



创业,名人说

优米网图书项目组 © 编著





创业,名人说

优米网图书项目组 © 编著

图书在版编目 (CIP) 数据

创业, 名人说/《优米网》项目组编著. —北京: 中国民主法制出版社, 2011. 3

(优米网《在路上》系列)

ISBN 978-7-80219-777-0

I. ①创... II. ①优... III. ①商业经营—经验—中国
IV. ①F715—49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2011) 第 036919 号

图书出品人: 肖启明

文案统筹: 刘海涛

责任编辑: 逯卫光 陈曦

书名/ 创业, 名人说

CHUANGYE, MINGRENSHUO

作者/ 优米网图书项目组 编著

出版·发行/ 中国民主法制出版社

地址/ 北京市丰台区玉林里7号(100069)

电话/ (010) 63292534 63057714 (发行部) 63055903 (法律室)

传真/ (010) 63056975 63292520

E-mail: MZFZ@263.net

经销/ 新华书店

开本/ 32开 910毫米×1230毫米

印张/ 8.625 字数/ 190千字

版本/ 2011年6月第1版 2011年6月第1次印刷

印刷/ 北京佳顺印务有限公司

书号/ ISBN 978-7-80219-777-0

定价/ 24.00元

出版声明/ 版权所有, 侵权必究。

(如有缺页或倒装, 本社负责退换)

序：《在路上》——年轻人的社会大学

“在路上”原本是《赢在中国》的主题歌的名字。当初我写歌词时，脑子中闪现的形象只是创业者，后来发现《赢在中国》并不只是在这个特定人群中得到了共鸣，所有那些心中有梦的人听到“在路上”这首歌的旋律后，内心总是有所动，面容也为之改变。在我看来“在路上”这三个字是一个能让人有所改变的字眼，为此，“优米网”把每个工作日直播的一个半小时节目取名为《在路上》。

“在路上”是一个特别好的意象。但凡旅行走在路上的人，首先要知道去哪里，然后选择走哪条路，决定带什么装备、与谁同行。其实面对人生的路，道理也是这样的。但是我们发现在人生这条道上，有许多人并不知道去哪里，当然也就不知道走哪条路、要带什么行李、与什么样的人同行。

一般来说，十几到二十几岁的年轻人大部分不太清楚上述几个问题，有些人三十多岁也仍然茫然，这其实是每一个国家年轻人的共性，但对于

中国这样一个社会急速变化、主流价值观不甚明了的发展中国家，年轻人的路走起来更难选择。有什么办法可以帮助他们呢？图书馆和大学中其实不乏人生的经验和智慧，但已过世的人物或伟人离年轻人的生活有着时间、空间的间隔，也存在着“不可学”的间隔。间隔越大就越难接近内心，当然也就起不到应有的作用。为此我想找到这样一些人来演播室：他们就在身边、他们已做成一两件有意义的事情、他们愿意把带着现实泥土和身体温度的人生经验和智慧传递给年轻人，让更多人能从他们的做人做事中找到抓手。

大家不要误会，《在路上》并不是要教导年轻人如何如何，而是让社会已做成事的人来演播室与年轻人面对面以及网上在线交流，交流的是人生的经验和处理问题的方法。大家会问，难道知道了上一代人或同代人的经验就会不犯错误吗？不是的。根据我的经验教训，我认为人生的弯路该走的都要走，不要以为学习了很多人生的经验和智慧后，会让你不走弯路，该犯的错误还得犯。那么大家一定会问，我们学习那些能成事的人的经验还有什么用？

第一，寻找能成事的人的共性。据我与那些成功人士打交道的经验，每一个人的成功都是无法复制的，因为每一个人所处的外在条件和内在的自己都是不同的，但是成事是有规律可寻的，这些规律就是我们需要学习的东西。掌握了这个规律性的东西后，要与我们人生中两个变量相结合，一个是我们的时代，一个是不断变化的自我。这些普遍性的东西还必须与你本人生长和发展的环境相结合，在结合之后才能找出属于你自己的路。这个“结合”二字看起来容易，实践中却是难之又难，结合时要对我们的时代和自己本人有个较清晰的认识，而在与这些人交流时，认识对方的过程也是了解自己和时代的过程。如果不与那些能成事的人交流，在寻找你的人生路时，你对自己和他人的了解就会少一些，那么，人生的变量就不止是两个，而是三个，多出来的一个是做成事的规律性的东西。这样，

变量越多也就越难掌握，你也会犯更多的错误。所以，《在路上》实际上是在总结那些能做事情的人所具备的共同特征。

第二，《在路上》的交流是人与人的交流，当看一个人在说话时，所传达的信息量远大于文字的内容，他的表情、手势及其他部位的身体语言都在诉说着他的内心。所以这种获取是最真实的。所以今天看《在路上》一书的人，如果你对某人感兴趣一定要去优米网上把这个人的视频找出来看一下，你对他的某段话的理解也就更加立体了。

第三，《在路上》的嘉宾谈的问题都不是什么大话题，而是我们每一个人生活中遇到的困惑或纠结，我们所请的嘉宾也是对这个问题有所思考的人。有思考和没思考真的不一样，有思考的人会对某些事情进行规律性的探索，一旦掌握规律性的东西，我们就会从容得多。即使嘉宾的认识没有上升到规律性的层面，他们处理问题的方法以及对时代和自我的判断方法也是可以借鉴的。

一个快速发展中的国家，但凡与发展有关的东西都会变得为社会所急需，而在我看来，快速变化中对年轻人成长关注的精神产品也是社会急需品，它在实际生活中不像物质的需求那样明显，所以也常常会被人忽略。值得欣慰的是优米网自创办以来已邀请了一百多位和我同样关注这个问题并且能成事的人，他们开始是希望给我创业以支持，后来发现这是一个与年轻人交流的好平台，了解年轻人的好窗口时，他们就会多次前来。企业家冯仑就曾来过八次，他第一次来后，告诉我他在这里讲得很爽，这里的年轻人也都很上进。

其实，了解年轻人就等于了解社会趋势和这个国家的未来。这对于已经成事的人来说在作决策时极为重要，从某种意义上讲，对他们也是一种成长。在一个科技进步快如飞的年代，我越来越觉得需要成长的不只是年轻人，成长是一辈子的事情。所以，“优米网”的口号是“与年轻人共同成长”，成事的人不是高高在上，而是相互成长。

在《在路上》结集出版之际，我诚挚感谢走进“优米网”《在路上》直播间的每一位嘉宾和观众，是他们在成就这个节目和“优米网”。

王利芬
2011年3月

前 言

创业，一个令人激情澎湃的词汇！

如今的世界已不再是书本上的那个世界，比尔·盖茨、乔布斯等人不断用自身的经历一次次颠覆古人的生命轨迹，创造一个又一个商业奇迹，各自打造出属于自己的财富王国，集万千光环于一身，成为当今世界无愧于世的英雄人物。

如今的中国也已不再是百年前的中国，九州各地生机勃勃，社会万象日新月异，马云、史玉柱、李彦宏等人投身商海，毅然创业，一朝成名，成为中国新时代的英雄，吸引万千有志青年走上创业之路。

这是一个创业的时代，这是一个英雄辈出的时代！

有人说，这些成功者之所以能成功，是因为他们拥有好的机遇——比尔·盖茨与乔布斯抓住了电脑普及的机会，马云、李彦宏抓住了网络普及的机会，如果我们早生 20 年，同样也会成功，但这些机会一去不复返，再也不会有了。真是这样吗？

与比尔·盖茨、乔布斯同时代的人何止千万，与马云、李彦宏拥有同样机遇的人又何止万千？为什么只有他们几个人抓住了机会，取得了成功？如果我们早生20年，又真的能够先于他们发现机遇吗？

如果你现在还抱着“机会是永远为有准备的人而准备”这样的想法，那你注定将会一事无成。因此，创业者的第一素质就是拥有一双发现机遇的眼睛。

上世纪80年代初，摆个地摊就能发财，可很多人不敢，所以出现了大学教授的收入不如卖茶叶蛋的这种怪象。大学教授不缺知识，缺的是抛弃铁饭碗、忍受亲朋好友异样眼光的勇气，也许他们心里想等时机成熟了再下海，可殊不知，对于创业而言，永远没有时机最成熟的时候，所有的创业者都是摸着石头过河。

时至今日，当初摆地摊的小贩中，有的已成为受人尊敬的企业家，最大化地实现了自己的人生价值，而那些大学教授，还在领着固定的工资，过着朝九晚五一成不变的生活。所以，创业者的第二素质就是要有不安于现状和忍受非议的勇气。

90年代，市场化浪潮席卷全国，无数人投身商海，创业大军浩浩荡荡，可存者寥寥，功成名就者更是屈指可数。马云说：“今天很残酷，明天很残酷，后天很美好，可大多数人死在明天晚上。”

死在明天晚上的这些人有发现机遇的眼光，也有纵身商海的勇气，但却没有坚定的毅力，更没有长久的激情。小胜靠智，大胜靠德，常胜靠激情，有激情就会有毅力，有毅力就能顶住压力，就能在成功路上走得更远。所以创业者的第三素质就是要有出自内心的创业激情。

可是，茫茫人海，拥有创业三要素的人不计其数，为什么偏偏只有少数人取得了成功？

商场如战场，在这里，不分男女，只分强弱。创业是强者的游戏，因此，创业之路注定充满了困难，从一开始的创业点子，到商业计划，再到

资金、团队、管理、发展方向，等等，一步错，步步错，在任何一个环节上出问题，创业都不可能取得最后成功。

因此，创业者不仅需要当一个发现者、勇敢者、激情者，还要当一个挑战者、探索者、领导者、管理者。除此之外，创业者还要兼顾生活，当一个好丈夫、好父（母）亲、好儿子（女儿）。创业者就像一个演员，要横跨事业与生活两条轨道，且要不断地变换角色，只有把这些角色都演好，创业才能取得成功，所以，创业者虽众，但成功者无几。

也许你的创业之路步步坎坷，举步维艰；也许你正陷入困境，进退维谷；也许你濒临失败，信心动摇……但一定不要失去信心。正所谓金无足赤、人无完人，没有谁一生下来就注定是要创业成功的。成功者的素质可以培养，成功经验亦可借鉴。在前人栽的树下乘凉，站在巨人的肩膀上看世界，沿着先行者的足迹向前走，你可以避免相当一部分可预见的困难，这将会令你的事业事半功倍。

基于此目的，编者与优米网合作，精心挑选了11位成功者的谈话，编纂了此书。虽然他们涉及不同行业，但他们都关心创业者，愿意为他们奉献出自己的宝贵经验，为创业者排忧解难，让创业者在创业之路上少走弯路、险路，避开陷阱，有备无患。

在选择成功者时，编者尽量舍弃了广大读者耳熟能详的成功者，而选择了一些大家不太熟悉的成功者，因为编者首先要尽量顾虑到创业各个阶段所面临问题的宽度，以及行业的覆盖广度，力求为读者提供一本创业难题的“百科全书”；其次，编者还想通过此举告诉大家，成功者不仅只有舞台上的那几个人，在你我的身边就有很多成功者，只要你善于发现、善于学习，你完全可以很容易地做好创业准备。

比如本书的第一位成功者——北极光创投董事、总经理邓锋先生，之前很低调，几乎没有接受过媒体的采访，但其实他留学美国，在硅谷取得了很大的成功才回国创业。如今他是一名风险投资人，已经成功投资了珠

海炬力、百合、红孩子、展讯通信等项目。

再比如依文企业集团董事长夏华女士，虽然她在时装界大名鼎鼎，但却不被很少关注时装界的广大读者所熟知。其实如今的依文企业集团是中国男装界的翘楚，夏华女士的创业经历十分丰富，对企业管理有一套十分独特的见解。

特别值得一提的是，本书采用了问答形式，即主持人、现场观众和广大网友即时提问，嘉宾即时回答。因此在这本书中，读者不仅能得到解决问题的方法，还能了解广大创业者面临的具体情况，除此之外，还给读者一种简洁明快的阅读体验。

谨以此书献给准备创业和已经走在创业路上的有志青年，衷心希望你们能在创业路上走得更远！

作者

2011年3月

目 录

序 / 1

前言 / 1

第一章 邓锋：创业是一种生活方式 / 1

第一节 准备好了再去找投资人 / 1

1. 不在乎最终结果 / 2
2. 不跟原公司做同样的事 / 3
3. 能力比行业知识重要 / 4
4. 先把自己的钱掏光 / 5
5. 把产品卖到荷兰 / 6
6. 直觉有时很靠谱 / 8
7. 边缘性的行业容易成功 / 8

第二节 创业者应具备的素质 / 9

1. 风投看重你的价值观 / 10

2. VC 讨厌大忽悠 / 11
3. 重视细节提高执行力 / 11
4. 不把赚钱放第一位 / 12
5. 我就喜欢做这个事 / 13
6. 助中国民企进世界 500 强 / 14
7. 杀死公司的常是自己 / 14

第三节 风险投资者的投资理念 / 15

1. 挑选团队的小伎俩 / 15
2. 该花的一定要花 / 16
3. 忠言逆耳利于行 / 17
4. B2C 的前景很看好 / 18
5. 兔子就吃窝边草 / 19
6. 像老板一样思考 / 20
7. 好东西不见得是机会 / 20

第二章 牛文文：人人都是创业家 / 22

第一节 迈出创业的第一步路 / 22

1. 没准备好也能去创业 / 23
2. 千年难得的中国梦 / 24
3. 没赚过钱的人别创业 / 25
4. 什么也不要了就想创业 / 27
5. 做任何行业都要 50 万 / 28

第二节 创业就是一条不归之路 / 29

1. 我们都是创业教徒 / 30
2. 失败者要向史玉柱学习 / 31
3. 想得少做得多 / 31
4. 你就是你的天使 / 32

5. 创业型选手难成功 / 33

6. 天天想战斗的大将 / 34

第三节 我的青春我的创业 / 35

1. 最缺的就是最重要的 / 35

2. B2C 创业先找团队 / 36

3. 上帝也拦不住你 / 36

4. 对别人不要太狠 / 37

5. 创业好比群殴 / 38

6. 创业初期别谈管理 / 39

第三章 杨宁：创业，创造人生新目标 / 41

第一节 在坚持当中不断寻找目标 / 41

1. 追求钱和权一点也不俗 / 42

2. 创业者首先是冒险者 / 43

3. 在黑暗中你能坚持多久 / 45

4. 要有屡败屡战的勇气 / 45

5. 在坚持中不断突破 / 46

6. 跟投资人不要谈理想 / 48

7. 生存是第一王道 / 49

第二节 创业者应该具备的素质 / 51

1. 内向人单独创业 / 51

2. “坏学生”的成就大 / 52

3. 山寨文化导致创新难 / 53

4. 用武侯祠对联给自己充电 / 54

5. 在争吵的过程中看清问题 / 55

6. 老板的三件终极武器 / 56

第三节 嗅到商机也要把握商机 / 57

1. 说对方爱听的话 / 57
2. 抓住电梯时间 / 58
3. 永远没有最好的时机 / 59
4. 多做减法不做加法 / 61
5. 活到老学到老 / 62
6. 用好创业当中的两种人 / 63
7. 买房子是给自己戴枷锁 / 63

第四章 包凡：你拿到创业投资了吗 / 67

第一节 吸引投资就是销售自己 / 67

1. 有梦想没有钱不行 / 68
2. 融资有哪些渠道 / 69
3. 融资 A、B、C / 70
4. 找投资就是卖自己 / 72
5. 如何跟政府打交道 / 73
6. 传统行业也能找风投 / 74
7. 我现在该不该融资 / 74
8. 关键是把产品做好 / 75

第二节 充分利用资源创业才能成功 / 76

1. 大学生该不该创业 / 76
2. 投资人要宁缺毋滥 / 78
3. 努力不一定成功 / 78
4. 好点子不怕被复制 / 79
5. 知道什么事不应该做 / 80
6. 学习力比学历更重要 / 82
7. 放下身段交朋友 / 83
8. 为别人创造价值 / 83

第三节 好项目不需要华丽的计划书 / 84

1. 商业计划书要简单实用 / 85
2. 安博教育的可取之处 / 87
3. 跟投资人坦率交流 / 88
4. 风投占多大比例最合适 / 88
5. 投资人如何评估企业 / 89
6. 不要把自己放在高位置 / 90
7. 风投是有钱人的游戏 / 91
8. 尽早接触资本市场 / 91

第五章 王迈：跟对的人以对的方法做对的事 / 93

第一节 对话 VC 犀利哥陈绪磊 / 93

1. 陈绪磊的网络健身超市梦 / 94
2. 创业最重要的是突破点 / 96
3. 创业者不是教出来的 / 98
4. 在危机中发现机会 / 100

第二节 从零到一的突破 / 101

1. 失败乃成功之母是错的 / 101
2. 不为逃避职场压力而创业 / 102
3. 激情在要放弃的时候最有用 / 103
4. 创业成功离不开好团队 / 105

第三节 寻找天使的翅膀 / 107

1. 点子不值钱人值钱 / 107
2. 创业不仅限于谋生 / 108
3. 好钢用到刀刃上 / 108
4. 不要试图引导 VC / 109
5. 让别人愿意听你说话 / 110

第六章 谭智：你的创业谁做主 / 112

第一节 别让激情变成了狂妄 / 112

1. 创业现状永不乐观 / 113
2. 别去大公司锻炼 / 114
3. 别让激情变成狂妄 / 116
4. 你有没有创业的 DNA / 117
5. 越忙越失败 / 118
6. VC 眼中的好项目 / 119

第二节 勤奋健康地生活在阳光下 / 121

1. 好的项目永远不缺钱 / 121
2. 融资越多越容易 / 122
3. 性格接近能力互补 / 122
4. 创业者天生爱冒险 / 123
5. 千万不要依赖别人 / 124
6. VC 喜欢失败过的人 / 125
7. 强迫出来的激情很短暂 / 126
8. 勤奋健康地生活在阳光下 / 127

第三节 最大收获是更完整地看自己 / 127

1. “地摊国际”痴心妄想 / 128
2. 把团队当哥们 / 129
3. 一心二用不可取 / 130
4. 不尝试就找不到答案 / 130
5. 更完整地看自己 / 131
6. 千万别多种经营 / 132
7. 整合不单单仅靠钱 / 133