

IBDISWe know
books

JASON CALACANIS (n. 1970) este antreprenor multimilionar în domeniul tehnologiei, unul dintre cei mai cunoscuți investitori îngeri din lume și gazdă a popularului podcast săptămânal *This Week in Startups*, considerat de Fortune.com „ghidul definitiv al celor mai bune podcasturi de afaceri“. Fondator al unei serii de conferințe care adună laolaltă antreprenori și potențiali investitori, a activat pentru prestigioasa firmă de capital de risc Sequoia Capital din Silicon Valley și apare frecvent în mass-media.

MARIAN TUDORACHE a devenit traducător după pensionare, la încheierea activității desfășurate timp de peste 35 de ani într-o instituție militară. Până în prezent a tradus următoarele volume la Curtea Veche Publishing: *Algoritmi pentru viață*, de Brian Christian și Tom Griffiths, și *Transformarea digitală*, de David L. Rogers.

Jason Calacanis

ANGEL INVESTOR

**Cum să investești într-un start-up
din domeniul tehnologiei**

Traducere din engleză de
MARIAN TUDORACHE

CURTEA  VECH E

Descrierea CIP a Bibliotecii Naționale a României

CALACANIS, JASON

Angel Investor : cum să investești într-un start-up din domeniul tehnologiei /

Jason Calacanis ; trad. din engleză de Marian Tudorache.

- București : Curtea Veche Publishing, 2022

ISBN 978-606-44-1369-7

I. Tudorache, Marian (trad.)

336

ISBN epub: 978-606-44-1380-2

Carte publicată și în ediție digitală

Redactor: Maria Petricu

Corector: Ilinca Gângă

Tehnoredactor: Alexis Dimcev

Copertă: Gabi Toma

Foto Jason Calacanis copertă: © Presh Dineshkumar

(commons.wikimedia.org)

Coordonarea ediției: Ludovic-Ștefan Skultéty

CURTEA VECHÉ PUBLISHING

str. Aurel Vlaicu nr. 35, București, 020091

redacție: 0744 55 47 63

distribuție: 021 260 22 87, 021 222 25 36, 0744 36 97 21

fax: 021 223 16 88

redactie@curteaveche.ro

comenzi@curteaveche.ro

curteaveche.ro

JASON CALACANIS

How to Invest in Technology Startups – Timeless Advice

from an Angel Investor Who Turned \$100,000 into \$100,000,000

Copyright © 2017 by Calacanis, LLC.

All rights reserved.

© CURTEA VECHÉ PUBLISHING, 2022

pentru prezenta versiune în limba română

Cu toate că s-au depus toate eforturile pentru a se oferi adrese de internet valide la data publicării, unele dintre acestea pot deveni inactice sau se pot schimba ulterior datei publicării. În plus, editorul nu deține niciun control și, în consecință, nu își asumă nicio responsabilitate față de site-urile folosite în carte sau de terți și față de conținutul lor.

CUPRINS

CAPITOLUL 1

ALTCINEVA AR FI TREBUI

SĂ SCRIE ACEASTĂ CARTE 17

VISUL AMERICAN 18

VIITORUL LOCURILOR DE MUNCĂ –

ȘI AL MODULUI DE A FACE BANI 22

CUM SĂ EVADEZI DIN MATRIX 23

CAPITOLUL 2

MICUL INVESTITOR

DIN BROOKLYN 27

SUNT INVESTIȚIILE

UNUI INVESTITOR ÎNGER

NIȘTE PARIURI? 27

ORIGINEA SECRETĂ A PROGRAMULUI

DE CERCETAȘI DE LA SEQUOIA

CAPITAL 29

AM VISAT LA ACEASTĂ VIAȚĂ 30

„DĂ MAI DEPARTE

CEEA CE AI ÎNVĂȚAT” – YODA 31

NU PARIEZI,

NU AI NICIUN VIITOR 33

PENTRU ADEVĂRAȚII

OUTSIDERI 34

CAPITOLUL 3

CE ESTE UN INVESTITOR

ÎNGER 35

ELEMENTE INTRODUCȚIVE

PENTRU INVESTITORII ÎNGER 35

POTRIVIREA PRODUS/PIAȚĂ

ȘI EXITUL 36

NU RIȘTI, NU CĂȘTIGI 37

„TREBUIE SĂ AI DREPTATE O SINGURĂ

DATĂ” – MARK CUBAN 38

INVESTIȚII ÎNGER VS INVESTIȚII

PLICTISITOARE 40

SCENARIUL TIPIC

AL UNUI INVESTITOR ÎNGER 42

CARE SUNT MINUSURILE? 47

CAPITOLUL 4

ÎNGERUL INVESTEȘTE

PENTRU TINE? 49

BANI, TIMP, CERC DE RELAȚII

ȘI CUNOȘȚINȚE DE SPECIALITATE 49

CUM SĂ GESTIONEZI

SITUAȚIILE IMPREVIZIBILE 51

CAPITOLUL 5

TREBUIE SĂ FII ÎN SILICON

VALLEY PENTRU A FI UN

MARE INVESTITOR ÎNGER? 53

CAPITOLUL 6

CE ESTE AȘA EXTRAORDINAR

ÎN SILICON VALLEY? 55

SILICON VALLEY ESTE CENTRUL

UNIVERSULUI 55

LOCAȚIE, LOCAȚIE

ȘI IAR LOCAȚIE 57

CEL CLASAT PE LOCUL AL DOILEA

ESTE PRIMUL CARE PIERDE 58

VIAȚA PE BANDA DE VITEZĂ 59

EFACTUL DE REȚEA 61

APROAPE IMPOSIBIL 64

CAPITOLUL 7 ETAPELE DE FINANȚARE A UNUI START-UP 67

FINANȚARE ÎNGER SAU FINANȚARE ÎNȚĂLĂ?	67
CAPITALUL DE TRANȘPIRAȚIE	68
BOOTSTRAPPING	70
PRIETENII ȘI FAMILIA	71
AUTOFINANȚAREA	72
FINANȚAREA DIN PARTEA UNUI INCUBATOR	74
FINANȚAREA ÎNȚĂLĂ/ÎNGER	75
RUNDA POD ALIAS RUNDA ÎNȚĂLĂ PLUS	76
SERIA A	80
SERIILE B, C, D, E, F ȘI RUNDA MEZANIN	82

CAPITOLUL 8 CUM SĂ FII INVESTITOR ÎNGER CU BANI PUȚINI SAU DELOC 83

ELEMENTE DE BAZĂ PRIVIND TABELUL DE CAPITALIZARE	83
CINCI MODALITĂȚI DE A AJUNGE PE UN TABEL DE CAPITALIZARE	85
MOTIVAȚIILE ACȚIONARILOR	86
BANII ALTORA	89
VĂNZĂRI PE PIAȚA SECUNDARĂ	91
ÎNGERI FĂRĂ BANI	93
A FONDA VS A FINANȚA	93

CAPITOLUL 9 PRO ȘI CONTRA CONSULTANȚĂ 95

TREBUIE SĂ ÎNCEPI DE UNDEVA	96
COSTURILE DE OPORTUNITATE	97
PRIMUL MEU CEC DE CONSULTANT	100
FOND DE ECONOMII	101

DYN-O-MITE!	102
CURS DE COLIZIUNE	104
TREI DIN PATRU NU E RĂU	108

CAPITOLUL 10 DRUMUL DIRECT DE LA STUDENT LA INVESTITOR ÎNGER 111

FRAIERUL DE LA MASĂ	111
VIITORUL SE AFLĂ PESTE TOT ÎN JURUL NOSTRU	113

CAPITOLUL 11 CUM SĂ PĂTRUNZI ÎN LUMEA INVESTIȚIILOR ÎNGER: PRIN SINDICATE 115

CEL MAI SIMPLU MOD DE A DEVENI INVESTITOR ÎNGER	115
SINDICATELE ÎNGERILOR	116
BENEFICIILE ADUSE DE SINDICATE	121

CAPITOLUL 12 PRIMA LUNĂ: PRIMELE TALE ZECE TRANZACȚII SINDICALIZATE 123

CUM SĂ ALEGI AFACERILE SINDICALIZATE LA CARE SĂ PARTICIPI	123
CUM SĂ ACȚIONEZI ÎNTR-UN SINDICAT	127
ÎNȚOCMEȘTE UN PLAN AL AFACERII	129
POKER ÎN MODUL JEDI	130
A FI INVESTITOR ÎNGER NU ESTE DOAR UN JOB	132
CEA MAI MARE RATARE A MEA: TWITTER	132

CAPITOLUL 13 LUNA A DOUA: 30 DE ZILE DE ÎNȚĂLNIRI ÎNȚRE ÎNGER ȘI FONDATOR. ... 135

CUM SĂ ÎȚI CONSTRUIEȘTI REȚEAUA	135
FĂ CUNOȘȚINȚĂ CU 12 ÎNGERI	136
ÎNȚĂLNEȘTE 25 DE FONDATORI	139
CUM SĂ REUȘEȘTI SĂ SPUI NU	141

CAPITOLUL 14 CELE MAI BUNE ȘI CELE MAI PROASTE ÎNȚĂLNIRI DE AFACERI PE CARE LE-AM AVUT 145

SUPRAÎNCĂRCAREA CU ÎNȚĂLNIRI	145
CEI MAI BUNI ȘI CEI MAI RĂI INVESTITORI CU CARE M-AM ÎNȚĂLNIT	147

CAPITOLUL 15 CE TREBUIE SĂ FACI ÎNAINTEA UNEI ÎNȚĂLNIRI DE AFACERI. ... 153

INDICIU: NU ESTE DOAR O CĂUTARE PE GOOGLE	153
--	-----

CAPITOLUL 16 CE TREBUIE SĂ FACI ÎN TIMPUL UNEI ÎNȚĂLNIRI DE AFACERI. ... 155

MINIMUM O ORĂ	155
ACORDĂ-LE TOATĂ ATENȚIA	156
IA CU TINE UN STILOU ȘI HĂRTIE	157
ACTIVEAZĂ MODUL SILENȚIOS	158
CAFENELELE SUNT ULTIMA VARIANTĂ	158
CELE MAI BUNE ÎNȚĂLBĂRI LA UN INTERVIU SUNT CELE PE CARE NU LE-AI SCRIS ÎNAINTE	159

NU SPUNE NICIODATĂ
DA SAU NU ÎN TIMPUL
UNEI ÎNȚĂLNIRI 160

CAPITOLUL 17 CUM SĂ GĂSEȘTI UN FONDATOR DE 1 MILIARD DE DOLARI 163

ÎNȚREBAREA DE 1 MILIARD DE DOLARI	163
FILTRAREA FLUXULUI AFACERILOR TALE	163
GĂȘIREA COMPANIILOR CARE SUNT SCALABILE	166
ELIMINAREA UNGHIURILOR MOARTE	169
LIMITEAZĂ-TE LA SEMNALIZAREA FONDATORILOR, NU ȘI A IDEILOR SAU A PIETELOR	170

CAPITOLUL 18 PATRU ÎNȚĂLBĂRI PENTRU FONDATORI 171

1000 DE PRIME ÎNȚĂLNIRI	171
CUM SĂ PUI ÎNȚĂLBĂRI	173
ÎNȚREBAREA ZERO	174
CE AM ÎNVĂȚAT PÂNĂ ACUM?	182

CAPITOLUL 19 SĂ MERGEM MAI ÎN PROFUNZIME 185

URMĂTOARELE CINCI ÎNȚĂLBĂRI CARE AR TREBUI ADRESATE FONDATORULUI	185
ÎNȚĂLBĂRI TACTICE	189
TRUCUL MEU CU RATA DE ARDERE	192
ÎNȚĂLBĂRI DE NATURĂ PERSONALĂ	194

CAPITOLUL 20
FONDATOR SAU IMPOSTOR? ... 197

SĂ MERGEM PÂNĂ LA CAPĂT	197
TRĂSĂTURILE ESENȚIALE ALE UNUI FONDATOR	200
NU ESTE NICIUN SECRET	203
TĂCUT, DAR MORTAL, SAU TĂCUT ȘI MORT	204

CAPITOLUL 21
EVALUAREA OFERTELOR
DE INVESTIȚIE 207

ALEGEREA MOMENTULUI	207
PRO RATA/DREPTUL DE PREFERINȚĂ	211
EVALUAREA	213

CAPITOLUL 22
DE CE AR TREBUI ÎNGERII
SĂ SCRIE RAPOARTE
DE AFACERE 217

CEL MAI BUN MOD DE A-ȚI ÎMBUNĂȚĂȚI PROCESUL DE SELECȚIE	217
CEL MAI BUN RAPORT DE AFACERE SCRIS VREODATĂ	219
FLAUTISTUL FERMECAT AL START-UPURILOR	221
PĂSTREAZĂ-ȚI CALMUL ȘI CONTINUĂ	223

CAPITOLUL 23
MODUL PERFECT DE A REFUZA
O AFACERE 227

50 DE MODURI DE A-ȚI PĂRĂSI FONDATORUL	227
VREI ADEVĂRUL?	228
UZURA INCUBATORULUI	232

SPUNE „NU ÎNCĂ” ÎN LOC DE „NU”	233
---	-----

CAPITOLUL 24
LISTA VERIFICĂRIILOR
SUPLIMENTARE 235

CUM SĂ REDUCI RISCURILE	235
A FACE PE DETECTIVUL ÎN RELAȚIA CU UN START-UP	237
SE ÎNTECEE MĂSURA	240
DIN CE ÎN CE MAI RĂU	241
DEVINE ȘI MAI RĂU	243
APARENȚA INCORECTITUDINII REPREZINTĂ ȘI EA O INCORECTITUDINE	246

CAPITOLUL 25
PRIMUL TĂU DA 249

ÎNCEPE SĂ FIE ADEVĂRAT	249
------------------------------	-----

CAPITOLUL 26
CUM TREBUIE SĂ SE COMPORTE
FONDATORII ÎN RELAȚIA
CU PROPRIII ÎNGERI 253

LA AMBELE CAPETE ALE MESEI	253
PRIN CE TREC ÎNGERII	254
CUM SĂ COMUNICI CU ÎNGERII	257
DESPRE LOIALITATE	258
JASON CALACANIS NU MĂNÂNCĂ RAHAT	259

CAPITOLUL 27
NU EXISTĂ NIMIC
MAI IMPORTANT DECÂT
ACTUALIZĂRILE LUNARE 263

SEMNE DE VIAȚĂ	263
LIPSA VEȘTILOR NU E O VESTE BUNĂ	264

CE SE ÎNTÂMPLĂ DACĂ NU PRIMEȘTI ACTUALIZĂRILE LUNARE	266
CUM SĂ RĂSPUNZI CÂND PRIMEȘTI ACTUALIZĂRI LUNARE	270

CAPITOLUL 28
AL DOILEA AN DEZASTRUOS
CA INVESTITOR ÎNGER 273

PIERDERI ÎN SERIE	273
HOTĂRĂREA DE A CONTINUA SĂ INVESTEȘTI	275
O PUNTE CĂTRE NICĂIERI	276
PIVOTEZI SAU PERSEVEREZI?	280

CAPITOLUL 29
ȚINE CAPUL SUS! 283

LUMINA DE LA CAPĂTUL PĂLNIIEI ...	283
PANICA ESTE CONTAGIOASĂ	285
NU VORBI ÎN NUMELE COMPANIILOR PE CARE LE AI ÎN PORTOFOLIU	289
GESTIONAREA FONDURILOR FINANCIARE	291
STARTUL ESTE UȘOR, FINALUL ESTE DIFICIL	292
ÎNVAȚĂ DIN EȘECURI	294

CAPITOLUL 30
EXITURILE:
COMPANIILE MARI SUNT
CUMPĂRATE, NU VÂNDUTE ... 297

CUM EȘTI PLĂTIT	297
ACȚIUNI PE PIAȚA SECUNDARĂ ...	300

F&A TOT TIMPUL	302
PĂSĂRELE ȘI VULTURI	303
FII INTELIGENT ȘI FĂ LUCRURILE BINE	305
TOATĂ LUMEA TE VREA	306

CAPITOLUL 31
CUM SĂ ȚI GĂSEȘTI CALEA. 311

CARE ESTE STRATEGIA TA?	311
UNII ÎNGERI PARIAZĂ PE FONDATORI	313
UNII ÎNGERI VOR SĂ REZOLVE O PROBLEMĂ	320
UNII ÎNGERI PARIAZĂ PE PLĂCEREA ESTETICĂ	329
UNII ÎNGERI PARIAZĂ PE PIETE	330

CAPITOLUL 32
UNDE SE TERMINĂ
POVEȘTEA TA CA ÎNGER? 333

PRIMEȘTI ÎNAPOI MAI PUȚIN DECÂT AI INVESTIT	336
PRIMEȘTI ÎNAPOI DOAR SUMA INVESTITĂ	337
AI CÂȘTIGAT DE DOUĂ PÂNĂ LA CINCI ORI MAI MULT DECÂT AI INVESTIT	338
CÂȘTIGURI DE CINCI PÂNĂ LA O SUTĂ DE ORI FAȚĂ DE SUMA INVESTITĂ	339
MULȚUMIRI	341



CAPITOLUL 1

**ALTCINEVA AR FI TREBUI
SĂ SCRIE ACEASTĂ CARTE**

Această carte are un singur obiectiv: acela de a-ți arăta cum poți să devii foarte bogat în secolul al XXI-lea.

Nu este vorba de nu știu ce tehnică sau de vreun secret, așa că nu am de gând să îți vând gogoșile oferite de toate acele cărți de dezvoltare personală de rahat pe care le-ai cumpărat deja.

Îți voi spune doar cum un student mediocru din Brooklyn (înainte ca Brooklynul să fie așa de cool cum este acum) și-a făcut drum în industria tehnologiei, a avut noroc de șapte ori (și norocul continuă) și a făcut zeci de milioane de dolari.

Cei mai mulți oameni cred că sunt norocos, unii spun că sunt un impostor de primă mână, iar puțini cred că sunt un secundant extraordinar de bun, iar eu nu sunt

de acord cu niciuna dintre aceste caracterizări luate separat – sunt de acord cu toate la un loc.

Iată de ce aceasta va fi cea mai bună carte de afaceri scrisă vreodată. Nu ar fi trebuit să fiu eu acela care o scrie, dar asta este! Eu sunt outsiderul care s-a pus pe treabă și care îți spune acum cum a reușit să facă ceva atât de dificil.

Sunt la fel de șocat ca oricine altcineva că am ajuns aici, iar povestea mea este a naibii de interesantă: sunt fiul unei asistente medicale și al unui barman, care a asistat neputincios la scena în care familia sa pierde totul atunci când agenții FBI au dat buzna cu pistoalele în mână – purtând acele gecii folosite la raiduri, așa cum vezi în filme – pentru a-i lua tatălui său barul. A trecut apoi podul către Manhattan, dornic să arate ce poate și, în cele din urmă, și-a urmat drumul spre Coasta de Vest pentru a face avere.

VISUL AMERICAN

Visul american încă mai există, însă nu mai este chiar pentru toți.

Părinții și bunicii noștri au muncit în fabrici sau la birou și au profitat de aceste slujbe cât au putut de bine în secolul care a trecut. Acum, roboții – care nu dorm nicio dată și devin din ce în ce mai buni într-un mod exponențial – preiau aceste locuri de muncă. Între timp, noi, oamenii, cu săcâitoarele noastre necesități fiziologice și emoționale, ne luptăm să ținem pasul.

Cei mai mulți dintre oameni sunt într-o situație fără ieșire.

Dar tu ești aici, așa că ești cu siguranță dispus să înveți, iar eu te pot ajuta, astfel încât, apucându-te de treabă, să-ți crească șansele de reușită.

Lumea începe să fie controlată de puțini oameni, puternici și inteligenți, care știu cum să creeze acei roboți sau știu cum să proiecteze software-ul și tableta pe care citești acest text. Dar, te rog, nu te opri din lectură, pentru că am de gând să îți arăt cum oricine poate obține un loc la masă cu aceste persoane atât de versate în lumea digitală, cu acești oameni iluminați și pricepuți la crearea banilor și, probabil, cum să devii parte a acestui boom care se întâmplă deja de sute de ani.

Da, am propria metodă, așa cum au și celelalte cărți despre afaceri pe care le-ai cumpărat, dar există o diferență majoră între metoda mea și a lor – a mea este orientată spre viitor.

Toate celelalte cărți, iar unele dintre ele sunt chiar foarte bune, încearcă să îți explice cum au procedat oamenii în domeniul imobiliar, prin stăpânirea artei negocierii sau prin găsirea celor mai potrivite persoane cu care să facă afaceri (și prin evitarea celor care nu erau potrivite pentru acest lucru), dar ele sunt acum, în mare parte, documente istorice.

Lumea s-a schimbat mai mult în ultimii zece ani decât în ultimele zece decenii.

Nu este vorba doar de o remarcă deșteaptă spusă într-un discurs introductiv la o conferință sau la o cină de afaceri. Este ceva indubitabil.

Schimbările pe care le-am văzut odată cu apariția și folosirea internetului, a telefoanelor mobile, a roboticii,

odată cu utilizarea senzorilor sau descoperirile din biologie sunt năucitoare nu numai pentru persoanele obișnuite, ci și pentru oamenii care lucrează în domeniile respective, iar ritmul de creștere se accelerează.

Aș putea face o listă cu descoperiri răsunătoare pentru a-mi susține acest punct de vedere despre cât de repede se mișcă lucrurile, dar aș dori ca această carte să reziste testului timpului, iar adevărul este că exemplele pe care ți le-aș putea oferi, despre cum reușește un calculator să bată un om la șah, despre o enciclopedie făcută de niște persoane care nu au fost plătite pentru asta, despre calculatoare care conduc avioane și mașini fără volane sau despre războaie câștigate de roboți, sunt lucruri atât de obișnuite, încât domeniul S.F. are mari dificultăți în a rămâne, ei bine, ficțiune.

Știu toate astea, pentru că investitorii de top care au investit în ultimele 50 de afaceri mari îmi cer s-o găsec pe următoarea. Trăiesc la limita viitorului afacerilor și al tehnologiei.

Ca investitor înger, este de datoria mea să scriu cecul atunci când nimeni altcineva nu crede în tine – și acesta este cel mai palpitant pariu din lume.

În fiecare săptămână mă întâlnesc cu zeci de visători cu idei nebunești care doresc să le dau din banii mei, sfaturi și acces la lista mea de contacte de afaceri – dar mai ales banii.

Deseori am fost cel dintâi care a băgat „primii bani“ într-o afacere, fiind primul investitor care a fost dispus să-și asume riscul cu companii precum Uber sau Thumbtack, atunci când acestea valorau doar 4 sau 5 milioane de dolari și aproape toți ceilalți au spus nu.

Anul acesta am investit 750 000 de dolari într-o companie care face o cafea robotică, numită Cafe X. Cafeaua în cauză elimină cele două aspecte cele mai scumpe ale afacerii Starbucks: partea legată de clădiri și cea privind personalul.

Când fondatorii mi-au trimis pe e-mail un videoclip cu modelul de afacere în acțiune în timp ce mă aflam la o universitate din Hong Kong, i-am întrebat: „E o glumă?“

Ei mi-au răspuns: „Nu, nu e o glumă!“ Așa că i-am invitat să vină la incubatorul meu de afaceri, unde am petrecut trei luni îmbunătățind produsul și ajutându-i să-și construiască afacerea. Apoi i-am prezentat cercului meu de prieteni bogați, influenți și, în multe cazuri, narcisiști și ahtiați după pariuri, care au finanțat compania cu multe milioane de dolari.

Dacă reușim cu Cafe X, vom reduce prețul unui latte la 2 dolari (așa cum a mai fost), l-am face perfect de fiecare dată (un calculator nu uită cât de multă spumă ai cerut) și am reduce timpul de așteptare de peste cinci minute la sub 30 de secunde (mașinile pentru cafea știu unde se află telefonul tău mobil și produc cafeaua atunci când ești la o depărtare de 90 de secunde).

În locul unui Starbucks la fiecare colț de stradă, va exista o mașină Cafe X în holul fiecărei clădiri din cartier.

În locul unei cafenele deschise 14 ore pe zi, acești roboți ne vor sta la dispoziție 24 de ore pe zi.

Cafe X și alte start-upuri vor elimina, de asemenea, milioane de locuri de muncă în care oamenii sunt plătiți să stea în spatele unei teighele și să repete cele șapte mici instrucțiuni prețioase pe care le dai cu privire la modul în care trebuie să

îți pregătească libația matinală, înainte de a apăsa un buton și de a freca o latieră în mână timp de două minute.

VIITORUL LOCURILOR DE MUNCĂ – ȘI AL MODULUI DE A FACE BANI

Dacă tu crezi în acest moment că sunt un monstru oribil, rapace, al pieței libere, ai dreptate doar pe jumătate – sunt, în egală măsură, un umanist care crede că există lucruri mult mai bune cu care să-și ocupe timpul copiii noștri.

Cu cât eliminăm mai repede locurile de muncă plătite prost, cu sarcini repetitive și umilitoare, cu atât mai repede specia noastră poate ajunge să lucreze la probleme mai importante – cum ar fi să susțină dezvoltarea durabilă, să devină interplanetară și să reușească să înlăture ultimele zeci de dictatori și despoți careucid, violează și îi oprimă pe cei mai slabi dintre noi.

Desigur, aș putea să greșesc.

Când vom reuși să eliminăm toate aceste locuri de muncă, lumea s-ar putea transforma într-o versiune globală a mișcării de protest dată uitării *Occupy Wall Street*, în care un grup de hippies și *millennials* isteți, dar prost organizați, au tropăit și au strigat: „De ajuns! Nu plecăm până când nu se schimbă lucrurile!”

Atunci când economia și-a revenit, iar ei au primit slujbe cool, cu mâncare pe gratis și cu propriii șoferi personali de UberPOOL¹, și-au dat seama că, una peste

¹ Serviciul UberPool îți permite să împarți costul unei curse cu alți pasageri care merg în aceeași direcție. (*N. trad.*)

alta, lucrurile sunt de fapt al naibii de grozave și nu mai este nevoie să ia cu asalt reședința primarului Michael Bloomberg sau să arunce diverse obiecte urât mirositoare în holul de la Goldman Sachs.

După mintea mea, spun cu sinceritate acest lucru, avem o șansă de 70% să reușim să înțelegem necesitatea acestor modificări de proporții, fără să fie nevoie să înceapă o revoluție generală pe străzi, așa cum am văzut în Grecia sau în Egipt ori în oricare alt loc în care șomajul în rândul tinerilor adulți trece de 20%.

Dar eu nu investesc în acest viitor pentru că vreau să stau într-un turn de fildeș răsând de oamenii ale căror locuri de muncă au fost substituite. Investesc în acest viitor pentru că este inevitabil și cred că pot ajuta la accelerarea eforturilor fondatorilor și inovatorilor care sunt misionari, nu mercenari. Desigur, am de gând să fac mulți bani din aceste revoluții, dar, în același timp, îmi propun să privesc înapoi cu mândrie și să constat că am ajutat la accelerarea schimbărilor care au făcut din planetă un loc mai bun.

CUM SĂ EVADEZI DIN MATRIX

Felicitări dacă ai ajuns să citești acest lucru! Ai ales pilula roșie² și ai făcut primul pas pentru a înțelege un adevăr amar: lumea va fi răsturnată cu susul în jos de încă două sau trei ori în timpul vieții tale.

² Aluzie la dilema din filmul *The Matrix* (1999): eroul trebuie să aleagă între lumea reală (revelată de pilula roșie) și cea iluzorie, în care trăiește (pilula albastră). (*N. trad.*)

Vine apocalipsa locurilor de muncă, care nu are la bază doar roboții mei de cafea. Aceasta include, de asemenea, eliminarea celor mai multe locuri de muncă intelectuală despre care ni s-a spus că oferă o carieră, cum ar fi cea de avocat, medic, profesor, contabil, pilot, jurnalist sau – nu te mira! – de inginer de software.

Da, în timp ce cea mai mare oportunitate de pe planetă astăzi este să fii inginer de software, tocmai am investit într-o companie care speră să elimine acest gen de ingineri, permițându-ți să tastezi într-o casetă specială textul: „Fă-mi o aplicație care face x, y și z“, în loc să te chiniești să elaborezi propria versiune de: „Uber pentru [introdu serviciul care merge îngrozitor de prost în acest moment].“

Dacă nu ai avut încă un atac de panică citind această introducere, permite-mi să îți spun care este următorul produs pe care intenționez să îl susțin financiar: un robot inteligent care studiază oamenii și construiește alți roboți.

Nu am aflat încă cum să fac asta, dar probabil că voi reuși până la sfârșitul acestei cărți. Șarpele își va mânca coada.

Atunci când se va întâmpla acest lucru, există o posibilitate destul de mare ca fiecărui om să îi pese doar de el însuși.

Că a venit vorba, o mulțime de oameni bogați s-au pregătit pentru această situație, cumpărând deja insule sau ferme uriașe în locuri îndepărtate, cum ar fi Wyoming sau Noua Zeelandă (chiar nu glumesc!), aflate complet în afara radarelor, dotate cu instalații solare de desalinizare a apei, fortificații și arme.

Da, nu doar cei săraci cred în catastrofe, ci și miliardarii.

Vine o adevărată furtună de lebede negre și această carte te va pregăti nu numai pentru a supraviețui, ci chiar să o traversezi cu bine.