

王强
著

长篇小说

创始人

吾等之刃永不破裂 吾等之心永不言败

王强革了自己的命，做了职场小说的掘墓人

凤凰出版传媒集团
江苏人民出版社

凤凰联动
FONGHONG



王强
著

[长篇小说]

创客人

凤凰出版传媒集团 | 凤凰联动
江苏人民出版社 | FONGHONG

图书在版编目(CIP)数据

创始人/王强著. —南京: 江苏人民出版社, 2009.5
ISBN 978-7-214-05774-7

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

中国版本图书馆CIP数据核字 (2009) 第064747号

- 书 名 创始人
著 者 王 强
责任编辑 伍 月
文字编辑 唐南薇
出版发行 江苏人民出版社(南京中央路165号 邮编: 210009)
网 址 <http://www.book-wind.com>
集团地址 凤凰出版传媒集团(南京中央路165号 邮编: 210009)
集团网址 凤凰出版传媒网<http://www.ppm.cn>
经 销 江苏省新华发行集团有限公司
印 刷 北京市科星印刷有限公司
开 本 787毫米×1092毫米 1/16
印 张 21
字 数 350千字
版 次 2009年5月第1版 2009年6月第2次印刷
标准书号 ISBN 978-7-214-05774-7
定 价 29.80元

(江苏人民出版社图书凡印装错误可向本社调换)

自序

拼凑完《圈子圈套三部曲》之后我曾经很郑重地决定不再写什么小说了，倒不是搞什么先封笔又开笔之类的噱头，而是我认为单就绘声绘色地描述一个引人入胜的故事而言，文字远逊于语言。就拿我至为推崇的《三国演义》来说，真正肯把原著抱着通读一遍的不见得很多，普罗大众似乎更愿意有人把三国掰开了揉碎了讲给他听，远的如袁阔成，近的如易中天，当然，罗贯中原先也是在场子里听着评话酝酿他的鸿篇巨制的。话应该讲给别人听，文应该做给自己看，文字似乎更适合抒发自我的东西，比如没人愿听的无病呻吟之类，小说里总是那些人物在说在想，写着写着难免会心生惶惑：“咦，我呢？”

有些耐着性子看过《圈子圈套三部曲》的朋友对我说，前面的那篇短短的自序以及最后的那篇更短的后话还算有趣，似乎总算透出来一些灵性和才气，而几十万字的正文勉强赖以吸引人的无非是那个故事本身。我深以为然。还有些看下去三部曲的朋友却爱看我几年前写的那些博客，谆谆地告诫我别写小说了，还是写博客上那些小文，不然我迟早会被自己毁了。群众的眼睛向来是雪亮的。结果我已经有两、三年不再更新博客了（其实当初也不是我自己更新的），以免更多人看过我的博客会愈加不屑于拿起我的小说。

这个郑重的决定奉行了不到一年，被来自某著名文化出版公司的女孩儿打破了，一直没搞清该女孩儿的职衔，不像编辑、不像策划、不像公关、更不像首脑，

不过这些本也不重要。四不像女孩儿在 MSN 上对我说：“王强老师，考虑到您的身份和影响，我们公司初步可以承诺的首印数是：小说，三十万，随笔、感悟、杂文之类的，十五万。我们头儿说了，您值这个价儿。”我虚心请教为什么小说与非小说的待遇有如此之大的差距，她说是头儿的意思，她也搞不懂，“也许是读者的口味？还是市场的趋势？谁知道。大概是因为您以前写的是小说吧。”

我算术一向很好，可以作证的是我的女儿，她曾经很自豪地宣称（很遗憾她说的是英语）：“在我们班里，我的算术不一定是最好的，但在我们班的家长里，我爸爸的算术一定是最好的。”因我曾屡次替她解出班上所有同学（以及他们的家长）无法解出的题目。当年我还曾浪迹于商场许多年（不是自家的买卖，打工而已），沾染了很多铜臭，故而对投入与回报有些概念。所以，三十万与十五万的差别有多大我还是搞得清的，何况还只是“初步”的承诺，暗含着还可以再谈。所以，我就打算再写一篇小说。希望不会有人再问“您怎么会想起写这部小说的”之类的问题，因为我已经主动坦白到了毫无保留、一丝不挂的地步，士可杀不可辱，拜托不要再问了。

这部小说讲的是九帮网的故事。有朋友也许知道本人于 2004 年到 2005 年间曾经做过一个也叫九帮网的网站。不过，请千万别误会，此九帮网非彼九帮网，两者毫不相干，书里的人和事和网站都与我、与我曾做过的网站没有任何瓜葛。当初做的那个九帮网早已死翘翘了，我既不想为其树碑立传也不想让其借尸还魂。之所以借用九帮网这个名字，原因很简单，实在想不出有什么尚未被人占用的网站名称了。就像书里的曹原和许克聊的，这年头凡是五个以内字符的任意排列组合几乎都已经被注册成域名了。我也不想无偿地替哪家网站做宣传推广（有偿倒可以考虑，但人家不想），便只得让九帮网这个名字再发挥一次余热。

我从不自认是什么精英，但也不敢再以草根自诩。有人唾骂，清华出来的也配当草根？混到过外企高位的也配当草根？呸！我就像伊索寓言里的那只蝙蝠，鸟们说我有牙齿怎么可能是鸟，兽们说我有翅膀怎么可能是兽。其实蝙蝠是兽，那我呢？人在边缘，不知道自己是哪一拨的。

本书里的曹原一直自认是草根，但从不得觉得草根的出身会妨碍他做任何事情，身为海归并混迹于外企的许克貌似精英，但外在的东西有多少是真实的？又有多



>>>>>> 引子 >>>>>>

曹原从桌面上拿起一次性筷子，用牙把包装纸撕开，一边把咬下来的纸屑啐到地上，一边抽出筷子从根部劈开，然后夹在两只手掌中间来回搓动，以便去掉筷子上的毛刺，他手里发出的响声惊动了旁边一桌坐着的几个民工，都把头扭过来瞥了曹原一眼。“面上得是越来越慢了，”曹原停住手上的动作，心里刚不免生出些怨气又顿感羡慕，“说明这家拉面馆的生意是越来越好了。”

拉面馆位于小区门口一排违章建筑的底层，新开张不久，起先是有些人忙进忙出地搞装修，后来就在某一天曹原忽然看到拉面馆的门大开着，里面已坐有几桌人在吃面了。从那以后曹原不仅经常来这里解决他那非常不规律的饮食需求，还开始密切关注这家同处于创业期的拉面馆的发展历程。“开拉面馆真不错，既不用打广告，更不用四处发垃圾邮件，门一开自然就有人来了，人来了自然就掏钱了，更多的人闻到油烟以及辣子和牛肉的香味再看到里面坐着的食客，自然也都来了……要是做互联网也像开拉面馆一样容易该多好啊。”正想着，一碗热腾腾的牛肉拉面被墩到了桌上，曹原一抬头，发现如今负责给客人上面的既不是老板也不是老板娘，看样子倒像是老板他娘。拉面馆初创时只有从大西北来的两口子，后来随着业务发展团队也不断壮大，身兼 CEO、CTO 和总编辑的老板已不再迈出后厨一步，潜心钻研如何用最先进的技术向客户呈现最丰富的内容，并抽空考虑战略方向和融资事宜，老板娘则守在柜台里主抓财务和运营，是当然的 CFO 加 COO，再由两三个也是从大西北来的妹子负责客户服务，这位“老板他娘”想必

是最新加盟来充实客服团队的。“老板他娘”看到曹原垂涎欲滴的样子还以为他馋的是桌上这碗面，却不知其实令他艳羡不已的是这家拉面馆的盈利模式。

盈利模式，这四个字正是曹原六个月来每天朝思暮想的东西。他做的是一家网站，网站对公众开放的时间比拉面馆开张的日子还早些，两相比较，如今拉面馆已经红红火火、蒸蒸日上，而他的网站却冷冷清清、气息奄奄。曹原每天不断琢磨、不断尝试的就是如何吸引人来他的网站，如何让人明白他的网站是干什么的，能给人带来哪些好处、解决哪些需求，如何让一头撞进来的人再吸引更多的人也撞进来，以及未来如何让撞进来的人掏出钱来或者如何把撞进来的人打个包再卖出去。这六个月里他总盼着有某样灵感、某个火花、某种顿悟，使他能在电脑前、在睡梦中、在马桶上、在地铁里或者就在这家拉面馆大喊一声：“我找到啦！”可惜，他期盼已久的那瞬间的眼前一亮仍未出现，眼前倒是越来越灰暗，扩散到整个脑门儿都愈发地灰暗。

曹原用毛刺尚存的筷子拨弄着碗里浮现出来的四片牛肉，盘算着他那捉襟见肘的现金流。前一天（也许是前两天或者前几天，曹原的早餐和他如今的零星收入一样，都是不定期的）要的面一如既往是大碗的，碗确实大且沉，内容自然也充实一些，有牛肉六片，要价六元。这回决定尝试一下小碗的，碗果真小而轻，但居然有牛肉四片，要价三元。曹原虽然对数字一向缺乏敏感导致数学成绩一向令人伤感，但眼前的账他还是算得过来的，除去大小碗里汤和面的份量差异不计，也除去牛肉片的厚薄大小差异不计，仅就牛肉片的数量而言，小碗的性价比绝对胜出。在得出这一结论之后，曹原下意识地又得出第二条结论：“其实小碗也够吃了。”人的思维与感官的联动真很神奇，曹原脑子里刚这么一想，肚子里就已经觉得饱了，虽然这碗面还一口没动。

创业的光景与先前的想像迥然不同，反差之一就是曹原本以为做老板可以每天盘算挣多少钱，结果轮到他做老板却是每天盘算剩多少钱。而截至九月底的这个早晨，公司的银行账户里还剩两万四千元，曹原的裤兜里还剩不到五百，公司每月全部花销大约六千元而且九月份的工资等项尚未开支，所以勉强可以支撑到年底，但如果每天都吃大碗的显然兜里这五百块钱无法维持一百天。曹原用筷子敲了一下碗边，扪心自问，是要一个月吃得饱还是要三个月有的吃？换句话说，是要活得好还是要活得长？他端起碗先喝了口汤，咂摸一下，热汤下肚的同时他做出了具有历史意义的抉择：宁要持久，不要绚烂。

缘份这东西不能深想，想多了没准儿会让你感觉疼得慌，命中注定有个人将要导致你的人生出现重大转折，而此人此时此刻也许远在地球的另一端，也许近在对面的街角，缘份就像是上帝那只无影无形而又无处不在的手，正把你和此人引向茫茫时空中的同一点。

许克在九月底的这个早晨离曹原不算近也不算远，而且正在和曹原做着同样的事，他端坐在成都总府皇冠假日酒店二楼的咖啡厅，享用着每位 118 元的自助餐。正是这位许克让曹原在三十个月之后彻底告别了三元一碗的小碗拉面，而也正是曹原“害”得许克在两年多的时间里不得不暂别 118 元的早餐。

自序

引子

1. 炒股票与发股票…………… 001

“炒股票的和发股票的，到底哪个赚钱多？”

2. 创始人与上帝……………005

“你想去见上帝？这话可不吉利。”

3. 草一根二…………… 011

“我是草根，却并不是甘于平庸之辈。”

4. Kenny 与 Kevin……………019

哪里有客户需求，哪里就有解决方案。

5. 两只蚂蚁……………024

“那我遇到你，究竟是我的好运还是坏运呢？”

6. 赤子……………032

大多数老板都经常有一种错觉，总以为他们也是客户的老板。

7. 黑客光临……………039

什么样的网站才能招来黑客？

8. 良禽择禽……………048

良臣择主而仕，良禽择木而栖，但这只良禽择的并不是木。

9. 英雄会……………055

咱们都是创业的，没条件玩儿虚的。

10. 野猪与家猪……………060

野猪一旦变成家猪就再也不想变回野猪了。

11. 被玩儿也是一种经历……………065

“那台该死的笔记本电脑啊，真该早把你毁掉，结果却是我被你毁了！”

12. 先上苍山 再上梁山……………072

“我做卢俊义，你来做宋江；我要是萧何，你就是刘邦；我要是刘伯温，你就是朱元璋！”

13. 自取其辱……………078

“你们两个在大庭广众一边裸奔一边撒钱都不会有人关注你们，更不要想有媒体肯专访你们！”

14. 兴风作浪……………086

又是七天过去，多彩妖姬也画累了，她也想不出身上还有哪个部位可以作画了。

15. 杯中的秘密……………092

茫茫人海中，你一来就能遇到终身伴侣的可能性有多大？

16. 空杯子与金杯子……………103

“实话告诉你，只有一桶血才能换来一桶金。”

17. 望梅止渴……………111

“你们知道 eBay、Yahoo、Amazon 这些股票最高的时候硅谷什么杂志最火吗？”

18. 好运气与坏运气……………116

过了很久，曹原忽然问：“这次要是出去了，你还回来吗？”

19. Ren——忍？韧？仁？……………121

人这一辈子，无论你多倒霉、多吃亏、多不容易，都要认。

20. Deadline 与呆到烂……………129

“咱们创业的，找死都不怕，还怕等死吗？！”

21. 没人要的股份……………136

他伸出双臂把施颖揽在怀里，说：“有你这句话，我就什么都不要了。”

22. 工商局执法队……………142

他突然问道：“你们的宣传口号叫‘坐以待币’，什么意思啊？”

23. 第一桶金……………149

“讨帐要暴力，收费也要暴力！”

24. 乔迁之喜……………162

生命力不在于春天里你能长多快，而在于冬天里你能熬多久。

25. 碰壁……………167

“三十年河东、三十年河西，等着瞧吧……”

26. 闹场……………172

他伸出一只手朝主持人做了个制止的手式，就像交警纠正违章一样那么令行禁止、那么不容置疑。

27. 没长翅膀的天使……………177

凡是事业能做到比较大、比较久的，谁都有一整套人生哲学。

28. Vision……………183

温州人，有的是魄力，但缺的是眼光。

29. Due Diligence……………189

风险投资这一行没什么玄妙可言，同其他行当一样个中的佼佼者也都只是凤毛麟角。

30. 光环与污点……………194

“你没觉得这是我的一件丑事？”

31. 掠食者……………199

戈卫星似笑非笑地抽动一下嘴角，说：“你们这是被人家算计了！”

32. 好、坏、丑……………204

斯大林同志讲过，胜利者是不应该受责备的。

33. 硅谷，我们来了……………213

美国，我们想不去就可以不去。

34. 欲擒故纵……………223

施颖挂断手机，忍不住嘀咕道：“这样行不行呀？”

35. 皮肤管理理论……………231

专注于发展你的业务，永远让你的管理水平落后于你的业务需求一小步。

36. 电话风波……………237

快给九帮网打电话吧，接听你的电话的人很可能就是某位活生生的百万富翁。

37. 在资本面前，连资本家都是渺小的……………242

“你们以为是在欺负你们？错了，我和你们一样是打工仔。”

38. 形象塑造……………251

所有看到的、听到的都是假的，只有花出去的钱才是真的。

39. 传说中的天鹅……………256

“哈哈，你这话还真像是个癞蛤蟆说的。”许克笑骂道。

40. 天鹅的味道……………264

“昨天和你隔得很远，今天已经和你很近了。”

41. 背叛与被背叛……………281

“这还用说，我哪儿有你聪明啊。”

42. 走吧，该走了……………289

“原来我只有这么点价值。”

43. 战略投资者与投资者战略……………298

“我只关心一个问题，汉商网进来以后，九帮网还是不是九帮网？”

44. 程婴与杵臼……………307

“怎么没有人啦？！我走了还有许克！”

45. 离离原上草……………313

曹原不假思索地敲了两个字：“运气。”

许克很悠闲地品尝完一份海鲜浓汤，站起身踱到厨师的操作台前，用手很随意地比划了一个圆圈，说：“给我来一份煎蛋。”厨师点下头手上便忙活起来，许克又说：“要两面煎，要彻底煎熟。”厨师又点下头。许克站了一会儿，看着厨师端起煎锅把煎蛋翻过来并把一只盘子拿到炉边预备着，又说：“不要盐，也不要酱油。”厨师又点下头。许克又来了句：“麻烦你做好以后送到我的位子上。”这回厨师没点头，而是抬头看许克一眼，然后低下头说：“马上就好了。”

许克手上端着盘子，盘子里是一份煎得黄灿灿既没撒盐也无酱油的煎蛋，他正悠哉游哉地踱回自己的位子，兜里的手机响了。许克皱起眉头掏出手机放到耳边，低声说：“Hello。”

“喂！喂！是 Kevin 吗？我是 Tony 呀，你现在哪里呀？可以下来了吗？”

许克把煎蛋放到桌子上，抬手看眼时间，没好气地说：“我在吃早餐。不是约好八点半在 lobby 碰头吗？”

“Paul 希望早一点，他想多和你谈谈项目的事。”电话那端的 Tony 似乎没有察觉到许克的不快，又追问，“你在哪里呀？是在二楼的咖啡厅吗？”

许克还没来得及回答就听到 Tony 有些兴奋地叫到：“Kevin，我已经看到你啦！”他下意识地回头张望，见 Tony 已经出现在咖啡厅门口，一只手正热烈地朝他挥舞，同时抢身快步超过领位的服务员向这边走来，许克暗暗叫苦，转过头恋恋不舍地看了眼桌上的煎蛋，以及旁边那杯由服务员刚刚续好的咖啡。

许克随 Tony 走出皇冠假日酒店的大堂，看到一个门僮和一个保安正围住一辆黑色的广州本田隔着车窗玻璃与坐在驾驶座上的人理论什么，Tony 急忙快步跑过去，嘴里喊着：“来了来了！”

两人刚坐进车里广州本田就开动了，Paul 一边拧着肥硕的身躯系好安全带一边骂骂咧咧：“以为老子好耍，非要老子停到停车场去，老子说了要接的人马上出来，还催个没够。”

坐在后排的许克听了这话顿时心头火起，恨恨地暗骂：“好你个 Paul，堂堂的格恩公司成都分公司的总经理，居然为省那么点停车费害得老子连早饭都没吃几口。”便连招呼也不肯和 Paul 打一个，阴沉下脸看着窗外。

Paul 抻着几乎不存在的脖子从后视镜里看一眼许克，问候道：“Kevin，辛苦你啦，不远千里来成都 support 我们，恩情之深厚，感激不尽啦！改天叫 Tony 带你去几个地方好好玩一圈。”

许克并非头一次来成都，他在成都也没少“玩”过，此刻的心情更令他对 Paul 的话题毫无兴趣，便转而问道：“咱们直接去客户那里？”

Paul 正专注于把车拐上人民南路，似乎无暇回答许克的问题，Tony 扭过头说：“咱们去高新区，德塞克的厂区还在筹建，临时在高新国际广场租用的 office。除了咱们三个还有另外几个同事也到高新广场会合。”

Paul 忽然问：“Tony 给你的 E-mail 看了吧？德塞克的大部分设备都由他们美国总部指定采购，只有一部分弱电配套授权他们在中国买。就这么一点油水，居然把霍尼韦尔、西门子和 ABB 都招来了，那些国内厂商就更不用说了，唉。Tony 跟这个单有些吃力，我只好找老板搬救兵，把你请来啦。”

许克谦和地笑笑：“我是做 BD 的，只管把荒地开出来撒下种子，然后留给

sales 去收获，我也没做过 key account，最多给你们跑跑龙套、壮壮声势。”

“莫谦虚莫谦虚，” Paul 的右手从方向盘上拿开，在空中摆了摆，“老板说你最合适，我也这么觉得。德塞克这帮人要么是老外，要么是假洋鬼子，只好请你这‘海归’出马喽。”

许克没做回应，心想虽说这成都分公司是格恩中国总部当年收编过来的，自然是彻头彻尾的本地化，和德塞克外方人员打交道确实有所不便，但格恩中国总部里老外和假洋鬼子成群结队，而“海归”更是俯拾皆是，之所以挑他而不让销售人员介入并非语言和教育背景的缘故，而是因为他的岗位是“业务发展”这种闲职，Paul 和 Tony 不必担心他抢夺客户和分享业绩，好在他已经习惯了像狗皮膏药一样被贴来贴去，公司里对他倒是好评不断，洋人们夸他是消防员，同胞们则称他为万金油。

等许克回过神来听到 Paul 刚对 Tony 交代完什么，便随口问道：“这两天客户的饭都怎么安排的？”

Tony 先看一眼 Paul 再扭过头说：“给德塞克搞的 workshop 总共两天，昨天是在咱们 office 做的，中午请他们在喜来登酒店吃的西餐。今天就不太好安排，高新区那一带没什么特别像样的酒楼或西餐厅，而且今天要讲的内容特别多，所以想干脆简单些，中午就叫麦当劳送外卖到他们公司算了。”

“哦……”许克沉默了一会儿还是忍不住说道，“这样安排恐怕不太好，次序颠倒了，如果真要让客户吃麦当劳也应该是昨天吃。昨天吃大餐，今天吃快餐，每况愈下，落差这么大你想客户的感受能好吗？”

“这也是不得已，高新国际广场附近没有够档次的地方，与其找个一般的将就还不如干脆吃麦当劳，显得大家都很敬业的样子，呵呵，而且昨天的大餐很到位，心意已经尽到了。” Tony 笑着辩解。

“那只能说明 workshop 的地点就安排颠倒了，既然知道没办法在高新区好好招待他们，就应该安排他们今天到咱们公司，中午去喜来登，而不是昨天。”许克很不以为然。

Tony 面带难色地又看了眼一直置身事外的 Paul，Paul 只得敷衍道：“其实无所谓啦，德塞克那帮人尤其是老外层次都很高，长期包租锦江宾馆，不会在乎一顿饭的。”

许克却愈发认真起来：“他们当然不会在乎一顿饭，但一定会在乎我们是否重