

<<创业者>>

图书基本信息

书名：<<创业者>>

13位ISBN编号：9787111235903

10位ISBN编号：7111235908

出版时间：2010-5

出版时间：机械工业出版社

作者：[美] 杰西卡·利文斯顿

页数：325

译者：夏吉敏

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>

<<创业者>>

前言

在开始阶段出现过许多不可思议的事情，特别是在事情最初的时候，但只有创业者目睹了这一切。那么最有效的了解方式，也正是我所采用的方式，就是去问他们。

在本书中，你将听到那些创业者用自己的语言来描述他们的创业经过。

这里，我分享了我所关注的部分创业者的经历。

当你采访一系列名声显赫的创业者时，你不禁会去思考，在他们的身上是否具备某种共同的特质。

首先使我惊奇的事情是，大部分成功的创业者似乎并不知道他们未来会取得如此大的成就。

有些公司的创立纯属机缘巧合。

一般人都认为这些创业者拥有超人的自信心，但实际上他们中的许多人在创办公公司的时候都对公司的前途很不确定。

他们在犹豫是应该将一些事情做得出色，还是应该将一些固有的条条框框打破。

创业者决定去做的事情都有了效果，实际上，我不得不承认决策力是所有创业者所拥有的唯一的、最重要的能力。

如果说这些创业者有什么过人之处，那就是他们的坚定不移。

在我的采访中，这一点得到了反复的证实。

坚定不移非常重要，因为在初始阶段，没有什么事情是按照计划进行的。

创业者日复一日地生活在不稳定、孤独和事情毫无进展的挫败感中。

除此之外，创业者天生就喜欢做一些新鲜的事情，但一般的人则可能会出于天性对新生事物产生排斥。

其次使我惊奇的事情是，我认识到这些创业者在初始阶段会遭受如此众多的拒绝。这种拒绝来自投资商、记者、已经建立的公司甚至任何人。

人们喜欢抽象、新奇的想法，但是当你将这些新奇的想法提供给他们时，也许会遭到拒绝，因为这些新奇的想法与他们现有的知识体系相悖。

创业者似乎不可避免地要去回顾，在他们创业的时候出现过很多竞争。

有趣的是，我们今天认为是理所当然的技术，比如基于互联网的电子邮件，在一开始时被当做是没有前途的发明。

除了坚定不移之外，创业者们还需要有适应能力。

不仅仅因为创业者要对用户的需求十分敏感，而且因为他们必须面对随时可能产生的变化。

人们认为一些事业的兴起源自一个非常优秀的创意，正如植物从种子里萌发一样，但是我所采访的所有创业者都承认他们曾经调整过他们的发展计划。

PayPal公司起初从事的是编写密码的软件，Excite公司一开始从事的是数据库研究，Flickr公司开始从事的是网络游戏。

创业是一个不断试错的过程，引导创业者贯穿于创业过程始终的是他们对用户的关注，他们总是努力满足用户的任何需求。

<<创业者>>

内容概要

本书源自作者对32个IT行业创业者的访谈，包括Apple, Gmail, hotmail, TiVo, Flickr, Lotus 及 Yahoo公司等著名公司，主题为创业初期的人和事。

对于做梦都想创业的人来说，这本书一定要读，可以看看前辈高人是如何创业的。

对于希望了解企业家成功历程和经验的人来说，这是一本必读之书，因为里面有很多成功人士年轻时的故事，你可以好象看着他们长大一样，知道他们当年也不过如此。

比如Sabeer Bhatia (Hotmail的创始人) 说到他决定是否告诉风投公司他的创意时，决定只有当风投公司通过他的测试才行：当时风投公司说，他们不在乎他还很年轻，也不在乎他没有管理经验，这时候Sabeer Bhatia才把自己的创意告诉了他们。

而苹果公司的Woz说他在苹果工作时遇到的最好的两件事就是：1) 没钱；2) 以前从来没干过这样的工作。

这些访谈不仅真实再现创业者们的心路历程，而且内容还相当生动有趣——32名创业者，32个故事，每个故事后面都凝聚着一个创业团队的汗水和智慧。

书籍目录

推荐序一别拿创业太当回事儿（原《软件世界》杂志总编郭旭）推荐序二给中国互联网创业者的几个忠告（奇虎360公司董事长周鸿祎）推荐序三平凡而伟大的创业者们（玄鸟传媒CEO郭开森）推荐序四创业之路（海报时尚网 创始人兼CEO徐捷）推荐序五如何改变世界？（玩转四方联合 创始人兼CEO谢晓）序言 前言 第1章 PayPal公司 创始人马克斯·莱文奇恩 第2章 Hotmail公司 创始人沙比尔·巴蒂亚 第3章 苹果电脑公司 创始人史蒂夫·沃兹尼亚克 第4章 Excite公司 创始人乔·克劳斯 第5章 艺术软件公司 创始人丹·布瑞克林 第6章 莲花发展公司 创始人米切尔·卡普尔 第7章 Iris Associates公司和Groove网络公司 创始人雷·奥奇 第8章 Pyra实验室 创始人埃文·威廉姆斯 第9章 雅虎公司 第一位雇员蒂姆·布雷迪 第10章 RIM公司 创始人迈克·拉扎瑞迪斯 第11章 马林巴公司 创始人阿瑟·冯·霍夫 第12章 Gmail 创始人保罗·布克海特 第13章 电视网络系统 创始人史蒂夫·珀尔曼 第14章 TiVo 创始人迈克·拉姆齐 第15章 网通公司 创始人保罗·格雷厄姆 第16章 美味书签公司 创始人乔舒亚·沙克特 第17章 ONElist 创始人马克·弗莱彻 第18章 Craig Newmark公司 创始人克雷格·纽马克 第19章 Flickr网站 创始人凯特琳娜·费克 第20章 WAIS 创始人布鲁斯特·卡尔 第21章 Adobe Systems 创始人查尔斯·盖斯切克 第22章 开放系统公司 合伙创始人安·温布莱德 第23章 37signals 合伙人大卫·海涅米尔·汉森 第24章 ArsDigita公司 创始人菲利普·格林斯潘 第25章 Fog Greek软件公司 创始人乔尔·斯波斯基 第26章 旅行顾问网站 创始人史蒂芬·考弗 第27章 HOT or NOT 创始人詹姆斯·洪 第28章 Tickle网 创始人詹姆斯·柯里尔 第29章 火狐 创始人布莱克·罗斯 第30章 Six Apart公司 创始人梅娜·特洛特 第31章 莱科斯网站 创始人鲍勃·戴维斯 第32章 爱琳特计算机系统公司 创始人罗恩·格鲁纳 致谢 译者后记

章节摘录

插图：所以，我们开始思索这样的问题：“我们可以在PalmPilot中存储哪些有实际意义的的数据呢？”接下来我们要解决的是：存储一些有价值的信息，而这些信息又不会存储到其他地方。

例如，将密码存放在钱夹中实在是个坏主意，但如果你将密码数据存放在你的PalmPilot中，你可以通过另外一个密码来保护你的数据，增强其安全性。

我们做到了，并引起了一些关注，但这其实还是很初级的应用。

最终，我们有了这样的想法：“为什么不把钱存在掌上设备上呢？”

”接下来要做的就是设计一种可以用密码保护借贷记录的东西。

我会说：“我欠你10美元。

”然后再输入我的密码。

事实上，借贷数据并没有储存在用户界面这一层面，但是使用起来却非常简单有效。

我可以利用在PalmPilot上的红外接口把钱传输给你，现在看来，这确实有些奇怪和笨拙。

显然，你是愿意拿出5美元然后和某个人一起吃顿午饭呢，还是愿意各自拿出PalmPilot在桌子上做出些滑稽的动作呢？

实际上，这种设计让我们取得了成功，就是因为它看起来非常奇怪、创新味十足。

这些滑稽的群体好像是在说：“喔！

这就是未来，我们想到未来去。

把我们带过去吧。

”所以，我们引起了所有人的关注，我们能够在那个点子上赚钱了。

后记

当你浏览雅虎网页，感叹它给你带来信息与愉悦的时候，你是否希望了解它到底是怎样做出来的呢？当你希望获得在Apple工作的机会时，你是否想了解其创始人沃兹尼亚克当初的创业历程呢？

当你踌躇满志，准备要创办自己的公司，抑或你在创业之路上屡屡与成功失之交臂的时候，你又是是否想倾听那些成功创业者的指点呢？我想，对于大多数人来说，答案是肯定的！

正是源于此，我们翻译了杰西卡·利文斯顿所著的《创业者》，这本书讲述了美国、加拿大的著名IT创业者的创业历程，它既为我们展现了像苹果公司那样，从无到有、从弱到强的发展历程，也描述了一些在当时看来极具潜力的公司，这些公司所研发的技术，虽然有的沿用至今，但还是难以逃脱被收购或倒闭的命运，我们也可以通过本书了解到个中教训。

总之，在这本令人回味无穷的励志书中，你将近距离体味创业者们向你倾诉的创业心路历程。

翻译《创业者》，整个过程可以说是痛并快乐着的。

作为一本访谈录，要让读者感觉到每章的创业故事都是那样的栩栩如生，创业者都在向你娓娓道来其曾经历的往事，又要避免出现中英文的表达方式不同而引起的种种问题，确实不易，但在翻译的过程中，我们总能感觉到与创业者之间的一丝丝心灵交融，因此这又是一件快乐而获益良多的事。

当翻译结束后，除了感到一丝轻松之外，我们更感到了一种潜在的力量在心中涌动，它激励我们把书中那些令人回味无穷、获益良多的故事讲给更多的人听。

因为这本书的确很独特：它没有什么理论的描写，有的只是一个个鲜活的例子。

从中我们可以了解到那些开发了影响整个世界的技术的家伙，他们最开始是如何靠着500美元起家的故事，也可以看到几个创业者躲在一间车库中工作的故事。

本书的另一个亮点，即杰西卡·利文斯顿对那些创业者的采访，我们既可以从他们的口中感受到其原汁原味的创业过程，也可以通过他们的语言感受到这些创业者的个性和天赋。

<<创业者>>

媒体关注与评论

对拥有事业梦想，醉心于世界级顶尖技术公司创业传奇的人来说，这本书给出的是睿智而有趣的真知灼见。

——《连线》杂志主编、《长尾理论》作者 克里斯·安德森 创业者独一无二的阅读宝典。

——Y Combinator合伙人 保罗·格雷厄姆 本书记录了IT界最成功的创业者的勇气和远见，同时展现了这些传奇人物人性化的一面。

——灰锁创投公司合伙人 比尔·恺撒 真正的创业者亲口讲述自己的故事，传递的信息弥足珍贵。

——谷歌特殊项目部负责人 克里斯托弗·萨卡 在本书中，创业精英娓娓道出了他们创造技术并将之推向市场时所经历的喜怒哀乐。

——《波士顿全球报》科技版撰稿人 罗伯特·威斯曼 书中访谈引人入胜、内容充实、生动有趣……未来的创业者，想要了解创业真谛的人，都该研读本书。

——《商业周刊》首席经济学家《理性繁荣》作者 迈克尔·曼德尔 我愿意推荐它，希望那些梦想创业的人、那些想探究成功的人都来看看吧。

不为别的，只为它的朴实-虽然满篇都是Gmail、Hotmail、苹果、雅虎、Adobe、Lotus、PayPal等这些大名鼎鼎、耳熟能详的企业和人物，但没有华丽的经营理论的演绎，没有装模做样的商业模式的探讨，展现在你面前的，不过是些普普通通的人，以及他们所经历过的看似平常却意义非常的事。

——原《软件世界》杂志总编 郭旭 对于一个创业公司来说，资金、技术、产品、团队，都是非常重要的因素，但这些要素要构成凝聚力，关键还是在于创业者自己。

——奇虎360公司董事长 周鸿 创业是一个艰苦卓绝又令人欢欣鼓舞的过程，这个过程需要积极主动、洞察力和勇气，而其中最重要的就是信念。

作为一个创业老兵，《创业者》书中所描述的这些案例，让我产生了深刻的共鸣，也让我在创业道路上走得更加坚定。

——译言网董事长 陈昊芝 每一个创业故事都有它的百转千回，对于正在创业和准备创业的人来说，《创业者》的成功故事并不能告诉你一个创业成功的秘方，但你可以从他们的故事里体会出成功创业者的“精、气、神”。

——海报时尚网创始人兼CEO 徐捷 我们在学校和企业里面获得的经验，通常与创业所需要的相去甚远。

与成功的创业者对话，学习他们对机遇的把握、对客户价值的孜孜热情、在困难面前的坚持，正是掌握这门学问的重要一课。

——玩转四方联合创始人兼CEO 谢晓 正如中国的一位成功的创业者所说，伟大是熬出来的。

煎熬的过程，只有创业者自知。

而本书的作者，则希望将这一过程，用平视的角度，最大限度地还原出来。

这同样是一件创新工作。

——玄鸟传媒CEO 郭开森

编辑推荐

《创业者:全世界最成功的技术公司初创的故事》：梦想创业的你不可错过的必读之书世界级互联网和软件开发企业的数十位创始人，第一次分享他们宝贵的创业经验与教训为什么有些人创业成功，而更多人失败？

成功的人当初承受过哪些压力，做过哪些重要的抉择？

有没有初创公司的创业者们必须要看的一本书？

世界级互联网和软件开发企业的数十位创始人，第一次分享他们宝贵的创业经验与教训大多数初创企业都发端于几个人的酝酿。

其中有些会发展为Apple这样的公司，大多数则败走麦城。

通常，初创的第一年至关重要。

这期间，企业既能成于精明的决策，也能败于最不起眼的失误。

《创业者:全世界最成功的技术公司初创的故事》由一个个采访构成，被采访的创业者的公司包括：Gmail、Hotmail、Apple、Adobe、Tivo、Yahoo！

、Blogger、Bloglines、Lotus、PayPal、Research in Motion等32家。

这些访谈不仅真实再现了创业者们的心路历程，内容也相当生动有趣——32名创业者、32个故事，每个故事后面都凝聚着一个创业团队的汗水和智慧。

创业之初所发生的事情，会让所有没经历过那一阶段的人感到吃惊，只有创业者才能亲身体会，书中他们解释了在那奇异而令人兴奋的阶段里所发生的一切。

看过之后，你也许会说：嗨，原来这个家伙也这样担心过，也被拒绝过，也不断地改过idea，既然他都成了亿万富翁，我为什么不能试试呢？

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>