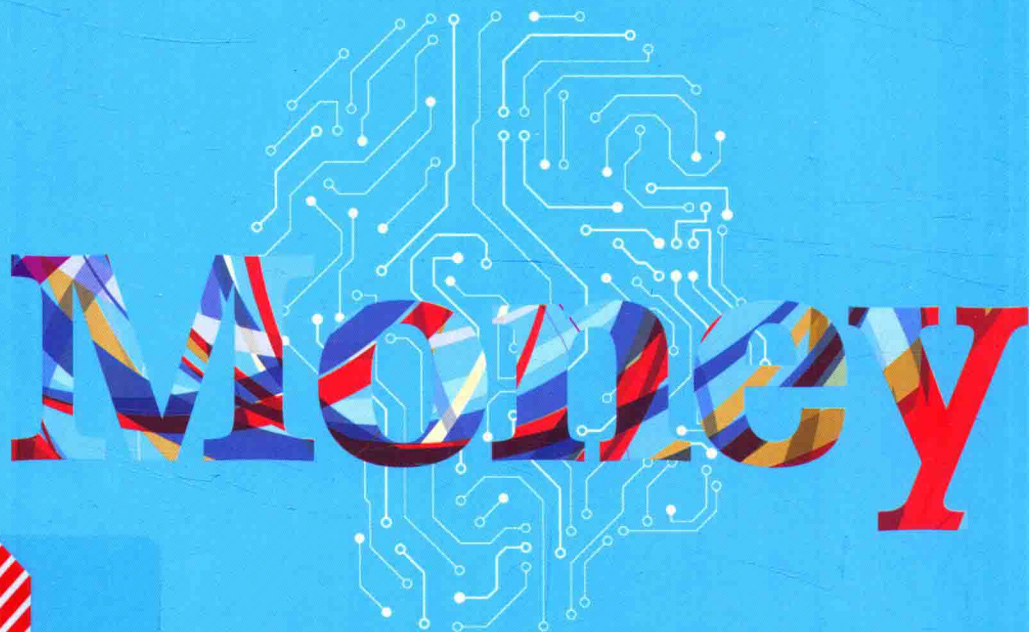


Chuangyejia
Xiangfa he Ni Bu Yiyang

创业家 想法和你不一样

成功创业心灵银行

〔美〕林富元 著



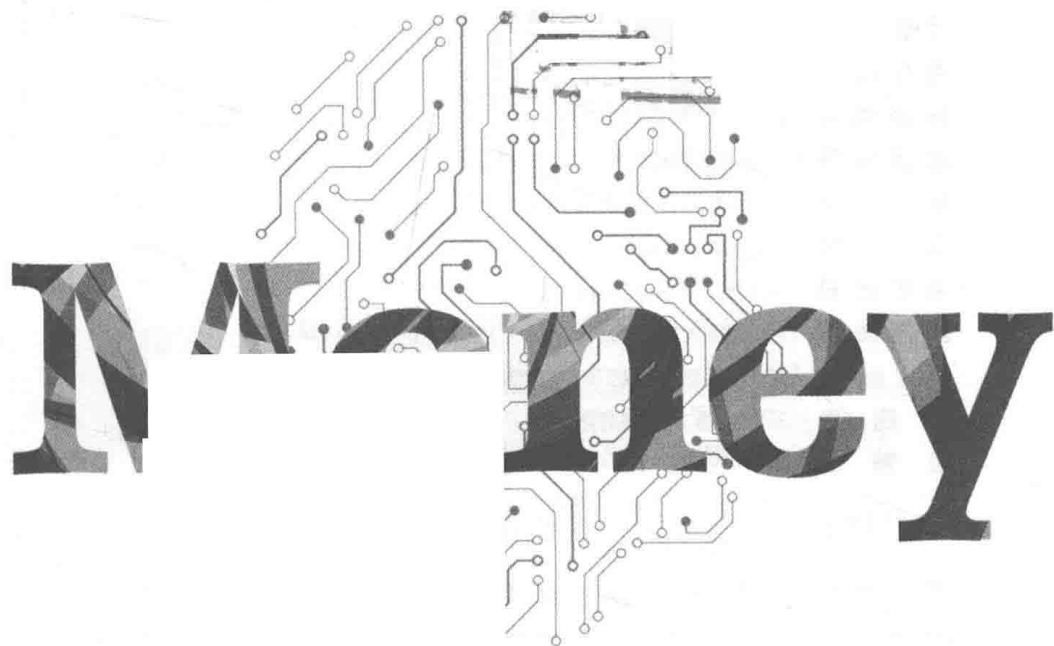
北京大学出版社
PEKING UNIVERSITY PRESS

Chuangyejia
Xiangfa he Ni Bu Yiyang

创业家 想法和你不一样

成功创业心灵银行

〔美〕林富元 著



北京大学出版社
PEKING UNIVERSITY PRESS

图书在版编目(CIP)数据

创业家想法和你不一样:成功创业心灵银行/(美)林富元著. —北京:北京大学出版社, 2017. 6

ISBN 978-7-301-27951-9

I. ①创… II. ①林… III. ①商业经营—经验 IV. ①F713

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2017)第 012631 号

- 书 名** 创业家想法和你不一样——成功创业心灵银行
CHUANGYEJIA XIANGFA HE NI BU YIYANG
- 著作责任者** [美] 林富元 著
- 责任编辑** 魏冬峰
- 标准书号** ISBN 978-7-301-27951-9
- 出版发行** 北京大学出版社
- 地 址** 北京市海淀区成府路 205 号 100871
- 网 址** <http://www.pup.cn>
- 电子信箱** weidf02@sina.com
- 新浪微博** @北京大学出版社
- 电 话** 邮购部 62752015 发行部 62750672 编辑部 62750673
- 印 刷 者** 三河市博文印刷有限公司
- 经 销 者** 新华书店
- 965 毫米×1300 毫米 16 开本 11.5 印张 129 千字
2017 年 6 月第 1 版 2017 年 6 月第 1 次印刷
- 定 价** 36.00 元

未经许可,不得以任何方式复制或抄袭本书之部分或全部内容。

版权所有,侵权必究

举报电话:010-62752024 电子信箱:fd@pup.pku.edu.cn

图书如有印装质量问题,请与出版部联系,电话:010-62756370

目录

Content

001	第一部分
	创业风猛吹之下的三大迷思
002	1.1 我自己的创业与投资经历简述
008	1.2 从创业的三大迷思说起
013	1.3 大部分创业家都面临同样的问题
017	第二部分
	多数创业家在开始出发前就想错了！
	——阻挠你成功赚大钱的障碍是谁？在哪里？
018	2.1 钟子平为什么会失恋？
024	2.2 天下最美的女孩为什么要这样？
029	2.3 认识你创业成功最大的敌人
036	2.4 对的想法带来创新创业真精神

041 第三部分

改变态度，让你也成为赚大钱的成功创业家的
九个决胜态度

042 3.1 决胜态度一 行动与信心

053 3.2 决胜态度二 团队与领导

076 3.3 决胜态度三 市场与竞争

089 3.4 决胜态度四 追求不同与保护核心

104 3.5 决胜态度五 合作伙伴与业界联盟

114 3.6 决胜态度六 投资人与好股东

124 3.7 决胜态度七 促进营销与开发市场

135 3.8 决胜态度八 机会与运气这两样东西

147 3.9 决胜态度九 投资人欣赏什么样的
创业家

165 第四部分

总结：你也可以赚大钱成功快乐

166 4.1 从一位高中女生说起

173 4.2 创业家必须有的几种态度

177 4.3 与大家共享荣耀吧！

178 4.4 谁说你比别人差？

第一部分 创业风猛吹之下的 三大迷思

我能力似乎不够，怎能创业成功？

我没有钱（或说找不到钱），怎能创业成功？

现在时机不好，竞争又多，我怎能创业成功？

附加另一个迷思：人家都说我这个点子不可能成功的，我怎么办？

1.1 我自己的创业与投资经历简述

我在美国硅谷从事天使投资与创投业数十年，除了自己亲手创立了数家企业以外，前后也投资了五十余家新创企业。在这数十年的苦心经营里，我有幸获得将近三十家公司或大或小的成功。

在我参与投资以及协助创立的多家新创公司里头，有不少后来成为非常成功与著名的跨国大型企业。在这里，我从自己成功投资的企业里头列出几家比较有名的（这里仅着重简述我首投的几家新创企业。更详细的资料可参考拙作《四十年天使投资告白》一书）：

Avanti: 当公司团队还在彼此磋商的时候，我提供给这家公司第一张天使投资支票鼓励他们，促成了他们欢乐开张。1995 年股票上市，当年是全球最大的半导体设计软件公司之一。几年后被另一家公司以美金 7.5 亿（US\$ 750 million）并购，收益三十余倍。

AltiGen: 我最早投入好友胡智博这家 VoIP 的公司，1997 年在互联网开始狂飙之际股票上市。

Vertex Network: 网络设备公司。1998 年被 MITEL 以 2 亿美金（US\$ 200 million）并购，收益二十余倍。创业者陈宪正至今还在一些董事会里与我共事。

Light Logic: 光电组件公司。这是我特别津津乐道的几家特殊成功案例之一。我在创业者 Dr. Jean-Marc Verdiel 完全走投无路的时候，于 1998 年带领朋友们投入，给了他翻身的机会。结果他快速地在 2001 年以 4.5 亿美金 (US\$ 450 million) 将公司出售给世界半导体大哥英特尔 INTEL，收益一百多倍。

Greatland Electronics: 这是我协助老友龚荣棕创设的电子公司，自己也担任副董事长多年，并负责欧美市场开发。这家工厂最鼎盛时，在中国、泰国及台湾地区有六七个工厂，员工超过万人，我在美国、欧洲也分别建立了六个营销据点。后来我因为共同创立硅谷的橡子园创投企业 (Acorn Campus)，必须全职投入，才将自己持有第二大的股份全数卖出，收益数倍。

Pine Photonics: 松光通讯。这是我投资光电教父龚行宪的好案例，自己也忝为共同创办人。我将这家新创公司引进橡子园，后来公司出售给日本大企业日立 Hitachi 所属的 Opnext，然后 2003 年该公司股票在纳斯达克上市。日后龚行宪也成为第二代橡子园创投的重要伙伴。

MPS (Monolithic Power System): 我是最早进入这家新创半导体公司的首批天使投资人，其他还有老友陆申与陈灿荣。这家公司于 2004 年股票上市，创办人邢正人一直越战越勇，至今在市场上已经是雄霸一方的大公司，市值在 30 亿美金左右 (US\$ 3 billion)，收益数十倍。

Monday Technology: 兴奇科技。当年台湾成长最快的电子商务企业，我应宏基集团董事长黄少华以及高尔夫球巨星柯立培之邀进入它的董事会。之后数年，他们的营业额更是飞飙，

有几个季度还超越大咖詹宏志的 PC Home。2008 年以保密价格卖给了台湾雅虎 (Yahoo)，收益多倍。

Fortinet: 飞塔科技。我在这家硅谷华人谢青创办的网络安全事业里，只是成长过程中的一位小股东，但是至今我们还经常通过一些创业讲学活动互相帮忙。不过我敬佩的合伙人，也是老师臧大化先生，则是这家公司的大功臣。他不但大量投资，还担任董事长直到公司股票上市。这家公司的市值近年来最高达到 80 亿美金 (US\$ 8 billion)。

Luxnet: 华星光通。这是我与光电教父龚行宪合作的第二个好案例，原先在硅谷，我就担任创始董事多年。后来公司移师亚洲，努力多年，2010 年在亚洲股票上市，表现也长期亮丽！我依依不舍地陆续售出手中股票，收益倍数也令人满意！

Winning Soft: 卫宁软件。我在中国大陆投资了两家健康照顾事业，其中一家就是这家中国最成功最大的医院管理软件公司（另一家是我共同创办的远盟康健 [Healthlink]），它们在 2011 年上市。卫宁软件在创业板上市时，我的股票挂在集团名下，但个人持股算一算大约也是前十大股东。到了晚近几年，这家拥有非常优秀领导人的公司，市值都在 30 亿与 50 亿美金之间波动（中国大陆股票市场变化比较剧烈 [volatile]）。我的收益很高，但可惜没能继续持股，不然可以有三四百倍的惊人获利。

另外我在 2010 年后，也继续参与培养几家非常先进的创新企业，其中有不少家表现强劲。我自己乐观估计，在未来三五年内，大概都可以成功上市或被并购。现在拿出来说说，读者可以观察到，我长年来协助创立的新创企业内容，其实是非

常多元化的：

Healthlink: 远盟康健。目前中国最大的医疗救援与健康照顾公司，我是共同创办人，也担任董事长八年，最近将董事长重责交给华人企业巨头曹兴诚博士。这家公司在中国大陆的健康照顾市场的通路渠道上潜力无穷，最近刚刚帮助南方基因检测在半年内突破十倍的营业。

Farasis Energy: 孚能能源。这家电池公司一般人可能还没听过，但是在世界先进的电池界专业人士眼里，他们是真正比日本韩国都厉害的一家美国电池技术公司。全世界最大的全电动摩托车，都只用这家公司的电池组件，目前他们也被许多家电动汽车公司追赶着订货。我是他们的独立董事，虽然他们还未上市，但市值已经非常逼近所谓的独角兽了（也就是市值超过美金十亿以上的未上市企业，目前包括小米、优步（Uber）、AirBnB 等等）。

TechPoint: 闷声不响地设计制造汽车 surveillance camera 安全系统半导体，得到多家世界最大汽车公司的青睐。我是第一批投入协助这家公司的天使群之一，一直认为它是业界尖端，后起之秀。如果本书推出不久后就听到它的股票上市，也不用惊讶。

Sumilux Technology: 现在还在秘密地进行将复杂的企业文件（business documents）与企业小区网络化（enterprise social networks）紧密地结合成未来新时代的代表性产品。大家拭目以待。这家公司最近刚刚被高价并购，因为价格属于保密咨询，所以不便透露。

Paxata: 大数据中段的重要技术突破，目前虽然股票还未

上市，但成绩斐然。他们的技术先进，客户都是世界上最著名的企业，包括美国政府以及读者能想到的最大型银行等等。

Base Venture: 我投入这家新创的金融产品企业时，还没有人说出“FinTech 新金融科技”这个名词。投资了以后，发现满街开始也在跟着唱起“新金融科技”这件事。这家公司除了我的天使集团投资以外，还有世界级鼎鼎大名的金融科技，也是最大最成功的 Fidelity IT 公司同时投入。

读者可能会觉得，好像我参与及投资的企业大多是科技方面的？其实不是，我一直以来在房地产（Real Estate）与其他产业也多有涉足。像我参与建设的狮子城华人购物中心（Lion Plaza）以及其他相关建设，就是硅谷最有名的早期华人房地产大案。在房地产投资领域里，收益十几倍的案子其实不多。还有我自己现在还是一个硅谷住宅建设项目共同开发的最大股东，地点就在 Google 与 Facebook 不远的山景城（Mt. View）。

另外，我目前还特别热衷抗衰老（Anti-Aging）这个领域以及我早在 20 年前就开始观察的老人照顾行业。不晓得是不是因为自己年龄渐长？还是因为生物科技的进步已经到了那个境界，现在有好多抗衰老的好东西啊！

我现身说法，讲这一辈子到目前有将近三十家自创与协助创立的成功企业，加起来有百亿之大，并不是要忽悠或吹牛，而是要点出几样重要的事实：

（1）我本人并不具有特别的技能或本事，在校期间更是经常补考或逃学的异类。（因为我同时也玩了一辈子半职业性的摇滚乐，见过我的人都知道我本人是非常 High 的，不可能花太多时间 K 书？）

(2) 因为在校时疯狂地玩摇滚乐，所以我不是什么伟大学校毕业的，最多也只是加州圣塔芭芭拉的硕士。何况我学习普通，还没毕业就将知识学问还给老师了。我常觉得，有些人到了七老八十，还永远在到处强调自己是什么台清交大北大什么的，他们如何与凡人不同？或许因为本身没有什么建树，一生只能依靠缅怀当年名校校友群聚，来微弱地维持自己价值？

(3) 我在好几本书里写过，20 世纪 80 年代我创业期间确实是一穷二白的，但是穷有穷的做法，还是熬过来了。很多人喜欢听我讲当年创业的故事，因为我在最辛苦的时候，太太偏偏就生了儿子，我说是“屋漏偏逢连夜雨”，害听众笑破肚皮。甚至有听众说，林先生，因为你没钱，不能出去娱乐，所以留在家里头努力生产。不过后来我创业突破，投资也成功，最大原因完全是老婆的鼓励与孩子们的启示。

(4) 我创业与投资的过程中，不晓得吃过多少闭门羹与轻蔑白眼，包括自己也心灰意冷数回，甚至受骗或遭欺多次。但凡事未到盖棺论定，不用因为他人的批评而太早放弃。就拿八年前创立投资远盟康健（Healthlink）来说，我们两位创办人四处去募资寻找伙伴，筚路蓝缕走过来，过程中讥笑过我的人最少也有一百个吧！但这公司现在被视为最佳创新案例，市场能量雄厚，未来从紧急救援开拓发展到全民日常健康照顾，绝对有澎湃汹涌的实力！

1.2 从创业的三大迷思说起

我及多位硅谷创业有成的朋友，像陈五福、徐大麟、臧大化、庄人川、龚行宪等科技界巨擘，以及更多直接返回亚洲落脚创新创业的前辈，都是从80、90年代就开始回到亚洲呼吁创新创业，多年来始终努力不懈。

大概时间到了，社会风气也养成了，这几年“创新创业”这四个字，终于从老企业家口中所说的“搞这个干嘛”的“隐学”，脱胎换骨变成众人抢着说“一定要干”的“显学”。当然，创新创业这股风潮是整个时代巨轮带动的必然趋势，不敢说是我们这些早期硅谷创业家的功劳，但我们在其过程中绝对有过一番贡献。

我在亚洲多处讲学超过二十年，不论是在新加坡国立大学的礼堂里、上海北京的创业沙龙中，还是台北香港形形色色的聚会里头，遇见的都是不比硅谷创业家逊色的年轻人。

我所谓的年轻人，说的是心境与斗志年轻高昂，与年龄无关。

年轻人对创业充满幻想，这是件非常好的事情。

但年轻人想要创业，却也特别容易受伤，更容易由于外界给予的错误讯息而陷入迷思。

他们的困扰，大致上从前端标题所说的头三大祸害迷思

开始：

我能力似乎不够，怎能创业成功？

我没有钱（或说找不到钱），怎能创业成功？

现在时机不好，竞争又多，我怎能创业成功？

附加另一个迷思：人家都说我这个点子不可能成功的，我怎么办？

如果没有加以适时的妥善引导，这些迷思会逐渐扩大延伸为更多更复杂的自我纠缠。

过去 40 年我遇见过数千位有心创业的人。绝大部分人，他们对创业这件事的心态，在勇敢踏出之前，还有其他自我挣扎的迷思：

对创业前的自己，有那种“飞龙困于浅水”的自我挣扎迷思：

现在的工作不错啊？何必一定要强迫自己去趟创业的浑水？

唉！家里事情已经够多了，等过一阵子比较不忙时再说吧？

如果真的创业了，自己喜欢做的事（像看电影、看电视、上网玩乐、陪男女朋友逛街……）不就忙到没时间做了？

万一失败的话，不是要被朋友们笑话了？

我要去哪儿找钱？要对人家低声下气吗？

能不能找到伙伴呢？万一伙伴把我的好点子抢走偷走又怎么办？

别人好像运气都很好，一下子就找对题目，只有我运气不好？

现在的景气与时机似乎不很好？此时创业会不会自寻死路？

我又不懂经营事业，凭什么能够做大做强呢？

我是合适的领导人吗？还是我比较适合一辈子做打工仔？可以无忧无虑，不是也挺不错嘛？

我有很多兴趣，还想探讨很多不同的事物，我真的就为目前的点子奉献一生吗？

为什么没有别人来邀请我和他们一起创业，这样子我自己也轻松一些？

哎呀！不要自找麻烦（或说自讨苦吃）当老板，现在轻松地愉快地做个职员，天塌下来有别人承担，多么自在啊！

……等等。

同时，这些有心创业的朋友，对创业之后的想象，也有非常多或许是过分乐观的无知迷思。

对创业后的自己，也有“我这条巨龙即将一飞冲天”等过分乐观的无知迷思：

啊！真好，马上可以去印刷写有“董事长”“总经理”或“执行长”的名片，大量发给朋友了！

我的点子这么好，做出来的产品或服务必然是天下第一，所有的人都会立刻迫不及待地来向我购买！

目前看不到有任何竞争对手，显然这世界上还没有人

像我这样有独到的眼光与先见。

我已经完全了解市场。依据某某市场调查，我的市场总额有 5,000 亿。我很客气地预估，三年后自己可以得到 5%~10% 的市场，也就是 250 亿到 500 亿。

市场开发有什么难？多寄几万份信函出去。就可以坐在办公室里头等着订单如雪片般地飞来。

我看有些人也没什么本事，随便做了一些网上购物网站，稀里哗啦的就简简单单捞金了？我的东西比他们还好呢！

听说我这一类的点子是投资基金最梦寐以求的？太棒了，到时候我一定可以要求到极高的报价。

找钱有什么难？我只要到什么 Kick Start 或 Tech Crunch 精彩地做个简介，马上就有一堆人来表示兴趣了。

我的团队最棒！包括了我的女朋友（或是我太太），还有我最亲近的好同学，他们都是最可信任也是最能干的。

这个 idea 全是我发明的，我当然要拥有所有的股份，未来股票上市以后，我就有机会登上“华人首富”的杂志封面。

……等等。

这些迷思，在我过去 40 年收到过的计划书以及聆听过的简介里头，屡见不鲜，而且不断在不同世代里重复着。

所以有心理学家曾经精确地说：我们人类，就是会不断地重复同样的错误。

因为开始的思维与态度错误了，后面怎么会对？

创业前自我否定的迷思挣扎。

创业后无知肯定的迷思幻觉。

这些迷思，基本上都源于创业家本人的内心思维与对凡事的态度。

这些迷思与态度不一定全错，但内心思维与处事态度一旦偏差，不管是自我否定的悲观，或是一厢情愿的乐观，都会成为未来成功的重大障碍。就像一位马拉松选手，如果一开始就看错地图或跑错方向，再怎么努力都是徒劳无功，到后来确实有可能白忙一场。

《创业家想法和你不一样》这本书，就是希望从你创业思维的源头开始做个整理，在你起跑前就搞清楚自己怎么个跑法。协助你改变态度，调整思维，找到你所有的偏差，帮你做个彻头彻尾的洗涤与调理。