

俞敏洪：退出江湖！

燕梳楼



自董宇辉出走后，东方甄选销售额持续下滑，粉丝量也跌去100多万。

更不忍直视的是半年时间股价几近腰斩，市值缩水100多亿港元。当老俞大嘴一张说出“东方甄选做的乱七八糟”时，股份又跳水10%。老俞为何突然对东方甄选如此失望？不仅仅是因为销售下滑股价下跌，还因为最近东方甄选风格大变，一改往常知识带货风格，直接就进入“321，上链接”吆喝模式。

“来都来了，买一单再走吧”等网络乞讨式销售让文化属性较强的粉丝大倒胃口，他们猛烈吐槽“这还是曾经那个东方甄选吗”，“全网最有文化的直播间咋变成这样了”？

老俞曾谈及创办东方甄选的初衷，称自己最看不起网络直播中那些“买买买”的嚎叫声，他想做的就是那种心平气和的产品讲解和知识传播，而董宇辉他完美契合了他的价值观。

如今失去董宇辉的东方甄选，也终于活成老俞讨厌的样子。所以他在最近一次公开场合中被问及直播带货经验时，毫不避讳地吐槽东方甄选也做得乱七八糟，就是个草台班子。

然后感慨小作文事件对自己的影响，称过去一年所遭遇的网络谩骂、指责比100辈子加起来都多，以后准备远离生意场，不想没命奋斗，把更多的时间留给自己去游山玩水。

但去年他可不是这么说的。去年在东方甄选高光时刻，谈及退休时他曾意气风发地表示，我们是“生而为赢”来的，不仅为自己的企业赢，还要为整个民族和国家赢。

彼时彼刻反观此时此刻，可能老俞真的累了烦了倦了，本是后山客偶做堂前人罢了。那么这短短半年，他究竟经历了什么，何以性情如此大变？

第一，丧失了文化属性的东方甄选，走向衰败是必然的事。

东方甄选起步较晚，却能在一片红海中脱颖而出，靠的是资本的加持是其一，更重要的是其文化电商的新模式，娓娓道来的文化气息，为粉丝带来不一样的消费体验。

消费者倏然发现，原来购物的同时，还能学到知识，还能了解产品背后的历史人文，这无疑赋予了产品的文化属性，价格反而退居其次。由此，东方甄选也成为电商界的一股清流。

而现在东方甄选竟然放弃了这种优势，进入同质化带货赛道，开启了吆喝式叫卖带货模式。当东方甄选扯下知识外衣，失去耐心大喊321上链接时，就已经背叛了他的粉丝。

所以连老俞都坐不住了，直呼“乱七八糟”。曾经那种知性的、文采斐然的气息已经荡然无存，变得俗不可耐让人作呕，关注东方甄选的意义又在哪里？

第二，失去了董宇辉的东方甄选，也就是失去了品牌支撑。

如果我说董宇辉是东方甄选的灵魂，此前可能没人信，但现在应该没人反对了。当初老俞试图翻盘，直播了半年也无人问津，直到董宇辉的出现。

这人头大嘴方，却才高八斗，温润如玉。正是董宇辉在镜头面前娓娓道来的风格，征服了全天下的丈母娘。也由此将东方甄选迅速推向带货领域的头部宝座。

换句话说，消费者之所以愿意下单购买，买的不仅仅是货，更是一种对于小董的知识付费。她们看重的是这个兵马俑式的主播提供的情绪价值和知识价值，而不是产品本身。

回到本质上来说，购物讲究的是货比三家物美价廉，哪家有性价比就在哪家买，如果不是董宇辉的更胜文采，凭什么要在东方甄选下单？无非消费者就想听两句诗喝两口鸡汤而已。

董宇辉的成功，也可以看作是消费者对于这个功利社会的反叛和对知识价值的补偿。公众非常清楚小董再温文尔雅也是为了带货，但就是认他这种文绉绉的调儿，愿意吃他这套。

现在因为小作文事件逼走了董宇辉，东方甄选又没有第二个董宇辉顶上来，同质化竞争又玩不过“与辉同行”，那么东方甄选土崩瓦解，泯然于众也就是早晚的事。

一个电商品牌的成功，第一次看缘分，第二次靠品质，而第三次以

后则要看人品了。没有了董宇辉的东方甄选，还是东方甄选吗？

与东方甄选量价齐跌相对应的是，被逼走的董宇辉从0开始，其“与辉同行”仅半年时间就涨粉1900多万，虽然粉丝规模还不及东方，但人气和销售额却遥遥领先。

数据显示，今年前3个月，“与辉同行”直播间销售额分别是8.89亿元、4.50亿元、6.26亿元。而东方甄选则分别是5.57亿元、2.28亿元、2.86亿元。你看，这就是差距。

当一个平台失去了道德底色，那么购物消费也就成为一种耻辱。不能不说，丈母娘们的起义是成功的，至今东方甄选也没出现一个能打的，去董宇辉化越成功，平台定位越失败。

当初很多人说没有东方甄选，董宇辉还是那个没人待见的待业青年。离开平台的董宇辉将变得一文不值，事实上怎么样？董宇辉个人粉丝涨到2400多万，与辉同行近2000万。

而东方甄选呢，不仅股份近乎腰斩，连粉丝都弃之而去。这告诉我们，网红与平台是相互成就的过程，对于超级网红来说，是网红创造平台，而非平台成就网红。

不要认为平台可以批量复制网红，对于董宇辉这样的人才来说，是天生的，不可替代的。公众只认这个人，至于是东方甄选还是西方甄选，那不重要。

与辉同行的成功和东方甄选的式衰，证明去董宇辉化的全面失败。

商人重利轻离别。当初东方小孙打压董宇辉，可能老俞也担心小董坐大成势。于是借小作文事件给小董上眼药，试图让董明白没有平台你啥也不是，功劳是团队的。

团队的付出不可否认，问题是董宇辉这样的人可遇不可求，当丈母娘起义勤王时老俞才发现大事不好，又舍不得怒斩守粮官，最后许以高官厚禄，选择让董宇辉另立门户。

当然，无论是东方甄选还是与辉同行，都是老俞家的店。老俞可以觉得这是一步妙棋，即平息了众怒，又能一鱼两吃。但他恰恰忽略了，他新东方只有1个董宇辉。

他以为自己是董宇辉的贵人，没有东方甄选就没有董宇辉。事实确实如此，但能量是会转换的，从另外一个角度来说，董宇辉又何尝不是老俞的贵人呢？

当初老俞面对事业至暗时刻，董宇辉像一个白衣骑士从天而降，让老俞再次走上巅峰。没有董宇辉就没有老俞后来的起死回生。你说究竟谁成就了谁？

我从来都不相信什么贵人相助。贵人只会帮助对他有价值的人，可能他正好需要你，需要你去做他不能做或做不到的事情，所以才会给你机会罢了。

跨越阶级的人，只会向上兼容，极少向下包容。这才是套现2亿的小孙和打工销冠董宇辉矛盾的底层逻辑。

从小杨哥低俗带货被消协点名，到郭有才的一夜爆火一秒熄火，这说明国家已经在有意识地为网红经济、直播经济降温，社会需要正能量有价值的网红，而非群魔乱舞。

无论是此前的秀才和铁头被封，还是娘炮和炫富博主的被清除，都在传递着一个导向，那就是守正祛邪。董宇辉的成功是价值观的成功，是知识变现的成功，是国家导向的成功。

这才是小董备受追捧成为顶流的原因，不是他多有才，而是他身上的善良和底蕴，更具东方气质，也更符合平台的主流价值观。这就是势，是大势所趋，众望所归。

这就是要告诉我们，任何一个不学无术的人都不可能通过直播不劳而获甚至一夜暴富，疯狂小杨哥不该成为偶像，董宇辉才是当代青年的榜样！

我们的经济也不可能靠网红经济支撑，靠直播经济拉动。长此以往，必然是齐纨鲁缟，严重破坏实体经济。

如果真的需要网红，那也是像任正非这样的企业家网红，像颜宁这样的科学家网红！

大国相争实力说话，比的是科学家、实体经济，而不是网红、直播带货。

尚法而不尚贤，尚工而不纵乐，才是一个国家走向强大的标志。

