



Build:
An Unorthodox
Guide to Making
Things Worth
Making
Tony Fadell

Build

Неортодоксальное руководство
по созданию стоящих вещей

Тони Фаделл

Smart Reading. Ценные идеи из лучших книг. Саммари

Smart Reading

**Build. Неортодоксальное
руководство по созданию стоящих
вещей. Тони Фаделл. Саммари**

«Смарт Ридинг»

2023

Smart Reading

Build. Неортодоксальное руководство по созданию стоящих вещей.
Тони Фаделл. Саммари / Smart Reading — «Смарт Ридинг»,
2023 — (Smart Reading. Ценные идеи из лучших книг. Саммари)

Это саммари – сокращенная версия книги «Неортодоксальное руководство по созданию стоящих вещей» Тони Фаделла. Только самые ценные мысли, идеи, кейсы, примеры. Бизнес – штука сложная. Он состоит из множества компонентов, но лишь две вещи имеют значение: продукты и люди. Что вы строите и с кем вы это делаете. Создавать что-то вместе с командой – настоящее волшебство. Из ничего, из хаоса, из искры в чьей-то голове можно сотворить продукт, бизнес, культуру. Если вы сделаете по-настоящему значимый и эффективный продукт в подходящее время, он начнет жить собственной жизнью – распространяться по миру с невероятной скоростью, решать проблемы ваших клиентов и давать им сверхспособности. Он создаст новую экономику, способы взаимодействия, образ жизни. Хотите сделать такой продукт? Для вас – саммари книги, в которой Тони Фаделл делится секретами создания невероятных продуктов, бизнесов и команд. В формате PDF A4 сохранён издательский дизайн.

Содержание

Проиграть, но победить	6
Как искать работу (особенно первую)?	7
С кем общаться, чтобы добиться успеха?	8
Конец ознакомительного фрагмента.	9

Build. Неортодоксальное руководство по созданию стоящих вещей. Тони Фаделл. Саммари

Оригинальное название:

Build: An Unorthodox Guide to Making Things Worth Making

Автор:

Tony Fadell

www.smartreading.ru

Проиграть, но победить

Тони Фаделл пытался сделать iPhone... дважды. Про второй, успешный раз, знают все. Но мало кто знает о первом, хотя он оказал значимое влияние как на жизнь и карьеру Фаделла, так и на мир технологий в целом. Итак, в древнейшем (с точки зрения технологий) 1989 году, за 18 лет до появления первого iPhone, сотрудник Apple Марк Порат нарисовал в своем блокноте для идей картинку. На ней был iPhone – примерно такой, как если бы он вышел в серию в 1989-м.

Под эскизом Порат написал: «Это очень личный объект. Он должен быть красивым. Он должен приносить такое же индивидуальное удовлетворение, какое приносит прекрасное украшение. Его ценность будет ощущаться, даже если он не используется прямо сейчас. Он должен стать эталоном, на ощупь напоминать морскую раковину и нести в себе очарование кристалла».

Pocket Crystal должен был стать красивым мобильным компьютером с сенсорным экраном, который сочетал бы в себе сотовый телефон и факс, позволял бы играть в игры, смотреть фильмы, искать любую информацию и покупать билеты на самолет, где бы вы ни находились. Это было безумное пророческое видение, хотя бы из-за того, что интернет в то время существовал лишь в лабораторном режиме, а мобильные игры подразумевали возможность перенести консоль Nintendo в дом вашего друга. Повсюду были телефоны-автоматы, у некоторых – пейджеры, а мобильные (тяжелые, с кнопками) телефоны – лишь у избранных. Но Марк и два других гения из Apple Билл Аткинсон и Энди Херцфельд поверили в идею и основали компанию General Magic, чтобы строить новое, технологичное будущее.

Юный Тони Фаделл узнал о General Magic из бумажного журнала (других тогда не было) и пришел туда работать. Он трудился бок о бок со своими героями – гениями, создавшими Apple, Lisa и Macintosh. Это была его первая настоящая работа и первый реальный шанс изменить мир, как это сделали Энди и Билл. Тони был на 100 % уверен, что General Magic создаст одно из самых великих устройств в истории. Он ошибся.

Команда годами работала без выходных. В продукт были вложены десятки миллионов, над ним работали лучшие умы, его восхваляли СМИ и боялись конкуренты. Но команда потерпела поражение. Так бывает – просто еще не пришло время для создания смартфона. Люди еще не испытывали в нем потребности.

Эта работа дала Тони и его коллегам много тяжелых, болезненных, но невероятно полезных уроков. Они их блестяще усвоили:

- Тони Фаделл впоследствии создал iPhone и iPod.
- Эрик Ли основал LinkedIn.
- Меган Смит стала вице-президентом Google.
- Пьер Омидьяр запустил eBay.
- Многие бывшие сотрудники General Magic меняют мир, работая в Apple, Twitter, Google, Facebook и других компаниях.

Сегодня Тони Фаделл работает с молодыми специалистами, предпринимателями и мечтателями. Они задают ему одни и те же вопросы: «Какую работу мне следует искать?», «Как создать крутой продукт?», «Что нужно учитывать при создании команды?» и другие. Тони собрал ответы на эти вопросы под одной обложкой.

Как искать работу (особенно первую)?

Если вы собираетесь потратить свое время, энергию и молодость на какую-то компанию, попробуйте найти ту, которая способна совершить революцию. Такая компания имеет следующие характеристики.

- Создает совершенно новый продукт или комбинирует существующие технологии новым способом, который конкуренты не могут создать или даже понять.
- Этот продукт решает проблему – настоящую боль, – с которой многие клиенты сталкиваются постоянно. Для него существует большой рынок.
- Новая технология может реализовать видение компании – не только в рамках продукта, но и в инфраструктуре, платформах и системах, которые его поддерживают.
- Руководство ставит цели, но не диктует параметры решения, оно готово адаптироваться к потребностям своих клиентов.
- О проблеме или потребностях клиента здесь думают так, как вы никогда раньше не слышали, но все эти идеи обретают смысл, как только вы о них узнаете.

Компании-революционеры появляются не только в Силиконовой долине, но и во всех отраслях – в сельском хозяйстве, финансах, страховании – во всех уголках мира. *Если вы мечтаете изменить мир, не становитесь «консультантом по вопросам управления» в таких гигантах, как McKinsey или Bain.* В них тысячи и тысячи сотрудников, которые работают преимущественно с компаниями из списка Fortune 500. Для многих выпускников такая работа выглядит идеально: вам невероятно хорошо платят за то, что вы путешествуете по миру и встречаетесь с интересными людьми. Это так, но на этой работе вы не узнаете, как построить бизнес или создать продукт.

Стив Джобс говорил об управленческом консалтинге: «В этих компаниях есть широкие возможности, но они очень узкие. Это похоже на изображение банана: вы можете получить очень точное изображение, но оно всего лишь двухмерное, а без реального опыта вы никогда не получите трехмерного изображения. Так что у вас может быть много картин на стенах, вы можете хвастаться ими своим друзьям – я работал с бананами, я работал с персиками, я работал с виноградом – но вы никогда не пробовали их на вкус».

Чтобы совершать великие дела, чтобы действительно учиться, вы не можете выкрикивать предложения с крыши, а затем двигаться дальше, пока кто-то другой делает работу.

Вы должны испачкать руки. Вы должны заботиться о каждом шаге, с любовью создавать каждую деталь. Вы должны быть на месте, когда продукт развалится, чтобы вы могли собрать его заново. Вы должны на самом деле делать свою работу. И любить свою работу.

С кем общаться, чтобы добиться успеха?

Студенты ищут лучших профессоров, когда получают степень магистра или доктора наук. Однако, когда молодые люди ищут работу, они сосредотачиваются на деньгах, привилегиях и званиях. При этом единственное, что может сделать работу по-настоящему потрясающей или, напротив, пустой тратой времени, – это люди.

Определитесь, чем бы вы хотели заниматься. Сосредоточьтесь на изучении этой области и используйте знания, чтобы установить связи с лучшими из лучших, людьми, которых вы действительно уважаете. Эти (как правило, весьма скромные) звезды приведут вас к желаемой карьере.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.