

财富英雄

刘 跃/编著

35

个不寻常的财富传奇
种不一样的智慧人生

在2003年的中国百名富豪榜上，出现了35个新的面孔。
短短一年的时间，他们如何登上了财富的金字塔？

财富英雄

刘 跃/编著



35

个不寻常的财富传奇
种不一样的智慧人生

在2003年的中国百名富豪榜上，出现了35个新的面孔。
短短一年的时间，他们如何登上了财富的金字塔？

华夏出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

财富英雄/刘跃编著; -北京: 华夏出版社, 2004.4

ISBN 7-5080-2165-7

I. 财… II. 刘… III. 企业家-生平事迹-世界
IV. K815.38

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2004) 第 028321 号

华夏出版社出版发行

(北京东直门外香河路北里四号 邮编:100028)

新华书店经销

中国电影出版社印刷厂印刷

787×1094 18 开本 13.5 印张 230 千字

2004 年 4 月北京第 1 版 2004 年 4 月北京第 1 次印刷

印数 1-10000 册

ISBN 7-5080-2165-7

定价: 24.00

本版图书凡印刷装订错误可及时向我社发行部调换

目录

1. 网络神话的缔造者：丁磊 / 1

深刻的认识和有准备的行动是把握网络商机的先决条件

2. 网络游戏教父：陈天桥 / 12

一个人如果没有理想，如果没有一步步往前走的动力的话，这个企业就不会得到快速发展，在遇到困难的时候也不会有勇气去克服

3. 中国网络第一人：张朝阳 / 18

作秀是一种生活哲学

4. 超级黑马富翁：童锦泉 / 27

我是一个普通人

5. 包装巨头：关凌翔 / 32

我个人的目标是每天都要进步

6. 通信领头羊：霍东龄 / 35

用低调的生活态度创造积极人生

7. 亚洲铝王：邝汇珍 / 37

低学历的人也能干大事业

8. 传媒佼佼者：刘长乐 / 41

一个有追求的人就是个出类拔萃的人

9. 白手起家的房地产大亨：黄俊钦 / 49

只要头脑够灵活就能出人头地

10. 家电产业寡头：顾维军 / 53

人是需要摔打磨炼的

11. 大起大落的老富翁：吴炳新 / 65

不该挣的钱别去挣，天底下黄金铺地，不可能通吃

12. 神奇的贵州民企第一人：张芝庭 / 80

最关键的成功要素是经过分析判断后能立即付诸于行动

目录 1

财富英雄
2003

MMJ 01/06

目录

13. 小小果冻创奇迹：李永军 / 86

做事干企业要走本手，不能老想占对方便宜

14. 垃圾发电的先行者：钊正刚 / 92

创业的关键是用有限的脚走好无限的路，用有限的金钱做好无限的事

15. 天津天狮：李金元 / 96

挫折不过是毛毛雨，我什么时候都可以东山再起

16. 玩出来的富翁：朱骏 / 102

人有时候是需要钻点牛角尖的

17. 软饮料威龙：宗庆后 / 110

我把鸡蛋放在自己最熟悉的篮子里

18. 玉米榨出黄金的资本宠儿：刘小明 / 114

创业成功最重要是亲历亲为

19. 造势英雄：段永平 / 120

企业经营应该是有多大的能力做多大的事，而不是想做多大的事就做多大的事

20. 资本经营高手：梁信军 / 133

创业要善于在留有余地的前提下作出决策

21. 膜理论的布道者：蓝伟光 / 142

我做事喜欢务实的装“傻”

22. 民营重工巨人：梁稳根 / 151

没有夕阳的产业，只有夕阳的产品

23. 优秀的接班人：史跃武 / 158

搞企业切不可见利忘义、见利而忘情

24. 隐型超人：孙宏斌 / 161

虚虚实实的创业。虚是统一理念。实是敢想敢为，敢作敢当

目录

25. “卫生巾”领袖：施文博 / 173

想挣大钱，做事就不能钻空子

26. 洋参龙头：陈伟东 / 177

创业最重要的就是把每一件事情都要做到最好

27. 草根富豪：宋殿权 / 184

干事业就得“稳、准、狠”

28. 营造精彩网络世界：陈健 / 192

企业要想在市场上立足，必须拿出真东西

29. 从泥瓦匠到富豪：冯光成 / 197

人的一生就是一个不断挑战自我和战胜自我的过程，只有拥有充分自信和美好理想的人才能坚定不移地前行

30. 地板业领跑者：王春鸣 / 202

创业容易守业难，鸡蛋放在多个篮子里比放在一个篮子里安全

31. Q帮帮主：马化腾 / 208

专注做自己擅长的事情才能成功

32. 中国民营担保业的教父：张锴雍 / 222

干事业要把眼光放远，敢于抵制一时的诱惑

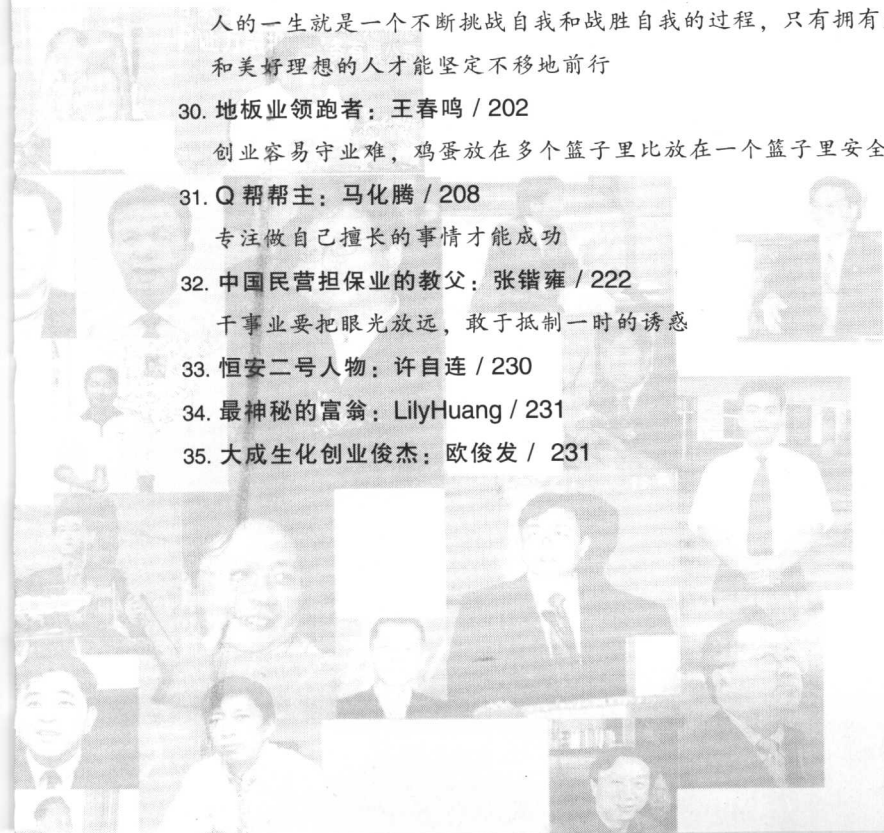
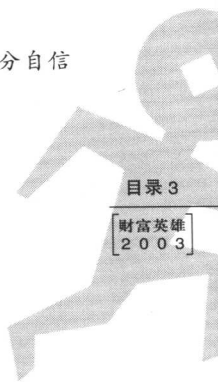
33. 恒安二号人物：许自连 / 230

34. 最神秘的富翁：LilyHuang / 231

35. 大成生化创业俊杰：欧俊发 / 231

目录 3

财富英雄
2003



网络神话的缔造者:丁磊



职位: 网易公司总经理

性别: 男

年龄: 32

出生地: 浙江宁波

教育: 本科 (成都电子科技大学, 通信工程专业)

主要公司: 网易

公司总部: 北京

上市情况: 纳斯达克

主要行业: 互联网门户网站、在线游戏

财富: 10.76 亿美元

福布斯排行榜: 第 1 名

深刻的认识和有准备的行动
是把握网络商机的先决条件

· 工程师梦想 ·

戴着眼镜,一副书生模样,一眼看上去,不像老板或者企业家,倒是像个技术人员。其实,说起丁磊的成功,技术上的天赋、对互联网的兴趣以及敏感是最主要的。

今天有网易这样一个公司,与丁磊小时候的梦想是分不开的。丁磊从小就非常喜欢无线电,初一就自己组装了一台六管收音机,在当时那是一种最复杂的收音机,能接受中波、短波和调频广播。在很大程度上,丁磊也受了父亲的影响,认为自己将来最骄傲的职业是能成为一个电子或者电气工程师。

丁磊似乎是个天生就痴迷计算机的人。接触电脑是在高中的时候,当时他参加了学校的计算机小组,还在一次软件编程比赛中获得过第二名。但是

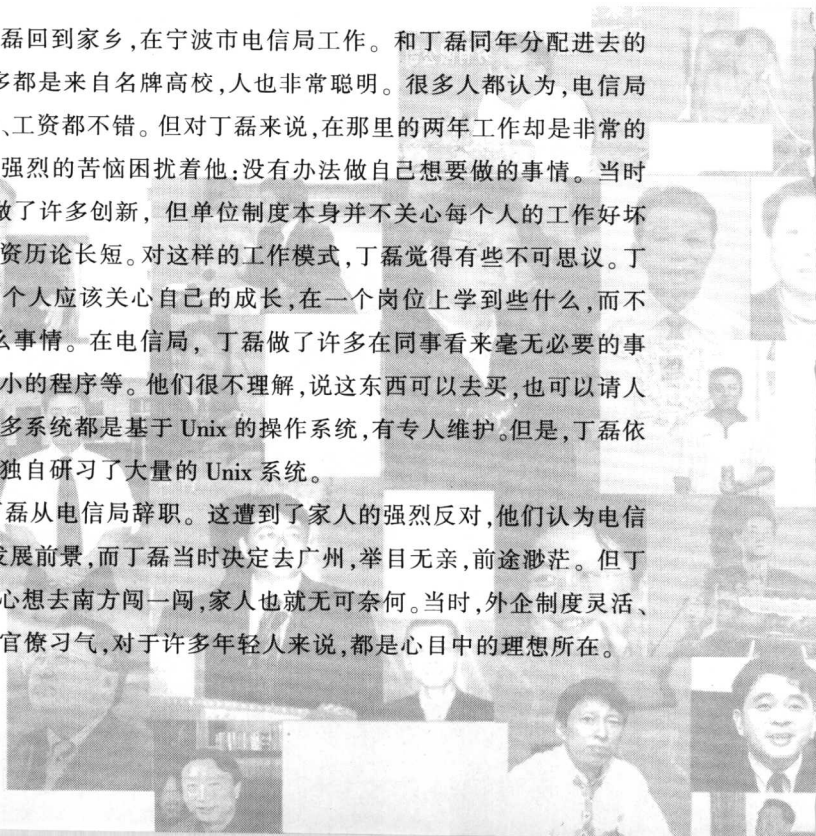
在高考报志愿的时候,父母考虑到计算机的辐射会影响身体,就强烈反对他学计算机专业。父母之命难违,1989年他考入成都电子科技大学通信工程专业。

但是,丁磊一直坚持着自己的理想,电子或者与电相关的学科都是丁磊感兴趣的东西。那时,286开始在国内出现,丁磊也渐渐认识到,计算机对人类的影响不会只是一种计算或者教学的工具。在大学里,由于对计算机的痴迷,他还是自学了几乎计算机专业的所有课程。同时,因为本身念的是通信工程专业,很自然的把计算机和通信结合得很好。平时,丁磊很少认真听课,他喜欢自己钻研,独立思考,学习成绩一直在前五名以内。大学时代他最喜欢的地方是学校图书馆,因为那里有最新的美国计算机杂志。1993年,大学的最后一年里,丁磊担任了校外一家计算机公司的工程师,开始接触 WindowsNT,并成为中国第一批的网民。

· 怀才不遇的苦恼 ·

毕业后,丁磊回到家乡,在宁波市电信局工作。和丁磊同年分配进去的有16个人,许多都是来自名牌高校,人也非常聪明。很多人都认为,电信局旱涝保收,房子、工资都不错。但对丁磊来说,在那里的两年工作却是非常的辛苦,一种日益强烈的苦恼困扰着他:没有办法做自己想要做的事情。当时丁磊在工作上做了许多创新,但单位制度本身并不关心每个人的工作好坏和成绩,而是以资历论长短。对这样的工作模式,丁磊觉得有些不可思议。丁磊始终认为,一个人应该关心自己的成长,在一个岗位上学到些什么,而不是一些别的什么事情。在电信局,丁磊做了许多在同事看来毫无必要的事情,比如写一些小的程序等。他们很不理解,说这东西可以去买,也可以请人来做。电信局许多系统都是基于 Unix 的操作系统,有专人维护。但是,丁磊依然如故,两年里独自研习了大量的 Unix 系统。

1995年,丁磊从电信局辞职。这遭到了家人的强烈反对,他们认为电信局有非常好的发展前景,而丁磊当时决定去广州,举目无亲,前途渺茫。但丁磊去意已定,一心想去南方闯一闯,家人也就无可奈何。当时,外企制度灵活、奖罚分明、没有官僚习气,对于许多年轻人来说,都是心目中的理想所在。



· 失败的第一次 ·

在外企工作了一年,丁磊又发现,天天干同样一件事情,对一个技术工程师来说并没有多少乐趣。而且在 1995 年,公司上下还没有人能够认识到 Internet 对于信息工业带来的突变和飞跃,丁磊又一次萌发了离开那里和别人一起创立一家与 Internet 相关的公司的念头。当时,丁磊已经可以熟练地使用 Internet,而且成为国内最早的一批上网用户。

离开 Sybase 也是丁磊的一个重要选择,因为当时丁磊要去的是一家原先并不存在、小得可怜的公司。但丁磊当时非常有信心,相信它将对国内的 Internet 会产生影响。丁磊在这家公司倾注了满腔的热情,公司的技术都是丁磊在做。也许在 1996 年丁磊还只有技术背景,缺乏足够的商业经验,但他最后发现这家公司与自己当初的许多想法离得很远时,只能再次选择离开这个自己一手建立起来的公司。撇开管理上的原因,丁磊几乎从头到尾目睹了它在中国电信对 ISP 的巨大挤压下逐渐没落,一年后就变得奄奄一息,无力挽回。

· 创办网易 ·

1997 年 5 月,丁磊决定创办网易公司。当时丁磊也很矛盾,去外企打工,还是自己创业,最后考虑了五天,决定自己来尝试一下。现在回头看,冒险的成分很大,用丁磊自己的话说:“当时根本不知道公司应该靠什么赚钱,天真地以为只要写一些软件、做一些系统的集成就可以了。后来几乎造成公司无法生存。”关于创业的资金,很多人问丁磊这笔钱是怎么来的。丁磊说:“注册网易的时候只有 50 万元,这些钱是以前存的、替别人写计费软件赚来的。用这些钱办一家公司实在是太少了,买几台服务器,搞一些装修就所剩无几了。”公司刚成立的时候,丁磊他们只有三个人,挤在一间 7 平方米的小屋里写软件。

丁磊首先选择了搜索引擎和免费邮件。丁磊看到当时的 Chinanet 不利于 Internet 的本土化服务,便写了一份《丰富和发展 Internet》的建议方案。丁

磊这个方案写得非常好,几乎可以打动任何一个电信局。因为这对双方都有好处:电信局增加了上网时间,网易提供免费的服务给网友。从那时起,网易的免费策略让更多的网络服务商看到了免费服务的重要性。

当时丁磊曾想过借 10 万美元买下 Hotmail 的服务系统,但对方答复是个超乎想像的天价。好在丁磊有志气,又有经验,他决定自己开发,就和一个擅长技术的伙伴闭门钻研 Hotmail。7 个月后,免费电子邮件系统开发出来了。

这是一个重大的突破!丁磊让中国的网民有了自己的电子邮件信箱,在中国的 Internet 发展史上,丁磊写上了浓重的一笔。

然而,当他兴冲冲地到电信局去申请提供免费业务时,却碰到了困难。电信局不允许网易独立经营。丁磊强调的是 Internet 的基本法则:免费、易用。但对方始终认为免费的东西无法赚钱。1997 年冬天,执著的丁磊拿着他的可行性分析到处寻求合作,很多人对此根本不懂也不予支持。

回忆这一段经历,丁磊说:“我本来想把自己的免费电子邮件系统在国内独家经营,但电信提出要购买整个系统。僵持到 1998 年 2 月,我看再拖也没有意思了。软件的价值在于应用,如果不用,永远没有效益,于是答应出售。对方又提出要我同时附送域名,我想了想,如果他们没好的域名根本无法成功,更重要的是,如果我定下来卖的话,第一套的成功直接会影响以后的销售。”于是,丁磊就送了一个 163.net,这一送送掉了多少附加的价值,丁磊那时就很清楚。

· 一炮走红 ·

网易接下来的故事许多人都已经知道了,网易创造了许多第一:率先赠送免费的个人主页,最早开发出免费电子邮件系统等。技术出身的丁磊,充分利用了技术上的优势。如今,中国至少有 100 万以上的网民都在使用着丁磊开发出来的免费电子邮件系统。这个软件给他带来的丰厚利润也远远大于 163.com。

1998 年 2 月 16 日,国内第一个全中文界面的免费邮件系统 www.163.net 开始提供服务。谁也没有想到,网民们的反应竟是如此强烈,注册用户数

量以每天 2000 人的速度增加,在短短半年时间内达到了 30 万用户。看到 163.net 的成功,先前对丁磊冷眼相看的许多公司纷纷打电话找他,要求购买邮件系统。

于是丁磊既做老板又当推销员,由于对技术的理解充分,丁磊几乎没有丢掉过一份合同。而后的几个月内,使用网易电子邮件系统的首都在线、金陵在线、香港国中网等纷纷开通。

人们似乎一夜之间感悟到了互联网的精髓:免费。与此同时,丁磊也信心大增。接下来,网易开始实行“变脸”,由开发软件为主到建立门户网站,推出虚拟社区,并把电子商务也做得红红火火的。白手起家,没有借助任何风险投资的网易和他的小主人丁磊终于火起来了。

接着,网易在纳斯达克上了市,并从垃圾股发展到今日的中国概念“明星”股,网易的转变让人觉得像个神话。对此,丁磊说:“我已经 32 岁了,从意气风发的时期到了成熟思考的阶段。因此我的心情不会随股价的涨跌而变化,特别是我个人不会因为财富的多少影响到我的未来生活、工作及思考问题的方式。”

事实上,在丁磊看来,自上市之日起,计算其纸面财富的涨跌确实会显得“无聊”,尽管从 2002 年 1 月 2 日的 0.95 美元到 70 美元,网易只花了一年半的时间,堪称“纳斯达克第一股”。

这一年半中,丁磊的身价从几百万美元暴涨到十几亿美元,对于这种如坐过山车的经历,丁磊只能感叹财富无常:“人生就像酒心巧克力,没准你会尝到那种滋味。”

· 停牌危机 ·

丁磊最苦的日子是 2001 年 9 月 4 日。这一天,网易因误报 2000 年收入,违反美国证券法而涉嫌财务欺诈,被纳斯达克股市宣布从即日起暂停交易。随后又出现了人事震荡。丁磊经历了无数个不眠之夜,但苦难并没有把他压倒。

2001 年 9 月停牌危机,也许是丁磊人生中最大的一次挫折,但也正是这一次的挫折使得网易选择了相对保守的财务管理策略,紧跟其后的网络游

戏和短信刺激下“否极泰来”式的增长神话,也更加巩固了网易“技术决定市场”的业务特色。

网易坚持将宝押在“网络游戏”和“移动短信”两个业务上。在最困难的时期,为稳定军心,丁磊坚持不裁员、不降薪。同时,网易大幅削减广告宣传费用,这种做法的直接结果是,网易接连几个季度的总运营费都维持在 350 万美元左右,这与 2000 年 560 万美元和 2001 年 550 万美元的平均季度运营费相比,下降的幅度超过了 400%。而在短信收入的财务控制方面,网易首席财务官李廷斌称“只有在等到资金入账后,丁磊才能算到收入之中去。网易的错误不能再发生一次,否则将被彻底打倒。”

2003 年 7 月 29 日,网易发布第二季度财务报表,网易的广告收入达到 2080 万人民币(250 万美元),年增长 159.3%。电子商务及其他服务收入达 1.15 亿人民币,年增长 208.20%。收入继续增长,毛利率达到 78.90%。营业利润达 7790 万人民币,净利润达 7580 万人民币,即每股利润 0.29 美元。在该季度报表公布之后,网易的股价当日收盘增长 5.60%,冲击 44 美元大关。

丁磊说:“人生是个积累的过程,你总会有摔倒,即使跌倒了,你也要懂得抓一把沙子在手里。”他把股票停牌这样的大挫折当作人生一种难得的经验和财富。

· 坚持本土特色 ·

与新浪、搜狐相比,网易最重要的特点就是它的本土特色。丁磊本人一直在国内长大;搜狐是张朝阳作为一个留学生携风险投资在国内创立的一家公司;新浪网则是从一个软件公司向一个互联网公司转型过来的,而且通过国际化的运作组成了一个很强的管理层,并在这一过程中引进风险投资。

网易从丁磊一个人创办起,所有的创业基金都是丁磊当年写软件时积攒下来的。丁磊当时的想法就是要做一个中国的 Internet 公司,所以网易无论是它的取名还是商标都具有鲜明的民族特色。之所以取名网易,“网”是指互联网公司,“易”在《易经》中的解释是生生不息、博大精深,穷尽一切变化;“易”的第二个寓意是当初创立公司的 1995 年,上网还是很困难,速度很慢,14.4K9600 的 Modem 满天飞,丁磊期盼将来有一天上网会变得非常轻松

容易。

走这样一条路,丁磊经历了比别人更多的困难。首先是自身管理经验的缺乏,丁磊不可能一开始就组建一个很大的公司。其次是资金的问题,网易从未向银行借过一分钱,全凭自己的滚动和积累。其三,在地域上,互联网公司大都聚集在北京和广州,广州有 163 和网易,上海只有官方站点“上海热线”,所以竞争很厉害。丁磊现在很自豪的一点就是在广州的“Internet 气候”的形成过程中,网易起了相当大的推动作用。

在网易的经营过程中,丁磊一直在追求民族的特色,每当网易走出新的步子时,有人也许一时间看不出什么调子来。譬如有些人坚持认为,中国的互联网公司只需从美国模式 Copy 过来,然后直接转换为中国的模式就可以。但丁磊坚持走自己的路,从免费个人主页、免费邮箱到内容的建立和电子商务拍卖都大受欢迎。这说明中国的互联网公司应该办出自己的特色来,才能真正有所作为。

· 把 HotMail 赶出中国 ·

在创办网易时,丁磊想到,一个免费邮箱要成功,必须有一个上口、好记的域名,而国内的域名都太长,尤其英文字母在电话里无法讲清楚。但是,当时要申请一个好域名已经不可能了,连他们公司的域名都几乎被注册了。那段时间里,丁磊几乎天天在考虑域名问题。有一天晚上两点,无法入睡,突然想到,如果用数字代表一个域名不是更容易记吗?丁磊立即起床,上网查询了 163.net 和 163.Com,发现他们没有被注册,于是毫不犹豫地注册下来。丁磊注册的数字化域名还包括后来的 163、263、188 等。这些数字域名后来给用户带来了很大的方便。很多时候就是这样,最简单的地方却是许多人所想不到的。结果丁磊把 HotMail 赶出了中国。

· 寻找聪明的钱 ·

国内对于融资有过多片面的宣传,也有误导,易使人把创业变成一件包含太多投机行为的过程。对于网易这样并不是借助于风险投资起家的公司

来说,丁磊也一直在学习融资,思考什么样的钱才是网易所需要的。丁磊希望找到一种聪明的钱。尽管有些人会给你投钱,但他们所期望的是你成为一种类似资本家工具的角色,这样做会使创业者离其原先的方向越来越远。

另外一种搞投资的并不想促进行业的发展,只是关心资本的尽快回收,短浅的目光使得他们急于兑现投资。投资有很多种,一种对于种子公司的战略有帮助意义的,这样的投资应该肯定;一种是多处撒钱,胡乱投资,对于这样的投资要小心;还有的是投一把就撤,而且附加很多苛刻的条件,比如说他投资 100 万,就要求被投资企业年底的营运收入达到 120 万,否则原先他所占有的 30% 股份就要提高至 60% 等等,从而把公司变成了一个不断制造钱的工具,天天为这 120 万而奋斗,并且随时改变公司战略而疲于奔命。

曾经有一位风险投资商找到丁磊说:“丁磊,我看过你的故事,1997 年你开发免费邮件后曾到许多电信局游说,他们都看不到这一产品的前景而没有买,你当时要是找到我,我给你投 200 万美元,你自己去卖这个产品,那你现在一定就是中国的 HotMail 了。不过,现在我可以给你投钱,但是到年底你的公司的广告收入一定要达到 200 万美元。”

丁磊当时对他说,中国目前的网络市场还没有那么大,而且不想让这 200 万美元成为自己奋斗的动力。丁磊的目标是希望能抓住机会为中国的互联网做更多的事情,而且短时期内有些事情不一定就会带来利润。

丁磊告诉他,1997 年如果来找他的话,会是第一个跑开的人,因为在当时这套系统还不赚钱。后来有一天他又遇到丁磊,说他刚向一家公司投了 200 万美元,今天又把它撤回来了。国内充斥了太多的这种缺乏战略眼光的风险投资商,这样一种环境下,把风险投资当作一个摇篮也非常危险。

· 务实低调的财富观 ·

丁磊对自己节节攀升的财富,并没有狂喜和陶醉,他不但清醒还始终保持着一贯的务实低调作风。针对福布斯新出炉的排行榜,他说:“这个排名结果对很多人来说是个意外。对于我自己来说,同样如此。排名第一是很多因素共同作用的结果。有对我个人努力的回报,也有幸运的成分,就我

个人来说,从一开始投身互联网,我的梦想就不是挣多少钱或在财富榜上排名第几。我希望可以为中国互联网,乃至中国的发展做出更大的贡献。”他同时认为,排名第几只不过是虚名。他戏谑道:“现在给我排什么中国首富,将来有一天网易股价掉下来,又找出一大堆理由,说我从第一富掉到第几富。这不无聊吗?”

丁磊透露,自己每个月的花消只有两三千元,和员工的日常开销没什么太大的区别。他说,浙江人做生意最重要的观念就是“勤俭持家”,任何浪费他都觉得不可思议。他笑谈,平常在办公室溜达时,干得最多的事就是关灯。“要是哪个部门的员工走时没关灯,这个部门的主管第二天就要留下来,最后一个关了灯再走,直到这个习惯养成了。”

在北京理工大学演讲时,有学生试图更直观地了解丁磊有多少钱,问他一身衣服值多少钱?丁磊笑了笑说:“丁磊的裤子,是‘左丹奴’的,这件外套,是刚刚一个同学借给丁磊的。”更有意思的是,丁磊有时会向一起出去的人借钱,因为他根本没有在身上装钱的概念。

不注重衣着和一些外在的东西,不仅是丁磊,也是所有鹊起的新贵们共同的特点。这点与传统行业的富豪有天壤之别。

事实上,丁磊的经营风格为网易的发展带来了很多好处,至今网易的员工只有530人,在三大门户网站中最精干也是开销成本最低的。

但是,一位熟悉丁磊的人说,丁磊并不擅于理财。1998年起上海实行买房退税的政策,即在上海买房并在上海缴税的个人可享受购房后起算的个人所得税抵扣。但丁磊却一直和人合租着房子,而不知道买房,后来还是在财务的一再提醒下才买了房子。

· 丁磊谈女人 ·

读书的时候,丁磊寝室十分流行拱猪、开拖拉机、打桥牌、打麻将,大家都十分爱玩,但丁磊一直克制自己,从来就没摸过扑克和麻将。人生上大学只有一次机会,而且这四年都是倒计时的。丁磊把很多时间都放在图书馆,但丁磊没有成为书呆子,丁磊在学校的时候也去过舞厅,同样也谈过女朋友。

他认为,作为女人应支持她所爱的男人的事业,要理解男朋友的工作,并更多地给予精神上的鼓励,据说,前一个女朋友在这一点上对丁磊伤害很深。丁磊现在的女朋友在国外。

当一位女生问他,现实中也有不少女强人,是不是男人也需如你所说的要全力支持她呢?丁磊却语出惊人:“女人不适合干事业,因为她易受情绪的影响。”

· 生活是最快乐的事情 ·

丁磊曾对媒体这样说,相对于财富,生活才是他最快乐的事情。据说,在广州的艰苦创业期,他住在淘金路,每天到一家 VCD 专卖店里去租几盘影碟回去看。两年下来,在那家店里,他几乎再也找不到没有看过的影碟了。丁磊还很喜欢泡吧。有人开玩笑说:“找丁磊采访,最简单和直接的方法就是到他经常出入的酒吧逮他。”

拥有庞大财富的丁磊,生活得快乐真实而又平常无奇。回首 6 年来创办网易的经历,他感触良多:“我非常欣赏《阿甘正传》,一开始,阿甘也是在冷嘲热讽中开始自己的历程,但后来,他却带动了成千上万的人跟在他后面一起跑。从‘疯子’到‘领跑者’,是每个创业的人都要经历的一个过程,没有阿甘执著的精神,是走不完这个过程的。”

· 勤于思考 ·

丁磊说,大学四年,他最大的收获就是学会了思考。从第二学期开始,他第一节课一律不去上,因为他很困惑,难道书本上的知识一定要老师教才会吗?同时,他觉得眼睛还没睁开就去听课效果一定不好。

因为没有听第一堂课,又不得不做作业,所以他会很努力地去听老师上一堂讲的东西,会很努力地去想老师想传达什么样的消息。在这个过程中,他很快掌握了一种重要的技巧,那就是思考的技巧。直到后来,他看一门功课,可以不听别人讲,完全自学。他看书速度很快,一般都从后面往前看,看到后面的关键字,有看不懂的,就到前面去看这个描述,一般来讲两三个礼

拜就可以基本掌握一门课。

后来在接触 Internet 的时候,他才知道这种技巧对他是多么的重要,因为 Internet 在刚进入中国的时候,没有人知道它是什么样子的,也没有一本书很系统的告诉你 Internet 的整个结构,里面的软件以及其他一些东西。

