



当Designer与Hacker相遇

MDH 是 Maker·Designer·Hacker 的缩写,顾名思义就是将交大的硬件开发者,设计师,软件黑客等等对创新感兴趣的人聚集在一起,进行跨界合作以及经验分享。有意思的是,MDH 也是“闵大荒”的缩写,作为交大第一个创客空间,这是由六个分别来自电子信息与电气工程学院、媒体与设计学院、凯原法学院和农业与生命学院的研究生在去年 10 月份创立的组织,秘书长是电院的研二学生杨皓天,另五位联合创始人分别是法学院的张越洋、媒设学院的蔡文怿、农生学院的张高超、电院的董建成和张斌。组织内部的管理相当民主,有点类似于互联网公司的管理形态,每个人的层级是一样的。

创立 MDH 创客空间,源于杨皓天的一次创客经历。有一年他参加了中美创客大赛,与同济大学生和惠普工程师共同开发了一个永动漂流瓶的项目。这个漂流瓶能通过卫星发回海洋的信息,实现对海域的实时监控。由于每个漂流瓶都很便宜,所以可以大量投放,一旦投放量达到一定程度,就可以对一片海域的情况了如指掌。漂流瓶比海洋浮标便宜很多,可以随意移动,且附带有探测器。他们的项目不仅在大赛中拔得头筹,还得到了上海一家公司提供的技术服务。

初次与不同专业的人搭档做创客项目,杨皓天的心中突然萌生了一个念头——给做硬件、设计、软件的不同专业背景的同学搭建一个平台,让大家发挥各自的才能和优势,组成一个复合型的创客团队。

也正是这场创客大赛,让他结识了另一位联合创始人,媒设学院的研二学生蔡文怿。讲起他们六位“元老”怎么会走到一起,蔡文怿滔滔不绝地回忆起当时的场景。“当时初赛是在同济参加的,同济的设计创意学院有一个 Fablab 开放创意实验室,在那里我遇到了许多热爱技术的大牛,给我的感觉还是蛮震撼的。比较下来,我们媒设学院这边的参赛者都是偏重于设计的,在技术上比较欠缺;而电院的同学虽有技术,但在应用场景和用户体验上的创新思路会和我们设计系的学生大相径庭。于是我们就想,如果我们跨学科成立一个团队,那么我们的项目在技术和眼界上都会得到很大提升。”

交大的第一个创客空间

成立这个创客空间,他们其实还抱着另一个美好的希冀。蔡文怿说,交大的创新创业氛围一向不浓,一方面是由于身处“闵大荒”地理位置比较偏僻,另一方面交大的毕业生通常不愁找不到工作,大部分人都安于现状,缺一点儿闯劲,不会想到去用自己的技术做更有趣的事情。MDH 的成立,不仅是想为所有对创造感兴趣的人提供一个自由交流的平台,找到对创造志同道合的跨界朋友,

“创新”之火,可以燎原

——大学校园里的“创客”们

朱佳瑶 (上海交通大学)

近年来,“创客”这个概念似乎越来越火。“创客”一词来源于英文单词“Maker”,是指出于兴趣与爱好,不以盈利为目的,努力把各种创意转变为现实的奇人。在上海不乏这样的创客,新车间、创智天地都是为创客们打造的专属空间。而在上海西南角的交大,这个常被戏称为“闵大荒”的地方,也汇集着一群热爱创造和创新的年轻人,他们来自于同一个组织——MDH 创客空间。



带给他们一个健全的社群,给他们自由、快乐的创造环境,更是想改写交大在创客上的空白历史,挖掘大家骨子里的那份闯劲,构建创客文化。

成立之初,他们身边的同学也都给予了支持和很高的关注度,但大都止步于观望的程度。好在他们的想法得到了老师们的赞赏。目前,他们已经得到交大网络信息中心金耀辉教授、先进产业研究院张志刚副教授,以及媒设学院副院长韩挺副教授的大力支持。在老师的支持下,他们从起初的“居无定所”到终于有了固定的实验室,虽然不大,但可供平时开展各类科创活动和做讲座。“我们需要自己的场地和工具,同时,持续运作的模式正在探索之中,希望获得学校、社会和企业的支持。”

在运作过程中,他们也在向清华、同济的创客空间取经。“有的高校的创客空间做得很早,形成了一批活跃的人,不仅有的在校学生、老师,还有社区中的 maker,实现大学和社区的对接。”

渐渐地,有一些项目加入进来,比如飞行器、电子扬琴等。其中一个帮助聋

哑儿童学习语言的软件新声登上了第一财经的创客星球节目并获得了姚明 1000 元的风投。

成立半年多来,MDH 创客空间已经为创客们带来 Maker Say 创客分享、90’ 说创业者分享及 Make Shop 工作坊等线下活动,规模在 30~60 人左右,另有带队去参加苹果开发者大会等组织工作。以 90’ 说为例,这是 MDH 创客空间推出的一个全新创业者分享节目,邀请与我们一般大的另一群人,去聆听他们的选择与故事。他们的一期节目邀请了 93 年出生的叛逆少年杨震凯,高一时的杨震凯开手机店卖手机,到高三结束他已拥有 4 家加盟店。大一时他创业做校校并拿到投资,但因为种种原因失败了,大二他直接辍学创业,一小时内搞定 IDG 百万级天使投资,成功地打造了全国最大的媒体管理类软件“微信管家 APP”,用户高达十多万,日活跃用户达 10%,周活跃用户过半。作为 90’ 说的第一期嘉宾,他在现场分享了自己离经叛道的创业故事。至于 Maker Say 创客分享和 Make Shop 工作坊,前者是邀请技术工作者来讲技术应用类的内容,而后者则是从从业者讲解主题,然后大家一起动手实践。

万众创新不等于大众创业。创业是少部分人的事情,但是创客活动可以让每个人都参与。相比于创业,创客活动是低成本,有趣而且亲民的。MDH 这个平台的意义就在于把学校、企业、个体创客的力量汇聚在一起,发展出新的作品,让群众的需求通过创客的双手实现,利用技术解决身边的事情。谈起自己所做的事情有何价值,MDH 的成员有着独到深刻的理解:“‘智慧城市’的命题不再是教授和专家的专利,学生、上班族都能是创客,每一个人都可以贡

献他们的智慧。创客们可以通过技术手段满足很多细小的需求,而当这些小的创新积累到一定阶段的时候,便会开花结果,产生出创业的果实。当所有人都在自己擅长的领域做一点小小的改变,3000 万上海人,综合起来就是大的创新。”

从0到0.1的突破

到底什么是创客?或许在很多人眼里,创客=创业。但杨皓天认为,创客就是从 0 到 0.1,简单来说,就是做出了一个产品原型,能实现一定的功能,但是距离推向市场还有一定距离。而创业则需要大家都接受这个产品。创客,首先是兴趣驱动的,并以创作过程为享受。而创业者,以利益为目的,视创作过程为手段。

未来创客的趋势可能是 C2C,创客们制作的东西可以相互对接,创客群体通过这种方式与其他人区别开,正所谓人以群分,有相似技术需求或设计品位的创客更有可能达成交易。

简单来说,创客是以自己为中心,而创业是以用户为中心。

当今社会上,多数人往往支持风险更低的后者,而对前者接受度小,人们对于“创客”的普遍理解也是局限于创新创业,而非创造。在这样的大环境下,大学生成为纯粹的创客,并不是一件容易的事。

“创客最高的价值是把想做的事情做出来,实现想法。至于有无市场是另外的事。”目前,MDH 还在寻觅着更多以兴趣为主、喜欢 DIY 的创客们。4 月初他们刚经历了一场招新,团队已扩大至数十人。到底什么样的人是一个可以吸引 MDH 的合格创客呢?杨皓天说,大学生通常更喜欢被动的东西,譬如考试,老师出题,你去考;而作为一名创客,则要发挥主动性,没有问题,你自己去寻找问题,没有答案。你自己解出答案。

我们每个人或多或少会有一些天马行空的想法,或许我们没有将其化为实践的勇气和耐心,或许我们没有足够的技术去实现他,或许我们没有机会成为一个真正的 maker。但我们身边至少还有这样一群热爱创造、践行梦想的年轻人们,在努力打造他们理想的创客空间。创客需要的很简单,一间屋子,一些简单的工具,一张工作台。然而,从这张工作台上产出的,可能是玩物,也可能是改变人们生活的新事物。愿创客成为星星之火,燃起国家创新的热土。

加油,MDH!

