

Seth Godin

Durf!

**Wanneer was de laatste keer
dat je iets voor de eerste
keer deed?**



Voorwoord

Stel dat je alles waarvan je niet weet of het lukt, wél probeert. Dat ‘op je bek gaan’ cool wordt.

Steeds minder mensen lijden aan wat ik het nostradamus-effect noem. De toekomst voorspellen op basis van in het verleden behaalde resultaten. Beleggers en banken weten dit reeds bij uitstek. In het verleden behaalde resultaten bieden geen garantie voor de toekomst. En toch blijven we onszelf de mogelijkheden ontnemen om met de toekomst te spelen, omdat we naar het verleden blijven kijken.

‘Is al geprobeerd’ is vaak een vrijbrief om het niet nog eens te proberen. Maar stel je eens voor dat de gebroeders Wright die gedachten hadden gehad, voordat zij in 1903 het eerste gemotoriseerde vliegtuig maakten. In plaats van de toekomst te voorspellen, experimenteerden zij ermee. Of stel dat je na de eerste val tegen je kind dat net leert fietsen zegt: ‘Nou, stop maar, we hebben het immers al geprobeerd.’

De verleiding is groot om na elk falen het bijltje erbij neer te gooien. Falen doet pijn, is niet cool en wil je over het

algemeen zo min mogelijk meemaken. Maar wat zou er gebeuren als falen een doel op zich wordt? Juist in het falen zit de mogelijkheid te leren en je te ontwikkelen. Als je de durf hebt om risico's nog een keer aan te gaan, om nogmaals te proberen datgene voor elkaar te krijgen waarvan jij echt wilt dat het lukt, als op je bek gaan niet meer eng is, dan heb je niks meer te verliezen en mag je leren. De energie die daardoor vrijkomt is krachtig genoeg om bergen te verzetten.

Als oprichter van *Durftevragen* zie ik dagelijks hoe krachtig het is als mensen onderuit durven te gaan om uiteindelijk dat te doen waar hun hart salto's van maakt.

Zoals Godin in dit boek beschrijft: stel je eens voor dat niemand jou voorschrijft wat je zou moeten doen. Dat jij datgene doet waar je zelf voor kiest. Het zorgt ervoor dat je primair en vooral verantwoording aan jezelf verschuldigd bent, en dan zijn opeens heel andere parameters van belang. Doe het met hart en ziel, doe het omdat jij het wilt, doe iets waar jij blij van wordt, wat jou ook maar energie geeft. Wat zou er gebeuren als je enkel nog die dingen deed waar jouw hart salto's van zou maken? Om vervolgens je energie te richten op het verzetten van bergen.

Durf je dat?

Nils Roemen
Oprichter *Durftevragen*

De initiatiefnemer

Annie Downs werkt bij de Mocha Club, een non-profit-organisatie uit Nashville, die via rondreizende muzikanten geld inzamelt voor ontwikkelingslanden.

Vorig jaar belde ze haar baas en zei iets wat ze nog nooit had gezegd: 'Ik heb een idee en ik ga er vanaf morgen mee aan de slag. Het kost niet erg veel tijd of geld en ik denk dat het een succes gaat worden.'

Met deze twee zinnen veranderde Annie haar leven. Daarnaast heeft ze haar organisatie veranderd en de mensen voor wie ze het allemaal doet.

Je vraagt je waarschijnlijk af wat haar idee nu eigenlijk was. Misschien ben je wel benieuwd hoe ze het ervan afgebracht heeft.

Dat zijn dus de foute vragen.

De verandering betrof haar instelling. De verandering was dat Annie voor het eerst in haar werkzame leven niet wachtte op instructies, zich niet door een to-do-lijst liet

leiden of opgedragen taken uitvoerde. Ze kreeg het initiatief niet aangereikt, ze nam het zelf.

Die dag nam ze een belangrijke beslissing. Ze werd iemand die ergens mee begon, iemand die initiatief nam, iemand die het risico nam om fouten te maken als ze daardoor haar doel kon bereiken.

Nu ben jij aan zet

Stel je voor dat de wereld geen tussenpersonen kende, geen uitgevers, geen bazen, geen personeelsmedewerkers, niemand om je te zeggen wat je niet mag doen.

Als je in zo'n wereld zou leven, wat zou je dan doen?

Juist. Doe het.

In China staat een fabriek die dezelfde producten maakt als jullie, maar dan voor een tiende van de prijs.

Verderop in de straat is een restaurant drukdoende om jouw menu- en wijnkaart te kopiëren, maar ze vragen er wel twintig procent minder voor.

Onlangs is de laatste reisbureau medewerker gesignaleerd. Tijdschrift uitgevers hebben hun groei aan bloggers overhandigd. Wikipedia hoefde niet de autoriteit van de Encyclopedia Britannica ter discussie te stellen, overal

kwamen de bijdragen vandaan en het gebeurde gewoon. De medewerkers van Britannica zaten erbij en keken ernaar.

Tussenpersonen, agendabepalers en geldschietters zijn minder belangrijk geworden dan ooit tevoren. Vorig jaar zijn er in New York en San Francisco vijfenzeventig internetbedrijven gestart voor een bedrag waar in Silicon Valley maar een derde van kan worden gerealiseerd.

Dus als geld, de toegang daartoe en organisatievermogen niet het fundament zijn van de hedendaagse economie, wat is het dan wel?

Initiatief.

Dit is een manifest over starten

Een project opstarten, reuring teweegbrengen, iets doen wat als een risico voelt.

Niet: 'Ik denk er al een tijdje over na' of 'Laten we daar eens verder over praten', of zelfs maar: 'Ik heb al een octrooiaanvraag lopen...'

Nee, starten.

Starten, zodat er geen weg meer terug is.

De sprong wagen.

Je nek uitsteken.

Ervoor zorgen dat er wat gebeurt.

Het zevende gebod

- ▷ Het eerste gebod is dat je je bewust bent: bewust van de markt, van de kansen, van wie je bent.
- ▷ Het tweede gebod is dat je de benodigde kennis in huis hebt, zodat je begrijpt wat er allemaal speelt.
- ▷ Het derde gebod is dat je onderdeel uitmaakt van je omgeving, zodat je wordt vertrouwd door anderen.
- ▷ Het vierde gebod is dat je consistent bent, zodat duidelijk is wat er van je verwacht mag worden.
- ▷ Het vijfde gebod is dat je je meerwaarde ontwikkelt, zodat je iets te verkopen hebt.
- ▷ Het zesde gebod is dat je productief bent, zodat een goede beloning mogelijk is.

Maar je kunt al deze geboden naleven en toch falen. Een baan is niet meer voldoende. Een fabriek is niet voldoende. Een vak is niet voldoende. Vroeger wel, maar nu niet meer.

De wereld verandert te snel. Zonder de vonk van het initiatief kun je alleen nog maar op je omgeving reageren.

Zonder het vermogen om iets teweeg te brengen en te experimenteren zit je gevangen en ben je slechts een speelbal die op een opdonder zit te wachten.

Ik kan duizend boeken en een miljoen notities vinden over de eerste zes geboden. Ze zijn er bij je ingestampt tijdens lange uren op de basisschool, de middelbare school en daarna, en bazen staan te popelen om ze je te helpen herinneren. Maar als we het hebben over het zevende gebod, dan lijkt het wel of je er helemaal alleen voor staat.

Het zevende gebod is beangstigend en daarom makkelijk om te vergeten of te verdringen. Het zevende gebod houdt in dat je het lef hebt om je nek uit te steken.

Het verschil van doen

Wat succesvolle individuen onderscheidt van achterblijvers is precies wat bruisende en groeiende organisaties onderscheidt van stagnerende of stervende.

De winnaars hebben gepassioneerd een dagelijkse activiteit gemaakt van initiatief nemen. Pak pen en papier, en maak een lijst van mensen en bedrijven die je bewondert. Ik denk zomaar dat het zevende gebod precies dat is wat ze bijzonder maakt.

Het blijkt dat de uitdaging niet ligt in het weten wanneer te starten en wanneer even te stoppen. De uitdaging is ervoor te zorgen dat starten een tweede natuur wordt.

Craig Ventner en dr. Frankenstein

De man die het menselijk DNA ontrafelde, heeft een manier bedacht om met behulp van een computer de genetische code van een organisme te beschrijven. Zijn team en hij kunnen net zo makkelijk met genen rommelen als jij een tekst in Word kunt bewerken.

Maar toch.

Maar toch, als het DNA is beschreven, is het ook maar gewoon organisch materiaal in een petrischaaltje; het ligt daar maar te liggen. Er zit geen leven in.

De laatste schakel, de vonk die het tot leven brengt, ontbreekt. Ventner moet nog steeds iets anders, iets levends, toevoegen om het te laten uitgroeien tot meer dan een roerloze massa genen.

Het opvallende is dat daar nu precies jouw kans ligt.

Niet om een petrischaaltje en een hoopje organisch materiaal aan te schaffen. Nee, de kans is vele malen groter, namelijk dat je ziet dat overal om je heen platforms, mogelijkheden en hele organisaties bestaan die tot leven komen op het moment dat jij gedreven en dapper genoeg bent om hetgeen ze ontberen, het initiatief, aan te reiken.

De belbox

Na de geboorte van mijn neefje bouwde mijn oom (gepromoveerd aan het MIT) een belbox. Het was een zwaar

metalen apparaat, dat met een groot zwart koord aan de muur vastzat. Het zag eruit als een onderdeel van een kerncentrale en zeker niet als kinderspeelgoed, maar dat weerhield hem er niet van het in de wieg te hangen.

De box had twee schakelaars, wat lampjes en een paar andere onderdelen. Als je de ene schakelaar omzette, dan ging er een lampje branden. Als je beide schakelaars omzette, dan ging er een bel af. Natuurlijk volkomen angstaanjagend, behalve als je een kind bent.

Een kind ziet de belbox en begint eraan te friemelen. Als ik dit doe, gebeurt er dat!

Wiskundigen noemen dit een functie. Stop de ene variabele erin en er gebeurt dat. Oorzaak en gevolg.

Het leven is een belbox. Zoek uit hoe hij functioneert.

De productiefactoren

Wat je nodig hebt om te beginnen:

- ▷ Een idee
- ▷ Mensen om eraan te werken
- ▷ Een plek om het te maken of te organiseren
- ▷ Grondstoffen

- ▷ Distributie
- ▷ Geld
- ▷ Marketing

Dit zijn de ingrediënten waar economen al jaren van op de hoogte zijn. Ga naar een willekeurige businessschool en je kunt in al deze vakken opgeleid worden. Ga naar Wall Street en je ziet hoe een hele bedrijfstak zich op dit onderwerp gestort heeft.

Dit is allemaal volkomen zinloos als het minst begrepen, maar meest essentiële, ingrediënt ontbreekt. Als niemand het startsein geeft, gebeurt er helemaal niets. Als er niemand aandringt, bedenkt, beïnvloedt en begint, dan is er niets, en is alle inspanning voor niets geweest.

Mijn stelling is dat al die andere ingrediënten nog nooit zo goedkoop waren of zo makkelijk verkrijgbaar. Daarom is de motiverende factor zo belangrijk.

We hebben de grootste economische motor in de geschiedenis gemaakt. Alle instrumenten zijn er en ze zijn nog nooit zo goedkoop geweest. De markt is in afwachting, het geld ligt te wachten, de fabrieken staan te wachten en ja, zelfs de winkels wachten af. Ze wachten allemaal op iemand die 'ja' zegt.