

SHANE SNOW

Smart cursus

De snelste
weg naar
succes



‘Shane Snow is een van mijn favoriete schrijvers, een productieve “gek” die de sleutel heeft tot het geheim hoe je expert kunt worden in minder dan 10.000 uur.’ – Adam Grant, auteur van *Geven en nemen*

Over het boek

Persoonlijk succes wordt niet alleen bepaald door opleiding en werkervaring, maar vooral door het momentum. Hoe grijp je dat?

Ondernemer en journalist Shane Snow onderzoekt in dit boek de carrières van mensen en bedrijven die ongelooflijke dingen in onwaarschijnlijk korte tijd doen. Hoe gaan sommige startups in no time van niks naar miljoenen omzetten? Hoe konden Alexander de Grote, YouTube-sensatie Michelle Phan en *Tonight Show*-presentator Jimmy Fallon naar de top klimmen in minder tijd dan het de meesten van ons kost om promotie te maken? Wat hebben snelgroeiende bedrijven en mensen die out of the blue succesvol zijn gemeen?

Hun geheim: ze opereren als computerhackers. Ze bezitten het vermogen om gebaande paden om te denken en nieuwe regels te introduceren. *Smartcuts* is een verhalend avontuur dat laat zien hoe nieuwe iconen en innovators het onmogelijke mogelijk maken door slimmer te werken.

Over het boek

‘Shane Snow is een van mijn favoriete schrijvers, een productieve “gek” die de sleutel heeft tot het geheim hoe je expert kunt worden in minder dan 10.000 uur.’ – Adam Grant, auteur van *Geven en nemen*

Over de auteur

Shane Snow studeerde journalistiek aan Columbia University en is werkzaam als tech-journalist en internetondernemer. Hij is medeoprichter en bestuurslid van *Contently*, en schrijft daarnaast voor *Wired Magazine* en *Fast Company*. Hij ontwierp infographics voor MTV, Gizmodo en de Verenigde Naties.

Bezoek www.levboeken.nl voor informatie over al onze boeken.
Volg @Levboeken op Twitter en bezoek onze Facebook-pagina:
www.facebook.com/Levboeken.

SHANE SNOW

Smartcuts

De snelste weg naar succes



Oorspronkelijke titel

Smartcuts

© 2014 by Shane Snow

Published by arrangement with HarperCollins Publishers

Vertaling

Aad Markenstein

Omslagontwerp

Studio Jan de Boer

© 2014 A.W. Bruna Uitgevers, Amsterdam

ISBN 978 94 005 0411 0

NUR 801



Dit boek is gedrukt op papier dat het keurmerk van de Forest Stewardship Council (FSC®) mag dragen. Bij dit papier is het zeker dat de productie niet tot bosvernietiging heeft geleid. Een flink deel van de grondstof is afkomstig uit bossen en plantages die worden beheerd volgens de regels van FSC. Van het andere deel van de grondstof is vastgesteld dat hiervoor geen houtkap in de laatste resten waardevol bos heeft plaatsgevonden. Daarom mag dit papier het FSC Mix label dragen. Voor dit boek is het FSC-gecertificeerde Munkenprint gebruikt. Dit papier is 100% chloor- en zwavelvrij gebleekt en wordt geleverd door Arctic Paper Munkedals AB, Zweden.

Behoudens de in of krachtens de Auteurswet van 1912 gestelde uitzonderingen mag niets uit deze uitgave worden verveelvoudigd, opgeslagen in een geautomatiseerd gegevensbestand, of openbaar gemaakt, in enige vorm of op enige wijze, hetzij elektronisch, mechanisch, door fotokopieën, opnamen of enige andere manier, zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van de uitgever. Voor zover het maken van reprografische verveelvoudigingen uit deze uitgave is toegestaan op grond van artikel 16 h Auteurswet 1912 dient men de daarvoor wettelijk verschuldigde vergoedingen te voldoen aan de Stichting Reprorecht (Postbus 3060, 2130 KB Hoofddorp, www.reprorecht.nl). Voor het overnemen van gedeelte(n) uit deze uitgave in bloemlezingen, readers en andere compilatiewerken (artikel 16 Auteurswet 1912) kan men zich wenden tot de Stichting PRO (Stichting Publicatie- en Reproductierechten Organisatie, Postbus 3060, 2130 KB Hoofddorp, www.cedar.nl/pro).

INHOUD

Introductie:

'Hoe krijgen ze het voor elkaar?' 7

DEEL 1: VERKORTEN

Hoofdstuk 1 De ladder hacken

'Verveelde mormonen' 25

Hoofdstuk 2 Train met de meesters

'De vocale dief' 41

Hoofdstuk 3 Snelle feedback

'Het F-woord' 63

DEEL 2: DE HEFBOOM

Hoofdstuk 4 Platforms

'De luie programmeur' 91

Hoofdstuk 5 Golven

'Moore en Moore' 115

Hoofdstuk 6 Superconnecting

'De ruimte, oorlogen en verhalenvertellers' 139

DEEL 3: HOOGVLIEGEN

Hoofdstuk 7 Momentum

'Depressieve miljardairs' 159

Hoofdstuk 8 Eenvoud

'Bevallige baby's en het paradijs' 177

Hoofdstuk 9 10x denken

'De raketspecialist' 189

Epiloog 209

Dankwoord 223

Noten 225

Bibliografie 257

Over de schrijver 263

Register 265

INTRODUCTIE

‘Hoe krijgen ze het voor elkaar?’

Op een winderige winterochtend aan het begin van 2007 brak Nathan Parkinson het wereldrecord voor het snelste uitspelen van het beroemde videospelletje *Super Mario Bros.**¹

We waren in Rexburg, Idaho, een universiteitsstadje van 25.000 inwoners en Nate had al in de collegezaal moeten zitten. Ik kwam die ochtend mijn slaapkamer uit, rugzak in mijn hand en ik zag wat ik elke morgen zag. Dichte gordijnen. Geen lamp aan. Het onnatuurlijke schijnsel van onze 20 inch-televisie in de hoek. En Nate een centimeter of dertig voor het beeldscherm. Hij zat in kleermakerszit, zijn bril op het puntje van zijn neus, zijn dunne blonde haar recht omhoog, gefixeerd door er wekenlang olie in te smeren. Zijn beste vriend en supporter Tommy zat, broodmager en met ontbloot bovenlijf, op de leuning van de bank, die dienstdeed als gratis dommellek voor wie er niet aan de beurt was.

Het was acht uur en ik stond op het punt naar mijn college economie te gaan en Nate en Tommy wensten mij routineus goedendag en ik wist dat ze nog minstens twee uur GameCube voor de boeg hadden.

* Dat kun jij ook op shanesnow.com/mario.

Maar die dag speelden ze vreemd genoeg op een ouderwetse Nintendo en Tommy had ook onze videocamera opgesteld.

‘Nathan probeert het wereldrecord voor *Mario I* te breken,’ zei Tommy. Ik ging zitten en keek wat er gebeurde.

Als onderdeel van het originele Nintendo Entertainment Systems maakte *Super Mario Bros.* in 1986 zijn entree in de wereld van de videospelletjes.² Met veertig miljoen verkochte exemplaren werd het een cultuuricoon van de jaren ’80 en het bleef twee decennia lang ’s werelds bestverkochte videospelletje.³

Super Mario Bros. heeft 32 levels, of missies, en bestaat uit acht verschillende ‘werelden’.⁴ Elke wereld heeft zijn eigen decor, verschillende obstakels en steeds heftigere ‘slechteriken’. Voor elk level is er een tijdslimiet van 400 spelseconden, die iets korter zijn dan echte seconden.

In theorie zou je het spel ergens tussen de één en twee uur moeten kunnen uitspelen, als je tenminste onderweg niet doodgaat.

Zolang je de bewegingen en de tijd niet onder controle hebt is Mario een uiterst frustrerend spel. Als je een slechterik aanraakt of in een van de ontelbare kuilen in het landschap valt dan moet je opnieuw aan het betreffende level beginnen. Na drie kansen, of ‘levens’ moet je weer helemaal van voor af aan beginnen.

Op het moment dat ik ging kijken hoe Nate het spel speelde, tweeëntwintig jaar na de lancering, stond het wereldrecord voor het volledig uitspelen van *Super Mario Bros.* op 33 minuten en 24 seconden.

Toen Nate die ochtend in Idaho het ultieme level had uitgespeeld, door de laatste baas, Bowser, in een kuil met lava te gooien, stond Tommy’s stopwatch stil op 6 minuten en 28 seconden.

Wacht eens even...

Hoe krijg je het voor elkaar dat je het nieuwe wereldrecord voor ’s werelds meest gespeelde videospelletje op een vijfde van de oude tijd zet?

Alleen iemand die zijn hele jeugd op rode plastic knoppen heeft zitten drukken zal misschien raden dat het antwoord is: Warp Pipes [vertaler: *warps* zijn – in de wereld van de sciencefiction – krommingen in de ruimte die het mogelijk maken zeer snel te reizen].

In het hele spel komt Mario een aantal grote groene pijpen tegen. Sommige zijn niet direct zichtbaar. In andere groeien gevaarlijke planten en sommige pijpen komen uit in het riool. Mario, een loodgieter, vindt het vanzelfsprekend dat hij via deze pijpen afdalt naar ondergrondse kamers waar hij munten en paddenstoelen kan verzamelen. Deze kamers komen natuurlijk uit op weer andere pijpen en die neemt Mario om opnieuw boven de grond te komen.

Maar de spelletjesmakers hebben ook een paar geheime pijpen aan het spel toegevoegd. Deze leiden niet naar stinkende riolen en louche paddenstoelen, maar naar nieuwe werelden en daardoor is Mario in staat om ettelijke levels over te slaan.

Men denkt dat deze Warp Pipes zijn bedacht om de testspelers hogere levels te laten uitproberen zonder steeds weer eerst door de lagere werelden te moeten gaan. Er zijn ook mensen die denken dat deze pijpen als een vorm van ‘paaseieren’ zijn ingebouwd om gevonden te worden door de fans.

Het interesseerde Nate totaal niet waarom die Warp Pipes bestonden, hij stuurde zijn Mario er direct naartoe. Hij schoot door level 1-1 heen, knalde door het plafond op level 1-2 en ging op volle snelheid net zo lang door totdat hij de geheime kamer vond met de Warp Pipes die hem naar de werelden 2, 3 en 4 brachten.

Nate koos natuurlijk voor wereld 4. Nate’s Mario bleef rennen, hij stopte alleen even om een opgeladen paddenstoel te eten, zodat hij langs een paar ‘Hammer Brothers’ kon rennen en overleven (door deze tactische zet kon hij in de helft van de tijd de slechteriken achter zich laten). Al snel klom hij in een geheime

wijnrank die leidde naar de Warp Pipe voor wereld 8, die hij daarna handmatig moest zien te bedwingen.

Dat lukte. Op dat punt vertrok ik haastig naar mijn college economie, maar ik kan me heel goed de overwinningsdans voorstellen die zich in ons kleine appartement voltrok. Weer thuis keek ik naar de opname en ik vertelde het later aan iedereen die ik kende.

Het uitspelen van *Super Mario Bros.* in 6 minuten, gebruikmakend van de Warp Pipes, is onmogelijk als je niet heel erg goed bent in het spelletje. De Warp Pipes zijn geen garantie dat je overleeft. Het is slechts een manier om niet al die levels, waarvan je al weet dat je ze kunt halen, door te hoeven lopen.

Dit is geen boek over videospelletjes of over de manier waarop Nate's record in de loop der jaren is aangevallen en verbeterd. Dit boek gaat over de Warp Pipes van het echte leven.

Olietycoon John D. Rockefeller had 46 jaar nodig om zijn eerste miljard te verdienen.⁵ Hij vocht zich naar de top van de zakenwereld in de negentiende eeuw. Hij begon in 1863 met een enkele olieraffinaderij en bouwde de daaropvolgende twintig jaar pijpleidingen en kocht rivaliserende raffinaderijen op net zo lang tot hij de eigenaar was van een imperium.

Zeventig jaar later slaagde computertsaar Michael Dell erin om binnen veertien jaar miljardair te worden.⁶ Bill Gates had er twaalf jaar voor nodig.⁷

In de jaren '90 lukte het Jerry Yang en David Filo van Yahoo om binnen vier jaar op tien cijfers uit te komen.⁸ Pierre Omidyar, de oprichter van eBay, had er niet meer dan drie jaar voor nodig en Andrew Mason van Groupon maar twee.^{9, 10}

Natuurlijk is er sinds de tijd van Rockefeller sprake van inflatie, maar het lijkt geen twijfel dat de tijd korter is geworden die innovatieve mensen nodig hebben om hun dromen waar te maken, rijk te worden en wereldwijd hun stempel te drukken en

dat is grotendeels het gevolg van computertechnologie en communicatie.

‘Een grondige analyse van de geschiedenis van de technologie laat zien dat technologische groei exponentieel is,’ schrijft de futuroloog Ray Kurzweil in zijn beroemde essay *The Law of Accelerating Returns*.¹¹ ‘Dus we zullen in de eenentwintigste eeuw geen honderd jaar aan vooruitgang zien, dat zal eerder, in het tempo van vandaag, in de buurt van 20.000 jaar komen.’ *Star Trek*, pas maar op!

Tegelijkertijd blijven veel bedrijfstakken volkomen hangen in het verleden. De meeste grote bedrijven houden na een aantal jaar op te groeien.¹² Het reguliere onderwijs is in veel gevallen zo langzaam of gedateerd dat *venture capitalists* slimme jongelui geld geven om school te verlaten en een internetbedrijf op te richten.¹³ Met uitzondering van de computerbranche heeft de conventionele manier van denken over innovatie en carrièreopbouw zich sinds de negentiende eeuw nauwelijks ontwikkeld.

De mensheid kan zoveel meer tegenwoordig, maar we accepteren nog steeds dat het generaties moet duren voordat belangrijke maatschappelijke thema’s, zoals het tegengaan van ongelijkheid en misdaad, of zelfs het innoveren van de overheid en geneeskunde, worden opgelost.

Hoewel we sprongen zouden kunnen maken, volgen de meesten van ons nog steeds de comfortabele, voorgeschreven paden. We werken hard, maar stellen onszelf zelden de vraag of we dat ook slim doen.

Anderzijds zijn er ook mensen die eBay opzetten in de tijd die anderen nodig hebben om een huis te bouwen. Kijk naar elke periode in de geschiedenis en je vindt een aantal mensen die, ongeacht bedrijfstakken en continenten, de heersende norm aan hun laars lappen en die in zeer korte tijd ongelofelijk veel voor elkaar weten te krijgen.

Wat je ziet is dat innovators, net als computerhackers, afscheid

nemen van de gebaande paden om een slimmere route te vinden naar welk doel dan ook. De vraag is dan ook: kun je die slimmere routes leren vinden?

Stel je voor dat je in je auto zit en midden in een enorme onweersbui ineens drie mensen langs de kant van de weg ziet staan. De eerste is een fragiel oud vrouwtje, dat bijna omver wordt geblazen. De tweede is een vriend die jou ooit het leven heeft gered. De derde is iemand van wie je je hele leven al droomt en dit is de enige keer dat je de kans krijgt om hem of haar te ontmoeten. Je hebt maar één extra stoel in je auto. Wie neem je mee?

Voor alle drie valt wel iets te zeggen. Het oude vrouwtje heeft hulp nodig. Jouw vriend heeft nog wat van je te goed en natuurlijk, het vooruitzicht van een gelukkige toekomst met de man of vrouw van jouw dromen zal grote gevolgen hebben voor de rest van je leven. Wie neem je dus mee? Natuurlijk de oude vrouw. Daarna geef je de autosleutels aan je vriend en blijf je achter met de man of vrouw van jouw dromen en wacht samen op de bus!

Dit dilemma is een oefening in lateraal denken. Het is het soort puzzel waarbij de meest elegante oplossing zich pas openbaart als je op een andere manier leert kijken.

Nieuwe ideeën ontstaan als je de uitgangspunten waarop het probleem is geformuleerd ter discussie stelt, in dit geval het feit dat je maar één iemand kunt meenemen.

Ik wil in dit boek laten zien dat, door de eeuwen heen, zeer succesvolle mensen op verschillende momenten en diverse terreinen lateraal denken hebben toegepast. (Lateraal betekent zoveel als ‘vanaf de zijkant bekeken’.) Ik wil je ervan proberen te overtuigen dat de snelste route naar succes nooit de traditionele is en dat de conventies waarmee we opgroeien terzijde kunnen worden geschoven. Maar het belangrijkste wat ik wil laten zien is dat iedereen, en niet alleen ondernemende miljardairs, nerds of

buitenbeentjes, zijn of haar kans op succes, zowel privé als zakelijk kan vergroten.

Maar eerst wil ik met twee korte verhalen uitleggen waar *Smartcuts*, de titel van dit boek, vandaan komt.

Benjamin Franklin was op zijn zestiende al een geweldig schrijver. Hij werkte in de drukkerij van zijn oudere broer James, die een krant uitgaf, de *New-England Courant*. Omdat zijn broer geen kinderverhaaltjes wilde opnemen, begon Ben, onder het pseudoniem Mrs. Silence Dogood, culturele essays te schrijven die hij onder de deur van de drukkerij door schoof. James publiceerde de verhalen direct en ze werden, voor die dagen, een geweldige hit. James en zijn vrienden dachten dat een intelligente kennis de verhalen schreef.

De brieven waren zowel voor de gemeenschap als de krant belangrijk. Toen Silence Dogood ophield met essays onder de deur door schuiven plaatste James een advertentie in de krant: ‘Als een of meerdere personen een goede beschrijving kunnen geven van Mrs. Silence Dogood, getrouwd of ongetrouwd, in de stad of op het platteland, met als resultaat dat (indien zij nog leeft) met haar kan worden gesproken, of een brief aan haar kan worden overhandigd, dan zullen zij voor hun goede daad worden beloond.’¹⁴

James was geschokt toen hij erachter kwam wie Silence Dogood eigenlijk was. Ben vertrok en nam zijn talent en kennis van de uitgeverij mee naar Philadelphia, waar hij de bekendste uitvinder en staatsman van zijn tijd werd. Hij was erg succesvol omdat hij zich niet wenste te houden aan de conventies, in dit geval zijn leeftijd. Toen hij werd tegengewerkt om te doen waar hij goed in was, manifesteerde hij zich gewoon op een andere manier.

Driehonderd jaar later deed een andere Amerikaanse jongen, Frank William Abagnale, zich ook als iemand anders voor. Ook

in zijn verhaal, beroemd gemaakt door Steven Spielberg in *Catch Me If You Can*, kwam erg veel ‘hacking’ voor: zich uitgeven voor een advocaat of dokter, het vervalsen van cheques en reizen over continenten door zich voor te doen als een piloot.

‘Toen was het echt een kwestie van overleven,’ vertelde Abagnale me tijdens het ophalen van zijn herinneringen. Hoe geweldig gratis rond de wereld reizen ook klinkt, zijn definitie van succes verschoof langzaam maar zeker. Terwijl de leugens zich opstapelden, werd succes in plaats van een volle bankrekening een dag langer op vrije voeten kunnen blijven.

‘Uiteindelijk werd ik tot twaalf jaar veroordeeld in een federale gevangenis.’

Het verschil tussen de onconventionele bezigheden van Franklin en Abagnale was dat de eerste meerwaarde creëerde voor anderen en de tweede mensen oplichtte. Franklins aanpak was de laterale oplossing voor het onrecht (zijn leeftijd) in de heersende conventie. Hoewel vermakelijk was Abagnale een boef en dat kwam hem uiteindelijk duur te staan. Zie hier het verschil tussen een snel succes op korte termijn, dat ik ‘shortcuts’ noem en succes op langere termijn, dat ook snel bereikt wordt, maar wel door een slimme aanpak, de ‘smartcuts’.

Terwijl volgens het woordenboek een shortcut amoreel kan zijn, moet je een smartcut dus zien als een integere shortcut. Slimmer werken en meer bereiken, zonder negatieve externe gevolgen te veroorzaken. Abagnale nam de shortcuts en moest daarvoor boeten. Franklin hield zich bij smartcuts en eindigde met zijn gezicht op het biljet van 100 dollar.

Nadat hij uit de gevangenis was ontslagen heeft Abagnale, door zonder salaris voor de FBI te werken, drie decennia lang zijn schuld aan de samenleving terugbetaald. Uiteindelijk startte hij een beveiligingsbedrijf, ontmoette zijn toekomstige vrouw tijdens een undercoveroperatie en kreeg drie kinderen. ‘Succes wordt niet langer bepaald door de hoeveelheid geld die ik ver-

dien, hoe goed ik kan praten of hoe goed ik met problemen omga,' vertelde hij me, 'maar of ik een goede vader ben.'

Ik hoop dat we tijdens onze tocht langs de onconventionele, maar uiterst succesvolle mensen uit de geschiedenis, het verhaal van Abagnale in ons achterhoofd houden. Voor sommigen betekent succes rijkdom. Voor anderen betekent het erkenning, populariteit, promotie, vrije tijd, het bedenken van producten, het laten groeien van een bedrijf, beter worden in je werk. Allemaal prachtige doelen en in dit boek komen we mensen en bedrijven tegen die geweldige dingen uit de bovenstaande categorieën voor elkaar hebben weten te krijgen. Maar ik ben ervan overtuigd dat echt succes meer van doen heeft met ondertussen een beter mens te worden en te helpen een betere wereld achter te laten, dan met het saldo op je bankrekening.

Nadat ik naar New York verhuisde, in een tijd dat de computer-gemeenschap in de stad razendsnel begon te groeien, begon ik te publiceren over smartcuts, hoewel nog niet onder die naam, voor *Fast Company* en andere tijdschriften en kranten. Als beginnend journalist met veel vrije tijd richtte ik me op snel opkomende starters als Foursquare, die in zes maanden tijd uitgroeide van een bedrijfje van drie kerels met een laptop tot een miljoen gebruikers en Tumblr, waarvan de 26-jarige eigenaar 1,1 miljard dollar verdiende nadat hij het aantal gebruikers wist te vergroten tot 100 miljoen. Ik hield me op in hackerslaboratoria waar mensen uit afgedankte ziekenhuisapparatuur robots met een internetverbinding bouwden en ik zag hoe netwerkgroepen, zoals The New York Tech Meetup, uitgroeiden van een paar honderd tot 35.000 deelnemers.

Door mijn publicaties werd ik lid van een aantal van deze groepen, met leden die ik alleen maar kan beschrijven als 'overpresteerders', mensen die uitermate succesvol zijn, zoals de Young Entrepreneur Council en het Sandbox Network (die zich

zelf eigenlijk ‘Overpresteerders onder de dertig’ noemen). Gasten die hun afstudeerprojecten lieten vallen of hun baan bij een investeringsbank opgaven om op manna te leven en dingen te maken die de wereld konden veranderen.

Het is onmogelijk om met dit soort figuren om te gaan en zelf niet ook geïnspireerd te raken.¹⁵ Het resultaat was dat ook ik een bedrijfje oprichtte en dat zoog me nog meer die wereld in. (Meer weten over mijn bedrijf Contently? Ga naar: shanesnow.com.) Hierdoor kwam ik met nog meer van die groepen in aanraking: Forbes’s en Inc’s 30 Under 30, TechStars en NYC Venture Fellows, allemaal projecten die ambitieuze innovators samenbrachten.

Bijna van het ene op het andere moment bevond ik me, een mannetje uit Idaho zo groen als gras, midden tussen meer dan bijzondere mensen, van de oprichters van bedrijven die de wereld moesten verbeteren, uitvinders wier levensdoel het was om de werkloosheid in India op te lossen tot individuen die gefocust waren op het omverwerpen van dictators. Ik was in de unieke gelegenheid om van binnenuit toe te kijken en zag gasten die al op ongehoord jonge leeftijd en vaak in een belachelijk hoog tempo merkwaardige dingen deden.

Ik begon over ze te schrijven omdat ik wilde weten waarom ze zo snel gingen.

Dit boek is ontstaan door erg veel onderzoek, honderden interviews en het doorspitten van stapels academische literatuur in een poging die vraag te beantwoorden. In eerste instantie wilde ik de overeenkomsten tussen die uiterst succesvolle hightech-bedrijven beschrijven, maar ik kwam er al snel achter dat hun modus operandi het gevolg was van een combinatie van factoren die slimme mensen al eeuwen hebben toegepast. Ik zie dit boek als een eerbetoon aan en aanvulling op de bestaande, erg goede literatuur over innovatie (check shanesnow.com/booklist). Het is het eerste totale overzicht, hier en daar becommentarieerd, van

de manier waarop er in het verleden sprake was van snelle successen.

Het stap-voor-stapadvies dat voor een oude Griekse held tot razendsnel succes leidde verschilt volkomen van het succesverhaal van een zakenvrouw uit de eenentwintigste eeuw, net zo goed als de exacte manier waarop een internetstarter nu snel groeit over vijf jaar is achterhaald. Maar achter al deze successen zit een manier van lateraal denken (de smartcuts) die toegepast kan worden door iedereen die op zoek is naar iets wat je kunt gebruiken op het werk, in de sportschool, de kunst of onderwijs, een sociaal project of in zijn persoonlijke ontwikkeling, bij grote ondernemingen of kleine bedrijfjes.

In elk van de volgende hoofdstukken zullen we een van die negen patronen onder de loep nemen. Ik heb ze onderverdeeld in drie groepen, wat ook de drie delen zijn van dit boek:

VERKORTEN

Hiervoor keken we naar het verhaal van dat oude vrouwtje in die onweersbui. Verbaasde het je dat de verreweg beste aanpak van het probleem was dat je zelf uit moest stappen om je drijfmat te laten regenen?

Dit is de manier van denken die computerwetenschappers, en zeker computerhackers, gebruiken. Heb je twee korte internetkabels, maar moet je een lange hebben? Snijd de uiteinden eraf en koppel ze aan elkaar. Wil je bibliotheken digitaliseren zonder zelf het typewerk te doen?¹⁶ Regel miljoenen mensen die dat voor jou op internet doen. (Ooit die belachelijke letters, CAPTCHA's genaamd, in moeten vullen als je ergens op internet voor wilt abonneren? Dat dus.)

In de hedendaagse cultuur is 'hacking' niet iets wat alleen door criminelen en computerwetenschappers wordt gedaan, maar door

iedereen die de kans krijgt om een probleem lateraal aan te pakken. (Dit is eigenlijk de originele toepassing van deze term.) Krijg je die vreselijke hard plastic verpakking van je nieuwe koptelefoon niet open, pak een flessenopener. Het werkt!

Niet genoeg plek voor alle vier, sta jouw auto af en onderga de storm met de man of vrouw van jouw dromen.

Het eerste deel van dit boek beschrijft hoe sommige mensen het ‘hackerdenken’ gebruiken om de weg naar succes te verkorten. Waarom doen een aantal mensen er maar een paar jaar over om president van de Verenigde Staten te worden terwijl anderen er dertig jaar voor nodig hebben? Het gaat over (nog) onbekende komieken die wel bij *Saturday Night Live* terechtkomen en hoe internetbedrijven miljoenen klanten krijgen binnen een paar maanden.

Lateraal denken is niet de vervanger voor hard werken, maar het elimineert wel al het overbodige. Zodra zij hun weg hebben ingekort hebben ‘overpresteerders’ de neiging om uit te zoeken hoe ze nog effectiever met hun energie kunnen omgaan en dat brengt ons tot het volgende deel:

DE HEFBOOM

Stel je voor, je bent een oud huis aan het opknappen en moet een oude spijker uit de houten vloer in de woonkamer halen. Je hebt wel een klauwhamer, maar wat je ook probeert, je krijgt hem er niet uit.

Je kunt nu een aantal dingen doen. Je kunt het opgeven (misschien is het wel niet nodig om de spijker eruit te halen), maar laten we even aannemen dat hij er echt uit moet. Een andere mogelijkheid is proberen meer kracht te zetten, harder te trekken. Misschien, als je leven ervan afhangt, lukt dat na verloop van tijd. Maar dan ben je weer te moe om de vloer te schuren.

Dit lijkt op het klassieke recept voor succes: werk honderd uur per week, geloof in jezelf, visualiseer je succes en doe beter je best dan alle anderen. Als het moet trek je die spijker er met je blote handen uit, desnoods tot bloedens toe. Dat is de móéijlijke manier.

Je kunt natuurlijk ook je nederlaag toegeven en je beste vriend bellen of hij langs wil komen om te kijken of het hem wel lukt. Dat is minder werk voor jou, maar dan heb je wel meer ‘netwerk’ gecreëerd. En wat als er geen sprake is van slechts één spijker, maar van zeventig spijkers? Dan is er het andere gebruikelijke advies om succesvol te zijn: besteed het zware werk uit en probeer er met een percentage tussen te zitten. Dat is de goedkópe manier.

De makkelijkste oplossing is in dit geval om geen energie te verspillen, je vriend niet lastig te vallen, maar om een lang stuk pijp te vinden dat je om de steel van de hamer doet. De lastigste spijker komt er dan zo uit. Het hefboomeffect, zoals beschreven door de Griekse wiskundige Archimedes, zegt dat hoe groter de hefboom, hoe minder kracht je nodig hebt.¹⁷

Dat is de slímme manier.

Het gebruikmaken van een hefboom is de manier waarop de overpresteerders meer waar voor hun geld krijgen. Het is de manier waarop jonge bedrijven groeien en jonge sciencefictionfans filmregisseur worden. Het is de manier waarop slecht scoorende schoolsystemen aangepakt kunnen worden en revoluties slagen. Zo worden surfers kampioen en veranderen dakloze artiesten in Grammy-winnaars.

HOOGVLIEGEN

Ik ben niet echt een sporter maar toen ik een jaar of tien was had je een oefening waar ik best een minuut over kan opscheppen, het klimrek.

Als klein roodharig mannetje op de speelplaats van de basisschool waren mijn armen te kort om bij de ringen te komen, een serie ronde hendels die aan kettingen in het klimrek hingen. Je moest aan de eerste ring gaan hangen en je dan, van ring naar ring, naar de laatste slingeren.

Omdat het gat tussen de ringen groter was dan mijn spanwijdte leerde ik dat als een echte olympiër aan te pakken. Je greep de eerste ring en slingerde je met al je kracht naar de volgende, waarbij de ketting de slinger was. Begon ik eenmaal met slingeren dan kon ik niet meer stoppen, of ik kwam met uitgestrekte armen vast te zitten tussen twee ringen. Dus ik slingerde en slingerde, ervoor zorgend dat ik nooit twee ringen tegelijkertijd vasthield, net zo lang totdat ik bij de laatste was.

Mijn avonturen op het klimrek komen overeen met de smartcuts die we in het laatste en derde deel van dit boek bespreken. Deze principes leggen uit hoe raketmakers en make-upartiesten de normale patronen tarten en wereldberoemd worden. Het is de manier waarop technische specialisten levens redden en gesjeesde studenten de wereld veranderen.

En het is de manier waarop normale mensen hun droom waar maken, hoe lang hun armen ook zijn.

Sommige ideeën in dit boek zijn tegendraads. Ik wil niet dwars zijn vanwege het dwars zijn, ik hoop dat ik lateraal denken als dé manier kan presenteren om succesvol te worden, sterker nog, kan aantonen dat lateraal denken de manier is waarop de meest succesvolle mensen zo ver gekomen zijn.

In de volgende hoofdstukken leg ik uit waarom kinderen geen tafels (van vermenigvuldiging) meer moeten leren, waar de ‘misluk-snel-en-vaak’-mantra van de Lean Startup-beweging het laat afweten en waarom het momentum, en niet de ervaring, de grootste voorspeller is van zakelijk en persoonlijk succes. Ik ga in tegen de algemeen heersende mythes over mentorschap en

over het betalen van leergeld. En ik laat zien dat het, in tegenstelling tot wat je zou denken, makkelijker is om een groot bedrijf op te zetten dan een klein.

Geluk en talent zijn beide onderdelen van succes, maar net als bij elk recept kunnen ze worden vervangen door slimme alternatieven. Doen is echter het enige onvervangbare element dat ik heb gevonden. Dit is geen hoe-moet-ik-boek, het is ook niet geschikt voor mensen die niet hard willen werken en voor een dubbelkje op de eerste rang willen zitten. Dit boek gaat over de patronen die je kunt herkennen bij mensen die niet wilden dat ze alleen maar hard moesten werken, die te ongeduldig zijn om te accepteren dat 'je het op deze manier moet doen'.

Veel te veel mensen leggen hun dromen in de onbetrouwbare handen van het geluk, maar 's werelds meest succesvolle mensen dwingen het geluk af, hoewel menigeen zich ervoor schaamt om dat toe te geven. Velen van ons accepteren de drempels die het leven in petto heeft en leggen zich neer bij de goedbedoelde misvatting: 'Als ik nu maar mijn uiterste best doe, dan zal het geluk mij ooit eens toelachen.' Ik hoop dat ik je aan het einde van dit boek ervan heb overtuigd dat het toeval kan worden beïnvloed, dat geluk kan worden afgedwongen en dat de beste weg naar succes, wat dat voor jou ook moge zijn, vandaag anders is dan in het verleden.

Zestien maanden na die record brekende ochtend in Rexburg, Idaho, versloeg een gast met de naam Ashton Nate's *Super Mario Bros*-tijd met 26 seconden. Nate moest indertijd het laatste level van het spel een keer overdoen, een vliegende schildpad kreeg hem te pakken, want anders had hij nog een halve minuut van zijn tijd kunnen afknabbelen. Tegenwoordig staat het wereldrecord voor *Super Mario Bros*. op 5 minuten en 8 seconden op naam van Scott Kessler en ik weet zeker dat er ooit weer iemand zal zijn die ook dit record weer verbetert.¹⁸

Wat heeft 's werelds jongste Nobelprijswinnaar gemeen met een kinderziekenhuis van wereldklasse? Wat doen de snel groeiende mediabedrijven in de wereld, de beste hartchirurgen en jonge presidenten van de Verenigde Staten om aan de top te blijven? Wat kunnen we leren van een elektronisch muziekfestival, een sportschoenontwerper en een amateurraketgeleerde? Wat heeft dit allemaal te maken met onze dagelijkse ambities als werkers, dromers en bedrijvenbouwers?

Het antwoord is: veel meer dan je zou denken.

NOTEN

INTRODUCTIE

- 1 De categorie waarin Nathan Parkinson wereldrecordhouder werd was *Super Mario All-Stars/NTSC-Super Mario Bros. Minimalist Speed Run. Super Mario Bros.*, gespeeld op de Super Mario All-Stars-cartridge heeft een paar afwijkingen van de originele NES-cartridge en voor elke cartridge bestaat een apart wereldrecord. Nate's record is gecontroleerd en ingediend door Twin Galaxies, 'World Records: *Super Mario All-Stars/NTSC-Super Mario Bros. Minimalist Speed Run*', http://www.twingalaxies.com/operator.php?game_id=5632&platformid=32&variationid=17228 (bekeken op 27 mei 2013).
- 2 *Super Mario Bros.* was onderdeel van het originele NES in 1986, maar ik geloof niet dat iemand nog precies weet wanneer het eerste spel op de markt verscheen: Frank Cifaldi 'Sad but True: We Can't Prove When Super Mario Bros. Came Out', Gamasutra (blog), http://gamasutra.com/view/feature/167392/sad_but_true_we_cant_prove_when_.php.
- 3 Guinness benoemde *Super Mario Bros.* tot het best verkochte videospel ooit: Guinness Book of World Records, 'Best Selling Video Games', <http://web.archive.org/web/20060317005503/>, http://www.guinnessworldrecords.com/content_pages/record.asp?recor_did=52404 (bekeken op 15 februari 2014). Wii Sports nam de eerste plaats over in 2013 met meer dan 80 miljoen verkochte exemplaren. Nintendo, 'Top Selling Software Sales Units', <http://www.nintendo.co.jp/ir/en/sales/software/wii.html> (bekeken op 15 februari 2014).
- 4 *Super Mario Bros.* heeft 32 levels: voor alles wat je ooit had willen weten over *Super Mario Bros.*, ga je naar Super Mario Wiki, 'Super Mario Bros.', http://www.mariowiki.com/Super_Mario_Bros.

- 5 Het verhaal over hoe Rockefeller miljardair werd is vaak genoeg verteld, maar een artikel in *The New York Times* over zijn huis op West 54th Street in New York (niet ver van de Starbucks waar ik het grootste deel van dit boek geschreven heb) vertelt het verhaal vanuit een grappige invalshoek: Gray, Christopher, 'Streetscapes/The Rockefeller City House; Pied-a-Terre off Fifth for a Parsimonious Billionaire', *The New York Times*, 22 mei 1994, <http://www.nytimes.com/1994/05/22/real-estate/streetscapes-rockefeller-city-house-pied-terre-off-fifth-for-parsimonious.html>.
- 6 Het verhaal over Michael Dell is te vinden in: *Michael Dell, biography*, <http://www.biography.com/people/michael-dell-9542199>.
- 7 Bill Gates werd door *Forbes* officieel tot miljardair benoemd: '400 Richest People in America', *Forbes*, oktober 1987.
- 8 Bloomberg News schreef over de miljardairstatus van Filo op 3 juli 1998: 'Yahoo Founder Attains Billionaire Status', *Los Angeles Times*, <http://articles.latimes.com/1998/jul/03/business/fi-329>. Kort daarna, op 12 oktober 1998, schreef *Time* dat ook Yang miljardair kon worden genoemd: 'No. 6 Jerry Yang', *Time*, <http://content.time.com/time/world/article/0,8599,2044757,00.html>.
- 9 Omidyar werd miljardair in 1998: 'Pierre Omidyar', *Forbes*, <http://www.forbes.com/profile/pierre-omidyar/>.
- 10 Andrew Mason was op papier miljardair nadat Groupon in januari 2010 een deel van zijn aandelen verkocht aan investeerders, die het bedrijf op 15 miljard dollar waardeerden, zoals beschreven door Andrew Ross Sorkin en Evelyn M. Rusli, 'Groupon Advances on I.P.O. That Could Value It at \$15 Billion', *The New York Times*, 13 januari 2011, <http://dealbook.nytimes.com/2011/01/13/groupon-readies-for-an-i-p-o/>. Groupon bestond toen twee jaar, opgericht in november 2010. (Het nummer waar ik steeds naar luisterde bij het schrijven van de vorige zeven noten: shanesnow.com/song1.)
- 11 Ray Kurzweil, 'The Law of Accelerating Returns', 7 maart 2001, <http://www.kurzweilai.net/the-law-of-accelerating-returns> (bekeken op 15 februari 2014). Een computer die in 1990 1,7 miljoen dollar kostte kon zeventien miljoen berekeningen per seconde doen. In 2003 kon een standaard Dell vier miljard berekeningen per seconde uitvoeren en kostte 1.600 dollar. Ritchie King, 'The Rise of the Machines', *Popular Science*, <http://www.popsci.com/content/computing> (bekeken op 15 februari 2014).
- 12 Zevententachtig procent van de grote bedrijven stopt met groeien volgens onderzoekers Matthew S. Olson en Derek van Bever, *Stall Points*:

- Most Companies Stop Growing – Yours Doesn't Have To* (Yale University Press, 2009).
- 13 Peter Thiel, iemand die al vroeg in Facebook investeerde, heeft de Thiel Foundation opgericht, die slimme kinderen geld biedt om te investeren in plaats van naar de universiteit te gaan. Voor meer informatie, zie The Thiel Fellowship, 'About the Fellowship', <http://www.thielfellowship.org/become-a-fellow/about-the-program/> (bekeken op 15 februari 2014).
 - 14 James Franklin, *New-England Courant*, 3 december 1772, <http://founders.archives.gov/documents/Franklin/01-01-02-0021>. *The Silence Dogood Letters* kun je op verschillende plekken online vinden en staan ook afgedrukt in Benjamin Franklin, *Silence Dogood, the Busy-Body, and Early Writings* (Library of America, 2002). Voor een uitstekende inleiding over het gebruik van maskeren en lateraal denken van Franklin, zie William Pencak, 'Representing the Eighteenth-Century World: Benjamin Franklin, Trickster'. Penn State University, http://www.trinity.edu/org/tricksters/trixway/current/vol3/vol3_1/Pencak2.htm (bekeken 15 februari 2014). Maar niets komt in de buurt van Benjamin Franklin, *The Autobiography of Benjamin Franklin*. Het is gratis verkrijgbaar via het Gutenberg Project op <http://www.gutenberg.org/ebooks/148>.
 - 15 Ik heb samen met mijn vrienden Joe Coleman en Dave Goldberg in december 2010 Contently Inc. opgericht, met als doel een betere mediawereld te creëren en geweldige verhalen te vertellen door meer macht te geven aan de consument en de makers. In de tijd dat ik dit boek schreef groeiden wij 400 procent in omzet, voegden we 20.000 journalisten toe aan ons netwerk en haalden 9 miljoen dollar op via investeerders om ons bedrijf verder uit te bouwen. Zie voor meer informatie shanesnow.com/contently.
 - 16 Ja, het invullen van die rare letters onder aan formulieren op internet helpt om oude boeken te digitaliseren. 'What Is Recaptcha', Google, <http://www.google.com/recaptcha/learnmore> (bekeken op 15 februari 2014).
 - 17 Dit effect wordt eenvoudig uitgelegd door Heather Hasan, *Archimedes: The Father of Mathematics* (Rosen Publishing Group, 2006), pag. 73.
 - 18 De 5 minuten en 8 seconden van Scott Kessler is de snelste tijd voor *Super Mario Bros.* op welke console dan ook: 'World Records: *Super Mario Bros. NTSC Minimalist Speed Run*', Twin Galaxies, <http://www.twingalaxies.com/operator.php?gameid=411&platformid=23&variationid=5717> (bekeken 27 mei 2013).



**Ontdek de beste en mooiste nieuwe boeken met de gratis
Lees dit boek-app**

Wilt u als eerste de beste en mooiste nieuwe boeken ontdekken?
Vaak nog voordat die boeken zijn verschenen en de pers erover
heeft geschreven?

Download dan gratis de *Lees dit boek*-app voor Android-tele-
foons en -tablets, iPhone en iPad via www.leesditboek.nl.

Bezoek www.levboeken.nl voor informatie over al onze boeken en
meld u aan voor de nieuwsbrief. Volg @Levboeken op Twitter en
bezoek onze Facebook-pagina: www.facebook.com/Levboeken.