



主编：陈凯 王昊青

创业力道

创业故事 · 创业经验 · 创业精神

共青团上海市委员会
企业家精神（SOE）探索中国项目
上海科学技术文献出版社



陈凯 王昊青

创业力道

创业故事 · 创业经验 · 创业精神

共青团上海市委员会
企业家精神 (SOE) 探索中国项目
上海科学技术文献出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

创业力道 / 陈凯 王昊青编.

—上海: 上海科学技术文献出版社, 2010. 1

ISBN 978-7-5439-4138-0

I. 创… II. 陈… III. 王… IV. 企业管理 V. F270

中国版本图书馆CIP数据核字 (2009) 第237929号

责任编辑: 陈宁宁

装帧设计: 冯捷

创业力道 陈凯 王昊青编

*

上海科学技术文献出版社出版发行
(上海市长乐路746号 邮政编码 200040)

全国新华书店经销

上海莘欣印刷厂

*

开本889×1194 1/32 印张6.75 插页8 字数 215,000

2010年1月第1版 2010年1月第一次印刷

ISBN 978-7-5439-4138-0

定价: 30.00元

<http://www.sstlp.com>

《创业力道》编委会

主任：潘敏

副主任：陈凯

委员：牛韧 华洁蓉 朱红 闫加伟
(按姓氏笔画为序) 张恽 张惠玲 陆浩 徐珏

主编：陈凯 王昊青

副主编：陆浩

执行主编：徐晓明 刘燕 高斌

编辑：缪翔 李迈雷 王冠 马圣楠 简水丹 赵开云

序

党的十七大发出了自主创业的宗旨，创业是当代青年的积极选择，扶持青年创业需要全社会的共同参与和努力。青年人思维敏捷，勤于学习，对市场经济的适应能力较强，蕴含着巨大的创造热情和创业潜能，最有条件成长为创业型人才，在实现自身发展的同时，也能为社会创造更多的就业岗位。扶持青年创业是一项大的系统工程，涉及社会的方方面面，需要包括各级政府部门、共青团组织、创业支持公益机构等在内全社会的共同参与和努力。青年就业创业大讲堂系列讲座就是上海共青团应广大青年之所需，整合社会各方资源，集全团之力推出的一项精品工程，力求在弘扬创业精神、引领创业潮流、传授创业知识、完善就业观念等方面作出积极贡献，引导、激励和帮助更多青年成长成才。

序

在青年创业的道路上，一批青年创业人才已经更早也更快地迈出了前进的步伐，在经济社会建设的各个领域开创出自己的事业。青年就业创业大讲堂就是吸纳了这样一批优秀的青年创业者担任主讲嘉宾，在校园、社区和园区为有志创业的青年人传授知识、指引方向、释疑解惑。

《创业力道》真实记录了他们的创业故事、创业经验和创业精神。这些青年创业者虽然来自社会的各个行业，也有着不尽相同的创业经历，所反映的创业技能、创业认识和创业感悟也各具特色、多姿多彩，但他们都有着“开拓进取、敢为人先、大胆创新、追求卓越”的创业精神，以及对企业和社会发展强烈的责任意识和奉献意识，正因为如此，他们才能不断学习、与时俱进，在不断超越自我中，带领企业不断提升跨越，取得了不平凡的业绩。

青年创业人才的成长，是与时代的发展紧密相联的。未来几年，上海将进一步转变经济增长方式，加快发展现代服务业、高新技术产业和

先进制造业，加快建设“四个中心”和现代化国际大都市，现代化建设的各个领域到处都是青年成就事业的沃土。《创业力道》的公开出版为广大青年创业树立了学习的榜样，指明了乘风破浪的方向。衷心希望广大青年能够认真体会，切身感受这些优秀青年创业者不畏艰难、奋发有为的精神和成长历程，分享他们的创业智慧和成功启示，勇于激发自己的创业热情，和他们一起投身社会主义现代化建设的时代洪流，用自己如火的青春去唱响一首首嘹亮的创业之歌。

共青团上海市委员会书记



曹洪涛
应届生求职网CEO
P 02 - 05



姚欣
PPLive总裁
P 22 - 28



张毅斌
VELO（维络城）董事长
P 48 - 52



孙绍瑞
上海梵谋文化传媒有限公司董事长
P 61 - 67



马晓
乔布堂求职网总经理
P 77 - 81



梁信军
上海复星高科技（集团）有限公司CEO
P 87 - 90



杜军红
龙旗科技（上海）有限公司CEO
P 98 - 101



周广和
上海新天地旅行社有限公司董事长
P 109 - 112



陈曦
上海尚泽信息技术有限公司总裁
P 119 - 123



孔祥云
上海企源科技有限公司CEO
P 130 - 135



刘建国
上海奔腾企业（集团）有限公司董事长
P 141 - 145



王岳
上海汇驿软件有限公司总经理
P 152 - 158

创业力道

序：潘敏（共青团上海市委员会书记）

上篇：创业·力

创业需要力量。书的上篇将就创业的动力、技术力、创造力、团队力、形象力和判断力展开讨论。每一种创业力首先由一位“青年就业创业大讲堂”的主讲嘉宾为读者分享其个人创业力的追求和实现故事，之后由其他创业者各抒己见，为读者凝聚更多的创业力智慧。

- | | |
|-----|--|
| 第一章 | 动力：成功源于对快乐的追求 /02
主讲人：曹洪涛 / 应届生求职网CEO
创业经验分享：创业缘起 |
| 第二章 | 技术力：科技时代中国创业主流 /22
主讲人：姚欣 / PPLive总裁
创业经验分享：创业者是怎样的人 |
| 第三章 | 创造力：永远的发展源泉 /48
主讲人：张毅斌 / VELO（维络城）董事长
创业经验分享：创业者不能缺什么 |
| 第四章 | 团队力：无论危机，还是成功…… /61
主讲人：孙绍瑞 / 上海梵谋文化传媒有限公司董事长
创业经验分享：有人，就有一切 |
| 第五章 | 形象力：非主流创业力 /77
主讲人：马晓 / 乔布堂求职网总经理
创业经验分享：沟通是一种生产力 |
| 第六章 | 判断力：需要一生学习的能力 /87
主讲人：梁信军 / 上海复星高科技（集团）有限公司CEO
创业经验分享：困难是最好的课程 |

下篇：创业·道

创业有道。书的下篇以创业之道为主题，分别就行业之道、成长之道、卡位之道、资源之道、大略之道和冠军之道来解读创业智慧。每一种创业之道首先由一位“青年就业创业大讲堂”的主讲嘉宾与读者分享其自身领悟的创业之道，之后由其他创业者各抒己见，集聚创业智慧。

-
- 第七章 行业之道：男怕入错行，创业须择行 /98**
主讲人：杜军红 / 龙旗科技（上海）有限公司CEO
创业经验分享：择行法则
- 第八章 成长之道：知业与攻业 /109**
主讲人：周广和 / 上海新天地旅行社有限公司董事长
创业经验分享：我的市场，谁作主
- 第九章 卡位之道：创业方法论 /119**
主讲人：陈曦 / 上海尚泽信息技术有限公司总裁
创业经验分享：资金这点事
- 第十章 资源之道：化零为整的智慧 /130**
主讲人：孔祥云 / 上海企源科技有限公司CEO
创业经验分享：大学生创业
- 第十一章 大略之道：激活潜能，经营人生 /141**
主讲人：刘建国 / 上海奔腾企业（集团）有限公司董事长
创业经验分享：责任就是机遇
- 第十二章 冠军之道：假如今天我创业 /152**
主讲人：王岳 / 上海汇驿软件有限公司总经理
创业经验分享：什么是企业家

创业助力机构推荐 /165

附录 /189

- 附录一·受访创业者名单
附录二·编辑小组和访谈小组
附录三·特别致谢机构
附录四·特别致谢个人
-

跋·分享创业——尊重创业者，启发青年人 /204

谨以此书献给广大创业者和有志于创业的青年人

第一章

动力：成功源于对快乐的追求

主讲人：曹洪涛 / 应届生求职网CEO

公司成立于2005年，主营大学生求职网站

我很明白我这一辈子不希望过普通人的生活，无论有钱、没钱、痛苦、快乐，我都希望自己有丰富多彩的生活经历。回想当初的决定，我之所以勇敢地走上创业这条路，源于我内心的追求，我想如果当初不去创业的话，我现在一定会很后悔。

——曹洪涛

我本科毕业留校工作，两年后考上研究生，从那个时候开始，我养成了一个很好的习惯：制订目标。我当时的目标是要做一个好的职业经理人，于是除了做课题之外，我还去参加各种各样的企业实习来增长自己的经验，丰富自己的知识。我一直有意识、有步骤地规划自己，因为我知道，一个人内心想成为什么样的人对一个人的发展很重要。

2005年年底，我和很多应届生一样面临找工作，当时我发现中国很多求职网站的招聘页面对大学生不是很适合，使用起来不方便，于是我就找来一本做网站的书，边学边做。最初的想法是把每天找到的信息贴到网上和班级里的同学一起分享，但出乎我们意料的是，由于互联网的传播速度太快，一个月之后我们就发现几乎上海市所有高校都有学生在使用我们这个网站，有的人甚至每天浏览这个网站。

到了毕业前，我们班级几乎每个人都找到了一份不错的工作，我自己当时也有几份工作可以考虑，所以就想着把这个网站送给下一级的师弟、师妹，结果我们想转送的时候竟然没有人要。这样一来我们只有把它完全关毕，但我们又舍不得，所以毕业前那段时间我们都很纠结：到底是关了网站，专心工作，还是继续做网站？在这个问题上我们犹豫了很久，最终我选择了做网站，虽然内心有挣扎，但还是把其他的工作全都回绝了。那年我们三个创始人毕业的时候，租了一间房子，房子里放了六台电脑，其他的什么都没有。“应届生求职网”就是这么过来的，一直做到后来才逐渐开始赚钱，赚了点钱再去找风险投资，找到以后才

做到现在。虽然我们只是一个大学生择业平台，但到现在为止我们网站的流量已经达到中华英才网的一半了。

成功源于对快乐的追求

创业之后我发现做事情一般有两种驱动力，第一种叫作对快乐的追求，第二种是对痛苦的避免。一般来说，成功的人会把第二种驱动力变成第一种驱动力，变成对快乐的追求。一个成功的人在发展过程中，他前进的力量完全应该是主动的追求，而不是被事情推着走。

大家都有过这样的经历，在做一件自己喜欢做的事情的时候会感觉时间过得很快，就像我现在创业，基本上每天早上八点半到办公室，晚上到十一点离开办公室。我的朋友都跟我说：你这样是不是很累呀？你能坚持这么久，真不容易。但是在我自己的感觉里是没有“累”和“坚持”这两个词的，因为我一直在做我自己喜欢做的事情。创业的过程中不断会碰到各种困难，但只要内心有动力，就会有勇气挑战这些困难，这也是一种自我激励，一种战斗意识，不断碰到事情，不断处理事情。这个过程增加了自己各方面的知识，累积了各种能力，随着自我的成长，内心就越有动力坚持下去，慢慢会觉得，做这件事情做得一直都很快乐，一直觉得自己很有动力，那创业就不再是一个痛苦的经历，而是可以自然地走下去的。

在创业的过程中人都需要不断调整自己的状态。对一件原本不好的事情，你可以通过调整心态让它变成好事，而真正遇到事情的时候，你把该做的都做了，更会因为觉得自己做到了普通人做不到的事情而快乐。我一直用这种方法激励引导自己。我很明白我这一辈子不希望过普通人的生活，无论有钱、没钱、痛苦、快乐，我都希望自己有丰富多彩的生活经历。回想当初的决定，我之所以勇敢地走上创业这条路，源于我内心的追求，我想如果当初不去创业的话，我现在一定会很后悔。

创业从零开始

我创业的启蒙基本是从《财富人生》开始的，我翻开这本书的时候，发现很多成功的人也有很普通的一面。我记得我当时看了唐骏的故事，看了之后的感受就是：原来唐骏那么成功的一个人，25岁时的商

业敏感度还不如22岁的我！我一下子对自己很有自信。那个故事是说，他25岁时在日本留学，开发了一个小软件，卡拉OK打分器，他把这个软件以八万美元的价格卖给了三星公司，这个价格太便宜了。当时三星给他的解释是：卡拉OK机上多了这么一个功能，用户并不会因此多付钱。三星还找了些其他的理由，唐骏就真相信了他们，以八万美元把软件卖给了他们，结果三星一转手就以大概五百万美元把这套软件卖给了先锋公司。看到这个故事的时候我想，要是我的话，三星一定骗不了我，因为附加了这个软件后，产品的销量一定会上升，价格也可以提高，这个软件哪怕仅从商业价值上评判也绝对不止八万美元，还不包括对产品本身的评判。

大家可能都听过比尔·盖茨不愿意弯腰拾一百美元的小故事，觉得那个过程很玄妙，但其实没什么玄妙的，创业也就是踏踏实实地做事情。李彦宏刚创立百度不久的时候，总共融资了没多少钱，也发不起工资，大家都觉得没有希望，员工流失率非常高，来一批走一批，他没有办法，就天天到北大贴小广告招聘员工。马化腾也曾打算五十万卖掉QQ，结果还没有人买，可现在QQ市值已经有上千亿人民币了。从这些案例中可以发现，不是谁都很商业眼光，谁都很领先，谁天生就是超人，大家都是普通人，在创业的过程中，经验是一点点积累起来的，人是通过不断磨练才变得跟其他人不太一样的，而这其中最不一样的地方，就是成功的人把精力集中在一件事情上。

我最大的一个感受就是，创业这个事不是那么难，不是说只有超人才能做的，普通人人都可以去做，有很多从零开始的创业企业后来做得很成功，不是说做一个企业必须一开始就拿到风险投资。“东方财富网”一开始创立的时候也想拿风险投资，但是风险投资机构没有一个理他的。他现在成功了，做到了几个亿，于是风险投资主动来找他了，却都被他一一踢出去。风险投资未必是什么好的东西，很多情况下是被一些故事传奇化了。

创业就是实现梦想

我们现在做的“应届生求职网”是目前中国大学生中间最知名的求职网站，我觉得要是有机会能让它上市的话，我的事业就圆满了，这种事业圆满带来的快乐比很多零星的、琐碎的快乐更长久、更深刻，所以

我觉得如果大家选择创业，就应该把其他方面的欲望都放弃，因为只有集中精力做一件事的时候，才更容易把事情做成，这与智商的高低，聪明不聪明关系都不大，甚至其他的所谓人脉、资源等等创业条件都是其次的，重要的是你是否专注。每个人都有自己的弱点，有些人知道自己做什么、怎么做是对的，但是就是克制不了自己。有人用“我自制力比较差”来开脱，但这实际上完全可以改变：当你做了正确的事情、克制了弱点的时候，你可以通过不断地表扬自己，让自己很快乐。当自己身上好的习惯越来越多，对自己的不满意越来越少，其实就是离成功越来越远的时候。重要的是你是否专注。每个人都有自己的弱点，有些人知道自己做什么、怎么做是对的，但是就是克制不了自己。有人用“我自制力比较差”来开脱，但这实际上完全可以改变：当你做了正确的事情、克制了弱点的时候，你可以通过不断地表扬自己，让自己很快乐。当自己身上好的习惯越来越多，对自己的不满意越来越少，其实就是离成功越来越远的时候。

每次在一个比较大的场合与别人分享成功经验的时候，我都会问在场的人：“你们有多少人期望成功？”结果发现每次只有一半的人举手，而另外一半人则并不期望成功。为什么不期望成功呢？答案是“因为成功太痛苦了”。很多人对成功两个字的联想就是痛苦的过程，既然要练成绝世武功的前提必须是经过那么艰难的训练，那又何苦呢？还不如安于现状，生活推着我往哪儿走，我就往哪儿走算了。而事实上，如果一个人在生活中的很多时候是被身后的事物逼迫着往前走的话，那不仅被动，而且生活质量也必定比较低，看上去他虽然是在前进，但是他总是会对生活不满足。

总的来说，创业首先心里要有一个明确的欲望、一个明确的梦想，想去做点什么，然后排一排怎么去做，接着在做的过程中尽力去调整你的驱动力，去做一些自己熟悉的事情。大家在企业里工作也是这样，在企业里给自己立一个目标：三年之后我要做到什么样的职位，然后再去排一排怎么样去做，了解一下走什么样的路径才可以做到，然后还是去调整自己的状态，那样去做就很容易实现自己的目标。用一句话说，那些成功的人士也是些普通人。

创业经验分享：创业缘起 无心插柳

想打工没打成

分享人：袁国华 / 教育人生网CEO

公司成立于2004，主营招生考试、培训求学的资讯与报名网站

博士毕业以后，我的导师推荐我去一家日本投资的软件公司做常务副总，本来是挺好的一个选择，谁知这家软件公司后来发生了变故，原先的投资方决定撤资了，就没去成。我原本是想打工的，但是后来打工机会没有了，想想，索性自己创业吧，就创办了上海易仁信息技术有限公司，这个过程多少有些巧合。我在这家公司做了三年，从第一年六十多万营业收入做到第三年七百多万营业收入，团队从五六人发展到四十多人，对一个小型或者中型的软件企业而言，易仁的收益应该说相当不错。

当然，我第二次创业就已经是有意为之了。2004年年底的时候，我们打算重新成立一个软件公司，预计五年内盈利可以达到两千万元左右，但问题在于，虽然我们可以预计公司的收益会不错，但如果我们始终没有自己的核心产品，那就很容易会被替代，这让整个团队很苦闷。所以那时我们一边继续做对日外包服务，另一方面也开始研发我们自己的项目。考虑到成长速度和成长空间，我们想尝试一些新的领域，所以就选择了互联网，而当时因为我的另一个身份还在交大任职，有一些资源，所以想从事一些与教育相关的工作。多方思量下，我决定创办“教育人生网”，因为我觉得基于互联网的在线教育是一个非常有前途的行业。

我挺喜欢学习的，身边始终有书。我总是能透过这些书去思考问题，去观察我们的企业、去了解我们的行业、去找一些比较资深的朋友聊天、沟通来引导我把这个企业做得更好。我觉得一个企业家在做企业的过程，只有不断地思考、学习才会不断地有收获，才能及时调整自己。企业家要有不断地揭露自我、否定自我、超越自我的心态。

这件事情我不去做太亏了

分享人：徐湘涛 / 篱笆网副总经理

公司成立于2003年，主营家庭生活消费交易网站

“想创业的人”这种提法本身是有问题的。如果一个人因为不喜欢手头的工作、不喜欢朝九晚五的生活或者不满意到手的工资才决定去创业，这种人往往没有办法成功。只有当他觉得，这件事情我不去做太亏了！做这件事情绝对是一个机会！现在不做，以后我一定会后悔的！他才去创业，那他成功的机会才会比较高。也就是说，要让创业机会来找你，而不是你去找创业机会。当然，首先你要培养自己辨别机会的能力。

并不是所有的人都适合创业，相对来说可能男性更适合一些，女性则更喜欢安定，想的也比较多，做决策相对困难。由此可见，我认为创业者首先要果断，有决断力，因为不果断就会错失机会。其次，创业者要有强烈的自我成就的欲望，只有这样才能驱使你自发的去追求更大的成功，去接受更大的挑战。但是同时，创业者不能对金钱有太强的欲望，这样的人或许可以成功，但在当前中国各方面体制越来越趋于完善的时候，一夜暴富的机会会越来越少，越来越需要企业主遵循市场规律去经营赚钱。所以，你对成功可以有很高的期望，但是不能对钱有很高的期望，这个说法虽然有些绕，但是绝对不矛盾。

路边结缘

分享人：张坚 / 优爱助盲协会（中国都是爱心人协会）理事长

机构成立于2006年，主营盲人和弱视群体的扶助

我创业太偶然了。有一天我出去玩，看到一个流浪儿，我多问了一句：“晚上有地方去吗？没有的话就跟我回家吧。”结果，我把他领回家抚养了三年半，把他从1.4米不到养到1.87米，教他读书认字。虽然后来他还是离家出走了，但我从那时候起就有了想法，告诉自己要组建一个团队、专业而专注地做这样的事业，于是我就创办了“爱心家园”。如果不是因为遇到这个孩子，抚养他并产生了感情和责任感，我可能不会创业。