

صفر تا یک

پیتربیل

زینب عفتی

صفر تا یک

پیتر تیل

تصویرسازی: مت باک

برگردان زینب عفتی

ویراستار: ساره حسینی عطار

سر ویراستار و مدیر هنری: سیدخلیل حسینی عطار

طرح جلد: فرهاد آرام

ناظر چاپ: علی موسوی فرد

چاپ اول، ۱۳۹۷

شمارگان: ۱۰۰۰ نسخه

شابک: ۹۷۸-۶۰۰-۸۳۹۲-۲۴-۷۷

حق هرگونه چاپ و انتشار محفوظ است.

۱۹۰,۰۰۰ ریال

نشر شمشاد | مشهد، میدان تقی آباد، ابتدای خیابان دانشگاه،

کتاب آبان، ۵۱-۳۸۴۳۳۱۵۷. @abanbook_store

تهران، خیابان انقلاب، خیابان فخر رازی، کوی فاتحی رادیان

پلاک ۲، واحد ۱۰. انتشارات آبان | ۰۲۱-۶۶۴۰۱۶۴۳



فهرست

۱۱..... مقدمه

۱

۱۵..... چالش آینده

۱۶..... فراتر از یک: آینده پیشرفت

۱۹..... تفکر زیبا

۲۱..... سال ۱۹۹۹ جشن بگیریم

۲۲..... نگاه گزربه تا چه دهه ۹۰

۲۵..... سپتامبر ۹۹۱ تا مارس ۲۰۰۰

۲۵..... دوران رونق اقتصادی دیوانه وار

۲۸..... درسی که گرفتیم

۳

۳۱..... همه شرکت های موفق با هم تفاوت دارند

۳۳..... دروغ هایی که مردم می گویند

۳۸..... مردم بی رحم

۴

۴۳..... ایدئولوژی رقابت

۴۵..... جنگ و صلح

۵

۵۳..... برتری آخرین بازیکن

۶۱..... ساخت یک شرکت انحصاری

۶۵..... سخن آخر در آغاز

۶

۶۷..... شما بلیط بخت آزمایی نیستید

۶۹..... آیا می توان آینده را کنترل کرد؟

۷۶..... دنیای خوش بین با نگرش معلق ما

۸۲..... آیا خوش بینی با نگرش معلق اصلاً امکان پذیر است؟

- ۸۴..... بازگشت طراحی
- ۸۵..... شما بلیط بخت آزمایی نیستید

۷

- ۸۷..... پول را دنبال کنید
- ۸۸..... قانون قدرت در سرمایه گذاری های پرخطر
- ۹۴..... با قانون قدرت چه باید کرد

۸

- ۹۷..... رازها
- ۹۸..... چرا مردم به دنبال رازها نمی گردند؟
- ۱۰۲..... جهان مطابق با رسوم
- ۱۰۴..... رازها
- ۱۰۶..... چگونه اسرار را پیدا کنیم
- ۱۰۸..... با اسرار چه کنیم

۹

- ۱۱۱..... پایه گذاری
- ۱۱۲..... پیوند پایه گذاری
- ۱۱۳..... مالکیت، تصرف و راقبت
- ۱۱۶..... سوار اتوبوس یا پیروز اتوبوس
- ۱۱۶..... پول نقد ملاک نیست
- ۱۱۸..... منافع مقرر
- ۱۱۹..... گسترش بنیادین

۱۰

- ۱۲۱..... اهرم های مافیا
- ۱۲۲..... فراتر از حرفه
- ۱۲۴..... داستان لباس های افراد در دره ی سیلیکن چیست
- ۱۲۵..... این کار را انجام دهید
- ۱۲۶..... فرقه ها و مشاوران

۱۱

- ۱۲۹..... اگر شما محصولی را تولید کنید، آیا مشتری خواهد داشت؟
- ۱۳۰..... تولیدکنندگان در برابر فروشندگان
- ۱۳۲..... چگونه محصولی را بفروشیم
- ۱۳۳..... فروش پیچیده
- ۱۳۴..... فروش شخصی
- ۱۳۶..... رکود در توزیع
- ۱۳۶..... بازاریابی و تبلیغات
- ۱۳۸..... بازاریابی فراگیر

- ۱۳۹ قانون قدرت در توزیع
- ۱۳۹ فروش به غیر مشتری ها
- ۱۴۰ همه می فروشند

۱۲

- ۱۴۱ انسان و ماشین
- ۱۴۲ جایگزینی در مقابل تکمیل
- ۱۴۲ جهانی شدن مترادف جایگزینی است
- ۱۴۳ فناوری مترادف مکمل بودن است
- ۱۴۵ کسب و کار مکمل
- ۱۴۷ دیدگاه علم کامپیوتر
- ۱۴۹ باهوش ترین رایانه ها دوست ما هستند یا دشمن ما؟

۱۳

- ۱۵۱ معیشت
- ۱۶۲ با واسطه درباره ی کارآفرینی اجتماعی
- ۱۶۳ سلا: پاسخ برای هفت پرسش
- ۱۶۶ ان و انترای

۱۴

- ۱۶۹ تضاد شخصیتی مرسیور
- ۱۷۰ تفاوت ها
- ۱۷۶ پادشاهان از کجا می آیند
- ۱۷۷ سلطنت آمریکایی
- ۱۸۱ بازگشت پادشاه
- ۱۸۳ نتیجه گیری
- ۱۸۸ درباره نویسنده

مقدمه

هر لحظه در کسب و کار فقط یک بار اتفاق می افتد. بیل گیتس بعدی سیستم عامل نخواهد ساخت. لری پاج یا سرچی برین بعدی موتور جستجو نخواهند ساخت. و مارک زاکربرگ بعدی شبکه های اجتماعی نخواهد ساخت. اگر قصد تقلید از این افراد را دارید چیزی از آنها نمی آموزید.

بدیهی است که تقلید از یک مدل، ساختن تراز ساخت یک مدل جدید است. انجام کاری که روش انجامش را بلدید، به علاوه اضافه کردن مواردی به نمونه ی آشنا، از ۱ تا n کار می برد. اما هر بار که چیز جدیدی خلق می کنید از ۱ تا n را انجام می دهیم. عمل آفرینش منحصر به فرد است، همان طور که لحظه ی آفرینش منحصر به فرد است و نتیجه، چیزی تازه و شگفت انگیز است.

شرکت های آمریکایی حتی با سودهای کلانی که امروز کسب می کنند شکست خواهند خورد، مگر اینکه روی امر دشوار خلق چیزهای جدید سرمایه گذاری کنند. اگر شما به بهترین تنظیمات ممکن برای خط تولید کسب و کاری که به ارث برده اید، رسیده باشید، چه اتفاقی می افتد؟ با این که بعید به نظر می آید، پاسخ تهدیدی بسیار بزرگ تر از بحران ۲۰۰۸ خواهد بود. موفق ترین سرمشق دیروز، امروز به بن بست خواهد خورد. بهترین راه ها تازه و امتحان نشده هستند.

در دنیای تشریفات فراوان اداری و اجرایی، چه در بخش عمومی و چه در بخش

خصوصی، جستجو به دنبال راهی جدید ممکن است امید به معجزه به نظر بیاید. در واقع، اگر کسب و کار آمریکایی راهی به موفقیت داشته باشد، به صدها یا شاید هزاران معجزه نیاز دارد. این ممکن است ناامید کننده به نظر بیاید اما یک واقعیت قاطع وجود دارد:

وجه تمایز انسان ها از دیگر موجودات توانایی ما در خلق معجزه است و ما این معجزه، را فناوری می نامیم.

فناوری معجزه است زیرا به ما این اجازه را می دهد که با کمترین منابع، کار بیشتری انجام دهیم و توانایی های بنیادین مان را به مراحل بالاتر ارتقاء دهیم. حیوانات به طور غریزی به ایجاد چیزهایی مثل لانه و یا کندوی عسل می پردازند اما ما تنها موجودی هستیم که می توانیم دست به اختراع چیزهای جدید و راه های بهتر برای ساختن ابزاریم. انسان ها با توجه به گزینه های دفترچه راهنمای جهان هستی که از قبل به ما داده شده است، تصمیم به ایجاد چیزی نمی گیرند. در عوض، با خلق فناوری های جدید نقشه های جدید را دوباره رسم می کنند. این ها حقایق ابتدایی است که ما به بچه های کلاس دوم، می دهیم، اما این حقایق در دنیای امروز که همه چیز به تقلید از قبل انجام می شود به آسانی به فراموشی سپرده شده است.

صفر تا یک به شما می آموزد که چگونه شریک های تولید محصولات جدید را بسازید و در این کتاب من به طور مستقیم درباره ی شریک ها که به عنوان شریک در پایه گذاری بی پل و پلنترو به عنوان سرمایه گذار در تاسیس شرکت مانند فیس بوک و اسپیس اکس تجربه کرده ام صحبت می کنم. ولی با اینکه من «گوهای بسیاری به دست آوردم و در اینجا از آنها یاد کرده ام، این کتاب هیچ فرمولی برای موفقیت ارائه نمی کند. تناقضی که در تدریس کارآفرینی وجود دارد این است که چند فرمولی لزوماً وجود ندارد. زیرا هر ابداً جدید و منحصر به فرد است و هیچ قدرتی نمی تواند روش قطعی را برای بدیع بودن تجویز کند. در واقع، تنها الگوی قدرتمندی که من در افراد موفق متوجه آن شده ام این است که آنها ارزش را در مکان های غیرمنتظره می یابند و اینکه آنها به کسب و کار با توجه به اصول اولیه می اندیشند، نه فرمول.

نوشتن این کتاب از واحد درسی کارآفرینی و تاسیس که من در دانشگاه استنفورد در سال ۲۰۱۲ تدریس می کردم، آغاز شد. دانشجویان می توانند در برخی زمینه های

موجود به خوبی مهارت کسب کنند ولی بسیاری از آنها هیچ وقت روش استفاده از این مهارت‌ها را در دنیای واقعی نمی‌آموزند. هدف اصلی من از تدریس، کمک به دانشجویان در داشتن دیدی فراتر از روش تخصصی دانشگاهی برای ساختن آینده‌ای روشن تر است. یکی از این دانشجویان، بلیک مسترز^۱، در کلاس به دقت یادداشت برداری می‌کرد و جزواتش حتی خارج از دانشگاه نیز دست به دست می‌شد. در کتاب صفر تا یک من در تنظیم یادداشت‌ها برای مخاطبان گسترده تراز او کمک گرفتم. دلیلی وجود ندارد که آینده فقط در استنفورد یا دانشگاه‌های دیگر و یا حتی در سیلیکون^۲ ساخته شود.

۱. Blake Masters
 ۲. منطقه‌ای که بیشتر شرکت‌های بزرگ و موفق در حوضه فناوری واقع در آن هستند.