

★★★★★ 季加海 亦东 编著



90%的天才都是靠后天培养的

我们相信每个孩子都行

只要你愿意

培养神童不再是梦！

下一个神童 就是你



WUHAN UNIVERSITY PRESS

武汉大学出版社



下一个神童 就是你

季加海 亦东 编著



WUHAN UNIVERSITY PRESS
武汉大学出版社

图书在版编目(CIP)数据

下一个神童就是你/季加海,亦东编著. —武汉:武汉大学出版社,
2012.10

ISBN 978-7-307-10206-4

I. 下… II. ①季… ②亦… III. 天才教育—儿童教育—家庭教育
IV. ①G78 ②G763

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2012)第 236551 号

责任编辑:郭 静

责任校对:王 建

版式设计:韩闻锦

出版发行:武汉大学出版社 (430072 武昌 珞珈山)

(电子邮件: cbs22@whu.edu.cn 网址: www.wdp.com.cn)

印刷:湖北民政印刷厂

开本: 720 × 1000 1/16 印张:12 字数:212 千字 插页:1

版次: 2012 年 10 月第 1 版 2012 年 10 月第 1 次印刷

ISBN 978-7-307-10206-4/G · 2624 定价:29.50 元

版权所有,不得翻印;凡购我社的图书,如有质量问题,请与当地图书销售部门联系调换。

自序

作为常年奔波在新闻前线的记者，我们经常接触到很多鲜活的题材，特别是在与那些育子（女）成才或自学成才的主人公的交流过程中，我们常常被他们身上体现的精神震撼。正所谓“生活远远大于想象”，不深入实际，我们根本无法体会到主人公身上那源源不断的精神力量。作为新闻记录者，我们常常为能将主人公成功的经历付梓发表而深感荣耀。那一个个鲜活的故事，那一段段感人的经历，那一句句至理的名言，时至今日，依旧记忆犹新，一切都仿佛发生在昨天。

经常，在每一篇育子（女）或成才的文章发表后，我们都会接到无数读者的电话，要求与主人公进行深入的交流。我们曾采访发表过一篇署名为《一门三杰：这个“培优”老爸教育出了三个神童》的文章，讲述了一位华裔父亲将三个自闭症孩子培养成世界名校博士、知名科学家的故事。文章发表后，我们在武汉接待了一位来自黄冈乡下的母亲，这位母亲一见到我们就哭诉，请我们务必帮忙，联系到这位华裔父亲救救她的孩子。原来，这位母亲的孩子曾经也是神童，高中毕业于全国名校黄冈中学，大学毕业于理科翘楚清华大学，硕士毕业于美国著名的耶鲁大学，然而却因为不善人际交往，在被美国公司录用步入社会工作后，竟患上严重的自闭症，最终被辞退回国，整日待在黄冈乡下老家闭门不出。这个曾让父母荣耀半生的孩子如今竟成了父母最揪心的人。这位母亲联系上文中的华裔父亲后，又带着她的自闭症儿子不远千里去北京拜访，向这位杰出的华裔父亲“寻诊问药”。

可怜天下父母心，我们在为这位华裔父亲做出的杰出成就欢呼的同时，也为那位乡下母亲暗暗揪心。作为新闻记录者，我们的使命，就是把每个人的故事真实地记录下来，如果这些文字能给予读者现实中的帮助，那将是对我们最高贵的奖赏。

我们也接到很多读者的电话，要求将这些真实的经过翔实采访的育子（女）或成才故事结集成册，他们觉得，虽然在当今社会，媒介相当发达，然而繁琐的信息，不是人云亦云，就是东拼西凑，或是离自己的生活太遥远，让人将信将疑。特别是对家长或学子而言，想从媒介领悟到一些有用的思想指导自己的行为，却往往无所适从。

因此，我们怀着一种使命感，同时在对曾经采访过的主人公的近况进行回访后，重新撰写，将 28 篇文章编著成册。本书以神童为中心，以故事为线索，以实用性和指导性为主旨，试图让读者了解这些神童成才背后独特的成功经验以及育子（女）绝招。

比如华裔神童谢家华，这位 15 岁就考上哈佛大学的天才创办了全球最大的网络鞋店 Zappos 后，竟然奇迹般狂赚了 30 亿美金。要知道，他刚刚大学毕业时，曾因为创业失败而负债累累。然而，他抓住了生活中一闪即逝的灵感，最终成为了个中翘楚，成了无数年轻人望其项背的偶像。他的成功故事，被母校哈佛大学商学院三度列为教案研究。面对笔者采访时，谢家华说：“与其追逐财富，不如让财富追逐你。”正是他独辟蹊径的天才头脑，使得他在 30 岁时就成了亿万富翁，而且其身价是 30 亿美金。

比如著名教育家马弘毅，当他的女儿马宇歌考入牛津大学攻读博士时，他从北京主动给笔者打来电话讲述了培养女儿的独特故事，并借到武汉出差的机会再次接受笔者采访，深入交流其育女真经。《中国女孩游学世界名校，放手的父爱一路高“歌”》一文发表后，读者纷纷来电，要求与马弘毅先生交流。马弘毅先生多次对读者讲述培养女儿的独特心得：“你的孩子刚出生时可能不是天才，但通过后天培养，可以让你的孩子做出比天才更突出的成就和贡献。”近日，笔者对马弘毅回访女儿马宇歌的近况时，马先生高兴地告诉笔者，马宇歌已经被全球著名的顶级智库——位于华盛顿的“布鲁金斯学会”评选为全球青年领袖，该会专门出资邀请她去美国做访问学者。以上成就，全部降临在一个刚刚 24 岁的美丽大方中国女孩身上，实在令人羡慕！

正是因为有了这一个个鲜活的故事、真实的经历和独特的育子（女）和成才经验，才使得本书内容丰富，每个故事都能向读者展示一个丰富多彩的世界。我们希望读者能在文章中找到适合自己的育子（女）和成才经验，或

许，下一个神童，就会出现在你身边；或许，下一个神童，就是你！

笔 者

二〇一二年九月于武昌狮子山

目 录

自 序	001
-----------	-----

传奇神童篇

网络鞋店神话：15 岁上哈佛的华裔神童狂赚 30 亿美金	003
另类成才：那个古董神童身价过亿	010
俄罗斯“天文神童”沉浮记	016
神奇！那个 5 岁读大学的埃及天才 9 岁被微软聘用	022
年薪百万，世界最甜蜜工作拥有者是神童	028

父田打造篇

中国女孩游学世界名校，放手的父爱一路高“歌”	037
一门五神童，英国父亲开创“天才”复制法	043
“君子协议”不相认，外长李肇星和哈佛神童的另类父子情	050
因势利导，多动症儿子竟成天才发明家	057
另类教子，三招打造超级神童	063
墨西哥小神童传奇：大学小学一起读	068
中国父亲育神童：美国众名校一门 6 博士	073
一边上小学一边教大学，全球最小 8 岁大学讲师传奇	078
神童接力，父子三杰惊世界	084
PK 美国“虎妈”！中国“狼爸”打出北大三杰	091
一门三杰：这个“培优”老爸教育出了三个神童	098
亿万富翁极端训子：那是慈父对瘫儿的泣血拯救	105
搬运工自编“土教材”，如山父爱托起高考状元	112

伴女闯天下，妈妈的心灵鸡汤妙方托举出天才世界棋后	119
--------------------------------	-----

自学成才篇

中国神童：看我如何夺得麻省理工学院 300 万奖学金	127
7 岁当上财政顾问，数学神童拯救英国经济	133
中国神童女孩哈佛当“总统”	140
最牛哈佛华裔神童：那个自学成才的“疯子”年薪百万	145
惊奇，那个美国物理学大学教师年仅 8 岁	152
向“钱”看齐，股票神童独树一帜成巨富	158

教育警示篇

澳洲神童骗局：我是“人工操纵”的天才画家	167
高处不胜寒，香港博士自杀背后高傲的心啊有多累	173
“伤仲永”，天才少年跌倒在成功之路上	179
后 记	185



传奇神童篇

与其追逐财富，不如让财富追逐你。



网络鞋店神话：

15 岁上哈佛的华裔神童狂赚 30 亿美金

——全球最大网络鞋店 Zappos 奇迹崛起纪实

2010 年 8 月 20 日，亚马逊公司宣布，他们已斥巨资 12.5 亿美元成功收购网络鞋店 Zappos。这是亚马逊公司创建以来最大一笔收购案，一时引起 IT 业界的高度关注。Zappos 网络鞋店由华裔神童谢家华创办，销售额逾 360 亿美元，如今是全球最大的网络鞋店，谢家华也因此被誉为“世界鞋王”。这位 15 岁考上哈佛的商业天才，刚刚大学毕业时就成了亿万富翁，却在 28 岁时赔光。2003 年时，谢家华还只是一个负债累累的失业青年，一次偶然机会，因为失恋的打击，谢家华萌生了创办鞋店的念头。谁也没有想到，谢家华的一次心血来潮，竟然掀起了互联网的又一场革命，不仅让他再次成为亿万富翁，更创造了让世人美叹的财富传奇。他的疯狂故事，被母校哈佛大学商学院三度列为教案研究。

赔光亿万财富，找到创业灵感

谢家华 1975 年出生于台湾，后跟随父母移民美国伊利诺伊州。谢家华从小对计算机特别感兴趣，15 岁那年，他以优异成绩考入哈佛大学主修计算机，成为哈佛大学计算机专业最小的学生，一时间轰动全球。

18 岁大学毕业后，谢家华像众多创造了 IT 神话的亿万富翁一样，和好友一起在只有两间卧室的地下室里开始创业。他成立了一家名叫 LinkExchange 的公司，从事软件开发。1998 年 11 月，微软以 2.65 亿美元收购 LinkExchange 公司。年仅 23 岁，谢家华就成为了亿万富翁。

在同微软的交易中获得丰厚收益之后，谢家华沾沾自喜，他抛开自己的

特长，将亿万财富投资股票和期货行业。隔行如隔山，股市的凶险很快让谢家华尝到了苦头，财富急剧缩水。那时，谢家华正在和朋友创办 Oracle 软件公司，他的财富缩水后，公司前途岌岌可危，而且连女朋友詹妮也对他有了意见。这一年，詹妮看中了一双意大利皮鞋，却没有她的鞋码，她让谢家华到意大利帮她定做，可那时谢家华被公司的事情闹得焦头烂额，哪有心思去处理一双鞋子的事情。事情的结局是，谢家华的公司最终破产，他的亿万财富全部赔光，而且他也收到了詹妮的分手信。

情人节那晚，谢家华约来大学好友赫尔利去酒吧喝酒浇愁。赫尔利当时从事网络销售，业绩平平，正为公司前途发愁，他听说了谢家华失恋的故事后，深有感触地说：“要是有那么一个网络鞋店，把某种款式的皮鞋全部买下来进行销售，那么你就不会遭受失恋的痛苦了。”一席话惊醒梦中人，处于失业中的谢家华来了灵感，他有了一个网上卖鞋的大胆思路。

说干就干，谢家华找来风投公司，向赫尔利的网店 ShoeSite 注入了 50 万美元从事网上卖鞋业务。不过“ShoeSite”太过直白，于是谢家华将公司更名为 Zappos，这是根据西班牙语“鞋子”一词 Zapptos 演绎而来。谢家华开始同赫尔利经营 Zappos 网络鞋店，不久，赫尔利将公司卖给谢家华，谢家华成了 Zappos 的首席执行官。那时是 2003 年，Zappos 是全世界第一个专门卖鞋子的网站。

谢家华的网络鞋店一推出，就在互联网上引起巨大反响，网友觉得这真是一个前所未有的新鲜平台，纷纷开始在网上订购鞋子。一些风投公司看好谢家华，向 Zappos 公司投入 4000 万美金。随着网站浏览量的增加，人力明显不够，谢家华发布招聘广告，但应聘者寥寥。有的人来时满怀激情，但看到简陋的工作环境和低廉的薪水后，马上又反悔了。只有一位叫温娜的女孩，不计报酬留在了 Zappos。温娜毕业于伯克利大学，专修市场营销。她的留下，让谢家华感动不已。

2004 年 6 月，Zappos 已经拥有近万名固定客户。但人气的增加随之带来资金的压力，要想拿到让客户满意的鞋子，就必须增加库存量甚至买断某种鞋子的销售权，这种需求要求谢家华建立大型仓库，并有丰厚的资金周转库存，这对谢家华来说无疑是巨大压力。如今，风投公司的 4000 万美金已经全部被谢家华花光了，要想让 Zappos 活下去，就必须重新找到风险投资！谢家华找到红杉投资公司，请求资金支援。红杉公司 CEO 默克表示：“我手里有亿万美元的风险投资，我也想把这些钱花出去，但你们的网站，还没有促使我掏钱的兴奋点。”

谢家华召开公司紧急会议，他自认为 Zappos 网络鞋店概念绝对领先，人

气和口碑也不错，默克所期盼的“兴奋点”到底是什么呢？争论犯难之际，在一旁整理会议纪要的温娜说：“我认为 Zappos 最缺乏真实和感动。我们为利益考虑得太重了，没有体会到客户的感觉。你们认为不是吗？”温娜建议谢家华让自己冷静下来，等有了新思路再去寻找风险投资。

谢家华听从温娜的建议，他不断征求网友对鞋店的建议。一次，一个女客户道出了她的网络购物心得：一些公司对客服的心态是能省则省，她经常打电话到一些网点咨询问题，不是像个笨蛋一样拿着电话苦等几分钟，反复聆听“我们非常重视您的来电……”等魔音穿脑的语音答录，就是从 1 按到 9 后最后也没有得到应有的答案……

在街头寻访中，谢家华发现很多客户都有这位女客户一样的心得，谢家华一下子找到了亮点，贴心的客服是吸引客户的重要保障。谢家华回到公司，制定了一系列庞大的客服要求。很快，Zappos 良好的口碑传开了：在 Zappos，客户可以把客服人员当成时尚顾问、鞋类咨询，甚至聊天对象。曾经有人打电话进来一聊就是 6 个小时。即使客户找不到理想的鞋子，客服人员还会介绍客户去其他网站购买……

通过这一连串的“不可能”做法，消费者的惊喜形成滚雪球的口碑效应，为 Zappos 带来高达 80% 的回头客。很快，谢家华接到红杉公司的电话，CEO 默克兴奋地说：“小伙子，你摸到我的兴奋点了，Zappos 是个伟大的网站，我愿意与你合作！”

红杉公司 2 亿美元的风险投资，让 Zappos 起死回生，并赢得资金保障。谢家华感激地对温娜说：“是你的一句话，让我找到了 Zappos 的价值根基。我现在觉得，你就是世界上最美丽的女人！”透过谢家华那深邃的双眸，温娜分明从他的眼神里看到别样的情愫，她不禁满脸羞红。

退让赢得尊敬，坚守看到光明

通过庞大客服和买断货源的方式，Zappos 获得空前成功，谢家华想趁热打铁，通过在传统媒体上打广告进一步扩大网络鞋店的知名度。但温娜不同意这么做，她说：“网站与人一样，都有形象和品格，与其自吹自擂，不如让网友口口相传树立口碑。”谢家华于是将资金和精力重点用在网站自身建设上，为网友提供更方便的服务。

珊蒂是美国的房产销售员，到意大利旅游看到一双手工马靴，回国后对那双鞋子朝思暮想。她找遍了各大渠道，多数碰了钉子。在朋友的建议下，

珊蒂拨通了 Zappos 公司的电话。

“哈罗？”电话那头的声音愉悦亲切，两人从马靴开始，一路聊到彼此的旅游经验。挂上电话，珊蒂的郁闷一扫而空，看看时间，她们两人整整讲了 40 分钟。

5 天后，珊蒂收到一个包裹，打开一看，她忍不住叫出声来：里面装了 3 双靴子，正是她在意大利看到的手工马靴，颜色、款式丝毫不差；3 双分别为不同的尺寸，供她试穿。原来，Zappos 客服人员挂断电话后，立即与采购部门联络，找到意大利供货商买了 3 个尺寸的鞋子寄回美国，送到珊蒂手中。她可以试穿后再退回，完全免运费。

这样的服务，在所有人的眼中只有三个字：“不可能！”确实，这种做法让 Zappos 每年运费超过 1 亿美元，退货率高达 3 ~ 5 成。摊开 Zappos 2004 年的财务报表，10 亿美元的年销售额中，扣掉退货，实际营收马上降到 6 亿美元，净利润更是低到只有 1000 万美元。然而，Zappos 这种全心为客户考虑的经营模式却在全球传开了，没有客户不喜欢这种买鞋子的经历，通过客户口碑相传以及网络上的讨论，Zappos 没花 1 分钱做广告，客户量却爆炸式增长。

在谢家华的推荐下，温娜进入 Zappos 管理层，担任品牌建设部主管。紧接着，谢家华又推出了一个前所未有的举措：Zappos 卖出去的鞋子可以试穿一年，不满意再全额退费！电子商务讲究快速流通，多数网络零售商都是架设一个平台，撮合买卖双方，赚取服务费，既轻松又没有风险。但 Zappos 却反其道而行，自己砸巨资买断货源，盖仓储、管理库存，只为提供客户最快速、最精准、退货期却是最长的优质服务。谢家华在肯塔基州、UPS 快递公司旁的机场买下一块地，方便随时出货。如今，在这个面积有 17 个橄榄球场大的仓储中，存放着 20 多万款、430 万双鞋，并采购全自动化的机械手臂、圆盘输送带以及机器人 24 小时全年无休地不断出进货。

随着 Zappos 的发展，谢家华成了无数青年的偶像，美国媒体经常将他和谷歌公司的布林和佩奇相提并论。在鲜花和掌声里，谢家华有些陶醉，他经常称自己是“改变世界的人”，在别人面前，他有一种巨大的优越感，原本平和的性格变得骄横起来。有一天深夜，谢家华与他的助手们还在会议室研究问题，因为意见无法统一，谢家华拍着桌子冲助手们吼叫。温娜正好给谢家华送咖啡，她好心劝慰说：“争吵解决不了任何问题，况且现在已经很晚了，不如明天上班再商量。”谢家华不但不听劝告，反而对温娜大声说：“你赶紧出去，以后没有我的允许，不准进入我的办公室！”

Zappos 有些员工因不满谢家华的专横纷纷跳槽，他们也游说温娜：“凭你的美貌和才华，可以找一个比谢家华强百倍的男友，何必在这里受委屈

呢？”但温娜不为所动，她理解谢家华“一夜成名”的心态，也坚信自己在 Zappos 的非常价值。

2008 年，全球互联网泡沫瞬间破灭，Zappos 的股价也一泻千里。谢家华在商海狂潮的冲击下不知所措。不少著名咨询公司建议 Zappos 转型，进行多元投资以规避风险。温娜却冷静地分析认为，Zappos 发展的困境，不是产品性能的问题，而是遇到了管理的死结，身为 CEO 的谢家华既要研究微观的技术和产品，又要负责宏观的策略和管理，自然造成褊狭局限。

“我们需要严格的公司结构体系，”温娜对谢家华说，“你必须从事无巨细里抽身，专心研究你最擅长的技术开发，把 CEO 的位子让给别人。”谢家华大吃一惊：“Zappos 是我创建的，你的意思是让我把公司白送给别人，然后我来给他打工？况且，谁能比我更胜任？”温娜耐心解释说：“退让是一个人最值得被尊重的秉性。退让不是退缩，而是明智的抉择，是为了拓展更大的乾坤。做人这样，创业更是如此。”这一席话让谢家华警醒，他猛然检讨自己最近对待温娜的粗暴态度，好在善解人意的温娜一再退让，否则就会爆发很大的矛盾。一个女人都有退让的心胸，何况一个想干大事的男人？

谢家华最终决定“退位”，他改任技术总裁，重金聘请 Novel 公司总裁、45 岁的施密特出任 Zappos 公司的 CEO。经验丰富的施密特重新构建 Zappos 的管理体系，公司运作高效而严密，很快就恢复了元气，股价也上涨到正常水平。在施密特的邀请下，温娜出任 Zappos 公司的财务总监，她为公司编制的每一季度财务报表，赢得了股东们的支持与信任。

互联网泡沫消散后，许多风险投资卷土重来，Zappos 的如日中天让商界眼馋，很多网站都把网上卖鞋当作主要业务重点开发。很快，以亚马逊、梅西百货为代表的网络鞋店横空出世，他们都把 Zappos 当作第一竞争对手，有的网站还公开高价购买 Zappos 的专利技术。竞争对手的增多让 Zappos 感到了压力，谢家华聘请咨询公司制定了一系列遏制对手成长的策略。

但温娜对谢家华的做法不以为然，她认为：任何行业只有领先者没有垄断者。模仿是竞争者对你的最高赞美，你没有理由恐惧。面对一大批网络鞋店的崛起，施密特采用了温娜“退让宽容”做法。事实证明，这是 Zappos 最高明的招数。用户们在使用对比后，觉得还是 Zappos 的服务最快最有效，比以前更加喜欢 Zappos 了。就连好莱坞电影《曼哈顿女士》里的母亲也告诉收集鞋子的女儿：“有什么问题，你就去找 Zappos。”

每到年终，Zappos 公司都要给员工写一份鉴定书，谢家华亲自对员工一年的表现作出评价。在温娜的鉴定书里，谢家华偷偷夹了一张纸条，上面写

着这样一句话：“亲爱的，是你的提醒，你的爱，让我在巨浪中看清了灯塔的方向！”

疯狂企业文化，再造财富传奇

经过短短几年的发展，谢家华白手起家将 Zappos 打造成拥有 1600 名员工、销售总额超过 360 亿美元的网络鞋店“航母”。如何留住这些杰出人才，并充分发挥他们的聪明才智，成了谢家华和公司高层面临的最大难题。

谢家华借鉴其他企业的管理方法，制定了严格的工作纪律和规章制度，比如上班吃零食要罚款，上洗手间的时间超过 10 分钟，都要向主管人员解释汇报。时间一长，员工都有烦躁和厌倦情绪。更严重的是，一些技术突出的工程人员不满 Zappos 枯燥的企业文化，宁愿降低薪酬也要跳槽到其他公司。人才危机，一时成了 Zappos 的“定时炸弹”。

2008 年 10 月 23 日，温娜像往常一样赶到公司，刚进大厅，灯柱上的一只玩具狮子突然张开大嘴，温娜吓了一跳，随后发现狮子嘴里有个包装精美的礼盒，她好奇地打开，里面是她最喜欢的新款 LV 坤包，便条上写着：“送给亲爱的温娜，祝你生日快乐！”温娜这才意识到，这天是她 30 岁的生日。她把坤包紧紧抱在怀里，享受着别样的幸福。这时，谢家华像魔术师一样闪了出来，一对恋人无所顾忌地热吻。温娜忘情地望着谢家华，从他的眼神里她看到了温情，同时也有着忧郁——那时，谢家华正在担忧，如果不能想办法留住人才，Zappos 前景堪忧！温娜猛然得到灵感：如果 Zappos 对待员工能像谢家华对待自己一样用心，何愁营造不出融洽的企业文化呢？

在温娜的建议下，谢家华同意由她重新制定 Zappos 的管理制度，惟一的要求是能够留住员工。当温娜将自己的管理方法公布后，所有人都惊讶得目瞪口呆。温娜建议公司为每个员工提供独立封闭的办公室，员工可以根据自己的喜好装修；员工上班期间有 20% 的自由时间，可以做自己喜欢的任何事情……

对于这些重大变革，Zappos 的员工拍手叫好。走进 Zappos 办公室，像是走入了一个非洲丛林、游乐园、摇滚派对的综合体，墙壁上满是涂鸦，办公桌被布置得五彩缤纷，迎面而来的员工，有的头上顶着庞克发型，有的身上布满刺青，鼻环、舌环在此毫不稀奇。在酒吧里，员工们品尝着免费的热咖啡，对时政新闻和行业动态高谈阔论。自由时间，有的员工泼墨作画，还有的打电话下注赌马。

看到这纷乱的场景，施密特皱起了眉头。但谢家华既然答应了温娜的改革建议，也不好马上阻止。但他万万没想到，这种惹来颇多非议的个性化管理方式，却造成了强烈反响。许多原来离开 Zappos 的员工纷纷寻求回归，甚至竞争对手的高层管理人士也被 Zappos 的企业文化深深吸引。而且，看似散漫的工作方式却产生了惊人的效率，员工们灵感的闸门仿佛突然打开，各种新奇的营销方法比往年成倍增长。谢家华对这些意外收获感到非常欣喜，他经常挨个房间询问员工们对公司有什么意见，每当员工向他表示感谢时，他总是神秘回答：“你们应该去感谢温娜，她是上帝派给我们的礼物。”

Zappos 成了全球互联网领域的明星，人们可以在 Zappos 找到想要的鞋子，谢家华也凭借 Zappos 收到了丰硕回报。2010 年，35 岁的谢家华以 18 亿美元的身价登上美国《财富》杂志“40 岁以下亿万富豪榜”，Zappos 公司荣登《财富》杂志“最佳雇主”排行榜第一名，对于没有花 1 分钱做广告的 Zappos 来说，这实在是无上的荣耀。

Zappos 奇迹般地疯狂成长，被美国《商业周刊》评为“21 世纪最具成长价值的网站之一”。面对 Zappos 在网络鞋店的强势地位，亚马逊、雅虎等互联网销售巨头不得不低头臣服。当直面竞争失败后，业界巨头们又拿起“并购”的武器，加入到收购 Zappos 的又一场战争中。

经过一轮轮的谈判，网络巨头亚马逊公司最终胜出。2010 年 8 月 20 日，亚马逊宣布以 12.5 亿美元的天价，将网络鞋店 Zappos 归入自己旗下。这样一来，谢家华的身价就暴涨到近 30 亿美元。在与亚马逊谈判时，谢家华提出了两大条件：Zappos 保持自身的企业理念不变；保留创业的原班人马，特别是温娜的核心地位。对于这些条件，亚马逊全盘接受。亚马逊总裁杰夫·贝佐斯说：“温娜不仅是 Zappos 的财富，更是亚马逊的财富，我怎么能舍得她离开呢。”这是亚马逊公司创建以来最大一笔收购案，一时引起世界 IT 业界的高度关注。

从哈佛大学毕业后，华裔神童谢家华由一个穷学生摇身变成亿万富豪；破产后，在 7 年里，他又由一位负债累累的无业青年变身巨富，成为全世界创业青年的偶像。他的疯狂故事，被母校哈佛大学商学院三度列为教案研究。在接受《商业周刊》采访时，这位略显腼腆的大男孩没有过多提及搏击商海的艰难，而是神秘地表示：“我在失恋后开始创业，又在创业时追求新的爱情，这真是奇妙极了。对我来说，温娜远比 30 亿美元更为珍贵！”

同时，谢家华透露他与温娜将在今年年底结婚。谢家华还建议 Zappos 的员工最好都在公司内部找对象：“肥水不流外人田，恋爱创业两不误，我就是最大的受益者。”