

## 21 岁的他继续创业梦

图为主人公被赶出来的 Y Combinator 孵化器现场。

### 前言

本次直播内容主要讲述了趣直播 CEO 李智维的二次创业故事。

### 工作

找工作，我们要主动。如果不主动，那么这个机会就不是我们的。我们要去问：我能不能去你们公司实习，能不能去你们公司工作，能不能给我投钱、融资。所有东西都要去试一下，不试就失败了。当时我就觉得我很菜，所以就想去他们公司实习。因为实习的工资不高、要求不高，我就进去实习了。实习就给你机会了，接着就要靠你自己了，就要好好表现。这里我做了安卓 App 后又做了 iOS 版本的。

你在公司里，老板给你的那点活只是最基本的。看一下公司还有哪些没做的，你去做。虽然说加班给老板多干了点活，但是对自己是很有好处的。你这样子跳槽到下家公司，你以后工作更顺利、技能更牛逼。所以那时候我下班后也加班加点，做了安卓版本，还做了些 SDK 的工作。这是当时的情况。

然后业余时间搞搞一些开源项目。你做的任何项目，针对于我们程序员，你要分享出去给更多程序员。你生产出了产品就要给用户用，画了画就要给别人欣赏，这是非常好的。你分享出去，这样就会得到很多反馈，有人会评价你好或不好。渐渐地，你在技术圈里也有了声望。

别人看了你的代码，则会相信你的能力。把你的工作成果多分享，你的作品、工作多跟圈里的人交流。那么哪里工资高，你就能立刻知道。你就知道，这个行业里，百万年薪是怎么做到的。我的前老板一聚美的 CTO，他跟我说：总监嘛，几百万很正常。然后我也在聚会中打听到滴滴工资高，美团怎么样…所以，你要跟群里的人多多交流。

### 创业

那怎么会想到创业呢？

其实当时就是一股冲动，然后就和几个朋友一起做了这个产品 CodeReview。

我们举办了一个活动大会。当时觉得我们做产品是可以的，但因为我们一直写代码，线下怎么去租场地这个事情我们不知道是怎么进行的。当时 288 元的门票，我们卖出去 80 多张，场地原因没有继续卖。租场地，我就去找地方，然后问别人能不能租给我们。去自助餐餐厅，就问我们有个 80 多人的会，能不能给我们自助餐。总之去问就行了。后来发现，这些事情，做起来都挺简单的。

## 硅谷

YC 孵化器这里有很多年轻人，他们都在创业，大部分都是像我这么大的或者稍微大点的 90 后。

去看了一场 NBA，当时钱不是很多，所以买的门票是在最上面一排，看得不是很清。我就等到第三节第四节自己偷偷地跑到前面去看。我这样看起来不遵守规矩，但是我就想我确实没钱，我好不容易来趟美国，我很想到前面去看看。然后第三第四节，有些人就走了，我就到前面几排去看，库里、保罗就在眼前。

还有 YC，这个地方，我为什么能进去呢？我是从旁边一个小门悄悄溜进去的。因为前面有保安，我不敢正门进，所以只能从后门溜进去。所以事情是这样的，只要你想，并且你敢于去尝试，你不按常规来，社会上其实有很多捷径，很多事情很灵活。

所以，你有想看的明星，只要你坚持不懈，你就能很近距离的看到他/她，还可能跟他/她说上话。后来 YC 的一个管理者赶我出来了。我在一边看没问题，但是看到 YC 合伙人那个大牛，我又忍不住，我就走上去听，在一边听他们讲。然后他一下子发现我是外人，就把我赶出来了，虽然很礼貌地说：please leave。

后来得知他们还发了一封邮件来通报批评我，说我们有外人进来，我们应该请他离开，他盗窃了我们的话或是我们的点子就不好了。所以这些都是有代价的。你敢去世界上最牛逼的地方体验创业，看看他们，就可能像我这样子。我还是很不聪明，我应该站在旁边听就好了，听了就出来嘛，对吧。

## 回国

回国办培训班，就有一些人邀请我做技术讲座了。所以名气很重要，你有作品有东西，别人才能了解你。渐渐地能跟行业里那些大牛交流了。

后来到了叶飞老板公司工作，在纳斯达克敲过钟的人。一方面我通过自身的努力，他愿意我去他们公司工作，当时是十来个人的团队。就是说，你要通过自身的实力，那些牛人才愿意与你交往。

在公司的时候，我就经常和他们交流。老板吃饭，我就端一个盘子过去跟他一起吃。在一个公司，老板是最牛逼的人，所以要想变得牛逼，最好跟老板学，跟几个厉害的人学。不用怕，我给老板打工，我给他干活，很勤奋，我也是公司的一份子，所以老板应该也很愿意跟我交流。所以在 LeanCloud，老板下班，我就会陪他一起下来，陪老板回家。陪老板一路聊，聊他是怎么技术这么牛逼的。

在一个公司里，如果老板比较有空，你就陪他一起聊。不要害怕跟老板聊，同时你自己表现要出色。当时经常搞到凌晨几点，就跟他们聊他们当时是怎么创业的，怎么把公司一步步做大的。他们当时凑了十几万，北师大毕业的，当学生会主席，爱各种折腾，然后去办化妆品这样一个电商网站，然后跟聚美一起拼杀竞争，然后就合并了，去了聚美当副总裁。

洪涛，我是怎么认识的呢？我们去了一个深度学习的分享会，然后会完了之后，我就跟他交流，简短介绍了我做过的最牛的一些事情。就是说，你要跟牛逼的人交流，要尽快突显你的牛逼，虽然并

不牛逼。

要尽快的介绍一下你自己。虽然你不牛逼，但你现在 21 岁，还是很有前途的。最后问，能不能加个微信。尽管说，人家加了你的微信，可能也不理你，我也不发消息去打搅人家，可能他很忙。但是你可以看他的朋友圈啊。他生活在硅谷，经常发硅谷的东西。你去参加一些会，然后认识一些人，加他们微信，看他们朋友圈。你关注多了，你就会被他们影响了。觉得都这么牛逼，我要是不努力就更菜了。

贾志鹏，我是怎么认识的？他以前想来我们 LeanCloud 实习，然后联系了我。所以你要去一个比较牛逼的公司，会有更多的人联系你。他在清华姚班，平时暑假都去 Google、微软实习的，比我厉害很多。

LeanCloud 在微软孵化器待过，所以我就去认识其他公司的老板，加个微信。比如功夫熊的王润，极客学院老板。你跟他们聊，讲讲自己的背景。还认识一些投资人。崔靖老板，当时她下来我们公司，聚美副总裁的那个拍拍酱公司，然后我就跟他聊天说我之前也在创业。他是投资人嘛，所以我说之前我在 LeanCloud 工作。跟人见面聊天，你要说一下你们都认识的事物。因为他们时间很宝贵，你要把你认识的最牛的人、做过最牛的事情简单介绍一下。这样子他们才会觉得跟你聊天不花时间。所以这些大概就是认识这些人的渠道。

你的公司在孵化器，你就能认识一些其他公司的老板。我去一个地方，我会发现最牛逼的人是谁，我能搭讪、我能聊天的最牛的人是谁。因为我很想成为最牛的，我就要跟他们聊天，跟他们加微信。尤其在北京，有很多会。你只要想成为牛逼的，想创业，你就要去参加很多创业会，认识一些大咖，然后你经常看他们朋友圈。他们大概是怎么样的，去观察。如果你在一个公司，看老板。然后我的方法是，老板回家的时候，我就陪他一起回家，老板吃饭的时候，我就端个盘子过去。一看老板有空的时候，我就跟着周围转圈，跟老板转两圈。

虽然我年纪小，21 岁，95 年的，但是我有野心。你有那样的野心，你想成为牛人，你就要去跟那些牛人交流。你会发现其实也聊得来，不在于年龄。你有那样的想法，因为大家都关注一个东西，所以我跟他们聊得来。

这个夏昉是怎么认识的呢？她是全国办公室女性榜样。我是在做一场线下演讲的时候，她加了我的微信。所以这也是一个方法。如果你们行业里有行业的会，赢得行业里的认可，出去演讲、出去讲话、出去讲技术。如果你是化妆的，搞个微博，教更多人化妆，或者是去线下搞一些化妆的交流会，然后就可以认识更多的牛人。而且这样的会特别好认识，因为你是演讲嘉宾，所以你要加他们好友就很容易加。那些女生都加你好友。

### 如何在人生中保持上风？

现在的世界竞争这么激烈。要在人生中保持上风，这是一个比较难的事情。比如说我 21 岁，在同龄人中比较厉害对吧，你这样子才有希望未来在社会上比较厉害。如果是在学校里，就是说成绩要好。你要去做困难的事情。

“stay upwind” reduces to “work on hard problems.”

就是说我现在创业，为什么我不在公司里待呢？我觉得我创业也是很难的东西，我要做出很多人用的东西，要把一个团队弄起来也是很困难的事情。很难的东西，我在研究很难的东西，我就不担心。公司里面上班挺好的，你学技术很好，你专心技术，你不用去找人，不用去推广。但是我觉得我创业很难，我可以学到推广，我可以学到各种东西。

很多事情它真的是做什么不重要。我在编程，我在推广，不重要。而是在于我这个推广做得多好，我的代码写得多好，击败了 99% 的人。你是做编程的，还是做设计的，永远不要因为自己在做某些事情而骄傲，而是要自己做得多好而骄傲。

所以我现在创业，也在力求我的创业公司办得好。虽然我不是全职写代码，没怎么研究技术。搞技术就要求技术要比很多人都要好。因为很少人做得到的东西就是很难的东西，一直去做很少人能做到的事情。

The best protection is always to be working hard problems. Writing novels is hard. Reading novels isn't. Hard means worry: if you're not worrying that something you're making will come out badly, or that you won't be able to understand something you're studying, then it isn't hard enough.

就是说看小说是很容易的，你要去写小说。看直播是很容易的，自己要去做一个很多人看的直播。我在我们这个平台播之前，我去斗鱼上直播。后来，也是八百多人看（斗鱼上有水分了，大概两百人吧）。所以就是说，看直播是很容易的，看别人的东西是很容易的，看别人写的 10 万 + 的文章是很容易的，看别人运营一个公众号是很容易的。

要自己去运营，去做起来。你要对自己做的事情要焦虑，怕写不好，怕没人来看，怕做不好。话又说回来，你要很焦虑吗，非要对自己很狠吗，不是的。问题就是说，很狠，自己很焦虑的话，成功之后你就很开心。懂我意思吗，平时生活中，有简简单单的快乐、平凡的快乐，但是也有克服困难的快乐，克服困难还会让你变得很厉害，所以这种快乐是非常好的。你要经常去克服困难，因为克服完之后让你很快乐。

告诉大家工作的本质是什么？我们一般就说，大学上完之后，我要去一个公司。因为大家都去一个公司，对吧。从小学开始，我们必须进入一个组织。我们一直在一个组织里待着。但是从大学毕业后，它的本质不是你非要去进入一个公司。你毕业的本质是什么？毕业的本质就是说你要成为一个生产者，你不能再花父母的钱了，你要自己挣钱了，你要创造东西了。只要我在创造东西，公司仅仅只是个形式，只是很多人在一起创造东西。

所以说，你在毕业之后，你去考研，读研究生，你还是一个消费者，可能还是要花父母的钱。有些专业挺好，不过计算机的话，我就不是很赞成读研，因为计算机的话，你可能要去写代码，实操实练。

读研，它的问题在哪里？问题在于你去学校，不要因为你不知道去社会上干嘛而去考研。我在 19

岁的时候，我大二，我就在社会上闯了。你相信一个大二的人，都能够社会上找到工作，每个月 1 万 5。所以你要相信你大四的人，你出来肯定是能找到工作的，对吧。一千块钱、三四千块钱先做着。我实习的时候也是 4800。所以，怕什么，我就觉得很奇怪，那些人怕，不知道去干什么，然后就去考研。在我眼里，很简单嘛，你去工作。不要因为畏惧而去考研，而是我真的想去做研究，想在学校里学到更多，不要害怕去工作而不去工作，永远不要因为一个东西害怕而不去做。

我是仅仅认识到，我现在工作不好，我应该去研究一点最新科技，再去工作。那没问题，你去考研，在学校里研究最新科技，挺好的。学校里研究，出去了就可能工作浮躁。就仅仅做我这样的直播 App 很 low 对吧，你要去做 VR、AR、虚拟现实、人工智能，那蛮好的。

A job means doing something people want, averaged together with everyone else in that company.

一个工作意味着你做出人们想要的东西，然后把它卖出去，然后公司里的每个人，看看大家的贡献，把利益分了，仅仅是这样。

For example, one way to make a million dollars would be to work for the Post Office your whole life, and save every penny of your salary. Imagine the stress of working for the Post Office for fifty years. In a startup you compress all this stress into three or four years.

是这样的，其实人生它有个问题，每个人都要挣自己的生活费，对吧。我们想象一下邮局，快递员他每个月只挣几千块钱，两三千、三四千，他要工作二三十年来挣够几百万，给这辈子用。如果他选择我要开一个便利店，那么他就不能朝九晚五了。便利店他要去买货进货，自己当老板了。所以他干得很拼命来挣到几百万，干 5 年。所以道理就在这里。事情是这样，钱不会白白挣来。所以你要挣够几百万，那就要投入几百万的劳动。我现在也是，做这个直播平台，拼命做，拼命做，只是把我 20 年的工作量压缩到 4、5 年。拼命干拼命干，提前把那些活干了，提前把那个生活费给挣了。

我不想每天要上班上 20 年、30 年、40 年，那样子挣钱太慢了。我想拼命干拼命干，我晚上熬夜，拼命干。在公司里，如果我拼命干 2 倍，我晚上熬夜，老板也不可能马上给我涨工资。因为社会就是这样子，可能要过一年、半年才涨一次，涨两千块钱，是这样的。

其实那你说，非要像我这么厉害才能创业吗，不是的。在 IT 行业，其实不要求你非要很牛逼。比如说办个培训班，其实技术一般的人他就能办了，你讲的都是新手。就是说创业是一种思维，不是说你非要厉害到什么程度。任何水平的基本上都可以创业。比如，你如果是大学生，你可以教小学生。创业只是一个选择，你选择了“我要四年干 20 年的活”，我要去教小学生，我要去开个培训班，我要去开一个淘宝店。

那就是你自己当老板，直接面向市场，或是说你跟别人一起合伙，你占个 30% 的股份，一起来做。30% 的股份，一个亿就有三千万，一千万就有三百万。你觉得我在谈一个亿很浮躁，从上大学开始到现在也就挣了二三十万的人，为什么动口就说几个亿。因为，看聚美副总裁，聚美，上市公司，几十亿市值。然后还有我的一些朋友，搞比特币，几千万。所以你见了那些几千万的人，你就

有了这个胆量。

其实我在说几个亿，我内心觉得我是可以的，我把公司慢慢做大，把公司做成 100 个人，那我们 100 个人去挣一个亿，是不是容易多了。因为我是早期的创始人，起着比较关键的作用，所以一个亿分我就会比较多一点，这是社会原理，很正常。所以你要去挣一个亿，把一个公司从零做到大，或者是合伙，你要去做个小老板，开培训班。我是大学生，我要去教小学生。如果你是化妆很厉害，有自己的一技之长，就去做这样的老板，然后你拼命干活。

这里有个技巧，如果聚美副总裁他身价那么多的话，那问题来了，那是他比我这个 30 万年薪的人要牛一百倍一千倍吗，不是这样的。是两千多个人在干活，然后他是早期的，所以很大一部分归功于他。他身价那么多是因为他们几千人在干活，每个月拿着一万两万的薪水在干活。所以你要挣大钱，风险还是要承担。

我现在一年没上班了，损失了几十万吧，然后自己投入的一些钱。风险还包括每天熬夜，拼命干活这些身体上的风险，这些风险都要承担，所以你要承担这样的风险的准备。

### 创业是为了挣大钱吗？

说实话，我在创业的时候，30 块钱，一个星期，买洋葱和土豆，饿了就炒一个吃。其实我创业不是为了挣大钱，我只是为了我基本的生活需求。现在我们创业的基本目标是能挣点小钱，维持我们的生活，然后再进一步是说我要挣够一辈子的基本生活费，北京有个房子，有个车，这些我觉得是比较基本的了。

然后，挣个上千万，几千万，我这样子，一下子我没有工作，不去工作，我去环游世界，玩一年肯定还有很多钱，一辈子就可以达到不用工作的状态了。也有很多梦想，我可以去环游世界，去美国。美国很多地方都很漂亮，去看 NBA 球赛。所以说不是为了去挣大钱，只是为了满足一下最基本的。

如果我们有了大病，我们有钱可以治病。你可以环游世界。是这样的，兄弟们，真的，我跟你说，大家都要工作，对吧。你闯社会就要工作，就要挣那个钱，大家真的可以考虑一下出来创业。不是说怂恿大家，你想一下是不是。这工作是这样的，你当老板，你不占股份，那你可能要工作二三十年，工作十多年。

其实就是说，在公司里上班也挺好，我之前也在公司干了一年半对吧，蛮好的。就是说，你在公司里的话，也要拼命干活，向老板学习，一切为了创业准备。

Economically, a startup is best seen not as a way to get rich, but as a way to work faster. You have to make a living, and a startup is a way to get that done quickly, instead of letting it drag on through your whole life.

所以，创业是为了把我们一辈子的生存问题更快解决了，而不是说我整一辈子都在工作。其实我们平时朝九晚五的上班也要干二三十年，很久了。现在我们只是压缩到四五年。没办法，每个人都

要生存啊，要吃喝穿啊，最基本的。我也不想整天开着电动车出去转，我想有个车啊，这些都是很好的追求，是吧。有个车啊，有个房子啊。所以就是拼命干活，干多一点。创业还很有好处。我现在在这公司，仅仅只是把它做起来，现在是最困难的时候。然后之后招一些人，用一两万块钱月薪招人，然后他们来工作，培养好他们，然后一群人来干活。所以说你如果 100 个人去挣一个亿是不是相对容易了。

你看，我们只有三万块钱，我爸妈，当时跟他们吵啊、闹啊。当时我本来是存了一些钱，但是上半年亏得比较多，然后当时我说我要创业。我爸妈说：我现在两三万的工作，现在 25k，你不要了。你 21 岁，你挣个两三万你还不满足吗。所以就是说，其实也挺好的，对吧。我拖一两年工作、创业也很好，不过我现在还是比较急。

所以就是说，创业，这次失败了，也要继续创。我一眼就知道可能你们觉得这是很冒险的决定，但是在我看来还是一个很明智的决定。我现在混得多差，我现在一分钱都没有了，不要紧，就是我知道我有挣一百万的能力。就是说，工作的话，我晚上回家，我以前是天天加班，但是有时候我还是没有动力，觉得没那个激情。毕竟，真的，你知道你也没有占股份或者是期权比较少。所以，创业的话你就很有动力。

我就想拼命干活，但是工作的话我就没那个动力，所以我就创业，拼命干活。我身上有这个能力，我现在一分钱没有，我不要紧，我知道我可以挣一百万，我知道我可以挣十万，能力是最重要的。那个，马云，或王健林什么的吧，那些 CEO，把他们的钱全部扔了，王宝强，把王宝强的钱全部给马蓉分了，那个钱他也是能挣回来的。

我们这些屌丝只能创业，没办法，生活就是这样。

大概整个演讲就完了。