

## 成功创业茅侃侃：在那西天取经的路上

### 第 1 章 西天取经从少看贼吃肉多看贼挨打开始

#### 第 1 节：神马都是浮云

——  
话说唐僧与悟空等师徒 4 人西天取经最终抱得西经归，圆满了一生。

神马都是浮云其实，我是以忐忑的心情听着神曲《忐忑》写下这本书第一段令我忐忑的文字的。

何来忐忑？因为我将写作作为副业以来的第二本书《在那西天取经的路上》，可以较比第一本《像恋爱一样去工作》更堂而皇之地摆在“创业、励志”类图书书架中的明显位置上了。

我逛过无数次书店，当当与卓越等网上书店更是看得不计其数，创业、励志、成功学的书永远卖得最好。这正常，是人都有成功的欲望，这是我们这个社会不断进步、向前发展的原动力。

说得更直接一些，谁都至少希望自己活得更好，所以谁都希望从他人的成功中找到可以帮助自己的信息。

但很不幸，大多数创业、励志、成功学方面的书，最后都成了浮云。

排在销售排行榜最前端的，某一个时间段内永远是那几本。

口碑传递是很可怕的。

只有经得起考验的案例才会被读者承认，只有说实话的故事才会让经历过或正在经历的人产生共鸣，只有看得见摸得着的方法才会对需要的人产生帮助。而那些口号式的励志宣言、神话般的创业故事、只有激情没有人情、口水唾沫满天飞的成功学书籍和 DVD，除了会刺激一下读者或听众当时的肾上腺素，造成一次性的购买欲望外，剩下的只有烂口碑的传递了。

所以大多数励志、成功学、创业故事都成了浮云，剩下的只是那些真实、可靠、经得起推敲的好书。

天气预报的砖家们经常说明天洗车指数是 1，于是你果断地在明天洗了车，可经常会出现一个尴尬的情况，老天爷在同一天帮你又洗了一次车；天气预报的砖家们又说，明天大风降温，结果当你秋衣套毛衣、毛衣套外衣、外衣套棉衣，再外加一件羽绒服淡定地出门时，你却被不过有点儿冷的天气捂得一身臭汗感了冒；当你说算了吧，明

天还是别捂着出门了，结果，5级大风将刚走到楼梯口的你“呼”一下子给刮了回来。

上面其实是个玩笑，虽然现在天气预报的专家很砖家，但不能怪他们。我们不断的污染和无节制的发展让这个地球以及裹在它外面的大气很不正常，这已经是专家们无法控制的了。

然而，确实有一些砖家利用我们希望过上好日子的心理来满足他们敛财的欲望，所以你总是要为了自己的梦想，交上一些学费的。我是说，在那么多无法从第一眼就辨别好坏的励志书堆里，你要买上不少烂书，被垃圾内容折磨数次后，才能挑出那么一本经典。

这倒也印证了我想说的一句话：在西天取经的路上总是要遇到一些挫折的，纵使孙悟空有七十二变和那根是男人都想拥有的棍子。

孙悟空况且如此，买本对自己有用点儿的书尚且被破玩意儿时不时添堵，何况创业乎？所以，创业的路上，总是浮云朵朵，有时甚至一个不小心，自己的创业本身就存在着浮云了的危险。

这并不可怕。纵使九九八十一难，悟空毕竟忍着唐僧大叔的一路唠叨、顶住了妖魔鬼怪的纠缠骚扰、扛住了师弟们好心却添乱的尴尬局面，最终让唐僧大叔拿着经文回到了大唐，从此唐僧的一生圆满了。

但“可恶”的吴承恩爷爷却恰恰没在《西游记》里写这西天取经一路，到底花了多少时间。当然，有记载的是史实中玄奘取经用了17年之久。

所以，如果我这本书能勉强算得上教材的话，第一课的主题就是：在时间面前，神马都是浮云！

第1章 西天取经从少看贼吃肉多看贼挨打开始 第2节：神话只在电视里与传说中

神话只在电视里与传说中一说到所谓成功创业，我们会冠以“神话”二字。似乎拿得出手的创业如若不是神话，就没人看，没人搭理。

每一个创业者其实都是英雄，无论是非成败，就如同每一段婚姻都是美好的过往，无论是否分崩离析。然而人的心理总是这样，特别在这个信息爆炸的年代，如不冠以“神话”二字就没人会往下看。这往往需要我们读者更加理性，因为看了太多的神话，往往就会自以为是那孙悟空，却发现这个世界不是西游记，最后，自己成了别人眼中的笑话。

没有哪个创业故事是神话故事，更没有哪个创业者是神，因此更不存在只有特殊的某一个人群、某一类人才可以成为创业英雄。

我喜欢英雄二字，这适合每一个正在创业路上的人，因为英雄也有悲情，但他们仍是英雄。

若你满眼悲伤，自然看不到这个世界的美好。所以我们需要从成功案例中汲取阳光的养分。若你满眼美好，那你就始终是那襁褓中的婴儿，若遇残酷必然灭亡。所以我们需要从阶段性的失败案例中汲取错误的教训，只为自己少走弯路，或至少到了弯路的岔路口，能知道有什么路可以继续走下去。

我作为一个创业者，按照物以类聚、人以群分的传统说法，身边自然同为创业者的不少，有所谓无比成功的，有所谓失败的；当然，从当下社会普遍的定义来看，谁钱多谁成功，谁没钱了谁就是失败者。

当然，以我对他们赤裸裸的认识，以及对我自己更加赤裸裸的认识，有史玉柱大叔这样一会儿成功一会儿失败一会儿又成功的，也有某些我说了名字你们也不知道但确实成功了，更有某些我说了名字你们更不知道但确实失败了的，还有某些没有成功非要装成功、没有失败非要哭穷的。

总而言之，能登上电视、媒体等大雅之堂的，一定是“较比成功”的，然而这个年代的娱乐节目太多，为了和其他节目抢市场份额，也就是收视率，所以一个个神话故事出现了。

媒体行业就是那样，平民老百姓的故事，一定是凄凄惨惨的才符合赚人眼泪的精神；所谓商人或成功人士的故事，一定是惊天地泣鬼神的神话故事。我再说具体点，家长里短的老百姓的故事，你参考《窦娥冤》；商界或者财经故事，你参考《西游记》；如果是一个学者如何奋斗并获得现在学术成就的，那么请参考《雷锋的故事》。

收视率造就了上述片段，不是任何人的错，社会本如此。

但电视机前的我们，作为读者，一定要清醒地知道要透过这些故事，用自己的一些理解和知识来还原本真，因为当你看见贼吃肉的同时，千万不要忘记，每一个“成功”的盗贼都是在不断挨打中成长起来的。

话说回来，用盗贼做比喻也没错，每一个成功的商人，都一定是成功偷走你的心的那个“贼”。

第 1 章 西天取经从少看贼吃肉多看贼挨打开始 第 3 节：少看贼吃肉，多看贼挨打(1)

少看贼吃肉，多看贼挨打学会从贼吃肉中体会出贼挨打的心境，并且从一个成功吃到肉的贼的嘴里讲出的“线索”成功地挖出他曾经吃苦挨打的经历，并加以揣摩、总结，熟记于心，灵用于身，那么祝贺你，你离做一个能吃到肉的贼，又迈出了充满建设性的一步。

目前看来，无论是我和李想、戴志康、高燃等当时被冠以“80后创富少年”等绚丽头衔的这伙人，还是六七十年代那些“创富前辈”（其实，他们依然是活跃在创富一线的中坚力量），就为了能做个舒服吃肉的偷心贼，着实没少挨打。

李想，被你们冠以“80后四大创业财富新贵”的第一名，当你看着他神一般的创富故事时，我负责任地告诉你，就在不远的曾经，我依稀记得是2008年他在被澳大利亚电信收购之前的某段时间，在跟我去吃饭的路上他说了一句让我一身冷汗的话，他当时全部存款只剩下2万多块现金了（有一点概念必须澄清，自己的钱和自己公司的钱是两个概念）。

稍微往前到2008年金融危机，李想同学的公司面临着融资的时候，就在澳大利亚电信入驻他的汽车之家和泡泡网之前，他被多少风险投资（venturecapital,VC）在签约的那一刹那给忽悠了，就差那么一点儿，李想同学现在的故事估计就成了“往事不要再提，人生几

多风雨”了。

再更久远一些，依稀记得是 2007 年，也就是 80 后创业神话出来没多久的日子，你们并不知道李想同学在面对投行、风险投资的时候，是怎么熬过来的，交了多少学费，是如何被投行的“大忽悠”们一通忽悠，又反过来给我们讲他当时描绘的“即将上市”的美好蓝图的。

如果你们还想往远了看，还有那些已经被说烂了的什么“李想创业之初，公司一半员工走掉”之类的事情。

## 第 1 章 西天取经从少看贼吃肉多看贼挨打开始 第 4 节：少看贼吃肉，多看贼挨打(2)

是的，在我认识他的这 N 年里，自打有了“80 后财富新贵”一说后，我看到他“挨打”的事儿比你们见着他“吃肉”的事儿多得多，说句你们可能不信但我坚信他自己绝不会否认的事儿一见天儿地挨打，很少吃到肉！直到 2008 年，那个经典的澳电收购案例出现后，吃大肉的时代才来临了。

李想的“挨打”经历在此我先简单八卦这么些，话说再八卦下去，我就差告诉你们他孩子预产期哪天了，破坏人隐私的事儿咱不干。



但如果你们有机会和李想面对面交流，你可以问他一句：你永远不挨打天天都吃肉了么？他要说是，我就把这本书一页页撕掉吃进自己嘴里嚼烂。

还有戴志康，经历了那次 6000 万美元被腾讯收购后，也开始大口大口吃上“肉”啦。

高燃，你们都以为他挂了？呵呵，高燃很好，知道低调了，改掉了不少臭毛病，低调地在生意场上游走着。由于他当年可能的“高调”，不少见不得别人好的人不定正偷偷乐着说：这人可算是吹牛吹大发自己现眼了。可这事儿你们肯定不如我清楚了，他活得挺好，虽然有一段差点儿“死”过去，只不过，因为高调犯过错误的人，现在学会低调做生意赚钱啦。

喏，这就是我说的，只有挨过打的贼，才知偷偷吃肉香。

哦，对了，你们不用猜也知道，我一定也挨过打，而且在我上一本书出版前后，我就离开了时代美兆，当时因为它才有的创富神话故事。

看不惯我的主儿现在可别偷着乐，因为首先，时代美兆还在，我

还是股东，没挂；其次，别噎着你们，时代美兆我走之前赚钱啦；最后，很抱歉，我现在的生意也很赚钱，虽然见天儿挨打，但也每周有肉吃，这个后面再表。

是的，经历了那次挨打之后，我现在的肉吃着更香了。

八卦别人容易不积德，但是八卦自己的挨打经历，我相信是对每一个正走在创业路上或即将走在创业路上的读者的一种积德。

当然，我会把积德行善这种好事儿留给自己，用一个专门的章节来得瑟挨打经历，攒人品这事咱不留给外人。

不过读者们可以放心，我把我最惨痛的一次“挨打”经历拿出来“显摆”，并不是告诉你西天取经之路不要走，而是希望大家在创业的路上见着妖魔鬼怪赶紧提防着点儿，别跟我那会儿似的，见着妖魔鬼怪变的白骨精不但不防着，还满世界找纸巾擦口水呢。

第 1 章 西天取经从少看贼吃肉多看贼挨打开始 第 5 节：拨开浮云方见一轮明月挂当空(1)

拨开浮云方见一轮明月挂当空话说后面我要用一个完整的篇幅来描述我西天取经路上最为惨痛的一次血泪史了，神话故事要没点儿

催人泪下的情节还真不够给力。

当然，如果我不先讲讲我吃肉的经历，上来就喷血泪史，估摸着这本书的出版社就该成了血泪史了，光说挨打不说吃肉谁还买啊。

挨打的事儿在后面。这里我要说，当你为创业做准备时，首先就是要做好挨打的准备，当你有足够心理承受能力承担可能因为被暴打而带来的一切后果时，你总会有拨开浮云见明月的那一天——肉，一定会有的。

若没有那次在时代美兆被打得头破血流的经验，我不会有现在的一切。

我还是先说说一轮明月挂当空的事儿吧。

如果没经历过时代美兆的悲欢离合，我不会发现其实我可以把写字当做自己的副业，这副业在我满足自己码字爱好的同时，还能为我带来不错的收入。当然，这种收入的不错和你们认为的“80后创业财富新贵”的那个价码比起来，有如浮云。

当然，比上不足比下有余。

作为一个自诩会说话、还算会码字、还算真诚的人，第一本书《像恋爱一样去工作》作为一本就业指导图书无论从销量还是读者反馈来看，我虽然不比韩寒、郭敬明两位以码字为生的同学，但也足够在那些只卖两万册就敢睁眼说瞎话号称卖了十万册的二三流作家面前用鼻孔鄙视他们了，何况，这只是我的副业。

如果按照 2009 年 7 月 16 日北京市统计局公布的北京职工月平均工资为 4037 元的数据测算，上一本书《像恋爱一样去工作》光首印数量乘以我的版税，再除以 2010 年的 12 个月，我就可以笑傲白领堪比金领了。

当然，统计局的数字总是不那么可靠，所以我淡定地以为我的副业也不过是能让我温饱而已，何况那是副业，能满足我码字的兴趣就足矣，我毕竟不靠写作赚钱糊口。但一本书的收入毕竟是衡量自己写作水平以及作品口碑的重要指标，所以我也承认我在淡定的同时，自己跟被窝里偷偷乐过好几次。

谢谢国家，谢谢父母，谢谢读者，谢谢这本书的出版商和上一本书的出版商与业绩，因为上一本书的成绩和这本书的出版商，你们让我拨开了在时代美兆挨打的那段儿浮云可算看见明月挂当空了。

谢谢国家，谢谢盗版书商，你们得以让读者在微博上告诉我，他

们从家门口推着三轮儿卖盗版书那里买到了我的《像恋爱一样去工作》，这是一种何等的荣耀！谁不知道销量好的才被盗版呢，卖得差的，盗版商都瞧不上，准赔钱。

虽然，这两本书一本与就业指导相关，一本讲创业励志；虽然，我觉得其实我也可以写写两性关系和小说的；虽然，出版商跟我说你这背景写写励志有人看，写两性关系谁看？你们殊不知哥多年以来，创业路上挨打连连，感情路上一帆风顺战果累累啊！

诚然，我说码字是副业，但若没有上次在时代美兆挨打的经验，我也难以在工作十余年以来终于有机会利用平时的业余时间安静地梳理自己并写成文字。

## 第 1 章 西天取经从少看贼吃肉多看贼挨打开始 第 6 节：拨开浮云方见一轮明月挂当空(2)

当然，我觉得这仅仅是副业，有机会可以拿出来得瑟得瑟，但不足以站住脚。若说一个“80 后创富新贵”改行当作家了，这话说出去不但丢人现眼授人以话柄，更让副业的出版商跟着一块儿倒霉。

所以，在副业码字儿的同时，一个曾经挨过一顿臭揍的我并没有被他们锤趴下，痛定思痛为的是更能有酒喝，有肉吃，气死他们！

喏，伴随着第一本书《像恋爱一样去工作》的出版，我跟时代美兆公司剪不断理还乱的关系终于得到了梳理，同时好消息不断传来：比如时代美兆在杭州的加盟商杭州逸城科技公司不但实现了盈利，而且开出分店无数；比如时代美兆在上海的加盟商大客户不断。如此种种，让我这个因为特殊原因而转型的时代美兆创始人“情何以堪”？自己养大的孩子在别人手里成长起来，我淡定地表示很开心。

喏，喏，伴随着第一本书《像恋爱一样去工作》的大卖和读者反馈，我远在澳大利亚的同班同学终于学成回国，我之所以未用“归国”这个词，是因为他已经是一个澳大利亚人了。在我被时代美兆的大股东“痛扁”一顿后，我最值得信任的同学华丽丽地回国并打算在国内开创一份与健康、医疗产业相关的事业，我被他隆重邀请成为一名合伙人，并且有机会把基于位置服务（locationbasedservice,LBS）技术与移动互联网应用深深地植入这么一个伟大而积德的产业。

喏，喏，喏！伴随着这本《在那西天取经的路上》的书稿交到出版商的手中，我与这位澳大利亚籍同学合伙的“健康与医疗”产业结合 LBS 与移动互联网应用相关的公司成立了，我们完成了前期的筹备与入资工作（说实话，见着自己的钱又成了公司的钱，我表示难以淡定）。正当我们几个合伙人在热火朝天地论证细节、组建团队、推进工作的时候，美丽又可爱的天使投资人又向我们抛来了橄榄枝。说

实话他们比我们有钱多了；说实话，他们让我们离有大肉吃的日子又近了许多；还是说实话，花别人的钱真不如花自己的钱踏实。

好了，拨开明月梢得瑟的话到此为止，毕竟写书作为副业我要高调。这年头没有高调的宣传，再好的书也怕巷子深，所以与我副业写书相关的事均以高调处理，这不仅仅是为了出版商考虑，更是我对自己码字功夫与真诚的一种自信。

生意不同，主业不同。每个创业者都是生意人，或者在生意中的人，不是艺人。当然这话在某些时候也不完全对，艺人本身也是一种生意，只不过这种特殊的生意必须高调。

我之所以利用这个章节可劲儿“得瑟”了一把，是怕读者们看完挨打纪实的章节后扛不住，不能往下读了，这不但毁了这本书，也毁了出版商。

只不过一上来就是明月，这辈子就容易浮云了；而一上来就全是浮云，我也怕你误以为明月只是传说。

只不过一上来就是吃肉，容易这辈子成了别人的盘中肉；而一上来就是挨打，哪个人还愿意做一个“偷心”的贼呢？

## 第 1 章 西天取经从少看贼吃肉多看贼挨打开始 第 7 节：“装孙子”是当大爷的必经路(1)

“装孙子”是当大爷的必经路所以说，看贼挨打，不是告诉你世界多么恐怖，而是先让同学们知道，西天取经的路是多么的险恶。肉就那么多，有你的，就没他的，物竞天择的原理告诉我们，除了阿香婆香辣酱，能吃到肉的都是挨打熬出来的。

其实，为了尽可能少挨打（不挨打是不可能的，在创业的路上你就别指望了，哪怕你爸是李刚），前面我已经用一堆口水话讲过一招了，也是本书中我给同学们的第一个大招：就是学会从每一个“失败”的案例中学习，别人每挨一次打，自己就多学一招防身，就算躲不开，也知道怎么打上两个来回。

下面是西天取经路上的第二招：装孙子！

不愿装孙子的首席代表非《西游记》里的孙悟空莫属。然而吴承恩爷爷是个厚道务实的老头儿，他同样告诉我们，有着铮铮傲骨的悟空，始终逃不出如来的手掌心儿，面对观音的紧箍咒，一样玩儿完。后来周星驰的《大话西游》更告诉我们，在絮絮叨叨的唐僧叔叔面前，连如来和观音姐姐都是浮云了。



可见，一物降一物，更何况刚刚要走上西天取经创业之路的同学们呢？2001 年，鄙人 18 岁，我的第二份工作带有一定小创业性质，与第一份工作的两位同事合伙成立了当时流行的公关公司（PR 公司），主攻自诩为熟悉的 IT 行业客户，特别以细分的办公软件与系统集成行业客户为主。由于鄙人自诩铮铮傲骨气节不能失，更由于鄙人年轻冲动自觉策划能力强、方案写得好、干活儿能吃苦、专业知识强，总而言之，多次作为乙方与客户（甲方）在进行策划与执行沟通的会上拍案而起，指着甲方主管市场与公共关系的副总裁鼻子大骂其官僚不懂装懂，并用自以为跟对方老板很熟悉的关系压着那位副总裁，结果这个大客户丢了，纵使我有理。这个事情的结果就是，我的公关公司没有赔钱，也没赚到什么大钱，却中途丢掉了一个当时在 Office 办公系统集成领域排在国内前三的大客户，你们懂的。

2003 年，第三份工作，鄙人就职于北京市科学技术委员会下属的软件产业促进中心，期间仗着自己因为工作努力所造就的领导们对我的喜爱，见天儿看不惯行政机关的这个那个，今儿跟财务急眼、明儿嫌同事配合慢了、后天由于自己管宣传工作把人家培训学校的推广预算拦腰砍了一半儿，你还别说，那个预算确实应该拦腰砍一半儿。当时我负责宣传与对外工作，表现出色，加上心高气傲，再加上领导们对一个不过 20 岁的“孩子”的疼爱，直到离职前也过得风平浪静，没感觉到什么不对（当时离职是因为联众游戏开出的薪水更给力）。

## 第 1 章 西天取经从少看贼吃肉多看贼挨打开始 第 8 节：“装孙子”是当大爷的必经路(2)

后来，当我运作时代美兆项目之时，其中涉及要在北京市科委立项的工作，这工作正是需要通过我原来供职的软件产业促进中心来完成。所以，当我们时代美兆的项目报上去后，市科委的一把手领导在考察项目后都予以肯定并同意立项，却迟迟不能走立项手续之时，我懂了，你们也懂了，当年被我得罪的那几个同事们差点没让我们的立项半途夭折，这个细节，我也后面细表。

2010 年年初，中国航天时代美兆公司，那个“80 后财富新贵”中属于我的时代美兆公司，在刚刚步入公司盈利的第一个年头，我在董事会上拍案而起大喊道：“你们这么拍脑门子是想这公司好还是玩儿完？你们有几个真的关心过项目的具体运作而不是摘花儿的时候才来？老子不开了！”之后转身离去，尴尬地留下了会场新上任不到半年的集团一把手大老板和无数副总裁、部长与董事会总裁，选择了一个“帅气”的必须离职，直到现在，我那大部分时代美兆的股份对于我来说，堪比浮云（当然，时代美兆的问题是个复杂的问题，这事儿我在自己挨打的章节里会有灰常详细的描述，你们慢慢会懂的）。

纵使有的时候尴尬，纵使有的时候你是对的，纵使有的时候你有一万个理由可以站起来骂娘然后帅气华丽地转身，但你曾经觉得“装

孙子”的他们，现在却职务一个比一个高，为什么？为什么很多以前打工时我觉得“装孙子”的同事，当他们在本职工作中混得越来越好的时候，反倒越来越不“装孙子”了？在我从时代美兆董事会吵完架“华丽丽”转身出来后的一个月，当我写着《像恋爱一样去工作》我第一本书的那一个月，我开始静静地思考这个问题。

后来，我做了一些尝试。

《像恋爱一样去工作》中，我从用恋爱观和方法论来阐述就业观与工作方法，我自诩文字说得过去，够真诚，内容够实用。

所以在即将发行那书之前，我和出版社在副标题“一个80后新贵的【成财】之道”这个问题上，始终难以达成共识。

本来我写那本书正是想褪下“神话”的光环，真诚地和读者分享经验与方法，可从出版社的角度我也很理解，若没有吸引人的标题，在数万册图书中你都没有欲望拿过来翻开，我怎么让你感受内容的实在、真诚、有用呢？好吧，按照我的人生标准和态度，我装了一次“孙子”，勉强承认了这个事实，并允许出版社在宣传中延续使用一些之前对“80后财富新贵”的说法。

后来，我非常自恋地偷偷用新浪微博、腾讯微博的搜索功能搜索

读者对《像恋爱一样去工作》这本书的态度和口碑，因为微博足够真实；我又非常自恋地跑到豆瓣网去偷偷搜索《像恋爱一样去工作》的打分情况和评价。

再后来，书卖了一段时间后，我看着那些读者们在微博的反馈和豆瓣上的读书评价，我听着身边最熟悉我的那些敢指着鼻子骂我的好哥们好姐们的反馈，我淡定了。

一位读者写的微博特别让我记忆犹新：在新华书店看到这本书，觉得《像恋爱一样工作》这名字有意思，加上听说过茅侃侃这么一人，遂当做励志书拿起来翻了一下，一看内容，还真说得过去，随即入手。推荐大家分享阅读。

是的，要是没有我认为“不妥”的那个副标题，要是我没有“装孙子”地答应出版社的这个条件，估计很多读者不会因为好奇或对励志书天生的好感拿起来看一眼内容，那么再好的内容也不过是浮云了。

人，有的时候要学会“认怂”，纵使有些事情并不尽如你意。在你没有掌握绝对资源的时候，必须学会在某些问题上“认怂”，那叫策略，不叫没气节。

第二招，若要做真大爷，必先“装孙子”！这本书若能让创业者首先认可这个观点，我就算积德了。

别跟哥似的，10 年不想“装孙子”，最后差点儿成了千年真孙子。

## 第 1 章 西天取经从少看贼吃肉多看贼挨打开始 第 9 节：贼挨打纪实(1)

贼挨打纪实自己的书，当然只有拿出自己挨打的事实来了，最能展现创业西天取经之路的坎坷。既然贼挨打是对贼吃肉的最好磨炼，那在我吃肉的现在，我自揭伤疤，在积德的同时对我自身犯过的错误也进行深入剖析，不但使这本《在那西天取经的路上》更加丰满，也使我给读者们支的每一个取经路上的招数都有理可依，有据可循。

从另一个角度说，在后面的章节里，我也会用上很多也许你们认识、也许你们不认识，但我肯定认识的好朋友或者说成功创业者曾经挨打的经历来支撑这本书，本着揭他人伤疤必先揭自己老底的原则，这一小节我就“赤身裸体”地呈现在各位面前了，请众位看官跟我一起感受“80 后财富新贵”最为惨痛的一次挨打纪实。

我与时代美兆的“神话故事” 2010 年是个有意思的年份，也是个分水岭，对于我个人来说，意义非凡。

《像恋爱一样去工作》最初的书稿，是 2010 年 4 月份完成后交给出版社的。那个时候，我的头衔是中国航天时代美兆公司的创始人、执行董事与首席架构师。

然而现在，我仅仅是时代美兆公司的创始人、股东，仅此而已。

2010 年 6 月底，我正式向董事会提交了辞呈。我辞去了董事会和首席架构师的职务，从此，几乎与业务无关。

依稀记得 2008 年我在天津大学的一次演讲，那时的 80 后概念余温尚存。每当我参加各种活动的时候，均被冠以“80 后”、“亿万富翁”、“青年才俊”、“成功青年创业者”等称号，除了 80 后与“才俊”这两定义我能很厚脸皮地接受外，其他均不是我喜欢的名称。在那次演讲中，我对同学们说：如果我个人在这个项目上失败了，我愿意多走一些院校，多和比我年轻的人交流，说说我是如何掉坑里的。

## 第 1 章 西天取经从少看贼吃肉多看贼挨打开始 第 10 节：贼挨打纪实(2)

在很多人的眼里，我似乎是在做着一份自己非常喜爱的工作，因为在外人眼里看来，无论时代美兆是真人激战游戏，抑或时代美兆是

真人实景数字引擎，还是什么线下游戏，总之，我都是以娱乐的心态在做着泛娱乐的事情，我的一个梦想变成了一个现实，我每天都在从事着自己梦寐以求的工作。

其实未必。

在很多人眼里，时代美兆公司是一个风险投资机构投资的企业，以及我那传说中三个亿投资的故事，而这个故事后来的演绎更像是我兜里揣了三个亿。那么，我就来一个一个地解释吧。如果我有三个亿，就是传说中的那个“80后亿万富翁混世魔娃茅侃侃同学”的话，可能目前我正在某个看守所或者监狱中服刑。原因很简单，假设有这“三个亿”的投资，假设“三个亿”变成了我的个人财富，那么，我肯定因为侵吞了大量国有资产，正在服刑，因为，时代美兆是一家国有控股的高科技企业。时代美兆公司70%的股份持有者是中国时代远望科技公司，我们的大股东，其实是中国航天科技集团的全资公司。

这么看来，首先可以让大家弄明白的是，“80后亿万富翁”更像是一个神话故事，一种激励青年人奋进的梦想。如果现在要我选，我更喜欢“80后创富新贵”这个词，至少没有“亿万”会让我舒服许多。

然而到现在看来，直到我离开，时代美兆公司也没有任何过亿的

投资，2005～2010年间，我们可用到的资金总额有几千万。过亿，那是我也想有的。

事实是这样的。在2006年一次中央电视台某栏目对我的采访中，被问及时代美兆投资额多大的时候，我所答非所问地说了一句：要是给我三个亿，这个项目一定是我们团队所设计的那样，产品会如我们所想。

我相信，并不是编导的问题，也未必是说我拿到了三个亿投资才会有人看这个节目，也许仅仅是我的一句所答非所问，就变成了时代美兆项目获得了三个亿的投资。

在中国，大量的揣测和意淫充斥着互联网，特别是当一种现象被媒体包装出来以后。因此，事情还是变成了时代美兆项目拥有三个亿的投资，抑或哥们本人就是那神奇的三个亿亿万富翁。自然而然，父母有钱有权、小太子党之类乱七八糟的揣测就出来了，加上本人爱玩儿的性格和偶尔真情流露一下，一个玩世不恭的形象就被意淫出来了。然而，这一切仅仅是不明真相的猜测，现在我想，已经解释清楚了。

还有人说，茅侃侃用了三个亿，就仅仅在北京的某个场地做了一个真人激战游戏，大家都知道，一个普通的真人激战游戏娱乐场所的



投资撑死了不过 50 万元，一个大忽悠忽悠了大家的概念形成了。

虽然后面的章节中我介绍了什么是时代美兆，但那个段落写作之时，我还未离开时代美兆公司，因此有些东西不便表述。然而本书出版之时我已经不再为时代美兆公司效力，那么我想有些内容还是可以表述的。

## 第 1 章 西天取经从少看贼吃肉多看贼挨打开始 第 11 节：“神话”故事的还原

“神话”故事的还原事实是这样的。

时代美兆公司的成立之初，不是像媒体所说的那样，我仅仅用几个小时忽悠了一个国企老板三个亿。这是传说，但我不是哥。

时代美兆项目的产生，其实源于国有企业改制。进入 21 世纪之后，航天系统开始大力发展民品产业，很多机构也开始了重组和股份制改造，当然航天系统是一个复杂而庞大的原军工系统，细节我就不说了。总而言之，在改革大潮的形势下，北京爱航工业公司逐渐变成了一个空壳。

所以，我在时代美兆公司的大老板，也就是当时已经是时代远望

公司常务副总裁的林琪（也是当年爱航工业公司的缔造者、管理者，他经营的项目至今依然具有非常强劲的盈利能力），开始琢磨如何选择新的项目装入北京爱航工业公司，使这个几乎变成了空壳的公司以及当时的一班管理人马，能够找到更好的出路。

我不否认，林总是看着我长大的，算是我一位非常好的长辈。但我们并不像大家想的那样，有任何的亲戚关系，哪怕是隔了十万八千里的远亲。我在北京市科委软件中心工作期间，就经常和林总有沟通。林总是一个非常有前瞻精神的领导，这与他的年龄其实不符。

我在市科委工作期间，参与了位于北京市石景山区的北京数字娱乐产业基地项目立项。那个时候，正是数字娱乐、动漫、游戏概念火爆的年月，因此我基于在科委工作时的经验和对政策的把握，向林总提出是否可以从数字娱乐产业类的项目入手。

毕竟我还多少有点儿市场和政策敏感度，在那个时候，但凡是和数字娱乐沾边的项目，只要能够纳入北京数字娱乐产业基地项目，都能够获得非常好的政策环境支持以及大量的资源。

也就是在那个环境下，2005 年的某一天，我和林总长谈后，时代美兆的概念朦朦胧胧地出现了。这就是传说中我与国企大老板聊了几个小时就拿到“三个亿”投资的原版还原。

可惜这次合作就像一场恋爱，轰轰烈烈地开始，高潮来得很早，就算出现过问题，彼此也试图修复、努力。然而，突然的变故使努力变成了单方面，纵使真心相对，也敌不过分手的结局，也许，分手才是最好的结果，否则只落得痛不欲生。

幸好我现在的事业让我能够继续有肉吃，更何况我的副业码字也让我找到了忙碌主业以外的快乐。

谢谢曾经让我“悲催挨打”的你们，现在我唯有努力，好好在新的创业路上继续“吃肉”，来回馈曾经“悲催”的现实。

如果你想看更详尽的贼挨打纪实，在后面看吧，咱不能一开始就把包袱抖完，你懂的。

## 第 1 章 西天取经从少看贼吃肉多看贼挨打开始 第 12 节：当梦想照进现实(1)

当梦想照进现实创业者往往最不能接受的，就是当梦想照进现实后略带残酷的事实。就如同当时代美兆出现一些悲催事实的时候我一时也难以淡定地接受一样。

然而,每个创业者也都必须知道,梦想照进现实后一定是残酷的,甚至略带悲催的。这是我们不得不面对的现实,不得不去处理的事实。

你若没有勇气接受,那就提前合上本书,提前离开西天取经之路,回家老婆孩子热炕头吧。不过话说回来,这点勇气都没有,你养得起老婆孩子吗?炕头还热得起来吗?从那部老徐的电影开始徐静蕾有一部电影,能看下去的不多,和本章节的名字一样,叫做《梦想照进现实》。

感谢国家,感谢神马都知道的百度,特别是那个知道太多的百度百科,我找到了影片官方对《梦想照进现实》的剧情介绍,现复制粘贴至此,当做引用(原文出处<http://baike.baidu.com/view/292099.htm>):这是一个电视剧剧组拍摄阶段的平常夜,剧中主角一女演员突然发短信给导演,说有事想和他当面谈,她决定罢演了。女演员的理由是,她实在演不动了。导演一度试图说好话挽留,安慰女演员说这本子压根儿就是为她量身定做,没必要跟自己较这个劲。但女演员宁可违约,也不愿意继续。导演看这架势,明白人是留不住了,只得作罢。他嘲弄说自己当初就不该接这电视剧,女演员的突然退出反倒让他觉得如释重负,终于可以给自己找个理由开脱了。女演员的讥讽让导演暴跳如雷,两人争执不下,他怪她歪曲事实,她让他面对现实.....话题最终又绕到了剧本:导演坚持自己的剧情不能有大的改动,女演员则强调要重现生活原

状，把那些导演想说而她不该说的台词通通砍掉。女演员的话严重伤害了导演的自尊心，他没有想到自己在大家心目中的形象居然如此不堪，顿时没了底气。女演员一针见血地指出那个角色不仅露骨地表现出对别人的仇视，而且自我感觉过于良好。此时的导演似乎从片中的“他”身上看到了自己的影子，而且不止是猥琐男，还有那个隐藏在女演员同事她爸身后的病人，那个伪装成她密友的假好人，她的第一个、第二个、第三个男朋友.....导演悲哀地发现自己竟丝毫没有察觉电影从何时起变成了现在模样。他决心要让所有这些丑恶的面孔都从剧本里彻底消失，按下 delete 键.....删除完毕，他突然意识到，只剩下了女演员一个角色。此时再面对女演员的反问：“这不就是现实么？你原来的梦想是什么？”导演豁然开朗。

我曾推荐过 10 个人看过这部电影 虽然其中有 6 个跟我说枯燥、无味、看不下去，但还是有 4 个人跟我说看完了，很有共鸣。

## 第 1 章 西天取经从少看贼吃肉多看贼挨打开始 第 13 节：当梦想照进现实(2)

四位中的前两位是在创业的路上脚踏实地的前行者，纵使“贼挨打”，他们也觉得没什么，始终在自己梦想的道路上坚持着。他们的公司已经完成了第二轮融资，按照现在店面的扩张速度，估计 2011 年年底他们就能做到地面店的行业第二名，2012 年就能全面扭亏为

[盈。这家公司叫做乐宠控股 \( LeepetHolding \), 投资方是联想投资、清科创投与置信投资。我的一位朋友叫李元, 是公司的创始人兼首席执行官; 另一位叫闫磊, 是这家公司主管市场营销的高级副总裁, 同时也是这家宠物与用品连锁机构的合伙人。乐宠控股在全国不但有不少直营和加盟店, 在北京还有一家亚洲最大的单体宠物与用品连锁店。](#)

[当然, 这俩哥们那“贼挨打”的经历也是惊天地泣鬼神的, 这里暂且不表, 留做后面几个章节有针对性的分享。](#)

[四位中的后两位, 一位叫做李想, 另一位叫做戴志康。叫李想那位, 就是拥有汽车之家、IT168、Che168 与泡泡网的那位“80 后创业新贵”, 现在是澳信传媒的高级副总裁、汽车之家首席执行官。那位叫戴志康的, 我也不多说了, 就是康盛创想 \( 拥有 Discuz/Ucenter/Uchome \) 的大老板, 也是被腾讯以 6000 万美元高价收购的“80 后创业新贵”, 腾讯旗下康盛创想的首席执行官戴志康同学。](#)

[这四位均是我挚友, 均是在“创业圈”有所成就的人物, 其实我想说我是第五位来着, 但怕你们扔砖头。](#)

[哦, 对了, 剩下那 6 位没看下去的依然还在打工呢, 当然也有打](#)

得不咋地的，也有打得还不错的，但还没有一位开始“西天取经”的。

我想说，从徐静蕾的《梦想照进现实》开始“西天取经”之路很重要，因为老徐姐姐用一种近乎“变态”与“索然无味”的表达方式描述了“西天取经”之路你必将面临的一个随时都会存在的问题，想象与实际发生事物之间的差距。

要么在残酷的现实中迷失了梦想，要么在自己的梦中否定了现实的存在。

第 1 章 西天取经从少看贼吃肉多看贼挨打开始 第 14 节：你要接受这个世界悲催的那一面(1)

你要接受这个世界悲催的那一面所以，当你开始创业前，或者准备创业时，当你知道了第一招“先从失败案例”学起，也学会了第二招“装孙子”，那么第三招就是认真看一遍《梦想照进现实》，逼着自己看完，如果你还要创业，那好，我们就开始学着接受这个偶尔悲催、偶尔令人无奈的世界吧。

所谓悲催，就是世界上那些看起来很美的事物，实际在你身边发生的时候，却成了另一个模样。

比如风险投资或类风险投资的金融机构,诸如投行神马的就是这样。风险投资机构为了寻找好项目,见天儿在各大媒体见缝插针地鼓吹“创业”激情,见天儿一个个拿到数百万乃至数千万美元投资的神话故事(尤其以互联网行业见长)层出不穷,这一切,不过是浮云。

其实令大多数投资者悲催的事情是,你真的不能指望这些金融机构为你雪中送炭,它们只干锦上添花的事。如果真的有一天突然出现了雪中送炭的投资机构,你要相信,那一定是你的错觉,不过是这个投资机构的评价标准、或者对你的价值判断与其他金融投资机构不同而已,其实在他们的内心并不是要“雷锋般”地帮助你,不过是因为从你身上看到了他们获取投资利润的价值。

这不是什么人品问题,我说他悲催是因为看起来很美,但投资机构以“获利”为根本是无可厚非的,这就是市场经济和经济学当中的重要特征。

太多创业者把风险投资当做神一般的供着,总以为在自己梦想的道路上会有一个如来或者观音姐姐般的投资机构会雪中送炭。其实不然,这个世界上能做到跟如来或者观音的投资人,除了你的家人(特别是父母),基本上不复存在。所以大部分的创业资金,除了自己的积蓄,往往第一个天使投资都来自于家人的支持。



所以,这是创业者在面对悲催世界的时候,要接受的第一个观点。  
任何不以获利为目的的风险投资机构一定是傻子或者骗子,否则就不是合格的风险投资。从另一个角度说,在掂量掂量自己几斤几两后,如果你发现自己的一切仅仅处在概念阶段就有一群“投资人”围着你,那么请放弃吧,那不过是来骗吃骗喝骗项目,拿你做中间杠杆骗别人钱的“伪投行”。

必须来个西天取经中的故事了。

上面我提到的乐宠控股 ( LeepetHolding ), 在 2009 年中旬至 2009 年年底的时候, 虽然李元不说, 但我看得出来他对第二轮融资的着急程度。事实上当时他们的公司面临着现金流危机的巨大压力。那时, 第一轮联想投资、清科创投对乐宠控股进行的融资已经花得差不多了。

有的人会说, 是不是他们的经营方向出现了问题, 瞎烧钱呢? 其实不然。

宠物与用品连锁行业的特征决定了他们需要在相对长的一段时间内, 不断地开店、开店、开店, 占领有消费能力的主要社区和商场, 并形成品牌, 否则当时宠物行业的国内第一品牌“酷迪”以及散落在各大社区里独立经营的个体户店对他们构成的威胁太大。

店的数量不够，直接影响到销售规模，销售规模则影响到他们的进货成本，诸如此类，总之问题很多，这个后面再表。

当时经济危机的影响仍在，众多风险投资的投资热点又并非集中在“宠物+用品”连锁领域，因此我清晰地记得李元同志表面淡定，其实天天内心纠结到了一定程度。加之当时的投资人对他们有一个其实不太符合那个行业特征的经营概念（毕竟每个投资人的策略不同，无可厚非，无非你说服我、我说服你的问题），就是要求尽可能地开一家直营店，盈利一家直营店，这意味着如果以一个一个店开业的模式滚动发展，可能李元的孙子都成年了，店铺总量还没有现在“酷迪”的规模大。这很容易形成一种经营成本和扩张规模的恶性循环。

第 1 章 西天取经从少看贼吃肉多看贼挨打开始 第 15 节：你要接受这个世界悲催的那一面(2)

这个时候，我记得李元和闫磊见过的机构投资人已经不下 50 家了，大家纷纷以各种理由表示看好，但也会纷纷以各种理由表示不是进入的时机。

你懂的，其实是一个很不错的项目，他们任何一个单体店基本上都在盈利，但他们遇到了尴尬的问题：流动资金不足（这对压货品和

公司日常经营影响很大),更别提有多余的钱来扩张、扩大经营规模同时压低经营(特别是渠道)成本了。

最尴尬的时候,李元同学一边自掏腰包垫付公司的日常运营成本(幸好哥们还有点家底),另一方面用自己剩余的钱,抽出业余时间苦心钻研炒股,居然练就了一身短线操作的本领(话说把人逼急了什么都能练出来),然后用股票市场短线操作的钱来贴补公司的经营。总而言之,那个时候表面上李元、闫磊什么的朋友都一切平静,可多次聊天我都能感受到他们内心的悲催。

当然,悲催总是一时的,这虽然不是神话故事,但他们总算熬到了拨开浮云见明月,神奇地以我认为现在写出来一定是神话故事的情节完成了轮融资,而我,还是谱写这神话故事的中间人。

我一个很好的姐姐,离开了一家很不错的公关公司,开始进入投资领域,进入了一家投行,突然有一天她给我打电话问我:“哎哎哎,你身边有什么好朋友的公司,项目你觉得不错但希望融资的吗?”朋友之间经常会互相传递这种讯息,但成不成往往我们也不知道,买卖有的时候看的是缘分。

我立刻想到了李元、闫磊的乐宠。于是乎在一个月黑风高的晚上,正好我和一群朋友在北京工体某夜店那伸手不见五指的包厢中有一

场聚会，电话邀约了李元同学、闫磊同学和那个秦姐姐。

那就是一个推杯换盏的夜晚，那就是一个充斥着麦霸的夜晚，当然，也是期间充斥着你好我好大家好换名片的夜晚。

他们认识了。一如往常的这种大家轮流组织的聚会，每一周的周末是为大家认识新朋友、交换好资源的机会。

就在秦姐姐和李元他们见面的那次聚会之后一个月，我突然接到李元的电话。电话里，他一贯淡定地告诉我：侃侃！二轮融资签了！谢谢你啊！

当时我确实一愣，惊呼一声：我没给你烧高香啊，神马情况？“难道你忘了？你介绍的秦姐姐啊！”我难以淡定了。

“什么？！秦姐姐给你搞定了啊？”当然，细节在后面的有关章节里我再细表。

我想说，这个世界，是有点儿悲催，悲催到踏破铁鞋无觅处，回头却令人难以淡定地发现风险投资就在夜店包厢处。呵呵。

一旦你接受了这个世界悲催的那一面，你会发现，当梦想照进现

实，虽然有点无奈，但只有周而复始的无奈，才会让坚持着的我们在希望出现时，懂得珍惜，收获那惊喜的快乐！

当你快无法接受悲催的时候，记住这个故事，只要平时够淡定，只要认真做努力，黎明前的黑暗过后总有你人品爆发的那一刻。有个前提，你得有人品。

## 第 1 章 西天取经从少看贼吃肉多看贼挨打开始 第 16 节：忘记那些所谓的砖家们(1)

忘记那些所谓的砖家们这里的砖家非专家。

前者是“伪”后者，可我们却经常在媒体上听到他们在得瑟。前者靠装后者在媒体得瑟谋生，后者靠思考、研究、分析拿出可靠结论为人民的幸福和社会的发展提供依据与动力。

要去西天取经的我们，一定要学会去伪存真，让妖魔鬼怪们揭下正义的伪装，不要被他们貌似善良、可靠的言论给欺骗，最终落得自己蛋疼！

砖家们，有几个特征，以我的例子来帮助你们鉴别，顺便告诉你们这类人的害处。

首先，这帮人有一个共同特征：频繁出没于各大媒体，无论何时你打开电视机，总能看见他们。当然砖家也分三六九等，牛的出没在主流媒体，没混出来的混迹于深夜时段。夸夸其谈各种趋势，做着各种半仙儿似的预测，搞不好还夜观星象假模假式地指着星盘说说你的走势。这类砖家一概不要信，人家只是出来混口饭吃赚点辛苦钱，这样好出书再继续赚钱，然后如此往复循环。每个人都要养家糊口的，但他们的话你不能信，要是专家天天的工作是上媒体喷口水，你信他真能安心做研究么？所以，一概此类砖家，靠不住，权当娱乐节目看过。

其次，砖家们只有过各种著作，没有过工作，或者说曾经有一份“辉煌”到你都无法考量的工作。这类砖家经常出现在咔咔就是发的网站广告和各大机场书店的电视机屏幕中，满嘴喷着口水，激情洋溢地给你讲着近乎于传销模式的营销方法，他们普遍戴着眼镜，普遍装着斯文，可一张嘴舌头都捋不直；他们普遍穿着西装，普遍穿着皮鞋，可一讲到兴高采烈却又手舞足蹈还缺乏协调性；他们普遍讲着别的成功案例，曾经的惠普如何如何，现今的 IBM 怎样怎样，却说不出自己之前的事业如何。总而言之，能一时挑动你的荷尔蒙，甚至购买、参与的热情，但这时候你要冷静，记得这是砖家。一个自己都没有过说得出口、拿得出手成功经历的人，却见天儿给你唾沫星子横飞地讲着别人的故事，你信？最后，他们的预测永远是准的。当然，你会经

常发现不准，但他们会告诉你那是不可抗力造成的。他们跟你说的让你激情荡漾的话，你冷静下来想想，我嘞个去，怎么除了诗朗诵就没点儿干货了？他们永远鼓励你往前冲，但从未告诉你陷阱在哪儿，怎么绕着走；他们永远让你相信自己，你一定行的，废话，老子自己都不信还能干吗？他们.....总而言之，他们永远在讲着励志故事，却永远不告诉你具体方法。

## 第 1 章 西天取经从少看贼吃肉多看贼挨打开始 第 17 节：忘记那些所谓的砖家们(2)

喏，这就是砖家们的特征，以后，在西天取经的路上，见这种人不是人的妖或者说妖不是妖的人，咱都绕着点儿走，跟他相视一笑然后风度翩翩地掏出五毛钱扔于其眼前，说声谢谢，挥一挥手，说的什么你都别带走。

曾经有专家说大盘 5000 点的时候你们要冷静了，提出各种理性的分析，我没听；曾经我有一笔闲钱，我一个私人银行的朋友跟我说，不如买一些他们的专业理财产品吧，收益率没有 2008 年经济危机前的股票收益率高，但也较比存在银行的定期存款强多了，我也没听。那帮砖家孙子说，怕神马？7000 点、10000 点都有可能，唾沫星子喷我一脸都能糊面膜了，我却听了。咱不懂啊，一看边儿上大伙儿群情激昂的，得嘞，我也炒炒股吧。我的血泪史（这事儿我妈到现在还

见天儿骂我)就开始了,自打我 5000 点出头进去后,由于工作忙,我有一段时间没顾得上看大盘神马的,好吧,自打你们都逃出来以后,我一直深套到现在。负责任的话,一辆华丽丽的大奔,唯有四个轮子犹在,你们懂的。

曾经,有砖家说一夜致富,结果,见天儿电视机都是大学生如何掉传销陷阱成功逃脱的新闻,偶尔还传来某地警方成功打掉一个传销团伙并解救无数大学生的喜讯。最“可爱”的是北京数年前的知名品牌“掉渣儿烧饼”,一万元加盟几天致富,当年北京大街上的掉渣儿烧饼比超市都多,结果怎么着?全浮云啦。神马道理?一个做烧饼的改做传销了,一群想做烧饼的被套牢了。

还是曾经,2006 年某一天,我的好友李想拉我去北京东三环某酒店参加一个课程的讲座。我记得我跟高燃和戴志康都去了。这是某种所谓企业老板的培训课程,如果有一天你做了老板或者有了自己的公司,你的助理和行政办公室也会见天儿收到这种邀请你参加各种“免费”也好,“收费”也罢的企业管理培训课程。

我们去了,而且去之前我深信李想听过一两次这课程了,因为去的路上他一再跟我们说这个课程多么的好。等我们到了,会场很华丽,貌似除了我们四个“80 后”,剩下的全是三四十岁的大哥大姐。礼仪小姐把我们引导到位置坐下,不过一会儿,台上一个操着广东腔的大



哥开始激情洋溢地讲起了成功学。此人，完全符合我对砖家的描述：笔挺的西服、无法自我控制缺乏协调性的肥胖身体、可以直接飞到第三排的唾沫星子以及不需要扩音器就够 Hi-Fi 级别的大嗓门。

说实话，可能由于打小上课不爱听讲，对一切这种授课模式都很难接受的我，自然更受不了台上这位，坐了不到几分钟我便郁闷地出门抽烟，心里还嘀咕着还不如让这孙子下来我上去讲单口相声。但李想从头听到尾。

出门后我们吃饭，我问李想：你不觉得他跟一搞传销的似的么？后来我知道，原来老李也是因为一时冲动被这帮人给忽悠了一把，交了昂贵的两万多的学费，而我们一同去的那一期，当时老李是想让我也试听一下一起上的。

再后来，这个专门传授营销、成功学的公司，被广东省有关机构查办了。

再再后来，可爱的老李，比我理性超过百倍的老李，再也没被这类课程忽悠过。

再再再后来，我八卦地为了自己写书这个副业将这段儿故事写进了这个段落，为的是告诉读者，忘记那些所谓的砖家们吧，一个比我

理性数百倍的人也曾被感性的忽悠过，你说他们得多坏。

西天取经之路，咱信的是真如来真观音，你啥时候见过真观音真如来没事儿天天出现在电视剧和电影里？真的，永远只在关键时刻给力！

如果你还没记住，怕自己被砖家忽悠，在西天取经的路上误入歧途越陷越深，买张盘，连看百遍赵本山老师的《卖拐》及其系列作品，自然得道！

## 第 1 章 西天取经从少看贼吃肉多看贼挨打开始 第 18 节：撑死胆儿大的饿死胆儿小的(1)

撑死胆儿大的饿死胆儿小的用这标题我也很纠结，但确实现实版的西天取经路上，无论撑死的还是饿死的，最后全挂了。

中国人做事往往讲求一个度，这个度用现在很流行的说法叫做和谐。翻译成更容易理解的话就是：刚刚好。

但在创业这事儿的西天取经路上，却往往和神话故事版的《西游记》有所差别。神话故事版的《西游记》，更强调了一种追求大爱的信仰。而在创业这条西天取经的路上，纵使创业精神本身也是一种信

仰，这条路看起来却更像追求名利和金钱。

我说过，当梦想照进现实，你会发现这个世界悲催的那一面。

当现实利益和精神追求相冲突的时候，如来跟观音姐姐、唐僧哥哥选择了精神追求，成就了他们的大我；而我们，就像悟空、八戒和沙和尚一样，往往选择了现实利益。

在现实利益的争斗中，人的欲望就会彻底地膨胀，就会存在对抗，存在对既有利益的瓜分。根据爱因斯坦的相对论，一旦一座金山被发现，纵使是一个人来开采还是 10 个人来，它的总量就是那么多。

所以你懂的，在任何战争中，有两类人最突出。一类是不要命的，成为了战争中的中坚力量，无论对战的哪一方。另一类人是怕死的，要么成了走狗，要么就那么终老一生，还很可能死于与自己无关的战争非命。

商业就是一场战争，而创业就是一次商业上的西天取经之路，所以，世俗的我们，免不了逃避，免不了迷失。

前怕狼后怕虎的创业，无法做到背水一战的创业（请不要理解为孤注一掷的），留一半后路给自己留一半精力去实现梦想的创业（我

没说丝毫不留退路的), 原地踏步坐等天上掉投资自己不见兔子不撒鹰的创业, 统统饿死了。

## 第 1 章 西天取经从少看贼吃肉多看贼挨打开始 第 19 节：撑死胆儿大的饿死胆儿小的(2)

一路向前不看前后左右的创业, 背水一战甚至孤注一掷的创业, 完全不留退路去实现自己梦想的创业, 别管黑猫白猫能抓着老鼠就是好猫, 管他三七二十一干起来再说的创业, 但凡这人脑子不傻、但凡这人有点儿所在行业的资源, 但凡这人再有点运气, 统统都牛了。

可问题来了。

不用说, 见天儿做白日梦的全饿死了, 胆儿小的也饿死了, 因为金矿都让别人挖走了。

而纵观改革开放以来的“商业历史长河”, 那些统统牛过的, 居然有不少撑死了, 当然, 有一些虽然曾经撑死过, 但由于修行圆满, 也有原地复活的.....所谓修行圆满原地复活的, 请参看史玉柱大叔, 当年巨人大厦顷刻“坍塌”, 原地复活后, 今日巨人网络神采奕奕。

所谓撑死的那些胆儿肥的, 请参看德隆、科隆、铁本.....这些血

淋淋的撑死胆儿肥的真实故事。

之所以在这一章节写了这些看似假大空的话 ,是因为在我身边的创业者 ( 朋友 ) 中 ,我和李想、戴志康、高燃、李元等等这样的好朋友 ,尚在修行的路上 ,既没撑着、也没饿死 ,属于刚刚吃得饱 ,接近吃得好的那段路 ,但这两类极端情况 ,却一直在警醒着我们。

当创业的梦想因为我们打开了那扇窗而照进了现实 ,我们透过那缕阳光的照射才看见了周围空气中的颗粒与尘埃。我们走在西天取经的路上 ,自然少不了困难与诱惑 ,有一部分人像沙和尚一样转身走开 ,有一部分人像猪八戒一样的恨不得财色尽收 ,可最后修行得道的 ,却是唐僧。我们都是世俗凡人 ,在创业的路上生怕一个闪失自己的前途就挂掉了 ,可能因为停滞不前毁了自己 ,有的时候又见到利益不顾一切地追求 ,最终贪婪致死 ,这都是人的本性 ,这都是未能修行得道。

创业精神的根本是奋斗、实现梦想、成就大我和创造更多社会价值的过程。中国的和谐之道就是掌握一个度 ,度过了 ,撑死 ,没力度 ,饿死。如何能让自己活得好 ,在饿不死的前提下 ,又能帮助追随你的人过得更好 ,我想这就是每一个要走上创业取经之路的人们 ,最值得思考的问题吧 !

对了 ,补充一条 ,关于撑死胆儿大的 ,我推荐一部经久不衰的系

列作品：吴晓波老师的《大败局》系列。这是每一个创业者走上取经之路之前，都应该认真拜读、思考、从中获得养分的好作品！

## 第 1 章 西天取经从少看贼吃肉多看贼挨打开始 第 20 节：成功是一次意外的怀孕(1)

成功是一次意外的怀孕失败是成功之母，这句话可能打小我们就知道，爷爷奶奶爸爸妈妈叔叔阿姨老师领导神马的，包括创业的导师们，无一例外，不断地、重复地跟我们说：孩子，别放弃，失败是成功之母。

每一次跌倒了，摔疼了，起来揉一揉，继续往前走，还要防着不要被上次绊着我的那块石头再次撞倒，又生怕掉入新的陷阱，就这么跌跌撞撞深深浅浅地一路走来。

写《像恋爱一样去工作》的时候，我只是系统地总结了自己一路走来的工作方法问题，其中涉及就业层面的方法较多，更多是通过恋爱技巧来讲述如何更好地掌握并实施打工中需要用到的技巧。

写这本《在那西天取经的路上》的时候，我更多地将自己创业四五年来的经历加以梳理，同时在我脑海中翻腾的影像不仅仅有我自己的纵深线，还有这 5 年来一同聊天、一同喝酒、一同分享悲喜的那些

同在西天取经路上的兄弟姐妹们。

对于我们来说，失败是成功之母，早已深有感悟，例子层出不穷，自己也摔得伤痕累累。但我发现身边依然走在取经路上的兄弟姐妹们有一个共同特质，就是：越走路越宽，越走身板儿越壮！

坐在我大爱的马桶上，总是能引起我静静地思考，香烟夹在手，回忆历历目。

是啊，什么使我们这群人越走路越宽，越走身越壮呢？.....突然，坐在马桶上思考的我菊花一紧灵光一闪，果断地起身坐在电脑前记录下了下面这句话，也是我们本节要分享的主题：失败是成功他妈，可却很少有人注意，从头再来是成功他爸啊！

从头再来是成功他爸失败是成功之母我们就不说了，实际上从“神马都是浮云”这个章节一直到“当梦想照进现实”这个章节，我一直都在灌输“失败是成功之母”这个概念。从这段儿开始，我要讲讲成功他爸的故事。

先从自己开始说吧，完了再八卦我那些朋友们。

话说，打我步入职场这 10 年来，在创业这条取经路上，我是不

止一次见过成功他爸了。所谓的成功他妈，我们暂且在这里定义为我  
从某一段创业项目中离开，我并不是说这个项目已经挂掉了，做人还  
是要积口德的。

依稀记得那的确是 2002 年的第一场雪，较比 2001 年来得早还  
是晚已经不是那么清晰了。我跟第一份工作中认识的两位伙伴共同成  
立的一家叫做“北京联成互动企业顾问管理有限公司”的公共关系公  
司在我的人生旅程中画上了句号。然而那家公司并没画上句号。

原因并不是大多数人认为的公司资金周转不灵倒闭了，更不是因  
为什么合伙人的分崩离析，只是因为当时一次配合客户的采访，我结  
识了时任市科委软件中心的一位主任。

当年的哥绝对是意气风发的一年轻阳光小伙儿啊，活蹦乱跳的，  
而且一旦人家提问，能回答一句的我一定中间辅以大量逗号，尽可能  
地说全面。假设当年人家问我爸爸叫什么，我一定不但告诉姓名，神  
马年龄、神马生日、神马星座甚至神马我爸爸是户主我都一口气告诉  
人家。可能也就是因为这个原因，加之当时我确实对公共关系这个领  
域充满了热情，再加上一点点聪明和对长辈的尊重，姜主任居然对我  
抛出了橄榄枝，问我愿不愿意到市科委的软件产业促进中心下面试一  
试，好好锻炼一下，说不定将来会有更大的成长空间。



## 第 1 章 西天取经从少看贼吃肉多看贼挨打开始 第 21 节：成功是一次意外的怀孕(2)

我年轻，我傻，但没傻到不知道思考。谁不知道当年在北京的软件产业红红火火，市科委软件产业促进中心是何等牛的地位，何况主任提出为了产业发展的有力推广，中心已经列入计划成立一个对外宣传和公共关系相结合的部门，而我，则是这个部门的第一个员工。（不瞒各位，当我离开的时候，这部门也只有我一个员工，嘿嘿）。

喏，这就是我第一次见到成功他爸。这一次从头再来，并不是传统意义上的所谓彻底离开后的重新开始，而是一个更高的平台机会摆在你面前。当这个机遇出现的时候，我相信没有人会拒绝。所以，19 岁的我，果断地离开了“联成互动”，选择从头再来。

那么对于我第二次，可能也是我真正地见到成功他爸（11 年工作路走来，期间见到他爸次数很多，但可能与传统意义上从自己一手创建的企业离开后再来有所不同），就是现在这次我从行政意义上离开时代美兆，开始了新的“健康管理”行业，也就是前面提到的，我与我的合伙人致力于将 LBS+移动互联网应用与“健康管理和医疗管理”行业相结合；当然，也开辟了一个新的副业，写书码字。

来，给你们扒一个好哥们李想同学见到成功他爸的故事，而且这

次见过成功他爸后，他阶段性地见到了传统意义上的成功本人，虽然现在的成功，还未成年。

据李想说，依稀记得那是 2006 年的第一场雪，可能比 2005 年的那场也来得稍微晚了一些。那个时候，被“80 后创业新贵”这个主题放大的“泡泡网”是一个基于 IT 行业的垂直门户类网站。虽然回顾过往，特别是“泡泡网”的前身“显卡之家”的那段青葱岁月，当年和李想同学一并出来混这个圈子的同类型网站，大多不在或 2006 年都在转型，没转好的就那么半死不活地挂着，用我前面的话说，大部分见成功他爸妈去了。然而，在年轻人中被视为偶像级的“泡泡网”，说实话让李想也表示鸭梨很大。在泡泡网的前面，还有一个中关村在线，还有一个太平洋电脑网。和泡泡网不同，太平洋电脑网资本雄厚，还有太平洋电脑城（位于中关村）作为强大的背景支撑；中关村在线更不用说了，有 Cnet 强大的后台与资本支持。

当年的中关村在线和太平洋电脑网，正在为到底谁才是 IT 垂直门户老大这个问题你追我赶，时不时还一扭头儿给一直排在老三位置的泡泡网两下。从这个角度看，你们应该知道李想同学当年鸭梨多大了。

按照李想同学的考虑，到了要转型的时候了。纵使 2006 年年初的第一场雪带来了“80 后创业新贵”的传说，并由此为泡泡网的推

广和二次新生带来了巨大的帮助，但在另外两家资本力量的面前，还是显得有点那么悲催。

怎么办.....怎么办？？？冥冥之中，成功他爸的声音从远处飘来.....这么办.....这么办!!!

是的，汽车之家概念，已经在李想心中孕育有一段时间了，架构、内容、部分人员储备已经早就有所准备，何况汽车这个行业一直是李想除了 IT 以外最大的兴趣所在，对一个行业的热爱所给他带来的交叉行业敏感度让他隐隐觉得 2007 年将是汽车行业垂直门户类网站开始爆发的一年.....因此，在 2006 年，在面对泡泡网基本成为千年老三的这个无情的现实面前，在对汽车行业的热爱的驱使下，在运营泡泡网多年积攒下了的针对垂直门户领域的丰富经验后，成功他爸淡定地在冥冥之中告诉李想：让汽车之家上线吧！

第 1 章 西天取经从少看贼吃肉多看贼挨打开始 第 22 节：成功是一次意外 (1)

成功是一次意外感谢国家，感谢李想，是你让我这本书的这个段落得以行云流水地接了下来，完成了“成功是一次意外的怀孕”章节，并且丰满了这个我喜欢的逻辑：成功是必然中的偶然。

是的，虽然汽车之家刚上线之时，同样面临太平洋汽车网的竞争压力，以及其他类似垂直门户的竞争威胁，但危机并不会如泡泡网所在的行业那么危险，原因很简单：汽车之家所处的汽车垂直领域在垂直门户的市场上，用户的忠诚度、使用习惯和市场成熟度还没有达到一个爆发点，也就是说，整个行业还在一个培育期，用户刚刚开始习惯从网上深入地了解汽车资讯，正在比较哪一家的数据库更好用，更能够帮他们快速找到想要的信息，更能帮助他们更好地比对车型之间的差异，甚至哪一家汽车网站的内容更有趣，都还未形成用户使用习惯上的黏性。

李想正是因为这个判断，以及作为一个热爱汽车行业的“用户”，他坚信自己更懂每个人需要什么样的咨询、什么样的内容表达方式、什么样的车型数据库、什么样的汽车行业线上服务。至今，在汽车之家内部，李想同学依然被誉为公司的“用户体验大师”（此段话源自我与好友，从汽车之家创建之初就供职于汽车之家的运营主管韩璐的私下聊天，以我对韩璐同学的了解，此话马屁含量 0%）。

所以，当 2010 年汽车之家已经成为汽车垂直门户领域当之无愧的第一时（其实早在 2008 年，汽车之家从流量、用户黏度到广告收入，都已经可以在汽车垂直门户领域排在第一了），李想的第一个成功终于被他爸妈给怀上并顺利降生，虽然，现在还未成年。

然而，每一个读者需要清醒地意识到，这也不是神马神话故事。若是神话故事，神人李想同学就应该有能力把泡泡网也做成行业第一，因为同样的思路、同样的方法、同样的创始人、同样的创始团队，可是没有，因为，机遇和运气，不可同日再现。

## 第 1 章 西天取经从少看贼吃肉多看贼挨打开始 第 23 节：成功是一次意外 (2)

什么叫机遇和运气？就是在正确的时间和正确的人一起做正确的事。然而，什么叫正确的时间？我们不得而知，这就是运气，这就是缘分。

太好了，在写我自己的书里写了一堆李想的故事，可算是能引出我在本章想要表达的那个意思了：为什么我一直强调成功是必然中的偶然？原来失败是成功他妈，从头再来是成功他爸，谁妈也不可能见天儿怀孕，所以成功不是经常会有，这是必然，否则过一次夫妻生活就怀一次孩子，太不符合常理，特别是根据生育规律，抛开女性经期和安全期，剩下的日子也不是你见天儿努力就一定能怀上的，这需要天时、地利、人和。可怀孕又是一个女性的必然功能，是完成生殖、生育的必然功能，日子赶对了，夫妻状态对了，保养好了，哪怕失败无数次，运气到了总有一次能怀上！所以，成功才显得那么难能可贵！你想想啊，这得他爸出现多少次，才赶上这一回呢？当然，也有真不

孕不育的，那是病，需要调理，应用到创业者身上就是心病，那是心理医生的事儿了。也有生育能力强的，见天儿生，没事儿就怀，这也完蛋，孩子多了容易管不过来，俩仨是极限，超过三个以上的总有长不好的。尽力而为尽力享受吧，这是你的造化！

当我写完这段，我湿了；是的，激动得眼眶湿润了。

当我写完这段，我也释然了。

只有成功他爸妈的意外怀孕，成功才显得那么可贵。然而，没有夫妻生活，何来的瓜熟蒂落？所以，你懂的，你们都懂的！谁不喜欢夫妻生活？纵使有不协调的时候（这延伸到创业中，需要的是我们理性思考调整自己的节奏），纵使有可能出现疲劳感的时候（这延伸到创业中，我们可能会对自己当下一些繁琐的事情出现倦怠感，这时需要出去放松心情），纵使有激情燃尽的时候（这也会是人的本能表现之一，有的人可以克制，有的人简单，换个成功他爸或者他妈，这都无可厚非），无论如何，每一个创业者都在享受着夫妻生活般的乐趣中不能自拔，都只是为了等待那最后的瓜熟蒂落，这，最值得！

第 1 章 西天取经从少看贼吃肉多看贼挨打开始 第 24 节：天下没有靠谱的男科医院

天下没有靠谱的男科医院很嗨的一节写完了。都说高潮过后尽是失落，其实，高潮过后那叫冷静的思考。让我们继续在西天取经的路上走起来。

在成功他爸和他妈的问题上，以及在孕育成功的问题上，具体应用到创业路上，有一些是我们要清醒认识的。比如：有可能阶段性地成功了，但最终还是夭折了。这事儿常有，生个娃结果没养大就挂了，唯一不同的是日常生活中娃挂掉的几率降低了，因为医学进步了。而创业中的阶段性成功挂掉了的事情常有，见天儿的挂，那是因为在运气和未来这个问题上，医学专家对创业学表示无解。

你公司上市了，今儿股价涨，明儿股价跌。你公司今年业绩一路飘红，明年也保不齐跌入谷底。这事儿没什么可悲的。

话说在撑死胆儿大的饿死胆儿小的那一节，我推荐同学们去看吴晓波老师的《大败局》，那里面的各个企业都曾经把孩子养的那么大了，按理说能茁壮成长了吧，结果，还是挂了，看来医学和创业学在某些病理问题上惊人地相似：营养过剩、吃得太多会撑死，医学上叫吃饱了撑的，老太太讲叫没事儿闲的。可悲的是，医学上可治疗，且治疗成功几率高。而从创业学或者商业上看，发病企业难以治好的多，全是事后明白人，看别人挂了，自己总结出来问题，尽量绕着走。

所以,在孕育成功的问题上,到目前为止还没有哪个男科、妇科、妇产科以及儿科专家敢站出来说有规律可循,方法是有的,必定中标的规律却不存在,所以从这个意义上说,根本不存在什么靠谱的怀孕办法,除了一个字,熬!

我说有方法,是指工作方法和应对问题上的解决方案。通过大量的创业案例,特别是失败案例,人们总结出了很多经验,这些个经验我将在后面实操的章节里面与同学们分享,话说得三俗点,在孕育成功,特别是孕成功的这个问题上,我们是有招式的,而且招式完全不止你以为的那 108 种。然而,到底在哪个日子能怀上成功,到底哪个日子怀了的成功能顺产,抑或正常的剖宫产,除了机场售书亭电视机里那些满嘴口水乱喷的砖家表示有解以外,真正的专家和走在创业取经路上的我们,抑或曾经在取经路上走过一遭的他们,依然表示无解。

否则,运气二字的意义何在;否则,缘分二字的意义何在;当一切变得墨守成规,过程的乐趣就消失殆尽;当一切变得形式化,造小人儿的夫妻生活也会变得黯淡无色。

所以,你懂的,你们都懂的,天下真没有靠谱的男科医院,更没有靠谱的不孕不育医院能解决你长期怀不上成功的问题,更更更没有神马可以让你一步到位成功,可以用来模仿的创业学。



## 第 1 章 西天取经从少看贼吃肉多看贼挨打开始 第 25 节 :我表示,鸭梨真的很大

我表示,鸭梨真的很大是的,哥表示鸭梨真的好大。上一个章节通篇以“三俗”但深入人心的形式讲解了神马叫做成功,为何总是浮云,以及在通往孕育成功的道路上可以有方法却不曾有模式的理论后,我表示鸭梨纷纷来自于本书是否可以顺利出版,是否会“摧残”青少年幼小的心灵。也好,如若顺利出版后因为内容问题上了电视,也算我造化到了孕育了又一次的成功,出版社记得烧高香谢谢我,来年儿的广告费又省了。

绕回正题,这一章我所表达的主旨是:让我们在首都拥挤的交通中找到如何正视创业压力和应对压力的方法,以及释放压力的手段。

走在创业取经路上的人们,纷纷在表示压力很大。而且这种压力很大已经成为了一种常态。

创业前,人们普遍表示生活压力很大,为了梦想,我们上路了(买了车,哪怕是自行车,总而言之,不用坐公交了)。

上路之后,普遍表示前期经费上压力很大,收入上压力很大,但

为了梦想，我们继续在路上开着（车要还贷款，油价又飙升，还可能开始是个破车，没钱换好车，经常熄火）。

好不容易换了 2.0 以上排量的一中型车上了高速路后，群众又纷纷表示路况压力很大，不是深陷车海被堵死（红海市场），就是满街尽是飙车不要命的主儿（过度竞争，2.0 排量的中型车不是飚不过，就是容易被不要命的撞上躲不开）。

好不容易挂上个特种车牌、安上警灯警报有点儿特权了（上市了），又纷纷表示压力依然很大，问其为何？答曰：因为设计缺陷和路况问题，还是堵车，别说拉着喊话器和警灯警报开路（上市公司有不少可用资金用于品牌的建设，或者用于打击竞争对手，抑或扩张经营规模与市场），除非车能飞，否则就算前车让一让，一样会卡死（在红海市场，就算上市了，仍要面对股民与机构对其业绩不断增长的压力）。

对于传统意义上的中国市场，你作为一民营企业，就算上市，你也别指望有为了你通畅而进行封路（交通管制），然后由警车带着车队一路通行的。

所以，自从我等群众走上这创业西天取经之路，也就上了一条永远在堵车（市场竞争激烈）、永远有飙车（恶性与不正当竞争）、时不

## 时遇见交通管制的北京交通之路！

之所以以北京为例，是因为北京乃是集政治（看做国企）、经济（看做市场）、文化（看做政策）、国际形象（看做国际投资与交流）等功能于一身的城市（看做创业环境），何况更以“首堵”品牌傲视全国（看做经济繁荣），又首开购车摇号之先例（看做某些环境带有特殊创业限制政策），是非常典型的中国特色创业城市环境之缩影。

因此在整个这一章节，我将以一名首都普通人民群众的身份，以一名首都创业者（其实就是个个体户）的身份，以一个堵车堵习惯了（竞争激烈）、让道让习惯了（大型央企林立）、参与过国际交流（与外资打过交道）、还偶尔在特权车道跟特权车走过一段路的伪特权身份（曾经与国有企业合伙），来与正在通往西天取经之路的创业者们分享理解鸭梨之道、理性看待鸭梨之道以及释放巨大的鸭梨之道！

## 第 1 章 西天取经从少看贼吃肉多看贼挨打开始 第 26 节：压力与动力，在大城市创业的纠结(1)

压力与动力，在大城市创业的纠结 2003 年 3 月初，那一年的头场雪何时来的我已忘记，但就是非典袭来前的一段时间，我拥有了自己的第一辆小汽车，那是我打工之余兼职赚的银子换来的。

有了自己第一辆小车的心情,就和那刚刚走上创业之路的心情是一样一样一样的。新手上路那如神曲忐忑般的心情,紧张兴奋又有点不知所措。那时四环路车少探头又少,遇上非典这个特殊时期车更少,自然新手好奇心使然也罢,男性荷尔蒙分泌也罢,总而言之,我总想超速一路狂奔,转速飙升、速度飙升,就如同恨不得一天就把罗马盖起来的创业心态一样。现在开了这么多年车,创了这么多年业,我才深深地知道,开快车谁都会,但开快车死的也多。真正的高手,是在拥挤的车河里会开慢车,会腾挪躲闪,会杀出一路畅通;就像创业的我们,别光只会在蓝海里一路狂奔,蓝海早晚变红海,能够在红海中如同堵车时的腾挪躲闪一样杀出一条属于自己的路,奔向要去的目的地,才是高手高手高高手。

在大城市中创业,就像在大城市中开车一样纠结。

先从美好的开始,喏,在大城市中享受汽车生活和创业生活,是这样的。

大城市修车容易,4S店多,能买到的车种类多,赚的钱越多,越能最快地买到最好的车,而且某些车型大城市普遍比小城市卖得便宜,因为渠道广采购需求量大嘛。

大城市可找到的帮手多,好组织团队,各种能人满天下,各种合

作伙伴遍地是。好家伙，2000 万人口了，大家还挤破了头要进来，投资还是一轮又一轮，你说在人才资源和机构资源这么丰富的北京，你还怕拉不起一支干活队伍吗？都说北京人才成本高，其实不然，有限的岗位面对近乎无限的涌入，某些方面，成本是很低的。

大城市的路修得好，你买得了车后，除了赛道，我估摸着也就大城市的道路能够满足你了。我难以想象一辆跑车在坑坑洼洼或者都是台阶的路上开，出门一天回来底盘还在不在。

大城市的基础建设和基础条件好，让你挑花眼的 5A 级写字楼，让你垂涎欲滴的投资或创业优惠政策，让你睁眼望去全是政府为系统投资搭建的创业平台与孵化器，举个例子：为了扶植中小型动漫制作企业，政府恨不得出资为你购买制作设备，低价租给你使用，爽吧？大城市的行车配套设施全，开车到哪儿都有吃喝拉撒睡的地方。

大城市的创业配套资源更齐全，你能想到的行业，政府机关的行事效率从吸引投资、创造税收、制造就业岗位的角度来讲，都进行了办事效率的优化，甚至很多第三方代办中介机构林立，有些事儿，不用你做，细分专业到了极致，帮手无处不在。

大城市有一种现代化气质的美丽景色，令人眼花缭乱的美。当然，你说小城市可能也有毫无污染的乡村景色之美，那你错了，小城市往

往反倒有被污染的、规划错乱的、城市管理混乱的。你说的景色,那是乡村。搞不好,还是“极品飞车”游戏里的画面。

## 第 1 章 西天取经从少看贼吃肉多看贼挨打开始 第 27 节：压力与动力，在大城市创业的纠结(2)

大城市创业，有一种置身于现代化商业气息中的感觉，让你一出门就觉着自己不是一金领也是一白领，何况一自主创业的老板乎？哪怕你就是一刚起步的小老板，走在北京那大街上的感觉，比你跟一三线城市统领千军万马那感觉都来劲，否则怎么那么多三线城市老板有了钱企业找人打理，自己跑大城市待着呢？呵呵。

好了，美事说完了，开始整点儿悲催的，反正你们看了“你要接受这个世界悲催的那一面”后也有抗压能力了对不？随着媒体的快速发展和信息越来越公开透明，任何一个大型城市可能存在的悲催一面正透过交通和创业展现在我们面前，比如.....那么多的美好让许多人都涌入了大城市，这就是城市化效应，紧接着，人多和城市功能发达带来的上述美好，瞬间把天堂变成了地狱。

北京修车买车、修好车买好车都容易是不？像奥迪 A6 这种车还比其他地方便宜是不？得嘞，满大街跑的少说也是奥迪 A6，满大街都是车，一年近百万辆的增长，让你容易想，这下经济没到发达国家

水平,污染水平和城市交通拥堵水平已经提前步入经济发达国家的行列!话说,真发达的国家,这问题也已经不是什么大问题了。

在北京创业人好找是不?合作伙伴好找是不?得嘞,2000 多万人口,必分三六九等,我说的是人品,没被骗过是不?没被忽悠过是不?来北京吧,比本山大叔卖拐还给力得多,让你欲哭无泪,揣着一兜儿钞票来,两手空空借钱回家去。再说到合作伙伴这事儿,别忘了,商业上没有永远的朋友,只有永远的商业利益,满眼望去的合作伙伴,就是你的竞争对手,北京这金矿是大点儿,但你也不看看多少个哥们往死了抢?北京路宽路基好路面扎实是吧?都喜欢走是吧?得嘞,堵你没商量!听说过“首堵”这个国际知名大都市的品牌不?当然,这个悲催的状态也未必是个坏事儿,其一是救活了很多纸尿裤厂;其二使饮料瓶得以废物利用促进了循环绿色经济的发展;其三是买车开始摇号了,要想知道自己创业能否成功非要给自己算一卦,就先去北京摇个号看看自己拿到牌照的运气如何,如若速度拿到,赶紧创业,你这是人品爆发啊。

北京创业的基础条件好是吧?5A 级写字楼给力吧?得嘞,要赶上早上上班时间,你就算是越过车河提前 10 分钟到达写字楼,我估摸着你没个 15 分钟还真挤不进电梯上到 20 楼,一样迟到没商量,更别说那悲催的中午饭时间和下班时间了,你若要在顶层下楼,记得带好纸尿裤和氧气面罩,反正路途遥远不是被尿憋死就是被空气不循环

憋死。

大城市行车的配套设施确实齐全,但你也得开得起来吧?做好吃喝拉撒睡皆在车里的准备吧!

大城市创业确实配套设施齐全,但再齐全的配套,也应对不来蜂拥而至的申请,喏,2011年1月初,北京汽车牌照摇号申请的第一个月,全年的24万个名额,光一月份提交申请的就有21万了,算算概率,要能把每个人都伺候好了,那是神马情况?无论在大城市开车还是在大城市创业,纵使现代化的城市让我们很有那种催马加鞭向前进的感觉,纵使现代化的城市让我们有一种时尚、前卫、与时俱进的感觉,可每当加班后独自开车回家的深夜,或是一个人处理完工作后在家面对着电脑屏幕静静地发呆,一杯红酒配电影,为何又有些许的寂寞呢?大城市,让人又爱又恨的创业。而在大城市中创业或来到大城市中创业的我们身在其中,唯有从容面对。欲知经验分享,哥,你得翻页!

(注:本节中的大城市或北京,可替换为上海、广州、深圳、杭州、天津、重庆或任何一个国内的经济发达城市与一线省会城市,你们懂的。)

第1章 西天取经从少看贼吃肉多看贼挨打开始 第28节:除了阿



## 香婆，成功也是熬出来的(1)

除了阿香婆，成功也是熬出来的纵使创业中的我们有着各种精神与物质动力的驱使一往直前，但事物的两面性告诉我们悲催的那一面总是无法避免必须面对的，压力越来越大，怎么办？无论我和李想、高燃、戴志康以及其他企业创始人参加的大学演讲或学生创业交流，抑或像《创业家》杂志、《商界》杂志组织的校园行活动，总而言之，每每与热情澎湃的学生创业者交流时，他们总会提出一个问题：你们创业的路上，遇到的最大的压力是什么？你们是如何面对压力的？我想说，我想我也可以代表、也有权利代表其他创业者说，我们真的没有遇到过最大的压力，因为遇到一次肯定挂了。或者应该这么表述，在西天取经的路上，没有最大的压力，只有更大的压力。而这些个压力，几乎每天不打招呼就出现在我们的创业取经之路上。面对不同压力，是一个创业者的常态，这是每一个即将走上创业之路的你们，必须认清和知道的。否则我也不会把有关贼挨打和鸭梨很大的章节，放在这么一本创业励志书的第一章节了，虽然从大部分出版商的角度看起来，略显“晦气”，开头不够“气势恢宏般的神话”，然而为了对读者负责、对创业者负责，我觉得这么做，对得起人品二字，对得起真诚二字，更对得起创业者三个字。

很小的时候电视广告用华丽的画面和香喷喷的热气告诉我们，好吃的阿香婆香辣酱是熬出来的，越熬越香。

现在这个时候,我以人品加上身边一帮皆为创业者的众好友名义告诉读者们,除了阿香婆香辣酱,在面对职场或者创业巨大压力的时候,我们也是熬出来的。别无他法,再无捷径,华山只此一条路,还没缆车助你过。

## 第 1 章 西天取经从少看贼吃肉多看贼挨打开始 第 29 节：除了阿香婆，成功也是熬出来的(2)

面对创业，每天最让你头疼的压力到底有哪些呢？这些年的总结，加上每每跟周围同在创业的朋友聊天，归纳起来无非下面这些主要原因（当然细节跟你的行业、领域、团队、背景不同略有差异和问题点，但大面上如此）。

### 第一，竞争压力。

竞争压力相信是每一个创业者从开始创业就存在的，且贯穿创业者一生的永恒压力。纵使深处蓝海，在中国这个市场里，复制者也会立刻出现，甚至比你做得更好。所以你每天首先面对的不是怎么对抗别人，而是如何超越自己，让自身尽可能在某个领域保持一定的领先。你要知道追着别人打永远是千年老二，而永远快一步让别人追着自己打，才会让你有一定的精力腾出来解决其他的麻烦。当然，对于没啥

创新精神的创业者，当个千年老二也挺好的，确实也省了不少调研与风险成本。人各有志，但无论如何，对手总在你身边，一个不留神你自己挂了，它就赢了。

## 第二，人才压力。

招兵买马，将最合适的企业发展的尖端人才招入麾下，是每个创业者的使命与愿望之一。俗话说得好，强将手下无弱兵，但对于刚起步的创业者，成本和知名度都不允许我们过度地使用“强将”。即便你的创业公司做大，也会遇到一个问题：强将们也纷纷开始选择离开并自主创业。再冒出几个钱多了烧得慌的恶性竞争对手，见天儿恶意高价挖你墙角儿，就是不用这帮人也养着就为了让你没人可用，你说你鸭梨大不大（话说这事儿我和李想同学还真都遇到过，我是被那帮做真人激战游戏的场地运营者恶搞，他是被中关村在线、太平洋电脑神马的见天儿恶搞）？

## 第三，财务压力。

我可以拍着胸脯说，没有一个赚钱多了烫手的企业，也没有一个没有财务压力的企业。我说的财务压力不仅仅是指流动资金什么的，当然这是初创企业最头疼的问题之一，更多的问题还包括如何控制成本又不会降低质量与效率，如何做好下一步的预算，如何收回客户的应付账款，银行的贷款是不是该还了，等等。

#### 第四，团队压力（管理压力）。

这里的团队压力，也是管理压力的意思。其实对于我本人来讲，这也是我日常最大的压力之一，特别是和好友李想比起来，我觉得这方面我的压力更大。因为从性格来讲，他比我善于管理多了，而我更喜欢蹲那儿做产品，也最不擅长管理。有的时候，道理你都懂，但性格使然，你未必做得到。当然，团队压力还有一些事情，比如你和你合伙人之间的关系处理、意见矛盾分歧等，这些是你一旦走上创业之路，很可能天天都会发生的摩擦或者不愉快。

第五，瓶颈压力。天花板压力，即无论你怎么努力，天花板就在那里，不高不低，你要么转型，要么深挖掘，要么平行渗透，总而言之，在面对一个市场容量只有 2 亿元而另一个却有 200 亿元的同类型项目时，你说投资人会选择哪个？你的团队又会选择哪个？好了，亲爱的读者同学们，当你发现原来压力不是某一件事情、某一个突发事件或者某一个独立故事的时候，当你看完我刚才说的这些状态和问题，了解原来压力是一件创业常态的时候，请回答我：除了熬，还剩下些什么？我告诉你，除了熬，没有技巧绕开压力，以前没有，现在没有，未来也不会有。

如果你不怕死，压力太大熬不住，请退出创业取经之路。

如果你想成功，那就熬！如果熬，请深熬！一个合格的创业者，为了他的团队、为了他的投资人，为了他的梦想，是没有时间抱怨压力找捷径的，他只有全力以赴地想办法解决问题，并开心地迎接下一个压力的到来！

这个世界上，除了阿香婆，还有熬出来的我们，最香！瓶颈压力可能对于初期的创业者感受并不是那么深，或者说并非一时半会儿所能感觉得到，但当你的产品或服务真的在你既定的商业模式轨道上运行了一段时间后，这样的压力可能就会出现。瓶颈压力又叫

## 第 1 章 西天取经从少看贼吃肉多看贼挨打开始 第 30 节：压力虽然大，合理释放皆淡定(1)

压力虽然大，合理释放皆淡定面对压力，是正常人都会选择一个释放的渠道，更何况见天儿面对如此巨大压力的创业者们，更是如此。否则，在你还没取得真经圆满之前，估计早已圆寂了。

对于创业者们，释放压力的渠道其实也不是那么好找的，不固定的时间，经常出现的突发事件，会让很多生活中司空见惯的发泄渠道变得不是那么好找。然而，功夫不负有心人，多大点儿人了咱还能被一泡那啥憋死吗？多年被压力所折磨的我，总结出了几个比较行之有效的创业压力释放渠道，加上平日和众好友的切磋分享，现贡献给还

在寻找的你们，未必适合所有人，但都值得尝试。

首先是看电影。这不但有助于释放压力，还有助于你安静地思考，不少影片还有助于提高你的抗压能力，秒杀一切半路杀出来的临时状况和那些小鬼小神。当然，了解我的人都知道，我看的不少影片都是那种恐怖的、带有心理恐惧暗示的、被国际公认归为所谓恶心的“十大禁片”的、揭露社会阴暗面的、揭露对人性阴暗面的、惊悚的，等等。当然，这是我的爱好，未必适合所有人，我也不能要求所有人都如我一般的重口味或者好心脏。然而，我这个提议的目的是，当你看多了电影中的可怕，当你习惯了电影中描述的那些可怕，进而你甚至开始适应并分析这些可怕的根源，那么祝贺你，变态见多了，再冒出一个变态在你眼前也不过是个浮云了。当然，更多的所谓释放压力，还是选择那些搞笑的、感人的、对抗性强的影片吧，纵使没那么重口味，却更适合随时随地用来舒缓神经、释放压力。因此，每个创业者的身边，都应该有几张 DVD，或者电脑里可以随时观看在线影片。

第 1 章 西天取经从少看贼吃肉多看贼挨打开始 第 31 节：压力虽然大，合理释放皆淡定(2)

其次是 K 歌。这真的是最最最有效的一招了，而且任何创业者皆可随时随地，因为大多数量贩式 KTV 都是 24 小时营业的。不过有一点需要强调，K 歌是是否要饮酒一定要根据你的个人情况而决定。有

的人适当饮酒可以舒缓神经、放松心情达到减缓压力的目的；可更多的人恰恰是借酒消愁愁更愁，反而做出一些不理智或者过激的行为。因此如果因为放松压力的目的而导致恶性循环，那是得不偿失的。话说回来，K 歌是一种最直接的发泄，无论从精神还是体力上，同时加速了你身体机能的新陈代谢，能够帮助你通过自身血液循环把那些暂时的压力释放掉，放空般的回家好好睡觉。不要不相信这方法，从医学角度来讲，如果你抱着麦克风一边喝酒一边唱歌，比你一边吃饭一边喝酒不容易醉得多，原理很简单，吃饭是把酒气压回去了，释放不出来，而 K 歌是把酒气散出来。这么说，你懂的？最后是很少人使用的招数，但根据科学家的数据统计，用第三招用得出神入化的主儿，普遍是智商很高的一群人，喏，我相信你现在愿意试试了。好的，我告诉你啊，偷偷地告诉你，就是：发呆！没错，就是发呆，其实也是一种自我催眠。

也许你会说别扯淡了，老子压力大到失眠抑郁见天儿睡觉都睡不着天天满脑门子官司，你让我发呆不是让我自己跟自己较劲么？非也！发呆的最高境界是放空脑子，对自己实施一种有助于思考的放空式催眠。哦，我知道这有些拗口，现在让我把那句话手把手地教给你怎么做：准备一杯温开水，喝上一口，慢慢咽下，如果你有吸烟的习惯，可以点燃一支香烟，盯着墙或者电脑屏幕，直勾勾地盯着，思考一件现在最棘手的事情。记住，一定要想这个事情如果按照你的思路应该是怎么往好了发展的（你要知道，你睡不着觉是因为想了太多往

不好的地方是怎么发展的),就那么一直想下去,发挥你今生所有的意淫功力,只往好了想,想着想着你会发现你眼前并不是屏幕或者墙面了,而是那你所想发展的事情正历历在目地浮现在你眼前,恍如你就身在其中,这个时候继续,直到事情的发展让你满意,甚至你“嘿嘿嘿”地乐出了声儿来惊醒了自己!好,大功告成,再喝一口温水,长舒一口气,你会发觉浑身轻松,压力缓解了很多。

呵呵,好了,就分享这三招吧,反正,我们是这么过来了,最后一招对我尤其好使,当然可能因为我有习惯性发呆的毛病吧。其实,第三招不过是一种心理暗示,但是很有效,只要你别养成白日做梦的习惯就好。

无论何种方法,我们放轻松以后,依然要整装待发,整理自己,继续面对那些无尽的压力与困难,能正视这一点,你才是一个有资格成为创业者的合格取经人!

西天取经之路刚刚开始,大幕即将拉开,八卦之路无穷无尽,创业之路其修远兮,精彩故事还在后面,实用方法皆在里头!第一课“西天取经从少看贼吃肉多看贼挨打开始”到此结束,欢迎收看!让我们下一章再见!

第 1 章结束了,送给各位一句话总结:“西天取经之路从少看贼



吃肉多看贼挨打开始”一创业就是一场西天取真经的慢慢长路，面对这条自己选择却又不知能否得到真经的漫漫长路，面对那每个创业者都期盼得到的真经：得之我幸，失之我命，取经之路皆淡定！

第 2 章 人人都是天才，但是..... 第 32 节：在创业取经的路上没有人是孙悟空(1)

第 2 章人人都是天才，但是.....中国永远不缺天才，近 14 亿人口的泱泱大国，五千年文明历史的神奇国度，飞速发展并在世界经济中占据重要地位的市场，这里永远都不缺天才，但是谁也不是悟空.....所以，面对人人都是天才的神奇国度，每个要创业的天才要注意什么呢？在创业取经的路上没有人是孙悟空《无间道》告诉我们，出来混，早晚是要还的。

《古惑仔》告诉我们，出来混，三十年河东，三十年河西，这是常有的事儿。

2008 年的世界金融危机告诉我们，就算世界霸主美国再牛，也有求着让中国帮着“擦屁股”的时候。

没有常胜将军，没有永远的胜利，更没有人是孙悟空.....没有人是孙悟空，所以在创业取经的路上，更没有人能够做到是全能选手。

不过在创业之初，确实创业者要尽可能地做一个全能选手，纵使你有合伙人，但女人当男人用，男人当牲口用，一个人当十个人用的情况也一定会发生。

创业初期的创业者无法逃避自己要全能一段时间的现状，而“全能”包含两种不同的概念：一种是横向的，一种是纵向的。

所谓横向，是指你要跨越不同的领域来完成工作，照顾不同的层面，比如要处理财务问题，要处理技术问题，要处理市场问题，还要亲自去招人，甚至连找个办公地点，都要自己一个个地挑选，总而言之，柴米油盐酱醋茶，你全都要去自己招呼。

所谓纵向，是指在你擅长的那个部分（横向里的某一项），比如产品或技术领域，你需要做到产品从上到下实现的一竿子捅到底，就算有人帮你，你也要关心每一个细节、架构、策划、内容，比如编码，甚至美工、UI（用户界面接口）、UE（用户体验）都需要你亲自或间接指导完成。

我记得 2005 年年底开始运作时代美兆真人实景数字游戏平台这个项目之初，整个团队只有 12 个人，而这 12 个人还不能完全作为战斗主力。其中有一位是高级顾问，纯属兼职，能每周都来开一次项

目碰头会和产品架构会，我已经知足到谢天谢地了，谁让那三位都是不同领域的大拿呢。剩下还有一位是集团的老板，也就是前面文章里提到过的我的大老板林总，显然他是不能直接参与一线战斗干活的。再加上原来航天改制前留下的三位老员工都是擅长行政和财务工作的（其实这已经非常好了，至少三位大姐把公司繁杂的行政工作和财务工作打理得井井有条，这已经足够让每个创业者感觉幸福了），那么真正能够投入的人力，算上我不过只有五个人。而这五个人在半年内要完成整个平台的架构、设计、基础代码、场地与建筑规划、对外事务合作、政府立项、与石景山区政府的谈判、商业模式论证等计算下来至少超过数百项繁杂的事务，哦，对了，还有招聘工作。

## 第 2 章 人人都是天才，但是..... 第 33 节：在创业取经的路上没有人是孙悟空(2)

我这开头已经算是幸福的了，我有一些朋友起步的时候甚至只有两三个人，也要面对同样的工作量。

由于没有人是悟空，所以基本上每一个创业的开始，都是让你有些焦头烂额地在绝对的困境中起步，而且就算你计划得再好，也会是焦头烂额的。创业要求一个普通人尽可能地成为孙猴子，这就是你要面对的现实。

既然没有悟空，也就没有轻松创业起步的可能。很多人仅凭一纸商业计划书，就开始寻找投资人的垂青，就那么等着，纵使你想法绝妙，纵使你聪颖过人，但你完全错了，这是完全不可能的事情，就像有人说我用两个小时搞定了三个亿的投资，还都是智力入股这事儿一样，也许让很多人产生了错觉。所以在上一章我说了，没有三个亿那么多，何况，我自己先投入了 100 多万元人民币。至少空手套白狼的事儿，我没赶上过，我也几乎未在我身边的朋友中见到，这一直是传说，从未被验证。

也许你会说，那也总有真实的报道告诉我们，某某人一出来创业就获得了巨额投资啊。比如百度投资的奇艺视频，就是龚宇创业的典型案列；还有更牛的，李开复老师一出来创业做创新工场，就有那么多巨额的投资与私募纷至沓来。

这你说的没错，但大部分的我谁也不是龚宇老师，谁也不是李开复老师，更不是唐骏老师。如果你羡慕他们一出来就有人投资，你就应该先看看自己是否有他们之前骄人的业绩与案列，是否有他们那么丰富的社会资源与行业经验。

既然没有人是孙悟空，那么在创业之路上走到一定阶段时，一定要告诫自己，做自己该做的事情，不要继续一竿子捅到底。

这是我曾经最爱犯的错误。

无论你是否擅长管理，你总要在工作中面对这个问题，毕竟你是一个创始人。但创业最大的忌讳就是在公司渡过初创艰难期的时候，你还习惯于初创期的那种什么都控制在自己手里的做法，看别人做什么东西都不如自己来做放心，总是不能接受员工可能出现的问题或错误，总是神神叨叨地因为自己的不放心一天催问员工一件事情无数次。周而复始，问题就会出现了。

第一，你早晚会患上抑郁症。不过这也不严重，大多数熬过来的创业者，都经历过抑郁症，到现在哥还留着当时的医生诊断证明，以鼓励自己前行。

第二，一竿子捅到底。导致懒的员工会越懒，越会干活的员工会越难受，最后，难受的员工纷纷离开，因为他们觉得你是“全能”，你若什么都行，要他还有何用；剩下的是那些混日子的员工，因为他们知道你是“全能”，你什么都自己给力，有人给他们“打工”还给他们发钱，是一件多么美好的事情啊！

第三，容易让员工感觉你不信任他们。这不利于他们建立对这个企业的忠诚度，久而久之，这种你无意造成的员工对企业的不信任感，最终会导致他们的离开。

第四，你会发现你越担心的事情越容易出乱子。毕竟一个人的时间精力皆有限，而且当你长期精神高度紧张、工作强度过大时，总会出现更多的漏洞。你的出发点是好的，然而结果却是悲催的。

第五，第六，第七.....就上面那些问题的连锁反应，足够让你把一个刚刚走上轨道的公司带入绝境，相信我，因为曾经我就差一点毁了时代美兆。

既然没有人是全能的你能接受，那么没有树是常青的你就更好理解了。

浪还是那浪，沙滩还是那沙滩，而后浪总会推着前浪走，当前浪拍在沙滩上，慢慢消逝，沙滩却仍然在那里。

沙滩就好比市场，永远存在。而浪花就是前赴后继的我们，互为对手的我们，今天是你，明天是我，后天就是他们了。

每个创业者都要清醒地认识到只有永恒的商业，没有永恒的公司，更没有永恒的第一，纵使曾经垄断，纵使曾经独树一帜，不过都是这市场里的过眼云烟.....

## 第 2 章 人人都是天才,但是..... 第 34 节 :学历神马的都是浮云?

### (1)

学历神马的都是浮云?在“80 后创业新贵”的报道中,被问得、写得最多的一条就是,我初中毕业、高中肄业,李想同学是高中毕业,放弃高考,直接创业。

不得不承认,无论我们以为欧美的教育体制多么先进,还是中国的教育体制如何不完善,但确实在欧美与中国的创业故事中,普遍出现了学历神马都是浮云的现象。大部分受到正统教育的人的创业故事往往都不如低学历的看起来那么刺激,但事实是,拥有正统教育背景的创业者与高级打工者(或者说高级职业经理人)占据了商业领域的绝大多数,他们是创造财富的主要群体。

学历什么的也许是浮云,中国的教育体制目前看来也许还不完善,然而这都是你不得不面对的现实,若要创好业,高等教育是大多数必须面对的一个过程。

高等教育在创业的路上很重要我经常在自己的博客里、微博里或者邮件里收到想创业的朋友们,特别是正在上大学的同学们给我写的短信息,总是在苦恼自己是否应该放弃当前的学业去创业,他们总觉得我与李想的特殊学历之路可以一样用到他们身上,前提是只要有勇

气和信心。

其实错了。

大学是大多数创业者必不可少的一段经历,虽然现在某些大学教育、大学教师的素质出现悲催的问题,甚至存在着某些大学教育内容的同质化、老化问题,但是,一个真正会学习的学生,在大学中学到的不一定是知识本身,而是通过 3~5 年的历练,掌握一种系统归纳、学习知识的方法。

第 2 章 人人都是天才,但是..... 第 35 节:学历神马的都是浮云?

(2)

这是绝大多数同学忽略的。

死学知识是没有意义的,就像我们可以把整个课本和题库都背下来,以优异的成绩考过几乎所有的测验,以全部都是华丽丽 A+ 的成绩拿到大学毕业证书、英语四级甚至六级证书。可是这一切毫无意义,最多证明你有超群的记忆能力而已,而记忆力在创业所需要的技能里,意义并不很大。

高等教育对创业的作用是什么?是灵活地掌握知识,是用系统的



学习方法来为将要走上创业之路的我们提供学习技能的手段,而灵活掌握知识的能力,本身就是一项重要的技能。

拿我自己引以为傲的英语举例吧。说心里话,你让我现在直接去考英语四级、六级,我挂掉的可能性很大,因为我天生讨厌背课本,更别提背词库了。否则我就不会在高中一年级因为地理会考不及格而丧失高考的资格了(注:1998年北京市教委在当时的规定是十科会考如果有一科不及格加之补考也不及格,则不能参加高考,最多获取高中毕业资格)。

作为天生讨厌背诵而喜欢选择性记忆的我,对英语首先就存在一种天生的喜好,也许跟名字中的侃侃有关,我是个对语言文字和说话感兴趣的人。因此我自己会从老师的教学方法中吸取有用的自学方法,再配合上自己的一些小技巧。

譬如,我喜欢看电影,很多人问我为什么不去电影院看或者从网上下载,我往往答曰更喜欢攒 DVD 碟片。其实通过碟片看大量的好莱坞影片,除了满足我对电影的热爱以外,更多的是帮助我完成了英语听力这一关。因为我可以先看一遍有字幕的,基本了解情节和大意,再看上两三遍没有字幕的,这样便于我根据剧情的发展和自己对剧情的记忆,将影片中的人在什么场景说了什么话,为什么同一个意思在这个场景这么说,在那个场景那么说?诸如此类的问题弄清楚,随着

看电影数量的增多，自然而然就形成了一种潜在的听力习惯。英语的至高境界就是人家说英语，你不必在心中翻译成中文再应对，而是一旦在你看过的、经历过的那个场景里，英文成了你语言下意识的第一反应，说直白点，通过大量的 DVD 电影，我听英文跟听中文之间本身的差异不大，形成了下意识反应。这就叫灵活、融于自我、融于生活的知识掌握。

看 DVD 还有另一个好处。基本上好莱坞电影中的发音，都是标准的美式发音，美式英语的发音较比英式英语更加随意、连贯、流畅，少了英式英语的紧绷感，频率上又比英式英语慢，总而言之好听。就如同学习中文俚语一样，有些话不是那么注重语法（除非商务标准的书面表达），甚至在写作上，既然“神马”可以代表“什么”，那么“wuz”就可以在英文中代表“what 调”。所以“神马都给力”可以形成一句大家都懂的中文，而“Wuzurname？”也未必非得写成“What 调 yourname？”所以，你们懂的，说出一口地道的美式英语的秘诀，不在培训班、不在课本里（那些都是给应试教育的人准备的），而是在电影里，是在生活里，是在有老外的夜店里。

再拿学英语举例。有一次在腾讯微博上，有人跟我说侃侃晚安。我随手想回复一条“你也晚安，好梦”。结果正好打字的时候中文输入法没切换出来，我干脆回了一句“goodnitebabe&nicedream,lol”。这样的句式，居然无数人出来

跟我说是“goodnight”，是“baby”，还有问我神马是lol的。我实在懒得一一解释，幸好后来有位上来为大家做了解答（这里我也不做解答了，你们可以去问神马都知道的百度）。

要掌握一门地道的语言，一定要从本地俚语学起，这是掌握语言文化精髓的根本。什么叫本地俚语？举个简单的例子，北京话中有一句“我去你大爷的”，这就叫俚语。当然俚语未必是脏话，何况“你大爷”本身也不是脏话，更多的是熟悉的朋友之间开玩笑用的语气助词。但我估摸着你要跟一个正统在北京语言学院学过中文的老外大喊一声：“我去你大爷的。”估计他摸半天脑袋后还得问你：“你去哪儿？是要去我叔叔家吗？”所以，要想练好英文，你要多去境外的聊天室（大多数时候雅虎聊天室是个不错的选择，或者用 Skype，练口语，更要练练写字），在那里面你会看到很多你在课本上根本见不到的文字应用模式和对话模式，然而，如果你学习英文就是为了国际沟通，（否则你学它干吗？）那你就要学习人家最生活化、最地道、最容易听得懂且轻松的沟通表达方式，而不是课本上那一套。如果你生搬硬套，到了美国万一不小心遇见个交通事故，并非你的责任，但你已经被撞得够呛了，警察过来问你“How are you”的时候你还会下意识的这么说：“I 是 fine, and you?” 是的，我在讲的是一种学习方法，这种学习方法是可以在大学系统学习的过程中掌握的，我并没有让你一定要掌握大学课本里的那些关键知识点。如果你做到了，我可以负责任地说，你有可能四级过不去，但你在真的国际交流应用中，一定是那

个最牛的。只要某一项技能你真的做到被社会(而不是被大学的成绩和那个毕业戳)认可,你爱怎么退学都没人管你,因为你有一技之长。

第 2 章 人人都是天才,但是..... 第 36 节 :在拥有一技之长的你面前,学历神马的才是真浮云(1)

在拥有一技之长的你面前,学历神马的才是真浮云但事物是看两面性的,我依然不鼓励正在大学学习的同学在没有一个出路的前提下就提前退学,为了创业而创业,或者说为了逃避学习而选择创业,原因有二。

首先,虽然我也知道中国的大学教育本身存在问题,这也是社会公认的,但这就是现状。什么叫现状?就是非某个人、某几个人、某个机构、某几个机构,能够在一天两天,甚至一年两年的时间里就立刻改变的。好,就像工作或者创业一样。也许你有你的梦想,但在你实现梦想的路上,注定会遇到很多的挫折,做很多你未必擅长、喜欢但还一定要去做的事情,社会就是这样。那么既然你为了梦想可以去学一些自己不想学的,逼着自己做一些自己曾经讨厌做或者做不来的事情,并力求为了实现梦想将它们做好,那你就没有理由把创业当做一种对不爱学习的逃避,因为现在的学习是为了更好的创业。话说如果把上大学当做一项工作任务来看的话(你放心,工作后你的老板给你的任务真永远未必是你喜欢的),你连现在的本职工作学习都做不

好,都无法对自己狠一点逼着自己熬下来,有什么理由腆着脸跟父母、老师、投资人、合作伙伴说你能把创业这件更痛苦、更复杂,虽然看起来很美的事情做好?你抱怨这个,抱怨那个,你说你要创业?哦,冲动了,写得我激动了。

第 2 章 人人都是天才,但是..... 第 37 节 :在拥有一技之长的你面前,学历神马的才是真浮云(2)

其次,就算你是真的因为充满了创业的理想与冲动才决定放弃学业去创业,也请多想两个问题:对得起父母吗?以及,你确定你能活下去吗?也许你会说我跟李想放弃学业了,当年一个直接工作去了,一个直接创业去了,我俩这不是站着说话不腰疼吗?其实你错了!先听我把刚才问那两个问题的原因说出来。

对得起父母吗?首先,父母供你一路走来,特别是学费高昂的大学,咱就不说对你寄予了多少期望吧,但至少为你花了不少钱吧?无论你日后是工作,还是创业,我要先提醒你,父母为你花的所有钱,在你工作或创业前,就应该算入你的工作生活或创业生活的成本里面,在满足自己生活的条件下,先还给父母。

你确定你能活下去吗?我之所以问这个问题,是因为如果你连退学后养活自己都成问题,何谈创业?哪怕你啃老啃上一年后能养活自

己，这都没问题，可你真的有把握吗？别冲动，做决定之前冷静地想一想再说，算一算自己有几斤几两然后再看自己是否能养活自己，如果不能，那就别扯了，还指望你还父母的债？没了父母的支持自己别饿死就阿弥陀佛了！

你又会说了，你跟李想不都是退学的么？不是都有了自己的公司和所谓的事业了么？是的，没错，我不退学，我压根也不可能上大学了，教委那么明文规定的。其次，地理考试之前，我就估计自己挂掉了，何况初中毕业的时候我就想过考职高学计算机然后出来直接工作，但为了尊重母亲的意见，我还是勉强选择了普通高中。好吧，无论如何，我还是出来了，我工作了。但请读者们注意，我赚到的第一笔钱是在 1996 年，那一年我 13 岁。1996~1998 年，我通过给《大众软件》、《互联网周刊》等媒体写稿，赚到过一些钱，我做的软件《通用文件加密器》在大众软件上发表后，居然有人找我帮助给在中关村买电脑的他自己的商家做了一套《进销存管理系统》，我又赚了钱。后来我给一家国有保密单位的民品机构做过一套数据挖掘后的分析系统，还是赚了钱。我从初二开始上网，那个时候有一家公司叫“瀛海威时空”，年轻的朋友可以去考古，上岁数的几乎都知道，作为瀛海威时空的第一批会员，我还靠当时自己的能力成为了 VisualBasic 那个开发版的版主，我清晰地记得每个月瀛海威会给我发 3000 个使用点（当时一个点代表一分钟，1 元钱一个点，拨号上网的电话费另算），所以，在那个遥远的年代，哥上网基本没花过上网费，只交过

电话费。

好了,我的意思是,我在退学之前就知道我可以写程序养活自己,而且我更知道在那个年代,要有个人能写好代码,是多么值钱(现在会写代码的太多了,外包公司太多了就悲催了,可在我退学的 1999 年,那还是稀缺资源);我还知道,如果不写代码,我算算那几次的稿费,我给这些 IT 类媒体写稿也可以赚到足够过日子的稿费(那个年代,IT 平面媒体是王道,神马《计算机世界》、《大众软件》、《中国计算机报》、《电脑报》,现在是浮云,当年最给力)。实在不济,16 岁也不算童工了,我随便找个做计算机软件开发的公司,拿出以前的作品,舒舒服服地给人打工,收入在当年也比我妈强了。现在你更懂了,我再小我也算的清楚,在 1999 年我退学的那年,我养得起自己。

第 2 章 人人都是天才,但是..... 第 38 节:在拥有一技之长的你面前,学历神马的才是真浮云(3)

也许你又会说了,就你一个初中学历你想去直接打工?有人要?是的,有人要,那个年代能像我一样“吹牛”的人并不多,不像现在走大街上学计算机应用、网络应用的一撮一簸箕。所以,当年哥还真算个稀缺资源。

如果我一个例子不够,再加个李想,这是典型的放弃高考直接创

业的。可你要知道，在我刚上网那会儿，泡泡网的前身“显卡之家”已经是业内很牛的网站了。

我从 13 岁上网至今快 15 年了。2005 年我认识李想的时候我说泡泡网是干嘛的，李想说是 IT 垂直门户啊。我说晕，我几乎不怎么看 IT 类媒体了，早过了攒机器和发烧友的年代啦。老李紧接着问了一句：你哪年上网的？我说 1996 年左右吧。老李紧接着说，曾经有个“显卡之家”网站你知道么？那是泡泡网的前身。

我清晰记得当时我的反应是：我嘞个去，“显卡之家”？当年天天上啊。你简直就是我的偶像啊！

所以，现在你又懂了。在我这个老网虫的年代，没有神马给力的网站可以看，远不像现在，那会儿估摸着搜狐还只是个静态页面，而我经常上泡泡网的前身“显卡之家”。在那个时候，李想的“显卡之家”已经有广告收入了，所以那个时候他养活自己是完全没有问题的，就像他在媒体上说的那样，比他爸他妈的工资加起来都高很多。

而且据我所知，李想也在上学的时候出于对计算机的热爱，写了大量的文章在各大 IT 类媒体发表，而且俨然是一个年轻的“业内人士”，特别是对计算机硬件，应该说当年是发烧友心目中的偶像。所以，他就算没有当年的“显卡之家”（或者叫泡泡网），养活自己也不



成问题，何况那个时候他高中还没读完。

这下，你们彻底懂了。扯了这么远，我要说的是，没那金刚钻，就别硬挺着出于某种形式主义或者逃避的目的脑门子一热就去揽那瓷器活儿。

在这一小节结束之前，我想跟打算放弃大学学业而去创业的同学说，不要因为教育部、团中央大力倡导创业教育，你们就脑袋一热地去创业，为了创业而创业的人一定上来就死在创业的起步上，因为当每次面对我问出那句“侃哥，你觉得我应该为了创业做些什么准备”这句话的时候，你就已经挂了，如果你做什么准备还需要问我，那我去创你的业好了。

同样，很多同学尝试一边学习一边创业。这是好事情，但有两个前提！第一，千万不要因为创业而影响了学业本身，除非你和你的创业团队已经不存在生存问题，不在为了满世界找钱而苦恼；第二，千万不要去想风险投资因为你的想法来支持你创业，压根就没有这种事，因为还在上学的你们除了一张白纸，在他们面前一无所有。我知道我这话不中听，可事实就是如此，他们见天儿去找你们演讲，不过是为了增加自己的品牌和知名度，在你们心中建立一种信仰，不过是风险投资们对于自己未来的投资而已！如果这两点你能做到，我觉得你就是成熟的大学在校创业者，祝你成功！就算你会遇见成功他妈，

你也一样是个合格的创业英雄！哥们儿，祝你好运！

## 第 2 章 人人都是天才,但是..... 第 39 节 :生活才是最好的老师(1)

生活才是最好的老师如何学到职场生存技能？如何感悟创业？如何掌握创业中的操作技巧？当然，职场生存与工作方法的技能，我在《像恋爱一样去工作》里写了，那本书的主题是就业。至于创业感悟与操作技巧，正是这本书我想表达的内容。

然而，我是活的，你是活的，书却是死的。你未必能一次性领会我想说的，这也就可能造成理解上的偏差，更可能出现操作上的偏差，俗话说，失之毫厘谬以千里嘛。

所以，任何老师、任何书本，都无法把你练就成所谓的“高手”，更何况创业取经乎。但是，好的老师、好的书本，可以帮助你从生活中汲取养分，教给你的技巧、观点更可以与你的个性融为一体，使你通过自己的努力和老师的帮助成就梦想。

好的老师，叫生活。好的书本，就是本书！

生活给了你创业的根本—需求生活是最好的老师，一切创意都来自于生活，一切创业的内容也都在生活之中，比如市场。

这里指的市场就是“Market”，就是你要面对的那片红海或者蓝海，需求就在那里。

抛开什么定位，抛开什么产品细节，抛开什么不切实际的“意淫”，抛开什么战略策略，抛开什么财务计划，更抛开什么核心技术与商业模式，市场就在你身边，这对于创业，比一切都重要。

某一段时间里，中央电视台的很多频道都在播放两个公益广告片。一个是成龙大哥的，告诫人们不要用虎皮，保护老虎；一个是姚明的，告诫人民不要吃鱼翅，保护鲨鱼。

两个公益广告都是由同一个公益组织制作的，表达了一个共同的概念：没有买卖就没有杀戮。

其实，还少了一句话，完整的逻辑应当是：没有需求就没有买卖，没有买卖就没有杀戮。

在这句完整的话中，有三个重点：需求、买卖、杀戮。

需求是一切的根本，说直白点儿，就是满足我们日常生活当中吃、喝、拉、撒、睡、工作、享受相关的一切欲望。

当然，需求和欲望还有一些区别。需求往往是根本的，比如吃喝拉撒睡，欲望是基于满足需求本身以后人的本能，比如享受。

无论你的商业计划看起来多么完美，产品多么华丽，内容多么丰富，商业模式多么动人，核心技术多么牛，需求却是它们一切的基础，如果需求出现问题，或者你基于的需求是不存在的，那么上面那些上层建筑就会顷刻崩塌，简称浮云。

那么需求从何而来呢？这正是整个“生活才是最好的老师”章节要解决的问题，需求从生活中来，所以说生活是你创业最好的老师呢。

需求是产生消费的基础，正如公益广告中说的，是买卖带来了杀戮，也就是说，为了需求我们才会产生买卖，有人买自然有人去创造要卖的东西。说简单点，需求的问题解决了，买卖的问题就迎刃而解（天下没有免费的午餐），买卖的问题解决了，围绕交易就会产生各种各样的解决方案，以那个广告为例，人们就会去杀戮，这样才能做虎皮制品，才能做出鱼翅。

## 第 2 章 人人都是天才，但是..... 第 40 节：生活才是最好的老师(2)

也许有些人会说，茅侃侃你扯淡，分明是有了需求，对应需求做

出产品，有了商品才会有交易。

此言差矣，逻辑问题绝对不能乱。市场经济，交易本身是驱动人们创造生产力的根本，没有交易的驱使，一切都是浮云。一个解决需求的产品，无法创造交易，你会做那样的产品么？如果你会，你是活菩萨，不是人。

好啦好啦，说了这么多拗口的话，我不过是想表明需求本身，或者我们说人类（用户）需求本身在创业行为上的重要性，任何一个没有需求基础，或者说任何一个没有牢固需求根基的创业行为，从一开始就错了。这也是为什么我一直在书中强调，为了创业而创业的人注定一辈子只会见到成功他妈，而只有为了满足人类（用户）而存在的创业，才有可能孕育成功。

我们继续。需求从何而来，何种需求靠谱，看来是促使你走上创业取经之路，然后在创业取经之路上一路走下去的根本了，而这一切就在生活之中，所以我们要玩转生活。

什么是可靠的需求？仔细观察生活，你身边每一个人的每一次消费行为，都为你创造了巨大的需求来源，也许那些需求本身已经得到满足，然而这些需求关联到的某些并未解决的问题，正是你起步的地方。

当然，需求有大有小，也有层次关系。比如，玩这个需求，是一个基于人天性的根本需求，是人都有玩心，从小就有，与生俱来，是永远存在的需求，额对了，现在这个玩的需求有个专业说法叫娱乐。

娱乐产业，或者说泛娱乐产业，是个大概念的需求，也是人类最基本的需求。在你能够吃饱、喝足、有衣穿、有房住的时候，在你解决了温饱问题后，这个泛娱乐的需求就出现了。所以，有了电视，有了电视节目，有了娱乐节目；所以，有了夜总会，有了夜店，有了各种娱乐的消费场所，所以，有了游戏，有了电子游戏，有了网络游戏.....你所看到的这些需求，你所拥有的这些需求，为你提供服务的他们，正是从你的根本娱乐需求出发，剥丝抽茧地延伸，找到最终能触动你消费的那个点，如果是已经存在的市场，那么他们有特殊的方法做得更好（比如特殊的技术、特殊的商业模式、特殊的产品风格），如果是一个存在却并未被开发得足够好的市场，那么他们一定是冒着某些风险为你提供了服务（可能的风险是商业模式还不够清晰，大部分用户自身还未发现这个潜在需求，构成产品服务的社会资源条件还未成熟等），总之，这一切需求的产生一定是源于生活中的某个细节，被那些创业者们发现了，才成就了他们的后来。

所以我们要热爱生活，这是每个创业者最基础的“任务”，学会爱这个你生活着的世界，并从生活的点滴中找到使你走上创业之路的

那个需求点。

你可以多注意观察自己，因为自己就是生活的一部分。有意思的是，大部分创业者回忆起自己因为什么找到那个需求时，往往他们会笑一笑说：“因为让我发现那个需求并急于解决问题的人，就是我自己。”

## 第 2 章 人人都是天才，但是..... 第 41 节：若要做“天才”必要会细腻地观察生活(1)

若要做“天才”必要会细腻地观察生活所谓天才，这里说的不是商业天才或者什么创业天才，仅仅讲的是在某一个领域有特殊技能或水平很高的人，往往这样的人被冠以天才。

但我之所以在标题中使用了引号，是因为我要用我的案例来解释为什么天才一定是看起来粗糙但内心细腻的，以及如何通过生活来发现对自己创业有帮助的细节，所以，必须要用引号，免得以后我被拍砖。

一切所谓天才，看起来都像疯子或者偏执狂。比如 Apple 的乔布斯，比如 Facebook 的创始人扎克伯格，比如 360 的周鸿.....这里说的天才，未必建立了最大的商业帝国，但却在其自身领域有着充满

个性的人格魅力与独特的产品、服务与技术视角，往往这样的创业者比一个更大的商业帝国更吸引大众的注意力。

然而，细心的你应当去发现，所谓这样的“天才”，一定是看起来不拘小节甚至看着棱角很粗糙，其实却拥有一颗细腻的心。

然而我们将他们作为创业偶像的时候，往往只学习了其表面的粗糙或者不拘小节，却没有得到其中的真谛：他们把大量的细腻给了发现生活和做好产品，所以无暇顾及自己的外表。

好，干货来了！每一个想成为技术天才、产品天才的同学，首先要忘记乔布斯的大大咧咧、咄咄逼人，忘记周鸿周老师的随意随性，忘记扎克伯格的不拘小节，让我们从发现生活细节开始学起。

任何一款好的产品，一定是针对生活中的实际问题与需求的，这在上一节我们谈过。然而，需求解决的好与坏，为什么选择你的产品而不选择他的产品，为何选择你的服务而非他的服务，这些是由产品与服务细节的差异所决定的。

所以说，一个好的产品型（或者技术型）创始人，你仅拥有强悍的技术实力是不够的，好的技术未必是好的产品（与服务），而终端用户接触的并不是技术本身，是通过技术实现的那些看得见摸得着的



产品，靠自身感受体验得到的服务细节。

在这个问题上，我曾经出现过理解错误。正如上一章的某一节中我写的，时代美兆拥有足够强悍的技术，但在无法实现“真人大富翁”那个想法之后，我们面对转型的时候，我就出现了技术主导与用户体验主导的对调，当时我以为，好的技术可以实现复杂的产品应用，看起来很牛。

是的，看起来很牛，确实也很牛，但我忽略了一个细节——一个重要的细节，就是牛的用户很少，专业的用户很少，用得到那么多功能的用户更少。而当时我们转型后的“真人实景数字游戏”平台依然想针对大众提供数字娱乐服务，而非细分行业。因此，在刚刚转型的那两年，我们最需要直面的问题就是应用简单，只需要满足“开枪有理”这个概念的“真人激战游戏”。“真人激战游戏”用到的 20 世纪 70 年代的雷射游戏激光设备，虽然在时代美兆的技术平台面前小巫见大巫，但是能满足普通大众最基本也最追加的那个需求了，就是互相“杀人”，而且打开开关就能实现。

第 2 章 人人都是天才，但是..... 第 42 节：若要做“天才”必要会细腻地观察生活(2)

时代美兆纵使拥有无数技术专利、自主知识产权的代码、更华丽

的设备、更强大的数据和游戏任务系统，甚至可以模拟空袭、踩地雷等多种复杂体验，更能够在后台实现如“星际争霸”控制者般的体验模式，然而，我们把这技术用错了地方，对于只想上来就对抗的普通用户，这简直太过于复杂了。

你想，体验真人激战游戏的普通大众，只需要两分钟就能学会使用设备可以开打。而体验时代美兆的用户，不但要学习掌上电脑 ( personaldigitalassistant,PDA )的使用以及如何用我们的任务系统和任务节点，还需要学会如何直接完成很多虚拟操作，掌握复杂的作战与寻宝任务系统，等学会了，可能两个小时过去了，还不熟练。

因此，当时我错误地将时代美兆众多复杂的技术用在了仅仅需要开枪过瘾的大众用户身上，杯具就因此而产生了。

期间，360 的周鸿老师也曾说过对我们产品的看法，作为一个喜爱对抗、喜爱作战游戏 ( WarGame ) 的人，他说：“你们的技术后台确实复杂，可以满足多种应用的功能，包括那个任务系统。然而，大多数人，包括我，作为玩家需要的仅仅是能够对抗互杀就足够了，你不能把所有人都按照部队军事训练和战术训练的标准去要求吧？”是啊，我们不能要求老百姓都如同受过军事训练一样会使用这些复杂的系统啊！我恍然大悟。专业人士用我们的系统玩起来，看起来很牛，但那个时候观众是旁观者，正如同我们看电影《黑鹰坠落》很牛，但

那是专业演员在专业表演，若要换个普通大众上去演，不但他自己手足无措，我估摸着拍出来也不会好看。

问题就在于，我忽略了普通用户最基本需求的出发点，而刻意地追求系统的专业性与技术性，我想这也是所有技术出身的人之所以没有达到周鸿、乔布斯、扎克伯格这样的产品大师境界的最主要问题吧。

然而，我不可能把时代美兆的真人实景数字游戏技术平台简化到如同真人激战游戏的激光射击游戏那样，毕竟我们耗费了大量的金钱研发这个系统，何况研发之初连对抗部分都没有，纯粹是为了给当时“幻乐城”的真人大富翁游戏做技术支撑。

那怎么办？这就有了后来我们进一步的研究，将一部分技术拿出来，针对武警部队和军队的特战大队系统提供专业的“战术小队”训练系统，这是其一，后来比对军方曾经也研发过的类似系统（军方的自有系统更注重战略上的训练和多兵种混合作战），在系统技术指标上是完全一致的，甚至提供了更多创新功能满足现代战争的需要。其二，我们惊喜地发现当年的人力资源测评系统开始广泛地应用于各大企业与培训公司，于是我们改良出了一个时代美兆用于企业人力资源测评的评价与训练系统（evaluation&trainingsystem），使参与测评的受训者可以通过战争游戏的方式获取他们身上各种企业所需要的评价指标（因为以西点军校的培训模式来看，众多商业案例与战争

案例在策略、指标上有惊人的相似之处),通过这些评价指标经过时代美兆系统的数据挖掘,可以轻松地放入计算模型,获得实时的人力资源测评报告,而且每个参与人群因为其岗位不同,在战争游戏中扮演的角色也不同,因此不会出现不同岗位数据同质化的问题,同时因为游戏的实时性,参与者几乎都是根据下意识反应来完成任务,因此获得数据相当准确可靠,避免了传统计算机软件因为测评者的作弊而产生的假数据问题。

## 第 2 章 人人都是天才,但是..... 第 43 节:若要做“天才”必要会细腻地观察生活(3)

这样一来,时代美兆当年就盈利了,不但面向部队系统应用的市场有所突破,可以将时代美兆高端、全面的技术发挥出来,同时在民用市场领域,特别是人力资源测评与培训领域,开辟出了一块新的战场。那一年,也才有了杭州、福州、上海、连云港等地的加盟商,而这些加盟商,普遍都是面向企业提供培训服务的机构。

由此可见,要想成为一个能在产品设计和架构领域的天才,就要像乔布斯、周鸿、扎克伯格那样,关注大众生活中的需求细节,这样才能将自己的技术对症下药地用在有需求的领域。

360 就是个非常好的例子。如果真让我说 360 安全卫士或杀毒

软件一定比其他杀毒、防火墙、安全软件技术上牛多少，我看未必，比如与卡巴斯基比较。然而，360 安全卫士与杀毒的成功，是周鸿老师对中国一般电脑用户在需求细节上的精准把握，它操作简单、流程简单，针对系统升级、软件升级、木马防御、常规杀毒等常见问题用户却不知从何下手的需求，提供了针对性解决方案，突出的特点就是简单、高效、容易上手，并且配合了大量贴心的小工具（比如那个开机时间计算），这都是在用户体验细节上贴心、获取用户人心的功能，加之永远免费这个概念切中最广大基础网民的心理，因此，360 整个产品体系才会变得那么有群众基础和市场，360 的整个产品体系才会成为一个如同 Apple 系列产品一样够酷、够实用、够给力的好软件服务类产品。

若要成为一个技术天才和产品与服务设计的天才，仅仅关注技术本身是不够的，也许简单的技术就可以成就一个神奇的公司与无数成功的产品与服务，因为它们的设计者更懂用户体验，更会生活，更能从生活中发现那些最简单、最直接的百姓需求，并将他们“伺候”得舒舒服服，这一切，才是个真正的“天才”在创业中应该去做的事情！

第 2 章 人人都是天才，但是..... 第 44 节：你挑着担我牵着马，三个臭皮匠赛过诸葛亮(1)

你挑着担我牵着马，三个臭皮匠赛过诸葛亮俗话说，三个臭皮匠

顶上一个诸葛亮。在创业西天取经的路上，往往三个臭皮匠顶不止一个诸葛亮。就算你是天才，也不会有三个臭皮匠合在一起好使。

《西游记》中唱得好：你~~~挑着担~~~我~~~牵着马~~~，你听，不是我又挑担又牵着马，更不是唐僧又骑着马又挑着担.....我说这话的意思是，纵使你是天才觉得自己全能，也不如三个笨蛋合伙来得给力。是的，合伙人的机制如果用到创业中，非常给力。

取经路上唐僧叔叔的创业团队虽然说，核心创始团队需要一个核心的灵魂人物，要么是精神领袖，要么是技术牛人，要么是拥有万千牛哄哄的社会资源，要么干脆就是投资人本身，然而如果你就是其中的那个大拿，认为自己一个人就够了，剩下的都是打工的替我解决，那就错了。

如果你以为自己是神，那么你早晚得成仙。这意思是，太把自己当回事儿，早挂掉的几率太大了。因为术业有专攻，纵使你是那个核心，周围仍然需要几个辅助核心的合作者，共同来构建一个创业取经路上的战斗团队。

《西游记》故事给我们了一个很好的提示。

话说在西天取经的路上，核心是唐僧，他是灵魂人物，而且是精

神领袖型的灵魂人物。可纵使他有大唐皇帝给的折子，纵使他能靠絮絮叨叨就把孙悟空烦死，纵使他有如来和观音罩着，纵使 he 长得英俊潇洒、风流倜傥.....如果没了孙猴子、猪八戒和沙和尚，可能刚出大唐地界，唐僧叔叔就挂了。

如果没有悟空，那些牛鬼蛇神早已经把唐叔叔扒皮吃了上百回了，当然也有可能唐僧会中途放弃伟大的取经理想，直接还俗跟白骨精同居了，因为他没有火眼金睛看不出人妖妖心的她们。

如果没有八戒，取经的路上谁替唐叔叔解闷儿？你懂的，一个唠唠叨叨的爷们儿如果上路没有个伴儿，挺容易得自闭症的。话说如果没有八戒，我觉得唐僧也很可能饿死在取经路上，精神领袖一般脸皮儿薄，没有八戒，谁去负责蹭吃蹭喝？话说主动让唐僧吃喝的，不是妖魔鬼怪就是狐狸精，所以若没了猪八戒，真不知道唐僧的取经之路会不会止于饿死。

如果没有沙和尚，取经路上那么多行李谁扛？就唐僧那跟我似的小身板儿，如果自己扛着估摸没取到真经就已经上了西天了。如果让白龙马扛，也不行，扛着唐僧日夜奔波就已经很累了，再加一堆行李，白龙马一定因为早衰而提前牺牲在取经路上，最后唐僧叔叔也只能悲催地坐 11 路公共汽车了。

所以你看，取经路上艰难险阻九九八十一难，纵使唐僧大叔有如来和观音罩着，还是众人的精神领袖，可取经的核心团队中还是必须有会打会除妖的悟空，有负责扛包儿忍辱负重的沙和尚，有看着傻呵呵但陪着唐僧唠叨出损招的猪八戒，当然还有那个任劳任怨的白龙马。

为什么？唐僧是精神领袖，就像是这个核心团队的创始人与召集人，更像创业团队中把握这个产业高度和掌握产业高端资源的那个最核心，他靠自身的人格魅力和诱人的创业梦想、激情，将核心团队中的其他队员凝聚在一起，他是灵魂，但不是全部。纵使有行业大佬们（观音、如来、玉帝神马的）罩着他，但你放心，大佬们很忙，只能在你难以灭掉对手或者遇到天大困难时，他们才会出现，否则如何体现大佬之情怀？那些天庭神马的不过是我们创业团队的高级顾问，好钢用在刀刃上，如若唐僧大叔动不动就搬出大佬们，大佬们也忒不值钱了，人家又不是给你打工的，对不？所以，就算你是创业团队的核心，你有再牛的资源，也别动不动就搬出观音姐姐，你搬得出可你雇得起吗，何况，观音姐姐罩着的“小弟”多了，又没卖身给你！

第 2 章 人人都是天才，但是..... 第 45 节：你挑着担我牵着马，三个臭皮匠赛过诸葛亮(2)

悟空是团队中那个核心的技术领袖，技术活儿基本全靠他老人家



了,这有点像创业团队中的那些技术大拿。核心技术往往是一个团队最强的拳头,要不小平爷爷都说了:科学技术是第一生产力嘛!悟空七十二变十八般武艺,一对火眼金睛,可上九天揽月,可下五洋捉鳖,总而言之,是核心战斗力最强的那位,有他的存在,竞争对手才会真的敬畏你;有他的存在,竞争对手才会被打跑;有他的存在,你的理想才会进一步变成现实;有他的存在,你的世界才会稳定。你若会问,为何悟空没有成为团队核心?我只能说,有些悟空,过于钻研核心技术或营销本领,着实缺乏唐僧叔叔般的产业高度与视角,更缺乏巨大的人格魅力得以让观音这样的大佬出来罩着他,因此,孙猴子再牛,也不过是个干将,而非领袖,此乃将才与帅才之区别!

八戒是取经团队中的活宝,既能做市场,又能做公关,典型的对外型人才,说不定还是个好销售。总之,八戒一定是团队中的那个最会包装团队、最会营销、最会得瑟、最会厚着脸皮去把团队需求说出去的那位,这是典型的创业团队中那个能够帮助大家变现的人。正如我前面所说,没有八戒的公共关系、没有八戒的厚脸皮,唐僧早饿死在取经路上了。加之八戒马屁一流、能说会道(营销型人才的最大特点),完全可以在路途中给团队特别是内向的唐叔叔解闷儿,这对于一个内向的精神领袖,是多么的重要啊!

还有沙和尚,典型的内部管理型人才,特别一定是行政领域的大拿,真惹急了还能比划两下子,典型偏行政和内部管理的跨界型人才。

为何这么说？你看这一路大包小包，几乎都是沙和尚扛着。沙和尚又懂得节省，一路上还能为团队核算节约不少成本。而且沙和尚心善，没猪八戒那么多小聪明，让这种人来做内部行政管理，最为合适不过。沙和尚同样是个膏药型的跨界人才（很多行政大拿都是如此），你真让他打架避祸两下，他也能起到保护师父的作用。你真让他厚着脸皮去真诚地要盘缠，他一样勉强可以，还透着那种出家人的真诚。

啊，对了，还有不怎么说话的白龙马，完全就是取经团队中那个精神领袖的助理，一路任劳任怨地伺候着唐僧，在危难之时挺身挡子弹，在路途漫漫的取经之路上让唐僧叔叔避免双腿疲劳，这就像创业团队中的那个领袖贴身助理，领袖疲劳的时候，他送上一杯暖暖的咖啡；领袖需要长途商务旅行时，他打理好一切细节；领袖发表观点时，他第一个掌声响起来我心更明白；当领袖遇到危难时，他是永远那个站在身边不离不弃的人。

读到这里，我相信所有读者都明白我的意思了吧？三个臭皮匠顶一个诸葛亮也好，或众人拾柴火焰高也好，在西天取经的路上，唐僧纵使背景深厚，仍需要徒弟们的支撑，方可得到真经。

创业也如此，在创业取经的路上，纵使你聪颖过人，纵使“你爸是李刚”，但是路途漫漫，不被路上的牛鬼蛇神打死，也会被这远征的路途累死。所以那些一股独大的创始人，那些以为地球离开自己就

不转的牛人，那些自视清高以为有钱就可以有人给你打工的神仙，最后都失败了。创业之路如同西天取经，好的核心创始团队才是王道。

纵使你开头只有一人，但作为精神领袖的你，总会慢慢地吸引同伴加入进来，先有悟空，后有八戒，再有沙和尚。

信唐僧，得永生，没错的，谁让罩着他的是观音姐姐和如来哥哥呢？！

第 2 章 人人都是天才，但是..... 第 46 节：相似性格要不得，相似经历最给力(1)

相似性格要不得，相似经历最给力每当我们遇见性格相似聊得来的人，我们总是惊呼：哇，咱俩太像了！

也许做朋友，这是好事。但若做合伙人，或者生活中的另一半，用不了多日，你们的核心团队就会挂掉，你们的爱情就会崩溃。

这是为神马呢？相似容易让两个人迅速找到话题，貌似还有一种惺惺相惜的感觉。这没错。无数的交友经验告诉我，“你跟我太像了”或者“咱俩太像了”这句话一开口，接下来注定是滔滔不绝的你来我往，去寻找更多的相似点，如若过日子，此事必难成。

坏就坏在太像了。

见天儿照镜子你不烦吗？见天儿走大街上看见都是长着一个模样的主儿，你不烦吗？本来婚姻或者过日子就是平淡的事情，本来相濡以沫就缺少激情，再弄一完全一个德行的主儿，剩下的那点儿新鲜感也会被磨得荡然无存。

如果是合伙做生意或者创业，那更完蛋。

一旦遇到分歧，你俩绝对用同样的方式来对待。你若沉默，他也沉默，都沉默，谁来打破沉默？你若冲动，他也冲动，都冲动，不如开个黑社会出去砸场子吧，创什么业？见天儿孙悟空跟唐僧打，别说取经，直接取命吧。

所以，太相似的人，无论从在一起恋爱的角度还是从在一起合伙创业的角度，都透着一丝危险、一丝早晚分家的信号，从心理学角度来讲，这也是不符合配对常规的。当然，太相似的人也有好处，那就是：做朋友有话说，天生就是默契。但貌似这两点好处，与创业无关，也与恋爱无染。然而，相似的经历很重要，这一点倒是形成凝聚力的关键，无论是创业团队还是恋爱之路。

相似的经历是比相似的两个人更具备话题性的,因为各自相似的经历必然引发诸多话题上的感慨,有一种相见恨晚的感觉,从这一点上说,很和谐。经历相似的两个人,因为类似的过去,所以都会在很多经历过的问题上达成处理方式上的共识,这一点,又很和谐。经历相似的两个人,都会默默鼓励着对方不要再陷入之前的尴尬或者错误,这一点,超级给力。经历相似的两个人,遇到困难不是争吵,不是推诿,而是知道困难要一起度过,方法要一起找到,责任要一起承担,事情要一起完成。

## 第 2 章 人人都是天才,但是..... 第 47 节:相似性格要不得,相似经历最给力(2)

喏,相似的经历会使走到一起的两个人相视一笑就如故却又不会太腻歪;相似的经历会使走到一起的爱人更珍惜现在;相似的经历会使走到一起的合伙人更珍惜取经路上的彼此与事业,因为彼此都曾见过成功他妈,却又都选择了成功他爸。

当然,除了相似的经历,差异化的性格也很重要,无论合伙,还是相爱。

差异化的性格其实与相似的两人正好相反,差异化容易打打闹闹,但只有小打小闹才会在恋爱中增进感情,俗话说,床头打架床尾

合嘛，夫妻小打显恩爱，夫妻小闹显真情。

这种小打小闹，放在创业团队中依然给力。只有小摩擦小碰撞，才会督促我们正视自己、改正自己，使自己和对方在一起的合作更契合。小打小闹，既然能帮小夫妻摩擦出爱的小火花，一样能帮助创业团队通过这种方式的讨论与头脑风暴，摩擦出创意的火花（因为小的争执你总会绞尽脑汁说服对方，自然会完善自己的理论，而一旦发现自己都说不通自己，你自然接受了对方的理论）。

其实，差异化较比太相似的最大好处在于互补。你激进，他淡定，中和了；你外向，他内向，中和了；你创意无限，他冷静思考，又中和了。总而言之，和谐之美尽显，可不爽哉？俗话说，唯有忆苦，方能思甜！

俗话还说.....所以，在组建创始团队的时候，一定要关注差异化，这是爱的火花。一定要关注相似的经历，曾经的伤痛让你们知道走到一起是为了什么，知道现在的一切是为了甜甜的未来在打拼！在创业取经之路上有这样的团队为伴，快哉！乐哉！爽哉！

第 2 章 人人都是天才，但是..... 第 48 节：出名与现眼仅一步之遥  
(1)

出名与现眼仅一步之遥在取经的路上,我们会取得这样那样的小成就,可是这一切都是阶段性的,在那披荆斩棘通往创业真经的路上,神马都是浮云。

就像 2006 年的我们四个人,被称做“80 后创业新贵”。其实,那个时候我们的创业,要么刚刚开始,要么还在途中,一切尚无定数。

谢谢媒体和关注我们的人,在我们刚刚开始和仍在披荆斩棘的时候,赐予我们厚爱,说心里话,叫我们情何以堪。

谢谢关心我们的朋友和帮助我们成长的你们,在我们仍在披荆斩棘的时候,让我们有机会通过当年的平台,认识了更多披荆斩棘仍在取经路上的朋友,一起并肩携手向前走,还多了一群快到山顶的创业老大哥们的支持,一切唯有感恩的心。

现在,回头看看那段经历,好悬,有益、有害,虽然利大于弊,但也曾险些迷失自己。

虽然人人都是天才,人人都会偶有小成就,然而出名与丢人现眼,只差一步.....被关注就像被推上一个悬崖,高度有了,下面都在仰望你。

然而过于激动太得瑟站不稳，往前一步就摔死你。

跳舞跳得好的，平衡感强的，站得高也跳得美，掉不下来，那叫能耐。跳舞跳得不好的，还没学好就被推上去的，往前一步就会摔死，那叫现眼。

所以如果你赶上运气好，加上创业路上确实努力，你也一样有机会要么在行业中小得瑟一下，获得一点点小地位；要么在媒体上小得瑟一下，获得一点点群众基础。

然而这除了给你带来小荣誉、小成绩，也会给你带来小沉迷与小迷失。这就是在悬崖上起舞，很美也很悬。

当“80后创业新贵”之风袭来的时候，我和李想、高燃、戴志康一样不知所措地只能接受，还诚惶诚恐。当中央电视台的当红频道的当红节目向你发出你花钱想上都上不去的邀请时，如果有人还会拒绝，我一定手举着三炷香对您说：“大师，您果然道行圆满了！”如果各位看官对当年“80后创业新贵”之事依然认为我们是在炒作，我也只说这一次，你问我怎么上去的，你问李想，你问高燃，你问戴志康，得到的回答都一样：不知道。多送你七个字：我们也莫名其妙。

但无论你们怎么看待我、李想、戴志康和高燃，你也无法否认我



们四个在工作中是绝对努力的，你只看得到电视里的，却看不到工作中的。毕竟我们不是艺人，艺人的工作是出镜，而我们的工作是要让自己的团队更好地走下去，创造更多的价值，取得创业真经。

所以当时的我们，也都挺难以淡定的。采访来了，被推到悬崖上了，你得瑟有可能摔死，你不想在上面待着跳下来还是摔死。

力的作用是相互的。

我们不是不知道一个做企业的人本职工作是什么，但我们也知道某些电视台如果不是因为你企业出问题了的事情找上门来，你不迎过去，这就叫典型的给脸不要脸，以后还要不要在道上混啦？换做谁，也都会那么选择。

我不知道他们是否迷失过，关于当年被宣传之事，我们没有深入探讨过，就连和我经常见面的李想，也没有聊过这个问题。不过我确实是迷失过的。

这种迷失，不是说一个艺人会遇到的迷茫，而是，过多地应付媒体那边，你就没有时间应付公司这边。过多地应付公司那边，找上门来的媒体又怎么处理？同样力的作用还是相互的。

也许我们跟艺人似的，但你们要知道，这样被宣传，给我们几个公司节约了不少推广费用，播出的渠道还都挺给力！同时，我们能见到很多在悬崖顶上的人，同为悬崖“沦落”人，突然让我们有一个平台和机会与你曾经膜拜的人在一起聊天、沟通、学习，这是我们以前想都无法想的。更有意义的一点是，人更好招了，合作谈起来更容易有起点了，你懂的一品牌效应。

## 第 2 章 人人都是天才，但是..... 第 49 节：出名与现眼仅一步之遥 (2)

既然迷失过，既然活到了今天，自然是要有所取舍的。慢慢地，我们只能选择万一给脸不要脸但还不至于毁了我们的媒体来拒绝；慢慢地，我们需要让自己少睡一些，这样多余的时间既不耽误媒体，也不耽误工作。虽然这样很纠结，但这就是痛并快乐着的感觉；慢慢地，新一轮其他宣传就会上来盖过 80 后创业的宣传；慢慢地，五年就这么熬过来了。

可我为什么说出名与现眼就差一步？很简单，在当下，如果你站在悬崖上，你喊什么都是对的，也就是说，就算不会跳舞的你慢慢找到感觉了，你掉不下去，下面山呼万岁顶礼膜拜。可你若一个闪失出了些问题，掉了下去，放心，大可放心，没人会扶你起来还帮你掸掸身上的土，下面当年顶礼膜拜你的，一人一脚踩死你，嘴里还得说着：

“让你得瑟，现眼了吧？”幸好，无论外界怎么看待我，我觉得一路走来还是问心无愧的。

实话实说应该算是我的优点，但也应该是让出版社、媒体头疼的“缺点”。创业者谁也不是神，都是人，是人就总会犯错，一直努力的你，总会有机会因为小小的成就站上悬崖，我知道你会激动，我知道你会开心，我也知道你会不知所措，我也知道和风起舞的危险。然而，这是每一个创业者在取经路上都要准备面对的。

就算有一天，你站上悬崖，万众膜拜，要学会感恩。感恩送你上悬崖的人们帮你成长，感恩一起与你站在悬崖上的人帮你站得更稳，感恩悬崖下面的那些朋友，无论他们骂你、夸你，都是对你的关注与帮助。哪怕有一天，你偶尔遇见成功他妈一个闪失滑落崖下，被万众踩着骂，你也不要灰心，你就算爬着出来也要寻找成功他爸。就算他们把你踩得生疼站不起来，你也要咬着牙对自己说：“对，我是一个傻子，但谢谢你们，下一次再站上悬崖，一个傻子会让你们看到他也能把舞在悬崖上跳出精彩！”出名和现眼只差一步，真的现眼不是不会跳舞跌落崖下，而是你在那个高度跳舞还未能跳好，却还想爬得更高，祝贺你，一定失足落崖！

第2章结束了，送给各位一句话总结，“人人都是天才，但是……”能去西天取经的，一定是唐僧、悟空、八戒、沙僧这样的奇人，各怀

绝技本领，各有各的精彩；能走上创业取经之路的我们，一定也是各有所长，不说人中奇才，也算个中高手。然而，西天取经的故事告诉我们，纵使你唐僧也好，悟空也罢，虽有观音、如来在后，仍要经历九九八十一难，还需师徒四人齐心协力才可到达。所以，走在创业取经路上的我们，不管你是技术天才、营销能手抑或“李刚是你爸”，仍需要结伴而行，取长补短。单打独斗只能见到成功他妈，齐心协力方可与成功他爸一起，取得创业真经！阿弥陀佛~

更多 11 万字的创业资料,实战教程,已经整理成电子书,详情请加  
QQ 2622292799 免费获取 注明:创业教程

网站同步更新更多创业教程资料,免费下载^

同步网站: <http://bentoon.com/>

同步网店: <http://123dapeng.taobao.com/> 全场资料一元

书籍不贵,价值在于你对他的认识和利用^