

創業譽中美名師出高徒

文：浦瑛

吳偉克教授



裴費

石林

龍莎夏

吳偉克教授漢語教學連獲成功



本文作者浦瑛與蕭文睿



通力合作

言方面有天才的人，蕭文睿他也是其中一位，但語言只能提供一個交流的平台，如同吳偉克教授說的那樣：學習語言是學會運用所學的外語去做事情。蕭文睿 2008 年大學畢業，正逢美國經濟不景氣，能說一口流利中文的蕭文睿，想到去中國看看有沒有創業的機會，他做夢都沒有想到 2008 年踏入中國能讓他今天與他的

的靜安區南京西路有他的辦公室，他帶領 40 位團隊人，正在為他的公司企業更上一層樓打拼。

一個一無所有從零開始的年輕人，是他的能力與敏銳加上他抓住了機會，是對的人對的時間一起有着共同的目標，人朝着一個方向奔跑。蕭文睿的團隊是來自世界各地的會說中文的年輕人，雖然大家做事的方法不太相同，如來自美國法國人，他們喜歡在郵件里說該做的事情，而中國人就是要親自面對面後，再電話通知等等，各國的文化不同，但他們的團隊有着相同的理念與追求，他表示中

國企業在走向更正規的管理，他們的公司前途無量。

我看着蕭文睿離我遠去的背影，吳偉克教授音容笑貌出現在腦海里，吳偉克教授培養了一個一個能運用中文打造企業的優秀學生，也因為蕭文睿學習中文，為他提供機會去中國創業，證實了吳偉克教授的“體驗文化”教學方法的巨大成功。感謝像吳偉克一樣的辛勤耕耘在國外漢語教學領域的老師們，多一些中美文化交流的使者，就多一些中美兩國人民之間的相互理解和友誼，多一些在中國成功有夢想的年輕企業家。

美國俄亥俄州立大學的 吳偉克教授 (Galal Walker) 是全美著名的漢語言學家，被譽為“美國孔子”，本報上期和這期刊登了他的《美國對外漢語教學轉變期的教學法，語言文化學習及研究生培養》的講話中文稿。吳偉克教授說學習語言不應該僅僅為學習語言而學習語言，而應該學會運用所學的外語去做事情。

今天我要介紹另外一位吳老師的學生蕭文睿，這也是本報採訪裴費、石林、龍莎夏後的第四位吳老師的學生。

蕭文睿是一位愛笑、很陽光的年輕人，他開門見山地對我說了他學中文的緣由：蕭文睿在高中學了德文，他表示德文容易，在他上俄州大學的時候，他想讓自己學一門有挑戰有難度的語言，他讓自己賭一下，他拿了一個 25 分的硬幣，向空中拋了一下，如果是正面學中文，如果是反面就學日文，硬幣到手是正面，他開始了學習中文。

我做了十幾年的報紙，採訪了無數在語

言方面有天賦的人，蕭文睿他也是其中一位，但語言只能提供一個交流的平台，如同吳偉克教授說的那樣：學習語言是學會運用所學的外語去做事情。蕭文睿 2008 年大學畢業，正逢美國經濟不景氣，能說一口流利中文的蕭文睿，想到去中國看看有沒有創業的機會，他做夢都沒有想到 2008 年踏入中國能讓他今天與他的

同學賈瑞德(也是吳偉克的學生)在 2010 年一起創立了 R2Games 公司，蕭文睿任副總裁。

短短一個多小時的採訪，蕭文睿基本都是用中文與我交談，我看到這位年輕人對創業的熱情，他將西方文化交融於東方文化，在充滿商機的中國，他如魚得水，他告訴我在上海如果不踩在有實力有實力的人肩膀上那是很難做成事情，尤其上海這麼一個大都市，發展之迅速，人際關係之重要，蕭文睿他與他團隊能在這麼短的時間打造他們已經成功的企業，關鍵的就是他們能力，真誠，融和，接受和放得下。他開誠佈告告訴我，他自己在美國永遠也賺不到今天他在中國賺的錢。因為今天的中國人都渴望一個強大、富裕的中國，一個與美國、歐洲國家和日本同樣繁榮昌盛並同樣具有科技競爭力的中國。這種重新喚醒的使命感是一股極其強大的力量。也是這股力量讓他們公司在 5 年里，在中國長沙，深圳，北京和上海都有他們的分公司，而蕭文睿在上海



蕭文睿在向員工發表講話



R2Games 和它的創始人賈瑞德

2010 年 R2Games 在中國成立，賈瑞德去年就實現了 5000 萬美元營收。賈瑞德預計這個數字今年可以再翻番。公司運營着數十款中國研發的頁游與手游；加上法國、德國、中東、南美、土耳其等市場，目前 R2Games 擁有超過 4000 萬注冊用戶。曾經有公司要購買他的公司，但賈瑞德表示：我們不賣！他稱自己有着更大的計劃。創業就像一場遊戲，只要還有其他玩家，為什麼玩到一半就不繼續了？

創始人的賈瑞德從小就喜歡遊戲。1999 年的時候，他開始在 eBay 上買賣遊戲賬號，自己玩一會，為遊戲人物提陞等級，或者收集幾件高級裝備，然後再放到自己的網站去賣掉。“500 美金買來，1000 美金賣掉。”賈瑞德那時才十三歲，已經通過這種小生意，為自己攢了一台配置很高的電腦。上大學後，賈瑞德最瘋狂的時候，經常一天二十多個小時，都撲在一款叫 EQ2(EverQuest II, 無盡的任務 2) 的遊戲上，賈瑞德說，他曾率領自己的遊戲公會，奪取世界首殺的榮譽：這不僅意味着必須無數次失敗，再無數次站起來，最終戰勝在常人看來不可逾越的首領怪物，還必須趕在全世界其他勇士之前，完成奠定勝局的最後一擊。

就讀與俄亥俄大學計算機科學的本科的

賈瑞德，原本的規劃是畢業後從事遊戲研發。但玩遊戲耽誤學科，他只能選擇退學，在 2007 年，有着語言天賦的賈瑞德，開始在中國長住，他在南京大學修讀了幾門研究生課程，同時他參加了美國政府旨在培

人把國外遊戲引進來，自己非得把國產遊戲送出去，還有一個原因是當時海外發行的國產遊戲，翻譯質量慘不忍睹。“怎么看怎么彆扭。你對遊戲感覺不好的話，策劃再怎么好，也已經輸在起跑線上了。”這是一個契機。



SUMMONER'S LEGION IT'S MORE THAN JUST A CARD GAME!

養公務人才的漢語旗艦工程。

2010 年，R2Games 成立，目標一開始就瞄準了北美市場。那里對頁游的理解，尚停留在社交遊戲階段；尚未成熟的頁游市場，流量價格也相對便宜。“中國遊戲在那里本土化水平較低。”賈瑞德說，之所以別

“最後才是我們運營的好。”賈瑞德說，我們的 R2Games “要么不搞，要搞就得猛搞嘛。”那時候開始，在 R2Games 英語平台上，《神曲》已一天開放一個服務器的速度擴張着，現在已經開了接近 500 組服務器。這在當時的北美市場難以想象。

賈瑞德相信 R2Games 已取得的業績，會讓國產頁游放心將產品交給其代理。另一方面，R2Games 也開始強化平台的概念，採取成就系統等遊戲化要素，與公會聊天等社交系統來提高用戶粘性。“肯定不能做那種全靠買用戶的平台，因為用戶肯定越來越貴。”賈瑞德統計過數字，在《神曲》上線後，整個海外市場的廣告成本翻了幾倍。

同時，R2Games 開始從北美市場向全球市場佈局。目前，公司的發行平台已經覆蓋英語、法語、德語與阿拉伯語，土耳其語與葡萄牙語也會在今年開始運營。“今年會先進土耳其巴西市場。”去年 3 月，R2Games 在上海設立了分公司，招募外籍員工，以滿足中國遊戲海外本土化需求。

目前，R2Games 擁有 30% 的外籍員工。賈瑞德則稱正着手壟斷這批漢語比他還要好的人才。他將國產遊戲海外運營視為文化出口事業。雙語能力，以及對文化的理解，則是促成異文化市場交易的硬通貨。“特別是中東國家，我們得反復審查遊戲內容，避免誘發爭端。”賈瑞德說，自己需要不斷與研發公司溝通，讓這些遊戲更為本土化。



R2Game 總裁賈瑞德



同伴們做出 OHIO(俄亥俄)的手勢



做遊戲培養團隊精神