

Сет Годін

ПРОБУЙ, НЕ ЗУПИНИЯЙСЯ

КОЛИ ВИ
ВОСТАННЄ РОБИЛИ
ЩОСЬ УПЕРШЕ?

*Переклад з англійської
Зорини Корабліної*

Наш формат КИЇВ • 2016

[>>>](http://kniga.biz.ua) Купити книгу на сайті kniga.biz.ua

Ініціатор

Енні Даунс працює у благодійній організації Mocha Club у місті Нешвіл. Її компанія збирає кошти для країн, що розвиваються, завдяки співпраці з музикантами на гастролях.

Минулого року Енні зателефонувала своєму начальникові і сказала те, чого ніколи раніше не говорила: «У мене виникла ідея, і завтра я почну над нею працювати. Це не займе багато часу і не коштуватиме дорого, і я думаю, все вийде».

Цими двома реченнями Енні змінила своє життя. А ще - свою компанію і людей, заради яких вона працює.

Можливо, вам стало цікаво, що ж то була за ідея. Може, вам навіть хочеться дізнатися, чи вдалося її реалізувати.

Це неправильне запитання.

Зміна була в підході. Зміна полягала в тому, що вперше у своїй роботі Енні не чекала вказівок, не ставила галочки у списку необхідних справ, не виконувала завдань «згори».

її не доручили ініціативу - вона сама її взяла.

Того дня Енні перейшла рубікон. Вона стала людиною, яка сама щось починає, проявляє ініціативу і навіть готова до невдач, якщо це допоможе змінитися.

Ваша черга

Уявіть собі світ без посередників, видавців, начальства, відділу кадрів, де ніхто не вказує, що вам не можна робити.

Якби ви жили в такому світі, що б ви робили?

Уперед. Зробіть це.

[Купить книгу на сайті kniga.biz.ua >>>](http://kniga.biz.ua)

У Китаї є підприємство, де виготовляють такі ж пристрої, що випускає і ваша компанія, але вдесятеро дешевше.

На вашій вулиці є ресторан, що постійно копіює ваше меню і карту вин, але їхні ціни на 20 % нижчі.

Останній туристичний агент залишив кімнату. Видавці віддали всю свою продукцію блогерам. Wikipedia не повинна була змагатися за авторитетність із енциклопедією Britannica; її працівники просто з'являлися та виконували роботу. Співробітники ж Britannica просто сиділи та дивилися.

Посередники, інвестори й важливі фігури ще ніколи настільки не втрачали свій вплив. У 2012 році у Сан-Франциско і Нью-Йорку було засновано 67 інтернет-стартапів за кошти, яких Кремнієвій долині раніше вистачало на фінансування лише 20 нових компаній. Більшість організацій тепер потребують менше грошей, ніж раніше.

А якщо гроші, зв'язки й адміністративний ресурс - не основа «економіки зв'язків», то на що тоді вона спирається?

На ініціативу.

Це маніфест про те, як почати

- Запустити проект, набити галасу, піти на ризик.
- Не просто сказати «я подумаю про це», або «ми зустрінемося і обговоримо це», або навіть «я подав заявку на патент».

Ні, почати.

- Пройти точку неповернення.
- Ступити у невідоме.
- Зробити вчинок.
- Здійснити щось.

Сьомий імператив

- Перший імператив - не забувати: не забувати про ринок, про можливості, про те, ким ви є.
- Другий імператив - бути освіченим, щоб розуміти те, що довкола вас.
- Третій імператив - підтримувати зв'язки, щоб вам довіряли у роботі.
- Четвертий імператив - бути послідовним, щоб система знала, чого очікувати.
- П'ятий імператив - створювати активи, щоб було що продавати.
- Шостий імператив - бути продуктивним, щоб забезпечити собі хорошу ціну.

Утім, можна виконувати це - і все одно зазнати невдачі. Самої роботи замало. Самої фабрики замало. Самої торгівлі замало. Колись цього вистачало, але зараз уже ні.

Світ змінюється надто швидко. Без іскри ініціативи вам не залишається нічого іншого, як просто реагувати на світ. Без здатності заохочувати і експериментувати ви буксуєте, пливете за течією, чекаєте, щоб вас підштовхнули.

Я можу знайти тисячу книжок і мільйон записів про перші шість імперативів. Їх безліч разів вбивали у ваші голови у школі, і всі магістратури, аспірантури і начальники вам радо з ними допоможуть. Але коли справа доходить до сьомого імперативу, тут, здається, ви можете покладатися лише на себе.

Сьомий імператив лякає, звідси - спокуса пропустити або проігнорувати його. Сьомий імператив вимагає відваги, бажання і прагнення вирушити в дорогу.

У чому різниця

Відмінність між успішними людьми і невдахами настільки ж проста, як відмінність між тими компаніями, що надихають і розвиваються, і тими, що поступово занепадають і розвалюються.

Для переможців ініціатива стала пристрасною і щоденною практикою. Для початку - складіть список. Створіть перелік людей і компаній, якими ви захоплюєтеся. Можу поборитися об заклад, що від інших їх відрізняє саме сьомий імператив.

Як виявилось, проблема не в тому, щоб удосконалити здатність розпізнати найкращий момент для початку або припинення діяльності.

Проблема в тому, щоб виробити звичку починати.

Крейґ Вентер і доктор Франкенштейн

Той, хто розшифрував людський геном, винайшов спосіб, як з допомогою комп'ютера повністю написати генетичний код організму. Він і його команда орудують генами майже так легко, як ви редагуєте текст у Word.

Та все ж таки.

Та все ж таки, коли фрагмент коду згенеровано і перетворено на органічну речовину в чашці Петрі, вона просто собі там лежить. Вона нежива.

Бракує рушійної сили - іскри, що її оживила б. Вентеру все ще необхідно ввести якусь органічну тканину, щось живе і тепле, щось більше за інертну масу генів.

Як не дивно, саме в цьому ваша можливість.

Не купити чашку Петрі і набір органічного матеріалу. Ні, ця можливість ще більша: побачити, що скрізь навколо вас - платформи, можливості і цілі організації, що оживуть, якщо ви матимете достатньо мотивації і відваги привнести туди свою ініціативу, якої їм бракує.

Музична скринька

Коли народився мій двоюрідний брат, дядько (який мав докторський ступінь у Массачусетському технологічному інституті) зробив йому музичну скриньку. Це була важка металева штуковина з грубим чорним шнуром, під'єднаним до електромережі. Вона більше нагадувала якийсь пристрій із атомної електростанції, а не дитячу іграшку, проте це не заважало дядькові примостити її в колиску.

На корпусі було два перемикачі, лампочки і кілька інших кнопок. Клацни одним перемикачем - і загориться лампочка. Обома - почуєш звуковий сигнал. Страшнувало, звісно, якщо ви не дитина.

Дитина бачить цю скриньку, починає крутити її в усі боки і тицяти в кнопки. *Якщо зробити так, то буде ось що!*

Математики називають це функцією. Підставте одну змінну - отримаєте результат. Запит і відповідь.

Життя - це музична скринька. Повторюйте спроби увімкнути її, доки не заграє.

Елементи виробництва

Ось що потрібно, щоб отримати результат:

- ідея;
- люди, які над нею працюють;

[Купить книгу на сайті kniga.biz.ua >>>](http://kniga.biz.ua)

- місце, де можна її побудувати або організувати;
- сировина;
- дистрибуція;
- гроші;
- маркетинг.

Ці складники давно відомі економістам. У будь-якій школі економіки ви можете прослухати курси про кожен із цих елементів. А на Волл-стріт ви знайдете цілу індустрію, цілковито присвячену лише одному з них.

Уся ця робота зведеться нанівець, якщо не буде найменш зрозумілого, але найважливішого елемента. Якщо немає кому сказати: «Уперед!», проект перестає розвиватися. Якщо немає кому наполягати, підштовхувати, творити, вмовляти і запускати, то нічого й не відбудеться. Усе буде марно.

Моя теза: усі інші елементи дешевші і знайти їх зараз легше, ніж будь-коли. Саме це робить рушійну силу такою важливою.

Ми побудували найбільший за всю історію економічний двигун. Усі інструменти є, і ще ніколи вони не були такі дешеві. Ринок чекає, капітал чекає, фабрики чекають, і так, чекають навіть магазини.

Усі вони чекають, щоб хтось скомандував: «Уперед!».

Блукання по колу

Доктор Ян Соуман з Інституту біологічної кібернетики імені Макса Планка дослідив, що відбувається з людьми, коли в них немає ні мапи, ні компаса, ні жодного орієнтира на місцевості. Це не метафора: він вивчав поведінку людей, які заблукали в лісі або в Сахарі, - без Полярної зірки чи призахідного сонця, за якими можна було б визначити напрямок.

Виявляється, люди ходять по колу. Як би ми не намагалися йти по прямій лінії, щоб вийти з лісу чи пустелі, ми зрештою опиняємося на тому ж місці, де вже були раніше. Самих інстинктів замало. Кажучи словами доктора Соумана: «Не довіряйте власним відчуттям. Навіть якщо вам здається, що ви йдете прямо, - це не так».

Природа людини така, що їй потрібна мапа. Якщо у вас вистачить сміливості самому намалювати її, за вами підуть

Хто каже «так»?

«Що ви тут робите?»

Це питання я часто ставлю людям у різних компаніях. Цікаво чути, як люди описують свої ролі, посади, завдання. Одні відповідають дуже вузько: «Щочетверга я сортую технічну документа-цію/звіти». Інші - масштабно: «Я відповідаю за нашу культуру».

І майже ніхто не каже: «Я започатковую процеси».

Якщо подумати, то це просто приголомшливо. Якщо ніхто нічого не починає, то звідки береться інновація? Не ідеї, ні, їх вистачає, а саме починання. Якщо все, чого нам бракує, - це іскра життя, рушійна сила, то чому вона залишається поза увагою?

Де заступник директора з починань? Скільки разів доводиться почути «ні», доки нарешті вам не скажуть «так»? Звісно, завжди є керівник підприємства, або відділ продажів, або фінансів. Але хто відповідає за це «так»?

Метод наукового тицання

Як оволодівають своїм мистецтвом програмісти? Чи існує якийсь поетапний процес, що гарантує успіх?

Усі великі програмісти вчатьсЯ однаково. Вони повторюють спроби, доки в них не вийде. Вони пишуть коди і дивлятьсЯ, що робить комп'ютер. Змінюють щось - і дивлятьсЯ, що робить комп'ютер. Повторюють процес знову і знову, доки не зрозуміють, що потрібно робити, щоб «музична скринька» заграла.

Скринькою може бути комп'ютер, ринок, якийсь клієнт або ваш власний начальник. Це загадка, яку можна розгадати лише в один спосіб, - спробувати щось зробити.

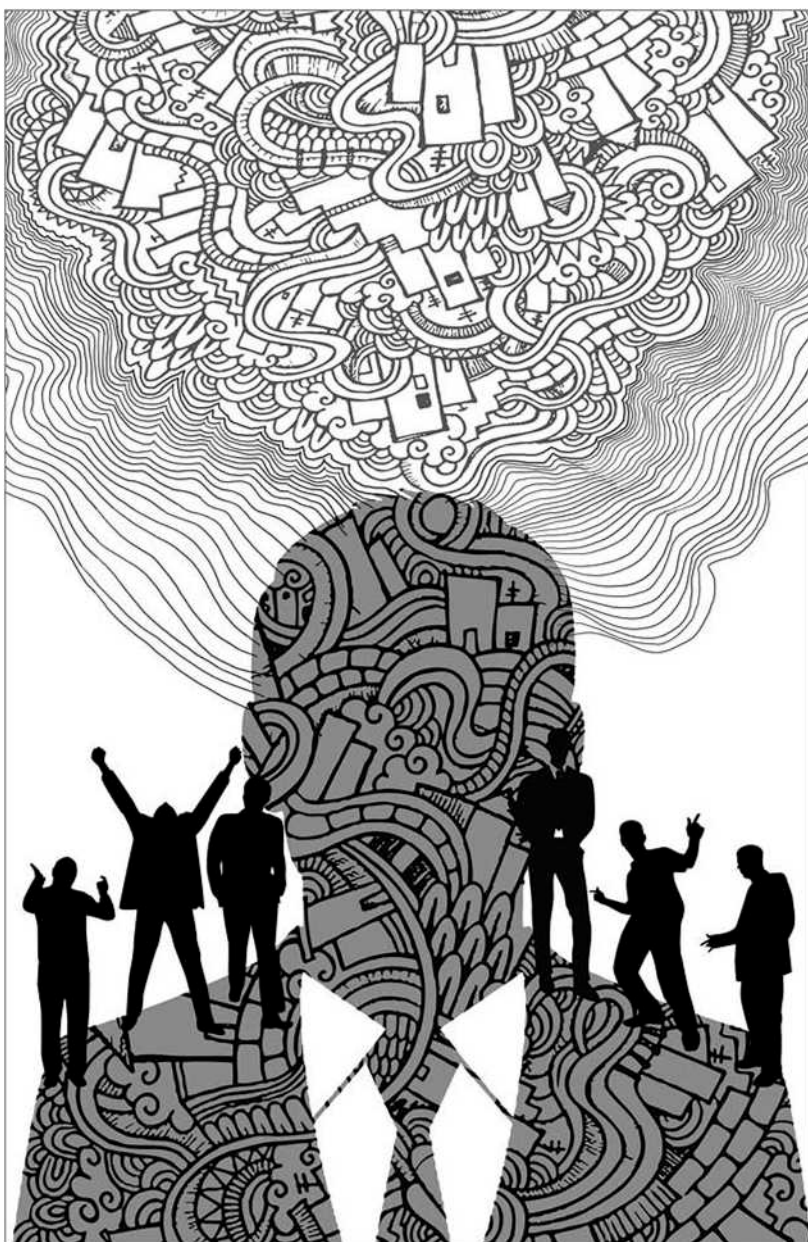
Що буде, якщо зробити так? А якщо зробити ось *так*, то що тоді? Скринька відкривається від кожного дотику, і що краще вам це вдається, то розумнішим ви стаєте, а до того ж ви стаєте власником. Бути власником не означає мати капітал чи хоча б керувати. Власність з'являється, коли є розуміння і здатність щось робити.

Даг Рашкофф і Марк Фрауенфельдер писали про таке нове явище, як готовність передати контроль над нашим життям об'єктам і організаціям. Щойно ми охоче сліпо приймемо те, що нам дають, ми втратимо всю владу. Лише завдяки методу наукового тицання, спробам, змінам і усвідомленню ми можемо і справді чимось володіти і на щось впливати.

Ніхто не отримає вплив, контроль або впевненість у роботі, доки не зрозуміє, як ініціювати зміни і передбачати реакцію «скриньки».

Що ви можете почати?

Великих бізнесменів постійно підносять до небес. Ми раз у раз чуємо їхні імена - людей (здебільшого чоловіків), які відкрили бізнес, заснували компанію, почали революцію. Молодці. Але не обов'язково бути Говардом Шульцем, щоб стати ініціатором.



Купить книгу на сайте kniga.biz.ua >>>

Люди помилково вважають, що якщо не починати щось глобальне й ризиковане, то починати взагалі не варто. Колись ми обманули самі себе й повірили, що проект повинен мати назву, офіс і біржовий символ, лише тоді він чогось вартий.

Насправді люди, які працюють у компаніях, мають чудові можливості для того, щоб щось розпочати. Це може зробити член команди телефонної підтримки клієнтів. Це може зробити секретарка у приймальні. Це може зробити помічник бригадира.

Іскру, про яку я говорю, легко описати, але її легко й пропустити.

Бачите, що жінці важко донести свою тацю до столика в лікарняній їдальні? Ви можете підвестися, підійти і допомогти їй. Це не входить до ваших обов'язків, і, можливо, вам навіть не подякують, але ви можете це зробити.

Чи існує якийсь кращий спосіб відповідати на дзвінки сердитих клієнтів? Можна спробувати його - і навчити інших.

В офісі скрипить завіса на дверях і діє всім на нерви? Можна принести мастило - і проблему вирішено.

Це все настільки очевидно, що мені просто фізично боляче набирати цей текст.

Якщо це все настільки очевидно, то чому всі так не роблять?

Коли можна починати?

Краще просто зараз, ніж незабаром.

Види капіталу

Що ви можете інвестувати? Що може інвестувати ваша компанія?