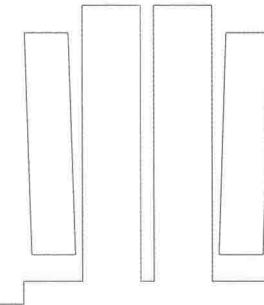
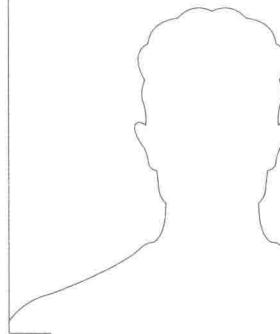
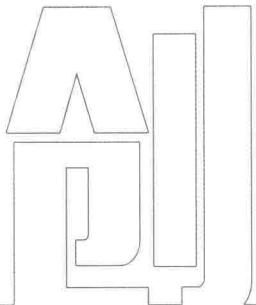
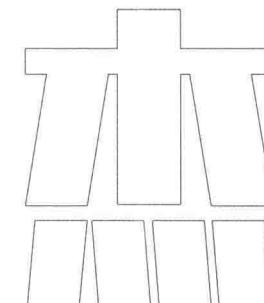
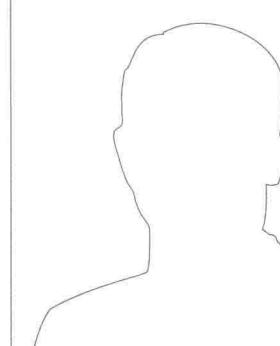
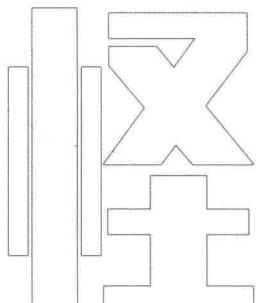
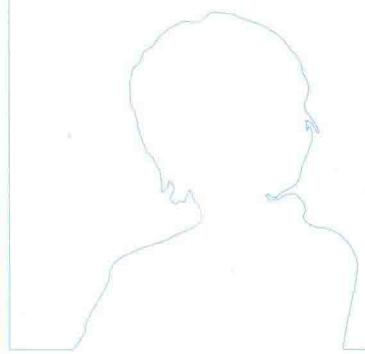


国家彩票公益金资助·大字版



翻翻  
创业怪杰的  
**脸书**



FACEBOOK OF GENIUS ENTREPRENEURS

**FACEBOOK 的背后一面** · FACEBOOK 现象的来龙去脉

**两个人的帝国** · 惠普之道的神话

**三双鞋** · 做出赞叹 送达快乐

**巴菲特也会错** · 你所不知道的巴菲特



轻松读大师项目部编

中国盲文出版社



商业新闻出版公司和轻松读文化事业有限公司提供内容支持

# 翻翻 创业怪杰的 脸书

轻松读大师项目部 编

中国盲文出版社

## 图书在版编目 (CIP) 数据

翻翻创业怪杰的脸书：大字版/轻松读大师项目部编. —北京：中国盲文出版社，2017.7

ISBN 978—7—5002—7943—3

I. ①翻… II. ①轻… III. ①企业家一生平事迹—世界  
IV. ①K815.38

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2017) 第 131847 号

本书由轻松读文化事业有限公司授权出版

## 翻翻创业怪杰的脸书

---

编 者：轻松读大师项目部

出版发行：中国盲文出版社

社 址：北京市西城区太平街甲 6 号

邮政编码：100050

印 刷：北京汇林印务有限公司

经 销：新华书店

开 本：787×1092 1/16

字 数：90 千字

印 张：15

版 次：2017 年 7 月第 1 版 2017 年 7 月第 1 次印刷

书 号：ISBN 978—7—5002—7943—3/K · 566

定 价：48.00 元

销售热线：(010) 83190289 83190292 83190297

---

版权所有 侵权必究

印装错误可随时退换

## 出版前言

数字文明为我们求知问道、拓展格局带来空前便利，同时也使我们深受信息过剩、知识爆炸的困扰。面对海量信息，闭目塞听、望洋兴叹固非良策，不分主次、照单全收更无可能。时代快速变化，竞争不断升级，要想克服本领恐慌，防止无知而盲、少知而迷，需尽可能将主流社会的最新智力成果内化于心、外化于行，如此才能更好地顺应时代，提高成功概率。为使读者精准快速地把握分散在万千书卷中的新理念、新策略、新创意、新方法，我们组织编写了这套《好书精读丛书》。

这套书旨在帮助读者提高阅读质量和效率。我们依托海内外相关知识服务机构十多年的持续积累，博观约取，从经济管理、创业创新、投资理财、营销创意、人际沟通、名企分析等方面选

取数百种与时俱进又经世致用的好书分类整合，凝练出版。它们或传播现代经管新知，或讲授实用营销技巧，或聚焦创新创业，或分析成功者要素组合，真知云集，灼见荟萃。期待这些凝聚着当代经济社会管理创新创意亮点的好书，能为提升您的学识见解和能力建设提供优质有效便捷的阅读资源。

聚焦对最新知识的深度加工和闪光点提炼是这套书的突出特点。每本书集中解读4种主题相关的代表性好书，以“要点整理”“5分钟摘要”“主题看板”“关键词解读”“轻松读大师”等栏目精炼呈现各书核心观点，崇真尚实，化繁为简，您可利用各种碎片化时间在赏心悦目中取其精髓。常读常新，明辨笃行，您一定会悟得更深更透，做得更好更快。

好书不厌百回读，熟读深思子自知。作为精准知识服务的一次尝试，我们期待能帮您开启高效率的阅读。让我们一起成长和超越！



# 目 录

Facebook 的背后一面 ..... 1

Facebook 为人们的社交方式带来革命性改变，这样的改变是否如表面一样光鲜耀眼？文中戏剧性地呈现了全球最大社交网站 Facebook 的惊人崛起，以及 Facebook 现象的来龙去脉，这其中又有创意碰撞的火花，有观念相左的冲突，也有利益分歧的不快。每项丰功伟业的建立，都伴随着波折坎坷，同时也相跟着峰回路转。有太多创业家都是毁誉参半，为了新事业的发展而招致非议，这不失为对创业家的修炼。



两个人的帝国 ..... 63

举世闻名的惠普车库，是电子时代的诞生地，现代经济变革的发源地，更是伟大的社会变革和企业家精神的公认标识。文中讲述了一个完整的惠普故事：我们这个时代最具影响力的一些产品是如何发明的？一种创新文化如何引领公司走过几十载风雨历程，取得无与伦比的成就？这里展现的不仅仅是惠普公司的创业史，更是硅谷时代精神的行业史。惠普之道是永不落伍经营理念，正是它创造了最有竞争力、最具灵活性的公司——当之无愧的世界最伟大企业。



三双鞋 .....	125
-----------	-----

从儿时旧物拍卖到大学经营比萨生意，从“网络链接交换”公司到“捷步”品牌，文中讲述“网络鞋王”的成就之路，将企业家个人生活的经历与公司传奇完美结合，让心路历程与创业思维交相辉映，不仅打造了一个利润、激情和目标渐次递进的独特商业模式，更揭示了成功路上起决定作用的真正秘密：做出赞叹，送达赞叹。



巴菲特也会错 ..... 175

当购买股票的时候，你无法保证会做到万无一失，甚至对巴菲特这样一位当代最杰出的投资者来说，也是如此。要想投资成功，与其尝试破解巴菲特所用的某种独门技巧，不如学会辨明在什么样的情况下“巴菲特策略”管用，在什么情况下又会失灵。没有任何一套公式化的投资方法能够一体适用，最重要的是，要用有事实根据的真相，取代原本对巴菲特的各种印象，光是这样，就足以让成功机会大增了。

Facebook 的背后一面

**The Accidental Billionaires**

The Founding of Facebook

## •◎原著者简介◎•

本·麦兹里奇 (Ben Mezrich) , 毕业于哈佛大学, 现为 Boston Common 杂志和 Flush 杂志的专栏作家, 有 10 本著作, 包括畅销书《打败庄家》《非法手段》《丑陋的美国人》等。

本文编译：王约

## •❀ 主要內容 ❀•

主题看板 | 脸书的前世今生/5

- 轻松读大师
- 一 牛刀小试/9
  - 二 柳暗花明/13
  - 三 星星之火/19
  - 四 一波三折/25
  - 五 蓄势待发/33
  - 六 运筹帷幄/39
  - 七 快马加鞭/43
  - 八 极则必反/47
  - 九 分道扬镳/53



## 脸书的前世今生

脸书（Facebook）一词其实早就流行于美国各校园之间，最初就是印有学校社区所有成员的纸质“花名册”，名册上列有学生的姓名、照片、主修科系、居住地、兴趣和其他简单的个人介绍。美国的大学通常会把这些花名册发放给新入学的学生或新入职的教职员，帮助大家认识学校内的其他成员。而马克·扎克伯格创办的TheFacebook社交网站，正是模仿学校传统的花名册而设立的。扎克伯格在2000年至2002年就读于菲利普斯埃克塞特学院时，跟其他同学一样，都收到了学校发放的同学名册。这本同学名册的名字叫做“The Photo Address Book”，因为名称太长，学生们则将它简称为“TheFacebook”。



菲利普斯埃克塞特学院是拥有优良传统和完善寄宿制度的高中。由于校园内禁止使用手机，而且学生每年都会更换宿舍和电话号码，因此这本“脸书”就成为学生们彼此联系的重要资源。“脸书”不仅是同学彼此间的联系方式，还成为同学和好友之间的关系网络，因为学生们可以从“脸书”上找到彼此的住址，并了解对方的新室友是谁。这种校园内的社交文化与如今的 Facebook 网站可以说本质相同，只不过没有网络媒介的参与罢了。

扎克伯格非常幸运地接触并参与了“脸书文化”，并从中看到了绝佳的发展机会。扎克伯格上大学以后，以纸质脸书为灵感，设计了一个内容更丰富、线上版的脸书——Facebook 网站，将整个哈佛校园串联起来。每个登录的人，除了留下基本的个人介绍，还可以列出喜欢的音乐、书籍、电影、励志名言等，甚至可以把选修的课程列出来。



Facebook 网站能够在美国大学生群体内拥有超高的普及率，得益于其清晰的校园定位，这也是它能在众多社交网站中异军突起的关键。Facebook 一开始仅接受以“.edu”结尾的电子邮件账号登录为会员，这类电子邮件账号仅限于美国大专院校的在校学生、教师及校友。通过登录的身份限制，Facebook 打造了一个专属于校园的社交天地。另外，也由于网站浏览网页的权限只向会员开放，浏览网页成了会员特权，这一切皆成功营造出不同于其他社交网站的价值感。学生在学校范围之内得到保护，能够放心地以真实身份互相交流，让 Facebook 跃升为同学之间沟通的重要渠道。

如今的 Facebook 网站，不止用于大学校园，全世界的用户都能享受它的社交功能。除了联络老朋友，Facebook 还可以帮上班族认识新朋友，系统会自动分析用户的现有朋友名单，找出朋友的朋友，并递送给使用者以结识新朋友，让人脉



不断延伸。此外，它也是许多企业的营销利器，除了建立公司页面发布信息，也有许多公司通过 Facebook 的相关应用程序来深化品牌印象，以不同的互动模式拉近与消费者的距离，让当红的社交网站成为广告营销新战场。例如咖啡业者 Coffee Groundz 在 Facebook 和 Twitter 上都建立了门市账号，消费者不但可利用这些平台订购产品，而且社交平台公告的店内活动汇聚的人气是传统营销手法的 3 倍。为了拓展新客户，倾听最直接、最真实的声音，奢侈品牌 LV 与 Burberry 也搭上社交网站的风潮，让以往只需面对时尚媒体和 VIP 的奢侈品业，如今也要面对广大网友，借助网络力量深入消费者的生活。