


بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ



مصائب من در حباب استارت آپ

دنیلا لاینز | ترجمه ی سعید قدوسی نژاد 

فهرست

- ۲۳ به کارخانه‌ی محتوا خوش آمدید
- ۳۵ مرد سفید به گل نشسته
- ۴۵ وقتی اردک ها صدای می دهند
- ۵۷ هاب اسپات کجاست؟
- ۶۹ فرقه‌ی استارت آپی شاد!! و معرکه!!
- ۸۱ زبان‌هایی
- ۹۷ خرس عروسکی معرکه‌ی رهبر فرقه‌ی ما
- ۱۰۵ باید و بلاگ مان را خیلی مزخرف تر کنیم
- ۱۱۵ انفجار نادانی
- ۱۲۹ که در آن اشتباه خیلی بزرگی می‌کنم
- ۱۳۷ زندگی در موتورخانه
- ۱۴۷ یا خدا! جشن هالووین!!
- ۱۵۷ کار جدید: کارکنان به مشابه قطعات دور ریختنی
- ۱۷۵ ران برگندی فناوری
- ۱۸۷ ملاقات با رئیس جدید
- ۱۹۳ بابا بزرگ آوازه



آیین تحقیر برای دلجویی ۲۱۳

اختلال در دلچک بازی ۲۱۷

خانه‌ی پوشالی؟ ۲۲۷

به غرب برو پیرمرد ۲۳۳

عینکودن‌ها ۲۴۱

بیخشید، می‌شه لطفاً از شرکت ماگورت رو گم کنی؟ ۲۵۱

درون سو و پایین سو ۲۶۱

سرعتِ گریز ۲۸۱

کاش من هم هارت داشتم ۲۸۷

روز فارغ التحصیلی ۲۹۷

پایان ۳۰۵

سرشناسه: لاینز، دنیل، ۱۹۶۰ م. Lyons, Daniel

عنوان و نام پدیدآور: مصائب من در حباب استارت آپ / دنیل لاینز : مترجم سعید قدوسی نژاد.

مشخصات نشر: تهران: نشر اطراف، ۱۳۹۹.

مشخصات ظاهری: ۳۳۶ ص.

شابک: ۹۷۸-۶۲۲-۶۱۹۴۳۷-۲

وضعیت فهرست نویسی: فیپا

یادداشت: عنوان اصلی: Disrupted : my misadventure in the start-up bubble, 2016.

موضوع: شرکت‌های اقتصادی جدید -- ایالات متحده -- نمونه پژوهی

موضوع: روزنامه‌نگاران -- ایالات متحده -- سرگذشتنامه

رده بندی گنگره: HD۶۲/۵

رده بندی دیویی: ۳۲۸.۰۴۰۹۷۳

شماره کتابشناسی ملی: ۶۲۴۷۹۵۶

محیط کار - ۲

مصائب من در حباب استارت آپ

دنیل لاینز | ترجمه‌ی سعید قدوسی نژاد



اطراف

مقابله و ویرایش: الهام شوشتری زاده

نمونه خوانی: مرضیه رافع

طراحی جلد و صفحات داخلی: جواد آیت

چاپ: کاج صحافی: نمونه

شابک: ۹۷۸-۶۲۲-۶۱۹۴۳۷-۲

چاپ اول: ۱۳۹۹، ۱۰۰۰ نسخه

همه‌ی حقوق چاپ و نشر این اثر برای «نشر اطراف» محفوظ است. هر گونه تکثیر، انتشار و بازنویسی این اثر (چاپی، صوتی، تصویری، الکترونیکی) بدون اجازه‌ی کتبی ناشر ممنوع است. نقل برش‌هایی از متن کتاب با ذکر منبع آزاد است.

تهران، خیابان شریعتی، خیابان قبا، کوچه کوروش، پلاک ۱۴، واحد ۲ تلفن: ۲۲۸۹۰۵۵۷

Atraf.ir

«در نیمه‌ی راه زندگی،
خوشتن را در بیشه‌ای تاریک یافتیم،
چرا که ناگهان جاده‌ی درست
دیگر پیدا نبود.»

دانته

اولی بعدش کلاً قضیه‌هه رو عوض کردن.
اون وقتنا از قضیه سر در می آوردیم.

پدر بزرگ سیمپسون



دنیل لاینز

تاریخ تولد: ۱۹۶۰ میلادی

روزنامه‌نگار، طنزپرداز و فیلمنامه‌نویس

نویسنده‌ی وبلاگ همچوآمیز «استیو جایزقلابی»

ستون‌نویس فوربس و نیوزویک

کتاب‌ها: آخرین مرد خوب (۱۹۹۳)؛ روزهای سگی (۱۹۹۸)؛ گزینه‌ها:

زندگی مخفی استیو جایز، یک پارودی (۲۰۰۷)، مصائب من در حساب

استارت‌آپ (۲۰۱۶)، موش‌های آزمایشگاهی (۲۰۱۸)

سخن ناشر

دنیای استارت‌آپی به خاطر گفتمان خاص و قصه‌های درون‌سازمانی منحصر به خودش، اندک‌اندک از فضای کلی جامعه و محیط‌های کاری دیگر جدا می‌ماند و می‌تواند به تدریج به جزیره‌ای دورافتاده بدل شود که بیرون از این جا و اکنون زندگی بقیه‌ی مردم ایستاده است. سبک زندگی بعضی شرکت‌های فناور بیشتر از آن‌که به فرهنگ، زبان و سلیقه‌ی عمومی سرزمینی که در آن واقع شده‌اند مربوط باشد، شبیه همقطاران خودشان در سراسر دنیا است. بعضی از این کسب‌وکارهای نوپا کم‌کم ادبیاتی درون‌گروهی تولید و تثبیت می‌کنند و نظام رفتاری و الگو و طرح زندگی مستقلی برای خودشان می‌سازند که گفت‌وگو و تعامل با بدنه‌ی جامعه را برایشان سخت می‌کند و مرز دنیای درونی و بیرونی‌شان پرنگ می‌شود.

کتاب مصائب من در حباب استارت‌آپ که در چشم به هم‌زدنی در صدر فهرست کتاب‌های پرفروش جای گرفت و تعریف و تمجید منتقدان را برانگیخت، از مسیر

روایت ماجرای واقعی یک روزنامه‌نگار، خواننده را به درون دنیای پرشتاب و جداافتاده‌ی این شرکت‌های فناوری می‌برد؛ روایتی با طنز کنایه‌آمیز و انتقادی که گاهی به هجوی از سرِ خشم بدل می‌شود.

دنیل لاینز کهنه‌روزنامه‌نگاری است که بعد از حدود دو دهه فعالیت در بخش کسب‌وکار و فناوری نشریه‌ی نیوزویک صبح روزی معمولی با یک تلفن ساده عذرش را می‌خواهند و ناگهان بیکار می‌شود. لاینز برای تأمین مخارج زندگی، نیازمند کار و حقوق ثابت است، پس به مدد شهرتی که به خاطر گزارش‌ها و مطالب وبلاگ پر بازدیدش به دست آورده، به هاب اسپات، از استارت‌آپ‌های پرهیاهوی سیلیکون ولی، می‌پیوندد تا در پنجاه و یک سالگی با عنوان «همکار بازاریابی» بین ده‌ها جوانی مشغول کار شود که تی‌شرت‌هایی رنگارنگ با لوگوی شرکت به تن دارند. روزنامه‌نگار سابقه‌ی نیوزویک مجبور می‌شود با افرادی بدون سابقه‌ی کاری و به قول خودش «یک مشت بچه‌مدرسه‌ای حوزه‌ی فناوری و استارت‌آپ» همکاری کند. لاینز از این تغییر موقعیت عصبانی است و گاهی در تعمیم نظراتش و نادیده گرفتن وجوه مثبت کسب‌وکارهای فناوری زیاده‌روی هم می‌کند، ولی در نهایت نگاه دقیق و نکته‌بین او طنزی دوست‌داشتنی می‌آفریند.

با شروع کار در واحد بازاریابی سفر عجیب لاینز به اعماق اکوسیستم استارت‌آپی آغاز می‌شود، اکوسیستمی که از نگاه او بیشتر شبیه فضای درونی یک کالت اجتماعی یا فرقه‌ی مذهبی غریب است.

صاحب‌نظرانی مثل کی. پی. ری برای ماورند که احتمال تبدیل استارت‌آپ‌ها به کالت‌های اجتماعی زیاد است؛ فرقه‌ها و دسته‌هایی که یکی از ویژگی‌های بارزشان سرسپردگی افراطی به هدفی مشترک بین هم‌کیشان است و از اعضایشان انتظار دارند نظرات، سلیقه‌ها و علایق شخصی‌شان را به نفع اهداف گروه کنار بگذارند و ایثارگرانه در خدمت کالت باشند. دنیل لاینز همین فضا را در شرکت هاب اسپات تجربه می‌کند و هر روز که می‌گذرد شباهت‌های بیشتری بین این کسب‌وکارها و فرقه‌های خاص پیدا می‌کند. در فضای هاب اسپات هم مثل کالت‌ها و فرقه‌ها، حفظ خانواده‌ی کاری و نیروی انسانی جایی ندارد و به راحتی

می‌توان جای یک کارمند را با داوطلب دیگری پر کرد که حاضر است خود را با هزینه‌ی کمتر تمام‌وقت در اختیار هدف‌گذاری‌ها و برنامه‌های شرکت بگذارد. تأثیرگذاری، جریان‌سازی و ماندگاری سه اصل بنیادین تفکر کالتی است و بیشتر استارت‌آپ‌ها هم همین انتظار را از کارکنان‌شان دارند: با تلاش بی‌وقفه بر مشتری تأثیر بگذارند، با ایجاد ارتباط عاطفی مرزهای دادوستد را به دل و جان مشتری بکشانند و با جریان‌سازی، آن‌ها را به پرداخت پول متقاعد کنند.

در کتاب مصائب من در حباب استارت‌آپ، ما همراه دنیل لاینز محیط‌کاری هاب اسپات را با جزئیات می‌بینیم. لابه‌لای ماجراهای طنز و کنایه‌های نیش‌دار این مرد باتجربه و تیزهوش که به سرعت لایه‌های پنهان فضای کار جدیدش را شناسایی می‌کند، نظام بهره‌کشی ناعادلانه و در خدمت سرمایه برای مخاطب روشن می‌شود. مهارت روزنامه‌نگاران‌ه‌ی لاینز از این کتاب اثری فراتر از یک روایت معمولی می‌سازد.

این کتاب نمونه‌ای از گفتمان نوظهور فراروزنامه‌نگارانه (*Metajournalistic*) است که توجه پژوهشگران تحلیل‌گفتمان را هم به خود جلب کرده. به نظر کارلسون و آشور، گفتمان فراروزنامه‌نگارانه از سویی با به‌کارگیری روال‌های معمول در روزنامه‌نگاری، برتری و مزیت فناوری‌های نو را می‌ستاید و از سوی دیگر با نگاه انتقادی به همین روال مرزهای سنتی بین روزنامه‌نگاری و فناوری را بازنگری می‌کند. روزنامه‌نگارهای اقتصادی زبردستی مثل دنیل لاینز که هر دو محیط را تجربه کرده‌اند در ارتقای این گفتمان موفق‌اند.

مترجم کتاب، سعید قدوسی‌نژاد، دانش‌آموخته‌ی دانشگاه‌های تهران و صنعتی شریف است، کارشناس توسعه‌ی سازمانی، مدیر محصول، مدیر بازاریابی و مشاور شرکت‌های متفاوتی بوده و تاکنون چهار کتاب در حوزه‌ی کاری‌اش ترجمه کرده است: کتاب جامع تصمیم‌گیری (اتکا، ۱۳۹۴)، سختی کارهای سخت (آریانا قلم، ۱۳۹۵)، قلاب (آریانا قلم، ۱۳۹۷) و کتاب همراه بازاریابان دیجیتال (اطراف، ۱۳۹۹). آشنایی او با واژگان و اصطلاحات تخصصی، توانایی‌اش در

ترجمه‌ی سلیس و تعهد او هم به حوزه‌ی تخصصی خودش و هم به خوانندگانش— موجب همکاری ثمربخشی با گروه ترجمه و ویرایش نشر اطراف شد که به پیراستگی و دقت متنی که پیش روی شماست کمک شایانی کرده است. نشر اطراف که پیش‌تر نیز روایت‌های مختلفی از ثبت تجربیات زندگی روزمره ارائه داده، اواخر سال ۹۸ با انتشار کتاب اتاق کار مجموعه‌ی تجربه‌ی محیط کار را آغاز کرد. مصائب من در حجاب استارت آپ دومین کتاب همین مجموعه است. امیدواریم این روایت‌های شخصی از تجربه‌های کاری مختلف و به طور خاص از فضای کسب‌وکارهای نو راهی به واقعی‌تر شدن و ابهام‌زدایی از این محیط‌ها باشد.

یادداشت مترجم

می‌گویند فناوری، کسب‌وکار را دموکراتیزه می‌کند. به این معنا که با ظهور و پیشرفت فناوری‌های کامپیوتری و اینترنتی، راه انداختن کسب‌وکار، دیگر نیازی به سرمایه و سابقه‌ی زیاد ندارد و در انحصار پول‌پارتنی دارها نیست. هر کسی ایده‌ای، تیمی و اندک سرمایه‌ای یا اندک‌توان جذب سرمایه‌ای داشته باشد، می‌تواند با یک لپ‌تاپ کسب‌وکار راه بیندازد. در دموکراسی استارت‌آپ‌ها، بازیگرهای کوچک چابک، بازار دیکتاتورها را خراب می‌کنند و بازاری نو می‌سازند. کلمه‌ی disrupt که در این کتاب بر آن تأکید شده معنایی دوجوهی را القا می‌کند برای اشاره‌ی همزمان به کسب‌وکارها و آدم‌هایی که زیر فشار فناوری نابود شده‌اند. راوی قصه یکی از همین آدم‌هاست که تصمیم گرفته به جای مقابله با موج تخریبگر استارت‌آپ‌ها، سوار آن شود و خودش را از نو بسازد.

نظرات ضدونقیضی درباره‌ی استارت‌آپ‌ها وجود دارد. برای اثبات یا رد همه‌ی این نظرها هم شواهد کافی داریم؛ چه در سلیکون‌ولی و چه در ایران. برخی

معتقدند استارت‌آپ‌ها «بیهوشی بسیار برای هیچ» اند. برخی دیگر باور دارند که باید سهمی در «تولد یک افسانه» داشته باشند. برخی هم استارت‌آپ‌ها را راهکار خروج از «شرایط حساس کنونی» می‌دانند. اما نکته‌ی عجیب و جالب ماجرا شباهت سیلیکون ولی به فضای استارت‌آپی ایران است. تقریباً همه‌ی استارت‌آپ‌های سیلیکون ولی نمونه‌ی ایرانی هم دارند. حتی بعضی دنبال «ولی» کردن منطقه‌ای در تهران هستند و امیدوارند ماکتی از آن را در این جا بسازند.

بیشتر کتاب‌های غربی درباره‌ی کسب‌وکار و سیلیکون ولی می‌کشند رمزورازهای موفقیت را به فرمول‌ها و مسیرهای قابل تکرار تبدیل کنند. این آثار هم جهت با جریان آب شنا می‌کنند. از کسب‌وکارها بت می‌سازند و آدم‌ها را اسطوره جلوه می‌دهند. تجربه‌های شخصی را به عنوان سبک مدیریت و رهبری تجویز می‌کنند. از کارهای نویسندگان شان درس اخلاقی و کسب‌وکاری استخراج می‌کنند و با محتوای کتاب دوره‌ی آموزشی برگزار می‌کنند. جای تعجب هم نیست. وقتی تجربه‌ای به سود نشسته، کتابی خوب می‌فروشد و مردم پشت در کارگاه‌های آموزشی کتاب صف بسته‌اند، چرا چنین نکنند؟

اما این کتاب تلاشی برای تقدیس سیلیکون ولی نیست. برعکس، به گوشه‌های تاریک کسب‌وکارها و آدم‌های سیلیکون ولی نور می‌تاباند. بدون تعارف حرف می‌زند و با کنار هم گذاشتن اتفاق‌ها طنز تلخ ماجرا را برجسته می‌کند. سعی نمی‌کند روش بهتری برای انجام کاری معرفی کند. گاهی غر می‌زند و مسخره می‌کند. گاهی با عدد و رقم حرف می‌زند. گاهی اغراق می‌کند. بعد به آدم یادآوری می‌کند که همین ماجرا را در زندگی خودش هم سراغ بگیرد. نکند خودمان هم از همان قماش باشیم. کسانی که فضای استارت‌آپ ایران را کمی بشناسند احتمالاً می‌توانند عین همین داستان‌ها و موقعیت‌های عجیب و کمیک را در ایران هم پیدا کنند.

درباره‌ی هاب اسپات

اگر اسم هاب اسپات را (حتی به فارسی) گوگل کنید می‌بینید اصلاً شرکت کوچک، ضعیف یا بدنامی نیست. برعکس، عشاق و مریدان بسیاری دارد. آدم‌ها به مطالبش استناد می‌کنند، گواهی‌نامه‌ی دوره‌ی آموزشی آنلاینش را روی چشم‌شان

می‌گذارند، وینار «بازاریابی محتوا به سبک هاب اسپات» برگزار می‌کنند و هاب اسپات را نماد بازاریابی محتوایی می‌دانند. هاب اسپات شرکت مهمی است. ارزشش در زمان نگارش این مطلب از ده میلیارد دلار فراتر رفته. تقریباً هر چیزی را که به انگلیسی در حوزه‌ی بازاریابی محتوا گوگل کنید، در رأس نتایج سایت هاب اسپات نشسته است. همین چند ماه پیش سایت گلس‌دُر هاب اسپات را «بهترین محیط کار آمریکا در سال ۲۰۲۰» معرفی کرده، در حالی که محیط کار گوگل در رتبه‌ی یازدهم است و مکنزی بیست و چهارم.

درباره‌ی تجربه‌ی کاری ناخوشایند

شرایط کاری نامطلوب مال همسایه نیست. هر کسی ممکن است تجربه‌اش کند. همه هم دلایلی دارند که چرا شرایط نامطلوب فضای کار را پذیرفته‌اند و چرا زودتر ترکش نکرده‌اند. اما غصه خوردن، تأسف یا حسرت برای چنین تجربه‌ای چه سودی دارد؟ در عوض می‌شود مثل راوی همین کتاب از جنبه‌ی دیگری به موضوع نگاه کرد و قصه‌ای ساخت. به این معنی، شاید قصه‌راهی باشد برای نجات از ناکامی و شکست. بالاخره هر تجربه‌ای، خوب یا بد، قصه‌ای دارد که کافی‌ست خوب تعریف شود.

درباره‌ی حساب

رشد سریع استارت‌آپ‌ها و انتظار رشد سریع‌ترشان در آینده باعث شده استارت‌آپ‌ها با روش‌های سنتی قیمت‌گذاری نشوند. بالا رفتن سریع ارزش مادی استارت‌آپ‌ها فرضیه‌ی وجود حساب را تقویت کرده است. ترکیدن حساب دات‌کام در سال ۲۰۰۰ و بروز بعضی از نشانه‌های مشابه آن دوره، احتمال درستی این فرضیه را قوی‌تر کرده. اما کسی نمی‌داند چنین حسابی دوباره ایجاد شده یا نه.

همین دغدغه در ایران هم وجود دارد. اما فضای استارت‌آپ ایران حتی اگر حساب داشته باشد، فعلاً امکان ترکیدن ندارد، چون هنوز راه ورود استارت‌آپ‌ها به بورس هموار نشده. اخیراً زمزمه‌ی عرضه‌ی اولیه‌ی چند استارت‌آپ بزرگ در بازار بورس به گوش می‌رسد. باز شدن باب عرضه‌ی استارت‌آپ‌ها در بورس از

یک طرف خون تازه‌ای در رگ آن‌ها می‌ریزد و از طرف دیگر دغدغه‌ی ترکیدن حباب را جدی‌تر می‌کند. با این حساب شاید این کتاب قصه‌ای باشد مناسب آینده‌ی استارت‌آپ‌های ایران.

درباره‌ی نویسنده

دنیل لاینز خیرنگار طنزپرداز حوزه‌ی فناوری و به‌خصوص سیلیکون‌ولی‌ست که برای فوربس و نیوزویک کار کرده. با وبلاگ طنز «روزنوشت‌های مخفی استیو جابز» معروف شده. بعد از سال‌ها کار رسانه‌ای، به‌خاطر کم‌رونق شدن بازار روزنامه و مجله اخراجش کرده‌اند. بعد هوس کرده پای سفره‌ی یکی از این استارت‌آپ‌های تک شاخ بنشیند. عضو تیم نویسندگی سریال طنز «سیلیکون‌ولی» بوده و دو کتاب هم درباره‌ی سیلیکون‌ولی نوشته (همین کتاب و «موش‌های آزمایشگاهی») و حالا آدم معرفی شده که مطلب می‌نویسد و سخنرانی می‌کند.

درباره‌ی خواننده

این کتاب سفرنامه‌ی سیلیکون‌ولی است. شما که این کتاب را در دست گرفته‌اید قرار است از دریچه‌ی تجربه‌ی یکی از مسافران قبلی سیلیکون‌ولی به دنیای استارت‌آپ‌ها نگاه کنید. اگر چیزی از سیلیکون‌ولی می‌دانید، قصه‌ی تازه‌ای در انتظارتان است که احتمالاً با شنیده‌هایتان فرق دارد. اگر اولین بار است که اسم استارت‌آپ را می‌شنوید، خودتان را برای سفری جذاب و آشنایی با سرزمینی جدید آماده کنید. اگر هم در فضای استارت‌آپی کار می‌کنید و زیروم کار را می‌دانید، منظره‌ی تازه‌ای از سرزمینی آشنا در پیش دارید.

درباره‌ی این ترجمه

پیدا کردن این کتاب نتیجه‌ی تلاشم برای ترکیب دو حوزه‌ی موردعلاقه‌ام است: «داستان» و «کسب‌وکار». دنیای کسب‌وکار هم مثل دنیاها‌ی دیگر پراز قصه است. کافی بود بگردم و قصه‌گوی خوبی پیدا کنم. بالاخره به این کتاب رسیدم. داستانی با نثر ژورنالیستی پیراسته که برای آدم‌های ناآشنا به شرکت‌های فناوری هم جذاب است.

بخش عمده‌ی متن را در قرنطینه‌ی خانگی ناشی از همه‌گیری ویروس کرونا ترجمه کردم و وقت زیادی صرف جست‌وجوی ارجاعات و تهیه‌ی پانویس‌ها شد و البته ویراستاری خانم شوشتری زاده هم در نهایی شدن لحن کتاب کمک بزرگی بود.

درباره‌ی من

به خاطر رتبه‌ی کنکور، مهندسی برق خواندم و به خاطر رفقای خوب در دانشکده‌ی برق، ام‌بی‌ای خواندم و وارد دنیای کسب‌وکار شدم. بیشتر هم‌کلاسی‌هایم مهاجرت کرده‌اند و بعضاً در همین سیلیکون‌ولی کار می‌کنند. (نسخه‌ی چاپی این کتاب را دوستم که در اینتل کار می‌کند برایم آورده). از سال ۹۴ به‌طور حرفه‌ای ترجمه می‌کنم. مسیر شغلی‌ام را در شرکت‌های فناوری اطلاعات گذرانده‌ام و در ترجمه‌ی این کتاب از همفکری همسرم که در یک شرکت مشاور سرمایه‌گذاری به‌طور تخصصی روی عرضه‌ی اولیه‌ی سهام استارت‌آپ‌ها و پذیرش آن‌ها در بورس کار می‌کند هم بهره برده‌ام.

به نظرم نواختن و شنیدن ساز مخالف بخشی از فرایند بلوغ استارت‌آپ‌هاست. اگر قرار است استارت‌آپ‌ها وارد بورس شوند و سهام‌شان به عموم مردم عرضه شود، چرا قصه‌شان به عموم مردم عرضه نشود؟ اصلاً یک وجه دموکراسی در کسب‌وکار همین است که قصه‌ی کسب‌وکارها فقط در گوش اطرافیان همان صنعت نچرخد. شاید روزی فرا برسد که وقتی والدینم از شغلم می‌پرسند، مجبور نباشم سر بسته بگویم کارمند «یک شرکت کامپیوتری».

یادداشت مؤلف

دهه‌ی اخیر زندگی‌ام را صرف هجونویسی درباره‌ی صنعت فناوری کرده‌ام. اول در وبلاگ، بعد در رمان و تازگی‌ها برای یک برنامه‌ی سرگرم‌کننده‌ی تلویزیونی. اما هیچ‌یک از خیال‌بافی‌هایم در آن قصه‌های ساختگی به گرد پای مسخرگی چیزی که خودم در فضای کاری واقعی یک شرکت فناور-شرکت نرم‌افزاری هاب اسپات- تجربه کردم نمی‌رسد. این کتاب شرح وقایع دوره‌ی کارم در این شرکت است و هجو هم نیست. همه‌ی وقایع کتاب واقعاً اتفاق افتاده‌اند. اسم حقیقی بعضی افراد را آورده‌ام اما در بیشتر موارد از نام مستعار استفاده کرده‌ام. بعضی از هاب اسپاتی‌های فعلی و پیشین قبول کردند برای این کتاب با آن‌ها مصاحبه کنم اما فقط به این شرط که حرف بین خودمان بماند و اسم‌شان منتشر نشود. بعضی‌ها هم ترسیدند با من حرف بزنند. آن موقع فکر می‌کردم بی‌خود نگران‌اند اما بعداً فهمیدم شاید حق داشتند.

درباره‌ی واژگان: وقتی از اصطلاح سیلیکون ولی استفاده می‌کنم، منظورم یک منطقه‌ی جغرافیایی خاص-شبه جزیره‌ای بین سن فرانسیسکو و سن خوزه، محل

تولد اولین شرکت‌های فناوری نیست. بلکه مثل هالیوود یا وال استریت، سیلیکون ولی هم استعاره‌ای است برای یک صنعت که در لس آنجلس، سیاتل، نیویورک، بوستون و شهرهای بی‌شمار دیگر و البته در خلیج سن فرانسیسکو وجود دارد. اصطلاح حساب را هم برای اشاره به حساب اقتصادی ارزش‌گذاری دیوانه‌وار بعضی از استارت‌آپ‌های فناوری و هم برای اشاره به ذهنیت کارکنان شرکت‌های فناوری استفاده کرده‌ام؛ خوش‌خیال‌ها و کول‌ایدخورها، کسانی که در حساب خیالی خودشان زندگی می‌کنند، لبریز از اعتماد به نفس و خودبینی‌اند، گوش به انتقاد و چشم به واقعیت بسته‌اند و حواس‌شان نیست که در دنیای بیرونی چه مضحک به نظر می‌رسند.

هاب اسپات، محل کار من از آوریل ۲۰۱۳ تا دسامبر ۲۰۱۴، بخشی از این حساب بود. عرضه‌ی اولیه‌ی سهام هاب اسپات در نوامبر ۲۰۱۴ موفقیت‌آمیز بود و حالا شرکت حدود دو میلیارد دلار می‌ارزد. اما این کتاب فقط درباره‌ی هاب اسپات نیست؛ داستان تلاش برای بازآفرینی خود و شروع مسیر شغلی تازه‌ای در پنجاه و چندسالگی است، آن هم در صنعتی که روی هم رفته در مواجهه با کارکنان مسن، رحم و مروت ندارد. این داستانی است درباره‌ی این‌که خود کار چگونه تغییر کرده و این‌که چگونه بعضی از شرکت‌هایی که ادعای «بهبتر کردن دنیا» را دارند در واقع برعکس این کار را می‌کنند. اسطوره و اسطوره‌سازی در سیلیکون ولی خیلی رایج است. این کتاب را نوشتم تا تصویر واقع‌بینانه‌تری از زندگی درون یک استارت‌آپ «تک شاخ»^۱ ارائه دهم و بساط اسطوره‌های عامه‌پسند درباره‌ی کارآفرین‌های قهرمان را بر هم بزنم. رهبران هاب اسپات قهرمان نبودند، بلکه یک مشت فروشنده و بازاریاب شارلاتان بودند که قصه‌ی خوبی درباره‌ی یک فناوری تحول‌آفرین جادویی سر هم کردند و با فروش سهام شرکتی که هنوز هم هیچ سودی ندارد ثروتمند شدند.

لايه‌لای صفحات کتاب از مسیر گاه دردناک و خردکننده‌ی خودشناسی‌ام

۱. کول‌اید نوعی پودر نوشیدنی طعم‌دار است اما اصطلاح کول‌اید خوری به معنی پیروی چشم‌وگوش‌بسته استفاده می‌شود. (همه‌ی پانویس‌ها از مترجم است.)

۲. استارت‌آپ‌های خصوصی‌ای را که بیش از یک میلیارد دلار ارزش دارند عموماً تک‌شاخ می‌نامند. این استارت‌آپ‌ها از لحاظ آماری چنان نادرند که به اسب تک‌شاخ شباهت دارند.

می‌گوییم که طی آن تلاش کردم خودم را از روزنامه‌نگار به بازاریابِ حرفه‌ایِ یک استارت‌آپ نرم‌افزاری تبدیل کنم. امیدوارم تصویری - گرچه دیر هنگام - از پشت‌صحنه‌ی زندگی استارت‌آپی ارائه کند؛ آن‌هم در دوره‌ای که صنعت فناوری موقتاً عقلش را از دست داده بود و من هم، خوب یا بد، وضع بهتری نداشتم.