

杰西卡·杰克利◎著 付宁◎译

改变世界的 创业者

如何用互联网金融实现从0到1
分享白手起家的创业经验

CLAY WATER
BRICK

Finding Inspiration from
Entrepreneurs Who Do
the Most with the Least



中信出版集团 · CHINA CITIC PRESS



改变世界的 创业者

如何用互联网金融实现从0到1
分享白手起家的创业经验

CLAY WATER
BRICK

Finding Inspiration from
Entrepreneurs Who Do
the Most with the Least

杰西卡·杰克利◎著 付宁◎译

图书在版编目 (CIP) 数据

改变世界的创业者 / (美) 杰克利著 ; 付宁译. --

北京 : 中信出版社 , 2016.10

书名原文 : Clay Water Brick

ISBN 978-7-5086-6459-0

I . ①改… II . ①杰… ②付… III . ①创业—经验—
世界 IV . ① F249.1

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2016) 第 162091 号

Copyright © 2015 by Jessica Jackley

Simplified Chinese language edition published in agreement with Marly Rusoff & Association, through
The Grayhawk Agency.

Simplified Chinese translation copyright © 2016 by CITIC Press Corporation

ALL RIGHTS RESERVED

本书仅限中国大陆地区发行销售

改变世界的创业者

著 者 : [美] 杰西卡 · 杰克利

译 者 : 付 宁

策划推广 : 中信出版社 (China CITIC Press)

出版发行 : 中信出版集团股份有限公司

(北京市朝阳区惠新东街甲 4 号富盛大厦 2 座 邮编 100029)

(CITIC Publishing Group)

承 印 者 : 北京诚信伟业印刷有限公司

开 本 : 880mm × 1230mm 1/32

版 次 : 2016 年 10 月第 1 版

京权图字 : 01-2012-3819

书 号 : ISBN 978-7-5086-6459-0

定 价 : 45.00 元

印 张 : 7.5 字 数 : 111 千字

印 次 : 2016 年 10 月第 1 次印刷

广告经营许可证 : 京朝工商广字第 8087 号



版权所有 · 侵权必究

凡购本社图书 , 如有缺页、倒页、脱页 , 由销售部门负责退换。

服务热线 : 400-600-8099

投稿邮箱 : author@citicpub.com

送给我的第一批投资者，妈妈和爸爸；
送给我人生的伴侣，雷扎；
送给我们最成功的投资人——塞勒斯、贾斯帕和第三个孩子。
我爱你们。



作者寄语

这本书中每一个创业者的故事都来自我的记忆、笔记和研究。有些人是我多年前认识的，我都记不清一些人的名或者姓了。我也无法再去和那些创业者核对谈话中出现的不妥之处了（通常会有翻译在现场协助采访）。有一些例子里，出于对创业者隐私的尊重，我没有使用他们的真名而且改动了一些细节。

多年来我一直非常希望能够以一种坦诚、真实、透明的方式和大家分享这些创业者的故事。这种精神激发了 Kiva（非营利性众筹平台）的诞生并且反映了我的信念。我认为要像人们讲自己的故事那样来讲述他人的故事是每个人的责任。这就是我写这本书的目的。

乌干达东部

2004 年

帕特里克小时候住在乌干达的北部，他的大部分家人都在叛乱武装的袭击中丧生了。他和弟弟逃离家乡，来到南方，不知道该在何处安身。经过几周的跋涉，他们在乌干达和肯尼亚边境附近的村子里遇到了几个远房表哥，便在那里定居下来。他们想尽可能地和亲人在一起，也顾不上什么远亲近亲了。

帕特里克和弟弟没有住处，没有食物，没有钱，甚至连鞋都没有。身为少年孤儿，他们没有受过教育，无家可归而且经常挨饿。

帕特里克虽然流离失所，但这种痛苦

并没有打败他。他从不把自己当作受害者而自怨自艾。其实，很多人在生活中遭受太多的不公和打击之后，往往不敢重新开始奋斗。帕特里克如果因为自己现在一无所有的生活状况，就认为自己永远都一事无成也毫不奇怪。

但是，一天早上，帕特里克做了一个简单的决定，从此一切都改变了。

那天早晨，帕特里克倚着睡觉的土床坐在地上，看着太阳升起。每天早晨，他都得为一天的吃食发愁。他的手放在温暖干燥的土地上。当他把目光从天空移开时，他盯住自己放在地上的手。一个念头在帕特里克的脑海里浮现，于是他挽起袖子，开始挖土。

他用一块厚厚的短木板和一些废旧金属下脚料挖土。在挖土时他发现铁锈色的土比其他的土更硬，黏土含量也更高。他试着用水和泥，发现一旦硬度合适黏土就会成型。他开始慢慢地手工制作砖块。

帕特里克第一次尝试的结果令人失望。他做出来的砖样子很丑而且易碎。但他坚持了下来。不久，有些成品砖就能够以很低的价格售出了。

接下来的几个星期，帕特里克用存下来的钱买了木制的砖模。他用模具制成的砖和他的第一批砖比起来更平滑也更成型，砖的质量要好得多。因此，他卖出了更多的砖。

帕特里克最初只能在太阳底下晒一晒砖块，但他知道，如果用火烧砖的话，砖的质量会更好。于是他攒钱买了火柴，搜集生火的柴火，并且用自制的砖头围成一个砖窑。帕特里克用砖窑烧出来的砖销路就更好了。

后来，帕特里克买了一把铁锹和铲子来代替他自制的工具。然后，他买了木炭代替柴火。不久，他的活儿多起来，他也有充足的资金雇了弟弟来给他干活。随之，他雇了一位邻居，后来又多雇了一位邻居。我在 2004 年春天见到帕特里克时，他事业兴隆，雇了好几个人，并且用自己烧制的砖块建了一座新房子。

帕特里克开始挖土的那一刻就是他为自己创造新生活的一刻。帕特里克从脚下的泥土里发现了别人没有看到的机会。尽管一无所有，但是他发掘了自己的潜力。从把泥土变成砖的那一刻起，帕特里克就成了一个创业者，开始打造自己的未来。

追求

2005 年，我参与创办了世界上第一个个人小额贷款平台——Kiva。通过 Kiva，个人可以贷款给世界各地那些需要资金来创业或发展微型企业的人，贷款数额一次最少可以是 25 美元。自成立以来，Kiva 支持世界各地的创业行为，已经促成超过 6 亿美元的贷款，帮助千百万人摆脱了贫困。这些贷款联系着遍布世界各国的贷款人和借款人。

从 Kiva 开始，我陆续创办了其他公司，如 ProFounder 公司（美国营利性众筹投资公司之一），主要帮助创业者从他们的朋友、家庭和社会关系中募集创业启动资金或小型商业活动所需资金。我也曾担

任过协同基金的投资者，协同基金是种子阶段风险投资基金，主要投资具有创新意识并且支持具有合作消费理念的企业家。我们支持的这些公司正从所有权为基础的经济形式转向共享型经济。此外，我每年都在世界各地的大学、企业、会议上和成千上万的人或团体谈创业。在过去的 15 年里，创业一直是我的工作重心。

好笑的是，我以前对创业并不感兴趣，或者更准确地说，我不感兴趣的是我自己所理解的创业。我不理解为什么创业者对一些东西念念不忘。例如，我没有迫切的愿望自己来创业；我相信我可以在现有的组织或公共部门以领导的身份提供更好的服务。我不想去挣大把的钱，我更想帮助那些愿意往外捐钱的人们。我的职业偶像是那些不以营利为目的的公司总裁，我更关注和平队志愿者，因为他们把大量的时间用在边远地区，或许只是服务于一个小村庄。

另外，处于启动阶段的创业者似乎大多是男性，他们专注于高科技，他们为特权阶层解决问题，而我认为这些特权阶层很难被归入急需解决的重要问题之列。我对这类创业者不感兴趣，跟他们没有任何关联。不管怎样，有些创业问题是我所没有涉及的。我不知道怎样获得风险资本，怎样利用前沿信息和研究做进一步的大举动，怎样寻求一位名师的庇护，怎样获得官方机构的支持，而这些对于成功企业家来说都是至关重要的。

大学毕业后，我搬到了全球创业圣地之一——硅谷，并且开始在斯坦福商学院工作。突然间，我被形形色色的创业理念包围。在这样的环境中，我抛弃了自己的旧观念。我不再认为创业就是挣钱，做生意，解决琐碎的“问题”等，我对创业有了新的理解。

例如，我发现有各种各样的处于启动阶段的企业：或以营利为

目标，或以实现追求为目标，或者以其他的什么为目标。我还发现创业者创业的动机各不相同。在斯坦福商学院人们讨论最多的话题不仅包括经济上的成功还包括社会变革和社会影响。

我开始意识到创业将成为改变世界的一股强大的力量。我平生第一次感受到创业的魅力并且为之吸引。我想，也许创业可能会与我的生活有某种联系。

也许更重要的是，我发现周围的一些社会企业家也在考虑解决我想解决的问题，他们的策略都经过深思熟虑，具有战略意义并且非常有效。我在斯坦福商学院认识的学生、教授、同事和其他许多人对我发出挑战，激励我去探求自己最关注的创业方式问题。我决定要走自己的路。

2004年春天，我和生活在贫困中的东非人一起工作，这些东非人自己创业，克服困难，创造更美好的生活。我在肯尼亚、乌干达和坦桑尼亚花了三个半月采访那些与硅谷不同的创业者。我遇到的是农民、渔民、木炭卖家、人力车夫、编织篮子的人、店主、牧羊人、裁缝等，他们都是勤劳肯干的人，尽管他们的生活处于赤贫状态，但是他们建立的微型企业为他们的家庭带来持续性的收入。他们就像那个制砖工人帕特里克一样迅速成为我心目中的英雄。

这些创业者在难以想象的艰苦环境中开办企业。然而，尽管条件恶劣，他们创造机会，把握机会，努力为自己和家人改善生活。大部分企业足以支撑他们自己的家用，还有的企业不仅能做到这点，还能够在社区创造就业机会，激励他人进步，促成社区中其他更多人的成长。以前我认为企业要向前发展必须获得一定的资源或优势，但东非的创业者们在没有任何资源和优势的情况下却做出很

大的成就。

我刚刚到达东非时对创业的并不感兴趣，但那里的人激发了我关于创业的想法并使其发扬光大。他们促成了 **Kiva** 的诞生。他们成为我每天的生活动机。其实，我从像帕特里克那样的人身上学到很多东西，并且还会一直学习下去，他们对我的创业理念产生的影响比任何事情都大。

他们诠释了我最喜欢的关于创业的定义，正如哈佛商学院教授霍华德·史蒂文森所说：“创业精神是追求机会，而不考虑控制当前的资源。”换句话说，创业精神就是在没有资金、认可、家世或者其他帮助的情况下追求机会的能力。史蒂文森强调追求而不是拥有。在我看来，他的定义暗示了这个道理：创业精神的核心不是我们拥有什么，而是我们在做什么。

在我听说帕特里克这样的故事之前我以为自己了解创业精神的真髓，其实我不了解。即使是和硅谷那些在某个车库里开始创业的弱势企业相比，东非这些企业的资源也少得可怜，只有当我亲眼看到东非创业者苦苦挣扎的这种困难情形，我才真正理解了这个概念。我曾遇到过一个活生生的例子：一个住泥棚屋的人也能创业。我甚至认识一个小学都没有毕业却开办了一家小企业，并且生活因此有了保障的人。我遇到过很多这样的人：他们缺乏经验，没有专业知识，没权没势，缺少资金和人气，不被人认可，但他们已经成功地以自己的方式成为真正的创业者。就像帕特里克，我刚认识他时，他只有脚下的泥土，但他依然采取行动，从一块块的红砖起家做成自己的生意。

我相信伟大的创业者的共同之处在于：他们做出一系列的选

择，不管缺少什么或者进行什么样的斗争，他们都日复一日地向前进。

正是认识到这些，我自己也开始拓展一个新的领域。我真的相信，尽管我有缺点和不足，也可能会遇到各种困难，但只要我努力，并且坚持下去，也许我就能成为一个创业者。

需要明确的是，我认为消除贫困不能仅仅依靠愿望和态度的转变。我相信，虽然任何人都愿意生活得更有希望，更乐观，更有创业精神，但是只有将这种愿望和创业行动结合起来才能真正改善自己的人生。无论是因为生活所迫还是基于基本人权，我们都要过上美好的生活。我相信，创业的道路是通向任何人和任何地方的。

我这本书不只是写给那些自称是创业者的人，也不只是写给那些想要开始白手起家的人。这本书是写给那些想要得到启发，敢于直面挑战，朝着自己的梦想前进的人。这本书也写给那些和世界上最伟大的创业者一样每天都生活在活力、创造力和激情中的人。这本书还写给那些乐于在生活和工作中发现机会、寻求生路的人们。

在过去的 15 年中，我在世界各地会晤了数百名企业家并且很享受这种乐趣。在下文中，我要分享我的创业之旅，同时也讲述许多像养鸡的农民、小商店店主、理发师和牧羊人这样一些鼓舞人心的创业者的故事。我一遍遍地回味他们的故事，这些故事提醒我，在发展途中的困难无论是来自外界还是内心，我相信我都可以克服。这些故事提醒我，我个人的缺点和不足或者是曾经的失败，都不能阻止我前进。这些故事提醒我，即使是感觉自己哪件事没做好，感觉自己懂得不多，或者说就是觉得自己不够好，也要坚持追寻梦想。这些故事提醒我，最伟大的创业者，他们的成功不在于他

们拥有什么，而在于他们决心做什么。

需要明确的是，其中一些故事是巨大的商业成功，确实有人发家致富了。而有些故事则比较特殊，那些创业者教会我很多重要的东西，例如，如何发现意想不到的机会，如何激励别人，如何建立自信。我之所以分享这些故事，原因很简单：激励你去创业。我相信这个世界上的每一个人，特别是读过这本书的人，都具有巨大的创业潜能，正是这些潜能让我们生活得更有希望、更有创造性并且更加积极。

目 录

制砖人帕特里克：白手起家 // IX

前言 追求 // XIII

第一章 敢于质疑 // 001

穷人与我们 // 003

一杯咖啡钱 // 006

刷墙记 // 010

太子港的毕业舞会 // 013

鱼贩子凯瑟琳：去湖边 // 017

第二章 勇敢地出发 // 021

第一谷 // 023

烘烤销售和底线 // 025

微顿悟 // 030

进入小额信贷领域 // 033

商店店主布莱辛：位于路中间的商店 // 037

第三章 听懂弦外之音 // 041

第二谷 // 043

给茶里放点糖 // 047

裂痕弥合 // 051

牧羊人塞缪尔：眼见为实 // 054

第四章 无须等待，立即行动 // 057

法律不允许 // 059

赞助一个创业者 // 062

点击发送 // 066

理发师齐卡：赌上一把 // 069

第五章 接受生活的磨炼 // 075

未经证明的人 // 077

第一年 // 081

工作中的插曲 // 083

农妇康斯坦丝：我是香蕉 // 085

第六章 自己决定你是谁 // 089

爸爸的使命 // 091

放弃1 000 万美元 // 095

人力车司机拉杰：另辟蹊径 // 097

第七章 走自己的路 // 103

与橄榄球明星分手 // 105

保持独立 // 112

糖果商人克莱：用爱经营 // 115

第八章 找到你的家人 // 121

创业团队 // 123

让公鸡先吃 // 126

导游茜茜：找到一条船 // 131

第九章 意外收获 // 133

建议比金钱重要 // 135

坦率地提出要求 // 138

上奥普拉的脱口秀节目 // 140

雕塑家肖纳：专门定制 // 143

第十章 发明、迭代、重复 // 149

设计变革 // 151

积少成多 // 156

裁缝小李：裂开的缝 // 158