

本文由 [伯乐在线](#) - [乔永琪](#) 翻译。未经许可，禁止转载！
英文出处：[Amin Ariana](#)。欢迎加入[翻译组](#)。

【伯乐在线导读】：有位国外网友曾读了“商业内幕”网站的一篇[有关谷歌程序员年薪300万美元的文章](#)，他在 Quora 上提问想知道，到底是什么样的工作，让他们身价如此之高。针对这个问题，目前在创业的谷歌前员工Amin Ariana给出的回复得到了5800+个赞，其中包括很多（前）谷歌员工。以下是 Amin Ariana 的回复。

声明：虽然我曾经在谷歌任职，但以下解答不代表谷歌公司。

首先，年薪问题的前提被扭曲了，因为那里不存在对工程师 50 万美金的收入保障。正如那篇文章所提及的，收入包括了薪水以及受限股票。

为了能让大家明白这些，我来做个剖析：

假如你是村庄的工人，负责为村落供水，那你对村民来说很有价值。这里有两种类型的工人：

类型1：抓起一两个空桶，接着去甘泉湖打满水，返回村庄，20号人因此欢喜。在回来的路上，工人必须喝一部分水，并且一旦返回，他得带点水回家。

类型2：工人没有考虑自身能得到多少水。他也没有拿桶去打水，相反，他拿了一把铁锹和一个小杯子，并消失了一段时间。最后真相大白，他从水源处为村庄挖了一条水渠。开始时，他的行为让乡亲们倍感很失望，因为工作几周后，他带回来的仍是个空杯子。但村里的长辈相信他这么做自然有他的道理，并给予了适当的照顾，因此他也不至于挨饿。有一天，他突然给大伙展示了身后滚滚持续不断的水源。自此，类型1的传统打水方式就此退出历史舞台。与此同时，类型1的工人们不得不寻找一种不同的方式并团队作战。而后者基于对这条渠的控制力，得到了不错的回报。村庄想获取并整合这条水渠，用村庄股份作为对他们所有权的补偿，比如土地或者其他。

新闻媒体观察到，第2种类型的工人极不情愿失去因为村庄增加价值而积累的财富（称之为金手铐）；以至于其他村试图去挖走这个工人时，遭到了许多难以预料的坎坷。

媒体对第一种类型的工人的最后印象是，他们觉得自己没有得到公平的待遇，既然对这个村庄都是同样忠诚，那理应获得同等的奖励才对。

现在让我告诉你一个真实的故事：

今年我在蒙特利湾过新年，我和妻子看到一个年轻小伙开始挖一个洞。老婆很是喜欢海滩，大家都各忙各的，没有人注意这个小伙子。我站在一个位置较高的观测点，指着他对妻子说，“看吧，不出30分钟，所有的人都愿意助这个小伙子一臂之力。”

三十分钟过后，他挖了一条由城堡通往大海的小沟渠，海水上涨，填满了他的护城河，此刻他开始忙着改变渠的坡度以护卫自己的护城河。又过了五分钟，一旁围观的孩子们加入进来。约10分钟之后，一些大人也加入进来。15分钟之后，一些拿相机的羞涩老外也加入进来。60分钟内，这个类型2的工人成功激励了15个类型1工人完成了一个流动的水渠。



这是他们完成后我所照的照片，来永远纪念我就个人影响力所打的赌。那个拿着紫色小桶的家伙就是这条溪流的建造者，尽管仅看图你还是认不出他来。（译注：仔细点看，还是能看出来的，图中那个弯腰的小伙。）

有一个被忽略的细节，并不是所有的耕耘都能创造同样的价值。类型2的工人愿意打破条条框框，在一段不确定的时期内，忍受排挤遭受饥饿，为整个村庄创造出一条自动化的财富之渠。类型1的工人却期待自己的技能或者任务能够换来酬劳。这个推理主线并没有得到理想的结果。最大的不同是，因为冒险本身并无保障。

无可争辩的是，几乎这个村庄（这里指谷歌）的所有建立者都是第二种类型的工人，在创建这条数十亿的财富之渠前，都忍受着饥渴。那些创造受限股票的人，无外乎是以下几种：

- 1. 从成立之初，负责已经创建了一个主要的核心价值；
- 2. 做了边缘项目，最终被证实很有价值，从而意外创造了新价值；
- 3. 作为一家创造价值的创业公司而被收购；
- 4. 他“垄断”某一财富之渠的知识，这种可能性不大。

得到这些交易的其他类型的人通常是我们想象的孩子，卖了很多“商业内幕”的文章。

（编注：原文此处有个 Youtube 视频：<http://www.youtube.com/watch?v=-dMoK48QGL8#t=15>）

Every heart sings a song, incomplete, until another heart whispers back. — Plato

虽然每个人都会歌唱，不过不完整，直到另外一个人附和。——柏拉图

感谢你们对本文的支持，超过120,000+的浏览量，Quora太难以置信了。

一些评论人士反映，他们很难用这个寓意去解释现实。一些甚至质疑雇员和公司之间的谈判策略，去确保应有的公平，以便获得这样的收入。另外一些则控告这样的寓意很难回答真实问题。更多的评论主要还是从类型1工作者的角度出发，因为他们追求的始终是劳动报酬。

让我再给大家讲述另外一个故事，发生在我写上文的前一周。或许你会觉得这个故事更具体一些。

2009年3月，类型1的工人申请Twitter的工作，结果被拒了。同年八月他申请FaceBook工作再次被拒。于是他决定开始冒险，选择类型2的工作，从人性沟通需求之湖，向唠叨者之村挖了一条财富之渠，向拒绝他的类型1服务的两家公司给出了证明。

在他和另外一位小伙伴一起挖渠的路上，吸引了很多人，队伍变成了55人。与此同时，其他村庄的长者乐意收购，开始时出资是25万，接着是80万，甚至红杉资本给出500万的价格。这条渠显然是开挖成功了。

正是在我写这篇文章的三小时之前，CNN报道，这条由第二种类型员工所创造的溪流被Facebook以190亿美元所收购了（这可是无比巨大的一笔钱啊）。

Facebook刚刚收购了WhatsApp。Brian Acton，在为Facebook“挖一条财富流”五年以后，现在是Facebook（一个他曾拒绝他求职地方）的资本拥有者。

Brian挖渠的时间，要回到 2009年发的一条推 。

他的推特上写着：“被推特总部拒了，没事，路还长着呢”

后来Brian又发过一条推：“FaceBook拒绝了我，曾以为这是个好机会，可以结识一些牛逼的人，无比地期待下一次人生探险。”

你认为Brian的55个员工需要去为50万美金去和FaceBook谈判么？或者你认为FaceBook有必要靠给他们更多的薪水以及金手铐去套牢他们，以防他们一旦不再受限就会时离开村庄吗？

类型2的工人并没有做薪资比较或者谈判，因为他没有把服务卖给村庄（公司）。他卖掉的是被忽视的财富。村子从根本上别无选择，只能补偿与他所带来的财富同等的价值。手里的财富可以使交易双方均获利（去查看Facebook股票的报升）。

问题不在于是否有交易，而在于当交易开始时，是否有特定的村子在谈判桌的另一边。如果正是村子所需要的水，那村子出巨款，也就不意外了。

译注：这个回复贴，作者在自己的个人博客也有[完整版本](#)，并且他很欢迎大家翻译其他语言。

👍 1 赞

🔖 收藏

💬 4 评论

关于作者：乔永琪



（新浪微博：@甜菜碱） [个人主页](#) • [我的文章](#) • [🎓 13](#)