

# 第13章 硅谷奇迹探秘

19世纪加州的淘金热远比不上二战后旧金山湾区掀起的科技浪潮对世界经济的影响和人类进步的作用。这一次浪潮的核心不再是地球上储量稀少的金子，而是储量第二大的元素，即土壤、沙子和玻璃的主要成分--硅，它是半导体工业的核心。

2017年大硅谷地区虽然人口只占2%，但是产出的GDP占了5%，GDP产出可以在世界上排到19名。纳斯达克前100的公司，硅谷拥有了40家，包括IT科技和生物领域的公司，还包括最大的风险投资公司KPCB与红杉资本，还拥有斯坦福大学与伯克利加州大学

硅谷对于整个世界来说逐渐成为了一个神秘而向往的地方，很多企业家都来到这里朝圣，希望搞清楚硅谷的成功之谜，当然很多媒体其实对硅谷的报道只停留在表面，甚至对部分企业家不仅没有帮助反而弄得更糟

## 1 宛若似真的理由

我们在分析硅谷成功的最根本原因之前，先剖析一些媒体上常见的硅谷解读。

- 气候说
  - Google的前CEO施密特将硅谷的成功归功于它独特的气候
  - 硅谷地区气候的确很棒，四季如春，气温基本都在15-28摄氏度，只有雨季和旱季的区别，这一点的确很能吸引人才留在那里，风投人一般也会认为令人舒心的气候中，创业还是搞项目成功率都会高一些
  - 医学也的确表明，寒冷多雨雪的天气让人容易焦虑，例如北欧就是人均消耗咖啡最多的地区
  - 但是，好的气候和硅谷成功未必能构成因果关系。例如欧洲的地中海气候国家，希腊，西班牙，意大利等相比高寒区的德国，荷兰发展还相对落后。甚至有一种看法认为气候寒冷的地区人们为了生存反而会相对勤劳形成更强大的民族
  - 相同的原因如果得出两个截然相反的结论，那就说明不是原因。即使和气候有关，也不是决定性因素
- 斯坦福之说
  - 很多人，尤其是来自斯坦福的人会将硅谷的成功归因于斯坦福大学，因为有着斯坦福大学输送新技术和人才，并且这些都是创业性人才
  - 在斯坦福看来，他的核心竞争力在于他孕育出来的公司，而非师资队伍，发明，诺贝尔奖等一般好学校的核心卖点

- 不过斯坦福成功和硅谷的成功的确有相关性，不过不是因果关系，反倒是硅谷的成功带来了斯坦福的成功相对更有说服力
- 美国科研水平最高的还不是硅谷，是波士顿周边地区，包括哈佛大学和麻省理工学院，平均每10w个居民就有一个诺贝尔奖获得者，但是波士顿地区近30年来都没有诞生世界级公司，初创公司水平也与硅谷相差甚远。同样中国深圳也是最近二十年科技产业发展最快的地区，不过也没有什么一流大学
- 重视知识产权说
  - 其实在整个美国，对知识产权重视程度都差不多，硅谷并不特殊
  - 只看专利数量来说，硅谷公司并不算多，苹果，特斯拉，Google专利数量很不在前列
  - 不能用专利数量来直接衡量创新能力
- 风险投资说
  - 今天很多人都认为风险投资产业是造就硅谷成功的原因，的确这种创业催化剂有作用但不是决定性的。中国也有很多风投公司，但是却没能复制硅谷，看到更多的缺失资本的泡沫和烧钱，并非新技术和涌现

## 2 成王败寇

- 硅谷是一个成王败寇的地方
  - 媒体上经常提到硅谷房价高，年轻人租不起房，硅谷要衰落了，可是必须知道的事硅谷本身并不是一个照顾所有创业者孵化器，而是一个成王败寇的地方
  - 硅谷在科技领域成功没有人会否认，很多奇迹都是由年轻人创造的，集成电路，图形化操作系统，RISC，关系型数据库，Java等等。硅谷也拥有这单价最贵的地区和豪宅
  - 媒体一向擅长塑造榜样，80年代的乔布斯，90年代的杨致远，21世纪的佩奇和布林，还有马斯克和扎克伯格。这些传奇点燃了年轻人的创业和明星梦，最后来到硅谷实现创业梦想
- 残酷的竞争
  - 但是大多数情况下最后的结局都是失败，因为竞争太过残酷
  - 即便在网络泡沫高峰期间，每年能够上市的公司也就2%-3%，何况更多的公司还融不到钱，即便是比例高一些的并购事件，也不够就是拿回创业那几年的工资，发布了财的，尤其对于希望能在硅谷安家的来说更是天方夜谭
  - 媒体只会报道成功者，那些大多数失败的天折的创业公司最终也就默默无闻了
- 创业者想要有成功的希望，必须具备很多要素
  - 自身的强大：具有领袖才能，多面手，能吃苦，什么事情都要亲力亲为，甚至长时间一直工作
  - 小而精的创始团队：同甘共苦，不计较个人得失，专业上也有自己的金刚钻

- 商业头脑：找到核心且可持续的商业模式，这个有时候比发明技术更难，很多公司和风投也在一些产品个项目上栽过大跟头，一定要有自己可以盈利的商业模式
- 能够不断适应环境调整方向：很多公司未来的成功都和一开始想法不一样，例如腾讯早期靠短信挣钱，阿里靠B2B业务，但是后来都依靠判断力和执行力成功转向，这种需要有一定的经验和见识，所以很多风投在投资时还要为公司找一个专业的CEO来掌舵就是这个目的
- 天时-外部环境：配套条件如何，外部环境好不好，是不是现在应该行动的机会
- 运气
- 即便最后公司成功上市，也可能表现平平导致股价下跌，除了创始人能挣的一部分钱之外，很多早期员工和普通员工也就是获得一份辛苦钱
- 失败者的出路 - 凭君莫话封侯事，一将功成万骨枯
  - 找工作
  - 离开硅谷
  - 还有本钱的重头再来

### 3 嗜血的地方

- 工作时间超长
  - 同样是IBM的雇员，在加州一个人的工作量抵得上美国东部两个人的工作量，负荷很重
  - 美国公司从理论上不鼓励加班，但是在加州，大部分科技公司从业者的工作时间很可能就是996甚至还不止
  - 虽然硅谷工程师薪水比同行要高20%，但是每小时收入其实要少的，生活质量也就下降了
  - 主要是因为这里公司的竞争尤为激烈，上至公司高管，下到普通员工都需要在紧张环境下加班加份工作
- 失业压力重
  - 经济危机时硅谷的失业率一般都会率先攀上去
  - 同时这里裁员也经常发生
- 相对娱乐文化生活丰富的美国东部，硅谷基本就是文化荒漠，常去的解压场所只有附件的滑雪场和拉斯维加斯
- 由于生活所迫，硅谷人在外人眼里都是相对急功近利和唯利是图的
- 这里的生活质量其实达不到美国的平均水平，但是这里的机会和梦想却一直在吸引年轻人

### 4 机会均等

硅谷能成为科技之都而且长盛不衰，最关键的一条是可以保证机会均等，保证每个人都有均等的机会

- 不迷信权威
  - 硅谷不缺乏权威，各种工业界和科技界领袖，也集中了很多诺贝尔奖和图灵奖得主
  - 但是硅谷从不迷信权威，相比较传统产业过于看重个人的经历（简历和推荐信）而非做事情的本领这一点来说，更重视他能做什么，有时候一个脚踏实地干实事的年轻人可能比一个眼高手低的权威对公司更有用，这也是为什么硅谷公司可以持续吸收新鲜血液的原因
  - 在Google和苹果这类公司当老板不容易，一旦知识老化或者业绩不佳就不得不离开，而且职级也不像传统公司作用那么大，很有可能之前还是你的手下，过几年之后就变成了你的leader
- 自古英雄出少年
  - 有闯进的年轻人比起名气大和职位高的创业者来说可能更受风投喜爱
  - 创业者一定要有饥渴感，富翁是不会比一个穷困潦倒的年轻人更有欲望把公司办好的
- 行行出状元
  - 就像当年李维-斯特劳斯创建的Levis牛仔裤一样，淘金者的踪迹现在已经找不到了，但是这个品牌仍然风靡全球
  - 同样硅谷其实也就只有1/4的工程师，其他还有很多机会留给了各行各业的从业者，例如专门进行打理财务的公司，风险投资公司，法律公司等等。很多金融和房地产行业从业者是IT出身的工程师，发现硅谷IT行业已经人满为患之后及时切换赛道，有一些比之前成功了许多
  - 相反如果一个人不能脚踏实地做点实实在在的事情，即便名气再大，才高八斗，在硅谷也很难混下去。2000年互联网泡沫之后几乎所有公司都招不到人，于是硅谷涌入了很多仅凭一张嘴的人，但是在后来一旦养尊处优的时间长了，名不副实了，便很难在生存下去了
- 硅谷不仅机会多，而且机会相对是均等的，所以尽管这里工作压力大，竞争激烈，还是总有人愿意前来

## 5 硅含量降低

硅谷因半导体而得名，但是今天这里的硅含量并不高，因为这里半导体以外的产业规模大的多

- 硅含量最高的上世纪60年代：继仙童半导体之后，湾区的半导体公司可谓是遍地开花，例如国家半导体，英特尔，AMD，但是后来因为硅谷地区成本提高，很多集成电路产线都向外转移了
- 70年代随着计算机系统和软件产业发展使得硅谷半导体产业的重要性降低，直到90年代单纯的半导体公司已经不到一半了，硅谷已经完成了第一次的产业转型
- 90年代以后，虽然半导体行业还在发展，但是比重越来越低，更多的都是软件和服务公司，大部分的公司也将半导体产业迁到海外了
- 今天硅谷最知名的产业是互联网和通信了，不知不觉又完成了一次转型
- 半导体产业衰退的直接原因有两个

- 摩尔定律的效应：不能指望半导体像制药公司那样随着销量上升而利润不断增加，过不了多久旧的芯片的利润就很薄甚至需要淘汰了，利润较低的半导体行业很难在费用高昂的硅谷持续发展，而软件产业则不受摩尔定律影响
- 亚洲制造的效应：新一代的半导体和硬件公司大多都是由亚裔创办的，他们制作设计，半导体的生产则拿到了日本和中国
  - 但是虽然半导体工业外迁了，但是却没有步上匹兹堡和底特律的后尘，反而更有竞争力
- 以上都是硅谷的与众不同之处，下面总结一下他的不断繁荣的秘诀

## 6 真正的奥秘

叛逆是硅谷最明显的特征，它成为一种文化植根于硅谷的基因。通过对传统的颠覆来维持他的活力，当然结果来说更多的显示出建设而不是破坏的特点

- 会建设的颠覆者
  - 伯克利的嬉皮士，甲壳虫乐队，乔布斯之间有一个共同之处 -> 反传统于叛逆，事实上，嬉皮士和甲壳虫乐队的不满足于现状，希望表现自己，从而进行一些破坏 or 建设的思维对乔布斯的思想有很大影响
  - 如今马斯克，扎克伯格这些人仍然在不断的表现自己并颠覆现有行业的秩序，他们不仅仅思想上活跃，同时也是行动派，当然这些区别叛逆者的成功或者是失败的话最重要的要看他们是否善于建立一个新秩序
  - 事实上，硅谷的创新者常常不是唯技术论者，很多原创性的发明其实都不诞生于硅谷，诞生他们擅长将这些技术拿过来并结果
  - 于试图改变世界的叛逆者相对应的是所谓的“精致的利己主义者”，代表就是希拉里克林顿，他们一般代表着既得利益者，不用指望这些人会有什么创新
  - 要理解硅谷，不能光看他的大公司，风头和孵化，要看它能够通过叛逆来实现新秩序的文化基因
- 对叛逆和失败的宽容
  - 产生叛逆者不是难事，但是能够宽容他们并继续引导他们成为建设者才是关键
  - 在西雅图，新泽西等美国科技人才依然集中的地区，员工一般都需要签署竞业禁止协议，避免拿公司成果为个人牟利，你在IBM或者ATT想到的任何主意和成果都属于公司，久而久之员工的创造意愿就被压抑了，变成了朝九晚五的老油条。竞业协议虽然可以保护当地的商业，但是在需要创新的适合它就常常成为了创新的障碍

- 而硅谷地区虽然也有类似规定，但是还有另一条：当一个人必须使用某一技能才能生存时，就必须允许它使用，即便跳槽换公司也是如此。但是呢竞业协议仍然有用，跳槽者不能明确讲述自己过去工作的细节，除非原雇主主动披露，其次跳槽者在新雇主那边不得继续使用原公司的程序，数据，设计图纸等，当然你可以尝试到新公司把原来程序重写实现一遍，这就没有人管得着了。重写的代码会成为新公司的知识产权
- 此外加州的公权力甚至鼓励员工跳槽和公司挖角，限制大公司过度发展和垄断
- 多元文化
  - 硅谷地区的移民经常能感觉到在自己家乡的感觉以及很多熟悉的生活习惯，例如很多的中餐馆和亚洲食品店
  - 这种特性由人口结构决定的，早期这里是西班牙人的殖民地，后来淘金热涌入了大量美国白人，随后修建铁路期间，很多爱尔兰人，意大利人和中国人移民到此。硅谷诞生后又有许多亚洲和欧洲的移民，虽然亚裔仅占美国4%的人口，但是在硅谷却又25%
  - 各地的移民带来了多元文化，硅谷公司也可以吸取多元文化精华，设计出更具全球化产品。
  - 例如社交媒体公司WhatsApp，产品类似国际版微信，他在初创时期就支持了20多种语言，一半多用户来自海外，但是腾讯看似功能强大的微信却完全无法和它竞争。本质原因是腾讯文化格格不入，微信无论是产品还是老板优先级较高的永远是自己的体验和习惯，最后做成了知识和中国使用的定制化产品了。如果微信当年是一个国际化团队，也许早就和国际接轨了
  - 硅谷很多公司明确规定产品和服务要在世界各国推出，本地化服务优先级是很高的，相比之下中国公司很少有这样的
  - 英语里有两个很有意思缩写：i18n与l10n，分别是国际化和本地化的缩写，这两个词其实差别很大
    - 常见的理解是作全球化的市场就是用不同的产品满足不同人群的不同需求，这其实是本地化，不是国际化，这是两种完全不同的开拓国际市场思路
    - 本地化方式进入全球市场，那么开发产品时是有明确的地区定位到，例如中国 -> 东南亚 -> 欧洲这样，这种做法相对稳健，但是每次进入一个市场就要重写进行产品本地化，因为针对一个市场的改进和涉及通常不能直接推广到其他市场，一开始会省一些时间但是进入海外市场比较困难
    - 全球化则是为了赢得市场，在产品起初就需要考虑到全球用户各种可能的需求并尽可能以友好方式一次性满足。一开始工作量会很大但是从一个市场进入另一个市场成本就很低，当然做出一个让全世界不同国家和文化人都喜欢的产品不容易，而这时产品的多元文化属性就会特别突出
  - 青花瓷，iPhone就是一个多元文化产物，乔布斯的产品设计理念上融合了东方文化尤其是禅宗文化的精髓，少即是多，乔布斯也结识过著名建筑师贝聿铭和服务设计师三宅一生，最终希望将iPhone简单化。



- 硅谷地区虽然从主权上说是美国的领土，但是可以把他看成全世界在太平洋东岸的投影，移民通常更富有冒险精神，所以红杉资本还有一个不成文的规定，元哦求初创公司的团队中至少有一个人是第一代移民，确保团队的冒险精神