



YOU CALL THE SHOTS

9岁开办第一家企业 | 21岁时已创办12家企业
没有一家亏本，全部赢利！| 他是怎么做到的？

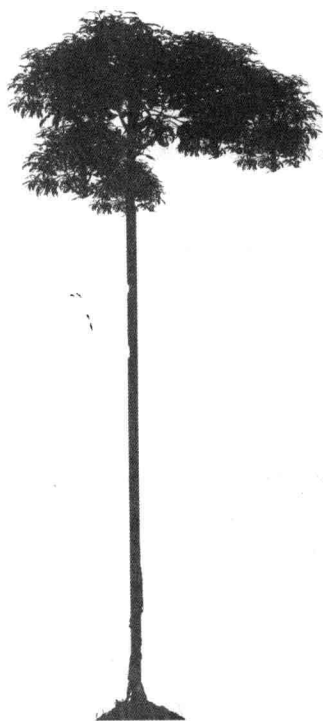
创业去！

史上最年轻CEO的创业经

〔美〕卡梅伦·约翰逊 著
约翰·大卫·曼恩

灵思泉、杨博 译

南海出版公司



YOU CALL
THE SHOTS

创业去！

史上最年轻CEO的创业经

● 卡梅伦·约翰逊 ●
● 约翰·大卫·曼恩 ●

灵思泉 杨博◎译

南海出版公司

图书在版编目(CIP)数据

创业去!: 史上最年轻CEO的创业经/[美] 约翰逊,
[美] 曼恩著; 灵思泉, 杨博译. —2版. —海口:
南海出版公司, 2011.10
ISBN 978-7-5442-5594-3

I. ①创… II. ①约…②曼…③灵…④杨…
III. ①成功心理—通俗读物②约翰逊, C.—生平事迹
IV. ①B848.4—49②K837.125.38

中国版本图书馆CIP数据核字(2011)第175847号

著作权合同登记号 图字: 30-2008-194

YOU CALL THE SHOTS

by Cameron Johnson with John David Mann and Foreword by David Bach
Copyright © 2007 by Cameron Johnson
Published by arrangement with Margret McBride Literary Agency
through Bardon-Chinese Media Agency
ALL RIGHTS RESERVED

创业去!: 史上最年轻CEO的创业经

[美] 卡梅伦·约翰逊 [美] 约翰·大卫·曼恩 著
灵思泉 杨博 译

出 版 南海出版公司 (0898)66568511
海口市海秀中路51号星华大厦五楼 邮编 570206
出 品 北京读书人文化艺术有限公司 www.readers.com.cn
发 行 新经典文化有限公司
电话 (010)68423599 邮箱 editor@readinglife.com
经 销 新华书店

责任编辑 林妮娜
特邀编辑 庞子杰 黄渭然
装帧设计 水玉银文化
内文制作 北京文辉伟业

印 刷 三河市三佳印刷装订有限公司
开 本 700毫米×990毫米 1/16
印 张 19.75
字 数 229千
版 次 2009年7月第1版 2011年10月第2版
印 次 2011年10月第2次印刷
书 号 ISBN 978-7-5442-5594-3
定 价 32.00元

版权所有, 未经书面许可, 不得转载、复制、翻印, 违者必究。

序

2005 年秋，我应邀在一场创业家研讨会上发表专题演讲。在后台准备时，研讨会的主持人朝我走过来，把他旁边的一个年轻人介绍给我。年轻人伸出手，说：“嗨，我是卡梅伦·约翰逊——我读过您的书，很高兴认识您！”我愣了一下才反应过来，他并不是一个想方设法钻到后台来的崇拜者，他也是演讲人之一。

我们聊了一会儿，谈到了现在年轻人的理财观念，我们都认为这个问题值得关注，年轻人应该懂得尽早开始储蓄，而不要让信用卡债台高筑。接着，他跟我聊到了一些自己创业的经历，那真令我印象深刻。他还说他正在写一本书，现在看来他的确写了一本非常精彩的书。

卡梅伦的故事本身就够精彩的了，但他并不就此满足：针对有志于创业的年轻人，他讲了 19 条非常有用的成功法则。这些法则，不但对年轻人是好建议，对任何年龄段的创业者来说也都是绝佳的参考。理由很简单，尽管卡梅伦相当年轻，但他的法则却是由多年经验归纳而成的。

卡梅伦不仅在青少年时期就创办了 12 家公司，还把这些公司都做得红红火火。让一项事业起步是一回事，在事业起飞之后，还要让它飞行一段时间并安全着陆，又是另一回事。不信随便找个在 20 世纪 90 年代末开过网络公司的人问问。当时顺利起飞的公司多不胜数——后来却几乎都失事坠毁。卡梅伦在互联网蓬勃发展的那几年磨炼了自己的本领，他没有被名利冲昏头脑，也不曾丧失自己的判断力，这足以证明他的成熟，他的洞见也更具说服力。

卡梅伦确实掌握了成功创业的法则。更可贵的是，他还在书中把这些法则解释得非常清楚，让你也能轻松掌握。

当前创业热潮一浪高过一浪，网络上又有那么多便捷且廉价的服务，人们随时都可以获得经营事业的相关信息，这可以说是前所未有的创业良机。就像存钱防老一样，趁年轻时培养自己的创业精神，可以让你在竞争中占尽优势。在我的投资研讨会上，有那么多年轻人都想要掌握自己的人生，这令我印象深刻。我的听众中有 1/3 的人年龄都在 25 岁以下。前几天，还有一个 15 岁的女孩带着她 12 岁的弟弟来参加研讨会。就像卡梅伦的故事所展示的那样，成为一个创业家是确保你主宰自己命运的绝佳途径，做这件事永远不嫌早。

我的工作就是帮助人们实现财务自由，过上富足的生活，并忠实于自己的价值观和人生目标。卡梅伦的这本书也有一个使命，那就是鼓励大家掌控自己的职业生涯，并找到让自己真正感到满意和快乐的工作。我相信，每个人来到这个世界上，都有一个独特的理由，都是为了完成一项与众不同的使命。然而，我们大多数人都无法完成自己的使命，因为我们都在忙着挣工资！开创自己的事业，不失为一个找到自己真正使命、创造未来丰厚经济回报的好方法。如果你也有创业的梦想，那么卡梅伦的故事就是专为你准备的激励自我的最佳建议。

戴维·巴赫

FinishRich.com（“抱得钱归”网站）创始人及 CEO、

《纽约时报》畅销书榜第 1 名《自动百万富翁》《起步晚，照样致富》作者

目 录

1	前言 创业家的人生
9	第一章 义无反顾下海去
21	第二章 从小做起
35	第三章 让你的钱为你工作
45	第四章 从身边找出好点子
67	第五章 协调工作与生活
79	第六章 与优秀的人为伍
99	第七章 把自己做成品牌
119	第八章 别害怕谈判
129	第九章 作出艰难抉择
145	第十章 适者生存
161	第十一章 寻找伟大的导师
177	第十二章 每天汲取新知识
187	第十三章 利用媒体的力量
201	第十四章 坚定自己的信念
223	第十五章 从实践中获取经验
243	第十六章 千万不要低估顾客的价值
255	第十七章 巧用经验，发挥创意

265	第十八章 牢记创业的初衷
275	第十九章 做快乐的创业家
279	致谢
281	附录 创业指导

创业家的人生

我 9 岁时开始做第一笔生意，用 50 美元和一台家用电脑起家，就在我的房间里经营，整个公司只有我这个黄毛小子。到 19 岁时，我已经创办了 12 家赢利的公司，而且最新创办的那家公司还获得了 1000 万美元的风险投资。不过我拒绝了这笔投资，因为如果接受了这笔钱，就得接受一些强加于我的条件，这会让我不太舒服。那家风险投资公司一定会想做老大，指点我该怎么经营，付给我的薪水也肯定比我 12 岁以来独立自主经营赚的钱少。

这是笔很丰厚的出价，谁知道呢？也许有他们的支持和专业指导，我的事业会发展得更快。但我不认为这是一桩好生意。我毫不后悔作那个决定，而且我从不往回看。

我知道这并非错过一次就不会再有的抉择。多的是机会让我再创建更为成功的企业——因为我已掌握了创业所需的技巧。一旦学会了这些技巧，便不会被套牢在一家企业中。我意识到，虽然我大可以接受别人的 1000 万美元，但我更愿意用自己的钱来投资。

我很幸运，高中毕业前就挣到了第一个 100 万，20 岁时又买了房。21 岁时，我所拥有的存款和投资，足以让我今天就退休——如果我愿意的话。当然，除非万不得已，否则我不会那样做。我太享受现在的生活了。不是说钱不重要，但坦率地讲，我不是为了赚钱而工作的，我之所以不断创业，是因为我热爱它。

我一直喜欢创办新的公司。创业的方方面面都能带给我乐趣：从灵机一动想出新点子或改进旧点子，到找出和企业搭配得天衣无缝的名字，再到组建团队、开业、看着公司由起步到茁壮成长，等等。在过去 12 年中，我成功地创办了 12 家企业，每一家都给了我独一无二的经验，每一个过程都令我着迷。

这就是我想在本书中与你分享的东西，包括如何创建成功的企业、如何发展，以及为何我如此钟爱创业——希望你也一样。

创业是立足自身获得成功的最佳途径。这不仅会为你今后的生活打下经济基础，还会为你带来更多的东西：锻炼你的创造力、竞争力，全面提升你的能力、丰富你的生活。在创业的同时，你也会因为对其他人的生活有所贡献而感到满足。除此之外，也许最重要的是你赢得了自由：自由地安排时间、自由地按自己的方式行事、自由地尝试新点子并考验自己的才能。

在这个世界上，没有任何东西能取代这份自由带给我的激动人心的感觉。

创业者不仅是一类职业，更是一种生活方式，而且回报非常高。很幸运，我在年幼时就懂得了这个道理，也因此才早早地开办了第一家公司。我在白手起家的商人家庭中长大，从小耳濡目染，感受着创业带来的独特的满足感。

我生长在南罗阿诺克附近，在弗吉尼亚州西南部风景如画的蓝岭山脚下。我们家族中的大部分亲戚都住在邻近 4 个街区，包括我的姑姑、叔叔、堂兄妹、祖父母，还有曾祖父母。他们每一个人都以不同的方式实实在在地做过创业者。

1938 年，我的曾祖父老哈利·G.约翰年方十九就成了汽车经销商，开办了“魔幻城福特”经销店。罗阿诺克早在 20 世纪初就赢得了“魔幻城”的称号，当时有多条铁路主线汇集于此，意味着这里将产生大量的工作机会，结果没过两年，当地人口就从原先的 600 人猛增至 5000 人。

老哈利的儿子小哈利（我祖父）最终接管了这桩生意。1972 年，小哈利的儿子比尔（我爸爸）——他从擦玻璃起家、事业逐渐发展壮大——也终于在小哈利退休后接管了公司。

至于我的外祖父休·琼斯，他经营过一家叫做“罗阿诺克餐饮服务店”的食品批发公司。在我妈妈安 13 岁的时候，外祖父去世了，外祖母多特接管了生意。我妈妈高中毕业后进了大学，可很快就退学回家，经营公司。她干得非常好，在 20 世纪 80 年代把公司卖给美国食品服务公司时，公司的年销售额已达到了 3000 万美元。

我一直都很清楚，我的父母热爱自己的工作，享受着亲手打理属于自己的、让自己引以为傲的事业。谈论彼此的生意，是他们每天的话题，这也给我留下了深刻印象。他们不会被工作搞得垂头丧气，也不会带着满身的压力回家。他们工作时很快乐，喜欢交流一天里做过些什么，还不忘了跟我也说说。

对他们来说，让我参与每天的生意流程是再正常不过的事了，因为他们的父母就是这样做的。我妈妈小的时候，外祖父母在办公室里放了张小床，她困了，随时都能打个盹儿。不上课的时候，她经常待在那间办公室里做作业、看书，或者上小床打个盹儿。有时候我在想，不知道妈妈睡着时梦见过多少回谈生意的场面呢。

我父母有时也会带我一起出差。我妈妈一直把旅行当做一种很有意义的教育机会：在她的观念里，学着适应不同的风俗、文化和

交流方式与学校教育同等重要。他们为了爸爸的生意经常出差，而我那时虽然年幼，却也能陪他们一起去会客。至于大家都谈了些什么，我并不是样样都能听懂，但我体验到一个企业家是如何工作和生活的——我喜欢这样的生活。

我从我的企业家父母身上学到的最重要的东西，或许可以用我爸爸常说的一句话来概括：“如果你在做自己喜欢的事情，那你每天都像在放长假。”

有些人害怕创业的困难，或者风险太高而成功的几率太小，结果总是不敢迈步。别相信这些。创办自己的公司确实不那么简单，但那不是造火箭。我筹办第一家公司时就没有受过正规的商业训练，而且几乎没有钱，虽然有做老板的父母，却没有得到一分钱的资助，在经营上他们也没有管过我。事实上，要把生意做成功，靠的是常识和正确的态度，而谈不上什么专门训练和先天遗传。

那么风险呢？一个创业者，必备的一项素质就是只冒承担得起的风险。创建一家成功的公司，不必非要去贷款或是搞得负债累累。我就从来没为创业借过一分钱——不论是从银行，还是从我父母那儿。冒险绝对是这场游戏中必不可少的，但你可以适度地冒险，而不至于连身上的T恤衫也赔进去。只需够用的一点本钱，你就可以赚取大量利润，然后再把利润投入下一桩生意，赢得更多收益，不断积累知识和经验，同时一步一步打好经济基础。我创办的这12家企业还没有哪家亏过一分钱。这不只是因为运气好，更因为我对支出看得很紧，又有正确的判断力，从不鲁莽行事。

在“互联网泡沫”膨胀时期，许多创业者都放手让发展和构想超出自己所能控制的范围。对于企业中最核心、最常见而现实的东

西，他们都忘了。结果，当泡沫破灭时，一夜之间就有成千上万的人赔光了钱——有些人甚至赔了数百万美元。后来大家纷纷惊恐地从互联网撤了出来，因为短短几年就有太多人在上面赔了钱。并且，不只是卷入互联网的人亏了本，还有数百万在传统公司工作的人——因为买了这些新兴的网络公司的股票或者把 401 (k) 退休金猛投在了购买这些公司股票的共同基金里——也都赔了钱。美国上下都在赔，于是在接下来的几年中，人们一谈到网络公司就色变。

而我当时很走运：我的几家与互联网有关的公司都赶上了赚钱的热潮，却未被冲昏头脑遭受后来的厄运。实际上，其中一家公司——CertificateSwap.com 还被《创业家》杂志评为互联网商业网站的成功典范。

虽然我成功地经营了多家与互联网有关的公司，但本书要和你分享的绝不仅限于网络公司。我在书中分享的成功秘诀适合于任何一种生意——从起步、扩大到管理。当年我之所以没有像大多数人那样栽大跟头，就是因为坚守了本书后面将要说到的那些基本原则。

我相信，正是过去从传统的、有实体店面的商业环境中获得的经验，奠定了我目前的成功基础。上学时，我一放暑假就到姑姑的家具店打工，在爸爸的“魔幻城福特”经销店做销售总经理，领导着 140 名员工。事实上，结合两个世界的最大优势——网络的力量和传统商业中经过检验的经验——就是我创业成功的关键因素之一。

互联网热潮还未退去，远远没有。说真的，我认为现在才刚刚开始。今天，访问互联网远比以前更快捷、更简便、更容易，并且方式更多：可以通过手机，也可以通过掌上电脑或者带无线网卡的笔记本电脑（早在 10 年前，我 15 岁时，就在日本享受过这种技术了。美国的消费类电子产品目前还远远落后于日本——所以一想到

这项伟大的技术正处于发展中，我就非常兴奋)。

很快，我们就能随时随地想上网就上网了。

畅销书作家及两届总统经济顾问——保罗·赞恩·皮尔泽在其2005年出版的《下一代百万富翁》中写道：

现在有许多人对互联网经济的未来抱着悲观或宿命的观点。“哦，网上赚钱的机会啊……来得快去得也快。跟刚开始那阵子说的遍地黄金完全不一样。”这种话真是太离谱了。事实上，互联网是一个新兴的、正在发展中的超级产业，现在还只是开了个头。它马上就要从我们的桌面和电脑屏幕上跳出来，进入手机以及日常生活的方方面面了。

我完全赞同他的看法。科技会继续发展，并且会让我们做生意变得更简单、更好、更有效率。现在的机会同10年前一样多——不，纠正一下：现在的机会更多了。

这本书的主角不是我——而是你。我与你分享自己的经历，是为了让你有所启发或者想出好主意，之后再去创建你自己的成功事业，开创一个由你自己做主的人生。

事实上，任何年龄的人都可以开创成功的事业，无论你现在是9岁、19岁或者90岁。不必非要有多少本钱、学过多贵的课程、拥有多么专业的知识，只要坚持自己的信念和想法，愿意冒些聪明的风险，再掌握一些成功企业家早晚必备的基本法则就足够了。

这些秘诀很简单，但并不表示它们显而易见。我在书中用自己的学习过程做了示范，尽最大的努力作了说明。在结尾处，我还附

上了一个简短的提示，具体指导你如何做。同时，还提供了一些非常棒的互联网资源，让你能够学会解决那些实际又棘手的问题：规划、开业、经营。

我不想装出一副导师似的大人物的样子。我只是个非常快乐的、一直在创业的年轻人，我知道，我的某些有趣而有价值的经验会帮助你成就自己。

对我而言，真正的成功就是生活快乐、富足而充实，拥有美好的友谊，以及全身心享受正在做的事。成功是让经济能以革新性的、创造性的、合乎道德的方式增长，并为他人带来收入、工作和其他的机会；成功更是将这个世界变得比你当初认识它时更美好——而且你在做这些时也真正享受这段美好的时光。

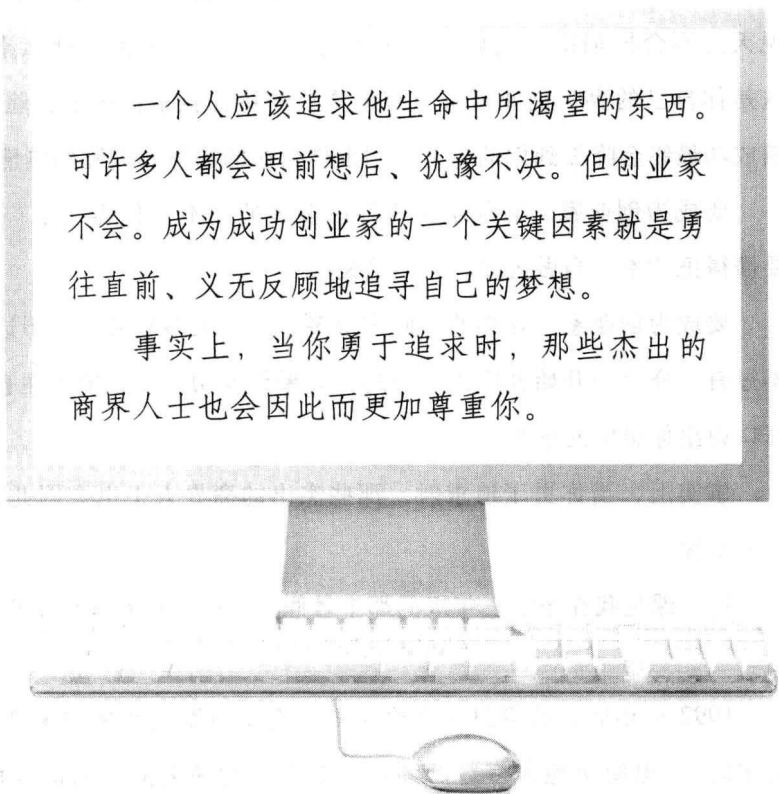
我想带你踏上的，便是能够获得上述那种成功以及更多东西的道路：创业家之路。

第一章

义无反顾下海去

一个人应该追求他生命中所渴望的东西。可许多人都会思前想后、犹豫不决。但创业家不会。成为成功创业家的一个关键因素就是勇往直前、义无反顾地追寻自己的梦想。

事实上，当你勇于追求时，那些杰出的商界人士也会因此而更加尊重你。



我一直认为，一个人应该追求他生命中所渴望的东西。可许多人都会思前想后、犹豫不决。但创业家不会。成为成功创业家的一个关键因素就是勇往直前、义无反顾地追寻自己的梦想。

自然，你会担心别人的反应，怕他们朝你泼冷水，说你太冒险，说天上不会掉馅饼，说你的点子不切实际。但这关他们什么事呢？这是你自己的事！创业家身上有个重要的特征就是：勇于冒险，相信成功最终会降临到你的身上，回报你当初的构想和满腔的热情。

要成为创业家，必须学会将许许多多的“不”化为“是”——要懂得把“不”当做挑战，而不是失败。

要成为创业家，要学的东西有很多，其中大多数可以边干边学。不过有一样是一开始就应该了解的：如果想成功，就必须勇往直前，开口说出你想要的东西。

事实上，当你勇于追求时，那些杰出的商界人士也会因此而更加尊重你。

这一课是我在小学三年级的那个暑假学到的，让我永生难忘。

1992年年底，我刚过完8岁生日，看了电影《小鬼当家2：迷失纽约》。电影中绝大多数的场景都是在纽约著名的广场饭店拍摄的。饭店位于第五十九街和第五大道的交叉口。就在几年前，唐纳