go Period 更是政府的德政，了不起的支持，給我們一段充裕的時間完成我們各自的任務「活下來」（當然是說公司）並尋找機會。期間我們拜訪商會、投資人、潛在合作夥伴，爭取曝光無所不用其極，不用「寫報告」或完成政府給的「除了生存外的任務」真的是幫了大忙，我們非常感謝。

最後，用一個回台後官員與記者最常問到的問題結束本篇：「妳/你覺得台灣的新創環境最要突破的點在哪？才能跟矽谷創業天堂同步。」我覺得台灣跟矽谷完全是不一樣的地方，資源、文化背景皆不一樣，沒有必要強行複製，最該突破的是面對未知挑戰的忍受程度。我認為應該從教育層面著手，不能只訓練有標準答案的學科，也應該像Hero training一樣，要有更多合作交流還有增加抗壓性的培訓。擁有一個堅強的心、願意挑戰未知，沒有人會想讓自己過得不好，大家會找到自己的答案。

Phoca PDF

發佈：2019-09-16, 週一 10:35
點擊數：15413

作者　蘇大為　為BizTaiwan創辦人

Phoca PDF