

# 《像扎克伯格一样思考》

## 图书基本信息

书名：《像扎克伯格一样思考》

13位ISBN编号：9787111459946

出版时间：2014-4

作者：（美）埃克特里娜·沃尔特

页数：200

译者：李昆,杨帆

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介以及在线试读，请支持正版图书。

更多资源请访问：[www.tushu000.com](http://www.tushu000.com)

# 《像扎克伯格一样思考》

## 内容概要

社交帝国天才CEO、互联网思维标志性先锋、社交网络时代最具影响力的人物，他就是马克·扎克伯格。本书

扎克伯格

扎克伯格

将由社会商业领域的开拓者，为您讲述扎克伯格改变世界的五大成功准则，让互联网思维的碰撞，助你获取灵感、洞悉世事，建立独树一帜的公司，引领长期赢利和成长。在这个世界留下自己的印记。

他的故事并不是传奇，因为他的成功可以复制。

19岁创建脸谱网并将其发展为史上最伟大的公司之一；用不到10年的时间将地球上1/7的人口联系在一起；斥资190亿美元收购WhatsApp.....无论你是学生、创业者，还是公司高层、老板，本书你都不不可不读。

# 《像扎克伯格一样思考》

## 作者简介

# 《像扎克伯格一样思考》

## 书籍目录

## 《像扎克伯格一样思考》

### 精彩短评

- 1、书中谈到了很多有用的关于事业的发展问题，但难免有许多空泛的陈词滥调。内容体系整体性不高，而个别句子篇章又能给予人点赞。总的来说还是值得一看。
- 2、书从激情，目的，人，产品，伙伴方面讲述facebook以及一些其他的企业，思路不错
- 3、这本书更像是一本休闲故事书，适合在上厕所时读，汲取思想智慧排泄生理垃圾，哈哈！
- 4、激情 目标 人 产品 伙伴
- 5、花了16.99.没劲
- 6、弃读
- 7、原本只准备翻翻，不抱什么希望，但书的内容还不错：passion, purpose, people, product, partnership 可用于所有行业。自互联网诞生起，社交就不是什么创新，之前也有多家网络公司做社交，但出生最晚的Facebook反而拔得头筹，值得细究背后原因。
- 8、这种书越来越多，伴随的结果是获取到的硬货越来越少。。。
- 9、千篇一律假大空，有解读还不如删掉解读直接讲故事
- 10、洞察性的内容不多。

1、作为一本商业管理文化推介的书籍，其可观之处也许在于强调了创造力在商业成功中的重要作用，变革的促进作用，坚持带来的长期效应，以及寻求合作者打造优质产品的真正成效。作者凭借多年涉足创业经营管理文化的专业经验，以扎克伯格和脸谱网为切入视角，融合众多案例，提出了商业管理的几点准则：5p，分别为激情，目标，人，产品和伙伴。比如对首要的因素——激情的认识。作者对扎克伯格成长历史的描述以及扎克自身对连接世界理念的阐释与坚持都可以告诉读者一个要点——激情始终是创造的重要推动力，扎克伯格开发了这种激情的能量，并凭借坚持不懈的探索，从一个小的发明走向一个大的发明，从失败的案例走向成功的案例，始终以此引领自我，提升自我。正如乔帮主所言：激情让我们了解自己，认识生活的意义。其后，在最初设立较为远大的愿景以及在朝着愿景努力的过程中，保持控制力是通往企业成功的第二步，这里，目的成为驱动激情到达成功的力量。后三者，优秀的领导力显示扎克伯格类似于一个蜂鸟型领导者，卓越的远见，坚持不懈的战略眼光，以及轻盈、融洽的管理风格为其明确自身的优势劣势，聘请卓越合拍的人才以真诚合作的态度建立管理公司，然后全神贯注进入产品的研发创造更新，这也许也是任何一个企业维持卓越生命力的重要根基。

2、看了下美国亚马逊的畅销排行榜，这本书的排名还是很不错的，而且在Amazon.com（注意不是cn）上获得了5分的好评，123个评论中有109个给了5分的好评（截至2014年4月25日）。不过，最早关注这本书还是被当当网上余晨的那篇推荐序打动了（易宝支付是何方大神？），之前也看过互联网圈的牛人们给老外的书写序，洋洋洒洒的宏观大论，但老感到隔靴挠痒，而余晨的序非常真实有现场感，原因在于他跟扎克伯格有过真实的交往，我觉得他把扎克伯格和另一个马克，也即奥德留的比较很有意思，之前读过《沉思录》，但没想到他的作者是个皇帝。言归正传，在读这本书时还是被很多细节所启发，比如，我一直的印象以为扎克伯格也是个嬉皮士，没想到他居然能背诵史诗中的名句，通宵法语、希伯来语、拉丁语和古希腊语。写扎克伯格的家庭也很有意思，他的父亲是个牙医，很烦有人来看病就要向另外一个屋子喊帮手，后来扎克伯格就编写了一个叫“扎克网”的通信系统，不知道这算不算Facebook最初最初的原型（事实上，扎克伯格和他的家庭在Facebook成立的前半年给当时幼小的公司注入了8万美元，没有这8万美元也没有后来的巨人Facebook）。还有，我很喜欢也很向往扎克伯根的授权管理方式，正如我在曾经的职业生涯里遇到的情况一样“很多公司建立起来后，人们彼此用失败评判对方……非常多的公司担心在别人眼里看起来它可能犯错，因此害怕去冒任何风险”。而Facebook的每位工程师居然要对至少100万名用户负责，扎克伯格授权给每位员工，让他做正确的决定而无须过分担心犯错。比较有启发的还是Facebook的起步，很显然，不会只有Facebook一家看到了社交网络的市场，在那时就有交友网和聚友网，不过这些网站都相继衰落了，成功往往是由很多细节累计起来的，而不是只有一个雄心壮志或是一时的业绩就能万事大吉。我想扎克伯格不仅充满雄心和勇气，他更是一个有脚踏实地精神往前走的睿智，比如，他们会在任何特定时刻容纳比现有用户还多10多倍的能力。这本书更像是一本休闲故事书，适合在上厕所时读，哈哈！

3、向那些疯狂的家伙们致敬，他们特立独行，他们桀骜不驯，他们惹是生非，他们格格不入，他们用与众不同的眼光看待事物，他们不喜欢墨守成规，他们也不愿安于现状。你可以赞美他们，引用他们，反对他们，质疑他们，颂扬或者诋毁他们，但唯独不能漠视他们。因为他们改变了事物，他们推动人类向前发展。或许他们是别人眼中的疯子，但他们却是我们眼中的天才。因为只有那些疯狂到以为自己能够改变世界的人，才能真正地改变世界。——乔布斯，“疯狂家”广告中的广告词扎克伯格如乔帮主描述的“疯子”那样执拗，特立独行，才华横溢，不喜欢墨守成规。他用自己的梦想和执着，改变着自己，改变了世界。读完全书，脑子中给扎克伯格打上很多标签：天才、执着、产品天赋、用户第一、内敛、领导力、黑客文化、每年给自己设定一个目标并实现。在我看来，张小龙做微信和扎克伯格做Facebook有很多相同之处，尤其是看过张小龙在微信公开课的演讲，跟透露出两人相似之处。两人都是技术出身，性格相似，待人处物态度相似，理想相似，所做产品的态度一致。扎克始终为了让世界更加开放，而张小龙在饭否上说过这样一句话“这么多年了，我还在做通讯工具，这让我相信一个宿命，每一个不善沟通的孩子都有强大的帮助别人沟通的内在力量。”扎克认为，黑客行为意味着快速开发或是挑战我们所能够做事的界限。黑客文化是一种关于不对改进和衍生创新的做事方法。黑客认为事物创新无止境，产品无完美。他们需要不停地修正——通常是跟那些说不可能的人或者现状满足的人对着干。作为开发者，骨子里就应该透着黑客精神。成功的人总有很多相似之处。

## 《像扎克伯格一样思考》

，失败的人则不尽相同。最后引用甘地的话“欲变世界，先变其身”（Be the change you want to see in the world）。

# 《像扎克伯格一样思考》

## 章节试读

### 1、《像扎克伯格一样思考》的笔记-第4页

这两个生活时代相差2000年的人有太多相似之处：他们都影响了整个世界、拥有极大的权力、为千万人追捧，但他们同时又注定孤独；驱动他们的不是欲望，而是来自内心的使命感；他们都拥有让这个世界更美好的雄心，同时又严于律己；及时拥有创造一切享乐的财富条件，他们却懂得宽容和谦让，让自己的生活更加纯粹。

事实上，扎克伯格没有让自己沉溺于财富的迷狂中，他不停地为自己创造挑战。仅以个人挑战为例，2010年，他努力学习中文，挑战这种对英语为母语者来说最难的语言；2011年，他挑战嗜肉的习惯，除非是他自己宰杀的动物；2012年，他则坚持每天写代码；2013年，他则坚持每天认识每一个不同的人。

### 2、《像扎克伯格一样思考》的笔记-第1页

#### 《像扎克伯格一样思考：facebook天才ceo的5个商业秘密》

Think like zuck: the five business secrets of facebook ' s improbably brilliant ceo mark zuckerberg  
19岁创办facebook，五个商业秘密指的是5p：激情 passion，目标 purpose，人 people，产品 product，伙伴 partnerships  
愿景和美国文化的诸多特质

引言 -连接世界-使命在于让世界更加开放和互联 -平台- 网络从围绕内容为标准到围绕人为标准（保罗亚当斯 -脸书品牌体验经理）

Zuck主修的是电脑科学与社会学（也许为他理解电子社会即 sns做了有益的影响）-方便哈佛的学生互相联系（从学校流出所有最先进的技术和理念）-退学（似乎是美国文化的影响出现了，哈佛，即使是哈佛，也可以为了实效而退学，有各个优秀退学前辈的鼓励）-最开始的两笔投资来自paypal和 linkedin商务社交网-涂鸦墙功能 -05年推出照片标记功能-10年4月发布喜欢按钮 -时间线功能，为个人网页创建生活点滴的目录（围绕个人生活的网络平台，使自己成为不断变化世界的中心或参与者）

激情 -接触更多信息，使彼此间更多联系，世界会变得更好，艰难时刻知退，然后得以前进（成长的历史是技术的探索者与周围生活的融合者，努力使自己的技术得以应用以改善周围的常规生活 -激情- 性的最先刺激 -搜索学校辣妹的资料-帮助人们彼此联系以丰富人们的生活 -坚持不懈- 激情为坚持注满资料，坚持则是成功的关键要素之一 -facemash的失败为facebook 奠基-）作者指出 zuck的灵感也许不是最关键的，最关键的是敢于学习和尝试并坚持不懈的清晰努力 -没有激情，就没有活力，没有活力，一切都是空谈。（沃伦巴菲特）

乔帮主：激情让你了解自己，认识生活的意义。这种了解和认识塑造你的目的，人生目的裁量你的信念，定义你的创造，为你的产品铸模，驱动你的创新。

目的 -facebook的新闻稿描述：其使命是让世界更加开放（最初指的是性？）和互联。人们使用脸谱网与朋友和家人保持联系，去发现世界，去分享和表达对他们来说重要的事情。（这些词都有一个暗含的主语就是个人自身，保持联系要以自我为开始，发现世界是以自我为起点，告诉别人什么对自己是重要的是希望得到别人的反馈或者告诉别人自己是什么样的，或者可以被利用成，希望别人了解的自己是什么样的，某种程度上，真实并不存在。。。）

主要是愿景远大 -旅途才完成了1%，这是脸书的口号 -扎克拥有对公司的绝对控制权，能在面对利益相关者和反对者时做出艰难的决定 —作者写道：以长远的理念建立公司，持之以恒。如果你想让长远的理念得以实现，试着尽可能长地保持控制力 -公司的五条价值观：聚焦影响力，快速行动，敢于冒险，保持开放，建立社会价值（价值！这个词语的核心使用，影响力以自我为中心，扩散于外界他人



## 《像扎克伯格一样思考》

，民主时代的权力运用形式，冒险和开放是进攻的形式）--清晰的理念作者举例大学幽默网、汤姆斯鞋业、无线公司

人 -person- 扎克伯格提到组建最好的团队对公司成功的重要性 —作者举出美捷步的例子-美捷步成功的企业文化培养不仅是对公司人力资源的团结，也是公司文化宣传的绝佳机会 -说人，讲文化—对个人而言，性格即命运，对组织而言，文化即命运——谢家华 —脸谱网有它自己的黑客文化 —聚焦影响力-专注解决最重要的问题而不浪费时间精力 —快速行动-快速行动寻求突破 —敢于冒险-变化如此之快，不冒险就一定失败（在信息掌握不平衡的基础上或者说在智力有限的基础上，对待纷繁万象，的确也许只有冒险才是能勉强避免被冲刷掉的一个手段）最冒险的事情就是不冒险 —（那么这么说扎克伯格还是追求了一条不怎么冒险的路？追求冒险，但并不提倡最冒险，不走极端） --保持开放-让员工对公司信息保持大方面的了解，因此就会做出更好的决定，对公司产生最佳影响力 —建立社会价值-

严格的面试和聪明的招聘策略 -注重招聘时员工的态度-领导能力的蜂鸟效应 —灵活变通- 管理-灵巧敏捷 -战略思考- 坚持不懈 -无所畏惧- 结果导向 -直觉- 性格-个人发展 -（扎克伯格应该是一个真实的人，他所作所想肯定有超出常人理解的地方，但这种人首先是个真实的人，比如马云等人）

产品 —脸谱网从根本上改变了人们交流的方式、商人推销自己产品的方式、人们接收和过滤新闻的方式、政府同公民互动的方式等 —脸谱网成功上线的三个关键因素：扎克的激情、他对脸谱网目的的清晰远见，以及聘用合作的执行他远见的人 —

合作者 —真正的合作

# 《像扎克伯格一样思考》

## 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:[www.tushu000.com](http://www.tushu000.com)