

<<创业的石头>>

图书基本信息

书名：<<创业的石头>>

13位ISBN编号：9787504468550

10位ISBN编号：750446855X

出版时间：2010-6

出版时间：中国商业出版社

作者：梁娜 编译

页数：209

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>

## <<创业的石头>>

### 前言

许多奇迹就发生在创业的过程中，尤其是在公司成立的初期，而能够见证这些奇迹的只有公司的创立者。

了解他们传奇经历的最好办法就是从他们的创业自述入手。

在本书中，你会听到这些创业者亲自为你讲述他们的创业故事。

在阅读过程中，细心的读者不禁会想：在他们身上是否具有某种共同的特质能够让他们获得成功？

最令人感到吃惊的是，这些创业者根本没有意识到自己正在成就着一项伟大的事业。

有些公司的成立甚至只是一个意外。

人们都会认为这些创业者早已成竹在胸，但事实上，他们中的许多人在开始的时候并没有十足的勇气去创立一家公司。

但他们坚信的是自己在做正确的事，或者希望弥补一些过失。

他们都坚定信心要做真正有意义的事情。

“坚定的意志”正是一个创业者最为重要的品质。

创业者必须具备这种坚定的毅力，因为在公司刚刚起步时，一切都没有定数，创业者每天都会感觉到焦虑不安、孤独无助，有时甚至是止步不前。

更重要的是，一家创业公司的性质就是在做一件前所未有的事，而这种标新立异的结果往往就是会听到无数反对的声音。

## <<创业的石头>>

### 内容概要

许多创业者迈出的第一步往往是从其他人不经意的闲谈中获得了灵感。有些人的灵感变成了今天的谷歌，而大多数人的灵感化为了泡影。

在《创业的石头》中，世界著名IT企业创始人被人们讲述了创业历程中的点点滴滴。他们希望自己在创业之前了解哪些知识？

他们有哪些最不可思议的经历？

创业成功在多大程度上需要靠运气？

他们在什么时候想过放弃却又最终坚持下来？

他们又会给希望创业的人提出哪些建议？

几乎所有的技术人员都想过有一天创立一家公司，或者为一家创业公司效力。

如果你也有这样的雄心壮志，那么，本书将是助你成功的最佳之选，你将从中了解到最实用的创业秘籍。

每一个希望了解经商之道的人都可以阅读这本书，因为创业归根结底就是经商。

这些企业的创始人获得财富的重要原因在于，创业公司与大型企业一样都在创造价值，这也是整个经济链中最具核心意义的部分。

创业公司给予我们的生产力方面的宝贵经验，是每一个人在其工作中能够为己所用的财富。

## <<创业的石头>>

### 作者简介

梁娜，黑龙江齐齐哈尔人，毕业于哈尔滨商业大学，获得英语语言文学学士学位。拥有英语翻译二级笔译证书，从事英语翻译工作多年，在IT软件与硬件翻译方面经验丰富，有多本译著出版。

<<创业的石头>>

书籍目录

第1章 史蒂夫·沃兹尼亚克第2章 蒂姆·布拉迪第3章 麦克斯·拉夫琴第4章 萨比尔·巴迪亚第5章 米切尔·卡普尔第6章 史蒂夫·佩尔曼第7章 布鲁斯特·卡尔第8章 查尔斯·格什克第9章 大卫·海纳默尔·汉森第10章 鲍勃·戴维斯

## &lt;&lt;创业的石头&gt;&gt;

## 章节摘录

大概是上中学的时候，我就可以自己设计电脑，而且我用的芯片数量只有当时电脑公司所用数量的一半。

我自学，并十分留心地去学习与此相关的各种技巧。

人们总是会通过自己所擅长的去创造价值，而我最擅长的就是千方百计地通过各种技巧用最少的零件做最多的事——这也是一个数学原理，所以我很看重零件少的产品。

这样有两个好处：第一，如果你是一个初创公司或者是你自己创立了一家公司，那你的资金一定不会很多，所以需要买的东西越少越好。

第二，如果你设计的东西组件很少，那么所有的部分都是清晰有序的，你自己也更容易深入地理解，这样出现的缺陷也会更少，你也就不用为这个产品的每一个微小的细节费神操心了。

在创立苹果公司之前，我在惠普公司从事科学计算器的设计工作。

这在当时是一个非常好的能够接触尖端产品的工作机会，而我自己设计电脑后来又创立公司都只是作为副业。

每天下班回到家，我就参与研究其他人做的最早的家庭型弹球游戏和宾馆电影等。

其实，最初的盒式磁带录像机（VCR）不是Betamax公司，而是比Betamax更早的叫做Cartravision的一家美国公司生产的。

这种盒式磁带可以放到希尔斯公司（Sears）电视机里播放，我参与了其中的设计。

我还见到了第一款街机游戏——“乒乓”（Pong），他们做的体积很大，于是我自己也设计了一款，后来雅达利公司（Atari）看中了我的设计，并希望把它做成第一个家庭型“乒乓”游戏。

他们说，只做成一个芯片，一个定制的芯片，这样就会比原来那样庞大的体积好得多，这是史蒂夫·迈尔想到的主意。

我那时和雅达利公司的人相处得很好，他们很欣赏我的设计才能，所以想要雇用我。

记得，史蒂夫·乔布斯在那里做兼职，他需要完成草谷公司（GrassValley）设计游戏的收尾工作。

有一次，他带我去雅达利，诺兰·布什内尔当即就邀请我去工作，我说：“不行，我永远都不会离开惠普公司，这是我一生的事业，对于工程师来说这是最好的公司。”

惠普公司真的让我们感觉到我们就是一个集体，一个家庭，所有的人都互相关心。

我们工程师是公司组织结构中的基础人员，我们的一个想法都有可能成为公司下一个热销产品，每一个人都可以自由地思考、讨论和创新，所以我觉得我永远都不会离开惠普，我会一辈子在那里做工程师。

后来我为雅达利公司设计了一个叫做“突围”（Breakout）的游戏，这款产品很不错，而且把我的名字和新兴的视频游戏领域的产品放在一起觉得特别荣耀。

因为这个行业才刚刚起步，我还没有参与其中，我很希望我的设计能和这方面有一些关联。

在做这些项目的同时，我还参与了另外一个项目。

当时的“阿帕网”（ARPANET）有十几台电脑连接成一个网络，你可以任意选择想要访问的计算机，可以以游客的身份进行特定的访问，如果有密码还可以访问更多内容。

有一次，我看到一个人在电传打字机上给别人发送消息，说他在波士顿的时候用电脑下国际象棋的事，我就想：“我要做这个，我也要拥有一台电传打字机。”

有许多创业者都是在看到了一些东西之后对自己说：“我也要拥有这个。”

于是他们就开始为自己构建这个产品。

当时有很多需要的设备我都负担不起。

买不起电传打字机，我就自己设计了一个终端设备，因为那时候实在没钱，惟一免费的就是家里的电视机，可以用来显示字符。

我花60美元买了一个键盘，这在当时已经是非常廉价了，但却是我用来构建终端的最昂贵的一件东西。

接下来就是设计逻辑的问题，要将一些点在电视屏幕上有序地排列，以组成26个字母，并且要能够拼

## &lt;&lt;创业的石头&gt;&gt;

写来自另一台计算机的信息。

为了用键盘键人需要发送到另一台计算机的数据，我还构建了一个调制解调器，这样我就有了一个电视终端。

做这些的时候我还在惠普公司上班，这些只是在下班后回到库比蒂诺的住处自己做着玩儿的。

在上大学时，我就设计了一个很不错的装置，叫做“蓝盒子”，可以用它来免费打电话。

史蒂夫·乔布斯看到了之后就说：“咱们把它卖了吧！”

“现在我又设计出了这个视频终端，他又说：“有一家本地的使用分时计算机的单位会愿意买这些很贵的终端设备，我们把这些卖给他们怎么样？”

“于是我们就把视频终端设备卖出去了一部分，后来这也成为了苹果I的组成部分。

我一生都在憧憬能够拥有一台自己的电脑。

上中学时，我就和父亲说：“有一天我一定要拥有一台自己的电脑。”

“他就说，有买电脑的钱可以买一个房子了，一台电脑的价值和房子的首付款差不多。

我说：“那我可以去住公寓。”

“但是无论如何有一天我一定要拥有自己的电脑。”

于是，我的伟大梦想就从这样的执着开始了。

往往是一个人最早形成的许多动机和价值观决定了他一生的追求，我的这种追求在很早的时候——甚至是在上小学的时候就已经萌生了。

我决心要做一名教五年级的老师，我一直坚持这个目标，最后终于实现了。

但是有些事情，你用一生去追求，迫切地希望得到，可是当你真正得到时，似乎你早已经成功了。

现在，我还是希望我构建的产品能越省钱越好。

后来我发现，微处理器出现了。

由于我一直在惠普公司致力于计算器的工作，所以似乎已经远离了电子设备和计算机的世界。

突然间，我发现了这些微处理器。

我还不太了解它们是做什么用的，于是我把一张数据表拿回了家。

那时有一个俱乐部刚刚兴起，这是一群年轻人的俱乐部，它就是“家酿计算机俱乐部”。

他们是一群喜欢在家里自己摆弄一些小装置，然后让它们发挥作用的人。

那里的每一个人都有可能成为企业家，但最后他们之中却很少有人去做真正的工程师，可能是因为他们都已经有了自己的工作，做技术员、布线、分析、重新测定错误的电压等等。

他们是那种电子奇才，但大多数都不是设计师。

## <<创业的石头>>

### 编辑推荐

《创业的石头：听世界超级IT名企创始人谈创业》的目的就是希望提供一些人们可以借鉴的经验。

通过这些超级创业者讲述自己的创业故事，我们发现创业者身上有能够让他们获得成功共同特质：创业者根本没有意识到自己正在成就着一项伟大的事业，有些公司的成立甚至只是一个意外，他们中的许多人在开始的时候并没有十足的勇气去创立一家公司。

创业者必须具备坚韧不拔的精神——公司刚刚起步，一切都没有定数，创业者每一天都会感觉到焦虑不安、孤独无助，有时还会听到无数反对的声音。

创业者在创业初期可能四处碰壁——投资者、新闻记者、其他公司等等，仿佛每一个人都会冷眼相待。

创业者必须具备很强的适应能力，这不仅因为需要有灵活的头脑来洞察用户的需求，更重要的是计划可能随时改变——几乎所有创业者都会在执行的过程中不断地改进他们的想法。

成功的创业者都会从这一过程中获得财富，但他们的目标绝不仅仅是金钱。

非常希望《创业的石头：听世界超级IT名企创始人谈创业》能够激励那些梦想创业的人：那些功成名就的企业家的传奇似乎让我们觉得高不可攀，但是，当人们看到了这些企业家是如何起步的，或许很多人都会跃跃欲试地想要干一番自己的事业。

希望很多人在读完顶尖创业者们的故事之后会想：“嗨，原来这些人曾经都和我一样！也许有一天我也能做到。

”



<<创业的石头>>

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>