

21歳の彼は起業の夢を追い続けています。

図は、主人公が追い出された Y Combinator インキュベーターの現場です。

はじめに

今回のライブ配信では、趣直播の CEO である李智維氏の 2 度目の起業ストーリーが主に語られました。

仕事

仕事探しでは、私たちは積極的でなければなりません。もし積極的でなければ、その機会は私たちのものにはなりません。私たちは尋ねなければなりません：私はあなたの会社でインターンシップができるか、あなたの会社で働くか、資金を提供してもらえるか、融資してもらえるか。すべてを試してみる必要があり、試さなければ失敗します。当時、私は自分が未熟だと感じていたので、彼らの会社でインターンシップをしたいと思いました。インターンシップの給料は高くなく、要求も高くなかったので、私はインターンシップに入りました。インターンシップはあなたに機会を与えてくれますが、その後はあなた自身にかかります。そこで私は Android アプリを作った後、iOS バージョンも作りました。

会社では、上司から与えられる仕事は基本的なものに過ぎません。会社にはまだ手つかずの仕事がたくさんあるはずです。それを見つけて、自分で取り組んでみてください。残業して上司のために少し余計に働くことは、自分自身にとっても非常に有益です。そうすることで、次の会社に転職したときに、仕事がよりスムーズに進み、スキルもさらに向上します。だから、当時の私は退社後も残業して、Android 版の開発や SDK の仕事にも取り組んでいました。これが当時の状況です。

そして、余暇の時間を利用してオープンソースプロジェクトに取り組んでいます。私たちプログラマーにとって、どんなプロジェクトでも、それを他のプログラマーと共有することが重要です。製品を作ったらユーザーに使ってもらい、絵を描いたら他の人に鑑賞してもらう。これは非常に良いことです。共有することで、多くのフィードバックが得られ、誰かがあなたの良し悪しを評価してくれます。次第に、技術コミュニティでの評判も高まっていくでしょう。

他人があなたのコードを見れば、あなたの能力を信じるでしょう。自分の仕事の成果を積極的に共有し、作品や仕事について業界内の人々と交流を深めてください。そうすれば、どこで給料が高いのか、すぐに知ることができます。この業界で、どうやって百万円の年収を実現しているのかがわかるでしょう。私の元上司である聚美の CTO は、私にこう言いました：「ディレクター

なら、数百万は普通だよ」。そして、私は集まりの中で、滴滴の給料が高いことや、美团の状況などを聞き出しました。ですから、グループ内の人々と積極的に交流することが大切です。

起業

なぜ起業を考えたのですか？

実はその時はただの衝動で、それから何人かの友人と一緒にこの製品「CodeReview」を作りました。

私たちはイベント大会を開催しました。その時、私たちは製品を作ることはできると思っていたが、ずっとコードを書いていたので、オンラインで会場を借りるということがどう進められるのかわかりませんでした。当時、288元のチケットを80枚以上販売しましたが、会場の都合でそれ以上は販売しませんでした。会場を借りるために、私は場所を探しに行き、他の人に私たちに貸してくれるかどうか尋ねました。ビュッフェレストランに行って、80人以上の会議があるので、ビュッフェを提供してくれるかどうか尋ねました。とにかく、聞いてみればいいのです。後になって、これらのこととは、やってみるととても簡単だということに気づきました。

シリコンバレー

YC インキュベーターには、多くの若者が集まっています。彼らは皆起業しており、ほとんどが私と同じ年齢か少し上の 90 年代生まれです。

NBA の試合を観に行った時、お金があまりなかったので、一番上の列のチケットを買いましたが、あまりよく見えませんでした。それで、第3クオーターと第4クオーターになると、こっそり前に移動して観戦しました。ルールを守っていないように見えるかもしれません、確かにお金がなく、アメリカに来るのがやっとだったので、ぜひ前で観たかったです。そして、第3クオーターと第4クオーターになると、何人かの人が帰ってしまい、私は前の列に移動して、Curry や Paul を目の前で見ることができました。

そして YC についてですが、なぜ私がそこに入れたのかというと、実は脇の小さなドアからこっそりと入ったのです。正面には警備員がいたので、正面からは入れず、裏口からこっそりと入るしかありませんでした。つまり、こういうことです。あなたが望み、そして挑戦する勇気があれば、常識にとらわれず、社会には実に多くの近道があり、多くのことが柔軟に対応できるのです。

だから、あなたが見たいと思う有名人がいるなら、粘り強く待てば、とても近くで彼/彼女を見ることができ、話すことさえできるかもしれません。その後、YC の管理者が私を追い出しました。私は傍観する分には問題なかったのですが、YC のパートナーであるあの大物を見かけると、またしても我慢できず、近づいて彼らの話を聞いてしまいました。すると、彼はすぐに私が外部

の人間だと気づき、追い出しました。とはいっても礼儀正しく「please leave」と言ってくれました。

その後、彼らが私を批判するメールを送っていたことを知りました。外部の人間が入ってきたので、彼を追い出すべきだった、彼が私たちの言葉やアイデアを盗むかもしれないから、という内容でした。つまり、これらはすべて代償を伴うことなのです。世界で最も優れた場所に行って起業を体験し、彼らを見る勇気があれば、私のようになるかもしれません。私はまだあまり賢くないので、ただそばで聞いていればよかったのです。聞いて、それから出してくれればよかった、そうでしょう？

帰国

帰国してトレーニングコースを開くと、何人かの人々が私を技術講演に招待してくれました。だから、知名度はとても重要です。あなたが作品を持ち、何かを成し遂げれば、他の人はあなたを理解することができます。次第に、業界の大物たちと交流できるようになりました。

その後、葉飛社長の会社で働くことになりました。彼は Nasdaq で鐘を鳴らした経験のある人物です。一方で、私自身の努力を通じて、彼は私を彼の会社で働かせたいと思ってくれました。当時は 10 人ほどのチームでした。つまり、あなた自身の実力によって、こうした優秀な人々と付き合いたいと思わせることができます。

会社にいる時、私はよく彼らと交流していました。社長が食事をする時、私はお皿を持って行って一緒に食べました。会社では、社長が一番すごい人なので、自分もすぐになりたいなら、社長や何人かの優秀な人から学ぶのが一番です。恐れる必要はありません。私は社長のために働き、彼のために仕事をし、とても勤勉です。私も会社の一員なので、社長も私と交流したがっているはずです。だから、LeanCloud では、社長が退社する時、私は彼と一緒に降りて、社長を家まで送ります。社長と一緒に歩きながら、彼がどうやって技術的にこんなにすごくなったのかを話します。

会社において、もし上司が比較的時間があるなら、彼と一緒に話をしましょう。上司と話すことを恐れず、同時に自分自身も優秀であることを示すことが重要です。当時はよく深夜まで話し込んで、彼らがどのように起業し、会社を少しずつ大きくしていったのかを聞いていました。彼らは当時、数十万元を集め、北京師範大学を卒業し、学生会の主席を務め、様々なことに挑戦し、化粧品の EC サイトを立ち上げ、聚美と競争し、その後合併して聚美の副社長になったという話でした。

洪涛とは、どうやって知り合ったのかというと、私たちはあるディープラーニングのシェア会に参加し、会が終った後に彼と交流しました。その際、私は自分がこれまでに成し遂げた最もすごいことを簡単に紹介しました。つまり、すごい人と交流するときには、たとえ実際にはすごくなくても、できるだけ早く自分のすごさをアピールすることが重要だということです。

できるだけ早く自己紹介をしてください。あなたはまだすごくないかもしれません、21歳で、まだ将来性があります。最後に、WeChat を追加してもらえますか？たとえ追加してもらっても、相手は返信しないかもしれませんし、私もメッセージを送って邪魔はしません。彼は忙しいかもしれません。でも、彼の友達の輪を見るすることができます。彼はシリコンバレーに住んでいて、よくシリコンバレーのこと投稿しています。あなたはいくつかの会議に参加して、人々と知り合い、彼らの WeChat を追加し、彼らの友達の輪を見ることができます。あなたが多くの人をフォローすれば、彼らに影響を受けるでしょう。みんながこんなにすごいなら、私が努力しなければもっとダメになると思うでしょう。

賈志鵬とは、どのように知り合ったのか？彼は以前、私たちの LeanCloud でインターンシップをしたいと考え、私に連絡をしてきました。だから、あなたがより優れた会社に行けば、より多くの人があなたに連絡をしてくるでしょう。彼は清華大学の姚班に在籍しており、普段の夏休みには Google や Microsoft でインターンシップをしています。私よりもずっと優秀です。

LeanCloud はマイクロソフトのインキュベーターに参加していたので、私は他の会社のオーナーたちと知り合い、WeChat を追加しました。例えば、功夫熊の王潤さんや極客学院のオーナーなどです。彼らと話して、自分のバックグラウンドを説明します。また、いくつかの投資家とも知り合いました。崔靖さんは、当時彼女が私たちの会社に来て、聚美の副社長が経営する拍拍酱という会社の人でした。私は彼女と話し、以前自分も起業していましたことを伝えました。彼女は投資家なので、私は以前 LeanCloud で働いていたことを話しました。人と会って話すときは、お互いが知っていることについて話すべきです。彼らの時間は貴重なので、あなたが知っている最もすごい人や、やった最もすごいことを簡単に紹介する必要があります。そうすることで、彼らはあなたと話すことが時間の無駄ではないと感じるでしょう。これが私がこれらの人々と知り合うための主な方法です。

あなたの会社がインキュベーターにいる場合、他の会社の社長と知り合うことができます。私がある場所に行くと、そこで最もすごい人を見つけ、その人と話しかけ、会話をすることができます。なぜなら、私は最もすごい人になりたいからです。彼らと話し、WeChat を交換します。特に北京では、多くの会議があります。あなたがすごい人になりたい、起業したいと思うなら、多くの起業家会議に参加し、大物たちと知り合い、彼らの友達の輪をよく見るべきです。彼らがどのような人なのか、観察します。もしあなたが会社にいるなら、社長を見てください。そして私の方法は、社長が家に帰るときに一緒に帰り、社長が食事をするときに皿を持って行きます。社長が暇そうに見えたなら、周りを回って、社長と一緒に回ります。

私はまだ若く、21歳で 1995 年生まれですが、野心があります。あなたがそのような野心を持ち、一流の人になりたいと思うなら、そのような一流の人たちと交流するべきです。年齢に関係なく、実は話が合うことに気づくでしょう。あなたがそのような考えを持っているのは、みんなが同じものに注目しているからです。だから、私は彼らと話が合うのです。

この夏昉さんはどうやって知り合ったのでしょうか？彼女は全国のオフィス女性のロールモデ

ルです。私はあるオフラインの講演をしている時に、彼女が私の WeChat を追加しました。ですから、これも一つの方法です。もしあなたの業界に業界の集まりがあれば、業界内での認められを得て、講演に出たり、話をしたり、技術を教えたりすることができます。もしあなたがマイクアップをしているなら、Weibo を開設して、より多くの人にマイクアップを教えたり、あるいはオフラインでマイクアップの交流会を開いたりして、そうすることでより多くの優れた人々と知り合うことができます。そして、このような集まりでは特に知り合いになりやすいです。なぜなら、あなたが講演者だから、彼らを友達として追加するのはとても簡単です。その女性たちは皆、あなたを友達として追加してくれます。

人生で優位を保つにはどうすればいい？

現代の世界は競争が非常に激しいです。人生において優位を保つことは、難しいことです。例えば、私が 21 歳で、同年代の人々の中で比較的優れているとします。そうすることで、将来社会で優れていることが期待できます。学校においては、成績が良くなければなりません。難しいことに挑戦する必要があります。

「風上にいる」は「難しい問題に取り組む」に帰着する。

つまり、私が今起業している理由は、なぜ会社に留まらないのかということです。私は起業も非常に難しいことだと考えています。多くの人に使われるものを作り出し、チームを立ち上げるのも非常に困難なことです。難しいこと、私は難しいことを研究しているので、心配はありません。会社で働くのはとても良いことです。技術を学ぶのは素晴らしい、技術に集中でき、人を探したり、宣伝したりする必要はありません。しかし、私は起業が難しいと感じていますが、宣伝を学ぶことができ、さまざまなことを学ぶことができます。

多くのことは、実際に何をしているかが重要ではありません。私がプログラミングをしている、プロモーションをしている、それ自体は重要ではありません。重要なのは、私がどれだけ優れたプロモーションを行い、どれだけ優れたコードを書いているか、99% の人々を凌駕しているかです。あなたがプログラマーであろうとデザイナーであろうと、自分が何をしているかで誇るのではなく、自分がどれだけ優れた仕事をしているかで誇るべきです。

だから、今私は起業して、自分のスタートアップをうまく運営しようと努力しています。私はフルタイムでコードを書いているわけではなく、技術を深く研究しているわけでもありません。技術を追求するということは、多くの人よりも技術に優れている必要があります。なぜなら、多くの人ができないことをやるのは難しいことであり、常に多くの人ができないことをやり続けるからです。

最良の防御は、常に難しい問題に取り組むことだ。小説を書くのは難しい。小説を読むのは難しくない。難しいとは心配することだ：もしあなたが作っているものがうま

くいかないのではないか、または学んでいることを理解できないのではないかと心配していないなら、それは十分に難しいことではない。

つまり、小説を読むのは簡単ですが、小説を書くのは難しいということです。ライブ配信を見るのは簡単ですが、自分が多くの人に見られる配信をするのは難しい。私がこのプラットフォームで配信する前に、Douyu で配信していました。その後、800 人以上が見ていました（Douyu には水増しがあるので、実際は 200 人くらいでしょう）。つまり、ライブ配信を見るのは簡単で、他人の作品を見るのは簡単で、他人が書いた 10 万 + の記事を見るのは簡単で、他人が運営する公式アカウントを見るのは簡単だということです。

自分で運営し、立ち上げる必要があります。自分がやっていることに対して不安を感じるべきです。うまく書けないのではないか、誰も見に来ないのでないか、うまくやれないのではないかと心配するべきです。しかし、逆に言えば、そんなに不安を感じる必要があるでしょうか、自分に厳しくする必要があるでしょうか、そうではありません。問題は、自分に厳しく、自分が不安を感じることで、成功した時に非常に嬉しいということです。わかりますか、普段の生活の中には、簡単な喜び、平凡な喜びがありますが、困難を克服する喜びもあります。困難を克服することで、あなたはさらに強くなり、そのような喜びは非常に素晴らしいものです。あなたは頻繁に困難を克服する必要があります。なぜなら、克服した後にあなたは非常に幸せになるからです。

仕事の本質とは何かについてお話しします。一般的に、大学を卒業したら会社に入ると言います。なぜなら、みんなが会社に入るからですよね。小学校から始まって、私たちは組織に入らなければなりません。私たちはずっと組織の中にいるのです。しかし、大学を卒業した後、その本質は必ずしも会社に入ることではありません。卒業の本質とは何でしょうか？卒業の本質とは、あなたが生産者になることです。もう親のお金を使うのではなく、自分でお金を稼ぎ、何かを創造しなければならないということです。私が何かを創造している限り、会社は単なる形式であり、ただ多くの人々が一緒に何かを創造している場所に過ぎません。

ですから、卒業後に大学院を受験し、修士課程に進むと、あなたはまだ消費者であり、おそらくまだ親のお金を使うことになるでしょう。一部の専門分野は良いですが、コンピュータサイエンスに関しては、私は大学院に進むことにあまり賛成しません。なぜなら、コンピュータサイエンスの場合、あなたはコードを書いたり、実際に実践したりする必要があるからです。

大学院進学、その問題はどこにあるのか？問題は、あなたが学校に行くこと、社会で何をすべきかわからないから大学院を受験することにあります。私は 19 歳の時、大学 2 年生で、すでに社会で働いていました。大学 2 年生でも、月に 1 万 5 千円の仕事を見つけられることを信じてください。だから、大学 4 年生のあなたが社会に出ても、きっと仕事を見つけられるはずですよね。最初は 1000 元、3000～4000 元から始めればいい。私もインターンの時は 4800 元でした。だから、何を恐れているのか、私は不思議です。何をすべきかわからず、大学院を受験する人たちが。私の目には、とても簡単に見えます。仕事に行きなさい。怖いから大学院を受験するのでは

なく、本当に研究がしたい、学校でもっと学びたいから行くのです。仕事を恐れて仕事をしないのではなく、何かを恐れてそれをしないということは決してありません。

私はただ、現在の仕事がうまくいっていないと認識し、最新のテクノロジーを研究してから仕事に戻るべきだと考えています。それは問題ありません、大学院を受験して、学校で最新のテクノロジーを研究するのはとても良いことです。学校で研究をして、外に出ると仕事が浮ついてしまうかもしれません。私のようなライブ配信アプリを作るのはとても低レベルだと思われますよね、あなたはVR、AR、仮想現実、人工知能に取り組むべきだ、それはとても良いことです。

仕事とは、その会社の他の全員と平均化された、人々が望む何かを行うことを意味します。

仕事とは、人々が欲しがるものを作り、それを売り、そして会社の全員がそれぞれの貢献に応じて利益を分け合うこと、ただそれだけのことです。

例えば、100万ドルを稼ぐ一つの方法は、郵便局で一生働いて、給料をすべて貯金することです。郵便局で50年間働くストレスを想像してみてください。スタートアップでは、このストレスを3、4年に凝縮するのです。

実は、人生には一つの問題があります。誰もが自分の生活費を稼がなければならぬ、そうでしょう。郵便局を想像してみてください。配達員は月に数千元、二三千元、三四千元しか稼げず、彼は二三十年働いて数百万を稼ぎ、この一生を過ごすために使います。もし彼がコンビニを開こうと選択したら、彼はもう9時から5時までの仕事はできません。コンビニでは商品を仕入れ、自分で店主になる必要があります。だから彼は数百万を稼ぐために必死に働き、5年間でそれを達成します。だから、道理はここにあります。お金はただでは稼げません。だから、数百万を稼ごうと思ったら、数百万の労働を投入しなければなりません。私も今、このライブ配信プラットフォームをやっていて、必死にやっています。ただ、私の20年分の仕事量を4、5年に圧縮しているだけです。必死に働いて、必死に働いて、その仕事を前倒しでやって、生活費を前もって稼いでいるのです。

私は毎日20年、30年、40年と働いてお金を稼ぐのは遅すぎると感じています。私は必死に働き、夜更かしをしてでも頑張りたいと思っています。会社で私が2倍働いて、夜更かしをしても、上司はすぐに給料を上げてはくれません。社会はそういうもので、1年か半年経ってから、2000元ほど上がるのが普通です。

実は、私のようにすごい人でなければ起業できないのかというと、そうではありません。IT業界では、必ずしもすごい人である必要はないのです。例えば、トレーニングクラスを開く場合、技術的には普通の人でも開くことができます。あなたが教えるのは初心者です。つまり、起業は一種の考え方であり、必ずしもすごいレベルに達している必要はないということです。どんなレベルの人でも基本的には起業できます。例えば、大学生であれば、小学生を教えることができ

ます。起業はただの選択肢であり、「私は4年で20年分の仕事をする」と選択し、小学生を教え、トレーニングクラスを開き、淘宝店を開くことを選ぶのです。

つまり、自分で社長になって直接市場に向き合うか、あるいは誰かとパートナーシップを組んで、30%の株式を持ち、一緒に事業を行うということです。30%の株式があれば、1億円のうち3000万円、1000万円のうち300万円があなたのものになります。私が1億円の話をしているのを軽薄だと思うかもしれません、大学を卒業してから今までに稼いだのはせいぜい200～300万円程度の人です。なぜ口を開けば数億円の話をするのか。それは、聚美の副社長、聚美は上場企業で、数十億円の時価総額があります。それから、私の友人の中にはビットコインで数千万円を稼いでいる人もいます。だから、あなたはそれらの数千万円を稼いでいる人たちを見て、その勇気を持ったのです。

実は私が数億円について話すとき、心の中では自分にはできると思っています。会社を少しずつ大きくしていき、100人規模にすれば、その100人で1億円を稼ぐのはずっと簡単になるでしょう。私は初期の創業者として、比較的重要な役割を果たしているので、1億円の分配で私の取り分が多くなるのは、社会の原理としてごく普通のことです。だから、1億円を稼ぎたいなら、会社をゼロから大きくするか、パートナーシップを組むか、小さなオーナーになってトレーニングクラスを開くかです。私は大学生で、小学生を教えに行くつもりです。もしあなたがマイクが得意で、特技を持っているなら、そういうオーナーになって、一生懸命働くのです。

ここに一つのコツがあります。もし聚美の副社長がそれだけの資産を持っているなら、問題は、彼が私のような年収30万の人よりも百倍千倍優れているのかということです。そうではありません。二千人以上の人々が働いており、彼は初期のメンバーだったので、その大部分が彼のおかげです。彼がそれだけの資産を持っているのは、数千人の人々が働いており、毎月一万から二万の給料をもらって働いているからです。だから、大金を稼ぎたいなら、リスクを取る必要があります。

私は今、1年間仕事をしていません。その間に数十万の損失を出し、さらに自分で投資したお金も失いました。リスクには、毎晩夜更かしをして必死に働くことによる身体的なリスクも含まれます。これらのリスクすべてを引き受ける必要があります。ですから、そのようなリスクを引き受ける覚悟が必要です。

起業は大金を稼ぐためなのか？

正直に言うと、私が起業した時は、30元で一週間、玉ねぎとジャガイモを買って、お腹が空いたら炒めて食べていました。実は、私は大金を稼ぐために起業したわけではなく、ただ基本的な生活のニーズを満たすためでした。今、私たちが起業する基本的な目標は、少しのお金を稼いで生活を維持し、さらに進んで、一生分の基本的な生活費を稼ぎ、北京に家と車を持つことです。これらは比較的基本的なことだと思います。

そして、数千万円を稼ぎ、数千万円を手にしたら、私は仕事を辞めて、仕事をせずに世界一周旅行に出かけ、1年間遊んでもまだたくさんのお金が残り、一生働かなくてもいい状態になれるでしょう。また、多くの夢があります。世界一周旅行をして、アメリカに行くこともできます。アメリカには美しい場所がたくさんあり、NBAの試合を見に行くこともできます。つまり、大金を稼ぐためではなく、ただ最も基本的な欲求を満たすためなのです。

もし私たちが重い病気にかかったら、治療費を支払うお金があります。あなたは世界を旅することができます。そうなんです、兄弟たち、本当に、皆さんに言いたいのは、みんな働かなければならぬんですね。社会に出たら働かなければならぬし、そのお金を稼がなければならぬ。みんな本当に起業を考えてみてもいいと思います。みんなを煽っているわけじゃないんです、考えてみてください。この仕事は、あなたが社長にならない限り、株式を持たない限り、20年、30年、あるいは10年以上働くかなければならないかもしれません。

つまり、会社で働くのも悪くないということです。私自身も以前、会社で1年半働いていましたが、とても良かったです。会社にいる間も、一生懸命働き、上司から学び、すべては起業の準備のためだと考えていました。

経済的な観点から見ると、スタートアップは富を得るための手段としてではなく、より早く働くための手段として捉えるのが最善です。生活を維持するためには収入が必要であり、スタートアップはそれを一生かけてゆっくり達成するのではなく、迅速に成し遂げるための方法なのです。

だから、起業は私たちの一生の生存問題をより早く解決するためであり、一生働き続けることではありません。実際、普段の9時から5時までの仕事でも20年から30年は働くことになり、それはとても長い時間です。今はそれを4、5年に圧縮しているだけです。仕方がないことです、誰もが生きていくために食べたり飲んだり着たりしなければなりません、それが最も基本的なことです。私も毎日電動自転車で出かけたくはありません、車が欲しいです、これらはすべて良い追求です、そうでしょう？車があったり、家があったり。だから一生懸命働いて、もっと働くのです。起業にはまた多くの利点があります。私の今の会社は、ただ立ち上げたばかりで、今が最も困難な時期です。その後、何人かを採用し、1、2万元の月給で人を雇い、彼らが働き、彼らを育て、そして一団となって働くのです。だから、もし100人が1億元を稼ぐとしたら、それは比較的簡単なことではないでしょうか。

你看、私たちにはたった3万元しかありません。私の両親とは、当時喧嘩したり、騒いだりしていました。もともと少し貯金はあったのですが、上半期に大きく損をしてしまい、それで起業すると言ったんです。両親は、「今の2、3万元の仕事、今は25kだよ、それを捨てるのか。21歳で2、3万元も稼いでいるのに、まだ満足できないのか」と言いました。だから、実はそれも結構なことだと思うんですよね。1、2年仕事をして、起業するのも良いですが、今の私はまだ焦っています。

つまり、起業というのは、今回失敗しても、また続けるということです。一見すると、これは非

常にリスクの高い決断だと感じるかもしれません、私の目から見れば、それでも賢明な決断です。今の私はどれだけ苦境に立たされていても、一文無しになってしまっても、構わないので。なぜなら、私は自分に100万円を稼ぐ能力があると確信しているからです。仕事をしていると、夜家に帰っても、以前は毎日残業していましたが、それでも時々やる気が出ないことがあります。仕事でやる気が出ないことがあります。結局のところ、本当に、あなたも株式を持っていないか、オプションが少ないことを知っているからです。だから、起業すれば、あなたはとてもやる気が出るのです。

私は必死に働きたいと思っていますが、仕事となるとそのモチベーションが湧かないで、起業して必死に働くことにしました。私にはその能力があります。今は一銭も持っていないが、それは問題ありません。私は100万円を稼げることを知っていますし、10万円を稼げることも知っています。能力が最も重要なことです。例えば、Jack Ma（馬雲）やWang Jianlin（王健林）のようなCEOたちが、彼らの全財産を失ったとしても、Wang Baoqiang（王宝強）がMa Rong（馬蓉）に全財産を分け与えたとしても、彼らはまたそのお金を稼ぎ戻すことができるでしょう。

私たちのような普通の人間は起業するしかない、仕方がない、人生とはそういうものだ。

おそらくこれでプレゼンテーションは終わりです。