

## 1.2 要找什麼樣的工作

如果你要把你的時間、精力、青春都投注在某間公司上，那麼請不要加入賣黏鼠板的公司。請找一個會掀起革命的事業。一間可能劇烈改變現狀的公司，會擁有以下特質：

只有很酷的科技不夠，有很棒的團隊不夠，充足資金也不夠。有太多人盲目投入熱潮，預期會有淘金熱，結果只是跌下懸崖。看看虛擬實境（VR）搞死多少人就知道了，過去30年間掛掉的新創公司屍橫遍野，數十億美金燃燒殆盡。

「如果你做出來，顧客就會來了。」這句話並不永遠成立，如果科技還沒跟上，他們當然不會來；但就算你有了科技，你還是必須掌握正確時機，世上的人必須做好準備：他們想要這項科技。顧客必須看見你的產品解決了他們今日面臨的實際問題，而不是

我稱這是「General Magic問題」：我們在iPhone成為史蒂夫·賈伯斯眼裡靈感的多年前，就想開發iPhone了。

而你知道是什麼徹底打敗我們嗎？Palm。因為Palm的

而General Magic卻沒有存在的理由。我們以科技為起點，專注在我們可以打造什麼，什麼可以打動我們公司的天才，卻沒有思考「為什麼真實世界的非技術人員大眾會需Magic Link」。Magic

如果你不是在解決實際的問題，那你就無法掀起革命。

另一個例子則是Uber，創辦人從顧客的問題開始，一個他們在日常生活中遭遇的問題，接著再應用科技。問題很簡單：在巴黎攔計程車簡直難如登天，雇用私人司機還又貴又要等很久。在智慧型手機還沒出現的年代，解決方案可能是直接創立一種新型

而且這不只是矽谷現象而已，世界各地各個產業的革命性公司都如雨後春筍般崛起，包

接受上述這類公司的任何工作吧，不要太擔心職銜，專注在工作本身。如果你已經一腳踏進一間成長中的公司，那麼你也會找到機會成長的。

不過不管你做什麼，千萬不要去麥肯錫（McKinsey）

但是對許多畢業生來說，這聽起來很完美：你會有優渥的薪水，可以環遊世界，和有錢有勢的公司及主管合作，學會怎麼樣讓一間公司成功。這是

這願景，有一部分甚至還是真的。沒錯，你的收入好看；沒錯，你有很多機會練習說服重要客戶，但你不學到怎麼創立或經營一間公司。真的不會。

賈伯斯某次提及管理顧問曾表示：「你確實會在公司裡有一席之地，

如果你真的選擇走這條路，並發現自己身處四巨頭或其他六間一流公司，那這當然也是你的選擇，只是記得在你離開前要學到你想學的事，學到你開啟下一章所需的經驗，不要卡住了。管理顧問永遠不該是你的

要幹大事、要真正學習，你就不能從屋頂上發號施令，然後拍拍屁股走人讓其他人完成工作。你必須把自己的手弄髒，你必須注意所有步驟，精心打磨所有細節。

你必須實際從事那項工作，你必須愛那項工作。

但要是你愛上錯誤的事會怎麼樣？如果你找到的產品或公司屬於時機還沒成熟，還沒有支持的基礎設施，顧客還不存在，領導階層有瘋狂

或者，要是你深愛量子電腦、合成生物學、核融合能源、太空探索等領域，即便沒有跡象顯示這些產業短期內會結出豐碩果實呢？

這樣的話，管他的，就去吧。如果你很愛，就不要擔心我上面說的建議，也不要擔心時

網際網路泡沫化前夕那段期間被我花在開發手持裝置上。General Magic開始陷入泥沼後，明顯的解決方法應該是跳船到Yahoo或eBay，加入網際網路淘金熱潮，每個人都叫我這麼做。「你瘋了嗎，幹嘛去飛利浦？網際網路才

但我還是去了飛利浦，我知道在桌上型電腦和手機之間，還有空間留給某種很屌的東西  
我在General

Magic時看見了，也感覺到了。所以我在飛利浦建立了一個開發裝置的團隊，接著開了我

四面看看，尋找和你一樣有熱情的社群，如果地球上沒有其他人想到這件事，那時機可能就真的是太早了，或是你走錯方向。但就算你只能找到幾個志同道合的人，就算

但總有一天，如果你是真心在解決某個實際的問題，等到世界準備好想要這項科技的時候，你早就已經抵達了。

你做什麼很重要，你在哪工作也很重要，最重要的則是你和誰一起工作，並且從中學習。太多人將工作視為達成目標的手段，視為一個賺夠多錢、這樣就不用再工作的方法。但找個工作其實是你在这个世界上留下印記的絕佳機會，能夠把你的專注、精力、寶貴