

张乐/著

成功 并非 偶然

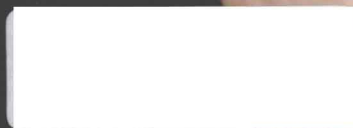
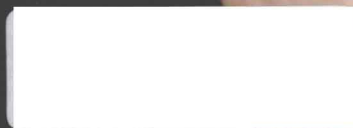
| 扎克伯格 |
| 的创业分享 |

全球杰出青年的榜样
世界超级创意造富大腕

世界因他改变
他点燃了世界激情

创业改变人生
让创业的梦想不再只是空想

中国城市出版社
CHINA CITY PRESS



成功 并非 偶然

张乐/著

中国城市出版社

·北京·

图书在版编目 (CIP) 数据

成功并非偶然：扎克伯格的创业分享 / 张乐著. —
北京：中国城市出版社，2013. 4
ISBN 978 - 7 - 5074 - 2813 - 1

I. ①成… II. ①张… III. ①企业管理—通俗读物
IV. ①F270 - 49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2013) 第 079569 号

责 任 编 辑 宋 凯
装 帧 设 计 小徐书装
责任技术编辑 张建军
出 版 发 行 中国城市出版社
地 址 北京市西城区广安门南街甲 30 号 (邮编：100053)
网 址 www.citypress.cn
发行部电话 (010) 63454857 63289949
发行部传真 (010) 63421417 63400635
总编室电话 (010) 68171928
总编室信箱 citypress@sina.com
经 销 新华书店
印 刷 北京圣夫亚美印刷有限公司
字 数 213 千字 印张 16
开 本 710 × 1000 (毫米) 1/16
版 次 2013 年 7 月第 1 版
印 次 2013 年 7 月第 1 次印刷
定 价 28.00 元

版权所有，盗印必究。举报电话：(010) 68171928



前言 |

2012年5月18日，社交网站“Facebook”正式在纽约纳斯达克交易所上市，上市开盘价为每股42.05美元，比每股38美元的发行价上涨10.6%。Facebook创始人马克·扎克伯格，这位白手起家的、全球最年轻的富豪有什么过人之处？是超人的才情？超前的预见能力？还是过人的胆识？再或者说，兼而有之？《时代》杂志这样描述他的影响力：“如果将Facebook联系起来的5亿多人聚集在一起，人口数量仅次于中国和印度，相当于世界第三大国。而马克·扎克伯格领导下的‘这个国家的国民’也更有优势，因为他们掌握了最多的信息。”毫无疑问，马克·扎克伯格凭借网络技术与商业模式创新，已经成为新时代的创业偶像。

其实，梦想是一切开始的地方。扎克伯格是一个有才情的年轻人，早在菲利普斯埃克塞特学院读高三的时候，他就跟同学一起开发出了一个MP3播放器Winamp的插件，引得包括微软在内的众多硅谷巨头向他伸出橄榄枝。扎克伯格也具备很强的预见能力，当他自己开发的“课程匹配”和Facemash大受追捧的时候，即使其中掺杂着巨大的质疑声，但是他还是从人们的热情中预见到社交网络巨大的发展前景。扎克伯格同时也堪称胆识过人，当他创立的Facebook粗具规模，日益扩大的用户需求和哈佛紧张的课程有很大冲突时，他选择了一般人不敢选择的一条道路——放弃名牌大学的学位，专心投入自己的创业生涯。这样的决定日后被证明是万分正确的，因为创业的梦想不及时孵化，就会变成毫无意义的空想。

今天，创业已经成为年轻人心头挥之不去的梦想。但是，梦想不能仅



仅停留在空想中，更不能在天马行空中耗费光阴。把梦想付诸实践，在躬行中克服困难、迎接挑战，在省思中走向成熟、奔向卓越，这才是让创业梦想成真的不二法门。有一位年轻的创业者从开办养鸡场开始自己的创业生涯，最后取得很大的成功。这位年少有为的创业者说：其实，梦想就像鸡蛋，不及时孵化，就会变臭。这句话通俗、简单，但是发人深省。几乎每个人都萌动过创业的念头，但是，最后付诸实践的只有很少一部分人，而这很少的一部分人里面，又只有更少的人取得了成功。

马克·扎克伯格就是这极少数人中的佼佼者，他及时孵化了自己的梦想，并通过一步一步地潜心经营，让自己的梦想开出了繁茂的花朵，让自己的 Facebook 成为全球网友交流的平台。他也为自己建立了一个前所未有的强大帝国。微软公司创始人之一的保罗·艾伦说：“我几乎无法在世界历史上找到一个先例，这么年轻的人却拥有这么大的影响力等，只有一个人，那就是亚历山大大帝。”这样的评价毫不夸张。

本书讲述了 Facebook 创始人马克·扎克伯格创建、发展 Facebook 的过程，并且分析了他在公司发展过程运用的一些管理方法，同时描述了他作为一个 80 后的年轻人与众不同的创业风采。无论何时何事，榜样的力量都是无穷的。想要将自己的梦想变为现实的年轻人，想要获得像扎克伯格一样成功的创业者们，可以从扎克伯格创业的经历中，学习到自己需要的知识，汲取到帮助自己事业成长的养料；也可以通过前车之鉴，吸取一些对创业大有裨益的教训，避免自己重蹈像扎克伯格这样睿智的人都会犯的错误。让自己的创业路在有了路标的指示后，走得更为平坦顺利。

马克·扎克伯格只是成功创业者的一个代表，这个时代还需要千千万万个像马克·扎克伯格这样有魄力的创业者。希望本书能够给有心创业的年轻人以启迪和帮助，让大家在观摩马克·扎克伯格创业历程的同时，获得让自己梦想成真的动力，为自己的创业之路绘制一幅清晰的蓝图。



目录 | Contents

前言 1

分享一 “预”字当先——创业初期万事难 1

1. 财富诠释:创业是什么 | 3
2. 敢想敢做,跃出创业第一步 | 7
3. 所有值得做的事都是困难的 | 10
4. 带着创业的灵敏思维生活 | 14
5. 知道你要什么,然后再去努力 | 18
6. 认清身价,找准创业定位 | 22

分享二 “寻”字当优——寻觅中的创业启发 25

1. 擅长什么,就创什么业 | 27
2. 信息跑多快,就要追多紧 | 30
3. “趣味”越多的地方,财富越多 | 34
4. 世界在变,别奢望寻到铁饭碗 | 38
5. 多方探听行情,择善而从之 | 41
6. 面对选择,千万冲动不得 | 45
7. 优秀的伙伴不如合适的伙伴 | 49
8. 向“钱”看时,别忘了向“前”看 | 52



分享三 “独”字当家——创业的独门武器 57

1. 标新立异,坚决不做大多数 | 59
2. 以小见大,小公司同样能做成大生意 | 62
3. 把与众不同练就成一种本能 | 65
4. 善于发掘行业潜力股 | 68
5. 出奇制胜,善于反其道而行之 | 72
6. 创新不重要,有需求的创新才重要 | 75

分享四 “闯”字当剑——带上你的梦想和拼搏闯天下 79

1. 勇气诚可贵,志向价更高 | 81
2. 动起来,机遇永远只在路上 | 84
3. 包袱丢得越远越好 | 88
4. 挑起担当,驰骋创业路 | 90
5. 别怕“暂时失败”这只拦路虎 | 93
6. 溃败后不是颓靡,而是反省 | 97
7. 保持在现有的基础上持续发展 | 99

分享五 “信”字当本——创业路上的两块金 103

1. 不要再说“我不能” | 105
2. 要对我们的事业有强烈的认同感 | 108
3. 自信是成功创业者相似的灵魂 | 110
4. 你要站在更高的角度看未来 | 113
5. 收放有度,别让你的信心脱了缰 | 117
6. 诚信是奠定大业的根基 | 120
7. 用信誉为创业积攒人气 | 123
8. 任何阶段,紧抓“信”字不放松 | 126

分享六 “脉”字当桥——没有人能够一臂擎天 129

1. 人脉即财脉,紧密你的人际网 | 131
2. 所谓人脉,就是在关系中找到关系 | 134
3. 慧眼识人,发现能够帮助你的贵人 | 137
4. 你有被利用价值,人脉自动找上你 | 141
5. 恰当处理与政府的微妙关系 | 143
6. 你必须懂得人际关系中的“潜规则” | 147

分享七 “巧”字当腕——优质战略有奇效 151

1. 抢占机会,保持对市场的高度敏感 | 153
2. 质量是创业者和企业的生命 | 156
3. 重组旧事物,诞生新事物 | 159
4. 娱乐营销,让生意变得有朝气 | 162
5. 阶梯发展,借助媒体为自己造声势 | 165
6. 保持住团队的精气神 | 168

分享八 “决”字当行——王牌企业需要王者的执行力 173

1. 不打无准备之仗 | 175
2. 小聪明常常被小聪明误 | 177
3. 生死关头,亲自挂帅 | 181
4. 独断专行,不如谋之于众 | 183
5. 强者心态,宁可战死不被吓死 | 186
6. 无视错误比犯错更可怕 | 189
7. 大事面前,拿得起放得下 | 193



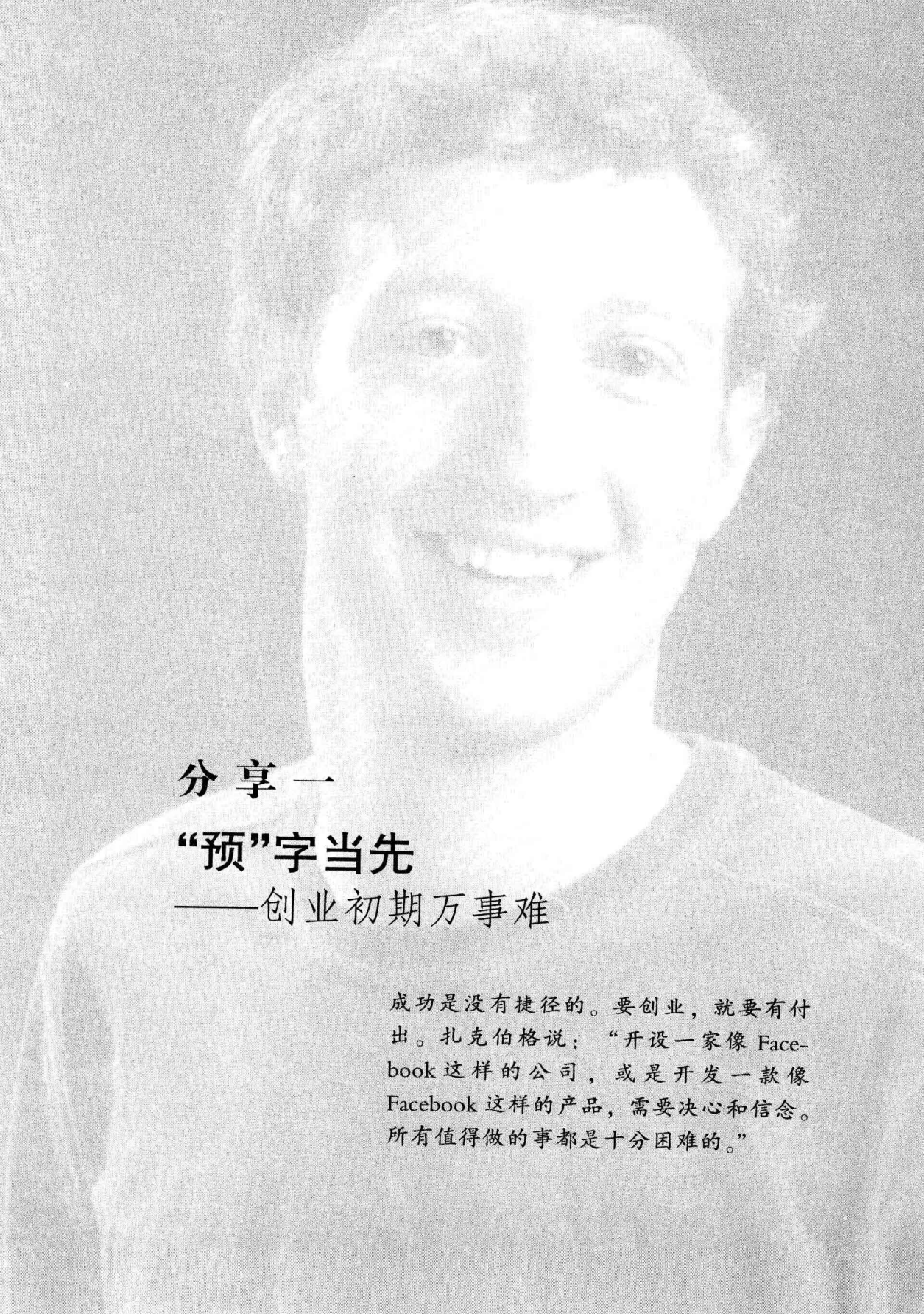
分享九 “险”字当标——发展需要面对交锋与险境 199

1. 危机往往发端于细节 | 201
2. 企业的发展需要此起彼伏的质疑声 | 203
3. 危机公关,化解危机并利用危机 | 206
4. 劲敌面前,理智对抗 | 210
5. 创业遇到瓶颈时,要能独当一面 | 214
6. 健全的财务计划给你最大的安全感 | 217
7. 吃亏往往来源于贪欲 | 220

分享十 “情”字当属——给创业者的心灵属地 225

1. 对成功时刻保持着强烈的向往 | 227
2. 激情是创业者的“倚天剑” | 230
3. 只有偏执狂才能生存 | 233
4. 创业的价值不在于拥有,而在于贡献 | 237
5. 学会给予,帮别人其实是在帮自己 | 240
6. 德行比你的财富更高贵 | 242

后 记 | 247



分 享 一

“预”字当先

——创业初期万事难

成功是没有捷径的。要创业，就要有付出。扎克伯格说：“开设一家像 Facebook 这样的公司，或是开发一款像 Facebook 这样的产品，需要决心和信念。所有值得做的事都是十分困难的。”

1. 财富诠释：创业是什么

创业是什么？不是一时冲动马上投身去做，而是充分估量自己所擅长的行业，充分考虑这个行业未来几年的发展前景，然后怀着坚定的信念，在开始创业之后无论遇到什么样的困境和打击，都要有信心和能力渡过难关。扎克伯格就是一个知道自己擅长什么，然后毅然选择社交网络这一新兴行业的创业者，如今，他的成功有目共睹。

年仅 28 岁的马克·扎克伯格拥有了一个王国，这就是 Facebook。扎克伯格踏入了哈佛大学的门，却没有如期完成学业，而是离开校园，开始了自己创业的旅程，创办了全世界最大的社交网站。在常人看来，这个小伙子一定是年少轻狂。任性冲动的他有着和同龄人一样叛逆不羁的性格。但是，马克·扎克伯格无疑是一名早熟的实业家，他用成绩向全世界证明了自己创业的成功。为什么他一手创建的 Facebook 能在千千万万的社交网站中脱颖而出呢？为什么他能够在数以亿计的年轻创业者中独占鳌头而且上升势头十分强劲呢？难道扎克伯格被施予了什么魔力吗？

马克·扎克伯格虽然年纪轻轻，但他的决定和策略都很有成熟创业者的风范，商业规则也被他运用得游刃有余。这难道是天分吗？不，这是创业梦想的力量。梦想是含苞待放的花朵，鲜花绽放之前承载了人们太多汗水的浇灌。如果把精通电脑的马克·扎克伯格的成功归结于幸运和天分的话，那么 Facebook 的成功绝不仅仅是走运那么简单。Facebook 是扎克伯格的生命、梦想，更是一种创业的激情所系。

从小便开始独自编程的扎克伯格是个不折不扣的电脑奇才。在高中



时，他便证实了自己在互联网行业绝对可以有饭吃，但这个倔强、有个性的少年已经认识到金钱不是万能的，他深知应该去创造更宏伟的事业。哈佛的求学让他学到了心理学的知识，也让他有了对人性的思考。聪明的扎克伯格将两者融合，用黑客手段建立了社交网络 Facebook，至此，这个创业者的梦想终于在现实中初步成型。

其实，创业的梦想不是一时的头脑发热、暂时的激动，而是一个长远的规划。在 Facebook 开始被越来越多的用户接受和认可的时候，小有收获的扎克伯格变得更加有热情，他开始用一个职业管理者的角色去打理 Facebook 的一切。扎克伯格明白，要想让 Facebook 成为行业的佼佼者，首先就要解决人才的问题，得人才者得天下。由于他的努力，越来越多的人看中 Facebook 的发展潜力，纷纷跳槽到这里，这使得 Facebook 更有活力和战斗力。为了达到这一目的，扎克伯格制定了高薪酬，延缓公司上市，创造好的办公环境等吸引人才的策略，这些都让员工感到欣慰。

另外，同行业之间竞争激烈，Facebook 想要在互联网行业独占鳌头，必须坚持不懈地前进。一个企业的核心竞争力靠什么体现？就是技术。扎克伯格是一个敢于挑战的人，为了迎接不断面临的挑战，他不断更新 Facebook 的功能和技术，并且对增加新功能及用户体验最为关注。当然，这种更新是针对一些过时的或是没有了市场竞争力的东西。一些优质的功能，Facebook 始终保留。例如，Facebook 从成立之初就一直保持简洁界面，作为一个界面设计者，扎克伯格在上面花了很多心血。同时，他也在自己的 Facebook 的个人主页上，把自己描述为率真、破坏欲、革命性、信息流、保守、动手制作、心无杂念。可以说，这些词简单地勾勒出了一个年轻的创业者的肖像——心无旁骛，勇于创新。

创业是什么？创业首先就要认识到自己是谁，自己适合做什么样的事情。扎克伯格的成长历程就是一个不断认识自我的过程。他在实践中渐渐发现自己的天赋是在网络方面，所以社交网络来临时，他毫不犹豫地选择退学而开始创业。可见，年轻的创业者要想成功，首先就要先看清自己的潜质，只有首先认清自己，才能开始创业。在现实生活中，我们发现有许多

多人整天愿意花很多时间研究别人的一举一动、揣摸别人的心思、窥探别人的隐私、询问别人的情况，却很少有时间来认真地关心一下自己、注意自己的举止、了解自己的需求、认识自己的心态。要知道，想要创业成功，没有对自己的清晰认识是绝对难以成事的。

在认清自己的长处所在之后，扎克伯格明确了自己的发展方向。能够让他称心如意地实现自己价值的方法，只有创业，做自己的老板，让自己的头脑为自己服务。在哈佛大学，扎克伯格继续痴迷于计算机，并对它“情有独钟”。当 Facebook 网站取得初步成功时，为了不阻碍网站的继续发展，经过一番分析与取舍，在校读了两年书后，他最终决定辍学，专心经营自己的公司，从而开始了他的创业生涯。其实，很多成功的创业都来源于一个创意、一个点子，Facebook 也不例外。但是后来发生的一些纠纷似乎说明这个创意不完全是扎克伯格的原创，而是稍微有些“拿来主义”的嫌疑，但是，扎克伯格还是通过财政手段将这个创业的所有权归于自己麾下，这也是保证创业成功的有效手段之一。

从泛泛的角度来说，“拿来主义”似乎是个贬义词，但是从创业角度来说，就不一定了。创意人人都有，真正将创意做成功的人却是凤毛麟角。扎克伯格用行动证明了“拿来主义”不都是可耻的，他只是把别人好的想法进行了拓展和完善，并用自己的头脑与行动将它完成。或者说，是别人的想法点燃了他的灵感，给了他一个启发和引领，这才有了他如今的辉煌。因此，一个人创业的时候，最初的构想是否有价值，不在于是由谁构想或提出的，而在于它是由谁来实际操作，并成功运行的。有了想法而没有行动的人，只是个空想主义者，他只会在别人成功的时候怨声载道：“这个主意是我想到的。”但是为时已晚。

创业，并不是一件容易的事情。许多成功者付出了很多，经历了从无到有的过程，才逐渐发展起来的。要想创业成功，首先要清楚地认识到创业是什么。创业之前，创业者一定要做好大量的准备工作，认清自己所擅长的方面，然后选对产业，建立一个全局观念。因此，我们要遵循以下几个方针去行动：



(1) 制订一套适合自己实际情况的策略

创业千万不能乱点谱，闭着眼睛瞎创业。尽量提高创业成功的概率，这比什么都重要。就像扎克伯格知道自己最擅长的就是网络，所以选择从社交网络开始自己的创业生涯。

(2) 定期检查并调整创业项目

创业不能一条道走到黑，要随机应变，顺风使舵。在执行过程中，一定要做到灵活经营，扎克伯格在最初的时候其实是在帮助两位学长创业，但是当他发现了其中蕴藏的无限商机之后，立即随机应变，开创了自己的 Facebook。

(3) 最好能花些时间去进行研究，如调查市场行情走势，了解最新信息，掌握他人心理

要做好创业记录分析，不可以“坐以待毙”，守株待兔绝不是真正成功的创业者的态度。扎克伯格在创立 Facebook 之前，有过很多试水之作，比如课程搭配和 Facemash，在它们都取得了非同凡响的效果之后，扎克伯格才开始正式的创业之路。所以，创业分析尽可能地做到客观公正，尽量考虑各种影响因素，时时保持冷静头脑，切不可意气用事，更不能把赌博的心态带入创业活动中去。

总之，创办属于自己的事业，绝对是一场身心的考验。一旦踏上创业之路，你就要顾大局、抓细节，通过慢慢积累把生意做大。

青年创业路标

创业是什么？Facebook 的总裁扎克伯格用他独特的成功经历告诉我们，创业是凭借对于一个行业的精通、掌握和准确的预测，借助一个新鲜的、具有市场推广价值的概念，予以发展，在实践中慢慢打造成形的企业。

扎克伯格显然是一个很灵活的人，借用已有的想法，再加上自己的软件开发能力和对于功能的创新，这才成就了 Facebook 的今天。从扎克伯格的种种事迹来看，他并不是贪财的人。对他来说，拿来已有的社交网络概念，创造自己的 Facebook，这不是更好的创业之路吗？如果你现在就有一个深思熟虑之后感觉很好的想法，何不放开拳脚去试试呢？



2. 敢想敢做，跃出创业第一步

创业是一项需要勇气的事业，需要创业者有着面对千夫所指依然不改初衷的坚定信心，以及面对重重困难绝不退缩的执行能力。扎克伯格的创业成功，正是开始于他非凡的勇气和长远的眼光。没错，名牌大学的毕业证书或许在某些人眼中像金子一样闪着诱人的光芒，但是现在社交网络的发展更是不容错过，有谁知道如此迅猛发展的网络产业，在扎克伯格取得了毕业证书之后会变成什么样子，那时的市场，还有他的一席之地吗？

2004年2月4日的下午，Facebook网站正式启动。大大出乎扎克伯格意料的是，Facebook一经推出，就立即以强大的气势横扫了整个哈佛校园。Facebook启动的第一天，一些用户就意识到这个网站的与众不同，于是不单单把它看成是联系和收集有用信息的方式，而是看成召集朋友的一个有效的公告平台。Facebook启动的第一周，将近半数的哈佛本科生已经在Facebook上注册了。到2月底，已经有四分之三的哈佛在校生注册使用Facebook。但是，随着网站的温度逐渐高升，一个原本被忽视的问题渐渐浮出水面，那就是注册者必须要有哈佛的邮箱才能登录Facebook，也就是说，网站的覆盖范围只能局限在哈佛校园内部。扎克伯格也发现了这个问题，他知道这必须改进，否则将会限制Facebook的发展，使它成为“井底之蛙”。

早在Facebook网站刚刚启动的时候，就曾有外校的学生给扎克伯格发邮件，询问他们能否成为用户。扎克伯格当然也想过这方面的事情，而且他设计的网站主页就是“一个在大学社交圈内结交朋友的在线目录”。他之所以写“大学”而不是“哈佛”，就直接说明了扎克伯格从一开始就没打算把目标仅仅限定在哈佛校内。为此，扎克伯格与同伴又进行了积极的探讨和拓展。在付出巨大努力之后，终于在2004年2月25日，Facebook首次向哥伦



比亚大学开放。接下来，斯坦福大学、耶鲁大学等知名高校也都陆续获得了注册的权利。这个突然从天而降的神奇网站瞬间吸引了美国高校的目光。尤其是在斯坦福大学，Facebook 取得的成绩更是显著，蹿红速度堪比火箭，其校内原有的社交网站随着 Facebook 的到来偃旗息鼓。

扎克伯格的名字随着 Facebook 的推广而被迅速传开，人们对他的肯定和赞赏也跟着呼啸而来。从那时起，扎克伯格开始收到雪片般来自全美各地的邮件，纷纷要求取得 Facebook 的注册权。超高的人气，逐渐使负责网站管理的四位哈佛在读生都吃不消了。因为他们必须一边保证高质量地完成繁重的课业，一边利用闲暇来处理 Facebook 庞大的用户问题。但是尽管如此，扎克伯格他们还是把网站的服务推进了麻省理工学院、宾夕法尼亚大学、普林斯顿大学、布朗大学和波士顿大学。截至当年3月中旬，Facebook 的注册用户已经达到两万人之多，这样的成就不容小觑，声势日渐浩大的 Facebook 吸引来了很多计算机专业的精英，包括扎克伯格在艾斯特中学的朋友，编程天才亚当·德安杰罗也加入了 Facebook 网站的管理团队，Facebook 逐渐有了正式的网络公司的模样。

随着 Facebook 规模的不断扩大，扎克伯格花在服务器上面的资金也越来越多，为了维护网站正常运行，他不得不往 Facebook 里面不断地注入资金，这样创业与学业并重的生活让他渐渐感到吃力。后来为了增加网站的承载量，扎克伯格想出了一个开源节流的办法，就是使用 MySQL 数据库和 Apache 在线服务器工具等免费开源软件。但是这些软件也是有很大弊端的，因为它们虽能负担超重的运行任务，但由于是免费软件，操作会稍显不方便。一方面扎克伯格在学业和事业之间忙得不可开交，另一方面什么问题都不能抵挡得住同学们对 Facebook 的热情。当新学期到来时，Facebook 网站已经向 34 所学校开放，用户达 10 万之多。显然，在现实面前选择的天平渐渐朝着创业这一边倾斜了。

后来，Facebook 的迅猛发展又吸引了网络怪才肖恩·帕克的加入，Facebook 在他的影响下越发朝着硅谷新秀的路线前进。在肖恩·帕克的帮助和团队成员的努力下，Facebook 开始慢慢转变成一项正式的事业。扎克伯