

ΕΚΔΟΣΕΙΣ ΚΛΕΙΔΑΡΙΘΜΟΣ

ΞΕΚΙΝΗΣΤΕ ΑΠΟ ΤΟ ΓΙΑΤΙ

ΠΩΣ ΟΙ ΜΕΓΑΛΟΙ ΗΓΕΤΕΣ
ΕΜΠΙΝΕΟΥΝ ΤΟΥΣ ΠΑΝΤΕΣ ΝΑ ΔΡΑΣΟΥΝ

SIMON SINEK



Υπάρχουν ηγέτες και υπάρχουν και εκείνοι που ηγούνται.
Οι ηγέτες κατέχουν θέση εξουσίας ή επιρροής.
Εκείνοι που ηγούνται μας εμπνέουν.

Είτε πρόκειται για άτομα είτε για εταιρείες, ακολουθούμε
εκείνους που ηγούνται όχι γιατί πρέπει, αλλά γιατί θέλουμε.
Ακολουθούμε εκείνους που ηγούνται όχι γι' αυτούς, αλλά για μας.

Αυτό είναι ένα βιβλίο για όσους θέλουν να εμπνεύσουν άλλους,
αλλά και για όσους θέλουν να βρουν κάποιον να τους
εμπνεύσει.

Στη Βικτόρια,
που ανακαλύπτει καλές ιδέες
και τις κάνει εξαιρετικές

ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΑ

<i>Πρόλογος</i>	Η δύναμη του γιατί.....	11
<i>Εισαγωγή</i>	Γιατί πρέπει να ξεκινάμε από το γιατί;.....	13

ΜΕΡΟΣ 1 ΕΝΑΣ ΚΟΣΜΟΣ ΠΟΥ ΔΕΝ ΞΕΚΙΝΑ ΑΠΟ ΤΟ ΓΙΑΤΙ

1	Υποθέστε ότι ξέρετε	25
2	Το καρότο και το μαστίγιο	33

ΜΕΡΟΣ 2 Η ΕΝΑΛΛΑΚΤΙΚΗ ΠΡΟΟΠΤΙΚΗ

3	Ο χρυσός κύκλος.....	63
4	Δεν είναι άποψη, είναι φυσιολογία.....	85
5	Σαφήνεια, πειθαρχία και συνέπεια.....	103

ΜΕΡΟΣ 3 ΟΙ ΗΓΕΤΕΣ ΧΡΕΙΑΖΟΝΤΑΙ ΟΠΑΔΟΥΣ

6	Η εμφάνιση της εμπιστοσύνης	127
7	Γιατί ένα σημείο καμπής είναι σημείο καμπής	173

ΜΕΡΟΣ 4 ΠΩΣ ΝΑ ΚΙΝΗΤΟΠΟΙΗΣΕΤΕ ΑΥΤΟΥΣ ΠΟΥ ΠΙΣΤΕΥΟΥΝ

8	Να ξεκινάτε από το γιατί, αλλά να γνωρίζετε το πώς ...	197
9	Να γνωρίζετε το γιατί. Να γνωρίζετε το πώς. Και μετά τι;.....	227
10	Επικοινωνία δεν σημαίνει να μιλάς, αλλά να ακούς.....	235

ΜΕΡΟΣ 5 Η ΜΕΓΑΛΥΤΕΡΗ ΠΡΟΚΛΗΣΗ ΕΙΝΑΙ Η ΕΠΙΤΥΧΙΑ

- 11** Όταν το γιατί γίνεται ασαφές..... 253
12 Όταν επέρχεται η διάσπαση 265

ΜΕΡΟΣ 6 ΑΝΑΚΑΛΥΨΤΕ ΤΟ ΓΙΑΤΙ

- 13** Από πού πηγάζει το γιατί..... 301
14 Ο νέος ανταγωνισμός..... 319

- Επίλογος* Γίνετε μέλος αυτού του κινήματος, μοιραστείτε
το όραμά σας για τον κόσμο 325
Ευχαριστίες..... 329
Σημειώσεις 337
Ευρετήριο 349

ΠΡΟΛΟΓΟΣ

Η ΔΥΝΑΜΗ ΤΟΥ ΓΙΑΤΙ

Όταν ανακάλυψα για πρώτη φορά το ΓΙΑΤΙ, βρισκόμουν σε μια περίοδο της ζωής μου που το είχα ανάγκη. Δεν επρόκειτο για κάποια ακαδημαϊκή ή πνευματική επιδίωξη· δεν ένιωθα πια ερωτευμένος με αυτό που έκανα και η ψυχολογία μου ήταν πολύ άσχημη. Η ποιότητα της δουλειάς μου εξακολουθούσε να είναι καλή, όπως επίσης και η ίδια η δουλειά μου· απλώς δεν αντλούσα χαρά από αυτήν. Κατά τα φαινόμενα, θα έπρεπε να είμαι ευτυχής. Έβγαζα πολλά χρήματα. Δούλευα με σπουδαίους πελάτες. Το πρόβλημα, όμως, ήταν ότι εγώ δεν ένιωθα έτσι. Η δουλειά μου δεν με ικανοποιούσε πλέον και χρειαζόμουν κάτι για να αναζωπυρώσω το πάθος μου.

Η ανακάλυψη του ΓΙΑΤΙ άλλαξε τελείως την άποψή μου για τον κόσμο, και το ότι ανακάλυψα το δικό μου ΓΙΑΤΙ με έκανε να νιώσω ξανά ένα πάθος άπειρες φορές μεγαλύτερο από οποιαδήποτε άλλη στιγμή στη ζωή μου. Ήταν μια τόσο απλή ιδέα, που έκρυβε δύναμη και μπορούσε να υλοποιηθεί, κι έτσι τη μοιράστηκα με τους φίλους μου. Αυτό κάνουμε όταν βρίσκουμε κάτι που αξίζει: το μοιραζόμαστε μ' αυτούς που αγαπάμε. Οι φίλοι μου εμπνεύστηκαν και

άρχισαν να κάνουν μεγάλες αλλαγές στη ζωή τους. Με κάλεσαν, με τη σειρά τους, να μοιραστώ αυτή την ιδέα με τους δικούς τους φίλους, τους ανθρώπους που αγαπούσαν. Και έτσι η ιδέα άρχισε να εξαπλώνεται.

Τότε ήταν που αποφάσισα να μετατρέψω τον εαυτό μου σε πειραματόζωο. Δεν μου φαινόταν σωστό να μοιράζομαι ή να προωθώ μια ιδέα την οποία δεν εφάρμοζα ο ίδιος. Γι' αυτό και θα την εφάρμοζα όσο πιο πιστά μπορούσα. Ο μόνος λόγος που βρίσκομαι εδώ που είμαι σήμερα, εκπροσωπώντας το ΓΙΑΤΙ, είναι οι άλλοι.

Δεν έχω υπεύθυνο δημοσίων σχέσεων. Το όνομά μου έχει αναφερθεί ελάχιστες φορές στον Τύπο. Ωστόσο, η ιδέα του ΓΙΑΤΙ έχει διαδοθεί ευρέως, επειδή έχει τόσο μεγάλη απήχηση στους ανθρώπους ώστε τη μοιράζονται με αυτούς που αγαπούν. Το ότι μου δόθηκε η δυνατότητα να γράψω ένα βιβλίο γι' αυτή την ιδέα την έκανε να γίνει ευρέως γνωστή χωρίς εμένα. Η ομιλία TEDx που έδωσα, και που ανέβηκε στον δικτυακό τόπο TED.com, εξακολουθεί να διαδίδεται σε μεγάλο βαθμό, κι αυτό όχι χάρη σε κάποια στρατηγική των μέσων κοινωνικής δικτύωσης. Αλλά γιατί είναι πέρα για πέρα ανθρώπινη. Είναι εγγενώς αισιόδοξη. Και όσοι πιστεύουν σ' αυτήν τη μοιράζονται.

Όσο περισσότεροι είναι οι οργανισμοί και οι άνθρωποι που μαθαίνουν να ξεκινούν επίσης από το ΓΙΑΤΙ, τόσο περισσότεροι θα είναι και αυτοί που θα ξυπνούν νιώθοντας γεμάτοι από τη δουλειά που κάνουν. Και αυτός είναι ο καλύτερος λόγος που μπορώ να σκεφτώ για να συνεχίσω να μοιράζομαι αυτή την ιδέα.

Εμπνευστείτε!

Σάμιον Σίνεκ

Νέα Υόρκη

28 Ιουλίου 2011

ΕΙΣΑΓΩΓΗ

ΓΙΑΤΙ ΠΡΕΠΕΙ ΝΑ ΞΕΚΙΝΑΜΕ ΑΠΟ ΤΟ ΓΙΑΤΙ;

Το βιβλίο αυτό πραγματεύεται ένα φυσικό μοντέλο σκέψης, δράσης και επικοινωνίας που καθιστά ορισμένους ηγέτες ικανούς να εμπνέουν τους ανθρώπους γύρω τους. Παρόλο που αυτοί οι «γεννημένοι ηγέτες» μπορεί να ήρθαν στον κόσμο με την έμφυτη τάση να εμπνέουν, η συγκεκριμένη ικανότητα δεν είναι αποκλειστικά δικό τους προνόμιο. Όλοι μπορούμε να μάθουμε να το κάνουμε αυτό. Με λίγη πειθαρχία, οποιοσδήποτε ηγέτης ή εταιρεία μπορεί να εμπνεύσει άλλους, τόσο εντός όσο και εκτός της εταιρείας, και να τους βοηθήσει να προωθήσουν τις ιδέες και το όραμά τους. Όλοι μπορούμε να μάθουμε να ηγούμαστε.

Στόχος αυτού του βιβλίου δεν είναι απλώς να διορθώσει ό,τι δεν λειτουργεί. Αντίθετα, είναι ένας οδηγός για να εστιάζουμε πάνω σε αυτά που όντως λειτουργούν και να τα ενισχύουμε. Δεν έχω πρόθεση να απορρίψω τις λύσεις που προτείνονται από άλλους. Οι περισσότερες από τις απαντήσεις που παίρνουμε συνήθως, όταν αυτές βασίζονται σε απτές αποδείξεις, είναι απόλυτα έγκυρες. Ωστόσο, όταν ξεκινούμε με τις λάθος ερωτήσεις, όταν δεν κατανοούμε την αιτία, τότε ακόμα και οι σωστές απαντήσεις θα μας

οδηγούν πάντα σε λάθος δρόμο... τελικά. Βλέπετε, η αλήθεια πάντα αποκαλύπτεται... στο τέλος.

Οι ιστορίες που ακολουθούν έχουν να κάνουν με άτομα και εταιρείες που ενσαρκώνουν αυτό το μοντέλο. Που ξεκινούν από το Γιατί.

1.

Ο στόχος ήταν φιλόδοξος. Το δημόσιο συμφέρον υψηλό. Οι ειδικοί ήταν πρόθυμοι να συνεισφέρουν. Και υπήρχαν και άμεσα διαθέσιμοι πόροι.

Έχοντας όλα τα εφόδια για να πετύχει, ο Σάμιουελ Πίερποντ Λάνγκλεϊ επιχείρησε στις αρχές της δεκαετίας του 1900 να γίνει ο πρώτος πιλότος αεροπλάνου. Εκτός από υψηλά ιστάμενο στέλεχος του Ινστιτούτου Σμιθόνιαν, ήταν και καθηγητής μαθηματικών που είχε εργαστεί στο Χάρβαρντ. Ανάμεσα στους φίλους του συγκαταλέγονταν μερικοί από τους πιο ισχυρούς άντρες της κυβέρνησης και του επιχειρηματικού κόσμου, όπως ο Άντριου Κάρνεγκι και ο Αλεξάντερ Γκράχαμ Μπελ. Ο Λάνγκλεϊ έλαβε μια χορήγηση ύψους 50.000 δολαρίων από το Υπουργείο Πολέμου για να χρηματοδοτήσει το εγχείρημά του, ένα τεράστιο χρηματικό ποσό για εκείνη την εποχή. Συγκέντρωσε τα καλύτερα μυαλά, μια πραγματική ντριμ τιμ ταλέντου και τεχνογνωσίας. Ο Λάνγκλεϊ και η ομάδα του χρησιμοποίησαν τα καλύτερα υλικά και ο Τύπος τον ακολουθούσε παντού. Σε ολόκληρη τη χώρα, η προσοχή του κόσμου ήταν στραμμένη πάνω του και όλοι περίμεναν να διαβάσουν ότι πέτυχε τον στόχο του. Με αυτή την ομάδα και με τους άφθονους πόρους στη διάθεσή του, η επιτυχία του ήταν εγγυημένη.

Ήταν όμως όντως έτσι;

Λίγες δεκάδες χιλιόμετρα μακριά, οι Γουίλμπορ και Όρβιλ Ράιτ εργαζόνταν πάνω στη δική τους ιπτάμενη μηχανή. Το πάθος τους να πετάξουν ήταν τόσο έντονο, που ενέπνευσε τον ενθου-

σιασμό και την αφοσίωση μιας ομάδας ειδικών στη γενέτειρά τους, στο Ντέιτον του Οχάιο. Αλλά για το εγχείρημά τους αυτό δεν υπήρχαν χρήματα. Καμία κρατική επιχορήγηση. Δεν είχαν διασυνδέσεις με υψηλά ιστάμενους. Κανένα άτομο στην ομάδα δεν ήταν απόφοιτος πανεπιστημίου, ούτε καν κολεγίου, συμπεριλαμβανομένων των ιδίων. Όμως τα μέλη της ομάδας ένωσαν τις δυνάμεις τους σε ένα ταπεινό κατάστημα ποδηλάτων και έκαναν το όραμά τους πραγματικότητα. Στις 17 Δεκεμβρίου του 1903, μια μικρή παρέα ανθρώπων παρακολούθησε έναν άντρα να πετάει για πρώτη φορά στην Ιστορία.

Πώς πέτυχαν οι αδελφοί Ράιτ αυτό που δεν κατάφερε να πετύχει μια εκπαιδευμένη ομάδα με καλύτερο εξοπλισμό και μεγαλύτερη χρηματοδότηση;

Δεν ήταν λόγω τύχης. Τόσο οι αδελφοί Ράιτ όσο και ο Λάνγκλεϊ είχαν ισχυρό κίνητρο. Όλοι διέθεταν υψηλό εργασιακό ήθος. Όλοι ήταν παθιασμένοι με την επιστήμη τους. Κυνηγούσαν ακριβώς τον ίδιο στόχο, αλλά μόνο οι αδελφοί Ράιτ μπόρεσαν να εμπνεύσουν τους ανθρώπους γύρω τους και να κάνουν την ομάδα τους να αναπτύξει μια τεχνολογία που θα άλλαζε τον κόσμο. Μόνο οι αδελφοί Ράιτ ξεκίνησαν από το Γιατί.

2.

Το 1965, φοιτητές στο Πανεπιστήμιο της Καλιφόρνια, στο Μπέρκλεϊ, ήταν οι πρώτοι που έκαψαν δημόσια τις κάρτες στρατολόγησής τους ως ένδειξη διαμαρτυρίας για την εμπλοκή της Αμερικής στον Πόλεμο του Βιετνάμ. Οι κάτοικοι της Βόρειας Καλιφόρνιας είναι γνωστοί για το αντικυβερνητικό και αντικαθεστωτικό φρόνημά τους: πλάνα των συγκρούσεων και των ταραχών στο Μπέρκλεϊ και στο Όκλαντ έκαναν τον γύρο της υφηλίου, πυροδοτώντας κινήσεις συμπαράστασης στις Ηνωμένες Πολιτείες και στην Ευρώπη. Αλλά μόνο το 1976, σχεδόν τρία χρόνια μετά τη

λήξη της στρατιωτικής εμπλοκής της Αμερικής στον Πόλεμο του Βιετνάμ, ξέσπασε μια διαφορετική επανάσταση.

Στόχος της ήταν να ασκήσει επιρροή, μεγάλη επιρροή, ακόμα και να αμφισβητήσει τον τρόπο που οι άνθρωποι αντιλαμβάνονταν το πώς λειτουργεί ο κόσμος. Αλλά αυτοί οι νεαροί επαναστάτες δεν πέταξαν πέτρες, ούτε πήραν τα όπλα ενάντια στο αυταρχικό καθεστώς. Αντ' αυτού, αποφάσισαν να χτυπήσουν το σύστημα από μέσα. Για τον Στιβ Βόζνιακ και τον Στιβ Τζομπς, τους συνιδρυτές της Apple Computer, το πεδίο της μάχης ήταν οι επιχειρήσεις και όπλο τους ο προσωπικός ηλεκτρονικός υπολογιστής.

Η επανάσταση του προσωπικού ηλεκτρονικού υπολογιστή άρχισε να ετοιμάζεται όταν ο Βόζνιακ κατασκεύασε τον Apple I. Μόλις έγινε γνωστή, η συγκεκριμένη τεχνολογία θεωρήθηκε αρχικά επιχειρηματικό εργαλείο. Οι ηλεκτρονικοί υπολογιστές ήταν εξαιρετικά πολύπλοκοι και το κόστος τους απαγορευτικό για τον μέσο καταναλωτή. Αλλά ο Βόζνιακ, ένας άνθρωπος που δεν είχε ως κίνητρο τα χρήματα, οραματίστηκε έναν πιο ευγενή σκοπό γι' αυτό το τεχνολογικό επίτευγμα. Είδε τον προσωπικό ηλεκτρονικό υπολογιστή ως έναν τρόπο για να μπορέσει ένας νέος άνθρωπος να αναλάβει τα ηνία μιας εταιρείας. Πίστευε ότι, αν κατάφερνε να τον θέσει στη διάθεση του κοινού, ο υπολογιστής θα μπορούσε να δώσει σχεδόν σε όλους τη δυνατότητα να αξιοποιήσουν πολλές από τις λειτουργίες μιας εταιρείας με άφθονους πόρους στη διάθεσή της. Ο προσωπικός υπολογιστής θα μπορούσε να φέρει μια ισοτιμία στους όρους ανταγωνισμού και να αλλάξει τον τρόπο με τον οποίο λειτουργεί ο κόσμος. Ο Βοζ σχεδίασε τον Apple I και τον βελτίωσε με τον Apple II, καθιστώντας τον οικονομικό και απλό στη χρήση.

Όσο σπουδαία ή προχωρημένη κι αν είναι μια ιδέα ή ένα προϊόν, όμως, δεν αξίζουν και πολλά αν δεν τα αγοράζει κανείς.

Ο καλύτερος φίλος του Βόζνιακ εκείνη την εποχή, ο είκοσι ενός ετών Στιβ Τζομπς, ήξερε ακριβώς τι έπρεπε να κάνει. Παρόλο που είχε εμπειρία στην πώληση πλεονάσματος ηλεκτρονικών εξαρτημάτων, ο Τζομπς θα αποδεικνυόταν κάτι πολύ παραπάνω από ένας καλός πωλητής. Ήθελε να αφήσει το στίγμα του και θα το έκανε αυτό στήνοντας μια επιχείρηση. Η Apple ήταν το όπλο που χρησιμοποίησε για να ξεκινήσει τη δική του επανάσταση.

Τον πρώτο χρόνο λειτουργίας της, με ένα και μοναδικό προϊόν, η Apple έβγαλε ένα εκατομμύριο δολάρια. Τον δεύτερο χρόνο, οι πωλήσεις έφτασαν τα 10 εκατομμύρια δολάρια. Τον τέταρτο χρόνο πούλησε ηλεκτρονικούς υπολογιστές συνολικής αξίας 100 εκατομμυρίων δολαρίων. Και σε μόλις έξι χρόνια, η Apple Computer ήταν μια εταιρεία που έβγαζε δισεκατομμύρια, με περισσότερους από 3.000 εργαζόμενους.

Ο Τζομπς και ο Βοζ δεν ήταν οι μόνοι που πήραν μέρος στην επανάσταση του προσωπικού ηλεκτρονικού υπολογιστή. Δεν ήταν οι μόνοι που φέρθηκαν έξυπνα στον χώρο των επιχειρήσεων για την ακρίβεια, δεν γνώριζαν τίποτα γύρω από τις επιχειρήσεις. Αυτό που έκανε την Apple να ξεχωρίσει δεν ήταν το ότι εξελίχθηκε σε μια εταιρεία που αναπτυσσόταν ταχέως. Δεν ήταν το ότι σκεφτόταν διαφορετικά γύρω από τους προσωπικούς ηλεκτρονικούς υπολογιστές. Αυτό που έκανε την Apple να ξεχωρίσει ήταν ότι κατάφερε να επαναλάβει το ίδιο μοντέλο σκέψης ξανά και ξανά. Σε αντίθεση με τους ανταγωνιστές της, η Apple έθεσε υπό αμφισβήτηση τον συμβατικό τρόπο σκέψης στη βιομηχανία των ηλεκτρονικών υπολογιστών, της μικροηλεκτρονικής, στη μουσική βιομηχανία, στη βιομηχανία της κινητής τηλεφωνίας και στην ευρύτερη βιομηχανία της ψυχαγωγίας. Και ο λόγος είναι απλός. Η Apple εμπνέει. Η Apple ξεκινά από το Γιατί.

3.

Δεν ήταν τέλειος. Είχε αδύνατα σημεία. Δεν ήταν ο μόνος που υπέφερε σε μια Αμερική πριν από την κατοχύρωση των πολιτικών δικαιωμάτων, και υπήρχαν πολλοί άλλοι χαρισματικοί ομιλητές. Αλλά ο Μάρτιν Λούθερ Κινγκ Τζούνιορ είχε ένα χάρισμα. Ήξερε πώς να εμπνέει τους ανθρώπους.

Ο δρ. Κινγκ γνώριζε ότι για να πετύχει το κίνημα των πολιτικών δικαιωμάτων, για να υπάρξει μια πραγματική και μόνιμη αλλαγή, θα χρειαζόταν κάτι παραπάνω από τον ίδιο και τους συμμάχους του. Θα χρειαζόταν κάτι περισσότερο από ευγλωττία και μεγάλα λόγια. Θα χρειαζόταν ανθρώπους, δεκάδες χιλιάδες απλούς πολίτες που θα τους ένωνε το ίδιο όραμα. Το όραμα να αλλάξουν τη χώρα. Στις 11 το πρωί της 28ης Αυγούστου του 1963, θα έστελναν ένα μήνυμα στην Ουάσινγκτον ότι είχε έρθει η ώρα για την Αμερική να χαράξει μια νέα πορεία.

Οι οργανωτές του κινήματος των πολιτικών δικαιωμάτων δεν έστειλαν χιλιάδες προσκλήσεις, ούτε υπήρχε κάποιος ιστότοπος για να επιβεβαιώσει κανείς την ημερομηνία. Αλλά οι άνθρωποι ήρθαν. Και συνέχισαν να έρχονται και να έρχονται. Συνολικά, διακόσιες πενήντα χιλιάδες άτομα κατέβηκαν στην πρωτεύουσα της χώρας εγκαίρως, για να ακούσουν τα λόγια που έμειναν στην Ιστορία και που ανήκουν στον άντρα ο οποίος θα ηγήτο ενός κινήματος που θα άλλαζε την Αμερική για πάντα: «Έχω ένα όνειρο.»

Η ικανότητα να προσελκύσει τόσο πολλούς ανθρώπους από όλη τη χώρα, από όλα τα χρώματα και τις φυλές, και να τους ενώσει όλους μαζί τη σωστή μέρα και ώρα, προϋπέθετε κάτι το ιδιαίτερο. Παρόλο που και άλλοι γνώριζαν τι έπρεπε να αλλάξει στην Αμερική προκειμένου να καθιερωθούν τα πολιτικά δικαιώματα για όλους, ο Μάρτιν Λούθερ Κινγκ ήταν εκείνος που κατάφερε να εμπνεύσει τη χώρα να αλλάξει, όχι μόνο για το καλό μιας

μειονότητας αλλά για το καλό όλων. Ο Μάρτιν Λούθερ Κινγκ ξεκίνησε από το Γιατί.

• • •

Υπάρχουν ηγέτες και υπάρχουν και άτομα που ηγούνται. Με μόλις 6% μερίδιο αγοράς στις Ηνωμένες Πολιτείες και περίπου 3% παγκοσμίως, η Apple δεν αποτελεί ηγέτιδα κατασκευάστρια εταιρεία οικιακών ηλεκτρονικών υπολογιστών. Ωστόσο, ηγείται του κλάδου των ηλεκτρονικών υπολογιστών και διαδραματίζει σήμερα ηγετικό ρόλο και σε άλλους κλάδους. Οι εμπειρίες του Μάρτιν Λούθερ Κινγκ δεν ήταν μοναδικές. Όμως ενέπνευσε ένα ολόκληρο έθνος να αλλάξει. Οι αδελφοί Ράιτ δεν ήταν οι πιο δυνατοί συμμετέχοντες στην κούρσα για την πρώτη επανδρωμένη, μηχανοκίνητη πτήση, αλλά μας οδήγησαν σε μια νέα εποχή αεροπορίας και, κάνοντάς το αυτό, άλλαξαν τελείως τον κόσμο στον οποίο ζούμε.

Οι στόχοι τους δεν διέφεραν από όλων των άλλων και τα συστήματα και οι διαδικασίες τους αναπαράχθηκαν με ευκολία. Ωστόσο, οι αδελφοί Ράιτ, η Apple και ο Μάρτιν Λούθερ Κινγκ κατάφεραν να ξεχωρίσουν. Διαφέρουν από τον κανόνα, και την επιρροή που άσκησαν δεν μπορεί να τη μιμηθεί κανείς εύκολα. Είναι μέλη μιας επίλεκτης ομάδας ηγετών που κάνουν κάτι πολύ ιδιαίτερο: μας εμπνέουν.

Σχεδόν κάθε άτομο ή οργανισμός πρέπει να μπορεί να ωθήσει τους άλλους να δράσουν με τον ένα ή με τον άλλο τρόπο. Κάποιοι ζητούν στήριξη ή ψήφους. Και κάποιοι άλλοι επιδιώκουν να παρακινήσουν τους ανθρώπους γύρω τους να εργαστούν σκληρότερα ή πιο έξυπνα ή απλώς να ακολουθήσουν τους κανόνες. Η ικανότητα να κινητοποιήσεις άλλους δεν είναι από μόνη της κάτι δύσκολο. Συνήθως, συνδέεται με κάποιον εξωτερικό παράγοντα. Δελεαστικά κίνητρα ή η απειλή της τιμωρίας συχνά μπορούν να προκαλέσουν την επιθυμητή συμπεριφορά. Για παράδειγμα, η

General Motors ώθησε τόσο επιτυχημένα τους καταναλωτές να αγοράζουν τα προϊόντα της, ώστε πουλούσε περισσότερα αυτοκίνητα από οποιαδήποτε άλλη αυτοκινητοβιομηχανία στον κόσμο για πάνω από εβδομήντα εφτά χρόνια. Παρόλο που ήταν ηγέτιδα στον κλάδο της, δεν ηγούνταν.

Αντίθετα, οι μεγάλοι ηγέτες είναι ικανοί να εμπνεύσουν τους άλλους να δράσουν. Δίνουν στους ανθρώπους έναν στόχο ή την αίσθηση ότι ανήκουν κάπου, κάτι που ελάχιστα έχει να κάνει με οποιοδήποτε εξωτερικό κίνητρο ή όφελος. Όσοι ηγούνται πραγματικά είναι ικανοί να δημιουργούν οπαδούς, οι οποίοι ενεργούν όχι επειδή κάποιος τους ασκεί επιρροή, αλλά επειδή τους εμπνέει. Για εκείνους που εμπνέονται, το κίνητρο για δράση είναι βαθύτατα προσωπικό. Είναι λιγότερο πιθανό να επηρεαστούν από την παροχή οποιωνδήποτε απολαβών. Όσοι εμπνέονται είναι πρόθυμοι να πληρώσουν κάτι παραπάνω ή να υπομείνουν μια ταλαιπωρία, ακόμα και προσωπική. Όσοι είναι ικανοί να εμπνεύσουν θα δημιουργήσουν οπαδούς –υποστηρικτές, ψηφοφόρους, πελάτες, εργαζόμενους– που θα ενεργούν για το καλό του συνόλου όχι επειδή πρέπει, αλλά επειδή θέλουν.

Αν και είναι σχετικά πολύ λίγοι σε αριθμό, οι οργανισμοί και οι ηγέτες με τη φυσική ικανότητα να μας εμπνέουν έχουν ποικίλες μορφές. Μπορούν να εντοπιστούν τόσο στον δημόσιο όσο και στον ιδιωτικό τομέα. Βρίσκονται σε όλους τους κλάδους –πραγματοποιώντας πωλήσεις στους καταναλωτές ή σε άλλες επιχειρήσεις. Ανεξάρτητα από το πού τους συναντούμε, ασκούν όλοι τεράστια επιρροή στους τομείς στους οποίους δραστηριοποιούνται. Έχουν τους πιο πιστούς πελάτες και τους πιο πιστούς υπαλλήλους. Τείνουν να βγάζουν περισσότερα απ' ό,τι άλλοι στο αντικείμενό τους. Είναι πιο καινοτόμοι και, το σημαντικότερο, είναι ικανοί να τα διατηρήσουν όλα αυτά μακροπρό-

θεσμα. Πολλοί από αυτούς αλλάζουν κλάδους. Κάποιοι από αυτούς αλλάζουν ακόμα και τον κόσμο.

Οι αδελφοί Ράιτ, η Apple και ο δρ. Κινγκ είναι τρία μόνο παραδείγματα. Η Harley-Davidson, η Disney και η Southwest Airlines είναι άλλα τρία. Ο Τζον Φ. Κένεντι και ο Ρόναλντ Ρέιγκαν ήταν επίσης ικανοί να εμπνεύσουν. Απ' όπου και αν προέρχονται, έχουν όλοι κάτι κοινό. Όλοι οι εμπνευσμένοι ηγέτες και εταιρείες, ανεξαρτήτως μεγέθους ή κλάδου, σκέφτονται, ενεργούν και επικοινωνούν με τον ίδιο ακριβώς τρόπο.

Και είναι το εκ διαμέτρου αντίθετο όλων των άλλων.

Τι θα γινόταν αν όλοι μπορούσαμε να μάθουμε να σκεφτόμαστε, να ενεργούμε και να επικοινωνούμε όπως τα άτομα που είναι ικανά να εμπνεύσουν; Φαντάζομαι έναν κόσμο στον οποίο η ικανότητα να εμπνέεις δεν χαρακτηρίζει μόνο λίγους και εκλεκτούς, αλλά την πλειοψηφία. Μελέτες δείχνουν ότι πάνω από το 80% των Αμερικανών δεν κάνει τη δουλειά που έχει ονειρευτεί. Αν ήξεραν περισσότεροι άνθρωποι πώς να δημιουργούν οργανισμούς που μπορούν να εμπνεύσουν, θα ζούσαμε σε έναν κόσμο στον οποίο αυτά τα στατιστικά στοιχεία θα αντιστρέφονταν –σε έναν κόσμο στον οποίο πάνω από το 80% των ανθρώπων θα αγαπούσε τη δουλειά του. Οι άνθρωποι που αγαπούν τη δουλειά τους είναι πιο παραγωγικοί και πιο δημιουργικοί. Επιστρέφουν στο σπίτι τους πιο ευτυχισμένοι και έχουν πιο ευτυχισμένες οικογένειες. Φέρονται στους συνεργάτες και στους πελάτες τους καλύτερα. Οι εμπνευσμένοι υπάλληλοι συμβάλλουν στη δημιουργία ισχυρότερων εταιρειών και ισχυρότερων οικονομιών. Αυτός είναι ο λόγος που έγραψα αυτό το βιβλίο. Ελπίζω να εμπνεύσω τους άλλους να κάνουν τα πράγματα που τους εμπνέουν, έτσι ώστε μαζί να μπορέσουμε να οικοδομήσουμε τις εταιρείες, την οικονομία και τον κόσμο όπου η εμπιστοσύνη και η αφοσίωση είναι ο

ΞΕΚΙΝΗΣΤΕ ΑΠΟ ΤΟ ΓΙΑΤΙ

ΕΝΑ ΒΙΒΛΙΟ ΓΙΑ ΟΣΟΥΣ ΘΕΛΟΥΝ ΝΑ ΕΜΠΝΕΥΣΟΥΝ ΤΟΥΣ ΑΛΛΟΥΣ
...ΚΑΙ ΓΙΑ ΟΣΟΥΣ ΘΕΛΟΥΝ ΚΑΠΟΙΟΝ ΝΑ ΤΟΥΣ ΕΜΠΝΕΥΣΕΙ.

Ο **Σάιμον Σίνεκ** ηγείται ενός κινήματος που έχει στόχο να οικοδομήσει έναν κόσμο στον οποίο οι περισσότεροι από εμάς θα αντλούμε έμπνευση από τη δουλειά που κάνουμε. Εκατομμύρια άνθρωποι έχουν ήδη παρακολουθήσει την ομιλία του στο TED.com για το πόσο σημαντικό είναι να γνωρίζουμε τον λόγο για τον οποίο κάνουμε ό,τι κάνουμε. Στο βιβλίο του *Ξεκινήστε από το Γιατί*, ο Σίνεκ πηγαίνει αυτή την ιδέα ακόμα παραπέρα.

Κάθε άτομο ή εταιρεία μπορεί να εξηγήσει τι κάνει. Ορισμένοι μπορούν να εξηγήσουν σε τι διαφέρουν ή είναι καλύτεροι, αλλά ελάχιστοι μπορούν να εκφράσουν με σαφήνεια το γιατί. Το **ΓΙΑΤΙ** δεν έχει να κάνει με τα χρήματα ή το κέρδος –αυτά είναι αποτελέσματα. Το **ΓΙΑΤΙ** είναι αυτό που εμπνέει εμάς και όσους βρίσκονται γύρω μας.

Από τον Μάρτιν Λούθερ Κινγκ μέχρι τον Στιβ Τζομπς και τους αδελφούς Ράιτ, οι ηγέτες που εμπνέουν τους ανθρώπους σκέφτονται, ενεργούν και επικοινωνούν με τον ίδιο ακριβώς τρόπο –σε πλήρη αντίθεση με αυτό που κάνουν οι υπόλοιποι. Αντλώντας από ένα ευρύ φάσμα ιστοριών βγαλμένων από τη ζωή, ο Σίνεκ περιγράφει σε αυτό το βιβλίο το πλαίσιο με βάση το οποίο μπορεί να οικοδομηθεί μια εταιρεία, να οργανωθεί ένα κίνημα ή να εμπνευστούν οι άνθρωποι. Όλα ξεκινούν από το **ΓΙΑΤΙ**.



εκδόσεις
ΚΛΕΙΔΑΡΙΘΜΟΣ

Δομοκού 4, Σταθμός Λαρίσης, 10440 ΑΘΗΝΑ, Τηλ. 210-5237635
info@klidarithmos.gr www.klidarithmos.gr
www.facebook.com/klidarithmos.gr

ISBN 978-960-461-825-5

