

值能超过5000亿，我们后天再讲。

通过Facebook的发展过程，我总结出这样四件事：

1. 种瓜得瓜，种豆得豆。

很多人具有酸葡萄心理，喜欢山寨别人想法的人总是说，Facebook最早的主意也不是扎克伯格的，是他借用来的。其实，利用哈佛金字招牌做社交网络的主意本身并不值钱，温克夫斯兄弟能想到，其他人也能。温克夫斯兄弟想到后不是自己努力把它实现了，而是指望别人帮忙，这种心态决定了他们不可能做成大事。他们的心思花在了划船上，得了奥运会第六名，算是种瓜得瓜。没有花在社交网络上，也就没有收获，说明上帝是公平的。

2. 交友很重要，万一交了不好的朋友，要及时止损。

扎克伯格一开始没有经验，找了个夸夸其谈的沙弗利，差点把事情搞砸了。后来遇到帕克，他的境界得到升华，才能办出Facebook这样的公司。事实证明沙弗利有了钱不过是一个富家翁，甚至为了省税，退掉美国国籍躲到新加坡了。这样的商业伙伴趁早分手好。其实不仅在商业上如此，做朋友，做恋人更是如此。

3. 事业的成长要争取做到指数增长，不能满足线性增长。

沙弗利的境界最多达到线性增长的水平。对于Facebook，当初线性增长还有一个巨大的风险，就是被Google或者雅虎这样的公司挤垮。

4. 创业的环境很重要。

如果Facebook没有搬到硅谷，很难接触到彼得·蒂尔这样一线的投资人，和后来DST这样一线的风投基金，就不可能在不用为发愁柴米油盐的前提下专心把产品做好。直到2006年，扎克伯格的特长都不是管理公司，而是做产品。也正是因为是在硅谷，Facebook才找到了很多优秀的人才，让它得以迅速成长为世界上最大的社交网络。

反观一些公司，为了地方上一点优惠条件，跑到三线城市去，从此眼界和资源都受到限制，最终难以成大事。其实，看一看中国有多少上规模的互联网公司起源于三线城市，就能懂得这个道理。

不仅公司如此，人也是如此，没有一个好的环境，就难以成长。特别是对于年轻人来讲，要尽可能去大城市，去好的单位。

上面四点算是今天第二个知识点。

明天我们谈谈扎克伯格这个人。

祝近安

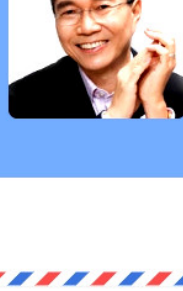
吴军

2018年8月20日

吴军的谷歌方法论

一份智能时代的行动指南

版权归得到App所有，未经许可不得转载



军机处

138211成员 1人今日打卡



用户留言

写留言

提交留言可与专栏作者互动

Aa

字号



写留言



4



请朋友读