

□ 清芬挺秀

物中普遍存在的Npas4基因，并通过研究发现这个基因在大脑的海马区特别活跃。

自立门户

2009年1月，林映晞应聘到MIT麦戈文脑科学研究所建立自己的实验室，并获得MIT提供的启动资金，后又申请到美国国家卫生署(NIH)的研究经费。这篇论文的基础就是她带领5名研究生、博士后和技术员，在过去两年多来每周工作7天、每天10小时以上所取得的实验成果。

林映晞告诉记者，这项实验的名称是“环境恐惧识别”(contextual fear conditioning)。把一个小老鼠放到一个新笼子里，仅用3~4分钟，它会很快记住这个笼子。如果同时通过笼子对小老鼠电击

3~4次，每次2秒钟的话，小老鼠就会记住这个笼子是危险的。下次再把它放进这个笼子时，它会害怕地缩到笼子一角。正常情况下，对这个可怕的笼子记忆会保持几个月，甚至是小老鼠的一生。用一只Npas4基因被拿掉的小老鼠做同样的实验，发现小老鼠对可怕笼子的记忆只能持续5分钟。把Npas4基因再植入小老鼠大脑后，小老鼠又能正常地长期记住这个可怕的笼子了。

在描述了上述实验现象之后，林映晞的论文进一步分析了其背后的生物神经理论，并探讨了Npas4基因对于短期记忆在大脑中转化为长期记忆的控制作用。

原载中国新闻网 2012年1月17日 作者 李强

飞塔创始人谢青：硅谷华人圈创业明星

1米95的谢青(Ken Xie)不管走到哪儿都是焦点，他也保持着硅谷华人圈的几项高度。他与好友创办的网络安全公司NetScreen在2004年作价41亿美元出售给行业巨头Juniper，目前，仍是中国人海外创业公司的最高估值。

而他后来创办的Fortinet(飞塔)创新地推出了UTM(联合网关)的硬件安全防护产品，打造出网络安全市场的领先公司；更在2009年金融危机最严重的时期成功上市，成为当时硅谷科技圈的一大亮点。

但这位硅谷华人圈最为耀眼的明星却相当的平易近人，脸上总挂着憨厚的笑容，声音浑厚低沉。由于巨大高度落差，为



谢青(中)接受新浪科技专访

了避免给对方压迫感，谢青坐下之后总会有意弓下身子，缩小与对话者的高度差距。

谢青的创业故事开始于清华园，这里是他永远的家园。在27岁之前，谢青的生

活一直和清华大学相关。作为清华教师的儿子，谢青生在清华园，长在清华园，从小学到硕士，他几乎没有离开过这里。谢青的父母都在清华工作，因此给他和弟弟取名谢青和谢华。

凭借着先天优势带来的运动天赋，谢青在北京什刹海体校练了8年排球，差点成为职业排球运动员。由于父母的影响，谢青才作别了运动生涯开始全身心求学。兴趣广泛的谢青表现出对科技的浓厚热情，拆修收音机，摆弄无线电是他的最大乐趣。

谢青从小就是佼佼者，求学之路异常顺利。1981年，他考入清华大学就读无线电专业，把自己的兴趣变成专业和毕生追求。大四的时候，他凭借“飞行信息追踪系统”获得科技创新大奖，并保送本系读研，1989年获得清华硕士学位。

寻梦斯坦福

1990年，27岁的谢青告别了清华和北京，横渡太平洋来到了美国，开始了自己的寻梦之旅。按照父母的意思，谢青本想在美國修个博士学位，然后再回国任教。但他并没有想到自己的梦会这么精彩。

1992年来到美国硅谷就读斯坦福大学之后，谢青觉得自己的眼界豁然开朗。硅谷是全球的创新中心，掌握着科技行业的心跳脉搏。而斯坦福大学开放自由的氛围更是鼓励学生创业，去放手追寻自己的高科技梦想。

在斯坦福求学的5年，谢青几乎是边学习边打工，赚钱就用来创业。与当时很多中国留学生出国后在餐馆打工不同，头脑活络的谢青始终是为科技公司打工，除了获得丰厚收入之外，也积累了很多宝贵

的知识，为日后创业打下坚实基础。

清华和斯坦福是谢青的两个母校。如果说清华是他的亲人和家园，那斯坦福就是他的圣殿。他曾为了创业向斯坦福申请休学，最后干脆为了创业放弃了博士学位。用谢青的话来说，斯坦福对自己的人生发展起到了最关键的影响。

上世纪90年代初，谢青就看到了新兴的网络安全市场暗藏的机遇，他的三次创业都专注于这个领域。在斯坦福上学期间，他和几位好友创办了一家叫Stanford InfoSystem的公司，为硅谷的各家科技公司安装他们设计的防火墙软件并提供咨询服务。

谢青的首次创业几乎是摸着石头过河。他们不懂怎么拉投资，也不懂如何管理分工，只是凭着自己的青春和技术在几乎没有黄皮肤的硅谷科技界打拼，所以创业失败也是情理之中。但谈到首次创业失败，谢青有些憨厚地笑着说：“虽然最后没什么结果，但这次创业还是挣到钱买了房子的。”

华人传奇

很多在硅谷中国工程师都不会忘记一个公司：NetScreen。这家带有强烈中国色彩的网络安全公司曾经是硅谷中国人的一面旗帜，不仅大部分都是中国员工，甚至以中文为工作语言。

而这家传奇性的公司就是由三个清华毕业生：谢青、邓锋和柯严创办的。1996年的一天，谢青在篮球场上遇到了同样在硅谷做工程师的校友邓锋和柯严，谈到用硬件做防火墙的想法时发现相见恨晚，随即决定共同创业。

□ 清芬挺秀

当时，谢青在一家公司担任着安全主管的职位；邓锋和柯严则在英特尔和思科做着收入丰厚的工程师。应该说，他们的生活都安逸舒适，创业完全是出于梦想。在三人之中，谢青是安全专家，邓锋是芯片资深，柯严则是软件高手，分工合作堪称完美。

三人最初并未放弃本职工作，而是在业余时间兼职创业。在每周40个小时的本职工作之外，他们每周又拿出40个小时来创办NetScreen，几乎完全牺牲了个人生活和休息时间。仅在一年之后，谢青他们就凭借辛勤工作拿出了产品，获得了市场认可。

1997年，NetScreen正式注册成立，三人辞去了本职工作全身心投入到新公司运营中。当时硅谷还很少有中国人成功的经历，投资者也不相信中国人能在美国创业成功。谢青他们拉投资时面对的都是怀疑的目光，最后只是从香港和台湾的华人那里拉到了天使投资。

不过，随着芯片防火墙产品的大受欢迎，NetScreen的业绩也显著增长，硅谷风投们终于开始重视这群中国留学生的小公司。著名风投红杉资本不请自来，大笔投资换得了NetScreen最大股东的位置。

悄然退出

如果没有风投，也许谢青不会选择离开NetScreen，也不会有日后的飞塔。谈到投资人与创业者的关系时，谢青坦言风投有自己的变现退出计划，而创业者则希望打造一家长远成功的公司。如果两者目标一致，那是公司之福；但如果双方想法不同，或许就有一方要做出妥协。

红杉风投入主后，为NetScreen安排了一位具有丰富运营经验的职业经理人担任CEO。然而，谢青却发现自己对NetScreen的未来设想和风险投资人有着不小分歧，他把杀毒功能加入芯片的计划也遭到了新CEO的否决。

1999年，萌生去意的谢青悄然淡出公司的日常运营，在网络科技股大热的背景下做起了投资人。他的离去并未给NetScreen带来巨大冲击，而且他仍是公司的主要股东之一。NetScreen在邓锋和柯严的打理下，继续交出骄人的成绩单。就在网络股破灭后缓慢复苏的2001年，NetScreen顶住压力成功上市。

2004年，网络安全巨头Juniper斥资41亿美元收购了NetScreen，这是中国留学生在海外创办的最高价值公司。虽然这时的谢青早已远离NetScreen具体运作，但他还是和邓锋等人一道成为了华人创业传奇人物。

现在在网上搜索NetScreen的帖子，还会看到中国工程师对这家公司的缅怀之情。NetScreen给谢青带来了巨大成功和财富，但也让他体会到创业者失去掌控力的痛苦，促使他更加努力地打造第三家创业公司。

再次上路

世事难料，2000年美国网络股科技破灭，纳斯达克指数急剧下跌，谢青的投资遭受了惨重损失。他不得不结束短暂的投资生涯，冷静反省自己的草率举动，决定再次投身最擅长的网络安全领域，开始第三次创业。

2000年底，谢青成立了新公司飞塔，

弟弟谢华出任技术主管。他希望打造一个完全按照自己想法的安全产品，将防火墙、杀毒以及主动过滤病毒的功能加入芯片，实现真正的网络安全防护，这就是后来的UTM(联合网关)。

有了在NetScreen和风投打交道的经历，谢青在飞塔的融资过程中非常谨慎，他不想自己着眼长远打造的公司成为风投急功近利的套现工具。因此飞塔最初没有找任何风投公司，谢青与合作伙伴只找那些有远见和耐心的天使投资人，而且还对投资金额设了限制。

飞塔最初有100多个投资人，大大降低了投资人控股的风险，谢青等创业者可以放手推出自己意图的新一代安全产品，打造一个真正伟大的公司。飞塔自始至终都打上了谢青的烙印。

UTM之父

谢青专注网络安全领域二十年，他对自己要做的这个硬件安全产品市场前景充满信心。在他之前，没有人成功地将硬件用于网络安全领域，也没有将防火墙、杀毒软件和主动安全监控集成到一个安全芯片中。

与传统的防火墙技术以及用户本地杀毒软件相比，UTM的优势在于采用ASIC技术用外部芯片进行安全防护，因此不会像传统软件影响用户本地操作性能，而且还可以主动进行外部环境安全监控。

谢青通俗地解释说，传统杀毒软件就像给用户吃感冒药，有病毒入侵了再杀毒；而UTM就相当于在机场就拦截发烧患者，杜绝病毒来源渠道，再给用户备用的口罩和药品，让用户彻底安全。

飞塔开创了一个新技术领域UTM，多年来也一直主导着这个市场。UTM已是网络安全领域最大的市场，年销售额超过20亿美元。IDG的数据显示，UTM在网络安全领域的市场份额超过了传统的防火墙，其复合年均增长率更是达到26%。

谢青又一次成功了，在携手邓锋开创NetScreen传奇之后，他又凭借UTM技术走在世界网络安全技术前沿。去年4月，美国IT安全杂志*Info Security*发表封面文章，将谢青称为“UTM技术之父”，高度评价谢青是少数可以对世界性产业格局产生重要影响的中国人。

逆市募股

2009年11月，在全球深陷金融危机的大背景下，飞塔却成为了两年来首家上市的硅谷科技公司。虽然美国经济陷入严重的衰退，但飞塔的业绩却在稳步增长，他们已经成为网络安全市场乃至硅谷最为耀眼的一颗明星。

正是因为有坚实的基本面，谢青才敢于逆市募股。他们还吸引到了摩根士丹利、摩根大通和德意志银行这三家华尔街最为知名的投行负责承销。谢青表示，飞塔上市计划早在金融危机之前就已经制定，不会因为危机而改变。

11月18日，飞塔在纳斯达克上市交易，首日收盘较发行价大涨33%，成为纳斯达克数月来表现最为亮眼的个股。飞塔的表现让华尔街为之叫好，谢青九年磨一剑的努力终于得到了认可。

谢青谈到中国人硅谷创业时说，中国人要在海外创业，文化和语言的差异是一个重要的关口。而要想真正成功，就得开

□ 清芬挺秀

拓自己的视野，以全球化视角来规划公司长远发展。他的飞塔业务覆盖全球，1000多名员工分布在美国、中国、加拿大、法国等诸多国家。美国是飞塔的总部所在地，欧洲则是飞塔最大的市场，而中国是飞塔未来的增长重心。

华源会长

硅谷各大科技公司有很多中国工程师，但中国人创业真正成功的并不多。飞塔无疑是一个标杆，谢青更是硅谷华人圈的领军人物之一。2012年，谢青出任了美国最大华人企业家协会华源会的会长。

华源会是一群在硅谷的中国人在2001年成立的，意在中美科技行业之间架设一座桥梁。他们是《北京人在纽约》的真正原型人物：中国留学生赴美留学深造，毕业后来到硅谷高科技公司担任技术职位，随后又在创业大潮中纷纷开创自己的事

业。这些人改变了美国科技行业对中国人的态度，是硅谷华人圈的栋梁人物。

此时彼时，随着中国经济的高速增长，科技行业也获得巨大发展，与硅谷的创业创新差距也在慢慢缩小，很多来美国求学在硅谷工作的中国科技人才都纷纷选择回国创业。华源会的重心也从最初主要将美国最新科技和风投资金介绍给国内，逐渐转变为中美科技行业交流的渠道。

去国二十载，心系清华园。在谢青的内心深处，清华和北京始终是自己的家园。中国经济的崛起让中国人在美国的地位不断提升，谢青希望通过华源会让中美两国的科技人才和投资资金更为密切的交流，让华源会从硅谷扩展到北京和上海，为中国科技行业作出自己的贡献。

原载 新浪科技 2012年1月7日 作者 郑峻

（上接第104页）饭，但各自都很忙，总也见不上。“在单位不经常见面其实也挺好。有时候，她对我没时间顾家也会有抱怨。”王翔笑着说。

“关键还是要相互理解。作为一个航天人，你必须得承担起自己的责任，无论是在工作中还是家庭中。”虽然，生活和工作不能兼顾，但王翔始终坚持家庭与工作并重的态度。曾经，王翔团队中有一位同事因爱人生孩子需要请假，王翔特别爽快就批准了，他解释说，“虽然那时我们比较忙，但这可是大事。”

由此，王翔回忆起一年半前自己孩子出生的情景，突然大笑起来。“我女儿比较懂事，特别会挑日子，她出生时正好我不太

忙，我也因此能在医院全程陪伴爱人。”

总是忙得“昏天黑地”的王翔，一直信奉“身体才是革命的本钱”，可无法抽出时间运动怎么办？他便“独创”了自己的锻炼方式：在单位，只要是能走路就尽量走路，能不坐电梯就不坐电梯，抓住各种机会活动筋骨。

“既然选择了干航天，就必须得有牺牲嘛。我一直坚持工作中把该干的事干好，在生活中做想做的事。”如此率性的王翔，还会在航天干上很多年，未来的故事还会更精彩。正如他12月16日在人民大会堂所言，航天人用成功报效祖国、用卓越铸就辉煌的追求永远不变。

原载2011年12月30日《中国航天报》