



希平方 HOPE English

成立於 2012 年，是目前台灣擁有獨家專利學習系統的線上英文／日文學習品牌

初次認識希平方的創辦人 Charlie，是在希平方推出的「攻其不背－五次間隔學習法」課程中，Charlie 在高一升高二的暑假和弟弟一起接受了父親的「英文魔鬼特訓」，並在 30 天過後，說出一口英語母語人士般優異且流暢的英文。Charlie 並非傳統認知中的人生勝利組，但憑藉著出色的學習能力和父親傳承的英語學習方法，和弟弟雙雙成為了學習英文的奇蹟，完成了令許多人稱羨的成就，也在創辦希平方後，成為了名副其實的成功創業模範。

從放棄夢想，到真的找到心之所向，這條路需要花多長時間才能走完？

Charlie 和很多人一樣，在成長的過程都是屬於乖乖聽從父母叮嚀的乖寶寶，因為相信媽媽說的：「等你考上好高中，我們就會放你自由」這句話，所以 Charlie 在學生時期邊讀書邊追逐夢想。一直都是籃球、排球校隊的他，甚至一度將自己在運動方面的天賦發揮到了國手等級的程度。一直懷抱國手理想的 Charlie，以為上了高中父母就會允諾，讓他盡情發揮屬於自己的色彩，然而，在體育這條路上，他卻得不到父母的支持，最終放棄了體育這條路，轉而就讀父母希望他讀的電子系。

可能和很多迷茫的同學一樣，Charlie 一進學校的那刻，就發現自己根本不屬於電子學、電路學。因此，他選擇了逃避，每天花十個小時在打籃球跟排球上，逃避念頭

從放棄夢想， 到真的找到心之所向

受訪者 | Charlie (曾知立) / 希平方創辦人
採訪 | 江乙容、張藝蕓

逐漸讓他不願意去上課，最後在這條不屬於他的路上被退學了。在當兵的過程中，意外得知還有一條路叫做「去美國讀書」，然而不夠瞭解自己的 Charlie，在人生第二次選擇生涯道路，甚至可能是最後一次冒險的時候，仍聽從父母的建議讀經濟系。

創業夢起源

在美國求學的過程中，Charlie 經歷了幾次實習機會、金融海嘯，最終憑藉傑出的語言能力到了一間高爾夫球品牌公司工作。一年後 Charlie 因為簽證的關係離開了公司，在離開公司之後，Charlie 想到讀大學時，他每天看著位於學校旁邊、矽谷內的 Facebook 逐漸從一間小辦公室變成跟 Google 不相上下的公司，「其實對我造成很大的衝擊，那時我想：『原來新創是這麼一回事。』」決心要創業的 Charlie 於是踏進了職業生涯的啟蒙道路。



創業路程的困難艱辛

決定創業的 Charlie 想到初到美國時沒有親友的苦，於是和朋友商量要一起做一個「交友平台」，朋友擔任程式設計師，而自己來做市場相關業務。然而第一次創業的過程卻不太順利，因為 Charlie 的朋友們都是正職工程師，沒有太多時間能花在「交友平台」的程式開發上，所以第一次創業的理想就這麼被大家擱置、遺忘了。透過第一次經驗，Charlie 體會到在創業過程中「掌握核心技術」的重要性，因此，Charlie 建議想創業的同學們，一定要掌握創業的核心能力。回國後，Charlie 決定和弟弟一起創立「希平方」這個品牌，為了掌握核心技術，弟弟靠著語言能力自學程式設計、軟體開發；Charlie 則是負責學習如何設計教材及商業相關的行銷部分。

在臺灣做新創產業，在沒有前車之鑑的情況下要如何堅持目標？不會害怕創業失敗嗎？

面對創業失敗的想法，Charlie 笑著表示：相較於已經投履歷給其他公司的弟弟，自己真的是個樂天派的人。

因為想做的事沒有人做過，所以從開發到做完一個 MVP (minimum viable product) 之間花了整整兩年的時間。在這兩年裡，Charlie 的母親每天都問他們到底還要開發多久、要不乾脆放棄算了？甚至，若是自己留在美國、弟弟留在原先的電子公司，已經各自賺三四百萬的年薪了。然而，在 Charlie 和弟弟的堅持下，希平方不僅在三個月內將這兩年的成本回收，更將團隊從兩人、四人、擴大到至今超過五十人的規模。

Charlie 認為，在創業路上最重要的就是「不要害怕失敗」，所有事都是嘗試過才知道 — Nothing to Lose。

不要為了創業而創業

創業成功後的 Charlie 也常常受邀到臺大分享創業歷程，他表示，常常有人會問他：「要怎麼找到創業的主題？」Charlie 認為，這題應該反過來思考，不是因為想創業而去想一個主題，而是因為明確知道想做的方向而去創業。

Charlie 表示，若是想創業卻不知該做什麼，那就先別急著創業。相反的，應先去累積自己的生活經驗，從職場、學校、活動、實習、生活中找到很難解決的問題或是很不便利的東西；或是自己擁有一些他人不甚理解的知識，而這些知識可以用來解決某個問題，那上述的「問題」就會變成創業的「題目」。要找到自己創業的目標，否則創業這條路會變得十分艱難。

選擇自己想成為的創業家

在創業家如雨過春筍的時代，Charlie 認為

創業家有兩種類型：一種是快速出場^①的創業家；一種是想做好自己想做的東西，有自己的理念目標，一做就是做一輩子的這種創業家。Charlie 建議想創業的同學可以先想想自己想成為哪一種創業家？想創業的目標到底是為了什麼？若是想成為後者，Charlie 認為在創業路上的「客戶」一定要自己找，因為在創業過程中會遇到各式各樣的投資人，投資人希望達到的成效決定了創業路程的順利與否，所以若是真的要找投資人，「請一定要慎選，一定一定要慎選。」

註^①即創業界常說的「exit」，指創辦人或初期投資人出售自己的股權，離開團隊的行為。

創業的「錢」從哪裡來？

Charlie 建議，在創業初期不要想「有誰會投資自己的產品」，要做的事情是先具備最核心的能力，就像希平方的創業過程一般，若是真的

Nothing to Lose



有個超級棒的想法想創業，最好的方式就是自己先把東西做出來，讓他人可以先體驗，接著去找一群 focus group，他們願意在創業初期接受這個不完整的產品、並能夠分享使用心得、給予建議，直至修正產品到覺得「有購買價值」時，再將它變成可以規模化生產的商品。而當這個時候，就可以開始找投資人，並說服投資人「產品是有人想購買的」，這個時間點才會是出去找資源的正確時機。

給大學生的建議

「我覺得我們台灣的孩子，真的應該走出去。」Charlie 笑著表示：「我如果可以更早一點走出去，說不定第一個打 NBA 的就是我而不是林書豪。」

Charlie 認為，可以多在學校充實自己通識的能力，因為在談生意時，若是無法跟其他潛在客戶聊生活、興趣、美術、音樂，那可能就得不到訂單。所以 Charlie 希望同學一定要涉獵的夠多夠廣，如果生活中具備不同領域的知識，就能幫自己創造各種機會。Charlie 也提到自學的重要性，因為現在網路上的資源真的很多，所以若是能藉由英語學習去充實自己，就可以趁現在還有時間去網路上找一些可能有興趣的知識去學習。

最後，Charlie 認為「實習」也是大學生必備的旅程，因為去實習的過程中，可以瞭解這個領域是不是自己真的嚮往的，不要等到畢業找工作後才發現：「天哪！我才不要在這個地方工作！」等到這時，自己的挫折感，和需要再花費的時間都會多上許多。