

فصل اول: خوبی بی پاداش

نمی ماند

خطرات و پاداش های بخشیدن بیش از آن چیزی که به دست می آورید.

این سیاست قاعده‌ی بخشیدن و گرفتن است:
یکی بگیر و ده تا ببخش.

مارک تواین، نویسنده و فکاهی نویس

در غروب یکشنبه ای آفتابی در دره‌ی سیلیکون دو
پدر باغرور در خط کنار زمین فوتبال ایستاده بودند.

آنها مشغول تماشای بازی دخترانشان با یکدیگر

بودند، و این تنها مقدمه‌ی شروع صحبتشان

درباره‌ی کار بود. مرد قد بلند دنی شادر یک

کارفرمای چند شغله بود و در شرکت های نت

اسکیپ، موتورولا و آمازون کار کرده بود. فردی

مشتاق و تیره مو که تا همیشه برای سخنرانی در

مورد شغلش توانا بود. شادر هنگام راه اندازی اولین

شرکتش اواخر سی سالگی را می گذراند و علاقه

داشت که خودش را «پیرمرد اینترنت» بنامد. او عاشق تأسیس شرکت بود و موفقیتش از آغاز راه‌اندازی چهارمین شرکت نوآفرینش شروع شد. شادر فوراً از پدر دیگر خوشش آمد. مردی که اسمش دیوید هورنیک بود که برای گذراندن زندگی وقتش را صرف سرمایه‌گذاری در شرکت‌ها می‌کرد. هورنیک مردی ۵۴ ساله با موهای مشکی، عینک و ریش پرفسوری بود او عاشق الکترونیک و جمع‌آوری کتابهای آلیس در سرزمین عجایب بود. در دانشگاه در رشته‌ی موسیقی رایانه‌ای تحصیل کرده و سپس در رشته‌ی حقوق و جرم‌شناسی تحصیلاتش را ادامه داده بود. و پس از مدتی کار سخت در یک دفتر حقوقی پیشنهاد کار در یک مؤسسه‌ی سرمایه‌گذاری اقتصادی را پذیرفته بود و نزدیک به یک دهه‌ی بعدی زندگیش را به شنیدن طرح‌های کارفرمایان و تصمیم‌روی اینکه می‌خواهد سرمایه‌گذاری بکند یا نه گذرانده بود.

در زمان استراحت بین دو نیمه‌ی فوتبال شادر به سمت هورنیک برگشت و گفت: «مشغول کار روی یک طرح جدید هستم، مایلید بخشی از آن را ببینید؟» هورنیک که در شرکتهای اینترنتی متخصص شده بود سرمایه‌گذار ایده‌آلی برای شادر به نظر می‌رسید. این علاقه بین دو طرف برقرار بود. بیشتر افرادی که ایده‌هایی ارائه می‌دهند برای بار اول است که سرمایه‌گذاری می‌کنند بدون هیچ گزارشی از ثبت موفقیت. در مقابل شادر یک سرمایه‌گذار مطمئن و امن بود که نه برای بار اول که دومین بارش بود که سرمایه‌گذاری موفق انجام می‌داد. در سال ۱۹۹۹ اولین شرکت نوآفرینش به نام **Accept.com** توسط آمازون به مبلغ ۱۷۵ میلیون دلار خریداری شد. و در سال ۲۰۰۷ شرکت بعدی او، **Good Technology** توسط موتورولا به مبلغ ۵۰۰ میلیون دلار خریداری شد. او به خاطر سابقه معین

و درخشان شادر مشتاق بود بداند که چه می کند و چه خواهد کرد؟

چند روز بعد از بازی فوتبال شادر به دفتر هورنیک رفت و جدیدترین ایده‌ی خودش را برای او شرح داد. نزدیک به یک چهارم مردم آمریکا با خرید اینترنتی و آنلاین مشکل دارند به این دلیل که حساب بانکی یا کارت اعتباری ندارند. پس شادر راه‌حلی مبتکرانه و جدید را برای این مشکل پیشنهاد کرد. هورنیک یکی از اولین سرمایه‌گذاران ریسک‌پذیری بود که این ایده را شنید و از همان اول از آن خوشش آمد. در عرض یک هفته شادر را به شرکایش معرفی کرد و یک برگه‌ی تفاهم‌نامه را به او ارائه کرد. او می‌خواست روی شرکت شادر سرمایه‌گذاری کند.

اگرچه هورنیک سریع اقدام کرده بود اما شادر در موقعیت قوی‌تری بود. به دلیل خوشنامی معین شادر و کیفیت ایده‌ی او هورنیک می‌دانست که سرمایه‌گذاران فراوانی مصرانه تقاضای همکاری با

شادر را خواهند داشت. هورنیک توضیح می‌دهد که: «شما تنها سرمایه‌گذاری نیستید که به یک کارآفرین برگه‌ی تفاهم نامه می‌دهید، شما با بهترین سرمایه‌داران و شرکت‌ها در کشور رقابت می‌کنید و سعی دارید که پیشنهاد شما را به جای پیشنهاد بقیه بپذیرند.»

بهترین راه برای هورنیک برای موفقیت در این سرمایه‌گذاری دادن ضرب‌الأجل به شادر برای گرفتن تصمیمش بود. اگر هورنیک یک پیشنهاد متقاعد کننده با فرصتی کوتاه برای تصمیم‌گیری می‌داد احتمال داشت شادر آن را قبل از اینکه با دیگر سرمایه‌گذاران به تفاهم برسد

امضا کند. این کاری است که بیشتر سرمایه‌گذاران ریسک‌پذیر انجام می‌دهند تا سرمایه‌گذاری را به نفع خودشان پیش ببرند.

اما هورنیک به شادر ضرب‌الأجل نداد. در حقیقت شادر را به فکر روی پیشنهاد دیگر سرمایه‌گذاران دعوت کرد. هورنیک معتقد بود که کارآفرینان