

HBO编剧 北美著名媒体人 DAN LYONS 作品

亚马逊·《纽约时报》·《华尔街日报》·《旧金山纪事报》畅销书

Disrupted 硅谷创业公司历险记
My Misadventure in the Start-Up Bubble

(美国) 丹·莱昂斯 著 王天任 译

疯狂的独角兽

► 你所不知道的那些创业公司的虚伪与疯狂 ►



海南出版社
HAINAN PUBLISHING HOUSE

疯狂的独角兽

▶▶ 硅谷创业公司历险记 ▶▶

(美国) 丹·莱昂斯 (Dan Lyons) 著

王天任 译



Disrupted: My Misadventure in the Start-Up Bubble
Copyright . 2016 by Dan Lyons
This edition arranged with C. Fletcher & Company, LLC through Andrew
Nurnberg Associates International Limited
中文简体字版权 © 2017 海南出版社

版权所有 不得翻印

图字号: 30-2016-109
图书在版编目 (CIP) 数据
疯狂的独角兽 / (美) 丹·莱昂斯 (Dan Lyons) 著 ;
王天任译. -- 海口 : 海南出版社, 2017.10
书名原文 : Disrupted: My Misadventure in the
Start-Up Bubble
ISBN 978-7-5443-7380-7
I . ① 疯… II . ① 丹… ② 王… III . ① 软件产业 - 公
司 - 企业管理 - 美国 IV . ① F471.266
中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2017) 第 165313 号

疯狂的独角兽

作 者: (美) 丹·莱昂斯 (Dan Lyons)
译 者: 王天任
监 制: 冉子健
责任编辑: 孙 芳
执行编辑: 谌紫灵
责任印制: 杨 程
印刷装订: 北京天宇万达印刷有限公司
读者服务: 蔡爱霞 郅亚楠
出版发行: 海南出版社
总社地址: 海口市金盘开发区建设三横路 2 号 邮编: 570216
北京地址: 北京市朝阳区红军营南路 15 号瑞普大厦 C 座 1802 室
电话: 0898-66830929 010-64828814-602
E-mail: hnbook@263.net
经销: 全国新华书店经销
出版日期: 2017 年 10 月第 1 版 2017 年 10 月第 1 次印刷
开 本: 880mm × 1230mm 1/32
印 张: 10.125
字 数: 249 千
书 号: ISBN 978-7-5443-7380-7
定 价: 42.00 元

【版权所有 请勿翻印、转载, 违者必究】

如有缺页、破损、倒装等印装质量问题, 请寄回本社更换

写在前面

Introduction

鉴于本书作者是美剧《硅谷》的编剧，他在此书中旁征博引了大量经典电影，于是在本书译者王天任先生与编辑们的共同合作下，我们选出了本书提到的 28 部电影，并整理成文发布在我们的公众号上，同时将其生成的二维码置于本页和封底，您只需用手机扫一扫便可直接阅读与观看——毕竟，在书中直接将其内容动态化，使纸上不可实现之事通过随身携带之物来实现，这也是出版人的愿景。

这些电影，有的是全球各大商学院的必看作品，有的是历经岁月洗礼的经典之作。鉴于版权等原因，我们只能为您直接展现版权期限已过的视频资源，那些还在版权期限内的电影请您自行搜索观看，或者在公众号留言区留言向我们索取。

愿您能通过阅读与观影，对于这个世界，对于自己，都能产生新的体悟。

编者

2017 年 9 月



电影集锦

中文序

Chinese
Sequence

创造有价值的独角兽

如果你是投资人或创业者的话，《疯狂的独角兽》这本书会让你觉得许多书中许多细节都是自己碰到过的。作为一位在独角兽领地里摸爬滚打过多年的我来说，看了这本书，也深有感触。

当下，互联网时代新经济形态已呈现出丰富多样的特性，各种新创企业风起云涌，尤其在科技领域，更是如此。这既是创业者和投资人的机会，也是一种人生挑战，有时候还是考验人性的关口。从事风投事业多年，那么我又是如何看待创业者及其创新企业的呢？

别被创业者的激情所欺骗

有眼光的投资者，最感兴趣的是愿景而不是趋势。选合作伙伴我总会找激进而充满热情的领导者，而这些人的愿景总是要在某个点去颠覆，解决以前不能解决的问题。但是仅有激情和愿景是不够的。而这一

点，往往会成为创业者打动投资人的主要手段。《疯狂的独角兽》所描写的企业 HubSpot 公司看起来像是一家创新科技企业，非常具有迷惑性，比如最潮流的企业文化、最好的员工待遇、最轻松的工作环境、最响亮的口号等等，分析其业务性质你很快就明白这家公司是怎么回事了，打着新营销的旗帜为企业销售垃圾邮件，以此作为盈利模式，手段很科技化，但它缺少原生力量。有时，愿景就是一种原生力量、一种能量，当我觉得某个投资故事的构成是趋势、领域或者概念，而不是实实在在的愿景时，我就失去了所有的兴趣。

换个角度看待这件事，我发现最好的创业者总是能发现使他们愿景成真的先决条件，从而可以从今天开始，而不是等到 10 年之后。为了增加找到伟大公司的可能性，需要对最动态的先决条件拥有自己的观点，最大限度地看清楚现在。那么，我只能说，HubSpot 公司的团队非常具有鼓动性和迷惑性，它的投资者要么不是被迷惑了，要么就是明知山有虎，偏向虎山行，为了利益，同流合污罢了。

HubSpot 公司为什么会成为独角兽？

这不难理解，紧紧盯住硅谷的投资人数不胜数，硅谷就是当今全球的科技前沿，曾经创造过太多的创业神话，现在仍然还在创造。所以，你只要有个好点子，就会有人投钱。这其中不乏一些烂点子也能成功圈钱的例子。因为，整个社会都着急，着急挣钱、着急赶在别人的前面，生怕错过哪怕一个机会，即使这机会并不好，多数天使投资人想的是：我投失败 9 个企业也没关系，只要成一个就行。国内投资圈好像流行这样的做法。就纯生意角度而言，好像无可厚非。但是，这里涉及到一个道德问题，或者我称之为投资伦理。投资，是为建立一个好企业，更是为社会建立一个有益的企业，能创造财富，能促进社会发展，能温暖很

多家庭，能为员工提供成就梦想的平台。但是，无论在硅谷，还是在世界其他地方，只要是利益存在的地方总会出现灰色地带，这个灰色地带就是创业者与投资人明知是一个烂点子，但有包装的空间，于是，相互勾结，同流合污，通过各种包装，比如，各种充满激情的演讲、各种云里雾里的高大上论坛、各种尚处于研发阶段的新产品发布、各种腾转挪移的投资组合等等，使之成为全社会关注度非常高的企业。他们的目的非常清晰，只为吸引后续投资，或转卖股权，或等到 IPO（上市）那一天。我想，HubSpot 公司就是这一类型。感谢丹·莱昂斯为我们这个疯狂的世界打了一针清醒剂。

最好的创业者是学习一切，而并非知道一切

从事这个工作近 20 年，我积累了很多关于人，而不是商业方面的思考。刚开始的时候，我是一个脑子里充满概念的人，这些概念让我听起来很聪明：波特五力模型、创新者窘境、跨越鸿沟……我会在某个方向上做到“有备而来”，可以看到逻辑上的机会应该存在于什么地方。我成为了通讯专家、电子商务方面的专家、区块链的专家。

但是，我开始意识到，所有这一切，如果没有创业者的炼金术，没有遇上爆炸性的市场力量，其实都是没用的。是的，我们可以看到机会，但最好的创意和公司并不是逻辑上的空白填充。他们就像某种力量的核反应堆，只听命于创业领袖。

我也意识到，刚开始的时候，伟大的创意听上去很疯狂，没有什么分析可以确定“什么会是对的”。看过了许多公司天使轮融资文件，想象出这些公司的收入能达到 10 亿几乎是不可能的！

我学到的东西还有很多，例如：

如果没有我的合伙人，我将一无所成；

永远不要因为估值太低而拒绝一家公司。估值就是个心理陷阱，切记要深思熟虑；

董事会应该对公司战略、架构和员工的安排负责。如果战略清晰，那么公司的架构应该根据战略来组织，员工则根据企业模型来安排；

创业文化和职业文化难免会发生冲突，能不能平衡二者就看 CEO 的水平，不过大多数 CEO 都没能成功。

一定要为看好的公司提供机遇；

除非你资金耗尽，否则千万不要悲观，好运一定即将到来。

从最大意义上说，在英勇的创业之旅上，陪伴创业者的喜悦激发了我想为这个世界贡献一切。具体来说，我发现定义一个伟大的关系的一个变量是信任，这种信任来自清晰的目标和共同的目的。在高度的信任关系中，我发现 CEO 们以更高的正向速度来适应和发展。

我合作最好的创业者，都有一个突出的特点：学习一切，而不是知道一切。我学到的另一个具体的经验是，如彼得·德鲁克所说，“哪里有伟大的山峰，就有伟大的山谷。”作为合作伙伴，我们的工作是在放大优势，并帮助填充山谷。

对我来说，最后一个经验是，动力不是一个固定不变的常量。每个人都会经历一段时间，这可能持续几个月的时间，当他们对业务的潜力失去信心的时候，作为一位合作伙伴，成为支持和信念的基础至关重要。动力总是会回来，而且满血复活，这一直让我感到惊喜。

我喜欢和疯狂的、才华横溢的合作伙伴一起工作。希望我们在不久的将来创造出下一个独角兽。记住，这“疯狂”主要是对未来充满激情、有清晰愿景的投资创业伙伴，真正有价值独角兽的形成，不仅与投资创业者有关，也与公司董事会对公司战略、架构和员工进行合理安

排，并能以此形成和谐的创业文化与职业文化有关，激情与理智，是创造真正有价值的独角兽的秘诀。

我推荐这本书并和所有投资人和创业者通过这篇文章共勉。

张红

2017.09.07 于加拿大

献给我的队友：L.S., M.B. 和 P.B.

我最好的哥们儿

作者札记

Author's
note

在过去的 10 年里，我一直在编写有关科技领域的讽刺小品：先是撰写博客，之后创作小说，现在为电视剧写剧本。然而，一切我所虚构过的情节，都比不上现实生活中我在 HubSpot 供职期间所经历的荒诞，那是一家专门制作网络软件的科技公司。本书按时间顺序，记录了我 HubSpot 的所见所闻，此书并非凭空虚构的讽刺小品，书中所有情节都是真实发生的。在书中，我保留了他们的真实姓名，不过更多情况下，我还是用杜撰的假名或昵称代替。我还采访了很多现任和前任的 HubSpot 员工，他们同意为本书的创作接受采访，不过前提是我们的聊天不能记录在案。其中一些人甚至害怕跟我谈及 HubSpot。起初，我认为这些人的顾虑是多余的；但随着事情的发展，我意识到他们完全有理由有这样的担忧。

本人在书中所提到的“硅谷”，并非特指在旧金山和圣荷西市之间那片曾孕育着科技创业企业、绵延 60 英里（1 英里 = 1.6 千米）的半岛区域，而更像是“好莱坞”或“华尔街”那样，将“硅谷”作为一种行

业隐喻。它存在于洛杉矶、西雅图、纽约、波士顿以及其他无数地点，当然还包括旧金山的海湾地区。

另外，书中“泡沫”一词，不仅是指某些科技创业公司的价值被疯狂炒高所引发的经济泡沫，而且诠释了在这些科技公司工作的员工的心态。这群被灌了迷药的、打心底里相信“创业公司神话”的员工，他们活在自己幻想出的“泡沫滤镜”中，心中充满着盲目的自信和自尊，无法接受别人的哪怕一点批判，他们脱离现实，完全没有意识到外界眼中的他们是多么的荒唐可笑。

我从2013年4月~2014年12月供职于HubSpot，而这家公司正好属于“泡沫”的一部分。2014年10月，HubSpot成功IPO^{<1>}，至今已有近20亿美元的市值。不过，本书不仅仅是围绕着HubSpot公司展开，更是讲述了一位年过半百的中年人在一个全新领域白手起家、重获自我的全过程，即使整个科技行业对于“年长”的员工充满敌意。此外，本书还记录了这个行业的工作形态是如何改变的，并曝光了该领域众多的公司是如何一边宣扬“让世界变得更美好”，一边在行动上与口号背道而驰。

神话与制造神话在当今的硅谷中不断滋生和蔓延。我创作本书的目的正是想揭露“独角兽”创业公司^{<2>}更加真实的一面，并戳穿那些英雄式创业企业家的虚妄迷思。HubSpot的领导者们与其说是英雄，不如说是一群巧舌如簧的销售和营销骗子：他们巧妙地编织了一套关于转型技术的神话，并凭借着这套说辞，通过兜售这个从未盈利的公司的股票赚了大钱。

<1> Initial Public Offering 的缩写，即首次公开发行，是指企业通过证券交易所首次公开向投资者增发股票，以期募集用于企业发展资金的过程。

<2> 即 Unicorn Start-up，估值超过10亿美元的创业公司。

本书的核心之处在于它记录了我艰难又自卑的自我发现之旅。当时的我，正尝试着在这家软件创业公司完成从一名记者到营销人员的转型。当科技产业正处于失去理智的时候，我也在与自己的心智博弈。我希望能通过这则姗姗来迟的故事，来一探创业企业幕后的究竟。

方吾生之半路，
恍余处乎幽林，
失正轨而迷误。

——但丁·阿利吉耶里^{<1>}

我曾对它精通无比，但他们改变了它曾有的样子。现在我对它一窍不通，它也变得奇怪亦让我害怕。

——辛普森爷爷^{<2>}

< 1 > 即 Dante Alighieri，为著名的意大利中世纪诗人，现代意大利语的奠基者，也是欧洲文艺复兴时代的开拓人物，著有《神曲》。此节选来自《神曲》的《地狱篇》。

< 2 > 即 Grandpa Simpson，来自动画喜剧《辛普森一家》(The Simpsons)。此节选来自该动画的第7季第24集。

目 录

Contents

写在前面 _i

中文序 _ii

作者札记 _ix

序 幕 欢迎来到“内容工厂” _001

第一章 搁浅的白种男人 _013

第二章 当鸭子呱呱叫的时候 _025

第三章 HubSpot 到底是做什么的 _037

第四章 开心！棒！创业崇拜 _048

第五章 HubSpot 式语言 _060

第六章 我们首领有一只泰迪熊 _077

第七章 我们得把博客搞得再蠢一点 _084

第八章 庸才当道 _094

第九章 我犯了个大错 _109

第十章 “锅炉房”的生活 _117

- 第十一章 我的天啊，万圣节派对 _127
- 第十二章 新工作模式：员工如插件 _137
- 第十三章 科技业的花花公子 _155
- 第十四章 拜见新领导大人 _167
- 第十五章 “舆论爷爷” _172
- 第十六章 受辱后才能再融入教派 _194
- 第十七章 闹剧中的闹剧 _198
- 第十八章 《纸牌屋》 _207
- 第十九章 滚到西边去，老头儿 _212
- 第二十章 眼镜臭屁鬼 _220
- 第二十一章 抱歉，能麻烦你滚出我们公司吗 _230
- 第二十二章 集客大会 _241
- 第二十三章 逃逸速度 _261
- 第二十四章 倘若我有“心” _266
- 第二十五章 毕业日 _276
- 尾声 _284
- 鸣谢 _304

欢迎来到“内容工厂”

序 幕

Prologue

如果你打算拍一部电影，是关于一位年过五旬、失业在家、自怨自艾的家伙，却意外获得一个千载难逢的机会来重新开启新事业的故事，那么这部电影应该这样开场：4月份某个周一的早晨，阳光明媚，天气凉爽宜人，清风吹拂过马萨诸塞州康桥市的查尔斯河。男主角的灰发杂乱无章，带着一副角质眼镜，身穿系扣衬衫，将他的斯巴鲁傲虎开进了停车场。他手心冒汗，随手抓起了他朴素却实用的电脑背包，径直走向一栋年代久远的红砖建筑正门。这栋建筑经过翻新，在阳光下映出闪闪的亮光。这一天是2013年4月15日，如你所料，男主角正是我本人。这是我第一天在HubSpot上班，也是我从事的第一份非新闻类的工作。

HubSpot的办公室占据了这栋19世纪建成的家具厂的好几层，整栋建筑被改造成了老套的科技创业之家的样子：裸露的横梁、磨砂的玻璃、巨大的中庭和有着现代艺术品点缀的前厅。随着电梯缓缓升到三楼，我内心既忐忑又激动。我仍然不能完全相信自己竟然可以扭转乾