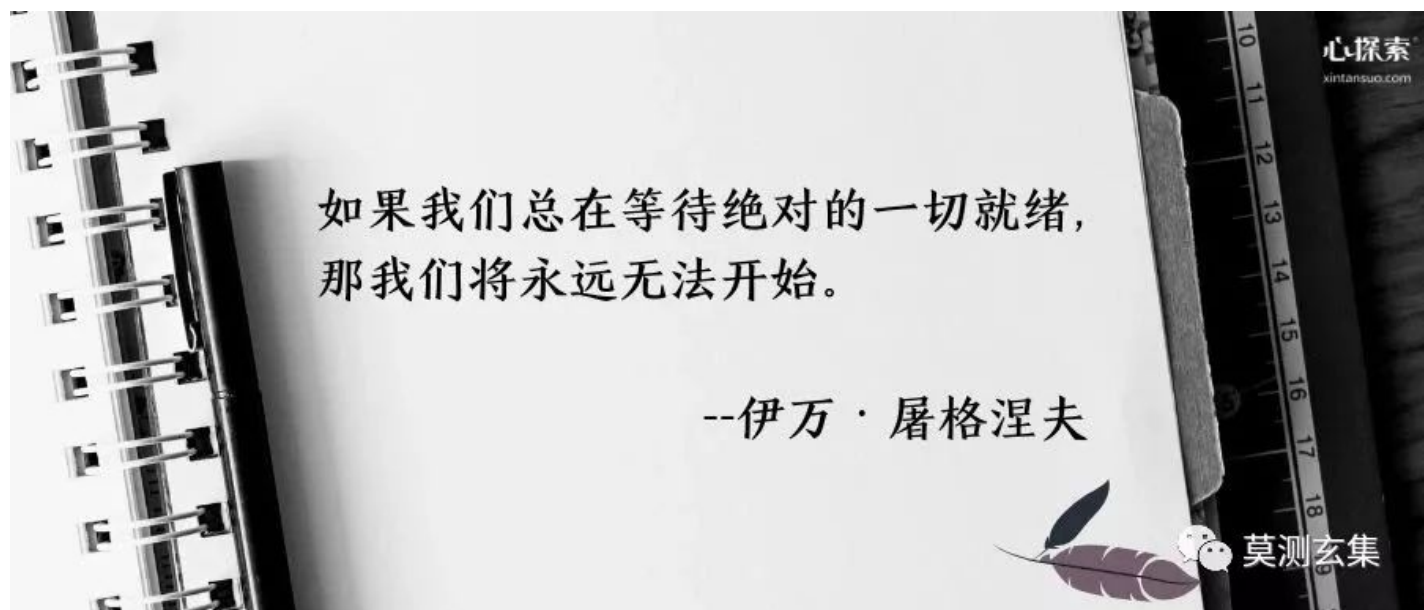


江山易改本性难移

原创 乐道老莫 玄妙莫测 2019-06-21



上周开始我跟同事一起在做一個谈话类的播客节目，是关于名人格言的，几个人一起聊格言，分享感受。本周聊的内容是屠格涅夫的一句话：“如果我们总在等待绝对的一切就绪，那我们将永远无法开始”，周末这期谈话节目就会上线。我虽然准备了不少内容，但因为节目剪辑和时间的问题，有些话题还没来得及展开就结束了，所以我觉得有必要在我的公号里再讲一讲。

屠格涅夫的这句格言主要是在谈“准备”的问题。很多人因为准备时间太长反而把时机错过了，而更多时候他们不断做准备也仅仅是因为害怕失败。我觉得：准备是一件长期的事，它不是个短期行为，而且人也不可能做到完全的准备充分，你需要的是随机应变。是立刻行动还是不断准备，这可能就变成了个人的选择。

如果从玄学的角度来聊这个话题，我觉得，不同的人对这句话的理解肯定是不一样的，对待准备的态度取决于一个人的性格。如果我们从手相的观点来看，通过观察一个人大拇指两个指节以及他手掌上生命线的起始处，我就能判断出这个人的性格：他是一种犹豫谨慎型，还是一个冲动型。有些人做事无论怎么准备，他都觉得不充分；而有的人甚至连准备都不做，就立刻采取行动，这是两种性格，这是个性格使然的事。冲

动的人不会做过多的准备，就直接去行动，而那些对任何事情都谨小慎微的人，他会选择做好各方面的工作，再怎么准备他都觉得不是很满意。所谓“江山易改，本性难移”，这就是我要表达的意思。

其实这不光是个人的问题，对于一些公司来说，这也是属于公司企业文化的问题。今天我看了一则新闻，是关于“今日头条”被诉侵权的事。“今日头条”APP在未经允许、未充分告知用户的前提下，仍然保有其通讯录内容，仍可向其推荐之前的通讯录联系人。“今日头条”辩称：通讯录信息不属于原告个人隐私信息。

我有两套关于企业的理论，一个就是所谓血统论，一个就是所谓的“老三”理论。什么叫血统论呢？就是公司本质上是有血统的，这个血统是由其创始人定下来的。有两个公司的东西我是不敢直接用的，一个是今日头条的头条系产品（今日头条，抖音，火山视频，西瓜视频），一个是360的产品。360是做3721流氓软件起家的，而今日头条原本是以网页内容抓取起家的，就是用别人网站的东西来充实自己的内容。头条的早期的内容就是通过写爬虫抓取程序把别人网站的东西拿来用。以前有句老话：“小偷的儿子一定是小偷，贼的儿子一定是贼”，这种“血统论”有点让人讨厌，但你也无法否定。除非公司的创始人离开，否则这个公司的血液里将永远会保留它最原始的基因。比如说，如果公司曾经是以盗窃他人内容起家的话，他骨子里就会一直想做侵犯用户隐私的行为，而他也不认为他自己做错了。无论这家公司将来发展到什么规模，一有条件它就会忍不住去侵犯别人隐私，这就是公司的血统。它在道德层面上就不认为这是件错事儿，就像今日头条的律师所辩称的那样：“通讯录信息不属于原告个人隐私信息”。他们能说出这种话，也说明公司在骨子里就不认为这是个问题。

此外，还有一个“老三”理论：在一个市场上，如果有三家企业占了市场的大部分份额，那么排名第三的这家公司一定是“最坏”的破局者，搅局者。比如说，如果整个市场份额老大跟老二已经占据了90%，不管他们之间是5成和4成，还是6成和3成，他们之间的关系就比较稳定，虽然还存在此消彼长的情况，但大体上属于良性竞争。最后的10%可能归于这个老三，老三如果要想再往上进一步就非常困难，它必须要打破一些规则才能破局，这样必然会做出一些很极端的事儿。如果要按常规做

法去做事，它没法进入第2名，因为前两名也在运动中，必须加速，那么它就得做一些非常规的做法。而这种非常规的做法往往是以侵犯用户隐私，侵犯用户个人权益为基础的，所以老三一定是那个处心积虑要搅局的人。这就是我所谓的“老三”理论。

而360以3721流氓软件起家的，当他开始进入搜索领域和安全市场的时候，他所采用的手段就很极端。血统论和“老三”理论在360公司身上表现的很明显。通常我都不建议任何人装360和头条系的产品，因为它们或多或少都会侵犯用户的隐私。如果可能的话就用苹果手机，苹果有很严格的 app 审核机制，它们在这个平台上多少会收敛一些，不会做的太过分。无论是人，还是公司，很多时候都是“江山易改本性难移”，最终都很难脱离它原始的基因，这是一种习惯性的“业力”行为，说的难听一点：“狗改不了吃屎”。