

她带年轻人走遍世界，用旅行改变命运

■ 文 / 王忆万

人类从未停止对旅行的渴望。阿兰·德波顿 (Alain de Botton) 在随笔集《旅行的艺术》中说，旅行能催人思索；旅行指南《孤独星球》创始人托尼·惠勒 (Tony Wheeler) 说，旅行能让人与人相遇。

全国 35000 余家旅行社已经厮杀成一片红海，而成立于 2003 年的“稻草人”旅行社却独树一帜，它只为年轻人提供服务，开拓冷门路线，追求真实的旅行体验，在年轻人中颇有口碑。身为创始人的左慧敏 (EMBA2018) 说想用旅行影响更多人，“旅行能带给人内心的力量。人生境遇中的意外和困难是不能改变的，但是至少你能拥有与这些挫折抗衡的勇气”。



从左至右：小左、
《孤独星球》创始人托尼·惠勒、小付

稻草人的玩法不一样

左慧敏的命运是被旅行改写的。左慧敏，人称“小左”，是稻草人旅行的联合创始人。2003 年时，大家对背包旅行还没有任何概念，在上海财经大学就读的她花了一个暑假，瞒着家人，和一个男生结伴游历了新疆和西藏。

这个没出过远门的上海姑娘被震撼了。触动她的不仅仅是风景，还有遇到的人。她回忆，有个投机商人从内地前往南疆的沙漠，眉飞色舞地描述他倒买药材的发财梦；一个瑞士探险家拿着英文地图，在喜马拉雅山区徒步了大半年，绘声绘色地介绍他拍摄的野生动物。“我看到了万花筒一样的世界，以及不同的人生样本，也看到了自己的狭隘。”

这趟旅行之后，同行的男生“小付”（傅文贤）成了她的丈夫，也成了她的创业伙伴。“我决定继续探索这个世界，并且带着我身边的人一起去，把曾经改变我的东西，用来影响更多的人。”

但那时的小左对怎么做旅行社完全没概念。传统旅行社靠低价竞争，通过吃回扣获利，这不是她所要的模式，“我们追求的准则是和外部商业环境不太一致。”左慧敏说她创建的“稻草人星球”有着自己的运行规则，“我们为什么要做这个，我们的理念是什么，哪些事情是我们不做的，这是我们反复讨论的。”

其实比起跟团游客户，自由行客户才是稻草人的目标。稻草人把用户定位为年轻人，这个群体的三观还在形成中，容易受到外界的影响和触动。而稻草人也在不断调整用户群，由于大学生市场的客单价过低，2012 年，

稻草人把目标人群切换为年轻白领，年龄在 20-45 岁之间。

一次典型的稻草人之旅是什么样的？首先，稻草人不是一个户外俱乐部，小左解释，“我们当时有一个比喻，比起登上珠穆朗玛峰，我们可能更喜欢走访珠峰山脚下的村民。”稻草人也不做度假，“你去旅行不是为了体验度假酒店的，不是带着原来的生活习惯，在一个安全的罩子下旅行。”她说。

左慧敏鼓励大家与不熟悉的世界相遇，她把稻草人的理念总结为八个字：探索、体验、交流、分享。

她举了印度旅行的例子。如果去印度，稻草人既会安排游客入住城市的高级酒店，也会带大家去印度贫民窟坐坐当地的三轮车；既会带大家体验高档餐厅，也会去品尝印度街头巷尾的小吃。稻草人还会在旅途中加入与当地交流环节，与当地建立更深的连接。

稻草人的目标是尽可能带人们在听觉、视觉、味觉等方面体验当地生活，在设计上尽可能客观呈现目的地的多元性。

除了目的地，同行的旅伴也很影响旅行体验。稻草人聚焦年轻群体的优势也因此而体现出来了，一群年龄相仿的人，在领队的指引下自我介绍和破冰，能够从陌生人逐渐变成聊得来的朋友。



小左（左一）在旅行中



小左中欧 EMBA 毕业照

把爱好当事业的辛苦

很多时候，夫妻创业并不如想象中甜蜜，左慧敏提到最多的词就是“吵架”。她认为选合伙人最重要的就是两点，一是有共同的目标，二是擅长的领域互补。而技能不同，双方就很容易互不理解、起争执，但背后有家庭关系在，又不能像普通合伙人那样无所顾忌，“如果不想撕成当当那样，势必得有个人屈服”。

“那么小的公司，两个人都要出主意，那大家听谁的好呢？反而把有限的力量作用到两个方向上去了。”小左反思。现在，小左和小付分工明确，摩擦越来越少。小付负责公司的具体事务，小左刚好可以脱开手，思考公司的未来发展和创新业务，“我现在是开心快乐的那个人。”小左哈哈大笑起来。

左慧敏是把爱好当事业的践行者，回望创业之路，她觉得就像玄奘西天取经，历经劫数。她体会到，即使有再多热爱，过程也不可能都是快乐的。想把一件事情做好，必然有辛苦的过程，当无法掌控的意外来临，只能竭尽全力度过它。

但磨炼让她不断认知自我，“在年轻时不努力试错，你要等什么时候呢？不要到老了，依然不了解自己是谁，以及自己拥有的可能性”。

旅行：带给人内心的力量

2014年时，稻草人开拓了国际业务，客单价达到上万，实现了盈利。目前，稻草人团队在80人左右，年营收过亿，左慧敏并不急于扩张，她打趣道：“我们一开始立志成为街道500强，下一个目标是成为虹口区500强。”但2020年疫情给了旅游业沉重一击，稻草人为了解决生存问题将重点转回国内。

在营收目标之外，稻草人更想追求的是“向善”的价值和“给予”的文化。比如带团的领队被称为 giver（给予者），在挑选领队时，衡量的指标不仅在于他的能力强，对目的地多熟悉，还要考量他是否愿意关心别人，“这个文化在整个公司内部都是存在的，我们不过于强调一个人的能力有多强，而是希望他有心为他人多做一些事”。

每个稻草人经过的地方都让小左上了心。她讲述了青海“马大哥”的故事。青海祁连山旁的雪山景色迷人，但一直没有合适的住宿，2007年，队员们遇到了热心的马大哥，住进了他家里。这十多年，马大哥与稻草人一直保持联系，并且逐渐理解了民宿的概念，他把自己的经商经验向村民们传播，使整个村子成长为农家乐村。

小左希望这样的故事越来越多。从2018年开始，稻草人在内部自发成立了“稻基金”，每年抽出固定的资

金支持沿途公益事业的发展，目前已经支持了11个项目。

这一年，小左也开始思考公司下一个十年的发展，这促使她来中欧就读EMBA。令她惊讶的是，中欧开学第一课竟然是企业社会责任，“我原本以为商学院应该一上来就教你怎么管理企业，怎么赚钱，这和我想的很不一样”。

小左在中欧最大的收获是接触到了各种各样的同学，消除了对人的偏见。“原本我遇到价值观不同的人 and 事，第一反应就是把头埋起来，让他们都别来烦我。”但通过和背景各异的同学深入接触，她越发觉得人是一个复合体，不能因为某一面的问题就否定他的全部，“中欧提高了我的接纳度，冲破了我给自己设下的边界和门槛”。

在小左看来，旅行也是消除偏见的过程——喜欢旅行的人往往希望世界和平，他们理解不同的文化，与各地产生了连接感，新闻里的战争和死亡都与自己有了联系，而不只是一个个无关痛痒的画面。

“都说读万卷书，行万里路，真正行万里路的人是很少的。”她畅想未来，旅行能成为义务教育的一部分，每个人都能站在实地，亲手触摸古建筑的材质、纹理，感受背后的历史。更重要的是，“我希望旅行能带给人内心的力量。人生境遇中的意外和困难是不能改变的，但是至少你能拥有与这些挫折抗衡的勇气。”

