

全方位揭示创业风光背后的暗流涌动

蔡晓寒 著

张网 结网

互联网时代的新锐 创业风云中的传奇

——一个互联网创业的故事

一位IT创业者所经历创业**潜规则**的自述。

一本可以当做**小说**，也可以当做**创业指南**的手册。

一本教你如何**规避**创业**风险**的圣经。



电子工业出版社

PUBLISHING HOUSE OF ELECTRONICS INDUSTRY

<http://www.phei.com.cn>

张网 结网

——一个互联网创业的故事

蔡晓寒

著

电子工业出版社

Publishing House of Electronics Industry

北京·BEIJING

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。

图书在版编目(CIP)数据

张网结网：一个互联网创业的故事 / 蔡晓寒著. —北京：电子工业出版社，2010.1
ISBN 978-7-121-09684-6

I. 张… II. 蔡… 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 185120 号

责任编辑：杨 鹂 赵树刚

印 刷：北京天竺颖华印刷厂

装 订：三河市鑫金马印装有限公司

出版发行：电子工业出版社

北京市海淀区万寿路 173 信箱 邮编：100036

开 本：720×1000 1/16 印张：22.5 字数：576 千字

印 次：2010 年 1 月第 1 次印刷

印 数：5 000 册 定价：39.00 元

凡所购买电子工业出版社图书有缺损问题，请向购买书店调换。若书店售缺，请与本社发行部联系，联系及邮购电话：(010) 88254888。

质量投诉请发邮件至 zlts@phei.com.cn，盗版侵权举报请发邮件至 dbqq@phei.com.cn。

服务热线：(010) 88258888。

就业是必然，创业是偶然。

每一个人，每一个八零后的人几乎都有一个创业的梦想。尤其在北京这个人才汇聚的地方，创业更是一个让人们为之疯狂的话题。但遗憾的是，并不是每一个人都有可能经历创业的过程。

有人问我到底创业好还是就业好？我无法回答。作为一个不是双子座，但是极其具备双重性格的人来说，我既喜欢创业时激情澎湃、风波迭起的干劲，也喜欢就业时轻松舒适、毫无压力的安逸。

曾经两次创业失败让我深深觉得创业并不是想做就做的事，更不是遇到机遇抓住它就能功成名就。毕竟创业不比就业，其中的风险和压力不是任何人都能够接受的。我曾一度困惑，自己创业的价值到底在哪里，学到了什么。

也正是因为如此，才有了这本书的出现。

创业很难，难到很有可能在下一秒就会发生你从未想过的突发情况。在这本书里，只是记录了很多的一部分，但是就是这“很少的一部分”，都会让大多数创业者一蹶不振。但是，如果您知道了这些突发情况，那么当您真的在创业的时候再遇到相同的情况，您就可以游刃有余地去解决了。

这里有些故事是虚构的，有些故事是真实发生的，有些故事甚至是正在发生的。但是，这毕竟是一本小说，到底作为读者的您以娱乐的心态去看，还是以吸取别人教训的心态去看，都改变不了这是一本商战纪实体小说的事实。所以，如果您不把它当做一本创业基本法来看，那么就和小小说主人公的名字“吴颖”一样，把这里的故事当做无影的童话吧！

下面是本书的人物简介表。

人物简介表

吴颖	“游所发现”创始人，项目负责人
李军（军子）	“游所发现”创始人，用户体验师
Sheila	吴颖的妻子，美容师
张雨	原“蓝扑”公司的副总经理，“游所发现”业务、外联负责人。“游所发现”投资人
李小萌	张雨的表妹，在读大学生

Preface

老李	“游所发现”的程序构架师
夏涛	“游所发现”的开发部负责人
老陈	吴颖原来公司的总经理
陈君汝	吴颖的好友，一家中型互联网产品策划公司经理，“游所发现”投资人
马文婷	吴颖原公司的前台，“游所发现”的行政助理
郭俊宁	著名风投商
张德明	著名风投商，张雨的父亲，“游所发现”私募投资人
孙高伟	UI 设计师
杜磊	“游所发现”首席 UI 设计师
孟胖子	风险投资经理
韩晓鹏	私人侦探
苏小蕊	在读大学生，在“游所发现”打工
小惠	孟胖子的女友，后被捕
Tina	吴颖原来公司总经理老陈的女朋友，某电视台主持人
江瑞海	陈君汝的助手
李亚	张雨的男朋友

著者



联系方式

咨询电话：(010) 68134545 88254160

电子邮件：support@fecit.com.cn

服务网址：<http://www.fecit.com.cn> <http://www.fecit.net>

通用网址：计算机图书、飞思、飞思教育、飞思科技、FECIT

很久以前就想写一篇关于互联网策划和这个圈子里生活着的各种各样的人，以及各种各样的故事。但不幸的是，生活在这个圈子里的我，和这个圈子里的大多数人一样的懒散。有很多次我打开电脑，发誓自己一定要完成一部长篇小说，可是每次只写了文章的第一篇和第二篇后，它就悲惨地夭折在襁褓之中。

当然，夭折的原因也不尽然全是懒散。当我现在拿出那些曾经自以为是的文章细细品味的时候，却发现虽然文章依然美好，但文章中的故事却早已物是人非事事休。这就好像谈恋爱，在交前一任女朋友的时候，认为全世界只有她，可是等到分手后的一两年，再回头去看，爱情依然那么伟大，自己为爱情所做的一切依然那么浪漫，可是爱情中的人，却早已变得渺小而不值一提。

每一个把自己的生命浪费在电脑屏幕前地人都清楚的有这样的一种感觉：当白天，我们站在阳光下的时候，发现自己已经全然迷失在喧闹的世界中；而当夜幕降临，我们在黑夜中敲击着电脑键盘时，又不断地怀疑自己，是否已经与这个世界格格不入。

面对生活，我们恐惧地前进，有的人跌入谷底永远无法复出，有的人在别人的肩上勇敢地站了起来，并成为伟人。

这就是生活，这就是现实！当自己明明还沉浸在各种各样的小幸福带来的欢乐时，却突然发现兜里的钱连给孩子买一包纸尿裤都不够。于是刚刚开始愉悦又被一记闷棍打入谷底。或者自己虽然身处灯红酒绿的浮华世界，但是等送走所有的朋友，却猛然发现自己依然是那样的孤独。

Foreword

生活还在继续，故事也在继续。这里记述的是我曾经的经历，当然，这也是我重新认识这个过程，希望它会给那些同样有着创业梦想的人们一些启示。

编著者

联系方式

咨询电话：(010) 68134545 88254160

电子邮件：support@fecit.com.cn

服务网址：http://www.fecit.com.cn http://www.fecit.net

通用网址：计算机图书、飞思、飞思教育、飞思科技、FECIT

第 1 章.....	1
第 2 章.....	5
第 3 章.....	8
第 4 章.....	13
第 5 章.....	17
第 6 章.....	19
第 7 章.....	23
第 8 章.....	25
第 9 章.....	29
第 10 章.....	32
第 11 章.....	36
第 12 章.....	40
第 13 章.....	44
第 14 章.....	48
第 15 章.....	52
第 16 章.....	56
第 17 章.....	60
第 18 章.....	64
第 19 章.....	68
第 20 章.....	72
第 21 章.....	76
第 22 章.....	80
第 23 章.....	84
第 24 章.....	89
第 25 章.....	93
第 26 章.....	98
第 27 章.....	102
第 28 章.....	106
第 29 章.....	110
第 30 章.....	114
第 31 章.....	119
第 32 章.....	124
第 33 章.....	128
第 34 章.....	132
第 35 章.....	136

Contents

第 36 章.....	141
第 37 章.....	145
第 38 章.....	148
第 39 章.....	152
第 40 章.....	155
第 41 章.....	158
第 42 章.....	162
第 43 章.....	166
第 44 章.....	170
第 45 章.....	173
第 46 章.....	178
第 47 章.....	182
第 48 章.....	189
第 49 章.....	196
第 50 章.....	203
第 51 章.....	210
第 52 章.....	216
第 53 章.....	222
第 54 章.....	231
第 55 章.....	239
第 56 章.....	246
第 57 章.....	253
第 58 章.....	260
第 59 章.....	267
第 60 章.....	282
第 61 章.....	289
第 62 章.....	293
第 63 章.....	300
第 64 章.....	306
第 65 章.....	312
第 66 章.....	318
第 67 章.....	323
第 68 章.....	332
第 69 章.....	338
第 70 章.....	344
后记.....	349

第 1 章

7月的北京总是会让人焦躁不安，桑拿天、堵车、各式各样的工作任务，让人对于生活在这样的城市感到无所适从。

我生活在这个毫无头绪的城市里已经3年了，从24岁到27岁。在3年前的某个清晨，当我意气风发地以互联网产品营销策划专员的身份坐在这个位置上时，信心满怀，极富激情，甚至很多次站在公司会议室的窗户前，信誓旦旦地告诉自己要做的京城第一营销策划牛人，要做一个比北京人还牛的现代北漂。光阴荏苒，3年过去了，现在的状况是：除了我的身份从“专员”变成“首席”外，竟没有其他任何作为，而那个“第一牛人”的雄心壮志，早已被时间消磨得荡然无存。

我开始梦想着有自己的公司，有自己的一群人马，并为自己的梦想而努力。事实上，我是想创业。

但是创业又哪里是说说就可以完成的事。我曾经考虑过无数个可以作为创业项目的 Idea，但是又在很短的时间内被自己一一否定。个中原因五花八门：因为没有启动资金，因为没有目标人群，因为没有盈利模式……总之，从来到这家公司的第二年，我便开始浑浑噩噩地思量着各式各样能够改变我现状的创业之路。

由于工作性质的原因，我每天忙着趴在电脑前写各式各样的产品策划方案，写完之后又去和各式各样的用户谈判。结果参加工作的时间没超过半年，我就发现自己的身体状况早已不如以前。我告诉自己，如果继续坚持这种方式的工作或者生活，那么很快，我就会见到万众敬仰的上帝。而我在想到这件事时，只有25岁。我甚至怀疑自己的创业梦想会在25岁的时候夭折。与之一起夭折的还有我脆弱不堪的生命。

25岁，我最大的收获是认识了一个和我一样无所事事、俗不可耐的家伙，他叫李军，四川阿坝人，我们都管他叫军子或者大军。此人面相可疑，行迹诡异，在不系好扣子的情况下，胸毛从衬衫的领口处争先恐后地往外钻，头发又脏又长，俨然一个屠夫形象。吴颖和他认识这3年

以来，至少已经被民警叔叔查了 20 次以上的身份证。我第一次见到他时，正赶上他事业的低潮期，因为没有钱吃饭，只好抱着吉他在城铁站卖唱。因为经常路过城铁站，在等车的过程中就会有意无意地关注他的表演。有一天，我在五道口等十三号线，正遇上他被几个城管和保安追得上气不接下气，于是赶紧拽着他出了地铁站打了辆车离开。

那天晚上，我带着他在龙泽一个小餐馆吃饭。这家伙看上去至少有 3 天没填饱肚子了，狼吞虎咽地吃掉了我点的 4 个菜以后，依然满脸期待地看着我。

无奈，我又要了两个菜和两碗米饭，依然被他一扫而光。不过这时候他终于腾出时间和我喝酒聊天了。

“兄弟，谢啦！”军子端起酒杯，尽管他是个地道的四川人，但也许在北京时日已久，说出话来满嘴京片子。

我点燃一支烟，摆手：“客气什么。”

“今天要不是你，我的琴就被没收了。”

“没那么严重。”

“还没请教，尊姓大名？”

我从兜里翻出一张名片，抖了抖上面的烟丝，单手递给他。

“同行啊！”他眼神中闪现出诡异的光芒，并从我的烟盒中掏出一支烟点燃。

原来，军子确实和我是同行，只不过分工不同，我做产品策划，他做用户体验。但是因为他之前的公司外债太多，老板不堪重负只得跑路，于是自己只好拿起一把破吉他，仗着大学时组建过乐队的根底，上街卖唱。但是卖唱的日子毕竟不长久，在认识了我之后，他干脆每天厚颜无耻地跟着我蹭饭，连卖唱都不去了。

后来我们公司正好招聘用户体验师，我费尽心机在第一时间将他变成我的同事。原本只是想让他过个试用期，就请他另谋高就，没想到的是军子这厮让我大吃一惊。虽然一脸猥琐的他看上去其貌不扬，但是所有的产品经过他的策划便如同附加了灵魂，妙不可言。

经过这次人员招聘，我们老大陈总对我刮目相看，豪情万丈地将后来所有的招聘工作全部交给我处理，而且把军子交给我直接负责。一来二去，我们私交变深，于是后来干脆在回龙观合租了一套房子住下，从此形影不离。

我和军子最擅长干的一件事就是无休止地喝酒。自从他和我住在一起后，阳台上的空酒瓶在很短的一段时间内就堆积如山。开始的时候，我们也只是在周末小酌一番，但是到了后来，直接发展到每天晚上都大醉。最严重的是，军子每次喝醉后睡不着觉，于是只好晕乎乎地翻看我买的一大堆小说一直到天亮，然后衣衫凌乱，人模狗样地去上班。据公司前台的小姐马文婷说，如果听到走廊里毫无规则的脚步，而且同时闻到一股浓重的酒味，那必定是军子来上班了。日久天长，军子被陈总亲赐外号：酒桶。

有一段时间，军子读完了我书架上所有莫泊桑、亨利·缪尔热的小小说，又开始翻出王朔、石康的书看。结果变得比我还颓废，我们两个人就像没有脑袋的苍蝇一样，每天无序地在这个世界上乱撞。只要有时间，我们就会买来一大堆啤酒，讨论《波希米亚人》、《一生》等一些国外的名著，或者找出《支离破碎》、《顽主》里面我们觉得有趣的语言互相开涮，日复一日，毫无头绪。

我的女友 Sheila 说：“你们两个就是苍蝇见到了臭肉。”

军子说：“我是完完全全被你带坏的。”

我说：“都是狗屁话！”

由于各种各样的原因，我的创业梦想被再三击碎，我变得如同行尸走肉一样，没有灵魂。我在期待一件事，能够完全激活我生命的一件事。

事实上，并不一定每一个 IT 界的人最终的出路都是创业，我深知这一点。假如每一个涉足 IT 的人都去创业，那么天下会无形中增加多少个互联网公司？我在那段时间再三考虑这件事，最终得出的结论是——不管我是不是选择创业，我都必须去完成自己的梦想。

我是一个如果不能达到自己的目的，就会焦虑万分、茫然无措的人。

之前那个让我自我感觉良好的 Idea 在被投资人一次又一次地否决后，被我逐渐遗忘。并不是我不去坚持，而是假如 Case 被一个投资人认为不可理喻时，我可以认为是这个投资人不可理喻；但如果是 10 个投资人都说不可理喻时，我就得想想 Idea 本身，或者我自己有没有问题了。

就在这个时候，我和军子一起发现了另外一个非常不错的 Idea。

2006 年 4 月，我作为一家网站软件的特约编外顾问，受邀到海南蜈支洲岛度假。当时尽管本职工作繁忙，我还是以身体严重不适为由偷偷飞到海南。没想到只清闲了一天，军子就紧随而来。也就在这个时候，

我们一起冒出了同样的一个创业 Idea，于是约定一起来做好这个 Case。

其实这件事说起来非常简单。我们在到达海南后，网站方特意找了一个帅哥导游陪伴我们共度美好时光。不过让人不解的是，网站方的老板虽然就是海南本地人，但是依然犯了一个极其低级的错误——找了一个没有任何管理机构挂靠的私人导游。这小子花言巧语、口若悬河，仅仅用了 3 天时间，就让我 and 军子无端地在海南岛多花了将近一万块钱。当然，这是我们后来才知道的。

事实上这小子的手段极其愚蠢和简单，他仗着对当地商业、现状的了解，带着我们逛遍了所有海南岛值得一游的地方。而这些地方有很多出售旅游用品的商店都和他有瓜葛。他用高于市场价格 3 倍的价格给我们兜售了许多旅游纪念品，到了晚上，便去这些私人商贩处领取自己当天的提成。如果当时我和军子两个人稍微细心，马上就可以发现他假装砍价的虚伪，但是我们并没有细心。

在我们马上就要离开海南的当天中午，网站方那个胖得有些离谱的老板请我们吃饭，席间得知我们花大价钱购买了一堆仿冒的纪念品后，当即就破口大骂。而当时还有 3 个小时飞机就要起飞，于是我和军子白白地吃了个哑巴亏。

回到北京，我和军子愤怒地诅咒了这个不太靠谱的导游。但是同时，我们也有了一个大胆的创业 Idea：做一个详细的旅游方案网站，提供详细的旅游产品、周边服务报价，让用户不再因为黑心导游和商贩花冤枉钱。

在当时的情况下，虽然我和军子在北京也可以算得上白领阶层，可要是说创业，我们还没有太多的人脉和金钱的支持。于是渐渐地，军子也不再和我一起憧憬这个 Case 的美好，后来，他干脆彻底遗忘了这个创业的想法，只留下我一个人在心中默默地坚持。

之后的很长一段时间，我都将自己创业的梦想变成拼命工作的理由。白天努力地为公司工作，为我的老总陈胖子工作，晚上换上睡衣为自己的梦想发疯一样地工作。但是没过多久，当我把所有的积蓄全部从银行拿出来的时候，却发现那几张可怜的 RMB 连一间写字楼的厕所都租不起。但是我知道我的梦想决不能改变，于是又找来了一大堆关于创业的书看，有中文的，有英文的，希望可以找到小成本创业的办法。直到今天，Alexander Osterwalder 的《商业模式》、Seth Godin 的《创业者圣经》等创业中一定要看的书籍我甚至都还能背出其中的一部分。

第 2 章

Seth Godin 曾经说过：“创业的第一大要素就是需要启动资金。”这句话以我当时的状况来看确实是最大的问题。以我当时的薪资程度来说，我完全没有足够的资金去购买设备、租房子、找员工。信心再大也是白费，因为招聘来的员工不可能和我一样，因为有信心就能吃饱肚子。想要让员工拼命地为你干活儿要比让员工和你完全的一条心来得简单得多，因为前者你只需要给员工更大的利益，而后者，你就可能需要让员工不但为你干活，还得跟着你一起喝西北风。

于是，钞票成了我当前最大的麻烦。

其实赚钱这件事对我来说并不是很难的事，难就难在赚更多的钱。曾经我熟读“三十六计”，深知想要赚更多的钱就得先松后紧，欲擒故纵。于是我翻箱倒柜，把以前很多因为价格低而没有接的单子全都翻出来，一个个筛选，一个个联系。我甚至告诉他们，只要之后能给我一个高价单子，现在这个我都可以免费做。

我像一只饥饿而又不失狡猾的狐狸一样寻觅猎物，MSN、QQ 上面的客户在一个月的时间内顿时翻了一倍。每天除了在公司勤勤恳恳地干活之外，剩下的时间都在这些即时聊天工具上与认识或者不认识的人胡说八道，不着边际。

事实上，免费这个词确实是拥有着极大的诱惑性。在很短的时间内，我接到了一堆一分钱都不赚的策划单。有些时候客户不好意思，不打算免费让我做，于是我赶紧说：您不用这么客气，如果非要给钱的话，您就给我一百块钱象征一下吧！那段时间，我的银行账户上居然多出了 20 多个 100 元的进账项目。

接下来，我又用两个月每天只睡 3 个小时的代价，将这 20 多个单子全部交给客户。再往后，就是无尽的等待。

我的如意算盘落空了。

我需要用其中的一件事来解释我的如意算盘是如何落空的。

有一个南方的老板，之前一直是做轴承买卖的生意，仅仅用了 5 年的时间，就让自己从一个走街串巷推销轴承的业务员变成一个千万富翁。后来这家伙不知是被谁鼓动了一番，当即决定做一个轴承销售的行业垂直门户，并斥资 100 万元做了这件事。

但是由于对互联网发展潜规则的把握不准，100 万元在不到 3 个月的时间内赔得一干二净。

后来在一次商业聚会上，我认识了这位失败的互联网创业者。他絮絮叨叨地跟我说了一个多小时，总算解释清楚了那 100 万流失的方向：15 万购买设备、租用办公场地，10 万支付所有人员的工资，剩下的 75 万，全部在门户网站上打广告。

按理说，75 万的广告效果绝不至于让他一分钱都不赚，我赶紧问：“您是在什么网站上打的广告？”

他垂头丧气地回答：“他们都说年轻人娱乐的网站上打广告会有更多的人，我就掏钱了。”

这个答案让我啼笑皆非。傻子都知道，做广告最大的学问就是用户定位，娱乐网站上做轴承广告，要不就是他钱多烧的，要不就是智商有问题。

后来的接触让我知道，他不但智商没有问题，而且是个极其吝啬的家伙。因为，他让我免费帮他做策划案，给我的回报只有虚无缥缈的所谓“股份”。

当时的我当然是义无反顾地拒绝，但是拒绝的时间没超过 3 个月，我又顺着他名片上的地址，找到了他的公司。

听到我答应为他免费做策划，他当然高兴。但是他也不傻，当我表明来意后的第一时间他就察觉出我“来者不善”。开门见山地，他问我：“你想要什么？”

“我什么都不想要，只是想和你做个朋友。”我虚伪地回答。

事实上我并不是什么都不想要，这个世界上哪里有免费的午餐？这一点我知道，他更知道。不过因为当时他确实急于收回成本，想都没想就答应了下来。

我为他免费做了策划案，并且请假一个星期，在他的公司做了几天

执行专员。

后来……

没有后来了，因为后来的结果大部分是按照我预想中的进行的：3个月后他收到了第一笔价值15万元的广告大单，用户数量急速攀升。当然，我只是说大部分。因为最重要的一点并没有按照我预想中的出现。

他拒绝了我提出希望投资的想法，而且是坚决拒绝。

这一件事之后，我开始怀疑“三十六计”上“欲擒故纵”这一手是否真的那么神奇，最终以至于我干脆将那本保留了多年的“三十六计”烧掉。

我还是没有找到能够作为启动资金的投资。

我经历了太多的失败。从VC，到天使投资人，再到那些看起来貌似叱咤风云的业界大佬。希望被他们逐一击碎，我确实觉得自己败了。

我一度想过，只要我有产品，只要我的产品有用户，那么投资人会挤破脑袋将大把的钞票砸到我的身上。但是事实上我并没有那么幸运。因为我根本没有足够的钱把产品本身做出来，就算是我有了产品，我也没有足够的资金将Case推向市场。

创业这件事并不是每个人都可以做得到的，我已经逐渐地明白了这样的一个道理。可是好像我明白这件事已经太晚了。因为我已经耗费了太多的精力去考虑这件事，而且，我耗费的不仅仅是精力，更多的是我对人生的一种积极向上的态度。

创业！创业！！创业！！

遥看天子脚下，灯火通明。京城内外，广厦千家。何处是我吴颖创业之所，安身之处？

我开始混迹于后海、三里屯的所有灯红酒绿的地方，任凭酒吧门口那些口口声声叫着“大哥”的侍应们强拉着我进入播放着刺耳音乐的迷醉场所。期待着某个夜晚，一个醉鬼忽然出现在我的面前，豪情万丈地计划和我合作。

我没有遇到醉鬼。但是，我遇到了合作伙伴。

第 3 章

事实上，遇到合作伙伴这件事的顺利程度简直可以堪比一个十月怀胎的孕妇生下个健康的孩子。也正是因为这件事极度的顺利，我在之后的很长一段时间内都跟着军子混迹于北京城各式各样的酒吧内，妄图寻找新的机会。

这件事是这样的：

我的女友 Sheila 是一位美容督导。由于她所在的公司在全国范围内都有分店，出差就成了不可避免的事。和 Sheila 刚在一起的一段时间内，我的生活依然没有太多的变化。尽管别人看起来我们那么有缘分，那么适合“过日子”，但是我还是我行我素地过着自己喜欢的生活。白天，我如同一个成功人士一样穿梭于各种商务会谈，控制多个软件产品的策划方案；一到晚上，我就像一只被钢针戳破的气球一样，毫无精神。这种转变，每天都会实实在在地发生在我身上，而且，所有变化的分界线都是每天下班后乘坐地铁的几十分钟时间。

那段时间，我和她见面的次数并不多，毕竟她也有她自己的事业。但这样的状况对我来说却是避免让她看到我失败一面的最好办法。因为自从那个创业的梦想几乎被击碎后，我变得毫无斗志可言。我万分失落，和很多沉寂在黑夜中的孤独灵魂一样，学会了在聊天室或者酒后的街头发泄自己的不满。

我和她开始有事没事地就吵架，有些时候吵架的理由想起来都可笑：要么是因为我应酬时喝的酒太多，要么是她出门从不化妆。丢掉了创业的梦想，我如同丢掉了所有的精神支柱。那阵子我阅读了大量莫泊桑的作品，受到这个法国人的影响，我在很多时候也如同他一样放浪形骸。尽管那个时候我和 Sheila 还没有到谈婚论嫁的程度，但是我事业上还是一事无成百不堪，悲观、颓废的状态让我有些手足无措。有很多次 Sheila 打算和我在晚饭后一起遛弯儿，我都会含含糊糊地拒绝。到了后来，