

蔡文胜 / 邓 锋 / 符绩勋 / 贺志强 / 李开复 / 熊晓鸽
汪潮涌 / 许达来 / 徐 新 / 徐小平 / 阎 焱 / 周 逵 / 张 磊

13位顶尖投资人，给你创业的答案

创业的常识

顶级**投资人**告诉你的
创客生存法则

如何抓住风口？如何管理团队？如何面对逆境？
如何让你的企业更值钱……

艾诚 著



中信出版社 CITIC PRESS

创业的常识

顶级**投资人**告诉你的
创客生存法则

艾诚 著

图书在版编目 (CIP) 数据

创业的常识 / 艾诚著. —北京: 中信出版社,

2016.2

ISBN 978-7-5086-5817-9

I. ①创… II. ①艾… III. ①企业管理 IV.

① F270

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2016) 第 008571 号

创业的常识

著 者: 艾 诚

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: 中国电影出版社印刷厂

开 本: 787mm × 1092mm 1/16 印 张: 24.75 字 数: 286 千字

版 次: 2016 年 2 月第 1 版 印 次: 2016 年 2 月第 1 次印刷

广告经营许可证: 京朝工商广字第 8087 号

书 号: ISBN 978-7-5086-5817-9/F · 3577

定 价: 48.00 元

版权所有 · 侵权必究

凡购本社图书, 如有缺页、倒页、脱页, 由发行公司负责退换。

服务热线: 010-84849555 服务传真: 010-84849000

投稿邮箱: author@citicpub.com

多点敬畏和智慧 少点急功近利

小艾是我北京大学的学妹，也是我的安徽老乡。我母亲是皖南人，她是黄山人。我们都是美国公共政策专业毕业，学术上好多背景也很接近，所以我们聊得来。

小艾爱折腾，在纽约联合国工作之余考了哈佛大学肯尼迪学院，毕业后去了华盛顿的世界银行国际金融总公司，没几天又被央视“招安”，做了财经节目主持人兼评论员。在专业但传统的财经媒体工作一段时间后，她决定自己折腾了。创业总是非常累人，尤其是做媒体。她太累的时候也跟我唠叨几句，我倒是挺鼓励她的，因为觉得她聪明、能干、有情怀，但更重要的是，她和正在读这本书的你一样都赶上了一个好时代：政策挺、估值高、钱多，尤其是互联网对传统媒体的冲击给媒体行业带来了无穷的机会！以小艾的智商、能力和品质，我相信她会是中國媒体行业的一个标志性人物，当然一定也会赚钱的！

时下年轻人创业和投资最时髦，小艾即是其中一分子，也是一个观察者。这种双重身份使得她比一般媒体人对有关投资和创业的问题有更深感悟。现在出版的《创业的常识》一书集合了她对时下中国顶级创业者和投资人的采访，涵盖了有关创业、投资的成功与失败的几乎所有重大问题。对于那些想创业和已经在创业路上的年轻人来说，是珍贵的经验分享；对于那些投资人来说，是避免风险、减少失败的苦口良药。在中国，风险投资的长足发展其实不过是近十年的事。像这样一本没有雕饰，没有空谈，全是来自创业、投资第一线的成功者智慧

经验的集成，此书应该是第一部。

多点敬畏和智慧，少点急功近利，是本书大多数被访者的心愿。语言真实但不一定好听，认真读完一定受益匪浅。但真正能静下心来读完的能有多少人呢？在时下轰轰烈烈的速食文化下，静下心来看书是一件非常奢侈的事。相信还是有很多真正渴望成长的年轻人会认真读懂这本书的价值，并分享给你们的创投圈子。我也相信这些顶级投资人用良心和教训分享的点滴中，一定会帮助你“用实力让情怀落地”。

我也和大家分享一下 2015 年 10 月 12 日我受邀在“艾问顶级投资人之创客法则”年会上的讲话。

“这是最好的时代，也是最坏的时代。”这是狄更斯的《双城记》里开篇第一句话，对目前的中国而言特别适宜。在今天，最好的时代就是互联网，但也是最坏的时代。我们看传统经济，中国经过 30 多年的改革，几乎每个地方的传统经济都面临巨大的困难。中国过去几年消耗了一半以上的钢铁。最近 200 年之内，全世界大概 1/4 的钢铁是我们生产的，河北省占了整个钢铁生产量的 1/2，但是它的产能是过剩的。我们消耗了全世界 60% 的水泥和 30% 的铜铁。我们的水泥厂是全世界最大的。产能过剩，传统行业已经到了生死关头。大量的二三线传统行业已经活不下去了。这是一个英雄辈出的年代，一个人站起来是一件事，一个人倒下来也是一件事。比如埃隆·马斯克，做特斯拉，大家都认为他是乔布斯一样的英雄，但是你们可能不知道，过去一个星期特斯拉的股票跌了 16%，今天《华尔街日报》上写有可能马斯克一夜之间从英雄变成罪人。

最近流行用自拍杆自拍，但是都关注自己，而忽略了他人的存在，导致道德崩溃。放高利贷的改叫众筹，耳机改叫可穿戴设备，办公室出租叫孵化器，搅局叫风险投资。创业之所以成为风尚，是因为人们都相信风来了猪也能飞上去，于是等风、跟风、忽悠成为眼下创业的新常态。

我们碰到的情况就是，创业企业在点击率、用户数转化率等数据方面造假，而且造假已经成为中国互联网的常态。我曾经呼吁，我也看到我们做创投的同事也在呼吁，希望能够讲真话，但是在这样一个大潮下，目前还是大家都说假话，而且说得越来越离谱。比如我们发现一个真实的情况，融了 2 000 万人民币，结果说成 2 000 万美元，好多融资都是把人民币改成了美元。融了 8 000 万说成上

亿的，这个也有。但是现在大规模地说假话，我们投资人 20 年来还是第一次见到。大量 O2O（线上对线下）和 P2P（个人对个人）公司濒临倒闭，我相信今后还会有更多。根据我们过去 20 年的投资实践，无论在中国还是美国，成功率大概不超过 1%。今天我们看到的创业公司，大概 95% 以上几年以后会死掉。问题在于，创业成功到底需要什么？

什么是创业？说白了就是自个儿干。说得更好听一点，更学术点，创业是指创业者发现商业机遇，并且把商业机遇变成商业价值。一定要有商业价值。从我们的体会来讲，第一，要有眼光。你能不能看到，100 个人都看到你就没有机会了，要稍微比别人早一点看到。第二，要把机遇做成价值，得要有操作能力。创业需要有组织能力，小艾他们是一波人，而不是一个人干。另外，要有创新。今天开餐馆说不定也能赚钱，但是这通常不是机构投资人能够投资的。其实在我们生活中有大量的经济活动并不适合机构投资人来投，比如说捏脚，大家觉得挺舒服，但是捏脚就不容易投，基本上一缴税就完了。创业要有价值才能够创新。怎样才能创造价值？通常创造价值包含两个方面，一个是创造新的产品和服务，别人没有做过的。

现在大家都在说互联网思维，我经常在琢磨，历史上的科学发展，对于我们人类最重要的就是蒸汽机。瓦特发明了蒸汽机，他的发明超过互联网，因为这是人类历史上第一次用动力推动我们的活动。但是我从来没有听说过蒸汽机思维。我们读书的计算机时代，从大计算机到个人电脑，我也没听说过有计算机思维，为什么到了互联网时代就有互联网思维？互联网思维就是常识。

创造价值的另一个方面是创新的服务，以更低的成本提供产品和服务。为什么这么难？你在相当长的时间里不要犯一个大错，因为犯一个大错你就失败了，所以要有许多小的成功。

我们发现在人类历史上，大事件发生的时候，一定是尊崇大数据。就创业来讲，成功不是正态定义，只有这么几个人成功，他的价值所有人就会加起来。很有意思，过去几年，我们发现往往在一个基金里，会有一个项目的回报超过整个基金其他项目的回报。所以创业成功属于特定人群。我要是知道谁能成功谁不会成功，今天立马放弃投资，去算命。

哈佛大学有位经济学教授讲，企业家精神，其中一个首创精神，还有成功

欲、冒险精神、以苦为乐、精明理智和事业心。时下创业的冬季源自对财富和声名的渴望，大多数成功的创业者是为实现某个梦想和超越。我天天上班要坐一个小时地铁，我不想干了，就在家卖车，这是创业。所以创业不是高大上。但是创业能走多远，和公司能做多大，比如说要挣 100 万还是一个亿，这个就很重要了。我跟马云很熟，2001 年起我代表软银做了三年阿里巴巴的董事，马云大家都知道，特别会说，因为做过老师。这哥们儿一个特点就是特别会忽悠，但是他忽悠的东西还真行。2001 年正好是全球互联网泡沫，那时候美国没钱，硅谷差不多完了，中国没钱，硅谷也没钱，日本有钱。我讲中国投资，马云讲中国互联网，马云讲得慷慨激昂，满嘴白沫。马云到今天还是，他真信这玩意儿。我要像他肯定不信这玩意儿，这个是不一样的。所以非常重要的一点就是，你要真想把一件事做大，一定要有一个超越自身利益的东西。

现在讲拥抱 90 后，这是扯淡。创业成功的大部分在 30~38 岁，90 后啥都不懂，怎么可能创业比别人好，唯一一个可能，手游做得比别人好，70 后、80 后都不玩。

巴菲特讲的长长的雪道，就是市场一定要大。巴菲特说投资挺简单，找长长的雪道，最好雪还要湿一点。他说得很简单，我们赔得稀里哗啦。巴菲特的话只是听一听而已，学不到。

大家把营利模式搞糊涂了，什么叫企业？企业就是以赢利为天职的。未来多赚钱、现在少赚钱是可以的，但是一定要知道怎么赚钱。不管做什么，创业一定要有一个比较清晰的营利模式。

另外要有核心竞争力，什么叫核心竞争力？说白了就是别人不大会超过你。说得更精确一点就是，要有定价的能力，没有定价能力就别干。

还要进行制度化、透明化管理，企业专权专制，等到做大就不行了。我们企业早期犯了好多错误，2000 年好的项目，从美国空降回来 CEO（首席执行官）、CFO（首席财务官）、COO（首席运营官），结果 90% 的项目全死了。现在很多民营企业今天投物流，明天投外汇，结果没几天企业破产了。

最后我讲一下对商机的把握，领先 0.5 步。太早做的基本上都死掉了。但是企业基因最重要的就是要有一个好的领袖。

我尽量让讲的本来很枯燥的东西生动一些。领袖特别重要，什么叫领袖？

我们知道领袖一定是聪明人，我们经常听到这个人很笨、那个人很聪明，但是什么叫笨？基本上很少有人研究。美国对聪明人有系统的研究。第一，聪明人都有比较强的元认知能力。什么叫元认知？就是对支持的支持比较强，学习方法比较强。我有一个同学天天打球天天玩，他考试就是考得好，你也不知道他什么时候学习，他学习的效率就是普通人的 10 倍，这种人就是比较聪明的。第二，有比较强的逻辑性的思维跳跃，比如我们跟聪明人谈话，就知道他知道结果，他逻辑性很强，具有逻辑性的跳跃能力。另外还有好奇心。聪明人都有用简单的语言解释复杂问题的能力，所以通常抓住话题蛮重要。

最后一个供大家参考。这是哈佛大学的研究，想创业的同事可以认真参考一下。在商界，在政界，在学界，在艺术界，在任何一个地方，什么样的人能够成为领袖？领袖一定有共性。结果发现，领袖有一个共性特别重要，就是具有非常强的同理心或者叫移情，能够在对方的位置上做出你的决策。我们中国有句话叫换位思考，但是换位思考没有强调决策，这个研究强调，不仅要思考，还要做决策。第二个共性是要诚实，有人格魅力。这是我们刚刚讲的，回到理性，回到常识。另外领袖还要有传教士的能力。就讲到这儿，谢谢大家！

软银赛富亚洲基金首席合伙人 阎焱

我离开创投圈与名利无关，与幸福有关

艾诚邀我为她的新书写序，我觉得义不容辞。她曾几次在哈佛中心（上海）义务做主持，我很感激。在领导哈佛中心（上海）之前，我也是创业投资和私募股权投资领域的从业者，也曾与书中一些顶级投资人并肩工作过。今天读了这本书，不由得感慨一番。

不管是投资人还是创业者，不妨都问问自己到底为什么要做现在的事业。问了几个“为什么”之后，就会谈到“幸福”这个话题。

人们经常把生活和工作对立起来，说工作太忙损害了生活的质量，因此要寻求两者间的平衡。好像幸福是生活的专属，而工作是必要的邪恶。其实，生活是脚，工作是手，不一样的作用，少了哪个都不好，不是吗？

创业者怎样才能在工作中有幸福的感觉呢？答案是，找到某个事业，自己真的热爱，真的擅长，真的享受它所迸发的意义。这本书有不少章节讨论是否人人都适合创业。能否将创业先放在一边，首先人人都应该寻觅“自己”所爱的工作，而不是“公认”的好工作。

其次，是否适合这个工作非常重要。一个简单的方法就是测试下自己是否可以事倍功半。俗话说，你是不是这块料。如果你是块铁，那么只要功夫到，铁杵磨成针。可你要是块木头呢？磨了一辈子，顶多是根牙签！还不如做成个桌子让你更有成就感，何必那么执着呢。

再说“意义”，很多人都盼着先苦后甜。在拼命赚钱时，满脑子都想着今后

成功的样子，“吃得苦中苦，方为人上人”。我要提醒两点：第一，如果你认为“苦”，是因为你在做既不喜欢又不擅长的工作，那么你可能等不到“甜”的那一天；第二，其实成功有很多诡异的偶然，你就是辛苦了一辈子也未必成功。所以，还是把过程当成目的吧，做喜欢并擅长的事，自己高兴是硬道理。

我希望这本书没有落入神化创业偶像的俗套。媒体有时会误导创业新手急于求成、不择手段、铤而走险。我们千万要知道因果关系，要知道有些短期的行为可能造成长期的损害。现在有些创业者造假，短期骗钱，但是这些人长期来看一定是痛苦的，因为谁都不是傻子，恶有恶报，出来混早晚是要还的。

“幸福这点事”也是需要创新的。好消息是，创造幸福感的本领是可学习的，并且可在试错中渐入佳境。阎焱曾讲过，创业的成功，需要在长期过程中不断做正确的选择。创造幸福也是一样的。

首先，从小事做起。比如说，小艾找到了中国第一档扶贫卫视节目《第一书记》。她工作这么忙，有时候睡觉都没时间，还去主持《第一书记》，为的是帮助国家级贫困村的村民和孩子。因为她热爱，做得好，感觉有意义。在艾诚举办的一场公益晚宴上，我遇到了“为你读诗”的潘杰客老师。他在跟所有人谈话的时候都目不转睛地看着对方，非常认真地听别人讲话。我猜他肯定是非常愿意跟别人接触和交流。问问题的这些年轻人，很多年之后还会感觉到他的关注。

每个人都能够找到这样的小事，关键是有没有养成习惯去尝试和体会其意义。比如，父母养你这么多年不容易，你今天试试做件让他们高兴的事情。他们高兴了，你会感觉很好。还有更小的事，对陌生人态度稍微好些，清洁工、快递员、开车司机、空服人员等，对他们笑一笑，客气一点。

许多年前，有一次投资谈判僵持不下，我说：“咱们现在谈崩了，都不肯让步。不如这样，咱们多喘口气，然后想想，5年以后再回过头来想今天的僵局，是不是会觉得咱们都很可笑……”十几年以后，当我重新见到当时那位谈判对手的时候，她回忆起这件事，说我那句话对她很有影响。有时候，一句话或一件事可能产生蝴蝶效应。虽然你当时不知道有没有影响，但是你做事的时候就认定它是有意义的吧。

我是上了岁数的人，在世的时间有限了。趁还活着的时候，我提倡给予，给予就是获得。如何给予也是需要学习的。哈佛商学院有个教授写了一本书叫

“Happy Money”（意为“花钱带来的幸福感”）。书的开场白很有意思：“很多人说有钱买不到幸福，我们不同意。你觉得有钱不幸福是因为你不知道怎样去做。”这位教授在 TED（美国一家私有非营利机构）上也做了演说，讲到捐款，捐款的方式可以很不一样。如果你只是捐给红十字会，这样被动的捐款会失去创造幸福的机会。他指出，创造幸福一定要在给予的同时创造亲身经历。往往你记住的、有意义的是那段经历给你带来的体验。比如说，小艾做的《第一书记》电视公益节目，她有一串串难忘的经历。她也可以单单捐钱，可是那样就不如她亲身参与得到的幸福感更强。所以如何把捐款变成体验，为你本人及其他一起参与的人创造经历并且多年不忘，这个是获得幸福的关键。

除了捐“款”之外，还有捐“慧”，智慧的“慧”，即人力资本。我们在成长过程当中都积累了很多经验、能力和人脉。如果能够把这些经验、能力和人脉也贡献给你帮助的人，有时候比捐款还要有效。以我自己为例。在从事投资业多年之后，我想做教育，因为我热爱，能做好，又有意义。那时候，我已经开始计划自己出资办个中学生领导力培训项目，正巧哈佛大学让我推荐领导哈佛中心（上海）的人选，我就毛遂自荐了。记得他们对我最大的疑惑是我图什么。“私募股权投资人挣得非常多，为什么要做教育工作？”另外，“干脆你还继续做投资，把你挣来的钱捐给哈佛不就行了吗？”其实，我要捐献的不是金融资本，而是人力资本。

创业团队也是可以捐赠时间的。比如，创始人奖励员工的方式，能不能不是给钱，而是给他们时间，让他们去做好事呢？或者更简单点，奖励时间让他们去陪伴家人。这是不是可行呢？

还有，作为创始人和董事长，你可以贡献时间关注最基层的员工。有一位顶级对冲基金的创始人，哈佛商学院的校友，过去 30 年他的业绩应该与巴菲特不相上下。他跟我说了一个独特的方法：将同一个月加入公司的新员工组成一个月份小组，比如说 10 月份加入的员工组成 10 月小组，从前台到合伙人各层级的人都有。月份小组有权利定期跟创始人吃一顿午饭。这家几百亿美元的基金有几百名员工，基层员工一般没有机会接触到创始人。可是，他们许多午饭时间都是和月份小组的成员，以及与创始人一起度过的。创业家们现在就可以用这个方法，特别是当公司成长到几百个人的时候，员工跟创始人能够近距离地聊聊天也是好

事，你在给予员工你的关注。

最后，员工也可以创造幸福经历。不少公司都有团队精神的培训。实际上这些活动可以跟公益结合在一起。我们最近接触到“春晖博爱”这个组织，它为孤儿院的残疾儿童提供教育帮助，跟全国很多福利院合作，已经做了17年了。如果谁能够到这些福利院表演节目，孩子们都会非常高兴的。所以，爱唱歌的员工，可以把卡拉OK搬到与春晖合作的福利院里，给孤残孩子们唱歌。这不是做了好事吗？为员工创造幸福经历可以从点滴做起。

我原来做投资的时候经常要防着别人骗我。自从来到哈佛中心（上海）之后，我才发现原来社会还是挺美好的。此时此刻，哈佛商学院在全世界都在研究“社会企业”。所谓社会企业，是指某类商业组织，在运营过程当中，或者在利润分配方面，为社会做公益。因为这个课题，我们就接触了一些在中国做好事的人群，吃惊地发现世上居然还有这么多的好心人，这么多好心的年轻人，不是都传80后、90后很自私吗？有一个频道理论，说你做什么样的事情就会招来什么样的人。看来，我一不小心换了个好频道。

跟比你优秀的人在一起，你自己就不知不觉变得优秀了；跟比你善良的人在一起，你自己就不知不觉变得善良了；跟比你幸福的人在一起，你自己就不知不觉变得幸福了。

看完艾诚的这本书之后，请问：“你和谁一起创业呢？”

TPG（德太投资）贝恩资本前合伙人，
现任哈佛中心（上海）董事总经理 黄晶生

什么是创业的常识？

幸运的人生有几次涅槃，有些是命运必然的安排，有些是自找的近乎偏执的成长洗礼。

小时候，想象过自己从女孩变成女人的各种可能，失恋、辞职、生子、留学……但是没有想到第一次长大成人的体验却是通过一次不经意的创业。

2014年初春，从美国回国一周年，我带着大部分“海龟”刚回国后的“通病”——骄傲、迷惘和无所畏惧，绕着地球折腾了好几圈。我决定索性离职回家，休息一段时间，

三月初春，黄山很美，万物复苏，满眼青色，家中有亲人，心里有回忆……时间滴滴答答，节奏不紧不慢，生活很平静，心境却不从容。幸运的是，收到不少机构的邀请，我一一婉拒。为什么？围城外，尚需勇气。天真女子只参与能承担后果的是非，而转型改革期的中国，大多数是非是你我所承受不起的。我也在等，等自己准备好了，也许世界就准备好了。

虽然当时中国大地上还没有李总理的双创口号，但是宏大的创业铺陈已是不可抵挡：

资本市场更加火爆。2013年最后一天，A股史上历时最长的第八次IPO（首次公开募股）暂停终于结束，历时近400天。8个月之后，《私募投资基金监督管理暂行办法》正式公布，私募基金由“游击队”转向“正规军”；

对创业的政策支持更加明晰。2014年3月，新公司法发生大变化，自当年

3月1日起,1元钱就能开公司,我也加入创业大军在上海嘉定区注册了“艾问传媒”。

鼓励创业成为国家战略。2014年9月,李克强第一次在达沃斯论坛上公开提出“大众创业、万众创新”。也是在这个月,史上最大规模的IPO——阿里巴巴在美国纽交所成功上市。而创始人马云,这个当初被不少人当作骗子的男人,已是无数创业者的标杆。

2015年,趋势还在继续:从创新创业的火爆到“互联网+”成为风口;从政府引导基金多层次助力,到险资获准入市;从并购审批程序的简化,到国企混改的加速发展;从投资阶段的前移,到资本布局新三板;从A股爆发触峰值……这个资本与创业几乎成为连体婴儿的时代,资本市场的活跃,恰是创业大潮风起最有力的注脚。无数创业青年被裹挟前行,我也身处其中。一年的工夫,从注册公司时的一档人物节目,到如今十档节目、涉及近百家媒体的燎原之势;从当初一家公司的试水,到如今成为四家公司的核心合伙人;从懵懵懂懂的小艾创业,到诚惶诚恐受邀成为创投平台的主持兼导师……

可是,2015年,资本的寒冬也不期而至。有人说,中关村创业大街的咖啡已经凉了,但泡沫还在。尽管那条短短200米的创业大街上人气依旧,但资本的口袋正在残忍的地紧。

这是最好的时代,也是最坏的时代;

这是创意的时代,打破桎梏,扫尽陈规;

这是创业的时代,众星闪耀,万家争鸣;

这是创投的时代,野心优雅,一掷千金。

除了“变”,没有更适合的词来界定这一年的创投圈和创业圈。

变的是机会,不变的是初心。

之所以在一年十余档节目的紧张节奏下,我坚持一定要写作此书,是因为我知道创业很孤独,就如左手温暖右手;创业很残酷,如万丈深渊;创业很艰辛,一路跋涉,首先要自我超越……

作为创业者、采访者,我目睹了太多创业者的故事,这些创业者带着梦想、勇气和激情,在汗水、泪水甚至血水中淬炼着、翻滚着。但是,道德底线被轻易踏过,焦虑如野草般疯长,渴望暴富的心态还在肆意蔓延……其间聚集了梦想、

智慧、创新，但纠葛、矛盾密密麻麻，形形色色。这让我想起梁漱溟的一句话，“这个世界会好吗？”创业的世界会好吗？我们要如何应对？

很多人急于创造出新鲜的词汇、理念甚至规则，来应对这个复杂且面目模糊的世界，忙于出新，忘了常识。

创业到底是为什么？拥有伟大的梦想？创造一家伟大的公司？创业，说直白了，就是赚钱；投资，说直白了，就是用钱赚钱。至于初心，有人是为了养家糊口，有人是为了颠覆世界。开一家花店、画廊，甚至走街串巷只图小富而安也是创业，一路披荆斩棘以杀破狼的气势到纳斯达克敲钟也是创业，这二者绝对没有高低贵贱之分。

然而“大众创业、万众创新”可以成为一种精神，绝对不可成为一种运动。虽然在新技术蓬勃发展的当下，我们比以往任何时候都期盼中国可以诞生一批伟大的企业，但市场之海茫茫无边，我们不希望看到，曾经寄予厚望的弄潮儿，原来只不过是裸泳。

创业九死一生，谁与您不离不弃？如何多点敬畏和智慧，少点急功近利？幸福生活与快乐工作，如何平衡？

其实答案很简单，就是创业的常识。

能告诉你真正答案的人不多，我邀请了13位不同年龄、不同方向的顶级投资人，他们是创业江湖里提灯夜行之人，是亲身经历者，也是冷峻的旁观者。采访之初，我对所有受访者只表达了一点要求，用理性和良心，向这个时代的创业者直言软肋、直击痛点。此外，本书所选择的案例，多是互联网领域的创业案例，能折射出当下有趣、有新意也最热闹的创业情形，但这只是中国浩荡创业大潮中的冰山一角，那些传统领域的创业故事，亦是跌宕起伏，同样让人关注和敬畏。

什么是创业的常识？喧嚣之后，回归平静，疯狂之外，专注于本质。

艾问，为你而问。

写于雾霾中的北京城

2015年12月20日

序言 1 XI

序言 2 XVII

自序 XXI

第一章

人人都可以创业吗？

创客法则 002

第四次创业潮 003

创业是把商机变成商业财富 009

创业的三大利好环境 016

全民创业时代的泡沫 023

手记之徐小平：废话，当然人人都可以创业！ 031

《艾问徐小平》快问快答 037

第二章

谁是创业成功的少数人？

创客法则 040

裸泳的大多数 041

成功者的基因 047

- 天命比人事重要 054
- 没有答案就是最好的答案 062
- 手记之蔡文胜：另类草根天使 067
- 《艾问蔡文胜》快问快答 071

第三章

创业的风口是什么？

创客法则 076

- 一种模式，两种结局 077
- 风口就是顺势而为 083
- 风口的可预见性 090
- 未来的两大风口 097
- 手记之许达来：雷军旗下资本如何布局风口？ 105
- 《艾问许达来》快问快答 111

第四章

如何组建创业核心团队？

创客法则 116

- 团队是创业成功的灵魂 117
- 谁是合适的人？ 123
- 怎么找到你的合伙人？ 131
- “老大”比团队重要 138
- 手记之阎焱：投资人的专业与孤独 145
- 《艾问阎焱》快问快答 151