

大家好，今天来为大家解答马斯克炒鞋团进军元宇宙这个问题的一些问题点，包括马斯克炒币也一样很多人还不知道，因此呢，今天就来为大家分析分析，现在让我们一起来看看吧！如果解决了您的问题，还望您关注下本站哦，谢谢~

本文目录

1. [为什么宁愿赔3.7亿，马斯克也要解雇印度裔高管？](#)
2. [马斯克炒各种币是不是想找人当接盘侠？](#)
3. [如何评价马斯克？](#)
4. [马斯克假设登陆火星价格10万美元，几乎每个人都能负担得起，对此你是否认同？](#)

为什么宁愿赔3.7亿，马斯克也要解雇印度裔高管？

美国上市公司高管大多并非技术出身，而是所谓的职业经理人，

也就是专门研究商业、研究公司治理、研究如何管理公司，例如MBA专业。

石油企业招ceo，一般不会从研究石油的人里招；

科技企业招ceo，一般不会从码农里招；

工厂招ceo，不会从工人出身的人里招；

这些企业往往去贝恩招、麦肯锡招职业经理人，因为觉得这些人懂管理，像美国那些著名的商学院MBA项目，学生每天学习企业管理，看各种公司的案例，就是在培养这种人。

美国人是非常相信这一套的。现代上市公司的基础是所有权-管理权分离，而美国把这个基础贯彻到底，并且确实在大规模专门培养专职负责管理的人，他们也相信有这么一套所谓的“leadership”、“managementskill”能应用在管理实践中。

这种风气在中国还没有得到充分的接纳和发扬，提起很多我们耳熟能详的大企业，大家第一个想到的都是白手起家、把这个企业给打拼出来的创始人，大家觉得这些人牛逼，也都是牛逼在能抓住机遇，有眼界，而不是有精巧的管理技术。

但是美国的大公司的一号人物一般都是身为职业经理人的CEO，真正的大股东、大合伙人往往都在幕后了。

像MBA这种学位在国内一般是被大众瞧不起的，觉得是有钱人镀金或者总裁班一类的学位，但在美国非常受推崇，甚至往往被大公司招聘时认可为是与PhD、JD同等级的学位，也是为此。

在美国的印度人为了证明自己这个群体的优秀，特别爱把自己的同胞在美国企业做管理的成就挂在嘴边，包括有多少多少大企业的ceo是印度人，多少多少大企业的高层都是印度人。

这些人说得也没错，印度人确实有很多刚才说的这种典型的职业经理人，按照这种专门的美式“管理学”来工作。

这种方法论的最大特点就是讲究所谓的“impact”。这个词在美国职场实在太深入人心了，似乎可以翻译成影响力，但又有点不同。

impact是美式项目的核心，每当要做个什么项目，干一件什么事，职场里的上级就要问、就要评估这个项目、这件事有什么impact，值不值得花时间花资源，与公司的发展方向是不是契合。只要impact大，就是大大地好；没有impact，一个项目和它的成果就一文不值。

在很多美式公司里，impact的定义越来越异化，已经从对产品、对用户的impact演变成了对个人职业发展的impact，这就偏离核心了。

例如，要开发一个系统或者一个app，首要的是保证能流畅运行，让用户有好的体验，而不是天天弹bug让人不胜其扰，这比开发上线一个花里胡哨又没有很多人用的新功能重要的多，要论impact，这种努力对用户和产品impact是最大的。

但是这种东西对经理人的职业发展没用啊，弹bug会造成多少潜在的用户流失是很难量化的，没法包装得很重要；

而且上面会想：我花几个、几十个米来请你管理公司，你就跟我说要把bug修修？我想干这个的话花几十万弄个码农来主导不就得了，要你何用？

所以作为经理人，就要去pitch fancy idea，要给股东画最美好的蓝图、做最尖端的划时代项目、实现最华丽的功能，再描述一下这些新项目新功能能如何引领行业，如何吸引数百万新用户，如何让公司攀上一个又一个高峰...对股东来说这才叫肉眼可见的impact。

这样的好处是，通过提出新项目新方向，就能拿到更多的资源、招更多的人，巩固自己的地位，并且成为了更多尖端项目的领导者的话也能增强自己的履历，将来跳

槽也有很大用处。

即使有一天要走，一个招募和管理了上千人团队、领导元宇宙/区块链/web3新项目的ceo也比带着现有团队集中精力修bug的ceo更受欢迎，不如说后者压根没公司要。

所以这就是为什么很多用户抱怨，有些app整天出没用的新功能，但连最基本的无bug流畅使用都做不到。

说白了就是因为管理者好高骛远，整天忙于这些华而不实的新项目，不屑把资源和人力投入在基础使用上。

这样做确实会让用户怨声载道，但对管理者个人的发展好啊，有了impact，有了资历，有了更多的资源和团队，管理人怎么会不选择新项目而去修bug呢？

至于股东，股东也觉得这样好啊，毕竟管理人画的大饼里说新项目能带来百万新用户，千万流量，自己就剩等着捞钱了。

至于不修bug会不会使用户流失？股东就是持股收钱的，管理者不说，股东哪知道有这么多bug。这在经济学上是一种委托-代理问题，也就是说代理人不按照委托人的利益干活，而是为自己的利益干活，经济学里提出了很多解决方案，不外乎是让代理人的薪酬与公司业绩更加挂钩，从而让他老实为公司和自己赚钱。

但现实中有很多薪酬以外的因素，所以这个问题一直没法解决。

烙印可以说是美国职业经理人的代表和集大成者，这些毛病也被他们中的管理家学了个十足十，甚至发扬到了极致。每天画大饼、pitch新项目，把公司的蓝图描绘得华丽无比，做最fancy的东西，招最多的人，拿最多的钱和资源，甚至也不是有意吹嘘，而是打心底里觉得管理者就该这样，要有“vision”、要能把公司引导到伟大的方向。

如果有一天原形毕露，吹的泡沫破了，连自己带团队一起下岗怎么办？管他呢，反正我自己的履历厉害得很，会有别的公司要的，我是职业经理人嘛。但到最后就是没人修那些bug。

当然美国公司的股东们也有问题，例如波音，将自己的大量资源花在维护自身股价上，波音早就被掏空了……

马斯克炒各种币是不是想找人当接盘侠？

这有啥好想的，你看他现在的影响力，先偷偷买一堆某个币，在公开发布信息，说支持这个币，就暴涨，他就可以套现，这是名人影响力的作用，比他股票套现还简单，还不用纳税

如何评价马斯克？

我热爱学习，热爱回答问题。针对笔友提出的这个问题，我查阅个各类资料，以及跟同学、朋友进行探讨，得出以下结论，希望能帮助到大家：

首先，来谈谈马斯克，马斯克出生在南非。母亲是加拿大人，父亲是南非人。同时他自己拥有南非、加拿大、美国三国国籍。

PayPal

作为合伙人的他创立了网上付费机制PayPal并于2002年转卖给全球最大的网络平台eBay。（支付宝就是按照这个机制模仿的）

SpaceX

这个众所周知。2012年将龙飞船送往太空并与国际空间站对接，还有重复使用的猎鹰9火箭，一级助推器，整流罩。还有最近很火的那个搭载美2名宇航员从美国本土发射到国际空间站成功回收一级助推器。前者开启太空私人化，后者开启商业载人模式，据说下一次载人有三个座位门票送人去国际空间站。

星链网络可以说是马斯克最大争议的项目，目前来说这个争议还有。刚提出那会儿许多人都是反对，要不就是说不可行，不可能成功之类的。几天前SpaceX总部就可以试用星链网络，而且现在星链官网已经可以个人申请了。虽然还在测试阶段，星链可以说成功的可能性很大。等卫星发射的足够多，目标网速延迟20ms绝对不是问题。还有就是现在许多人说的带一个篮球大的终端很麻烦，卫星覆盖太多遮挡观测等，这仅仅是第一代版本。以前的大哥大也有一个长天线，老式黑白电视机也有两个长天线。技术在发展，在迭代。总有一天成为我们理想的那样。

Tesla汽车

去年特斯拉在上海建厂，到今已获得中资银行贷款总规模达到200亿元。而且在疫情期间的第一季度特斯拉卖出十万余辆汽车。model3国产化以来销售业绩遥遥领先，可以说的汽车界的“Apple”。modelY预计明年开始生产交付。

特斯拉第一款汽车是Teslaroadster。models、modelx、modelY、model3都是

特斯拉的主打系，还有现在的cybertruck等。

太阳能城市

2008年马斯克提出solarCity并成立公司。一家专门用于发展家用光伏发电项目的公司，以特斯拉电池技术智能能源系统solarCitydemandlogic来储存电力应对高峰需求，降低能源成本当备用电源。

超回路列车

这个项目马斯克很少有人知道。因为他的SpaceX以及特斯拉占了世界很多人的目光。他提出连接洛杉矶到旧金山金湾区的hyperloop新型交通概念-亚音速浮空列车系统，使用局部真空管度系统承载胶囊型列车，大大减低空气阻力，理论上半个小时就可以行驶560km。目前来说技术方面还是有待解决，而且争议非常大。

马斯克许多项目都是超前的，也都是我们以前无法理解的。除了上述之外的还有就是建立“点对点”太空港，上海到纽约仅半个小时，预计2-3年可行。看似马斯克有点天马行空，实际他的梦想（想法）逐渐成为了可能，是一个梦想家也是一个成功的资本家。不到五十岁就拥有如此高的成就的确很了不起。

马斯克假设登陆火星价格10万美元，几乎每个人都能负担得起，对此你是否认同？

愿望是美好的，现实却是残酷的。人类如果不能弄清楚原子生成的机理，想走出地球，理想而已[发怒]加油吧，一切皆有可[祈祷][加油][打脸][大笑]

关于马斯克炒鞋团进军元宇宙和马斯克炒币的介绍到此就结束了，不知道你从中找到你需要的信息了吗？如果你还想了解更多这方面的信息，记得收藏关注本站。