

堆沙筑堡 立企业



堆沙筑堡打打，总不招人笑。但人家一多，你就麻烦了。你信，你信，你信，你信。

文接第14版

李仰隆算是成功人士，当然很开心。但“创意家，必须有某程度的不快乐、不高兴。如果事事满足于现状，就不会想去创造了。”

说话有条不紊的他，用四方面阐述心得：创造机会多，投资就在外，东西有人用，以及东西不怕不。

★发明的东西一定有人用

他相信，在新加坡，有非常多的创意家。其中，在家庭、上班族市场，在任何一个地方任何的时候都有机会。

有了创意，是沙把城堡筑成。本来，只有区区300万，要把投资放在外。

此外，他相信，发明的东西一定有人用。“不怕发明的东西没作用，即使本人不用也无所谓。”

他相信，像收音机的声音。因当年在本地不受重视，转到美国发展，就是成功。他也举了一个有趣的例子。

美国一名少年，去年展示他发明的收音机。这个“人力”收音机，不用电池，也不用插电，靠手转动，产品一推出来，就给人购买。

李仰隆说，很难想像，这名少年是收到两个集装箱的订单。“收音机是供非洲中部的村落使用，那里没有电。”

李仰隆也提醒，别小看小小的东西，它可发展成非常有价值的物品，带来许多盈利。

他提醒：“讲得、想得的人很多，做的不上百人……是不是第一个构想出的，没有关系；唯一不同的是，你是第

一个去进行。

他也认为，凡事尽力而为最好。“请人帮忙，未必会满意，因为别人未必有兴趣跟你做，也未必相信你完成的。”

★理想

分享的经历，李仰隆曾想过，在酷爱玩具的公司，以自身的创意向别人开发玩具分销到国外市场。

“政府鼓励人创业，但是，从产品制造到生意之中，有个缺口。我希望协助国人填补这个缺口。”

他相信，有意创意的人，在多数时候不会放弃现有工作，每星期会花点时间，也要花费大笔金钱、时间。

他们也怕给奸商骗去。相信你所讲，一些商家以低廉价格向发明者的发明品，如果赚了大钱，或者物物保护发明者的利益。

李仰隆是新加坡创意家俱乐部的会员。他认为“发明家”应该去卖，用“创意家”形容自己会更好。

他的忠告是：“创意家，别怕失败，别怕被批评，且不怕人笑。你要懂得最基本的创意设计，材料、价格可得得材料、改良。”

“我希望鼓励别人发明的东西，如果有这样的好事，李仰隆自己也就愿意接受。”

敢梦敢为 为人生创新局面

，李仰隆说，创意要有冲劲。他有趣，点子多，且有点反叛。写来访问时，随口问他在做什么，他认真回答：要用一个中国的说为题材，编故事给不同市场。至于内容，李说高度保密。

李仰隆说，他目前想创业第一件事，就是去写。写什么？他目前想写的是中国历史、西安、上海、广州，甚至西安的古人生活、考古学系、历史学、动物学的教授，再写书也写不出来的寓言故事书，就笑不出来了。

李吗？就是为了了解这个传统的来龙去脉，要研究想写的内容，到底有没有人写过。去，如果看到书就决定把她写的东西上通信，不要感到惊奇。

“还有其他产品吗？”问题李不多，不冷不热。

“最近，和朋友在‘做’牙刷——牙刷不可以讲，等成功后再告诉你。”

李，牙刷？

李说，不一样的他，认为创意没有界线，“创意可以电脑、电视、玩具、故事书，还有‘讲书’。”

记得去年去美国，他告诉我说：“如果失败，短期的或不打算回来，会待上两年……要成功，就交给市场，到那时再考虑。”

李说，除了概念与点子，他成功的故事其实不多，应该是最初的梦想，敢为吧！

李仰隆经验谈：

·别小看小型的东西，它可发展成非常有价值的物品，带来许多盈利。

·讲的、想得的人很多，做的不上百人……是不是第一个构想出的，没有关系；唯一不同的是，你是第一个去进行！



创意家，必须有某程度的不快乐、不高兴。如果事事满足于现状，就不会想去创造了。——李仰隆