

“三八”特稿
职工故事
行进京华大地 讲述精彩故事
线索征集邮箱: ldwbw@126.com

中国文化“走出去”的智慧推手

——记完美世界高级副总裁王雨云

□本报记者 陈曦



与很多因为喜欢玩游戏而进入这个行业工作的人不同，完美世界高级副总裁兼官方发言人王雨云（又名王雨蕴）最初投身游戏行业，是因为一个跳槽到游戏行业的同事需要帮助。因为自己的好奇心，更因为同事间的情谊，她才加入了这个她完全陌生的行业。

虽是无心插柳，但王雨云的执着、智慧、热情，却让她在这个行业里如鱼得水，不仅成为了企业的高层管理人员，还和同伴们一起，将中国创造、中国文化，推向了世界舞台。

烈日下苦等2小时 拿下重要合同

2004年，王雨云入职完美世界。当时公司刚刚成立，王雨云从零开始，组建团队，开拓市场。完美做的第一款产品是《完美世界》，在王雨云和同伴们的努力下，这款游戏刚面世，就因为精美的3D场景，玄幻风格的人物设定和丰富多彩的社交模式而大获好评。之后，水木年华组合唱着这款游戏的主题曲，登上了春晚的舞台，并且启动了在全国高校的巡演。就在大家看来，王雨云的工作顺利的近乎“完美”的时候，没人想到，在层层的光环之下，她却正面临着一个巨大的困难。

“因为资金不足，我们时刻会无法继续做市场活动。我记得特别清楚，那天是12月20日，我的生日，也是一个幸运的日子。因为就在那天，在最后一刻，前线发来消息说，资金来了，我们可以活下来了。”回想往事，王雨云的语气里依旧满是激动。

这些年，王雨云所在的完美一直采取的是娱乐化的营销手段，所以会寻找一些市场上很热门的话题，希望引起大家的关注，于是，盯上了颇有观众缘的影视剧《武林外传》，希望能拿过来改编成游戏。

当时王雨云四处找人，终于

找到了投资《武林外传》的老板，可是这个时候已经有两家公司正在跟他谈合作，有一家甚至已经签了保密协议。王雨云没有放弃，虽然已经遭到过一次拒绝，但是她却诚恳地告诉《武林外传》的投资人，“我们没有那么多钱，但是我们能承诺的是，能在半年内做出产品。”于是，在给出了不足竞争对手一半的费用下，得到了对方的同意。

当公司研发团队组建起来等着做这个产品时，对方反悔了，甚至躲了起来。王雨云怀着“誓死也要把合同签回来”的决心，

跑到对方那里，在烈日下苦等了近两个小时。“他让我进去坐会，我说不，我就在门口等你。他自己开车，到工体转了两圈，出来看我还在那儿站着，特别无奈，然后说你来，我说你看一眼合同，他说合同我不看了，随便你怎么写，我签。”

整合全球资源 弘扬中国文化

游戏和电影是中国文化产业出口的两大主力军。近年来，在电影出口显得十分低迷的情况

下，中国游戏的出口则显示出了强劲的增长态势。有报道称，中国电影2012年全年10.63亿元人民币的海外收入，甚至只比完美世界一家的海外营收略多。能取得这样的成绩，王雨云功不可没。

加入完美之初，王雨云主要负责游戏运营和市场营销等工作。就在很多游戏企业刚刚开始探索如何让中国文化走向世界的时候，王雨云和她的团队已经快人一步，于2006年率先将第一款产品带到了中国台湾。借助先进的科技手段，以及互联网娱乐这种新兴的文化载体，他们成功地闯出了一条将中国文化高效传递到全球的道路。

在王雨云和同事们的共同努力下，从2007年开始，企业产品出口连续7年位居行业第一，占据全国出口总额的近40%，为之后中国互联网娱乐产业出口近年高速增长做出了一定贡献。

“中国已成为全球最大的网游市场，在国家政策支持下，网游也已成为文化新业态代表。”王雨云表示，想要在中国开发出一款好的游戏产品，其根本一定是原创能力，另外还要加上强大的技术实力，富有创意的游戏设计才能，以及对本国文化的深刻理解和市场经验，这样才能满足全球市场的发展和用户不断变化的需求。

想要把蕴含中国文化的优秀产品推向海外市场，仅靠以往的运营模式和思路肯定是不够的。从“授权出口”的简单模式，到自建子公司运营，再到全球并购模式，完美世界核心团队借鉴好莱坞模式，开始对全球文化资源进行整合，王雨云是其中重要推动者之一。

“我们希望通过整合全球的产品设计、生产、运营等各方面资源，形成全球化生产能力，将中国文化真正传播到海外，在欧美及日韩等重要的海外市场形成强大的影响力。”王雨云表示。

读EMBA打开视野 不拘一格培养人才

王雨云所在的企业，非常注重员工可持续学习的能力，希望大家有机会提升自己。在公司上市后的第二年，王雨云便“被逼”去新加坡国立大学读了EMBA。

起初，她对此还有点不理解，“这么着急让我去，是觉得我能力不够，需要提高吗？”可事实上，读EMBA的人来自很多不同行业，他们会以不同角度，理解和处理问题，这让正在开拓市场的王雨云受益匪浅，感到打开了视野，发现了另外一个“不一样的世界”。因此，她对人才培养也日益重视了起来，并积极推动中外人文交流，做了大量开拓性的工作。

王雨云充分发挥企业的影响力和强大的资源优势，联合国内知名高校，建立起人才培养网络。与北京大学、清华大学、中国传媒大学、北京第二外国语学院等多所国内知名院校建立了紧密的校企合作关系，为人才培养、学生实践和学生就业搭建了平台。

她多次到清华大学、中国传媒大学、北京第二外国语学院等进行讲座，并被聘为北京第二外国语学院“交叉学科——国际文化贸易专业”兼职硕士生导师。同时，她积极拓展国际教育文化资源，寻求与国际著名高校建立合作关系，与欧洲学院、莫斯科大学艺术学院、哥伦比亚大学等都达成合作意向，共同培养具有国际化视野的复合型高端优秀人才。

为了给优秀青年提供更高的发展的平台，王雨云作为联合国旗下公益组织美国汉普邓普研究院（HDI）唯一的中国籍董事，积极促成完美世界与联合国教科文组织（UNESCO）、美国汉普邓普研究院（HDI）、中国教育部、中国教育国际交流协会等，2015年初成立了全球青年领袖实验室，为优秀青年人才提供学术培养、科研实验、项目孵化等支持。

■首都工会人



怀柔区职工服务中心社工刘磊

细腻的工作诠释敬业的真谛

□本报记者 崔欣文/摄

看上去文绉绉的他，戴着一副眼镜，给人第一印象就是特别有亲和力，可是干起工作来，他却雷厉风行，说一不二。他是怀柔区职工服务中心的80后社工刘磊。

新年开始未久，可对于刘磊来说却记忆犹新。从1月6日到1月12日这连续7天里，他都是很早就到岗，很晚才能下班回家。原来，怀柔区总工会在新年里开展了温馨两节会员专享活动。会员可以免费得到多个滑雪场的门票，里面的活动项目还可以打五折。消息通过信息平台、工作群

和微信平台等渠道发布，几乎覆盖了所有会员。尤其是“怀柔职工”微信，消息发布的两个小时内，点击阅读量就超过了一万人，最终有2.2万余人点击阅读。超出预料的宣传效果，也让年轻的刘磊感到措手不及。第一天，几十米的队伍就从服务大厅一直排到了停车场尽头。面对这种情况，他也有点儿发蒙。

为了减少职工的等待时间，区总工会领导决定实行凭号领票的方式，按照票数给职工发号，每天有固定数量的职工来刷卡领票。这种领票方式一直持续了7

天。虽然只有7天，可对于刘磊来说却感触颇深：7天里，他每天要工作十多个小时。为了让趁午休来领票的职工及时赶回单位，他有好几天的中午连饭都没吃上。“他平时爱喝水的习惯都没有了，更别说吃饭了，就连上厕所的时间都不舍得浪费，因为不想让职工等太久。”跟他一科室的同事笑着说道。晚上，刘磊还要等到预约的职工全部领完票，自己才能下班。“经过几天的折腾，刷卡的手都快抽筋了。”他笑着说，“当时忙活起来，没在意，回到家才发现肩膀也疼的不行。”

即使这样，还有不少职工只有周六日才能趁着休息来领票。这也促使刘磊主动申请放弃了休假。前来领票的职工说：“你们服务职工这个活动太好了，没想到周末也能来领票。”

会员专享活动向职工发放1.4万张雪场票，每发放一张票，刘磊对待职工都是始终如一的热情、周到。“不能成为天之骄子，何不传承爱岗敬业的精神。”在他平凡而普通的工作岗位上，没有丰功伟绩，有的是职工有目共睹令人敬佩的一如既往的爱岗敬业、无私奉献的精神。