

Generozitate infecțioasă

*Ideea supremă
care merită să fie răspândită*



Chris Anderson

Directorul **TED**

Traducere din engleză de

Roxana Măciucă

Cuprins

Introducere	11
-------------------	----

PARTEA ÎNTÂI | De ce?

De ce a venit vremea generozității infecțioase...

1. Cum se produce contagiunea	25
Impactul surprinzător al deciziei de a dăru	

2. Satul fără margini	35
De ce conexiunea globală ne impune să regândim ideea de generozitate	

3. Generozitate imperfectă	55
De ce ar trebui să avem mai multe motivații pentru a dăru	

4. Superputeri secrete	67
Îmboldul de a dăru este adânc înrădăcinat în noi	

5. The Mystery Experiment	85
De ce li s-au dat unor oameni necunoscuți de pe internet câte 10 000 de dolari și ce s-a întâmplat în continuare	

Pauză pentru exprimarea recunoștinței	93
---	----

PARTEA A DOUA | Cum?

Oricine poate avea un rol

6. Șase căi de a dăruia care să nu implice bani 99
Atenție. Punți de legătură. Cunoștințe. Conexiune.
Ospitalitate. Încântare
7. Catalizatorii contagiunii 127
Cum facem ca generozitatea să nu mai fie invizibilă, ci virală
8. Dă-o mai departe! 151
Generozitatea infecțioasă depinde de poveștile
pe care le spunem
9. Cum rămâne cu donațiile în bani? 167
Cum să nu te rezumi la a face donații în mod impulsiv

PARTEA A TREIA | Cum ar fi dacă...?

Să ne imaginăm o lume în care generozitatea
ar ocupa locul care i se cuvine

10. Internetul pe care ni-l dorim 191
Cum ar fi dacă am putea combate divizarea din mediul online?
11. Mișcarea extraordinară pe care companiile ar putea
să o facă 215
Ce ar fi dacă afacerile de mâine ar ține cont de importanța generozității?
12. Adevăratul potențial al filantropiei 227
Cum ar fi dacă le-am da celor care pot schimba lumea o șansă de a
visa la lucruri mai mărețe?
13. Angajamentul care ar putea schimba totul 247
Cum ar fi dacă am cădea de acord în privința unui angajament de a
face acte de generozitate unii față de alții?
14. Este rândul tău! 263
Invitația de a face o evaluare anuală

Epilog	273
Invitație	277
Mulțumiri	279
Referințe	283
Note	289

Introducere

Nu ai crede că o masă de atomi care cântărește mai puțin de o trilionime dintr-un gram ar putea să aibă un impact atât de mare. Însă o astfel de structură care a suferit o mică modificare la nivel de formă a pătruns într-un corp uman la finalul anului 2019, declanșând o serie de evenimente care au dus la moartea a peste șapte milioane de oameni și la oprirea economiei globale.

Printre numeroasele lecții desprinse în urma pandemiei de COVID-19, cea mai profundă este aceasta: Nu trebuie să fii mare ca să fii puternic. Trebuie doar să fii *infectios*.

Orice particulă care se poate replica de una singură are un impact incomensurabil. Coronavirurile fac acest lucru evitând mecanismele de apărare ale sistemului imunitar uman, se replică în miliarde de copii, apoi ne fac să tușim sau să strănutăm pentru a răspândi acele copii în aer și a fi inhalate de alți oameni.

Dar există și numeroase alte căi de infectare.

Vreau să te conving că o astfel de contagiune poate să ducă, de fapt, la crearea unei lumi mai bune. Despre ce anume este vorba? Despre *generozitate*. Dacă ne dăm seama cum să facem ca generozitatea să fie cu adevărat infecțioasă, am putea să reducem divizarea tot mai mare din lumea noastră și să intrăm într-o nouă eră a speranței.

Generozitate? Serios?

Cu siguranță, este un termen ciudat. Puțin demodat poate. La prima vedere, pare prea blând pentru a fi considerat o forță care să facă față provocărilor cu care ne confruntăm. Tu, ca

individ, poți fii cât de generos vrei, însă cum pot să însemne ceva sacrificiile și gesturile tale bine intenționate?

Dar asta e toată ideea. Chiar pot însemna ceva. Orice act de generozitate poate avea un impact extraordinar *dacă* nu mai este ceva izolat, ci devine contagios. Cu câteva mici modificări, actele de generozitate pot să aibă un impact extrem de mare. Scopul acestei cărți este să-ți arate cum să o faci.

Generozitatea poate să devină infecțioasă în funcție de două aspecte-cheie: natura umană și conexiunea epocii moderne. În capitolele care urmează, voi descrie cum trăsăturile trecute cu vederea care sunt adânc înrădăcinate în natura fiecărui om se pot îmbina pentru a crea acte de generozitate în lanț. Și cum aceste efecte de undă pot fi amplificate cu ajutorul internetului pentru a produce schimbări la nivelul întregii lumi.

Desigur, se știe prea bine că internetul permite toate tipurile de contagiune, de la meme distribuite pe rețelele de socializare la campanii de marketing virale. Ca și în cazul unui virus, oamenii sunt vectori pentru infecțiozitatea internetului. În loc să se replice în cavitatea nazală și în plămâni, cuvintele și imaginile iau naștere în creierul nostru, făcându-ne să apăsăm butonul de Like sau Share.

Astfel, o mare parte din conținutul contagios distribuit în mediul online nu are impact benefic. Alimentate de modele de afaceri bazate pe reclame care caută să-i țină lipiți pe oameni de ecranele telefoanelor lor, platformele de socializare au transformat internetul într-o mașinărie generatoare de revoltă. În loc să vedem ce e mai bun în ceilalți, vedem adeseori ce e mai rău și asta ne dezbină.

Voi aborda această problemă direct. La fel ca mulți alții, am visat că internetul va fi o forță care ne va uni. Și nu sunt dispus să renunț la acest vis. Cred că există o cale prin care să

redobândim controlul asupra internetului și să-l transformăm într-un loc mai bun, iar generozitatea infecțioasă să joace un rol central în acest sens.

De fapt, această carte se bazează pe două teme complementare: *Internetul poate să amplifice generozitatea* și *Generozitatea poate să transforme internetul*. Cele două teme se completează reciproc. Dacă vedem internetul ca pe o masă înfricoșătoare de străini lipsiți de omenie, gata să ne judece sau să ne exploateze, ne va fi greu să avem încredere în acesta, oricât de bine intenționați am fi. Dar, dacă nu facem niciun efort de a ne conecta unii cu alții în mediul online uniți de dorința de a dărui, atunci internetul nu poate să devină o forță de a face bine. Este tentant să criticăm mediul online din ziua de azi, considerându-l un spațiu tot mai toxic. Prin urmare, este imperativ să ieșim din acest cerc vicios, iar oamenii mai generoși să capete tot mai multă vizibilitate și să fie o sursă de inspirație ca lumea să contribuie astfel în vederea binelui comun.

Cred că este imperativ să facem asta. Vedem cum lumea noastră este transformată de inteligența artificială și suntem abia la început. Ghici care este sursa de alimentare a inteligenței artificiale? Internetul. În esență, cele mai puternice sisteme de inteligență artificială (AI) sunt construite pentru a analiza toate lucrurile pe care noi le postăm online și a crea modele predictive. Chiar vrem să ne bazăm pe AI ținând cont de ceea ce se întâmplă cu internetul în ziua de azi? Nu! Chiar nu vrem. Vom risca să amplificăm ceva ce e deja periculos. Dacă putem să găsim o modalitate prin care să transformăm internetul într-un loc în care să existe mai multă blândețe, generozitate și optimism, atunci acest lucru ar putea să aibă un impact inestimabil asupra viitorului nostru, atât în mod direct, cât și prin oferirea unei fundații mai sănătoase pentru dezvoltarea inteligenței artificiale.

Pare absurd să ne gândim că noi, oamenii, cu toate imperfecțiunile noastre, vom învinge vreodată capriciile internetului: dezbinare, dezinformare, supravegherea datelor, dependență, nesiguranță alimentată de rețelele de socializare și multe altele. Te înțeleg. Dar te invit să lași la o parte critica măcar pentru o clipă. Există multe lucruri extraordinare care nu sunt observate. Și merită să le descoperim.

În plus, *trebuie* să ne ocupăm de această problemă. Nu avem altă soluție. Întregul nostru viitor, al tuturor, este în joc. În mod paradoxal, faptul că această problemă este o prioritate s-ar putea să ne fie de ajutor. Cu cât resimțim mai puternic această criză, devenim mai solidari unii cu alții.¹ Ne aflăm într-un moment în care *chiar* suntem îngrijorați. Cred că asta poate însemna și că ne dorim lucruri care să ne unească.

Vestea bună este că tot ceea ce avem nevoie pentru ca generozitatea să devină contagioasă se află chiar în fața noastră. De exemplu, actele simple și obișnuite de bunătate pot să aibă acum un impact mai mare ca niciodată.

Să luăm ca exemplu următorul scenariu. Ești în mașină, aștepti la semafor când începe o furtună. Vezi doi oameni pe marginea trotuarului care în curând vor fi uzi leorcă. Unul dintre ei este în cărucior cu roțile. Așa că ieși repede din mașină, alergi la ei și le dai umbrela ta. Fără îndoială, astfel de gesturi au avut loc de nenumărate ori de-a lungul istoriei, atunci când oamenii au fost surprinși de furtuni. Poate părea ceva obișnuit.

Însă acest act de bunătate care a avut loc în Washington, DC, în 2022, a fost surprins de cineva care a filmat totul. Când clipul a fost postat online, a adunat milioane de vizualizări și peste 90 000 de like-uri pe Reddit.² Au curs comentariile venite de la oameni inspirați de acest gest: „Vreau să fiu ca el”. „Mă face să am speranță.” „Dacă ar fi făcut asta pentru mine, aș fi

simțit imboldul puternic de a-i întoarce favoarea.” „O să încep să iau umbrele în plus la mine.”

Un astfel de gest care, înainte de era internetului, ar fi însemnat ceva poate pentru doar trei oameni, a ajuns să inspire o mulțime de persoane.

Dar un act de bunătate pe care îl putem face în viața noastră de zi cu zi și care a fost filmat este doar un exemplu de generozitate infecțioasă. Există numeroase alte metode de a o insufla. Oricine poate să facă ceva care are *potențialul* de a se „viraliza”: un inginer pensionat care își împărtășește cunoștințele neprețuite pe YouTube; un artist care își prezintă munca în mediul online, care îi contrariază și îi încântă pe internauți deopotrivă; un act de curaj care inspiră milioane de oameni de pe rețelele de socializare; o companie care oferă cursuri gratuite pe un subiect tehnic în care are expertiză; un storyteller care aduce la lumină o cauză importantă pe care comunitatea online o poate susține prin donații; sau cineva care își dă seama că este recunoscător pentru ceva în viață și decide să arate acest lucru, declanșând o reacție în lanț în mediul online.



CREATOR DE TENDINȚE



Ca director al organizației nonprofit TED în ultimii douăzeci de ani, am putut să văd de aproape multe dintre cele mai mari descoperiri, invenții, tehnologii și idei din lume. Un prieten m-a întrebat de ce am ales tocmai acest subiect despre care să scriu. Răspunsul meu a fost că am ajuns să consider generozitatea ca fiind *numitorul comun esențial* al celor mai importante lecții pe care le-am învățat – ca individ, ca director al unei organizații și ca cetățean al lumii. Ani întregi, mottoul organizației TED a fost „Ideile merită răspândite” și cred că generozitatea reprezintă ideea supremă care trebuie răspândită.

Cum așa? Are sens măcar să spunem că generozitatea este o idee? Nu ar fi mult mai indicat să o numim virtute sau trăsătură de caracter? Ei bine, cu siguranță este și asta. Dar este și o idee uriașă, sclipitoare și, în mod îndreptățit, cea mai bună pe care a acceptat-o omenirea. *Ideea că trebuie să facem eforturi pentru ceilalți, nu doar pentru noi înșine.*

După cum vom vedea, generozitatea este alimentată de instincte primare profunde. Dar aceste instincte sunt fragile. Trebuie să fie consolidate și modelate de mințile noastre reflexive. În toate religiile lumii și în aproape toate culturile au existat eforturi pentru a accentua rolul generozității, întrucât reprezintă elementul-cheie ca să ne putem atinge potențialul. Generozitatea însuflă încredere reciprocă și face posibilă cooperarea. Iar cooperarea ne-a permis să creăm civilizații. Prin urmare, generozitatea stă la baza a tot ceea ce a dezvoltat omenirea și la baza a tot ceea ce am putea construi în viitor.

Desigur, pentru construirea de societăți înfloritoare nu a fost nevoie doar de generozitate. Au fost necesari și alți factori precum legi și piețe reglementate. Acestea au jucat un rol-cheie în

constrângerea acelor aspecte ale naturii umane care nu țineau de generozitate și transformarea lor în ceva productiv pentru binele comun. Un exemplu binecunoscut este reprezentat de ideile lui Adam Smith despre efectele benefice ale comerțului. Chiar este incredibil cum milioane de oameni care acționează în general în interes propriu pot să genereze beneficii pentru ceilalți.

Dar istoria ne arată că fiecare instituție pe care am construit-o s-a confruntat cu probleme și cu nevoia constantă de schimbare și îmbunătățire. De obicei, acele îmbunătățiri au fost determinate de oameni care au fost preocupați de binele comun, reformatori și activiști susținuți de spiritul de generozitate al societății civile. De aceea, am luptat împotriva exploatării copiilor prin muncă, sclaviei, speculei, poluării și exploatării de toate tipurile – lupte care continuă și în ziua de azi. Internetul poate fi o invenție tot atât de importantă pentru omenire precum reglementarea piețelor sau statul de drept. Ne permite să ne conectăm unii cu alții și este o poartă către potențialul nelimitat al omenirii. Dar, în starea actuală, are extrem de multe probleme. Este nevoie urgentă de reformatori cu o mentalitate bazată pe generozitate care să poată prelua controlul asupra internetului astfel încât să-l transforme într-un vehicul pentru potențarea actelor de bunătate, nu a celor rău intenționate. Datorită impactului pe care îl are infecțiozitatea, fiecare dintre noi poate să contribuie mai mult decât credem.

Într-adevăr, poate că cea mai simplă și mai importantă întrebare din punct de vedere moral pe care oamenii și-o pot pune despre propriile vieți este aceasta: Ofer mai mult decât primesc? Vom afla răspunsul la această întrebare dacă ne analizăm viețile, dacă vedem ce oameni am rănit și ce oameni am ajutat, resursele pe care le-am consumat și cele pe care le-am

conservat; lucrurile urâte la care am luat parte și lucrurile frumoase pe care le-am creat; și tot așa. Este o întrebare extrem de personală – și are consecințe pentru noi toți. Dacă majoritatea va oferi mai mult decât va primi, viitorul nostru va fi plin de speranță.

Generozitatea a jucat un rol-cheie în apariția instrumentelor, ideilor și a instituțiilor care au permis civilizației să înflorească. Dar este esențială și pentru altceva: pentru fericirea noastră personală. Generozitatea este un element-cheie pentru o viață mulțumită. Oamenii îmi spun adeseori că principala motiv pentru care urmăresc TED Talks este acela că răspunde la această întrebare: Cum pot să devin cea mai bună versiune a mea? Îmi spun că invitații îi inspiră să se gândească mai mult cum pot să-și aducă aportul în lume.

Datorită tuturor acestor lucruri am ajuns să consider că generozitatea este esențială pentru tot ceea ce contează. Și pentru că trăim într-o epocă în care generozitatea unei persoane poate fi molipsitoare, fără a exista nicio limită în acest sens, avem o motivație și mai mare de a răspândi această idee cât mai mult.

Însă nu mi-a fost ușor să fac asta mereu. Chiar în acest moment, viitorul nostru pare extrem de instabil, ținând cont de faptul că o mare parte din cultura modernă este respingătoare. Există o posibilitate foarte mare de a ne distanța unii de alții și de a renunța la cea mai bună idee pe care am avut-o vreodată. Dar există și un scenariu în care o vom redescoperi și o vom dezvolta mai mult ca niciodată.

Poți să fii generos în atâtea feluri. Nu se rezumă doar la a face donații în bani. Doar simpla adoptare a unei mentalități bazate pe generozitate poate schimba ceva în bine. Poți să oferi timp, să-ți folosești talentul, creativitatea și bunătatea pur și simplu, să stabilești conexiuni cu ceilalți. Aceste daruri

au făcut parte mereu din ceea ce înseamnă să fii un om bun. Dar azi au potențialul de a crea reacții în lanț extraordinare.

Bineînțeles, contează și banii. În paginile care urmează, vom descoperi cum să nu ne limităm la acte de caritate făcute impulsiv, ci să facem gesturi atente care amplifică notabil impactul pe care îl produci prin ceea ce oferi, prin intermediul internetului și al altor căi.

Și dacă toate acestea par în continuare lucruri îndrăznețe sau imposibile, amintește-ți că nu trebuie să le faci de unul singur. Cele mai puternice și mai frumoase exemple de generozitate apar atunci când oamenii își unesc forțele: un cerc de donatori, un grup local de voluntari, o comunitate online.

Oricine ai fi, imboldul de a face acte de generozitate este adânc înrădăcinat în sufletul tău. Într-adevăr, se poate ca dorința de a deveni o persoană generoasă să-ți aducă și un alt scop, un alt sens în viață și o speranță care să te binedispună. *Asta este chemarea mea.*

Același lucru este valabil și pentru organizații, fie că sunt centrate pe obținerea de profit sau nu. Una dintre surprizele epocii internetului este că actele de generozitate se dovedesc a fi cele mai inteligente și mai satisfăcătoare decizii pe care le poate lua o organizație.

Suntem învățați să credem că generozitatea este un act făcut exclusiv din motive altruiste. Dar voi demonstra că este mai mult de atât. În ziua de azi, mai mult ca niciodată, decizia de a fi generos poate fi în același timp un act de sacrificiu și un act cu consecințe pe termen lung în interesul propriu al celui care îl înfăptuiește. Oamenii care sunt generoși vor ajunge să experimenteze cea mai profundă bucurie. Iar companiile și organizațiile care fac acte de generozitate vor avea succes în viitor.

Dacă am putea să acordăm mai multă atenție potențialului de contagiozitate al generozității și am deveni puțin mai creativi și mai curajoși când vine vorba de modul în care contribuim la acel potențial, am putea produce o transformare – în viețile personale și ale familiilor noastre, în cartierele noastre, în afacerile noastre și în organizațiile noastre non-profit.

Am deschide ușa către noi posibilități fascinante pentru omenire.



Cartea are trei părți: „De ce?”, „Cum?” și „Cum ar fi dacă...?”.

Partea întâi este dedicată pentru a înțelege *de ce* a sosit vremea generozității infecțioase. Împărtășesc o serie de evenimente remarcabile din cadrul TED care m-au convins că internetul a schimbat regulile generozității mult mai mult decât mi-am imaginat, precum și cele trei mari principii pe care le-am dedus în urma acestor evenimente. Apoi aprofundăm noile descoperiri despre natura umană și modul în care dorința de a fi generoși poate duce la consecințe surprinzătoare și ne poate umple de o fericire profundă. Voi prezenta „Mystery Experiment”, cel mai mare experiment de știință socială care demonstrează că bunătatea naște bunătate.

În Partea a doua, analizăm *cum* putem să punem în practică această teorie. Vedem de ce este nevoie pentru a încuraja adoptarea unei mentalități bazate pe generozitate, studiem numeroasele forme de a oferi care se pot transforma în ceva cu un impact mai mare și cum putem să ne împărtășim poveștile despre acte de generozitate. Există un capitol important despre actele de generozitate de natură financiară, despre cum folosim diferite strategii pentru a amplifica în mod semnificativ impactul pe care îl pot produce banii noștri.

Apoi în Partea a treia întrebăm *cum ar fi dacă* lumea ar da dovadă de și mai multă generozitate. Vom plănuî cum să preluăm controlul asupra internetului ca să ne îndeplinim milioanele de visuri pe care le-am avut cândva, pentru a ajuta omenirea să dea dovadă de mai multă omenie și bunătate. Vom vedea ce transformări poate produce generozitatea la nivel de companii și organizații. Ne vom gândi cum să-i încurajăm pe cei mai mari antreprenori să aibă planuri de schimbare cu adevărat îndrăznețe. Vom analiza scenariul în care toată lumea și-ar lua un angajament prin care toți să pornim în această călătorie de a fi mai generoși. Și, în final, vom vedea cum am putea să adoptăm o mentalitate bazată pe generozitate în viitor.

În mod intenționat, *nu voi* aborda politicile publice. Este cât se poate de clar că în cazul celor mai mari probleme globale statele joacă un rol-cheie. Am o mare admirație față de cei care se concentrează asupra acestor lucruri, fie că fac parte din administrația publică sau nu. Aceste dezbateri domină mare parte din conversațiile noastre publice. Și sunt importante. Dar nu reprezintă preocuparea mea aici. Această carte este despre ce putem *noi* să facem.

Indiferent cine ești și unde te afli, sper că mi te vei alătura în această călătorie. Există o probabilitate mare să te molipsești de ceva puternic, care ar putea avea impact asupra a ceea ce vei face cu timpul, banii și creativitatea ta în viitor. Iar de acest lucru ar putea să se molipsească și alții.

Dar aceasta este o molipsire sănătoasă. O molipsire minunată, plină de speranță și benefică. S-ar putea să-ți dorești să nu te mai vindeci vreodată de așa ceva.

**Partea
întâi**

| De ce?

De ce a venit vremea generozității infecțioase...

Voi împărtăși cu tine experiența care mi-a deschis ochii în privința potențialului pe care îl are internetul de a amplifica generozitatea.

Sunt antreprenor în domeniul mass-media. În prima jumătate a carierei mele, am fondat o companie în Marea Britanie și Statele Unite care publica numeroase reviste pentru petrecerea timpului liber, multe dintre ele despre tehnologie. În 1998, am fost invitat să particip la o conferință în California care, în mod neobișnuit, era dedicată nu doar pentru o industrie, ci pentru trei: tehnologie, divertisment și design. Da, aceasta era conferința TED.

Ținând cont de diversitatea conținutului din cadrul conferinței, vorbitorii au trebuit să-și prezinte munca într-un mod accesibil pentru cei din afara domeniului și se pare că, atunci când faci asta, se produce un schimb reciproc. Dezvoltatorii de software au fost inspirați de arhitecți, scenariștii și artiștii au fost uluiți de cei care lucrau în domeniul tehnologiei și fiecare a simțit cum poate să-și îmbunătățească astfel activitatea. Am fost fascinat.

Doi ani mai târziu, am avut oportunitatea de a prelua conferința de la cofondatorul său carismatic. Am profitat de această șansă – pe de o parte pentru că extinderea sferei de activitate părea să aducă oportunități promițătoare. Și nu doar pentru că tehnologia, divertismentul și designul puteau să interacționeze; acest lucru era valabil pentru orice

domeniu. Toate cunoștințele noastre sunt interconectate și formează o realitate singulară, greu de descifrat. Nu putem să înțelegem complet ceva până nu înțelegem cum se corelează cu celelalte lucruri.

Nu mi-am permis să achiziționez TED – compania mea media, Future plc., a fost extrem de afectată de bula dotcom din perioada 2000-2001. Așa că, în schimb, TED a devenit o parte din fundația nonprofit pe care o creasem cu câțiva ani în urmă, când vremurile erau bune. Și am renunțat la Future ca să mă concentrez complet asupra acestei conferințe neconvenționale și să mă gândesc cum aș putea să o dezvolt.

Din moment ce era o organizație non-profit, activitatea TED trebuia să servească binelui comun. Și acest lucru însemna că trebuia să găsim o modalitate de a avea o audiență mai mare pentru prezentările pline de inspirație din cadrul conferinței. La început, a fost mai greu decât ți-ai putea închipui.

Am încercat să convingem posturile de televiziune că TED Talks ar fi fost un program excelent pentru a crește audiența. Au râs de noi. Prelegerile erau cele mai plictisitoare lucruri pe care și le puteau imagina. Dar apoi am avut o idee mai radicală.

Experimentul

Lungimea de bandă a internetului creștea constant, iar tehnologia revoluționară necesară pentru a realiza videoclipuri online începea să devină disponibilă pentru publicul larg. În 2006, adeseori era limitată la o fereastră mică, cu o rezoluție slabă, aflată în colțul ecranului, dar am simțit că merita să facem o încercare. În cadrul unui experiment, am postat șase prezentări în format integral pe website-ul nostru.