

21 歲的他繼續追逐創業夢想

圖為主人公被趕出來的 Y Combinator 孵化器現場。

前言

本次直播內容主要講述了趣直播 CEO 李智維的二次創業故事。

工作

找工作，我們要主動。如果不主動，那麼這個機會就不是我們的。我們要去問：我能不能去你們公司實習，能不能去你們公司工作，能不能給我投錢、融資。所有東西都要去試一下，不試就失敗了。當時我就覺得我很菜，所以就想去他們公司實習。因為實習的工資不高、要求不高，我就進去實習了。實習就給你機會了，接著就要靠你自己了，就要好好表現。這裡我做了安卓 App 後又做了 iOS 版本的。

你在公司裡，老闆給你的那點活只是最基本的。看一下公司還有哪些沒做的，你去做。雖然說加班給老闆多幹了點活，但是對自己是很有好處的。你這樣子跳槽到下家公司，你以後工作更順利、技能更牛逼。所以那時候我下班後也加班加點，做了安卓版本，還做了些 SDK 的工作。這是當時的情況。

然後業餘時間搞搞一些開源項目。你做的任何項目，針對我們程序員，你要分享出去給更多程序員。你生產出了產品就要給用戶用，畫了畫就要給別人欣賞，這是非常好的。你分享出去，這樣就會得到很多反饋，有人會評價你好或不好。漸漸地，你在技術圈裡也有了聲望。

別人看了你的代碼，則會相信你的能力。把你的工作成果多分享，你的作品、工作多跟圈裡的人交流。那麼哪裡工資高，你就能立刻知道。你就知道，這個行業裡，百萬年薪是怎麼做到的。我的前老闆—聚美的 CTO，他跟我說：總監嘛，幾百萬很正常。然後我也在聚會中打聽到滴滴工資高，美團怎麼樣...所以，你要跟群裡的人多多交流。

創業

那怎麼會想到創業呢？

其實當時就是一股衝動，然後就和幾個朋友一起做了這個產品 CodeReview。

我們舉辦了一個活動大會。當時覺得我們做產品是可以的，但因為我們一直寫代碼，線下怎麼去租場地這個事情我們不知道是怎麼進行的。當時 288 元的門票，我們賣出去 80 多張，場地原因沒有繼續賣。租場地，我就去找地方，然後問別人能不能租給我們。去自助餐餐廳，就問我們有個

80 多人的會，能不能給我們自助餐。總之去問就行了。後來發現，這些事情，做起來都挺簡單的。

硅谷

YC 孵化器這裡有很多年輕人，他們都在創業，大部分都是像我這麼大的或者稍微大點的 90 後。

去看了一場 NBA，當時錢不是很多，所以買的門票是在最上面一排，看得不是很清。我就等到第三節第四節自己偷偷地跑到前面去看。我這樣看起來不遵守規矩，但是我就想我確實沒錢，我好不容易來趟美國，我很想到前面去看看。然後第三四節，有些人就走了，我就到前面幾排去看，庫里、保羅就在眼前。

還有 YC，這個地方，我為什麼能進去呢？我是從旁邊一個小門悄悄溜進去的。因為前面有保安，我不敢正門進，所以只能從後門溜進去。所以事情是這樣的，只要你想，並且你敢於去嘗試，你不按常規來，社會上其實有很多捷徑，很多事情很靈活。

所以，你有想看的明星，只要你堅持不懈，你就能很近距離的看到他/她，還可能跟他/她說上話。後來 YC 的一個管理者趕我出來了。我在一邊看沒問題，但是看到 YC 合夥人那個大牛，我又忍不住，我就走上去聽，在一邊聽他們講。然後他一下子發現我是外人，就把我趕出來了，雖然很禮貌地說：please leave。

後來得知他們還發了一封郵件來通報批評我，說我們有外人進來，我們應該請他離開，他盜竊了我們的話或是我們的點子就不好了。所以這些都是有代價的。你敢去世界上最牛逼的地方體驗創業，看看他們，就可能像我這樣子。我還是不很聰明，我應該站在旁邊聽就好了，聽了就出來嘛，對吧。

回國

回國辦培訓班，就有一些人邀請我做技術講座了。所以名氣很重要，你有作品有東西，別人才能了解你。漸漸地能跟行業裡那些大牛交流了。

後來到了葉飛老闆公司工作，在納斯達克敲過鐘的人。一方面我通過自身的努力，他願意我去他們公司工作，當時是十來個人的團隊。就是說，你要通過自身的實力，那些牛人才願意與你交往。

在公司的時候，我就經常和他們交流。老闆吃飯，我就端一個盤子過去跟他一起吃。在一個公司，老闆是最牛逼的人，所以要想變得牛逼，最好跟老闆學，跟幾個厲害的人學。不用怕，我給老闆打工，我給他幹活，很勤奮，我也是公司的一份子，所以老闆應該也很願意跟我交流。所以在 LeanCloud，老闆下班，我就會陪他一起下來，陪老闆回家。陪老闆一路聊，聊他是怎麼技術這麼牛逼的。

在一個公司裡，如果老闆比較有空，你就陪他一起聊。不要害怕跟老闆聊，同時你自己表現要出色。當時經常搞到凌晨幾點，就跟他們聊他們當時是怎麼創業的，怎麼把公司一步步做大的。他們當時湊了十幾萬，北師大畢業的，當學生會主席，愛各種折騰，然後去辦化妝品這樣一個電商網站，然後跟聚美一起拼殺競爭，然後就合併了，去了聚美當副總裁。

洪濤，我是怎麼認識的呢？我們去了一個深度學習的分享會，然後會完了之後，我就跟他交流，簡短介紹了我做過的最牛的一些事情。就是說，你要跟牛逼的人交流，要盡快突顯你的牛逼，雖然並不牛逼。

要盡快的介紹一下你自己。雖然你不牛逼，但你現在 21 歲，還是很有前途的。最後問，能不能加個微信。儘管說，人家加了你的微信，可能也不理你，我也不發消息去打擾人家，可能他很忙。但是你可以看他的朋友圈啊。他生活在硅谷，經常發硅谷的東西。你去參加一些會，然後認識一些人，加他們微信，看他們朋友圈。你關注多了，你就會被他們影響了。覺得都這麼牛逼，我要是不努力就更菜了。

賈志鵬，我是怎麼認識的？他以前想來我們 LeanCloud 實習，然後聯繫了我。所以你要去一個比較牛逼的公司，會有更多的人聯繫你。他在清華姚班，平時暑假都去 Google、微軟實習的，比我厲害很多。

LeanCloud 在微軟孵化器待過，所以我就去認識其他公司的老闆，加個微信。比如功夫熊的王潤，極客學院老闆。你跟他們聊，講講自己的背景。還認識一些投資人。崔靖老闆，當時她下來我們公司，聚美副總裁的那個拍拍醬公司，然後我就跟他聊天說我之前也在創業。他是投資人嘛，所以我說之前我在 LeanCloud 工作。跟人見面聊天，你要說一下你們都認識的事物。因為他們時間很寶貴，你要把你認識的最牛的人、做過最牛的事情簡單介紹一下。這樣子他們才會覺得跟你聊天不花時間。所以這些大概就是認識這些人的渠道。

你的公司在孵化器，你就能認識一些其他公司的老闆。我去一個地方，我會發現最牛逼的人是誰，我能搭訕、我能聊天的最牛的人是誰。因為我很想成為最牛的，我就要跟他們聊天，跟他們加微信。尤其在北京，有很多會。你只要想成為牛逼的，想創業，你就要去參加很多創業會，認識一些大咖，然後你經常看他們朋友圈。他們大概是怎麼樣的，去觀察。如果你在一個公司，看老闆。然後我的方法是，老闆回家的時候，我就陪他一起回家，老闆吃飯的時候，我就端個盤子過去。一看老闆有空的時候，我就跟著周圍轉圈，跟老闆轉兩圈。

雖然我年紀小，21 歲，95 年的，但是我有野心。你有那樣的野心，你想成為牛人，你就要去跟那些牛人交流。你會發現其實也聊得來，不在於年齡。你有那樣的想