

湖南人，霸占互联网的三分天下

转载

mobilehub 于 2020-12-09 19:00:00 发布 182 收藏
文章标签：[腾讯](#) [weex](#) [nlk](#) [impala](#) [ctag](#)

□

点击蓝字关注我们

作者 | 良叔

来源 | 公众号 良大师 (ID:liang_da_shi)

在中国的互联网圈，有一支不可忽视的流量大军：

湖南人。

“微信之父”张小龙、“腾讯五虎”之一的曾李青、58同城姚劲波、陌陌唐岩、快手宿华、快播王欣……

这应该是互联网最庞大的一个群体。

有人估算，在中国的互联网圈，湖南人可占到三分之一。

虽然这么说，并没通过严谨地统计，但也足以证明“湘军”在互联网圈的影响力。

100年前，是“得湖南者得天下”。而100年后，是“得湖南者得流量”。

金沙江创投的朱啸虎也说过一句话：

“张小龙、唐岩都是湖南人，投社交就要投湖南的产品经理。”

01

曾李青

湖南衡阳人曾李青，绝对是中国互联网界的元老级人物。

他和马化腾、张志东、陈一丹、许晨晔并称“腾讯五虎”，在腾讯的发展初期，功不可没。

而且腾讯“五虎”和阿里巴巴“十八罗汉”也不太相似。

“十八罗汉”实际上是“以马云为中心”，而“五虎”却是一种互补关系，缺一不可。

1998年，当小马哥和他的大学同学张志东开始合伙创业。在深圳电信混得风生水起的曾李青已经有了一个很牛逼的身份：

深圳互联网的开拓者之一。

因为深圳乃至全国的第一个宽带小区，就是在他的推动下建成的。

不过到了1998年，电信局整顿“三产”，曾李青所在的项目公司，面临被裁撤的命运，他也萌生了辞职下海的想法。

最后，他决定去找他的领导——深圳电信局局长许文艳，请她帮助拿拿主意。

许文艳说：

“局里这座庙才多大啊？不适合你这样大开大合的性格，你当然应该去外面发展了，天大地大，你这样的有志青年，一定大有可为。”

嗯，这说话的蛮有水平，当年我也是这么劝退员工的。

只是许局长，送佛送到西，还推荐了一个人给曾李青：

马化腾。

其实，曾李青之前和马化腾也打过一些交道，当时小马哥还在润迅，因为工作方面和曾李青有些接触。

身材高大，能说会道的曾李青，让内向柔弱的小马哥印象深刻。

而彼时，马化腾、张志东、陈一丹、许晨晔四人联手创业，准备大干一场。

第一次开会时，大家突然发现，场面冷静的可怕，因为四个人都是技术宅男，个个不擅言辞。

因此，这次会议的主要决定是：一定要找个懂销售的人来合伙。

曾李青恰逢其时的出现，把一只巴掌终于给凑齐了。

马化腾和张志东，来到曾李青的办公室，商报路奥林匹克大厦的17楼，一个只有10平米的小格间。

茶还没喝两口，三个人的分工就已经明确了：

马化腾负责战略和产品，张志东负责技术，曾李青负责市场。

那是1998年的秋天，曾李青办公室窗外就是莲花山公园，粉红的簕杜鹃花洒的漫山遍野，三人心情颇好，憧憬着将来能搞点大事儿出来.....

不过，他们怎么也不会意识到，这竟然是一个庞大商业帝国的开端.....

曾李青加入腾讯后，虽然按照股份，他坐的是第三把交椅。但他健谈，派头足，每次出去谈生意，都被人误以为是大老板。

而斯斯文文的小马哥则被认为是运营助理，或者是秘书。

但是小马哥并不介意，因为还有比这更重要的事情，那就是：“账上没钱了.....”

当时QQ已经有了百万用户，但那时的世道和现在不一样，流量压根儿不值钱。

有家公司倒是有意收购，他们上门清点了一下桌子、凳子、电脑，出了一个数：

60万。

小马哥觉得太低，对方问他要多少？

他咬了咬牙，说：“至少也值100万啊”，对方笑了笑，闪了。

后来，曾李青提出了一个大胆的想法：既然卖不掉，可以找VC（风险投资）啊！

小马哥根本就没听过什么VC，因为当时风险投资模式刚进入中国。

而将VC引进中国的，也是一个湖南人：**熊晓鸽**。

虽然后来的徐小平、沈南鹏等风投大佬名声很大，但中国VC的始祖，是来自湖南湘潭的熊晓鸽，他因此也被称为“中国 VC 第一人”。

90年代的中国，没有人知道什么是风险投资。

1993年，当熊晓鸽从美国回到国内，和同学们说起自己的创投大计，大家都以为他是个大忽悠：

“我们每个月都只拿120块工资，他哪里来一千万美金？”

当然，虽然曾李青和熊晓鸽是湖南老乡，但一开始曾李青并没有去找熊晓鸽，而是找到了其他两个好友。结果这两个好友牵线搭桥，分别推荐了两家投资机构：

熊晓鸽的IDG和李嘉诚次子李泽楷的盈科。

最后，IDG和盈科各投了110万美元，并分别占股20%。

投资腾讯，既成全了曾李青，也成全了熊晓鸽。

因为在此之前的7年里，熊晓鸽的IDG颗粒无收。

之后，熊晓鸽又投资了百度、携程、搜狐、B站.....所以他不仅成为了国内顶级的投资人，而且他还有了一句口头禅：

“我们投的。”

反正不管和他聊起什么公司，他最后可能都会冒出一句：“我们投的.....”

而借着这两笔融资，腾讯不仅熬过了2000年的互联网泡沫，后来在2004年又顺利赴港上市。

腾讯的上市让曾李青实现了财务自由，也给他带来了一个强劲的对手：**刘炽平**。

当时腾讯的上市承销商，是高盛，而高盛负责与腾讯对接的人，叫刘炽平。刘炽平比小马哥小两岁，两人一见如故。

很快，小马哥就把刘炽平挖到了腾讯，一年之后，刘炽平又从首席战略官升任为腾讯总裁，是仅次于小马哥的企鹅帝国二当家。

而在刘炽平刚加入腾讯的2005年，他还完成了一笔腾讯发展史上最重要的收购：买下一个名叫Foxmail的产品。

而Foxmail的创造者，是另一个湖南人：张小龙。

当时谈判时的任命颇有意思：

刘炽平代表腾讯负责收购工作，曾李青协助执行.....

在引进张小龙这件事上，腾讯的功劳簿向来是记到刘炽平头上的。

不过，据曾李青自己说，他协助工作时也是蛮用心。

他飙着自己的保时捷跑车从深圳赶到广州，去和张小龙谈收购时，湖南老乡的身份也发挥了一定的作用.....

总之，无论怎样，刘炽平和张小龙先后进入腾讯，企鹅帝国的权力格局也发生了一些变化：

2007年，曾李青离开腾讯，位置被刘炽平取代；

2014年，创造了QQ的技术大牛张志东也壮年退位，其位置被“微信之父”张小龙和主攻游戏业务的任宇昕取代。

曾李青离开腾讯后，走上了他的老乡熊晓鸽一样的创投之路，之后江湖中才有了那句传言：

北有徐小平，南有曾李青。

后来，曾李青投资了他的一个老乡——湖南郴州的王欣，也就是曾轰动一时的快播的创始人。

当然，这笔投资由于众所周知的原因，最终没有达到预期，其实就差一步，就差一步啊.....



IIR整理，不完全统计

曾李青的“德迅投资”的部分投资项目

02

张小龙

2005年，当曾李青第一次见到张小龙，曾李青可能没有想到，他眼前这个沉默寡言的老乡，日后会在互联网圈封神。

1969年，张小龙出生在湖南邵东魏家桥镇的一户穷人家，爷爷做过铜匠。

家里有兄弟两人，一个叫小龙，一个叫小虎。

小虎虎虎生威，可是小龙哥却比小马哥还文静。

后来记者问张小龙为什么会加入腾讯，他想了想说：

气质接近.....

1987年，18岁的张小龙考入华中科技大学电信系，住在一栋苏式建筑风格的宿舍。宿舍外边有个水塘，没事的时候，他就和室友们到池塘里钓虾。

读研期间，张小龙在老师的建议下开始做计算机软件开发。

因为一向爱睡懒觉，所以每天中午会睡到自然醒，然后骑着单车去实验室，晚上12点再骑单车回宿舍睡觉。

1994年毕业的时候，原本张小龙是被分配到了一家国家电信机关。但当他站在单位那栋死气沉沉的大楼前，他问了自己一个问题：

“难道我就要这样过一生？”

问完这个问题，他就放弃了铁饭碗，转而跑到广州的一家软件开发公司，当起了码农。

1994年的时候，码农还不用“996”，所以业余无聊的时候，他就偷偷写代码，准备开发一款邮箱。

1997年，张小龙的Foxmail一推出就火遍了全国。

当时，中国大约有600多万台电脑，其中有200万台都在用Foxmail。

但是，Foxmail并不能给张小龙带来一分钱的收入。只是为了更好的维护Foxmail，他还是辞了职。

当时周鸿祎慕名跑到广州去找张小龙，两人很快成了朋友，经常一起下馆子，淘影碟。

有一次，周鸿祎提醒他：

“Foxmail没有商业模式，要加广告，要盈利。”

结果张小龙说：

“为什么非要这样？只要有用户，有情怀就好了。”

但很快，张小龙就意识到情怀不能当饭吃，因为他后来真的穷得快没饭吃了。

直到1998年的某一天，张小龙收到了一封邮件，对方说Foxmail有漏洞，想和他探讨一下。

发邮件的人是刚出任金山软件CEO的雷军。

后来两人通上了电话，雷军问：“愿不愿把Foxmail卖给金山？”

张小龙激动地开了个价：“嗯，15万，不能再少了……”

之后雷军派了两个码农去找张小龙详谈。结果两人回来后对雷军说：

“这样的软件，我们一两个月就能做出来。”

大家都说“文人相轻”。其实码农也差不多，码农都觉得自己的语言最牛叉，自己写的代码也最牛叉，谁也不服谁。

就这样，收购的事于是不了了之，一时大意的雷军错失了一个时代。

所以到了2000年，博大互联网络公司花1200万元收购了Foxmail，后来张小龙又做出了微信，把雷军推出的米聊打得毫无招架之力。

雷军的那段日子，过得特别的阴暗，以至于每早醒来，满脑子都是“Are you OK?”的声音。

然而，张小龙在卖掉Foxmail之后，却变得很OK。

他揣着1200万，给自己买了一辆豪车，又来了趟说走就走的西藏之旅，然后开始给博大打工，继续负责Foxmail。

一转眼5年又过去了，博大因为不善经营，把Foxmail连人带软件转手卖给了腾讯。

张小龙带着Foxmail加入腾讯后，并没有搬到深圳，而是继续留在广州。

当年，国家总设计师在深圳画了一个圈，这时小马哥也在广州画了一个圈（也就是传说中的广研），并对张小龙说：

“你和团队继续留在广州，而你们的使命，就是把鸡肋的QQ邮箱打造成为中国的hotmail！”

2007年，QQ邮箱新版本上线，并推出了“超大附件功能”和“漂流瓶”。

2010年，QQ邮箱跃居全国第一，成为了“中国的hotmail”。

QQ邮箱做成功之后，张小龙又陷入了无所事事的半退隐状态，直到当年10月，一款免费发短信的手机应用Kik上线，半个月就收获了100万用户。

张小龙脊背一凉，赶紧给小马哥写了封邮件：我们也要顺应移动互联网时代，开发移动社交软件。

小马哥回复道：“做，你马上就做！”

也正是在这时，雷军也打算全面进军移动社交领域，他决定不惜一切代价，赶在腾讯之前研发出米聊。

2010年12月10日，米聊上线。

一个月后，也就是2011年1月21日，微信上线。

```
<?xml version="1.0" encoding="utf-8"?>
<metainfo filename="Account">
  <struct name="User">
    <field name="Username" type="*char"/>
    <field name="Nickname" type="*char"/>
    <field name="Mobile" type="*char"/>
    <field name="Email" type="*char"/>
  </struct>
</metainfo>
```

2010年11月23日的凌晨，广州，一群年轻人在小黑屋里敲下了一行行代码。

上图是微信后台第一天提交的代码

当时，小马哥虽然让张小龙马上就着手研发微信，但稳妥起见，他也同时安排了腾讯无线事业部的两个团队（手机QQ团队和Q信团队）同时进行研发。

但这两个团队的历史包袱太重，反而是孤零零在广州，没有任何历史包袱，且不受利益牵扯和权力掣肘的张小龙团队，最后赢了。

由此看来，当年小马哥让张小龙继续留在广州组建团队，远离腾讯大本营，简直是神来之笔。

微信推出半年后，雷军的米聊彻底失势。

不过当时张小龙在移动社交领域的强敌，除了雷军，还有一个他的湖南老乡——唐岩。

03

唐岩

很多人说张小龙是互联网圈的一股清流。

但只要一提起唐岩，很多人会说：

“这哥们就是一股泥石流……”

而他创立的陌陌，更是移动社交领域公认的一朵奇葩之花。

有人不可自拔，有人口诛笔伐，还有人一边口诛笔伐，一边不可自拔……

唐岩是湖南娄底人，比张小龙小10岁。

当青年张小龙在大学沉迷于钓虾和写代码的时候，少年唐岩还在娄底矿区拉帮结派，拎着铁棍斧头在街上晃悠。

1996年考上大学后，头上还留着斗殴时的疤的唐岩已经喜欢上了看《电脑报》。

后来他又迷上了聊天室，天天混迹于娄底一个叫“神童湾”的聊天室，里面聚集着一群文学爱好者，而路子野的唐岩有一个很霸气的签名：

“谁不崇拜我，我就打死谁。”

聊天室里的唐岩不仅言辞犀利，一言不合就和人论战，而且他还喜欢写小说，他曾写过一个矿区混混和一个姑娘的爱情故事，文风粗粝。

结果他的小说引起了当时的网易新闻副总监黄章晋的注意。

两人不仅成了网友，黄章晋还把唐岩带进了网易。

后来，唐岩一路从编辑做到了总编辑。

回想起2003年，当时小城青年唐岩刚到北京，看着帝都的车水马龙、高楼大厦，他收敛了在娄底时的狂妄。

有一天晚上，他坐错了车，却不敢向售票员问路，下车后，身无分文的他，只能沿着北三环走回月租330元的地下室。

后来他自己也如实承认：之所以不敢向售票员问路，是因为北京话太好听了，所以担心自己的大弗兰口音被对方鄙视。

那时候虽然穷，但唐岩始终认为，自己早晚会逆袭。所以到了2007年，他刚搬出地下室，就买了辆福克斯。

2011年，当他的老乡张小龙刚推出了微信，唐岩手里也已经攒了一百来万。于是他跑去问太太，说他准备创业，假如没做成怎么办？

太太说，那就去上班。

他又问：如果不想上班了呢？

太太回答：那就继续创业呗。

他接着问：如果又失败了，能不能把房子卖了？

太太说：行。

结果唐岩又问：假如又失败了呢？

太太没好气地回答：那就离婚！

唐岩心里有了底：

他起码能试3次。

2011年3月，唐岩带着另外两个从门户网站出来的产品经理和程序员，开始开发一款手机软件。

当时他们都没有接触过手机软件，于是买了一本《iOS30天速成》，一边看一边写代码。

在创业前，唐岩没有具体的目标，比如说，当年的小马哥创业时就定下了一个小目标：三年后，腾讯的员工要达到18个人，一定把100多平米的办公室坐满！

但当时唐岩没想这些具体的东西，他想的是：

要搞就搞把大的！比如说，搞出一个像腾讯那么大的盘子！

当时唐岩一直紧盯着张小龙的微信，2011年8月4号，陌陌上线。而在此前一天，微信推出了一个新功能：附近的人。

虽然唐岩自信满满，但还是有点沮丧，他心里很清楚，他的湖南老乡张小龙，是个可怕的劲敌。

后来就有人问他：如果腾讯做陌陌这个事，怎么办？

唐岩回答：该咋办就咋办，难道就不干啦？

又有人问他：你觉得什么会颠覆微信？

唐岩哭笑不得：我要知道我不早干了？

唐岩虽然看起来吊儿郎当，自信心爆棚，但他也很有自知之明。他经常说：

“我作为一个互联网公司的CEO，却一行代码也没写过，也不会做设计，不会做销售，不会搞运营，我什么都不会，我就是公司的吉祥物。”

作为一个“吉祥物”，每次去见投资人的时候，当对方问他：“你以前做过什么？”

他回答：“管新闻。”

对方又问：“管新闻能干什么呢？”

唐岩又回答：“就是管哪条该不该上，标题怎么做。”

对方满脸疑惑：“这个跟你创业又有什么关系？”

唐岩理直气壮地回答：“没半毛钱关系！”

2011年，在陌陌第一年的年会上，唐岩喝醉了，他向大家吐露了心声：

我其实最想做个古惑仔。

有人就说，如果陈浩南出来创业，大概就是他那样。

2013年的12月，在一个月黑风高的晚上，唐岩在公司附近好不容易打到一辆车，结果被人抢了，两个人很快打了起来。

别人问他为什么要和人打架，他回答：

“他打我，难道我不还手？！”

唐岩这种性格，当然不招公众舆论的待见。

以至于，2014年，陌陌赴美上市，大家一边炮轰陌陌是约炮神器，一边说唐岩痞里痞气。

但是，我倒觉得唐岩是个蛮真实的人，不装逼，这种人实在太少啊.....

而那些一边骂陌陌，一边骂唐岩的人，也是不开窍，根本不懂得“气质接近”的道理.....

要说唐岩还真是个性情中人，他老乡王欣因为“快播涉黄”而面临牢狱之灾时，他提供了不少帮助。

一年后，王欣的太太发了一条名为《老公你好吗？》的长微博，此时的王欣已入狱一年。唐岩看完，激动地对这篇文章打赏了一万元。

而在这篇文章的打赏名单中，还有另一个王欣的湖南老乡兼“好基友”——**58同城的姚劲波**。

04

姚劲波

2018年2月7日，在狱中呆了3年半的王欣出狱了。

出狱的当天晚上，姚劲波就和李学凌、何小鹏，三人在北京朝阳区的一所大院里一起为王欣接风洗尘。

几个人拥抱了很久，之后兴致勃勃地讨论了AI、视频、区块链等技术。

19天后，由王欣控股的深圳云歌人工智能技术有限公司成立。

在股权结构上，除了占大头的王欣，还有其他五位股东。而在这五位股东中，除了有李学凌的影子，还有一位叫戴科英的女士。

而戴科英正是姚劲波的妻子。

王欣是湖南郴州人，姚劲波湖南益阳人。

一个在湖南的南部，一个在湖南的北部。

但比起王欣，姚劲波的互联网创业之路显然要顺利得多。姚劲波曾多次创业，并且先后把两家公司送到了纳斯达克，而他最看重的，无疑是58同城。

假如你问姚劲波：为什么要创立58同城？

他可能会讲起一段辛酸往事：

1999年的夏天，刚大学毕业的姚劲波成了一名北漂。租房时，中介收了一千块中介费，之后就消失了。

6年后，姚劲波创立了58同城。

至于为什么叫“58”呢？

因为“58”的谐音是“我发”。

为了实现这个愿望，姚劲波一路披荆斩棘，终成“狠人”。

但他的这种“狠”不同于唐岩的“狠”。唐岩是痞里痞气的“狠”，是古惑仔式的好勇斗狠的“狠”；而姚劲波是不达目的誓不罢休的“狠”。

姚劲波有一个特殊的爱好：收集域名。

他收集的域名价值可能超过了一亿。他还创立了一个以域名注册交易为主的公司，这家公司后来被万网收购。

2001年的时候，他还和朋友创办了学大教育，9年后，他又把学大教育送到了纳斯达克敲钟。

敲完钟，姚劲波和几个创始人在纽约的一个小酒馆里喝酒，他涕泪横飞：

为什么在纳斯达克敲钟的不是58同城？

相比起学大教育，姚劲波显然更看重58同城，因为这才是纯正的互联网创业。

但一开始58同城发展得并不顺利。

2005年创立后，过了几年，融资就被烧光了。为了给员工发工资，姚劲波不惜卖了几个珍藏的域名。但有些员工还是提出了辞职。在公司附近的一家咖啡厅，姚劲波当场飙泪：

“你们走了，我怎么办？”

哭完，姚劲波就回到办公室开始找融资，他和另外两个人挤在一张办公桌上，疯狂地打桌上仅有的一部电话。

拉到融资后，58同城总算是活了下来。

2013年，58也登陆了纳斯达克，为了走到这一步，姚劲波瘦了十斤。

纳斯达克敲完钟，姚劲波便去拜会赶集网的创始人杨浩涌，向对方描述敲钟时的激情场面，并透露自己收集域名的喜好。

姚劲波还展示了几年前，收藏到的两个域名：

<http://58ganjin.com>和

<http://ganjiwang.com>。

小学生都能看出这是“赶集网”的拼音。

“缘分啊，要不你干脆把赶集网卖给我吧，价格好谈……”

姚劲波终于图穷匕首见。

杨浩涌则直愣愣的看着他，随后毫不留情地拒绝了他。

姚劲波和阿祖一样，都是不愿意轻易收手的人。

2014年一个燥热的仲夏夜，睡不着的姚劲波，发了一条短信：

浩涌，人生苦短，咱们再聊聊呗？

杨浩涌回了一句：

“你先别挖我的人，我们再谈”。

杨浩涌这么说是原因的，因为几年前，姚劲波就从他眼皮底下挖走了一个重量级牛人——**陈小华**。

陈小华也是姚劲波的湖南老乡，和张小龙来自同一个地方：邵阳。

2007年的时候，陈小华入职刚创立两年的赶集网，他只用了半年时间，就让赶集网的流量从10万提升到了40万，远远超过了同一年创立的58同城。

求贤若渴的姚劲波就给陈小华打电话，结果被陈小华拉入了黑名单。

姚劲波换了台座机，继续给陈小华打电话，一通死缠烂打之后，陈小华依然不为所动。他又跑到赶集网，对陈小华撂了一句狠话：

“我已经到你楼下了，你不下来，我就上去。”

陈小华被姚劲波这种执拗的气质所打动，遂抛弃杨浩涌，转投姚劲波的门下。

加入58同城后，陈小华又用8个月的时间，将58同城的流量从20万做到了100万，为58同城行业第一的位置奠定了基础。

那一年，出生于湖南农村的陈小华只有**26岁**，任**58同城副总裁**。

自从陈小华转投姚劲波门下，并把58同城搞得风生水起，赶集网的杨浩涌开始坐不住了。到了2015年2月，杨浩涌终于答应见姚劲波。

结果两人见面，杨浩涌从头到尾没怎么说话，一直是姚劲波在噼里啪啦地说。

又过了2个月，赶集网的投资人在三里屯威斯汀酒店安排了一个豪华总统套房，让姚、杨二人做一个最后的了断。

中午12点，姚劲波走进了那间总统套房，并在里面呆了整整20个小时。

那20个小时，是唇枪舌剑的20个小时，也是改变很多人命运的20小时。投资人们轮番上阵，姚、杨二人则滔滔不绝，说得口干舌燥。

次日，当第一缕阳光照进总统套房，大家几乎已经谈崩了，姚劲波甚至想把手里的酒杯扔出去，而律师、会计师、投融顾问也几近崩溃，有人甚至掏出手机，准备订票回加州。

结果到了早上十点，套房里传出开启香槟的庆贺声。

那最后两个小时具体谈了些什么，已经不得而知，但可以肯定的是，姚劲波成功扭转了局面。

随后，58和赶集成功合并。

写在最后

除了以上大佬，活跃在互联网圈的湖南人还有很多。

比如说，世纪佳缘的创始人龚海燕、前华为副总裁李一男、IBM大中华区董事长周伟焜……

以及“湖南视频三杰”：快手的联合创始人宿华、映客集团和多米音乐的创始人奉佑生、musical.ly的创始人阳陆育。

只是，湖南帮不仅仅活跃在高大上的互联网圈，一些泥腿行业，也少不了他们的身影。

之前由于工作原因，我和深圳很多运输公司都打过交道，发现风生水起的公司，老板基本上都是湖南人。

这可不是个好做的行当，风险不小，利润不高，时不时还要和各路神仙小鬼过招，能做好，还真不容易。

我当时就在想，这湖南帮到底有啥本事呢？

后来，看《曾国藩的正面与侧面》，作者提出了“霸蛮”一词，感觉好像有那么点意思。

我们不知道为啥湖南人会拥有这种特点，但是观察身边的湖南人，好像多数人还确实比较的“霸蛮”。

无论对待爱情，还是对待事业，都是一通穷追猛打，像一坨化掉的牛皮糖，甩都甩不掉。

当然，你也可能觉得是一种死皮赖脸，并不喜欢，然而，这却是成功的创业者，必须具备的一项特质。

就像作家老喻所说：

咬住不放，是致命性动物的主要攻击手段。

这虽然是条丛林法则，但是在弱肉强食的商业环境中，同样应验。

-End-

参考文献：

《腾讯传》，吴晓波

《沸腾十五年——中国互联网1995-2009》，林军

《熊晓鸽：江湖浮沉》，财经天下

《揭秘“微信之父”张小龙：华科走出的“独孤大侠”》，长江日报

《腾讯的三生三世》，何加盐

《探秘马化腾背后的男人：张小龙》，拾遗

《陌陌唐岩：CEO不需要什么都懂，但一定要知人善用》，金融女王

《唐岩学“乖”：陌陌遭遇天花板，坏小子开始守规矩》，商业DNA

作者简介：良叔，百万用户新媒体创始人，畅销书《超级个体：打造你的多维竞争力》作者，原世界500强高管，良翰商学院创始人。欢迎关注公众号良大师（ID:liang_da_shi）。

你对湖南人有什么印象？欢迎在评论区留言交流！





有趣有料有深度



一个有内容，且好玩儿的开
发者集散地

扫码查看更多内容

给我点个“在看”呗

