

Peter Thiel
con **Blake Masters**

Da
ZERO
a
UNO

I segreti delle startup,
ovvero come si costruisce il futuro

Rizzoli **E**TAS

PETER THIEL
CON BLAKE MASTERS

Da zero a uno

*I segreti delle startup, ovvero
come si costruisce il futuro*

Rizzoli **E T A S**

Titolo originale: *Zero to One. Notes on Startups, or How to Build The Future*
Editore originale: Crown Business
Traduzione dall'inglese di Giovanni Gladis Ubbiali

ISBN 978-88-17-08046-0

Copyright © 2014 Peter Thiel
All rights reserved
Copyright © 2015 RCS Libri s.p.a.

Prima edizione Rizzoli Etas: marzo 2015

Sommario

Prefazione	
Da zero a uno	VII
1. La sfida del futuro	1
2. Festeggiare come se fosse il 1999	9
3. Tutte le imprese felici sono diverse	21
4. L'ideologia della concorrenza	35
5. Il vantaggio dell'ultimo arrivato	45
6. Non siete un biglietto della lotteria	61
7. Seguite il denaro	85
8. Segreti	97
9. Fondazioni	113
10. I meccanismi della mafia	125
11. Se lo realizzate, loro arriveranno?	135

12. L'uomo e la macchina	151
13. Vedere verde	165
14. Il paradosso dei fondatori	187
Conclusioni	
Stagnazione o singolarità?	205
Ringraziamenti	211
Crediti	213
Indice analitico	215
Gli autori	229

PREFAZIONE

Da zero a uno

Nel business ogni momento accade una volta sola. Il prossimo Bill Gates non inventerà un sistema operativo. Il prossimo Larry Page o Sergey Brin non realizzerà un motore di ricerca. E il prossimo Mark Zuckerberg non creerà un social network. Se state copiando questi ragazzi, allora non state imparando molto da loro.

Ovviamente, è più facile copiare un modello che realizzare qualcosa di nuovo. Fare quello che sappiamo già come fare porta il mondo da 1 a n aggiungendo un po' di qualcosa che ci è familiare. Invece, ogni volta che creiamo qualcosa di nuovo andiamo da 0 a 1. L'atto della creazione è unico, così come il momento in cui essa avviene, e il risultato è qualcosa di fresco e strano.

A meno che non investano nel difficile compito di creare cose nuove, in futuro le imprese americane sono destinate al fallimento, non importa quanto grandi siano i loro profitti oggi. Che cosa accade una volta che abbiamo ottenuto tutto l'ottenibile mettendo a punto le linee di business che abbiamo

ereditato? Per quanto possa sembrare improbabile, la risposta rischia di essere molto peggiore della crisi del 2008. Le “best practice” di oggi portano in un vicolo cieco; i percorsi migliori sono quelli nuovi e mai sperimentati.

In un mondo di burocrazie amministrative gigantesche – pubbliche e private – cercare un nuovo percorso può sembrare sperare in un miracolo. In realtà, se il business americano vuole avere successo, ce ne vorranno centinaia, o persino migliaia, di miracoli. Tutto ciò sarebbe deprimente se non fosse per un singolo fatto fondamentale: gli uomini si distinguono dalle altre specie per la nostra capacità di fare miracoli. Noi li chiamiamo *tecnologia*.

La tecnologia è miracolosa perché ci consente di fare *più con meno*, portando le nostre capacità fondamentali a un livello più alto. Gli altri animali sono spinti dall’istinto a costruire dighe o alveari, ma noi siamo gli unici che possono inventare cose nuove e modi migliori di realizzarle. Gli umani non decidono che cosa realizzare scegliendo da un qualche catalogo cosmico di opzioni già date; al contrario, creando nuove tecnologie, noi riscriviamo il piano del mondo. Questo è il genere di verità di base che insegniamo ai bambini delle elementari, ma sono facili da scordare in un mondo in cui tanta parte di quello che facciamo è ripetere ciò che è già stato fatto.

Da zero a uno tratta di come costruire imprese che creano cose nuove. Si basa su tutto ciò che ho imparato in prima persona in qualità di cofondatore di PayPal e Palantir, e poi di investitore in centinaia di startup, comprese Facebook e SpaceX. Tuttavia, anche se ho notato molti modelli, e ve ne riferisco qui, questo libro non offre una formula per il successo. Il paradosso di insegnare l’imprenditorialità è che questo genere di formula non può esistere; dato che ogni innovazione

è nuova e unica, nessuna autorità può prescrivere in termini concreti come essere innovativi. Senza dubbio, il modello più potente che ho notato è che le persone di successo individuano il valore in posti inaspettati, e lo fanno pensando al business dal punto di vista dei principi e non delle formule.

Questo libro trae origine da un corso sulle startup che ho tenuto a Stanford nel 2012. Gli studenti universitari possono diventare estremamente bravi in alcune specializzazioni, ma molti non imparano mai cosa farsene di queste capacità in un mondo più ampio. Il mio obiettivo principale nel tenere questo corso era aiutare i miei studenti a vedere, al di là del percorso tracciato dalle specializzazioni accademiche, il futuro più ampio che sta a loro creare. Uno di questi studenti, Blake Masters, prese degli appunti dettagliati delle lezioni, che circolarono ben al di là dei confini del campus, e in *Da zero a uno* ho lavorato con lui per rivedere questi appunti per un pubblico più ampio. Non esiste alcuna ragione perché il futuro debba avverarsi solo a Stanford, o in un'università, o nella Silicon Valley.

Da zero a uno

1

La sfida del futuro

Ogni volta che faccio a qualcuno un colloquio di lavoro, mi piace porgli questa domanda: “Qual è la verità importante su cui pochissime persone sono d'accordo con te?”.

Sembra una domanda facile, perché è diretta. In realtà, è molto difficile rispondere. È intellettualmente difficile, perché la conoscenza che viene insegnata comunemente a scuola si basa per definizione sul consenso condiviso. Ed è anche psicologicamente difficile, perché chiunque tenti di rispondere deve dire qualcosa che sa essere impopolare. Il pensiero brillante è raro, ma il coraggio è una merce ancora più rara del genio.

Di solito, sento risposte come queste:

“Il nostro sistema educativo è guasto e ha urgentemente bisogno di essere aggiustato”.

“L'America è eccezionale”.

“Dio non esiste”.

Si tratta di risposte sbagliate. La prima e la seconda affermazione possono essere vere, ma molte persone sono già d'accordo con esse. La terza affermazione semplicemente si schie-