

<<创始人>>

图书基本信息

书名：<<创始人>>

13位ISBN编号：9787214057747

10位ISBN编号：7214057743

出版时间：2009-5

出版时间：江苏人民出版社

作者：王强

页数：319

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>

<<创始人>>

前言

拼凑完《圈子圈套三部曲》之后我曾经很郑重地决定不再写什么小说了，倒不是搞什么先封笔又开笔之类的噱头，而是我认为单就绘声绘色地描述一个引人入胜的故事而言，文字远逊于语言。

就拿我至为推崇的《三国演义》来说，真正肯把原著抱着通读一遍的不见得很多，普罗大众似乎更愿意有人把三国掰开了揉碎了讲给他听，远的如袁阔成，近的如易中天，当然，罗贯中原先也是在场子里听着评话酝酿他的鸿篇巨制的。

话应该讲给别人听，文应该做给自己看，文字似乎更适合抒发自我的东西，比如没人愿听的无病呻吟之类，小说里总是那些人物在说在想，写着写着难免会心生惶惑：“咦，我呢？”

有些耐着性子看过《圈子圈套三部曲》的朋友对我说，前面的那篇短短的自序以及最后的那篇更短的后话还算有趣，似乎总算透出来一些灵性和才气，而几十万字的正文勉强赖以吸引人的无非是那个故事本身。

我深以为然。

还有些看不下去三部曲的朋友却爱看我几年前写的那些博客，谆谆地告诫我别写小说了，还是写博客上那些小文。不然我迟早会被自己毁了。

群众的眼睛向来是雪亮的。

结果我已经有两、三年不再更新博客了（其实当初也不是我自己更新的），以免更多人看过我的博客会愈加不屑于拿起我的小说。

<<创始人>>

内容概要

大多数男人从一来到这世上，就不得不面对两件事：你从哪里来？
要往哪里去？

从三流大学毕业的曹原，却不用面对第二个问题。

他是一个天生的创业家，活力四射、激情洋溢、上得三十三重天、下得三十三重地狱。

在创业的路上，他无比荣耀、目标坚定地向前走着。

但创业的光景与先前的想象迥然不同，反差之一就是曹原本以为做老板可以每天盘算挣多少钱，结果轮到他做老板却是每天盘算剩多少钱。

正当他看不到前景时，命运让他遇上三个人，他的人生得以发生重大转折。

施颖，一直出国未遂的“闲人”。

她佩服曹原的执着，网站做得那么烂居然还能硬着头皮做下去。

她后来成了曹原红颜知己与得力助手。

许克，在外企格恩公司担任“业务发展”。

一次总部派他去帮助成都分公司赢得德塞克公司的设备竞标，他积极开展工作，但由于不谙公司潜规则，最终落得遭自己人暗算还无人同情的地步。

黯然神伤的他决定“不做家猪做野猪”，投靠偶然认识的曹原一起打天下，九帮网从此形成“土鳖”与“海龟”的黄金搭档。

郝书忠，自学成才的“黑客”。

因为喜欢施颖，甘愿拿低工资进入九帮网，从此网站再也没有技术上的后顾之忧。

郝书忠告诉曹原：“我看过不少家网站，做得好、活下来的，靠的都不是技术，甚至，靠的都不是网站本身。

” 一个公司尤其是一个网络公司少不了要打一下知名度。

他们想到了最传统的方式——向媒体投放广告。

他们请来了邹某，谁知邹某是个道貌岸然的文化骗子，损失近万元的曹原痛定思痛，决心自己炒作自己来引发各路媒体关注。

九帮网靠性感美女和反日大旗一炮打响。

有了知名度后还得有好的商业模式赚到钱，不然开公司就成了献爱心。

靠着自己有庞大客户群撑腰，曹原他们双管齐下，用上得了台面（谈判）和上不了台面（闹事）的手段最终逼迫各商家付给他们服务费，九帮网基本度过了自己的生存危机。

能生存了，就要求发展，快速发展的一条捷径是借助资本力量。

就像初次借助媒体力量那样，曹原、许克这帮菜鸟又被一个“慈祥”的前辈乔先生用巧妙的手段骗去了20%的股份。

苦尽甘来，初次融资成功后的曹原他们马上体会到：“在资本面前，连资本家都是渺小的。

” 九帮网被迫开始了疯狂的扩张，而扩张的目的就是为了第二次融资时能估个好价。

第二次融资成功后，曹原他们又被勒令要好好做业绩，因为九帮网要准备上市了。

此时的曹原站在了人生的十字路口，公司的走向正远离他的理想，同时事业有成的他遇到了新的爱情诱惑.....

<<创始人>>

作者简介

王强，职场小说开山鼻祖，《圈子圈套》三部曲作者。

清华工科硕士，先后在联想集团、系统软件联合（SSA）和西门子、SIEBEL公司中国区、SAS中国区工作，从普通职员做到总经理。

现定居加拿大温哥华。

书籍目录

自序引子1.炒股票与发股票2.创始人与上帝3.草一根二4.Kenny与Kevin5.两只蚂蚁6.赤子7.黑客光临8.良禽择禽9.英雄会10.野猪与家猪11.被玩儿也是一种经历12.先上苍山再上梁山13.自取其辱14.兴风作浪15.杯中的秘密16.空杯子与金杯子17.望梅止渴18.好运气与坏运气19.Ren——忍？
韧？
仁？
20. Deadline与呆到烂21.没人要的股份22.工商局执法队23.第一桶金24.乔迁之喜25.碰壁26.闹场27.没长翅膀的天使28. Vision29. Due Diligence30. 光环与污点31. 掠食者32. 好、坏、丑33. 硅谷，我们来了34. 欲擒故纵35. 皮肤管理理论36. 电话风波37. 在资本面前，连资本家都是渺小的38. 形象塑造39. 传说中的天鹅
40. 天鹅的味道41. 走吧，该走了43. 战略投资者与投资者战略44. 程婴与杵45. 离离原上草

<<创始人>>

章节摘录

1 炒股票与发股票许克很悠闲地品尝完一份海鲜浓汤，站起身踱到厨师的操作台前，用手很随意地比划了一个圆圈，说：“给我来一份煎蛋。”

“厨师点下头手上便忙活起来，许克又说：“要两面煎，要彻底煎熟。”

厨师又点下头。

许克站了一会儿，看着厨师端起煎锅把煎蛋翻过来并把一只盘子拿到炉边预备着，又说：“不要盐，也不要酱油。”

“厨师又点下头。”

许克又来了句：“麻烦你做好以后送到我的位子上。”

“这回厨师没点头，而是抬头看许克一眼，然后低下头说：“马上就好了。”

“许克手上端着盘子，盘子里是一份煎得黄灿灿既没撒盐也无酱油的煎蛋，他正悠哉游哉地踱回自己的位子，兜里的手机响了。”

许克皱起眉头掏出手机放到耳边，低声说：“Hello”“喂！”

喂！

是Kevin吗？

我是Tony呀，你现在在哪里呀？

可以下来了么？

“许克把煎蛋放到桌子上，抬手看眼时间，没好气地说：“我在吃早餐。”

不是约好八点半在lobby碰头吗？

“Paul希望早一点，他想多和你谈谈项目的事。”

“电话那端的Tony似乎没有察觉到许克的不快，又追问，“你在哪里呀？”

是在二楼的咖啡厅吗？

“许克还没来得及回答就听到Tony有些兴奋地叫到：“Kevin，我已经看到你啦！”

“他下意识地回头张望，见Tony已经出现在咖啡厅门口，一只手正热烈地朝他挥舞，同时抢身快步超过领位的服务员向这边走来，许克暗暗叫苦，转过头恋恋不舍地看了眼桌上的煎蛋，以及旁边那杯由服务员刚刚续好的咖啡。”

许克随Tony走出皇冠假日酒店的大堂，看到一个门僮和一个保安正围住一辆黑色的广州本田隔着车窗玻璃与坐在驾驶座上的人理论什么，Tony急忙快步跑过去，嘴里喊着：“来了来了！”

“两人刚坐进车里广州本田就开动了，Paul一边拧着肥硕的身躯系好安全带一边骂骂咧咧：“以为老子好耍，非要老子停到停车场去，老子说了要接的人马上出来，还催个没够。”

“坐在后排的许克听了这话顿时心头火起，恨恨地暗骂：“好你个Paul，堂堂的格恩公司成都分公司的总经理，居然为省那么点停车费害得老子连早饭都没吃几口。”

“便连招呼也不肯和Paul打一个，阴沉下脸看着窗外。”

Paul冲着几乎不存在的脖子从后视镜里看一眼许克，问候道：“Kevin，辛苦你啦，不远千里来成都support我们，恩情之深厚，感激不尽啦！”

改天叫Tony、带你去几个地方好好玩一圈。

“许克并非头一次来成都，他在成都也没少“玩”过，此刻的心情更令他对Paul的话题毫无兴趣，便转而问道：“咱们直接去客户那里？”

“Paul正专注于把车拐上人民南路，似乎无暇回答许克的问题，Tony扭过头说：“咱们去高新区，德塞克的厂区还在筹建，临时在高新国际广场租用的Office。”

除了咱们三个还有另外几个同事也到高新广场会合。”

“Paul忽然问：“Tony给你的E-mail看了吧？”

德塞克的大部分设备都由他们美国总部指定采购，只有一部分弱电配套授权他们在中国买。

就这么一点油水，居然把霍尼韦尔、西门子和ABB都招来了，那些国内厂商就更不用说了，唉。

Tony跟这个单有些吃力，我只好找老板搬救兵，把你请来啦。”

“许克谦和地笑笑：“我是做BD的，只管把荒地开出来撒下种子，然后留给sales去收获，我也没做

<<创始人>>

过key account，最多给你们跑跑龙套、壮壮声势。

“莫谦虚莫谦虚，”Paul的右手从方向盘上拿开，在空中摆了摆，“老板说你来最合适，我也这么觉得。

德塞克这帮人要么是老外，要么是假洋鬼子，只好请你这‘海归’出马喽。

许克没做回应，心想虽说这成都分公司是格恩中国总部当年收编过来的，自然是彻头彻尾的本地化，和德塞克外方人员打交道确实有所不便，但格恩中国总部里老外和假洋鬼子成群结队，而“海归”更是俯拾皆是，之所以挑他而不让销售人员介入并非语言和教育背景的缘故，而是因为他的岗位是“业务发展”这种闲职，Paul和Tony不必担心他抢夺客户和分享业绩，好在他已经习惯了像狗皮膏药一样被贴来贴去，公司里对他倒是好评不断，洋人们夸他是消防员，同胞们则称他为万金油。

等许克回过神来听到Paul刚对Tony交代完什么，便随口问道：“这两天客户的饭都怎么安排的？”

“Tony先看一眼Paul再扭过头说：“给德塞克搞的workshop总共两天，昨天是在咱们office做的，中午请他们在喜来登酒店吃的西餐。

今天就不太好安排，高新区那一带没什么特别像样的酒楼或西餐厅，而且今天要讲的内容特别多，所以想干脆简单些，中午就叫麦当劳送外卖到他们公司算了。

“哦……”许克沉默了一会儿还是忍不住说道，“这样安排恐怕不太好，次序颠倒了，如果真要让客户吃麦当劳也应该是昨天吃。

昨天吃大餐，今天吃快餐，每况愈下，落差这么大你想客户的感受能好吗？”

“这也是不得已，高新国际广场附近没有够档次的地方，与其找个一般的将就还不如干脆吃麦当劳，显得大家都很敬业的样子，呵呵，而且昨天的大餐很到位，心意已经尽到了。

”Tony笑着辩解。

“那只能说明workshop的地点就安排颠倒了，既然知道没办法在高新区好好招待他们，就应该安排他们今天到咱们公司，中午去喜来登，而不是昨天。

”许克很不以为然。

Tony面带难色地又看了眼一直置身事外的Paul，Paul只得敷衍道：“其实无所谓啦，德塞克那帮人尤其是老外层次都很高，长期包租锦江宾馆，不会在乎一顿饭的。

”许克却愈发认真起来：“他们当然不会在乎一顿饭，但一定会在乎我们是否重视他们、是否真的用心，这是人之常情，老外也不例外。

”Paul哈哈大笑，连带着整个身躯都在座椅上颤动起来：“好啦好啦Kevin，你放心，今天晚上我亲自请你去喜来登，把昨天那顿给你补上，保你吃得之丰盛之惬意。

”许克感觉受到了莫大的侮辱，但他克制住没有发作，把头向后仰到靠枕上，屏息静气，闭目养神，可惜耳朵无法像眼睛一样闭起来，不得不一路聆听Paul向Tony传授他的炒股心得：“我向来只做券商股，别的一概不碰，你晓不晓得为什么？”

别管什么蓝筹股还是垃圾股，统统都是在股市圈一笔钱就走人，谁管你股市怎么样？

只有那些券商巴望一直从股市里面挣钱，只有他们才怕股市彻底完蛋。

”Paul仿佛终于重又意识到许克的存在，偏头问道：“Kevin，你有没有做A股呀？”

B股呢？”

还是你们海归方便啊，能做海外市场，H股啊美股啊什么的想做就能做。

”许克不由得鼻子里哼一声，回了句：“我不做股票。

”“呃……是怕太花时间花精力？”

格恩的员工守则里没规定禁止炒股吧？”

”许克坐直身子，反问道：“依你看，炒股票的和发股票的，哪个赚钱多？”

”前排两个人听了都笑起来，Paul更是笑得“肥”枝乱颤，勉强止住笑说：“这还用你讲，谁不知道挣钱的不如抢钱的、抢钱的不如印钱的。

哎，Kevin，你什么时候要开公司发股票啊？”

到时候能不能给我留一点原始股呀？”

”许克没笑，他脑海里冷不丁冒出“燕雀安知鸿鹄之志”这么一句古语，紧接着他眼前仿佛展现出一幅图画，自己就好像两千多年前那位叫陈胜的古人，正拄着一根锄头呆呆地仰望着天上一队振翅南

<<创始人>>

飞的大雁。

对于绝大多数人来说，理想这玩意儿一般是埋在某个不为人知的角落，只是偶尔翻出来放在心里想一想而已，但许克并不属于这绝大多数，他不仅一直放在心里想也开动手脚干了。

许克不再理会前排的两个人而是掏出手机开始上网，他输入一个网址，等待着，那是一家刚刚开始测试WAP版的网站，那是属于他自己的事业。

2 创始人与上帝月底对于曹原而言宛如旧社会贫农佃户的年关，创业之前他就知道自己无缘修炼到恶霸地主黄世仁的境界，而是一直要求自己要做荣毅仁式的红色资本家，至少也要像Google那两位创始人宣称的以不做恶人恶事为宗旨，却万万没想到如今他竟成了杨白劳。

曹原面对的黄世仁不算多，现在只有四位：都是北航的学生，一位在读硕士，三位在读本科。

最初还有一个女孩儿做助理，职责包括行政出纳、迎来送往、洗扫庭厨，后来曹原发现这点事他也能干，便把这点钱省了，不久又发现这点事不干也罢，便把这点事也省了。

但四位北航学生是无论如何省不了的，因为网站的制作维护、内容更新和后续开发都是他们的任务，虽然他们从未保质保量地完成过任务。

每月只有这一天四位黄世仁会主动而准时地到来，既然难得聚齐一次，曹原便抓住三十天一遇的时机给四个人开会，把支付劳务费的那一刻尽量拖后，否则四位黄世仁一俟劳务费到手便会以四种不重样的借口飘然而去。

<<创始人>>

媒体关注与评论

职场小说带给我们的只是生存的技术性手段，而创业小说将和我们分享物竞天成的刺激和快感。
——潘石屹

<<创始人>>

编辑推荐

《创始人》是《圈子圈套三部曲》作者王强的最新力作，也是中国创业小说的开山之作。

这是一本以小说为载体的创业百科全书。

关于创业的所有问题，你们都可以从书里找到答案；当你创业成功，你也会天涯海角找到王强，揪住他的衣领问：“我的命运怎么样全在你的书里。

”《圈子圈套三部曲》一直在告诉读者如何殚精竭虑地在职场做好一只“蚂蚁”。

可是人除了做一只“蚂蚁”，其实还可以努力去做一个自由的人，做一个为了实现自我而洒脱地努力地哪怕洒脱地失败的人。

《圈子圈套》里的洪钧、俞威那些人是不会也不应该创业的，他们都属于《创始人》里所说的“家猪”那一类，即使想当“野猪”也当不成了。

职场小说教父王强继《圈子圈套》之后，再领风骚，打造创业小说开山之作。

创业不是请客吃饭，不是做文章，不是绘画绣花，不能那样雅致，那样温良恭俭让。

创业甚至是需要准备一桶血的，这桶血是自己的，也可能是别人的。

当你创业成功，当你终成商界巨子，一定天涯海角找到王强，揪住他的衣领问他：“我的命运怎么全在你的书里？

”

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>