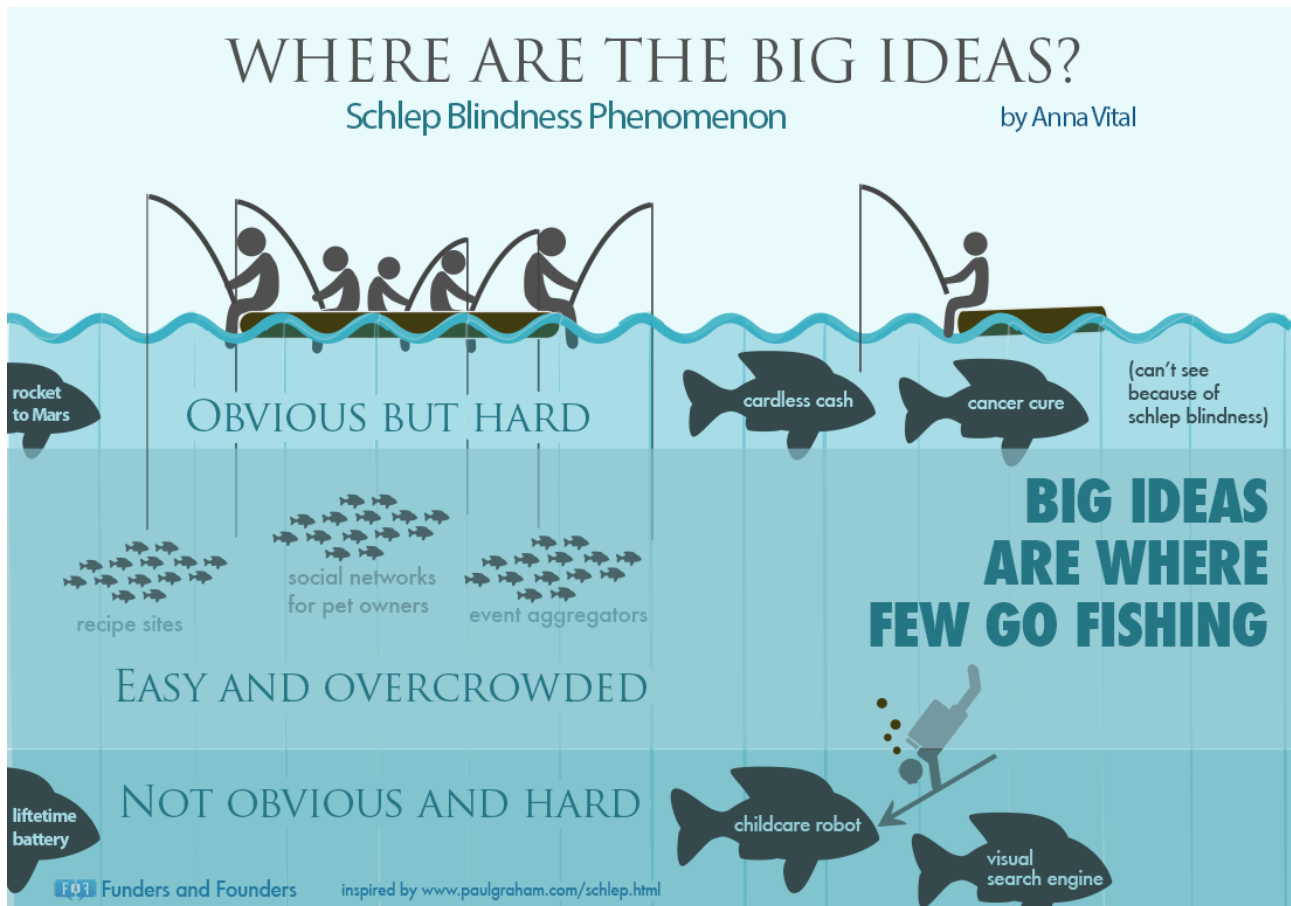


Schlep Blindness

<http://paulgraham.com/schlep.html>

Paul Graham
January 2012

Käännös; Matti Pyykkönen, Aloita.com



Kuva: Funders & Founders, by Anna Vital

Schlep Blindness - Vaivan Sokeus

On hienoja startup ideoita, jotka sijaitsevat hyödyntämättöminä aivan meidän nenän alle. Yksi syy, jota emme näe, on ilmiö, jota kutsun schlep-sokeudesta. Schlep (*raahautuminen, vaivautuminen, vaivannäkö*) oli alun perin jiddish-sana, mutta on siirtynyt yleiseen käyttöön Yhdysvalloissa. Se tarkoittaa tylsiä, epämiellyttäviä tehtäviä – vaivaa, vaivannäköä ja vaivautumista.

Kukaan ei pidä vaivautumisista, mutta hakkerit erityisesti erityisesti pidä niistä. Useimmat hakkereista, jotka aloittavat startuppeja, haluavat, että he voisivat tehdä sen vain kirjoittamalla fiksuja ohjelmia, asettamalla ne palvelimeen jonnekin ja katselemalla rahaa vyöryä sisään -ilman, että tarvitsee koskaan keskustella käyttäjien kanssa tai neuvotella muiden yritysten kanssa tai käsitellä muiden ihmisten viallista koodia. Ehkä se on mahdollista, mutta en ole nähnyt sitä.

Yksi [Y Combinatorin](#) monista asioista on opettaa hakkereita vaivautumisen väistämättömyydestä. Ei, et voi aloittaa startup:ia vain kirjoittamalla koodia. Muistan tämän toteutuksen itse läpikäyneenä. Oli tilanne vuonna 1995, kun yritin edelleen vakuuttaa itseäni voivani aloittaa yrityksen kirjoittamalla vain koodin. Mutta pian oppin kokemuksesta, että vaivautumiset eivät ole pelkästään väistämättömiä, vaan melkein mistä bisnes koostuu. Yrityksen määrittelevät vaivautumiset, joita se tekee. Vaivautumisia pitäisi käsitellä samalla tavoin kuin kylmällä uima-altaalla: vain hyppää siihen. Mitä ei ole kerrottu, että sinun pitäisi etsiä epämiellyttävää työtä sinänsä, mutta sinun ei pitäisi koskaan luovuttaa siitä, jos se on polulla johonkin mahtavaan.

Vaarallisin asia on, että emme pidä vaivannäöstä, mitä on käsittämättömän suuri osa tarpeellisesta tekemisestä. Sinun tiedostamasi ei edes anna itsesi nähdä ideoita, joihin liittyy kivuliaita ahdistuksia ja koet vaivautuneisuutta. Se on vaivan sokeus - schlep blindness.

Ilmiö ei ole rajoittunut aloittelijoihin. Useimmat ihmiset eivät tietoisesti päätä olla olemasta yhtä hyvä fyysiseltä muodoltaan kuin esimerkiksi olympiaurheilijat. Heidän tiedostamaton mielensä päättää heidän puolestaan, lannistuvat osallistumastaan työstä.

Kaikkein silmiinpistäväänä esimerkkinä vaiva sokeudesta tunnen [Stripe:n](#), pikemminkin Stripe-idean. Yli kymmenen vuoden ajan jokainen hakkeri, joka oli joutunut maksamaan maksuja verkossa, tajusi kuinka tuskallinen kokemus se oli. Tuhannet ihmiset ovat tienneet tästä ongelmasta. Ja vielä, kun he alkoivat aloittaa startup:it, he päättivät rakentaa resepti-sivustoja tai aggregoita paikallisiin tapahtumiin. Miksi? Miksi työstä ongelmatilanteissa huolehditaan vähän ja kukaan ei maksa siitä, kun voisitte korjata yhden maailman tärkeimmän infrastruktuurin tärkeimmistä komponenteista? Koska vaiva sokeus estää ihmisiä edes harkitsemasta ajatusta parantaa maksatusta.

Todennäköisesti ei kukaan, joka haki Y Combinatoria työskentelemään resepti-sivustolla, alkoi kysyä: "*Olisiko meidän korjattava maksatusta ja maksusuorituksia vai rakennettava resepti-sivusto?*" ja valitsi mieluiten reseptin sivuston. Vaikka ajatus maksujen fiksaamisesta oli juuri paikallaan, he eivät koskaan nähneet sitä, koska heidän tajutansa väheni osallistuttavista komplikaatioista. Sinun ei tarvitse tehdä kauppvoja pankkien kanssa. Miten teet tuon? Lisäksi siirrät rahaa, joten sinun täytyy käsitellä petoksia ja ihmisiä, jotka yrittävät murtautua palvelimiin. Lisäksi on todennäköisesti kaikenlaisia säännöksiä joita noudattaa. On paljon pelottavampaa käynnistää tällainen startup kuin resepti-sivusto.

Tämä raikkaus ja uutuus tekee kunnianhimoisista ideoista kaksin verroin arvokkaampia. Näiden ominaisarvon lisäksi ne ovat kuin aliarvostettuja osakkeita siinä mielessä, että niillä on vähemmän kysyntää perustajien keskuudessa. Jos valitset kunnianhimoisen idean, sinulla on vähemmän kilpailua, koska kaikki muut ovat pelästyneitä haasteista. (Tämä pätee myös startup:in käynnistämiseen yleensä.)

Miten voittaa vaivan sokeuden? Suoraan sanottuna arvokkain vastalääke vaiva sokeuteen on luultavasti tietämättömyys. Parhaiten menestyneet perustajat varmaankin sanoisivat, että jos he olisivat tienneet esteistä, kun he olivat aloittamassa yrityksensä, esteistä jotka heidän olisi voitettava, he eivät ehkä olisi koskaan käynnistäneet sitä. Ehkä se on yksi syy menestyksekkäimpiin startupeihin, joilla on niin usein nuoria perustajia.

Käytännössä perustajat kasvavat ongelmien kanssa. Mutta kukaan ei voi ennakoida tätä, ei edes vanhemmat ja kokeneemmat perustajat. Niinpä syy, joka nuoremmilla perustajilla on etuna, on se että he tekevät kaksi virhettä, jotka kumoavat toisensa. He eivät tiedä kuinka paljon he voivat

kasvaa, mutta he eivät myöskään tiedä, kuinka paljon heidän tarvitsee. Vanhemmat perustajat tekevät vain ensimmäisen virheen.

Tietämättömyys ei kuitenkaan voi ratkaista kaikkea. Jotkin ideat niin ilmeisesti aiheuttavat hälyttäviä haasteita ja vaivoja, joita kuka tahansa voi nähdä. Kuinka näet tällaisia ideoita? Temppu, jota suosittelen, on ottaa itsensä pois kuvasta. Sen sijaan, että kysyisi "*mikä ongelmasta pitäisi ratkaista?*" kysy "*mitä ongelmaa toivon, jonka joku muu ratkaisi minulle?*" Jos joku, joka joutui maksamaan maksuja ennen kuin Stripe olisi yrittänyt kysyä, Stripe olisi ollut yksi niistä ensimmäisistä asioista, joita he halusivat.

Nyt on liian myöhäistä olla Stripe, mutta maailmassa on vielä paljon rikki ja korjattavaa, jos tiedät kuinka nähdä sen.

Kiitos

Sam Altmanin, Paul Buchheitin, Patrick Collisonin, Aaron Iban, Jessica Livingstonin, Emmett Shearin ja Harj Taggarin luettavista luvuista.