

梦想成真的财富故事 · 给年轻创业者的忠告

古尔巴克斯·查哈尔 著

25岁， 我赚了3个亿

一个出身寒微的80后赤手空拳创造亿万财富的故事



科学出版社

www.sciencep.com

梦想成真的财富故事 · 给年轻创业者的忠告

古尔巴克斯·查哈尔 著
刘彤 陈亮 译

25岁 我赚了3个亿

一个出身寒微的80后赤手空拳创造亿万财富的故事

科学出版社

北京

Gurbaksh Chahal. The Dream.

ISBN: 978-0-230-61095-8

Copyright © 2008 by Gurbaksh Chahal.

This edition arranged with Gurbaksh Chahal.

Simplified Chinese translation copyright 2009 © by Science Press.

Original language published by Palgrave Macmillan. All Rights reserved.

No part of this publication may be reproduced or distributed by any means, or stored in a database or retrieval system, without the prior written permission of the publisher.

本书中文简体字翻译版由科学出版社出版。未经出版者预先书面许可,不得以任何方式复制或抄袭本书的任何部分。

北京市版权局著作权合同登记号:01-2009-5561

图书在版编目 (CIP) 数据

25岁,我赚了3个亿/(美)查哈尔(Chahal, G.)著;刘彤等译.
—北京:科学出版社,2009

ISBN 978-7-03-025696-6

I. 2… II. ①查…②刘… III. ①查哈尔, G. -自传②商业经营-经验
IV. K837.125.38 F715

中国版本图书馆CIP数据核字(2009)第177937号

责任编辑:陈亮 刘英红 / 责任校对:陈五凤

责任印制:张克忠 / 封面设计:耕者设计工作室

科学出版社 出版

北京东黄城根北街16号

邮政编码:100717

<http://www.sciencep.com>

新蕾印刷厂 印刷

科学出版社发行 各地新华书店经销

*

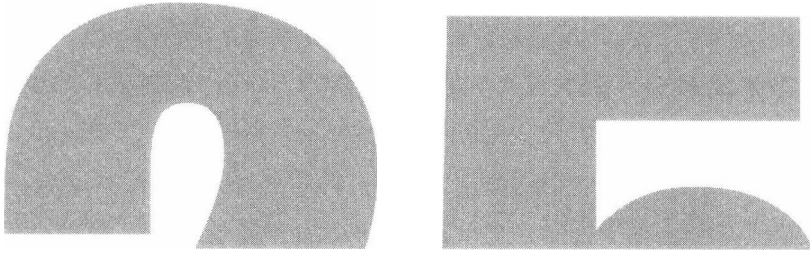
2009年10月第 一 版 开本: B5 (720×1000)

2009年10月第一次印刷 印张: 11 1/4

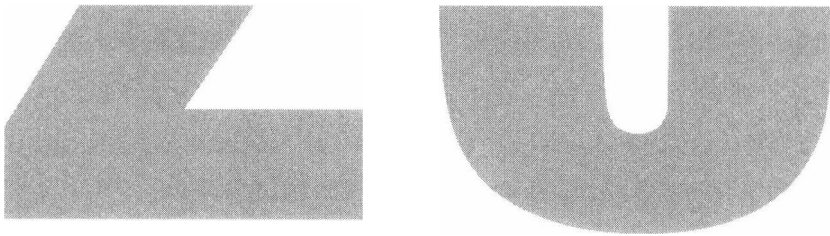
印数: 1—10 000 字数: 132 000

定价: 32.00 元

(如有印装质量问题, 我社负责调换)



本书献给我的父亲，他教我学会了坚持；献给我的母亲和祖母，她们让我知道了爱的真正含义；献给我的三个兄弟姐妹，他们陪伴我走过了人生的每个阶段。



致谢

我首先和最需要感谢的是我的哥哥塔吉，从我起步的最初阶段起，他就一直和我在一起。我要感谢我的姐姐尼玛尔和卡玛尔，她们的爱和支持对我来说意味着一切。我还要感谢我的代理人梅尔·贝格、出版人艾瑞雷·司徒阿特以及我的合著者帕布洛·芬吉伍思，是他们让我得以写出这本书，从而完成了我生命中最谦卑也是效果最好的一次心理治疗。当然，我更要感谢上帝，感谢他给予了我在这年轻的时候就得以实现自己梦想的意志力。

引子

“爸爸，我要休学去干大事！”

六岁时，我在卧室中开创了自己的第一家公司。干了几个月后，我已经清楚地知道自己这辈子想要做的事情是什么了——我要成为一名企业家。但有一样东西挡住了我的去路——我还要上学。如果我要想追求自己的梦想，就必须全职去做，因此我需要获得我父亲的准许去办理休学。这不是一件容易的事。我父亲10多年前才从印度来到美国，在加利福尼亚州的圣何塞（San Jose）市郊区的一个只有一间卧室的公寓中安顿下来。我父亲来到美国时，口袋里只有25美元，但他的心中充满着美好的梦想。“教育！教育！教育！”他会像念经一样反复



念叨这两个字。“教育是打开这个世界所有大门的钥匙。我的四个孩子都要成为医生或者工程师。最好都念完博士！”

我发现自己再也不愿意在学校多呆一天，并且我已经准备好开始我生命中最大的冒险。这是每个创业者最终都要以这种方式或者那种方式面对的决定性时刻。我必须和父亲认真地谈一次。但我非常害怕和他说。他是一个把教育看得比什么事情都重要的人，现在我却要告诉他我想从中学退学，我怎么开得了这个口呢。不过，如果我真的要追寻自己的梦想，我无论如何都要开这个口。

最终，一天晚上，在吃过晚饭之后，我鼓足勇气，硬着头皮开了腔：“爸爸，我有事情要跟你说。”迎着他的目光，我感到很不安，因此我把目光盯在他的缠头巾^①上。

“什么事？”他突然问道。

“您知道我一直在卧室里鼓捣的那件事吧？”

“噢，”他说：“我不是太清楚。”

“嗯，那个事情进展还不错。”

“只要你不耽误学业就行。”他说。

天啊，看来我有麻烦了。但我没有退路，只能硬着头皮继续说下去。

“您看看这个。”我说。

我犹豫犹豫地把自己的银行存单给他看——那上面的存款数字已经超过了10万美元。父亲猛地将手按住了胸口，就像心脏病发

^① 锡克族独特的身份标志之一。锡克教于15世纪末诞生于印度的旁遮普地区。锡克教中有10位上师(Guru)，从第一位上师那纳克(Nanak)，到第十位上师戈宾德·辛格(Gobind Singh)，锡克教才真正形成。锡克教的独特文化和传统赋予了锡克教徒独特的身份特征：“五K”和缠头巾(turban)。“五K”指蓄长发(Kesh)、加发梳(Kangha)、戴铁手镯(Kara)、佩短剑(Kirpan)和穿短裤(Kachha)，因为这五个词都是以“K”开头，所以简称为“五K”。锡克教要求信徒终身不理发，因此必须用缠头巾将长发包起来。



作了一样。“这，这是什么？你，你哪里弄来这么多钱？”他转身面对厨房，冲着我母亲大声叫道：“你儿子要坐牢了！”

我母亲匆匆从厨房跑出来，眼睛瞪得老大：“你说什么？坐牢？谁要坐牢了？”

“没谁会去坐牢！”我说。

等他们稍微平静了些，我开始向他们解释。过去六个月来，我一直在研究互联网市场，我看到许多年轻的公司快速地变富，我一直在努力搞清楚它们是如何致富的。我对其中的一家公司——DoubleClick（“双击”）公司特别感兴趣，主要因为它是最早在万维网（World Wide Web）上开展广告业务的公司之一。人们正在将越来越多的时间用在互联网上，而越来越少地读报纸期刊或者呆在电视机前。传统的广告业正在快速地丧失自己的阵地，而网络正在快速成为下一代大规模销售的工具。

但我的父母不太能听得进去。“我本来是想让你做医生的。”我的父亲有些伤心地看着我。

“但是，爸爸，这比做医生好多了。我保证。”

两天之后，我父亲终于同意开车送我到学校去见校长。我感激得都快哭了，但我们查哈尔家族的人都不是善于表露情感的人，所以我只是淡淡地对他给予我的信任表示了感谢。

“我之所以相信你是因为你相信自己。”他说，“而且，显然你在做一件正确的事情。”

“我不会让您失望的。”我说。

“你最好不要让我失望，”他说，“因为我只给你一年时间来证明你自己做的是对的。”

“就一年？”

“是的。一年。如果你的互联网生意不成功，你就得回学校去



25

25
岁
我
赚
了
5
个
亿

念书。”

我们到了学校，把车停好，我领着父亲去了校长办公室。父亲没有浪费时间，他直奔主题。“我的儿子要休学。”他说。

“为什么？”

“他根本不喜欢上学。他要去干大事。”

到了仲夏，在我开业不到六个月时，我每个月的收入已经达到30万美元。两年之后，就在我18岁生日后不久，我以4000万美元的价格卖掉了自己的第一家公司——这是我成年之后最先做的几件事情之一。

而这仅仅是故事的开始。

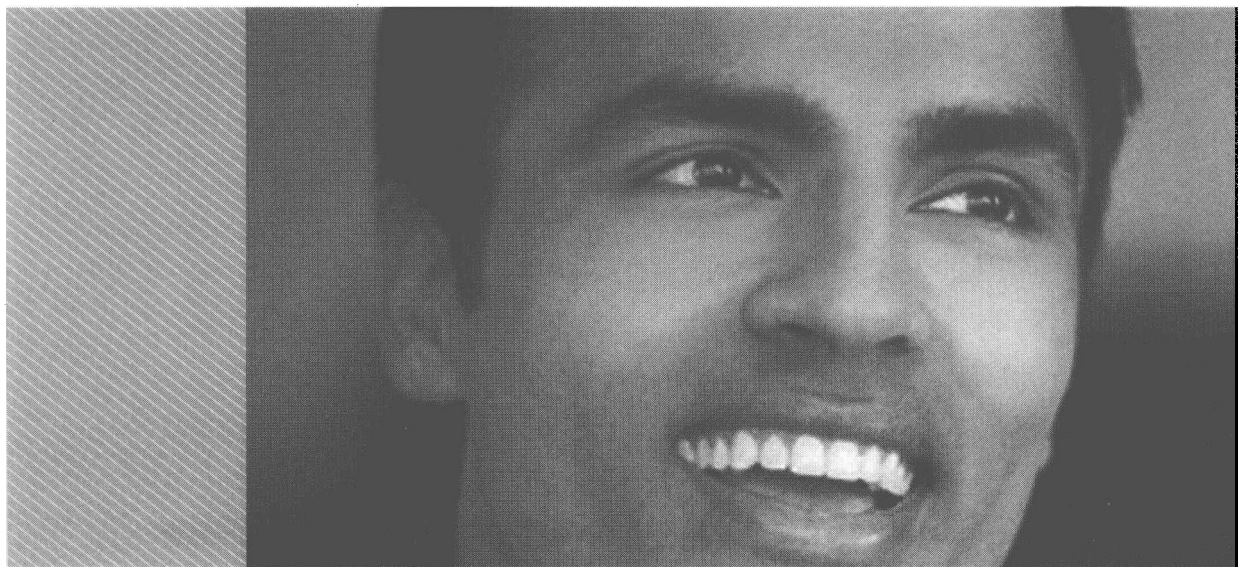
C o n t e n t s

目录

致谢

引子 “爸爸，我要休学去干大事！”

1 出生：一个贫困的移民家庭	2
2 十六岁：我就是 CEO	20
3 十八岁：赚到第一桶金 4000 万美元	64
4 二十一岁：创办宝莱坞星球和蓝锂公司	88
5 二十五岁：纵横商海的亿万富翁	124
6 二十六岁：媒体争相报道的 80 后财富标签	148
7 我的秘密：给梦想成功的年轻创业者的 27 个忠告	160



“永远要让你的周围都是那些希望你成功的人。这个道理表面上看起来简单，但当你进入到真实的世界中，你会发现大多数人打心眼里希望看到你失败。你要离后一种人远远的。”



1 出生： 一个贫困的移民家庭

1982年7月17日，我出生于印度旁遮普省阿姆利则市附近的唐塔兰（Tarn Taran），是一个传统的锡克族家庭中四个孩子里年纪最小的。我的父亲通过刻苦学习考上了大学。他希望成为一名工程师，但当他毕业时，他找不到一份满意的工作，于是进入了警官学校。他和我的母亲是1971年认识的，当时他们两家安排他们相亲。他们当年就结婚了。我母亲是一名护士，喜欢多少有点独立自主的生活，不过，本质上她是一个非常传统的印度妇女。她所受的教导让她围着作为一家之主的男人转，她打心眼里信奉这一传统。无论我父亲做出什么决定，她都毫无怨言地服从。对此，我一度很吃惊，因为她的家庭实际上一直在努力推动她独立，在印度，对于我们所属的种姓来说，这意味着她只能从事两种职业——或者医护工作者或者工程师。我母亲对工程师不感兴趣，她也不觉得自己有足够的耐心和毅力去成为一名医生，因此她满足于做一名护士，并在结婚后继续工作。不过，事实上，自从结婚后，她的人生不再属于自己。从那天开始，她就得按照我父亲的意旨行事了。

“这就是命。”我母亲常常这么说。



1973年，在他们结婚一年后，我的父母有了他们的第一个孩子——女儿卡玛尔。两年之后，他们有了第二个女儿尼玛尔。这对他们来说是一大打击。在印度，家家户户都想要个儿子。因为儿子才是赚钱养家的顶梁柱，只有儿子才能够传宗接代、光宗耀祖。



古尔巴克斯（左）与祖母、哥哥塔吉摄于印度

从这时起，我的父母决定将自己的未来交到上天手里，他们俩都变得非常虔诚。他们经常去锡克神庙朝拜求子。他们还经常在自己家里祈祷，以求获得上天的眷顾。

终于，在1978年，我母亲再次怀孕，第二年他们生下了一个儿子——塔吉。这是他们生命中最快乐的时刻之一。上天聆听了他们的祈求。他们有儿子了！为此，他们简直欣喜若狂。

接着，他们决定再生一个。他们认为，一个家里有两个女儿和两个儿子会更均衡一些。他们知道自己也许有点贪心，但是这是他们内心的渴望，难以阻止。

他们又开始到各处的神庙去朝拜祈祷，同时在家里也不断祈祷。他们再次耐心地等待上天考虑他们的请求，并且他们的祈祷再次得



到了上天的回应。因此，当我在1982年来到这个世上时，他们给我取名为古尔巴克斯，在旁遮普语中，这是“上天所赐的礼物”的意思。

我是不是上天赐给他们的礼物，我不知道。但我出生的那个年代是印度历史上最为动荡的年代之一。1984年6月3日，在我出生两年后，一伙企图在印度境内建立一个自治的锡克国家的分裂主义分子在锡克教最神圣的圣地阿姆利则金庙集会示威，当时的印度总理英迪拉·甘地命令军队清场，导致大量伤亡，其中许多人是锡克人。直到今天，这一行动仍被视为当代印度历史上一次史无前例的政治灾难。

在此之前，我的父亲就一直说要离开印度，而这一事件坚定了他的决心，他感到自己必须加倍努力去落实这件事。如同其他许多印度人一样，他把目光投向了美国，他开始不断地讨论出国的事情。他跟身边的人说，在印度，作为一个锡克人是没有未来的。这个国家已经从根上烂掉了，留给人们的机会一天比一天少。他要为过上更美好的生活而奋斗，即使不为自己着想也要为自己的四个孩子着想。他相信自己可以在美国找到这样的生活。

1984年，父亲通过美国政府设立的一个抽签系统来申请签证，几个月后有好消息传来：我们家的申请已经通过审查，如果愿意，我们马上就可以移民美国。（这主要是因为母亲是护士，而当时美国缺少护士。）听到这个消息，我父母激动极了。他们打算移民加利福尼亚，因为他们有几个朋友已经移民到那里了。他们计划自己先行，祖母则留在国内带着我的两个姐姐、哥哥和我。一年之后，等他们站稳了脚跟，再接我们过去。

在空中飞行15小时之后，飞机降落在洛杉矶，我父母的一位朋友到机场来迎接他们。他开车把他们送到自己位于洛杉矶以北125英里的一个农业社区——尤巴城（Yuba City）。他们在那里摘了一



阵子桃子，但他们都是受过高等教育的人，因此，他们坚信自己绝不会永远如此。

不久，他们搬到了圣何塞，一个生机勃勃的城市，一个多种族融合的大熔炉。在接下来的几周时间里，为了找到一个能够栖身的地方，他们不停地从一个熟人家搬到另外一个熟人家里。他们到达美国的时候，名下只有 25 美元——他们把自己的大笔积蓄都留给了我的祖母，用来抚养我们几个孩子，因此，他们手头非常紧张。

在美国的第一年对我父母来说是非常艰辛的一年。我父亲为了找工作吃尽苦头。尽管他的英语无可挑剔，但作为一个锡克人，他裹着缠头巾、一脸大胡子的形象让许多西方人望而却步。尽管如此，最终他还是找到了一份做保安的工作，每小时的工资是 3.35 美元——这是当时法定的最低工资。我母亲找到了一份护士助理的工作，这份工作与她在印度的工作相比差了一大截——在印度，她早就是一个大城市医院的护士长了。按照预定计划，他们省下了足够的钱交了头一个月、最后一个月的租金和一笔定金，在圣何塞市黑帮横行的东部地区预定了一间一室的公寓。

1986 年 6 月，我母亲终于飞回印度来接我们了。几天后，我们一家六口——卡玛尔、尼玛尔、塔吉、祖母、母亲还有我——开始启程前往美国。那时，我才四岁差一个月，因此，我对那次旅程和我们到美国的第一年生活没有什么记忆，但我很快就适应了在新世界的生活。

一个工作日的早上，在我父母出门去工作、大孩子们去上学了之后，我和祖母苏吉特·考尔留在家里。她大半辈子都在农田里度过，靠采摘辣椒和红胡椒来养活自己和她唯一的儿子，因此住在美国一套只有一室的公寓里，对她来说没有什么可抱怨的。不过，她非常害怕走出大门去面对这个陌生的世界。

每天早上，当房子里清静下来之后，祖母会把我放在电视前，



观看《巴尼》以及其他一些让人昏昏欲睡的电视剧。然后，我会跑进厨房看她做饭——她每天都做印度饭，因为她只会做印度饭。再过了不久，我的哥哥姐姐就陆续从学校回家了——他们常常是哭着回来的。我的大姐卡玛尔当时刚刚十三岁，这个年龄不管在哪里都是一个问题多多的时候，但对一个新移民来说，尤其困难。对周围的孩子来说，她和尼玛尔都是“刚下船的”，因而她们遭受了无休止的戏弄。我哥哥塔吉的遭遇也好不到哪里去。塔吉是一个安静、老实的孩子，并不喜欢出风头，但他自从五岁就已经戴上少年锡克人的专用缠头巾——帕特卡（patak），在这种情形下要想不惹人注意是不可能的。“其他的孩子都叫我‘浴巾脑袋’。”他向父亲告状说。

“别理他们。”这就是父亲的回答。

到我该上幼儿园的时候，我对自己将会面对什么局面有了大概的预期，我害怕极了。不幸的是，我的担心立即应验了。我们班上有很多拉丁美洲裔、非洲裔和亚裔的孩子，还有少数几个白人的孩子，但就是没有印度裔的孩子，因此我就是唯一的那个局外人。“缠头巾脑袋”、“松果头”、“蓝精灵爸爸”这样的外号满天飞。而这还只是开始。

“他们叫我甘地！”我哭着告诉爸爸。

“那又怎么啦？甘地是一位伟人，你应该感到骄傲才是。”

“没人愿意和我做朋友！”

“你为什么要和叫你外号的小孩做朋友？你不需要这样的朋友。你有自己的家人。”

“我不要去上学！”

“什么？不想去上学？你来这里就是为了学习，孩子，这就是你要去做的事！并且，我要你获得好成绩——最好的成绩！”

“可是——”

“没什么可是！今后不准再说什么不上学的事情了！”



每周有两三次，我都会手里拿着缠头巾、披头散发地回到家中——我出生后就没有理过的头发，现在已经披到肩上了。父亲让我别理这些欺负我的孩子，并且向我保证说很快他们就不会再有兴趣了。但他错了，我们班上那帮孩子似乎一直对此乐此不疲。

不过，祖母对我倒一直很同情。“一切都会好起来的，”她总是劝慰我说：“也许现在，事情还有点不妙，但我的心告诉我情况很快就会好起来，对于像你这样聪明的孩子来说，尤其如此。”这就够了。我信任她，她的话给了我勇气和力量。

我父亲没空来管这类小事。相反，他会不厌其烦地提醒我们：我们是一个多么幸运的家庭。有的时候，他甚至强调得有点太过了。比如，碰上天气特别好的时候，他可能会指着外面的天空说：“多好的天气啊！在印度，一年里头有9个月酷暑、2个月的雨季。但你看我们。我们现在生活在美丽的加利福尼亚！”

还有：“瞧瞧，在美国，变化多快啊！我刚到美国的时候，我还是一名保安，但现在我在一家生产计算机硬盘的高科技公司工作。在这个国家，人们都愿意给像我们这样的人机会。”

我们通常在当地的慈善商店^①、折扣商店和一美元商店购物。

^① Goodwill Store, 美国慈善机构创办的全国性连锁商店。该商店创建于1902年, 主要向普通百姓低价销售由人们捐赠的衣物、小件家居用品或残障人士的产品。传统的经营方式是通过捐赠站 (Goodwill Donation Station) 每周在指定的地点收集各家庭捐献的物品, 登记估价后开具证明, 捐献者凭证明可抵税。然后, 再将这些物品分类、消毒、清洗、整理、标价, 送到商店里出售。这样, 捐赠站、物品处理、商店都创造出了工作机会 (提供给生活困难者)。而销售收入就可以去支付工资, 盈余部分仍然投放到各种慈善机构的基金会。Goodwill的真正意义在于提供教育、培训、职业服务给需要的人群, 包括靠社会福利生活的人、无家可归者、缺少相关教育背景或工作经验的人和残障人士。有时候支付这些人的工资远远高于他们实际创造的价值, 这也是慈善机构特别之处。由于得到政府、社会团体的大力支持, 并且商品价格低廉、服务人员都经过专门训练, 服务质量非常高, Goodwill的人气和信誉极高, 对普通百姓有极大的吸引力, 现已经成为价值24亿美元的非营利机构, 是美国慈善机构的一个窗口。译者注。