



一位80后创业者的逆袭人生

——记互鱼文化传播(上海)有限公司总经理游斌

核心提示

因为他是独生子女而承载了父母的全部希望，因为被寄予厚望而背负了巨大压力，因为追求梦想而到大城市闯荡，因为白手起家而备尝创业艰辛……

游斌，一位从我市走出去的80后，先是北漂，后是沪漂，而今已是一家文化传播公司的当家人。近日，《天南地北焦作人》栏目记者走近正值而立之年的游斌，探访这位80后创业者特有的成长历程。

知识新、磨砺多、人脉广、业务熟，记者在采访中明显感觉到，他年龄不大，但已有丰富的人生阅历。采写游斌，未必能完整解析80后这一代人，却能窥见伴随着改革开放成长起来的我国第一代独生子女的人生脚步和心路历程。

本报记者 陈作华 王水涛



80后“大当家”

上海虹口区哈尔滨路的老洋行1913创意园区，所有建筑都保持着英伦格调，所有装潢都体现着欧式风范。这里，汇集了大量的创业者，一两间屋子、几个员工就是一家公司。

在游斌的引导下，记者走进了位于二楼的一间屋子，这里就是游斌开设的互鱼文化传播(上海)有限公司的办公地点。在游斌的名片上，他的职务是“大当家”，员工们也以“老大”称呼他。游斌介绍，他的员工清一色都是80后、90后，大家相互间谈吐自由，氛围融洽。

“互鱼文化公司是2012年年初注册成立的。当时，我来上海打拼刚两年时间。”游斌介绍，公司的主要业务是网络营销，即利用互联网帮助客户进行品牌宣传、市场开拓、业务推广等。

其实，游斌在此之前一直在媒体圈内打转转，他先后在十多家电台、报

社、网站从事营销策划工作。这让他积攒了大量人脉资源，且深谙策划、包装的门道，为他后来创办公司奠定了基础。

基于对互联网营销的熟练运作，游斌的公司很快站稳脚跟，并在圈内已小有名气，成为珍爱网唯一的网络公关公司。2013年，游斌的公司在深圳成立了分部，平时非常忙碌的他还要频繁奔波于上海和深圳之间。

对于公司的发展，游斌说，网络营销必须走在互联网发展的前列，时刻保持创新活力。当前，他的公司也在不断拓展新的发展空间，业务逐步向移动互联网转移。除了从事企业品牌营销末端传播工作外，公司还要对那些面市不久或迟迟没有步入正轨的品牌进行咨询、诊断，为一些不知名的品牌开展“品牌再生”业务。

招工，在上山下乡的知青中是最后返城的一批人。

游斌的成长环境是一个知识分子扎堆的地方。这样的环境对他整个家庭

都有强烈的暗示意义。身为工人的父母自知没有条件为他安排工作，因而从小就教育他必须通过知识改变命运。“爷爷逼我练毛笔字，父亲对我管教特别严。”游斌回忆说，“我从小学一年级就当班长，一直当到大学，我努力做到让父亲满意。”

2001年，游斌考上了西北大学，就读于新闻专业。但是，走出家门的游斌虽然不再被父亲当面教训了，可父亲几乎每天晚上都会打电话，询问他学习、思想、生活情况，然后把努力学习、踏实做人的话再叮嘱一番。“这种通话持续到我的工作以后的10年时间。对此，我产生了逆反心理，往往向父亲报喜不报忧，或者在电话里只听不说。”游斌说，“我就像一只风筝，走到哪儿都被父亲牵着。他总是不放心，怕我做错事、走错路。”

可是，游斌在校期间还真捅过一个大娄子，而且这件事至今还瞒着父亲。大三那年，有同学在校园里贴出一张舞会海报，系主任批评这张海报画面不健康，责令揭掉。身为学生会主席的他跟其他

两位学生会干部去找校领导理论，辩解中发生了争执。没想到的是，校园里贴出了白纸黑字的通告，免去他们三人学生会干部的职务。从没栽过跟头的游斌一气之下作出了一个疯狂的决定——炒学校的鱿鱼，退学不上了。

离开校园后，游斌利用所学专业到陕西电视台打零工。对此，他对父亲撒谎称在电视台实习。期间，他给演唱会做文案，写新闻稿，做活动策划，并尝试给电视台的一个都市栏目写剧本。“一个剧本3000字，报酬800元，共写了30多个剧本。”游斌说。

“学业没完成，但我学会了写剧本。我后来给《炊事班的故事》《卫生队的故事》写剧本，一个剧本就能挣到3000元钱。”游斌说，“熬完这一年，我被河北电视台聘用，担任一档栏目的编导。在那里，我学到了更多的电视媒体经营技巧。”

“当然，大学毕业证我还是拿到了。我几次回到学校，给老师说好话，补上了功课，取得了学位证书。”游斌说。



在逆袭中前行

“其实，我有一颗不安分的心。在谈大学期间，我以买电脑为名向家长要了5000元钱，实际上入股和同学在校外合开了一个书吧。没想到，书吧准备开张时，非典来了，学校封校，书吧只能关张。”游斌说，“第一次创业虽以失败告终，但我已把自己的创业理想付诸实践，只是天时误人而已。”

在河北电视台栏目编导的岗位工作了一年多后，游斌的心又开始不安分起来，他决定北漂，去寻找更大的发展舞台。“父亲支持我去大城市闯荡，他希望我能飞得更高。”游斌说。

2007年年底，初到北京的他，与7个互不相识的人共住在一间出租屋里。他的第一份工作是在一家新开的网络公司做营销策划。然而，工作4个月后的一天早上，他到公司时看到的却是门上的一纸告示：公司因资金链断裂暂时停业。而这时，老板已人去楼空，游斌还不曾领

到过一分钱的工资。

后来，游斌又在中国互联网协会找到了工作，负责每年互联网大会的策划筹备。这让他对互联网的技术与运营方面有了更深的了解。同时，他也有机会接触到一些互联网公司的资深人士。汶川大地震发生后，游斌就在当年互联网大会策划中增加了“1公益”活动，号召这些互联网公司为灾区捐款，并最终募捐善款1000多万元。

再后来，他又先后到中国版权网、精品网等网络公司工作，并参与策划了许多大型网络营销项目，由此在业界有了些名声。

此时，游斌已不想只当一个打工者，他想拥有一个属于自己舞台，发挥在网络营销方面的才能。这时，互联网又迎来了新的发展空间，微博、微信等自媒体相继得到广泛应用，对网络营销注入了新的活力。2010年年底，游斌决定到商业



游斌，1984年出生于焦作市区，一个伴随着改革开放成长起来的80后，思维活跃、不安于现状的年轻人，北漂、沪漂一路打拼，利用网络、微博等新媒体创业，在逆袭人生的道路上不断前行。图为游斌在上海接受本报记者采访。

本报记者 陈作华 摄

氛围更浓的上海，开始沪漂创业。

创业之初，没有办公场地，他就借用朋友公司的一张桌子来办公；没有工作人员，所有事他都亲力亲为；没有稳定的客户，他就用一颗不服输的心去拓展市场。

不久，游斌捕捉到一个商机，一家公司研制出一种新产品，想通过网络进行推广宣传。他为其量身打造了详细的网络营销策划方案，短时间内，该产品的市场知名度迅速提升。



自己的心里话

“我的奋斗，很大程度上是被家庭逼的。每个父母都希望自己的孩子出人头地，我的父母也一样。其中，有家长们的面子因素，但更重要的是望子成龙，希望我能过得好。”游斌的语气有些沉重，“但

我不知道自己现在的状态是不是真的好，也不知道该感谢他们，还是该抱怨他们。”

“其实，我也想过轻松一点儿的生

活。父母的期望，如同一根无形的绳子，把我绑在了一驾没有制动的车上，我只能随着车轮往前跑。至于到大城市去，是因为那里的机会多。但在大城市，举目无亲，没有任何资源可以利用，每走一步都要自己摸索。我想对同样走在这条路上的人说，虽然大城市机会多，但站住脚

难，不能急躁，要忍耐、坚持，抓住机会、创造机会，才能逐步站稳脚跟。”游斌说。“我的打拼经历就是一个吊丝的逆袭，我是一个80后个人奋斗的典型例子。”他说，“你要问我最想说的话，那就是希望家长对孩子成长能有正确的观念和态度，鼓励孩子勤奋努力是对的，但未必非要出人头地不可。快乐生活，才是人生幸福指数的定盘星。”

欢迎提供采访线索

《天南地北焦作人》栏目记者联系方式：
(0391)8797351 8797355
13938163209 13462827934

优越的地理位置

先进的传播理念

独特的媒体平台

焦作日报城市电视全面招商

焦作日报城市电视系LED户外全彩大屏幕，夜间视觉冲击力强，可反复播放新闻、专题、歌舞和广告客户宣传片。

其位置分别在丹尼斯广场西北角、人民广场西侧、新山阳商城门口、中站许衡广场北侧

丹尼斯广场

阳光大厦

新山阳商城

许衡广场

播放时间：冬季17:00~22:30，夏季18:30~23:00 次数：50次/每晚 人流特点：社会精英、商务人士、学生、市民、游客

垂询电话：(0391) 3960888 3930110 办公QQ：1966661968