

# 做真实的自己



在我们本期的校友系列访谈中，热衷科技创业、鼎力支持中欧 MBA 女性领导力联盟的 Aneesh Batra（中欧 MBA 2021 届学员）采访到了中欧 Global EMBA 校友 Uju Ojinnaka。两人就“成功的定义”“信任与诚信的重要性”以及“做真实的自己”等话题展开精彩的对话。

**Aneesh Batra（以下简称为“AB”）：**作为一名创业者，四个孩子的母亲，如今又是 Traders of Africa（致力于推动非洲境内与跨境贸易的 B2B 电商平台，以下简称为“TOFA”）和 African Trade Invest（一家泛非贸易与投资公司）的创始人兼 CEO，你源源不断的动力来自哪里？

**Uju Ojinnaka（以下简称为“UO”）：**我渴望在岁月的长河里留下印记，渴望与身边的人交流，与全国乃至全非洲大陆的同胞互动。我想走进周围人的生活，帮助他们取得成功。正是这种热切的渴望给了我源源不断的动力。我想要通过我们的工作来激励他人：既然 Uju 能做到，他们也应该有希望能够做到。我想缔造一家基业长青的公司，即便在我离世后，依然能给人们的生活带来改变。这种发自内心的渴望让我每一天都充满了力量，让我不惧艰险，坚持与困难抗争到底。

**AB：关于工作与生活的平衡，你有什么秘诀和大家分享？**

**UO：**我的秘诀是“做真实的自己”，分清事务的轻重缓急，正确对待每一件事。家人在我心目中永远摆在第一位。当然，我的公司也很重要，但首先要心境平和，才能更好地专注于工作；因此，在上班前，我一定会先尽好做母亲和妻子的责任，把一切安排妥当。为人妻，为人母，我必须给予我的丈夫和孩子充分的关爱，这是第一重要的。后方不稳，事业难成。

**AB：对于成功，你是如何定义的？**

**UO：**成功是工作与生活的平衡，是没有“输家”，皆大欢喜。我能做到这一点，是因为我能分清事务的轻重缓急，始终把家人放在第一位。但是，一旦进入工作状态，我就会全神贯注，确保今日事今日毕。人很容易迷失在工作中，被做不完的



“我渴望在岁月的长河里留下印记，与全国乃至全非洲大陆的同胞互动。我想走进周围人的生活，帮助他们取得成功。正是这种热切的渴望给了我源源不断的动力。”

品或供应商真实信息的网站都没有。这件事让我深感不安，如果连我这样土生土长的尼日利亚人都找不到地方去购买大批量的花生，更遑论中国、印度的客户了？于是，我下决心一定要填补这块空白。这便是我创建 TOFA 泛非在线贸易平台的初衷，该平台只提供非洲种植、生产和制造的产品。

**AB: TOFA 开局如何？**

**UO:** 平台开局着实艰难，只有零星交易，主要

工作所淹没，但我会提醒自己，只要在家里，就必须以孩子和家人为重。为了多陪陪他们，我情愿“挑灯夜战”。这是我心甘情愿付出的代价。

**AB: 你创建 TOFA 的初衷是什么？**

**UO:** 2016 年，尼日利亚政府为防止本国货币崩溃开始实施外汇管制。我们家族从事的业务依赖于进口，当时在中国还有款项没结，非常需要美元。我在中欧的一位同学给我介绍了一个印度客户，他们要买 20 个集装箱的花生。我先寄了一些样品，他们表示认可，于是就让我们把货发往拉格斯，等完成检验后就付给我们美元。然而，当我们试图寻找供应商时，却一无所获。我简直不敢相信，偌大的国家，居然连一个能提供非洲产

原因是利益相关者之间缺乏信任，财务条款又复杂难懂。我们只好随机应变，想方设法协助买卖双方完成交易。很快，平台交易量有了起色，业务也在持续增长。2019 财年，平台已进驻来自 15 个国家的 1.6 万家供应商，营业额也达到 210 万美元，2020 年有望突破 1000 万美元大关。

**AB: 与如此多的贸易者、联盟、国际合作伙伴和政府机构打交道，你有哪些收获？**

**UO:** 关键词是“信任”与“诚信”。让价值链上的各个利益相关者彼此信任，拿出实实在在的成果，就是成功的关键。做人一定要言出必行。答应别人的事，克服万难也要做到，这点在关系建立初期尤为重要。事实上，我们有时只有一次机会来证明自己，你必须把事情做好。

**AB: 在非洲营商面临哪些机遇和挑战？**

**UO:** 很多在其他地方轻而易举就能获得的机会或设施，比如物流、资金、完善的基础设施，在非洲就比较稀缺。但是非洲也蕴含着大量的机会。我不问别人或政府能为我做些什么。我只一心追梦，为梦而行。一个人只有懂得求新求变，相机行事，才能收获财富。

**AB: 在非洲营商有什么独特之处，与其他地方有何不同？**

**UO:** 非洲是一个更加注重“人情味”的大陆，这也是非洲之为非洲的一个重要元素。你不能指望把东西往网上一放，就会有人去用。大部分线上风光的公司都有牢固的线下根基。这可能和其他地方是相反的。在非洲，你极少能看见哪个在线上开展业务的公司没有强大的线下业务作为支撑。

**AB：你认为中非商业关系在过去几年取得了怎样的发展？哪些进步最令你感到振奋？**

**UO：**我在自家的家族企业工作时就已经同中国的供应商打交道了，从中国进口货物着实便捷。但现在，我们做起出口业务来就有点困难。比如，有多种不同的产品都受到管制，不允许直接出口到中国。非洲需要学习和改进的地方很多。看到中国为老百姓做的一桩桩实事，我打心眼里感到钦佩。我一直在思考，我们要如何学习和借鉴他们的经验和做法。我深知，在改进产品质量、稳步建立互信方面，非洲有太多地方要向中国以及其他一些国家虚心学习了。

**AB：你曾在杭州参加了“互联网创业者计划”培训课程，此次经历给你带来哪些收获？**

**UO：**这样的培训让人大开眼界，也让人感触良多。原来，有时我们自以为做了很多，其实一无是处，有时自以为没

做什么，其实已经潜移默化地造福了許多人。结束培训时，我们个个斗志昂扬，心怀感恩，深信我们所做的一切拥有巨大的潜能，能够造福我们的同胞乃至整个非洲。

**AB：听说你们公司最近击败了尼日利亚的2万多家初创公司，赢得“创业者世界杯”（EWC）尼日利亚总决赛冠军，并晋级全球总决赛。参加这个比赛感受如何？**

**UO：**这是我们第一次以企业身份参加比赛。到达赛场时，我给队友们打气说，这是一次绝佳的学习经历，大家要尽情享受项目展示的机会，虚心接受批评，然后继续完善我们的解决方案。最后，我们赢得了冠军，现场公布这一消息时，我简直不敢相信自己的耳朵。之后，“全球创业网络”（GEN）与米斯克全球论坛（“创业者世界杯”主办方）还专门组建了一支高规格的导师团队，为我们参加全球总决赛进行赛前辅导。总体而言，此次比赛给了我信心，让我看到TOFA的巨大潜力。

**AB：你参加了由中欧MBA女性领导力联盟和环球慧联（GWC）共同举办的“2020中欧MBA女**



“在我看来，与众多贸易者、联盟、国际合作机构和政府机构打交道并获得成功的关键词是‘信任’与‘诚信’，即让价值链上的各个利益相关者彼此信任，拿出实实在在的成果。”



“我对小企业和初创公司的建议是，拥抱‘自下而上’型文化，让每个员工都参与进来，营造包容、多元的企业氛围。”



**性领导力论坛”并担任演讲和专题讨论嘉宾。本次论坛的主题是“有使命感的领导力”，关于“有使命感的领导力”，你有什么见解？**

**UO:** 当今世界，尤其在新冠肺炎疫情肆虐全球的严峻形势下，有使命感的领导力比以往任何时候都更加重要。此次疫情波及各行各业，各地人民的工作与生活都受到严重影响。当下，身为领导者，你就应该率先站出来，带领大家冲破疫情阴霾重振旗鼓。总有一些时刻需要人们守望相助，共克时艰。

**AB: 多样性与包容性也是此次论坛上讨论的重要话题。关于如何践行这些理念，你有什么建议与其他领导者分享？**

**UO:** 我对小企业和初创公司的建议是，拥抱“自下而上”型文化，让每个员工都参与进来，营造包容、多元的企业氛围。领导者不可能事事亲力亲为；必须倡导兼容并蓄的企业文化，并且懂得适时退居幕后。如果团队中人人都了解公司的愿景和梦想，培养他人的领导力就会容易很多。

**AB: 归根结底，中欧对你的个人成长和事业发展有何助力？**

**UO:** 来中欧攻读 GEMBA 课程是我人生的高光时刻，在这里，我开拓了思路，搭建起了极为重要的职业人脉。中欧的教授特别优秀，给予了我悉心的指导和帮助。我还清楚地记得，沙梅恩教授是如何鼓励我创建 TOFA 的。公司成立后，他和中欧阿克拉教研基地执行主任蔡慕修教授一直在给予我鼓励和支持。我会定期与他们见面，他们还帮我联系了其他创业者和校友，为 TOFA 的成长提供全方位的助力。特别值得一提的是，TOFA 的第一个投资者正是中欧名誉院长（欧方）佩德罗·雷诺教授。

**AB: 最后一个问题，既然提到了校友，不妨聊聊你从中欧上海校友会（国际分会）获得了哪些支持吧？**

**UO:** 中欧校友给予了我莫大的支持和帮助，每当有需要时，总会有人挺身而出。这些人多半与我素未谋面，却总是不遗余力地支持和帮助我们，充分诠释了校友之间无私奉献、团结互助的可贵精神。我深信，有了校友们的鼎力支持，TOFA 一定能振翅高飞，在非洲乃至全世界，在人们的生活以及商业发展的进程中留下浓墨重彩的一笔。

