

亨通堂

金钱、八卦与亿万富翁

十三叔 策划
唐 灿 编著

美国吊丝男的成功进化论

只有一个扎克伯格



迄今为止最完整的Facebook创业史
囊括Facebook上市以来所有重大事件细节
扎克伯格是否还有投资价值？

山西出版传媒集团
山西人民出版社

只有一个扎克伯格

美国吊丝男的成功进化论

金钱、八卦与亿万富翁

十三叔
唐 灿

策划
编著



山西出版传媒集团

山西人民出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

金钱、八卦与亿万富翁：只有一个扎克伯格 / 唐灿

编著. —太原：山西人民出版社，2012.11

ISBN 978-7-203-07778-7

I. ①金… II. ①唐… III. ①扎克伯格, M. 一生平事迹 IV. ①K837.125.38

中国版本图书馆CIP数据核字 (2012) 第128219号

金钱、八卦与亿万富翁：只有一个扎克伯格

图书策划：亨通堂

著 者：唐 灿

责任编辑：张建英

助理编辑：任秀芳

装帧设计：小徐书装

出版发行：山西出版传媒集团·山西人民出版社

地 址：山西省太原市建设南路21号

邮 编：030012

发行营销：0351-4922220 4955996 4956039

0351-4922127 (传真) 4956038 (邮购)

E-mail: sxskcb@163.com 发行部

sxskcb@126.com 总编室

网 址：www.sxskcb.com

经 销 者：山西出版传媒集团·山西人民出版社；

承 印 者：三河市南阳印刷有限公司

开 本：710mm × 1000mm 1/16

印 张：14.25

字 数：180千字

版 次：2012年11月 第1版

印 次：2012年11月 第1次印刷

书 号：ISBN 978-7-203-07778-7

定 价：30.00元

如有印装质量问题请与本社联系调换

推荐序 facebook

伟大公司的基因

博斯公司大中华区董事长、著名管理咨询专家 谢祖墀

在商业世界中，公司多如牛毛，真正伟大的公司却屈指可数。Facebook 或许还谈不上伟大，不过它从一开始便展现出卓尔不群的特质，从某种角度来看，那未尝不是成长为伟大公司的基因。

吉姆·柯林斯在《基业长青》一书中对卓越公司曾有过这样一番总结：“扎根于一套永恒的核心价值观，为利益之外的追求而生存，并能以内生的力量不断地自我更新，因而长盛不衰。”

从哈佛校园里的一间宿舍诞生至今，Facebook 不过 8 岁，要说它基业长青，恐怕为时尚早。互联网经济的最大特点便是阶段性，随潮流变迁而兴灭，微软、AOL、Yahoo 等辉煌一时的公司步入晚年，新兴公司一茬接一茬，既有 MySpace 这样的失落者，也不乏 Facebook 这样的后起之秀。

所谓“江山代有才人出，一代新人胜旧人”，互联网宛若广袤无边的大海，提供了无限自由的商业空间。这意味着，商业新星有可能陡然升起，也有可能转瞬而逝，做“行星”还是做“流星”，不只取决于环境、潮流等后天条件，很多时候也是个体主动选择的结果。

这本《金钱、八卦与亿万富翁：只有一个扎克伯格》在全面回顾 Facebook 创业历程之余，重点从公司、团队、融资、赢利四个方

面剖析其成败得失，于潮流变迁和公司沉浮的背景上绣出 Facebook 的独特秉质。用吉姆·柯林斯的观点审视，或许我们会对这家年轻公司的未来抱有信心——它已初具优秀公司的特质。

Facebook 拥有开放、共享的核心价值观。Facebook 问世之前，社交网络热潮早已兴起，MySpace 正当其时，Friendster 奋起直追，其他各式社交网站更是多如牛毛，Facebook 以实名社交的姿态异军突起，不仅将社交网站的历史划为前后两个时代，更极大地冲击了传统互联网产业格局。

马克·扎克伯格始终认为，一个开放、透明的世界有助于人们增进了解、避免分歧，他将这一理念植入 Facebook。与 Google 主导的搜索引擎时代不同，Facebook 开创了社交网络引领的新时代。相比 Google 擅长于人机交互，Facebook 关注的是人与人之间的交流，它抛弃了冰冷、生硬的计算机算法，以人际关系为基础建立开放、共享的平台，使得交流的效率获得极大提升。

通过 Facebook，扎克伯格重塑了互联网面貌。它以更为人性化的信息共享而非搜索引擎为链接触点，依托开放平台与好友推荐的方式，将用户与用户、用户与产品、用户与商家、产品与商家链接起来，实现精准定位与精确传播，最终又聪明地将控制权交到用户手中。

Facebook 强调以产品为本位。马克·扎克伯格是一个完美主义者，他相信，优秀的产品和服务可以带来意想不到的利润，而如果以利益为主导则会损害产品的生命力，最终反而得不偿失。由这个理念聚集起来的 Facebook 团队一直执著于产品和服务，并愿意为此放弃短期利益。

从这条主线出发，扎克伯格与公司的另一创始人爱德华多·萨维林的分歧在所难免，Facebook 拒绝 Yahoo、维亚康姆、Google 等公司的收购也就显得理所当然。扎克伯格的潜台词是：我可以将 Face-

book 做得更好，为何还要卖掉？

Facebook 最核心的资产是用户提交的个人真实资料，但它并未滥用这些资料，而是建立了一套全面细致的隐私制度，将主动权交还给用户，在此基础上开发定制广告。可见，它非常清楚自身的优势以及行为的边界——既不讨好用户，也不欺骗用户，而是致力于达成某种共识，由用户自行选择隐私控制的限度。这其中蕴含的逻辑是：做好产品，其余的交给用户解决。

Facebook 提倡永不止步的进取精神。开放、共享是互联网的精神，也界定了互联网商业的框架，在这个框架内的探索推动着产品创新和服务提升。具体到 Facebook 而言，它从学生社交网站到去中心化设计，最后蜕变为开放性平台，这个过程始终围绕着开放和共享这一核心理念。

值得注意的是，Facebook 在推出开放平台之前，自行设计的应用程序用户评价极低，并且产生了极大的成本开支，事倍功半。开放平台架构后，第三方应用成为主流，不仅大大缩减了研发成本，更带来了应用程序的爆发式增长，养活了大批外部程序开发商，其中就包括当下最热门的在线游戏开发商 Zynga。反过来，这些外部开发商又成为 Facebook 的利润来源。

从封闭走向开放是 Facebook 历史中至关重要的转变。它从一个什么都想涉足的无孔不入的管制机器，变身为承载一系列应用开发、设计与交易活动的开放平台，被禁锢的能量由此释放，一发不可收拾。我们可以看到，当今发展势头最为迅猛的另外两件事物——Android 手机系统与苹果 App Store，同样采取了开放平台的商业策略，致力于平台化建设，打造各自的生态系统。

Facebook 的野心显然更大，基于真实身份用户的链接，它似乎有意成为全球“操作系统”。

打个不一定恰当的比方，Facebook 所建立、加强的人际联系，

使之成为链接真实个体的神经网络，随着用户数量的暴涨而呈几何级扩张，虚拟网络向真实世界渗透，并最终影响现实社会的运转。

2012年5月，扎克伯格在路演时放言：5年之后，每一项互联网应用都能够以某种形式与 Facebook 整合。显然，这一图景是基于这样一种经济学认知：自由市场当中，一切生产要素被市场调动、组织和分配，市场作为优化资源配置的“无形之手”掌管一切。由此出发，Facebook 平台只要足够开放、平等、自由，生产要素便会自动奔流而来，落地生根。

没人否认互联网经济的魅力，即便屡遭“泡沫”洗礼，相比传统经济而言，它仍具有难以比拟的吸引力。透过 Facebook 的流行，也许可以揭示这一现象的本质：总体而言，人类社会的发展趋向开放、自由、个体解放与个性释放，而 Facebook 代表的互联网便提供了这么一个试验场。

当然，作为一家公司，Facebook 有其固有使命，但是谁又能说，公司使命与社会使命无法合二为一？对于那些富有进取精神的公司而言，这并不是一件遥不可及的事情。

自序 facebook

扎克伯格传奇故事中的细节

一个个财富传奇总是会让人不由自主地模糊现实中的真实细节。当财富传奇化、成功模式化、企业家明星化，一切都被披上了光鲜亮丽的画皮时，那些包装之后的故事却总是显得那么的苍白和乏味。

曾几何时，那些突兀的眼神、不经意的动作、瞬间的思绪、下意识的习惯，都成为被忽略的细节，成为渐行渐远的片段，是成功人士不愿提及的前尘往事。然而，恰恰这些凌乱琐碎、鲜活生动的真实细节，是所有故事的内核、所有传奇的精华。

毕加索说：“当一切细节都被遗忘的时刻，才能产生雕塑。”生活毕竟不是艺术，忘记过去就意味着背叛，遗忘细节无异于自欺欺人。

追求成功没有错，学习成功更没有错。关键的问题是，在这个流行 PS 的世界里，那些传奇故事只剩下空洞的财富、权力、名誉，在一个鼓励复制的社会中，那些传奇故事中主角的身影已经失真。

谁能真正成为我们的成功学导师呢？

扎克伯格，又一个财富神话的缔造者，享受到前所未有的荣耀，也遭受了前所未有的争议，他有自己的成功学导师吗？

在刚刚迈出创业第一步的时候，就面临抄袭创意的指控，尽管真实的情况难以考证；在万众瞩目的新闻采访中，穿着一双露出脚

趾的橡胶拖鞋走上舞台，个性使他一贯如此；在 24 岁的时候，有专门的电影为他的成功立传，尽管这并非他所想；在拥有富可敌国的财富的时候，依然租住在一室一厅的老式公寓当中，金钱并非他所想；在 20 岁出头的时候，签署不菲的身家捐赠承诺书……

请忘记他头上的光环、他的财富、荣誉与权力吧！

他从 10 岁开始自学编程，他高中时期拒绝高薪聘请，他在哈佛大学里曾经肆无忌惮，他在加州帕洛阿尔托的创业基地通宵达旦，他在产品推出失败时差点卖掉公司……请关注这些故事的细节。

为了挑战自我，他把打领带、学习中文、只吃自己屠宰的动物设为自己的年度目标；在危机处理中，他学会沟通与妥协，他的方式由强硬变得温和……当然，为了真正的成功，他在心中建立了一个“乌托邦”，尽管深知路途漫漫，但他坚守自己的原则，锲而不舍，孜孜以求。请记住这些真实的细节。

为了企业，为了学习管理，他也曾找各种成功人士交流，与比尔·盖茨、布雷耶、格雷厄姆成为莫逆之交。但是对于扎克伯格来说，他只有唯一的成功学导师，那就是他自己！

每个人都应该成为自己的成功学导师。

杨德昌在电影里说：“这个世界上没有一个人知道自己要的是什么。每个人都在等别人告诉他该怎么做，他就跟着怎么做。你只要很有信心地告诉他们，他们要的是什么，他们会感激你。”因此，这是一个充满误导的世界，那些忽略细节的神乎其神的传奇故事，就有着不可忽视的误导性。那些充满着一腔热血的成功冲动、异想天开的致富路径、不择手段的竞争方式的“成功学”，忽视了个体、环境、时空的差异，把每人都逼成了“成功综合症”患者。

原中央电视台主持人、优米网创始人王利芬曾在节目中说这样一段话：“因为我们步伐的加快，因为变化的提速，因为全球的不确定，我们坚持却找不到内心的依据，我们放弃却发现新的开始太

艰难，我们寄居在别人的领地却不情愿，我们坚守在自己的船上却难以靠岸，我们徘徊却丧失了应有的机遇，我们奋斗却看不清前方的激流险滩，我们焦虑却不知其所以然，我们淡漠却无法面对内心的呼唤……”

这些都是忽视细节与真实的“成功学”带给我们的隐患。

尽管已经成为了公众人物，但扎克伯格是一个本性害羞、内敛的人，他独特的个性也影响了外界对他的了解，因此有关他的故事的细节变得更加神秘而不为人知，也才会出现电影《社交网络》中的各种误解。在扎克伯格的另类故事中，我尽了最大的努力，挖掘其成功背后的真实细节。

但是，即使是对于扎克伯格这等人物，所谓成功，也永远只是对其过去的一种肯定。2012年5月，扎克伯格带领着 Facebook 上演了一场剧情复杂莫测的悬疑剧。

这个5月，扎克伯格忙碌不堪。5月14日，在他年满28周岁的当天，女友普莉希拉·陈正好从加州大学医学院毕业；5月18日，Facebook 登陆纳斯达克，遭遇交易故障，惊险重重；5月20日，扎克与女友喜结连理，在加州举行了小型的结婚仪式。

这个初夏，更是风雨交加。伴随上述大事件频频见诸报端的，是社会各界对 Facebook 与扎克伯格的种种质疑。IPO 路演中，扎克伯格标志性的套头衫着装被视为傲慢。上市之后的 Facebook 跌破发行价让人大跌眼镜，作为最大单一股东的扎克伯格迅速套现11亿美元让投资者丧失信心。更有甚者，Facebook 股票一度成为美股市场中最大的卖空对象。

至于剧情的发展，是继续险象环生，还是翻盘大逆转，其实不重要。因为短期的情节，都不足以体现 Facebook 的潜在价值，也无法证明扎克伯格及其团队的真正能力。对于年仅28岁的扎克伯格以及一直在路上的 Facebook 来说，一切皆有可能。

因此，本书写作的目的，不是鼓励大家去“复制”扎克伯格，也不要把扎克伯格当做导师，因为这毫无必要。我们需要的只是寻找自我、坚持自我、完善自我，当好自己的成功学导师。

推荐序 | 伟大公司的基因 / 1

自序 | 扎克伯格传奇故事中的细节 / 5

序章 | 一场被搞砸的大规模 IPO / 1

不要低估创新者的价值，因为你无法预知未来。扎克伯格创建 Facebook 的历程本身就证明了这一点。

第 1 章 | 传奇发生得太快 / 11

这个世界充满着各种传奇，不论是传奇的当事人还是旁观者，往往都会陷入“走得太快了，灵魂跟不上”的困境。

Facebook 前传 / 11

一夜爆红 / 16

帕克的出现 / 25

多事之秋腹背受敌 / 34

第2章 | 一个权力的偏执狂 /43

扎克伯格始终相信“成功眷顾勇者，帝国没有疆界”。他凭借自己的平台建立一个公开、透明、分享的信息世界，这简直是一个“乌托邦”。

收购案——虎口脱险 / 43

“离场”——绝不可能 / 51

同行者——可遇不可求 / 60

第3章 | 让网站有趣更重要 /68

他是个极简主义者，财富对他而言并无太多意义。但是对于一个企业而言，先要找到盈利的路径和模式，然后实现真正盈利，他的“帝国”才能所向披靡。

信息分享催生社交盛宴 / 68

别无选择走向营利 / 76

变是为了最终的不变 / 84

第4章 | 透明与隐私 /92

是否真的有“隐私消亡”的那一天，人们是否能够真正做到“只有一个身份”，扎克伯格想探个究竟，为此他遭遇一次次危机，但梦依然在继续。

隐私泄露——先天性病症 / 92

受众危机——每一次山雨欲来 / 99

透明世界——路漫漫 / 107

第 5 章 | 有竞争就有江湖 / 116

他从来都是一个不愿与人公开对决的人，但是他又从来都要求把握主动权，哪怕是面对微软、Google 这样的强敌，他也不屈服、不卑不亢。

微软——越来越亲的朋友 / 116

对阵 Google——恩怨情仇何时休 / 124

Facebook 式兵法 / 133

第 6 章 | 没有天才不是怪胎 / 142

天才有着不为人知的孤独与寂寞，于是就构成了怪胎的重要特质。尊重无伤大雅的怪癖是尊重个性的表现，也是保护天才的行为。只是，一切都在改变，他是否还能保持原来的自我，是否还记得当初的誓言？

天才不是天生的 / 142

技术男的另类情商 / 149

坚守最初的自己 / 155

第 7 章 | 扎克伯格的中央舞台 / 163

世界属于他，还是他属于世界？扎克伯格站在舞台的中央，万众瞩目。他依然要承受着各种毁誉，各种纷争。庆幸的是，他已经在压力之下慢慢明白：只有先迈出步伐，才能最终踏上想走的路。

管理之道不走寻常路 / 163

CEO 渐入佳境？ / 172

世界向他走来 / 181

后 记 | 期待中国的扎克伯格 / 187

附 录 | 扎克伯格如是说 / 191

扎克伯格语录 / 191

扎克伯格公开信与博客文章 / 197

扎克伯格的演讲 / 209

参考书目 / 213

序 章 facebook

一场被搞砸的大规模IPO

从来没有一家公司像 Facebook 这么充满争议。看涨与看跌，追捧与质疑，总是会有两种针锋相对的观点同时围绕着它，一部分人对它寄予厚望，为之拍手叫好、摇旗呐喊；另一些人则将其视为互联网泡沫的“幕后元凶”、可能引发投资灾难的“魔鬼”，不时站出来泼一盆冷水。

终于，到了答案揭晓的那一天，这个创造全球互联网最大规模 IPO 纪录的新兴公司上演了令人目瞪口呆的一幕。Facebook 的股票以超过发行价 10.6% 的“天价”登场，疯狂上涨到每股 45 美元的巅峰，然后开始下坠，它被纳斯达克的技术故障搞得威风扫地，系统延迟导致了大面积交易失误，带着投资者的失意、叹息、愤怒重重地摔在地上，最后在承销商摩根士丹利的护盘下才稳住阵脚，勉强没有跌破发行价。然而，危机还没有解除。下一个交易日，它不可抑制地破发了，从此之后一泻千里，一次又一次跌破投资者的心理预期。狂欢变成了一场灾难！

—

2011 年的秋天，46 岁的纽约人吉姆·萨普驾车行驶在回家路上，坐在后座的宝贝女儿杰德忽然提了一个让吉姆分神的问题，她说：“爸爸，我可以入股 Facebook 公司吗？”

吉姆很注意培养女儿的投资、理财意识，从她懂事起就开始教

她炒股，手把手地教她买下了迪士尼、eBay 等几个公司的股票。不过，现在这个问题却让他感到意外。吉姆知道 Facebook 这家公司不怎么热衷于上市，那个著名的 CEO 马克·扎克伯格更是对股票交易退避三舍。可就在他疑惑不解的时候，杰德在一旁提醒说，电视上报道 Facebook 有意公开出售一部分股权。

如果消息属实，那可真是一件大事！要知道，关于 Facebook 的一切消息总能引发密切关注，它的上市更是人们议论的焦点。这家成立于 2004 年的公司在过去几年间以火箭般的速度成长，2011 年夏天它的活跃用户数量突破 7.5 亿，有人开始把它比作仅次于中国、印度的“世界第三大人口国”，而它的市场估值也被推高到 500 亿美元。Facebook 成了 21 世纪最激动人心的创业故事！但这个故事还需要一个相得益彰的结局——那就是上市。对于风险资本和持股员工来说，这是获得回报的最佳方式；而持看涨观点的投资者也希望从它的高速成长中分一杯羹。Facebook 在 2009 年度过盈利拐点之后成为引人垂涎的“现金奶牛”，它在 2010 年净利润高达 6 亿美元，2011 年增至 10 亿美元，这让许多人相信投资它的股票将有利可图。

Facebook 的创始人兼首席执行官马克·扎克伯格不愿意让 Facebook 过早上市，甚至一再推迟 IPO 时间，但随着公司规模迅速扩大，它触碰了美国证券交易委员会非上市公司股东数量超过 500 名后必须公开运营信息的政策底线。尽管当时正在修订的《就业法》计划把这一限制放宽到 2000 名股东，并且美国法律没有明确规定这种情况下必须上市，许多超过 500 名股东的创业公司仍在保持私有化运营，不过 Facebook 还是决定上市。这个被证实的消息让很多人眼中放光。

和许多美国中学生一样，杰德也是 Facebook 的粉丝，当然，她还无法理解商业世界复杂的游戏规则，只是单纯出于对熟悉事物的喜爱，希望拥有一些 Facebook 股票。她的提议在父亲心中引起了涟