

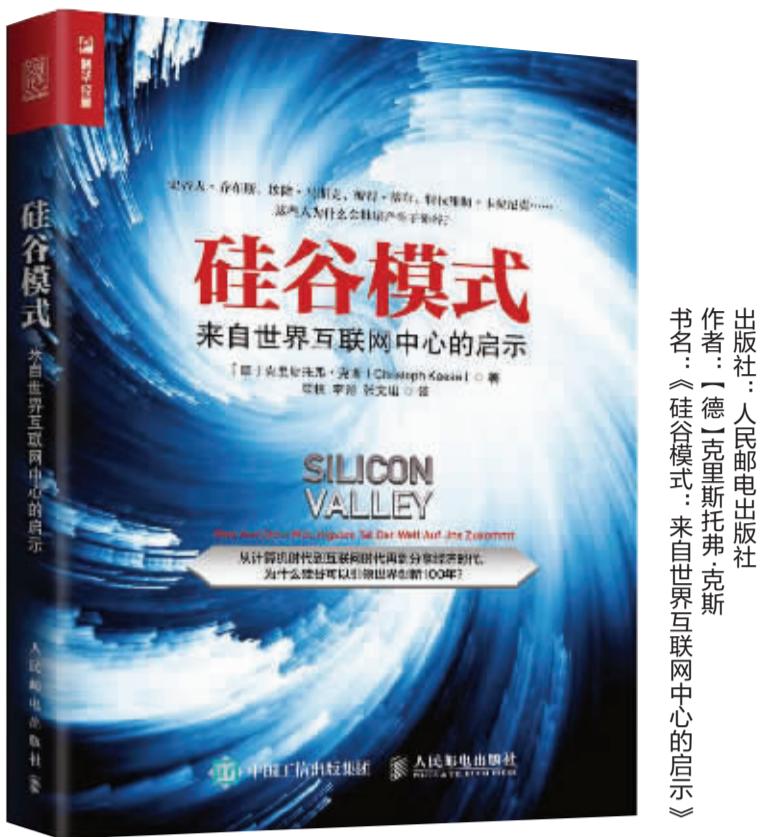
硅谷模式为何难以复制

□贾淑艳

硅谷和周围的湾区是全球创新、创业和科技企业的聚集地，在这片区域居住着700万人，但是估值超过10亿美元的科技公司却超过150家。这种成功在美国国内乃至全世界都引起了一股效仿之潮，人们建起了“第二硅谷”、“日本硅谷”、“韩国硅谷”，希望能够复制硅谷的成功模式。但从计算机时代到互联网时代再到如今的分享经济时代，硅谷仍然在引领着世界创新潮流，无数人扼腕叹息：硅谷模式为何难以复制？

《硅谷模式》一书由施普林格副总裁克里斯托弗·克斯花6个月时间，遍访埃隆·马斯克、彼得·蒂尔、本·霍洛维茨等30多位硅谷著名人物，历时一年半撰写而成。作者从硅谷的历史和特殊氛围讲起，继而谈到了这里独特的工作和交流方式，集教学科研与企业孵化器为一身的斯坦福大学的与众不同。以技术为主导的文化，以颠覆性创新为基础的商业模式，以及硅谷模式对速度的追求、硅谷投资者的冒险精神等，一层层抽丝剥茧，将硅谷传说的实际内涵清楚地展现在读者面前。作者同时也阐述了互联网时代，硅谷里的企业和精英们对未来的构想和规划。总体来说，硅谷人的低调谦逊、见者才有份的职场文化、颠覆性创新的备受推崇、崇尚技术、冒险文化、敢于想象，这些因素的综合作用成就了硅谷如今的辉煌。

低调谦逊的硅谷人。如今，只要是有新新人类活动的地方，就会有硅谷的精神在游荡，在外人看来，在硅谷生活的人定然十分骄傲，但本书作者看到的却是硅谷人对自身成就的轻描淡写。一切过去的成绩都被快速地遗忘，人们都生活在对未来的期待中。例如，威廉·休利特和戴维·帕卡德1939年创立惠普时的那间车库，现在属于私人住宅，不对公众开放，只有门前花园里贴的一张海报在纪念那两位创始人。要是换作其他地方，这里肯定会有熙熙攘攘的游人和贩卖纪念品的小商贩，但硅谷不一样。也许正是这种对自身成就的



书名：《硅谷模式：来自世界互联网中心的启示》
作者：[德]克里斯托弗·克斯
出版社：人民邮电出版社

云淡风轻，才使得硅谷取得了令世人侧目的成就。

见者才有份的职场文化。在硅谷，远程交流是不受欢迎的，如果你想有所成就，你人就得在这里，尤其是投资者们非常看重距离。如果人们不认识你，他们就不会信任你，如果他们不信任你，就不会和你做生意。所以要想真切地领略硅谷精神的精髓，身处其中并参与进去十分必要。这显然出乎我们的意料，谁能想象作为虚拟世界的中心，这里的人竟然最厌恶虚拟的交流方式。这种见者才有份的职场文化是硅谷风险资本发展迅速的重要原因，也是硅

谷科技巨擘聚集的主要动力。颠覆性创新备受推崇。我们总喜欢把“颠覆性”挂在嘴边，不过能够亲身实践的人却是少之又少。但在硅谷，每一份报告都会反复提及“颠覆性创新”。在企划阶段，创业者就已经绞尽脑汁地思考如何颠覆；无数面黑板墙上都有代表“颠覆”的闪电划破价值创造线条；大学生在第一学期就要学习如何做个颠覆者；事实上，颠覆就意味着打破，它代表着一种生活态度，它是一种洗脑的方式，一句精神口号，在这句口号的引领下，人们用颠覆的方式侵占着市场份额，将原有的领导者赶下神坛。也许，国

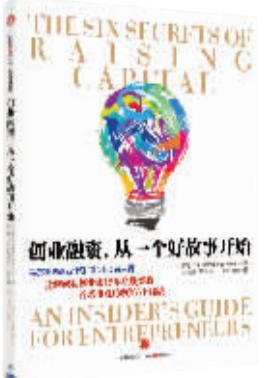
内的大多数创业者们就是缺少了这种精神，才在创业的道路上折戟而归。

崇尚技术。LinkedIn联合创始人里德·霍夫曼认为“中国的企业家拼速度，而硅谷则更看重技术”。确实，硅谷的大多数创业者都是学工科、计算机技术或者理科出身的，这些人的大脑里运行着与传统商人截然不同的思维模式。他们对经济不太感兴趣，吸引他们的只是产品本身。在硅谷，享有决定权的正是这样的工程师，他们是决定发展方向的人。虽然技术人员也需要精明的财务主管，但他们绝不会邀请商人成为企业的合伙人。当然，中国与硅谷之间的这种差别来自于不同的优势与积淀，这两个“big player”都探寻出了属于自己的游戏规则，但是我们仍旧可以互相借鉴，探索未来更多共舞的可能。

冒险文化。在硅谷，有一半的人相信下一个伟大发现的缔造者是自己。沙丘路只投资增长势头强劲的企业，那些不认为凭自己的商业创新能建立起估值达10亿美元公司的人，在这里得不到融资的机会。所有无法许诺实现跨越式增长的企业在这里会被直接忽略。硅谷的文化鼓励人才去创业和冒险，但同时也不会嘲笑失败；因为有多少成功者，就有更多的失败者。一次成功之前或许是数次的失败，只要总结失败的经验，就可以重新再来。显然，这是让硅谷创新者频现的重要原因。

敢于想象。硅谷人到底有多敢想？在硅谷有一个野心勃勃的计划名字叫“奇点”，该理论认为将人类上传到云端并成为不死的数据，这只是时间问题。人类的思想将被重新进行编程，那么思想的具体所在是哪里呢？奇点大学的创建者库兹韦尔摇了摇头：“不在专门的地方。无处在又无处不在，如今的云正是这样运转的。哪儿有地方就在哪儿。”由此就会产生一个非常有趣的结果：“人与人之间的界限只用几个比特就能解释了。”多么大胆的想象，多么酷炫的未来，作为没有想象力的凡夫俗子，我们只能尽量了解这些理论，屏住呼吸对未来的拭目以待。

别将梦想的钥匙交给投资人



书名：《创业融资，从一个好故事开始》
作者：[美]比尔·费舍尔
出版社：中信出版集团

□刘英团

创业要学会讲自己的故事，Wells Fargo Bank前行政副总裁比尔·费舍尔认为，伟大的商业故事才能获得融资。那么，创业融资是怎么从一个好故事开始？又是什么构成了能获得融资的商业故事？

费舍尔认为，所有伟大的商业故事都具有“引人入胜的故事情节”、“主人公真实、鲜活，故事情节可以实证化”等基本特点。对于一个商业故事来说，最适宜采纳的架构是人们熟悉的正派对抗反派和完美结局。他强调，在商业环境中，反派并不局限于一个人。它可以是饥饿，或者是无知、疾病，乃至简单的浪费。同样，正派也可以是食物，是浪漫、健康、娱乐，或者是可用的更多的时间和精力。在Google的商业故事中，谁是反派？缺乏信息获取的渠道。“我知道问题的答案存在于某个地方，但是我却找不到它们……”那么，谁又是正派呢？Google的搜索算法和技术，它收集并向数量前所未有的用户提供了规模前所未有的信息。什么又是完美的结局？数以百万计的人进行着数以百亿次计的Google搜索。而在这一过程中，Google也成为世界商业史上最盈利的企业之一。

“有的产品虽然死了，但是给活着的产品留下了宝贵的启发。”创业是一个不断试错的过程，这条路走不通，就应找另外一条路走。费舍尔说：“试错是吸取经验教训的一种昂贵方式，然而它的优势在于最终使人确信孰优孰劣”，“这使得我能够将自己的方法系统化为一个有序的公式……并且这些方法已经被证明可以应用于全世界的市场，在美国、欧洲、澳大利亚和中东都成功地筹集到了资金。”在《创业融资，从一个好故事开始》一书中，费舍尔分享了15年来他在许多国家为各种初创企业筹集初创资金的经验教训。“从没有如此少的人为如此多的人做出过如此巨大的贡献。”笔者之所以援引温斯顿·丘吉尔评价英国皇家空军在二战中壮举的这句话，是因为他用简单的一句话就总结了这一切。人们都很忙，没有人会耐着性子去读鸿篇巨制的商业计划书，“单靠数字（也）是说服不了人的”。费舍尔还认为，“如果你需要用10分钟的时间来告诉某人你的创意，你将永远吸引不到投资资金。”

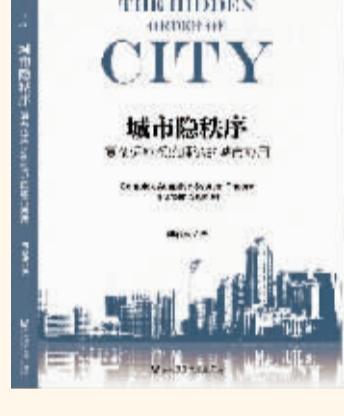
“正如购书者并不首先阅读想要购买的书一样，投资人不会阅读你的商业计划书。”通过这一简单的例子，费舍尔强调了准备工作的的重要性，倘若“有满满一屋商业人士愿意听你讲话，而你却什么也提供不了。失去了这个机会，你需要回到原点，从头再来”。费舍尔建议，“你需要用极具影响力的素材来支撑起它的维度。”比如，无懈可击的商务演讲、一页纸的总结、正式的展示、3年的预算（包括月度现金流）等等。因为在投资领域中，大量资金处于高风险状态，像夹层基金、私募股权投资基金、银行等很少能为初创企业所接近，这些资金通常多投资于成熟的、有可预测收益流的盈利企业。有数据显示，高速公路、政府大楼、电力能源、房地产是国内金融机构最青睐的投资项目。所以，适合初创企业的只有个人天使投资人、天使团体、众筹、风投基金、战略投资者、对冲基金等有限的投资人群体。也基于此，要缩小最佳的匹配范围，别浪费了资源。

融资的风险就在“有人告诉你，他信任你和你的商业创意，并愿意给你开出一张比你之前想象的金额还要多的支票”，这是一个转折点。很多创业者“被期待已久的成功所蒙蔽，糊里糊涂地将梦想的钥匙交给了投资人”。创业初期最缺资金，此时很容易见钱眼开，为了活下去，不论什么钱，都来者不拒。但是，往往最容易拿走了不该拿的钱，最后在后续发展中陷入被动局面，导致寸步难行。费舍尔担心“你可能还没有这方面的经验”，或者“尚未意识到自身无知的后果”，就“已经在赌台前坐下开始参与一场高赌注的扑克牌游戏”。在谈判中，投资人“私底下的目标是为了达成交易给你必须的——而不是你所想要的”，“你所放弃的每一项权利——投票权、管理控制权、经济所有权——都将减少你在未来商业中的筹码。”所以，一定不要被投资人牵着鼻子，那样你就进了投资人的圈套里。当然，作为商业伙伴，创业者也应接受并履行协商好的对新的投资人的保护性条款。

“先是慢慢地，随后突然到来。”正如迈克·坎贝尔所言，创业公司成立以后的头四年时间里，没有风险投资支持的公司倒闭频率要高于有风险投资支持的公司。具体来说，仅有25%到30%的风险投资支持的创业公司会倒闭。在这里，“贯穿长期投资成功之路的，是风险控制而不是冒险。在整个投资生涯中，大多数投资者取得的结果将更多地取决于致败投资的数量及程度，而不是制胜投资的伟大。良好的风险控制是优秀投资者的标志”（霍华德·马克斯《投资最重要的事》）。这是因为创意变成现实并不仅仅取决于资金，也与人的信心有关。在《创业融资，从一个好故事开始》一书中，费舍尔以“故事”串连出创业融资6大“秘密武器”，包括融资过程中的每一步。用费舍尔的话说，“掌握了我这15年的筹资精华，你就可以用自己的15年时间吸取其他的、与时俱进的经验和教训，从而取得进步。”

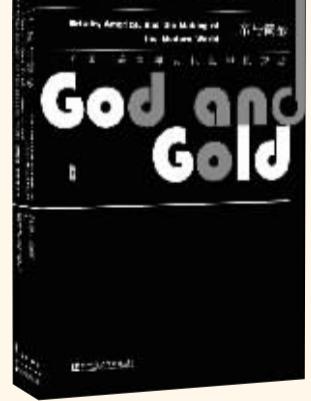
■ 新书快递

城市隐秩序



作者：刘春成
出版社：社会科学文献出版社

上帝与黄金



作者：[美]沃尔特·拉塞尔·米德
出版社：社会科学文献出版社

经济学的真理



作者：[美]弗兰克·奈特
出版社：浙江大学出版社

内容简介：

本书分为三大部分，第一部分展开并回答“城市为什么是一个复杂自适应系统”。第二部分，结合复杂自适应系统理论创始人霍兰德对CAS的基本分析，从主体一致性、要素流动性、功能关联性，提出城市规划、基础设施、产业、公共服务等四大基本的子系统的划分。在第三部分，作者指出了智慧城市、大数据、“互联网+”等新技术，使我们能够更好地观察、理解以及应用城市作为复杂自适应系统的本质特性。

作者简介：

刘春成，管理学博士、经济学博士，中国社会科学院政府政策与公共管理系博士生导师。曾任贵阳市委常委、市政府副市长，曾任北京朝阳区发改委副主任、区委副书记，现任贵州省贵民集团（贵州金融控股集团）总经理。

内容简介：

英美两国的压倒性优势主要来自其宗教中的“个人主义”意识形态传统。尽管自由、民主的政治思想体系，在历史上曾受到西班牙天主教会、法国国王路易十四、德国纳粹党以及基地组织的挑战，但至今仍然屹立不倒。然而，如今发生在中东的地区冲突却很可能改变这种情况，除非英美等国家能够更加深刻地理解自由世界体系。作者将历史、文学、哲学和宗教交织一处，其分析条理清晰且具有权威性。同时，对近几个世纪的历史进行全新解读，让读者深刻理解英美等国家如何影响世界格局的形成。

作者简介：

沃尔特·拉塞尔·米德，外交关系委员会美国外交政策事务的亨利·基辛格高级研究员，《美国利益》杂志编委、新美国基金会董事会创始成员。

内容简介：

弗兰克·奈特是二十世纪最具原创性和最有影响的社会科学家之一。他的论文，几乎高不可攀，范围广泛，涉及到哲学、公共政策和经济科学的基本问题，令人耳目一新的独到而深刻。将它们集结出版，是社会科学中一项了不起的贡献。

作者简介：

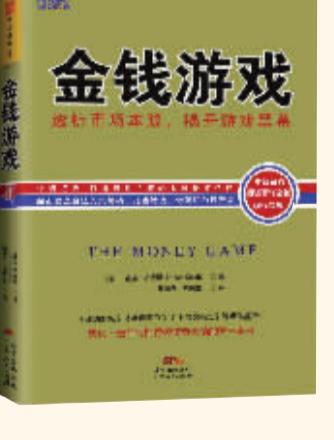
弗兰克·奈特，芝加哥学派创始人、20世纪最有影响的经济学家之一，也是西方最伟大的思想家之一，1930年获得美国著名的古根海姆奖。作为一个古典自由主义者，他是芝加哥学派的创始人；作为一名教师，他在芝加哥大学培养出了一批像弗里德曼、斯蒂格勒和詹姆斯·布坎南这些著名的经济学家、诺贝尔经济学奖得主。

金融街



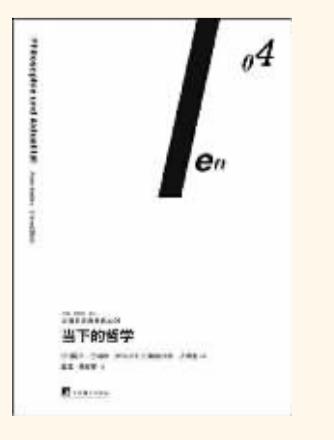
作者：梁成
出版社：中信出版集团

金钱游戏



作者：[美]亚当·史密斯
出版社：广东人民出版社

当下的哲学



作者：[法]阿兰·巴迪欧、[斯洛文尼亚]斯拉沃热·齐泽克
出版社：中央编译出版社

内容简介：

本书以一家名为“鑫城财富”的公司为背景，以主人公杨晓波的视角，讲述了这家公司金融街上的繁荣与衰落，也解答了人们对金融街及金融行业的种种疑问。这或许只是金融街无尽浮华背后一个平凡的故事，因为它就发生在我们身边的金融机构和“影子私募”当中；但这又注定是一个不平凡的故事，因为它是代表这个时代金融从业者的“忏悔录”。书中对各类金融机构和金融业务的描述时而辛辣有趣，时而发人深省，作者以其独到的笔触，讲述了金融街浮华背后的残酷，金钱世界中的冷漠，现实世界中人与人之间的温情，人性中的伪善与真诚。

作者简介：

梁成，曾供职于地方政府及多家金融机构。

内容简介：

亚当·史密斯探访众多投资大师、基金经理、心理学家、经济学家，生动刻画大众投身股市的非理性行为，带领我们一步一步深入神秘且变幻莫测的市场丛林。在本书中，史密斯用第一人称叙事口吻，轻松诙谐的文笔和戏剧化的描写手法，让股市大亨温菲尔德身穿牛仔裤，闪亮登场；让凯恩斯摘下经济学家的光环，并还原了他不为人知的投机者面貌。同时，他准确阐释格雷厄姆的价值投资法，借助电话实践老费雪的“闲话”投资法。

作者简介：

亚当·史密斯，普林斯顿大学经济学系顾问委员会、《纽约时报》编辑委员会成员，全球极负盛名的投资教育家和实践者。《新闻周刊》认为“美国投资行业中的每一个人都知道亚当·史密斯”。

内容简介：

本书是巴迪欧与齐泽克对同一问题所做对话的记录，包括两人各自的观点概述，以及一次激烈的辩论，从中可以看出两人之间存在怎样的一致性与分歧。这既是一封哲学讨论的邀请函，也是一份关于两位今天仍在写作的、最具争议的哲学巨擘之思想导引。

作者简介：

阿兰·巴迪欧，巴黎高等师范学院前哲学系主任，欧洲研究生院教授，当代欧陆学界“新共产主义”领军人物。斯拉沃热·齐泽克，斯洛文尼亚卢布尔雅那大学社会学和哲学研究所高级研究员，兼任纽约大学全球特聘教授、欧洲研究生院教授，被同行称为“文化理论的猫王”、“最危险的西方哲人”。