

俞敏洪及其团队的创业故事

随着新东方有最初的简单教育培训班，发展为现在的大型综合性培训集团，其市值也高达 2.5 亿美金，合人民币 15 亿之多。

1990 年秋天的一个傍晚，外面下着雨，同学加好友王强窜到他家喝酒。北大的高音大喇叭正在广播。

“你听你听，老俞，在说你呢！”王强急呼。

果然，广播里在说“俞敏洪”如何如何。呀，是北大对英语系教师俞敏洪的处分决定，说俞敏洪私自在外授课，严重影响教学秩序。

处分决定连播三天，北大有线电视连播半个月，处分布告在北大著名的三角地橱窗里锁了一个半月。处分这么重，公开侮辱，俞敏洪事先不知道，没有思想准备。

北大曾经规定，对教师的处分不公开，因为教师要给学生上课，在学生面前最重要的是面子。北大在俞敏洪这里破了规矩。第二天，俞敏洪走进教室，学生异样的眼神告诉他，他呆不下去了。

1991 年秋天，28 岁的俞敏洪离开了北大。这个曾给他荣耀、自信、自卑。让他梦萦魂绕又伤心不已的北大……

离开北大第二天，宿舍就被学校收回。他拖家带口，打游击一样租了四五次房子，刚开始租农民的房子，教农民的孩子英语、数学、语文，用来代替房租……

流离失所的俞敏洪，下定决心扎进江湖，凭着北大练出来的头脑和一张嘴，当了“个体户”。

他去找曾经任过课的民办东方大学商量，创办东方大学英语培训部，学校出牌子，他上交 15% 的管理费。

他在中关村第二小学租了间平房当教室，一个窄窄的胡同里。门外支张桌子，一把椅子，“东方大学英语培训部”正式成立，只有两个人，他是头，他老婆打下手，当出纳会计，上午俞敏洪骑自行车出去，拎着浆糊桶。电线杆子上贴广告，下午守株待兔。

第一天，来了两个学生，看见“东方大学英语培训部”那么大的牌子，只有俞敏洪夫妻俩，破桌子，破椅子，破平房，登记册干干净净，人影都没有，满脸狐疑。俞敏洪好说歹说，让两个学生留下钱。夫妻俩正高兴着呢，两个学生又回来把钱要回去了。

一个星期六，三个学生十分爽快地扔下钱走了。“1000多块钱啊！一天的功夫，是我在北大四个月的工资啊！”晚上回家，他老婆一面数钱，嘴里一面念叨着：“来了三个……来了三个……”

他在一旁看着，心里琢磨，为什么来了三个人后，再往后就没有了呢？为什么好多人来看看报名册就走了呢？

俞敏洪心生一计。第二天，他在出国考试托福、GRE所有报名册上各填30个假名字，来人像是从第31个开始。这一招还挺灵，一些学生将信将疑报了名。

俞敏洪精确计算过，搞了这种诡计后，每四个学生，会有两三个学生放下钱。转眼间，到了1991年冬天。中关村二小这潭水开始活了，但是，学生还是不多，死不了、活不好，没有生气。怎样才能让大家相信东方大学英语培训部牛，他俞敏洪牛，而且有信用？

他又心生一计，“咱们现在学生少，赚不到钱，干脆办免费讲座。”

他写了广告，定了中关村二小50人的大教室。结果大出所料，晚上来了二三百人，教室里挤得满满的，教室外还有200多人，把四个窗口堵得严严实实。

场面宏大感人，人气旺盛。俞敏洪顿时精神倍增，侃侃而谈，超水平发挥，两个小时下来，效果极佳。北京初冬的天气，外面奇冷，教室窗子大开，里外的人，没有一个离开。这是俞敏洪在北大的教师生涯中从未有过的经历。他在学生的眼神中感受到了一种激情，一种渴望，给他以震撼和希望。

又一次租了个图书馆，会场外又有好几百人进不来，俞敏洪干脆到外面去讲。他站在一个大汽油桶上，在凛冽的寒风中像革命志士一样慷慨激昂，讲得自己和学生都热血沸腾……

“免费讲座”开创了北京民办教育的新形式，为俞敏洪的出国考试培训打开了局面。

一上路，就进入了激烈竞争的漩涡中心。

1992年初春，一个广告员出去贴电线杆广告，被竞争对手捅了三刀。俞敏洪意识到社会关系的好坏，是将来自己做大的前提。人托人。好不容易请了公安局的人吃饭。不会社会上那套经验的俞敏洪，憋不出话来，为了显示自己的真诚和掩盖内心的尴尬、恐惧，他不停劝酒，自己先喝，最后把自己喝到了桌子底下。

送到医院、抢救两个半小时才活过来。医生说，换一般人，回不来了。

老师背他回家的路上，一个多小时，他一边哭，一边撕心裂肺地喊：“我不干了，把学校关了——”

“那时，我感到特别痛苦，特别孤独无助，四面漏风的破办公室，一家人住在四面漏风漏雨的农村房子里，没有生源，没有教师，没有能力应付社会上的事，同学都在国外，干的事看不到希望……”

哭够了，喊累了，睡着了，醒来后，酒也醒了。晚上7点还有课，又像往常一样，背上书包上课去了。

竞争在继续，捅刀子的没有了。

一个冲妻子大喊“我发财了！”一个说“这太奇妙，太刺激了”

活下来后，生命的冲动就是长大。

1993年11月16日这个日子，俞敏洪就像自己女儿生日一样记得清楚。这一天，“新东方”在北京西北角的西三旗一间平房里诞生了。

到1994年时，俞敏洪已经挣够了学费，可以追随徐小平、王强出国留学了。停下来往回一看。他发现，新东方这驾马车已经走了很长一段路程，学生数1994年比1991年出来干时增加了好几百倍，还有继续增加的趋势，他自己都吓了一跳：事情干大了?!

出国，还是继续拖着新东方这驾马车往前走?他拿着学生报名册愣了很久，2000多个名字，都是自己一笔一划写下来的。新东方这个孩子养大了，襁褓中抚育，风雨里成长，扔掉，舍不得啊。那台“红大发”面包车，已经开了三年，天天跑印刷厂，跑各教室，印资料，运资料，亲自把一份份资料发给学生。出国。学什么?说穿了，就是一个面子的问题。

他终于做出了一生中最重大的一次决定：留下来，让出国留学见鬼去吧!

他意识到新东方将是他的终身事业时，他想到了国外的老朋友们，他需要这些人与他一起干。1995年底，新东方已经有足够的实力和发展前景，吸引国外的老朋友们回来了。

1995年11月9日，温哥华机场。

俞敏洪在温哥华机场寒风中等徐小平已经等了一个半小时!

不热情的回应电话里“失去了精气神”，又把第一次出国的“老朋友”撂在机场上一个半小时，都不是徐小平以往的风格。原来，天才徐小平在国外混得穷困潦倒，妻子教书养家，自己在家带俩孩子。前途无望，长期以来心情沮丧。

一开始，徐小平还装着“驴屎外面光”，很有钱的样子。

没两天露了马脚。他领俞敏洪到一家酒吧，开着车在酒吧外绕了两圈都不停车。俞敏洪指着停车场说：

“你把车停到那儿不就行了吗?”

“这儿有个免费停车场，我在找呢。”徐小平很自然地说。

“怎么这……”俞敏洪一时很震惊，想说“怎么这么穷”，咽回去了。其实，俞敏洪不说出来，徐小平也知道他想说什么。

徐小平也在观察俞敏洪。俞敏洪花钱如流水，在北美 40 多天，见同学，见朋友，一路上花了一万多美元。他有明显的显摆心理，要花钱给大家看看，急于想让同学们知道，“我俞敏洪从一个特没出息的人，变成了一个特有出息的人。”

俞敏洪对徐小平大谈新东方的情况。他说：新东方现在有一万多学生，北京城起码有 10 万人是他的“门徒”，新东方的老师一节课最多能挣 1000 多块，一节课两个小时，他和有的老师一天要讲 10 个小时课，一天挣好几千块钱。

“一节课 1000 多块?” “是啊。”

徐小平开始算账。一个哈佛教授年薪 12 万美元，一个月 1 万美元，一天 300 美元，换算成人民币，一天也就是挣 2400 元人民币，新东方老师一天挣四五千元人民币!在加拿大讲课，一天挣 100 美元就不错。这绝对是全球以教书为生的人最高的日工资!

徐小平大为震惊。

俞敏洪劝徐小平回来做移民咨询，因为他在加拿大的一家公司做过移民咨询，懂加拿大法律，可以利用新东方这个舞台。

俞敏洪说，你回来，你的梦想我帮你实现。徐小平开始倾述他的梦想，情感的闸门打开，就止不住。他不停地倾诉，不停地给俞敏洪唱他写的歌，苦闷而忧伤的歌，一首一首地唱，一边流泪，一边唱。

俞敏洪心里哽哽地想哭，哭不出来。

一会儿老婆回家，徐小平兴奋得忘乎所以，冲老婆大喊，“我发财了!”

然后，孤零零的俞敏洪开着车，在北美的风雪交加的夜晚中狂奔。他还要去找王强。王强在美国著名的贝尔实验室做软件开发，拿着 6 万美元的年薪。

真正打动王强的是“看”。

王强带俞敏洪去普林斯顿，走进一家超市，有打工的中国学生，突然走过来，满脸景仰地问：“你是俞老师吗?”走进一家餐馆，也有中国学生站起来，“俞老师……”甚至走在大街上、校园区，也碰见了不少叫“俞老师”的人。王强两眼放光，像看外星人一样看着俞敏洪。这太奇妙了!太刺激了!

那时候，俞敏洪在新东方亲自教的学生成千上万，分布在北美各大学，真正是“桃李满天下”的感觉。而这也正是王强梦寐以求的感觉。

四只老虎一只猴，形成了新东方极强的爆发力

俞敏洪、徐小平、王强“聚义”，给新东方注入了新鲜血液。

这帮哥们儿可不是等闲之辈。俞敏洪做了四件事：第一，为迎接徐小平，他用30万元的原装“帕萨特”换了“红大发”面包车；第二，撵走了原来做移民的加拿大老外，腾出地方让徐小平入主移民公司；第三，王强回来不久，撤出管财务、行政、后勤的老婆，改变新东方“夫妻店”形象；第四，划分地盘，确定新的利益格局。

俞敏洪决定不出国后，开始用比较长远的眼光来规划新东方学校。徐、王回来前，他就开始做铺垫。1994年底，他找到了民办外语培训学校“理想学校”校长杜子华。杜子华口语、听力教得不错。

两个民办校长见面。俞敏洪提出了兼并方案：一，新东方教师一节课平均300元，如果杜子华过来，可以每节课600元，翻一倍；二，口语班可以合并到新东方，交学校15%的管理费，其余归杜子华。各有所得，皆大欢喜，两人一拍即合。

这是俞敏洪典型的“糖纸理论”实战演习。小时候，俞敏洪有糖自己不吃，给农村小伙伴吃，大家便甘愿为他四处打架(给合作伙伴利益，做大)；糖纸俞敏洪自己留着，成了“孩子王”的象征(品牌自己掌控，扩大影响)。

徐小平、王强回来后，俞敏洪如法炮制。

徐小平管留学、签证、移民和咨询，王强的地盘是基础英语培训。

1997年10月，包凡一回国，俞敏洪给了新东方出版地盘。俞敏洪继续守着出国考试培训的老阵地。至此，新东方“诸侯分封制”格局形成，外语培训教学门类体系整合完毕。五个人当中，三个“海龟”，两个“土鳖”；俞敏洪、王强、包凡一三个同班同学，都属虎，加上杜子华属虎，四只虎。四只老虎一只猴，形成了新东方极强的爆发力。

同时，新东方开始形成自己的一种文化——“英雄不问出处，英雄不问年龄”。比如十分邪乎的是，高中都没毕业的罗永浩，混迹江湖，也站到了新东方讲台上！山东师大毕业的宋昊想到新东方上课，找不到俞敏洪，急了，打电话对办公室的人扯了个幌子：“我是他大学同学，睡在他上铺的兄弟，从加拿大回来刚下飞机，要他来接我，快把他的手机告诉我。”钱永强则直接把刚下车的俞敏洪堵在车门口，“我要到新东方上课。”“不拘一格降人才”，新东方撒着欢地跑起来。

从1995年起，新东方进入快速增长期。招生人数每年递增100%以上！

6年的时间，学生人数由1994年的3500人次，增加到2001年的25万人次。增加约71倍！（2004年全国招生人数达到75万）而且建立了比较完备的出国考试培训、基础外语培训、出国留学服务教学体系和正在展开的相关产业体系，市场竞争半径伸展到了主要中心城市。

至此，新东方奠定了中国外语培训市场的霸主地位。

“蜡烛马上就到，我会给你们带来光明！”

财富和名声为新东方聚集了人才，人才反过来为新东方创造了更大的名声，更多的财富，使“新东方”三个字成为商业潜力无穷的超级品牌。

但自从新东方有“海龟”的第一天起，就有以“海龟”为代表的西方思想与以俞敏洪为代表的“土鳖”本土观念、生活方式的冲突、磨擦。

美国耶鲁大学MBA毕业的钱永强，看见俞敏洪和徐小平在耶鲁和哈佛大讲特讲“新东方精神”，诸如对“在绝望中寻找希望……”颇不以为然。《新东方精神》这部影响很大的书是徐小平编撰的，其中将新东方精神归纳为：“追求卓越，挑战极限，在绝望中寻找希望，人生终将辉煌！”

钱永强对新东方精神不以为然，认为内涵不够。徐小平和他吵作一团。

俞敏洪见他们吵得差不多了，说：“永强呀，新东方精神有多高，有多神，咱们不管。我自己也从来没为已经获得的东西而牛。而自豪。我只是想讲一个小故事给你听。我小时候，我家门前有一条路，一下雨。这条路就被水冲出一条沟，这条路不宽不窄，中间必须垫一块砖头，你才能走过去。不垫砖头，你就过不去，你想过去，有时候，一怕，一跳，就掉到泥里去了。所以，每次下雨的时候，我都要拣一块砖头，垫在沟中间，来往行人，一脚就垫过沟坎了。新东方精神就是这么一小块砖头，使得每一个学生。在他奋斗最艰难的时候，最疲惫的时候。我们给他垫上一块砖头，他不至于在一跳的时候掉到沟里去。我们就是这块砖头，这块垫脚石，让他们可以顺利地跨过这个沟坎。新东方确实确实帮助过无数学生跨过这个沟坎，给了他们力量，给了他们知识，给了他们方向。新东方做到这一点，就够了。”

这是俞敏洪第一次用意象来系统地阐述“新东方精神”。

耶鲁的春夜里，自视甚高的钱永强和徐小平，都被感动了。

要做一块“垫脚石”不容易。

这些副校长们都知道，俞敏洪把学生当上帝看待，“对学生不好，就变成了魔鬼”。不惜代价给不满意（不管是什么原因）的学生退学费，组织参加春节不能回家的学生的联欢会，为学习好的学生发奖，一奖十多万。结业发奖大会上让校长们向台下的学生三鞠躬。徐小平至今对鞠躬的事耿耿于怀，说：“有失师

道尊严。”俞敏洪不这么看：“学生学得太难太苦，学完了，给他们鞠躬，向他们表示慰问，表示敬意。有什么不好？伤着我们什么了？”

夏天热的时候，条件差的教室没有空调没有电风扇，要准备成车的冰块拉到各个教室。几百人的大教室，讲台上放几块冰不管用啊，俞敏洪说。“教室里桌子凳子挤满了，再多了放不下，起码可以在心理上解决问题啊，你不知道曹操‘望梅止渴’的故事吗？”

北京到处挖坑修路，教室经常停电，新东方每年都要准备上万支蜡烛，上百个煤油灯，哪停电往哪运。20世纪90年代，在中国的政治、经济、文化的中心，点蜡烛点煤油灯上课，像是《天方夜谭》里的神话故事。

新东方“激情新概念英语”的创始人江博说，讲课，应该是一门艺术，要有思想，有审美，让学生就像在沙漠中行走，突然发现一罐“红牛”，发现一头骆驼。有一天晚上，正上着课，突然停电，江博喊道，“同学们，你们等一会儿，蜡烛马上就到，我会给你们带来光明的！”

学生们在黑暗等待着蜡烛，等待着蜡烛带来的火光。

十几分钟后，蜡烛来了。他先点燃了两支，放在黑板的托盘上。黑板被照亮了。他把第三支点燃，交给前排的同学，依次往后传。光明向后传递，黑暗渐渐隐退。烛光腾腾闪烁，像一个个会说话的灵魂，照亮了学生的脸庞，照亮了学生的眼睛。江博看到一双双眼睛里“没有抱怨，只有新奇”。他说，这是他“一生中看到的最美丽的眼睛”。

教室里静静的，谁都不敢说话，生怕亵渎这一神圣的时刻。

俞敏洪对这种情景太熟悉了。他在新东方点燃了第一支蜡烛。1995年底，他去加拿大蒙特利尔一个大教堂参观，教堂里上千支燃烧着的蜡烛一层一层升上去，肃穆，庄严，神圣。这使他想到了几年前他在北大附中阶梯教室上课。停电了，一片漆黑，他找人买来了蜡烛。在100多支蜡烛的照耀下，他坚持讲完了两个小时的课。他说：“我当时感觉太神圣了！那种神圣庄严感，无法用语言来形容。”

新东方创业时期，几乎所有的老师都经历过这种场面。

“我愿意用个人换回新东方。用生命换回新东方”

穷教书匠，历史上教书匠从来都是跟“穷”字绑一块儿的，俞敏洪和新东方硬是把教书匠前边的“穷”字拿掉了，不仅拿掉了，而且还让教书匠变成了百万富翁。

然而任何事物总是变化的，“大成功后面必是大危机。”到2000年初，随着英语培训市场的变化，因人而异开辟的地盘没有覆盖到的新领域(如电脑培训、教学软件)的迅速发展，各路诸侯的胃口和攀比心态随之扩大，利益边界严重混

淆、重叠，纷争、矛盾、冲突、攻伐日渐加剧，俞敏洪精心设计的，曾经非常有效的“分封制度”，开始出现隐患。

危机与机遇往往又是并存的。

同是 2000 年初，资本运作专家、人民大学金融研究所所长王明夫来到新东方，说：“为什么新东方不值 50 个亿?!”

新东方人在“50 亿”的巨大诱惑下，迅速结束了近 5 年的“分封割据”。2000 年 5 月开始股份制改造。五个月后，他们注册了“东方人教育科技发展有限公司”，准备在较短的时间里，实现现代公司治理结构，整合新东方产业资源，然后展开资本运作，筹备上市。

这一来，在未来虚幻的“巨大诱惑”面前，诸侯们交出了地盘，意图“一统江山”。那个一团和气，大块吃肉，大碗喝酒，友情为重的“现实利益”时代结束了。尤其是公司股权设计，俞敏洪占绝对控股地位。其他十个人分享其余股权，小股东大多数人不舒服，认为应该得到更多。

新东方开始了艰难而痛苦的现代企业转型。

新东方公司化改造 2000 年 5 月 1 日正式启动，历时一年半，高层思想不统一，冲突不断。小股东地盘没有了，人、财、物的支配权取消了，公司没有利润，股权朝不保夕，自然陷入恐慌，陷入对俞敏洪“改革”动机的怀疑，结果被理解为俞敏洪“杯酒释兵权”的一场“阴谋”；又说他搞“人民公社”，“剥夺”大家的劳动成果。

俞敏洪和他的新东方团队。面临着二次创业内部利益调整的复杂局面。

2001 年 8 月 27 日，王强提出辞职。第二天，徐小平支持王强，也向董事长俞敏洪递交了辞去董事的辞呈。两个消息，“如同晴天霹雳”。

俞敏洪一脸的震惊、茫然和沮丧。

此时的新东方号称“三驾马车”，三驾去其二，还会有新东方吗？

2001 年 8 月 28 日晚，新东方紧急召开董事会。董事会开成了批判会。所有矛头直指俞敏洪。

平时不抽烟的俞敏洪要了一支烟，眼睛鼻子都挤在了一块儿，闷闷地抽着。

俞敏洪意识到，新东方新一轮危机开始了。

从管理学的角度看，新东方最大的麻烦是朋友在一起做事，互相要求完美，特别是要求道德上的完美。同时，没有统一对新东方发展前景的认识，对很多最基本的价值层面的问题没有取得共识。权力系于俞敏洪一身，反而强化了元老们被抛弃或即将被抛弃的恐惧感。

看大家发难结束，俞敏洪说话了：“我希望王强和小平留下来。对新东方有好处。如果以我的离开一段时间或者彻底离开，能换来新东方团队的团结，我愿意。”

他提出辞去新东方董事长兼总经理的职务。“如果能以我的离开换来新东方的发展，我会高兴一百倍一千倍。我愿意用个人换回新东方，用生命换回新东方。

“我干了十年了，干得很累。我需要家庭团聚，妻子女儿在加拿大，长期分离，女儿都快要不认识我了。我应该到国外去读书……”俞敏洪的泪水在眼眶里打转儿，强忍着在眼镜后面闪烁。

会场上已有人泣不成声。

“都江堰都能一劳永逸。完成千秋大业，为什么新东方不能？”

11月1日，是王强给俞敏洪的最后期限。这天，徐小平发难。他以非常激烈的形式抵制俞敏洪关于让钱永强担任新东方市场推广总监的任命。

徐小平的行动雪上加霜，把俞敏洪逼上了绝路。

11月初，俞敏洪一人来到四川青城山。他想喘口气。

青城天下幽。青城山是道教名山。不远处，就是中华民族的丰功伟业——都江堰。

青城后山峰回路转，溪流时而潺潺，时而轰鸣。山上有茶馆，老妪沏上一杯香茶，山人合一，充溢着灵气。俞敏洪读都江堰碑，知李冰父子修都江堰，因势利导，顺其自然，一劳永逸，从此岷江安澜，成都平原生民2200年享其利，遂成“天府之国”。他说：“都江堰都能一劳永逸，完成千秋大业，为什么新东方不能？”

俞敏洪游青城山、都江堰似乎悟到了什么。

今年的11月有两个重要的日子，一个是王强给定的时间表，一个是11月16日——新东方学校创建8周年。

11月6日，俞敏洪飞回北京，决心已下。

他回北京走的第一步是继续强势“削藩”，终结小股东们“回到过去”的幻想，迅速建立新的薪酬体系和组织结构，建立期权制度，在新东方真正结束了“分封割据”；

第二步，说服杜子华留下来；

第三步，说服王强留在新东方，并且恢复董事职务，出任新东方公司的产业开发副总经理。“你一定要回来！我可以跪下来请你回来！”

话说到了这种份上，王强开始松动。

第四步，彻底打消小股东的不安全感，在利益的层面上妥协，以稳定新东方团队。11月20日，他提议召开股东大会，通过关于年终分红的“股东协议”。

第五步，削弱徐小平的权利。

第六步，在新的薪酬体系下，新团队立即审议2002年各部门、各分支机构的财务预算，在现有产业基础上挖掘发展潜力，把原来的财务预算提高了近一倍，让大家能见度很高地看到了明年可能的收益，极大地鼓舞了士气。

正当新东方内部斗争最激烈的时候，俞敏洪在几个月的时间里读了几十本现代企业管理的书和企业家传记，不懂的地方，拜访各方高人，根据新东方的实际情况，写出了新东方企业组织结构、人事制度、薪酬制度等一系列设计文案。他说：“如果没有制度设计，自己都搞不清楚方向，说什么都等于零。”

俞敏洪在变化，在提升。

在新东方新团队的真诚挽留下，王强决定捐弃前嫌，回归新东方。

新东方又躲过一劫。接着徐小平重回核心团队，俞敏洪长叹：“老天爷不灭新东方！”

新东方诸公以他们的理智、学养、友谊、理想。以及有缺陷的个人魅力和初见端倪的新型利益关系，避免了一场由内讧而崩溃的庸俗结局。

这是中国教育事业的福音。

永远记住生命中那些孤独、失败与屈辱的日子

“新东方神话”已经在中国大学生中广为传播，新东方的成长史、俞敏洪的成才史已经成了某种激励哲学，被广泛运用在了新东方的课堂上。

一个考GKE的男生说，一天200个新单词的任务量，我面对着学校的院墙拼命地干嚎，背得快吐的时候，一想起自己只要努力就能从小人物变成俞敏洪一样的牛人，就信心百倍，感觉能推倒面前这堵墙！

学生们想象不到的是，新东方和他们的偶像俞敏洪，还会变得更牛。2004年，老虎基金的3000万美元无声无息地进入了新东方。“很多私募企业都被引进的资金挤得半死不活。”俞敏洪强调新东方的不可复制性。老虎基金中国负责人陈晓红，是俞敏洪北大任教时的学生。对当年的老师，她对其人品和做事高度信赖。所以老虎基金进入前连新东方的账目都没怎么认真审查，而且表示：

“钱如何花由新东方自主，对新东方业务不予干涉。”

同时，周成刚等现代企业“管理派”精英，恰到好处地发挥了作用。

2006年，在美国东部时间9月7日上午9:25，一个通过教育产业成功上市的中国范例诞生了。俞敏洪身价立马蹿上18亿，不到一年涨到55亿！

新东方作为中国第一家在纽约证交所上市的教育机构，催生了中国近10名身价过亿教师的发财机器，引来教育圈内外强烈关注。从美国甚至世界圈来的钱，能否用到中国教育事业中去？新东方的上市模式能否拷贝。能为中国的教育特别是民办教育带来什么，新东方成了中国教育界的焦点。

新东方的示范效应，使国际热钱爱上了中国教育，大量基金拼命在中国民办教育中寻找合作伙伴。中国教育界的资本春天，已经到来。

随后，俞敏洪被评为“CCTV2006年度经济人物”，再后，被评为“2007年度最具影响力的25位企业领袖”。

内容由 www.bjdcfy.com 网友编辑整理与分享。原文阅读
<http://www.bjdcfy.com/qita/ymhdgsjj/2015-12/531771.html>