

## 尋找聯合創始人的秘訣

- 如果我要重新开始我的创业，我会如何找到我的联合创始人？
- 应该是这样的：如果尹旺要创业，他/她应该找到我。我是他/她最活跃的 20 个追随者之一。我已经追随他/她十年了，并且同意他/她说的大部分内容。我从他/她那里学到了很多。
- 就像丹尼尔·P·弗里德曼找到他的联合创始人一样，他/她应该找到尹旺。
- 你不需要找一个和你技能相当或相似的联合创始人。重要的是他们渴望学习，并且对追求真理充满热情。既然你们都重视真理，你们很可能会彼此认同，有时也会挑战对方的错误。
- 因为他们渴望学习，我可以信任他们分享我发现的新知识。
- 一个好的联合创始人胜过十个平庸的合作者。
- 信任和志同道合是最重要的品质。
- 这就像找配偶，但在某些方面，它甚至比那更重要。
- 一个联合创始人就足够了。三个也可以，只要大家相处融洽。
- 确保你的联合创始人能在最艰难的时刻与你并肩作战。
- 确保你的联合创始人是能与你共同成长的人，这样十年后，你可以将一个成功的创业公司或上市公司交给他们。
- 从长远考虑，专注于这件事的本质。
- 像大公司一样，找到合适的联合创始人可能需要很多时间。可能需要 2 年才能找到合适的人。你会遇到很多人或重新联系老朋友，最终你会找到合适的人。
- 我们更倾向于不用金钱来找联合创始人，因为这需要相当大的努力。相反，你需要主要依靠你的耐心和判断力，因为招聘人员在这个过程中不会有帮助。最好相信你自己的第一印象和决定。
- 我们拥有的合作伙伴可能是最合适的，尽管会有分歧。考虑大局。如果我们的创业项目不太具有挑战性，我们可能会更容易找到合作伙伴。
- 想想你遇到的每个人和每个合作者。反思为什么你们中的一些人不能长久或走得更远，或者为什么一些友谊能够持续。
- 创建一个小团队。在当前的人工智能时代，少于 10 人的团队效果最好。
- 创业或生活可能很长。所以，从创业或生活的角度考虑什么才是重要的。并找到内心深处有相同想法的人。
- 人们说话、写作、思考、编码或进行研究。根据这些行动的质量来判断他们，但不要太快；真正的理解只有在彼此认识几个月或几年，或一起分享许多经历之后才会到来。