

### 学AI、开直播、深耕商业实体……一直在破圈路上

# 「大姐」李丽：奋斗廿五载，做自己的「大女主」

周末的静安寺地铁站客流如织，人群从芮欧百货 B1/B2 层奢侈品卖场的精致规整中顺势转入一处藏身城市地下的法式秘境——MY BLOCK 漫选商业街区。这座融合 Art Deco 艺术设计、被誉为“地下小巴黎”的特色商业街区，扎根静安寺地下空间已整整 15 年。数十家独立小店曲径相通，原创设计师集合店、沉浸式脱口秀剧场、非遗主题快闪在此交织共生。

静安寺街道“漫选她生活”商业街区妇联主席李丽，同时也是漫选商业街区的联合创始人——这位高挑飒爽的“大姐”，是这片空间里亮眼的“大女主”。她陪伴上千家特色小店走过创业期，助力孵化了 30 余个本土小众品牌，落地近千场美学沙龙与创业分享活动。如今 58 岁的李丽仍保有 28 岁时的活力：学 AI、做直播、追新剧、看展览，与“90 后”“00 后”创业者畅谈无代沟，讲述着一个比剧本更真实的“大女主”故事。（本版图片由受访者提供）

◆记者 杨鹏侠



李丽主持「漫选高能沙龙」活动



李丽（前排中）和女性创业者们在一起



李丽与「重启家书」发起人开心（右）分享家书

### 部队大院里“野”大的女孩

“我出生在一个军人家庭，父亲是海军军官。”回忆起童年，李丽觉得那段时光格外美好。父亲常年工作在舰艇上，她由保姆带大。在部队大院里，身边的人都护着她。“那时别人家孩子还吃不到零食，我就能吃到大白兔奶糖了，家里还有电视机。我很感激自己在一个富裕有爱的家庭长大。”

李丽的父亲很少提及家族往事，她对祖辈的印象，是从叔叔口中拼凑起来的。祖辈们生活在云南腾冲，李丽的父亲李成坤从小过继给了同盟会元老、爱国人士李根源为长孙。然而李丽的父亲心气极高，不认这门过继。1976 年，他海军复员，立誓“打死不回云南，死也要死在上海”。若回云南，他可谋得优厚仕途，但他偏要留在上海，从基层干起，勤恳工作数十年。同事邻里都叫他“大老李”。他一生正直，连别人送来的大闸蟹，即便已下锅煮熟，也坚决退回。

李丽的母亲出身云南腾冲，家族经营翡翠生意。“母亲在我两岁时生病，但在记忆里，她能干、爱美、有生命力。”



▲李丽在云南腾冲寻根



▲漫选商业街区一景

家中兄妹二人，性格禀赋截然不同，兄妹俩平常很少沟通，一沟通便争执。曾经在中山公园做商业街项目时，李丽坚持使用厚重昂贵的钢材体现质感，而哥哥从成本角度反对：“没有地震，没有刮风下雨，何必花那么多钱？”事后李丽承认哥哥是对的。这个场地前后投入四五千万装修，项目资金全部自筹。“如果没有我哥死死守住细节、托住根基，我根本不敢放手往前冲”，李丽感慨，“我们吵了半辈子，却从未真正离心。”

### 不做篮球教练，偏要去卖布

幼时的李丽身形高挑，被选入杨浦少体校练习篮球。“我是队长，也是球场上的‘拼命三郎’。有一回全运会赛事，我的手指当场脱臼，教练厉声让我下场。我盯着记分牌，咬着牙，自己‘咔嚓’一声把手指掰复位，接着上场比赛。最后我们拿下了胜利。后来我才发觉，这份韧劲几乎成了我一生的底色。”

退役之后，她不愿出任篮球教练，一心想去当公交车售票员。

“你看过《繁花》里由杜鹃饰演的售票员吧？旁人费劲挤公交，唯独她安稳地坐在车上吆喝‘快点快点’，既体面优雅，又能疏导乘客，还有专属座位”，李丽笑着说道，“那会儿我就打定主意，要坐上这个岗位。”

有人告知她售票员岗位暂无空缺，不过宝山商场正在招募营业员。李丽素来爱逛街，小学四年级就总翻母亲的衣橱，偷穿皮底皮鞋、泡泡衫，佩戴铜袖扣、手表。

在她看来，普通营业员仅负责递拿货品，工作内容较为单一乏味。她随即询问：“有没有难度更高的工种？”对方答复：“卖布。”

售卖布匹需要丈量尺寸、核算价钱、目测用料，还得熟练使用算盘。“一件衬衫用料一米七一，单价一块两毛三，整匹布料要逐项核算，还能反向验算成本。我觉得这份工作有意思。”就这样，李丽成了一名布匹营业员。

入职两年后，她调任采购岗。原本两三个人分摊的工作，她一人包揽。为调配布匹货源，她常常扛着几十斤重的布料，辗转搭乘四五个小时公交。盛

夏，身上衣衫反复被汗水浸透、风干。“也正是那段日子，磨炼出我对市场灵敏的嗅觉。”

### 从“上海小马路”到“漫选”

命运的转折，始于一次欧洲之行。自 20 世纪 90 年代结识轨道交通商业主理人王林，李丽正式踏入商业地产的招商运营领域。她喜欢逛店，跑遍了欧洲、东南亚。在巴黎一家小鞋店里，一位帅气的法国男店主单膝跪地，像求婚一样为她试鞋。“那一刻，我感觉自己像被当成了珍宝。”她回忆，“我当时就想，上海也要有这样有温度的小店。”

机会很快来了，搭档王林在中山公园地下铁开创了上海小店集市——上海小马路。李丽带着 3 个姑娘“扫街招商”，拿着地图一家店一家店敲门，从襄阳路市场上千家摊主中，选出了近 200 家有特色、有生命力的“种子选手”。

“最难啃的骨头是街区的旗舰店引入知名品牌屈臣氏，第一次登门就被拒。第二次、第三次、第四次……”记不清跑了多少趟，直到对方松口，同意写份报告递上去试试。没想到，成了。屈臣氏入驻，整个项目都活了起来。李丽又将从襄阳路市场几千家店中挑出的 200 家女性创业者的店，带进“上海小马路”。她还倾其所有，首创本土设计街区“INSHOP 聚集地”，为本土设计师搭建了线下的“家”。

从“上海小马路”到“INSHOP 聚集地”，再到如今的“漫选”，一做就是 25 年。她把健身房开进地下二层，把屈臣氏引入地下一层，把“地摊经济”升级运营搬进地下商业街区。

“这里有个小插曲：我结婚前一天，正值‘上海小马路’集市开业。我一边签合同，一边做婚礼美甲，婚纱都没来得及试。我先生觉得我眼睛里只有工作。”李丽笑着摇头。

### 带着女性创业者一齐发光

2020 年，漫选商业街区空置率飙升到 50%，店主排着队退租。“感谢申通地铁给了我们极大的支持。”为了盘活场地，她投了 200 万元做买手集合店，把办公室改成“鸟笼直播间”，请来 60 位

行业大咖每天直播，聊书、聊生活。

免租期结束后，很多商户还是退租了。李丽把漫选中庭变成“城市剧场”，融合零售好物、中古街区、特色市集、文艺剧场、主题沙龙等多种场景。“与其等死，不如拉着所有人一起死磕。”她带着团队自费学私域运营、做个人 IP、学 AI……

那一年，她为女性创业者做的事，受到了市妇联、区妇联等多方关注。

一次沙龙活动中，“重启家书”公益计划发起人开心找到李丽。“我们用家书共创的方式，以‘你写世界我写爱’为主题，一封是孩子眼里的世界，一封是父母写给孩子的信，通过手写家书，重新连接人与人之间的温度。”开心表示，房子会旧，存款会贬值，但一封手写的家书，承载着祖辈的叮咛、父辈的期待，它会随着岁月沉淀为独属于这个家族的精神图腾。

“我爸爸一辈子都在写信。”父亲与家族决裂，远在上海，所有的思念、愤懑、牵挂都付诸笔端。“重启家书”项目接通了她血脉里的家族记忆。李丽毫不犹豫地参与其中，提供场地、资源，甚至亲自分享自己的家书故事。她意识到，商业的尽头是人心，而人心的深处，是对“根”和“情”的渴求。

这个项目也让她彻底想通了自己转型的方向。做了 25 年“空间的商业”，她其实一直在做“人的商业”。她服务过上千位女性主理人，一眼能看出她们的优势与卡点。她帮助获奖设计师晨曦找到“设计落地”的价值，帮疗愈师九九定位“芳香深睡力主理人”，帮海归“玉三代”馨格讲好家族故事……

58 岁，李丽发起“高能女性创业圈”计划。她结合静安寺及周边的商业现状，将 MY BLOCK 漫选商业街区升级为高能女性事业与生活融合场，变租赁经营为优质商户联创，以“强人设 IP+ 高变现转化+AI 提效”，帮助“大女主”们将人生宝贵经历转化为商业价值。

“真正的‘她经济’，从来不是消费女性，而是成就女性。”她说这话时，眼神笃定，仿佛又找回到了当年那个在球场上冲锋陷阵的“大姐”。在轨道交通实体商业的 25 年历程上，她开启了“一手生活，一手商业”的“轨道经济”新旅程。