

# Richard Branson

Screw It, Let's Do It

Lecții din  
'școala  
'vieții

Traducere de  
Ioana Rotaru



PUBLICA

The original title of this book is  
*Screw It, Let's Do It*,  
by Richard Branson

Copyright © Richard Branson 2007  
First published in Great Britain in 2007 by Virgin Books Ltd  
Thames Wharf Studios  
Rainville Road, London, W6 9HA.  
Romanian edition published by arrangement with Virgin Books  
through Agenția Literară SUN

Copyright © Publica, 2009, pentru ediția în limba română

ISBN 978-973-1931-01-2

**BRANSON, RICHARD**

**Screw It, Let's Do It : Lecții din școala vieții /**  
Richard Branson ; trad.: Ioana Rotaru. - București :  
Publica, 2009  
ISBN 978-973-1931-01-2

I. Rotaru, Ioana (trad.)

336

**EDITORI:**

Cătălin Muraru  
Radu Minculescu  
Silviu Dragomir

**DIRECTOR EXECUTIV:**

Bogdan Ungureanu

**COPERTA:**

Alexe Popescu

**REDACTOR:**

Alexandra Hânsa

**DTP:**

Ofelia Coșman

**CORECTURĂ:**

Elena Bițu

## Cuprins

Prefață: Imaginea mai mare .....	7
1. Hai s-o facem! .....	13
2. Distrează-te! .....	38
3. Fii îndrăzneț .....	52
4. Provoacă-te singur .....	63
5. Stai pe propriile picioare .....	73
6. Trăiește clipa .....	79
7. Prețuiește-ți familia și prietenii .....	93
8. Respectă .....	104
9. Capitalism Gaia .....	111
10. Sex-appeal .....	133
11. Fii inovativ .....	147
12. Fă o faptă bună .....	165
13. Shazam! Pam! Pam! .....	177
14. Fii tânăr în gândire .....	187
Epilog .....	201

# 1 | Hai s-o facem!

*Fii convins că se poate face  
Stabilește-ți obiective  
Trăiește-ți viața din plin  
Nu renunța niciodată  
Pregătește-te bine  
Ai încredere în tine  
Încearcă iar și iar  
Ajutați-vă între voi*

Când am descoperit că porecla mea printre angajații de la *Virgin* era Dr.Yes, m-am amuzat. Firește că se datora răspunsului meu automat la o întrebare sau la o rugămintă, care întotdeauna tinde să fie pozitiv, și nu negativ. Mereu am încercat să găsesc argumente pentru a întreprinde ceva, dacă mi se părea o idee bună, decât să nu acționez.

Într-adevăr, mottoul meu este: *Nu-mi pasă! Hai s-o facem!*

Știu că mulți oameni spun „nu” sau „lasă-mă să mă gândesc”, aproape ca un răspuns pavlovian la o întrebare, fie ea despre ceva ne semnificativ sau despre ceva de-a dreptul revoluționar. Probabil sunt exagerat de precauți, suspicioși în fața unor idei noi sau, pur și simplu, au nevoie de timp de gândire. Dar eu, unul, nu procedez astfel. Dacă ideea este bună, eu spun: „Da, o să mă gândesc”, iar apoi chiar mă apuc s-o pun în aplicare. Firește că nu spun „da” la orice. Dar ce e mai rău: să faci din când în când câte o greșeală sau să ai o minte îngustă și să ratezi toate ocaziile?

Eu cred în folosirea și în dirijarea cunoștințelor și experienței altor oameni, de aceea îmi place să lucrez *holistic*, în cadrul unei echipe. Să dirijezi energia este ca și cum ai dirija puterea

creierului. Ce sens are să selectezi pe cineva pentru o treabă anume, dacă îi ignori experiența și abilitățile? E ca și cum ai consulta niște experți, fără să îți apoi cont de sfaturile lor.

Am, de asemenea, încredere în propriul instinct și talent de a realiza aproape tot ce îmi pun în cap. Dacă o idee sau un proiect este bun și merită efortul, dacă este fezabil din punct de vedere uman, întotdeauna îl iau în serios, chiar și dacă nu am mai făcut așa ceva. Nu spun niciodată: „Nu pot face asta fiindcă n-am habar cum se face”. Întreb oameni, analizez, găsesc o soluție. Să analizezi, să asculți, să înveți — astfel de lucruri ar trebui să facem toată viața, nu numai la școală.

Apoi, mai sunt toate regulile acelea prostesti inventate anume de cineva ca să ne încurce. Întotdeauna am fost convins că, dacă înființezi o organizație sau un comitet, acestea vor găsi cu siguranță ceva nefolositor de făcut. Lumea este plină de seturi de legi create de comitete care au prea mult timp și o dorință excesivă de a controla. Majoritatea seturilor de legi nu sunt altceva decât un jargon încâlcit și fără sens. Dacă vreau să realizez ceva care să merite — sau măcar să fie amuzant — nu voi permite ca niște legi prostesti să mă oprească. Voi găsi o cale legală de a le ocoli și de a începe treaba. Obişnuiesc să le spun celor din echipa mea: „Dacă vrei s-o faci, pune mâna și fă-o!” Astfel vom avea cu toții numai de câștigat. Munca și ideile angajaților sunt valorificate, ei sunt mulțumiți și *Virgin* are numai de câștigat. Oamenii nu-și părăsesc, de obicei, locul de muncă din cauza salariului mic, ci pentru că nu sunt valorificați. Multe companii își pun oamenii în niște categorii. Dacă ești operator de bord, vei fi întotdeauna operator de bord. Noi ne încurajăm angajații să fie adaptabili și inovatori.

Dacă reușești să descoperi undeva o idee bună sau dacă vrei să faci ceva anume în plan personal și nu știi prea bine cum să-ți atingi scopul, nu cred totuși că acest cuvânt mic *nu*

*pot* ar trebui să-ți stea în cale. Dacă nu ai experiența necesară, ia-o în altă direcție, caută o altă cale. Există întotdeauna o soluție la cele mai complexe probleme. Dacă vrei să înveți să zbori, du-te la aerodrom, la vârsta de 16 ani, și fă-le cafele celor de acolo! Deschide larg ochii! Învață! Nu trebuie să te duci la școala de arte ca să devii creator de modă. Intră într-o casă de modă și ia o măsură în mână! Croiește-ți drumul prin muncă!

Eve, mama mea, este exemplul perfect în acest sens. Când a început războiul, a vrut să se facă pilot. Era atât de hotărâtă, deși nu avea habar să zboare, fiindcă știa că e în stare și că va reuși. În loc să stea și să viseze la asta, s-a dus la aerodromul Heston, din apropierea casei sale, și a căutat o slujbă ca să poată pune piciorul pe scară. Când a întrebat ce șanse avea să zboare, i s-a spus că numai bărbații puteau fi piloți. Nu a descurajat-o — oricum ea ar fi privit asta ca o provocare. S-a împrietenit cu unul dintre piloți, care i-a spus să se deghizeze în bărbat. Mama era foarte frumoasă și fusese dansatoare și era evident că nu putea *arăta* ca un bărbat. Și-a luat totuși inima în dinți și a făcut rost de o scurtă de piele, și-a ascuns pletele blonde sub o caschetă și a învățat să vorbească răgușit. A reușit pentru că știa că era în stare. Nu a fost nevoie decât de istețime și îndârjire. A învățat să piloteze și a început să-i învețe și pe alții. Aceștia erau tinerii care au pilotat avioanele de luptă în Bătălia Angliei. Ulterior a fost numită *Wren*, membră a Serviciului Naval Regal al Femeilor Britanice, și a însoțit vasele care transportau trupe către Franța. Femei moderne, asemenea mamei mele, au avut un rol important în război, ca agenți secreți, membre ale forțelor armate aeriene sau terestre. Toate și-au suflecat mânecile și au trecut la treaba care trebuia făcută.

După război, liniile aeriene au devenit o nouă oportunitate de afaceri și mama s-a hotărât să devină însoțitoare de bord, pentru a vedea lumea. În acea vreme însă, însoțitoarele de bord trebuiau să știe spaniola și să aibă pregătire de asistente

medicale. Din nou, mama nu s-a lăsat oprită de interdicții și de regulamente. I-a făcut ochi dulci unui portar de noapte, de la British South American Airways, o linie nouă care opera zboruri Lancaster și York, între Londra și America de Sud, și acesta i-a trecut pe furis numele pe listă. Aceste avioane erau primele aeronave de pasageri și uite așa s-a făcut istoria. La scurt timp, devenise însoțitoare de bord. Tot nu învățase spaniola și nici noțiuni medicale nu avea, dar își folosisese calitățile să-și atingă scopul. Pur și simplu. Interesant este că acele avioane transportau o mână de pasageri, 13 încăpeau în Lancaster și 21 în York, și totul se baza probabil pe un sentiment de camaraderie, pe parcursul acelor lungi călătorii. Trebuia să fii destul de curajos ca să zbori spre locuri atât de îndepărtate. Avioanele nu erau depresurizate și deasupra Anzilor trebuia să porți mască de oxigen. Un an mai târziu, BOAC (British Overseas Airways Corporation) a preluat BSAA și mama s-a mutat pe o rută spre Bermuda, într-un model Tudor. Primul dintre ele a explodat. Mama era în cel de al doilea; al treilea a dispărut în Triunghiul Bermudelor. Modelele Tudor au fost retrase la sol, dar mama a continuat să zboare până când s-a măritat cu tatăl meu — un tânăr avocat — care, într-una din permisiile ei, o ceruse în căsătorie, în timp ce mergeau pe motoreta lui.

Mama n-a fost singura persoană din familia noastră care a spus: „Hai s-o facem!”

Celebrul explorator, căpitanul Robert Scott, a fost vărul bunicului meu. Un om de mare curaj, a făcut două călătorii în Antarctica, cu intenția de a deveni primul om care ajunge la Polul Sud. Să călătorești în acea vreme către oricare dintre cei doi Poli era o acțiune incredibil de periculoasă și îndrăzneță, deoarece nu exista echipament special, îmbrăcăminte ușoară, termoizolantă, de fapt, oricât ar părea de bizar, exploratorii din acele timpuri purtau haine obișnuite de iarnă, doar în mai multe straturi. Unii purtau chiar pălării obișnuite și mănuși

de lână cu un deget. Dat fiind numărul mare de eșecuri — și un eșec însemna atunci moartea — lumea susținea că aceste călătorii erau imposibil de făcut. Scott a spus: „Pot s-o fac!” și a făcut-o. A ajuns la Polul Sud, în 1912, dar, deoarece a întârziat, așteptând încălzirea vremii, de dragul poneilor și al câinilor săi, a ajuns al doilea. Roald Amundsen, care a luat doar câini cu el, aruncându-se în adâncurile iernii polare, a ajuns primul. Pentru Scott, a fost o lovitură grea. Epuizat și bolnav, atât el, cât și oamenii lui au murit pe drumul de înapoiere. Da, el a zburat primul cu balonul deasupra Antarcticii — o realizare uimitoare și extrem de periculoasă — dar oamenii nu-și mai amintesc de asta. Ei spun doar: „Săracul Scott, a fost viteaz, dar a pierdut cursa.” Când ești învingător, se vorbește despre tine, dar n-ar trebui să ne simțim prost dacă nu ieșim pe locul întâi. Important este să-i dai drumul, chiar dacă ai ieșit al doilea, al treilea sau al patrulea, vei ști că ai făcut tot ce-ai putut.

Voi prezenta acum primul meu proiect comercial adevărat — revista *Student* — deoarece cred că metoda mea a fost bună și mai cred că este un exemplu bun de „Hai s-o facem!” Aveam cincisprezece ani când am înființat *Student* și când mai eram încă elev la internat, la Stowe. Nu am făcut-o ca să câștig bani, ci pentru că voiam să scot o revistă. Nu-mi plăcea sistemul de predare al școlii, ce se întâmpla în lume și voiam să îndrept toate astea. Unul dintre motivele principale era să avem o platformă de pe care să putem protesta împotriva escaladării Războiului din Vietnam. În 1965, sub președinția lui Lyndon B. Johnson, un număr mare de trupe a fost trimis în Vietnam, iar noi citeam despre bombardamente aeriene asupra orașelor și drumurilor din Vietnamul de Nord. De asemenea, se aruncau din aer, fără discernământ, defoliante chimice. Totul părea greșit și fără sens.

Ca mulți alți întreprinzători începători, nu vedeam ideea mea ca pe o „afacere”, ci ca pe un demers motivat politic, și totuși distractiv și creativ. După mine, oamenii de afaceri lucrau în City, fumau trabucuri groase și purtau costume cu dungă. Nu-mi dădea prin cap că oamenii de afaceri puteau fi de orice formă, de orice mărime și de orice fel de origine, pentru că, până la acea vreme, cei mai mulți respectau formula cunoscută. Avusesem deja câteva tentative de a face bani din vânzarea de iepuri, de peruși și brazi de Crăciun (din aceștia chiar destul de mulți, mai târziu). În ceea ce privește *Student*, eram într-o fază de încercare și eșec; eram doar un elev de școală la acea vreme. Aproape instinctiv, totuși, urmăream regula financiară de bază, aceea de a-mi face un plan serios de afaceri. Personajul lui Dickens, din *David Copperfield*, Dl Micawber, avea dreptate când spunea: „Venitul anual: 20 de lire. Cheltuieli anuale: 19 lire, 19 șilingi și 6 penny. Rezultat: Fericire! Venitul: anual 20 de lire. Cheltuieli anuale: 20 de lire și 6 penny. Rezultat: Nefericire!” Datorită jongleriilor financiare făcute de părinții mei, am înțeles că venitul trebuia să fie mai mare decât cheltuielile. Profitul trebuie să fie singurul motiv pentru care te afli în afaceri, indiferent de cât de distractiv și s-ar părea și cât de mult și-ar plăcea. O afacere neprofitabilă este o durere de cap, o sursă de stres și o nebulie fiscală.

Când le-am spus cunoscuților și prietenilor că intenționez să scot o revistă adevărată pe care s-o vând profesionist pe piață și că eram în căutare de sfaturi și contribuții jurnalistice, m-am lovit de un anumit grad de neîncredere, scepticism și chiar hohote de râs. Se uitau la proiectul meu ca la o altă pornire juvenilă de entuziasm. Unii au ridicat din umeri, spunând că eram prea tânăr și fără experiență. Eu eram însă serios, credeam cu adevărat în mine însumi, că puteam face acel lucru și voiam să le arăt că nu aveau dreptate. Întotdeauna am fost un încăpățânat și negativismul lor mi-a întărit hotărârea.

Pentru cineva care nu prea avea o orientare academică, la sfârșitul școlii, aveam în schimb ambiția de a deveni jurnalist.

Voiam să călătoresc prin lume, să interviuez oameni și să scriu povești. „Correspondent în străinătate” suna foarte romantic. În mod evident, eram prea tânăr și lipsit de experiență să fiu corespondent în străinătate, astfel încât mi-a venit ideea de a publica o revistă. La Stowe, aveam deja revista școlii, *The Stoic*, dar nu puteam publica idei dizidente sau revoluționare, cum ar fi fost critica înverșunată a sistemului de fagging<sup>2</sup>, a bății, a slujbei obligatorii, a latinei și a tuturor acelor tradiții pe care orice elev din Anglia le ura sau disprețuia; astfel am ajuns la ideea de a scoate o revistă cu caracter protestatar. Nu ne-a trebuit mult să trecem de la ideea unui reviste pentru Stowe la una dedicată tuturor elevilor de gimnaziu din Anglia. L-am cooptat în conspirație pe colegul meu Jonny Gems și ne-am hotărât că am avea un impact mult mai mare dacă am solicita articole de la elevii altor școli și dacă am pune bazele unui forum. Eram convinși că o astfel de revistă avea să facă valuri și să schimbe mersul unor lucruri încremenite de secole.

Mi-am luat un carnet și am început să-mi notez câteva gânduri, mai întâi câteva idei de titluri: *Astăzi, 1966, Focus!, Anglia modernă, Interviu*. Era un început îndrăzneț. Apoi am făcut o listă cu genul de articole pe care voiam să le public și care credeam că aveau să-i atragă pe cititori. Pasul următor a fost să gândesc difuzarea, transportul și costurile. În biblioteca școlii, în loc să-mi fac temele, citeam *Who's Who* și mi-am făcut o listă de 250 de membri ai parlamentului și încă una cu posibili publicitari, după ce am analizat atent și cartea de telefon. Am notat totul în carnet, inclusiv conceptul meu și formatul. Paragraful cu conceptul era:

O nouă revistă cu caracter politic al cărei scop este de a-i face pe toți elevii școlilor publice să devină mai interesați de politică și mai informați cu privire la îmbunătățirile și la „ceea ce se

<sup>2</sup> Sistem tipic școlilor englezești publice, în care elevii mai mici erau nevoiți să accepte rolul de servitori ai celor din clasele mari.

întâmplă” în celelalte școli publice din țară. Își vor aduce contribuția elevii, publicul obișnuit și parlamentari.

Am început o pagină nouă pe care am notat: *De scris scrisori* și am subliniat. Dedesubt am scris: „directori de la 300 de școli publice: 3 x 300 = 600 d. (Acestea erau timbrele pentru scrisorile în care ceream permisiunea directorilor să vând revista la ei în școală. Un „d” era un penny vechi, iar 240 de „d” făceau o liră.) Dedesubt am scris: „plicuri, hârtie, 300 d. Total: 75 șilingi = 3,17 lire și 6 d (sau 3,75 lire în ziua de azi). Când am terminat adunarea: 1 000 de exemplare tipărite, de vândut la prețul de 7,5 penny, plus poșta și rabatul magazinelor, ajunseseam deja la deficit.

Nu ne-a trebuit mult timp să ne lămurim că nu puteam aduna cheltuielile de regie și vânzările anticipate, într-o zonă de circulație atât de restrânsă. Ne-am fi prăbușit înainte să începem; nu era un început prea promițător în ceea ce privea cariera mea de întreprinzător. Înapoi la calcule.

Zile în șir m-am tot învățat, cufundat în gânduri; am parcurs, cât am putut, o mulțime de ziare și reviste. Ce se întâmplă în lumea asta, despre ce se vorbește? Fără să-mi dau seama, făceam instinctiv cercetare de piață și examinare demografică, în modul cel mai empiric. Aproape din greșeală, mă împiedicaseam de un truism: indiferent de ce vinzi, trebuie mai întâi să-ți identifice piața. Cred că în acel moment mi-am dat seama că gândeam la o scară prea redusă. Elevi erau peste tot și puterea lor era o invenție nouă care atrăgea atenția presei. *Eureka!* Aveam glonțul magic.

Însuși titlul de *Student* lărgea instantaneu câmpul și ne oferea ținte de vânzare, nu doar sub forma elevilor de clasa a VI-a — piața noastră inițială —, ci și către colegiile tehnice și universități: sute și mii de clienți potențiali. Era o perspectivă amețitoare și agitația noastră a sporit. Acum puteam deja oferi cifre uriașe potențialilor noștri clienți publicitari și, totodată, contribuabililor. Puteam vinde prin angrosiștii și prin retailerii

cunoscuți, cum era WH Smith. În loc să spunem că o mie de elevi de a VI-a ar fi putut să citească mica noastră revistă, puteam să fim mult mai convingători, rostind în fața celor cu bani amețitoare cifre de douăzeci, treizeci, patruzeci de mii. Înainte de era internetului, era greu să afli câți studenți existau la un moment dat. Știu cât de mult a simplificat internetul viața și cercetările și, în ciuda rezervelor mele inițiale, trebuie să recunosc că simt tot mai mult nevoia să-l accesez. Ideea mea de studiu de piață este totuși mult mai simplă: întrebă pe cineva care știe. Cred că am ridicat receptorul și am sunat pe cineva de la Ministerul Educației și apoi mi-am notat cu grijă cifrele.

Eram convins că planul meu de afaceri era rațional și științific — o abordare care i-ar fi surprins pe toți detractorii mei, în special pe profesorii de matematică și științe! Mi-am făcut calculele cu grijă, apreciind cât mă costa hârtia și tiparul. Apoi am calculat venitul din vânzări și din publicitate. Contribuabilii, am hotărât, aveau să fie bucuroși să ne ofere serviciile pe gratis.

Când am discutat planul cu mama, ea m-a luat în serios. „Ricky, cât îți trebuie ca să pornești treaba?”

„Îmi trebuie bani pentru telefoane și scrisori”, a venit prompt răspunsul meu.

Mama a spus întotdeauna că trebuie să investești puțin ca să faci bani. A scos asul din mânecă și mi-a dat 4,00 lire. În 1966, suma ajungea pentru 320 de timbre sau apeluri telefonice în valoare de 1,5 penny fiecare. Astăzi, cu 4 lire, cumperi mai puțin de 14 timbre de prima clasă. Tatăl lui Jonny a conceput un formular de comandă, cu antet, în partea de sus a paginii: *STUDENT — REVISTA TINERETULUI BRITANIC*, alături de un simbol al unui răsărit de soare.

Cererea mea de a avea un telefon în camera de la școală a fost respinsă de director care, cred eu, se amuza în sinea lui. Deși biroul meu a fost cedat complet revistei, a trebuit să mă