

「我做的东西可以不值钱，但是它必须酷。」这是扎克最另类的商业智慧，也是最独特的人生忠告。做天下最酷的生意，把生意做到最酷，财源必将滚滚而进；拒绝平庸，追求卓越，过最精彩的人生，金钱也就尾随而来。

雷静 著

Facebook创始人 扎克伯格给年轻人的37个人生忠告

做天下最酷的生意



| 前言 |

前苹果CEO乔布斯的心高气傲为人所共知，他却对Facebook的创始人扎克伯格给予了很高的评价，将这个一脸稚气的年轻人视为硅谷创新传统的最佳接班人。扎克伯格对乔布斯亦有同样的敬重，他把乔布斯视为自己的良师益友。

这两位英雄惺惺相惜，不仅因为他们同样处于硅谷的最高点，更因为他们的性格有着本质上的相通。

乔布斯之所以独特，是因为他将人文和科学的天赋凝聚为一体，他曾说，“我小的时候，一直都以为自己是个适合人文学科的人，但我喜欢电子设备，然后我看到了我的偶像之一，宝丽来创始人埃德温·兰德说的一些话，是关于既擅长人文又能驾驭科学的人的重要性的，于是我决定，我要成为这样的人。”

乔布斯想要成为的，正是扎克伯格始终追求的。扎克伯格说，“在大学里，同时学习心理学和计算机科学课程。我说过很多次，但别人无法理解。我对两个学科的结合很感兴趣。”《时代》杂志评论：“和扎克伯格一样善于写代码的人虽然不多，但还是有的，但是这些人没有扎克伯格这样的灵魂方式。”

这种灵魂方式是扎克伯格与乔布斯共有的，也是富兰克林、爱因斯坦等人所拥有的，它具备两个特点，一是拥有高超的技术，一是洞悉人性。这正是新时代迫切需要的创新素质。在一个产品和服务都极大丰富的时代，唯有体现人们特殊需求的东西，才可能具有强劲的竞争力。

对人性的洞察力，使扎克伯格能够悉心捕捉社会形势的变化，对人们的最新需求感同身受，而高超的技术能力又使他们有能力制造出满足人们需求的产品。他们的特殊灵魂方式为无感情的流水线产品赋予个性化的元素，把寻常工具升格为象征梦想的艺术品，这样的产品注定要在琳琅满目的陈列柜里脱颖而出，鸣唱出时代的最强音。

如今，全世界都在寻找创新人才，处在转型期的中国尤为如此。我国管理界人士指出，被很多人看衰的2012其实潜藏着无穷机遇，国家开始重提创新精神，以政策扶持微小企业，在严酷的经济环境下，挤掉泡沫的同时，也急需充当中流砥柱的实干型人才。企业比的是本事而不是机制，个人拼的是能力而不是资历。机会属于拥有了扎克伯格式的灵魂方式的人。只有他们才能抓住机会，谋定而后动，在万变世界，稳处不败之地。

扎克伯格的灵魂方式是天生就有的吗？答案为否。硅谷至今还流传着扎克伯格的“二”时代故事。在扎克伯格随身携带的笔记本扉页上，写着这样一句话：“欲变世界，先变自身。”这句出自甘地的话泄露了扎克伯格之所以为扎克伯格的秘密——他正是在塑造自身的过程中，塑造了Facebook帝国，在改变自身的同时，改变了他的世界，进而改变了我们的世界。

喜欢读名人传记，是人类想要扩展自我的一个本能。我们每一

个人都天生具有成就卓越事业的潜在本能，只是由于种种原因，我们的能力被限制，我们的生命力变得萎缩。追寻名人的成长之路，反观自身，我们或可解开心锁，唤醒沉睡的大我，成就生命中本该属于我们的一切。

扎克伯格之所以成为扎克伯格，是因为他选择改变自己，是因为他在人生关口的明智选择，我们将成为什么样的人，同样出于我们的选择。本书结合心理学知识，为您细剖扎克伯格成长路上的点滴得失，跟随我们踏上这条路，读者将能够比对自身，发现个性中待完善之处和能力上的盲点，由此靠近扎克伯格，趋近卓越的自我，历练出万变时代的不变能力。

| 目录 |



第一章

做的东西可以不值钱，但是它必须“酷”

- 002 先做决定，并相信你能
- 008 爱你所做之事，你就能穿越逆境
- 014 如果你不害怕，你会做什么？
- 020 赚钱不是目的，创造价值才是目的
- 025 寻找内心和外界的契合点



第二章

成功没有捷径，任何伟大的事业都不是一蹴而就

- 032 跑多快，变多大，决定了你将有多强
- 038 凡是了不起的事情都需要大量的努力
- 043 利用好时间，你学到的技能胜于大学课程
- 047 进入领域中心，将自己置于一个正确的环境



第三章

不要面面俱到，你就能做成任何事

- 054 不完美比完美更好
- 062 交给直觉来判断
- 067 吸收异己信息
- 071 一边散步一边工作
- 075 走向你的反面



第四章

把创意用最简单的方式、最快的速度实现出来

- 082 点子——你能很好地实施，才是最有价值的
- 087 合理质疑
- 091 以人的需求为出发点
- 095 根据长远目的寻找解决之道
- 100 从基本原理出发解决问题
- 103 任何事情都有解决之道



第五章

把创意用最简单的方式、最快的速度实现出来

- 110 可以参与其中的时候，就不要浪费时间去研究它
- 116 用最快的速度完成最多的事情，不论用什么办法
- 124 多走几步，常人就走向卓越



第六章

每一个成功的创业者，都要有必要的情商特质

- 132 一个不懂自制的人，无法奠定开放的基础
- 138 简单生活才能思考
- 144 保持心灵的秩序
- 151 感知你的心流
- 161 呵护做决定的初衷才能成就自我



第七章

绝大多数情况下，你不会第一次成功

- 168 困难是常态
- 177 以意义为明灯，涉过人生险滩
- 183 用优势反驳灾难思想
- 186 走出过去的迷局
- 191 培养未来导向



第八章

两件事你需要时刻关注：保持现有的和持续发展

- 196 以环节中的一环自居
- 204 放低自我才能服务自我
- 207 对外敞开，保持精神弹性
- 211 馈赠带来多赢

第一章

做的东西可以不值钱，但是它必须“酷”

人们常常认为，那些很难做出改变的人，是出于懒惰和抗拒心理。恰恰相反，心理学家却认为，这些人看上去懒散，是因为他们已经耗尽了自己的精力。他们在无休止的分析中耗尽力量，以至于无力向前。事实上，一个清晰的目标就足以解放他们，使他们步出困境。

目标要保有吸引自己向前的动能，就必须是我们真心感兴趣的，因为情感才是生活的动力之源，理智最终要听凭情感的驱使。目标的实现也自有技巧，长远的目标遥不可及，短期的目标才激励前行的脚步。





先做决定，并相信你能

北京时间2012年2月2日，Facebook正式提交首次公开招股的申请，计划融资50亿美元，这将创造互联网史上最大的融资纪录。全世界的聚光灯又一次倾注在Facebook的创始人马克·扎克伯格的身上。

69亿美元的身价、1800亿美元的公司市值、8亿以上的用户，这些天文数字和他1984年出生的年龄形成了巨大的反差，纵观人类历史，能够和他比肩的，唯有另外一位年纪轻轻就产生巨大影响的伟人——亚历山大。

这些成就固然会为扎克伯格赢得无数艳羡的目光，但是深深打动人们内心的，却是数字无法表述的传奇，这是关于梦想的传奇。诚如扎克伯格在融资书中所言，Facebook的创建目的并非成为一家公司，它的诞生，是为了实践一种社会使命：让世界更加开放，更加紧密相连。这不是心口不一的宣传，而是扎克伯格内心的真实写照，在Facebook的成长路上，扎克伯格始终恪守这一理念，并因此放弃了一个又一个挣钱的机会。但是，越是忠于理念、远离外界诱

惑，命运反而越是垂青于这个年轻人，Facebook有如被附上了神的祝福，迅猛攀升，从哈佛寝室一路走上世界的最高舞台，直到今天走入你我的视野之中，让全世界共同见证这一奇迹：凭借看似简单的坚持，心中的一个梦想，化身为一个实实在在的震惊世界的大公司。

注目于传奇的缔造者，我们没有看到乔布斯那样半人半魔半神的形象，却看到了一个样貌普通的邻家青年形象：深棕的卷发，浅蓝的眼睛，脚蹬露趾橡胶凉鞋，身套宽松T恤和牛仔裤。

巨大的反差再次挑战了人们的想象力，人们无法想象扎克伯格的成功是一种必然，他们宁愿把它简单地归结为“偶然”，归结为“运气”，一本名为《纯属巧合的亿万富翁：Facebook的创业故事，关于性、金钱、天才和背叛的传说》的关于扎克伯格的传和一个以该传记为依据的电影《社交网络》将这种心态表露无疑。

传记也好，剧本也好，其实都是诞生于他人想象中的一些东西，在这些想象里，我们看到了一个心态孤僻的天才，这位天才做事多出于阴暗目的，他勤奋编程，不过是为了发泄失恋的痛苦，为了泡妞、赚钱、获得派对邀请函。

传记取材于扎克伯格的对手爱德华多·萨瓦林（扎克伯格的哈佛同学），扎克伯格曾自己掏腰包买票，邀请公司里的人观看这部电影，看完之后他无奈地说，“电影的细节考据做得挺棒，主角身上每件T恤都能在我自己的衣柜里找到，”但是除此以外，他和主角之间的共同点实在不多，“编剧觉得促使我创建Facebook的动力是一些明确的诱因，比如‘前女友’，或者进入某个哈佛高端秘密社团，但实际上，创建Facebook的唯一原因就在于，它是一件伟大并且值得为之付出的事情。”扎克说：“他们甚至都不愿意去了解

一下真实情况。”现实生活中的扎克伯格，早在创立Facebook之前，就认识了女友普里西拉·陈，他们的感情至今已有8年。扎克伯格既没有遭受过锥心的失恋之痛，也不是性格孤僻的人。相反，他一生都处于充满温暖和被支持的社交环境中，无论是家庭还是大学宿舍，或是在他自己的公司。

站在第三者的立场，我们看到的，其实是他人和扎克伯格的心理对比，传记和电影中流露出来的，是一种发自内心的怀疑，对成功的怀疑，对理想的怀疑，他们宁愿相信，扎克伯格成功纯粹是走了狗屎运，而他做事的动机是报复、嫉妒，而不是出于改变世界、助益他人的美好理想。

这种怀疑的心理，想必我们并不陌生，它像瘟疫一样埋伏在我们生活的各种角落，随时准备跳出来腐蚀你的壮志。如果你谈到实现理想，马上会有人笑话你，“放实际点吧”，如果你畅想伟业，一定会有人来提醒你，“别做白日梦了，回到现实生活中来吧。”

是的，如果要和他们保持一致，你就得听从他们的劝诫，老老实实地蜷缩在那个叫做“现实”的与扎克伯格们睽隔的悲惨世界中。这种心理是一堵墙壁，永恒地挡在匍匐者和大写的人之间，挡在路人乙和扎克伯格之间，如果不祛除这堵墙壁，梦想于我们将永远定格为神话而非传奇。而你打开这本书的目的，一定不是为了听一听神话故事。

心理学家早就对这种心理进行过细致深入的剖析，心理学家马斯洛把它命名为约拿情结。

约拿是圣经里的一个人物。身为虔诚的基督徒，他一直渴望为神效力。有一天，当神终于委派给他一个光荣使命，让他去赦免本该被摧毁的城市尼尼微时，约拿却不敢接受这个使命。他四处逃

跑，逃避神，也逃避神的使命。神却没有放弃，他找寻他，唤醒他，惩戒他，甚至让一条大鱼吞了他。在神的教化下，约拿终于幡然悔悟，接受了自己的使命，去尼尼微传达神的旨意，使这个城市免于毁灭。

把逃避伟大的情结和约拿联系起来，源于马斯洛的一堂教学课。

在一次研究生课上，马斯洛问他的学生：“你们谁希望写出美国最伟大的小说？谁渴望成为一个圣人？谁想成为伟大的领导者？”出乎他的意料，一向自信的学生都不敢回答，他们不是拘谨地笑着，就是红着脸、不安地蠕动。马斯洛继续追问，“你们正在悄悄计划写一本伟大的心理著作吗？”学生还是表现出很尴尬的样子，支支吾吾地不敢作答。

马斯洛认为，学生的这种表现就像约拿一样，是对成功的恐惧，对自身伟大之处的恐惧，他遂用“约拿情结”来概括这种恐惧。

躲避自己的低谷，躲避自己的最低可能性，是人皆知的心态，但除此之外，人的内心还有一种与之相反的隐秘心态：躲避自己的高峰，躲避自己的最高可能性。这种心态发展到极致，就是一种自毁情结，一旦生活中出现荣誉、成功、幸福等美好事物的可能，人们的心中就会不由自主地浮现出“我不配”这样的念头，以至与美好的事物擦身而过。

约拿情结不仅表现在逃避自己的伟大，还表现在拒绝接受别人的伟大，一旦别人表现出伟大或成功的地方，自己就会嫉妒，忍不住打击他人，如果别人倒霉，自己还会幸灾乐祸。

心理学家分析，约拿情结的产生，是因为在童年时期，由于自

身条件局限等原因，我们曾接受过别人对我们做出的消极评价，如“你不行”、“你做不到”等等。这种评价伴随我们，并转而成为我们对自己的评价。日后，即便自身条件完善，情况改善，我们依然在潜意识里认为自己不够格，做不到，却没有意识到这是一种严重偏差的自我评价。

自卑使我们不敢迈步，同样，惰性心理也胶着着我们的脚步。要抓住成功的机会，意味着我们需要打破既有状态，付出诸多努力，面对未知变化，很多人宁愿蜷缩在熟悉的习惯的环境中，也懒得做出点滴改变。

这就是约拿情结，只要不打破它给我们下的咒语，我们就永远无法迈出梦想之旅的第一步。

从来都没有“偶然”的成功，只有人们无法理解的成功。细细了解扎克伯格的创业经历，我们将会发现，成功需要诸多要素，这就是本书在后面将要逐步介绍的内容。但是，所有的因素都需要有一个前提——相信自己，摆脱约拿情结。如果你不相信自己能够成功，如果你不相信自己的灵魂里潜藏着伟大的因子，你就无法将内心的力量唤醒，也无从迈出这关键的第一步。

扎克伯格深谙这一点，事实上，这个看似普通的男孩子，与自己的伟大信念始终共生，并且从不忌讳表现出这一点。早在草创Facebook的时候，扎克伯格就对同伴们说：“让我们共同建立持久的文化价值，并且为了从前人手中接管这个世界而全力以赴。”

这句话很容易被当成大话招致别人的嘲笑，幸运的是，扎克伯格没有介意外界声音的腐蚀，他始终相信并履行自己的理念，并最终让人们看到了理念的伟大作用。

Facebook于扎克伯格，与其说是一个网站，一个企业，还不如

说是履行这种理念的方式。Facebook坚持实名制，因为扎克伯格崇尚透明、信任、联系和分享。他认为，在一个透明度很高的世界，其组织会更好，也会更公平。过去，人们从来不指望商业公司能够善良，但是扎克伯格认为这种观念正在改变，因为公司置身于越来越透明的环境中，你如果不善良，就不能获得人们的信任。

扎克伯格谈到，Facebook的出现，帮助人们理解他们身边的世界，人们越是互相理解，就越是能够互相关心。这就是扎克伯格为接管这个世界所做的努力。

如果说当初还有人认为，扎克伯格的豪言壮语只是忽悠，如今，再也不会有人这样认为，Facebook正在从一个社交网站变成点燃新传播方式的革命性社区，并最终走向改变世界形态的伟大征途。

扎克伯格明白，信心是梦想火炬的点火器，所以，2011年6月，在门罗帕克社区学校的毕业典礼上，他的演讲主题就是“不要说‘你不行’”，他说，“要建立一个像Facebook这样的企业和产品，许多时候只是决定，并相信你能。”

他知道，对于这些毕业生来说，“相信自己”不啻于阿里巴巴的那句“芝麻开门”，装满宝藏的精神洞窟因此而打开，成就事业的征程由此被开启。

不要说“你不行”！



爱你所做的事，你就能穿越逆境

1984年，扎克伯格出生于纽约州的多布斯菲利，他的父亲是一位牙医，母亲是心理学家，扎克伯格有三个姐妹，他是家里唯一的男孩，排行老二。父母懂得教育之道，以鼓励等正面手段呵护孩子的成长。

在温暖和宽松的环境里长大的孩子，不会把精力用来防御伤害，而是尽情地敞开心扉，积极地探索未知世界，扎克伯格和他的姐妹就是这样，尤其是扎克伯格，把自己的天性发挥到了极致。

他对世界充满了好奇，遇到任何未解的事物，他都有一股子不弄清楚绝不罢休的劲头。他和姐妹们都喜欢向父母提问，姐妹们往往得到“是”或“不是”的答案就满意了，扎克伯格却走得更深，如果得到“不是”的答案，他会打破沙锅问到底，父母可别想敷衍他，他们必须打起精神，和他进行一场摆事实讲道理的论辩。

这可真是把法庭搬到了家里，父母还因此预测扎克伯格长大后会成为一名出色的律师，把陪审团说得心服口服。

不过，让扎克伯格感兴趣的不是论辩本身，论辩是他了解世界

的一种方式，而编程也好，心理学也好，是他了解世界的另外一些方式。他的心对世界敞开，并且执意探究其运行规律，采取哪种形式倒是次要的。

谁年幼的时候，没有这份好奇和兴趣呢？哪怕是树底下的一群蚂蚁，也能吸引你兴致勃勃地盯上半天。只是，随着时光的流逝，好多人的心渐渐蒙上尘埃，对生活熟视无睹，唯有少数保持童真的心，继续向着新鲜世界敞开，发现了别人看不到的新的可能。

1984年，扎克伯格出生，1985年，随着微软视窗的使用，电脑走入个人生活。几乎和个人电脑同时出生的扎克伯格，自然而然地把他好奇的触觉，延伸到这一高新科技载体上。

10岁那年，扎克伯格得到了第一台电脑，12岁那年，他自学会了编程，他创立了一个家庭网络，取名叫扎克网。这是他早熟的编程生涯的开端。中学的时候，扎克伯格写过一个掷骰子的电脑游戏；高中的时候，他和同学合作开发过一个名叫Synapse的音乐推荐程序，这个程序引起了微软和美国在线的注意，他们要以100万美元买下该程序。继续开发这个程序，扎克伯格就不得不辍学，他选择了继续读书，也放弃了这100万美元。放弃100万美元，对大多数人来说都是一个艰难的选择，更何况是一个高中生，但扎克伯格做这个选择的时候，却十分轻松。这样的选择在他的生命中还会一再出现，而扎克伯格的决定始终一致：只做正确的事情。

进入哈佛之后，扎克伯格选修了心理学专业，若要极大地满足人对世界的好奇，心理学是最好的选择之一。不过，他也没有放弃对编程的兴趣。他时不时地创建出一些在网上运行的小程序，就在Facebook诞生的那一年里，扎克伯格就做了12个小项目。

最伟大的创建总是诞生于兴趣之中，Facebook的创立再一次证

明了这一点。

有一些词汇，因为被提起太多次，反而让人忽略了它的深层含义，兴趣就属于这样的一个词汇，来自心理学方面的解析，则可以把它深层含义揭示出来。

人们通常把高成就和高天赋联系起来，但是心理学家却发现，和天赋相比，兴趣才是高成就真正的推动器。心流之父希斯赞特米哈伊曾对近百名高成就人士进行过研究，他发现，这些人的一个共同点就是，他们都对自己的事业有浓厚的兴趣。

与之相比，好多天赋非凡的人倒是没有做出什么成绩。“门萨协会”、“四S协会”里坐着的那些人全都是高智商精英，他们往往都是不适应环境的人，没有其他职业组织可以参加，智商测试的高分是他们唯一自负的资本。

对此，心理学家唐纳德·坎贝尔这样解释说：“许多有天赋的人找不到值得干的事情，我却觉得自己有幸对鸡零狗碎的小问题都感兴趣。”没错，天赋确实是一种恩赐的资源，但是除非你把它们利用起来，否则它们没有任何意义，而兴趣正是一种极好的利用天赋的方式。

如果把天赋比作散漫的光，拥有兴趣的人才能够把这光芒聚拢起来，如果把天赋比作流水，兴趣才可以充当沟壕，使这水汇聚成流。聚拢的光可以烛照黑夜，甚至可以如X光那样穿透重重障碍；聚拢的水会朝向一个目的地奔流，会转化为电能。这就是为什么，一个人即使没有超人的天赋，只要他拥有兴趣，时长日久，他也能够做出惊人的成绩，精力唯有在聚焦之后，才能迸发出巨大的能量。

旅游，是绝大多数人都有过的经历，但只有一个人在旅游的过