

# 如何成为一名成功的风险投资人

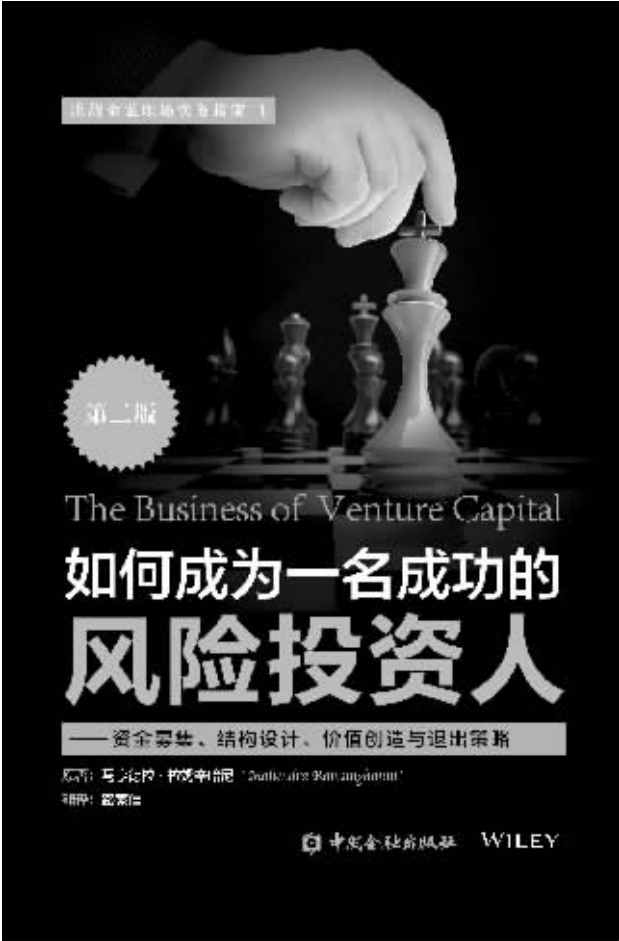
□布拉德·费尔德

我经常被问到我是如何成为一名风险投资人（VC）的。我的妻子艾米总是提醒我,当我还是一名企业家时,我常常在麻省理工学院作关于创业精神的演讲。我总是非常坦率地告诫大家“远离风险投资人”。我一手创办了我的第一家公司,尽管我们为风险投资人做了大量工作,但从他们身上赚取的费用（他们向我的公司Feld Technologies支付服务费）,我更喜欢看作是“收入”而非“投资”。

大约20年前,Feld Technologies被收购。接下来两年里,我用出售公司得来的钱做了40笔天使投资。在这个过程中,我的银行存款一度不到100000美元——我的大部分净值都被捆绑在了天使投资和我们在博尔德（Boulder）买的一栋房子上。好在艾米对此通情达理——我们当前有足够的收入过我们想要的生活,我们还年轻（当时只有30岁）,而且通常不太在意手头有多少现金。

渐渐的,我作为天使投资人投资的一些公司从风险投资人那里筹到了钱。其中一些对我来说是惨痛的教训,比如NetGenesis,那是我做的第一笔天使投资。我从一开始就是这家公司的董事会主席,直到两年后它筹得400万美元风险投资。得到那笔风险投资后不久,风险投资人雇用了一名新的“职业”首席执行官,他只待了不到一年,就被另一位首席执行官代替,后者为这家公司的发展作出了很大贡献。在此期间,创建这家公司的首席执行官离职了,我决定退出董事会,因为我不支持换掉这位首席执行官,我感到自己对公司不再有影响力,同时也失去了乐趣。

但当时我还不是风险投资人,我用自己的钱做天使投资,竭尽全力帮助一些我参与创建的公司茁壮成长,比如Interliant和Email Publishing。当时我住在博尔德,但不停地奔波于波士顿、纽约、旧金山和西雅图,因为我的多数投资对象都在这些城市里。此时,我开始更多地接触风险投资人,帮助他们做新投资尽职调查,吸引他们关注我的天使投资,并在我受邀投资“企业家副业基金”（Side Funds for Entrepreneurs）时对一些风险投资基金



书名：《如何成为一名成功的风险投资人》  
作者：（美）马亨德拉·拉姆辛哈尼  
出版社：中国金融出版社

进行小额投资。

查理·拉克斯（Charley Lax）是我在波士顿有过交集的风险投资人之一。查理是一家叫VIMAC的公司的合伙人，他当时正在考虑投资于互联网。我是当时（1994—1995年）波士顿投资互联网最多的天使投资人之一，因此我们的职业轨迹偶尔会交叉。我们从未一起投资过，但我搬到博尔德以后，我在1996年年初的某天接到了一个电话，内容大概是这样的：“嗨——我刚刚加入了这家公司叫软银（SOFTBANK）的日本公司，明年我们要对互联网公司投资5亿美元。你想帮个忙吗？”

“呃，好吧，当然。”我不太清楚“帮个忙”意味着什么，但下一次到旧金山出差时，

我参加了一次早餐会，最后他们对我说：“欢迎加入团队。”

我仍然不清楚到底是怎么回事，但无论怎样我还是在做天使投资并乐在其中。而且很快我就成为了一名“软银会员”（SOFTBANK A.liate），凭借这个头衔，我可以每月拿到一小笔聘金，介绍交易时有交易费，根据我拉来投资的业绩还能获得提成。这对于我是一种很自由的安排，可以干上好一阵。

之后一周，我在波士顿见了两个人，他们至今都是我的密友。第一个人是刚刚创建了Flatiron Partners的弗雷德·威尔逊（软银是这家基金的投资人之一），另一个人是Yoyodyne的首席执行官塞思·戈丁。

我隐约记得我们和几个人在Yoyodyne进行了一场兴致盎然的谈话，考察了产品并畅谈了互联网和电子邮件作为营销工具的大好前景。

我的正式汇报很短——大意是“塞思很酷，公司很棒，我喜欢。”几周后，软银和Flatiron在Yoyodyne达成了投资协议。

忽然之间，我就成了风险投资人。这完全出于偶然。回首过去17年，这是一段非常有意思的旅程。

当我开始作为天使投资人投资时，我经常交替扮演投资人和企业家的角色。当我成为风险投资人，开始对更多公司进行更大投资时，我仍然交替扮演这两个角色。我花了几年才适应这种角色，但最终我恍然大悟：我意识到自己不能同时有效扮演投资人和企业家两个角色，我必须二选其一。

一旦我选择了投资人这个角色，也就认定我的任务是全力支持首席执行官或创始人。如果我出于任何原因丧失对他们的信任，我会首先与他们直面这个问题。如果我们能协调一致，我会继续支持他们并为他们工作。如果我们不能协调一致，作为投资人的职责，我会在董事会层面解决问题。

多年来，我意识到成为风险投资人需要具备多种个人特质与才智。与任何其他领域一样，风险投资业有一些优秀的风险投资人，但也有一些差劲的风险投资人。

风险投资业是这样—一个行业，每笔投资都会教你—些新东西——许多可以通过实践学习到的东西。在我写的每本书中，我都强调这样一个基本事实，那就是一本书只能提供一种基本框架，但我们每个人都有能力在这片天地中开辟出一条新路。

在本书中，马亨德拉·拉姆辛哈尼在建立这种基本框架方面做出了杰出的工作。当你阅读这本书时，不管是怀抱成为风险投资人的目的还是了解风险投资业的动向，你都会承认，马亨德拉为你提供了一种基本框架，有助于你理解风险投资业如何运行。尽管风险投资人的个性、风格、行为和成效千差万别，但马亨德拉以一种面面俱到同时又便于理解的方式将风险资本业呈现在我们面前。

的典型意义，以及可模仿学习的普遍意义。

两位作者也提到了信息技术目前存在的一些难题。比如，估算知识产业投入和产出的问题。不同于传统行业，信息在整个经济中并不遵循线状链条，而是呈现出“知识外溢”的效应，一个观点或一条信息一旦生成，就可能被许多人或多家企业使用。信息传播成本的降低，一方面极大地增加了成功创新的潜在收益，但另一方面，由于模仿甚至盗版速度的加快，对创新动力产生了不利影响。就这个问题，本书作者阐发了“消费者剩余”的观点。作者用案例和数据说话，充分显示了消费者剩余在经济中巨大的隐性价值。我们都知道，网购的价格通常要比实体店价格低，但一项研究表明，互联网提供的价值更多来源于多样性的选择，而非只是低价。消费者剩余帮助我们衡量引入新产品的价值，这种方法是传统的投入与产出的经济措施无法做到的。信息提供了一种全新的商业模式，随着经济中越来越多的实际价值受到信息商品的影响，开发系统的研究法评估其价值也越来越重要。

熊彼特曾说过：“在资本主义社会的经济历史上，创新是最显著的一个事实……而且在很大程度上，它也催生了我们能够首先想到的其他社会发展的促进因素。”很显然，创新不仅是历史事实，互联网创新将对这个世界的未来发挥更大的力量。

## ■ 新书快递

### 增长的本质

塞萨尔·伊达尔戈  
出版社：中信出版集团

内容简介：  
为什么某些国家繁荣昌盛而别的国家却并不如此？为什么美国的经济会超过巴西，巴西经济会超过乍得？为什么波士顿128号公路的技术走廊会走向衰落，而硅谷会蓬勃发展？  
在传统经济学家还在用GDP或人均收入等测量数据来回答这些问题时，跨学科理论学家塞萨尔·伊达尔戈却在这本书中发现了经济增长的本质。  
这是一本物理学家撰写的跨经济学、社会、物理学等多学科的专著。在伊达尔戈之前，从来没有人以这样的方式研究经济增长。什么是经济增长？从历史上看，为什么经济增长只发生在一些地方？对于这些问题以前给出的答案集中在制度、地理、金融等因素。根据麻省理工学院反常识学者塞萨尔·伊达尔戈的研究，认识经济发展的本质需要超越社会学，涵盖以信息、网络、综合性为特征的自然科学。为了认识经济发展，塞萨尔·伊达尔戈认为我们首先需要理解秩序的增长。

在《增长的本质》这本书中，伊达尔戈结合经济增长以及物理学这两个看似分离的领域，提出了经济增长的新理论。复杂产品（从企业到机器人，应用程序到汽车）是经济知识的物理升华，是一个对其教育、基础设施和能力的可衡量体现。这是一本对全球经济进行全新诠释，并颠覆经济发展和财富起源传统假设的书。

作者简介：

塞萨尔·伊达尔戈，麻省理工学院媒体实验室的宏观联系研究团队主管，知名物理学家。他擅长于使用物理定律来分析和理解经济、文化等复杂系统。他致力于研究经济增长和繁荣的因素，他的研究成果为一些国家（或地区）未来的经济繁荣提供了新思路。



### 我是谁？

作者：理查德·大卫·普列斯特  
出版社：社会科学文献出版社

内容简介：  
为什么一部哲学作品会是德国亚马逊网络书店长达16周的销售冠军，并且在德国各大书店落地陈列，读者人手一册？哲学思考不应该只是对于哲学史里的思想和哲学家的解释，一部隽永有趣的哲学普及作品也不应该只是浮光掠影地介绍各种哲学学派和理论。

这不是一部哲学史导论，也不是脑筋急转弯的哲学入门。它以“人是什么”的问题为起点，以现代科学研究成果为工具，探讨人的认知、伦理、信仰、自由和爱的意义等我们在生命里终究要面对的重要课题。

作者简介：

理查德·大卫·普列斯特，哲学家、政论家、作家、媒体出版人。创作有两本小说、三本非文学类著作。其中他的童年回忆录《列宁只来到卢登夏德》已拍成电影，另一本非文学类作品《爱情的哲学》销售亦超过15万本。



### 路跑之王

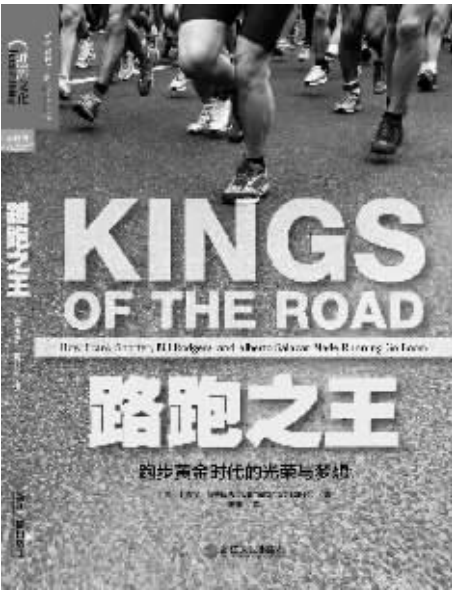
作者：卡梅伦·斯特拉切  
出版社：浙江人民出版社

内容简介：  
路跑赛是集体的成就，每位参与者都是赢家。弗兰克·肖特、比尔·罗杰斯和艾伯托·萨拉查三代“路跑之王”，在金钱尚未染指跑步界的年代不畏他人目光，坚持跑步梦想，为美国带来了长跑领域最辉煌的胜利，也在无意间引领了美国跑步运动的黄金时代。

站在这场声势浩大的大众化运动的余波之中，作者回顾和审视了那些令跑步爱好者们心潮澎湃的故事。

作者简介：

卡梅伦·斯特拉切，纽约法学院法学教授，律师，曾为竞赛型中距离跑者，有30多年跑龄。



# 互联网时代的经济催化剂

□赵青新

有一则笑话：一个醉汉夜里在路灯下爬来爬去。路人问他在做什么。醉汉回答在找钥匙。“钥匙是丢在这里丢的吗？”路人问道。“不，在那边丢的，”醉汉回答，“这里光线比较好。”

从经济学角度看，这个笑话暗喻了有关研究生产率的问题：国家将重心放在相对可衡量的经济产业（例如制造业）以及有形的投入与产出上，却忽视了那些难以衡量却可能更重要的经济产业（例如服务业）以及无形的投入与产出。然而，科技对于生产率、创新性、经济增长以及保护消费者权益的影响，远远超出那些容易衡量的投入和产出。

布莱恩约弗森是麻省理工斯隆管理学院教授，并任职麻省理工数字商务中心主任，在他上一本与该中心首席研究科学家安德鲁·麦卡菲合著的《第二次机器革命》中，他们已经注意到了生产率和经济增长的关系。假设我们今天通过智能手机下载了一款免费的游戏，而不是去购买一个视频游戏，这类服务在国家的数据统计中是看不到的。它们为经济增加了价值，却没有为GDP增加数据。分享是互联网的本质。这些焕发着勃勃生机的免费产品虽然无法驱动生产率的增长，然而，人们毫不怀疑它们拥有真正的



书名：《互联网创新》  
作者：埃里克·布莱恩约弗森 亚当·桑德斯  
出版社：中信出版集团

价值。很明显，根据GDP来进行统计和评估的方法，越来越不适应互联网时代的发展要求。

这一次，布莱恩约弗森的搭档是亚当·

桑德斯，英属哥伦比亚大学尚德商学院管理信息系统专业助理教授，在新近推出的两人合著的作品《互联创新》里，进一步深入探讨“信息技术如何重塑经济”（本书副标题）。如果说《第二次机器革命》是理论成果的突破，那么《互联创新》就是对它提出的问题意识的补充和解决。该书前面几章延续了上一本书的观察，强调了信息技术对生产率和经济增长的贡献，从第四章开始转入实践指导，为政府的经济改革和企业的变革提供可操作的对策和措施。

两位作者通过行业层面的研究揭示经济增长的来源，共同倡导1987年度诺贝尔经济学奖获得者罗伯特·索洛所提出的增长来源模型。在这一模型中，平均劳动生产率是资本深化、劳动质量和多要素生产率（MFP）的总和。MFP指信息技术制造业和信息技术应用业的改进。根据实证研究的结果，本书提供了“美国私营经济的增长来源”的调查，同样证实了信息技术贡献的份额。第四章描述了美国公司与信息技术强度相关的7种商业行为。麻省理工学院数字化商业中心和宾夕法尼亚大学沃顿商学院历经数年的调查表明，采取这些做法的企业比起竞争者具有更高的生产率和更高的市值。在论证了技术与企业行为之间的互补关系的基础上，两位作者在后面几章进一步定义了这些做法。它们无疑具有极高

眼，歪曲我们对真相的认识，在涉及政治和国际关系时更是如此，但是若为避免偏见而保持沉默、完全不进行讨论的话，却又是明智的。由于对自欺的讨论始于家庭这一单位，所以我也记录了几个我自己的故事。自然地，我想在确凿无误的科学理论和缺乏依据的骇人见解之间找到一个平衡点，同时也尽力在这两者间划出清晰的界限。

我希望读者能将本书中的概念运用到自己的生活中，并进一步地拓展这些理论。我已尽量避免在某些并不确凿的说法上打转，只是点到为止。书中某些地方不可避免地存在谬误，但是我希望我所采用的逻辑和给出的事实能够起到抛砖引玉的作用，以期建立起更为深入全面的关于自欺的科学。自欺和欺骗是一个消极的话题。这本书谈的是各种内在和外在的假、虚、伪。尽管有时这个话题确实让人消沉，但毋庸置疑，欺骗与自欺的讨论值得见诸天日，并通过详细的科学分析研究得到发展。这是我们黑暗的一面，我们对其视而不见并付出代价的同时，却也能发现它蕴含着源源不断的幽默和奇

妙，所以在饱受自欺之苦的同时，也尽可享受它能带来的乐趣。

这本书按照以下顺序发展：首先谈到自欺的进化论逻辑，以及自然界、神经心理学、家庭、两性、免疫学中的自欺和欺骗；其次是自欺的心理学原理；再次是生活中的自欺，包括航天航空事故、虚假历史叙述、战争和宗教；然后是社会科学中的自欺；最后我将会对我们该如何抗击自欺给出自己的思考。

其实在第1章之后，你可以按任意顺序阅读本书，我尽力在文中穿插前后参照，所以即使你跳过了某些内容，稍后你也能很快找到具体的章节。对于书中提到的所有事实或理论，在注释里都能定位其具体来源。注释放在网站上，包含具体的页数和内容提要。偶尔我也给某些材料附上相应的参考来源，而完整的资料参考可见于网站。

每个人都可以参与到自欺这门科学的构建中来，为其添砖加瓦，毕竟其中的逻辑一目了然，证据也能信手拈来。自欺科学同时也具有普遍性，其分支学科渗入到人类生活的每个角落。

# 告别自欺欺人

□罗伯特·特里弗斯

是时候建立一种关于欺骗与自欺的综合理论了。该理论基于演化的逻辑，原则上可适用于诸般物种，但最宜解释人类行为本身。我们都是彻头彻尾的骗子，甚至常常欺骗自己。而人类最骄傲的财富（语言）不但大大提升了撒谎的本领，更拓宽了谎言的范畴：从遥远时空中的事件，到他人行为的细节和含义，甚至于个人的意图和欲望，无一不可编制谎言。但是，自欺欺人的意义何在？为什么我们竟动用出色的感觉器官捕捉各类信息，然后又进一步扭曲这些信息呢？

演化生物学为自欺和欺骗的话题提供了功能观的依据：就人类的情况来说，我们骗自己是为了更好地去骗别人。除此之外还涉及其他许多方面。自欺正好落在心理学的范畴里，但是如果只局限在这个学科的研究中，我们很快便会四处碰壁、抓耳挠腮，无法发现自欺的深层运作规律。在很多情况下，来自日常生活的充分认识比实验室得到的数据更有价值，但是无知和欺瞒却会蒙蔽双



书名：《愚昧者的愚昧》  
作者：（美）罗伯特·特里弗斯  
出版社：机械工业出版社