

创业教父

知名互联网巨头的创业笔记

徐常伟◎著



文化发展出版社
Cultural Development Press

创业教父

知名互联网巨头的创业笔记

徐常伟◎著



文化发展出版社
Cultural Development Press

图书在版编目 (CIP) 数据

创业教父 / 徐常伟著. —北京:文化发展出版社
有限公司, 2016.9

ISBN 978-7-5142-1503-8

I. ①创… II. ①徐… III. ①长篇小说—中国—当代
IV. ① I247.5

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2016) 第 209710 号

创业教父

徐常伟 / 著

责任编辑:肖润征

责任校对:岳智勇

封面设计:天鹭设计室

责任印制:孙晶莹

出版发行:文化发展出版社(北京市翠微路2号 邮编:100036)

网 址:www.keyin.cn www.pprint.cn

经 销:各地新华书店

印 刷:三河市冀华印务有限公司

开本:700mm×980mm 1/16

字数:300千字

印张:20.5

印次:2016年9月第1版 2016年9月第1次印刷

定价:39.80元

ISBN:978-7-5142-1503-8

目录

1	十字路口	001
2	贵人指路	011
3	避其锋芒	020
4	志同道合	032
5	阴险小人	041
6	本性难移	052
7	初恋女友	065
8	联手剿杀	078
9	B轮融资	088
10	屌丝逆袭	101
11	南下取经	113
12	分道扬镳	124
13	“傀儡”棋子	137
14	一意孤行	148
15	暗中做局	161

16	故伎重施	170
17	郊外别墅	181
18	鱼和熊掌	194
19	“蜀地”求生	207
20	定军令状	217
21	风口浪尖	228
22	合纵连横	239
23	安插眼线	249
24	乱中取胜	260
25	局势突变	270
26	独立王国	281
27	内斗漩涡	292
28	行业公敌	301
29	被逼出局	312

十字路口

“王侯将相宁有种乎？”张成铭喃喃自语着。

伴随着第一次浪潮的结束，中国的互联网行业何时将会迎来第二次浪潮？第二次大浪潮的趋势是什么？又会涌现出什么类型的巨头公司？巨头间的战争，是否意味着互联网行业的《三国演义》即将到来？

最关键的是，自己这个“小卒子”该如何把握住风向，成为有分量的角色。

夜色阑珊，窗外的北京城灯火璀璨，一派繁荣景象。约 10 分钟后，飞机降落着陆。张成铭的心，也随之沉。

“久违了，北京，我张成铭又回来了。”下了飞机，他在心中默念着。“又”字说明，张成铭和北京，曾有过一段不解之缘。

三年前，张成铭从北京的一所二流院校毕业。毕业后不久，金融科班出身的他，原本可以凭导师的推荐进入一家银行上班，但令人意想不到的是，张成铭谢绝了导师的美意，选择了一家名为“大可”的互联网公司（简称“大可”），成为 IT 从业者。大学期间，张成铭就对互联网表现出浓厚的兴趣，除了经常上

网浏览一些知名论坛之外，还四处收集和互联网有关的书籍学习。按眼下时髦的词来形容，他是个不折不扣的“极客”。

当时，中国的互联网正迎来第一次浪潮，呈如火如荼之势。大量资本涌入、国际巨头争相抢滩、门户和搜索网站相继上市……创造了一个又一个财富神话，制造出一批又一批亿万富翁。张成铭发现，其实，绝大部分的互联网公司都处于亏损状态，但只要你编一个好故事，各路资本就会接踵而来。与此同时，伴随着实力的壮大，同类甚至不同类公司间的擦枪走火时有发生。战争的最终目的，一是为扩大版图，二是为兼并收购。

其格局，可谓乱象丛生。

不过，越是乱，张成铭越是有盼头，乱世方能出英雄。

大可的总部位于北京郊区的一幢居民楼里，主攻中文实名网站。创始人名叫周钧韬，人称“老周”，科班出身，大张成铭8岁。周钧韬带领的团队，人数并不多，不到30人，却个个皆是精英。张成铭加盟后，选择了较为熟悉的上网助手领域。仅仅花了两年不到的时间，大可便异军突起，成为业内为数不多的实现盈利的公司。一时间，一拨又一拨的风投机构和投资人纷至沓来，争着抢着要投资和收购大可。经过一番甄选，周钧韬一锤定音，将大可作价1.2亿美元，卖给了国际巨头智源科技。周钧韬任智源科技中国区（下面简称“智源中国”）总经理，张成铭等老臣子也跟着加入了智源科技。相比之下，智源科技的平台要比大可大得多。张成铭原以为找到了好码头，待时机成熟，自己就可以出来闯荡江湖了。

不过，好景不长，短暂的“蜜月期”过后，周钧韬和智源的创始人郭腾义间的矛盾越闹越大。最终，周钧韬负气出走，他的团队也被赶出了智源中国。此后，周钧韬做起了天使投资人。张成铭则在北京逗留了一段时间，本想创业、闯荡互联网江湖，为此还注册了一家公司。可光凭他一个人，既非科班出身，又没有拿得出手的项目，更没有资金，创业等于是在空谈。万般无奈之下，张成铭决定暂时回江西老家。经人介绍，他进入一家国企做小职员。但他的心，

一直在北京，一直在互联网上，一直想着创业。

昨晚，张成铭接到周钧韬的电话，让他速回北京，有要事相商。另外，周钧韬还透露，大可的许多老员工也会到场。周钧韬召集老员工开会，葫芦里卖的到底是什么药？莫非，他准备卷土重来，再次进军互联网行业？

往事历历在目，张成铭唏嘘不已。

离开江西老家进京时，张成铭和父亲大吵了一架。在父亲眼里，他的选择是极其幼稚的，是对自己人生的不负责任。可最终，张成铭还是顶着压力，再次踏上了进京之路。道别时，父亲甩下一句狠话：“你敢迈出家门一步，咱们就断绝父子关系。”

张成铭心里清楚，父亲说这话并非是真的想和他断绝父子关系，而是为挽留他的无奈之举。回想这一切，他的眼眶不禁湿润了。

不成功，便成仁。

要是这次在北京城再闯不出什么名堂，还真是无颜见江东父老了啊！

坐上出租车，张成铭直奔王府井大街。来之前，他联系过几个之前搭档过，关系又比较近的同事，他们也都在周钧韬的邀请之列。被智源中国扫地出门后，他们几个一直留在北京打拼，干的也基本上是老本行。也许，他们了解到的信息会更多。

张成铭到达王府井附近的一家火锅店时已近8点，三位昔日的老“战友”正围在一起，涮着羊肉。

齐文东，35岁，原大可的二号人物，副总裁。大可创办之初，他就鞍前马后地跟着周钧韬打天下，是大可的功勋老臣。

徐泽丰，28岁，与张成铭同岁，是张成铭曾经的搭档，负责大可的上网助手开发业务。

张晨蕊，24岁，在大可时，和张成铭、徐泽丰同在一个团队，充当两个人助手的角色。

三个人中只有张晨蕊是土生土长的北京人，齐文东和徐泽丰，一个来自广东，一个来自湖北。

“成铭，你总算来了，就差你一个了。”齐文东站起身，拍了一下张成铭的肩膀，示意他坐到自己旁边的位置上。

“齐总，接到周总的电话后，我是马不停蹄地从江西老家往北京赶。好在航班没有延误，要不然真不知道什么时候能到。”

“到了就好，到了就好。明天上午，我就带你们去见周总。”

“齐总，其他人呢？”张成铭稍稍一顿，又问，“听周总说，之前大可的绝大部分老员工都归队了。”

“有些已经到了，有些正在赶来的路上。”齐文东涮了一大块羊肉放到张成铭的碗里，突然间压低嗓门道，“岂止是老员工，就连一部分智源中国的骨干，也会加盟我们崭新的团队。”

“智源中国的骨干？”张成铭惊疑地问。

周钧韬召集老部下东山再起，在他的预判之内，但明目张胆地挖智源中国的墙脚，则出乎他的意料之外。显然，周钧韬对智源中国是有恨意的。恨意的源头，张成铭也能猜出个七八分：一是周钧韬和智源美国总部的矛盾，包括和掌门人郭腾义间的貌合神离；二是智源中国收购大可后，不出两个月，郭腾义就将大可转卖给了另一家互联网公司——极光网络。同时，智源科技也成了极光的股东之一。

自始至终，周钧韬都被蒙在鼓里。

对于极光网络（下文简称“极光”），张成铭还是有些了解的，因为极光是第一家找大可谈并购的公司。极光的创始人名叫蔡崇云，浙江人。当初，极光的报价是8000万美元，当即就被周钧韬否决了。一来，周钧韬认为蔡崇云的报价过低，低于他的底线。二来，蔡崇云走后，周钧韬曾说过一句话：“就他蔡崇云，长得跟外星人似的，这辈子能有什么出息？大可卖给他，岂不是被糟蹋了？”换言之，周钧韬打心眼里是瞧不上蔡崇云的。

“郭腾义和蔡崇云不仁在先，我们选择不义，顶多算是扯平了。”齐文东愤愤然道，“当初，周总在智源中国时，受尽了他们二人的奚落和排挤，是他们联手把周总赶出智源中国的。我们带几个人走，那又如何？”

郭蔡二人联手排挤周钧韬，张成铭还是头一次听说。这也正常，他只是个普通的小角色，高层间的明争暗斗，他岂能一览无余？

“齐总，这次咱们将主攻什么领域？”张成铭问出了最关心的问题。

从某种意义上而言，周钧韬想要做哪个领域，或者说，以什么点为突破口，很重要，将直接关系到东山再起的命运。

“成铭，关于这个问题，明天见到周总后，答案就自然揭晓了。”齐文东卖了个关子，转移了话题，“你看，光顾着聊天了，先吃菜，先吃菜。”

吃完饭，齐文东称有事，先行离开了，只剩下张成铭、徐泽丰和张晨蕊三人。相比之下，张成铭和他们二人的关系要好于齐文东。毕竟，三个人曾是一个团队里的搭档，有着极为不错的私交。齐文东则不同，他是公司的高层，是周钧韬的心腹大臣，无形间就和下面的人有了距离。

出了火锅店的门，寒风刺骨。初冬的北京城，昼夜温差极大。这个点的温度，估摸着在零摄氏度以下。

“泽丰，晨蕊，你们看我这大包小包的，还是先找个地方安顿下来，咱们再好好聊聊。”

张成铭原打算暂住在徐泽丰的出租房里，两个人挤一挤，等安顿下来了再找房子，总要比住旅馆划算许多。不过，最近，徐泽丰的父母正在北京，他租的房子本就不大，再去打扰就不好意思了。

“张哥，老徐那边的情况，我也了解。要不这样，你就先住我那里吧，反正我也是一个人在住。”张晨蕊像是看穿了他的心思，提议道。

“晨蕊，这……这恐怕不太好吧……”

“张哥，你是怕孤男寡女、干柴烈火呢，还是怕我吃了你呢？”说着，张晨

蕊俏皮一笑。

“晨蕊，没有的事。”张成铭的脸，唰的一下就红了，“就是怕打扰你。”

“张哥，我看这件事就这么定了。大家在北京城闯荡，都挺不容易的。我这个人很容易满足的，待会儿你买串糖葫芦给我吃就当交房租了，山楂的，原味的。”

张晨蕊的家，位于国贸附近的一个新小区，张成铭去过几次，三室两厅，160平方米左右，装修得也挺别致。能在北京拥有这样的房子，可见张晨蕊的家庭背景不简单。关于她的家世，张成铭极少听张晨蕊提及。只知道她的父母一直在国外，家里还有一个大她十来岁的姐姐，其他的一概不知。

正巧，小区楼下有个卖糖葫芦的流动摊，张成铭便买了一串犒劳张晨蕊。

上了楼，进了屋，张晨蕊第一件事就是打开空调，将温度定格在25摄氏度。待她烧开水、沏上茶，整个屋子已有了暖意，恍如春天。

“老徐，晨蕊，这北京城就是不一样，连空气里的味道都不一样，特别好闻。”张成铭喝了口茶，惬意地说道。

张晨蕊笑着问：“张哥，听你的意思，是打算留在北京城，继续跟着老周干喽？”

“晨蕊，成铭现在纠结的，不是留不留在北京城。既然他选择了回来，就肯定会留下来。”徐泽丰接过话茬道。

“那张哥在纠结什么呢？”

“如果我没猜错的话，成铭现在考虑的是，要不要继续跟着老周。”

张成铭郑重地点了点头说：“泽丰，知我者，非你莫属。”

“不跟着老周，难道还有别的路可走？”张晨蕊噘着嘴问，一脸的茫然。

“创业！”

张晨蕊越听越糊涂：“创业？怎么创业？还是在互联网领域吗？”

“是的，还是在互联网领域。”谈到创业，张成铭换上了激动的表情，眼中发着光，“眼下，互联网行业的第一次浪潮已近尾声。不过，可以肯定的是，接

下来肯定还会有第二次、第三次，甚至第N次浪潮。而且，互联网取代传统行业是大势所趋。想要把握住时代的脉搏，成为一方诸侯，乃至统领江湖，创业是唯一的出路。跟着别人，干得再好，也只不过是职业经理人，是别人手上的一颗棋子。”

“张哥，你凭什么去创业呢？”

张晨蕊的发问，直戳张成铭的软肋。凭什么？换言之，就是是否具备了创业的条件。这段时间，张成铭也一直在琢磨这个问题。想要在互联网行业闯荡，首先要有一个团队，有人懂管理，有人懂技术，有人懂公关。张成铭的生活圈子本就不大，能接触到的人，绝大部分都是大可原来的员工。此次回京，他打算物色几个志同道合的“战友”，好好地聊一聊共同创业一事，徐泽丰和张晨蕊是首选。其次，创业需要一个好项目。张成铭打算先从图片软件入手：一来，他对修图这类事情，还是非常感兴趣的；二来，根据他的预判，将来图片软件大热是肯定的；三来，现在玩图片软件的公司几乎没有，不至于一上来就被人围剿，甚至胎死腹中。再次，创业需要资金。这一条，对张成铭来说，是盲区。从业伊始，他只是个小兵小将，从未接触过风投，也不认识风投圈的人。但他很清楚，互联网是个极为烧钱的行业，想要赚钱，首先要学会烧钱。烧到实处，烧出名堂，才能转化为利润，并且要做好长期烧钱的准备。最后，创业还需要勇气，畏首畏尾、思前想后是成不了大事的。

以上四点，是一个创业者必备的条件。可张成铭真正拥有的，只有勇气，就连志同道合的“战友”，也未必有。眼下，周钧韬正广发英雄帖，招揽旧部，要是徐泽丰和张晨蕊选择了跟着老周干，他还能找谁去呢？另外，他对图片软件只是抱有兴趣，要说有多精通，也谈不上。光凭一腔热血，就想在竞争残酷的互联网行业杀出一条血路，难哪，难于上青天。但一味地自怨自艾，更是于事无补。

张成铭边思量着，边道出了自己的想法。末了，他又添了一句：“有些话，刚才当着齐总的面，不好说。”

言外之意，徐泽丰和张晨蕊才是他真正信任之人。

“张哥，你哪天决定创业，我哪天就跟着你干。”张晨蕊表态道。

“晨蕊，谢谢，谢谢你的支持。”说完，张成铭又望向徐泽丰。

在他心目中，徐泽丰的态度要比张晨蕊的更重要。他和徐泽丰，一个懂产品，一个懂技术。事实证明，两个人是非常不错的搭档。至于类似于张晨蕊这样的助手角色，并不难找。

“成铭，就事论事，我就问你一个问题，创业的资金从哪里来？”

“泽丰，要是能找到资金的话，离开智源中国那会儿，我就开始干了，何必等到现在呢。”

“也就是说，这个问题你一直都没有解决。想要在互联网行业创业，没有钱，没有几千万美元，一切将无从谈起。”

张晨蕊眼珠子转了转道：“资金方面，我倒有路子，我姐姐是一家跨国投行中国区的负责人。这些年，他们公司也投资了不少互联网项目……”

徐泽丰打断道：“晨蕊，感情归感情，生意是生意，这是两码事。但我也不否认，有希望总归是好事。”

“泽丰，说说你的具体想法。”尽管被徐泽丰泼了冷水，张成铭还是微笑着问。

“成铭，你也知道，我当初选择互联网，只是单纯地出于对这个行业的喜爱。谁要是能给我一个平台，让我去钻研，我就心满意足了。不像你，有那么大的抱负。”徐泽丰推了推鼻梁上的眼镜，继续说，“既然你让我谈谈我的看法，那我就谈谈。我认为创业最关键的是时机，天时地利人和，七分努力，三分运气。对你而言，眼下并非最好的时机。另外，我觉得你可以换个角度去想，何不先跟着老周干一段时间，以此为跳板，积累人脉和资源，等时机成熟，再去创业呢？”

张成铭仔细地聆听着，时而眉头舒展，时而紧皱。徐泽丰的意见虽保守，但却是大实话。的确，跟着周钧韬这样的业界大佬，除了可以积累人脉和资源，

还可以学到不少经验，尤其是他的互联网方法论和思维，以及如何研发产品。这些东西，可都是无价之宝。

如果说张成铭是匹千里马的话，那么，周钧韬就是发掘他的伯乐。

前些年，张成铭在大可，从一名小员工做起，一直到负责一个部门。这其中，和周钧韬的赏识是分不开的。

“泽丰，容我再考虑考虑吧。”

仅仅因为徐泽丰的几句话就彻底断掉了创业的念头，这不符合张成铭的个性。更何况，张晨蕊刚刚说了她要找投资的渠道，就更不能如此轻率地放弃了。

“张哥，既然一时间想不通，就先放一放。”张晨蕊又端来一盘切好的水果说，“咱们呢，换个话题，来次煮茶论英雄。你们说，如今的互联网行业，哪几个大佬最有实力？周总又处在哪个位置？还有，周总这次东山再起，到底会玩哪个领域？”

“这几个问题，还是成铭来回答吧。以前在大可，要说谁对互联网的历史研究最透彻，成铭排第二，没人敢排第一。”

“泽丰，你又笑话我了。不过，有个观点我一直是很赞成的，历史是现实的一面镜子。”

“张哥，快说，你快说嘛。”张晨蕊望眼欲穿，用崇拜的眼神看着张成铭。

“人家说，三十年河东，三十年河西。但这话放在互联网行业，是不适用的。三年河东，三年河西，甚至时间更短，才更为贴切。三四年前，最风光的是几大门户网站接连上市，一时间风头无二。之后，陈启锐的华鼎崛起，占据了半壁江山。张军和陈启锐都曾登上过富豪榜头把交椅。所以说，现在就像水泊梁山一样给大佬们排座次，为时过早了。但随着彼此的交战和兼并收购，会形成一种局面：出现几家大型的公司，甚至是寡头企业，稳居行业的前列。我心中的前三甲，蔡崇云的极光网络是其中之一。其一，极光的整个构架和生态圈布局很到位，也比较完善。其二，极光的背后有大财团的支持。而且，近两年，极光和几个抢滩他们中国市场的国际巨头交过手，皆占了上风，这就更激

发了蔡崇云的信心。其三，蔡崇云有着极强的个人魅力。另外两个的话，一个是李星河的宏远，另一个是张问天的万众。李星河偏居鹏城一隅，深谙韬光养晦之道，将来肯定大有可为。张问天科班出身，又和华尔街那帮投行关系密切，成为巨头之一也是指日可待。老周的话，在格局方面，还是略输这几个人的，暂居第二集团吧。至于老周要玩哪个领域，泽丰，你一直待在北京，了解的信息应该比我多吧。”

徐泽丰缓过神，顺着张成铭的话往下说：“如果我没猜错的话，老周极有可能主攻搜索领域。”

张晨蕊追问：“理由呢？”

“第一，万众在美国上市一事，极大地刺激了老周。要知道，当初大可无论在流量还是收入方面，都是完胜万众的。结果，万众一上市就有了几十亿美元的市值，而大可仅仅以1.2亿美元卖给了智源科技。这种差距对老周来说，是数字上的，更是心理上的。第二，老周被赶出智源中国后，他对郭腾义是有恨意的，而智源科技的主营业务之一，也是搜索。依老周的个性，势必会以牙还牙。第三，据我了解，老周花高价从智源中国挖来的人，大多都是搜索业务的核心团队。因此，一向心高气傲的老周，是打算在搜索领域，同时对万众与智源科技开火。”徐泽丰说到这里，顿了一下，最后又补充了一句，“这也是老周最为致命的弱点，过于高估自己，低估对手。”

话题更上一层楼，三个人围绕着周钧韬又攀谈了一番。徐泽丰离开时，已近午夜。

张成铭冲过澡，回到张晨蕊布置好的房间，感觉格外温馨。再次道过谢，他关上了门。尽管奔波了整整一天，但此刻的张成铭却丝毫没有睡意。他站在窗前，看着窗外的北京城，陷入了沉思。

是即刻创业，还是等待时机再创业？

摆在他面前的，是人生最重要的一次抉择。

贵人指路

次日中午，张成铭和张晨蕊与徐泽丰碰面后，三人搭乘公交车前往通州——原大可网络的大本营。倒了好几趟车，到达大本营时，本就不大的会议室已挤满了人。一部分，是张成铭认识的、原大可的老员工；另一部分，则素未谋面，不出所料，应是周钧韬从智源中国刚挖来的技术骨干。周钧韬和齐文东正在和他们寒暄着。一起陪同的，还有原大可的 CTO（首席技术官）高强。

张成铭对高强一直没什么好感，觉得他心胸狭窄，睚眦必报。在大可时，要不是周钧韬罩着自己，估计早就被高强排挤出局了。离开智源中国后，高强曾南下杭州，加盟蔡崇云的极光网络，但据说混得并不如意。

张成铭毕恭毕敬地走到周钧韬的跟前，叫了声“周总”。周钧韬转过身，伸出手：“成铭，我知道你肯定会回来的。”

周钧韬的声音虽轻，却极有气势，仿佛一切尽在他的掌控之中。这就是张成铭认识的周钧韬，微胖，长着一张娃娃脸，脸上总是挂着一丝笑容，鼻梁上的眼镜更是为他添了几分学究气。但周钧韬最让人捉摸不透的，就是那双藏在

眼镜后面的眼睛，深不可测。因此，在互联网界，周钧韬一直有“笑面虎”之称。据说，这个外号是极光的创始人蔡崇云给他起的。私下里，他也在员工们面前提及过“笑面虎”这个话题，他说“笑面虎”也好，总归是一只老虎。这就是周钧韬的个性。

随后，张成铭对高强微微一笑，算是打过招呼。

待人员到齐后，周钧韬、齐文东和高强走上了临时搭建的主席台。周钧韬并没坐下，而是直接站着，开始了他的“誓师大会”。周钧韬平时熟读兵法和各种史书，他最崇拜的人就是毛泽东，乃至言谈举止，都会去模仿。

“今天把大家召集到一起，就一件事：我周钧韬准备二次创业了，继续投身互联网这片蓝海。而且，是和大家一起创业。众所周知，我的第一次创业总体上还算是蛮成功的。要说有败笔的话，就是上了‘鬼子’的当，把大可卖给了郭腾义的智源科技。现在回头想想，真的是连肠子都悔青了。再加上原本各方面都不如大可的万众挂牌上市，市值达几十亿美元，这就更刺激了我创业的雄心。他张问天能，我周钧韬就更不在话下。当然，选择再次创业的最主要原因，是看到了互联网的美好前景。为了梦想，我个人的梦想，大家的梦想！对于在座的每一个人，只要你们有能力，我都将给予你们相对独立的创业平台。另外，只要好好干，还会分到公司的股权。届时，你们就是新公司的主人和股东！”周钧韬恍如演说家，言语极具煽动性，“想必大家一定会好奇，再次创业，我会主攻哪个领域。现在，我亲自来揭晓答案：第一，玩搜索；第二，做中国供应商。这是两个根本点，接下来，新公司还会涉足其他领域。原大可的老员工应该都清楚，我的互联网方法论其实很简单，一是多线作战，二是农村包围城市。两者相辅相成。最终的目的，是为了包围敌人、围剿敌人！”

周钧韬喝了口水，继续滔滔不绝道：“但我这次的战术会有所变化，以闪电战为主，速胜。在此之前，我已经融到了2000万美元的资金。只要我们的业务展开，B轮融资也不是什么大问题。我的预期是，新公司两到三年上市。等到了2008年，你们都不用上班，好好地待在家里看奥运。我就说这些，大家愿不

愿意加盟新公司，全凭自愿。但三天之内，必须给我一个明确的回复，过期不候。”

周钧韬话刚说完，底下的窃窃私语声便此起彼伏。张成铭没有跟身旁的徐泽丰和张晨蕊讨论，而是一个人坐着，静静地思考着。从周钧韬刚才的话中，他读出了几条信息。第一，这次创业，周钧韬更多的是扮演投资人的角色。也就是说，他会相应地放权，给有能力的人提供平台。这一点，倒是挺对他胃口的。倘若周钧韬能给他提供独立的运作空间去锻炼，作为创业前的跳板，何乐而不为呢？第二，周钧韬不仅要玩搜索，还要做中国供应商。换言之，他不仅把智源科技和万众当成了敌人，顺带着把矛头还指向了蔡崇云。一直以来，蔡崇云的极光都是中国供应商的最大合作方之一。同时树立三个敌人，周钧韬还是一贯地自信。可到底有多大的胜算呢？至少以张成铭的角度看，胜算不大。第三，早早地完成了A轮融资，并开始着手B轮融资，可见周钧韬是筹划已久。

张成铭再次陷入了纠结和犹豫。

誓师大会画上了句号，周钧韬又特意把旧部中的一批精英留了下来，开了个小会，张成铭和徐泽丰在列。小会上，周钧韬并未过多地谈及互联网，而是和大家谈感情，进一步笼络人心。结束后，他又送给每个人一本精装版《三国演义》，并语重心长道：“眼下的互联网江湖，胜似《三国演义》。大家回去以后，我建议都好好地读一读这本书。不仅要读，还要精读、研读。等你读透了，也许将来有一天，你们中的某些人，也会成为一方风云人物。”

等张成铭和徐泽丰下了楼，张晨蕊正在楼道里等着。

“张哥，老徐，老周是不是把你们叫去继续洗脑了？”

张成铭笑着回应：“也不是，打打感情牌而已。”

“张哥，老徐，那你们两个人的最终决定呢？”

“我觉得跟着老周干挺好的，独立的平台、股权激励都很吸引人。而且，我相信绝大部分人会选择跟着他干。”说完，徐泽丰才发现自己失言了。毕竟，张