

YOU ONLY HAVE TO BE RIGHT ONCE

THE UNPRECEDENTED RISE OF
THE INSTANT TECH BILLIONAIRES

揭秘《福布斯》
封面人物感动世界的
独家心得

Airbnb、Dropbox、
Instagram、Oculus VR、
Box……

创业头条

16位硅谷科技新贵的成功法则

[美] 兰德尔·莱恩 (Randall Lane) 及《福布斯》杂志编辑部◎著 孙莹莹◎译

YOU ONLY HAVE
TO BE RIGHT ONCE

THE UNPRECEDENTED RISE OF
THE INSTANT TECH BILLIONAIRES

创业头条

16位硅谷科技新贵的成功法则

[美] 兰德尔·莱恩 (Randall Lane) 及《福布斯》杂志编辑部◎著
孙莹莹◎译



浙江人民出版社
ZHEJIANG PEOPLE'S PUBLISHING HOUSE

图书在版编目 (CIP) 数据

创业头条：16位硅谷科技新贵的成功法则 / (美) 莱恩及《福布斯》杂志编辑部著；孙莹莹译. —杭州：浙江人民出版社，2015.6

ISBN 978-7-213-06750-1

浙江省版权局
著作权合同登记章
图字：11-2015-43号

I. ①创… II. ①莱… ②孙… III. ①企业管理—经验—美国 IV. ①F279.712.3

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2015) 第 117705 号

上架指导：创新管理 / 企业管理

版权所有，侵权必究

本书法律顾问 北京市盈科律师事务所 崔爽律师
张雅琴律师

创业头条：16位硅谷科技新贵的成功法则

作 者：[美] 兰德尔·莱恩及《福布斯》杂志编辑部 著

译 者：孙莹莹 译

出版发行：浙江人民出版社（杭州体育场路347号 邮编 310006）

市场部电话：（0571）85061682 85176516

集团网址：浙江出版联合集团 <http://www.zjcb.com>

责任编辑：金 纪

责任校对：张志疆

印 刷：北京鹏润伟业印刷有限公司

开 本：720 mm × 965 mm 1/16

印 张：16

字 数：18.2 万

插 页：1

版 次：2015 年 6 月第 1 版

印 次：2015 年 6 月第 1 次印刷

书 号：ISBN 978-7-213-06750-1

定 价：54.90 元

如发现印装质量问题，影响阅读，请与市场部联系调换。

YOU ONLY HAVE
TO BE RIGHT
ONCE

请扫码，回复“创业头条”，
最新头条就是你！



YOU
ONLY HAVE
TO BE RIGHT
ONCE

前言

互联网海盗颠覆世界

2011年10月4日，在纽约高级社交俱乐部 Monkey Bar 举办的媒体聚会上，肖恩·帕克（Sean Parker）一脸落寞地踱进角落，在热闹的派对上似乎显得形单影只。就在两周前，帕克成为我回到《福布斯》杂志重任编辑后登出的第一期封面人物，鉴于这个事实，我觉得有必要向他做番自我介绍。

“我知道你是谁。”帕克迅速回答道，从而避免了我接下来要陈述的一系列个人背景、《福布斯》杂志的市场定位以及我代表杂志前来打招呼的目的。接着，他有点儿强迫症似的自言自语，做了一大通解释，基本内容可以被概括为一句话：谢谢你们。

他之所以有如此表现，并非是出于登上杂志封面的激动之情。那期报道的确展示了这位曾创建在线音乐共享服务 Napster、社交网络 Facebook 和流媒体音乐服务 Spotify 的科技奇才的故事，不过，也并不讳言其怪癖和失误。该文在网络上获得了 70 万次的点击量，发行的纸质杂志也吸引了数百万名读者。但在这篇报道发表之前，拜其饰演者贾斯汀·汀布莱克（Justin Timberlake）在导演大卫·芬奇（David Fincher）的电影《社交网络》（*The Social Network*）中塑造的形象所赐，帕克被世人看作“互联

网流氓”的典型代表。即便是 Facebook 的创始人马克·扎克伯格（Mark Zuckerberg）也承认，这部电影塑造的形象对真实的帕克而言有失公允。被“妖魔化”成邪恶奸商的帕克深受打击，他躲到洛杉矶半岛酒店（Peninsula Hotel），足足有两个月没露面，体重暴增了 13 千克。

最终，帕克 21 岁的未婚妻帮他排遣了抑郁，减去了赘肉。所以，帕克现在得以再次站在我面前，这一次，他是作为和 Facebook 几乎无关的故事里的强势男主角出现，形象也瞬间高大了 100 倍：他作为硅谷一群年轻的“互联网海盗”的典型代表，展示了他们如何避开经济大萧条、颠覆整个行业，最终赚得盆满钵满的创业故事。

天才的年轻人与闪耀的美国梦

就在我和帕克聊天后的第二天，苹果公司的联合创始人兼前总裁史蒂夫·乔布斯去世了。作为上一代“新发迹阶层”的代表人物，乔布斯和微软公司的创始人比尔·盖茨、戴尔公司创始人迈克尔·戴尔并称为“科技界三巨头”，他们在 20 多岁时就成了科技界的颠覆性力量。如今，乔布斯驾鹤西去，盖茨成了全职慈善家，而戴尔公司和苹果、微软一样，被最新崛起的一代看作肥美的猎物而非凶残的捕食者。

这种说法并不新鲜。美国计算机时代的前半个世纪见证了持续不断的、新旧更迭的浪潮。20 世纪 90 年代，我大学毕业之初在《福布斯》杂志做第一次专题时，曾对科技界天才的“X 一代”（Generation X）^①的特质进行

① “X 一代”指出生于 20 世纪 60 年代中期至 70 年代末的一代人。这代人在 20 世纪 80 年代的经济衰退中长大，又经历 21 世纪初的互联网泡沫破灭，就在他们成家立业之际，又要面对全球金融危机和经济下滑。——编者注

了梳理，比起公司内部的升职加薪，这代人更珍视创业精神，他们促进了互联网发展的繁荣，也见证了互联网泡沫的破碎。那一代人中产生了以谷歌和易趣为代表的大赢家。

然而，到了如今这一代，内部驱动力正在呈指数级增长。这一代年轻有为的从业者对科技已经习以为常，因为他们本就出生在互联网的世界里。如今，不管是酒店、音乐还是运输业，几乎所有产业的运营都离不开科技。因此，**年轻人不满足于仅仅征服科技领域，他们踌躇满志，准备向各个行业发起大举进攻。**

接下来就是资金问题了。这到底会不会引发新一轮金融泡沫呢？时间自会给出答案。成立仅5年的打车软件Uber，在风投资金注入后竟然实现了170亿美元的估值，从这一点来看，很难说人们的担心会不会成为现实，但不可否认的是，我们见证了人类历史上最为惊人的财富积累过程。扎克伯格在30岁时身价已高达300亿美元，或许可以成为这一代的典范，但他并不是唯一的例子。接下来的5年多时间里，又有10多名美国少年早早当上公司总裁，并成为白手起家的亿万富豪。更令人惊讶的是，这些年轻人对突如其来的财富和地位安之若素，他们几乎都认为这一切是理所应当的。

与此同时，**年轻再也不是劣势，反而意味着颠覆人类全部文明史的力量。**过去，不管你是铁匠还是律师，智慧和经验都是随时间逐渐积累，年纪越大就越有价值。然而，现在情况改变了。过去20年来，如果你的电脑出了问题，你宁愿找25岁的毛头小子也不愿找55岁的老练大叔来修理。近10多年来，风投资本家更喜欢年轻的“互联网原住民”，而不是业内老兵，只要前者有一位“成年监护人”搭档就行。如今，成年监护人

也变得可有可无。少年们已经完全占领了舞台。

和上个时代那些空手套白狼的对冲基金经理们不同——他们虽然富有但却惹人厌恶，这些年轻的亿万富豪们坐着私人飞机，像超级英雄一样飞来飞去。

这些“白帽黑客”(white hats)^①源于精英制教育的培养。**他们的成功依赖创意和技术水平，而非人脉关系和推销术。**阅读本书时，你会发现这些身价上亿的互联网天才们取得的成功，往往与他们少年时代的黑客经历有很大关系，而不是因为他们有一个能够为哈佛大学捐赠奖学金的富爸爸。换句话说，程序员打败了销售员。此外，程序员群体中的性别歧视依然存在，本书并非是故意选取了诸多男性创业者，主要还是因为由女性创立的科技创业公司实在太少。问问书中出现的海外移民或者非美籍人士，比如，简·库姆(Jan Koum)、佩吉曼·诺扎德(Pejman Nozad)或者丹尼尔·埃克(Daniel Ek)，你就会知道，美国梦从未像现在这样闪耀。这些故事中能称得上“裙带关系”的元素，就只有那些创始人的室友、朋友或者兄弟会的伙伴，在21世纪的头10年，没有哪个头衔比“联合创始人”更动听、更诱人了。毕竟曾经同甘共苦过的人，日后自然是“苟富贵，无相忘”。

尽管如此，对我来说，这些风云人物有一个终极共同点，那也可能是他们获得成功的关键，用一个词概括就是“特立独行”。我们当前还处在经济危机后的疲软时期，就业市场的表现仍然很不景气。其他人眼中不温不火的经济态势，在互联网新一代看来却是新一轮淘金热，他们迅速开始行动起来。他们抱着这样的信条：**宁愿以后后悔自己干过什么，也不愿后**

① 对网络和系统安全性进行测试并协助其改进的网络技术高手。——译者注

悔自己没干过什么。有了乔布斯、盖茨和戴尔的先例，从大学退学的举动变得可以接受，在这个圈子内，退学是一件很酷的事，甚至是一枚荣誉勋章。Snapchat 创始人埃文·斯皮格尔（Evan Spiegel）是在一节课中途直接退学的，那时候离他毕业只有一个月。

成功一次就够了

失败也是可以接受的。在本书中，几乎所有人都尝过失败的滋味。事实上，风投资本家们把失败看作一种财富，他们出钱给你机会犯错，赌的就是运气。整个风投生态系统似乎都建立在“每秒浮点运算次数”（FLOPS）上：一个创意成功的概率只有 1/10？没问题！只要它取得的成功能够一鸣惊人就行。失败再多次都无所谓，只要“成功一次就够了”。当人们不再害怕失败，就是最伟大的成功即将到来之时——这条典型的美式励志名言或许能够解答互联网时代几乎所有创新都在这个国度内喷涌迸发的原因。

过去三年来，我的职业为我提供了一个观望科技界风起云涌的绝佳位置，《福布斯》作为美国商业发展的记录者，也是我向全世界介绍自己的最好名片。本书中大部分章节都来自《福布斯》的专题报道，而且其中绝大多数来自“封面人物”专栏。每一章涉及的事实都被核实与更新过，具体时间可追溯到 2014 年夏天本书付梓之前。尽管这些文章的跨度有三年之久，其中的核心特征仍然一以贯之，只是文中出现的数字仍在不断增长。

让我们再次回到开篇时派对上的肖恩·帕克身边。在电影《社交网络》中，汀布莱克饰演的帕克令人印象最为深刻的一幕，显然是他第一次与扎

YOU
ONLY HAVE
TO BE RIGHT
ONCE
创业头条

克伯格见面时脱口而出的那句话：“100 万美元并不酷，你知道什么才酷吗？10 亿美元！”帕克告诉我，那句话纯粹是好莱坞编剧的手笔，他从来没有那么说过。就算他说过，你在读完本书后，也会明白那句话并不可信。在新一代技术精英的世界里，10 亿美元已经不算什么了，100 亿美元还差不多呢！

湛庐，与思想有关……

如何阅读商业图书

商业图书与其他类型的图书，由于阅读目的和方式的不同，因此有其特定的阅读原则和阅读方法，先从一本书开始尝试，再熟练应用。

阅读原则1 二八原则

对商业图书来说，80%的精华价值可能仅占20%的页码。要根据自己的阅读能力，进行阅读时间的分配。

阅读原则2 集中优势精力原则

在一个特定的时间段内，集中突破20%的精华内容。也可以在一个时间段内，集中攻克一个主题的阅读。

阅读原则3 递进原则

高效率的阅读并不一定要按照页码顺序展开，可以挑选自己感兴趣的部分阅读，再从兴趣点扩展到其他部分。阅读商业图书切忌贪多，从一个小主题开始，先培养自己的阅读能力，了解文字风格、观点阐述以及案例描述的方法，目的在于对方法的掌握，这才是最重要的。

阅读原则4 好为人师原则

在朋友圈中主导、控制话题，引导话题向自己设计的方向去发展，可以让读书收获更加扎实、实用、有效。

阅读方法与阅读习惯的养成

(1) 回想。阅读商业图书常常不会一口气读完，第二次拿起书时，至少用15分钟回想上次阅读的内容，不要翻看，实在想不起来再翻看。严格训练自己，一定要回想，坚持50次，会逐渐养成习惯。

(2) 做笔记。不要试图让笔记具有很强的逻辑性和系统性，不需要有深刻的见解和思想，只要是文字，就是对大脑的锻炼。在空白处多写多画，随笔、符号、涂色、书签、便签、折页，甚至拆书都可以。

(3) 读后感和PPT。坚持写读后感可以大幅度提高阅读能力，做PPT可以提高逻辑分析能力。从写读后感开始，写上5篇以后，再尝试做PPT。连续做上5个PPT，再重复写三次读后感。如此坚持，阅读能力将会大幅度提高。

(4) 思想的超越。要养成上述阅读习惯，通常需要6个月的严格训练，至少完成4本书的阅读。你会慢慢发现，自己的思想开始跳脱出来，开始有了超越作者的感觉。比拟作者、超越作者、试图凌驾于作者之上思考问题，是阅读能力提高的必然结果。

好的方法其实很简单，难就难在执行。需要毅力、执著、长期的坚持，从而养成习惯。用心学习，就会得到心的改变、思想的改变。阅读，与思想有关。

[特别感谢：营销及销售行为专家 孙路弘 智慧支持！]

老 我们出版的所有图书，封底和前勒口都有“湛庐文化”的标志



并归于两个品牌



老 找“小红帽”

为了便于读者在浩如烟海的书架陈列中清楚地找到湛庐，我们在每本图书的封面左上角，以及书脊上部47mm处，以红色作为标记——称之为“小红帽”。同时，封面左上角标记“湛庐文化 Slogan”，书脊上标记“湛庐文化 Logo”，且下方标注图书所属品牌。

湛庐文化主力打造两个品牌：**财富汇**，致力于为商界人士提供国内外优秀的经济管理类图书；**心视界**，旨在通过心理学大师、心灵导师的专业指导为读者提供改善生活和心境的通路。



老 阅读的最大成本

读者在选购图书的时候，往往把成本支出的焦点放在书价上，其实不然。

时间才是读者付出的最大阅读成本。

阅读的时间成本=选择花费的时间+阅读花费的时间+误读浪费的时间

湛庐希望成为一个“与思想有关”的组织，成为中国与世界思想交汇的聚集地。通过我们的工作和努力，潜移默化地改变中国人、商业组织的思维方式，与世界先进的理念接轨，帮助国内的企业和经理人，融入世界，这是我们的使命和价值。

我们知道，这项工作就像跑马拉松，是极其漫长和艰苦的。但是我们有决心和毅力去不断推动，在朝着我们目标前进的道路上，所有人都是同行者和推动者。希望更多的专家、学者、读者一起来加入我们的队伍，在当下改变未来。

湛庐文化获奖书目

《大数据时代》

国家图书馆“第九届文津奖”十本获奖图书之一
CCTV“2013中国好书”25本获奖图书之一
《光明日报》2013年度《光明书榜》入选图书
《第一财经日报》2013年第一财经金融价值榜“推荐财经图书奖”
2013年度和讯华文财经图书大奖
2013亚马逊年度图书排行榜经济管理类图书榜首
《中国企业家》年度好书经管类TOP10
《创业家》“5年来最值得创业者读的10本书”
《商学院》“2013经理人阅读趣味年报·科技和社会发展趋势类最受关注图书”
《中国新闻出版报》2013年度好书20本之一
2013百道网·中国好书榜·财经类TOP100榜首
2013蓝狮子·腾讯文学十大最佳商业图书和最受欢迎的数字阅读出版物
2013京东经管图书年度畅销榜上榜图书，综合排名第一，经济类榜榜首

《爱哭鬼小牟》

国家图书馆“第九届文津奖”十本获奖图书之一
《新京报》“2013年度童书”
《中国教育报》“2013年度教师推荐的10大童书”
新阅读研究所“2013年度最佳童书”

《牛奶可乐经济学》

国家图书馆“第四届文津奖”十本获奖图书之一
搜狐、《第一财经日报》2008年十本最佳商业图书

《影响力》（经典版）

《商学院》“2013经理人阅读趣味年报·心理学和行为科学类最受关注图书”
2013亚马逊年度图书分类榜心理励志图书第八名
《财富》鼎力推荐的75本商业必读书之一

《影响力》（教材版）

《创业家》“5年来最值得创业者读的10本书”

《大而不倒》

《金融时报》·高盛2010年度最佳商业图书入选作品
美国《外交政策》杂志评选的全球思想家正在阅读的20本书之一
蓝狮子·新浪2010年度十大最佳商业图书，《智囊悦读》2010年度十大最具价值经管图书

《第一大亨》

普利策传记奖，美国国家图书奖
2013中国好书榜·财经类TOP100

《卡普新生儿安抚法》（最快乐的宝宝1-0~1岁）

2013新浪“养育有道”年度论坛养育类图书推荐奖

《正能量》

《新智囊》2012年经管类十大图书，京东2012好书榜年度新书

《认知盈余》

《商学院》“2013经理人阅读趣味年报·科技和社会发展趋势类最受关注图书”
2011年度和讯华文财经图书大奖

《神话的力量》

《心理月刊》2011年度最佳图书奖

《真实的幸福》

《职场》2010年度最具阅读价值的10本职场书籍



延伸阅读

《绝佳提问》

- ◎ 未来最需要的不是知道答案的人，而是能够提出美丽问题的人。掌握提问的无穷力量，改变传统的思维方式，真正实现从0到1。
- ◎ 《企业家》网站评选的2014年度25本最令人惊叹的图书，《赫芬顿邮报》2014年度改变思维的10本必读书，《大西洋月刊》旗下新闻网站 Quartz 评选的2014年度必读的13本商业类图书，福布斯网站创意领袖暑期必读书。



绝佳提问

扫码直达本书购买链接



《无须等待》

- ◎ 硅谷顶级孵化器 YC 合伙人、“互联网头条”社交新闻网站 reddit 创始人亚历克斯·奥海涅力作。
- ◎ 畅销书《信号与噪声》作者纳特·西尔弗、网景公司创始人马克·安德森、Zappos 公司首席执行官谢家华、YC 合伙人加里·谭鼎力推荐。



扫码直达本书购买链接



《YC 创业营》

- ◎ 首度揭秘硅谷最著名的创业孵化器 Y Combinator。顶级投资人的甄选秘籍，草根创业者的指导手册。
- ◎ 《纽约时报》“数字领域”专栏作家，畅销书《硅谷教父》、《谷歌星球》和《洛园的巫师》作者兰德尔·斯特罗斯获准进入 Y Combinator 及其创业公司全程跟踪批量投资项目的第一人。



扫码直达本书购买链接



《孵化 Twitter》

- ◎ 国内首部源自真实采访的 Twitter 成长史，中英文版零时差同步上市！这是一部被 Twitter 公司拒绝正式授权的作品，这是一个关于金钱、权力、友谊和背叛的真实故事。
- ◎ 由《纽约时报》最受欢迎的科技和商业专栏作家尼克·比尔顿亲自执笔，源自对 Twitter 四位创始人和高管的几百小时采访，参阅一千多份从未披露的内部文件。
- ◎ 本书英文版在 Twitter 上市前夕 11 月 5 日一经推出，就登上各大销售商的排行榜榜首。



扫码直达本书购买链接



Randall Lane and the staff of Forbes. You Only Have to Be Right Once: The Unprecedented Rise of the Instant Tech Billionaires

Copyright © 2014 by Forbes Media LLC

This translation published by arrangement with Portfolio, a member of Penguin Group (USA) LLC, A Penguin Random House Company, arranged through Andrew Nurnberg Associates International Ltd.

All rights reserved.

本书中文简体字版由 Portfolio, a member of Penguin Group (USA) LLC 授权在中华人民共和国境内独家出版发行。未经出版者书面许可, 不得以任何方式抄袭、复制或节录本书中的任何部分。

版权所有, 侵权必究。

前言 互联网海盗颠覆世界 / I

01 如何抓住共享经济带来的机遇 / 001
布赖恩·切斯基与 Airbnb 商业模式

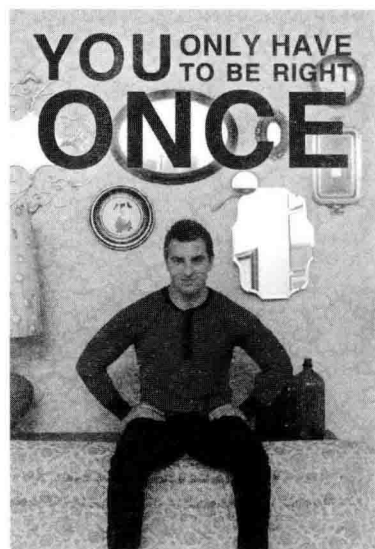
共享经济开启了一场新兴经济革命，打破了有关消费和所有权的旧观念，不动声色地把数百万人转变成兼职创业者。这些创业者更加独立，更加自由，在经济上拥有更大的自主权。

02 如何在没有营收的情况下吸引投资 / 011
凯文·斯特罗姆与 Instagram

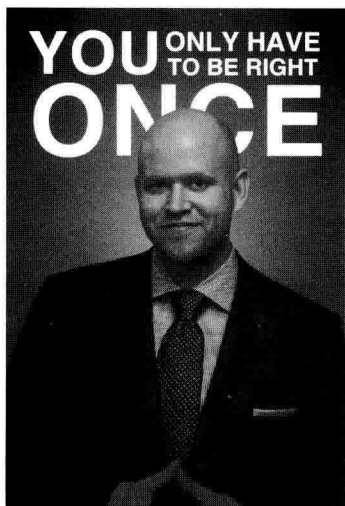
在数字经济时代，伟大的创意能够在数月之内转化为价值数十亿美元的公司。但你不能一心想着赚钱，因为总想着赚钱可能会令你变得疯狂。

03 如何借助开源与众筹的力量 / 025
帕尔默·拉奇与 Oculus VR

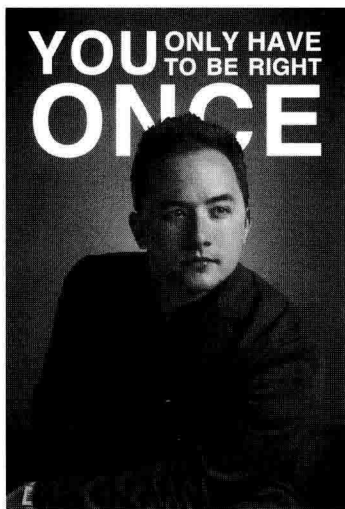
开放源代码式的创业时代已经开启。通过优化其他人的工作成果，你不花一分钱也能创造令人惊叹的价值；通过争取大众的投资，你不提供股东权益也能完成融资。



Brian Chesky, Airbnb



Daniel Ek, Spotify



Drew Houston, DropBox

04 如何拯救每况愈下的传统产业 / 039

丹尼尔·埃克与 Spotify

在 Spotify 出现之前，音乐产业一直在等待一个能做到以下两点的人：创造出比盗版产品更能吸引用户的東西，同时提供一套可持续的赢利模式。

05 如何实现从免费到付费 / 055

简·库姆与 WhatsApp

从免费转向付费的过程中，千万不要让复杂的付费操作惹恼用户，否则你只能眼睁睁地看着他们转而投入提供免费服务的竞争对手的怀抱。

06 如何让小众产品走向主流市场 / 073

尼古拉斯·伍德曼与 GoPro

与社交媒体的紧密互动，是产品从小众爱好走向主流市场的重要推动力。当极具号召力的运动员使用 GoPro 拍摄运动画面时，这种视频会形成病毒性传播。

07 如何将初创公司做大做强 / 087

德鲁·休斯顿与 Dropbox

MySpace、Netscape、Palm 等都曾是世界上发展最为迅速的公司，但都如流星般闪耀却转瞬即逝。所以，初创公司必须学习如何做大做强。

08 如何在与传统巨头的竞争中脱颖而出 / 101

亚伦·列维与 Box

如果充分了解一个行业如何运作，你可能就没勇气去做你现在已经实现的事。无知者无畏，你应该为自己的“无知”感到骄傲。