通讯通信企业管理与执法全书

IT 人 物
(四)

郭雅　主编

吉林摄影出版社

需要全本请访问 www.ertongbook.com

图书在版编目(CIP)数据

通讯通信企业管理与执法全书/郭雅主编.—长春：吉林摄影出版社，2004

ISBN 7-80606-737-X
Ⅰ. 通… Ⅱ.郭… Ⅲ. 电信—邮电企业—市场竞争—中国
Ⅳ. F632.3
中国版本图书馆 CIP 数据核字(2004)第 112282 号

出版发行：吉林摄影出版社
(长春市人民大街 124 号 130021)
责任编辑：李乡壮
经销：全国各地新华书店
印刷：北京施园印刷厂
版次：2004 年 8 月第 1 版
书号：ISBN 7-80606-737-X / F·297
定价：912.00 元（本卷定价：16.00 元）

目 录

◎王维嘉剪断 INTERNET 尾巴.....1
◎要建网络联合的人——陈宏.....15
◎盈科数码——李泽楷.....24
◎李泽楷：新一代富豪形象代言人.....45
◎江永清——跨越中西管理文化.....48
◎“计算机先锋”——拉姆泼逊.....61
◎BISC 机应运而生——约翰·科克.....64
◎“IBM/360 之父”布鲁克期.....68
◎斯坦恩斯——“打工”带来的机遇.....77
◎米尔纳——标准元语言(ML)的开发者.....81
◎第二代人工智能学者——雷伊·雷蒂.....86
◎“老鼠”操纵计算机：恩格尔巴特——鼠标器发明人...90
◎布卢姆——为计算复杂性理论奠基.....94
◎计算机图形学之父——苏泽兰特.....97
◎浮点计算的先驱—威廉·凯亨.....101
◎硕果累累的算法大师——约翰·霍泼克洛夫特和
罗伯特·塔扬.....105
◎哈特马尼斯——从难民营中成长.....116
◎费尔南多·考巴脱—实现分时系统的功臣.....120

◎人工智能大师——费根鲍姆 125
◎让时态逻辑“搬家”——伯努利 128
◎数据库专家——詹姆士·格雷 131
◎王江民传奇 134
◎从寒门走出的中国软件大王 163

◎ 王维嘉剪断 Internet 尾巴

Internet 让当代人疯狂，让当代梦最酣，可梦里的主角都是美国人；一位从美国斯坦福大学获得博士学位的中国留学生却想剪下 Internet 尾巴，他认为 Internet 自由之时，将是中国人近百年来第一次领导创建人类主流文明之际。这个留学生是谁？

人，被系在大地上，唱出来的歌就没有办法不悲伤；Internet，被系在大地上，唱出来的自由就没有办法不做作。

1999 年的圣诞节，上帝走到一位中国留学生的家门口，放下了两份礼物：一位女婴；一张 5600 万美元巨额风险金的支票。

这位幸运的得主就是从美国斯坦福大学获得博士学位的王维嘉。这样的厚宠对硅谷里的中国留学生而言是破天荒第一次。

然而上帝是位势利鬼，他不会凭空赏赐某个人。王维嘉之所以获得恩宠是因为王维嘉手里掌握着一个“巴掌定律”，这个“巴掌定律”让王维嘉发现、并着力开发着一个巨大的金矿——移动无线互联网，该市场将在未来一二十年内有着 1 万亿美元的市场潜力，该市场将取代 PC 市场成为全球第一大产业。

王维嘉说：“1995 年爆发的有线互联网革命是上

需要全本请访问 www.ertongbook.com

个世纪最深刻的一次技术革命。然而有线互联网只能把人所需要的状态及知识锁定在固定点上及传到固定点上。这样人在互联的同时就失去了活动的自由。这种互联是极不充分的互联。如果以人为中心，100%的互联度应是 100%的人在 100%的时间里都连接在网上。按着这个标准，今天有线互联网所造成的互联度还不到 1%。这剩下的 99%就要靠移动无线互联网来完成。”

只有剪去 Internet“尾巴”，互联网才能获得自由移动，人们也能随时随地在互联网上获取信息，这样的互联网被王维嘉叫作可移动的无线互联网。这种互联网一定不是由 PC 来操纵，而是由手机、掌上电脑、网机、BP 机或其他便宜的设置来操纵。为此，王维嘉推断出一个巴掌定律：凡是小于一个巴掌的信息器件必定使用无线互联网。

然而，最早触动王维嘉要做无线互联网的是 1992 年的回国之行。“我回国后，国内当时对我特别刺激的一个景象就是很多人都有寻呼机。我是学无线通信的，但我当时却不知道寻呼机是怎么工作的，我的一个同学就带我到一个寻呼台里看了看。我一看很简单：一台发射机、一台 PC 机，两个小姐坐在那里接电话，这就是一个寻呼台。当时 BP 机一个 4000 元，

贵得不得了。我说这个市场非常大。我们当然不能做 BP 机，但我们能不能利用 Internet 把它做成双向寻呼机？这是我最早的一个想法。”

1994 年，王维嘉正式成立美通公司，公司成立伊始，便把焦点对准在无线互联网上，当时有线互联网才刚刚有些热度，手机也刚刚从模拟转向数字，还没有人去理会无线互联网。王维嘉理所当然地成为全球第一个提出无线互联网的人。

“现在，我们是这个地球上几乎唯一的一支既懂无线又懂 Internet 的队伍。另外，我们的创新能力非常强，美国在工程方面尤其是计算机方面，最强的是 4 所大学，即麻省理工学院、斯坦福大学、伯克莱大学、依利诺斯大学，我们公司的高层正好来自于这几个大学。我们掌握着无线互联网的最核心技术。”

“现在全世界没有一个公司能像我们对无线互联网理解得那么深刻，从技术到未来的发展，到市场，到应用，到硬件，到芯片，到软件，我们的理解非常全面，也非常深刻。”

“无线互联网产业给了中国人一次特殊的机会。中国的手机用户将在未来一二年内超过美国成为世界第一；中国的寻呼机用户已经接近美国的两倍。到 2007 年中国移动终端用户会超过美国的总人口。即中

国有可能成为世界第一大的由无线互联驱动的经济国家。在创造这个第一大经济的过程中，中国人可能创造出新的商务模式和网络生活方式，并影响西方。这将是中国人近百年来第一次领导创建人类主流文明。”

比尔·盖茨说：由技术可以看到未来。王维嘉也是从技术看到无线互联网的未来，但这个未来是一片荒野、没有人烟、没有公路，然而王维嘉说：我要创造这个未来。

“我对无线互联网未来最早是靠直觉寻觅到的，但这种直觉是在非常深刻的技术背景上产生的。”王维嘉的大学和研究生均毕业于中国科技大学无线电系。“我从小就对无线电感兴趣，小学二年级我就开始装收音机，文化大革命时我偷着安装了一个发射机，那时所有的大人都不敢教我，因为装发射机是反革命，当时找发射机电路也很难，我到处找，好不容易才找到。”

“我对 Internet 太熟悉了，1985 年我去美国时，用的就是 Internet。1986 年，我和我的三位同学，还想把 Internet 折腾到中国来，但最后我们没有做。我做的博士论文就是有关网络的。因此，我对 Internet 也有很深的理解。”

“当我看到 Internet 就要变成很大的事情时，我想在有线 Internet 热潮之后，应该是什么？我的直觉告诉我应该是无线 Internet。这种直觉非常强烈，虽然我当时并没有看到市场有多大，市场何时能起来，但我知道如果有一个无线数据网能把每一寸土地都覆盖上，能做多少事情呀。无线数据加上便宜的终端，再加上 Internet 上的大量的信息，这三者就构成无线互联的概念。”“虽然我们不知道无线互联网到来的时间，但我们不能坐着等市场，如果等市场我们就等死了。因为那样的话，主动权就不会在我们手里，我们一定要控制自己的命运，我们要创造市场。”

然而，要创造这个市场又谈何容易？因为这个市场是一个非常庞大的工程。“爱迪生为了让灯泡照亮人类，不仅要发明灯泡，还要发明发电机，最后连电线杆埋线如何拉到屋里，他都要管，因为他没有办法，那是前所未有的一个大的基础设施。我们基本上做的就是这样一种事情。我们自己做了一整套基础设施，从基站到交换机到网机，都是我们自己做出来的。因此，我们的工作量非常大，比如做网机，就有 600 多个零件，我们要自己设计芯片、设计外壳、设计软件、设计操作系统。这里面不仅仅是一个电脑，而且还是一个网络通信器，网络七层协议在里面都有，然而还

要有浏览器。因此，网机是一个相当复杂的东西，比掌上电脑要复杂多了。如果让我们现在做掌上电脑，我们闭着眼睛就能做出来。另外网机、无线电子邮件、无线网上交易，也都是我们在世界上第一个做出来的。”

“网机只是我们工程的一部分，我们还要自已建基站，基站又有硬件又有软件；而且还有网关、服务器、交换软件、服务器软件，等等。这些做完后，你还要联机调试，做大量试验。首先从小规模的技术试验做起，证明了基础参数以后，还要做大规模的技术试验，再做用户试验，再做商用试验，光是试验我们就在中国折腾了近三年。”

硅谷不惩罚失败，失败过的人反而受到重用；硅谷像个宽容的王国，接纳那些半疯半骗横冲直撞者。硅谷里的人很普通，哪怕是微软的创始人，哪怕是诺贝尔奖的得主们，但硅谷将他们造就成为一代巨头，因为硅谷流出来的血是冒险，硅谷呼出来的气是创新。

1984 年夏天，《人民日报》连载了一本书，叫《硅谷热》，这深深吸引了年仅 26 岁的王维嘉。当时，他还在中国科技大学读无线电专业硕士学位。“这是斯坦福大学一位教授写的一本有关硅谷人创业的书，里

面有惠普公司的创业故事，也有苹果公司的创业故事。《人民日报》连载了大约一个月。我看了以后，特别激动，那个夏天，我有个在斯坦福大学读博士的大学同学回国来把那本书的原文也带了回来，我把原文整个又读了一遍。第二年我来到斯坦福大学电机工程系读博士学位。”

来到斯坦福大学，王维嘉先后师从于世界自适应信号处理及神经元网络的鼻祖 Bernard Widrow 博士，卫星及移动通信的权威 Bruce Lusignan 博士和计算机局域网及 Internet 网络理论奠基人之一 Fouad Tobagi 博士等的教诲。王维嘉在斯坦福大学不仅学到很多知识和做学问的方法，更重要的是他被斯坦福大学的创业精神所感染。

“创业需要很多自信，你见的多了，神秘感就没有了。我觉得到美国读书最大的好处就是长见识。斯坦福大学是美国诺贝尔奖获得者最多的地方，有 27 个人。你在教授食堂吃饭时，也许你旁边坐着的一个干巴老头就是一位诺贝尔获得者。教我的每一位教授都是某个领域里世界的权威和泰斗。你看多了以后，便会认为这些都没有什么了不起。我到保罗·艾伦(微软创始人之一)公司里打了两年工，那里有很多在世界上第一个发明这、发明那的人，和这些人接触多了

需要全本请访问 www.ertongbook.com

以后，也没有觉得这些人有什么了不起。”

“办公司也是这样。从斯坦福大学毕业后出去创业的人有很多：SUN 的创办人是我们系的硕士生，网景公司(Nescape)的创办人 Jim Clerk 是我们系的教授；Yahoo！的创办人杨致远也是我们系的学生；Cisco 创始人——那对夫妻是我们系管计算机的。”

“斯坦福是硅谷最重要的源泉，这个学校最重要的系就是我们这个系，我们是斯坦福 DoubleE(指 Electric engineering，电机工程)的学生，中国人创业最好的条件就是我们这些学生，如果我们这些人不走出来创业，就太对不起老天爷了。其实，出去创业也没有什么神秘感，你只是敢去做就行了。因此，我创业也就成为很自然的事情了。”

“硅谷不惩罚失败，这里从来没有人会说，瞧，那小子办公司没有办成功。如果有人敢去办公司，大家就会对他很敬佩，哪怕他失败了，也会对他很敬佩。有些人因为失败过，去找钱时，反而更容易了。因为风险投资商认为你已经替他付过了学费。”

“硅谷创业的人很多，就像撒种子，100 个公司创业有 10 个做成功，有两三个做成像 Cisco 公司这样的就不得了。美国社会非常鼓励创新。对中国来讲，鼓励创新其实是一件非常不简单的一件事，不是说你

希望大家创新大家就能创新。这要看社会能否做出很多平衡来。比如说你要想鼓励创新的话，你就要容忍那些半疯、甚至是半骗子的人。你要是不容忍那些‘边际人’的话，真正的创新就出不来。你要想让非常有创新的人能够脱颖而出的话，你必须要容忍比创新的人做得更过火、过头的人。对社会而言，包容性一定要非常强才可以。假如你给人定下千篇一律的要求，这对创新就非常不利。这对一家公司也是这样。这对传统上讲究控制的社会是一个巨大的考验。”

硅谷根本不缺钱，腰里揣着绿花花钞票的风险资本家四处可见，但他们一个个老奸又巨滑，他们不看你的技术、不看你的产品、不看你的计划，只看你这个人。

“1993 年初，我与几个伙伴准备开始折腾办公司，我们是在我家书房里开始筹办的这家公司。我们一开始做模型，写软件、搭硬件都是在我的书房里进行的。1993 年 11 月我开始找钱，正好这个月的周末硅谷有个网络工程师学会举办一个风险投资的讲座，我也参加了，正好著名风险投资商、美藉华人陈健文也来做演讲。演讲完后，我跟他说我们现在有项目，他是否有兴趣，他只给了我一张名片，对我说，你给我打电话好了。”

“然而，我给他打了一个星期的电话，他没有在家，我就每天都给他留一条言，但他没有给我回，一个星期以后，他才给我回电话说，你过来谈吧。我过去与他交谈后，双方的感觉都很不错，以后就这么谈起来了。1994 年 7 月，我们顺利地得到 1700 万美元的风险投资。”

“陈健文现在是我们公司的董事长和首席执行官，此前，他曾创建了 Proxim 公司，该公司现在已是无线局域网行业中首屈一指的美国上市公司。我们俩人在一起工作了 7 年，我和他已是非常好的朋友。他后来跟我说，他之所以一个星期后才给我回电话，是想考验考验我，如果他不回电话我就放弃不做的话，我肯定做不成事。”

“风险投资就是看人。有的风险投资商做法更绝，你给他计划，他根本不看，他就是和你吃饭，了解你这个人，如果你人行，他就给你投钱。有两个从哈佛大学毕业的人，有多年的工作经验，去寻找风险投资，当风险资本家把他俩的计划看完后，却对他们说，你们的计划是一个垃圾，不可能赚钱。但是你们这两个人非常不错，我给你们俩人另一份计划，你们俩人来做，我来投资。”

“因此，在硅谷融资时，Idea(想法)不重要，市

场也不重要，技术也不重要，最重要的是人。原因很简单，因为靠风险投资创业的就是‘敢死队’，前面根本没有路，你必须自己拿着镰刀和斧头披荆斩棘去开路。我朝东南方向走就可以发现金矿，但前面我碰上狼了，过两天我碰上一条河，我还得过河，再过两天我还得翻山，有很多意想不到的情况，每天都有危机，每天都有风险。这就跟长征一样，在这种情况下，你还能够坚持到胜利，说明你的素质好。所以风险投资商都要看人的素质，人的聪明程度，人的判断能力，人的反应灵敏度，人的知识能力，你能招到人和你能团结人的能力。”

“并不是说别的因素不重要，但人是最重要的，然后他们才看这个市场大不大，然后再看你的技术。这个世纪高科技的竞争，纯粹是人才的竞争。我们对此体会得特别深。在硅谷，Idea(想法)满地都是，钱也非常容易找，但是你想找好人却很难。如果一家公司能把最好的人招进自己的公司来，做什么都会容易。”

“新世界集团对我们的投资也很简单，我与新世界集团总经理陈永德是通过别人介绍认识的。1999 年 11 月的一天，我晚上七点在香港下的飞机，9 点半与陈永德先生见面，我们谈到晚上 12 点半，他当时

基本就决定投给我们 3000 万美元。他说你的时间够值钱的了，三个钟头得了这么多的钱，不久他又追加到 5600 万美元。”

“公司刚刚成立时不可能有很高的价值，只是一个概念和几个人，如果你融到很多钱就会把股权全部卖出去，你就成为纯粹的打工者。所以，一开始应只融一点钱，将这些钱花得差不多时，你已经又做了很多事情，公司的价值随之提升了很多，在这个基础上再去融资，然后再做事，然后再融资，一点点向前滚动。”

“当我们把公司规模做起来时，我们公司价值已经很高了，一般的风险投资商已经不愿意再向我们投钱。这时，我们就需要吸引战略投资人，战略投资人不在乎你公司的价值有多高，只在乎对他的发展战略是否有利，因此，这时像英特尔、IDG 这样的大公司开始向我们投资。”

“为什么后来又找到新世界呢？因为我们现有的投资人都是美国背景，5 个风险投资都在硅谷，但我们下一步很大部分精力在中国，新世界在中国的关系非常深，他们投资的基础设施如公路、电厂等，我们这个网络将来可能能为他们服务；另外，新世界集团虽然主做房地产，但新世界机械主要做机械，其新

方向是想做数码机械设施；第三，他们给 China.com 投资获得了巨大成功。因此，他们愿意投给像我们这样的公司。”

这三年来，就我们的整体业务而言，我们并没有赚钱，虽然我们销售额和人员每年在翻番增长，我们一直是靠风险资金来生存，在 2000 年中，我们准备在美国 Nasdaq 上市。

“我从斯坦福大学取得博士学位后就去了太平洋贝尔公司，太平洋贝尔有 7 万多员工，比国内还大锅饭，因为电话公司没有什么竞争，每年都是根据前一年的成本，再加上固定的利润，这就是当年的计划了。由于外界竞争不大，外界没有什么压力，因此所有的人开始把脑子动在公司内部上，开始打仗，开始玩政治。而且公司大了以后，你做的业务，与公司的业务好坏几乎看不出什么联系来，这会使你感到非常地没有成就感。”

“我当时在技术部门，该部门是我们公司博士最集中的地方，我们开玩笑说，如果谁扔炸弹把我们部门的人全都炸死，我们公司的股票不仅不会跌，反而会上涨，因为这不会影响我们公司的收入，只会减少我们的支出，增加我们的利润，因为不用给我们这些人发工资了。这样一想就觉得自己在这里做得特别没

需要全本请访问 www.ertongbook.com