

每一次不成功 都是一种成长

闵梦蝶 楼建坤（上海交通大学）图 TP



人物名片>>>

嵇笑顺 2007年考入上海交通大学船舶海洋与建筑工程学院,创办校内创新与创业协会,本科开始参与创业;2011年加入上海光明集团,从基层人员做到光明乳业电商负责人;2015年回归 Teambition,担任销售经理,建立 Customer Success 体系。2016年,他担任汇联易联合创始人,基于老板、财务、员工(报销发起者)三方的流程痛点,从企业费用预算、企业费用管控、员工费用报销、发票合规审核、财务系统集成,以及员工商务活动相关的出行、住宿、宴请等服务,提供一站式商旅及费用报销 SaaS 解决方案。该项目 2016年8月成立后独立运营,并于9月获得了 3000 万元的 A 轮融资,由蓝湖资本、软银中国、汉得信息 etc 共同投资。

初见钟情

大学,我们初初告别了学生时代的懵懂,第一次窥探到成人世界的一角,带着好奇与敬畏靠近那光怪陆离的世界。靠近的方式各有不同,嵇笑顺选择了他认为最“与众不同”又“好玩”的一种——创业。

在“玩转”学生会后,嵇笑顺决定去做一些“大人的事情”,创办校内创新与创业协会,一脚踏进创业的初潮。那几年,还没有进入“大众创业,万众创新”的时代,创业还只是少数人关注的事,但那时候企业家已经渐渐成为大众崇拜的社会角色,他怀着对大人商业世界的好奇,开启了创新创业的征程。

在校期间,嵇笑顺和团队的创业项目曾获得挑战杯全国银奖。创业比赛就像是预演,“你要先找到一批志同道合的人,选择一个有意思的项目,并确定这个项目本身可以给社会带来价值”。而比赛期间,“专业的评委提出各式各样尖锐的问题,可以启发和纠正你的一些创业规划。”那个时候的嵇笑顺觉得,“创业就像一个模拟经营游戏,创建和经营一家公司所带来的成就感非常迷人。”

遗憾告别

初尝甜头后,嵇笑顺和好友齐俊元一起开展了他人生中真正意义上的第一个创业项目——医疗领域的会议信息系统,然而,创业与创业比赛的差别,就像量产车和概念车,存在着巨大的鸿沟,事情远没有想象中那般简单。成功案例是值得年轻创业者研究和学习的,但照本宣科式地模仿,是致命的。正如嵇笑顺所说,成功案例背后往往有着自己的本质逻辑,比如 Google 给员工提供午饭福利,可以将 90 分钟的外出午饭时间控制在半小时,若将省下的一个小时工作时间折合成本时薪,产生的效益将远远大于一顿饭钱。嵇笑顺坦言,“当时并没有学习到那些成功案例背后的本质逻辑,只学了很表面的东西,所以之后很容易就踩到坑里。”

他们犯了绝大多数年轻创业者都会犯的错误——要做的事和愿景远远大于能掌控的资源。第一次创业,想做的事情太多,很容易一开始就把面铺得很大,然而一旦超过了自己的能力范围,经营就会完全乱了节奏。嵇笑顺感叹道:“做事情,一定要稳住节奏。”经营就像建房子,一砖一瓦都要扎实。最终,项目在嵇笑顺即将毕业时,



暂时搁浅。“很遗憾,在毕业面临人生选择时,我看不到继续创业的机会。”面对当时前途无望的创业项目与安稳的国企 offer,他最终决定加入上海光明集团,告别创业圈。

重拾创业

出色的人在哪里都会发光,嵇笑顺用了三年多的时间,从基层人员迅速成为光明历史上最年轻的后备干部,在所有人都以为故事将这样美满进行下去时,嵇笑顺递上了辞呈,毅然决然回到创业圈,担任 Teambition 销售经理。

兜兜转转,嵇笑顺依旧忘不掉创业的迷人,在国企工作之后,他才知道创业的自由是多么难能可贵。“我希望能为这个世界贡献更多东西,这样才对得起这么多我接受的教育。”嵇笑顺感叹道,“Teambition 的成功重新唤醒了我对创业的热爱,应该去做一件更有意义、更自由有趣的事情。”

嵇笑顺回归 Teambition 后,担任销售经理,帮助公司筹建全国销售体系,建立了 Customer Success。然而“想自己亲自经营的心情太迫切”,一年后嵇笑顺转入汉德,参与汉德内部创业项目孵化,成为汇联易联合创始人。

再次出发

再次运营一家公司,嵇笑顺和他的伙伴们显得更加成熟、从容。

他吸取第一次创业项目的失败经验,找准运营节奏。汇联易作为一家基于一站式报销的企业信息服务公司,会遇到需要复杂定制化报销流程的客户,然而为了不减慢公司主体产品的研发进度,他们并不会盲目接单。“我们公司有一个逻辑,花钱买时间的事情是永远不亏的。投资人投钱买的是时间,让公司成功得更快,我们要将投

资人的钱用在刀刃上,而不是细枝末节的利益。同样的,这也是为什么我们愿意用更多的钱招募更好实习生。”

一般聪明的人,从自己犯的错误上吸取经验,而顶尖聪明的人可以从别人犯的错误上吸取经验。创业使嵇笑顺一步一步成为顶尖聪明的人。

“创业初期,遇到问题可以咨询前辈,也可以分析案例,但当你进入某个领域的无人区时,就需要凭借经验和数据去做决策。”凭借经验去寻找有用数据,再用数据反过来支撑经验假设,“重要的不是数据的来源和分析,重要的是知道需要哪些数据。”数据并非完全可信,在分析数据前,要有自己的预期,当预期和数据相差过大时,盲从数据改变原有判断的做法,同样是不可取的。

创业初期的嵇笑顺,也许还没有取得耀眼的成绩,但他在创业的跌爬滚打中学到的商业逻辑,将深远影响他未来的事业。

记者手记>>>

创业路上,每天刺激着我们眼球的,是“成功”的字眼。“幸存者偏差”让我们不自觉地认为伴随着创业的是英雄事迹,是置之死地而后生,是破釜沉舟后东山再起。然而,生活不是偶像剧,创业不是鸡汤文。在采访嵇笑顺的过程中,我们看到了一位交大创业者充满校园气息的创业历程:学生时代大胆尝试,小试牛刀;年少轻狂与创业成功擦肩而过;急流勇退选择一份父母希望的安稳工作;挡不住初心召唤重回创业战场再度启航。

“成功的花,人们只惊羡她现时的明艳!然而当初她的芽儿,透了奋斗的泪泉,洒遍了牺牲的血雨。”每一次成功都是一次激励,而每一次“不成功”都是一种成长,是创业者厚积薄发的力量。

在 2016 年全国大学生创业英雄的评选中,穆振兴不出所料出现在了百强名单当中。2014 年本科毕业于上海理工大学的他,在面对采访时,更像是一位久经磨砺的战士,显露出异于同龄人的稳重和阅历。他的创业历程,旗开得胜,一波三折,方兴未艾,这位来自“三秦之地”的 90 后,凭着一股韧劲儿,在创业的激流中扎下了根。

憾别北大 开启人生新方向

2010 年 7 月,穆振兴以 20 分之差,与心心念念的北大错过。坐了十多个小时火车来到上海时,他并不曾想到,这里将成为未来的舞台。

现实与理想的落差,让他急切地想证明自己,他决定先从自食其力开始!偶然的机会,他接触到了一份会展布置的兼职,有几位兼职者不能如约赶到,于是他张罗了几个朋友一起做这项工作。出色地完成工作之后,穆振兴获得了主办方的信任,后来再有这样的活动,主办方都会直接交给他。大一的这次机缘巧合,不仅使穆振兴收获了人生第一桶金,在参与会展的过程中,数不尽的新技术理念和各行业的大咖,也让身处象牙塔的他满足了好奇心,“那会儿给自己打开了另外一扇窗户——原来这个世界很大,很多东西是你想象不到的。”

之后的两年间,穆振兴做过搜狐微博的高校推广,做过拉手网的市场营销,他渐渐开始了在创业这条路上的探索。

大起大落 挫折才能带来成长

采访中,穆振兴两次说到“创业是带着光环的慢性自杀”,这其中的无奈和调侃,恐怕只有经历过的人才明白。2013 年,穆振兴把创业方向转移到了快递行业。针对当时大学校园内快递杂乱无序,物流末端效率低下的问题,他构想出了“宝盒”概念——将快递整合,应用 O2O 的理念建立一个“基地”。没想到,因为不懂这个行业,加上自己比较年轻,受到不少“欺负”和打压。“那时候公司基本每个月都要亏十万元,更难的是,当时所有的员工还罢工要求涨工资。那会儿彻底没钱了,一天花 10 块钱吃饭,晚上在路边抱着一堆快递睡觉。”

可穆振兴始终相信,人生没有什么事情是做不到的,“宝剑锋从磨砺出”。最困难的时候,他就咬牙坚持,从精神和信念上给自己信心,哪怕在路边哭一场,也不会轻言放弃。面对心电图一般大起大落的生活,他却怀着创业者的天性越挫越勇。

逐步超越 找到更棒的自己

大三那年,他感到十分迷茫,看不到未来的方向,于是选择静下心来回归学校。每天早出晚归泡图书馆,读各种自己感兴趣的书籍,穆振兴用了七个月时间把自己之前读的科目全部重修了一遍,绩点从不能毕业的水平直升至年级前列。

有舍才有得,能退才能进。在他看来,人生就是一个不断超越的过程。“每一个时期都要反思自己,一定要比之前做得好。我给自己的要求是,三天做一个定位与反思,如果我和三天前的想法是一样的,我就会觉得我的人生是倒退的。”

不断学习 一步一个脚印

穆振兴认为创业者最需要的素质和能力是“有自己独立的思考能力和思维体系”。而当他被问到,如何看待大学生辍学创业,或者毕业即创业时,他连忙摆了摆手,“如果从我的角度来讲,我情愿多上上课,多学点东西,毕业后一定先工作一段时间或是找一个有经验的人去合作,也不会自己盲目去创业。因为无论是精神上的压抑感,还是心里的迷茫,盲目创业经历的苦,经历的挫折,实在是太多了。除非自己的创业趋向特别强,同时找到一个特别好的东西或者方向,也可以去尝试,但是千万不要荒废学业。”



穆振兴：
生活就是不断尝试

王康（上海理工大学）