



iHAZLO!

SETH GODIN

**¿Cuándo fue la última vez
que hiciste algo por primera vez?**



¡HAZLO!

Seth Godin

Traducción de Olivia Llopart

Título original: Poke the box

Traducción: Olivia Llopart

1.ª edición: febrero 2012

© 2011 by Do You Zoom, Inc

© Ediciones B, S. A., 2012

Consell de Cent, 425-427 - 08009 Barcelona (España)

www.edicionesb.com

ISBN EPUB: 978-84-15389-58-3

Todos los derechos reservados. Bajo las sanciones establecidas en el ordenamiento jurídico, queda rigurosamente prohibida, sin autorización escrita de los titulares del *copyright*, la reproducción total o parcial de esta obra por cualquier medio o procedimiento, comprendidos la reprografía y el tratamiento informático, así como la distribución de ejemplares mediante alquiler o préstamo públicos.

El reto no consiste en alcanzar el statu quo; el reto consiste en inventarlo.

Contenido

Portadilla

Créditos

Cita

El iniciador

Tu turno

Lo importante es empezar

El séptimo imperativo

Un cambio de actitud

Craig Ventner y el Dr. Frankenstein

La caja de luz y sonido

Los elementos de producción

Andar en círculo

¿Quién dice sí?

Pruébalo

¿Qué puedes empezar?

¿Cuándo puedes empezar?

Tipos de capital

Doblar el doble

¿Cambio igual a riesgo?

La estela del fracaso

La epidemia

La primera regla para hacer algo que merezca la

pena

Cabezaditas.google.com

Tu ego y tu proyecto

Redefinir el concepto de calidad

Los supervisores de mesa nos han lavado el cerebro

¿Por qué eso es mediocre?

Cuando dudes...

¿Dónde ha ido a parar tu curiosidad?

¡Elígeme! ¡Elígeme!

El promotor y el organizador

El espíritu emprendedor escasea

El forfait de temporada

Nada es gratis

Manifiéstate, gallina

El lagarto malinterpreta el coste de intentarlo

¡Sácale brillo!

El imperativo Semmelweis

Bienvenido al Mundo de los Proyectos

El Sistema Ford ha muerto, ¡larga vida al Sistema Ford!

¿Qué ha pasado con la Excelencia?

Desarrollo empresarial

¿Y ahora?

Si ves algo sospechoso, avisa

Permitido (prohibido)

La muerte del idealismo

No se lo digas a Woodie

Me pregunto qué pasaría...

Tres mil charlas TED

La alegría de equivocarse

El mundo es mucho más complicado de lo que parece

Rutina

«Puede que no funcione»

Intentar
Sin tapujos
Empezar implica (requiere) acabar
Las ideas forman parte del taller de costura, no
del trabajo en sí
La puesta en marcha y el miedo
El iniciador como intruso
Jim cree que estoy loco
Ganar el concurso de Halloween (ahora versus
más tarde)
El niño que armaba jaleo
«Lo mejor que he hecho en la vida»
¿Cómo acabaste en este trabajo?
La persona que más veces pierde suele ganar
Para hacer malabares lo importante es saber
lanzar, no coger
Una paradoja del éxito
Es como ir a Cleveland a pie
El dinamismo de la ciencia
El miedo a equivocarse
Diez mil horas, mucho trabajo y un éxito repen-
tino
El mercado está obsesionado con las noveda-
des
Organizarse por placer
Para hablar muy claro
Cómo hacerlo versus qué hacer
«Just do it» (simplemente hazlo)
Las aventuras de André y Wally
El espacio entre viñetas
¿Por qué el crecimiento se da al principio?

Lo correcto
Una comida de trabajo
Cuando todo se desmorona
«No es lo que esperaba encontrar»
¿Qué podrías crear?
Jugar con Twitter
Iniciar es un acto deliberado
Cuando la escuela pública prohíbe el acto de
empezar
El coste de llegar tarde
Mentalidad de diente de león
Montar en bicicleta y ser un adulto
Qué hacer con las buenas ideas
Miedo a la izquierda, miedo a la derecha
Por preguntar no se pierde nada
Controlar el pulsador
El miedo al síndrome de Hubris
La costumbre de empezar como filosofía de vi-
da
Seguro
Adelante
Agradecimientos
The Domino Project

El iniciador

Annie Downs trabaja en el Mocha Club, una entidad sin fines de lucro de Nashville que recauda fondos para los países en vías de desarrollo con la colaboración de diversos grupos de música.

El año pasado Annie llamó a su jefe y dijo algo que nunca había dicho: «Tengo una idea, y mañana empezaré a trabajar en ella. No me tomará mucho tiempo ni costará mucho dinero, y creo que funcionará.»

Con esas dos frases Annie cambió el rumbo de su vida, el de su organización y el de las personas a las que va dirigida.

Probablemente te estés preguntando cuál fue su idea. Y puede que hasta te intrigue saber cómo la llevó a cabo.

Pero esa no es la cuestión.

Lo importante fue su cambio de actitud. Por primera vez desde que empezó a trabajar en el Mocha Club, Annie no esperaba instrucciones, ni seguía una lista de tareas pendientes, ni se dedicaba a hacer el trabajo que le llegaba. No esperaba a que alguien tomara la iniciativa, la tomó ella misma.

Ese día, Annie cruzó un puente. Se convirtió en alguien que empieza algo, en alguien que inicia, en alguien preparado para fracasar por el camino con tal de marcar la diferencia.

Tu turno

Imagina un mundo sin intermediarios, sin editores, sin jefes, sin responsables de recursos humanos, sin nadie que te diga lo que no puedes hacer.

Si vivieras en ese mundo, ¿qué harías?

Adelante. Hazlo.

En China hay una fábrica que produce los mismos chismes que tu empresa, por una décima parte del precio.

En tu misma calle, un poco más abajo, hay un restaurante que te ha copiado el menú y la carta de vinos, pero que cobra un 20 por ciento menos.

El último agente de viajes abandona la sala. Los editores de revistas perdieron todo su potencial de crecimiento frente a los *bloggers*. Wikipedia no tuvo que arrebatarle la autoridad a la *Encyclopedia Britannica*, sino que aparecieron colaboradores dispuestos a hacer el trabajo. Los de la *Britannica* se quedaron sentados y observaron.

Los intermediarios, los coordinadores y los inversores son menos importantes que nunca. El año pasado se fundaron en San Francisco y Nueva York sesenta y siete nuevas empresas *web* por lo mismo que le cuesta a Silicon Valley fundar un tercio de ese número.

De modo que si el dinero, el acceso a la información y la fuerza organizativa no son los cimientos de la eco-

nomía conectada, ¿cuál es el gran pilar?
La iniciativa.

Lo importante es empezar

Empezar un proyecto, tomar la iniciativa, arriesgarse.

No sólo: «Le estoy empezando a dar vueltas», o «Quedaremos para hablar del tema», o incluso «He solicitado la patente...».

No, lo importante es empezar.

Superar el punto de no retorno.

Lanzarse.

Comprometerse.

Hacerlo realidad.

El séptimo imperativo

- El primer imperativo es estar al tanto; al tanto del mercado, de las oportunidades y de quién eres.
- El segundo imperativo es estar preparados, para entender lo que sucede a tu alrededor.
- El tercer imperativo es estar conectado, para que confíen en ti.
- El cuarto imperativo es ser coherente, para que el sistema sepa qué esperar de ti.
- El quinto imperativo es crear un valor, para tener algo que vender.
- El sexto imperativo es ser productivo, para ofrecer un buen precio.

No obstante, es posible que hagas todas estas cosas y aun así fracasas. Un empleo no es suficiente, ni una fábrica, ni una industria. Solían serlo, pero ya no lo son.

El mundo está cambiando muy rápido, y sin la chispa de la iniciativa te limitas a reaccionar ante lo que te rodea. Asimismo, sin la capacidad de incitar y experimentar estás estancado, a la deriva, esperando el empujón...

Hay mil libros y un millón de memorandos sobre los primeros seis imperativos, los cuales nos fueron inculcados en innumerables ocasiones en el colegio; y seguro que encuentras un gran número de escuelas de posgrado y de jefes que estarán encantados de echarte una mano en relación con ellos. Pero en lo referente al sép-

timo imperativo, todo indica que tendrás que arreglártelas tú solo.

Este imperativo nos aterrera y, en consecuencia, solemos pasarlo por alto o ignorarlo. El séptimo imperativo consiste en tener las agallas, el corazón y la pasión para lanzarse.

Un cambio de actitud

Lo que diferencia a los individuos exitosos de aquellos que languidecen es exactamente lo mismo que separa a las organizaciones innovadoras y en crecimiento de aquellas que se estancan y mueren.

Los ganadores han convertido la iniciativa en una pasión y en una práctica. Adelante, prepara una lista de las personas y organizaciones a las que admiras. Apuesto a que el séptimo imperativo es lo que las hace destacar.

Como ves, el reto no consiste en perfeccionar tu capacidad de saber cuándo empezar o cuándo mantenerte al margen, sino en adoptar la costumbre de empezar.