

Chuangye Anli He Shixun

创业案例和实训

主 编 朱伟方 孔婷婷



中国矿业大学出版社

China University of Mining and Technology Press

高职高专创业教育系列教材

创业案例和实训

主 编 朱伟方 孔婷婷

中国矿业大学出版社

内 容 提 要

本书主要内容分为三个部分:第一部分为创业启蒙篇;第二部分为创业过程篇,包括资本运作、战略管理、市场营销、创意执行、人力开发、风险控制等模块;第三部分为成功创业篇。每一部分包括主要案例、延伸阅读案例和实训案例及分析,每章有创业实训题和相关资料链接。

本书可作为高职高专创业教育教材,也可作为培训及自学用书。

图书在版编目(CIP)数据

创业案例和实训 / 朱伟方,孔婷婷主编. — 徐州 :

中国矿业大学出版社,2010.11

ISBN 978 - 7 - 5646 - 0440 - 0

I. ①创… II. ①朱… ②孔… III. ①企业管理—高等学校:技术学校—教材 IV. ①F270

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2010)第 206685 号

书 名 创业案例和实训

主 编 朱伟方 孔婷婷

责任编辑 张怡菲

出版发行 中国矿业大学出版社有限责任公司

(江苏省徐州市解放南路 邮编 221008)

营销热线 (0516)83885307 83884995

出版服务 (0516)83885767 83884920

网 址 <http://www.cumtp.com> E-mail: cumtpvip@cumtp.com

印 刷 淮安市亨达印业有限公司

开 本 787×960 1/16 印张 13.75 字数 250 千字

版次印次 2010 年 11 月第 1 版 2010 年 11 月第 1 次印刷

定 价 24.60 元

(图书出现印装质量问题,本社负责调换)

高职高专创业教育系列教材编委会

主 任 朱伟方

副主任 林德明 袁蕴洁

委 员 孔婷婷 冯 琳 谭丽春

励 莉 陈君君 徐 良



序

创业教育,即 enterprise education,就是培养创业精神、创业意识,开发创业个性、创业能力的教育。

创业教育是联合国教科文组织在研讨面向 21 世纪国际教育发展趋势时提出的一个全新的教育概念,被称为学习的“第三本护照”,和学术教育、职业教育具有同等重要的地位。1998 年 10 月,在巴黎召开的世界高等教育会议发表的《21 世纪的高等教育,展望与行动世界宣言》明确提出:“高等学校,必须将创业技能和创业精神作为高等教育的基本目标,要使毕业生不仅成为求职者,而且成为岗位的创造者。”

随着知识经济时代的到来和我国产业结构的调整、就业形势的巨大压力以及当代大学生自身发展的需要,大学生创业显得越来越重要。政府、社会、学校和大学生越来越关注创业,很多高校将创业教育列入了大学教育教学的重要内容之中,提上了重要议程。几年来,我省高校创业教育工作取得了丰硕成果,涌现出了不少有影响力的创业典型和创业成果,提升了高校毕业生就业创业的水平和质量,产生了较好的社会效益和经济效益。

实践证明,创业教育促动了高校教学改革,促进了高等教育扩大就业面,提升竞争力,符合当前的国情和时代的需要。鼓励大学生积极创业,倡导变被动就业为主动创业,并通过创业为社会提供更多的就业岗位,填补社会服务的空白领域,加快社会进步,已成为全省高等教育的高度共识和重点工作。大力开展创业教育,弘扬创业创新创优的新江苏精神,必将为加快我省创新型省份建设、努力实现富民强省和“两个率先”目标作出积极贡献。

多年来,苏州农业职业技术学院把大学生创业教育纳入学校工作的重要议事日程,加强领导,形成合力,明确职能部门和院系的目标责

任;立足当前,着眼长远,扎实开展面向所有学生的创业教育。努力做好创业教育与就业指导的结合,努力做实创业教育与人才培养的结合,努力做优创业教育与教育教学改革的结合;着力优化校园创业教育环境,培养学生创业意识和创业精神,强化学生创业实践和创业技能,不断完善创业政策,大学生创业教育取得了一定的成效,2008年被遴选为江苏省首批大学生创业教育示范校。

经过数年的研究与探索,苏州农业职业技术学院在大学生创业教育,尤其是创业实践教育方面,积累了一定的经验,并且培育了一支既懂创业教育理论,又具备实践指导能力的创业教育团队。可以说,本系列教材的出版是苏州农业职业技术学院创业教育团队多年来教育与实践的成果体现,也是创业教育团队集体合作的结晶。

作为创业教育改革的试验,本系列教材难免不足和缺憾,而且现实的发展也在不断地产生新现象、新问题,这需要作者在后续的编写过程中不断地弥补、充实和完善。期待着苏州农业职业技术学院创业教育团队再有更多更好的佳作问世。

林伟

2009年4月



前 言

自 1989 年联合国教科文组织首次提出了“创业教育”的全新概念以来,培养创业精神和创业技能,使大学生不仅成为求职者,而且逐渐成为工作岗位的创造者,已成为 21 世纪世界各国高等教育人才培养的重要理念。

创业已经成为当代大学生毕业后寻找出路的重要途径之一。随着国家和高校出台若干扶持政策,大学生创业已经变得不再那么遥不可及,由大学毕业生作为当家人的企业也如雨后天春笋般涌现出来。有些企业也做得有声有色,甚至在刚刚成立时就赚得了大笔资金。于是有人惊呼,毕业生主导的创业时代就要到来了!

创业是一项实践性和创新性极强的活动。对于创业过程中可能出现的各种问题,仅从理论角度进行解释是不够的,更需要从相应的实务角度进行指导。本书立足于中国背景,编写的主要目的是在学生掌握了有关创业理论知识的基础上,从创业启蒙到成功创业,运用典型案例,将学生带入特定事件的现场进行案例分析,通过学生的独立思考或集体协作,进一步提高其识别、分析和解决某一具体创业环节中的问题的能力。

在本书编写过程中,我们力求做到:通过本教材的学习,能激发学习者的创业兴趣,提升创业品质,所用案例尽量新颖、实用,力求能指导学习者的创业实践活动并提高实践能力,能有效地将知识转化为能力。

本书由朱伟方、孔婷婷主编,参加编写的人员及分工如下:第一章和第六章由谭丽春编写;第二章和第四章由冯琳编写;第三章由孔婷婷编写;第五章由孔婷婷、徐良编写;第七章由励莉编写;第八章由陈君君编写。全书由朱伟方、孔婷婷总纂。

本书不仅可以作为高职高专创业教育教材,也可作为培训及自学用书。

我们希望本书能够使使用者从别人的创业经典故事中吸取精华,为己所用,增长知识、阅历,丰富社会经验,提高创业技能。书中不妥及疏漏之处,欢迎读者批评指正和提出宝贵意见。

编 者

2010 年 9 月



目 录

第一章 创业启蒙.....	1
第一节 奋斗的李想.....	2
第二节 复星集团的创业之路	11
第三节 实训案例	21
第二章 资本运作	28
第一节 苹果公司：一个成功者的沉浮.....	28
第二节 波特技术公司成长案例	36
第三节 实训案例	44
第三章 战略管理	55
第一节 沃尔玛的发展历程	56
第二节 奥克斯空调的战略管理	63
第三节 实训案例	71
第四章 市场营销	80
第一节 纳爱斯的营销策略	80
第二节 21 金维他的奇迹	89
第三节 实训案例	98
第五章 创意执行.....	112
第一节 “海尔”专卖店 TVC 创意执行	113
第二节 剑南春如何“控制”克林顿.....	118
第三节 实训案例.....	122
第六章 人力开发.....	137
第一节 一家台湾公司的人力资源管理案例.....	140
第二节 腾讯公司的用人之道.....	150



第三节 实训案例	157
第七章 风险控制	163
第一节 创业,悬崖上的美丽舞蹈	164
第二节 两个美国名校 MBA 生的自主创业实验	170
第三节 实训案例	177
第八章 成功创业	187
第一节 大学生农村创业:与牛粪亲密接触	189
第二节 低成本成功案例:建筑小工变成“看房参谋”	193
第三节 实训案例	201



第一章 创业启蒙

【学习目标】

通过本章的案例研习,要求学习者通过创业团队的组建、运用创业机会的发现和分析方法等掌握大学生在创业初期应做的准备工作,充分理解创业激情和理智创业的关系。

对于大学生创业,实际上还有很多认识上的误区。不少同学以为创业定要形成巨大规模,拥有属于自己的品牌等,却不知道这一切是需要大量的时间和金钱去培育的,不是一朝一夕能建立的。我们需要做的,实际上是耐心打好基础,一步一个脚印扎扎实实地做好每一步。那么,我们在创业过程当中应该注意哪些问题呢?

第一,要制订一个周全可行的商业计划。商业计划是整个创业过程所要遵循的路线图。不管你是融资还是推广,对方都要以此为依据。在此之前,你要首先问自己几个问题:自己计划提供什么样的服务或产品?生产的成本是多少?为了获取利润,产品的定价是多少?什么时候可以收回成本等问题。只有这样,才会对自己未来的项目有底气。就算要开创的事业并不大,或者仅限于校园范围内,你也必须要算清楚如何支付启动成本,其中包括广告、市场推广和基本的生产原料采购成本等。你还需要问问自己,到底有没有足够的时间来创业。还有创业的目的,是为了挣零用钱,还是想积累资本开创更大的事业。另外很重要的一点就是要有一个非常好的创业项目,项目的好坏决定着创业最终的成败。比如一位大学生刚毕业,自己建立了一个网站,做起私家车项目,效果不错。大学生创业很多涉及IT行业,但宿舍里创业遇到的一个最大的困难就是资金。一般来说,大学生创业初期的资金来源就是父母、朋友或资助。由于科技的迅速发展,利用那些已经发展成熟的企业甚至还没有使用过的高科技手段来减少成本,可能会是一个很好的解决办法。在美国,一些制药创业公司可以利用电脑算法帮助测试化合物,这样就可以节省建设实验室的投资。要是在几年前,这种节约成本的方法还是根本无法实现的事情。

第二,要充分利用大学校园的各类资源。目前社会上有各种各样的创业大赛,优秀的创业计划都得到了巨额的资助。即使你没有赢得竞赛的支持,你仍然还有机会:想办法利用学校里一切可以利用的资源来帮助你获得成功,比如利用

学校的工作室,或与校友联系寻求指导和资金帮助等。时下,很多高校都有创业工作室或创业基地,利用这种校园资源,不仅可以得到老师的指导,还可能获得资金的扶持,而且学校也乐于向社会推荐自己学生创办的企业或主持的项目,这也就在无形之中在宣传平台上给予了极大的帮助和支持,这也将是非常难得的资源。高校里可以利用的还有一些办公场所和校友资源。很多学校都愿意为创业的学生提供注册场地和成功创业的校友名单,可以寻求他们的建议,得到资金上的帮助和建议,甚至有些校友还愿意和他们一起创业。

第三,要充分做好吃苦耐劳的心理准备。不管自己拥有多少资源,最重要的一点就是要做好充分的心理准备。创业是一个非常艰苦的工作,所以在心理上一定不要败下阵来。但凡取得辉煌成绩的创业者都经过了艰苦的创业过程。在这个过程当中,他们解决了企业发展过程中的一个又一个问题,最终带领企业走上了正规化道路。不经历风雨怎么能见彩虹? 当自己遇到困难的时候,一定要学会找到合适的人去发泄自己的情绪。一味的承受并不是明智之举,毕竟自己充分排解自己的忧虑很难,有了他人的开导和帮助,相信自己一定会很快走出阴霾。

创业准备有助于创业者明确创业方向、找准创业目标,积极把握机遇,不失时机地进行决策,将计划付诸行动,为创业者在创业过程中克服各种困难,解决各种问题,增强心理能力提供有效手段。创业准备充分与否,对创业者事业的成败起着决定性作用。创业准备包括创业团队的组建、创业机会的分析和创业资本筹措等。

创业团队就是由少数具有技能互补的创业者组成,为了实现共同的创业目标,为达到高品质的结果而努力的共同体。创业团队包括五大要素,即目标、人、定位、权限和计划。组建创业团队的一般程序是:撰写创业计划书、劣势分析、确定合作方式、寻求创业合作伙伴、沟通交流并达成创业协议、落实谈判并确定责权利。

创业机会概念的核心是如何满足市场需求和如何利用资源。创业机会产生的原因包括组织原因、技术原因、文化原因、政府原因,创业机会的形式包括新产品或新服务、新的生产经营方式、新的组织管理模式,创业机会的发现方法有启发式方法、问题分析、顾客建议、创造性团体、市场坐标图、特性延伸等。

第一节 奋斗的李想

李想:1981年生,高中学历,现任 PCPOP.com 首席执行官。“2006 创业中国高峰论坛”:25 岁的李想晋身“中国十大创业新锐”。他是榜单上最年轻的一



位,同时也是“80后”创业群体首次进入该榜单。24岁的李想,创业6年,身价在1亿以上。

当今时代是一个充满机遇的时代,一个挑战极限的时代,一个80后崭露头角的时代!他,27岁,身价已过2亿;他,出生于20世纪80年代,在本该求学的年龄当起了老板,18岁开始创业;他,敢作敢为,数年间用智慧赢得了过亿财富,张扬的个性下是他执著的理想。

他的公司拥有着行业内最大的市场份额,他高中毕业就开始创业,没有上过大学却管理着150名大学毕业生,入选“中国十大创业新锐”人物,曾经面对公司员工的集体出走,也曾经面对互联网的春暖秋凉,这个27岁的年轻人究竟有怎样的非凡之处?

一、“80后”创业的模板

很多人最感兴趣的是年轻人应该如何创业,如何发展。其实从李想的经历看来,无论是自己创业还是打工,区别不大,最关键的是怎么去做,如何少走弯路。创业或打工并不重要,最重要的还是要对得起自己,对自己负责,只有对自己负责的人,才有可能对别人负责,对社会负责。如果你还在迷茫之中,还在自欺欺人地生活着,自我消耗、自我干扰,天天像个“怨妇”一样怨天怨地,看谁都不顺眼,请你的灵魂马上回归你的躯体吧,那个“怨妇”根本就不是真正的你,真正的你力量强大到自己都想象不到,关键是,先找回自己。

李想与戴志康、茅侃侃、高燃这些“80后”年轻的创业者一样,有着所有“80后”人身上的特质:叛逆,不喜欢束缚,但同时又充满活力,对自己所热爱事物的执著无人能比。真诚不做作及敢说敢做的冲劲,造就了李想等这批“80后”创业者的成功。作为泡泡网(北京泡泡信息技术有限公司)首席执行官,简单、随性、平易、朝气、充满激情这类词语在他身上体现得淋漓尽致。作为“80后”创业比较成功的典范,他更是有着很多同龄人享受不到的荣华。回望自己能够成功的经验,他有着独到的见解。

首先,兴趣点燃创业激情。

1998年,还在上高二的李想迷上了互联网,并从此将自己大部分精力投在了互联网上。而在此之前,李想最大的梦想就是大学毕业后做个编辑,“每个月能拿2000元的收入就可以了”。当时,互联网在国内才刚刚兴起,做个人网站比较盛行,由于浓厚的兴趣,使他在上网仅三四天的时间就开始跟着流行趋势建立了自己的个人网站。起初,李想只是将自己的一些使用数字产品的体验写成文章发表在网站上,慢慢地就有了流量和人气。“当时很多企业都通过大大小小的个人网站推广自己的数字产品,并给予相应的广告费用。”李想回忆说,很快



“好事”就主动找上门来：每千字 10 块钱的费用，每个月大概能有六七千元的收入。这样在 1998~1999 年之间，上着高中、年仅 17 岁的李想就用自己的力量淘到了第一桶金近 10 万元。这让李想在 1999 年做出了一个出乎人们意料的决定：放弃高考。俗话说，塞翁失马，焉知非福。放弃高考的李想在互联网上很快就结识了跟自己一样做个人网站的樊铮（现任泡泡网技术副总裁）。于是，在 2000 年年初，李想拿着自己赚来的 10 万元作为启动资金，和同伴樊铮一起创建了泡泡网，做数码产品的资讯，依然是靠网络广告赚钱。

但好景不长，随着互联网泡沫的到来，众多企业不再向国内网站投放广告，泡泡网的收入也出现危机。在几近颗粒无收的状态下，李想和他仅有几个人的小团队用“小米加步枪”在老家石家庄艰难度日。李想在偶然间遇到了有着丰富互联网经验的老朋友刘庆华（现任泡泡网架构副总裁），聊得很投机。当即，刘庆华决定帮助李想在北京把公司运作起来，那里发展的机会更多。“你只要每月发我 2 000 块钱的工资，帮我租一个住处就行，到时工资都不用你出，我拉广告进来就可以从那里出。”泡泡网开始迁都北京。

6 年间，泡泡网每年都以成倍的速度增长，2005 年收入达到了近两千万。业务及盈利模式虽没有什么创新，但李想坚持把内容做细做精，服务质量提升到让每一位用户满意，这不仅是泡泡网的优势，也是在 6 年的时间里没有任何融资的情况下，完全靠自己的力量成长为行业前列的制胜所在。

其次，观察自己变成本能。

“尽管有时候还是沉浸到处理事务的具体细节中，但是我大部分时间都能够跳出来看待事情。我们太多的时候陷入过程而不能自拔，发现不了问题。如果发现不了问题，就会迷失，肯定实现不了结果。因此需要自我观察。我制定了一个简单的工具，将任何事情的组成简化为：目标—过程—结果，而对于一个有目标的人，问题肯定会出现过程中，所以一旦感觉不太对劲，马上用这个工具判断自己，我所进行的过程与我要实现的目标是否一致，问题出现在哪里？用目标来判断正在进行的过程是否相符，是否是最佳的过程，能否产生结果？这样，问题就会找出来了。”

最后，学习是人生的财富。

“学历不重要，学习能力最重要。”这是李想一直以来的看法，也是对自己的要求和信心的来源。李想始终认为自己是很笨的，所以也从来不希望自己走什么捷径，闯什么蓝海，经营这个企业也是一样的，是长跑，不是短跑。过去这么多年，完全是依靠对内学习（通过犯错、改正、反省、总结、再也不犯相同错误、自我改变）和对外学习一路走过来的。

李想走到今天，和普通“80 后”最大的不同就是，他其实从高一开始就已经



赚钱了,大家上大学的时候他就开始创业了,不同的根本是李想早进入社会磨炼了4~7年。凡事有得有失,得到的是创业的机会和社会经验,失去的是人生阅历和体验以及做员工和做下属的体验。得到的东西让我抓住了不错的机会,失去的东西如果不弥补,将会让自己成为企业发展的瓶颈。

弥补这些缺失的根本在于,一方面清楚地知道自己缺少什么,另一面要去学习这些。学习的方法有很多:读书,实践,向人直接学习。其实最有效的方法是实践,但是代价也最大,最好的方法其实就是身边的老师。每个人身上都有自己的优点和缺点,看到别人身上的优点,去学习,会让我们更加懂得尊重和认可对方,对于企业管理这也是相当重要的原则。

“‘50后’的老师告诉我‘稳’,‘60后’的老师告诉我‘赢’,‘70后’的老师告诉我‘人’,‘80后’的老师告诉我‘能’,身边每一个人都是自己的老师,是自己的伙伴,哪怕是一个比自己还要年轻的朋友、同事,也有无数值得去学习的地方,从而让自己更适合企业的发展,更好地来凝聚这只年轻的潜力无限的团队,发挥这支年轻的潜力无限的团队。”

李想对“80后”的创业者也提出了很多建议。

首先是资本的问题。有钱不一定能发展好,没有钱一定发展不好。“80后”白手起家的创业者,都是在最近几年才有点微不足道的小成绩,但是普遍拥有现金流的压力,尤其是比起那些有着丰厚积累的前辈们。浮出水面的“80后”的白手起家的创业者,资产最好的也不是海鑫钢铁和碧桂园这些有上一代积累的“80后”企业家的百分之一,甚至千分之一,更不要说现金流了,比起“80后”更熟悉一点的IT行业的前辈,也是几十倍上百倍的差距,在资本层面上“80后”绝对是弱势群体,这方面不是融资几百万上千万美金就可以解决的。

第二是行业地位的问题。从大的行业层面来看,“80后”的企业在行业中只可能是追随者(并不排除是技术和产品的领先者),无论是规模还是利润,而在目前的中国,没有什么行业是可以依靠一个技术去改变行业的。很明显的一个案例,VC更愿意去投资那些可以放一些有“擦边球”的“电视剧”,却能摆平政府关系没人管的视频网站,而没兴趣去投一个技术团队,这是很现实的市场问题。“80后”创办的企业根本就没有被行业领导者所重视,否则,通过并购、恶性竞争等手段,大的拥有规模积累和良好现金流的公司,很容易快速解决掉这样的竞争,只不过目前没有必要。

第三是大环境的问题。中国目前正处于经济发展的黄金时期,任何可以在短期内让资本极速膨胀的产业,都不会逃过资本的眼球,很显然,目前国内的资本更喜欢房地产、能源、金融等行业,而这些行业显然不是白手起家、没有社会背景和家庭背景的“80后”创业者能够进入的领域,而在短期内“80后”更熟悉的



IT 行业格局不会发生大的改变,这在大环境上对于“80 后”是不利的,但又是公平的。

在自己的博客中,李想不禁这样发问:“什么样的人适合创业?”然而这个问题大家讨论了很长时间,都没有得到准确的答案。李想看来,随着时间的推移,新一代的创业者接二连三地成功后,我们似乎可以从这些创业者的身上去寻找一些共同点,从而奠定成为优秀创业者的基础。

我们可以从 20 世纪 70 年代出生的创业者身上去寻找一些相似性,这里所说的成功创业者,指的是那些可以把自己的公司做到十亿美金以上价值的创业者,虽然公司市值不是一个绝对的衡量标准,但是作为一个相对的衡量标准还是比较可以让人信服的。

李想认为这些人包括,分众的江南春、盛大的陈天桥、网易的丁磊、百度的李彦宏等企业家(创业者),也包括岁数再大一点的史玉柱、俞敏洪等,甚至包括大名鼎鼎的盖茨、乔布斯、佩奇等。在李想眼中他们的共同点如下:

(1) 他们都是内心充满激情但是又非常理性的人,追求结果的同时享受过程,而不是单纯的享受过程。

(2) 他们做的都是自己最爱的事情,所以早起晚归,每天工作 10 个小时以上,甚至超过 15 个小时,一周六七天的工作。

(3) 他们始终关注自己的产品和服务,并且是产品和服务最好的质检员和改进者。

(4) 国外的最成功的创业者往往是人生第一次创业,他们可以打破传统,因为他们有很好的法律制度做前提。

(5) 国内最成功的创业者往往是先有过工作经历,或者二次创业,他们需要尝试中国商业的“潜规则”。

如果作为一个创业者,可以具备以上的条件并几十年如一日地坚持,他至少具备了 60% 的成功要素了,如果创业者按照这样的标准要求自己,李想坚信想要失败都不太可能。

二、兴趣是最好的老师

倔强的李想一直按自己的喜好做事。一天,他发现了一本《家用电脑与游戏机》杂志,顿时被杂志的丰富内容吸引住了。当时他每月的零花钱是 50 元,他将这笔钱全部用来买杂志。由于这本杂志发行量不是很大,为了能买到每期杂志,李想几乎跑遍了石家庄的报摊和邮局。杂志让李想如痴如醉,他突然发觉电脑就是自己的最爱,年少的李想第一次有了自己朦胧的方向。

李想恳求妈妈给他买一台电脑,但遭到妈妈的拒绝。妈妈说李想用心不专,



左一锤子右一榔头。妈妈的话刺激了李想,他决定证明自己的决心和能力。从那以后,他一直坚持学习电脑知识,打下了牢固的理论基础。初中毕业那年,他还在一家电脑杂志上发表了文章。

李想的表现终于让父母相信了儿子的决心,他们花了8 000多元给李想买了一台电脑,鼓励他说:“你一定行的!”但有了电脑之后,李想一开始竟然是在玩游戏。父母虽然很着急,但并没有立即斥责或制止他,他们装作不知道,暗中观察他是否有自制力。

儿子没有让他们失望,没过多久,李想就不再玩游戏了。其实,玩游戏也是一个学习的必经过程,几个月后,李想对操作系统、应用软件就非常熟悉了。他还大量投稿,稿费每月有1 000多元,比母亲的工资还高。写作让李想有了成就感,但他很快就发现了自己的不足。那时候懂电脑的人很少,想要学习新知识,必须到一些专业的电脑网站。李想每天只能拨长途上网,每月辛苦挣来的稿费换来的也只是每天10到20分钟的上网时间,但李想进步神速。

后来,燕赵信息港开通了,李想迷上了做主页。由于他的努力,他在燕赵信息港做的主页访问量一直都在前三名。可年轻的李想并不满足,他开始琢磨建一个网站,那样就可以提供更大的平台,会有更多喜欢IT的网友来交流。

高二时发现赚的钱还不够,就不断地给杂志写稿,像《电脑报》、《计算机世界》、《中国计算机报》到处有李想发表的文章。那时一个月光写稿就可以赚2 000多块钱,一方面自己可以接触很多硬件,另一方面写稿能把钱赚回来,所以他拼命写稿。

高三时有了互联网,开始上网。因为自己的产稿量非常大,所以有个人网站时类似现在的博客,每天他把自己接触到的国外产品信息更新上来。当时李想的个人网站只做了一个月,日访问量就过万。留给李想印象较深的是:电脑3G芯片非常火,很多生产厂家给他寄样品测试,而他自己也经常到市场转。有一家公司叫技嘉,在中国卖的显示卡芯片是假的,李想毫不犹豫地网站上曝光了。紧接着技嘉便在中国停掉了所有显示卡的销售,他们的人过来找李想时发现他还在上高三。中学6年,李想把所有业余时间都给了计算机和互联网,“它们就是为我而发明的”。要转遍石家庄所有的邮局去买一张软件,整夜待在电脑前搭建自己的网上王国。白天在课堂上不愿同老师同学分享的观点,晚上在互联网上可以敞开自由的表达、遭遇到强烈的碰撞,在争执或者认同中被不断记录、被不断成就。“新东西都是在互联网上学到的,传统的教育被抛开了。”李想说。

不仅是李想对电脑痴迷,说起以网络创业起家的大人物,都不乏一个共同的特点,那就是他们都保有对互联网和电脑无比痴狂的爱。雅虎创始人杨致远也是其中一位。杨致远和他的搭档在一辆学校拖车上成立了一间小型办公室。恰



在这时他们迷上了互联网。每天,他们有数小时泡在网上,分别将自己喜欢的信息链接在一起,上面有各种东西,如科研项目、网球比赛信息等。雅虎就从这里发展起来。开始时他们各自独立地建立自己的网页,只是偶尔对彼此的内容感兴趣才互相参考,渐渐地他们链接的信息越来越广,他们俩的网页也就放在了一起,统称为“杰里万维网向导”,“杰里”是杨致远的英文名。收集的网站越来越多,两人就分类。每个目录容不下时,再细分成子目录,这种核心方式至今仍是雅虎的传统。不久,他们的网站招来了许多用户。人们纷纷反馈信息,还附上建设性意见,使内容更加完善。“要不是有这么多外来的回应,我们就不会继续下去,更不会有今天的雅虎”。到1994年冬,两人忙得连吃饭、睡觉都成了奢侈,学业也扔在一边,他们开始着手网站的商品化。

杨致远和费罗翻着韦氏词典,为他们的“产品”编造名字。其中“Ya”取自杨致远的姓,他们曾设想过 Yauld、Yammer、Yardage、Yang、Yapok、Yardbird、Yataghan、Yawn、Yaxis 等一系列可能的名字,突然间,他们想到了 Yahoo 这种字母组合,然后迅速翻开手边的韦氏英语词典,发现此词出自斯威夫特的《格利佛游记》,指一种粗俗、低级的人形动物,它具有人的种种恶习。这个词显然不太雅,但仔细一琢磨,“反其意而用之”,在强调平权的因特网上大家都是乡巴佬。为了增加褒义色彩,后面加上了一个感叹号,于是就有了“Yahoo!”。“没错,太好了,就是它了,这简直是神谕!”就这样雅虎诞生了。

杨致远一边维护日益膨胀的网络资源,一边寻找商机,每天只睡4个小时。对网络和电脑的热爱简直到了疯狂的地步。杨致远回忆说:“这项工作很艰苦,但充满了乐趣。有时我有一种从悬崖上跳下的感觉,有时像置身于电影《塞尔玛与路易斯》,不知结局怎样。我们想用网络做一切,也许什么也做不成。但我们不在乎,我们不会失去任何东西。”

不论是通过李想还是杨致远,我们都可以看到这样一个道理,他们都对电脑和网络有着不可遏制的热爱,但是让他们成功的因素不全是他们的电脑天赋和对网络的热情。让他们取得今天骄人成绩的背后是他们惊人的勤奋。总结为一句话就是,天才来自勤奋。大凡有作为的人,无一不与勤奋有着难解难分的缘分。勤奋能塑造伟人,也能创造一个最好的自己。从古今中外卓越的伟人身上,我们都可以找到某些成功的偶然性。凡是能创造最好的自己的人,他们的努力虽然各有不同,但他们勤而不怠却是相同的。

今天的李想拥有两亿的身价,拥有众多羡慕的眼光,拥有所有现阶段年轻人遥不可及的荣耀。但是他没有停步不前,没有为自己目前的荣耀所眩晕,为什么?因为他走在自己的道路上,管理自己最终的目标就是有人生的规划,让自己始终走在时代的最前端。他做到了并不因为他有什么过人之处,而在于他审视