

# 《合伙人》

## 图书基本信息

书名：《合伙人》

13位ISBN编号：9787807671305

10位ISBN编号：7807671300

出版时间：2009-6

出版社：山西经济

作者：吴严

页数：393

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介以及在线试读，请支持正版图书。

更多资源请访问：[www.tushu000.com](http://www.tushu000.com)

# 《合伙人》

## 内容概要

《合伙人》内容为：三个在美国留学的中国年轻人，凭借着他们的执著和智慧，在风险投资的支持下，归国创业，把一个课堂作业变成了一个知名的跨国软件企业。在这个过程中，人性的优缺点得到了充分的体现，并最终导致了不同人物截然不同的命运结局。本文以这个刚刚发生的故事为背景，真实再现了海外留学生的生活、归国创业的曲折、与资本方智慧的较量、纵横商海的技巧，以及人与人之间的信任与背叛。

本文在创作结束后，由于其内容真实、故事精彩、语言犀利，得到广泛流传，深受好评，使包括海外留学生、怀揣创业梦想的创业者、公司管理层及投资人等各层面读者群能够从不同视角来深度了解留学、创业、公司管理。被留学生称为“归国创业宝典”；被创业者称为“创业秘籍”；更被职场高管称为“职场必读”，并得到中国作协副主席叶辛推荐：“有了信任，也就有了行动的力量。”

# 《合伙人》

## 作者简介

吴严，一九七四年生于北京，北京大学理学学士、美国加州大学工商管理硕士。毕业十年间，先后在国内多家知名高科技企业工作，做过销售、市场、产品、服务以及高层管理。现任某合资软件企业总经理。

# 《合伙人》

## 书籍目录

第一章 投名状      第二章 甲方乙方      第三章 阳光灿烂的日子      第四章 激情燃烧的岁月  
第五章 鸡犬不宁      第六章 英雄本色      第七章 太阳照常升起      第八章 鬼子来了      第九章 十面埋伏  
第十章 简单任务      第十一章 导火线      第十二章 江湖      第十三章 暗算      第十四章 伤城  
第十五章 无间道      第十六章 垂直打击      第十七章 疯狂的代价      第十八章 独自等待  
第十九章 没完没了      第二十章 亮剑      尾声

第一章 投名状 严正告诉自己两件事：第一，以后任何决定，不在酒桌上做；第二，“兄弟”，不是叫出来的，是做出来的。初夏的北加州，天高气爽，阳光一如既往地照在身上，温暖而舒适。在圣马特奥市（San Mateo）一座办公楼的二楼会议室里，一位年过六十的白人长者正用他缓慢而平和，但又十分坚定的话语主宰着会议，“很抱歉各位，我要提前声明一下，今天的会议我们只有30分钟的时间，因为我接下来要赶飞机到伦敦去开会。”其实，能够进入这个会议室，能够有机会和这位老者一起开会，本身已经是件很不容易的事。如果说在eBay（世界第一大网上拍卖网站）上可以将和股神巴菲特午餐的机会拍卖到150万美金，那么在这个会议室和这位老者的会议，也应该至少能够拍卖到100万美金。老者微笑着补充了一句，希望能够缓和一下气氛，让坐在他对面的三个略显忐忑不安的年轻人放松下来：“当然，你们也不需要太着急，可以慢慢讲。如果有必要，我们可以再延长一些时间，飞机会等我的，那是我自己的飞机。”这三个人同时对老人笑了一下，表示着自己的尊重和谢意，开始了他们的演讲。会议室里的人都很尊重这位老先生，当然不仅仅是因为他身后的财富。美国是个崇尚白手起家的国度，也是一个崇尚成功、崇尚财富的国家。在北加州的帕洛阿尔托（Palo Alto）的街道上，说不定你随便一抬头，就会碰到几个百万乃至千万富翁。从20世纪90年代末开始的经济飞速发展在这片土地上造就了太多的富翁。而面前这位老先生呢？财富对他来说可能只是一堆数字——一些衡量他成功的数字。在过去的20年间，这位老先生曾经创立或参与创立过15家高科技企业，而这些企业最后全部在纳斯达克上市了。在这个财富高度集中的地区，拥有私人飞机似乎不是什么难事，但像这位老者这样拥有私人的洲际飞机，能够随时飞越大洋，似乎不是每个人都能做到的。坐在老者对面的三个中国留学生清楚地了解这一切。“机遇是留给有准备的人”这个道理他们当然明白。走进这个会议室前，他们就已经将这位老者的经历了解得一清二楚。更重要的是，如何将自己要讲的东西和这位老者的经历结合起来，吸引住他的注意力，他们也已经烂熟于胸。走进这个会议室最终的目的是希望这位老者能够对他们接下来要讲的商业计划感兴趣，这才是此行的目的。没有敢奢望这位老者能够直接投资给他们的项目，这三个年轻人的目标就是希望这位老者能够把这个计划、这个团队介绍给其他的天使基金或是风险投资。要知道，这位老者的名字就意味着未来投资人的认可。在这个非常看重推荐作用的风险投资领域，他的推荐就是得到风险投资商那张支票的第一步，可能也是最为关键的一步。不可避免的紧张随着演讲的开始而迅速消失了。三个年轻人用他们娴熟的英文讲解着一页页幻灯片上翔实的数据、严谨的推理和成熟的设想。用他们的激情、执著、自信和训练有素为在场的每个听众勾画着一个美丽的前景。三个年轻人自信地微笑着，因为他们相信一分耕耘一分收获。在过去的6个月间，他们三个人每天往返于洛杉矶大学（Los Angeles University，简称LAU）和尔湾大学（Irvine university，简称IU）两所大学的图书馆之间。早上8点到8点半的咖啡厅，下午1点到2点的比萨饼店，和凌晨1点到2点的吉野家夜宵，这是他们三个人每天除了上课、睡觉外唯一的休息地点。幻灯片上精准的市场数据分析，竞争对手比较，以及未来企业发展方向都是在这辛苦的工作中获得的。三个年轻人的默契配合让与会者频频点头。这种默契的基础是近乎苛刻的训练。正在演讲的这个商业计划书在他们的脑海中共有四个版本，分别是1分钟版、5分钟版、15分钟版和30分钟版，分别适合不同场合的演讲。其中1分钟版和5分钟版的演讲都是由一个人来完成的。1分钟版也叫电梯间演讲（Elevator Speech），意思就是：团队中的任何一个人在电梯间内碰到了潜在的投资人的情况下，在这短短1分钟甚至是半分钟内，就要迅速完成演讲，同时吸引住对方的注意力和兴趣。按照三个人现在的情况，对于1分钟和5分钟这两个短版本的演讲，如果把这三个人分开来，让他们同时开始演讲，三个人结束时的误差绝对不超过一秒钟，因为平时的训练都是用秒表来计算的。而15分钟版和30分钟版的演讲则是由三个人共同完成的，每个人讲述自己负责的部分，配合幻灯片上的图表和数字，能够更详细生动地来讲述整个商业计划书。同样，这样分工合作的配合也是平时在秒表的帮助下完成的。当然，这并不是他们三个年轻人第一次面对投资人来做演讲。确切地说，这是他们第23次面对投资人，充满激情地来展现自己的梦了。加州是个充满了机遇的地方，无数的投资人手握支票本，随时准备为一个个未来的年轻富翁们开出他们所需的第一桶金；同时，加州又是一个充满挑战和竞争的地方，每年摆在每一个资深投资经理桌上的商业计划书，都会超过1000份，其中能够被投资经理仔细阅读的，也就是150到200份。每一份计划是否能够被仔细地阅读的机会可能就在开始的几分钟里。这三个年轻人是自信的，虽然此前的22次尝试并没有获得那张梦寐以求的支票。他们自信，因为此前他们见过的每一位投资人都给予了他们很高的评价，认可了他们的商业计划；因

## 《合伙人》

为他们此前已经凭借自己的出色表现，获得了洛杉矶大学和尔湾大学两所学校的商业计划书大赛的两个第一名，并获得了10万美元的奖金。这不但是第一次由华人团队获得商业计划书大赛的第一名，更是历史上第一次由同一个团队同时获得两个学校商业计划书大赛的第一名。而他们的事迹也已经被当地的华人媒体争相报道。现在，他们所要做的就是找到天使投资，让他们能够把他们在商业计划书中描述的梦想变成现实。他们相信：成功，就在下一次的努力中。这三个人，是三位在美国读MBA的中国留学生，也是后来被大家称为“三个火枪手”的三个充满激情、执著自信的年轻人：西门振华、严正和石剑锋。

西门振华（Tim Xi），出生于中国湖北武汉，是三个人中的老大哥，年龄比另外两个人整整大出一轮。一米八的大个子，魁梧的身材，浓眉大眼，年轻时曾是学校交响乐团的首席小提琴手。为人风流倜傥，充满激情。Tim是公司创始人、首席执行官（CEO），负责公司整体运作和投资商关系。Tim毕业于华中大学，毕业以后到法国留学，在那里获得了自己的理学硕士和博士学位，在法国最大的石油公司工作了10年后，以杰出人才的身份移民到美国。当时在美国加州尔湾大学MBA就读。在这三个人中，Tim是激情的代表，高昂的声调、有力的手势和煽情的言语一直都是他的标志。

严正（Zheng Yah），在北京出生，在北京长大，却看不出是典型的北京人。一米七八的身高，匀称的身材，传统的中国英俊男子长相，两道标准的剑眉，圆润的眼睛。温和、干净、绅士，一直是女孩子们心中的白马王子。严正是公司创始人、产品及技术副总裁（VP Product / CTO），负责公司产品、市场和销售。严正毕业于北京大学，在中关村闯荡了数年后来到了美国，在尔湾大学读MBA，和Tim是同班同学。和Tim两人一起在图书馆开始了整个项目的策划和发展。始终挂在脸上的淡淡而迷人的微笑，是严正自信而淡定性格最好的注释。

石剑锋（Steven Shi），在武汉长大的上海人。一米八八的个子让人很难把他和那个整天与细小数字打交道的职业联系到一起。仔细、认真，做事一丝不苟。财务专业的出身让他对自己的生活节俭到近乎苛刻。Steven是公司创始人、首席财务官（CFO），负责公司的财务。Steven毕业于上海交大，后来到上海的著名会计公司毕马威（KPMG）从事财务工作。当时在美国加州洛杉矶大学MBA在读。Tim和Steven两家是世交，儿时的Steven就把住在对门的大哥Tim视作自己未来的榜样，立志要像Tim大哥一样博学多才，一样讨女孩子喜欢。多年后，Steven终于如愿在南加州和这位大哥一起开始创业。多年的财务工作和上海人的精明在Steven身上有着深深的烙印：严格细致，精打细算。

三个性格专长都差异迥然，却又互补到几乎完美的年轻人，一个投资人欣赏的创业团队，一个充满无限前景的梦想，会议室里的听众都被深深地打动着。

飞往伦敦的飞机迟了半个小时起飞，老者破例给了他们更多的时间来展示他们的想法。以他多年纵横商海的经验和敏锐的商业敏感，老者意识到这是个好的商机、好的市场机会。但同时，老者也意识到这个商业机会为时尚早，还需要一些时间来让市场完全接受。在高度赞扬了这三个年轻人后，老者表示将来一定会有机会和他们合作。

# 《合伙人》

## 媒体关注与评论

有人说：这部小说专业性太强，笔者回答：那些内容是他创业经验自己的总结；有人说：这部小说里面的激情戏太少，笔者回答：此事无关风月；有人说：这是篇关于忠诚与背叛的文章，笔者回答：你把文章的高度拔高了很多。……其实，笔者把它定义为一本工具书。如果你想：了解海外留学的经历；了解归国创业的过程；了解与投资人的斗智斗勇；了解什么是真正的朋友……那么你都会在这里找到你想知道的答案。

# 《合伙人》

## 编辑推荐

《合伙人》：中国首部合伙创业小说，有合伙创业的地方就会有精彩的故事……一部被留学生称为“归国创业宝典”的案例小说！全程记录公司运作的方方面面，细数合伙创业过程中的利弊纷争！中国作协副主席叶辛推荐：“有了信任，也就有了行动的力量！”有人说：这部小说专业性太强。笔者回答：那些内容是我创业经验的总结。有人说：这部小说里面的激情戏太少。笔者回答：此事无关风月。有人说：这是篇关于忠诚与背叛的文章。笔者回答：你把文章的高度拔高了很多。其实，笔者把它定义为一本工具书。如果你想：了解海外留学的经历；了解归国创业的过程；了解与投资人的斗智斗勇；了解什么是真正的朋友……那么你都会在这里找到答案。



## 精彩短评

- 1、挺厉害
- 2、管理思维可能不如创始人 更注重人性的刻画
- 3、一个理想型主角
- 4、看不下去了，创业过程中的合伙人，有这么鲜明的一坏到底的选手吗？
- 5、无巧不成书，故事里的巧合是那么的合理，情理之中的巧合让整本书显得格外的真实，故事也很精彩。当然这本书的缺点也是很明显的。首先作者明显过分自恋，把主人公的形象（看过作者介绍后就会明白其实书里的严正就是作者自己）刻画的太过完美，刻意并且过多地突出创业团队的另外两位成员性格上的缺点，来突出自己的完美无缺，让人觉得很不舒服。第二，所有书中对后续故事的铺地的描写手法过分单一，每次都一样的。最后，作为一个魔都人，强烈鄙视作者把steven描写的如此不堪！
- 6、很长的一部小说，讲解了3个合伙人从开始的雄心壮志到最后的散场一整个过程，资本在其中发挥了巨大的作用，感觉这个创业就是为了上市，为了操控资本，而不是为了实现梦想。对待合伙人不能掺杂兄弟感情。
- 7、实话实说，第12章以前的内容完全就是严正的个人秀和他的合作伙伴的吐槽会。所以从第14章开始严正被踢出公司之后，故事才变得有意思起来。公司破产之路写得那叫一个跌宕起伏荡气回肠。幕后推手的局怎么布下，他们的命运如何被人牵引着走，资方的压迫，管理层的分歧，一边唱红脸一边唱白脸的顾问，这个布下一年甚至两年的局一步一步地慢慢浮出水面。正是有了各方势力的厮杀，这个故事才能算得上是精彩。而从第18章公司破产之后严正再次出场开始，故事又变成了严正的个人独秀，最后匆匆收尾还要给严正留下一个归隐江湖的美好形象。商场故事很真实，但是杰克苏总是让人不习惯。
- 8、一直想找个合伙人，大家一起做点事情，读了这本书之后觉得，没成功之前，我们是朋友，成功了，我们是竞争对手。静静的自己思考一下，做点事情。自己做
- 9、断断续续的终于读完了，呵呵，总结起来一句话，商场的尔虞我诈是需要有辨别能力的，信任，是一个陷阱也是一个基础，究竟是哪一个，就需要自己来甄别了
- 10、有几个这样“愚蠢”的严正？很多时候，不行就一拍两散，心机重，人善有才，简直就是男版的甄嬛！
- 11、商场的勾心斗角；作者对人际关系理解深刻，对企业管理并不在行。
- 12、很多人都说商场如战场，这战场不仅仅包括对外的竞争对手，也有内在的合作伙伴之间的较量。很多事情，成长越多，经历越多，会看的越清晰。
- 13、相当不错的小说，很有内容、也很有份量，值得一读。
- 14、语言很平实，总能给人深深的感动，商场的尔虞我诈在这里总有一种特殊的美感。
- 15、三个和尚没水吃，不过揭示了合伙人之间应该注意的一些地方。
- 16、是我欣赏的风格。
- 17、很有意思，创业的人适合读一读，很佩服里边的严，但这样的人估计只能是在书中。
- 18、书中对于商业运作的描述，在我这个外行看来还是具备一定专业性的，但是对于人物的塑造稍显单薄，事实上，商业背后的本质或许还是人性，从这个角度来说，真正的商业巨子，或许才能写出真正触动人心的商业小说吧。感谢本书陪伴我度过出差的火车时间~
- 19、坦白说，这本书看得很累，看王强的《创始人》则轻松的多。作者自恋，对手写得太多，对手的生活劣迹则着墨太多。。。总的来说，还能给人一些启示吧

- 1、今天晚上从西单图书大厦买的。买完之后回家阅读，觉得非常的精彩。这就是一本关于在创业的过程中遇到的各种问题的实例。非常的精彩。花的钱非常的值。
- 2、俺是在浦东图书馆里发现的这本书，回去看了看，有些东西还是有些启发的。列个2或3条，大家拍砖。1：所谓的软件高科技公司，一定要挂靠到一个地方的重点扶持的软件园区内，做好政府公关，这样可以有一些政府扶持基金可以拿，还有很多的优惠政策可以享受。2：公司的创业团队的股份要透明化，合理化，1托n是一个比较好的组合方式。3：创业团队开始的时候起步比较低，要懂得站在巨人的肩膀上，能和所谓业内大佬级企业搞上业务关系或投资关系，扶持自己企业。4：要懂得包装自己的团队和公司。5：要扩大自己的人脉关系，三六九等都要结交。等等。。既然是小说，不要强求都真实，有艺术夸张正常。
- 3、看了合伙人感觉首先是中国真的是一个靠关系的社会，有时候比的就是你的关系。然后是和有共同梦想的人一起创业很好，但是合伙人的性格也很重要。在《中国合伙人》这部电影中，他们三个给我的感觉就是缺谁新梦想都不可能上市。性格互补很重要。但是在合伙人里Tim那种自我膨胀的人确实对公司的发展很不利，所以最终也是比不过严正的。在里边严正确实是一个很厉害的人物，他对朋友，真心，考虑朋友大于自己，做事对人都很好，让我知道你必须去学习很多东西，不让就像Steven。最后是，投资方大于管理方。最后NGB被有钱的夫妻买下了，作为IT方面的投资，不在继续发展中国市场，无疑是很没有眼光的事情，但是没办法。
- 4、我花了两年的时间看完这本书，书中的主人公花了三年实现了自己de美国梦。作为财务出身，终于能看懂大半，但还是有很多不懂或者太过专业的地方。企业家和资本家就是balance sheet的两边，但在资本利得的money talks的规则下，创业者还是不由自己的。经营之道，妙不可言，是一本精彩的小说。BTW，男一太完美了，情节上不科学。下次一口气读完
- 5、个人觉得这本书写的很是真实至少比王强的创始人看来更容易有共鸣里面的内容是每一个创业者或是准备创业的人都要面对的看看别人的经历也是一种财富的积累吧至少我们不用交那么多学费吧？唯一的缺点就是本书的定价有点高了个人觉得在26元左右还是很适合的
- 6、作者太自恋了。。。把严正写的跟神似的。。。谁看不出来啊，严正就是作者自己。。。受不了。。。每当看到写严正的溢美之词我就看不下去了。。。就这样看不下去纠结了很久，一周过去依然没看多少。。。放弃，以后无聊再看完吧，反正现在是看不下去。。。以前看王强的《创始人》，那才叫写的好，一口气就读完了，很受启发，这本不适合我。不够吸引我。
- 7、我看小说，向来看得很快，而这本书，却花了我一周的时间才看完，因为看一点，就要想一点，很费力。对于作者，我相信，一定是经过创业的经历，才能写得如此的详细，说是留学生的创业指导书，还是可以接受的，前人栽树，后人可以乘乘凉，呵呵。书中对于几位主角的描写，还可以接受，严正这样的人存在吗？存在。因为有了这种人，才可能有充满激情的创业者们，TIM这种人存在吗？存在。那些优点与缺点，同样的突出的人。但总觉得在他们的身上，有着太多作者的情感，严正是不是就是作者呢？那位TIM又会是谁呢？太过完美或太过不完美，都让人觉得有距离感。所有人，都不可能是黑或是白，灰色的居多，呵呵。
- 8、创业并不是想象中那么难，就像婴儿学会发“mama”的音一样，一个念头加一笔钱，真正难的是能够熟练的运用，能够平稳的在市场和资本之间游走，那需要的不是勇气那么简单，而是真正的智慧，沉淀之后的稳重，长期积累的人气，和对行业透彻的理解。信手拈来的可能成为趋势的风向标，处心积虑的或许到头来只是作茧自缚。创业，一个超级磁铁般的词，吸引了多少年轻人的目光和热情，可又有多少人能熟谙规避风险的诀窍。这本书虽然讲的只是一个故事，可是我所收获的却是一个希望。
- 9、花了一整天的时间读了这本书感觉作者一定是经历过这些事，或者听身边的人讲过写的不错的一部创业小说，就是感觉作者太自恋
- 10、因为自己有创业经历，所以看起来更真实！没有创业经历的人是没法写出这样作品的，里面发生的事情都是创业过程必然遇到的，大多数人面对这些问题所采取的对策都不是理想的，最终都导致了和严正一样的结局，公司创业暂时性挫败！-----出版行业资源交流平台www.chubanjie.com

# 《合伙人》

# 《合伙人》

## 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：[www.tushu000.com](http://www.tushu000.com)