

B2 ENTREPRENEURS 创业人

年轻人要先立志 才不会浪费青春 任志强： 80后“不要浪费青春”

“年轻人要先立志,才不会浪费了青春。当我们已年近花甲时,尤为珍贵的恰恰是青春,恰恰是那些从身边悄悄溜走并永远无法追回的时光,我们永远也无法再回到80后的年龄,重塑自己的经历了。”这是任志强刊登在搜狐的博客中的一段文字,字里行间都充满了对年轻人的语重心长。有人认为这是一篇颠覆性的文章,这改变了很多人心目中任志强的“大炮”形象。

劝诫80后 不要浪费青春

任志强在文章中回忆了自己成长的年代,他说他们那一代人是没有生活定位的一代人,“但我们从来没有丧失过救国的立志,正是这种以天下为己任的立志和努力不懈的奋斗精神才有了此后各自不同发展路径记忆不同现状的差别。”

“我曾经从事过大约数十个跨行业的作坊式的小企业创业过程,其间的酸甜苦辣则回味无穷,从免皮的加工出口、魔方的生产、集装箱的运输、图书的邮寄、小商店的经营到农村小时工的派遣、手敲打打字机和印刷、装订、裁缝店、家电维修、动物模型、汽车维修、挂毯编织到开饭馆、卖水果、卖白菜、办建筑施工队,几乎无所不及,但从来都是信心百倍且努力万分。”

“早上三四点钟爬起来生火炸油饼,每个油饼三五分钱,一个早餐下来两袋面的用量,收入仅有几十元,晚上数钢镏时常常眼皮子打架,一个迷糊会把刚擀好的十个一叠的分币碰撒了一地,还要满地乱找、重新去擀好。一个月下来,300多平方米的餐厅,几十个劳动力也就只有不到3000元的利润,三十几岁时我们的月工资只有几十元,奖金一个月只有6元钱。而这一切从来都没有影响过我们创业立业的信心,穷可以让我们很艰苦,但穷并不能影响我们的斗志,‘穷而不志短’早就从老一辈的言传身教中溶入了我们的血液。”

而他眼中的80后一代,却早已完全不同,“现代的80后们也认为自己在走自己的路,但大多不再是如何成就一番‘事业’和‘救国’,而是如何建立美满生活的小家庭,靠父母支援的出国留学也让他们不再用课余时间去刷盘子了。更多的人不是从‘安逸’的公务员岗位上因无味而下海,反而成群结队地涌入公务员考试的‘独木桥’。”

“他们热衷于在网络上寻找生活中的乐趣,也热衷于在虚拟世界中热议房价和社会问题,他们开着小型的私家车浪漫于山间田野,一面自豪地看不起那些乘大车去采摘的同事与同学,一面又高声地叫骂着市中心豪宅的高房价,似乎这已经成为了他们的一种生活方式……”

任志强说:“年轻人要先立志,才不会浪费了青春。当我们已年近花甲时,尤为珍贵的恰恰是青春,恰恰是那些从身边悄悄溜走并永远无法追回的时光,我们永远也无法再回到80后的年龄,重塑自己的经历了。”

榜样的力量

任志强在博客中专门提到了榜样的力量。“李彦宏、马云、冯军都是年轻一代的榜样,尽管他们不是被称为是80后的一代,却是最接近于这一年龄层的一代佼佼者,可以无愧于所有中国人的骄傲。但也许由于他们的形象太高大也让许多人认为是

高不可及,反而放弃了对榜样的追求,让许多人对榜样失去了关注。其实榜样就是立志中拟定的一个阶段性目标,恰恰是一个要不断提高且让自己轻易摸不着而促使自己不得不努力争取的台阶。”

“如今的房价让许多年轻人觉得高不可及,我倒觉得这恰恰是一种动力。年轻人的努力应该是以高标准的住房为生活的追求,但现实则要从低标准的、远距离的住房或租房开始,就像学跑要先从走一步一步开始一样。绝不是用埋怨和抱怨削弱自己的斗志,永远都差一步的目标才不会松懈努力的精神。期待天上掉馅饼的想法无益于年轻人的成长。”任志强的话显得语重心长。

“我当兵幸运地撞入了中国最优秀的万岁军的团队,优秀的传统让所有的士兵都无一例外地打上了永远要争第一的烙印。这个共产党领导的红军时代留存下来的部队中,同样将拿破仑‘不想当将军的士兵不是一个好士兵’的名言作为立志和励志的信条,当然还伴随着军史、师史、团史和连史的战力战史和英雄人物的榜样作用。正是这种环境的渲染,让生活在这个带有无限刺激的竞争中的每一个战士都知道向前向前向前。从不知道什么是退却,所有的抱怨都集中在不能成为主攻连队,拥有第一个将红旗插上阵地的荣誉机会,哪怕这个荣誉是要用牺牲为代价的。”

任志强说,正是榜样的作用与力量成为支撑这一代人如今在不同战线上成为佼佼者的基础,这些沉淀于他们血液之中的精华,也是让这一代人成为中国改革与经济发展中坚力量的原因之一。也是榜样的力量让这一代人无私的担起了“为人民服务”的重任,默默地为国家的发展忍受着国家管理体制改革滞后的成本与负担。“也许这种精神只属于那个特定的时代,今天已经被遗忘了。”

缺少理想 会让人失去方向

在文章的最后,任志强再一次重申了理想与榜样的意义。“缺少了理想会让人失去方向,缺少了榜样则会失去希望,人们不可能一步跨越历史的进程实现远大的理想,但却可以用榜样的激励逐步提高观念和层次、端正生活的态度、建立扎扎实实的生活基础。”

他说,“也许是因为我从事房地产行业(房地产只是华远集团中的一部分,不是全部),而房价又让许多年轻人望而生畏,因此一些年轻人将我列入了‘人民公敌’的行列。但面对现实时,会发现历史的车轮并不会因年轻的不满而放慢前行的速度,更不会停下来等那些尚未睡醒的迟到者。而我则用一生的体会深知‘靠天靠地不如靠自己’‘从来就没有什么救世主’,只有勇敢地面对和不懈地努力、认真地学习和积极地参与、在竞争中拼搏,才能享受生活的快乐、体会人生的价值。”

“重要的不是酒瓶上写着的是五粮液还是二锅头,而是瓶子里的酒是真的还是假的,我想做的只是将真实(或我认为真实)的认识告诉社会,而不是用好看的标签去掩盖真相。”任志强说。“但愿更多的年轻人别浪费了人生最宝贵的青春,不是为了别人而是为了自己,为了这个社会而珍惜最具光辉色彩的每一天。”(小钉整理)

80后女CEO韩华： 创业是沉淀在我血液中的一种成分

这是一个80后的美丽女孩,清纯稚气,谈话间显出些许锐气。她曾在总裁秘书和助理的位置上历练过。2004年辞职,和几个朋友凑了些钱,建立了自己的个人网站我爱打折网,到现在她已经通过个人网站广告和企业策划服务实现了盈亏持平,并拥有了34万个注册用户。

步入我爱打折网的会议室,迎接我们的是午后柔和的阳光和像阳光一般柔和的我爱打折网CEO——韩华,一个80后的创业女生。伴随这一切的,还有她那爽朗的笑声。

韩华喜欢笑。她的笑,不是笑不露齿的婉约,而是开怀大笑的爽朗,灿烂如38°的盛夏阳光——一定要是很快乐的人,才能够笑得那样毫无保留。

她的笑为她带来了很多朋友,也为她带来了很多信心——“在创业初期,在很艰难时,即便两天两夜不睡觉,我也能笑出来,笑会把所有的困难与艰辛全部融解。”

拥有灿烂笑容的韩华,给她的客户——我爱打折网的50万会员,每天都带来了好心情……

那些永恒的片断

刚刚20出头,就开始在异乡创业,照说经历坎坷无数。但是,在韩华的字典里,却找不到“困难”两个字。“我生性比较乐观,所以从来都是看见困难但不会认为是困难,也不会过多地去记忆与困难有关的事情。所以当很多人问我在创业过程中是不是遇到了很多困难时,我都不知该怎么回答。或许大家认为创业是一件很艰难的事情,但我真的没有感觉到艰难。我一直都觉得‘困难’是一个很复杂、也很模糊的概念,谁能给我解释清楚什么样的事情算是困难?如果说困难是难办的事情,那么我天天都在与困难交手。”韩华说。

韩华毕业于北京交通大学工商管理专业。就在其他同学到外面勤工俭学,刷盘子、刷碗时,她就开始了第一次创业,源于大学二年级。那时,偶然的机 会,她发现很多计算机媒体很注重大学生群体,于是联合几所高校向这类报纸要活动、要赞助,如和《计算机报》合作,给高校赞助了很多年报,然后再以优惠的价格把报纸订给学生。“在你这订几



十元,同学也高兴,报纸也开心,几年下来效益还是不错的,我也有了自己的收入。”

通过订报纸,她总结出了生意场上的一个规律:有蛋糕大家一起分享,一定要各方都受益,这样才可以把生意做好、做大。

毕业以后,凭借大学里积累的“生意经”,她很快得到了总经理助理的职位。但不安稳的她,硬是2004年辞掉工作,拿着东拼西凑起来的钱,开始了创业生涯。

尽管她一直都说自己不觉得创业很辛苦,但创业时的三个片断还是会时常出现在她的脑海里:

片断一:2004年她把工作辞掉,准备创业,为了省钱,过年时,给爸妈打电话撒谎说太忙回不去了。打完电话,她站在冬天的北京街头,泪流满面,那天天很冷……

片断二:她是陕西咸阳人,喜欢吃米饭。刚创业时,因为太忙,所以一天到晚吃方便面的日子过了很久,那时她的垃圾桶里除了方便面的包装没有别的。现在想起方便面,她就头疼……

片断三:每天早上起床,最先进入她眼睛的就是黑眼圈。那时,她的最大愿望就是什么时候可以睡到自然醒。

韩华坦言,那段时间自己确实坚持不住,想放弃了,但在我爱打折上碰到了一位会员,会员对网站的信心,重新点燃了她的希望。“会员都对我们网站有信心,我怎么能没有呢?”这个问题一直激励着她。

80后江富龙:自主创业靠“奇招”

江富龙大学毕业后,选准项目自主创业,依靠自己的聪明才智,出奇制胜,创造出令许许多多同龄人为之羡慕的财富业绩。

江富龙是一位80后青年,是陕北人。几年前,他大学毕业之时,像其他千千万万大学毕业生一样,面临人生的十字路口。摆在眼前无非两条路,一是找工作就业;二是自找门路创业。

江富龙打定主意自主创业后,等大学一毕业,他便从亲戚朋友那里,东拼西凑一共借了几万块钱,作为创业的启动资金。虽然创业资金俱备了,但创业项目却一时还没有找好。江富龙也曾苦思冥想,但始终觉得无从下手。一个多月都无结果后,他决定南下广州,到这个著名的商业大都市去开发思路,寻找商机。江富龙带着创业梦想,在广州着重走访了货物批发市场,了解产品的行情,看看能否拿回老家经销;另一方面,他穿街走巷的考察,希望从中获得某种启发。在素有“食在广州”的这个南国都市,他惊奇地发现,一家家富有特色的美食店可谓星罗密布,食客如云,人财两旺!江富龙通过细心观察,他注意到,尤其一些风味美食,像河粉、肠粉、米粉、凉皮等,更是人气超旺,几乎早中晚都有大量食客光顾!江富龙从中得到莫大启迪。

我们陕西的凉皮名扬四海,广西的桂林米粉天下叫绝。这两种小吃,可谓名满天下,无论南北,都深受欢迎。所见所闻,所思所想,江富龙的心里豁然开朗起来,他仿佛看到一条金光大道就在

自己眼前。有人说,“一流的人创造机遇,二流的人等待机遇。”看来此话一点不假,自己此次南下寻找创造机会,就开阔了眼界,获得了启示。

江富龙立马行动,着手寻找凉皮和米粉的生产设备和制作工艺。作为一名大学毕业生,他自然而然地想到运用互联网查寻是最快捷、最便利的方式。他来到网吧,输入关键词,相关信息便涌现出来。对于食品专业毕业的江富龙来说,具有很强的判断能力,在海量的信息面前,他很快选定了“广东穗华机械设备有限公司”,一方面该公司是知名的食品机械企业,一方面该公司同时研制生产凉皮机和米粉机。另外据网友评价,穗华机械技术领先,质量一流。江富龙心里想,我在广州,不如到穗华公司先睹为快。

穗华机械公司的总部位于广州交通大动脉、天河区的中山大道上,江富龙便径直找上门去。穗华机械销售人员热情的接待了他,在产品展示大厅,他见到了林林总总的食品机械。江富龙觉得这些食品加工机械都是创业、创富的最佳设备,不禁油然而产生多购几种设备的冲动,但转念一想,自己还处于初次创业阶段,还是要量力而行。江富龙继而专注于了解穗华凉皮机和米粉机的性能特点,原来,穗华全自动凉皮机属于国内最先进的蒸汽式凉皮机,不但产能比电动凉皮机大,生产的凉皮品质更佳;并且该凉皮机一机多用,还能生产制作河粉、肠粉、米皮、面皮等米面制品。而穗华米粉机同样功能全面,可以

像风一样的女子

品味着创业的艰难,但她也享受着创业的快乐。这种快乐不是创业成功的喜悦,而是因为创业,所以自由的感悟。韩华坦言,她是一个不愿意束缚自己的人,她希望自己像风一样自由,想来就来,想走就走,完全随性。

跟韩华的相见,也充满风一样的色彩。当你坐在会议室里等着采访她,而她的助理愧疚地告诉你,因为赌车她可能要晚到一些时,助理的话音还未落,她就会像风一样出现在你的面前。“我是那种很随性的人,在上班的时候,我突然想去美容,然后我就立马去美容,我想去健身就去健身。如果我觉得工作累了,就会出去逛逛商场,然后回来再工作。我不愿意给自己做太多的规划,生活应该给自己不断地制造惊喜。”

我不是女强人

跟韩华跟交谈,你会觉得她是那种很干练的女强人。

可是她并不愿意别人把“女强人”这个称谓送给她。“我从来不去想什么女强人,我是个恋家的女人,躺在床上发呆和冥想是最快乐的时光。而且,如果碰到适合结婚的对象,我会立马放弃现在的事业,去结婚、去度蜜月,去做一个贤惠的妻子。”

对话韩华 创业者的特质——坚持

记者:为什么会选择创业?为什么会选择互联网行业?

韩华:很小的时候就有这样的打算,我觉得这是沉淀在我血液中的一种成分,大家都认为我应该有自己的公司,做自己的事业。

选择互联网是从市场需求出发的。中国的中产阶级越来越多,他们口袋里的钱也越来越多。但是,在这些人中大多数不知该如何去享受生活,经常为吃喝玩乐犯愁。而商家也很苦恼,尽管天天在打广告,但没有人知道他们的特色是什么?于是产生了消费者和商家的信息非常不对称的局面,需要有一个平台来嫁接消费者和商家的这种需求,达成一个消费者和商家共赢的局面。当时做

网站的时候,就是希望我爱打折网能成为这个平台。

记者:互联网行业一个最致命的问 题就是模仿。假如你有一个很好的创意,很多网站都会去做,如何避免这种模仿?

韩华:我爱打折,不是卖东西的,也不只是打折信息,这个“打折”是一个非常广泛的概念,是城市消费信息的汇聚——吃喝玩乐住行,只要是和消费有关的信息都在上面。你上新浪,搜狐是为了看新闻,如果你想花钱了,那么就上我爱打折。

另外,消费类的网站尽管很多,但能跟我们构成竞争的并不多,或者没有。我对我爱打折的核心竞争力非常有信心,单纯的模仿力是不具备任何威胁的。我爱打折的竞争力有两方面,一方面是网站文明、友好、互助的氛围,一个网站一旦形成这样的氛围,就相当于已经形成了一个良性循环。有些社区,打架、骂人、拍板、黄色信息,这样的文字是决不会在我们网站出现的,一旦出现,会员就会帮着去管理了。所以我爱打折的氛围非常纯净,就像生活中的人对人,因为现实中人与人不可能上来就对骂,很真实,很有亲和力。一个网站形成这样的氛围,需要很长时间的沉淀,是没办法模仿的,即便你有再多的钱。另外一方面属于内容方面的优势。天天都有数以万计的消费者将在第一线消费的体验、经验等等发到我爱打折来跟大家分享,而且只在我爱打折上分享,不愿意去其他地方分享。所以即便有网站把我们的信息复制过去,也只能永远是第二。50万的会员,是一笔永远抢不走的财富。

记者:作为一个80后的创业者,你如何管理80后的员工?

韩华:80年代的人跟70年代的人是不太一样,70年代的人更踏实,做事很认真;而80年代的人做事有点浮躁,但他们更有想象力、创新力和激情,这些是70年代人无法与之相比的。每个公司都有自己的制度,你只要让你的80后员工明白哪些是可以触碰的,哪些不可以,在规定之内,鼓励他们将自己的所有创意都变为现实。互联网是一个你做一个活动,就会立马得到别人呼应的空间,这种呼应会让员工觉得因为受到别人的重视而开心。所以鼓励80后的员工到我爱打折上做活动,对于激发员工的积极性很有效果。(金色)

报,醒目地张贴在门店的墙壁上。与此同时,江富龙一方面花几百元将该则招聘广告刊登在当地的报纸上,一方面印刷了一千多份传单,广泛派发。招聘启事一经传播,在当地小城一下炸开了锅!人们牢牢记住了江富龙的美食坊,大家对他要聘请的“美女厨师”十分期待,都想一看究竟。

开业那天,锣鼓喧天,鞭炮齐鸣。吸引了众多好奇人的围观,很多人都是冲着他的“美女厨师”而去的。说来也巧,江富龙还真找到了一位长相清秀,从小跟随当厨师的父亲学习厨艺的赵姓姑娘。江富龙胸有成竹,当大伙的面,请来的小赵姑娘给大家现场烹饪凉皮和米粉,并免费请大家品尝。俗话说,红袖添香,更何况凉皮和米粉本来就是令人垂涎的美食呢?江富龙美食加美女的妙招,赢得了满堂的喝彩!

一计功成,江富龙实现了开门红,生意刚一开业,就兴旺起来。当地的酒楼、饭店、学校机关食堂、食品批发市场等都陆续来订购他的产品。江富龙一招鲜,吃遍天,他看在眼里,喜在心头。江富龙当然没有忘记小赵姑娘的出色表现,不出半年,就给小赵姑娘加了两次薪。小赵原本是来试探的,想不到无心插柳成荫,找到一份比很多白领薪水还高的工作,也就心满意足了。

两年时间过后,江富龙的美食坊远近闻名,生意兴隆。当年那个“美女厨师”也嫁给了这个聪明能干的小伙子。(美惠)