

# 麻省理工学院双硕士在静安开了间自行车工坊 以定制单车打造属于上海的骑行浪漫

“宁愿坐在宝马车里哭,也不愿坐在自行车上笑”。在中国生活了 20 多年的美国人王勤辉(David Wang,他更喜欢叫自己王大卫)说,这句十多年前《非诚勿扰》里女嘉宾爆出的“奇葩言论”,让他至今印象深刻。

在他看来,自行车在中国人生活中所扮演的角色,不仅折射出了中国社会在近半个世纪以来的演变,也淋漓尽致地呈现出一代代中国人对于物质和精神层面孜孜不倦的追求。

在中国,他经历了两次自行车领域的创业,并于中途回到美国麻省理工学院进修,成为双硕士。如今,他的身份是开在静安区 889 广场四楼的“Brook&Breeze”自行车工坊的主理人。

王大卫梦想有一天在上海,甚至全中国都可以培养起真正的骑行文化。“我们正处在一个做什么事都很快的时代,买快消品,刷短视频……但自行车可以让我们慢下来,去体验感受身处的环境,和社区邻居们一起出行建立沟通和联系。”他觉得,这才是自行车最伟大的功能。



## 中国年轻人的选择更多样化 对于价值的判断也更多元化

王大卫来中国不久之后就听说了“三转一响”,“三转”包括自行车、缝纫机和手表,“一响”就是收音机。这四样物件,凝聚了上世纪 50 年代后后期到 70 年代间全民对于物质的最高渴望。

在物资紧张的年代,它们都需凭券购买。年轻人结婚时,会千方百计搞到一张券,买上“三转一响”其中的至少一件。“所以当时,拥有一辆自行车就意味着你达到了一定的生活水平,进入了一定的社会阶层。”王大卫显然对于这一发展过程十分了解,“到了八九十年代,自行车不再被视为一个高档物件,而成为人们谋生必要的交通工具,并且用它来接送孩子上学,它成为了一个家庭正常运转的维系。也就是在那段时期里,中国成了全世界著名的自行车王国。”

而当下,自行车则已然构成诠释健康环保生活方式的一大符号。当人们看到一个穿戴专业的骑行者时,他们首先想到的是他热衷于锻炼,是一名健身爱好者,以及非常注重环境,坚持低碳出行。

“自行车在中国人生活中扮演的角色随着时间和社会的进步而不断更替,它如今的存在已不是为了满足根本的需求,而是为了让人们的生活更丰富。”

2004 年,王大卫初到中国。先在西安,然后是北京工作。他工作内容的一部分,就是为大型企业调查了解中国青年的消费新理念。

要了解人们关于消费的理念,首先要探究的是他们的价值观。在他看来,“宁愿坐在宝马车里哭,也不愿坐在自行车上笑”这句话,反映的是 2010 年代前后一些年轻人的价值观,即通过价格的高低判断一样东西是否有价值。

而在当下,年轻人的选择明显更多样化,他们对于价值的判断也更多元化。“有的人觉得练瑜伽有价值,有的人觉得在社交平台上多多分享有创造力的内容更有价值。”大家不再一切以赚钱为导向,不再以所涉及价格的高低为一种物件或者一种活动定性。

“现在的年轻人确实跟之前我所了解过的年轻人不一样,他们的多样化决定了我们很难抓住所有人。你要真的了解一个个年轻的个体,每一个个体都有自己的需求,自己的想法。”王大卫认为,“总的来说,从消费或者从商业的角度,这是件好事。以前是只有大品牌才能抓住所有的年轻消费者,因为他们的需求非常统一化。但现在我可以做个小个体户,就为了服务跟我有共鸣的人。只要好好服务一个社群,就能渐渐形成一个市场。”

一个最有代表性的例子就是咖啡。“2004 年我来到中国,发现只有两种咖啡的概念。要么是雀巢速溶咖啡,要么是上岛咖啡,这就是当时的状态。”

大品牌对中国当时尚不成熟的咖啡市场形成了一种绝对



的垄断,而现在,连锁咖啡店和小众独立咖啡馆各自占领一部分市场。消费者也被熏陶得越来越专业,“每个人都会讨论豆子来自什么地方,牛奶是什么牌子,用什么做法,我都已经跟不上上海咖啡的发展了。在咖啡之外,自行车,衣服和其他商品种类也慢慢变得和咖啡一样多样化。”

## 自行车是一项很伟大的发明 但我们有点低估了它的价值

在工作中,王大卫渐渐了解中国人的骑行文化,因此也对自行车发生了强烈的兴趣。

他的第一次创业,是在北京用竹竿教人做自行车。竹子自行车的好处是骑行舒适,且漂亮吸睛,但成本很高。不是竹子贵重,而是时间成本高昂。制作一辆竹子自行车起码耗时 40 小时,是普通自行车近两倍的耗时。

但他觉得很有意思,“我在淘宝上买了一大堆竹子,做完第一辆就想再做一辆。所以给我女朋友做了一辆,又给我另外一个朋友做了一辆。”

王大卫渐渐发现,原来很多人都有自己动手做自行车的想法。“所以开了一个工作室,每周末教人做车。”虽然说是创业,但他承认,其实当时自己没有任何商业的规划,“一直出于热情,服务我们工作坊的客户们。”

因此在 2015-2016 年,他决定攻读硕士。在著名的麻省理工学院,他花了三年时间拿到了 MBA 和城市规划两个不同的硕士学位。

“一方面学习到如何从商业角度让自己的创业维持下去,同时也了解到从城市规划的角度出发,自行车可以扮演什么样的角色。”王大卫说,“我非常相信自行车是一个很伟大的发明,但我们有点低估了它的价值。”

不走运的是,在他重回学校深造的那些年,恰巧是共享单车突飞猛进占领中国城市的时候。几乎是完全没有预警的,工作坊的现金流就断裂了。最后,不得不关门。

结束学业后,他回到上海,入职一家公司,成为一名白领。虽然收入不错,但工作繁忙——因为客户都在欧洲,必须日夜颠倒。

突然有一天,他意识到这样的人生没有意义,“我赚那么多钱,但孩子们都不知道我是谁,我在这个家庭里的意义是什么?”他想,如果可以做自己喜欢的事,同时也可以让孩子们参



与进来,那就好了。

于是有了第二次创业,他用两个女儿的名字,成立了 Brook&Breeze 自行车工作坊。赚得比以前少,但状态却好很多,女儿们也经常来到工作坊亲自动手体验。“现在在我们家里,是我太太赚钱,我花钱。”他说,“我们还没有到盈利的程度,因为我们要扩张,所以成本也越来越高。”

自行车是耐用品,因此不能过多指望回头客。只有进一步打响品牌,让更多人知道。同时推出更多功能的产品,满足用户的特定需求。

“很多人不是不愿骑行,而是大部分自行车不能满足他们的需求。”他说,“比如那些想带宠物出行的人,那些想带吉他或其他乐器出行的人,他们需要特殊设计的自行车。”

在他的店里,为宠物专门设计定制的自行车很受欢迎。

## 自行车是提高日常生活质量的载体 在苏州河两岸骑行的体验真的很爽

王大卫知道,共享单车仍然占领着这座城市的大街小巷。“我并不反感共享单车,它让更多人开始骑车,这是好事。但大家骑共享单车只是为了完成最后一公里的通勤,如果大家想骑到更远的地方去野餐,或者去和女朋友约会,共享单车并不能解决所有的需求。”

所以他相信,自己面对共享单车的绝对统治仍然有足够的生存空间。

有时候,这个美国人觉得自己也许过于理想主义了。上海目前的骑行文化让他想到自己初来乍到时所亲历的咖啡市场,其实并未真正发展起来。

“自行车对于大家来说要么是个特别廉价的通勤工具,要么就是特别高端的几万元一辆的竞技性工具。但从低端到高端,之间还是一片空白。你不一定要穿着那种紧身骑行衣,每周末刷上 100 公里的纪录。我们要做的是让自行车去赋能自己原本已有的生活方式,让它在原来的基础上,变得更多样化。它完全可以作为一个提高人们日常生活质量的载体。”

在他看来,上海其实已经具备了骑行文化在未来更好发展的基础。以他所住的静安区为例,“每条路对于自行车道都有规定,而且这些自行车道是被保护的。这里的景观也很好,你不单单是在骑行,也可以享受骑行。”王大卫认为苏州河是在静安骑行的绝对加分项,“苏州河两岸开发得越来越漂亮,真的非常适合骑行。还有那么多咖啡馆,可以中途下车喝一杯看看风景,这种体验真的很爽。所以对我来说,静安区骑行的潜力真的很高。”

今年,他把自己的自行车定制店搬到了万航渡路上的 889 广场。这个美国人还启动了一个名为“蹬蹬再造”的项目,目的就是回收废弃的旧自行车,并将那些没有价值的车辆进行改造翻新,让它们成为新的产品。

“889 广场非常支持我们这个项目,他们给我这个机会和足够的空间来放置 100 多辆废旧自行车。”他说,“上海有很多商场,大多数的商场倾向于设置一些打卡点,让它看起来非常美,但缺少深度。而 889 愿意给我们空间,去做一些有意义的事情。”

当这个美国人决定放下光鲜的职场路径,以双硕士的眼界扎根一间自行车工坊时,便意味着他决心在快节奏的时代洪流里守住一份从容。在他定制新车、翻新旧车的日常里,强烈地传递出一种全新的生活逻辑:真正的价值从不由价格定义,而藏在放缓脚步后,与城市、自我真诚相对的细碎美好里。