

<<马克·扎克伯格传>>

图书基本信息

书名：<<马克·扎克伯格传>>

13位ISBN编号：9787533458621

10位ISBN编号：7533458621

出版时间：2012-5

出版时间：福建教育出版社

作者：黎小明

页数：245

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

<<马克·扎克伯格传>>

内容概要

马克·扎克伯格，世界上最年轻的首富，他的创业故事，只有比尔盖茨可以与之媲美。在本书中，有小马克狂放不羁的性格和敢想敢为的意志，也有他对人生卓尔不群的看法和对日渐庞大的脸谱网的管理谋略和经营理念。他成功的整个过程都将在本书中以智慧书的模式出现，他的每一步都对即将创业和正在创业的年轻人有着不可低估的借鉴作用。

<<马克·扎克伯格传>>

作者简介

黎小明，1979年生人，毕业于华中理工大学计算机专业，曾担任人人网特约网站编辑，对各交际网站特别是脸谱网的商业模式和运营策略研究颇深，现就职于北京某企业咨询公司。

<<马克·扎克伯格传>>

书籍目录

- 第一章 哈佛小子的成长之路
 - 少年“亚历山大”
 - 全都是牛人
 - 代码猴子
- 第二章 一切都始于一个玩笑
 - Facemash风波
 - Facebook创意之争
 - 滚动的雪球
 - 四人奠基团队
- 第三章 哈佛已盛不下梦想之花
 - 加州梦想
 - 一位有争议的主角
 - 因兴奋而颤抖
 - 麻烦降临
 - 每个资本家都想参与
 - 吸金器Facebook
- 第四章 诱惑力十足的社交网站
 - 异种
 - 社交图表
 - 动态新闻
 - 开放平台战略
 - 你只有一个身份
 - 全球网民通讯录
 - 向互联网搜索进军
- 第五章 最年轻的硅谷脸谱
 - 猎头策略
 - 巨头进行式
 - 卖还是不卖
 - 硅谷最酷的公司
 - “乔布斯”第二
- 第六章 让整个世界开放
 - 要做就做第二个微软
 - 向全世界开放
 - 我们才刚刚起步
 - 不只是创造一家公司
 - Facebook的上市之路
- 第七章 成功的营销就是满足人们的分享欲
 - 市场说了算
 - 做“分享”的粉丝
 - 馈赠型经济
 - 广告社交汇
- 第八章 独一无二的广告
 - 尝试与发展
 - “灯塔”灾难
 - 找到独一无二的广告形式

<<马克·扎克伯格传>>

不同的广告哲学

第九章 脸谱模式的以人为本

团队的力量

选中意的董事重于融资

冷酷无情的聘任制度

善于用人，真诚待人

第十章 苍白与单调出奇制胜

友好的企业文化很重要

黑客之道

流线型、有效率的企业形象

企业管理中的倾听技巧

服务，还是服务

第十一章 Facebook的危机

理想大于金钱

找准赢利模式

增长比赢利更重要

现在你知道你的对手是谁了

第十二章 创业的捷径就是没有捷径

成功不能靠一时的灵感

创业技能习得

最大的风险就是不冒风险

不要再说“我不能”

后记：扎克伯格启示录

<<马克·扎克伯格传>>

章节摘录

版权页： 扎克伯格的隔壁卧室住的是达斯汀·莫斯科维茨和比利·奥尔森。

莫斯科维茨主攻经济学，当时他还留着那种有点搞笑的爆炸头发型。

这家伙现在是全世界最年轻的亿万富佬，因为他的生日比扎克伯格小八天。

至于比利·奥尔森，他是个业余的戏剧演员，天性顽皮活泼的那种人。

和他的朋友们相比，扎克伯格不太擅长社交。

他的脸上常常会挂着一种介于害羞和傲慢之间的冷漠。

对于他感兴趣的话题，他会语速极快地说个没完；如果话题不那么吸引人，扎克伯格则很容易走神，敷衍地说着“是，是”，有时候甚至会忘记回答别人问了半天的话题。

因此有人形容他“像是编程过度的机器人”。

扎克伯格的父亲也曾经对媒体说，“如果你想说服他，别的孩子也许只需要一个斩钉截铁的‘不’，可扎克伯格需要别人列举出一堆详尽的事实、理由，甚至亲身经历，他才肯勉强认可你说的，我想，他也许以后会当个百胜律师。

”有时候扎克伯格自己也承认，他就是一个不折不扣的“怪胎”。

此外，在生活方面，扎克伯格十分邋遢，他的房间已不能用“杂乱”二字来形容。

他总是在自己和别人的书桌上乱堆乱放，放得最多的是他喝过的啤酒或饮料的空罐子，而且从来都不收拾。

有时候，莫斯科维茨的女朋友来了，会帮他收拾一下桌子，扔掉一些垃圾。

有一天，扎克伯格的母亲来哈佛看他，因为扎克伯格的邋遢，她向莫斯科维茨道歉并解释说，“他从小到大都有保姆照顾，不知道打理自己”。

可以想象，这样一个我行我素、不修边幅的人并不容易获得室友的好感。

可是，扎克伯格不仅和他的几个室友相处得很愉快，而且很快就成为了大家心目中的领导者。

一方面是因为他卓越的电脑才华，另一方面是因为他独特的个性魅力——他有些玩世不恭，藐视一切腐朽、平庸的东西，但是他又有一种天然的亲和力，乐观、坦率、低调，此外，他还继承了他父亲的良好幽默感。

因此，他的伙伴们很乐意参与到他所从事的项目中来。

莫斯科维茨也是一个自学编程的电脑天才，对于什么样的在线服务有意义，怎样打造一个优秀的网站等方面，莫斯科维茨都能给扎克伯格提供很好的建议；而休斯虽然刚开始的时候对电脑毫无兴趣，不过，半年后他也开始痴迷于电脑编程，并且总是能想出一些很有意思的点子。

奥尔森同样如此。

无疑，在校风开放的哈佛校园，在牛人辈出的柯克兰宿舍，天才扎克伯格的古怪个性并没有受到平庸之辈的干扰和压抑，他身边的伙伴后来全都成了他事业上的好帮手，这不能不说是扎克伯格的幸运。

<<马克·扎克伯格传>>

后记

扎克伯格启示录 有人说，每个扎克伯格背后，都有上千个失败者。

没错，他的成功是无法复制的——即便你有扎克伯格的天赋，也不可能有他那么幸运。

其实，我想说的是，不希望读者把这本书当成功学来看。

因为，扎克伯格压根就没有追求过成功。

我更愿意您把他的经历看做是一首令人亢奋的摇滚乐。

因为，在这个伟大的互联网时代，一切都是可能的。

上世纪80年代，苹果公司的IPO开启了PC时代，但是真正能整合和无限放大“PC”效应的，还是互联网。

接着，雅虎和谷歌相继统治互联网，现在，则轮到了扎克伯格的Facebook，它建立于人们真实的人际关系之上，让每一个用户和终端都成了传播的自由主体。

现在，互联网已经成为不断推动经济发展、吸纳就业和创业、不断产生新的商业模式的新业态。

即便是国内，也有着李彦宏、马化腾、周鸿神等凭借互联网叱咤风云的时代宠儿。

可以说，就是一些实体经济下的各类产业，也正在积极寻求往互联网这个平台上延伸，没有互联网支撑的产业在未来不可能走多远。

因为这样的特性，互联网也赋予了“自古英雄出少年”这一命题更丰富的内涵。

“创业趁年轻”正当其时，年轻人有着无穷的创造力，而互联网则为他们的自主创业插上了一副隐形的翅膀。

IT创业的基本技能——设计或编程——不用上大学就能学会，而且事实上，大多数人都是自学成才。

你要了解整个行业，也可以不用上大学，但你必须要具备以下一些东西，像扎克伯格一样具有的东西。

首先需要的是练好内功。

回顾扎克伯格的创业之路，和那些退学创业的前辈们一样，在正式创业之前，差不多都有十年的预备和积累期。

扎克伯格是哈佛大学的高材生，对计算机编程极其狂热。

在生活中，他将大部分时间都花在了电脑编程以及实现自己的想法上。

他的电脑桌前有片白板，他经常会一个人在上面画着什么，而这些只有他一个人能看懂。

这其中的艰辛和孤独，也许只有他自己知道。

当然，他一直都是快乐着的。

“事虽难，做则必成；路虽远，行则必至。

”只有练好了内功，创业才能以事半功倍的效率快速发展。

投资新点子也是很重要的。

在扎克伯格出席的一次演讲中，他的团队曾经专门就“投资新点子”为题发表过演讲：“有的时候，如果我们能时刻做好准备，积极地去寻找那些很有吸引力的机会，那就会是一件很了不起的事，这些简单的观点常常极为有力，能够产生深远的影响。

”其实Facebook并没有想出多少“革命性”的理念。

如果说Facebook有什么成就的话，那就是扎克伯格等人发现了所有人的需求，而不只是一部分用户的需求，这就是一个大有可为的新点子。

因为在Facebook获得成功之前，人们在网上要找到他人很困难。

新点子来源于积极思考的力量。

没有积极思考的力量，也就不会有点子，成功者就会失去个性，也就不能成为成功者了。

正所谓，“泰山不让土壤，故能成其大；河海不择细流，故能就其深”。

一个小小的点子往往会引起意想不到的结果。

人们往往会活在自己习惯里，面对生活中的变化，常常习惯于以前的思维方式。

思维定势了，心路就狭窄了，许多事情想不开，自己跟自己过不去，其实只要你把自己的心路放开一

<<马克·扎克伯格传>>

点点，你就会看到很多事物都是有它积极的一面，充满了机遇和挑战，尤其是现在大行其道的互联网。

创业，也离不开创新。

Facebook的功能越来越完善，用户越来越多，其中很重要的一点，就是他们能够源源不断地找到用户喜欢的点子，满足用户的内在需求。

作为一个高科技的公司，没有创新的东西支撑，Facebook走不到今天。

扎克伯格也曾亲口说过：“Facebook的工作就是保持创新。”

Facebook刚刚创立的时候，扎克伯格宁愿一往无前也从不回头顾盼。

不可否认，他们只有几千用户时，这做起来并不难——他们都期望着一切能够飞速发展。

但是壮大后的Facebook的情形有所变化，比起大多数其他网站，人们对Facebook的依赖程度更深，因为这是一项将人们互相联系在一起的服务。

在这一点上，失败就变得不可容忍。

然而，扎克伯格选择的还是全力向前的发展道路。

他会定期引入新功能，比如加“墙”、引入聊天功能、允许第三方开发和修改网站布局。

在Facebook，他们的另一个座右铭是：“最冒险的事就是不去冒险。”

他们鼓励每个人做大胆的决定，即使那意味着失误。

在现今这个时代，我们不得不佩服这个公司在推出新功能上的坚持。

这确保了Facebook在竞争中领先一步，在日益激烈的竞争中，依然显得活力十足。

扎克伯格保持创新取得了成功，而创业者要做的，同样是让自己保持创新，保持创新思维。

而创新，需要给予员工更广阔的自由空间。

扎克伯格强调自由时间孕育自由思想，他一直想让员工自由。

在Facebook，很多东西都是有机的，不是一成不变的。

Facebook一如既往地为员工提供免费的美食、小吃、饮料和微型厨房。

为了保持公司的灵活、新鲜，公司也鼓励员工在墙上写写画画，你也可以根据自己的喜好重新布置工作间的摆设。

扎克伯格称创新需要自由，需要激情，需要冒险，也需要高回报率，这些都是在公司壮大后很难办到的。

创新需要自由，因为创新者首先需要发现别人没有发现的需求，而企业现有客户和现有市场并不提供这样的“需求”。

相反，很多创新产品都是被企业的市场部门扼杀了的。

扎克伯格明白这点，所以他给员工创造了自由的空气。

美国著名创新学专家奥斯本也说：“历史证明，许多伟大的思想都是由那些对有关问题没有进行过专门研究的人创造出来的。”

因为自由，才有了创新。

此外，不得不说的还有，扎克伯格的善于用人和对理想、价值观的坚持。

扎克伯格的成功不是他一个人的成功，而是Facebook团队的成功。

在Facebook前期，那些一起艰难走过来的团队是很了不起的。

而在Facebook的发展过程中，它也并不是一帆风顺的，这其中出现过几次较大的风波，有好几次Facebook都差一点被卖掉。

然而，每次都是扎克伯格力挽狂澜，坚决地宣称“不卖”。

扎克伯格骨子里存有理想主义。

对他来说，创业并不是为了赚钱，而是为了这个过程之中的快感。

也只有理想主义可以解释，为什么他能够经受各种诱惑的考验，能够心无旁骛一步一步地实现自己的目标。

虽然理想大部分被认为不切实际，但在危机、压力、困境出现时，它却是支撑你、鼓励你的最忠实的朋友。

<<马克·扎克伯格传>>

<<马克·扎克伯格传>>

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>