

近日，白宮發佈了2006-2007年14個“白宮使者”名單。這14個佼佼者是從1000多個報名者中層層選拔出來的，名單上最引人注目的是一個中國名字——黃炯愷。

大學時就當董事長

黃炯愷的父母都是上世紀60年代的移民，父親來自中國台灣，是德高望重的傳染科醫師，母親來自日本，是微生物學博士。小炯愷在加州比佛利山長大，喜歡跑馬拉松，因為各方面表現杰出，曾被《今日美國報》選為“全美最佳高中生”。

早在賓夕法尼亞大學讀本科時，黃炯愷就是個不甘平凡的學生。22歲那年，他和同學彼得·戴立受到當時剛出現的掌中寶的啓發，想設計一種智能遙控器，可以同時控制家里的所有電器。經過5個月廢寢忘食的工作，一只名叫“洞察”的遙控器誕生了。



黃炯愷(左)與他的牛津大學同學

“洞察”研製成功後不久，黃炯愷跟賓夕法尼亞大學的法博教授合夥註冊了一家公司“導航空間”，專門推廣這種遙控器。也正是這家公司使黃炯愷這個不愛交際、一心一意搞科技的華裔學生，漸漸迷上了經濟和管理。第一次去找法博教授，黃炯愷對商業一竅不通，手里只拿了一張產品設計圖就上門了。為了鍛煉這個羞澀的學生，法博堅持讓黃炯愷當公司董事長，負責公司的各種業務。雖然開始覺得這些事比做實驗、接電路困難得多，但黃炯愷憑着一股不服輸的勁兒，堅持了下來。他開始練習在大庭廣眾之下做講演。

28歲成爲州政府部長 華裔小伙當上 白宫學者

最年輕的州政府部長
到1999年黃炯愷以賓夕法尼亞大學榮譽畢業生的身份參加畢業典禮的時候，他同時拿到了三個系的學位證書：電子工程學士、公共政策與管理學士和遠程通信碩士學位。正當同齡人在忙着看招聘廣告，往返于大大小小的公司面試之間時，黃炯愷把目光投向了英國。憑着雄厚的實力，他從衆多申請者中脫穎而出，被牛津大學以全額獎學金錄取。

2002年，黃炯愷在牛津大學取得經濟和社會歷史學碩士學位，並且被評為優秀畢業生。隨後，他回到美國開始給弗吉尼亞州科技部部長當副手。兩年後，原科技部長告老還鄉，州長華納指派當時28歲的黃炯愷出任科技部長，使他成為美國有史以來最年輕的州政府部長。

其實早在1995年，黃炯愷就給州長華納留下了深刻的印象。黃炯愷那時還在賓夕法尼亞大學讀二年級。華納當時是費城市長，正在籌備競選參議員。黃炯愷在助選團里工作非常投入，往往是最早到最晚走。華納早就“盯上”了這個聰明踏實的華裔大學生。黃炯愷這個名字深深地留在了華納的腦海里。因此，2002年當選弗吉尼亞州州長後，華納立刻找到黃炯愷，請他加入州政府內閣。因此黃炯愷也是弗吉尼亞州歷史上最年輕的政府內閣成員。

先立業後成家

2006年1月華納任滿時，黃炯愷剛好滿30歲。執掌科技部長的大印後，他應邀到斯坦福大學政治經濟學院作訪問學者。黃炯愷獲選為2006至2007年“白宮學者”。未來一年中，黃炯愷將與另外13個“白宮學者”一起作為特別助理，與白宮最高層政府官員共事。黃炯愷認為現代社會的發展有兩大趨勢：全球化和亞洲崛起。他曾在一次講話中說：“美國必須學會分享舞台。決策人員必須有一些海外經驗。”他希望能在亞洲工作一段時間，最好是上海，事業有成後才準備成家。

雅虎創始人楊致遠：爲創業丟了博士學位

雅虎公司聯合創始人楊致遠在近日的網商大會上大談創業心得。他表示：“自己是一個很幸福的人，創業時很年輕，除了博士學位外沒有其他真正犧牲。”

除犧牲不多外，楊致遠認為自己另外一個創業經驗是，那時還沒有結婚。他說：“那時候我還沒完全成立家庭，能在公司上多花時間，如果現在創業，做的選擇也許跟那時完全不一樣。”

作為創業成功者，楊致遠認為創業是一個100%投入的活動，但是並不一定要犧牲全部才能成功，長久成功需要的是一種平衡和心裏的一種安靜。

楊致遠1990年以優異的成績考進斯坦福大學，畢業與戴維·費羅一起留校從事研究工作。兩人的邂逅和



楊致遠 雅虎公司創始人
你一定要做好失敗的准备

最佳 創業投資機會

KITTY LEE
Multi-Million Dollar Producer
Public Notary

Jennie Chiccola Realty



有意者請聯系 KITTY LEE：
216-310-6373



\$103,900

5516 Elmwood Ave. Maple Hts, Oh.
Nice treee bedroom bungalow. Large eat-in kitchen. Master bedroom have separated central air. Basement rec room with full bath. Immediate occupancy.

精選樓盤



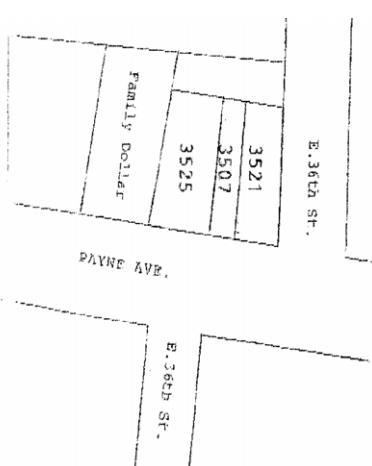
\$117,900

減價！
6609 NORTH CLIFF AVE BROOKLYN
BUNGALO 三房二廳,二套廁所
離唐人街十五分鐘，進出方便，走路可以去 SHOPPING CENTER.



\$219,000

減價！



物業和空置地段出售

物業位於3507 Payne Ave., Cleveland, OH 44114 開價\$219,000，可用於前鋪後居(包括2個居住單位)，佔地：30x140呎，建築年份1900年。

空置地段位於3521 Payne Ave., Cleveland, OH 44114 開價\$70,000，可作商業用途，佔地50x140呎。

美國華裔“崛起”了嗎？

據新加坡《聯合早報》報道，最近美國具有權威性的市場購買力調查報告顯示，亞裔已是全美最富裕的族群，擁有4340億美元的購買力，華裔則是其中最大、最重要的消費集團。

根據經濟地位決定社會地位的規律，這是否意味著在美國作為“少數民族”之一的華裔主流，已突破了外在和內在的各種歷史和現實障礙，無須像黑人民權運動那樣游行示威，靜坐抵制，甚至訴諸暴力衝突，而是依靠勤勉所取得的經濟成功，就達成了自己族群在美國社會的崛起？

相對於100年前到美國做苦工，長期在社會底層掙扎的早期華裔移民，新一代華裔移民中許多人，尤其以中國大陸學生學者為主，依靠自己杰出的教育背景和技術實力，加上努力工作，取得了相當的事業和經濟成功，並贏得了主流社會與文化的承認和尊重。

美國華裔極少從政

但同時也不能忘記：首先，目前的華裔收入來源主要還是靠普通工資，或者開設中小公司和餐館飯店，平均收入尚可，但高端的成績不大，即擁有和掌管大型產業或財團者不多，從事核心職業如律師、法官、醫生、高級主管、名牌大學教授、首席科學家等等，還相對稀少。參加選舉和從政的華裔，那就更是屈指可數了。

再者，許多華裔打工移民，包括偷渡客，還屬於美國社會收入底層，高風險、難題多的群體，生活總體境遇經常拮据，甚至相當悲慘。

所以說美國華裔有很大的發展空間是事實，但離真正意義上的崛起，筆者以為，還有相當的差距，而且這個差距的存在，還因為一個“世紀難題”的至今未解：即海外華人往往“財大氣不粗，有錢沒有勢”。

結交是雅虎成功的關鍵因素。

兩人在斯坦福一輛學校拖車上成立了小型辦公室，這時他們迷上了互聯網。他們將自己喜歡的信息鏈接在一起，上面有各種東西，如科研項目、網球比賽信息等。雅虎就從這裡發展起來。到1994年冬，他們開始著手網站的商品化。

當時，網上有許多競爭者，如WebCrawler、Lycos、Worm、Infoseek等，這些網站都靠軟件自動搜索起家，雖範圍廣泛，但不

僅如此，自然無法全面“崛起”。美國的華裔其實也面臨類似問題，譬如中美關係一有任何風吹草動，華裔便面臨主流社會的“恨屋及烏”，卻很少有效的制肘和反擊能力。

海外華裔普遍認同這樣一個真理：即自己的祖國必須強大，這樣自己在海外也能挺直腰板。筆者以為，與此相反的逆定理也應該成立，即海外的華裔首先要強大起來，這樣將有助于自己祖國的安全和發展。

美國猶太人成功的影響美國和以色列的關係，就非常值得華裔借鑒效法。今天，美國政府及智囊在制定和實施對華政策時，恐怕還很少考慮到美國華裔社區的因素和影響。但美國對以色列的一舉一動，幾乎都必須看美國猶太社區的眼色行事。

華裔不應在社會上充當配角

因為美國猶太社區經過一個多世紀的奮鬥，已經成功的進入和控制美國社會主流領域諸多舉足輕重的位置，並向政壇安插不少自己利益的直接代理人。這樣不僅有效的捍衛了自己族群在美國的尊嚴和安全，而且也有力的支援了以色列的國際地位。

這就是說，華裔不能僅僅滿足於在美國有一塊平安的立足之地和基本權利，而應追求更大的政治成功和社會控制能力，才能做到有備無患、未雨綢繆。

華裔的下一代不能再把自己束縛在資訊科技領域，僅僅滿足於作為軟件工程師，或者賣掉房子開設餐館，也不能在社會上充當配角，而是必須全面出擊，從小就追求品格、意志、智慧和體力的綜合發展，追求卓越，以佔領主流社會的重要位置作為奮鬥目標。

幾代中國人遠涉重洋，艱苦奮斗。在21世紀的今天，完全應該有實力、有能力不斷超越自我，開拓出嶄新的恢宏境界。

準確。而雅虎則純粹是手工製品，搜索準確。

1995年的一個夜晚，楊致遠和費羅給公司取名Yahoo，韋氏英語詞典上該詞的意思是指一種粗俗、低級的人形動物，它具有人的種種惡習。楊致遠至今都對這個名字很是滿意，在今天舉行的網商節上，他說：“我一生沒有幾個好的決定，但起雅虎這個名字是很好的決定之一，在美國，這個詞的意思是‘沒有什麼文化水準的人’。”