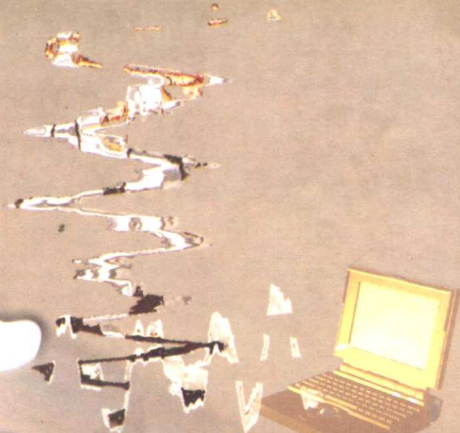


W

网络新世界系列
ANGLUO XINSHIJIE XILIE

周黎明 主编



高兰馨 陈裕文 等著

走进 硅谷

广东人民出版社

393

33

W

网络新世

ANGLUO XINSHIJI XILIE

周黎明 主编

TP393

283

走进 硅谷

高兰馨 陈裕文 等著

广东人民出版社

481276

7/6283
283

网络新世界系列 周黎明 主编

走进硅谷

高兰馨 陈裕文 等著

*

广东人民出版社出版发行

广东省新华书店经销

广东惠阳印刷厂印刷

(厂址: 惠州市南坛西路 17 号)

850×1168 毫米 32 开本 7.125 印张 1 插页 150,000 字

2000 年 4 月第 1 版 2000 年 4 月第 1 次印刷

ISBN 7-218-03343-1/G·825

定价: 12.00 元

如发现印装质量问题, 影响阅读, 请与承印厂联系调换。

售书热线: (020) 83791084 83790667

编者的话

在硅谷流传着这么一个笑话：一个古巴人、一个苏格兰人、一个美国人和一个印度工程师在一艘游艇上聊天。古巴人掏出一只雪茄烟，抽了一口便随手扔进海里，众人吓得目瞪口呆，问他：“这么名贵的烟，为什么只抽一口就扔掉？真是太可惜了。”古巴人答道：“没什么，我们那儿产这个，多的是。”一会儿，苏格兰人掏出一瓶威士忌酒，喝了一口把整个瓶子扔进海里，众人又惊讶地问：“这么好的酒，喝一口就扔未免太浪费了。”苏格兰人回答：“没什么，我们那儿专产这玩意，要多少有多少，不足为奇。”美国人想了一想，一下就把印度工程师扔进了海里。

在硅谷的大街小巷，印度青年随处可见。他们身边常伴着穿着传统服饰的妻子，分外显眼。各大高科技公司里，肤色深、轮廓深的印度工程师遍布各部门，简直让人以为走到了新德里。

除了印度人以外，另一个渗透硅谷每个角落的外来族裔便是华人。

□ 亚裔移民硅谷大显身手

在硅谷要找一家没有亚洲人的公司大概很难。但亚裔在硅谷非但挑起技术的重担，自己当老板、自己创业的也不少。这中间以华人和印度人最为显著。根据美国加州公共政策研究所最近的一份报告，至1998年，华人和印度人创立及主管的公司已占硅

谷总数的 25%，总销售 168 亿美元，提供 5828 个工作机会。

根据负责这次统计的加州柏克利区域开发学教授萨克西宁 (Anna Lee Saxenian) 称，这个数字有可能低估了实际情况，因为有些亚裔创办的企业后来交给了非亚裔人士主管。据她估计，1995—1998 年，亚裔创办的硅谷企业应占 29%。

身为少数族裔，为什么亚裔在硅谷的创业成功远高于人口比例呢？Digital Link Corp.（数码连接公司）董事长嘉普特说：“印度人技术和分析能力强，而作为移民要融入主流社会又没那么容易，因此我们在硅谷找到了发挥特长的用武之地，创办自己的事业。”这个解释也同样适用于华人。

日新月异的高科技产业是所有行业中最不受传统约束、最没有偏见的一行。盘根错节的关系、渗透一切的文化在这里相对无效，只有对新技术、新产品的探索 and 开发才是衡量成功的标尺。注重教育、擅长经商的华裔和印度裔自然就有更多出人头地的机会，也不失为扬长避短的良策。

嘉普特还说出了另一个原因：“移民比较敢于冒险，离乡背井独自来到美国寻找更多更好的机会，这本身已是一大冒险。”的确，创业需要冒险精神，高科技更是充满风险，当然也充满商机。

大部分硅谷亚裔移民都是在 1970 年以后的来的，最初是到美国攻读研究生，毕业以后留下来，先是受雇于他人，等摸清了门道后，便纷纷自立门户，追求更大的自主权和生财之道。

□ 输入人才引发两派争执

互联网革命为硅谷带来无限生机，也造成严重的人才短缺，尤其是电脑工程师，成了最抢手的商品。为解决人才荒，美国国会破例批准大量引进高技术人才。

美国国会最早在 1990 年制定了法律，每年发放 6.5 万人的 H1-B 签证。但在互联网尚未兴起的当初，这个名额根本用不完。但这几年情况发生逆转。到 1998 年，在科技业百般游说下，国会将 1999 年和 2000 年的名额增加到 11.5 万，2001 年减至 10.75 万，到 2002 年恢复原来的 6.5 万。但是，1999 年的名额到 6 月份便已告罄，要等到 10 月份才能申请下一年的名额。

业界人士要求将名额增加到 20 万，但美国工会等组织对此表示反对，他们认为这项政策伤害到美国本土工人的利益，是以美国下一代科技人才为代价换取外国廉价劳动力。

根据《圣荷西水星报》的调查，亚裔企业创立的专业人才网络及社交网有利于移民求职、信息交流、资金的开发、管理才能的使用，还有族裔的认同感。柏克利教授萨克西宁说：“硅谷地区的创业成功人士非常倚重族裔的资源，同时也溶入主流的科技经济体系。”

归根到底，这并不存在谁占便宜谁吃亏的问题。在自由经济中，人才的自由流动对于雇主和雇员都是利大于弊。实行人才市场保护主义也许符合某些政客的切身利益，但对美国科技的进步、经济的前景而言都是短视行为。

□ 优势互补，集思广益

亚裔在硅谷的成就有目共睹：杨致远创立雅虎、Sabeer Bhatia 创立 Hotmail，这些早已成为当代传奇故事，为人津津乐道，也是亚裔人士的骄傲。

克斯拉是硅谷著名创投公司 Kleiner Perkins Caufield & Byers 的伙伴，并且是升阳（Sun Microsystems Inc.）的创始人之一。他说：“现在的情形是，如果你是印度人或者中国人，大家就想当然认为你脑子聪明，几乎成了逆向歧视。”

亚裔在创业阶段，由于在美国主流社会缺乏深厚的基础及广博的关系，往往依赖于老乡、亲戚、朋友、同学。比如，当年段晓雷不谙美国集资之道，1997年创办网上网（AboveNet Communications）时，他最初的450万美元便来自台湾的亲朋好友。Jimmy Lee在1988年创建制造芯片的Integrated Silicon Solution Inc.时，资金来源也不是美国本土，而是新加坡和台湾。

在1999年7月17日中华信息暨网络协会主办的“创业日”研讨会上，创投公司Venture Law Group的创始人Tae Hea Nahm专门提到了这个问题。他说，在企业初创阶段，创始人找亲戚朋友帮忙乃人之常情，一来对自己的熟人比较了解，二来外面的专业人士价码太高，雇不起。但是，等公司初具规模后，应该注意吸收各方能人。如果一家公司全是由同一族裔组成，甚至全是家庭成员（他举了几个印度公司的例子加以说明），那么对外来人才便形成一道无形的封锁线，作茧自缚，到头来吃亏的还是自己。

每个人都有自己的专长，有些擅长创业，有些擅长管理，一家人中同时拥有CEO、CFO、COO人才的机率很低，因此在认识自己长处的同时，也必须了解自己的短处。假如杨致远和David Filo不愿意放弃管理大权，雅虎会有今天的成就吗？当时他们俩只是尚未读完学位的学生，没有丝毫管理经验，于是被投资人安插的专业人士“篡权夺位”。

研讨会上，众多想当杨致远第二的亚裔技术人士纷纷提问，他们担心在得到外来资金的同时，将付出放弃企业生杀大权的代价。Tae Hea Nahm的回答是：退一步海阔天空。如果企业吸引不到足够的资金、一流的管理人才、精良的雇员，企业的价值难以提高，创始人的身价也无法水涨船高。

通常，亚裔创办的企业在找到创投资金的同时，也引进外来的管理人员，一般是非亚裔人士。但也有例外：出生澳门的Do-

minic Orr 被创投家招聘去当 Alteon Web Systems Inc. 的执行长，而这家为网站制造转换器的公司并非亚裔公司。

由此可见，创业固然需要知识和勇气，但发展更是各行各业优秀人才共同努力的结果，而博采众长意味着打破族裔、国界、文化的鸿沟，挑选英才俊杰，最终创造出高科技的高质产品。

□ 硅谷——互联网大革命的中心

互联网是一场大地震，动摇了传统的社会秩序。互联网是一阵狂风暴雨，催生了人类崭新的交流方式及商业活动。互联网是一场大革命，重塑新的经济机制，开创新的信息传播渠道。

以互联网为基础的数码经济正以美国为中心向外辐射。今天在美国吹响的号角，明日必将在全球各地引起隆隆回声。创业开拓者及关注科技发展的人士，更是能从中获取灵感或者前车之鉴。

根据最新的统计数据，高科技是创造美国 90 年代经济奇迹的重要因素。光是从 1996-1997 年，信息技术产品的价格走势便使得通货膨胀率比原本的数字降低 0.7%。从 1990-1997 年，该行业的人均生产率以 10.4% 的速度增长。从 1995-1998 年，数码经济仍只占美国国内生产总值的 8%，但经济成长中 35% 来自该领域。美国商务部预测，至 2006 年，美国近半数的劳工将受雇于信息科技产业。

1999 年 6 月，由思科公司赞助、德州大学主持的一项大型研究调查项目揭开了互联网在美国经济中的神秘面纱。该报告指出，年仅 5 岁的数码经济已经成为美国第二大行业，1998 年共有 120 万人从业于此，创造总产值达 3010 亿美元，仅次于 3500 亿美元的汽车行业，已超过 2700 亿的电信业。

蒸气内燃机的发明、电力的发现和利用，这些科技的进步造

成产业结构的改变，对人类生活产生翻天覆地的影响。如今，互联网的气势非但不亚于 100 多年前的工业革命，而且来势更为迅猛。君不见幼小的企业飞速崛起，并以迅雷不及掩耳之势超越传统业者。如何利用这种新科技造成的大动荡，为自己营造机会，迎接来自四面八方的挑战，是各行各业决胜负的关键。

身处这场大地震的震央——硅谷，似乎连空气中都弥漫着陈旧和创新的气息。每天大量信息扑面而来，令人兴奋，也使人困惑。于是，从混沌中找出秩序，从感性中提炼理性，从现象中发掘本质，便成了我们的使命。但我们不仅是这场激动人心大革命的见证人和记录者，我们也是其中一员，因为我们本身工作在互联网企业，每天十几个小时翱翔在网络的辽阔世界。

宏碁大观园旗下的《硅谷时报》有一支非常年轻精干而充满活力的采访和研究团队，以新闻工作者的敏锐和专业人员的洞察力，为瞬息万变的新兴科技经济捕捉每一股旋风，纪录每一波浪潮。在此，我要衷心感谢同事李书琪、陈裕文、梁涵玉、姜惠馨、高兰馨，还有编辑杨尘和王秀珠为书中文章所作的大量前期编辑工作，使本书的采编得以在短时间内完成。

本书的出版得到宏碁大观园总裁黄志远先生及《硅谷时报》前总编赵子健先生的指点。没有上述几位的支持和帮助，这些宝贵信息仍将漂流在茫茫虚拟空间。

关于专有名词的翻译，除了约定俗成的以外，企业名以及网域名一般保留原文，以便读者进一步上网查询及联络生意之用，人名按国家标准音译，但一般只翻译姓。华人姓名我们尽量发掘中文名，少数例外用音译或只保留英文。

周黎明

2000 年 1 月于硅谷

目 录

第一章：科学冒险家的乐园：硅谷概况	(1)
硅谷：高科技产业的摇篮	(1)
硅谷：创业、冒险及梦想的代名词 ——黄志远解读硅谷传奇	(8)
高科技业百大富豪 3 名华裔光荣上 榜，新贵占一半	(10)
硅谷外地人	(12)
第二章：硅谷菁英生涯梦	(22)
让“硅谷梦”起飞！硅谷人才面面观	(22)
总论篇：攀登生涯高峰，实现硅谷梦	(23)
裁员篇：裁员乃兵家常事，“危机” “转机”存乎一心	(27)
跳槽篇：机会多过人才，跳槽追寻梦想	(30)
创业篇：深入了解市场、着重行销是 成功关键	(35)
中年危机篇：紧跟科技潮流，免除 淘汰阴影	(37)
主管转业篇：越高薪越不好找工？	(40)

报酬篇：认股权才是催化剂	(42)
--------------------	------

第三章：人才快车道，知识彩色谷

(47)

硅谷人才	(47)
------------	------

生涯跳板	(53)
------------	------

千里马逛求才展，自我推销有一套	(58)
-----------------------	------

以10倍速攀爬天梯——华裔工程师生涯	
--------------------	--

规划	(60)
----------	------

吃高科技饭不怕歧视，人际技巧配合专业	
--------------------	--

职能，才能行遍天下	(63)
-----------------	------

打破游戏规则，在“有色”的硅谷开拓	
-------------------	--

生涯路	(66)
-----------	------

硅谷华人贡献智慧血汗，大步走进知识	
-------------------	--

经济核心	(72)
------------	------

硅谷创业风潮吹向新一代中国	
---------------	--

大陆移民	(74)
------------	------

第四章：硅谷生活点滴

(77)

每天工作8小时？硅谷恐怕行不通！	(77)
------------------------	------

垃圾进，程式出——硅谷电脑工程师	
------------------	--

边吃边写功力高	(79)
---------------	------

硅谷上班族吃太多致癌食物，小心提早	
-------------------	--

见到死神！	(81)
-------------	------

对穿破牛仔裤的客人千万不能怠慢	(84)
-----------------------	------

出租车窗里看硅谷	(87)
----------------	------

硅谷人向狂飙的油价说不	(89)
想一圆硅谷梦吗? 先看看你的“抗无 聊指数”够不够	(91)
青蛙公主硅谷落难, 只因王子忙着拥抱 电脑	(96)
硅谷男女夜未眠	(99)
硅谷华人当义工, 乐在其中	(102)
第五章 硅谷人物追踪: 功成名就	(109)
尹志尧在半导体制程界举足轻重	(109)
李广益以 Transmedia 再创“第二春”	(112)
洪炳坤成功“出卖”3家自己的公司	(114)
因为讨厌输, 陈丕宏才有今日的赢!	(117)
华裔女性 eCEO 张若玫	(121)
杨耀武的冲浪哲学	(127)
优派电脑创办人朱家良麻雀变凤凰	(129)
先驱执行长徐建国——华人创业家的 梦魇	(137)
徐建国如是说	(146)
第六章: 硅谷人物追踪: 创业心得	(148)
时机造英雄, 硅谷满地是机会	(148)
赵梦娥以 3000 美元起家, 1 年买 9 栋 房子	(151)
李慧不会电脑, 大赚电脑钱	(153)

陈学健以专业行销闯出天下	(156)
陈稚琼从社工人员成为合约制人力 资源公司执行长	(157)
谢文士创业重点在于配合市场趋势的改变 创造机会	(159)
成元华认为创业环境不同以往，勇于创新 才能获利	(161)
3个博士、5次创业的戈家霖，喜欢挑战 极限	(162)
林文钊点破网络公司秘诀	(164)
黄崇仁谈建立产品品牌，成功销售高 科技产品	(167)
梁澄清半途出家卖电脑，黑手变高手	(168)
余华伦看好大型电脑超级商店	(171)
刘萍以丰富行销经验创立 Ezonics	(173)
Third Voice 首席执行官 Eng - Siong Tan 热情为 e 点子加温	(176)
与创业之神赌上了，黄台良与陈亿庆进入 家用联网市场	(179)
硅不硅没关系，杨盛世带领 AXT 走 利基晶圆市场	(182)
第七章：硅谷人物追踪：初试锋芒	(185)
方镛钦爱打电子游戏	(185)
邱泽坤创业初试啼声，高价出卖	

KillerApp	(187)
林仰孟“创业之神”当教练	(189)
伍晓东开创“第二次创新机会”	(191)
“高科技苦力”熬出头，觅得消费语音 芯片大好市场	(193)
杜珣弢等以五大晶王打下一片 江山	(197)
肖凤鸣是“拒绝呆板教育的 孩子”	(199)
谢福佑体会企业“人和”重要性，慎选 工作伙伴	(201)
杨士玉没有三两三，无法上梁山！	(202)

第八章：另类创业 (204)

高科技夫妇左右开弓，开工厂又开铁板 烧馆	(204)
为硅谷休闲文化加味，张维超与王圣携 手卖珍珠奶茶	(207)
不卖主机板，专卖棺材板，只为利润 更高	(211)

第一章 科学冒险家的乐园:硅谷概况

硅谷:高科技产业的摇篮

硅谷地区虽然以“硅”为名,但经过 30 多年的发展,硅谷地区的科技产业已不再限于和“硅”相关的半导体产业。

□ 硅谷 = 高科技创业精神

“硅谷”的地域范围也从最早期以柏拉阿图 (Palo Alto) 斯坦福 (Stanford) 大学为轴心,往各方扩充;有人甚至将东湾的佛利蒙 (Fremont)、海沃市 (Hayward) 等城市和北边的红木城 (Redwood City)、南旧金山市 (South San Francisco) 也包括进去。然而各式各样的定义与说法,都不若《圣荷西水星报》(San Jose Mercury News) 专栏作家吉尔莫的说法贴切。他说,与其视“硅谷”为一个区域范围,倒不如说是一种“心灵状态”(state of mind),那就是“高科技创业的精神”。

若依吉尔莫的定义,硅谷大致可沿着旧金山湾分为西湾、南湾、东湾和北湾 4 区。这 4 区由于开发时间、地理环境及发展历史的不同,其创业的环境也存在着一些差异。

对创业者而言,选择创业地点所考虑的条件不外乎:“租金”、“交通”、“治安”、“人力资源”、“政府相关法规”,以及“是否有周边企业相配合”。

↑ 旧金山在此以北 30 公里

↑ 奥克兰在此以北 25 公里



在硅谷，不论是以多媒体、软件工业为主的北湾，或各种高科技产业分布平均、创投公司及法律事务所林立而独树一帜的西湾，整个硅谷的创业环境大致具有以下几个特色：

□ “租金” 昂贵

硅谷地区的特色之一，便是租金比起美国其他地区而言是相对昂贵。由于创业风气盛行，再加上全球各大高科技企业都纷纷前来设立据点，使得硅谷地区的土地不敷使用。物以稀为贵的结果，造成硅谷各城市的商业租金每年平均升涨至少 6%。

而工商用地呈现饱和状态，也是促使硅谷的范围从斯坦福大学附近逐渐扩展到其他城市的主因。

自从 60 年代末期，斯坦福大学在当时工学院院长特尔曼的推动下，将校地出租给有意发展高科技的创业者设立公司，鼓励创业精神以来，硅谷便由西湾邻近斯坦福大学的柏拉阿图市、山景城 (Mountain View)，逐渐往北、往南扩展。

就在同时，总部位于美国东岸的“蓝色巨人” IBM 在南湾的圣荷西市 (San Jose) 南端圣塔特瑞莎区也成立了一座研究中心。接着，国家半导体、英特尔以至后来的苹果电脑，越来越多的忻兴企业选择南湾各城市落脚。甚至连总部设于柏拉阿图市的惠普也到南湾成立分部。

至于东湾的发展，比较起西湾、南湾，是较晚期的事。东湾各城市的发展中，则以佛利蒙的开发较早，随后逐渐往北方各城市扩张。

在硅谷地区各城市中，密尔比达市 (Milpitas) 算是最特殊的一个城市。在行政划分上，密尔比达市与西湾、南湾各城市同样隶属于圣他克拉拉县 (Santa Clara)，但其在地缘及实际发展上却和隶属阿拉米达县 (Alameda) 的东湾佛利蒙最为类似。