

ЗМІСТ

Як перемагати сьогодні	5
Посвята	8
Вступ	9
Частина перша. Сміливі технології	14
Частина друга. Сміливе мислення	66
Частина третя. Сміливий натовп	122
Післямова	224
Подяка	226
Примітки	227
Джерела ілюстрацій	249
Про K.FUND	250

Як перемагати сьогодні

Щоб залишатися на одному місці, доводиться бігти що є сили, а щоб кудись потрапити, потрібно бігти удвічі швидше. Наразі ця думка героїні Льюїса Керролла як ніколи актуальна. Рівень розвитку технологій щорічно зростає у геометричній прогресії, дуже швидко перероджуються бізнес-процеси, з'являється велика кількість нових за своїм форматом компаній. Ідея, що ще вчора здавалась малореальною, завтра може перетворити того, кому вона спала на думку, на мільярдера.

Пітер Діамандіс та Стівен Котлер дослідили шляхи розвитку десятків компаній, що сьогодні здатні посунути з перших позицій лідерів рейтингів Forbes та Fortune. Це такі собі бізнес-астероїди, що розбивають звичні корпоративні уклади, залучають мільйонні інвестиції за лічені місяці без жодних застав і швидко монетизують ідеї у мільярди ринкової вартості. Приміром, підприємець Ілон Маск трохи більше ніж за десятиліття створив імперію вартістю у близько 30 мільярдів доларів. Його компанія Tesla Motors стала першим успішним автомобільним бізнесом, заснованим в Америці протягом останніх 50 років. У березні 2016 року компанія представила електрокар для масового ринку. На думку Маска, вже 2018-го автомобілі Tesla зможуть самостійно пересуватися усією територією США. Підприємець переконаний, що для майбутнього людства важливі три речі – мережа Інтернет, стійкі джерела енергії та космос. Що рухає такими, як Маск? Його внутрішній двигун працює на пристрасті та меті.

Засновник Amazon Джефф Безос започаткував свій бізнес у середині 90-х минулого століття, коли почав стрімко розвиватися Інтернет. Його не цікавили незначні зміни або вишуканий прогрес, він прагнув глобальних перетворень. Безос покинув гарну роботу на Уолл-стрит, ризикнув заощадженнями своїх батьків...Та його ризики вже за п'ять років обернулися компанією вартістю у понад 20 мільярдів доларів.

Річард Бренсон започаткував близько 500 компаній. Майже половина з них виявилася не зовсім успішною, тому довелося їх закрити. Він управляє своїм бізнесом, як конкурентоспроможною екосистемою, дозволяючи одним компаніям жити, іншим – помирати.

Коли у Google вирішили розробити синхронний мовний перекладач, звернулися до кількох спеціалістів із запитанням: «Ви можете створити алгоритм перекладу однією мовою з іншої, який би робив це краще, ніж людина-перекладач?» Відповідь була простою: «Це нереально». Та Ларрі Пейджа це не спинило і за десять років потому Google перекладає більш ніж 60 мовами миттєво та безкоштовно.

Сміливість, рух вперед, незважаючи на помилки, бажання змінити світ та залишити свій слід є невід'ємними складовими успіху сучасних підприємців. Краудфандинг витісняє звичні інструменти ринків капіталу, а краудсорсинг замінює дорогих спеціалістів. Товари, послуги, ідеї, створені натовпом, випереджають свої традиційні аналоги. Виграє той, хто не лише

це розуміє, а й застосовує на практиці. Для України важливим є не лише переймання західного досвіду, а й майстерне імплементування його на практиці.

Як зазначають автори книги, найбільші світові проблеми є найбільшimi у світі можливостями для бізнесу. Ці проблеми наразі – золоті копальні. Чим більша проблема, тим ціннішим і важливішим є її вирішення.

Роман Романюк

Президент K.Fund

**ВІД СПІВАВТОРІВ «ДОСТАТКУ» – БЕСТСЕЛЕРА
ЗА ВЕРСІЄЮ NEW YORK TIMES – ДОВГООЧІКУВАНЕ
ПРОДОВЖЕННЯ: «ПЕРЕМОЖЕЦЬ»**

Книга «Переможець» – це досить радикальне керівництво із застосування експонентних технологій, нестандартного мислення та інструментів, керованих натовпом, для тих, хто прагне створювати дивовижні цінності, які змінять життя мільярдів людей на краще.

Вивчаючи експонентні технології, що суттєво підривають авторитет компаній, які входять до списку Fortune 500, і сприяють розвиткові нових підприємців, допомагаючи їм перейти з рівня «у мене є ідея» на рівень «я керую багатомільярдною компанією» набагато швидше, ніж будь-коли раніше, автори розкривають можливості технологій 3D-друку, штучного інтелекту, робототехніки, мереж і давачів, а також синтетичної біології. Спираючись на досвід підприємців-мільярдерів Ларрі Пейджа, Ілона Маска, Річарда Бренсона та Джеффри Безоса, книга пропонує найкращі методи, які дозволяють будь-кому використовувати для своєї вигоди натовп, у якому усі гіперпов'язані один з одним. Її автори розповідають, як створювати і застосовувати стимулювальну конкуренцію, організувати кампанії зі збору мільйонів доларів з великої кількості людей (краудфандинг), щоб мати змогу використовувати десятки мільярдів доларів, а також як створювати спільноти – такі собі армії людей, які мислять експонентно, бажають і здатні допомогти сьогоднішнім підприємцям втілити у життя найсміливіші мрії.

Книга «Переможець» – це одночасно маніфест і керівництво. Для сучасного експонентного підприємця вона стане свого роду настільним посібником із застосування нових технологій, масштабного мислення та надзвичайного впливу інструментів, керованих натовпом.

Я присвячую цю книгу своїм батькам – лікареві Гаррі П. Діамандісу та Тулі Діамандіс, чия смілива подорож із грецького острова Лесбос до Сполучених Штатів Америки та успіх як у галузі медицини, так і у подружньому житті надихнули мене на досягнення колосального успіху, створення цінностей для отримання можливості впливати на світ.

Пітер Діамандіс

Ця книга присвячується Джеймі Вілу, моєму прекрасному другу та партнеру у проекті «Геном потоку», без якого ця подорож не була б такою цікавою і мала б значно менше сенсу.

Стівен Котлер

Вступ

Народження експонентного підприємця

Близько 66 мільйонів років тому життя на Землі було дещо іншим. Тривали останні дні крейдяного періоду, спекотні та вологі, а більша частина теперішнього суходолу все ще була вкрита глибокими океанами. У той час покритонасінні (наукова назва усіх квітучих рослин) були останньою інновацією у світі флори. Тоді лише з'явилися перші клени, дуби і буки. Що ж стосується фауни, то на Землі панували динозаври, але це і не дивно. 100 мільйонів років, протягом яких ці мегарептилії панували на твердій поверхні нашої планети, – найдовший період життєстійкості в історії і надзвичайний приклад земного домінування.¹

Але і їхньому царюванню настав кінець.

Крейдяний період завершив надзвичайно потужний вибух.² Астероїд діаметром близько 10 км, трохи менший за Сан-Франциско, врізався у півострів Юкатан, що у Мексиці. Зіткнення у буквальному розумінні струснуло світ, випустивши 420 ЗДж енергії, а це у 2 мільйони разів більше, ніж найбільша ядерна бомба, яка коли-небудь вибухала. У результаті утворився кратер завширшки 110 миль. А сам вибух став, як то говорять, «планетарним вбивцею».

Мегацунами, масивні землетруси, глобальні вогняні бурі та низка смертельних вивержень вулканів проковтнули Землю. Сонце заховалося за гігантську хмару пилу і не з'являлося протягом 10 років. Зміни у планетарному навколишньому середовищі були настільки швидкими і значними, що динозаври – наддомінантна форма життя того часу – не змогли адаптуватися. Вони вимерли.

Це була прекрасна звістка для нашого виду. На відміну від динозаврів, які були великими, незграбними і не могли пристосуватися до змін, найдалекіші наші предки – перші маленькі пухнасті ссавці – виявилися спритнішими і швидко призвичаїлися до нових умов життя. Вони скористалися опортуністичними перевагами кардинальних змін, що охопили усю земну кулю, адаптувалися до нових умов і вже ніколи не озиралися назад. В еволюційну мить динозаври зникли, а ссавці стали королями світу. І що дуже важливо: історія має дивну тенденцію повторюватися.

Ця історія колосального зіткнення, кардинальної трансформації та вражаючого відродження надзвичайно актуальна і сьогодні, особливо для бізнесу. Просто зараз ще один астероїд вражає наш світ, так само знищуючи великих і незграбних, очищуючи шлях для швидких та спритних. Ми називаємо його експонентною технологією. А якщо ця назва комусь незнайома, то її вплив – зовсім навпаки.

Ми зануримося у деталі дещо пізніше, а поки зауважимо, що експонентною технологією вважається будь-яка технологія, котра розвивається за експонентною кривою, тобто удвічі швидше при постійному показникові (раз на півроку, щороку і т. д.). Найпростішим прикладом цього є комп'ютерні технології. Приміром, жінка, яка живе у Монголії, розмовляє

по смартфоні з кимось, хто перебуває поза межами цієї країни, використовує пристрій, що у мільйон разів дешевший і у тисячу разів потужніший, ніж суперкомп'ютер 1970-х років.³ Ось такими є експонентні зміни у реальному світі.

Сьогодні такі зміни ми спостерігаємо скрізь. Експонентний прогрес у наш час відбувається майже в усіх галузях. Мережі, давачі, робототехніка, штучний інтелект, синтетична біологія, геноміка, цифрова медицина, нанотехнології – лише частина з них.⁴ Як 10-кілометровий астероїд, величезна сила технологій змінює життя на Землі і так само загрожує сучасним динозаврам – великим, але не готовим до інновацій компаніям, які протягом десятиліть працюють, нічого не змінюючи у своїй системі, і продовжуватимуть працювати так само, аж доки не вилетять з бізнесу.

Однак з'являється новий вид маленьких пухнастих ссавців, відмінних від них. Це сучасні підприємці, які застосовують технології, що радикально розвиваються, аби змінити товари, послуги та навіть цілі галузі. Ці спритні й моторні інноватори вчать застосовувати експонентні технології і стають експонентними підприємцями. Саме вони прокладають шлях для нового світу достатку.

Продовження «Достатку»

2012 року ми зі Стівеном Котлером написали книгу «Достаток: майбутнє краще, ніж ви думаєте» (Abundance: The Future is Better Than You Think). Я черпав натхнення для неї у своїй роботі: як у фонді XPRIZE, так і в Університеті сингулярності (Singularity University). Стоячи біля керма цих організацій, я бачив світ, де основні життєві потреби стають дешевшими і доступними усім без винятку. Стівен вклав у «Достаток» свій величезний досвід, позначаючи точки перетину працездатності людини і експонентної технології. Ми обидва дійшли думки, що світ кардинально змінюється і що людство вперше за свою історію має потенціал суттєво і постійно підвищувати світові стандарти життя.

У «Достатку» ми зі Стівеном дослідили, як 4 нові потужні сили: експонентні технології, інновації типу «зроби сам», філантропи у галузі технологій та мільярди, число яких постійно зростає, – дають нам можливість вирішити безліч світових проблем протягом найближчих 2–3 десятиліть. Тобто незабаром ми будемо здатні задовольнити основні потреби будь-кого на планеті – чоловіка, жінки чи дитини, – і навіть більше.

Книга вийшла у лютому 2012 року. Тоді ми мали досить туманне уявлення про те, як її сприймуть. Мені пощастило відкривати конференцію TED промовою про «Достаток», і наприкінці її слухачі аплодували стоячи. Книга посіла верхні сходинки у чартах і майже 3 місяці входила до списку бестселерів New York Times, виграла кілька нагород «Найкраща книга 2012 року»⁵, і була перекладена більше ніж 20 мовами. За все це ми неймовірно вдячні.

Ще один утішний факт, що приносить не меншу радість, – це те, що зафіксовано суттєві ознаки зростання достатку. Тож 2014 року у пере-

виданні «Достатку» у м'якій обкладинці ми з гордістю представили новий розділ, який містить близько 60 додаткових схем для розвитку таких сфер, як зниження насильства, підвищення рівня якості навчання, захисту здоров'я та фінансового забезпечення. Загальні показники цих напрямів дійсно вражають.

Однак ми дійшли й іншого висновку: намалювати картину забезпеченого життя у майбутньому недостатньо. Хоча дійсно віримо у те, що створити світ достатку можливо, але як цього досягти? Саме тому написали книгу «Переможець».

Найбільші світові проблеми = найбільші можливості для бізнесу

Тисячі років тому лише королі, фараони та імператори мали змогу вирішувати масштабні проблеми. Сотні років тому такі повноваження отримали промисловці, які збудували наші транспортні системи і фінансові інститути. Але наразі можливість вирішувати подібні проблеми вже достатньо демократизована. Саме сьогодні – вперше в історії – будь-яка завзята та ідейна людина має доступ до технологій, інтелектуальних можливостей та капіталу, необхідних, аби подолати будь-який виклик. Навіть більше: людина має усі підстави, щоб цей виклик подолати. Незабаром ми переконаємося, що найбільші світові проблеми створюють найбільше можливостей для розвитку бізнесу. Це означає, що для експонентних підприємців серйозна проблема – це по суті дорога до багатства. Саме так я говорю на лекціях в Університеті сингулярності (докладніше про це розповім трохи пізніше): найкращий спосіб стати мільярдером – вирішити проблему мільярда людей.

У книзі «Переможець» ми зі Стівеном пропонуємо велику кількість схем саме для досягнення такої мети. «Переможець» пропонує сучасним підприємцям, активістам та лідерам способи, завдяки яким можна позитивно впливати на світ і одночасно втілювати в життя свої найбільші мрії. Щоб допомогти у цьому, книга містить 3 частини. Перша фокусується на експонентних технологіях, які суттєво дестабілізують компанії, що входять сьогодні до списку Fortune 500 і є сприятливими для нових підприємців, допомагаючи їм перейти з рівня «у мене є ідея» на рівень «я керую багатомільярдною компанією» набагато швидше, ніж будь-коли раніше.

Частина друга присвячена психології переможців: це набір психологічних інструментів, який дозволяє провідним світовим інноваторам досягти вершини, мислячи масштабно, і містить детальні поради та уроки від гуру технологій Ларрі Пейджа (Larry Page), Елона Маска (Elon Musk), Річарда Бренсона (Richard Branson) і Джеффри Безоса (Jeff Bezos). Крім того, у цій частині Стівен розкриває секрети надзвичайних людських можливостей, отримані протягом 15 років досліджень, які він провів, працюючи над проектом «Геном потоку», а я відкрив свої підприємницькі секрети, отримані після заснування 17 компаній.

А у завершальній третій частині ми розповімо про результати застосування найкращих методів, які дозволять будь-кому, як ніколи до цього,

використовувати для своєї вигоди натовп, у якому усі люди гіперпов'язані між собою. Ви дізнаєтеся, яким чином краще застосовувати краудсорсинг (залучення ідей і послуг великої кількості людей), щоб суттєво збільшити бізнес; як створювати та застосовувати стимулювальну конкуренцію, щоб знайти проривні рішення; як організовувати кампанії зі збору мільйонів доларів з великої групи людей (краудфандинг), щоб мати змогу використовувати десятки мільярдів доларів; і нарешті, як побудувати експонентні спільноти – такі собі армії осіб, які мислять експонентно, бажають і здатні допомогти сьгоднішнім підприємцям втілити в життя найсміливіші мрії.

Для кого ця книга?

Ця книга була написана одночасно як маніфест і як керівництво для сучасного експонентного підприємця, для кожного, хто хоче досягти успіху, заробити статки і мати у світі вплив. Це посібник із застосування нових технологій, із масштабного мислення, із застосування інструментів, керованих натовпом. Якщо ви за суттю своєю підприємець або вже маєте підприємницький досвід, не важливо, живете ви у Кремнієвій Долині чи у Шанхаї, ще навчаєтеся у коледжі чи працюєте у міжнародній корпорації, ця книга для вас. У ній йдеться про вирівнювання ваших здібностей та амбіцій, про нестандартне мислення і глобальний вплив.

Якщо, навпаки, ви менеджер, директор або власник великої неповороткої компанії, то знайте, що ваші конкуренти вже не міжнародні заморські корпорації, а експонентні підприємці, які працюють у власних гаражах. Ця книга дасть вам уявлення про те, звідки вони взялися, як вони мислять і діють. Крім того, одні й ті ж експонентні можливості, тобто як самі технології, так і стратегії максимізації ефективності цих технологій (психологічні й організаційні), існують як для підприємців-одинаків, так і для великих компаній. Нарешті, якщо ви – організаційний лідер і бажаєте ще глибше зануритися у цю тему, я рекомендую прочитати книгу виконавчого директора Університету сингулярності, посла миру Саліма Ісмаїла (Salim Ismail) «Експонентні організації» (ExO). Її написано для керівництва тих компаній, які вважають, що краще приєднатися до експонентної революції, ніж зникнути.

Останнє і, мабуть, найголовніше те, що книга «Переможець» – це заклик до дій. Ми щиро сподіваємося, що вона надихне вас піднятися з дивана і змінити світ. Інакше кажучи, завдяки дивовижним можливостям, створеним експонентно зростаючими комунікаційними технологіями, більшість із сьгоднішніх найкращих найрозумніших голів потрапила у пастку ігрового поля, де вже є величезна кількість підприємців і венчурних компаній, які вважають, що 3 роки до прибутковості з наступним виходом – це норма. Звичайно, якщо ваше справжнє покликання – створення мобільних програм, тоді створюйте на здоров'я. Але давайте внесемо ясність: коли Стів Джобс (Steve Jobs) говорив, що мета будь-якого підприємця «залишити слід у Всесвіті», він не мав на увазі створення чергової гри типу Angry Birds. Ця книга для тих, хто хоче залишити величезний слід. Мова про те, що завдяки експонентності кожен може залишити величезний слід. Серйозно, чого ви чекаєте?

Дві голови краще...

Вперше Пітер і Стівен зустрілися 1997 року, коли Стівен написав нарис про фонд XPRIZE. Наприкінці 2000-х років вони співпрацювали над книгою «Достаток: майбутнє краще, ніж ви гадаєте». Після її успіху Пітер звернувся до Стівена з концепцією «Переможця», попросивши його знову об'єднати зусилля і написати книгу, яка надихне підприємців і дозволить їм створити світ достатку. І Пітер, і Стівен виклали свої неординарні точки зору, а також поділилися досвідом. Отже, хоча ця книга й говорить від імені Пітера і розповідає його історію, ця робота – зразок справжнього партнерства, оскільки над ідеями та текстом «Переможця» Пітер і Стівен працювали рівною мірою.

**Пітер Діамандіс,
Санта-Моніка, Каліфорнія**

**Стівен Котлер,
Чімайо, Нью-Мексико**