

ノロノロ歩きの盲目

未開拓の素晴らしい起業アイデアは、私たちの目と鼻の先にある。私たちがそれを見逃している理由の1つは、私が"ノロノロ歩きの盲目"と呼んでいる現象だ。ノロノロ歩き(schlep)は元々はイディッシュ語だが、米国でも一般的に使用されるようになった。退屈で不愉快な仕事という意味だ。

ノロノロ歩きが好きな人間は一人もいないが、ハッカーは特にそれを嫌う。起業を思い立った殆どのハッカーは、賢いソフトウェアを書いて、それをどこかのサーバーに置き、お金が転がり込んでくるのを見るだけで — ユーザと話したり、他の会社と交渉したり、他人の書いたイカれたコードを処理したりすることなく — 起業できることを望む。ひょっとしたら、そういうことは可能かもしれないが、私は今までそういう事態を見たことがない。

Y Combinator で私たちが行っている多くのことの1つは、ハッカーにノロノロ歩きの必然性について教えることだ。実際、コードを書いただけで起業などできるはずがない。私は、それが事実であることを体得した過去を覚えている。1995年、私にも、コードを書くだけで会社を立ち上げることができると自分に言い聞かせようとしていた時期があった。しかし、私はすぐに、ノロノロ歩きは避けられないどころか、ビジネスの構成要素の大部分であるということを経験から学んだ。会社は、これから取り組むことになるノロノロ歩きによって定義される。そして、ノロノロ歩きは、あなたが冷たいプールに取り組むのと同じ方法で取り組まないといけない。つまり、あれこれ考えず飛び込むだけだ。とは言っても、不愉快な仕事を追及しろ、ということではない。ノロノロ歩きが素晴らしい結末の途上にあるなら、そこから逃げるな、ということだ。

私たちがノロノロ歩きを嫌悪することに関して最も危険なのは、その多くが無意識だという点である。この無意識は、苦痛なノロノロ歩きを伴うアイデアを見えなくさせる。これがノロノロ歩きの盲目だ。

この現象はスタートアップに限ったことではない。例えば、殆どの方は、オリンピック選手に肩を並べるほど体調を整えることはするまい、と意識して決断することはない。彼らの無意識の心は自分に都合のいい決定を下し、やるべき仕事から逃げるのだ。

ノロノロ歩きの盲目について私が知っている最も印象的な例は [Stripe](#)、もう少し正確に言えば Stripe のアイデアである。10年以上もの間、オンライン決済に取り組まねばなかったすべてのハッカーは、その経験がどれほど苦痛であるかを知っていた。何千人もの人々が、この問題について知っていたに違いない。にも拘わらず、起業に際して、彼らはレシピサイト、または地元のイベント向け情報収集サイトを立ち上げることに決めたのだ。なぜか?世界のインフラの最も重要な構成要素の1つを手掛けることができるというのに、殆どの方が気にも留めず、誰もお金を払わない問題に取り組んでしまうのはなぜなのか?それは、ノロノロ歩きの盲目が、決済方法の解決アイデアを考えることさえも邪魔したからである。おそらく、Y Combinator にレシピサイトでの作業を問い合わせた人の中に、「決済方法を解

決すべきか、レシピサイトを立ち上げるべきか?」を最初に尋ねて、レシピサイトを選んだ人はいない。決済方法を解決するアイデアは誰の目から見ても正しかったが、彼らの無意識の心のせいで、予想される困難さに怯んでしまったがゆえに、彼らはそのアイデアを見逃してしまったのだ。あなたは銀行と取り引きしなければならない。どうすればいい?更に、あなたはお金を動かすので、詐欺やあなたのサーバーに侵入を試みる人たちに対処しなければならない。また、準拠すべき各種規制もあるだろう。このようなスタートアップを始めるのは、レシピサイトよりもはるかに恐ろしいことだ。

その恐怖心が、野心的なアイデアを二重に価値のあるものにする。アイデアそのものの価値に加え、そのアイデアに起業家たちが殆ど見向きもしないという意味で、それは過小評価された株のようなものだ。野心的なアイデアを選択すれば、ほぼ競争しないで済む。他のすべての人は、付きまとう課題に恐れを抱くからだ(このことは一般的にスタートアップを始めることにも当てはまる)。

どうやってノロノロ歩きの盲目を克服するか?率直に言って、ノロノロ歩きの盲目に対する最も有効な解毒剤は、おそらく無知である。成功した殆どの起業家はきっと、起業したときに克服しなければならない障害について知っていたなら、そんなことに決して手を染めなかっただろう、と言うに違いない。多分それが、最も成功しているスタートアップの多くが若い起業家によって成し遂げられている理由の1つである。

実際のところ、起業家は問題とともに成長する。しかし、そのことを見通せる人は、年配の経験豊富な起業家でさえもないようだ。つまり、若い起業家が有利であるのは、彼らが互いに打ち消し合う2つの間違いを犯すという点にある。彼らは自分たちがどれだけ成長できるか知らないが、どれだけ成長する必要があるかも知らない。年配の起業家は、最初の間違いを犯すだけだ。

しかし、無知ではすべてを解決することはできない。いくつかのアイデアは人を不安にさせるノロノロ歩きから逃れられないことがあまりにも明らかであるため、誰もがそのノロノロ歩きが見えてしまう。そのようなアイデアをどう捉えるか?私がお勧めする秘訣は、その状況から抜け出すことだ。「どんな問題を解決すべきか?」と尋ねる代わりに「どんな問題を他人に解決してもらいたいか?」と尋ねるのである。Stripeよりも前に決済処理に取り組むべき誰かがそのように自問しようとしていたら、Stripeは彼らが真っ先に望んだことの1つになっていただろう。

Stripeになるにはもう遅すぎるが、あなたに見る目があれば、世界はまだ問題だらけだ。