

创业点亮青春

能力改变命运

学习力 刘松琳

责任力 杨惠妍

梦想力 茅侃侃

影响力 李想

团队力 朱华明

财富青春

决断力 戴志康

解读80后创业力

执行力 高燃

陈 润◎编著

掌控力 李兆会

创业不是请客吃饭，不是做文章，不是绘画绣花，

不能那样雅致，那样从容不迫，那样“文质彬彬”，那样“温良恭俭让”。

创业者甚至要先为自己刻“墓志铭”，再去找“通行证”。



科学出版社

www.sciencep.com

财富青春

CAIFU QINGCHUN

解读 80 后创业力

陈润 编著

 科学出版社

· 北 京 ·

内 容 简 介

为什么有些人创业成功,另一些人却惨遭失败?为什么有些人能在20岁时让钱来找自己,另一些人到了50岁还在四处找钱?什么是创业力?创业究竟需要具备哪些能力?在我们的身边,有一群“80后”创业者们正在用生动的创业故事和坚定的创业行动,以鲜活的方式为我们诠释着这一系列问题。

作者以第三方的角度全方位、近距离地记录了这些成功创业者的成长历程。全书共12章,解读出当代青年创业者应具备的12种能力——影响力、决断力、执行力、团队力、沉静力、梦想力、诚信力、自省力、偏执力、学习力、责任力和掌控力。

创业不是简单地创办一家企业,而是以毕生的奋斗去成就一番事业。对于“80后”一代人而言,需要更多的智慧和更大的勇气,才能照亮青春,改变命运。

需要本书的读者,请与北京清河6号信箱(邮编:100085)发行部联系,电话:010-62978181(总机)转发行部、010-82702675(邮购),传真:010-82702698, E-mail: tbd@bhp.com.cn。

图书在版编目(CIP)数据

财富青春:解读80后创业力/陈润编著. —北京:科学出版社,2010.1
ISBN 978-7-03-025897-7

I. 财… II. 陈… III. 商业经营—经验—中国 IV. F715

中国版本图书馆CIP数据核字(2009)第198110号

责任编辑:侯满茹 任 洪 / 责任校对:赵 飞
责任印刷:密 东 / 封面设计:柏拉图设计

科 学 出 版 社 出 版

北京东黄城根北街16号

邮政编码:100717

<http://www.sciencep.com>

北京市密东印刷有限公司印刷

科学出版社发行 各地新华书店经销

*

2010年1月第 1 版 开本:787mm×1092mm 1/16

2010年1月第1次印刷 印张:15

定价:25.00元

FOREWORD

前言

20 世纪 80 年代，改革开放的浪潮席卷华夏大地。中国第一批“吃螃蟹的人”开始下海弄潮，奏响了商海大戏的序曲：

1984 年，柳传志在中国科学院计算技术研究所捣鼓起电脑生意；同一年，浙江的李书福在走村串巷搞了两年“野照相”后，改行办起了冰箱厂，后来又开发生产出具有中国自主品牌的“吉利”汽车，成为中国轿车走向世界当之无愧的代言人；1987 年，转业军人任正非创办“华为”，涉足当时国内尚无人敢问津的通讯设备领域；最为悲壮的要算 1989 年南下深圳的史玉柱，登上南下的列车前他斩钉截铁地说了句“风萧萧兮易水寒”式的话：如果下海失败，我就跳海！

同样是 20 世纪 80 年代，一群注定将在 20 年后与前辈们在同一片商海中搏击的“80 后”们呱呱坠地：李想、高燃、茅侃侃、戴志康、刘松琳……他们听着“春天的故事”、念着“ABCD”长大，然后像前辈一样站到创业者的队伍中。不同的是，他们不再用“下海”这个充满冒险精神的词作为横空出世的口号了，而是扛起“创业”这面充满希冀和自豪感的新旗帜。

是的，时代不同了。随着改革开放不断深化，创业环境也在不断优化，“全民创业”已经成为新时代的潮流。当有些大学毕业生在“被就业”的尴尬中鸣冤叫屈时，一些他们的同龄人已经踏上创业的征程了。

“创业”的歧途是“闯业”。当越来越多的创业明星通过媒体、网络、演讲等方式迅速蹿红时，心态浮躁、急功近利的人们坐不住了，他们迫不及待地炒

老板“鱿鱼”、注册公司，自立门户开始创业……

为什么有些人能创业成功，有些人却失败？为什么有些人能东山再起，有些人却一去不复还？为什么有些人用3年就成功了，有些人却用了30年？为什么有些人总是走运，有些人却在倒霉与噩运的魔咒中折腾？为什么有些人能在20岁时让钱来找自己，有些人到了50岁还在四处找钱？什么是创业力？创业究竟需要具备哪些能力？太多的疑问在人们脑海里翻滚，迫切地需要予以解答。

对于这些问题，从枯燥的管理理论、学术经典中很难找到令人信服的答案。不过，就在我们身边，有一群“80后”创业者正在用生动的创业故事和坚定的创业行动从不同的角度回答了这些问题。相比前者，这种回答更生动，更鲜活，更有说服力，也更有创造力。

李想18岁开始闯荡互联网江湖，并很快和他的“泡泡网”一起成名，以专业意见影响消费者的购买方式，用影响力成功建立了自己的“泡泡”王国；戴志康在学业与事业、高薪与创业等抉择面前总是当机立断，从不后悔，决断力是其成功的关键；高燃有着湖南人典型的生猛、蛮霸，敢想敢做，总是用行动去回应旁观者看笑话的初衷；朱华明在22岁加入“同学网”团队前已两度辍学创业，终于借助“同学网”发现SNS的蓝海，以自身行动解读团队力的内涵；陈曦经历了两次重返校园读书和数次创业，在成功和失败的徘徊中修炼了与其年龄极不相符的沉静力；茅侃侃是个谁都觉得不正经的“混世魔王”，却通过实景游戏丈量了梦想与现实的距离。

上述六位都是“互联网下的金蛋”，如果说互联网是“80后”最熟悉和擅长的领域，那么以下四位在传统商业领域获得了成功，从另外一个角度展示了他们的才华和创业实力。

罗宗华是白手起家的草根创业者，他成功的秘诀就是诚信力，“做企业最大的秘诀是做良心”是他的至理名言；郭俊峰屡战屡败，屡败屡战，每一次跌倒后爬起，没人怀疑他重新站起来的能力；22岁的刘琦开将钢铁外贸生意做得风生水起，靠的是“创业要死皮赖脸”的偏执狂精神；初中毕业的刘松琳居

然做起国内最大培训企业的老总，一个不到 30 岁的年轻人每年为成千上万的企业老总进行培训，凭什么？学习力！学习培训业的顶尖人物再颠覆行业规则是他成功的法宝。

在本书介绍的十二位“80 后”创业者中，有两位身份比较特殊。一位是 26 岁成为中国首富的女孩杨惠妍；一位是山西巨贾之子李兆会。外界对他们的评价，无一不是“有个有钱的老爸就等于成功”、“口含金汤匙的富二代”。事实并非如此，创业难，守业更难，将为父辈守业作为自己的创业难上加难。从杨惠妍和李兆会的接班历程中，我们既能感受到责任力的珍贵，又能体会到掌控力的难得。

当然，创业力的本质是一种综合能力，创业成功者并非只具备十二种能力中的某一种，只是某一种能力比较突出而已，例如，当我们看到李想的影响力时，他的诚信力、执行力、梦想力等都同时具备。一个人要想创业成功，肯定需要方方面面的能力，但是只要扬长避短，将某方面的能力充分展现出来，离成功便更近一步。这就是为什么有些人看起来能力很全面，却始终平庸的原因所在。

每个人都或多或少具备创业力中的一种或几种能力。我们不是要刻意去学习、培养这些创业能力，而是要善于发现自身具备的创业力。这样，创业成功的几率就大了。伟大都是熬出来的——在十二位“80 后”创业者用创业经历解读创业力的过程中，无一不是用泪水、汗水甚至血水滴过创业这条河流。

创业不是请客吃饭，不是做文章，不是绘画绣花，不能“文质彬彬”，也不能“温良恭俭让”，要先为自己写下“墓志铭”，再去找“通行证”。

或许在中国创业史的辽远夜空里，“80 后”创业者中的有些人只是转瞬即逝的流星，甚至还没来得及擦出一点火花。但是，他们用光和热为后来者在一瞬间看清黑夜里的道路燃烧了自己。这些“80 后”创业者有知识、有理想、有激情，他们果敢、决断、执着。他们的未来充满挑战，他们的经验可以借鉴，他们的成功可以复制！

CONTENTS

目录

第一章

影响力李想 意见领袖引领消费潮流 P₁

18岁开始闯荡互联网江湖时，对当时的血雨腥风尚且懵懂；19岁创办泡泡网，并在五年后实现营业收入近2000万元，市场价值约为2亿元。

中国的盖茨一定会在80后群体中出现 / 2

做与众不同的事和与众不同地做事 / 5

妥协是最好的进攻 / 7

只有掌握主动权，才能掌握自己的命运 / 10

充满亮剑精神的李想定律 / 12

给后来者：创业不一定要创办企业 / 15

▲与创业导师同行：马云解读影响力 / 18

第二章

决断力戴志康 创业的年轻人别浮躁 P₂₁

读大学期间，开发了一款为网络社区服务的“Discuz！”软件，在当时引起轰动。戴志康曾因该软件收费成为“全民公敌”，却也因此掘得第一桶金。

在学业和理想中做选择其实并不难 / 22

放风筝得到受用一生的启示 / 25

不破釜沉舟做不好事情 / 27

敢于创新商业模式 / 30

风险投资的锦上添花 / 32

果断决策需要威信做后盾 / 35

▲与创业导师同行：郭台铭解读决断力 / 39

第三章

执行力高燃 追随我心，去做最有影响力的事… P₄₁

由一名中专生考入了清华大学，高燃珍惜并充分利用着这个得来不易的机会。他广读贤书，广交朋友，为以后的创业打下了基础。

我一定要上大学 / 42

在电梯“绑架”杨致远 / 44

机会只给有准备的人 / 47

三个火枪手的战绩 / 50

二次创业要做中国互联网娱乐老大 / 52

▲与创业导师同行：史玉柱解读执行力 / 56

第四章

团队力朱华明 同学是我们一生的财富 …… P₅₉

朱华明 16 岁考入清华大学材料科学工程系，后来又留学美国，两次因创业退学。2007 年 3 月，他毅然放弃博士学位回国开展“同学网”的运营和推广工作。

创业团队都有同学 / 60

一起奋斗找准合伙人 / 62

社交网站终究是与人打交道的事业 / 65

年轻是竞争优势 / 68

投资者看好的是团队力 / 70

▲与创业导师同行：俞敏洪解读团队力 / 73

第五章

沉静力陈曦 要做真正的企业家 P₇₅

陈曦 14 岁考入天津大学少年班，在成功与失败之间徘徊 12 年，经历数次创业之后，“静水流深”成为他性格的注解。

目标远大和量力而行不矛盾 / 76

人生最高境界在止于至善 / 78

做对社会有贡献的企业家 / 81

参加创业选秀并不为赢得创业基金 / 83

万米跑中的暂时领先者而已 / 85

冷静观察，积极准备 / 88

▲与创业导师同行：何享健解读沉静力 / 91

第六章

梦想力茅侃侃 让梦想照进现实 P₉₃

2004 年底，茅侃侃与国企合作源于他自己的创意 MaJoy 项目，从那一刻起，他不再是异想天开的“混世魔王”。

长期做不喜欢的事，喜欢的事也会做不好 / 94

只靠想象注定会失败 / 97

创意来源于电影 / 99

两小时侃侃而谈获三亿元人民币投资 / 102

梦醒的理想主义者日趋成熟 / 104

用现实的眼光联系梦想与生活 / 107

▲与创业导师同行：乔布斯解读梦想力 / 110

第七章

诚信力罗宗华 做企业最大的秘诀是做良心 … P₁₁₃

一位名叫罗宗华的80后四川资阳农村小伙子，最初走出农村到成都时，只是当洗碗工就很满足了，认不了几个英文字母。现在他不但说得一口流利的美国腔英语，还在成都、北京、上海等城市开了5家以外国人为主要顾客的西餐馆。

企业做大的秘诀就是做人和做良心 / 114

编竹筐赚钱还债 / 116

愿意用工资赔浪费的原材料 / 119

因为勤奋遇到贵人 / 121

带着诚信创业，成功理所当然 / 124

▲与创业导师同行：柳传志解读诚信力 / 127

第八章

自省力郭俊峰 成长比成功更重要 …… P₁₂₉

熟俊峰出身农村，因为一场骗局，18岁就从中专退学开始创业。他在两年时间内从一个背负近20万元债务的傻小子摇身一变成为拥有28家分公司、月销售额高达1500万元的公司总裁。

因为赚钱急功近利被骗退学 / 130

第二次创业又上当了 / 133

金钱狂舞的背后是危机 / 136

方向是摔出来的 / 139

创业者不是活雷锋 / 141

理想是让公司上市 / 144

▲与创业导师同行：任正非解读自省力 / 147

第九章

偏执力刘琦开 创业要死皮赖脸 P₁₄₉

刘琦开, 2001 年 9 月考入重庆工学院, 大学阶段开始在网上寻觅商机。到 2005 年底, 刘琦开已通过互联网销售管材累计收入 300 万美元。

请你们以后不要看不起我 / 150

冒充董事长的朋友 / 152

第一次创业失败 / 155

因为勇气获得风险投资 / 158

做网站是因为有剩余的精力 / 161

创业一定要经受得起打击 / 164

▲与创业导师同行: 李书福解读偏执力 / 167

第十章

学习力刘松琳 赢在八小时之外 P₁₆₉

2003 年, 22 岁的吉林通化人刘松琳揣着梦想来到深圳, 从起家到 2008 年的短短五年时间内, 企业营业额增长 116 倍, 达到 3.5 亿元。

“亚洲首富”的梦想从赊酒卖开始 / 170

从理发师做起开始第二次创业 / 172

卖佛具开始第三次创业 / 175

一堂培训课找到一辈子的事业 / 177

在学习中成长 / 180

培训企业更需要培训 / 183

▲与创业导师同行: 李嘉诚解读学习力 / 186

第十一章

责任力杨惠妍 以父之名，责任胜于财富 … P₁₈₉

从2007年4月20日杨惠妍以692亿港元成为中国首富的那一刻起，这名26岁的女孩以守父业作为个人创业的路程正式开始。

富爸爸是前提，责任力才是关键 / 190

以守业为创业，扛着责任起跑 / 192

财富无法复制，责任可以培养 / 195

从“子弟兵”到国际化管理 / 198

社会责任应该成为创业的最大动力 / 201

▲与创业导师同行：莉莉安妮·贝当古解读责任力 / 204

第十二章

掌控力李兆会 走自己的路，让别人无路可走… P₂₀₇

李兆会作为中国最早继承大笔财富的“富二代”，着实让人们羡慕了一阵子，而他在完成父亲遗愿的过程中经历的磨炼，却鲜为人知。

因父亲遇难少年临危受命继大权 / 208

扳倒重臣后全面掌权 / 210

出击股市两条腿走路 / 213

运筹帷幄尽显英雄本色 / 215

苦练内功打破外界谣言 / 218

以自己的方式扛起父亲的旗帜 / 220

▲与创业导师同行：董明珠解读掌控力 / 224

后 记

…………… P₂₂₆

第 一 章

影响力李想 意见领袖引领消费潮流

18岁开始闯荡互联网江湖时，对当时的血雨腥风尚且懵懂；19岁创办泡泡网，并在5年后实现营业收入近2000万元，市场价值约为2亿元。25岁时，作为唯一的“80后”跻身“中国十大创业新锐”，开始为世人熟知。李想，这位财富新贵将以其独到的商业方式，影响着所有关注他的人。

80后创业先锋档案

姓 名：李想
出 生：1981年
籍 贯：河北省石家庄市
企 业：北京泡泡信息技术有限公司（泡泡网）
创业时间：2000年

中国的盖茨一定会在 80 后群体中出现

李想的创业很有些草根阶层白手起家的味道，于是许多人在鼓吹“高等教育无用论”时将其成功经验作为论据，李想斥之为“纯属瞎扯”。

2006 年，25 岁的李想被媒体曝光的频率达到了无以复加的程度，平均每天至少有一家媒体对他进行报道，超过 200 家主流媒体刊载了他的故事。媒体报道时，往往给他冠以如下头衔：

李想，北京泡泡信息技术有限公司 CEO，拥有“泡泡网”和“汽车之家”两家网站；身价过亿的年轻财富明星；“中国十大创业新锐”中唯一的“80 后”。

除了这堆响亮的头衔外，文笔精湛、想象力丰富的记者还有这样“雷人”的描述：

19 岁的迈克尔·戴尔放弃了德克萨斯州立大学的学业，决定建立自己的电脑公司，今天世界计算机领域里有了一家知名的戴尔公司；1975 年，念大学三年级的比尔·盖茨放弃哈佛大学的学业，建立了当时名不见经传的微软公司，如今盖茨凭借足以撼动世界的微软早已名居全球富豪排行榜的首位。1999 年，一位名叫李想的 18 岁中国高中生建立起自己的网站，2000 年网站开始商业化，李想成为名符其实的创业者。他有可能和迈克尔·戴尔或比尔·盖茨一样辉煌吗？

当听到别人将自己与比尔·盖茨相提并论时，李想觉得是在侮辱这位世界首富。但他相信：中国一定会有自己的盖茨，中国的盖茨一定会在 80 后群体中出现。

虽然李想很谦虚地否认了媒体对他的高度评价，但并不妨碍“粉丝”们对他的狂热追捧和商界人士对他的持续关注。事实上，李想的影响力与媒体的报道相比，有过之而无不及。至少，李想弃学创业的经历会让人们不自觉地将其与同领域弃学创业并取得成功的微软创始人比尔·盖茨、戴尔创始人迈克尔·戴尔、雅虎创始人杨致远等名家联系到一起。

1981年，李想出生在河北省省会石家庄。那年是我国恢复高考的第三年，他的父母同时考上了中国戏曲学院，只好将李想托付给住在沧州孟村回族自治县的外公外婆照料。直到小学二年级时，李想才离开农村回到石家庄市。小学毕业时，妈妈认为儿子颇有艺术天赋，希望他到自己任教的艺术学校学习，可李想不愿意，父母也就没有强求。进入初中，李想成绩一直不错，并在1997年考上了当地的重点高中。

也就是从那时开始，一切都改变了。

早在初一第二学期，李想就开始吵着要买电脑。妈妈怕他因为玩电脑影响学习，没有答应，他只得买些电脑杂志过瘾。初中毕业的那个假期比较长，在李想的一再要求下，父母花了8000多元钱，按他的配置要求攒了一台电脑。善于对电脑“纸上谈兵”的李想一通神侃后，卖电脑的老板只赚了他300元钱，要知道当时一台电脑一般要赚2000元钱左右。

此后，潘多拉的盒子打开了，李想接触到充满诱惑力的互联网，他像所有曾经为此狂热的网民一样沉迷其中。1998年12月，已有一年网龄的李想每天都去当时著名的硬件网站——飞翔鸟。他发现这个网站做得很不用心，两三天才更新一次信息，于是他有了做个人网站的想法。他马上把过去看过的书籍杂志都搬出来摊在地上，3天后就完成了他的个人网站，取名“显卡之家”。

3个月之后，“显卡之家”的访问量由最初的每天200人增加到7000人，1999年5月他的网页上有了广告投放，每个月有七八百元的收入。这样，李想赚到了人生的“第一桶金”。他后来说：就是这件事改变了我的生活，顺理成章地把我引到了创业的道路上。如果不是当时做出了一点成绩的话，我应该还是会去上大学，那样兴许我现在就是一名IT方面的编辑了。

高考复习最紧张的阶段，被邀请作为评委的李想请假到北京参加计算机方面的评比；石家庄一家医院新进了计算机找他去帮助安装时，他毫不犹豫地前往解决问题。此时的李想已经将全部心思放在了电脑上，被几乎所有人视为改变命运的高考似乎与他无关——李想没有参加高考。

父母知道李想弃学创业的想法后，一开始极力反对，但很快便被李想说服了。这一切都建立在沟通、信任的基础上，因为事实摆在面前：父母很真切地看到，李想一边上课一边做个人网站，高三前半年赚了10万元，到后来平均每个月就有近两万元的收入，这样的收入是他的父母靠工资无法奢望的。

创业是创立一项事业，是一种商业行为，需要以盈利作为保障，此时的李想已经具备这些条件，他在计算机方面的技能早已得到业内人士的认可。对于从小就善于自我管理的李想来说，创业或许是一种不错的选择。

李想的创业很有些草根阶层白手起家的味道，于是许多人在鼓吹“高等教育无用论”时将其成功经验作为论据，李想斥之为“纯属瞎扯”。他说：现实中没有目标、随波逐流的人太多了，所以像我这样目标明确并坚持下来的人才显现出来。有了目标就一定要坚持，哪怕你的目标只是单纯想赚点钱。

说到没有上大学，李想颇有遗憾。不是遗憾自己没有学到文化知识，因为自己一直没有停止学习，而是遗憾没有大学生活的体验与陶冶。大学是人生中最幸福的一段时光，也是一个人一生的宝贵经历。所以不管从哪个角度看，都没有理由不上大学。

与同龄人相比，李想觉得自己只是更早地找到了一个可以全力以赴的目标，然后全身心地投入了进去。成功后的李想在回忆自己弃学创业的经历时总结说：如果当时去上大学，我的网站必然会死掉。个人网站不可能长久，只有商业化，迅速发展到大能和网站抗衡的水平才能生存。如果那时放弃了，再也不会会有那样的机会了。

做与众不同的事和与众不同地做事

李想将“与众不同”分为两类：一类是做与众不同的事，一类是与众不同地做事。李想不觉得自己是天才，所以他只能与众不同地做事。

在“创业新锐人物”的评选聚会上，李想成功地让年过半百的老企业家们跟他一起高唱《嘻唰唰》。最后，连他们那些一向以冷酷示人的保镖们都笑了。这就是李想的与众不同：激情飞扬的他让此前严肃的评选活动变得活泼起来。

“个性张扬、放飞自我”早已成为用来识别 80 后的标签，许多敢于“我行我秀”的年轻人借助网络一夜走红，像后舍男生等一大批网络红人通过与众不同的方式获得了想要的名利，就连 IBM 也在 2006 年以“与众不同”替换了“随需应变”的主题广告词。“与众不同”已成为时尚的一种表达方式。

李想认为，成功的人是与众不同的人。所有的人都想挣更多的钱，但大部分人只喜欢赚取轻轻松松伸手就能拿到的钱，而与众不同的人不仅赚容易赚的钱，还赚那些知难而上才能赚到的钱。比如，许多人因为对 IT 感兴趣而做网站，遇到困难就绕着走或者不干了。可李想不是这样。

李想将与“与众不同”分为两类：一类是做与众不同的事，一类是与众不同地做事。苹果的乔布斯为电脑创造了图形界面，他面临的最大挑战就是去实现未曾有过的事物；分众传媒的江南春以前所未有的形式将广告展示在大家面前。这些人是做与众不同的事，属于天才之列。

还有一些人是通过与众不同的做事方式胜出。虽然 DOS、Windows、Office、XBox 或 MSN 都是已有产品，但微软的比尔·盖茨以与众不同的过程实现了遥遥领先同类产品的结果；百度的李彦宏虽然是模仿 Google，却以中