

你好,纽约客

——专访触动传媒创始人冯晖中

见习记者 范鹏

12年前,冯晖中一句中文不会从纽约跑来上海创业。12年后的今天,全国5万辆出租车上滚动播放的公益广告里,他戴着鸭舌帽和明星们一起呼吁

无偿献血,3年内吸引了京沪两地13万人次表达献血意愿。“时间会改变一切”,冯晖中说,“而我所做的就是想办法坚持”。



命运的“风口”

白T恤、敞开的休闲西装、牛仔裤,递给记者一瓶水后冯晖中就舒展四肢靠在了沙发上,“你想知道什么都可以问。”记者环顾四周,整个办公室堪称“简朴”,没有软装,没有任何气派、时髦的陈设,一张女孩的照片没用相框就直接贴在了墙上。“那就从你的童年开始吧。”

“我8岁就开始打工了,尽管在美国那是非法的。”冯晖中陷入回忆。上世纪60年代,香港社会动荡频发,下层百姓住在窄小的笼屋里苦熬度日。1966年,难以以为继的冯家举债来到纽约布鲁克林。为还清欠款,全家人都在亲戚的中餐馆打工。“哥哥们做服务生,我站在小板凳上洗盘子,每天几小时,一周赚5美金。”

几年后,冯家还清债务并小有积蓄。1969年,冯晖中的父亲倾尽所有开出一家制衣作坊,专为设计师代加工成衣。此后生意逐渐扩大,冯父为此购入大批地皮。“我父亲只是想省钱,买下地就不用交租了。”冯晖中介绍,上世纪70年代,曼哈顿下西、下东区移民聚集,唐人街是贫民窟,当时冯家在苏豪区(SOHO)的物业仅租1美元/平方英尺。时隔四十年,苏豪区、翠贝卡区(Tribeca)在全美都炙手可热。“1997年Old Navy入驻苏豪区,当时租金已涨到75美元/平方英尺。而现在,整条街没有低于200的标价。”

上世纪90年代初,由于不断有朋友需要场地开公司,冯晖中着手改造家族物业。冯家于是渐向投资发展,投资项目从消费品、电影到“那时候谁还不知道是什么”的互联网无所不包。2000年,冯晖中的创业公司孵化器“铸铁伙伴”在纽约苏豪区一栋铸铁风格建筑里正式成立……

回首往事,冯晖中不断感叹“很幸运”。一次又一次,冯家占据行业增长的“风口”。“制造业没落之时我父亲已买入了地产,地产增长空间渐小前,我们又已转向新兴产业投资。”冯晖中告诉记者,自己一家只是跟随命运的脚步,从未试图预测“下一个风口”。

香港人在纽约

“从小我就质疑父母为何只满足于做代工,为何不自己设计、经销,在各环节都获利?”冯晖中告诉记者,当时许多产业都被犹太人占据,父母回答他身为华人“肤色不对”。犹太人不会教华裔做服装生意,在他们看来,华人经营餐厅、洗衣房就够了。

少年冯晖中为此忿忿不平:“我说英语,在这长大,跟美国人打交道很顺畅,除了是华裔,我自己也相当‘美国’。凭什么我就不能做?”

1982年,24岁的冯晖中涉足服装生意,他知道,实现想法的机会来了。“我那时就天天跟爸妈念,我要做,我一定要做。”冯晖中的自信并非盲目乐观,13岁开始“小打小闹”做生意、高中毕业就正式“出道”的他,彼时已在汽车、餐饮行业积攒了几年生意经。最终,父母拗不过冯晖中,给了他必要的经济支持。华人原创服装品牌Milanese就此诞生。

知易行难,冯晖中很快体会到什么叫“封闭性行业”。衣服做出来,却找不到愿意销售的店铺。没有人敢尝试一个陌生品牌,既怕卖不掉,又怕该供货时“掉链子”。整整两年,八个季度,销售业绩为零。他仍然记得当年新品展示会的情景,“买手们说,你们品牌真棒,颜色对,款式也对,我逛逛就来下单。然后呢?没有然后了。”

就在冯晖中苦熬之际,著名的布鲁明戴尔百货公司(Bloomingdale's)竟下了第一个订单。“我向它们承诺,如果不好卖可全退,当时这样承诺的人并不多,我抓住了机会。”布鲁明戴尔下单后,一周之内,Milanese所有存货被闻讯赶来的买手抢空,一年不到,公司业绩成倍增长。冯家就此打入美国服装业,不再只“为他人作嫁衣裳”。

四年磨一剑

1998年,冯晖中带女儿去拉斯维加斯度假,他们乘坐的出租车上有一块屏幕,播放当地各类演出节目。“我女儿看得手舞足蹈,不想几分钟就黑屏了。”以后的几年里,冯晖中

对此念念不忘。他分析,在出租车这样的封闭空间里装屏幕主意虽好,仅凭DVD却无法拴住观众,“连电视大屏幕都做不到,小屏幕必须有更多互动”。

冯晖中跑去了解纽约出租车市场,却发现很多出租车都私人所有,数目太多,难以全部顾及。2002年,一个在天津有出租车生意的亲戚告诉他,中国某些大型出租车公司能掌握几千辆车,冯晖中心动了。不顾家人反对,年过四旬、连家乡话粤语都不会说的“香蕉人”Micky Fung来到了上海。

那一年,中国刚加入世界贸易组织不久,上海GDP连续11年实现两位数增长,人均GDP则突破4900美元。冯晖中忆起当时眼中的上海,“就像上世纪七八十年代的纽约,人们涌进都市。城市化的进程开始了。”

来到上海的冯晖中却发现给自己出了个难题。为找到适应出租车内的震动、温度并耐得住乘客“指指点点”的数码设备,他遍访中国、英国、澳大利亚各地未果,最终只得自行研发。“我本意想做传媒,却发现不得不先做IT。”

冯晖中告诉记者,触动传媒的专利由中国人研发,设备由中国人生产。直到2006年,整整四年时间,第一个合用的产品方才问世。在此期间,冯晖中花光了预期资金,卖掉了心爱的跑车,他一字一顿地说:“我就是这个脾气,一旦开始就不带停!”

让电梯下去

2008年,公司尚处于亏损状态,冯晖中团队就建立了“触动心灵”公益品牌。

据触动传媒企业社会责任部负责人罗剑介绍,7年来,“触动心灵”公益活动逐渐形成四大板块,社会公众习惯引导、关爱儿童、环境保护和白领健康。“最早我们做的项目有募建图书馆、环保袋创意比赛、给贫困地区儿童‘多背一公斤’学习用品等,后来还有‘还我健康操’,提示白领关注健康的,近期在做的

一个项目叫‘约会宝贝’,倡议在职妈妈多陪孩子。”据不完全统计,曾经报名参与“触动心灵”线下活动的乘客有上万人,而关注人数则超过30万。

“我很喜欢著名影星凯文·史派西的一句话,我们在上行,到达目的地时,不要忘了让电梯下去,下面还有人。”有此觉悟的冯晖中曾是标准阔少作风,爱华服、豪车,争强好胜。父亲跟冯晖中“算账”:朋友处境不好,会问你借钱,朋友处境好,可能会请你吃饭,你选哪个?冯晖中从此不再攀比。为了创业,冯晖中卖掉豪车;为了环保,他改骑电瓶车上下班。他说自己还有一百多条牛仔裤在衣柜里,但“现在觉得,其实穿不了几条”。

谈到成功,冯晖中表示还差得远,因为自己帮助的人还不够多。他感叹助人之乐用钱买不来。“我带女儿去贫困地区送东西。当地小孩不知道吃巧克力前要先剥开包装,一脸疑惑。我女儿剥好放进对方嘴里,他们说这是什么?真好吃啊!他们笑了,我们也笑了。”

回顾往昔,冯晖中自言深受父母影响。“我们为什么有钱?因为幸运。为什么幸运?我父母相信,一定是我家祖先总帮别人。”而说到无偿献血,他却表示父母恐惧“放血”是老观念。

冯晖中认为,人皆有恻隐之心,只因平时深陷自己的生活,看不到有人正在受苦,也不知道有何助人的途径。“以前我只懂捐钱,现在有了平台,我可以用钱去做实事,”冯晖中设想,当人们拎着购物袋坐上出租车时,屏幕上讲述的故事能激发大众的善心,屏幕上提供的办法则给出参与途径。“中国人比较含蓄,不善表达对他人的感情,包括同情心。改变需要时间,我愿促成这种改变。”

关于无偿献血的五个小问答

一、为什么要实行无偿献血制度?为什么献血“无偿”而用血“有偿”?

自愿无偿献血是唯一安全的血液来源,这已成为世界各国的共识。献血者在献血前需接受血液检测和健康征询以确认血液安全。尽管检测技术在进步,但仍不能百分百排除所有已知

经血液传播疾病的风险,也无法排除未知新发传染病的风险。因此,对于献血者的健康征询,尤其是为了利他而自愿无偿献血人士对自身健康及生活史的诚实回顾,是安全血液来源最有

效的保障。

血液虽然是献血者无偿捐献的,但血液在用于临床患者之前需要经过一系列处理,包括采集、检验、分离、储存、运输等,仅血液检测就涉及ABO

血型、Rh血型、血红蛋白等8个项目累计16次检测。此外,血液还需经过离心处理,分离成为不同的血液成分,如红细胞、血浆与血小板等。这些处理流程均会产生相应成本。

二、无偿献血者及其家属可享受哪些优惠政策?

根据《上海市献血条例》,本市献血者自献血日起,五年内医疗临床用血按献血量五倍免费用血并免交用血互助金;本市献血者终身按献血量等量免费

用血并免交用血互助金。本市献血者自献血日起五年内,不符合献血条件的家庭成员需医疗临床用血,按献血量等量免费用血并免交用血互助金。

三、究竟什么是“熊猫血”?

“熊猫”意味着稀有。一般人把Rh阴性血称为“熊猫血”。从专业角度来说,只有该血型人数在人群中占比小于千分之一时,该血型才称

得上“稀有”,如孟买血型。Rh阴性血型在我国人口中占比为千分之三至四,在欧美国家占15%-18%,并不稀有。

四、什么样的人不宜献血?

不宜献血分暂时不宜和永久不宜。暂时不宜献血人群包括但不限于:拔牙或其他小手术后未半个月者,较大手术后未半个月

者;妇女月经前后三天、妊娠期、流产后未六个月、分娩及哺乳期未一年者;感冒、急性胃肠炎病愈未一周者,肺炎病愈未三個月

者;过去一年内文身、穿耳者;近五年内输注全血及血液成分者;上次献血未半年者;永久不宜献血人群包括但不限于:病毒性肝炎患者或感染者、HIV感染者、淋病患者等。

五、献血前后有哪些注意事项?

献血前的身心准备:前一天睡眠充足;前两餐饮食不油腻;献血前不空腹。

献血后的注意事项:正常

饮食,多补充水分;数小时内献血的手臂不要提拎重物,当天洗澡时不揉搓创口部位;当天不熬夜,24小时内不从事

剧烈运动和高空作业;不必休天大补。

范鹏 左珊仪
(信息来源 上海市血液中心)

新民图表 制图 董春洁

