

<<给你一个亿>>

图书基本信息

书名：<<给你一个亿>>

13位ISBN编号：9787121100031

10位ISBN编号：7121100037

出版时间：2010年04月

出版时间：电子工业出版社

作者：查立

页数：268

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

<<给你一个亿>>

前言

序言认识查立很多年，却是第一次为他写序。

我和查立的结识很有意思，那时我们都还是创业者，后来一起回到中国来共同奋斗，现在又都做起了创投，我们一起共过事，交往都十几年了，所以，现在为他的新书写序也是自然而然的事。

查立算是创投行业的异类，极少见他这样背景和经历的，他曾是美院的高材生，也经历从英国到美国再回到中国，从媒体再到高科技、互联网，从打工、创业、再创业到投资，他像一个冒险家不断地探索新的领域，却离不开一个圆点——他永远充满好奇心、充满激情地工作……有时我会迷惑，到底艺术的深厚体悟在他的创业和创投生涯里留下了怎样华美的底色，他常有着令人羡慕的、天马行空的创意，别具一格创新意识，甚至在我们看起来会难免流于说教和枯燥的创业经和投资心得时，他也写来如行云流水、酣畅淋漓。

他有很多创业者和投资界的粉丝，很多人喜爱他的文字，把每周读他的博客变成了一种戒不掉的习惯，就是因为他嬉笑怒骂皆成美文，深入浅出尽显专业！他随手写来的博客，如今被出版界的朋友攒成一本书，我细细看来竟是爱不释手，恍然间明白他的那点“私心”——把自己创业和投资的经验和教训分享给大家，我尤其会建议我们自己的投资团队、所投资的公司里所有的年轻CEO们、年轻的创业者们都来读读这本书，这本书就像一座桥梁，很好地连通了创投人和创业者，大家通过阅读能提高双方沟通的效率，创投团队可以跟深入地理解需要投资的创业者，创业者也能顷刻之间豁然开朗明白创投的规则和方法，这确是一本一举数得、造就众人的好书！

他创过几次业，所以自然明白创业中的苦辣酸甜，他犯过致命的错误，有过辉煌的成功，对于创业者的困惑感同身受。

我欣赏他愿意来分享，低调地用“喜马拉雅熊”之名开始了他在博客这种新的个人媒体的平台上的故事，他不仅讲述“创业者的自我修炼”，他还回应“创业的十万个为什么”，他不仅解惑“创业的Idea是怎样产生的”，他还伸手帮助创业者们“识人、用人、激人、留人、斩人”……激励大家一起分享创业、分享梦想，俨然打造了一个创业者的小天堂……他投资过很多中早期的公司，做过天使，也做过VC，讲起“和资本谈情说爱”的话题，他可是津津乐道，在读到那些脍炙人口的“VC是美女？

VC是野兽？

”、“忽悠VC的10大招术”、“商业计划书的21条军规”、“用意志打败时间：我是如何想、看、投项目的”等文章时，我也常常会心一笑，感慨他看得透，自我批评得彻底，写得诙谐热闹，但也确实发人深思……我也很好奇他怎么就攒了这么多妙趣横生的创业和创新故事，从乔布斯到卢卡斯，从IBM，Disney到Facebook，Google，百度，不管是传统经济下的全球大佬，还是新经济模式下的互联网新贵们，他无一例外地让许多业内的巨无霸走下“神坛”，将那些从小到大，从丑小鸭到白天鹅的“盛宴”免费奉上，见一招拆一招的，用娱乐你我的腔调，让人轻松学到了也开心笑过了……我欣赏他诚挚、开放的态度，不避言自己与Google曾轻轻地擦肩而过；我欣赏他广交朋友，乐于助人，人脉很丰富，帮助到很多创业的公司，却不愿声张；我欣赏他有激情，创业和投资，工作和生活都如此饱含激荡的热情；我欣赏他才华横溢，思想深邃，见解卓然，出口成章、字如珠玑；我欣赏他性情中人，他敢想敢说，敢作敢当，是个率真走天下的人！

要了解这个真性情，真才情的查立，还是读他的文字，你才看得到他活脱脱的智慧，于你我是这样一场盛宴！

薛村禾 2010.01.20自序一个亿……给你一个亿？

！

嘿嘿，你哪里花得了这么多钱？

八成是，给你一个亿便把你毁了，让你无拘无束终日吃喝玩乐，最后一事无成；要是能咬咬牙挺住、狠狠心坚决不给你一分钱，兴许反倒成全了你，到头来你却自己赚回来了一个亿！

持这种观点的人肯定不止我一个，《穷爸爸富爸爸》里的“穷爸爸”辛辛苦苦赚回来的钱拱手都给了娇宠的孩子们，“富爸爸”却从来悠哉游哉不给孩子们一分钱，连买棒棒糖的钱都逼着孩子们自己去赚……创业者都应该是这样炼成的，创业者从来没有伸手要钱的习惯，牛逼的创业者都是白手起家的

<<给你一个亿>>

，创业者的本领就在于他们能够在黑暗里摸索道路，寻找机会，然后拼了性命去创造奇迹，最后从自己手里变出大把大把的钱来。

金融风暴发生的那几天，我正好在华尔街忙事儿。

望着满街上那一片风声鹤唳的景象，怵目惊心，美国像是进入了多事之秋，祸事还不止世贸双子塔被夷为平地这么简单，天晓得还有什么灾难会突然从天而降。

此时此刻，简直像是世界末日，我在想，现在做些什么事情好呢？

创业吧，经济低迷、人心动荡的时候，其实更加适合创业，因为创业需要专注、需要潜心潜水、需要时间积累，当泡沫被挤掉了，浮躁之气被压制了，就能使创业者静心，静则生灵，能想出无数高明的创业idea来。

创业给世界带来信心、创业使世界浴火重生、创业给世界带来财富……创业吧！

21世纪的100年会成就“中国世纪”吗？

想想也觉得，这世界的风水该轮着转到中国了吧？

中国在世界上的角色日趋重要，中国有那么多有志向的年轻人，还有一个日益膨胀的内需市场，一个急需改变的生态环境，巨大的城乡差异，无论是一线城市，还是在贵州的大山里、大西北青藏高原上，哪里不潜伏着创业的机遇？

加上国家在政策和财政税收上给予创业企业的激励和优惠措施、创业板、形形色色创投基金……年轻人应该都去尝尝创业的滋味，更多人去创业，中国就有希望。

创业——还有比现在更好的时机吗？

！

……世界上有很多事情开始设定的目标和最终的结果都是风马牛不相及的。

差不多去年这个时候，金磊忽悠我开博客写博文，写博就写博吧，小菜一碟的事情，可谁会想到，今天的结果是被一群朋友鼓捣着出书……创业不也正是如此吗？

想得再好都是纸上谈兵，得挽起袖子动手去做付诸实践才能把idea变成可能。

义无反顾的走出第一步，才可能会有第二步、第三步、第四步……这本书的内容是从上面提到的我那个博客里整理出来的，讲的都是有关“创业”的点点滴滴、是是非非，是随笔写就的创业巷战的实战体验，也作为给初次上路的创业者们的一些叮嘱。

但是，千万别以为读了这本书，你就懂得如何去创业，明白了如何去创新、如何去和VC周旋……创业本质上是神秘的、宿命的、不可知的，成功之前你是不可能知道如何才会成功的；创业的过程犹如写一部独特、曲折、离奇、璀璨的人生长篇小说，所以它才会有如此的魅力，能吸引地球上最聪明的、最能干的、最异想天开的、最顽固的那些年轻人们去冒险试试。

很喜欢“创业邦”这个词，如果创业者大家都来添砖加瓦，建设一个创业者的城邦，创业者就不再会那么孤独了……这本书，但愿是一块砖，砌在创业城邦的城墙上，但愿它对后来的创业者会有些用处。

要提醒读者要当心的是，这本书当中有某些地方可能会让人感自相矛盾：* 一会儿说成功不能碰运气，一会儿又说成功全是靠碰运气* 一会儿说创业的idea很重要，一会儿又说idea根本不值钱* 一会儿说创业是闯出来的，一会儿又说创业要精打细算、精心算计的* 一会儿说要Think big, 一会儿又说要Think small……呵呵，没有关系的，随它去好了，因为世界上很多事情本来就是自相矛盾的，创业者都会尝到在这种矛盾的极端中舞蹈的味道。

在这本书里，我自己也不时地在两个不同的角色之间串场，一会儿是VC，一会儿又是你的创业者老大哥，一会儿说VC是天使，一会儿又说VC是魔鬼……嘿嘿，别误会哦，不管我头上戴了哪一顶帽子，充当了哪一个角色，目的都是同一个，想方设法把自己创业和投资的经验和教训倾囊而出，分享与你，愿你在创业的道路上走得更稳、更快、更远！

顺便解释一下，这本书里有不少专业术语比如“优先股”、“期权”、“termsheet”等都是外来术语，也是在创业投资中非常重要的概念，务请注意中国目前的商业法里可能还没有对这些条文做详尽注释，但是迟早会有的。

还有，我列举了不少IT公司作为案例：Google、Apple、Facebook、iPod等等，但是这本书里讲的都是创业，不是IT。

<<给你一个亿>>

非IT行业的读者，麻烦你们在遇到IT公司名字时，用你们行业里的优秀公司名字替代进去即可，关于创业的内容是不会受到任何影响的，拜托啦。
无论如何，这本书的目的是为了忽悠你去创业！
鼓捣你去成功！

<<给你一个亿>>

内容概要

《给你一个亿：你能干什么》讲述一个亿……给你一个亿？

！

很多年轻人都怀有创业的梦想，但当投资人给你一个亿的时候，绝大部分人一时间很难回答自己能干什么。

机会是留给有准备的人的，天使投资人查立现身说法，教你一步步推进创业规划，让梦想照进现实。

从创业的第一步到收获第一个一百万，从为公司估值到为企业融资，从VC的X档案到商业计划书的21条军规，查立老师用生动的语言解答了创业过程中可能会遇到的各种难题。

全书行文采用中医理论，分为“望、闻、问、切”四大章，连贯流畅，语言诙谐幽默，为追逐梦想的年轻人提供了珍贵的指导和建议。

你知道Google刚开业时是什么样子吗？

你知道《泰坦尼克号》背后的故事吗？

你知道芭比娃娃是如何诞生的吗？

你知道奥巴马和李宇春是如何利用网络成功营销的吗？

书中的案例多为查立老师的亲身感受，还有随处可见的大品牌背后的故事，生动有趣，十分经典。

创业者，你能做到这些吗？

人家跪着你站起来 人家在派对你在干活 人家在度假你在读书 人家在忽悠你在练功
人家在幻想你在行动 人家妥协你坚持 人家在发福你在减肥 人家在辩解你在认错
人家去求签你抓住了机会 人家跌倒趴下了你跌倒了再爬起 人家顾虑再三你破釜沉舟
人家在多元化你专注一件事把它做得最好、做到极致 人家在做梦你在大把大把数钱

读者对象：18-45岁中青年读者、在校大学生、白领、金领、中小企业管理者、普通大众、创业者、投资人、VC、天使投资人、中小企业主、创业园区管理层、MBA学生、中小企业管理层、财经媒体人群、投行、财会人员、商业律师。

<<给你一个亿>>

作者简介

查立——N次创业蜕变而成的VC，乾龙创投合伙基金创始人和合伙人，多次成功创业蜕变而成的风险投资家。

八十年代留学，曾任留英中国学生会创始主席。

获英国伦敦大学硕士学位，上海交通大学客座教授。

曾任职：Saatchi & Sattchi、ZiffDavis等著名跨国媒体公司任管理职务英国上市公司MoPo担任其亚洲区CEO。

Adventis（美国上市电信咨询公司）中国区总经理；CFP投资银行（国际收购和兼并）中国区总经理合伙人。

在美国创业，出任EastWest Creative Communication Inc、InterPro公司的总裁和CEO。

2000年，与软银共同投资创立了早期中国技术性创业公司的孵化机构IdeaFactory。

2004年，创立了乾龙创业投资基金，投资手机电视、网络游戏、手机游戏、互动电视、移动互联网领域的中国创业企业。

2008年末，以“喜马拉雅熊”为笔名发表博客，畅谈创业、创新、创投，引起强烈反响。

并在“投资中国”“上方网”等创业者聚集网站拥有专栏。

作者近照：

<<给你一个亿>>

书籍目录

- 望——创业的天空·与Google轻轻地擦肩而过 /003·给你一个亿，你能干什么？
 /007闻——蚂蚁绊倒大象·创业的Idea是怎样产生的？
 /013·创业中的“第一次” /019·创业就是为“名”为利 /024·有这样一位“卑微的”创业者 /028
 ·创业者，VC究竟看中了你什么？
 /031·CEO的一声叹息 /035·识人、用人、激人、留人、斩人 /038·创业者的“自”修炼 /041·美国涂鸦：以小博大更精彩 /045·CEO的财务自修课 /052·创业者的鞭刑 /057·第二次的创业者 /062
 ·红色侠客行 /065·创业野战生存手册 /072·创业的十万个为什么 /076·创业者心理素质测验 /082
 ·“乔布斯”和“巧不死” /085问——和资本谈恋爱·融资=“死亡行军” /093·在“死亡谷”蹦极
 /095·VC的X档案 /098·商业计划书的21条军规 /102·如何估值你的第一个女朋友？
 /111·《泰坦尼克号》是怎样炼成的 /118·VC是美女？
 VC是野兽？
 /125·融资秘籍：死亡行军到延安 /126·尽职调查：VC的“马奇诺防线” /132·一份原汁原味的
 Termsheet /137·换位思考：假如你是VC /146·我是如何想、看、投项目的 /149·狼来了！
 小苹果变成了大苹果！
 /158·魔鬼与天使 /166·创业公司的“股份拼图” /170·话说期权：财散人聚的智慧 /175·忽
 悠VC的10大招术 /180·猫对老鼠的心灵拷问 /185·米老鼠的冰火两重天 /188切——你拿什么改变世
 界·山寨是个什么玩意儿 /201·奥巴马和李宇春 /206·电脑游戏体现了学习的所有法则 /215·右脑
 让世界更精彩 /219·创新是一次孤独的旅程 /227·小姑娘、大姑娘，绝代佳人千千万 /233·创业拯
 救中国 /239·在互联网到不了的地方 /242·午夜23点59分 /245·你拿什么去改变世界？
 /250·山，是不动的 /256·结语：创业者的墓志铭 /265·感恩与致谢 /267

<<给你一个亿>>

章节摘录

<<给你一个亿>>

后记

感恩与致谢这本书发源于我的博客，它得益了无数人的鼓励和参与，趁书出版之际，要对大家致以我诚挚的谢意：首先要感谢新浪科技的金磊，他几次纵恿我开博，要是没有他，我不会去写博客，那必然也成不了书，金磊关照“写博要少自吹，多写些对别人有用的东西”，这句话从第一天就是我博客的定位；还有网易科技的龚琼，一个闯荡天南地北的川妹子，她的热心敦促和推动使我不断努力跟上。

我觉得他们是真正的VC，能够识人，把潜水者钩上来，给人机会，精心栽培，耐心等待.....这样的人在这世界上实在难寻！

然后要感谢世纪文化的王慧茹。

开博以后不少出版社找到我说要帮出书，发来了一份份方案，但是把一堆杂七杂八的博文整理成一本书不是件易事，直到有一天来了个王慧茹，她的那份“目录”让我眼睛一亮，觉得有戏，于是动手把博客整理成书，瞧，歌里不是老唱到“没有你哪有我？”

要在这本书上花了比我自己更多气力的，则是电子工业出版社的朱沐红。

一本书里的每一篇文章、每一个文字，放在哪个位置上都是有讲究的。

优秀的编辑比作者还厉害，朱沐红整理书稿，简直就是老师在改学生的作业，高明的老师一落笔改、删、调换前后次序，学生就会大汗淋漓，感到一针见血的痛，朱沐红是这本书名符其实的“影子武士”。

要感谢的人数都数不清.....上方网的张志娇（念雪）是我博客的“Gatekeeper”，要是没有她的文字把关，我每次发博都会胆颤心惊，当然她的功绩远远不止是纠错找茬润色，她有90后的敏锐、真诚、无私和责任感，念雪在我的文字上铺洒了一层早上八九点钟的阳光。

初稿出来之后，一些成功的创业者朋友也给予指点。

首先是联想集团董事长柳传志先生，他是一位行伍出身的创业大英雄，也是少数能驾驭我这种野马创业者的骑手，每次听柳先生讲课，就像在西点军校里受训。

感谢领航资本的杨镭、优酷网的CEO古永锵、金沙江创投的潘晓峰，他们都是了不起的创业者，本来期待他们以自己的创业练历来拍拍砖，他们却热心地向创业者们推荐此书，不胜汗颜。

非常感谢软银中国的薛村禾先生为本书作序，他是UTStarcom的创始人，一个创业者升华而成的投资人，也是我以前的上司，跟着他的步伐我走上VC的道路。

薛先生以一如既往的直言不讳，给本书提出了许多一针见血的意见和建议.....想想自己真幸福，生活在这些牛人们当中，我真的不想长大。

北京的创业者朋友赵剑也是促成这本书的人之一，他搞的“空当接龙”是一个创业者的家园；我的同事叶先友女士不辞辛劳，帮我校对书稿，仔细核对书中涉及的数据与案例；张德旺和祁玉伟老师把此书作为“上海大学生创业基金会”的创业丛书推荐给广大准备创业的大学生，令人欣慰，创业，本来就应该在年轻一代中开始。

感谢磨铁文化的老总沈浩波，我的书由一家民营创业公司出版是其必然归宿，每次经过磨铁简陋的办公室总让我有穿越回到创业那种宾至如归的感觉。

磨铁第二编辑中心的刘杰辉、杨硕、赵秀彦、叶光森等同事们为这本书的设计、校对、出版发行推广做了大量细致入微的工作，在他们身上我看到了磨铁的企业精神：把铁磨成针。

感谢促成这本书的许多朋友：张海峰，臧中堂，陈垦，刘瑞明，方平潮，贺志刚，赵泽祥，高红霞，刘睿，谢康利，程萌萌，王婷，刘涛，朱薇，余涛，和斌斌，梁肇辉，谢世光，桑勇，王紫上，以及伦敦市长驻上海办公室的首代赵冰冰。

感谢互联网和SNS，它使有共同志趣的人联在了一起，使创业者们联在了一起，互联网的根是草根：让心灵跳起舞来，鼠标和水泥，浏览器的江湖，ufbao，Lelo，英雄再战江湖，极品熊，商女乔乔，居，伟东，老骥，有福，雨声敲敲，珠穆朗玛峰赌命猫，等爱的狐狸，冷月无佳，饺子，海鸥，尹卫忠，仁族风，云之君兮，贱民阿三，Apple（此苹果非那苹果啊），逐步的牛，会说话的博文，寂寞前行5年，思华，老桂，仙人球，玉林串串香，三石，冷爱，猪肯定是猪，麦鞋，cipcd，路上客，令狐聪，Lily，Doni，玉蛟龙，南飞雁，Vakky，Warren，啸，蓝色精灵，RUOK，雷达，树桩VS兔子，冰

<<给你一个亿>>

小妖, 商业新思路, 一品良言, 杨子, 潇湘烟雨北国行, 维瑟姆张, 十恶不赦, 胡杨, Fancy世界, 春秋木容, 三城记, 银隼在纽约, 吴大嘴, 不安分的心, 徐继哲, 胡淑芬, 在路上, 陈斐, 内陆卡卡, 魔鬼思维, 阳光雨天, 狂想, 那年时光匆匆, dearad, 北京女人, 何其多, 何洪文, 偷闲咖啡店, 芮迷欧阳, 星之夙愿, 和谐秋缘, 伺人邦, 诱惑最后的基督, 龙门客栈, 可爱的毒箭, 沉默, William铁人, 领航早教, F鱼, 湘三子, 雪亭镇刀客, 金甲工作室, 易良, 李伟, 不长叶子的树, 赵籽萱, 刘安伦, 隽永, Gary, 红楼日记, 水樵, 云帆, andy03713, 天空之城.....这个名单似乎是无止尽的, 漏掉了许多名字, 敬请谅解和宽恕。

最后, 感谢“喜马拉雅熊博客”的热心读者, 这本书是被你们给“顶”出来的!

<<给你一个亿>>

媒体关注与评论

<<给你一个亿>>

编辑推荐

《给你一个亿:你能干什么》软银中国薛春禾作序推荐,李开复、柳传志等倾情力荐。

他是一个成功创业蜕变而成的风险投资家,他游历欧美15年,连续创业,重返中国10年,持续投资。他亲眼见证Google第一天开业,他的丰富阅历让读者大开眼界,甚至有粉丝评价:“读了他的文章,至少能提前5年实现我的理想。”

这个神秘的“他”是谁?

他就是网络红人查立老师——大学生创业导师,乾龙创投合伙基金创始人和合伙人,具备雄厚海外资金和资源背景的顶级风险投资家。

本书是查立老师写给5亿年轻人的财富经营课,字里行间,透露着查立老师宝贵的人生感悟和商业智慧。

查立老师的新浪博客和网易博客人气甚高,并且在“投资中国”“上方网”等创业者聚集的网站拥有专栏,受到读者的热烈追捧。

你知道Google刚开业时是什么样子吗?

你知道《泰坦尼克号》背后的故事吗?

你知道芭比娃娃是如何诞生的吗?

你知道奥巴马和李宇春是如何利用网络成功营销的吗?

书中的案例多为查立老师的亲身感受,还有随处可见的大品牌背后的故事,富有揭秘色彩,整本书读起来如同读小说一样,让人爱不释手,一口气读完。

因为查立老师本身的复杂经历,从N次成功创业后成功蜕变成VC,本书的视角比较独特,从VC角度看创业,从创业角度看风投。

全书行文用中医理论,分为“望、闻、问、切”四大章,连贯流畅,语言诙谐幽默。

《给你一个亿:你能干什么》非常实用,例如文中“商业计划书的21条军规”,VC告诉你怎么忽悠VC的银子,也给创业者点出商业计划书的要点。

《给你一个亿:你能干什么》不仅是一本实用的经管类图书,更是一本励志书,也是一把开启财富的钥匙。

每个人都是自己人生的VC(venture capitalist),管理自己的人生更加需要智慧。

学会做风险投资,就能更好地把握机会,成功的概率也就更大。

特别值得关注的是,查立老师将通过《给你一个亿:你能干什么》寻找有投资价值的项目和个人。

联合推荐:潘晓峰(金沙江创投董事总经理)杨镭(领航资本董事总经理)古永锵(优酷创始人兼CEO)梁肇新(豪杰超级解霸创始人)刘瑞明(福布斯中文版执行主编)方平潮(创业邦网站副主编)贺志刚(IT经理世界杂志副总编)黄剑锋(美的董事局秘书)《给你一个亿:你能干什么》得到上海市大学生科技创业基金会的大力支持,被收录进基金会创业丛书。

<<给你一个亿>>

名人推荐

评《给你一个亿》黄剑锋美的董事局秘书 《给你一个亿》是一本奇书，多年来，我还没有看到一本关于创业的书写得如此精彩，如果仅仅用语言幽默调侃、投资创业知识深入浅出、美国创业史的案例丰富多彩等等来描述这本书是不够的，总感到读这本书时，作者本身用创业家的激情给你真实的创业灵魂，这种移情和传神是震撼人心的。

罗素先生在上个世纪二十年代到上海发表讲演时，说了这样一段哲理性的话：就心理而言，凡人天性，有两种冲动：（一）创造的；（二）占有的。

就我观察世间的好事情皆从创造冲动而生，坏事情皆从占有冲动而生，所以，要是此项前提不错误，则对于世界上再生再造的希望，就在于鼓吹创造的冲动，而减少占有的冲动。

只是易知难行，且中流社会以下的人乐于实行，而有权力的人必生出种种障碍。

罗素先生不愧思想的先哲，九十年过去，人类对于权力的限制不遗余力，自然对于创造的鼓励也日臻完善，书中说了迪斯尼先生的故事非常感人，迪斯尼先生年轻时的作品无人欣赏竟然让他流浪街头穷困潦倒，不经意中一位美如天使的温小姐慧眼识英才，给予了迪斯尼第一笔资金援助和订单，这样的故事太多了，后来，像温小姐那样天使一般善良和聪慧行为逐渐由社会来完成，天使投资产生了，于是，出现了给你一个亿，你能做什么的命题。

正如罗素先生预料那样，乐于创造的还普遍是中流社会以下的人，今天来说是草根阶层，对于当今中国来说，每天都有无数创业者进入创业的行列，他们大部分不是为了一个美好的梦想，也不是为了自己孜孜不倦的爱好，却是生活所迫，为了活命不得不创业营生，而白领们实际上过着相对优裕的生活，可是白领还是属于中流人士，他们创业的冲动没有泯灭，只是创业需要大笔资金，很多白领的创业梦止于起步资金上。

如今资金不是问题，问题是你如何创业，这是世界性难题，中国更加先天不足，在中国市面到处流行一些创业的点和祖传秘籍，“包你发财、不发财退还你钱”的江湖招贴也满街飞，倒是查立先生的《给你一个亿》却明确地说明了，别以为阅读了本书就一定懂得创业了，创业是神秘的宿命的和不可知的，这点就是点名了创业的本质，也是本书的立足逻辑。

可是，既然没有书能指导创业，那么这本书还有什么意义和价值呢？

这就大错特错了，其实，创业上面是没有包你发财的数学公式的，在找不到数学公式的情况下，并不等于人类就不需要创业思考了，恰恰相反，创业是需要思考的，给你一个亿，你怎么办，还是需要讲思考的结果告诉大家，那么这种思考是什么呢？

创业的思考是复杂的图景思考，像电影一样，一幕幕情景必须在你脑海中预演，这种思考方法在查立的叙事方式中得到了最充分的体现，从这点上说，查立先生的书给予中国创业者一笔巨大的无形资产，我们每一个创业都要读一下查立先生的电影一样的创业故事。

查立先生演绎的创业镜头是发达国家已经上演的电影故事，这些镜头不适合中国草根的生存创业，也不适合中国的钱权交易创业，他适合知识工作者的梦想实现，创业没有现存的坐标地图，但是我们必须前进，指引我们前进的航标灯是梦想，是远景。

查立先生的书是给予这些远景提供更清晰色彩亮丽的图素。

查立先生在这本书里，已经用故事方式描绘了一个完全不同于传统社会的思维方式和符号体系，如果我们用传统的价值观和技术手段去认识创业，那不是未来社会的方向，这本书绝非是教你科学养猪和大鹏种菜的传统方法，也不是教你十年寒窗、苦读经书的那种旧知识体系，而是阐述了基于未来社会面向游戏、面向梦想、面向虚拟的一种新思维，也是一种全新的哲学。

每每看到我们的先辈们用大刀长矛与机枪大炮的侵略者作战斗时，我总是痛心疾首，如果我们早一点像日本那样变法成功引进西方技术，又何止于抗战打八年，再深层一点思考，如果我们能从哲学深处发生革命，我们自己有牛顿和爱迪生，那么，我们有何止于需要抗战，根本上，我们就率先发展近代工业，当今世界最先进的是中国而不是美国，好在世界人民的力量还是战胜了“占有欲”的侵略，给了中国一次机会，世界进入和平的时代，世界在鼓励“创造欲”发展，如果我们这个时候还是不能创造，那么，第二次落后于人归罪于谁呢？

创业是一种最全面最综合的创业，尽管是地狱般的恐怖，但是，任何一个民族如果没有创业的勇气

<<给你一个亿>>

，那么，由此的落后是自己负责的，查立的书就是给我们送来一种“巧不死”那样的不死的创造精神，这个就是价值所在。

这本书似乎是写给我看的梁肇新这本书似乎是写给我看的。

在我的脑海中自己以前的创业从没成功过的感觉，书中讲的错误也全部走了一遍，感觉的结论是“失败是必然的”。

10年前，8848正热的时候，我就渴望能够上深圳创业板，有一个小经销商给我下一个结论，讲我是不可能上市的，当时不服，现在我很信服“失败是必然的”。

如果我打算再次创业，同样会从零开始，再次体验一次“失败是必然的”，得到这本书的及时指引实在是缘分。

这个世界正在改变。

自从把超级解霸贱卖掉以后，常常见到人们说那是自己真正花钱买过的正版之一，我有一种对不起用户的感受。

之后，花了两三年时间对宏观经济、宏观金融、宏观政治做深入的学习及理解，增长知识。

学完之后，以为IT已经发展到超乎我的想象了，现实一看，事实上并不然，这个世界的变化比我想象的慢了很多。

每一次变革就是一次创业的好机会。

1)、对于IT而言，十年前是互联网革命，现在是云计算革命（也许未来会有没那么虚的名称），这是很好的创业机会，是颠覆已有世界的绝佳机会，连我也有创业的冲动。

2)、对于传统产业而言，“哪里有改革，哪里就有财发”，即将进行重大改革的众多领域就是创业的好机会。

已经改完的地方都是过度过度竞争的领域，建议你别碰。

3)、记住我的这句话，也许你会发大财：“哪里有改革，哪里就有财发”。

创业板是又一个重要的历史事件。

我认为它的意义一点不亚于90年代的邓小平南巡，创业板将会引发创业热潮，绝对不亚于90年代的下海潮。

从全球宏观金融的角度而言，十年后，如果说世界上还存在创业板的话，也就只有两个，一个是纳斯达克，另一个就是中国的深圳创业板。

认识到对我自己而言“失败是必然的”，所以学习别人的经验是必需的。

这本书让我学习了很多知识，是否有用还不能下结论，但至少学到了一些经验。

我喜欢讲故事的书，光理论说教会令人看不下去。

所以佛经都是讲故事为主，因为故事才能启发智慧。

这本书如果做到每一章都有故事的话，就很完美了，它就可以作为“创业真经”，指引创业者修炼到达成功的彼岸。

创业如果是用小钱赚大钱，或者不用钱赚大钱的玩法，那会是很刺激的玩法，我喜欢。

创业成功与否的条件要素只有三个：1、天时，2、地利，3、人和。

现在这个天时已具备极佳的历史条件。

不但IT在变革，更重要的是新能源革命，那将是颠覆现在生活中一切的未来最伟大事件，新能源并不是仅仅是搞几辆电瓶破车而已，而是颠覆现在这个基于石油的世界的一切的一切，彻底改变人们的衣食住行，可以说这是几百年才有一次的创业时机。

至于地利和人和就需要自己去找了。

具备这三个条件创业的基础就会很好，成功的几率就会大增。

这本“创业真经”教会了创业者与资本之间的关系及知识，这往往是创业者的弱项。

其实我也不懂，我也在认真拜读。

创业时创业团队中的股份处理往往会进入一种江湖模式，留下巨大分手隐患，而本书中介绍的期权模式，以更加现代的规则来减少这种隐患。

创业中的核心团队和经营团队是有差别的，但也许在资本的支持下这两者可以模糊。

创业就是有大的野心，干小活、细活、苦活，经历千辛万苦。

<<给你一个亿>>

这是我的认识水平，我的认识有限。

我以为创业并非羽扇纶巾指挥千军万马，而是卑微辛苦受非凡之重，尽干没面子的事情。

体验没钱、没势、没面的事情。

体验有志者事竟成的快感。

idea想法不如动手干活重要，创新并非创造出全新的、这个世上没有的东西。

我以前犯的错误就有这个，浪费时间精力、浪费青春、未老先衰。

本书举了很多发明例，很容易引入歧途，创新要干的是对别人有用的东西，能解决别人现在要求的東西。

也许只解决一个简单的普遍问题，创业就成功了、事业就巨大了。

创新绝对不是做发明家。

创业者根据自己的性格决定你属于哪一类公司。

北派公司善于忽悠。

北京为发源地，由老牟发端，空手套白狼，天马行空，钱来后再做事、或再忽悠。

中派公司善于服务。

上海为发源地，善于体贴细节服务。

对VC服务体贴，也许容易融到钱。

南派公司善于产品。

广东为发源地，属于先做东西、再做销售。

我属于这一类。

“成功以后再编故事还来得及”。

这是借用一句互联网前辈的话。

其实那些成功后再编的神奇故事除了沽名钓誉以外没什么用处。

什么撒泡尿就搞定5000万美元融资之类神奇故事，明显属于“成功以后再编故事还来得及”。

等你成功了还可以编更神奇的、连尿都不用撒的故事。

失败的故事值得学习。

呵呵，“失败必然的”再次总结一下：这本书很有价值，增长不少知识，可以感觉得出书中的作者讲的全是实话，要比“赢在电视”节目中那些咋呼咋呼的说教实在很多很多，那些摇头晃脑、眼珠一瞪一瞪的“大师”讲的都是看起来像是道理的东西，对于创业者没有什么实际作用，而书中的这些大实话却是我以前专程登门去舔屁股都不会说的东西，得来全不费功夫，重在真实！

贵过黄金！

当然，在必要的时候该舔屁股还是得去舔的，面子没有什么价值，也许真的一句话就改变了自己的好运。

创业就是体验没钱、没势、没面的事情。

创业是偏激者的刺激游戏！

<<给你一个亿>>

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>