

深层挖掘扎克伯格演绎世纪神话的创业理念！
给创业者最有意义的 35 个创业忠告！

Mark Zuckerberg Entrepreneurial Heart Sutra

我从来不想运营一个公司或企业，我把更多的注意力集中在用户的体验上，总想怎样才能给他们带来革命性的便利。

——扎克伯格

一部呈现扎克伯格商业道路成功密码的创业红宝书！

郭亚军
编著

马克·扎克伯格 创业心经

马克·扎克伯格给创业者的 35 个忠告



广东省出版集团
广东经济出版社

Mark Zuckerberg
Entrepreneurial Heart Sutra

马克·扎克伯格 创业心经

马克·扎克伯格给创业者的 **35** 个忠告

郭亚军◎编著



广东省出版集团
广东经济出版社

· 广州 ·

图书在版编目 (CIP) 数据

马克·扎克伯格创业心经：马克·扎克伯格给创业者的 35 个忠告 / 郭亚军编著. —广州：广东经济出版社，2013.7

ISBN 978-7-5454-2031-9

I. ①马… II. ①郭… III. ①企业管理—经验 IV. ①F270

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2013) 第 154656 号

出版发行	广东经济出版社 (广州市环市东路水荫路 11 号 11~12 楼)
经销	全国新华书店
印刷	佛山市浩文彩色印刷有限公司 (南海狮山科技工业园 A 区)
开本	730 毫米×1020 毫米 1/16
印张	15.25
字数	225 000 字
版次	2013 年 7 月第 1 版
印次	2013 年 7 月第 1 次
印数	1~5 000 册
书号	ISBN 978-7-5454-2031-9
定价	30.00 元

如发现印装质量问题，影响阅读，请与承印厂联系调换。

发行部地址：广州市环市东路水荫路 11 号 11 楼

电话：(020) 38306055 38306107 邮政编码：510075

邮购地址：广州市环市东路水荫路 11 号 11 楼

电话：(020) 37601950 营销网址：<http://www.gebook.com>

广东经济出版社新浪官方微博：<http://e.weibo.com/gebook>

广东经济出版社常年法律顾问：何剑桥律师

· 版权所有 翻印必究 ·

前言

他是“80后”。

他是“史上最年轻的白手起家的亿万富豪”。

他被人们冠以“盖茨第二”的美誉。

他年仅26岁被评为“2010年《时代》年度风云人物”。

他曾在名片上印着：“我是CEO，混蛋。”

他创造了一个拥有10亿人口的社交王国，人口数量仅次于中国和印度，相当于世界第三大国。

他就是当今最知名的社交网站 Facebook 的缔造者——马克·扎克伯格。

马克·扎克伯格传奇的创业经历可以用“社交网络”、“极简主义”、“独裁者”、“必须酷”、“黑客方式”等标签来概括，他曾说：“创造 Facebook 的原意不是要成为一家公司，而是要达成一个社会使命——让这个世界更开放、更紧密联系。”也许很多人觉得他有些狂妄自大，可是仔细想想马克·扎克伯格初创 Facebook 的目标就是：接管世界。也正是这样清晰的目标的指引之下，互联网开始朝一个全新的世界发展。

这个生于犹太家庭的毛头小子，自幼就表现出了无与伦比的编程天赋，早在高中时，就为学校设计了一款 MP3 播放机。之后，包括微软在内的不少 IT 企业都向他抛来了橄榄枝，但是马克·扎克伯格拒绝了年薪将近 100 万美元的工作机会，而选择去哈佛大学上学。

马克·扎克伯格坚信人最感兴趣的事物是人，于是为了方便了解身边的人和世界，他执着地从电脑编程专业换成了心理学专业。

别看马克·扎克伯格年龄小，可是这个年轻人对征服世界充满了信心，他自称“不是一个生意人”。他的言外之意，就是不要用生意人的眼光衡量他，他看重的是理想，而不是金钱。

Zuckerberg

可就在他上哈佛第二年，就入侵了学校数据库，将学生的照片拿来用在自己设计的网站上，供同伴同学评估彼此的吸引力，如此滑稽的黑客行为，却激发了他们天才般的创造——用一周时间创办了 Facebook。

当然，马克·扎克伯格成功了，Facebook 在 2004 年 2 月推出，即横扫整个哈佛校园。同年年底，Facebook 的注册人数已突破一百万，马克·扎克伯格干脆从哈佛退学，全职营运网站。一年后，Facebook 估值达到 1 亿美元。

短短数年后，这一网站迅速风靡全世界，如今，它已成为世界上最重要的社交网站之一，就连美国总统奥巴马、英国女王伊丽莎白二世等政界要人都成了 Facebook 的用户。

有人说他是独裁者，在 Facebook 内部，他似乎像一个虚拟王国的国王，拥有绝对的权威。可就在同时，也有人说他才是真正的创业家，他身上有强烈的使命感和责任感，他力排众议开放 Facebook 平台，然后，平静的强调：“这是我的孩子，我想将他带大”。

“我是 CEO，混蛋。”这是马克·扎克伯格早期名片上的标题，可以清楚地看到，马克·扎克伯格是稚气和霸气并存的一个怪人。他穿着简单的 T 恤、松垮的牛仔裤、阿迪达斯运动鞋，一张稚嫩的脸，讲起话来甚至还有点腼腆和拘谨。就是这样一个看似普通的小马克，现在已经成为互联网界的风云人物。

马克·扎克伯格的成功其实并不偶然，然而与前辈们不同的是，Facebook 并非制造产品，也不提供咨询，他只是给了人们一个在网络世界里交往的场所。

起初对于马克·扎克伯格来说，赚钱并不是目的，甚至他自己都不认为这个网站有可能盈利，但几年之后，他却因此而成为了亿万富翁。这一切究竟是怎么发生的？Facebook 究竟是如何成就了这个年仅 20 多新的新富豪，创业者又能从马克·扎克伯格那里得到哪些启迪呢？那就打开本书，开始阅读吧……

最后要说明的是，在本书的策划与成稿过程中，本书作者参阅了大量关于马克·扎克伯格的传记以及相关文献资料，对这些文献作者表示崇高的敬

Zuckerberg

意和深深的感谢。此外，本书还得到很多人的帮助，武建鑫、许业、徐属娜、胡亚丽、冯笑等为协助本书的编著付出了辛勤的劳动，尤其是武建鑫为本书的内容做出了重要贡献，在此一并致谢。也希望大家的共同努力，能为读者朋友们提供有意义的价值！

目 录



第一章 不要再说“我不能” ——马克·扎克伯格谈创业技能

如果你爱你所做的是，你就能穿越逆境，如果你真的喜欢做，你就能更容易集中精力去挑战。

- 忠告 1 坚持自己的判断 · 2
- 忠告 2 将主动权紧紧握在手中 · 7
- 忠告 3 成功没有捷径 · 13
- 忠告 4 集中关注正在做的事 · 19
- 忠告 5 使命感是你前进的驱动力 · 25



第二章 快速行动，打破旧事物 ——马克·扎克伯格谈产品研发

快速行动使我们可以开发更多的产品，更快地学到经验。不过在大多数公司的发展过程中，由于担心犯错，他们放慢了速度，结果错失了发展机遇。我们认为：“快速行动，打破旧事物。”这一理念的意思是，如果你从不打破旧事物，你就无法以足够快的速度行动。

- 忠告 6 树立卓越的产品理念 · 32
- 忠告 7 性能要超越用户期望 · 39
- 忠告 8 关注的永远是产品 · 44

忠告 9 产品能体现你的价值 · 51

忠告 10 产品要以人为本 · 58



第三章 寻找对事业有认同感的人 ——马克·扎克伯格谈团队管理

一个人无论多聪明并极富效率，但如果缺少认同感，他不会真正努力。我从斯坦福挑选了几个工程师，他们没有多少工作经验，但绝顶聪明，同时很想从事这个行业，愿意从最基础的工作做起，譬如创建 Facebook 相册。在我看来，这样的人比很多资深程序员更具价值。

忠告 11 好的领导力很重要 · 66

忠告 12 对事业要有认同感 · 72

忠告 13 营造好的团队氛围 · 78

忠告 14 重在寻找合适人才 · 84

忠告 15 团队合作是关键 · 91



第四章 最危险的事情就是不敢冒险 ——马克·扎克伯格谈创新思维

开发优秀产品意味着风险。这让人恐惧，大多数公司对其望而却步。然而，在瞬息万变的世界中，不愿冒险就注定失败。我们的另一个座右铭是：“最冒险的事就是不冒任何险。”我们鼓励每个人勇往直前，即使有时这意味着会做错事。

忠告 16 可以不值钱，但必须要酷 · 98

忠告 17 保持创新力并持续发展 · 104

忠告 18 最危险的事情就是不敢冒险 · 111

忠告 19 创新要有形而无序 · 117

忠告 20 有趣比赚钱更重要 · 124



第五章 追求长远利益而非眼前利益 ——马克·扎克伯格谈企业盈利

很多公司经营的网站都声称立足于社交网络，他们的网站大同小异，提供的都是约会地点、媒体信息集萃，或者交流社区类似的信息，但是 Facebook 旨在帮助人们理解这个世界。我们肯定不会效仿门户网站，让用户尽可能多地在网站上消耗时间。我相信 Facebook 未来一定会有盈利的。

- 忠告 21 视野决定你能走多远 · 132
- 忠告 22 巩固基础，持续发展 · 138
- 忠告 23 扩张的终极目的是盈利 · 144
- 忠告 24 务必要高瞻远瞩 · 151
- 忠告 25 要有好的盈利模式 · 159



第六章 为目标而努力奋斗 ——马克·扎克伯格谈应对挑战

最近几年里，我一直都在做出一些个人挑战——去学习这个世界，扩展自己的兴趣，教导自己更加伟大的规则。

- 忠告 26 做你爱做的事 · 166
- 忠告 27 用信念主宰这个世界 · 173
- 忠告 28 专注于解决最重要的问题 · 178
- 忠告 29 永不言弃，奋战到底 · 184
- 忠告 30 给自己不断设置挑战目标 · 190



第七章 使世界更加开放和保持连接 ——马克·扎克伯格谈客户服务

我们坚信，更加开放的世界会更好，因为拥有更多信息的人们可以作出更好的决定，产生更大的影响力。这也适用于我们对公司的管理。我们努力工作，确保 Facebook 所有员工都可以获取关于公司的尽可能多的信息，以便他们作出最好的决定，产生最大的影响力。

- 忠告 31 要重视用户体验 · 198
- 忠告 32 旨在开发优质服务 · 204
- 忠告 33 站在用户角度上思考 · 211
- 忠告 34 用户始终是第一位 · 219
- 忠告 35 赚钱是为了更好地服务 · 226

Chapter I

第一章

不要再说“我不能” ——马克·扎克伯格谈创业技能

如果你爱你所做的是，你就能穿越逆境，如果你真的喜欢做，你就能更容易集中精力去挑战。

——马克·扎克伯格

Zuckerberg



忠告 Advice 1

坚持自己的判断

我要做很多类似的决定，而且要靠直觉判断。我一直努力以最学术的态度去谨慎思考不同方式所能产生的不同结果，但多数时候，你必须先确定目标，知道你要什么，然后为了更好地实现这一目标而努力。

——马克·扎克伯格



认准要做的事就不要回头

马克·扎克伯格（Mark Zuckerberg），美国社交网站 Facebook（脸谱网）的创办人，被人们冠以“盖茨第二”的美誉。哈佛大学计算机和心理学专业辍学生。2012 年 5 月，Facebook 的上市完成了新一轮的造富神话，其中以持股 28.4% 的公司创始人马克·扎克伯格最为耀眼：以开盘价 42.05 美元计，马克·扎克伯格的身价超过 200 亿美元，他是全球最年轻的亿万富豪。

其实，今天马克·扎克伯格能够取得如此辉煌的成功，最重要的一点就是他一旦认准要做的事就不会回头。想想看，他是如何果决辍学的，他又是如何拒绝高年薪的工作的……在他的成长道路上有太多的诱惑，可是他毅然向着认准的目标前进，最终成就了拥有 5 亿注册用户的社交网络帝国。

Zuckerberg

马克·扎克伯格生于一个普通的犹太家庭，自幼就表现出了无与伦比的编程天赋，早在高中时，就为学校设计了一款 MP3 播放机。之后，包括微软在内的不少 IT 企业都向他抛来了橄榄枝，但是马克·扎克伯格拒绝了年薪约 100 万美元的工作机会，而选择去哈佛大学上学。

或许出生于富人区的马克·扎克伯格并不在乎约 100 万美元的年薪，或许他认为一年的时间里可以做出比 100 万美元更高的成就，总之马克·扎克伯格没有被金钱所俘获，他主控着自己的意志选择了哈佛大学继续深造。

马克·扎克伯格来到哈佛后，虽然主修的是心理学，但对于电脑的痴迷程度却依然不减，他也属于哈佛计算机系的学生。然而，就在哈佛二年级时在宿舍用一周时间创办了 Facebook，之后横扫整个哈佛校园，同年年底，Facebook 的注册人数已突破 100 万，马克·扎克伯格干脆从哈佛退学，全职营运网站。一年后，Facebook 估值达到 1 亿美元，进入了迅速发展的轨道……

现在看来马克·扎克伯格选择上哈佛是正确的，但是如果因为坚持上学而让 Facebook 在创办之初便夭折掉了，那么当初的选择还能算是正确吗？机会一旦错过就不会再出现，如果没有很清楚的自我认识，没有一定的把握，马克·扎克伯格也不会轻易拒绝的。

马克·扎克伯格的经历与成就告诉了很多创业者：每个人都应该有自己的事业目标，各行各业也应该有自己的使命和目标，不管从事什么行业都要有一颗远大的心，尤其是开创一番大业，绝不能因为沿途美丽的风景迷了双眼。如果你一心向着自己认准的目标前进，整个世界都会为你让路。

每一个人做事一定要抓住事物的本质，反复做最重要的事，尽量重复那件你非做不可的事，千万不要为一大堆不相干的事忙活。我们的人生是短暂的，我们要想清楚哪些事是我们能干的而且必须干的。

其实，绝大部分人进入一个行业都是偶然的。大部分人在创业以前没有考虑过自己有多少强项，有多少短板。没有人不知道自己的优点，但绝大多数人不清楚自己的短板在哪里，顶多是假谦虚一下。他们没有考虑过自己的社会关系，过去的经验和学习经历，自己做什么合适，然后再去找一件事做。这些人到最后因为不知道什么是自己不能做的，浪费了大量时间，投入大量



不该投入的精力。大多数人都是过了好久好久才发现：啊，哥们儿原来干不了这活！但那都是事后的事了。

要找到一件适合自己的事，第一要点就是你对想做的事情要有一个和别人不同的想法。如果你和人家想法都一样，那还有什么钱赚？所以创业者要有独特思维，切不能人云亦云。绝大多数约定俗成的东西你稍微改一点就能发大财。而要想有和别人不同的视角和想法，就一定要能独立思考。你积累越来越多的经验、生活经历，有了越来越多的生活圈子，你的参照系统就不同了。

在人生当中，我们首先要真正了解自己，知道自己要做什么，然后找到自己的工作使命，并把使命与自己的工作完美地结合起来。这样的人生和工作，才富有意义和价值，才能时刻表现出积极主动、自动自发、有方向和有目标的职业精神来。

可见，一个目标明确、有使命感的人，即使在做一件最微不足道的小事，都会让它变得意义深远。



贵在与众不同

创新，就是制胜关键。Facebook 不是第一家 SNS（Social Networking Services，即社会性网络服务）网站，但它绝对是最成功的 SNS 网站。能够在社交网络取得这样的霸主地位，原因只有一个，保持自己的风格，尽最大能力让 Facebook 与其他社交网站的功能与众不同。就是因为这一点，它将 SNS 网站发展到了一个新的阶段，使得 SNS 网站完成了一步关键的“进化”，更新到了一个新的层面，将其他的 SNS 网站远远地抛在了身后。

Facebook 和 Google 的工作环境以及企业文化都相当优越和先进，因此他们的员工工作积极性非常高，且富有创造力，再看看国内这些互联网企业以及员工生存现状和企业文化吧。“紧张、焦躁、苦大仇深”是他们的精神现

Zuckerberg

状，“遥不可及的房价、不断上涨的物价、不健康的食品、拥堵的交通、污染的空气、城市缝隙里的蜗居”是他们的生存现状，“晚上 21 点之后还灯火通明的写字楼、以加班为荣”是他们企业奉行的文化。

马克·扎克伯格是与众不同的，他设计的 Facebook 中所展现的一切就能代表他对这个世界的不同看法。他思想观念开放，似乎能达到真正的兼容并包。

Facebook 社交平台能做得如此成功，说明马克·扎克伯格的思想已经做到了真正的开放，他愿意跟人去分享，跟全世界的人一起分享他的作品 Facebook。

马克·扎克伯格，这位最年轻的“福布斯”富豪，他为世界带来了 Facebook，一种新的社交方式，让沟通变得远在天涯却又近在咫尺。而人类的好奇心，无疑是成就许多新事物的关键因素，马克·扎克伯格恰恰是知道这点的。

黑格尔说过：“没有热情，世界上任何伟大事业都不会成功。”马克·扎克伯格如果没有热情，又如何能创造出 Facebook？热情就是创新的萌芽，当马克·扎克伯格满怀热情地在创作 Facebook 时，便会萌发出各种新颖的创意，当这些新的东西面世时，人们又止不住好奇心的驱使而去尝试，Facebook 本身所具有的魔力就会让所有接触过他的人欲罢不能。

“我本人与疯子唯一的不同之处就是我不疯。”这句听上去有些“疯狂”的话语出自西班牙著名画家萨尔瓦多·达里，从这句类似于宣言性的话语里，我们就可以想见这位艺术家及其作品了。

在象牙塔里，在艺术创作领域，“成功”似乎与在其他领域里的成功不完全相同。尽管我们知道世界上没有两片相同的树叶，也没有两次相同的创业，但是，就创业而言，其中的确还有一些共同或共通的东西可以遵守，前人的，别人的，等等。而艺术创作则不同，一位作家，一位画家，一位音乐家，他们的价值其实就在于他们的“与众不同”。

我们要在社会中生存、立足，要与别人相处、共事，我们要靠我们的特点、个性、风格和品牌发展自己，使自己也踏上成功之路。而如果想要创业



成功，让自己的企业、产品“与众不同”就是创业成功的重要筹码。



Business rule

创业法则

要找到一件适合自己做的事，第一要点就是你对想做的事情要有一个和别人不同的想法。如果你和人家想法都一样，还有什么钱赚？所以创业者要有独特思维，切不能人云亦云。

忠告 Advice 2

将主动权紧紧握在手中

我们会上市，因为我们和投资者以及员工有这样的合同，但是我们肯定不会急于上市。

——马克·扎克伯格



做平台的掌控者

2008 年年初，马克·扎克伯格开始部署一些计划，为上市做准备。他扩大了管理团队，并于同年 3 月挖来谷歌高管谢丽尔·桑德伯格（Sheryl Sandberg）担任公司二把手。他还邀请了网景公司联合创始人马克·安德森（Marc Andreessen）和《华盛顿邮报》董事长唐纳德·格拉汉姆（Donald Graham）加盟 Facebook 董事会，为其提供新的视角。

在多数硅谷和华尔街人士看来，如果 Facebook 上市，其创始人马克·扎克伯格就将成为全球年轻人中的首富。然而马克·扎克伯格却宁愿将这个一夜暴富的日期推迟。他说：“在公司的发展过程中，我自己和其他创始人无疑施加了很多控制。”他还补充道：“投资者理解，他们无法迫使我们向违背我

Zuckerberg