

WILEY

天桥资本创始人的创业体会  
《富足》《创业无畏》作者、  
奇点大学创始人彼得·戴曼迪斯倾情作序

# Hopping over the Rabbit Hole

How Entrepreneurs  
Turn Failure into Success

# 创业智慧

## 让你少走弯路的 15个洞见

[美]安东尼·斯卡拉穆奇 (Anthony Scaramucci) 著  
戴瑞克 译



中国工信出版集团



电子工业出版社  
PHEI  
<http://www.phei.com.cn>

# Hopping over the Rabbit Hole

How Entrepreneurs  
Turn Failure into Success

# 创业智慧 让你少走弯路的 15个洞见

[美] 安东尼·斯卡拉穆奇 (Anthony Scaramucci)  
戴瑞克 著译

电子工业出版社

Publishing House of Electronics Industry  
北京 · BEIJING

Anthony Scaramucci: Hopping over the Rabbit Hole: How Entrepreneurs Turn Failure into Success  
ISBN: 9781119116332

Copyright © 2016 by Anthony Scaramucci . All rights reserved.

Authorized translation from the English language edition published by John Wiley & Sons, Limited. Responsibility for the accuracy of the translation rests solely with Publishing House of Electronics Industry and is not the responsibility of John Wiley & Sons, Limited. No part of this book may be reproduced in any form without the written permission of the original copyright holder, John Wiley & Sons, Limited.

本书中文简体字版专有翻译版权由 John Wiley & Sons, Limited 授权  
电子工业出版社独家出版发行。未经书面许可，不得以任何方式抄袭、复制  
或节录本书中的任何内容。

版权贸易合同登记号 图字: 01-2017-7607

#### 图书在版编目 (CIP) 数据

创业智慧：让你少走弯路的 15 个洞见 / (美) 安东尼·斯卡拉穆奇 (Anthony Scaramucci) 著；戴瑞克译. —北京：电子工业出版社，2018.3

书名原文：Hopping over the Rabbit Hole: How Entrepreneurs Turn Failure into Success

ISBN 978-7-121-33083-4

I. ①创… II. ①安… ②戴… III. ①创业—研究 IV. ①F241.4

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2017)第 286725 号

责任编辑：刘露明

文字编辑：王斌

印 刷：三河市君旺印务有限公司

装 订：三河市君旺印务有限公司

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：880×1230 1/32 印张：9 字数：170 千字

版 次：2018 年 3 月第 1 版

印 次：2018 年 3 月第 1 次印刷

定 价：52.00 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, 88258888。

质量投诉请发邮件至 [zlts@phei.com.cn](mailto:zlts@phei.com.cn)，盗版侵权举报请发邮件至 [dbqq@phei.com.cn](mailto:dbqq@phei.com.cn)。

本书咨询联系方式：(010) 88254199, [sjb@phei.com.cn](mailto:sjb@phei.com.cn)。

# Hopping over the Rabbit Hole

## 译者序

作为这本书的译者，我在翻译过程中有一些看法和想法，在这里和读者们分享。

### 关于书名：什么是兔子洞？

先解释一下原书名中“兔子洞”(Rabbit Hole)的意思。“兔子洞”的典故来自家喻户晓的《爱丽丝漫游奇境记》，讲的是好奇的爱丽丝为了追赶一只会说话、手持怀表的兔子，掉进深不见底的兔子洞，进入奇幻世界的故事。所以，“兔子洞”的本义是通向未知世界的通道，它可能是美妙的，也可能是糟糕的。

在本书中，兔子洞指的是创业或者经营企业过程中的重大困难或失误，就像作者在书中提到的，“它有着螺旋形的坑壁，是一个荒谬绝伦、不可理喻、充满未知的死亡之地。”这与《韦氏词典》里对“兔子洞”的解释很接近：怪异的、困难的情况或处境。

## 关于读者：这本书是写给谁的？

这本书是写给创业者和企业经营者的，同时也是写给普通读者的。因为它不仅仅是一本创业著作，也重述了安东尼的个人经历：长岛普通家庭出身，从小送报纸赚钱，考入塔夫斯大学、哈佛法学院、进入高盛和雷曼兄弟工作，直到创办天桥资本、举办SALT大会。以例证的方式呈现给读者，用幽默、机智、坦率的语言写出来。让这本书既充满教益，又很接地气。所以，如果让我给这本书提出上架建议，它应该是“创业”和“自我提升”，甚至可以考虑“个人传记”。

这本书同样献给所有出身普通、性格内向，但是心存梦想的人们。作者不止一次地提到“我是在长岛出生长大的中产阶级家庭的孩子”，“我的性格内向，最让我感觉放松和惬意的是独自一人坐在书房里的时候”。更精彩的是作者回忆初到雷曼兄弟及高盛时、参加高盛公司新员工酒会时感受的文字，那么拧巴、那么真切、又如此幽默。他成功地向读者证明了，内向的人、出身低微的人一样可以成大事，一样可以通过努力成为“以华尔街为画布”的“资本艺术”大家。

正如安东尼所言，华尔街的掌门人们性格和背景多样，安东尼的纽约同乡、高盛集团现任董事会主席兼首席执行官劳埃德·布

莱克费恩出生在纽约最北端的布朗克斯，也是低收入家庭聚居区，劳埃德的父亲是一名邮递员，母亲是公司前台接待员。劳埃德在最普通的公立学校就读，最终脱颖而出，于1975年取得哈佛大学学士学位，1978年获得哈佛大学法学院博士学位，1982年加入高盛，2003年成为高盛集团的掌舵人。

类似的例子，蒂姆·库克也是一位性格安静的企业领袖，而他执掌的苹果公司如今是全球市值最高的上市企业。

### 关于作者：安东尼的2017年

安东尼是个实在人，为了更好地说明自己的观点，不让读者重复自己走过的弯路，他不惜自曝糗事。坦率的态度、洒脱的心情、幽默的语言，令人印象深刻。在他当上白宫的联络主任，随“空军一号”去西弗吉尼亚时，还拍了飞机上印有自己名字的清洁袋，发到推特上。对于自己像刘姥姥一样看见什么都觉得新鲜的劲头，安东尼丝毫没有遮掩。在我看来，这也是一种可爱。

2017年发生在安东尼身上的事有很多。

早在2016年美国大选期间，安东尼在希拉里和特朗普之间摇摆，最终选择了希拉里，还在网络上发表了攻击特朗普及其竞选方针的言论。很快，随着竞选形势的变化，安东尼加入了特朗普的阵营，他把之前的推特删得一干二净，成为特朗普的筹款大将，

并在 2017 年初试图加入特朗普的幕僚阵容。为了撇清潜在的利益关联，安东尼不惜把一手建立的天桥资本的股份卖给了中国公司。

7 月 21 日，也就是这本书的翻译工作过半时，安东尼成功当上了特朗普的白宫联络主任，我为安东尼感到骄傲，却丝毫没有惊讶，因为他在书里提到，他和特朗普是多年的老朋友。接下来的 11 天之后，发生了戏剧性的一幕：安东尼请辞，离开了渴望已久的白宫西翼。好像事情还不够糟糕，安东尼的妻子提出了离婚。而他的母校哈佛大学法学院在校友名录上把安东尼标为“已故”，残酷的补刀。安东尼近期创办了《斯卡拉穆奇邮报》( *The Scaramucci Post* )，开始试水传媒行业。不知道他在下一本书里会如何拿自己的这段经历打趣。我非常期待安东尼的下一本书。

最近几天，安东尼·斯卡拉穆奇在以色列参加活动，还去了耶路撒冷朝圣，我认为他是去烧香转运的。

最后，我要替作者向他的中国读者澄清一件事，就像他在推特上反复说过的，安东尼担任白宫通讯主任的时间不是“10 天”，而是“11 天”。

祝你们阅读愉快。

戴瑞克

2017 年 11 月于北京

# Hopping over the Rabbit Hole

## 序 一

2008 年秋天，雷曼兄弟公司破产。这是人类历史上最大规模的破产案，带来了蔓延至全球的大恐慌。2009 年年初，在冬去春来之际，情况糟糕到了极点，全球经济可谓哀鸿遍野。2009 年 3 月，股票市场跌穿了 13 年以来的最低点。美联储即将释放打破历史纪录的流动性。还没等来美联储的救助，众多对冲基金就纷纷破产了。与此同时，商业银行和投资银行的大规模并购正在上演。一切看起来就像又一轮全球经济大萧条的前奏。

当时，有一家名叫天桥资本（SkyBridge）的小企业，它的创始人名叫安东尼·斯卡拉穆奇，一个和我素昧平生的人。在席卷全球的金融海啸中，这家小基金公司濒临崩溃，还要装出一副天下太平的模样，这就是当时我对天桥资本和安东尼的第一印象。天桥资本还有一位合伙人，名叫维克多·奥维耶多。维克多联系

我，问我是否愿意在他们的活动上做一次演讲，活动名叫 SALT<sup>①</sup>。他们希望我能参加 SALT 大会的一场研讨活动，讨论的话题是“未来”。

我问维克多：“为什么选我？”

维克多这样说明了他的来意：“金融行业面临着前所未有的动荡和低迷，整个行业充斥着悲观的预期和令人生畏的消极情绪。我们请您出马，是为了提振大家的乐观情绪。据我所知，您是一位极度乐观主义者。”

当时距我与人合作撰写《富足：改变人类未来的四大力量》(*Abundance: The Future is Better Than You Think*)一书还有 3 年时间。尽管如此，我心里的想法已经酝酿成熟，我想好好谈一谈科技创新的力量。具体来说，我认为科技创新是塑造未来的重要力量，它有能力给地球上的每个人提供充分的健康和福祉。有了这个大前提，我开始着手准备材料。同时，我也做好了心理准备，准备面对一群沉郁的、对未来的经济形势和业务走向毫无把握的听众，谈一谈富足的未来。无论如何，当时没人能料到，对天桥资本和它的创始人安东尼·斯卡拉穆奇来说，一段传奇式创业旅

---

① SALT 是 SkyBridge Alternatives Conference 的简写形式，意为天桥资本另类投资大会。以下简称 SALT 大会或 SALT。——译者注

途就此拉开了序幕。

在 2009 年的 SALT 大会上，我和安东尼第一次见面。初次见面，没人能看出安东尼和他的企业正站在万丈深渊边上。他充满自信、魅力十足，是一位出色的演说家和老练的推销高手。更重要的是，在安东尼身上，我看到了平日里难得一见的执着和热情。

读完本书，你会发现当时的天桥资本处境艰危、濒临破产。然而，安东尼始终勇敢地面对一切，从未停下前进的脚步。他敏锐的洞察力在本书的每个章节中随处可见。他的故事引人入胜，他的坦诚让人耳目一新，他的思辨发人深省。通常来说，企业家的自传大多数都在粉饰历史，对过去的失败只字不提。似乎事业成功的有钱人都有这个倾向，此刻的荣光似乎可以改写曾经的窘迫。然而，这个问题不会出现在本书里，本书实实在在地还原了过去。通过作者的讲述，我们可以发现，这家企业和它的文化曾经几次跌到谷底，却没有粉身碎骨，而是绝处逢生，杀了一记漂亮的回马枪。

对于自己、自己创办的企业，以及作为创业者所具备的能力，作者做到了如实评价。为了说明人性共有的软弱和愚钝，作者不惜罗列自己的“糗事百科”。所以，这也是一本忠告之书。如果你刚刚走上创业的道路，或者想把本书作为工作指南，或者想给自

# Hopping over the Rabbit Hole

己找些启发，建议你先买上几支荧光笔，它是画重点最好的工具。否则，读完本书时，你会发现每一页上满满的都是手写的记号。本书由绝佳的素材构成，这些素材是诚实无欺、原汁原味的第一手材料。书中描绘了作者的各种心情，无论是紧张、对失败的畏惧、过度自信，还是无法抑制的热情，都会引起读者的共鸣。安东尼来自美国中产阶级家庭，拥有体面的童年和正统的生活方式，然而，和所有中产阶级一样，在遭受困难和挫折时，他没有现成的安全网确保万全无虞。安东尼的故事既诚恳又亲切，很容易让读者感同身受，分享作者的喜悦和激动，体会作者的脆弱和恐惧。

2014年9月，安东尼进入奇点大学（Singularity University，SU）接受高层管理人员培训。奇点大学是一所位于硅谷的培训机构，专注于各类快速成长的新兴技术。它是由我和雷蒙德·库兹威尔合作创建的。雷蒙德是人工智能（AI）行业的传奇人物，也是谷歌的首席创新官（CIO）。安东尼入学之前，他的儿子AJ刚在奇点大学完成了为期10周的全球解决方案项目（Global Solutions Program，GSP）。结业之后，AJ说服他的父亲参加了奇点大学面向高管人员的GSP课程，时长一周。AJ后来以学徒的身份成为我“突击部队”（Strike Force）的一员，这是后话。当时他一门心思地想让自己的父亲开开眼界，见识一下飞速演进的颠覆性技术，

如纳米科技、虚拟现实、人工智能等。我有一个保留问题，专门用来嘲弄那些来自纽约的金融人士。第一次和安东尼联络时，我照例抛出了这个问题：“今天您改变世界了吗？”他飞快地回答我：“还没有。但我改变世界的方式和您的不一样。”在他的回答中，我找不到做作的谦虚。但是，他显然刻意漏掉了很重要的部分。

实事求是地讲，安东尼和他的天桥资本正在改变对冲基金行业的面貌。对冲基金原本是专属于超级富有人群和高级机构的。天桥资本用自己的产品改变了这一切，把对冲基金带入了大众富裕阶层。几年之前，对冲基金门槛非常高，基金经理只接受大额的投资，投资门槛有时会达到 1 000 万~1 500 万美元，这让很多人望而却步。天桥资本改变了这个格局，让越来越多的人走进了另类投资（Alternative Investment）的世界。这和我本人每天挂在嘴边的观点不谋而合，那就是“产品和服务的民主化”。在过去，这些产品都是富人独享的；而现在，它们飞入了寻常百姓家。

创业者的生活只能回头看。只有回头看时，它才有迷人的色彩、闪耀的光芒。我喜欢开玩笑说：“我创办的很多企业都是一夜成名的，只不过，这一夜非十年之功不可得。”日复一日的煎熬，年复一年的沉浮，有太多艰难的决断要在巨大的压力下做出。一念之间，关乎一家企业的生死和员工的去留。媒体偏爱那些创业

成功的人，他们对成功人士从不吝惜溢美之词。但是，成功的故事尽人皆知，却没人在意创业者的每天是怎样度过的。安东尼写到了这一点，读者可以从本书中近距离观察创业者平日的样貌。读者还能学到更重要的一点：当创业者忍气吞声、跌跌撞撞地向目标前进时，当他们摔跟头时，他们究竟学到了什么。

我参加了 2009 年的 SALT 大会，它是从 2008 年金融危机的失败中孕育而生的。如今，SALT 大会已经成为全球另类投资行业的一大盛事。每年 5 月，2 200 余位参会者齐聚一堂，在百乐宫酒店为期三天半的活动中享受学习、广交朋友、尽情娱乐。天桥资本把 SALT 变成一个大舞台，把好莱坞、华尔街、华盛顿特区、新兴技术和生物科技融合在一起，异彩纷呈，令人神往。

我见不得自己的朋友被失败击倒，一蹶不振。但安东尼从没让我担心过，因为无论天桥资本和安东尼决定进入哪个领域，他们总会带来积极的、振奋人心的成绩。关于这一点，尤其是安东尼和他的团队如何绝处逢生、一次又一次化险为夷，读完本书你就会明白。本书充满了有趣的故事和各种各样的教训。读完本书，你会发现，创业着实不易，做一位敢于梦想的创业者更需要有过人的胆识。

是什么让人志存高远？怎样的思维模式能够帮助我们白手起

家、一鸣惊人？在别人自甘平庸、半途而废时，又是什么支持我们坚持不懈？相信本书可以给你所有的答案。我也相信，每个人都能在本书里找到自己的影子。愿本书对你有所帮助，愿你的生活和事业更上一层楼。

彼得·H.戴曼迪斯（Peter H. Diamandis），医学博士  
XPRIZE Foundation 创始人、执行董事长  
Singularity University 创始人、执行董事长  
《纽约时报》畅销书《富足》（*Abundance*）和  
《创业无畏》（*Bold*）的作者

Hopping over

the Rabbit Hole

## 序 二

创业艰难百战多。走上从商路，必定要栉风沐雨，有时和风细雨，有时凄风苦雨；有时春风化雨，有时腥风血雨。想想吧，50%的企业会在创业1年内倒闭；80%的企业撑不过5年；96%的企业撑不过10年。也就是说，只有区区4%的企业能撑过10年这个关口！即便如此，并不意味着从此一片坦途。不要忘了，百年老店也有经营不下去的时候（还记得雷曼兄弟公司吗）。只有那些能找到出路，突破自身局限的企业才能长盛不衰。这些企业收获的不仅是经济利益，还有情感和精神的丰厚回报。

企业主就像角斗士，站在场上的时间越长，被干掉的概率就越大。明明知道这个道理，还要站到角斗场上，这需要一种特别的心理状态。有人也许会说，想做到这一点，人需要变得疯魔一些。其实，角斗士从不关心统计学上的事。他们只是走上战场，

直面挑战，投入你死我活的角斗。他们不得不做出必要的牺牲，日复一日，无论是艳阳高照还是大雨倾盆。全天下的创业者心意相通，他们都很清楚“创业”二字意味着什么。安东尼也不例外。

本书体现了安东尼角斗士精神的精髓，充满了安东尼的亲身经历，发人深省、含义隽永。这些故事重述了安东尼如何在金融危机中重整企业，一步步成长为 2011 年安永年度企业家 (Ernst and Young's 2011 Entrepreneur of the Year) 的历程。我非常欣赏安东尼在谈起失意困顿时的那份坦率，相信你也会一样。困难没有击倒安东尼，恰恰相反，困难被安东尼转化成了动力，帮他找到了新的出路并实现了增长，帮他不断地学习和进步，帮他打破常规、别出机杼。在追逐理想的道路上，我们需要一往无前的冲劲，不容忍失败，不给自己和别人找借口，要把不可能变成可能。在这方面，安东尼是最好的楷模。

想要事业真正成功，想要企业成长壮大，想要为自己、股东和员工谋求真正的财富，到底需要什么？答案既简单又深刻：必须对一件事抱有近乎偏执的追求，务必找到方法，为他人做得更多：要千方百计地、持续地增加价值！年复一年，为什么安东尼的 SALT 大会总能打破自己保持的纪录？秘诀正在于此。

动机是关键。切记以客户为中心，紧密联系客户；切忌自我

# Hopping over the Rabbit Hole

陶醉，迷信自己的产品和服务。只有这样才能笑到最后，因为再好的产品和服务终将被颠覆，只有满足客户需求的方法是常变常新的。如此一来，你得到的不是满意的客户，而是忠实的拥趸。客户也许会选择你的竞争对手，朝三暮四；而拥趸会陪伴你，一直到天荒地老。

过去的 39 年间，我有幸和成千上万的企业家打过交道。他们中既有初出茅庐的新手，也有久经沙场的百万富翁。这让我明白一个道理：成功这件事，有 80% 来自心理因素，只有 20% 来自套路。你可以教会一个人全世界所有的套路，但是，如果他的心里充满了恐惧、焦虑和愤怒，那么等待他的只有自我毁灭，或早或晚而已。安东尼为我们介绍了一些撒手锏式的好方法。最重要的是，他不仅分享手法，更传授心法，倾囊相授，毫无保留。

作者是言行一致的人，本书带给读者的是非凡的智慧和卓越的见解。希望每位读者都能直面挑战，取得巨大的进步和非凡的成绩。

托尼·罗宾斯