

俞敏洪： 按部就班的生活 逼我創業

儘管我天性不是愛冒險的人，但是我不喜歡按部就班的生活，安逸讓我心裡不安分

近日，新東方教育集團董事長俞敏洪做客優米網，回顧了自己的創業經歷。

俞敏洪稱，頂著北大老師的身份選擇創業，自己也承受了很大壓力，包括家人的不理解。但之所以能夠走出來，還是因為自己不喜歡按部就班的生活，同時，又面臨外面世界的誘惑，才勇敢邁出了這一步。

俞敏洪回憶，創業之初，家庭問題一度成為新東方的最大矛盾。因為涉及家族成員，辦事情就比較困難，因此決定把所有的家族成員從新東方清出去。回想起創業初期的艱辛時，俞敏洪表示，儘管自己創業很累，但心靈卻很放鬆。

以下為俞敏洪訪談摘錄。

俞敏洪：

1993年之年，我要比現在輕鬆。這不是指工作時間上的，是心理上的。那時候工作時間要比現在長，早上六七點鐘起，晚上兩點鐘才睡覺，因為要備課、講課，就睡四五個小時。但完全沒事，體力很好。其實到現在，睡覺也只是五個小時。我們家的祖傳基因裡面有耐力基因。就像我老媽，做事情也是從早到晚一點也不覺得累。

那時候之所以心靈上是輕鬆的，因為可以天天在家裡數錢啊。1991年底1992年初我第一次拿到錢的時候，一天收了2000千多的學費。當時中國還沒有100塊錢的人民幣，都是10塊的，2000塊就是厚厚兩沓。回家以後我和老婆兩個人就在床上一起數，數了大概20、30遍。數完後也不知道把錢藏到什麼地方。

那個時候超級快樂。員工哪，就是招了幾個下崗工人，給我們管後勤。後來又招了幾個老師。在周一到周五的白天（學生只有晚上和周六、周日有課），我就帶他們（老師們）玩，天天請他們吃飯。有一段時間我老婆每天晚上在家裡都做一隻雞，大家全去吃。吃完很開心，就打牌，然後到12點的時候再下樓備課。

我從北大出來（創業）的時候是和老媽打了招呼的，當時她剛好在北京。她就說，你敢從北大出來我就自殺。因為她覺得一個農村的娃好不容易進了北大當了老師，你就要一步一步的往上走，干嗎要出來？

我老婆也反對（創業）。因為畢竟（當老師）是鐵飯碗。她也不知道我有沒有（創業）能力，有沒有才華。我記得當時東方外語培訓部（新東方



前身）開第一個班的時候買了十盒英文磁帶，要上課用，花了60塊錢。結果為此我老婆從王府井一直和我（打架）打到家裡。因為她覺得半個月的工資沒了，買了這個磁帶有什麼用啊。直到我開了第一個班把錢收回來了，我老婆才定心了，覺得這個還是對的。

最初成立新東方的時候，我用的是家庭成員。後來我老媽也過來幫我的忙。因為老太太個性比較強，除了做飯之外還會參與新東方事務，像後勤之類的。我又不敢管我老媽，結果她就變成了新東方管事的一部分！而且我老婆也進來了，再後來我的姐夫、我老婆的姐夫也都過來了。當時王強、徐小平等人對我的家人在新東方裡是沒有多大意見的，因為他們覺得你是創始人嘛。但當時在國內發展的兩三個合夥人也跟著我學，帶進來的家庭成員比我的家庭成員還要多。

這樣一來，徐小平他們就不干了，因為新東方變成了這兒一個家族，那兒一個家族，全是家族的成員了。而他們幾個受過西方的教育，從來沒有起過過頭說把自己的家庭成員也弄進來。

這樣以來，到了2000年的時候，（新東方）最大的矛盾還不是我們所說的業務矛盾，而是家族矛盾。所以他們幾個說，家族成員必須出去，而俞敏洪的家族成員可以不出。開始我還想他們幾個挺厚道的，把我的家族成員留下，轉念一下，不對啊，我要把自己的家族成員留下，把其他的趕出去，我在新東方一點威望也沒有了，就變成很霸道了。另外，要真是這樣，那幾個人也會大搞破壞，不會在新東方干了。所以，我也得把我的家族成員弄走。

沒有在北大繼續教書有兩方面的原因，第一是，已經當了北大老師，並且做了接近7年。所以北大老師這個稱號會一直跟著你，不管你是離開了北大還是去哪裡工作，北大老師這個身份都不會讓你自卑的。

第二個，儘管我天性不是愛冒險的人，但是我不喜歡按部就班的生活。其實北大已經給了我很大的自由，因為一周上課才八小時，這之外就全是你的時間。每月的獎金和工資還照拿，基本就是挺安逸的。要按這個走下去就是一個挺安定的生活。但後來我又想這也不太符合我的個性。因為我在外面嘗到了甜頭，看到我在外面一個月可以出北大十個月的工資，這樣心裡就不安分了。

源自：中國企業家網

新東方口譯課堂

2004年2月4日，一家旨在向大學生提供學習指南的小網站在哈佛悄然出現，沒有人知道牠會演變成市值829億美元的龐大互聯網帝國，對於哈佛的大多數師生來說，他們所知道的僅僅是一個名叫“Facebook”的網站走進了他們的生活。

互聯網的英雄如何當

Facebook的成功，造就了互聯網又一位英雄，一位屬於WEB2.0時代的英雄，年僅26歲就成為億萬富翁的馬克·扎克伯格為所有創業者，扛起了大旗。很難說清楚，究竟是WEB2.0造就了Facebook，還是Facebook推動了WEB2.0，先暫且拋棄對於扎克伯格的狂熱崇拜，Facebook本身具備的一些特性無疑是在這個時代成功的要素。而隨著Facebook的浪潮席卷全球，某些已經初露鋒芒或者還在忍辱負重的互聯網服務都帶有些Facebook的味道，具體地說，他們都帶有Facebook某一項功能或特質的痕跡。當然，並不是說所有與Facebook某項功能相近的公司就是模仿Facebook，在本文我將要列舉的一些例子中會發現有些公司的成立時間甚至比Facebook還要早，但這與邏輯並不矛盾。

“道生一，一生二，二生三，三生萬物”，一個時代的精神是唯一的，由這個“一”可以衍生出無數的應用，扎克伯格抓住了這個“一”，並將這唯一的“道”盡可能地貫穿Facebook的所有功能與服務，而與之區別的其他看穿這個時代精神的公司抓住的則是由“一”衍生出的“萬物”。

O2O是最近剛剛流行起來的名詞，這種Online to Offline的模式主要指電子商務的模式，但是最先將這種O2O模式發揚光大的，卻是Facebook。Facebook一個很受歡迎的功能叫做“活動”，可以幫助線上的好友組織線下活動。而在iPhone上一款叫做Hurricane Party的應用，非常好地模仿了Facebook“活動”功能的特點。儘管在中國，可能因為社交習慣的不同，沒有美國的那種Party文化，但是一款“Poker Party”或者“Mahjong Party”會有人喜歡也說不定。

“道”只有唯一，但由此衍生出的“萬物”卻是無限，Facebook也不可能把所有社交網絡相關應用都握在手中，開放平台的意義也在此，因此，在不具備大智慧、大毅力、大機緣看穿下一個時代之道的情况下，去追逐WEB2.0時代那



【香港《文匯報》報導】4月2日，謝霆鋒一身西裝，與合夥人現身銅鑼灣，為其有份投資的“Post Production Office”（有關影像後期製作公司）慶祝喬遷之喜。新辦公面積約有1300平米。其父謝賢、老板楊受成出席支持。

謝霆鋒先向記者展示公司各個作品，並透露公司已成立八年，當時自己連樓也押下，花費共七位數字創業，現在已有一半以上的國際

無窮無盡的“萬物”也許是一條創業的捷徑。

時代精神難把控

“社交網絡”的概念婦孺皆知，但究竟何種應用才能真正符合時代潮流並走向成功卻不是那麼容易看清的。Second Life可以說是一款次時代的軟件，其由RealNetworks公司前CTO Philip Rosedale通過Linden實驗室開發。用戶可以通過可運動的虛擬化身互相交互。這套程序還在一個通常的元宇宙的基礎上提供了一個高層次的社交網絡服務。居民們可以四處逛逛，會碰到其他的居民，社交、參加個人或集體活動、製造和相互交易虛擬財產和服務。中國也有一些模仿Second Life的軟件，比如HiPiHi、uWorld以及Novoking，在可以預見的未來，在IT技術不發生顛覆性革命的情況下，中國模仿

Second Life的行為很難有所作為。與之相對應的一個於2004年成立的Stardoll的網站路途就要順利的多，這是一家給年輕女孩玩的虛擬時尚購物網站。在裡面可以免費製造自己的娃娃。用Stardoll給她買衣服、買化妝品並打扮她的房間。每個娃娃都有自己的房間跟衣櫥。玩家之間可以相互送禮物，從而加深友誼也讓網站獲得了盈利。同樣的妄圖構造一個虛擬世界，Stardoll採用了與Facebook“禮物”功能相似的模式卻闖出了一片新天地。Facebook近乎完美的SNS屬性讓尋找正確道路這一過程在簡單化的可能。

“問渠哪得清如許，為有源頭活水來”，WEB2.0是其核心，而由此衍生出的種種功能也都帶有WEB2.0的屬性，因此，分析它的每一項服務和功能，將符合時代精神與具備可操作性的特質拿出來，將其做深、做細的做法當大有可為。

做鮮有人做的事

還記得我的大學導師跟我說過一句話“永遠不要妄圖做一件沒人做過的事，所有你能想到的事一定都有人做過”，事實確實如此，但對於普通創業者來說，也許可以在中國還沒人做過或很少人做過的事。FriendFeed是一個用於聚合個人Feed的在線服務，它的創建是建立一個讓用戶便於跟蹤社會性鏈接點的服務。通過FriendFeed用戶可以把自己在一些常用社會性網絡上的Feed信息聚合到一個Feed



肢解 Facebook 的創業機遇

上。這家由谷歌前員工創立的公司最終被谷歌的死對頭Facebook收購，並在某種程度上造成了其壓制Twitter的局面。而在我國國內，這種整合社交網絡的應用似乎更有用戶需求，僅微博一項，國內就有數家大級別公司在競爭，更不用說微博與博客等跨平台的整合了。但奇怪的是，國內的垂直搜索引擎持續升溫，但是像Friendfeed這種整合社交網絡的服務卻沒有人做起來。一位互聯網資深人士告訴我，“如果做這種整合服務，上游被挾制不利於發展”。誠然，谷歌的搜索引擎無法抓取任何Facebook頁面內的信息，但不是每家公司都是Facebook，哪怕僅僅是將所有微博整合在一起都有著極大的市場，再退一步，即使國內所有的社交網絡嚴防死守，做一款整合IM的軟件想來也有一定的市場。

類似“垂直Facebook”有許多成功的標杆，其中最具有代表性的當屬現在正與Facebook一爭天下的Twitter。誰也無法想像這項在2006年才推出的服務能夠達到如此的影響力，僅僅用了4年的時間，就在2010年末市值就達到了37億美元。而這項與Facebook的“狀態”功能如此相像的服務也證明了“垂直Facebook”的可行性。同樣類似狀態功能的，類似Tumblr這樣的輕博客也在國外嶄露頭角，而國內的點點等網站也緊隨其後想要進入這片藍海市場。但是，不要以為這就是Facebook“狀態”功能的全部。

如果將LBS融入狀態功能裡，使得手機用戶隨時隨地發佈自己的微型博客，而接受這些消息的人不見得必須是自己現實中的好友，也許處在同一個區域的陌生人可以成為這些信息的最佳接受者，而因此對零售業尤其是實體店的影響，也許能進化出一條全新的產業鏈，我們也許可以親切的稱呼其為“地博”。

還有一些應用，並不是Facebook先提出的，但卻是Facebook將其發揚光大的，本著成王敗寇的價值觀，這種應用對於廣大創業者來說也有著重大的參考意義，其中最典型的莫過於網絡休閒遊戲了。此種遊戲由來已久，從最初的俄羅斯方塊，到各種解密小遊戲，再到Adobe的Flash出現後大幅增強用戶黏性一直處在不溫不火的狀態，而Facebook將其放在社交網絡的平台後，才真正大放異彩。而搭上這一班順風車中最著名的就是Zynga了，儘管其在業內的口碑一直不好，與國內某互聯網公司在業界的風評不相伯仲，但不可否認的是，Zynga在社交遊戲領域成功崛起。

所有想要在互聯網創業並一展拳腳的人都應該感謝彼得·泰爾，如果沒有這位PayPal的聯合創始人用50萬美元資助Facebook，人與人之間的距離不會像現在這麼近，而互聯網給予普通創業者的機會也從來沒有這麼多過。

作者：付雲

源自：《互聯網周刊》

謝霆鋒公司喬遷新址 創業已八年圓夢

品牌廣告、電影公司的後期製作是由他們製作，上海也有辦公室。問到為何一直保持低調？他說：“我不想有不必要的麻煩，開始時的成績不太好，如果我的客戶是因為我的人面、名氣而得到，那不算是成功，而且不夠長遠，一樣歸一樣，我是藝人是一回事，投資是我的夢想。”

念頭起於 22 歲時

問到現在公佈是否因為有成績？謝霆鋒覺得是夠成熟，反正紙包不住火，試問有誰會在銅鑼灣擁有13,000平米的辦公室，而在沒公佈前王晶也早已漏了口風，況且這也不是不能見人。謝霆鋒說：“我22歲時，當年香港受韓、日風氣影響，好像當年我為歌曲《玉蝴蝶》拍MV，總覺得差一點點，直到深入了解後才知道要前期、後期三合一才能做到最後，不過之後又聽到

說要將片運到外國做後期，我不明白為何中國人、香港不能一手包辦？”

希望培養青少年

謝霆鋒表示原先創立公司只想維持自己的廣播水平，但現在就希望維持香港的。問到會否考慮上市？他直稱剛搬到五層的新公司，希望可以先做好這些再說，而且世界歷史上還沒有後期製作公司上市過。指他可以創先河，謝霆鋒說：“如果目標是上市，我更希望可以將公司抽出星期天作開放，免費提供導師、用具，培養一些對這門專業有興趣的青少年，因為這是我的心願，希望可以告訴全世界，香港是做得到的。”

創業時只有 11 人

問到那是否賺很多？謝霆鋒一臉笑容，只回答一開始全公司只有11人，自2004年開始公司人數平均

每年增加35%，連同燈油火蠟和照顧員工，每年公司共支出數千萬。

謝霆鋒表示自己在公司主要負責管理、市場推廣等工作，其餘就交給合夥人處理。問到會否做自己的經理人？謝霆鋒笑稱不會了，和英皇仍沒有完成合約，而且覺得做經理人要懂得吵架，自己不太適合，現階段99%都沒有興趣。追問他還有多少年合約？謝霆鋒說：“我上星期才續約，其實公司給我自由度很大，好像沒有人能找我，合約年期都是單位數字。”

談到太太撞傷人

提到太太張柏芝早前駕車不慎撞到老伯伯，謝霆鋒表示她較擔心伯伯傷勢，因為向來她的人格都很顧及別人感受。謝霆鋒說：“而且我沒有資格過分參與，因為已交給警方處理，我不想說錯話。（太太會照顧伯伯？）她自然會做。”



聯繫電話：中文 (626) 456-3463 英文 (626) 456-3358
http://www.lasvegasespressbus.com

豐運巴士賭城特快 Las Vegas Express

天天出發 迅速便捷

賭城 (Las Vegas) 賭城特快巴士
天天出發，沿途停靠
中國城、聖蓋博、蒙市、羅蘭崗，
讓您的旅遊最迅速方便。

洛杉磯豐運巴士公司
(W & H Trade Inc.)
提供華人最便捷服務，單程\$30-\$35，
來回\$45-\$55，歡迎多多利用。

皇朝客運公司 Santa Ana: 714-839-3500

San Jose: 408-729-7885
Toll Free: 1-888-834-9336

目的地	日期	時間	票價
ABC Expressway, Rosemead (714) 444-4444	逢星期三	10:00 AM	\$15.00
San Jose International Airport (408) 298-7171	逢星期三	10:00 AM	\$20.00
San Jose, CA (408) 298-7171	逢星期三	10:00 AM	\$15.00

• Email: info@lowfarebus.com • 網站: http://www.lowfarebus.com