

صفر به یک

پیترو تیل

بلیک ماسترز

واسع علوی - راهله یوسفزاده

نشر نوین

www.ketab.ir

سرشناسه: تیل، پیتر - Thiel, Peter

عنوان و نام پدیدآور: پفر به یک: نکاتی درباره استارت‌آپ‌ها یا چگونه آینده را بسازیم / نوشته پیتر تیل و بلیک مسترز؛ ترجمه واسطه علوی و راهله یوسف‌زاده.

مشخصات نشر: تهران، نوین توسعه، ۱۳۹۵.

مشخصات ظاهری: ۱۹۲ صفحه.

شابک: ۹۷۸-۶۰۰-۹۷۳۱۳۰۹-۰

فهرست نویسی: فیفا

یادداشت: عنوان اصلی: Zero to One: Notes on

Startups or How to Build the Future: 2014

موضوع: کسب‌وکارهای نوپا، استارت‌آپ، کارآفرینی، سرمایه‌داری

رده‌بندی کنگره: ۱۳۹۵ ۴ الف ۹ ت/ ۵ ۶۲ HD

رده‌بندی دیویی: ۶۵۸/۱۱

شماره کتابشناسی ملی: ۴۶۲۴۲۳۷

تمامی حقوق این اثر، از جمله حق انتشار تمام یا بخشی از آن،
برای ناشر محفوظ است.

عنوان: صفر به یک

مؤلف: پیتر تیل، بلیک مسترز

مترجم: واسع علوی، راهله یوسفزاده

ویراستار: نازنین برادران

چاپ: ۱۴۰۳، چاپ یازدهم، ۱۰۰۰ نسخه

اشتر: نشر نوین توسعه

شابک: ۹۷۸-۶۰۰-۹۷۳۱۳-۹-۸

قیمت: ۱۹۶,۰۰۰ تومان

تعهد ما به حفظ محیط زیست

کاغذ بالکی، کاغذی سبک، خوش رنگ، زیست محیطی است که در کشورهای باران خیزی همچون سوئد و فنلاند تولید می شود و مخصوص تولید کتاب است. کتاب های نشر نوین بر روی این کاغذها چاپ می شوند تا علاوه بر ساختن تجربه خوب مطالعه برای خوانندگان مان، با هم، گامی در حفظ محیط زیست برداریم.

 Nashrenovin.ir

 Nashrenovin.ir

 Nashrenovin

فهرست

مقدمه) صفر به یک ۷

فصل (۱) چالش آینده ۱۱

فصل (۲) جشن می‌گیرم انگار هنوز سال ۱۹۹۹ است ۱۷

فصل (۳) همه شرکت‌های شایسته، متفاوت هستند ۲۹

فصل (۴) ایدئولوژی رقابت ۴۱

فصل (۵) مزیت حرکت آخر ۴۷

فصل (۶) شانس بخت‌آزمایی نیستید ۶۱

فصل (۷) پول در دهن کن ۸۳

فصل (۸) رازها ۹۵

فصل (۹) شالوده‌ها ۱۰۹

فصل (۱۰) سازوکار مافیا ۱۱۹

فصل (۱۱) اگر بسازیدش، می‌آیند؟ ۱۲۷

فصل (۱۲) انسان و ماشین ۱۴۱

فصل (۱۳) سبز دیدن ۱۵۳

فصل (۱۴) تناقض بنیان‌گذاران ۱۷۳

نتیجه‌گیری) ایستایی یا یکتایی ۱۸۷

مقدمه

صفر به یک

هر شکوفایی در کسب و کار فقط یک بار رخ می‌دهد. بیل گیتس بعدی سیستم عامل نخواهد ساخت. لری پیج یا سرگی برین بعدی موتور جست‌وجو نمی‌سازند و مارک زاکربرگ بعدی هم شبکه اجتماعی ایجاد نخواهد کرد. اگر از این افراد تقلید کنید، چیزی از آن‌ها یاد نخواهید گرفت.

البته که تقلید از یک الگو، آسان‌تر از خلق چیزی جدید است. انجام دادن کاری که می‌دانیم چگونه باید آن را انجام داد، به نفع کردن چیزهایی مأنوس جهان را از ۱ به n می‌برد. اما هرگاه چیزی نو خلق می‌کنیم، از ۰ به ۱ می‌رویم. عمل خلق منحصر به فرد و نتیجه آن چیزی تازه و غریب است.

شرکت‌ها هرچه قدر هم که در حال حاضر سودهای کلان داشته باشند، اگر روی کار سخت خلق چیزهای نو سرمایه‌گذاری نکنند، در آینده شانس کمی خواهند داشت. اگر بخواهیم همه نتایج مورد انتظارمان را از بهبود و بهسازی خطوط قدیمی کسب و کاری که به ما ارث رسیده است به دست آوریم، چه اتفاقی خواهد افتاد؟ نتیجه چنین کاری، تهدیدی بسیار بدتر از بحران ۲۰۰۸ خواهد بود. «بهترین اقدامات» امروز به بن‌بست خواهند رسید؛ و بهترین مسیرها، جدید و امتحان نشده‌اند.

در دنیایی از بروکراسی‌های مدیریتی عظیم شرکت‌های عمومی و خصوصی، جست‌وجو به دنبال مسیر نو می‌تواند مانند آرزوی یک معجزه به نظر برسد. در واقع اگر کسب و کاری بخواهد موفق باشد، به صدها یا حتی هزاران معجزه نیاز خواهد

داشت. این مایوس‌کننده است، مگر با دانستن یک حقیقت حیاتی: ما انسان‌ها با این توانایی از سایر گونه‌ها متمایز شده‌ایم که می‌توانیم معجزه کنیم. این معجزه همان فناوری است!

فناوری معجزه‌آسا است چراکه به ما امکان می‌دهد با چیزهای اندک، کارهای بیشتری انجام دهیم و توانمندی‌های اصلی خود را به سطح بالاتری ارتقا دهیم. سایر حیوانات به‌طور غریزی چیزهایی مثل لانه یا کندو می‌سازند، ولی ما تنها گونه‌ای هستیم که می‌تواند چیزهای نو و شیوه‌های بهتری هم برای ساخت آن‌ها اختراع کند. انسان‌ها با انتخاب از میان گزینه‌های از پیش ارائه‌شده در کاتالوگ هستی تصمیم نمی‌گیرند که چه بسازند؛ بلکه ما طرح جهان را با خلق تکنولوژی‌های جدید بازنویسی می‌کنیم. این‌ها حقایق ساده‌ای هستند که به کلاس دومی‌ها آموزش می‌دهیم، اما در یادمان می‌ماند که بیشتر آنچه انجام می‌دهیم تکرار همان چیزی است که قبلاً دیده‌ایم، این حقایق به راحتی ممکن است فراموش شوند.

صفر به یک درباره این است: چگونه شرکت‌هایی بسازیم که چیزهای نو خلق کنند. صفر به یک همه آنچه را که به‌طور مستقیم به‌عنوان یکی از بنیان‌گذاران پی‌پال^۱ و پلنتیر^۲ و سپس سرمایه‌گذار بسیاری از استارت‌آپ‌ها مانند فیس‌بوک و اسپیس ایکس^۳ آموخته‌ام، نشان می‌دهد. باورم این است که به الگوهای بسیاری اشاره کرده‌ام و آن‌ها را در این کتاب شرح داده‌ام، اما این کتاب فرمولی برای موفقیت پیشنهاد نمی‌کند. تناقض آموزش کارآفرینی در این است که لزوماً چنین فرمولی وجود ندارد؛ زیرا هر نوآوری‌ای جدید و منحصر به فرد است، هیچ قدرتی نمی‌تواند در واژه‌های مشخصی تجویز کند که چگونه خلاق باشید. در واقع، تنها الگوی قدرتمندی که دریافته‌ام این است که انسان‌های موفق ارزش را در جاهای پیش‌بینی‌نشده

^۱ به انگلیسی (PayPal) یک شرکت تجارت الکترونیکی و سامانه انتقال وجه الکترونیکی آن است. سامانه PayPal پرداخت و انتقال وجه را از طریق اینترنت و به‌صورت آنی ممکن می‌سازد.

^۲ به انگلیسی (Plantir) یک شرکت نرم‌افزاری و خدماتی است که تخصص اصلی‌اش تحلیل داده‌ای است. در ابتدا عمده مشتریان این شرکت آژانس‌های اطلاعاتی دولتی آمریکا بودند.

^۳ نام یک شرکت تولیدکننده محصولات صنایع هوافضایی تجاری در آمریکا است.

می‌یابند و آن‌ها این کار را نه با فکرکردن به فرمول‌ها، که با اندیشیدن دربارهٔ کسب‌وکار براساس اصول ابتدایی انجام می‌دهند.

این کتاب از یک دورهٔ آموزشی دربارهٔ استارت‌آپ‌ها که در سال ۲۰۱۲ در دانشگاه استنفورد تدریس کردم، شکل گرفته است. دانشجویان در چند تخصص محدود می‌توانند مهارت‌های زیادی کسب کنند ولی بسیاری از آن‌ها هرگز نمی‌آموزند که در دنیای وسیع‌تر با آن مهارت‌ها چه کنند. هدف نخست من در این کلاس این بود که به دانشجویان کمک کنم فراتر از مسیرهایی را ببینید که با تخصص‌های دانشگاهی فراهم می‌شود، و با این کار، آینده‌ای گسترده‌تر را که متعلق به آن‌هاست خلق کنند. بلیک مسترز - یکی از آن دانشجویان - یادداشت‌های دقیقی از کلاس برداشت که بسیار فراتر از دانشکده دست‌به‌دست شد و در کتاب صفر به یک، به‌همراه او این یادداشت‌ها را برای مخاطبان گسترده‌تری بازبینی کردم. دلیلی وجود ندارد که لزوماً آینده فقط در استنفورد یا دانشگاه یا در سیلیکون‌ولی رخ بدهد.

www.ketab.ir