



链滴

看完《黑客与画家》后的一些摘录【三】

作者: [MingGH](#)

原文链接: <https://ld246.com/article/1630076324891>

来源网站: [链滴](#)

许可协议: [署名-相同方式共享 4.0 国际 \(CC BY-SA 4.0\)](#)

1. 要致富，你需要两样东西：可测量性和可放大性。
 2. 如果你有一个令你感觉安全的工作，你是不会致富的，因为没有危险，就几乎等于没有可放大性。
 3. 创业公司的意义：理想情况下，你愿意与其他更加努力工作的人一起组成一个团队，共同谋取更高回报。因为创业公司的团队往往是自发性形成的，许多有抱负的创始人彼此之间早就相识（至少听说对方），所以他们对彼此的贡献的评估要比一般的小团体更准确。创业公司不仅仅是十个人的团队，且是十个同类人的团队。
- 乔布斯曾经说过，创业的成败取决于最早加入公司的那十个人。我基本同意这个观点，虽然我觉得真决定成败的其实是前五人。小团队的优势不在于它本身的小，而在于你可以选择成员。我们不需要小庄的那种“小”，而是需要全明星第一阵容的那种“小”。
4. 什么是技术？技术就是某种手段，就是我们做事的方式。如果你发现了一种做事的新方式，它的经价值取决于有多少人使用这种新方式。技术就是钓鱼的鱼竿，而不是那条鱼。这就是创业公司与餐馆理发店的区别。餐馆煎鸡蛋，理发店剪头发，每次只能为一个顾客提供服务，但是如果你解决了一个门的技术难题，别人都会使用你的解决方案。这就是可放大性。
 5. 大多数因为创造财富而发财的人都是开发新技术而新技术的。你不可能通过煎鸡蛋或剪头发致富，为使用你的服务的人是有限的。
 6. 投资人是否投资，他会问你几个问题，其中之一就是其他人复制你的模式是否很困难，也就是说，为竞争对手设置的壁垒有多高。否则大公司一旦看到了，他们就会做出自己的版本，再加上他们的品、资本、经销能力，一夜之间就能把你的市场全部抢走。那时你就像来到开阔地带的游击队，会被正军一举歼灭。
 7. 最好的防御就是进攻。如果你开发出来的技术是竞争对手难以复制的，那就够了，你需要依靠其他防御手段了。一开始就选择较难的问题，此后的各种决策都选择较难的那个选项。

总的来说，这也是一个很好的处事原则。如果你有两个选择，就选择较难的那个。那么你要选择时坐家里看电视，还是外出跑步，那就出去跑步吧。这个方法有效的原因可能是遇到两个一难一易的选择，往往处于懒惰的缘故，你会选择较易的那个选项。在意识深处，你其实知道不懒惰的做法会带来更的结果，这个方式只是迫使你接受这一点。