

北京的創業與工作： 年輕人職場甘苦談

文·吳孟霖 圖·蘇筱嵐、許恆、陳衍翰

工作是每個人必須經歷的一段旅程，為了學習、為了成長，為了擁有穩定的收入，也為了一個安定的生活。對於一般人而言，畢業後直接在台灣找工作，是很正常的事。然而，隨著全球化的盛行，越來越多人選擇到國外工作、創業，增加國際經驗並拓展人脈。如何和來自世界各地的高手競爭、如何在瞬息萬變的市場中勝出，便成了這些人最重要的課題…。

二十八歲的三次創業

「來北京，就是為了看世界！」交大資工系校友陳衍翰開宗明義說了這句話。

陳衍翰是 MeWorks 的執行長，也是新網站 Citiport 的執行長，二十八歲的年齡已經有三次創業的歷史。大學二年級時，和同學架設了一個名叫「樂浪島」的網站，以提供線上 KTV 服務為主。當時網站成長速度不錯，累積不少忠實顧客，但因為缺乏商業模式且面臨被告危機，後來便草草結束，而他也開始了第二個創業計畫，產生了現在的 MeWorks。

MeWorks 是一家提供網路平台的公司，同時也協助中小企業架設網站，用彈性的平台、高品質的設計以及較為低廉的價格，在網路市場中走出一條自己的路。公司成立至今已超過兩年，目前持續穩定成長中，資本額也到了八百萬，因此陳衍翰想要走出台灣、放眼世界。

為什麼要來北京？

陳衍翰認為他在台灣時格局比較小，一開始並沒有全球經營的想法。開

始萌生來北京的想法，是因為參加大陸大學生的創業競賽——挑戰盃，看到來自中國的學生，侃侃而談自己的創業理念，心中覺得非常訝異，也非常欽佩大陸學生的能力。後來，他和北京一些網路公司的總經理、創業者互動，發現北京的網路產業，比台灣更國際化、更具有機會，於是便決定到大陸拓展市場。

無畏挑戰的台灣女孩

同樣的想法也發生在蘇筱嵐的身上。她是管科94級校友，大學時期曾任梅竹賽執秘、OpenHouse校園徵才行銷組長及AIESEC台灣總會交換計畫副會長，畢業後直接到位於北京的AIESEC中國大陸區總部全職工作一年，負責外國人來中國實習交換的事宜，並到上海、廣州、天津等大學分會進行輔導。結束任期後，直接進入北京奧美廣告任AE，負責廣告的執行與內外溝通工作。



▲蘇筱嵐

「其實我一開始並沒有想到來北京工作。」在北京AIESEC任職期滿後，蘇筱嵐遇到了一個重大抉擇，究竟要直接回台灣、或是留在北京工作？經過一番長考後，她受到北京城市魅力及個人生涯規劃影響而留下。北京魅力包含人文氣質和文化、與台灣不同的生活節奏，讓她覺得在北京生活很自在且很「有意思」。而她個人也認為，以中國的市場規模和階級複雜程度來說，行銷廣告業較有挑戰性和成長潛力，因此選擇北京做為職場生涯的第一站。

做出了決定，固然值得鼓勵，但接踵而來的挑戰才是關鍵。

很多人害怕做出決定，因為他們害怕面對未知的未來，而中國就像一原始叢林，每個人都在尋找寶藏，雖然機會很多，但相對的競爭者更多。若沒

有堅強的實力，很容易在未達終點時，便筋疲力盡。蘇筱嵐當然也知道，也請教過很多前輩，最後憑著一股「不入虎穴，焉得虎子」的勇氣，慢慢適應了各種艱難的環境，也熟悉了當地的生活方式。

過去這兩年的職場生涯中，蘇筱嵐覺得文化差異是最大的挑戰。北方人說話較直接，有時候會發生看似衝突但不是衝突的事情，而台灣人較婉轉，更會顧及他人感受。因此她覺得用適應外國文化的角度來適應北京的生活和同事的溝通方式才能輕鬆自處。此外，既然到中國工作，就不應帶有「台灣人」的優越感，如此才能深入瞭解他們的想法，為溝通打開一扇窗。

選一條屬於自己的路

聊到未來規劃及職場生活，大陸的學生或許有不一樣的見解。來自福建的許恆，畢業於北京大學國際關係學院外交學專業。2005年與北大校友共同創辦「蔚藍國際文化發展有限公司」，在中國推廣「模擬聯合國」專案計畫，未來希望建立中國國際性素質教育的平台。

他選擇了一條不同於其他大學生的路，創立了自己的公司。

許恆說：「創業源自於一種複雜的衝動，一是為自己的理想而奮鬥；二是對於創業團隊的熱愛和忠誠；三是對於公司專案所領導的方向的認同。」現在的中國有很多機會，很多人跟他一樣，希望運用所學，找到屬於自己的一片天，但是成功是需要付出代價的。

企業草創之初，要有能夠養活公司的「產品」，必須先保證公司的現金流為正，才能談論公司的長期規劃。現實是殘酷的，無論有怎樣偉大的理想或方向，沒有錢就萬萬不能。因此，專案是否能產生足夠且持續的現金流是有心創業者第一個必須面對的困難。

新創企業最大的困難

第二個困難是人才，也是許恆心中最大的困難。企業有了好的專案、穩定的現金流、正確的方向後，就需要有人才管理。維護企業既有利潤，創造企業新利潤點的工作都需要人。然而，物色適當的員工絕非易事，找到後要留住人才更是另外一項挑戰，此時便考驗領導者的智慧。

身為創業家的陳衍翰也有相同的想法。公司在規模尚小時，找到真正的

人才是非常困難的，越好的人才需要越好的條件，但這正是小公司所缺乏的。國際知名公司英特爾說他們只需要兩種材料——矽和人，網路公司不需要矽，那就只剩下人，因此招募人才顯得更加重要。

如果克服這個問題？陳衍翰是從創新文化做起，他主張每個人不應該是職員而是夥伴。在 MeWorks 裡，每個人都有一個監督者，工作就由監督者驗收，公司內部並沒有主管的概念，監督者也不見得是上對下，甚至連執行長都可能有人監督。此外，MeWorks 也有「free days」制度，達到一定指標後便可累積 free days，在這段期間內，自己可以待在任何地方工作，或是休假。



▲許恆

北京創業成功的關鍵

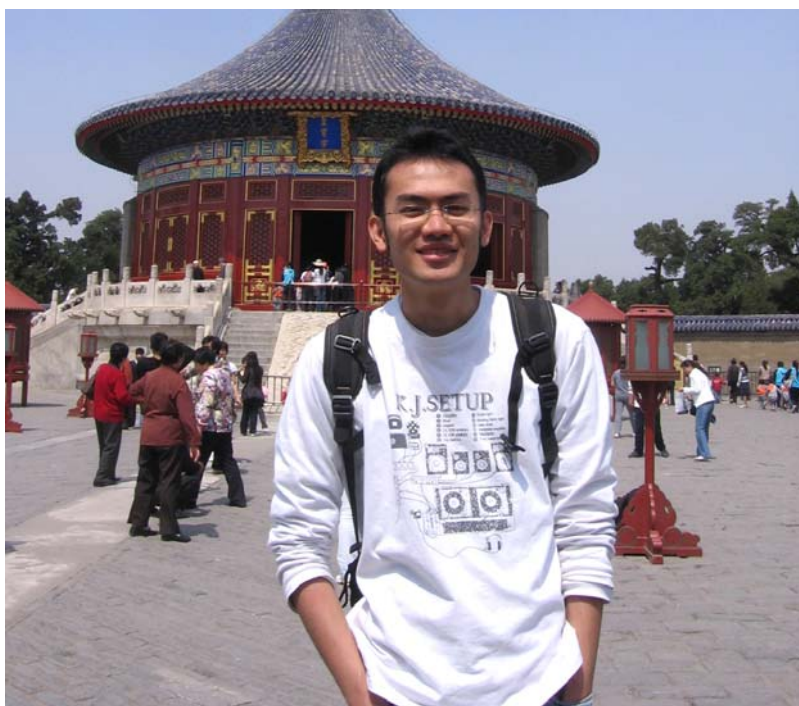
克服了困難，百尺竿頭也進了一步。接著就要思考如何成功，尤其是在北京成功的關鍵。許恆就自己的經驗分享了幾個重點，首先核心團隊成員的商業才能是否突出，是否能夠找到一個好的商業模式，團隊必須先思考這個問題，才能夠繼續走下去。

接著是核心團隊的團結及恆心，創業初期會遇到很多困難，若每個成員能力都很強，個人利益最大化和創業團隊利益最大化之間的取捨就是兩難，也很容易出現矛盾。此時此刻，團隊是否能同心協力、共渡難關，將會是能否解決問題的關鍵。最後是公司要擁有獨特的資源，或努力後獲得的特別資源，這才是與他人不同的利基點。

除了以上幾點外，許恆還特別強調了中國市場的特性，以及該注意的地方。舉例而言，和政府打交道很重要，公司專案最好能夠透過某種管道依附於政府底下，事情將會好辦許多。還有中國人口數量眾多，品質參差不齊，要有能力在一個大城市中辨別出真正的人才，而且是能夠忠誠於公司，為公司創造利潤的人，才能促進公司的發展。

給想到大陸工作的年輕人

很多人都抱有中國淘金夢，年輕人也躍躍欲試，世界各國的人蜂擁而



▲陳衍翰

至，見證了這個市場的未來，許恆自然也同意這個趨勢。大陸是一個填補自我社會發展空白的經濟體，還有很大的上升空間和潛力。與許多先進國家相比，那是一個擁有無數機會的地方，但困難的程度也比一般人想像中的還要複雜。對於創業之士而言，只要有好的、可行的商業計畫，並且有志同道合的團隊，許恆認為那就放手去做，不要三心二意。如果想要來工作，他覺得職場環境似乎也與其他國家沒有太大差別，用一種體驗不同文化的心態，且符合自己的興趣即可。

蘇筱嵐則持有不同的看法，她是台灣人，畢業後就直接到大陸工作。很多市場表面的推測，不是大好就是大壞，但實際工作後，她覺得並沒有想像中那麼好或壞，或許是因為親身體驗，增廣見聞後，感覺也比較務實。從一個到國外就業的角度來看，大陸內部因城鄉差距造成不同的環境，她建議年輕人要先和有當地工作經驗的人接觸，再決定要不要過去，千萬不要把兩岸看成相同背景的地方，即使語言相通，文化上還是有很大的差異。

Be Open-minded

最後是給學弟妹的建議，陳衍翰說：「Be open-minded!」，這是他最想要送給學弟妹的話。這個世界比想像中大很多，很多沒試過的事情別自以為懂，多多虛心學習，並且到世界各地走走看看，觀察別人的優點及缺點，千萬別從台灣內部片面報導的新聞中看大陸、看世界。當自己看的愈多時，愈會了解自己的強項及弱項，也更容易找到自己的定位，就像經營公司一樣，

找到定位及區隔，也就跨出成功的第一步。

蘇筱嵐也用自己過去 AIESEC 社團學習的經驗，鼓勵更多學弟妹勇敢嘗試新的事物，並且豐富自己的國際觀。她在大學時曾經多次參加國際活動，當時結交的各國朋友，到現在一直都還保持聯絡，「這是人才全球化、工作全球化的時代，生活圈不再侷限於台灣本島。」因此，她建議每個人都應該鼓起勇氣，學習擁抱這個世界的一事一物。無論是參與社團、交換學生、出國旅遊、自助旅行等等都是很好的機會，當視野開闊了，價值觀及思維將會更加具有深度及廣度。

北大的許恆也希望給台灣交大學弟妹一些勉勵，他說當今學校教育與社會脫節相對嚴重，年輕人應該儘早接觸社會，知道社會運作方式和需求後，再結合理論與實務，學習會比較有效。不過，並非學校內學習的知識和技能不重要，只是年輕人在求學階段往往不明白所學為何，不知如何學以致用，也不了解價值在哪，如此一來，很容易盲目。因此，他鼓勵更多人可以參與企業實習或是社團活動，從中找到自己的興趣及方向，有機會也多來大陸走走，體驗兩岸不同的文化之美。友聲



陳衍翰小檔案

學歷：交大資工系校友

現職：Meworks, Citipoint 執行長

蘇筱嵐小檔案

學歷：交大管科系 94 級畢業

現職：北京奧美廣告 AE

許恆小檔案

學歷：北京大學國際關係學院外交學系畢業

現職：蔚藍國際文化發展有限公司首席運營官

(長城:吳孟霖攝)