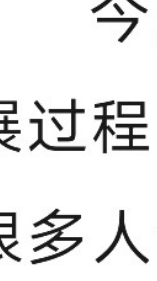


# 第155封信 | 谁发明和缔造了Facebook?



吴军



第155封信 | 谁发明和缔造了..

11:45

5.50MB



信件朗读者：宝木

## 小师弟，你好！

今天我们讨论Facebook在诞生和发展过程中的几点思考。虽然这家网站可能很多人没有用过，但是作为全球最大的社交网络，你应该并不陌生。它在全球有22亿的注册用户，可比腾讯大了很多。它的故事已经被拍成电影《社交网络》（*Social Network*），也就是说它成了社交网络的代名词。当然，在总结它的得失时，我们还是先花两分钟时间介绍一下它的发展过程，毕竟大部分读者没有使用过它的服务。

2002年当Friendster上线并获得成功时，扎克伯格还只是哈佛大学一年级的学生，不过他是一个计算机天才。出于找辣妹的本能需求，他做了一个网站叫做FaceMash，意思是根据脸蛋调情，网站上放了哈佛九个宿舍女同学的照片，让同学们评选“辣妹”。这个网站很快聚集了人气，获得了几百个访问者和上万次浏览点击，但是因为侵犯他人的肖像权很快被勒令下线了。从这件事反映出扎克伯格和Facebook基因中的三个特点：

1. 天生具有产品意识和快速开发的能力。
2. 把握住年轻人对异性渴望这个特点。
3. 完全没有版权意识和对个人隐私的重视。

它们在Facebook后来的发展中不断地显现出来。这些是今天的第一个知识点。

虽然扎克伯格的网站被封了，但是却引起了一对双胞胎的注意，他们是哈佛大学高年级的学生温克夫斯兄弟。这两个人想做一款专门为大学生们社交使用的社交网络，但是这对兄弟自己又不愿意动手干活，他们的兴趣是划船，将来参加奥运会。

于是，这兄弟二人就找了一位同学帮他们开发这个网站，但是这位同学也不看好这件事，毕业后就跑去Google上班了。接下来，兄弟二人又找了个华裔同学（Victor Gao）当程序员，而自己天天训练划船。这位华裔同学一看这架势，干了一个暑假，拿了400美元之后，也退出了。兄弟二人正发愁找谁干活呢，扎克伯格的举动让他们觉得这是一个干活的人选，就让他做一个叫做“哈佛联系”的网站（HarvardConnection.com）。

为了说服扎克伯格，兄弟二人对他讲，只要把哈佛的金字招牌打出来，这个网站一定火。这兄弟二人说得没错，因为在波士顿地区，有很多女孩想到哈佛去钓金龟婿。扎克伯格被说动后就去干活儿了，这两位兄弟就又去训练划船了。皇天不负有心人，这兄弟二人后来不仅进入了美国的奥运代表队，而且在2008年的北京奥运会上获得第六名。

扎克伯格领了任务后，自己在2004年初上线了叫做The Facebook的社交网站，给哈佛的本科学生使用——当时你必须要有哈佛本科（Harvard College）的邮箱才能注册。这个网站克服了我们前面讲到的早期社交网络的一些不足之处，其中最重要的是，它是**实名社交**。

由于限定在哈佛本科生中，电子邮件的地址是学生在哈佛唯一的地址，对应的姓名和相关信息也是真实的，它就将互联网上的身份和生活中的人准确地对应起来了。根据当时从大学出来的一个本科生和我讲，大家上Facebook就是为了找信得过的，不会被骗的男女朋友，可谓是性爱交友利器。

在Facebook上，由于每个用户的邮件、电话甚至住址都能查到，因此你如果看上了谁，很容易取得他（她）的联系方式。由于年轻人需要性爱（他们的原话是，Young people need sex），The Facebook一上线就火起来了，一个月就有一半的哈佛本科学生注册了。

当然，温克夫斯兄弟也在第一时间看到了这个网站，然后在The Facebook上线的六天后，就对扎克伯格提起了侵权诉讼，理由是扎克伯格偷了他们的主意（和一部分代码）。关于谁发明了Facebook，我们后面再分析。

The Facebook一下子来了这么多的用户，扎克伯格一个人就忙不过来了，于是在哈佛找了几个小伙伴帮忙，其中一位巴西富商的儿子沙弗利负责网站的商业运营，他掏了1.5万美元购买服务器，并且成为了后来公司的联合创始人，拥有公司30%的股权。

有了一个创业团队后，The Facebook开始向哈佛以外拓展，先是向美国东北部大学，然后向斯坦福等少数西部大学开放了访问权限。这种商业拓展方式今天你看起来非常蠢，至于为什么扎克伯格会走这个昏招，就拜他找的那个联合创始人沙弗利所赐。

根据美国著名的商业杂志《商业内幕》（*Business Insider*）报道，学生时代的扎克伯格是一个只会写程序的书虫，这种人在英语里叫做Nerd，就是书呆子。当时沙弗利是哈佛里本科生的学生创业协会的会长，在同学们中这位来自巴西的富二代可是一位“会做生意的人”，同学们传说他在巴西的股市上挣到过钱，而且还和巴西的黑手党有交情。根据扎克伯格和朋友的聊天记录，他承认自己对商业一无所知，而沙弗利懂得商业上的所有事情。因此当毫不会做生意的扎克伯格遇到这位有着“会做生意”光环的同学时，不但让他当了联合创始人，而且对他言听计从。而事实证明，沙弗利的水平顶多就是开杂货店的水平。如果按照这两个人的想法做，就不会有今天的Facebook了。

把Facebook引向正轨的是硅谷的著名创业者帕克（Sean Parker），他之前因为做了一家下载音乐的网站Napster名声大振，这家网站在2000年之前是全球流量第三的网站，当然后来被索尼等公司告死了。帕克也是当时最大的社交网络Friendster的顾问，对社交网络非常精通。帕克一次和一个斯坦福女生发生了一夜情后，对方第二天一起床就先去上Facebook，这引起了帕克的好奇，在看了Facebook的服务后，帕克觉得这个网站前途无量，于是直接跑到波士顿找到了扎克伯格，替他出谋划策。

见到扎克伯格后，帕克询问了扎克伯格的打算，后者告诉他打算一所大学一所大学地拓展，同时通过广告获得收入，再拓展更多的大学，争取半年拓展到50所大学。帕克纠正了他这种小家子气的想法，告诉他，必须马上占领美国和欧洲所有的大学，至于钱，卖广告的那点收入来得太慢，根本无法适应公司快速发展的需要，他们应该去硅谷，从风险投资人那里获得资金，把精力放在业务发展上，而不是挣小钱上。

扎克伯格听从了帕克的建议，2004年暑假带着团队到了硅谷的中心帕洛阿图，帕克成为了公司的总裁。不过联合创始人沙弗利没有跟着去，他暑假跑到纽约等地去为公司销售广告了，事实证明沙弗利这个人在生意上是懂装懂。

除了把公司搬到硅谷去，帕克给扎克伯格的另一个具体的，却十分重要的建议是**将公司的名称从The Facebook改为Facebook**。不要小看删除The这一个没有太多含义的英文单词的意义，这样Facebook就从诸多社交网站变成一个专有名词了。有了帕克的帮助，又到了硅谷的创业环境中，Facebook的发展就和以前大不相同了。仅仅一个月后，他们就得到了PayPal的创始人彼得·蒂尔（《从0到1》的作者）的投资。

可以讲，扎克伯格当年跟着沙弗利是没有经验，现在见到彼得·蒂尔和帕克这些真神后，他非常果断地将对公司没有半点用途的冒牌货沙弗利清除出场，而且采用不太光彩的手段将对方30%的股份稀释到6%。这件事让扎克伯格一生被很多同行诟病，但是如果你记得我之前说的止损的原则，就会理解其实这是扎克伯格对过去自己没有经验所犯的**错误进行止损**。虽然对名声不利，但是对公司的发展是有好处的。

赶走沙弗利后，帕克担任了公司的总裁兼首席运营官，把Facebook管理得井井有条，发展迅猛。眼看帕克的权力越来越大，可能会在公司形成双头政治，一场吸毒的丑闻将帕克送进监狱，虽然随即释放了，但是他显然不适合再担任总裁的职务了。这件事颇为诡异，扎克伯格是否在背后捣鬼，至今没人知道。电影《社交网络》里暗示了这一点，但是不足为证据。不过，在这件事之后，Facebook发展稳定，至于它为什么能挣很多钱，为什么市值能超过5000亿，我们后天再讲。