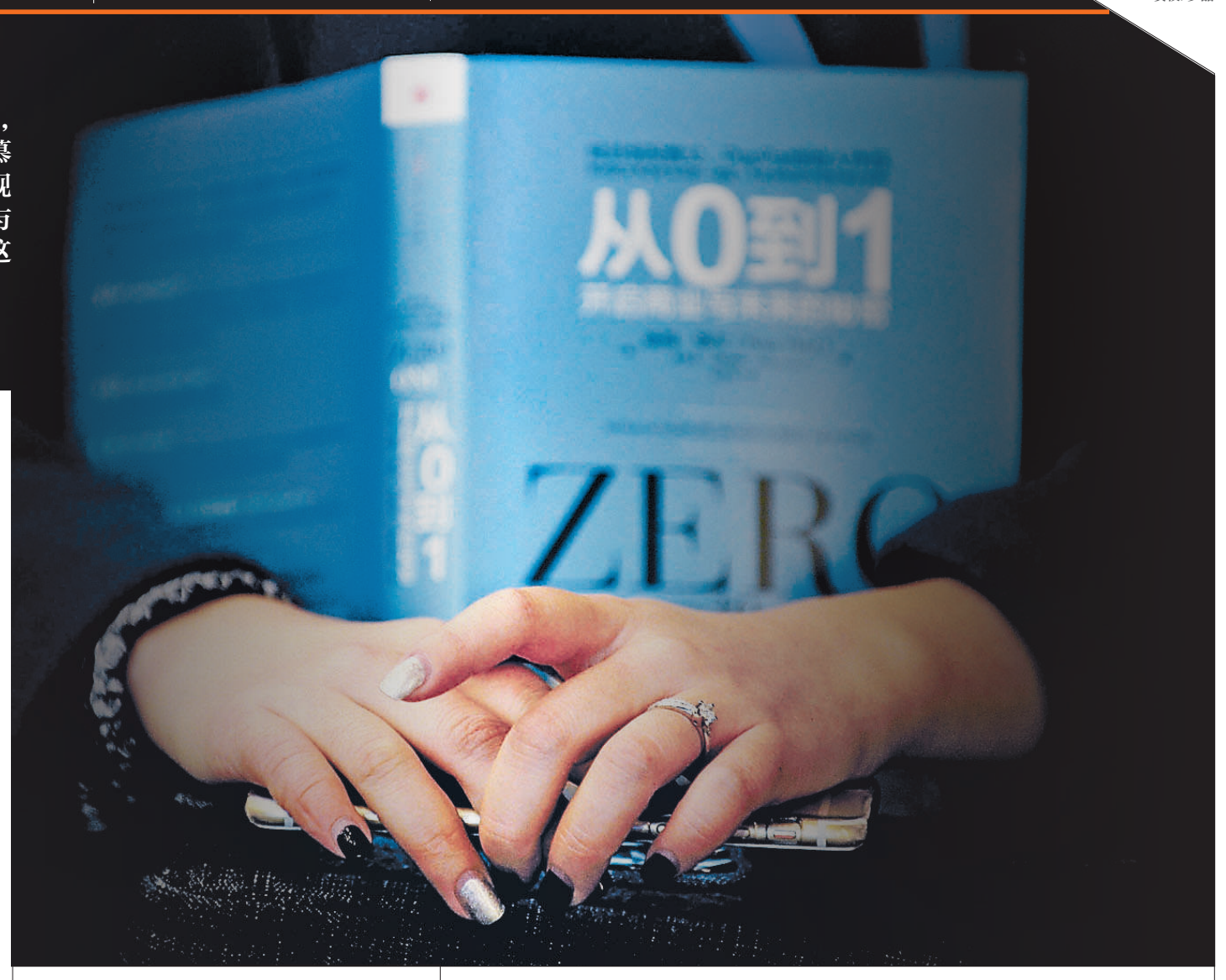
青阅读 READING WEEKLY

B2 当我们谈论《鸟人》时 我们谈论卡佛
B3 为什么生活在一起 如此艰难
B4 论帽子对型男福尔摩斯的重要性

都有一颗焦灼的心

互联网投资与创业，热钱涌动，叮当作响，召唤了无数灼灼的目光。一场论坛，人们慕“硅谷创投教父”彼得·蒂尔之名而来，却发现他更关心抗癌药物。本期青阅读，为您呈现与一本新书有关的创业者与投资人的众生相，这是我们时代最鲜活的画面之一。



2月26日，大年初八。北京城区大部分街道还沉睡在春节长假的空旷里，北四环外的国家会议中心却早早被朝霞唤醒。七年前，这里曾经是北京奥运会的击剑馆，目睹了源于古代的决斗项目在现代规则之下的短兵相接。这一天很早赶到国家会议中心的人们，可以完全忽略这个地方的历史，他们为“2015创投极客论坛”而来。在他们澎湃的心尖上，有另一场看不见硝烟的激战，刀光剑影直指互联网创业与投资；在资本与梦想的赛场，有人怀有站在万众瞩目的领奖台上的渴望。

当然，多数人还是来取经的，这次活动最璀璨的明星，是有“硅谷创投教父”之冕的PayPal创始人彼得·蒂尔（Peter Thiel）。中信出版社引进了他的新著《从0到1——开启商业与未来的秘密》，早在年初的北京图书订货会上，就邀请嘉宾拿着假书开始预热。在与各大创业机构的联合策划之后，这场为期两天的论坛终于一派繁荣地出现在我们眼前。

教父登场

“哔——”创投论坛的入口处，一整排签到台上的二维码扫描仪正在辛勤地工作。参会者依据自己所属的组织，寻找不同的通道。彼得·蒂尔这个响亮的名字，惊动了多家创业机构，它们很早就向自己的会员发出了活动通知，并将入场门票进行了分级明码标价——从1880元到8880元不等，出的钱不同，能享受的待遇自然不同。

推开宴会厅的门，在微弱的场光之下，7个标准篮球场大小的会场显得昏暗，但是参会者们还是根据不同价位的胸牌找到了属于自己的位置——靠近主席台的几排是至尊VIP，之后是VIP专席，后面几排是媒体席位，后半场全部是嘉宾席位。

巨型LED循环播放着《从0到1》的宣传短片，讲述这本脱胎于斯坦福大学创业选修课讲稿的书所蕴含的商业哲学，美国硅谷诸多成功创业者联合推荐，社交网络脸书（Facebook）CEO扎克伯格和特斯拉汽车（Tesla）CEO埃隆·马斯克等人的脸闪过，之后是中国创投界各路大佬的集体推荐……蓝色调的视频让会场里多了一份神秘的妖娆。

嘉宾主持《21世纪商业评论》发行人吴伯凡在开场白里，简明扼要地介绍了这本书，“用一句话说，就是如何做一个有种的企业。”人们已做好了记录的准备——不论是会议专职摄像机，还是夹在手机专用三脚架上的iPhone 6 plus，摆在桌上的录音笔，或者紧握在戴着钻戒的手上的一支笔。

“下面有请彼得给大家分享他的真经。”掌声雷动。坐在至尊VIP席的一个男人，从他那只价格超过5万元的莱卡M系列的显示屏后面，看见了彼得的样子——这位他人眼中的“创投教父”西装笔挺，衬衫的第二个扣子没有系好，身材的轮廓还算健美，他用炯炯目光向观众问好。

“非常感谢刚才对我的介绍，过奖了。”开场第一句的谦和，隐藏着彼得·蒂尔叱咤风云的过往——2002年，他将自己创办的PayPal以15亿美元的价格卖给eBay，2004年做了Facebook的首笔外部投资，同年成立服务于美国国防安全与全球金融领域的数据分析软件公司Palantir，他创办的基金，为研制可回收火箭的SpaceX、生产和销售电动汽车及零件的特斯拉汽车公司等十几家科技新创公司提供早期资金。同时，他也是硅谷的批评者，他瞧不上短线投资赚快钱的行为，并认为计算机互联网领域吸引了过多投资人和创业者，“科技不仅限于计算机技术。”

“我认为全球化，复制现有的存在，是从1到N，而科技的进步，做新的事情，才是从0到1，是深入发展的关键。竞争没有好处，技术垄断才会让你的公司有广阔的未来。”出乎一些人的意料，彼得·蒂尔没有说到那个热词“互联网思维”，也没有提起什么新的商业或者营销模式。“我喜欢计算机、互联网、移动互联网，但我常常批评硅谷，我觉得他们吸引了太多注意力。IT行业以外的挑战还有很多，我希望创业者在其他领域可以有所突破，比如治愈癌症的药物、食品技术的进展、提高农业产量、拿出更清洁更安全更廉价的能源等等。”

彼得·蒂尔的主题演讲持续了近40分钟，他赶到群访室的时候，已有30多家媒体的记者在屋子里等他。彼得落座，前排的记者已经迫不及待地举手了。一些财经媒体的记者拒绝了翻译，用英语朗诵了自己的采访提纲，其中不乏宏大的问题——譬如中国企业家经常提到的“破坏式创新”、社交网络接下来的发展、企业如何实现“从0到1”的战略……

“如果能和一个已故的人对话，你最想和谁？”终于有一位记者问起了与商业无关的问题。“我对于我们做得还不够的领域一直很有兴趣。我认为抗衰老研究很值得探索。”彼得停顿了一下，“若能与死人对话，这个名单会很长。比如托马斯·爱迪生、尼古拉·特斯拉。或许还有一些作家，比如莎士比亚。”

在彼得·蒂尔谈论抗衰老研究时，主会场里易宝支付的CEO唐彬正在演讲，谈互联网金融。“现在互联网进入深水区，带来最好的创业的时代。”他曾在很多场合谈起自己多年前在斯坦福大学学习的经历，并提到他的产品受到“彼得学长”很多的影响。在无数P2P、C2C的行话之后，唐彬说，“技术让产品充满了美。很遗憾在中国我还没有看到谁能把技术跟美结合起来。”

午休时，一个提着磨破边角公文包的中年男人一边往外走，一边抱怨，“论坛为什么不提供午餐，多交200块钱的事儿嘛。”嘉宾们多半跑到会议中心对面新奥购物中心的地下餐馆觅食。中信出版社的工作人员陪同作者的团队在北辰洲际酒店的粤秀轩用餐，彼得没有出现，和他一起吃饭的，有真格基金创始人徐小平。“我们聊得很好。我跟他讲一大批中国本土的VC（风险投资人）正在成长，未来很光明。”徐小平满面春风地告诉青阅读记者。

访谈

彼得·蒂尔：
我的兴趣在于那些做得还不够的领域

问：经常看到您鼓励年轻人有独特的想法，您从小就是个离经叛道的人吗？

答：我不认为自己是如此特别的人。之前所有的经历，上名校、读法学院、去顶尖律所等，直到25岁左右，我开始重新思考为什么我要做这些事情。我认为我那时候过于执着于竞争，渴望打败别人。

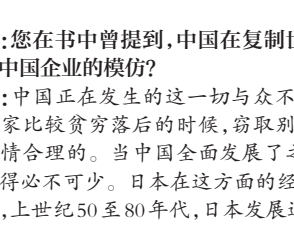
问：您在书中曾提到，中国在复制世界，您怎么看中国企业的模仿？

答：中国正在发生的这一切与众不同。当一个国家比较贫穷落后的时候，窃取别人的思想是合情合理的。当中国全面发展了之后，创新就变得必不可少。日本在这方面的经历很值得思考，上世纪50至80年代，日本发展迅速，人们认为它将成为世界霸主，然而日本的成功来源于模仿，当日本无法从模仿向创新成功转变的时候，它的发展就遇到了瓶颈。我认为未来中国将会遇到同样的问题。

当下中国确实是世界的领导者。中国采用了各种移动技术，并且有非常庞大的用户群体。这绝对是崭新的产品形式，新的商业模式，新的战略，与其他地方截然不同。我认为中国抄得很成功，事实上这也是中国应当做的。未来中国应当思考如何避免日本的问题。

问：您的投资领域很广泛，这是您个人价值观的所在吗？

答：我对于我们做得还不够的领域一直很有兴趣。医学、食品技术、农业产量、清洁安全廉价的能源等等领域都很值得探索。比如我认为抗衰老研究很有必要，这方面研究几乎是空白。我认为需要研究癌症这种现象，为什么发生，如何延缓、停止，甚至反转。我们被死亡这件事所限制，对待死亡过于乐观或过于悲观都令我们不会采取行动。与之相比，我认为最好是与死亡抗争。



布莱克·马斯特斯：
如果创业是唯一选择，那最好别去创业

问：这次论坛的参会者大多来自于互联网创投行业，很多人对此有极大热情，您怎么看？

答：这几年，在IT、电子科学、社会网络方面我们有很大进步，这是我们从0到1之所在。但我们同时需要更多的东西，不仅是社交网络，为了更好的未来，我们还应在其他领域做出很多努力。

问：法学院毕业后您直接创业而没有选择当律师。您怎样看待年轻人走出学校就开始创业？

答：与父辈不同，我们这一代人就业变难了。这起码带来一个好处，就是更多年轻人投入创业大潮。但创业并不适合每个人，如果创业是你唯一的选择，例如无法找到别的工作，那么出于这种动机的创业反而是不好的，这时候也许应当寻找自己真正的兴趣所在；但如果你真的有想法有计划，并且认为创业适合你，那么应当行动，但不能不经思考地盲目追逐创业热潮。

上火星和微信红包，你投哪个？

下午论坛继续进行。

“春节没有抢微信红包的请举手！”徐小平站在舞台中央活跃会场气氛。这位以鼓励敢想敢干、年轻人撸起袖子就干著称的创业导师满头大汗，重新解释了彼得的“从0到1”——“我们可以这样思考，0是我创业的想法，1是我创业的行动。几个团队租个地方找点钱干起来。从1到N就是人生的过程，N代表无限，代表永恒，从1到N是我们一生追求的东西。”

“他妈的累死我了”，演讲之后的徐小平垮坐在贵宾室的红色沙发里，接过助理递来的巧克力。小会议室里，很多人包围了他，递名片，用同一套语言模式讲话：我是XX，我和您认识的XX关系很硬，我的创业项目是……个个语速极快，直到有工作人员请徐小平去录制《对话》节目。

录制现场，彼得和五位中国企业家分别坐在主持人两边。企业家言语中满是对中国互联网创业的信心。主持人问彼得：“把人类送上火星和微信红包，你会投哪个项目？”彼得说这不矛盾。嘉宾们就“微信红包到底是不是技术创新”讨论起来，有人暗示这种社交产物有点无聊，徐小平把话抢了过去，“无聊说得太负能量啦，娱乐产业其实就是文化创意产业，是国家核心竞争力。其实这些能为我们带来无限的幸福。”

“彼得的投资里，不只有Facebook，还有SpaceX、特斯拉、治疗癌症的研发……”坐在一旁的吴伯凡几度想反驳，却总是被力挺红包的企业家打断，他终于坚持把话说完了，“创新不是在互联网界才能有。在机器的世界，源代码是人写的；在生物的领域，源代码是自然写的。回顾过去三十年，医学的进步远远落后于互联网进步的速度。当我们的亲人得了绝症，我们有再多的红包，有用吗？”

就在他们激烈辩论的这个下午，一个微信公众号推送了蒋方舟的一篇文章，讲述当下年轻人纷纷辞职投身互联网创业大海，她的母亲——“五十多岁的妇女”也萌生了利用微信手把手教小朋友写作文的创业想法。“巨额的热钱在流动，见者有份，此处钱多。”

第一天散会后，一名女嘉宾礼貌地从忙着交换名片、脸红耳热的人群中挤过，她拿出手机找到这篇文章，指着里面“站在风口上，猪都能飞起来”这句话，和同伴说：“今天可算是见识到这里的风有多大了。”

企业家们非常饥渴

“昨天很酷，我本以为有500人参加，后来发现竟有1000多人。”第二天一早，西装笔挺、衬衫熨帖的布莱克·马斯特斯（Blake Masters）对青阅读记者说，“中国创业者展现出了很多激情。”

布莱克是《从0到1》的第二作者，2012年在斯坦福大学法学院就读，选修了彼得开设的“初创企业”课程，之后他到彼得的公司实习，把课程内容结合对彼得的了解，整理成博客发布到网上，收获超过240万次点击。“发到第四篇的时候我才想起来应该征求彼得的意见，他说，‘去做吧’。”之后彼得提议应该写一本书，“我们共同起草，分别阅读、汇总，几乎天天见面，他提供了非常多的独到见解。”布莱克微笑着，齿若编贝。

彼得和布莱克都曾一路被“往高处走”的理念推着，考入斯坦福的法学院。只不过，在认识到“激烈的竞争会把年轻人的梦想吞噬殆尽”之前，彼得曾做过一段时间律师，之后辞职创办了PayPal；而布莱克说他很幸运，与彼得结识后，他的想法被重新塑造了，走上了创业之路。他和法学院的同学一起做了个软件，帮助法律从业者迅速找到类似案件的判例和资料。

布莱克接受记者采访的同时，彼得正在主会场里录制优酷的《老友记》节目，和他对话的是今日资本创始合伙人徐新。舞台中央，她穿火红色毛衣，翘着二郎腿，用流利英语和彼得讨论创业者应该怎样在竞争中找到“杀手的本质”，她纠正彼得曾提到的“中国有悲观主义”的观点，“你刚才说95%的创新技术都是在美国发明的，但现在有很好的现象可以让我们迎头赶上。大量中国年轻的创业者，正在实业中发挥创新精神。每次我在欧洲或美国旅行，发现人们在机场书店都是看风花雪月的小说，但是中国的机场里都是为企业家准备的致富、创业的书。企业家们非常饥渴，每天都在学习和工作。”

“是这样的，我所说的中国的悲观主义，来自中国人非常高的储蓄率。”彼得解释道，“美国人一点都不存钱，因为他们不担心未来。但是在中国储蓄率高达40%以上。”

午休时分，一个坐在至尊VIP席位的女人教导正在收拾会场的工作人员，“为什么要扔掉这些只喝了一半的矿泉水？今天来参会的人都是投资人和创业者，是这个国家的未来，但连矿泉水都浪费，这个国家的素质从何谈起？”她告诉记者，彼得的依靠创新形成垄断，避免竞争观点对她很有启发，但对于“垄断式创新”她有不同看法，她酝酿了很久的特色餐饮，也是一种创新……

余兴派对刚开始

论坛的最后半天，主办方安排了交流问答，台下的人很踊跃。如何让企业完成“从1到N”、如何定义领导力、可穿戴设备、比特币金融、创业教育等行业的前景……提问者中有一个90后，他开门见山地说：“我想上台和您合个影，给我们90后一个能量。希望大家给90后未来的创业者一个胜利的欢呼好吗？”在观众的掌声中，他如愿以偿。

“互动环节就到这里”，主持人接着宣布请作者签名的规则，“签售进行30分钟。请至尊VIP在我们舞台的左边凭胸卡排队，其他的观众请走大众通道。”

夜幕降临，两天的创投论坛也落下帷幕。论坛期间组建起来的微信群，余兴派对才刚刚开始。资本公司的项目经理们、创业者们在这里勾兑，发言很活跃。有人发来了《从0到1》的pdf文件，之后迅速被发红包、约饭局、分享互联网领域的创投心得，转发标有“绝对干货”字样的会议记录的留言淹没了。

本版采写/本报记者 张知依　摄影/本报记者 郝羿　翻译鸣谢/贾景怡 吴恺