

吴奇隆的创业故事，创业之旅步步“精”心

玩乐是赚钱的前奏

很长一段时间，吴奇隆从大众的视线里消失了，没有出唱片，没有导演请他拍戏，就连报纸也没有他的八卦新闻。对，他被新生代打败，死在了沙滩上。好在，吴奇隆看得开。

那些日子，吴奇隆就去旅行。五大洲走遍，发现最喜欢的还是东南亚。索性在泰国曼谷买了房暂居下来，还将父母接过去一起住。

吴爸爸退休前在台北一家西餐厅做厨师，颇有手艺，泰国的热带蔬果让他大开眼界。每天早晨起床第一件事就是吴奇隆带着父母去附近的餐厅用餐：用香茅草加鸡肉、牛肉、海鲜煮的粥；用菠萝、蜜瓜、芒果烤制的果干；还有用柠檬叶、香米一起清蒸的爽口饭……

泰式午餐更丰富，光虾就可以在同一餐厅吃到很多种不同做法。吴奇隆每次都要点上满满一桌，同一道菜只是放入的香料不同，都要把每种香料的菜全部点齐。吴爸爸心疼钱，一边数落儿子铺张浪费，一边拼命吃。吃完，吴奇隆掏出一个小本，把每道菜的菜名写上去，还向服务员打探各种食材的组合，然后让爸妈在各自喜欢的菜名后面打分：超级喜欢，五颗星；喜欢，四颗星……不喜欢，一颗星。被评出超级喜欢和不喜欢的菜肴，都要说明理由。

更夸张的是，甚至有几次坐飞机从曼谷飞清迈，然后又飞清莱、帕提亚那等大城市，只为享用几顿大餐。吴奇隆的怪异行为，终于使得吴爸熬不住了，他坚

决要回台湾，还要儿子一起回去。

最终，吴爸气愤回国，而吴奇隆依然留在曼谷，并且一住就是两年。

两年后，吴奇隆回到了台北。看着已经变成胖子的儿子，吴爸摇摇头，叹息道：“你已经彻底没救了，都胖成这样了，谁还会请你拍戏。”

吴奇隆却宣布，他要经商了。“泰式餐厅，就这么定了！”

开店之旅，步步“精”心

其实，在被娱乐圈抛弃的日子里，吴奇隆最初的想法就是玩，六十多个国家游遍，发现最令人流连忘返的还是泰国，特别是泰式美食，他们将热带果蔬、海鲜、肉类巧妙地结合在一起，辅以草本植物为主的天然香料，酸辣微甜，挑逗舌头挑逗胃的那一瞬间，吴奇隆就想到开泰式餐厅。

玩乐就变成了赚钱前奏。在不同的品尝与收集中，积累开店所需的资源。

三个月后，吴奇隆就以惊人的速度，在台北市繁华的民生东路开了第一家泰式餐厅“PP岛”。在吴奇隆之前，民生东路已有不下十家泰式餐厅。他们多是台湾本地人经营。大多数都是本土厨师，就连原材料的采购也是在本地的。是做正宗泰菜，还是入乡随俗做改良？吴奇隆最终还是决定选择前者。

原材料直接从泰国的田间地头采购；厨师是在泰国结识的朋友推荐的，保证烹饪的地道；就连服务员也是从泰国请过来的，能用泰语招待顾客……由于在泰国旅居过两年，又做了充分的准备，餐厅开业没多久，就吸引了大批

食客。那些嗜爱口味纯正的食客们奔走相告，吸引来更多的拥趸，就连生活在台北的泰国人都跑到餐厅来吃饭。

最初的菜式就是记事本上被评上五星的四百多道菜。第一个月只供应一百道，第二个月再供应一百道……前四个月里，每个月的菜单都更换，非常有新鲜感。还要让食客们打分，被食客们评出“超级喜欢”的六十多道菜，成为镇店之宝。

生意的火暴，使得周围的泰式餐厅老板眼红。有挖墙脚的，许以更高薪水诱惑厨师跳槽，统统遭到了拒绝。吴奇隆与他们，不仅仅是老板与员工的关系，更是朋友，他们要么是在泰国时相识，要么是泰国的朋友介绍，而且在跟随吴奇隆创业的过程中，也感受到了吴奇隆每一步的精心规划。泰国人相信流传在他们国家的俗语“火车跑得快，全靠车头带”。吴奇隆就是那个火车头。

两年后，吴奇隆又在新庄、高雄、桃园等地区，分别开了六家“PP岛”餐厅。那些不再被观众关注的日子里，吴奇隆心安理得地觉得，做个老板，挺好！

从赚钱老板回到赚钱明星

吴爸爸退休前是星级酒店的大厨，看到儿子的餐厅经营得风生水起，他也有点动心。但他打算去北京开餐饮店。

在爸爸的坚持下，吴奇隆怀着复杂的心情来到北京。吴奇隆想打造平民式的泰式餐厅，但是吴爸定位高端。两个人起了分歧，吴爸执行了自己的方案，还让吴奇隆在大厅做接待。

由于装修独特，口味正宗，不

仅大批高端客户络绎不绝，还吸引来大批明星，本想远离娱乐圈的吴奇隆感到异常尴尬，向爸爸申请调离大堂的请求，没想到遭到否决。吴奇隆只得被动地再次加入娱乐圈。渐渐地，大家开始介绍一些戏份让他演，吴爸也怂恿他去演。尽管都不是主角，但演起来得心应手，找到从前那种镜头前的“幸福感”。

餐厅不仅为吴奇隆带来丰厚收入，还为他重新劈开了一条通往演艺事业的道路。后来，他才知道，这全是爸爸的良苦用心——从来北京开店，到定位高端，以及故意在娱乐圈造势吸引明星，都是老人家的一番心意。

在父子二人的精心经营下，不出两年，又在北京开出两家泰式火锅店。此时，吴奇隆有一半的精力都投身演出事业中，年迈的吴爸也无暇顾及那么多店，公司实行了责任竞聘制。谁能创造更大效益，谁就是老板。而赢利部分，吴奇隆只提取25%，剩下的



绝大部分由新任老板与员工分享。重金之下必有能人，新上任的老板果然将火锅店经营得有模有样，“顾问”头衔的吴奇隆当起了甩手掌柜。

在台北和北京各有6家店的吴奇隆，均只拿25%的赢利，拱手让别人当起了老板。在当甩手掌柜期间，他也分流了经营的风险，所有赢利加起来他才是真正会赚钱的老板。与此同时，他还获取宝贵的时间，随着《步步惊心》的热播，再攀演艺事业高峰。

杨澜的故事：留学改变了我的世界

18年一次的轮回

2014年秋天，我送儿子到哥伦比亚大学读本科。对我来说，这似乎是一个新轮回的开始。

1996年，我从哥伦比亚大学拿到硕士学位，离开纽约的时候，《纽约时报》财经版在头条位置上出现了这样的标题：《27岁的脱口秀主持人将改变中国电视》。在那张照片里，长发飘飘的我实际上已经怀孕了。随着儿子来到这片土地上求学，我似乎又回到了原点，虽然这个原点在时空的走廊里已前行了18年。

时光流转，看着儿子轻身走上求知路，我想起的却是自己留学时的两大包行李，里面放着锅、被子、褥子、枕头……那时候父母觉得在美国什么都贵，我也很少会有机会回国探亲，于是就把冬天、夏天的衣服、生活起居的物品能带的全都一下带到了美国。

父亲运用了我难以想象的生活技能，把那么多物品都压缩成了最小的包裹塞进了我的箱子里。记得临出行的时候，母亲把几千美金缝在了我的贴身衣服口袋里，这些钱是以1:10的汇率换来的。这样的场景让我想起小时候的课文《梁生宝买稻种》里，梁生宝把乡亲们的钱缝在衣服里的场景，只是梁生宝缝的是对乡亲的责任，而母亲缝的是对女儿满满的爱和对她在异国的担忧。

那时候，即使我在国内已经工作了4年，也有了一定的积蓄，但在国外打长途电话仍是件非常奢侈的事情，因此我基本都是靠写信维系着与家里人的交流，为了不让信件超重，通常我还会把一张纸的两面都写满。这些当然无法跟现在的沟通方式相比，如今我和儿子已经可以自由地视频通话或通过微信等方式随时联系。

去看大世界的决心

当时去哥伦比亚大学读书，有点悲壮的感觉。

1990年北京外国语大学毕业，我加入中央电视台当时收视最好的栏目之一《正大综艺》。1993年，我得以参与了中国的第一次申奥。申奥的失败既让我看到了中国整体实力的不足，也看到了东西方相互理解的鸿沟，当时的我强烈感觉到自己不过是一只井底之蛙，对外部的世界了解实在太少。人活这一辈子，我不想只做一个喉舌，还是希望对这个世界能有些自己的见解和观点。

1993年底，我做出了令当时周围的小伙伴们都难以置信的辞职留学的决定。那时候，要留学需要先辞去公职，毕业不满5年的还要向教育部门缴纳一定的罚款，拿到相应的证明，并把档案挂靠人才交流中心之后才能拿到护照。而如果你最后被拒签了，就等于完全没有了后路。当时周围的许多人都为我的决定感到惊诧：“你知道有多少人打破头都想坐在你这个央视当红节目主持人的位置上吗？”

当时只有正大集团的谢国民先生对我说：“杨澜，你是个很有才能的年轻人，好好去读书，如果你能考上常青藤大学，我们基金会为你提供全额的奖学金。”我半开玩笑地问：“谢先生，如果我走了，《正大综艺》可就是要换主持人的咯！”他说：“我觉得一个年轻人的成长比一个节目的成功重要得多。”那时候，他的这番话深深地感动了我，于是我就问：“我能为正大集团做点什么呢？”谢先生说：“不需要你做任何事情，你只管好好读书，这对你的将来有好处。”

让我放弃来之不易的成功、放弃眼前那么多名利的初衷，就是想要去看看外面更大的世界。我希望能够学有所长，能够更加深入媒

体的策划和制作中去。这种简单、强烈的想法让我迈出了人生的关键一步。当飞机降落到纽约肯尼迪国际机场的时候，看到曼哈顿灯火璀璨的夜空，我还是有一些小小的激动的，我觉得自己来到了一个繁华、梦幻的全新世界。

痛并快乐的留学生涯

我要特别感谢正大集团的奖学金，使我在哥伦比亚大学国际与公共事务学院两年的学习期间，可以更加专注于学业上，而不需要通过打工来养活自己。尽管我之前在北京外国语大学的本科阶段读的是英美文学专业，但是到了国外，却依然能够感受到在阅读、写作量和语言上的巨大挑战，每天也依然要熬夜学习到凌晨2点钟左右。

那时候我学习的心气特别高，第一个学期就选了六门课来上，当时我其实只要选到四门课的量就已经足够了，结果选了这么多课，可把我自己累得够呛。夜深人静的时候，陪伴我最多的，也只有宿舍管道里不时会溜达出来的老鼠。有时候，我猛然一回头，甚至会跟老鼠来个四目相对。

当时认识的一位师兄给我留下了一台286的电脑，那也是我接触电脑的开始。这台机器已经很老旧，经常有罢工的情况发生，特别是当我写了一大堆论文，而又来不及保存的时候，突然的死机，常会让我急得半夜里大哭一场。哭完了之后，也没有别的办法，只能爬起来，含着眼泪再从头写起。

“辛苦”二字，应该是一直贯穿着我在哥伦比亚大学的整个学习生涯，但我也非常感激这段生活，让我在国际政治、外交、经济、传媒等各个领域都打下了更为坚实的基础。当时我们的学院汇聚了五十多个来自不同国家的学生，通过跟大家的相处和交流，使得我的视

野和心胸进一步被打开，对于不同的观点能有更加包容的态度，通过大家观念的碰撞和思辨，让我看很多问题的时候，思考的方式会更加开放。

在美国留学期间，我也慢慢地找到了自己主要的研究方向，这就是美国的脱口秀节目。我有幸也见到了克朗凯特、丹·拉瑟、芭芭拉·沃尔特斯等很多美国新闻界、主播界的顶尖人物。当时我就在想：在中国的电视屏幕上，还没有任何一档以主持人的名字命名的，带有主持人鲜明个性印记的高端访谈节目，这也许就是我的机会。所以在毕业前夕，我就开始转型做了节目制作人，和上海的东方电视台联合制作了后来的52期《杨澜视线》。在这个节目中，我首次采访了基辛格、克朗凯特等名人，还和费翔做了第一个面向中国观众的、关于百老汇的专题电视纪录片，在国内获得了很好的反响。

在留学期间，我还认识了我的先生吴征。我拿到了硕士学位，又是结婚生子，这使得我在1996年即将回国的时候，在人生、事业、家庭等各个方面，都有了不小的收获，人生的状态与留学之前已经完全不同。

那一年即将离开纽约的时候，是一个大冬天，我和先生一起来到洛克菲勒广场，望着那棵纽约最大的圣诞树，许下了心愿：希望回国以后能够实现我的媒体梦，也希望以后还有机会再回到这个与我充满着情感联系的城市。

不忘初心，方得始终

离美前夕，我作为制作人和CBS共同制作了一部关于中美中学教育对比的纪录片——《2000年那一班》。当时，美国的CBS邀请我做他们的出镜记者。我当时想，以我的语言和专业能力，假以时日某天成为像宗毓华那样的华裔主

播也是有可能的，只是我跟美国观众之间，似乎缺少了某种像是我跟中国观众之间的那种无形的紧密的情感联系。

这种情感联系，不是仅仅通过语言和专业就能够去打通的，它其实是一套相当复杂的精神、情感与价值体系，是社会环境、群体记忆和个人成长经历的相互交织所形成的东西。我更愿意做的事情，就是说出中国观众的心声；更想见证的事情，就是中国正在发生的历史性的巨变。我作为一个媒体人，不管自己的平台有多大，最终立足的根本其实还是我和观众之间长期建立起来的那种共同的情感记忆和内心归属。

回国后，我先去了香港的凤凰卫视，并在1998年开创了大中华区第一个以个人名字命名的高端访谈栏目——《杨澜工作室》。记得第一期的采访嘉宾是陈逸飞，第二期便是张瑞敏。直到今天，承袭《杨澜工作室》的《杨澜访谈录》，已经走过了17个年头。这期间，我采访了全球各地的近千位嘉宾，包括：卡特、老布什、克林顿、基辛格、阿尔布赖特、赖斯、希拉里、克里、李光耀、朴槿惠、李显龙、拉加德、潘基文等数十位国际政要，见证了如柳传志、王石、李彦宏、马云、姚明、郎朗、林丹、李娜、张艺谋、冯小刚、徐峥等中国各个领域领袖人物的成长轨迹。为了准备采访，我的总阅读量超过8000万字，采访的时间更是达到了数万小时。

2000年，我和先生共同创建了大中华区第一个人文纪录片频道——阳光卫视。2004年把阳光卫视转让之后，我们又开始进入跨媒体的投资和运营领域。今天的“阳光七星娱乐媒体集团”已成为一个横跨全球，涉及电影、电视、音乐、娱乐、大型演出和纪录片的综合性投资、运营集团。