

به نام خدا

از صفر به یک

نکاتی درباره استارت‌آپ‌ها
یا چگونگی ساختن آینده

پیتر تیل

و

بلیک مسترز

مترجم: فریبا بردبار

سرشناسه	:	تیل، پیتر ا.، ۱۹۶۷ - م. Thiel, Peter A.
عنوان و نام پدیدآور	:	از صفر به یک: نکاتی درباره استارت‌آپ‌ها یا چگونگی ساختن آینده / پیتر تیل با بلیک مسترز؛ مترجم فریا بردبار.
مشخصات نشر	:	تهران: کیهانشان علم، ۱۳۹۸.
مشخصات ظاهری	:	۲۱۰ ص.
شابک	:	۹۷۸-۶۲۲-۶۲۱۷-۹۹-۶
وضعیت فهرست نویسی	:	فیا
یادداشت	:	عنوان اصلی: Zero to one: notes on startups, or how to build the future, ۲۰۱۴.
موضوع	:	شرکت‌های اقتصادی جدید
موضوع	:	New business enterprises
موضوع	:	فراورده‌های جدید
موضوع	:	New products
موضوع	:	کارآفرینی
موضوع	:	Entrepreneurship
موضوع	:	نوآوری - پخش
موضوع	:	Innovations Diffusion of
شناسه افزوده	:	مسترز، ا. جی.، ۱۹۸۶ - م. مترجم
شناسه افزوده	:	Master, Blak (Blak)
شناسه افزوده	:	بردبار، فریا، ۱۳۸۸ - مترجم
رده بندی کنگره	:	۵/۶۲HD
رده بندی دیویی	:	۱۱/۶۵۸
شماره کتابشناسی ملی	:	۵۸۷۷۵۶۳



امشارات گلشن علم

تهران، میدان انقلاب، خ انقلاب،

بعد از خ منیر جاوید. ساختمان اندیشه. طبقه منفی ۱ پ. ۱۰۰

۰۹۱۹۹۶۰۹۹۰۶ ۰۶۶۹۵۵۰۰۴-۰۲۱

از صفر به یک

نکاتی درباره استارت‌آپ‌ها یا چگونگی ساختن آینده

نویسندگان: پیتر تیل، با بلیک مسترز

مترجم: فریا بردبار

نوبت چاپ: اول ۱۳۹۸

شابک: ۹۷۸-۶۲۲-۶۲۱۷-۹۹-۶

قیمت: ۴۲۰۰۰۰ ریال

تیراژ: ۱۰۰۰

کلیه حقوق چاپ محفوظ است

فهرست مطالب

۷.....	مقدمه؛ از صفر به یک
۱۱.....	فصل ۱: چالش آینده
۱۲.....	از صفر به یک: آینده پیشرفت
۱۶.....	تفکر تارتان
۱۹.....	فصل ۱: طوری بگردید که انگار سال ۱۹۹۹ است
۲۰.....	تاریخچه کتاهی درباره دهه ۱۹۹۰ میلادی
۲۳.....	دوران جنون: از سپتامبر ۱۹۸۸ تا مارس ۲۰۰۰
۲۴.....	جنون پی پال
۲۶.....	درس هایی که آموختیم
۳۱.....	فصل ۳: همه شرکت های خوشحال با هم فرو می کنند
۳۳.....	دروغ هایی که مردم می گویند
۳۴.....	دروغ های انحصار
۳۶.....	دروغ های رقابت
۳۹.....	آدم های بیرحم
۴۰.....	سرمایه داری انحصاری
۴۵.....	فصل ۴: ایدئولوژی رقابت
۴۷.....	جنگ و صلح
۵۵.....	فصل ۵: مزیت حرکت آخر
۵۹.....	ویژگی های انحصار
۶۵.....	ساختن انحصار
۶۵.....	با شرکت های کوچک کارتان را شروع کنید و انحصار ایجاد نمایید
۶۶.....	افزایش مقیاس و اندازه

۷۰..... نفر آخر، اول خواهد شد

فصل ۶: شما بلیط بخت آزمایی نیستید..... ۷۱

آیا می توانید آینده خود را کنترل نمایید؟..... ۷۳

بدینی غیر قطعی..... ۷۵

بدینی قطعی..... ۷۶

خوش بینی قطعی..... ۷۷

خوش بینی غیر قطعی..... ۸۰

جهان خوش بین غیر قطعی ما..... ۸۳

تأمین سرمایه غیر قطعی..... ۸۳

سیاست غیر قطعی..... ۸۴

فلسفه غیر قطعی..... ۸۵

زندگی غیر قطعی..... ۸۷

آیا خوش بینی غیر قطعی اولاً امکان پذیر است؟..... ۹۰

بازگشت طرح..... ۹۲

شما بلیط بخت آزمایی نیستید..... ۹۴

فصل ۷: دنبال پول بروید..... ۹۵

قانون توان سرمایه گذاری خطرپذیر..... ۹۶

چرا مردم قانون توان را نمی بینند..... ۱۰۰

با قانون توان چه کار کنیم..... ۱۰۳

فصل ۸: رازها..... ۱۰۷

چرا مردم به دنبال راز نیستند؟..... ۱۰۸

دنیا طبق عرف..... ۱۱۳

استدلال درباره رازها..... ۱۱۶

چگونه رازها را پیدا کنیم..... ۱۱۸

با رازها چه کنیم؟..... ۱۲۰

فصل ۹: بنیان ها..... ۱۲۳

مالکیت، تصرف و کنترل..... ۱۲۵

۱۲۹	سوار اتوبوس یا پیاده از اتوبوس
۱۳۰	نقدینگی، سلطان نیست
۱۳۱	منافع مقررہ
۱۳۳	طولانی کردن تأسیس

۱۳۵	فصل ۱۰: نحوه کار مافیا
۱۳۶	آنسوی حرفه‌ای گرایی
۱۳۷	استخدام توطئه‌گران
۱۳۹	زیر تلافی‌های سلیکون‌ولی چیست؟
۱۴۰	فقط یک بار را انجام دهید
۱۴۱	فرقه و مشاوران

۱۴۳	فصل ۱۱: آیا اگر چیزی، به‌ازید برایش مشتری پیدا می‌شود؟
۱۴۴	فن شیفته‌ها در مقایسه با فرشتگان
۱۴۵	فروش، پنهان و پوشیده است
۱۴۷	چگونه یک محصول را بفروشید؟
۱۵۰	فروش شخصی
۱۵۱	سکون توزیع
۱۵۲	بازاریابی و تبلیغات
۱۵۴	بازاریابی و ویروسی
۱۵۶	قانون توان در توزیع
۱۵۶	فروش به غیرمشتری‌ها
۱۵۷	همه اهل فروش هستند

۱۵۹	فصل ۱۲: انسان و ماشین
۱۶۰	جایگزین شدن در برابر مکمل بودن
۱۶۱	جهانی‌سازی یعنی جایگزینی
۱۶۲	فناوری یعنی مکمل
۱۶۴	کسب و کارهای مکمل
۱۶۸	ایدئولوژی علوم رایانه
۱۶۹	رایانه‌های همواره هوشمند: دوست یا دشمن؟

فصل ۱۳: سبز دیدن..... ۱۷۳

پرسش درباره مهندسی..... ۱۷۵

پرسش درباره زمان‌بندی..... ۱۷۶

پرسش درباره انحصار..... ۱۷۷

پرسش درباره افراد..... ۱۸۰

پرسش درباره توزیع..... ۱۸۱

پرسش درباره دوام..... ۱۸۳

پرسش درباره راز..... ۱۸۵

افسانه آفرآیی اجتماعی..... ۱۸۶

تسلا: ۷ پرسش برای ۷ سش..... ۱۸۷

انرژی ۲/۰..... ۱۹۰

فصل ۱۴: تناقض بنیانگد..... ۱۹۳

موتور تفاوت..... ۱۹۴

جایی که پادشاهان از آن می‌آیند..... ۱۹۹

خاندان سلطنتی امریکایی..... ۲۰۱

بازگشت پادشاه..... ۲۰۵

نتیجه: رکود یا تکینگی؟..... ۲۰۹

مقدمه؛ از صفر به یک

هر کدام از لحظات کسب و کار تنها یکبار رخ می‌دهند. بیل گیتس بعدی دیگر سیستم عامل نخواهد ساخت. لری پیج یا سرگئی برین بعدی موتور جستجو نخواهند ساخت. مارتین گزبرگ بعدی هم شبکه اجتماعی نخواهد ساخت. اگر دارید کار این افراد را کپی می‌کنید بدانید که چیزی از آنها یاد نخواهید گرفت.

البته، کپی کردن از روی یک مدل آسانتر از ساختن چیزهای جدید است. با انجام کارهایی که از قبل بلد بودیم جهان را از ۱ به n می‌بریم، زیرا چیزهای شناخته شده بیشتری را به آن اضافه می‌کنیم. اما هر بار که چیز جدیدی را خلق می‌کنیم از صفر به ۱ می‌رویم. عمل خلق کردن، منحصر به فرد است مانند لحظه خلق کردن؛ نتیجه آن هم چیز تازه و عجیب و غریبی است.

اگر شرکت‌های امریکایی برای امر خطیر آفریدن چیزهای جدید سرمایه‌گذاری نکنند امروز هر چقدر هم سودهای بزرگی بدست آورند در آینده حد شکست خواهند خورد. اگر همه چیزهایی که قرار بود داشته باشیم را با به دقت دنبال کردن روش‌های قدیمی کسب و کار که به ارث برده‌ایم بدست می‌آوریم چه اتفاقی می‌افتد؟ همانطور که از ظاهر این پرسش برمی‌آید پاسخ آن به مراتب تهدیدآمیزتر از بحران مالی سال ۲۰۰۸ میلادی است. بهترین روش‌های امروز به بن‌بست‌های مرگبار ختم می‌شوند؛ بهترین مسیرها، تازه‌اند و پیموده نشده‌اند.

در دنیای دیوانسالاری‌های اداری غول‌اسا هم در بخش دولتی و هم در بخش خصوصی، گشتن به دنبال یک راه جدید ممکن است شبیه امید به معجزه به نظر برسد. در واقع اگر قرار باشد کسب و کار امریکایی موفق شود ما به صدها یا حتی هزاران معجزه نیاز داریم. این وضعیت ناراحت‌کننده خواهد بود اما یک واقعیت مهم وجود دارد: انسان‌ها به خاطر توانایی معجزه کردن از سایر گونه‌ها متمایز شده‌اند. ما این معجزه‌ها را فناوری می‌نامیم.

فناوری، جزء آسا است زیرا با آن می‌توانیم از حداقل‌ها حداکثر بهره را ببریم و توانایی‌های اولیه‌مان را به سطح بالاتری برسانیم. سایر حیوانات به طور غریزی انگیزه ساختن چیزهایی مانند لانه زنبور را دارند ولی ما تنها موجوداتی هستیم که می‌توانیم چیزهای تازه و همچنین روش‌های بهتر برای ساختن آن چیزها را ابداع کنیم. اینطور نیست که انسان با ساختن چیزی از کاتالوگ جهانی گزینه‌ها که از قبل به او داده شده است تصمیم بگیرد به چنین چیزی بسازد؛ بلکه او با آفریدن فناوری‌های جدید، برنامه جهان را از نو می‌نویسد. از آن نوع حقایق اولیه‌ای هستند که به کلاس دومی‌ها یاد می‌دهیم اما در دنیایی که بیشتر کارهایی که انجام می‌دهیم تکرار کارهای قبلی هستند این حقایق به آسانی به دست درآمده می‌شوند.

کتاب از صفر به یک درباره این است که چگونه شرکت‌ها می‌توانند این کار را انجام دهند. کتاب از صفر به یک در این کتاب به همه چیزهایی که می‌تواند به شما کمک کند به عنوان یکی از بنیانگذاران پی‌پال و پالانتیر و به عنوان سرمایه‌گذار صدها استارت‌آپ از جمله فیسبوک و اسپیس‌ایکس به طور مستقیم آموخته‌ام استاد شده است. اما اگرچه من متوجه الگوهای بسیار زیادی شده‌ام و آنها را اینجا تعریف می‌کنم ولی در این کتاب هیچ فرمولی برای موفقیت ارائه نمی‌کنم. تناقضی که در آموزش کارآفرینی وجود دارد این است که چنین فرمولی لزوماً نمی‌تواند وجود داشته باشد؛ از آنجایی که هر نوآوری، جدید و منحصر به فرد است هیچ صاحب منصبی نمی‌تواند به بیان روشن و ملموس، درباره چگونگی نوآوری کردن نسخه بنویسد. در واقع، تنها الگوی قدرتمندی

که دیده‌ام این است که آدم‌های موفق، در جاهایی که انتظار نمی‌رود ارزشی وجود داشته باشد ارزش را پیدا می‌کنند و برای انجام این کار، هنگام اندیشیدن درباره کسب و کار سراغ اصول اولیه می‌روند نه فرمول.

کتاب حاضر حاصل یک دوره آموزشی درباره استارت‌آپ‌ها است که در سال ۲۰۱۲ در استانفورد برگزار کردم. دانشجویان کالج می‌توانند در تعداد معدودی از رشته‌های تخصصی مهارت پیدا کنند اما بسیاری از آنها هرگز یاد نمی‌گیرند که با این مهارت‌ها در یک دنیای پهن‌تر چه کنند. هدف اول من از تدریس در کلاس این بود که به دانشجویان کمک کنم و راه مسیریایی تعیین شده توسط کارشناسان دانشگاه‌ها به سوی آینده روشن‌تر را که ساختنش به عهده خود دانشجویان است را ببینند. یکی از آن دانشجویان، بیک سترن، یادداشت‌های دقیقی در کلاس می‌نوشت که دست به دست در دانشگاه می‌پریدند. به همین خاطر من در کتاب *از صفر به یک* با او روی تصحیح آن یادداشت‌ها کار کردم اما به دست مخاطبان بیشتری برسند. دلیلی وجود ندارد که آینده فقط باید در استانفورد، کالج، یا در سیلیکون‌ولی رخ دهد.