

صفر به یک

ایتر تیل

بک، مسترز

واسع علوی

راهله یوسفزاده

سرشناسه	تیل، پیتر
عنوان و نام پدیدآور	Thiel, Peter
مشخصات نشر	صفر به یک؛ نکاتی درباره استارت‌آپ‌ها یا چگونه آینده را بسازیم انوشته پیتر تیل و بلک مسترز؛ ترجمه واسع علوی و راهله یوسف‌زاده؛ ویراستار طاهره خیرآبادی. تهران، نوین توسعه، ۱۳۹۵.
مشخصات ظاهری	۲۴۵ صفحه.
شابک	۹۷۸-۶۰۰-۹۷۳۱۳-۹-۸
فهرست نویسی	فیبیا
یادداشت	عنوان اصلی: Zero to One; Notes on Startups or How to Build the Future: 2014.
موضوع	کسب‌وکارهای نوپا، استارت‌آپ، کارآفرینی، نوآوری
رده‌بندی ده‌گانه	۱۳۹۵ الف ۴/۵۹۲/۵ HD
رده‌بندی ده‌گانه	۶۵۸/۱۱
شماره کتابشناسی	۴۶۲۴۲۳۷

ناشر نوین

nashrenovin.ir



عنوان:	صفر به یک؛ نکاتی درباره استارت‌آپ‌ها، یا چگونه آینده را بسازیم
مؤلف:	پیتر تیل، بلک مسترز
مترجم:	واسع علوی، راهله یوسف‌زاده
ویراستار:	طاهره خیرآبادی
زمان و نوبت چاپ:	۱۳۹۵، اول
تیراژ:	۱۰۰۰ نسخه
ناشر:	نشر نوین توسعه
شابک:	۹۷۸-۶۰۰-۹۷۳۱۳-۹-۸
بها:	۱۸,۰۰۰ تومان

کلیه حقوق کتاب برای ناشر محفوظ است.

فهرست

۷.....	مقدمه. صفر به یک
۱۱.....	فصل ۱. چالش آینده
۱۹.....	فصل ۲. جشن می گیرم انگار هنوز سال ۱۹۹۹ هستش
۳۳.....	فصل ۳. همه شرکت های شایسته، متفاوت هستند
۴۳.....	فصل ۴. ایدئولوژی رقابت
۵۱.....	فصل ۵. مزیت حرکت آخر
۶۹.....	فصل ۶. شش برگ بخت آزمایی نیستید
۹۷.....	فصل ۷. به ابراز نبار کن
۱۱۱.....	فصل ۸. رازها
۱۲۹.....	فصل ۹. شالوده ها
۱۴۳.....	فصل ۱۰. سازوکار مافیا
۱۵۳.....	فصل ۱۱. اگر بسازیدش، می آیند؟
۱۷۳.....	فصل ۱۲. انسان و ماشین
۱۸۸.....	فصل ۱۳. سبز دیدن
۲۱۳.....	فصل ۱۴. تناقض بنیان گذاران
۲۳۳.....	نتیجه گیری. ایستایی یا یکتایی
۲۴۰.....	تقدیر و تشکر
۲۴۴.....	درباره نویسندگان

مقدمه

صفر به یک

شکریه در کسب و کار تنها یک بار رخ می‌دهد. بیل گیتس بعدی سیستم عامل نخواهد ساخت. لری پیج یا سرگنی برین بعدی موتور جست‌وجو نخواهند ساخت و ما یک زاک برگ بعدی شبکه اجتماعی خلق نخواهد کرد. اگر از این افراد تقلید می‌کنید، در واقع از آن‌ها چیزی نمی‌آموزید.

البته که تقلید از یک الگما بسیار از خلق چیزی نو است. انجام دادن کاری که می‌دانیم چگونه باید آن را انجام داد جهان را از ۱ به n می‌برد و چیزی آشنا به آن خواهد افزود؛ اما هرگاه چیزی نو خلق می‌کنیم، از ۰ به ۱ می‌رویم. عمل خلق منحصر به فرد است، همانند خلق کردن چیزی با اهمیت و نتیجه چیزی تازه و غریب است.

شرکت‌های آمریکایی هر چقدر هم که امروز سودهای کلان داشته باشند اگر روی کار سخت خلق چیزهای نو سرمایه‌گذاری نکنند، در آینده شکست خواهند خورد. اگر همه آنچه را که انتظار داریم، با تنظیم و بهسازی خطوط قدیمی کسب و کاری که به ما ارث رسیده است به دست آوردیم، چه اتفاقی خواهد افتاد؟ بر خلاف آنچه به نظر می‌رسد، پاسخ تهدیدی خواهد بود بسیار

بدتر از بحران ۲۰۰۸. «بهترین اقدامات» امروز به بن‌بست خواهند رسید؛ بهترین مسیرها جدید و نیازموده (تجربه نشده) هستند.

در دنیایی از بروکراسی‌های مدیریتی عظیم چه عمومی و چه خصوصی، جست‌وجو به دنبال مسیر نو می‌تواند مانند آرزو کردن یک معجزه به نظر برسد. درواقع اگر کسب‌وکار آمریکایی می‌خواهد موفق باشد، به صدها یا حتی هزاران معجزه نیاز خواهد داشت. این مایوس‌کننده است، مگر یک حقیقت حیاتی: انسان‌ها از سایر گونه‌ها با این توانایی متمایز شده‌اند که ما می‌توانیم معجزه کنیم. این معجزه را فناوری می‌نامیم.

فناوری معجزه‌ساز است چراکه به ما امکان می‌دهد تا با کمترها کارهای بیشتری انجام دهیم. می‌توانند، بی خود را به سطح بالاتری ارتقا دهیم. سایر حیوانات به‌طور غریزی هاست تا چیزهایی مثل بندآب یا لانه زنبور بسازند، ولی ما تنها گونه‌ای هستیم که می‌تواند چیزهای نو و شیوه‌های بهتری نیز برای ساخت آن‌ها اختراع کند. انسان با انتخاب از میان گزینه‌های از پیش ارائه شده در کاتالوگ هستی تصمیم نمی‌گیرد که چه بسازند؛ بلکه ما طرح جهان را با خلق چیزهای نو باز می‌نویسیم. این‌ها نقایع ساده‌ای هستند که به کلاس دومی‌ها آموزش می‌دهیم، اما در دنیایی که بیشتر آنچه انجام می‌دهیم تکرار همان چیزی است که قبلاً دیده‌ایم به‌راحتی می‌تواند این حقایق فراموش شوند.

صفر به یک درباره این است که چگونه شرکت‌هایی بسازیم که چیزهای نو خلق کند. صفر به یک همه آنچه را که من به‌طور مستقیم به‌عنوان یکی از

بنیان‌گذاران پی‌پال^۱ و پلنتیر^۲ و سپس سرمایه‌گذار بسیاری از شرکت‌های نوپا^۳ مانند فیس‌بوک و اسپیس ایکس^۴ آموخته‌ام به کار می‌گیرد. باوجود اینکه من به الگوهای بسیاری اشاره کرده‌ام و آن‌ها را در این کتاب شرح داده‌ام، اما این کتاب فرمولی برای موفقیت پیشنهاد نمی‌کند. تناقض آموزش نوآوری در این است که چنین فرمولی لزوماً نمی‌تواند وجود داشته باشد؛ زیرا هر نوآوری‌ای نو وحصربه‌فرد است، هیچ قدرتی نمی‌تواند در واژه‌های مشخصی تجویز کند که چگونه خلاق باشید. درواقع، تنها الگوی قدرتمندی که دریافته‌ام این است که انسان‌ها موفق‌تر از آن‌ها در جاهای پیش‌بینی نشده می‌یابند و آن‌ها این کار را با بدایت یک باره کسب‌وکار براساس اصول ابتدایی به جای فکر کردن به فرمول‌ها انجام می‌دهند.

این کتاب از یک دوره آموزشی درباره شرکت‌های نوپا که در سال ۲۰۱۲ در دانشگاه استنفورد تدریس کرده‌ام، شکر گرفته است. دانشجویان دانشگاه در چند تخصص معهود می‌توانند مهارت‌های زیادی کسب کنند ولی بسیاری از آن‌ها هرگز نمی‌آموزند که در دنیای وسیع‌تر با آن مهارت‌ها چه بکنند. هدف نخست من در این کلاس این بود که به دانشجویان کمک کنم تا فراتر از مسیرهایی را ببینید که با تخصص‌های دانشگاهی فراهم می‌شوند تا آینده‌ای

۱. به انگلیسی (PayPal) یک شرکت تجارت الکترونیکی و سامانه انتقال وجه الکترونیک آن است. سامانه PayPal پرداخت و انتقال وجه را از طریق اینترنت و به صورت آنلاین می‌سازد. گستردگی و مقبولیت این سامانه بین سایت‌های اینترنتی و کاربران ناشی از هزینه‌های اندک آن در قبال خدمات، کاربرد آسان و امکانات کم‌نظیر آن است.

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.

3. Startup

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

گسترده‌تر را که متعلق به آن‌هاست خلق کنند. یکی از آن دانشجویان، بلیک مسترز، یادداشت‌های دقیقی از کلاس برداشت که بسیار دورتر از دانشکده دسته‌بده‌دست شد و در کتاب صفر به یک من به همراه او این یادداشت‌ها را برای مخاطبان گسترده‌تری بازبینی کردم. دلیلی وجود ندارد که چرا باید آینده تنها در استنفورد یا در دانشگاه یا در دره سیلیکون^۱ رخ بدهد.

۱. به انگلیسی (Silicon Valley) نام رایج و غیررسمی منطقه‌ای در حدود ۷۰ کیلومتری جنوب شرقی سانفرانسیسکو در حومه سانتا کلارا، کالیفرنیا، ایالات متحده آمریکا است. شهرت این منطقه به دلیل قرار داشتن بسیاری از شرکت‌های مطرح داده‌ورزی جهان در این منطقه است. نام این منطقه ابتدا برگرفته از تعداد زیاد شرکت‌های تولید کننده تراشه‌های سیلیسیمی در این منطقه بود که بعدها به تمدای از وجود کمپانی‌های زیاد فعال در زمینه فناوری‌های پیشرفته در این منطقه تبدیل شد.