

SP^ARGE
TIP_VRELE

S P A R G E
Când
ai făcut
ultima dată
ceva pentru
prima
dată?
T I P V R E L E

S E T H
G O D I N

Traducere din engleză de
Carmen Dimitruc

 publica
pocket

Titlul original al acestei cărți este: *Poke The Box: When Was the Last Time You Did Something for the First Time* de Seth Godin.

Copyright © 2011 by Do You Zoom, Inc.

All rights reserved including the right of reproduction in whole or in part in any form.

This edition published by arrangements with **Portfolio** an imprint of Penguin Publishing Group, a division of Penguin Random House LLC

© Publica, 2017, pentru ediția în limba română

Toate drepturile rezervate. Nicio parte din această carte nu poate fi reprodusă sau difuzată în orice formă sau prin orice mijloace, scris, foto sau video, exceptând cazul unor scurte citate sau recenzii, fără acordul scris din partea editorului.

Descrierea CIP a Bibliotecii Naționale a României
GODIN, SETH

Sparge tiparele : când ai făcut ultima dată ceva pentru prima dată? / Seth Godin ; trad.: Carmen Dimitruc. - București : Publica, 2017

ISBN 978-606-722-236-4

I. Dimitruc, Carmen (trad.)

159.9

Publica Pocket este o colecție a Editurii Publica.

EDITORI: Cătălin Muraru, Silviu Dragomir

DIRECTOR EXECUTIV: Bogdan Ungureanu

DESIGN: Alexe Popescu

REDACTOR: Ruxandra Tudor

CORECTORI: Paula Rotaru, Rodica Crețu

DTP: Dragoș Tudor

Treaba ta nu este să atingi statu-quoul;
treaba ta este să inventezi statu-quoul.

Cuvânt înainte

În cadrul unei conferințe de la Helsinki a fost organizată și o expoziție de artă. Zeci de lucrări în ulei, care surprindeau era digitală în care trăim.

Mă plimbam, analizam, mai făceam o poză, când, dintr-o dată, am văzut o lucrare dementă. *I gotta have this!* mi-am spus.

Eu: Excuse me sir, please be kind and tell me how much is this painting?

Curatorul: 2 000 euros. It was made by a young artist. Look, here she is.

Artistul: Hi, how can I help you?

Eu: I would like to buy this painting.

Curatorul: It was made with old Flamand techniques.

Mă uitam atent la tablou. Tehnica nu era extraordinară, pânza, neîntinsă bine, iar eu nu colecționez stilul acela, fiind orientat mai mult spre arta contemporană. Fiindcă mă interesa doar ce era reprezentat în tablou, încep negocierea.

Eu: Do you ship to Romania? (deja mă imaginam cu tabloul în cala avionului)

Curatorul: Yes. It can be shipped everywhere in the world.

Eu: I can give you 1 000 euros.

Discuție în finlandeză, între curator și artist.

Curatorul: 1 200 euros and is yours, sir, shipped to Romania.

Trec două săptămâni și sună curierul că avem un pachet din Finlanda. *Super, a venit tabloul!*

Unde îl punem? Dar nu se potrivește... Am reorganizat tot biroul pentru un tablou.

Gata, e pe perete. Ne-am adunat toți în jurul lui. Pentru câteva momente, biroul a devenit un mic Luvru cu niște creativi care analizau lucrarea din diferite unghiuri.

De acum asta va fi sursa noastră zilnică de inspirație.

La noi în birou există acum pe perete o pictură în ulei. O lucrare cumpărată de la o tânără artistă din Helsinki.

În tablou îl recunoști pe SETH GODIN! Cel mai apreciat om de marketing din lume.

Am considerat că este cea mai simplă metodă de a ne gândi zilnic la cum putem să facem o lume mai creativă și mai bună.

În liceu căutam culegeri de matematică pentru a rezolva probleme. Acum căutăm culegeri de soluții. *Sparge tiparele* conține sute de idei care curg într-un *flow* mental bine organizat, pentru a ne oferi o viziune diversă asupra lumii în care trăim.

Bine ai venit în lumea creativității pure!

Acesta este mesajul meu de întâmpinare pentru tine.

Dacă percepi textul ca unul prea pompos, cu iz de *breaking news*, îți pot spune că așa este.

Dar... este real.

Avi Cicirean

organizatorul conferințelor BrandMinds

INIȚIATOAREA

Annie Downs lucrează la Mocha Club, o asociație nonprofit cu sediul la Nashville, care strânge fonduri pentru țările în curs de dezvoltare, organizând turnee cu muzicieni.

Anul trecut, și-a sunat șeful și i-a spus ceva ce nu mai spusese niciodată până atunci. „Am o idee și mâine mă voi apuca să lucrez la ea. Nu o să îmi ocupe prea mult timp, nu o să coste mult și cred că o să funcționeze.”

Cu doar două fraze, Annie și-a schimbat viața. Și a schimbat și organizația în care lucra și oamenii pe care îi deservea aceasta.

Probabil că te întrebi care a fost ideea ei. Sau poate că ești chiar curios să știi cum s-a descurcat.

Acestea sunt întrebări greșite.

Schimbarea a intervenit în atitudinea ei. Schimbarea a fost că, pentru prima oară de când lucra acolo, Annie nu a mai așteptat indicații, lucrând după o listă cu obiective sau reacționând la sarcinile primite. *Nu i s-a dat inițiativa, ci a luat-o singură.*

În acea zi, Annie a depășit un obstacol. A devenit o persoană care începe ceva, care are inițiativă, care este pregătită să eșueze pe alocuri dacă acest lucru o ajută să facă diferența.

E RÂNDUL TĂU

Imaginează-ți o lume fără intermediari, fără editori, fără șefi, fără oameni de resurse umane – nimeni care să-ți spună ce nu poți să faci.

Dacă ai trăi într-o astfel de lume, ce ai face?

Du-te. Fă acel lucru.

În China există o fabrică unde se produc aceleași gadgeturi pe care le produce compania ta – la un preț de zece ori mai mic.

Peste stradă de tine e un restaurant ocupat să-ți copieze meniul și lista de vinuri, dar care are prețuri cu 20% mai mici decât ale tale.

Ultimul agent de turism tocmai s-a retras din cursă. Editorii de reviste au cedat orice oportunitate de creștere în favoarea bloggerilor. Wikipedia n-a trebuit să preia frâiele autorității de la *Encyclopaedia Britannica*; au apărut colaboratorii și și-au făcut treaba. Angajații *Britannica* au stat și s-au uitat.

În ziua de azi, intermediarii, persoanele care stabilesc agenda de lucru și investitorii sunt mai puțin importanți decât au fost vreodată. În 2012, 67 de startupuri online din San Francisco și New York au primit finanțări cu care altădată Silicon Valley ar fi susținut doar 20 de companii. Multe companii care au nevoie de mai puțini bani ca niciodată au la dispoziție mai multe fonduri.

Și-atunci? Dacă banii, accesul și puterea organizațională nu mai reprezintă fundamentul economiei conectate, atunci care este?

Inițiativa.

ACESTA ESTE UN MANIFEST DESPRE CUM SĂ ÎNCEPI

Să lucrezi la un proiect, să faci valuri, să îți asumi un lucru care pare riscant.

Nu este doar despre „o să încep să mă gândesc la asta” sau „urmează să ne vedem pentru a discuta despre asta” și nici despre „am depus o cerere de brevet de invenție”.

Nu. Este despre cum să începi cu adevărat.

Despre cum să o iei pe un drum fără întoarcere.

Despre cum să faci un salt.

Despre cum să-ți iei un angajament.

Despre cum să faci ceva să se întâmple.

AL ȘAPTELEA IMPERATIV

- Primul imperativ este să fii conștient – de ceea ce se întâmplă pe piață, de oportunități, de ceea ce ești.
- Al doilea imperativ este să fii educat, ca să înțelegi ceea ce se petrece în jurul tău.
- Al treilea imperativ este să fii conectat, ca să prezinți încredere atunci când începi o colaborare.
- Al patrulea imperativ este să fii consecvent, în așa fel încât sistemul în care acționezi să știe la ce să se aștepte.
- Al cincilea imperativ este să construiești un bun de valoare, ca să ai ce vinde.
- Al șaselea imperativ este să fii productiv, ca să poți cere un preț bun.

Chiar dacă bifezi toată lista de mai sus, tot poți da greș. Nu e suficient să ai un loc de muncă. Nu e suficient să existe o fabrică. O profesie nu ajunge. Ajungea pe vremuri, dar acum, nu.

Lumea se schimbă prea repede. Fără un dram de inițiativă, tot ce-ți rămâne de făcut este să reacționezi pasiv la ceea ce se întâmplă în jurul tău. Fără abilitatea de a porni ceva și de a experimenta, ești pur și simplu captiv, nu ai nicio direcție și aștepti să te împingă cineva de la spate.

Îți pot da exemplu de mii de cărți și milioane de memouri despre primele șase imperative. Toate ți-au fost inoculate în școală de nenumărate ori, iar o mulțime de universități și șefi ar fi încântați să te ajute să le aprofundezi. Dar, când vine vorba despre cel de-al șaptelea imperativ, se pare că ești pe cont propriu.

Cel de-al șaptelea imperativ este înspăimântător și, în consecință, ușor de trecut cu vederea sau de ignorat. Cel de-al șaptelea imperativ este despre curajul, dorința și pasiunea de a porni la drum.

DIFERENȚA LUI „A PORNI”

Lucrul simplu care îi separă pe oamenii de succes de cei care nu progresează este exact același care separă companiile extraordinare, concentrate pe creștere, de cele care stagnează și mor.

Câștigătorii au transformat inițiativa într-o pasiune și într-o profesie. Dă-i drumul, fă o listă. Fă o listă cu oamenii și companiile pe care le admiri. Fac pariu că ceea ce le diferențiază este cel de-al șaptelea imperativ.

Se pare că provocarea nu constă în perfecționarea abilității de a ști când să începi și când să stai deoparte. Provocarea presupune să-ți formezi obiceiul de a începe.

CRAIG VENTER ȘI DR. FRANKENSTEIN

Omul care a decodificat genomul uman a găsit o metodă de a utiliza computerul pentru a proiecta complet codul genetic al unui organism. El și echipa lui se pot juca cu genele la fel de ușor cum scrii tu un eseu în Word.

Cu toate astea...

Cu toate astea, odată ce codul genetic este generat și transformat în materie organică într-un vas Petri, pur și simplu stă acolo. Nu este viu.

Forța motrice – scânteia care îi dă viață – lipsește. Trebuie ca Venter* să îi adauge țesut organic, ceva viu, ceva în viață, pentru a transforma proiectul în mai mult decât o masă inertă de gene.

În mod surprinzător, exact aceasta este ocazia ta.

Nu să cumperi un vas Petri și câteva materiale organice. Nu, ocazia înseamnă mai mult de-atât – înseamnă să vezi că în jurul tău există platforme, oportunități, companii adevărate, care vor prinde viață odată ce ești suficient de hotărât și de curajos ca să iei inițiativa care lor le lipsește.

* Craig Venter (n. 1946), biochimist, genetician și antreprenor american, cunoscut drept unul dintre primii cercetători care au descifrat genomul uman (n.t.).

CUTIA CU SONERIE

Când s-a născut vărul meu, tatăl său (care avea un doctorat la MIT) a construit o cutie cu sonerie. Era un dispozitiv masiv din metal, cu un fir gros și negru care se înfigea în perete. Arăta ca o bucată dintr-o centrală nucleară și în niciun caz ca o jucărie pentru copii, dar asta nu l-a împiedicat să o așeze în pătuțul copilului.

Cutia avea pe ea două întrerupătoare, niște becuri și alte câteva butoane. Apăsai un întrerupător, se aprindea o lumină. Apăsai ambele întrerupătoare, suna soneria. Evident că totul era îngrozitor, dar nu și pentru un copil.

Un copil vede cutia și începe să apese pe butoane. *Dacă fac asta, atunci se întâmplă asta!*

Matematicienii numesc acest lucru funcție. Introduci o variabilă, obții un răspuns. Cauză și efect.

Viața este ca o cutie cu sonerie. Apasă pe butoane!

ELEMENTELE PRODUCȚIEI

Iată de ce ai nevoie pentru a face un lucru să se întâmple:

- o idee
- oameni care să lucreze la ea
- un loc în care să o pui în aplicare sau să te organizezi
- materie primă
- distribuție
- bani
- marketing

Acestea sunt componentele pe care economiștii le-au înțeles de multă vreme. Mergi la orice școală de business din țara ta și poți face un curs legat de oricare dintre aceste componente. Mergi pe Wall Street și vei găsi o întreagă industrie construită în jurul cel puțin uneia dintre ele.

Toată această muncă este irosită dacă lipsește componenta cel mai puțin înțeleasă (dar cea mai importantă). Dacă nu spune nimeni „să-i dăm drumul”, proiectul stagnează. Dacă nimeni nu insistă, nu creează, nu negociază și nu începe, nu se întâmplă nimic: totul e irosit.

Teoria mea: toate celelalte elemente sunt mai ieftine și mai ușor de găsit ca niciodată. Tocmai din acest motiv, forța motrice este esențială.

Am construit cel mai puternic motor economic din istorie. Toate instrumentele sunt la dispoziția noastră, mai ieftine ca oricând. Piața așteaptă, capitalul așteaptă, fabricile așteaptă și, da, până și magazinele așteaptă.

Așteaptă pe cineva care să spună „să-i dăm drumul”.

MERSUL ÎN CERC

Doctorul Jan Souman de la Institutul Max Planck pentru Cibernetică Biologică a studiat ce se întâmplă cu noi când nu avem o hartă, o busolă sau vreo modalitate de identificare a unor puncte de reper. Ce spun eu nu este o metaforă – Souman chiar a studiat ce se întâmplă cu oamenii care se pierd în pădure sau se rătăcesc prin Sahara, fără o Stea a Nordului sau un soare care apune după care să se ghideze.

Se pare că ne învârtim în cerc. Oricât am încerca să mergem drept, să ieșim din pădure sau din deșert, sfârșim în locul din care am plecat. Instinctele noastre nu sunt

suficiente. După cum spune doctorul Souman, „să nu ai încredere în simțurile tale, pentru că oricât ai crede că mergi drept, în realitate nu o faci”.

Este în natura umană să avem nevoie de o hartă. Dacă ești suficient de curajos să desenezi una, oamenii te vor urma.

CINE SPUNE „DA”?

„Cu ce te ocupi pe-aici?”

Este o întrebare pe care le-o pun adesea oamenilor din companii. E interesant să îi auzi cum își descriu rolurile, munca, sarcinile care le revin. Unii se autolimitează („Sortez rapoarte de testare în fiecare joi.”), în timp ce alții dau răspunsuri grandioase („Sunt responsabil de cultura noastră organizațională.”).

Aproape niciunul nu spune „încep lucruri”.

Dacă ne gândim puțin, e surprinzător. Dacă nimeni nu începe lucruri, atunci de unde vine inovația? Nu mă refer la idei – nu ducem lipsă de așa ceva –, ci la început în sine. Dacă tot ceea ce ne lipsește este scânteia vieții, forța motrice, atunci de ce o trecem cu vederea?

Unde este vicepreședintele responsabil cu inițierea? Peste câți de „nu” trebuie să treci pentru a obține un „da”? În mod sigur există un tip responsabil de fabrică, de forță de vânzări sau de bani. Dar cine se ocupă de „da”?

SPARGE TIPARELE

Cum învață programatorii arta programării? Există un proces pas-cu-pas care îți garantează că o să devii bun?

Toți programatorii buni învață la fel. Sparg tiparele. Scriu câteva linii de cod și așteaptă să vadă ce face computerul. Modifică acel cod și așteaptă din nou să vadă ce face computerul. Repetă procesul de mai multe ori, până înțeleg cum funcționează tiparul.

Tiparul poate fi un computer sau o piață sau un client sau chiar șeful tău. Este un puzzle care poate fi rezolvat într-un singur mod – spărgându-l.

Ce se întâmplă când faci *asta*? Ce se întâmplă când faci aia? Tiparul ți se dezvăluie atunci când îl întorci pe toate fețele, iar pe măsură ce devii mai bun la asta, nu doar că devii mai deștept, ci capeți un oarecare drept de proprietate. Proprietatea nu trebuie să însemne capital și nici măcar control. Proprietatea vine din înțelegere și din faptul că ai puterea de a face lucrurile să se întâmple.

Doug Rushkoff* și Mark Frauenfelder** au scris despre disponibilitatea noastră recent dobândită de a renunța la control în favoarea obiectelor sau a companiilor din jurul nostru. De îndată ce acceptăm de bunăvoie și orbește o stare de fapt, pierdem toată puterea. Numai spărgând tiparele, testând, modificând și înțelegând putem deține ceva în mod real și ne putem exercita cu adevărat influența.

Nimeni nu are influență, control sau încredere în propria muncă până nu înțelege cum să inițieze schimbarea și cum să intuiască modul în care se va schimba tiparul.

* Douglas (Doug) Rushkoff (n. 1961), scriitor, jurnalist și teoretician media american. Autor al multor cărți de tehnologie și cyberculture (de exemplu, *Life, Inc.*), este creatorul multor termeni care fac astăzi parte din vorbirea populară: nativ digital, media virale, social currency (n.t.).

** Mark Frauenfelder (n. 1960), blogger, ilustrator și jurnalist american, creator al platformei de blogging colectiv Boing Boing (n.t.).

CE POȚI ÎNCEPE?

Antreprenorii cunoscuți sunt lăudați în fiecare zi. Le auzim numele tot timpul – oameni (de cele mai multe ori bărbați) care au început o afacere, au pus bazele unei companii, au pornit o revoluție. Bravo lor! Dar nu trebuie să fii Howard Schultz* ca să fii un inițiator.

Oamenii au ajuns la concluzia eronată că, dacă nu sunt dispuși să înceapă ceva nou, care să schimbe lumea și care presupune riscuri, nu are sens să se mai apuce de nimic. Într-un fel ne păcălim singuri spunându-ne că un proiect trebuie să aibă un nume, un sediu și un simbol bursier ca să conteze cu adevărat.

De fapt, oamenii din companii au toate coordonatele ca să înceapă ceva. Și un junior din echipa de call center o poate face. Și persoana de la recepție o poate face. Și un șef-adjunct de echipă o poate face.

Scânteia despre care vorbesc este simplu de descris în cuvinte, dar ușor de trecut cu vederea.

Vezi o persoană care se chinuie să înainteze cu o tavă în bufetul spitalului? Te poți ridica, te poți duce la ea și o poți ajuta. Nu este treaba ta, s-ar putea nici măcar să nu fii apreciat pentru ajutorul oferit, dar o poți face.

Există un mod mai bun de a răspunde la telefon când sună clienții nervoși? Poți încerca tu să faci asta, iar apoi să-i înveți și pe alții.

Auzi o balama care scârțâie și îi deranjează pe toți cei din încăpere? Poți lua niște ulei și poți rezolva problema.

* Howard Schultz (n. 1953), om de afaceri american, directorul executiv al companiei Starbucks (n.t.).

Aceste lucruri sunt atât de evidente, încât aproape că mă doare să scriu despre ele.

Și dacă sunt atât de evidente, de ce nu le face toată lumea?

CÂND POȚI ÎNCEPE?

Niciun moment nu este mai bun decât cel prezent.

TIPURI DE CAPITAL

Ce poți investi? Ce poate investi compania ta?

- Capital financiar – Bani într-un cont bancar, care pot fi folosiți pentru un proiect sau o investiție.
- Capital relațional – Oameni pe care îi știi, relații pe care le poți face, furnizori și sisteme cu care te poți asocia.
- Capital intelectual – Inteligență. Sisteme software. Acces la oameni cu viziune.
- Capital fizic – Fabrici, mașinării, unelte, camioane.
- Capital reputațional – Propria reputație.
- Capital inspirațional – Dorința de a merge înainte. Abilitatea și curajul de a spune „da”.

Gândește-te la cum suntem seduși de prestigiu, de rețele de influență și de accesul la capital. Majoritatea scenariștilor preferă ca filmul lor să fie produs de o casă mare de producție, și nu de un regizor independent. Grămada de CV-uri ale designerilor de mașini e mai mare pe biroul celor de la General Motors decât pe al celor de la