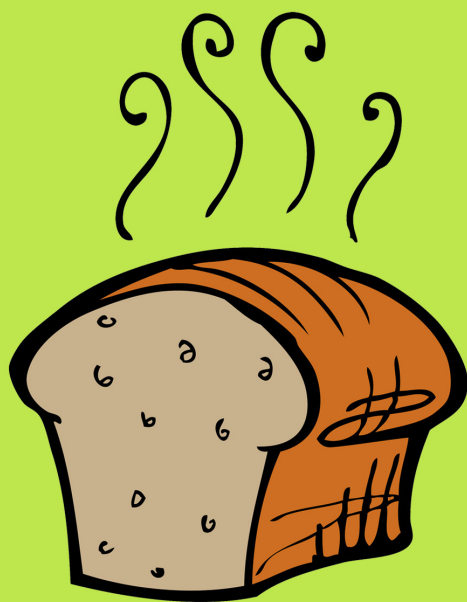


cartea asta
se vinde precum



pâinea caldă

Ariel
CONSTANTINOF



ZECE MII DE ORE...

*Viata este un exercitiu continuu
pentru rezolvarea creativă a
problemelor.*

MICHAEL J. GELB

Zece mii de ore, sau 416 (spre 417 zile), semnifică peste un an!

Zece mii de ore înseamnă 600.000 de minute. Adică peste 36.000.000 de secunde!

O secundă nu înseamnă mai nimic în viața unui om. Tic. Tocmai a trecut o secundă. Tac. Uite, încă una! Tic - doamne, încă puțin și trec 36.000.000 de secunde - Tac!

Dacă secunda aceea este exact secunda morții tale. De ce să fim așa pesimiști, poate-i secunda nașterii tale. Mai este secunda noastră doar un „Tic”?

N-am descoperit de ce m-am născut. N-am descoperit ce caut aici. Nu știu dacă-s doar eu cu adevărat „în viață”, iar restul sunt roboți, sau suntem cu adevărat cu toții captivi în acest mic vis. Unde prin „vis” înțeleg, desigur, viață.

Dar dacă tot am ajuns aici, de ce să nu am un vis bun?

Aristotel spune că scopul nostru în viață este fericirea. Și de ce n-ar fi acesta?

De asemenea, Malcolm Gladwell spune că pentru a fi cu adevărat bun

în ceva trebuie să exersezi acel ceva aproximativ zece mii de ore. Și de ce n-ar fi așa?

Am 21 de ani. Ori 365 de zile. Ori opt ore de somn pe zi. Deci am 53.655 de ore de somn "exersat".

Este, momentan, singura „abilitate” pe care o dețin la care teoria lui Malcolm Gladwell se aplică. Sunt bun la dormit. Și confirm asta. Dorm bine, visez color - uneori 3D, gălăgia din jur nu mă deranjează...

Dar întrebarea este: „Oare este somnul «abilitatea» ce doresc să mă descrie?” „Îmi doresc eu, oare, ca somnul să fie adevăratul meu punct forte?”.

Nu. De aceea m-am trezit și m-am apucat de scris. De aceea scriu aceste rânduri în toiul nopții. De aceea am doar 1.825 de ore de scris „exersat”.

Tu care vrei să fie abilitatea ta forte?





SCURTĂ INTRODUCERE

*Cu cât mai repede vei avea încredere
în tine, cu atât mai repede vei ști
cum să trăiești.*

JOHANN WOLFGANG VON GOETHE

E ora unu noaptea și tocmai ce m-am așezat la birou să-mi scriu prima carte. I-am dat titlul de acum, de la bun început, deși am auzit că autorii de succes dau titlul cărților lor abia la final, după ce termină cele 300 de pagini de scris mărunț.

Eu nu sunt un scriitor ca oricare altul și în mod cert cartea aceasta nu va fi o carte ca oricare alta. Am hotărât să fie mică, de buzunar, căci e precum o Biblie pe care „trebuie” să o ții mereu pe lângă tine. Vreau să fie un “manifest”. Un strigăt. Un material motivațional la care să simți nevoia să te întorci. Pe deasupra, și titlul e nebun! Nu? N-am verificat să văd de mai există cărți cu un titlu asemănător, dar ce-i drept, e drept: cartea se va vinde precum pâinea caldă iar stocul se va epuiza rapid. Nu, nu pentru că voi avea parte de un marketing incredibil, ci pentru că de la bun început am hotărât să printez un număr mic de Biblii, un număr limitat. Căci când ceva e limitat, acel ceva e folosit cu cap. Când avem ceva la infinit, ne permitem să ignorăm. Strigătul acesta este pentru cei care vor să-l audă. Oricine poate să-l audă, dacă vrea.

Visul meu nu este ca această carte să fie cumpărată de o sută de mii de persoane. Știu de la bun început că nu-i o carte ce se adresează oricărui fel de om. Visul meu este să vând cele câteva exemplare acum și apoi, ani mai târziu, să-mi văd cartea încă citită de adolescenți sau bătrânei

cu maxim interes.

Cartea asta mică este pentru oamenii care vor să facă o schimbare radicală în viața lor, pentru oamenii care vor să își concedieze șefii, pentru oamenii care vor să-și urmeze pasiunea, pentru oamenii care vor să fie fericiți... Pentru oamenii “ciudați” care s-au săturat de “confortul” unui job stabil cu salariu fix care le ocupă 80% din partea activă a unei zile!

Dilema “*Să stau angajat sau să-mi monetizez pasiunea?*” cred că a apărut odată cu generația la 50-60 de ani de la Revoluția Industrială și s-a intensificat acu, de curând, poate prin anii '80. Și cred că această dilemă va deveni tot mai puternică și “omniprezentă” în viața oamenilor din generațiile ce urmează. Dacă până acum zece ani oamenii căutau a se angaja în firme cât mai mari, pe perioade cât mai lungi pentru o anumită “siguranță financiară”, acum lucrurile se întâmplă fix invers. Chiar azi mi-a spus o studentă: “*Eu nu vreau să fiu angajată la 30 de ani. Sper ca atunci să pot să am afacerea mea!*”. Am întrebat-o ce afacere. Nu știa. Știa doar că nu voia să fie angajată. Această dorință de a nu rămâne angajat s-a propagat. Viitorul e diferit... și e cazul să ne adaptăm.

DAR ÎNAINTE DE TOATE, NU TE-AI ÎNTREBAT CINE SUNT ȘI DE CE SUNT EU O SURSĂ DE ÎNCREDERE?

Eu, înainte să citesc orice carte, să ascult orice speech, să văd orice film, verific sursa. Vreau să văd că autorul este de încredere. În ziua de azi absolutamente oricine poate să scrie o carte, să facă un film, să țină un speech – suntem bombardati în fiecare clipă de mult mai multe informații decât putem, de fapt, să înghițim.

Sunt un om care are 21 de ani. De vreo cinci ani de zile (da, de când aveam doar 16 ani) sunt discriminat și judecat de mulți oameni din cauza vârstei mele. În majoritatea timpului sunt discriminat într-un mod negativ:

“Vai, ce mic ești!”

Dar uneori sunt discriminat și într-un mod pozitiv, ceea ce sper să faci și tu acum:

“Wow, câte ai făcut într-un timp atât de scurt!”

Pe plan local am devenit temporar o mini-vedetă când am fost exmatriculat din liceu datorită textelor pe care le publicam pe blogul personal. Am fost “Primul blogger exmatriculat în România”.

Și, da, acela a fost momentul în care eu am realizat că orice om, oricât de mic, poate afecta un sistem, oricât de mare, într-un mod pozitiv sau negativ.

Vremea aceea a trecut și deși încă am un blog personal pe care scriu aproape zilnic (arielu.ro), acum îmi mai cultiv și alte pasiuni (scrisul fiind prima mea pasiune descoperită – care în scurt timp a dat și roade... căci am fost exmatriculat).

Revenind la sursele de încredere, cred despre mine că-s o sursă bună pentru că am o afacere socială – vasăzică o afacere care pe lângă faptul că produce bani și are salariați, investește în rezolvarea unei probleme a societății.

O altă pasiune de-a mea este pedalatul. Iubesc bicicleta și iubesc să pedalez. Dacă din scris făceam bani, voiam să fac bani și din pedalat. Astfel că la finalul anului 2010 lansam proiectul “Tribul – Curierat de spiță nobilă.”. Într-un an de zile, fără investiții, am reușit să semnez contracte cu firme de toate tipurile, să ofer locuri de muncă, să promovez pedalatul urban și... să fiu fericit!

Totul a pornit de la o pasiune.

Trăim într-o perioadă în care oricine poate să-și ia pasiunile și să le transforme într-un mod de viață, într-un venit constant, în fericire! Și nu numai că oricine poate să facă asta, dar a venit momentul să facem asta! Cu toții! Sau dacă nu cu toții, măcar cei mai buni dintre noi!

SCURT DESPRE TRIBUL

Stau uneori și mă gândesc cum am ajuns să fac ceea ce fac acum. Și nu știu să-mi răspund. Habar n-am prin ce-am trecut ca să pot să zic azi: “Am o firmă de curierat rapid pe bicicletă în București.”

Îmi amintesc cu greu de unde am “furat” ideea. Știu că până să-mi fac “curaj” să mă apuc de acest “proiect personal”, au trecut luni bune de gândire. Îmi amintesc, însă, cu ușurință momentul în care bunicul a găsit o bicicletă veche și a reparat-o în câteva ore, ca apoi să mă întrebe: “Ariel, de cât timp n-ai mai mers pe bicicletă? Vrei s-o testezi pe asta?”

Se întâmpla acum vreo trei, maxim patru ani. Într-o zi de aprilie cred. Am ieșit atunci cu bicicleta aceea veche, recondiționată și cu bunicul până în parcul din cartier. Am testat-o și mi-a venit așa, o poftă de pedalat. Mi-am amintit de copilărie și de cum însuși bunicul m-a învățat să pedalez când aveam vreo șapte ani.

Ulterior am început să pedalez de nebun prin București. Pe trotuare. Cu timpul, desigur, mi-am schimbat bicicleta, am început să fac BikeWalk-uri (marșuri de biciclete cu câte două-trei sute de participanți) și, cel mai important, să cunosc bicicliști.

De acolo a mai fost un pas până la momentul acela în care eu, organizator de BikeWalk-uri, întrebam diverși bicicliști dacă n-ar vrea să mă ajute să fac o firmă de curierat. E așa amuzant să stai uneori și să te gândești la viața ta. E amuzant să vezi cum lucrurile se leagă, așa, fără ca tu să fii conștient.





A VENIT MOMENTUL!

*Când ne descoperim talentele,
ne dezvăluim pasiunea. Când ne
dezvăluim pasiunea, ne aflăm
scopul. Când ne aflăm scopul, ne
împlinim destinul.*

BRIAN SOUZA

Și nu pentru că-s eu clarvăzător și știu că viitorul este în mâinile pasiunilor transformate în mici afaceri, ci pentru că tu ai hotărât să citești o carte despre cum să faci să-ți transformi o pasiune într-un stil de viață.

Dar totodată, da, momentul chiar a venit! Viitorul nu mai este în mâinile marilor companii. Multinaționalele nu mai sunt la modă. Cumpărătorul s-a săturat de produse nepersonalizate. E momentul ca lucrurile să fie făcute tot mai bine și cu tot mai multă pasiune, nu de niște roboți, ci de niște oameni pasionați cu adevărat!

Siguranța financiară oferită de un angajator mare nu mai aduce fericire. Zilele în care cu toții stăteam la uzină se termină fie că vrem, fie că nu! Roboți tot mai inteligenți se inventează constant. Munca fizică pe care o făceam până acum pentru o pâine va fi executată de niște bucăți de fier programate. În următorii ani, pentru a pune o pâine pe masă, oamenii vor fi nevoiți să facă ceva special, ceva... excepțional și cu pasiune!

Soluția noastră este creativitatea. Căci altfel vin roboții peste noi și ne iau locurile de muncă!

Urmează să înșir în acest capitol cât mai multe motive și argumente pentru care ar trebui să ne monetizăm pasiunea:

GLOBALIZAREA

“Conceptul de Globalizare se referă la micșorarea lumii și la mărirea gradului de conștientizare a lumii ca un întreg.”

ROLAND ROBERTSON

Globalizarea e un subiect larg care pe majoritatea dintre noi ne depășește. Dar cu siguranță termenul l-am auzit cu toții.

Wikipedia spune că: *Globalizarea este termenul modern folosit la descrierea schimbărilor în societăți și în economia mondială, care rezultă din comerțul internațional extrem de crescut și din schimburi culturale. Descrie creșterea comerțului și a investițiilor datorită căderii barierelor și interdependenței dintre state. În context economic, este des întâlnită referirea, aproape exclusivă, la efectele comerțului și, în particular, la liberalizarea comerțului sau la liberul schimb.*

De fapt, prin “globalizare” se înțeleg mai multe lucruri despre modul în care am evoluat noi aici, pe planetă. Eu, spre exemplu, înțeleg faptul că anumite companii au ajuns atât de mari încât au acaparat cu produse sau servicii toată planeta. Iar acesta-i un fel de semnal de alarmă!

Globalizarea nu-i rea sau bună. Ea pur și simplu este. Prin faptul că ea este, ea ne arată că orice afacere poate câștiga atât de mult teren pe planeta asta pe cât luptă sau merită.

Totodată, pe lângă faptul că cel mai probabil avem cu toții un McDonald’s în oraș, din cauza globalizării, avem și acces la tot felul de alte servicii sau produse care, fizic vorbind, probabil n-ar fi putut fi aici, la „botul calului”.

Datorită globalizării putem noi, acum, să ne lansăm cu ușurință mici afaceri. Viitorul nu este de partea firmelor ce se află peste tot în același timp și oferă exact aceleași produse. Puterea revine afacerilor locale.

TIMP LIBER

Ai timp liber? Ai, căci altfel nu ai avea când să citești aceste rânduri.

Gândește-te că acum ceva timp oamenii nu puteau să meargă la supermarket să cumpere mâncare și băutură. Acum și mai mult timp nici măcar nu existau bani! Noi suntem niște fericiți! Avem o singură slujbă (sau două...) unde facem în mod repetitiv aceleași task-uri și suntem plătiți cu de toate: mâncare, băutură, sănătate, casă și alte câte sub formă de bani.

Oamenii inițial nici n-aveau timp liber. Dar n-aveau nici slujbă. Cum ar fi ca toată ziua tu să trebuiască să îți faci rost de mâncare? Cum ar fi să te trezești dimineața și să n-ai ce mânca? Ce-ai face? Ai vâna! Ai face un foc! Ai pune prada pe foc și ai mânca. Apoi ți s-ar face sete! Ce-ai face? Ai căuta un râu.

Fie vorba între noi, oamenii din societatea de azi nu mai sunt capabili să vâneze. Lasă-i fără supermarket și o să moară de foame. Azi noi știm că trebuie să facem niște task-uri învățate de-a lungul anilor (la școală, la liceu, la facultate, făcând practică sau traininguri) în schimbul unui ban. Acest ban ne aduce de toate.

Odată cu inventarea banilor oamenii au descoperit timpul liber! Desigur că timpul liber îl poate face pe un om să realizeze lucruri foarte diferite:

- ▶ unii oameni nu au ce face în timpul liber - sau nu-și găsesc nimic de făcut - și astfel se plictisesc.

Am o teorie personală prin care cred că doar oamenii proști se pot plictisi! Tu când te-ai plictisit ultima dată?

- ▶ unii oameni își petrec timpul liber cu prietenii și familia.

Tu când ai stat ultima dată la o masă de prânz cu familia? Crăciunul trecut? Când ai ieșit la o bere cu amicii din liceu ultima dată?

- ▶ iar unii oameni folosesc acest timp liber pentru a-și cultiva pasiunea.

Nu ne naștem cu pasiuni! Descoperim pasiuni de-a lungul vieții și le exersăm și cultivăm. De fapt asta ar și trebui să fie definiția “pasiunii” - un obicei sau mai multe ce te încântă și te fac fericit. Când ai stat ultima dată și ai făcut singur-singurel ceea ce îți place? Fie că ai stat și ai zdrăngănit la chitară, ai stat și ai pictat, ai gătit sau ai scris?

Ceea ce vreau să spun este că noi suntem unele dintre primele generații de oameni cu pasiuni. Noi suntem unii dintre primii oameni care descoperim, datorită timpului liber pe care îl avem la dispoziție, că există lucruri pe care le putem practica pentru a fi fericiți. Se crede că homo sapiens sapiens (omul inteligent, tu și alții ca tine) a ajuns în zona Europei undeva în anul 40.000 î.H. Iar eu cred că oamenii au început cu adevărat să-și dea seama de pasiuni acum câteva sute de ani! Și când zic asta sunt “generos”.

Zilele în care adunările de oameni (triburile) aveau grupuri de pădurari, grupuri de culegători sau grupuri de bucătari s-au terminat. Azi fiecare din noi poate face ceea ce îi place, nu ce necesită tribului.

NU MAI EXISTĂ MASE!

În cartea “We Are All Weird” (“Suntem cu toții ciudați”), Seth Godin demonstrează faptul că în ultimii zeci de ani oamenii s-au “ciudățit”. Oamenii dintr-o societate formează tot mai greu o masă. Tot mai rar găsim produse pe care le folosim cu toții!

E adevărat faptul că 99% dintre noi încă folosim hârtie igienică, dar acum, mai mult ca niciodată, unii dintre noi folosesc hârtie igienică cu trei straturi, alții cu cinci straturi, alții cu parfum de prune, alții cu parfum de mere, alții fără parfum!

Acum, mai mult ca niciodată, avem de unde alege ce mâncăm, ce îmbrăcăm, ce ascultăm, ce citim, ce... orice! Iar asta demonstrează din nou că

a venit momentul să căutăm “ciudații” noștri! A venit momentul să ne căutăm grupul de fani cărora să le oferim rodul pasiunii noastre!

Eu am găsit niște ciudați care-s de acord să le livrez printr-un oraș aglomerat pachetele pe biciclete. De ce m-au ales pe mine? Pentru că ei sunt ciudații care susțin ecologia! Ei sunt ciudații care admiră bicicliștii! Ei sunt ciudații care vor ca pachetele lor să ajungă foooarte repede la destinație (și, crede-mă, nimeni nu livrează mai rapid ca Tribul prin București)!

Acum, că masele se sparg în grupuri tot mai mici de ciudați, e momentul cel mai bun pentru a lansa produse și servicii “ciudate”. Acum, pentru că “ciudățenia” de ieri nu o să mai fie ciudată și mâine!

E MAI IMPORTANTĂ FERICIREA!

“Să-ți exersezi liber măiestria, iată adevărata fericire.”

ARISTOTEL

Deși am doar 21 de ani am reușit să trec și, ca angajat, printr-o agenție de publicitate. Am văzut cum este să lucrezi 10 ore pe zi dintr-un birou. Am văzut cum este să ai un șef, am văzut cum este să ai deadline-uri, am văzut cum este să ai colegi de muncă, am văzut cum este să ai un salariu fix, am văzut cum este să alegi între mâncare de prânz adusă de acasă sau mâncare de prânz comandată cu colegii, am văzut cum este să nu te înțelegi cu clienții, am văzut ceea ce mulți oameni din jurul meu numesc “fericire”!

OAMENII ACEIA SUNT NEBUNI!

Deși la jobul meu făceam ceea ce îmi plăcea – vasăzică-mi cultivam, mai mult sau mai puțin, pasiunea (în mare parte scriam și gândeam campanii de publicitate), adesea nu eram fericit. Și prin definiție, pasiunea te face fericit!

Eram fericit pentru că, în fond, făceam ceea ce-mi plăcea, dar nu aveam

o libertate totală de a fi creativ. Când eram la birou și trebuia să gândesc o campanie de publicitate pentru o firmă de chipsuri, mă blocaam. Stăteam și mă întrebam unde mi-a dispărut toată creativitatea. Când eram la birou și trebuia să scriu un mic text, din nou, aveam probleme.

În schimb, acasă, la orice oră, în orice stare, puteam să fiu și groaznic de bolnav, puteam cu ușurintă să gândesc campanii pentru cele mai proaste firme de chipsuri și să scriu texte legat la ochi și în timp ce cineva mă gâdila (căci, da, mă gâdil tare).

Dificultățile mele nu veneau de la mediu. Nu era spațiul fizic în care mă aflam cel care mă făcea să nu mai pot lucra, să nu mai fiu creativ.

Acolo, la birou, “la job”, cum se zice, aveam un mindset care nu mi-era de ajutor. Știam că-s acolo ca să fac bani. Știam că-s acolo dintr-un fel de obligație. Și totodată mindset-ul stresului că nu mi-aș mulțumi șeful mă făcea să nu fiu deloc creativ. Plus, desigur, mulți alți factori.

În schimb, cred, dacă mi-aș deschide o agenție de publicitate, aș scoate campanii de succes pe bandă rulantă!

Mi-e greu să cred că există oameni fericiți, care-și urmează pasiunea la serviciu. Dacă există, mi-e clar că-s puțini și fie:

- ▶ E afacerea lor. (cum ziceam, mi-aș deschide cu bucurie o agenție de publicitate, căci îmi place publicitatea)
- ▶ Au un șef exceptional și un mediu potrivit de lucru.

La vârsta de 12 ani deja știam că “bani nu aduc fericirea”. Nu credeam asta, desigur... dar auzisem vorba de multe ori în jurul meu.

A trebuit totuși să văd cu ochii mei că zece ore pe zi la birou, cinci zile pe săptămână, deși aduc bani frumoși la final de lună, nu aduc și fericirea pe care credeam că o aduc. Iar pentru mine fericirea e importantă.

Dacă, ipotetic vorbind, m-ai putea întreba acum: “Care-i scopul tău în

viață, Ariel?” - ți-aș răspunde: “În clasa a 12-a, când a trebuit să fac ore de filosofie, am vorbit despre scopul omului. Cel mai mult mi-a plăcut lecția despre Aristotel, care spunea că scopul nostru este fericirea.”

Fericirea este cea mai importantă, având în vedere că sunt de părere că doar când sunt fericit pot să gândesc limpede, să fiu inspirat și creativ și, implicit, să fac bani.

Deci schema corectă «șoc!» nu este cea pe care am acceptat-o ani de zile de la televizor și părinți:

Job » bani » fericire

ci...

Pasiune » fericire » monetizare » bani

Este dovedit științific faptul că atunci când avem o stare bună suntem creativi și foarte productivi. Și o stare bună nu vine dintr-un salariu fix, lunar, desigur, ci din micile bucurii ale vieții, sau din pasiuni.

Astfel că, de acum înainte, poate înainte de a ne căuta un loc de muncă ar trebui să ne descoperim pasiunile.

IAR MOTIVAȚIA PERSONALĂ...

...e mult mai mare, desigur!

Atunci când motivația personală este mare, înseamnă că lucrezi cu plăcere și ușurință.

Poți să fii tu și primul șef de după proprietarul multinaționalei la care lucrezi, căci motivația ta personală nu o să fie niciodată mai mare ca motivația personală ce o vei simți când vei face ceva ce este 100% al tău!

Iar motivația personală este motivul principal pentru care eu nu sunt de acord cu oamenii care susțin faptul că este mult mai ușor să ai un job la o companie mare, cu un salariu și un program de lucru fix!

Dimpotrivă! E mult mai ușor să faci ceva pe plan personal, cu un

program personalizat și o motivație personală imensă.

Eu știu deja, spre exemplu, că viitorul meu nu conține perioade scurte de concediu, ci dimpotrivă: perioade temporare de muncă! Pentru că nu am un șef care-mi face programul, știu că atât cât muncesc, atât o să și mănânc.

Și atât cât muncesc, atât o să fiu fericit! Iar eu, ca și tine, și asemeni oricărui alt om, vreau să fiu fericit cât mai des și cât mai mult.

Care este concluzia? Munca depusă de mine în urma pasiunii mele nici nu poate fi comparată cu munca depusă de mine sub un program rigid, strict, într-o firmă mare, cu program fix. Munca depusă de mine nu numai că-mi va aduce bani, dar îmi va aduce constant fericire!

COMPETENȚA DE A FACE CEVA?

Când aveam 17 ani am făcut siteul amdoar18ani.ro ... Azi, la 21 de ani, nu mă mai ocup de acel site. Dar e un site care m-a ajutat să cresc, m-a ajutat să fac bani, m-a ajutat să fac evenimente, m-a ajutat să cunosc oameni mișto, m-a ajutat să-mi gădesc *gagici* (da, chiar și cu asta m-a ajutat!) ... m-a ajutat, per total, enorm, să mă dezvolt.

Mereu am fost precoce în ochii unora, dar nu și în ochii mei. Azi am doar 21 de ani. Nu mă laud. În aroganța mea, nu mi se pare că a face bani din pasiunea ta la 21 de ani e ceva "precoce". În fond, Mark Zuckerberg la 19 ani a făcut Facebook-ul și deja avea oferte cu peste 5 zerouri de la Microsoft ... pe care, culmea, le refuza. Eu sunt un nimic în comparație cu Mark.

Azi, însă, la cei 21 de ani, îmi place să organizez mici evenimente pe care le numesc "workshopuri". Adesea mă lovesc de o prejudecată pe care o întâlnesc de când mă știu: vârsta.

Cum poate un om de 21 de ani să îmi vorbească mie despre viață sau experiență? Ei bine, chiar și sora mea, care are 9 ani, poate să vorbească despre viață și tot felul de experiențe pe care le are sau le-a avut în trecut.

O s-o asculte cineva? Probabil că nu. Pe mine mă asultă cineva? Apăi, dacă nu mă asculta cineva, probabil renunțam.

Undeva pe la vârsta de 19 ani fusesem la multe conferințe și traininguri și, per total, aveam multă-multă experiență de a vorbi în fața unor copii mai mici ca mine în tabere evreiești.

Tot atunci, la 19 ani, mi-am dorit să devin un “speaker”. Și prin asta înțelegeam faptul că voiam să dobândesc abilitatea de a vorbi FOARTE BINE în fața multor oameni despre ceva ce-mi place.

Mi-am început drumul prin lansarea unui site de dezvoltare personală: Motivonti.ro. A mers bine. A devenit în scurt timp destul de citit ca să pot să am în fața cui să vorbesc, să am pe cine să invit la evenimente.

Când mi-am anunțat primul workshop s-au anunțat 8 plătitori. Plătitori și participanți. Dar subliniez plătitori pentru că prin abilitatea pe care voiam s-o dobândesc voiam să fac și bani.

Atunci vorbeam oribil în public. Acum, 2 ani mai târziu, vorbesc tot oribil. Dar mai puțin oribil, desigur.

Zilele trecute am ținut un workshop în Brașov unde au venit tot 8 plătitori. Am fost întrebat de cineva: *“Tu ce competență ai de a ține acest seminar?”*

Și întrebarea mea este: *“Ce înțelegem prin competență?”*

COMPETÉNT, -Ă, competenți, -te, *adj.* 1. Care este bine informat într-un anumit domeniu; care este capabil, care este în măsură să judece un anumit lucru. 2. Care are atribuția, căderea, autoritatea legală să facă ceva; îndreptățit.

O competență autorizată nu am. Nu am terminat facultatea de psihologie. Asta în caz că-i nevoie de o facultate de psihologie ca să vorbești oamenilor despre viața ta și cum te-ai schimbat tu (în încercarea de a le da lor un exemplu ce-i va impulsiona să se schimbe și ei).

Dar am o competență “neautorizată”. Sunt informat și sunt capabil, așa

cum cere chiar definiția cuvântului “competență”, să vorbesc despre ceea ce vreau să vorbesc. Am nevoie, oare, de altă competență?

Tind să cred că nu. Și tind să cred că dacă nu vorbim de domenii precum medicină sau construcții, atunci niciodată nu este foarte relevantă competența autoziată.

Și, de fapt, dacă stau bine să mă gândesc, oamenii din triburi n-au nicio competență nici măcar în medicină sau construcții - dar totuși au descoperit medicamente și metode de a-și face case!

Vorbeam cu cineva odată despre faptul că scriu o carte. Această carte. El zicea că i se pare stupid să scrii o carte dacă nu ai 30 de ani, cel puțin.

I-am zis: *Am 21. Scriu de un an. Și cred că la câte texte am scris pe bloguri, am deja vreo cinci cărți “publicate” online.*

Prejudecata asta a vârstei nu ajută cu nimic. Pentru mine, faptul că la 17 ani mi-am făcut un site care se numea “am doar 18 ani” sau că la 21 de ani scriu o carte despre pasiuni, mă ajută să cresc. Site-ul făcut de mine, cartea scrisă de mine și, în general, tot ce creez, poate nu o să devină un “produs de top” din domeniu, dar asta nu contează. Contează că eu cresc. Poate la 30 de ani voi fi avut deja 10 cărți și destulă experiență cât să scriu o nouă carte, care să fie de data asta de top. (Asta apropo de cele zece mii de ore din primul capitol.)

Timpul nu există. Timpul e o scuză. De ce să aștept vârsta de 30 de ani ca să scriu o carte? De ce să aștept 4 ani pe banca unei facultăți ca să spun într-un workshop despre cum mi-am schimbat eu viața?

Avem competența să facem orice dacă vrem și putem să facem ceva. Și dacă vrem, putem.

Să nu ne autolimităm! Nu ai nevoie de nicio competență autorizată pentru a-ți urma pasiunea.

DE FAPT, ASTA-I CU ADEVĂRAT LIBERTATEA DE CARE TOT VORBIM.

Un amic mi-a zis zilele trecute că vrea să se lase de facultate și de job-ul part-time, să fie, în sfârșit, liber!

L-am întrebat: *“Adică tu acum nu ești liber?”*

Și mi-a răspuns: *“Sunt, dar nu sunt. Adică pot să fac ce vreau, dar nu am cum să fac ce vreau, chiar dacă pot. Am impresia că e o iluzie. Am foarte puțin timp pentru mine și asta mă face să mă simt «neliber». Pe deasupra, chiar îmi doresc să pot să-mi iau zile libere oricând vreau eu. Și nu pot. Nu-s liber.”*

I-am zis: *“Păi și dacă te lași de facultate și de job... cum vei fi liber?”*

Și n-a știut ce să-mi zică. Pentru că, chiar și atunci când n-ai un program fix precum facultatea sau jobul, tot nu ești liber. Oricât de mult spunem că banii nu contază, din păcate, sau poate din fericire, banii contează. Uneori pentru a te simți liber ai nevoie de bani. Dar banii fără pasiuni și plăceri, din nou, nu oferă nicio libertate. Banii, în sine, chiar nu aduc fericirea. Dar, dacă nu cumva mă înșel, fericirea poate aduce bani. Și uneori fericirea înseamnă libertate. Asta cumva înseamnă că dacă suntem liberi și, implicit, fericiți, vom fi și bogați? Poate.

Și de fapt asta este libertatea aceea de care tot vorbim cu prietenii, cu familia. Libertatea aceea pe care credem că alții o au și noi nu o avem. Libertatea de a face ceea ce-ți place cel mai tare, atât cât îți place, iar din ceea ce faci să îți câștigi traiul. Iar ceea ce câștigi, de fapt, este reinvestit în tine. Adică în pasiunea ta. Și atunci, inevitabil, tu devii una cu pasiunea ta și începi să investești în tine cum ar trebui, de fapt, să investească fiecare om în sine.

Atunci tu devii propriul tău șef și poți decide în ce zile vrei să-ți urmezi pasiunea și în ce zile decizi să faci altceva. Libertatea va fi mereu o iluzie, desigur.

O libertate maximă nu există. Dar totodată cred că urmărirea pasiunii este unul din cele mai înalte grade de libertate pe care le putem obține momentan.

ROBOȚII NE VOR CONCEDIA

Adevărul este că ne invadează roboții. Firma Foxconn - care produce componente pentru produsele Apple - a anunțat în 2011 că va înlocui o parte dintre muncitori cu... roboți! Planul lor "malefic" este de a "angaja" un milion de roboți care să sudeze și să asambleze iPhone-uri și iPad-uri în următorii trei ani! Actualmente au 10.000 de astfel de roboți și preconizează că anul acesta, în 2012, vor ajunge la 300.000.

De ce a luat această firmă imensă această decizie? Pentru că - și nu le e jenă să declare acest lucru - roboții sunt mai e-f-i-c-i-e-n-ț-i și mai i-e-f-t-i-n-i.

Concluzia? Un milion de angajați vor fi concediați și înlocuiți cu roboți. Asta în timp ce populația lumii oricum este în creștere.

Știu, acum te gândești că tu niciodată nu te-ai angaja ca sudor. Nu vreau să sune ca și cum aș fi un pesimist enervant, dar dacă în ziua de azi avem roboți care sudează și asamblează, curând vom avea roboți-doctori și roboți-polițiști. Din păcate sunt unul din acei oameni nebuni ce crede în filmele Hollywoodiene cu roboți. Acesta-i viitorul. Trebuie să ne adaptăm sau să... ne adaptăm.

DAR ROBOȚILOR LE LIPSEȘTE CEVA...

... și anume creativitatea. Deci există totuși o speranță! Deși cred că viitorul seamănă cu ceea ce vedem în filmul "I, Robot", chiar nu cred că roboții vor fi vreodată mai (sau cel puțin la fel de) creativi precum oamenii.

De aceea oamenii cu joburi creative nu vor fi înlocuiți de roboți: copygherii, pictorii, desenatorii, designerii, creatorii de campanii publicitare,

bucătarii (gătitul e o artă, nu?), frizerii, fotografi, scriitorii și lista poate continua.

Ceea ce vreau să spun este că acum ar fi un bun moment să-ți pui următoarea întrebare: “*Este pasiunea mea creativă?*”. În 99% din cazuri ar trebui să fie. Rar vezi un om pasionat de tăiat copaci sau sudat metale. Dacă răspunsul este pozitiv atunci te informez că roboții nu vor sta în calea succesului afacerii tale și, mai mult decât atât, te asigur că ai fi avut succes cu afacerea asta încă de când ai început să te gândești la ea.

Nu zic asta doar ca să te fac să te simți bine. O zic pentru că noi, oamenii, clienții tăi, adorăm lucrurile “diferite”, lucrurile făcute cu grijă, lucrurile făcute de cineva, nu de ceva! Și când zic “ceva” pot reveni cu ușurință la subiectul cu roboți. Mai bine mănânc o ciorbă la restaurantul tău decât să-mi iau o supă la plic făcută într-o fabrică din China. Mai bine îmi cumpăr un tricou desenat de tine (cel mai probabil personalizat) decât să-mi cumpăr un tricou cu Mickey Mouse pe care poate să-l aibă, de fapt, oricine!

CE PUTEM SĂ FACEM CU UN SALARIU?

Dacă ești genul de om orientat spre venit, bani, salariu și tot ceea ce poți face cu banii, atunci acest argument este pentru tine: cu salariile din ziua de azi nu poți să faci nimic!

Hai să ne gândim la cât de simplă era viața oamenilor acum câteva mii de ani, când tot ceea ce făceau era să mănânce, să se reproducă și să doarmă, asemeni animalelor.

Știi ce fac bebelușii toată ziua? Sau pisicile. Dorm și mănâncă. Căci, da, iată, asta-i viața! Dar, de-a lungul timpului, omul a evoluat, și-a dat seama că are un cap pe umeri și poate gândi cu el. Astfel că acum parcă nu-i de ajuns să dormi toată ziua cu burta plină. Viața e prea plictisitoare făcând doar aceste două activități. Acum ne place, mai mult ca niciodată, și avem și timpul necesar, să gândim, să creăm, să discutăm, să filosofăm, să socializăm. Nu spun că Aristotel, care a trăit acum mai bine de două mii de ani, nu gândea sau filosofa, dar era relativ unic

pentru acea vreme.

Hai, totuși, să ne gândim la un salariu. Ce poate un om face cu un salariu mediu pe economie? Sau un salariu puțin peste mediu. Un salariu din ziua de azi.

- ▶ își poate plăti chiria.
- ▶ își poate procura hrană de la supermarket.
- ▶ își poate cumpăra detergent pentru haine.
- ▶ pastă de dinți și alte consumabile.
- ▶ plătește un telefon mobil, o conexiune la internet și, dacă încă este genul de om care se uită la televizor, un cablu TV.

Câți bani îi rămân pentru ieșiri în oraș? Câți bani îi rămân pentru haine noi? Câți bani rămân pentru un gadget nou sau, culmea, pentru cadouri făcute prietenilor sau sărbătoriiților din luna cu pricina?

Răspund eu: puțini. Foarte puțini. Spre deloc, chiar.

Dacă n-ai un post foarte bun, o vechime mare sau un șef/o firmă care își respectă angajații, probabil ai un salariu care nu-ți permite mai multe decât lista de mai sus.

Și, dacă stăm să analizăm lista de mai sus, nu cumva se aseamănă cu tot ceea ce făceau oamenii acum sute sau mii de ani, prin păduri, organizați în triburi? Aveau o casă, mâncau, spălau haine. Într-un cuvânt: trăiau.

Și nu cumva este strigător la cer să muncim opt, nouă ore pe zi pentru un salariu care ne "permite" să supraviețuim? Căci un adăpost, hrana și igiena sunt la baza piramidei lui Maslow. Ele sunt nevoi primare, de bază.

Nu-i oare strigător la cer să-ți oferi peste jumătate din viață, peste jumătate din timpul tău pe Planetă pentru a rămâne la baza piramidei existenței?

În fond, dacă tot ce poți să faci cu salariul tău se regăsește în lista de mai

sus, e mai simplu să-ți dai demisia și să te duci să vânez în pădure niște iepuri, în timp ce dormi în cort și stai în jurul unui foc de tabără.

Nu cumva meriți mai mult?

Și, fără să încerc să fiu prea dur, nu cumva aduce salariul acesta cu sclavagismul? Sclavii munceau pentru un adăpost și niște hrană. Adică pentru nevoi primare.

Ce se întâmplă cu restul piramidei? Ce se întâmplă cu nevoia de siguranță, de dragoste, de autorespect și autorealizare?

Sau oare poate oferi un salariu, care acoperă costurile adăpostului și al mâncării, siguranță și autorespect? Mă îndoiesc.

TU CE VREI SĂ FACI?

*Pasiunile sunt în morală ceea ce
în fizică este mișcarea. Mișcarea
creează, distruge, conservă,
însuflește totul și fără ea totul este
mort.*

CLAUDE ADRIEN HELVETIUS

Probabil acum te gândești că pasiunile tale chiar nu pot fi monetizate. Ție îți place să mănânci, să te joci ping-pong, să faci bungee-jumping, să citești cărți despre filosofie și să faci karaoke. Atât. Poate chiar nu ai nicio altă pasiune. Și nu, nu sunt ironic când spun că mâncatul e o pasiune. La fel și karaokele.

Din punctul meu de vedere, orice poate fi o pasiune! Și orice pasiune se poate monetiza cu puțină imaginație.

Când am realizat că printre prietenii mei sunt un fel de “curier” și că toată ziua sunt cu bicicleta prin oraș - mi-am dat seama că aș putea câștiga un ban sincer din această pasiune de a pedala prin oraș. Așa mi-a venit și ideea Tribului, firmei de curierat pe care am creat-o.

Dacă aș fi pasionat de ping-pong aș deschide o școală de ping-pong în orașul meu. De ce? Pentru că nu am mai auzit de nicio școală de ping-pong până acum și sunt sigur că există oameni care vor să învețe acest sport. Totodată sunt convins că există oameni care vor să joace ping-pong într-un loc gata amenajat. Dacă ar fi o afacere profitabilă? Ar fi, pentru că m-ar pasiona.

Dacă aș fi pasionat de karaoke probabil aș face un site numai cu melodii de calitate pregătite pentru karaoke. Desigur, există sute de mii de

videouri cu karaoke pe YouTube.com, dar nu oricine are răbdare să le caute! Pe site-ul meu le-ai găsi și le-ai accesa ușor. Și ți-aș cere puțini bani ca să beneficiezi de cele mai noi melodii pregătite pentru karaoke. Dar eu sunt genul de om care gândește “mare”: așa că mi-aș face un bar dedicat karaokeului! Zi și noapte aș face karaoke! Mai există asemenea baruri în orașul meu? Nu știu, n-am mai auzit până acum de așa ceva. Ar fi profitabil? Cu siguranță! Și asta din simplul motiv că m-ar pasiona.

Orice pasiune se poate monetiza! Orice! E nevoie doar de puțină imaginație și curaj pentru început - apoi totul vine de la sine: clienții, promovarea, feedbackul și... banii.

E adevărat că de când am deschis Tribul nu sunt cel mai harnic curier din echipă. Mersul pe bicicletă pentru bani nu mai este la fel de distractiv, dar nu este nici pe departe la fel de plictisitor ca un job la birou într-o corporație bine păzită! Și cu siguranță e un job muuuult mai sănătos!

TU CE PASIUNE VREI SĂ-ȚI MONETIZEZI?

Oprește-te din citit și fă un mic exercițiu de două minute (poți să te cronometrezi): Gândește-te bine la ceea ce-ți place să faci. Pune totul pe hârtie, într-o coloană.

Îți place să desenezi? Să scrii? Să fotografiezi? Să patinezi? Să dansezi? Să vorbești? (e și asta o pasiune, adesea deținută de femei) Să cânti? Să conduci? Să joci fotbal? Să te uiți la filme?

Orice lucru care-ți place foarte mult se numește “pasiune”.

PASIUNE Sentiment foarte puternic, generat de o dorință arzătoare sau de o înclinare irezistibilă; patimă.

Ce-ai putea face cu plăcere chiar și în toiul nopții? Chiar și după trei zile nedormite? Chiar și fără să te plătească cineva s-o faci atâtea zile la rând?

Pasiunile sunt nesimțite. După ce că te consumă atât, nici măcar nu-ți aduc bani! Dimpotrivă, de cele mai multe ori îți consumă o mare parte din salariul actual! Oamenii pasionați de fotografie știu asta cel mai bine!

De aceea pasiunile trebuie monetizate! Și crede-mă că eu folosesc verbul “trebuie” foarte rar.

Alege din listă pasiunea care consumă cel mai mult din timpul tău, care te obosește cel mai tare, la care te gândești cel mai des și fără de care nu ai mai fi la fel de fericit!

Ai ales-o? Sper că da. Haide, fără frică!

DAR CUM MONETIZEZI ACEASTĂ PASIUNE?

Gândește-te la oamenii care ar avea nevoie de o persoană care să facă ceea ce faci tu cu pasiune. Sexul e un exemplu foarte simplu. Se spune că preacurvirea este cel mai vechi job de pe Planetă! Cineva a avut revelația faptului că îi place să facă sex și o poate face și pentru... bani. Pentru că cineva are nevoie de sex și nu-l poate obține altfel.

Gândește-te la tine ca la o curvă: îți place să te ocupi de pasiunea ta, dar cine te-ar plăti să te ocupi de ea?

Nu e simplu. Multă vreme nici eu n-am văzut nicio legătură între pasiunea mea de a merge pe bicicletă și a face o firmă de curierat pe bicicletă. Dar repet, gândește ca o curvă. Totul se plătește în ziua de azi! Și de fapt nu doar în ziua de azi: totul se plătește din totdeauna!

Gândește-te că există oameni angajați să testeze jocuri video! Ei asta fac toată ziua! Stau la un calculator, se joacă și câștigă bani. E drept, între timp își notează erorile găsite prin joc. Dar dacă există oameni care să angajeze alți oameni care să se joace toată ziua, sigur există oameni care să te angajeze și pe tine pentru pasiunea ta!

Și nu trebuie să creezi o “afacere” din pasiunea ta. Când folosesc cuvântul “monetizare” nu încerc să-ți sugerez să-ți faci o firmă.

În ziua de azi sunt atât de multe moduri de a face bani! Americanii zic “Think outside the box.” și au dreptate.

Dacă exemplul cu oamenii angajați să testeze jocuri video nu te-a convins, atunci uite un alt exemplu: în ultimii doi ani au apărut indivizi care se joacă jocul lor favorit la calculator și transmit live și pe internet, pe un canal privat. Au un microfon, au o cameră web și un cont la un site de profil. Pe rețelele de socializare anunță când sunt online și în timp ce se joacă au câteva mii de oameni ce-i privesc. Nu toți, desigur. Unii au doar câteva sute. Unii au doar câteva zeci. Dar toți fac bani!

Cum? Prin publicitate. Fie site-ul de profil prin care transmit are reclame ce întrerup transmisiunea live o dată la ceva timp, fie sunt plătiți de creatorii jocului care îl joacă. De ce se uită alți gameri la ei? Pentru că au ce învăța! Acești gameri înrăiți dau sfaturi live, în timp ce se joacă, răspund pe un chat la întrebări - îi putem compara chiar cu fetele sau băieții ce fac video-chat! Diferența este "jocul".

Cu puțină creativitate și puțin curaj, în ziua de azi poți monetiza orice pasiune!





DE UNDE SĂ ÎNCEPI?

*Nu pierde momentul acutal de
teama celui care va veni.*

SENECA

Acum ai ideea: știi ce ți-ar plăcea să faci, vizualizezi o mică afacere și deși ai multe semne de întrebare, te-am convins că acestea o să dispară încet-încet. De unde începi, totuși?

Răspunsul cel mai sincer este: nu contează de unde începi, dar începi odată!

Contează să începi, să nu ratezi impulsul. Dacă simți impulsul maxim acum, lasă cartea din mână și du-te chiar acum și apucă-te de treabă. Dacă simți impulsul mâine dimineată (pentru că peste noapte ți-au venit câteva idei geniale), nu te duce la școală/serviciu, ci apucă-te rapid de treabă. Merită!

Primul lucru pe care l-am făcut atunci când mi-a venit ideea serviciului de curierat a fost să-i dau un nume. Când am fost convins că vreau să-i rămână numele „Tribul” am început să caut domeniul de internet perfect. Practic, a fost doar un search pe internet. A durat 10 minute, știi, dar entuziasmul cu care am făcut asta, impulsul ce-l trăiam și în care mă aflam mă ducea spre o abundență de idei! Apoi am cumpărat domeniul tribul.eu cu niște bani de sub saltea și am petrecut vreo două nopți lucrând la site. N-aveam echipă, n-aveam tarife, n-aveam exemple de contract sau idei de clienți, dar eu lucram la site, la siglă, la slogan!

Lucrurile apoi au mers de la sine. Clienți am găsit prin prieteni inițial. Azi clienții vin singuri. Dar cu clienții trebuie să semnezi un contract, iar eu habar n-aveam cum se face un contract, ce se scrie în el etc.

În scurt timp am pus mâna pe un exemplu de contract de la o firmă concurentă. L-am modificat, să fie pe placul meu și al clienților și până în ziua de azi lucrez cu același contract modificat.

Curierii (echipa) i-am căutat printre prieteni, din nou. Nu se arătau prea mulți oameni dornici să lucreze cu mine inițial, dar azi primesc aproape zilnic mailuri și telefoane de la diverși oameni care vor să facă parte din „Tribul”. Când îi anunț că nu mai sunt locuri în echipă, unii insistă și mă roagă să-i contactez imediat ce am nevoie de un om nou. Când îi anunț că nu-i o meserie bănoasă (astfel verificând dacă pentru ei pedalatul e o pasiune sau doar caută un mod rapid de a face bani), patru din cinci oameni îmi răspund: *“Știu, dar vreau să fac asta!”*. Ce spune asta despre Tribul? Că atrage, momentan, oamenii pasionați, oamenii potriviți!

Ce înseamnă asta? Că Tribul are o imagine bună, bicicliștii din oraș rezonază cu conceptul și ideea Tribului și asta nu poate însemna altceva decât un viitor strălucit. Și crede-mă, cu fiecare telefon primit eu devin tot mai fericit! Nu-i lucru mic să vezi atâția oameni care insistă că vor să lucreze cu tine!

Important este să începi!

Acum, cât ești entuziasmat! Poți să te apuci de site, de logo, de slogan... sau poți să te gândești la prețuri. Apucă-te de ce îți vine mai întâi la îndemână.

Eu am început cu site-ul probabil pentru că mă pricepeam la făcut site-uri. Un om de afaceri ar fi început cel mai probabil cu niște calcule într-un tabel de Excel. După ce și-ar fi dat seama că profitul e prea mic ar fi renunțat la ideea afacerii pentru că el încă e de părere că banii îl fac fericit, nu pasiunea. (Mă repet? O fac intenționat - pentru că acest om de afaceri este în jurul nostru și se plânge de eșecuri constant.)

POVESTEA CU PESCARUL

La insistențele doctorului, un businessman american a luat o vacanță într-un sat mexican de coastă. Frustrat de un telefon de la birou, americanul a ieșit pe plajă să se relaxeze. O barcă mică, cu un singur pescar, se îndrepta spre mal. În barcă erau câțiva toni de dimensiuni impresionante.

“Felicitările mele, frumoși pești. Cât timp ți-a luat să-i prinzi?”, a întrebat americanul.

“Puțin timp”, a răspuns rezervat mexicanul.

“De ce nu stai mai mult că să prinzi mai mult pește?”, l-a întrebat atunci americanul.

“Am destul cât să satisfac nevoile imediate ale familiei mele”, a răspuns mexicanul în timp ce descărca peștii din barcă.

“Dar... Ce faci în restul timpului?”

Pescarul se uită în sus și zâmbeste, *“Dorm până târziu, pescuiesc puțin, mă joc cu copiii, iau o siestă cu soția mea Maria, seara mergem în sat, savurăm niște vin cu prietenii și cântăm la chitară până noaptea târziu, am o viață plină și frumoasă, senior”*.

“Pff!”, exclamă americanul și-i spuse, *“Eu sunt MBA la Harvard și te pot ajuta. Ar trebui să stai mai mult timp la pescuit, cu surplusul obținut cumperi o barcă mai mare și reinvestești în continuare. Apoi cumperi mai multe bărci, iar în final vei avea o flotă de pescuit.”*

“În loc să vinzi către un intermediar, vei vinde direct către consumatori, după care îți vei deschide propria fabrică de conserve. Vei controla producția, procesarea și distribuția. Te vei muta inițial în Mexico City, apoi în Los Angeles și în final la New York unde vei avea la dispoziție resursele necesare pentru a-ți dezvoltă afacerea.”

Pescarul mexican întreabă timid, *“Dar senior, cât va dura asta?”*

Americanul răspunde încrezător, *“Cel mult 15-20 de ani.”*

“Și apoi, senior?”

Americanul zâmbește mândru și-i răspunde, *“Asta-i partea cea mai frumoasă! La momentul potrivit, vei anunța o ofertă publică de vânzare (IPO), vei vinde acțiunile companiei și vei fi bogat, o să faci milioane!”*

“Milioane senior? Și apoi...?”

Americanul răspunde încet, *“Apoi te pensionezi, te muți într-un sat pe coastă, unde poți să dormi până târziu, să pescuiești puțin, să te joci cu copii, iei sieste cu soția iar seara poți să savurezi un vin și să cânti la chitară cu prietenii.”*

E o poveste din care fiecare înțelege ce vrea. Eu, spre exemplu, am înțeles că nu-i cazul să-mi fac o firmă imensă ca să fiu fericit, să fiu alături de familie, să am destui bani și să fac ceea ce-mi place toată ziua. În schimb, oricât de tare îmi displace americanul din poveste, are și ceva ce admir la el: atitudinea, puterea imensă de a visa! Nu se limitează. Îi place să crească alături de afaceri. Ceea ce nu e neapărat rău. Fiecare ar trebui să facă din pasiunea lui ceea ce simte. Mexicanul era fericit așa cum era.

PIAN SAU HTML?

Mama mereu și-a dorit să pot cânta la pian! Mic fiind m-a dus să fac meditații la pian. Nu pot să spun că nu îmi plăcea – îmi plăcea, eram fericit când realizam faptul că din degetele mele iese muzică plăcută urechilor! Dar după câțiva ani de pian mi-am dat seama că nu este ceea ce vreau să fac. Pianul nu mă făcea fericit, ci îmi asigura o plăcere temporară.

Acum, ceva ani mai târziu, nu mai știu să cânt n-i-m-i-c la pian!

Iar HTML-ul l-am descoperit singur. Stând ore în șir la calculator, pe internet, am înțeles ce înseamnă “limbaj de programare” și am început să învăț să scriu linii de cod pe la frageda vârstă de 12 anișori. Cam tot atunci mi-am câștigat primii bani cinstiți, prin muncă dedicată, cu pasiune! 100\$. Mult pentru vremea aceea. Cât un salariu mediu pe economie

în România. Mama a fost șocată când a văzut că am putut să creez un site de la cap la coadă pentru o editură românească. A rămas mult mai șocată când și-a dat seama că acele multe ore la calculator, ce în ochii ei erau o pierdere de vreme, s-au concretizat de fapt într-un salariu bun.

Diferența dintre pian și HTML este că pianul nu m-a pasionat nicio clipă, am încercat să-l învăț într-un mod mecanic, având ca unic scop scoaterea unor sunete “potrivite” cu ajutorul degetelor. În schimb HTML-ul m-a pasionat din prima clipă. I-am oferit ore în șir de exercițiu de bună voie, nesilit de absolutamente nimeni.

Azi încă știu să codez HTML, deși m-am lăsat și de această mică pasiune.

Așa-i și cu jobul și afacerea ta personală despre care vorbim în această carte: una îți aduce niște satisfacții – de cele mai multe ori financiare, în timp ce cealaltă te face fericit din prima clipă, până când, probabil ca și mine, descoperi că altceva te pasionează mai tare. E perfect normal ca pasiunile tale să se schimbe uneori.

NU-ȚI FIE FRICĂ!

Ți-e frică să începi, știu! E normal să-ți fie frică! Dar crede-mă că frica ta, de om pasionat, nici nu se poate compara cu frica unui om care nu-i pasionat de ceea ce face - spre exemplu cu frica unui businessman ce decide să deschidă o nouă afacere despre care a auzit că este mai profitabilă, dar pentru care nu simte cu adevărat nimic - vrea, de fapt, doar profit, crezând, desigur, că asta-l va face fericit.

Noi știm că nu-i așa. Lui îi e frică de eșec. Ție nu. La el șansele de eșec sunt enorme pentru că nu știe foarte clar în ce se bagă. Tu nu ai cum să nu reușești să-ți monetizezi pasiunea - repet, pentru simplul fapt că te pasionează și-ți dai toată silința prin definiție.

Despre frică am învățat că ea trebuie înfruntată în mod cât mai direct și cât mai rapid, după primele „sesizări”. Dacă realizezi vreodată că ți-e frică de ceva, nu sta! Acționează cât mai repede și scapă de frică! Nu lăsa frica să „crească” în tine!

De ce ți-e frică cel mai tare acum? Acum, când te gândești că urmează să-ți monetizezi pasiunea.

Ar putea să-ți fie frică de multe lucruri: poate că nu știi să-ți faci un site de prezentare, poate că nu știi încă ce preț ar trebui să pui pe munca ta sau poate, ca și mine, nu știi să ții contabilitatea afacerii tale.

Mie mi-a fost frică de contabilitatea afacerii mele. N-am făcut contabilitate în viața mea, n-am tăiat o factură, o chitanță, nimic! O soluție ar fi fost să angajez un om priceput, desigur, dar n-am avut banii necesari - și poate că dacă-i aveam, oricum nu-i „investeam” în asta.

După două luni de activitate am învățat cum se face. Cum? Nu știu. Nu-mi amintesc. Nu m-a învățat nimeni. Am învățat singur, din dorința de a duce pasiunea mai departe, de a face totul să meargă. Chiar nu-mi pot aminti momentele în care am învățat cum se face o factură, dar azi mă pot lăuda că mă descurc!

Mereu când ceva a stat în calea Tribului s-a găsit și o soluție. Fie că a apărut un om binevoitor care m-a ajutat, fie că am stat o noapte întregă și am citit niște legi, fie că am învățat singur cum se ține contabilitatea - n-a existat problemă care să fi rezistat prea mult în calea mea sau a Tribului.





NU AM DESTUL TIMP

*Oamenii care nu au niciodată timp,
lucrează cel mai puțin.*

GEORG CHRISTOPH LICHTENBERG

Simți că nu ai (destul) timp pentru a îți transforma pasiunea într-o afacere? Căci dacă simți asta, ești pe drumul cel bun! Dacă nu simți asta, cu atât mai bine - înseamnă că deja ai trecut peste “problema timpului”.

Acum ceva timp am citit undeva (probabil într-o carte de dezvoltare personală) că trebuie să-mi transform orice problemă într-o oportunitate. La început mi s-a părut o nebunie! Cum să transformi faptul că nu știi să faci contabilitate într-un avantaj?! Imposibil!

Cu timpul am început să-mi conduc viața după conceptul acesta. Azi sunt un zeu al transformării problemelor în oportunități. A fost nevoie doar de puțin exercițiu ca să încep să văd obstacolele din calea mea precum mici oportunități.

Timpul este cel mai mare inamic al nostru. De când ne naștem până când murim trăim cu acest inamic alături de noi. În fond, se pare că cu toții suntem de fapt limitați. Nu putem trăi pe această Planetă la infinit. Timpul, la un moment dat, ne ucide. Pe cât de dur sună, pe atât de dur este. E un adevăr pe care-l învățăm încă din copilărie.

Pentru mine, timpul a fost probabil cel mai mare inamic atunci când eram angajat, dar visam la ceea ce încă nu știam că urma să se numească “Tribul”.

Vreme de peste o lună am “rumegat” ideea de curierat pe bicicletă ca angajat. Aveam destul timp să lucrez la site, la concept, să povestesc celor din jur despre ceea ce vreau să fac, dar să și lucrez pentru un salariu la o agenție de publicitate.

Dar proiectul din capul meu lua încet-încet o formă fizică și-mi ocupa tot mai mult timp, astfel că nu dădeam randament maxim nici la job, nici la Tribul. Atunci m-am întrebat: “*Să-mi dau demisia, să-mi investesc tot timpul în pasiune sau să rămân angajat și să încerc să lucrez la ambele?*”.

O vreme le-am făcut pe amândouă, căci riscul de a mă ocupa de o pasiune ce o vreme nu mi-ar fi adus bani mi se părea prea mare.

Dar, inevitabil, după câteva săptămâni de făcut și una și alta deodată m-am decis să-mi asum riscul de a mă lăsa de job și de a-mi concentra toată atenția asupra pasiunii mele monetizate.

CUM ȘTIU CÂND SĂ-MI DAU DEMISIA?

Un om pe care-l admiram foarte mult pentru ceea ce făcea mi-a spus odată: “*Ariel, faci prea multe. Fie faci una și bună, fie faci mai multe și prost.*”.

Mult timp n-am fost de acord și chiar m-am simțit jignit. Cum să nu pot eu să fac mai multe deodată?

Dar n-a durat mult să ajung la concluzia că uneori trebuie să renunți la mai tot ce faci și să te axezi pe ceea ce vrei să faci cel mai mult ca acel ceva să iasă cât mai bine.

Nu cred că există un punct anume în care TREBUIE să îți dai demisia și să renunți la tot ca să te axezi doar pe pasiunea ta.

Unele pasiuni pot fi cultivate doar în weekend. Cred că și tu și eu cunoaștem oameni care sunt angajați și lucrează peste program pentru că le place ceea ce fac la job și au nevoie de bani, dar în timpul liber (mai

ales în weekend) își cultivă pasiunea. Știu zeci de oameni care pe lângă job au și proiecte personale. Site-uri sau magazine online de handmade.

Este handmade-ul o pasiune monetizabilă? Cu siguranță! Necesită ea opt ore pe zi de lucru? Nu mereu. Decizia îți aparține în totalitate.

După ce mi-am dat demisia ca să mă concentrez 100% pe Tribul mi-am dat seama că proiectul meu nici nu are nevoie de mine opt ore pe zi! Ci doar de două sau trei ore maxim - de cele mai multe ori ziua, când am întâlniri cu diverși clienți. Puteam să rămân angajat și la agenție și să mă ocup și două, trei ore pe zi de Tribul? Probabil că da, în cazul în care șeful meu ar fi fost de acord. Și ar fi fost dacă știam foarte-foarte clar să-i explic cum vreau să-mi împart munca între pasiune și job.

Sfatul meu este să nu-ți dai demisia din prima. Rămâi o vreme angajat ca să vezi ce randament dai, să vezi cum merge. “Problema” jobului este, de fapt, o imensă oportunitate de a cunoaște oameni care te pot ajuta mai departe cu proiectul tău. Nu neg faptul că o parte din clienții Tribului sunt oameni pe care i-am cunoscut datorită jobului din cadrul agenției. E acest fapt moral? De ce n-ar fi?

De când cu internetul, “problema” spațiului nu prea mai există. Aș fi putut să fiu la o întâlnire pentru Tribul și să rezolv și ceva legat de job deodată fără nicio problemă.

CERE ȘI ȚI SE VA DĂ!

*Poți obține tot ceea ce îți dorești în
viață dacă îi vei ajuta pe alții să
obțină ceea ce își doresc.*

ZIG ZIGLAR

** mulți interpretează „greșit” citatul de mai sus. Mie-mi place să cred că
Zig Ziglar nu se referea la un ajutor „divin” - dacă ești bun cu alții, destinul
e bun cu tine. Nu. Mă gândesc mai degrabă la un ajutor reciproc: ajută
acum, când poți, căci vei fi ajutat la rândul tău. Tot la oameni și socializare
se rezumă. Nu la ceva divin. Desigur, interpretări pot fi o groază!*

Există un îndemn biblic ce spune: *“Bate și ți se va deschide, cere și ți se va da, caută și vei afla.”*. Superb îndemn! Păcat că e atât de simplu încât mulți refuză să-l înțeleagă și să caute subînțelesurile din el.

De multe ori nu facem anumite lucruri din cauza temerilor. De exemplu, unora dintre noi ne e frică să nu fim refuzați atunci când cerem un ajutor celor mai “avansați”, mai “buni”. Chit că-i vorba de școală, serviciu, donație sau orice altceva. Avem o frică incredibilă față de refuzuri.

Am ajuns la un moment dat în viața mea să fiu și eu bun la ceva. Nu contează la ce. Ideea e că prieteni, dar și necunoscuți, au început să-mi ceară ajutorul cu diverse chestii mici sau favoruri măricele. Am ajutat pe absolut fiecare necunoscut care mi s-a adresat politicos și totodată pe fiecare prieten sau cunoștință. Apoi am descoperit și acea persoană care nu știa cum să-mi zică dacă are nevoie de ajutorul meu. Îi era jenă să îmi ceară ceva, deși eu ajutam deja tot felul de oameni. Tot ce trebuia să facă era să-mi zică. Dar nu-mi zicea, îi era jenă și frică că o să spun: *“Îmi pare rău, dar nu pot.”*

Mie, în primul rând, îmi era jenă să refuz oamenii care aveau nevoie de ajutor. În al doilea rând, în cele mai multe cazuri îmi făcea (și îmi face) plăcere să ajut. Deci, oricum nu aș fi refuzat niciodată persoana aceea.

Între a primi un refuz și a nu cere trebuie să alegi MEREU să primești un refuz.

Dacă primești un refuz înseamnă ca ai cerut. Dacă ai cerut, ai făcut tot ce puteai să faci ca să primești ce ai cerut. N-a fost să fie de data asta, mergi mai departe, cere altcuiva.

Imaginează-ți, ca în Sims (joc faimos prin anii 2000), că ai deasupra capului o bară de viață, dar în loc de viață acolo strângi refuzuri. Cu cât mai multe, cu atât mai bine. Când se umple bara faci un upgrade, deci devii mai bun.

Eu am început să cer lucruri (atât mici ajutoare cât și bunuri sponsorizate) după ce m-am prins că eu ajut cam mulți oameni. Nu m-am gândit nicio clipă la refuz pentru că mă gândeam că dacă eu nu refuz oamenii, de ce aș putea eu fi refuzat? Mulți din cei pe care i-am ajutat eu la început m-au ajutat mai târziu. Aș putea da o listă întreagă de oameni cărora le mulțumesc că m-au ajutat cu tot felul de lucruri: de la mâncare pentru un eveniment, până la codare PHP (limbaj de programare) sau, de ce nu, bani.

Am văzut cât de ușor mi se deschid ușile și am rămas plăcut surprins. Mi-am propus apoi să ajung mai sus și mai sus. Am cerut ajutor în stânga și în dreapta. Am cerut sfaturi (deci... o putem considera consultanță) unor oameni ce nu credeam eu că îmi vor răspunde la un mail în veci, am cerut închirierea gratuită a unui bar și multe-multe altele.

Am trimis mailuri, am dat telefoane, am făcut cunoștință cu oameni, am cerut păreri și sfaturi și nu cred că am primit peste 10 refuzuri până acum. Zece refuzuri în cinci ani? Două refuzuri pe an? Pot să trăiesc cu două refuzuri pe an! Și atunci când le-am primit să nu crezi că am început să plâng și să mă retrag. Nu! Dimpotrivă! Cu atât mai tare m-am motivat. Nu e vorba neapărat de "oameni răi" care nu vor să te ajute. Uneori poate chiar nu poți fi ajutat de cineva - motivele sunt irelevante.

Concluziile sunt două:

- ▶ Când ți se cere ajutorul fă tot posibilul să ajuți. Vei primi la rândul tău ajutor fix atunci când e nevoia mai mare.

(Și nu te gândi niciodată să nu ajuți pe cineva pentru că nu vezi cum ar putea el să te ajute pe tine în viitor. Crede-mă pe cuvânt că și un homeless te-ar putea ajuta la un moment dat.)

- ▶ Fă cunoștință cu oamenii pe care-i admiri sau care crezi că te pot ajuta și nu-ți fie frică să le ceri ajutorul. N-ai nimic de pierdut.

Ceea ce pentru tine poate însemna foarte mult, pentru unii poate însemna foarte puțin. Și invers. Ajută și vei fi ajutat! Și, crede-mă, nu-s o persoană religioasă: nu-i vorba de Biblie, de religie sau de orice altceva. Așa funcționează relațiile dintre oameni: oferi și primești. De cele mai multe ori pe neașteptate. Iar asta-i frumusețea vieții.



FURĂ CÂT MAI MULT!

*A fura idei de la o persoană
înseamnă plagiat. A fura de la mai
multe înseamnă cercetare.*

EDWARD A. MURPHY

“Cum a început totul?”, am fost întrebat de un jurnalist care îmi lua un interviu despre Tribul.

Și, culmea, am fost șocat vreme de vreo 20 de secunde. I-am zis: “*Stai puțin, trebuie să mă gândesc!*”.

Și atunci mi-am dat seama că toată dorința mea de a lansa un serviciu de curierat pe bicicletă apăruse cu muuuuult timp înainte să reușesc să lansez cu adevărat Tribul. Cam cu doi ani înainte văzusem pe YouTube un video cu niște curieri pe bicicletă din New York. Multă vreme am știut ce-i acela curieratul pe bicicletă, dar nu-mi doream să lansez un astfel de serviciu. Nici măcar nu aveam bicicletă pe vremea aia!

Cu timpul lucrurile s-au legat. Mi-am cumpărat bicicletă, am început să fiu un promotor al pedalatului urban, am început să înțeleg ce-i aceea o afacere socială, am citit o carte despre viața unui curier pe bicicletă din Statele Unite, am văzut un film despre viața altor curieri pe bicicletă (QuickSilver), am văzut multe documentare, și abia apoi, după ce în capul meu aveam toată structura unei firme de curierat a apărut și dorința de a lansa Tribul.

Multă vreme nu mi-am dat seama că aproximativ doi ani de zile eu am fost un simplu burete care absorbea absolut tot ceea ce putea despre

curieratul pe două roți.

Dorința mea n-a venit așa, pur și simplu, deodată. Am vizualizat multă vreme o echipă de bicicliști, un trib de oameni pasionați de pedalat, un serviciu super-rapid în orașul meu.

Și aici ajung la ceva mult mai important: furtul de meserie!

Legal, poți fura un singur lucru pe Planeta asta: meserie!

N-ai voie să furi mere din piață, bani de la bancă, biciclete din oraș, dar poți oricând să “furi” meserie de la oamenii pe care-i admiri cel mai mult, de la oamenii care fac ceea ce vrei tu să faci! “Cum?!” te aud cum țipi în interiorul tău!

Ha-ha! Pur și simplu! Îi cauți pe cei mai buni și încerci să ajungi cât mai aproape de ei, să vezi cât mai clar ceea ce fac, să furi ideile lor și să le îmbunătățești!

Acum doi ani de zile nu cunoșteam niciun biciclist din București, iar azi fac parte din “la crème de la crème” a bicicliștilor din București. Nu suntem mulți, doar vreo 15 reprezentanți, oameni care au făcut ceva în orașul acesta, oameni care au organizat marșuri sau care dețin un magazin de biciclete - oameni dispuși să facă mai mult pentru acest oraș, de data asta într-o formulă mai puternică, cu forțe unite!

Mi-a luat o vară ca să cunosc și să mă împrietenesc cu bicicliști din București. Făceam cunoștință cu unul câte unul, așa cum îi găseam pe străzi: “Salut, eu sunt Ariel, fac un marș de biciclete sâmbătă, poate vrei să vii. Ne adunăm mulți... vreo 30!”.

După două luni mă prezentam altfel: “Salut, sunt Ariel, fac marșul acela care pleacă din parcul Izvor... poate vrei să vii și tu sâmbătă. Ne adunăm vreo 200!”.

Când m-am hotărât că vreau să fac Tribul mă opream în continuare pe stradă ca să cunosc acei bicicliști ce credeam eu că vor să se bage în proiectul meu: “Salut, eu sunt Ariel, tipul care a organizat marșurile alea

mari din vară. Știi... vreau să fac un serviciu de curierat pe bicicletă, ai vrea să te bagi?”.

Și așa, salut după salut, am cunoscut bicicliști cu experiență, bicicliști de la care aveam, clar, ce învăța în materie de “cum să te comporți cu șoferii” sau “cum să ajungi foarte repede din nordul orașului în sudul orașului”. Am cunoscut și oameni care deja erau curieri pe la diverse alte firme! I-am întrebat atunci de salariu, de ore de muncă, de tot ce puteam! Și răspundeau pentru că nu aveau nimic de pierdut!

Eu eram fericit, colorat, cu un rucsac frumos pe spate, le spuneam cât câștig pe livrare (fără să le zic că-s “șeful de trib”), iar ei erau fascinați de mine, ei fiind pe biciclete urâte, grele, cu genți oribile, muncind opt ore pe zi și câștigând sub jumătate de euro pe livrare.

N-a fost ușor să mă bag în seamă cu bicicliști necunoscuți pe stradă, dar a fost 100% eficient!

ADMIRĂ OAMENI ȘI FURĂ DE LA EI TOT CE POȚI – EI NU SE VOR SUPĂRA!

Oamenii care nu admiră alți oameni sunt niște oameni lipsiți de viziune, cel mai probabil. Eu sunt fascinat de zeci de oameni! Aș fura meserie non-stop de la ei! Îi admir pentru ceea ce fac, ceea ce zic, pentru atitudinea lor și în fiecare clipă vreau să fiu ca ei!

Și o să fiu ca ei dacă îi studiez, dacă îi “urmăresc” (acum, de când cu internetul, e tare ușor să urmărești pe cineva online și să vezi ce face, ce atitudine are).

Înainte să ieși pe teren trebuie să exersezi, să transpiri, să te lași inspirat de cei mai buni, și să furi meserie de la cei mai experimentați!

Eu cred în “furtul de meserie”. E o treabă legală și de foarte mare ajutor. Să zicem că-ți place să gătești și vrei să-ți deschizi un restaurant, da? Ei bine, eu în locul tău m-aș duce la cel mai de succes bucătar din online și

m-aș băga în seamă cu el! I-aș da un mail spunându-i că-l admir. Apoi i-aș cere sfaturi. Apoi aș merge la evenimentele lui! Apoi i-aș gusta toată mâncarea. Aș încerca să mă împrietenesc cu el, să-l iau la întrebări, să văd ce experiențe a avut. Aș încerca chiar să lucrez alături de el. Și tot așa... Într-un mod foarte indirect aș avea enorm de mult de învățat de la el.

Când eram mic știu că exista “o teorie” ce zicea că sportivii din ziua de azi au ajuns să se antreneze vizionând filmări cu ei sau alți sportivi (mai buni ca ei) antrenându-se. Un documentar arăta cum mușchii sportivilor ce priveau video-uri se încordau și “exersau singurei”. Cam așa-i și cu furtul de meserie. Privești la alții și înveți fără ca măcar să-ți dai seama.

Dacă-i adevărată sau nu treaba asta cu sportivii, chiar nu știu. Dar pentru mine “furatul meseriei” privind la ce fac cei mai buni din “bransă” a funcționat de minune.

OAMENII SUNT TOTUL!

Cea mai importantă lecție pe care am învățat-o în ultimii ani, de când tot încerc să-mi urmez diversele pasiuni, este că oamenii sunt totul.

Suntem, într-adevăr, singuri pe lumea asta. Părinții, frații, familia cu totul, prietenii și cunoștințele există, într-adevăr, dar de fapt suntem singuri. Și în această singurătate inexplicabilă paradoxul este că oamenii din jurul nostru, oricare ar fi ei, sunt extrem de importanți.

Orice am încercat să fac în viața asta și, probabil, orice voi încerca să fac, va “necesita” doi factori cruciali: dorința mea de a face acel lucru și oamenii pe care-i implic, oamenii cărora le cer ajutorul sau oamenii care ajută fără să trebuiască să le cer eu ajutorul.

Ultimul exemplu care-mi vine în cap este un eveniment de 100 de oameni pe care am reușit să-l organizez datorită celor trei, patru oameni care s-au implicat intens și totodată datorită celor 15-20 de oameni pe care-i cunoșteam și cărora a trebuit doar să le cer puțin ajutorul.

Pe scurt: poate un site să strângă 100 de oameni la un eveniment de dezvoltare personală? Acum doi ani de zile aș fi zis că e imposibil sau extrem de greu. Acum însă mi-am dovedit că, da, se poate.

Cunoșteam o persoană ce lucra ca PR la o agenție care avea contract cu Coca-Cola. I-am povestit despre evenimentul pe care-l am în cap și am întrebat dacă ne poate ajuta. După doar câteva zile de discuții ne-au asigurat toată băutura pentru 100 și ceva de oameni.

Credeam eu acum doi ani că voi avea un sponsor precum Coca-Cola? Nu. Pentru că m-aș fi gândit că o firmă cu asemenea renume nu se uită la un puști cu un vis.

Apoi am apelat la câteva cunoștințe care țineau traininguri pe diverse teme: public speaking, scriere creativă, creativitate, motivare și alte subiecte. Câteva telefoane sau mailuri către aceste persoane pe care le cunoșteam din locuri și momente total diferite ale vieții mele au făcut evenimentul pe care-l aveam în cap posibil.

Plecând de la zero bani, am construit într-o lună de zile un eveniment de aproape două mii de euro. Pentru o companie precum Coca-Cola 2.000 de euro înseamnă trei secunde, probabil. Pentru mine, însă, două mii de euro sună a ceva «wow!».

Și pentru că oamenii sunt TOTUL, sfatul meu se rezumă la un cuvând: socializează!

Socializarea este cel mai bun instrument de marketing gratuit pe care-l deține fiecare dintre noi.

Dacă nu aveam diverse cunoștințe din tot felul de companii de prin București, firma de curierat pe biciclete n-ar fi avut clienți din prima lună de activitate, ci probabil doar după o investiție solidă în publicitate.

Socializarea este, probabil, cea mai bună investiție pe termen lung atât pentru afacerea ta, oricare ar fi ea, cât și pentru tine, personal.

Cunosc un tip care are o firmă de făcut torturi. La cine apelez când trebuie să cumpăr un tort? La acest tip, desigur, pentru că ne cunoaștem și am asigurarea că tortul o să fie bun, poate mai ieftin decât în alte părți și, cu siguranță, dacă am o problemă cu produsul final nu o să rămân frustrat că nu mă pot plânge, ci trebuie doar să pun mâna pe telefon și să-l sun pe acest amic și să-i bat obrazul.

La cine apelează prietenii mei când au de transportat ceva prin oraș? La cea mai cunoscută firmă de curierat? NU! La mine. Pentru că eu sunt la un apel distanță și pentru că eu, mai mult ca orice altă firmă, le “ofer”, involuntar, cea mai mare încredere.

Și aici nu-i vorba doar de prieteni. Eu am puțini prieteni. Aici este vorba, predominant, de cunoștințe. Cunoștințele-s acele persoane cu care nu vorbești lucruri personale, dar între care există un respect reciproc, poate chiar mai mare ca între prieteni.

Există, desigur, și excepții. Mi-am luat și țepe de la cunoștințe, dar nu pe asta vrem să ne concentrăm.

Revenind la socializare, uite o listă cu lucruri pe care îți recomand să le tot faci începând de azi pentru un viitor personal și profesional mai bun:

- ▶ Fă-ți cărți de vizită. Știu, știu, în ziua de azi există tehnologie. Multă vreme nici eu n-am crezut în cărți de vizită, zicând că-s de modă veche. Dar, ce-i scris, e scris! Așa că fă-ți un bine și creează-ți niște cărți de vizită, ieftine, și dă-le tuturor! Nu știi de unde “sare iepurele”.
- ▶ Du-te la cât mai multe evenimente care ți se par mișto. Dacă găsești evenimente care se mulează pe pasiunea ta, cu atât mai bine. Eu am găsit “primii angajați ai Tribului” la niște marșuri pe biciclete. Am găsit colaboratori pentru blogurile mele la evenimente de jurnaliști.

Și situația poate fi și inversă: nu știi niciodată ce oportunitate

apare, nu știi niciodată ce om te descoperă la aceste evenimente.

Nu are sens să spun că la aceste evenimente îți recomand să fii vorbăreț și deschis, nu? Căci dacă te duci și stai într-un colț, cu mâinile în buzunar, nu rezolvi nimic. Socializarea este o abilitate ce se dezvoltă prin repetiție, ca aproape orice altă abilitate. La început este greu iar ulterior devine ușor.

► Fă-ți un blog personal. Neapărat! Nu trebuie să fi scris până acum în viața ta ca să-ți faci un blog. Nu trebuie să fii scriitor sau să fi terminat jurnalismul ca să scrii! Scrie așa cum știi, așa cum îți vine. Scrie despre ce-ți place, despre ce simți și mai ales despre pasiunea ta. Scrie cât mai mult, chiar dacă ai impresia că nu te citește nimeni.

Azi trăim în dualitate: viața offline și viața online. Viața online e foarte importantă. Dacă ești cunoscut acolo, poți fi foarte ușor cunoscut și offline.

În plus, blogul e o unealtă extraordinară de socializare pasivă. Cei care încep să te citească încep să te și cunoască fără să fie nevoie ca tu să-i cunoști neapărat pe ei.

Să mai adaug faptul că un blog personal este și o unealtă foarte bună de dezvoltare personală? Scrisul des, chiar și pe blog, te ajută să îți pui ordine în gânduri, te învață să argumentezi, te învață să legi idei, îți dezvoltă vocabularul... și așa mai putea umple pagini întregi de avantaje, dar nu despre asta-i cartea.

► Fii, cel puțin online, o “persoană publică”. Deși, repet, dacă ești cunoscut online, probabil ești cunoscut și offline. Odată cu internetul este muuuuuuult prea ușor să socializezi. Și asta este 100% spre avantajul tău.

Dacă socializarea offline necesită niște bani: mai plătești o cafea, o bere, un ceai, o pizza, cea realizată în mediul online este gratuită.

Pe Facebook, instrumentul secolului pentru socializare, am mii de

“prieteni”. Unii spun că nu-i bine, dar eu cred cu tărie că-i un avantaj. Eu las pe cine vrea să mă cunoască așa cum sunt. Profilele mele online sunt 100% neprotejate.

De ce? Pentru că cea mai mare încredere o ai într-un om atunci când îl cunoști așa cum este el cu adevărat. De aceea nu ezit să pun poze cu mine și să le las la liber. Las “fanii” și “prieteni” să mă cunoască așa cum sunt - adică de treabă, inteligent, cu capul pe umeri, deschis la minte.

Uneori, într-adevăr, se iscă discuții. Nu toată lumea susține homosexualitatea pe care eu, da, o susțin public, nefiindu-mi “frică” de faptul că vor fi oameni care mă vor judeca greșit.

Nu vreau să socializez cu oameni care nu mă plac sau nu sunt de acord cu mine. Online-ul și sinceritatea mea mă ajută să “filtrez” oamenii din viața mea. Reușesc să atrag doar oameni care-mi plac, pentru că ei gândesc asemănător mie.

Și lista poate continua: fi deschis, prezintă-te constant tuturor oamenilor care ți se par mișto, nu ezita să povestești despre pasiunea sau afacerea ta și nu ezita să apelezi la toți oamenii pe care-i cunoști, oricât de puțin. De cele mai multe ori acești oameni se vor bucura că tu le oferi oportunitatea de a se implica în ceva.

Evenimentul de care vorbeam mai devreme a fost construit 100% pe baza cunoștințelor pe care mi le-am făcut în ultimii ani. Dacă nu eram un om sociabil, cu siguranță îmi era foarte-foarte-foarte greu să găsesc sponsori, vorbitori și chiar și participanți la eveniment.



CREEAZĂ CERCURI...

*Există două lucruri esențiale care
vă vor face mai înțelepți - cărțile
pe care le citiți și oamenii pe care îi
întâlniți.*

CHARLES "TREMENDOUS" JONES

... DE OAMENI CARE VOR SĂ TE AJUTE, SAU CARE TE VOR AJUTA INVOLUNTAR!

Există patru mari “triburi” în jurul proiectului meu: familia, prietenii/ cunoștințele, alți oameni care și-au monetizat pasiunea și, desigur, clienții.

Toate cele patru triburi mi-au adus clienți noi.

Toate cele patru triburi mi-au dat feedback sincer.

Toate cele patru triburi m-au ajutat când am cerut ajutorul.

Familia - îți oferă un lucru pe care celelalte trei triburi nu îl pot oferi: te susțin pe plan emoțional.

Deși îmi place să mă consider un om optimist și fericit, am momentele mele când ceva mă supără atât de tare încât “mă transform” într-un mic pesimist. Dacă n-ar exista momente de tristețe, n-aș putea recunoaște momentele de fericire. Cum nu există bine fără rău, așa nu există nici fericire fără tristețe.

FAMILIA - e mereu acolo să asculte supărările mele, să încerce să vină cu soluții (de foarte puține ori practice), dar cel mai important: să îmi ridice moralul în momentele când moralul meu este la nivelul solului.

Nu se întâmplă des, dar se întâmplă.

PRIETENII ȘI CUNOȘTINȚELE - sunt cei care se laudă cu tine. Sunt cei care te admiră în secret pentru ceea ce faci, pentru faptul că nu ai un job sau pentru că îți monetizezi pasiunea, dar maschează totul într-un mișto continuu asupra ta atunci când tu ești de față. Ei sunt cei care râd de tine pentru că nu ai o slujbă serioasă, pentru că “te prostituezi” la firmele mari, pentru că-ți petrecci viața pe bicicletă sau pictând zi și noapte. Indiferent de pasiune, unii prieteni tot vor râde de tine la un moment dat. Dar, crede-mă, totul e un bluff. De fapt te admiră cu toții în secret!

Ei sunt cei care de cele mai multe ori au făcut publicitate proiectului meu. Ei au dus vorba mai departe fără să-i plătesc vreodată. Până în ziua de azi nu am investit niciun leu în publicitate și totuși am constant clienți noi! Prietenii și cunoștințele au fost publicitatea gratuită a proiectului meu.

Deși de față cu mine mă iau la mișto, abia așteaptă să mă ajute cumva.

CEILALȚI OAMENI CARE ÎȘI MONETIZEAZĂ PASIUNILE - sunt cei care te înțeleg perfect, cei care au nevoie de ajutor, cei care sunt entuziasmați de proiectul lor, dar cumva, într-un mod interesant, sunt foarte entuziasmați și de proiectul tău!

Acești oameni sunt pe aceeași lungime de undă cu tine și cu mine. Cu toții avem aceleași probleme căci facem același lucru: ne monetizăm pasiunea și automat trebuie să învățăm contabilitate, trebuie să învățăm să ne purtăm frumos cu clienții nervoși, trebuie să învățăm cum să ne comportăm cu angajații și, cel mai important, cum să facem bani!

Mie acești oameni mi-au ridicat moralul în momentele în care eram cel mai supărat, mi-au dat sfaturile cele mai valoroase când aveam nevoie și au venit cu idei constructive de a ne promova reciproc.

Spre exemplu, niște cunoștințe s-au decis recent să-și monetizeze pasiunea pentru ceai deschizând un magazin virtual de ceai. Și astfel le-a venit ideea ca de 8 martie, Ziua Internațională a Femeii, să livrăm tuturor

clienților noștri două cutii de ceai. Astfel noi, Tribul, ne-am făcut clienții fericiți, făcându-le un cadou neașteptat, iar ei și-au făcut publicitate.

Azi încă primim feedback: *“Foarte bun ceaiul pe care ni l-ai adus atunci!”*. Eu, desigur, dau feedbackul mai departe. Căci acesta mi-este rolul.

Ne ajutăm reciproc pentru că așa creștem împreună și nu avem decât de câștigat!

CLIENȚII - sunt probabil cel mai important trib din jurul oricărei afaceri, fie ea afacere socială sau nu! Ei sunt cei care îți dau banii, deci ei îți zic într-un mod direct sau indirect dacă îți faci bine sau nu treaba. Ei sunt cei care, dacă te plac, te vor promova absolutamente gratuit în cele patru triburi ale lor.

Imaginează-ți că ai patru clienți pentru care livrezi colete pe bicicletă. Acești patru clienți sunt extrem de mulțumiți de serviciul tău - ești rapid, ești politicos, ai niște angajați prietenoși, te ții de cuvânt mereu și nu dezamăgești niciodată. Te vor recomanda ei clienților lor? Da! De ce? Pentru că nu au nimic de pierdut, au doar de câștigat. Când clientul lor va avea un colet de trimis către ei, poate ei vor prefera să fie trimis tot cu Tribul, pentru că are angajații prietenoși, nu cu “LivrămRepedeDeTot”, cei mai ieftini de pe piață, dar cu angajații cei mai triști de pe Planetă.

Din patru clienți cu câte patru triburi fiecare rezultă că vei avea, probabil, destul de rapid, un total de 16 clienți.

Știu, e doar o înmulțire, dar eu am pățit chestia asta grozavă fără să-mi dau seama! După ce am semnat un contract cu o firmă de produse bio, încet-încet am început să fiu contactat de toată industria de produse bio din București. Am început cu un magazin mic și am ajuns să livrăm pentru multe magazinele de profil!

Cum s-a întâmplat? Simplu, lumea din industrie se cunoaște - e, în fond, doar un alt trib, o altă comunitate, iar vorba bună despre noi s-a dus, fără ezitare.



FII TURIFIC!

*Fii atât de bun încât ei nu te vor
putea ignora.*

STEVE MARTIN

Astfel sunt șanse minuscule ca proiectul tău personal să fie un eșec.

Știu, “turific” este un cuvânt pe care nu-l vei găsi în dicționar. E un cuvânt inventat. Dar ce înseamnă?

CE ÎNSEAMNĂ “TURIFIC”, DE FAPT?

În grupul meu de prieteni a început să prindă cuvântul “turific” ca grad de comparație absolut. Înseamnă “cel mai cel!”. Spre exemplu: “Ieri am văzut un meci de tenis turific între Nadal și Djokovic!”

Asta a fost a cincea întrebare pe care i-am pus-o lui Bogdan Neagu, omul turific de la “Turific!” (www.turific.ro), în interviul pe care i l-am luat la aproape un an de zile de când ne-am cunoscut.

Bogdan este unul dintre oamenii cu care rezonoz 110%. Cu excepția faptului că el e vegetarian iar eu încă nu, cred că ne asemănăm destul de mult.

L-am cunoscut în centrul orașului, când l-am văzut pe bicicletă și l-am luat la întrebări. Arăta ca un curier pe bicicletă luat de pe o stradă din New York. I-am zis că vreau să fac Tribul... și uite așa am ajuns amici.

Dar, în afară de biciclete, Bogdan are o pasiune mare pentru design

vestimentar, croitorie, treburi handmade. Asta-i pasiunea lui. Pasiunea lui monetizată, desigur!

LAUDĂ-TE! CARE SUNT CELE TREI LUCRURI DIN VIAȚA TA DE CARE EȘTI CEL MAI MÂNDRU?

Sunt mândru că la un moment dat am realizat că orice om (inclusiv eu) se poate schimba radical în mod conștient, calculat, muncit. Adică în loc să zici (ție, în gând sau altora, în gura mare): “Eu nu sunt bun la mate, eu nu sunt bun la agățat, eu nu rețin numere, eu n-am nicio treabă cu dansul etc.” mai bine îți iei în fiecare zi câte un sfert de ora (sau mai mult) și faci ceea ce trebuie să faci ca să devii bun (la mate, la agățat, la dans) dacă acest lucru îl dorești sau îți este necesar.

Sunt mândru că am trăit și muncit în multe colțuri ale Planetei și recomand oricui să călătorească mult, cât mai mult!

Sunt mândru de brandul Turific! și mândru că vorbele mele din adolescență (“Bă, în viață trebuie să faci ceea ce te face fericit!”) n-au fost vorbe goale.

CE ÎNSEAMNĂ DE FAPT “UPCYCLE” ȘI DE CE SĂ CUM-PĂRĂM GENȚI DE LA TINE, CU MATERIALE RECICLATE, CÂND NE PUTEM LUA GENȚI NOI DE LA MAGAZIN?

“Upcycle” înseamnă să transformi ceva care a devenit nefolositor în ceva util. Adică în loc să încarci Pământul cu gunoaie, mai bine folosești lucrurile pe care ești pe cale să le arunci în alte scopuri. O cutie de ananas se poate transforma într-un ghiveci pentru o floare, o cutie de ceai în pușculiță etc.

Mai bine decât să cumperi o geantă din materiale reciclate, realizată de mine, ar fi să-ți creezi tu cu mâna ta o geantă, dintr-o geacă veche sau dintr-o pereche de jeanși care ți-au fost foarte dragi, atât de dragi încât i-ai purtat

până s-au rupt, dar nu te înduri să îi arunci. O să te simți minunat dând o nouă viață articolelor vestimentare. Dacă nu te pricepi la cusut, e bine să cumperi o geantă făcută de cineva ca mine, în tihnă, cu good vibes, cu dragoste, nu de un copil de 13 ani, forțat să muncească pe undeva prin China. În plus, și Mama Pământ o să fie mai fericită pentru că un obiect din materiale upcycled înseamnă mai puțin gunoi și mai puțină materie primă extrasă din sau de pe scoarța Pământului.

CE AVEM DE ÎNVĂȚAT DE LA BOGDAN?

- ▶ Orice om se poate schimba radical în mod conștient, calculat, muncit.
- ▶ Orice om poate fura meserie din orice colț al lumii.
- ▶ Fă în viață ceea ce te face fericit.
- ▶ Fii cât de bun poți! Este de preferat să fii turific (cel mai bun)!
- ▶ Fii diferit - el nu-i un croitor oarecare, ci și-a construit un brand bazat pe upcycle, pe salvarea Planetei. Bogdan livrează în București de unul singur, pe bicicletă, orice produs de-al său!

DE CE ESTE BOGDAN TURIFIC DIN PUNCTUL MEU DE VEDERE?

Pentru că doar de la el am putut să-mi cumpăr o căciulo-pălărie așa cum am vrut.

Pentru că doar de la el am putut să-mi cumpăr o geantă pe mărimea laptopului meu, impermeabilă, roșie.

Pentru că dacă vreodată am vreo problemă cu un produs Turific!, Bogdan sare în ajutor.

De fapt Bogdan este turific pentru că noi nu mai suntem mase! Acesta era unul dintre primele argumente pe care le-am oferit la începutul

acestei cărți.

În viitor nu voi mai merge în magazine să-mi caut căciula potrivită - care în ziua de azi n-aș găsi-o sub nicio formă, căci nu se comercializează căciuli pentru oameni cu dreaduri -, ci în viitor voi avea un lovebrand (adică un brand pe care-l iubesc!) care îmi va satisface nevoile.

Colac peste pupăză, nu numai că Turific! este pe nișa mea și face produse de bicicliști urbani, căciuli pentru oameni cu dreaduri și portofele din bannere reciclate, dar eu rezonoz și cu conceptul de salvare a Planetei ce se află în spatele brandului lui Bogdan.

Deci, într-un oraș în care există sute de magazine de genți și căciuli, Bogdan și-a găsit clienți. Cum? Prin simplul fapt că este turific! Așa cum vei fi și tu!





STAI ENTUZIASMAT...

*Entuziastmul este foarte necesar
mai ales atunci când faci primii
pași.*

MARIN PREDA

... ȘI RĂSPÂNDEȘTE ENTUZIASMUL

Când vine vorba de pasiune, orice fel de pasiune, se subînțelege că este prezent și entuziasmul. Dar când încerci să-ți transformi pasiunea într-o afacere, vor exista momente când entuziasmul nu își va mai face simțită prezența.

Vor exista anumite momente de stres, foarte normale. Nu de puține ori am simțit că vreau să renunț la ideea Tribului. Nu de puține ori am zis că ar fi mai bine renunț, decât să tot încerc și să eșuez. Dar, mereu, renunțarea-i calea ușoară.

Uneori e greu să stai entuziasmat, darămite să răspândești entuziasmul, atunci când ai de coordonat propriul tău proiect. Dar, da, este, pe cât de greu, pe atât de important să stai entuziasmat.

Entuziasmul ne duce mai departe. Fără el, de multe ori, aș fi renunțat la multe. De obicei când îmi vine să renunț la ceva, mă uit în urmă și încep să apreciez efortul pe care l-am depus pentru a ajunge unde sunt. Când vezi că ai urcat 100 de trepte, chiar dacă mai ai de urcat 900, nu-ți mai vine să cobori. E important să sărbătorești succesul primelor 100 de trepte urcate pentru a prinde putere și a urca cu succes încă 400 de trepte, pentru a sărbători jumătatea traseului.

Totodată, dacă nu ești singur în afacerea ta, este extrem de important să răspândești entuziasm. Dacă tu nu ești entuziasmat de ceea ce faci, cum ar putea fi oricine altcineva entuziasmat?

Iar dacă ești singur într-un proiect și ai probleme cu entuziasmul, gândește-te serios să îți găsești un partener. Este o mișcare cu două tăișuri foarte ascuțite. Pe de-o parte poate să iasă rău, pentru că te poți certa cu acest partener și asta ar putea să te supere pentru o perioadă. Am trecut prin asta și n-a fost deloc plăcut. Dar pe de altă parte ar putea fi cheia succesului. Unde-s doi puterea crește, mereu! Un partener cu care te înțelegi bine te poate ajuta să rămâi entuziasmat. În zilele tale proaste, el poate avea o zi bună, și viceversa.

Dar a găsi acest partener este la fel de complicat precum găsirea partenerului de viață. El trebuie să rezoneze cu ideea ta, cu pasiunea ta, cu afacerea ta, de parcă ar fi totodată și ideea, pasiunea și afacerea lui. Iar acest lucru este destul de complicat, dar nu imposibil.

Și, desigur, entuziasmul nu se rezumă doar la tine și oamenii implicați în afacerea ta. Entuziasmul poate fi o atitudine foarte potrivită pe care să o ai și atunci când ești în căutare de clienți. Poveștește cu entuziasm ce faci, lucrează cu entuziasm, răspunde la telefon cu entuziasm. Eu am grijă să fiu cel mai bun dispecer din lume când răspund la telefonul pentru livrări. De ce? Pentru că-mi pasă. Pentru că asta este imaginea afacerii mele, omul din spatele telefonului. Mulți dintre clienții mei nu știu că eu sunt cel ce răspunde la telefon. Și asta e important, căci le place să vadă că „angajații mei” sunt politicoși chiar și la telefon. La fel este și când livrez. Încerc mereu să fiu cel mai bun curier pe care îl am: să fiu rapid, să fiu politicoș, să fiu de treabă și, desigur, să fiu entuziasmat. Căci entuziasmul se răspândește.

Pe scurt: Orice ar fi, stai entuziasmat și, pe cât posibil, încearcă să răspândești entuziasmul când e vorba de pasiunea și afacerea ta. Nu renunța, chiar dacă pare greu sau imposibil. Privește în urmă și apreciază-ți munca. Apreciază cele 100 de trepte deja urcate. Asta te va motiva să mergi mai departe.





FII ÎN FLOW!

*A viață fericită este o creație
individuală și nu poate fi copiată
dintr-o rețetă.*

MIHALY CSIKSZENTMIHALYI

O pasiune are mereu „succes” când se încearcă monetizarea ei și asta pentru că tu ești într-o stare de flow. Csíkszentmihályi Mihály, un doctor în filosofie, a descoperit că atunci când un om are ocazia să facă ceva provocator într-un domeniu pe care-l stăpânește, el automat intră într-o stare numită „flow” - adică o stare de concentrare supremă, o stare de productivitate supremă, o stare a cărui rezultat este fericirea, o stare în care dacă te afli, nici măcar nu mai simți nevoia de somn sau hrană.

Flow-ul este o stare perfectă, o stare în care pot intra doar oamenii care sunt pasionați. După interviuarea a 8.000 de oameni, Mihály și-a dat seama că există șapte condiții ce descriu un om într-o stare de flow:

- ▶ e concentrat și implicat în ceea ce face.
- ▶ concentrarea intensă duce la o oarecare stare de extaz - omul nu mai observă „realitatea din jur”.
- ▶ îi este foarte clar ceea ce vrea să facă.
- ▶ știe că are abilitățile necesare de a duce la capăt ceea ce vrea să facă.
- ▶ nu îl îngrijorează propria sa persoană - nu simte foamea sau nevoia de somn.

- ▶ nu simte trecerea timpului.
- ▶ motivat intrinsec - ceea ce face este în mod direct câștigul urmărit, nu banii sau faima de pe urma a ceea ce a făcut în timp ce era în starea de flow.

Acum întrebarea mea este: în câte dintre cele șapte puncte te-ai regăsit vreodată făcând ceva ce-ți place?

Teoria spune că nici măcar nu este nevoie de toate cele șapte condiții pentru a fi într-o stare de flow! Deci, acum, întrebarea este: când crezi că ai fost ultima dată într-o stare de flow?

Îți zic eu: atunci când provocarea a fost pe măsura abilităților tale!

Când vei fi următoarea dată într-o stare de flow? Atunci când îți vei duce pasiunea puțin mai departe - poate chiar atunci când vei decide că este momentul să o monetizezi!

Rezultatul unei stări de flow, pe lângă productivitate de cea mai înaltă calitate, este fericirea.





NOTEAZĂ TOT!

*Ideile sunt materia primă a
progresului.*

BERTIE CHARLES FORBES

Am mai zis pe undeva prin cartea asta că ceea ce este scris, este aproape “sfânt”.

Multă vreme, deși scriam, eram de părere că “notatul” nu are un rol prea important.

Dar curând, informația, fluxul de idei ce îmi veneau constant, s-a mărit și am eșuat multă vreme să țin minte tot ceea ce vreau să fac.

Astfel am ajuns la concluzia că trebuie să-mi notez tot: de la to do lists până la idei “mari”, poate chiar de proiecte, afaceri, evenimente, site-uri, orice.

N-a durat mult până să-mi dau seama că de la un punct încolo chiar și pasiunea mea, Tribul, printre altele, necesită un spațiu pe care l-am intitulat “cutia cu idei”.

Vorbesc, de fapt, despre un brainstorming personal pe care-l fac pe hârtie. De când am Tribul am avut zeci, sute sau chiar mii de idei pentru proiect. Toate erau și sunt degeaba dacă nu le implementam. Și de cele mai multe ori nu le implementam dacă nu le notam undeva.

Astfel că, printre alte sfaturi pe care am tot încercat să le dau în această

cărticică, un alt sfat este să-ți faci un spațiu de notat tot ceea ce îți trece prin cap. Un spațiu pe care să-l accesezi mereu, cu ușurință. Deși trăim în perioada internetului, cred că “notatul” chiar e mai bun când este făcut cu creionul sau pixul pe o hârtie, într-o agendă, sau cu markerul pe o tăbliță.

Cele mai bune idei îmi vin - și cred că le vin oamenilor, în general - când corpul este relaxat. Adică în duș sau în pat, înainte de culcare. Acolo nu ai laptopul sau telefonul mobil cu tine, astfel că un carnețel e cea mai bună opțiune.

Totodată, deși nu sunt un mare fan al “planurilor” sau al “plănuirii”, cred că atunci când vine vorba de o mică afacere - și mai ales când vine vorba de o afacere în toată regula - este mai mult decât sănătos să-ți faci planuri de viitor.

Spre exemplu, eu știu ce vreau să fac cu Tribul în următorul an. De cele mai multe ori dorințele îmi sunt depășite tocmai pentru că mă gândesc la ele și mi le notez. Astfel le văd constant și nu le uit niciodată.

Dacă nu mi le-aș nota, cum nu mi le-am notat mult timp, m-aș trezi uneori amintindu-mi de o idee mai veche și dându-mi seama că nici acum, după atâta timp, n-am implementat-o.

Ce-i notat e sfânt! Notează-ți tot!





FII FLEXIBIL!

*Învață arta supraviețuirii de la
arbori. Când ești mic, trebuie să fi
flexibil.*

VALERIU BUTULESCU

De foarte multe ori nu prețul unui produs sau serviciu influențează decizia clientului. Adesea contează ambalajul. Și prin ambalaj nu mă refer în mod necesar la modul în care ai împachetat cana pe care ai de gând s-o vinzi. Nu doar la asta. Mă refer la un tot.

Într-un restaurant probabil mergi nu pentru că au cel mai ieftin vin, ci pentru că servirea este exemplară.

Pe lângă preț, calitate, raportul dintre cele două, ambalajul produsului, este necesară și o anumită flexibilitate.

Și vorbesc despre flexibilitate și nu despre ambalaj din simplul fapt că Tribul oferă un serviciu și m-am lovit de câțiva clienți care mi-au cerut să fiu flexibil cu ei.

Dar să încep cu două povești - una negativă și una pozitivă.

Zilele trecute am fost la Pizza Hut, lanț faimos de restaurante cu pizza de calitate la prețuri peste medie. M-am dus acolo pentru că îmi place pizza lor - este una dintre cele mai bune pe care le-am mâncat vreodată. Pe lângă asta, restaurantele lor au wireless și muzică bună. Prețul nu-i avantajos, dar adesea-l mai trec cu vederea având atât de multe alte avantaje acest restaurant.

Găsesc o “ofertă” cu pizza și un pahar de suc inclus în aceeași bani. “Perfect” îmi zic. Când ajunge chelnerița îi spun ce fel de pizza doresc și îi spun că în paharul inclus aș vrea apă plată. În meniu, ce-i drept, scria că paharul inclus ar fi cu suc “la alegere”. Eu, iată, voiam ceva mai ieftin: apă. Chelnerița mi-a spus atunci, cu zâmbetul pe buze, că nu-mi poate da apă, căci oferta menționează că-mi poate oferi doar suc. Atunci o întreb dacă are suc fără acid. Ea-mi răspunde că are, dar nu-i inclus în această ofertă.

Îi explic că nu beau acidulat și că sunt sigur că îmi pot da apă în loc de suc - apa, după calculele mele, fiind mai ieftină. Atunci chelnerița mi-a spus că-și va întreba superiorul și va reveni.

A revenit în câteva minute spunând că nu-mi poate oferi apă de niciun fel, ci doar Cola, Fanta sau Sprite. Am început să râd. I-am spus atunci să-mi pună apă de la robinet în pahar și sucul să mi-l aducă în sticlă, să-l iau acasă. “Apă de la robinet?”, m-a întrebat chelnerița mirată.

Îi confirm - “Da, de la robinet, dacă altă apă nu puteți să-mi dați, sper că de la robinet puteți.” Mi-a răspuns că poate să-mi dea apă de la robinet, dar sucul poate să mi-l aducă doar în pahar, nicidecum în sticlă, el fiind ținut într-un dozator.

Ei bine... Oferta de care credeam că mă voi bucura a fost un eșec. Voiam să beau apă, dar ei puteau să-mi dea doar suc. Și cu toții știm că apa este mai ieftină ca sucul. Sunt sigur că puteau, cu puțină flexibilitate și înțelegere, să-mi ofere apa dorită. Am mai mers la alte restaurante și am cerut, în cadrul aceleiași oferte, apă în loc de suc.

Din cinci restaurante diferite, unul singur mi-a oferit o sticlă de apă în schimbul sucului din ofertă. Acesta-i un exemplu de “Așa nu!”.

Dar am și o poveste pozitivă din punct de vedere al flexibilității. Aveam o roată de bicicletă cu pană, așa că, în drum spre centrul orașului, unde aveam o întâlnire, am zis să opresc la un magazin și să las roata pe care

urma s-o recuperez gata reparată a doua zi. Nu știam dacă vor accepta ideea mea de a lăsa acolo un produs, dar am încercat.

Ajuns în fața magazinului de biciclete îmi dau seama că-i ora prânzului - era ora 13:15 cred. Ușa era încuiată și pe ea scria: "Pauză de prânz până la ora 14:00". Ultimul lucru pe care voiam să-l fac era să mă duc la întâlnirea din centrul orașului cu roata după mine. Acasă nu aveam timp să mă întorc, căci aș fi întârziat la întâlnire.

Așa că mi-a venit o idee: Caut un număr de telefon și sun pe cineva dinăuntru, să vină să preia roata. Caut pe ușă un număr de telefon, dar nu găsesc. Intru pe internet cu smartphone-ul (oh, secolul 21, te ador!) și caut site-ul magazinului de biciclete. Le găsesc site-ul și caut pagina de contact. Acolo găsesc un număr de telefon. Apelez și, într-un final, mi se răspunde.

"Bună ziua. Magazinul de biciclete XYZ."

"Bună ziua. Sunt în fața magazinului cu o roată care are pană. Vreau să v-o las și să revin mâine după ea. Nu știam că aveți pauză de masă. Îmi pare rău că vă deranjez. Poate totuși să vină cineva să-mi preia roata?"

Răspunsul a fost: "Sigur, imediat!"

Și a venit un tip cu gura plină de mâncare. Mi-am cerut din nou scuze, dar i-am mulțumit că a venit să-mi ia roata.

Omul n-avea nicio obligație, dar a fost flexibil!

O să mai merg la Pizza Hut? Da, dar o să știu că nu-s flexibili. O să mai merg la acest magazin de biciclete? Da, mai cu poftă decât până acum.

La Tribul apar tot felul de cerințe interesante. Unii oameni, în loc să ne ceară să le livrăm un colet, ne cer să cumpărăm de pe traseu o cafea cu două lingurițe de zahăr și puțin lapte și să livrăm la un spital, la un coleg de muncă, cu mențiunea: "De la colegii tăi". Livrăm noi în mod normal cafea gata făcută pe biciclete? Nu! Pentru că se varsă, desigur.

Am făcut-o o dată la o cerință specială? Da. Ne va ține minte clientul? Cu siguranță. Ne va aprecia. Da.

Fii flexibil cu cât mai mulți dintre clienții tăi și vei avea numai de câștigat. De cele mai multe ori nu-i atât de greu pe cât pare să faci un client fericit. Și, oricât de greu ar părea, pe termen lung, acel client fericit, o să-ți facă o groaza de publicitate.

Desigur, nu spun să faci imposibilul. Nu voi accepta să livrez niciodată o comandă din București în Timișoara. Nici dacă aș fi implorat sau clientul ne-ar plăti de o mie de ori tariful.

Dar, în limita putinței, fă cât mai mulți clienți fericiți prin flexibilitatea ta. De cele mai multe ori cheia este comunicarea.

Există multe produse pe care le apreciez nu pentru preț sau ambalaj, ci pentru calitate.

Există și mai multe servicii pe care le apreciez nu pentru preț, ci pentru modul în care comunică și zâmbesc angajații.

Dar există și reversul: știu multe produse și servicii de o calitate superbă, dar care mă dezamăgesc la capitolul flexibilitate și comunicare. Pizza Hut e una dintre ele.

* *

La o zi după ce-am scris acest mic capitol am fost, în grabă, iar la Pizza Hut. Am cerut din nou oferta cu suc, dar în schimb, am cerut apă. Nu mi s-a putut oferi. Nicio surpriză până aici. Flexibilitate zero în continuare.

Dar apoi, când să mușc din pizza, am dat de cel mai lung fir de păr pe care l-am văzut vreodată. Am chemat chelnerița și i-am făcut cunoștință cu firul de păr din farfurie.

Și-a cerut scuze și mi-a spus că-mi va aduce altă pizza. Am fost de acord. Apoi a venit managerul și a insistat să-mi ofere un desert din partea

casei, ca scuze. Inițial am spus că nu doresc unul, dar, a insistat atât de mult încât pentru a scăpa de el m-am simțit obligat să-i accept oferta.

După ce mi-am terminat noua pizza, lipsită de fire de păr, mi-a fost adus desertul din partea casei. Delicios. Și gratuit.

Concluzia ar fi că nu este imposibil să fii flexibil și înțelegător cu clienții tăi. Desertul pe care mi l-au adus valora cât o pizza nouă. Și a fost din partea casei. Sunt sigur că în loc să-mi aducă suc, puteau să-mi ofere apă plată.

Încerc să calc cât mai rar pe la Pizza Hut acum.



TRANSFORMĂ MICA TA FERICIRE...

*Munca îndepărtează de noi trei
mari rele: urâtul, viciul și nevoia.*

VOLTAIRE

... ÎN FERICIRE PENTRU CEI DIN JURUL TĂU.

Se spune că altruismul e doar un alt soi de egoism: dacă salvezi un om de la moarte, nu o faci neapărat pentru el și viața lui, ci o faci (și) pentru un PR bun al brandului tău personal.

Să fie oare așa? Poate că da, dar chiar dacă e așa, ce-i rău în asta?

Astfel că după ce m-am decis că vreau să-mi monetizez pasiunea, am hotărât, inspirat fiind de profesorul Muhammad Yunus, să nu-mi fac doar mie un bine, ci să fac un bine și societății în care trăiesc.

Muhammad Yunus, un profesor din Bangladesh, a avut ideea unor afaceri sociale: afaceri care cu o parte din profit pot rezolva mici probleme ale societății. Astfel, cu Tribul nu numai că am oferit societății locuri de muncă, ca orice altă afacere, dar am hotărât ca cu o parte din prețul fiecărei livrări efectuate cu noi să investim în promovarea pedalatului urban - o mare problemă socială în Bucureștiul anului 2012.

E adevărat că nu ezităm să ne lăudăm cu faptul că facem asta! E de lăudat! În loc să-mi măresc salariul, am decis să investesc în montarea de rastele în școli sau sponsorizarea unor evenimente ce promovează pedalatul!

E vorba de altruism, dar și de egoism. Dar ce este rău în asta? În fond, fac un bine oamenilor din jur, nu? Și o fac cu toată pasiunea! O fac pentru

simplul fapt că am încredere în biciclete, pentru că am încredere în pedalatul urban, pentru că știu că dacă eu fac aceste lucruri mici pentru orașul meu, poate copilul meu va pedala spre școală, nu va mai sta aiurea prin stațiile de autobuz. Poate luând acum un salariu mai mic, voi lua mai târziu un salariu mult mai mare.

Nu contest faptul că partea “socială” din mica mea afacere este și marketing. E vorba de un marketing incredibil de bun! Când un client îmi plătește o factură cu 100 de livrări, el știe că de fapt 10% din livrări au fost ceea ce se numește “responsabilitate socială” - adică un soi de investiție în acest oraș, în societate. Asta îl face pe el să se simtă bine. Astfel avem un win-win-win situation: eu sunt fericit pentru că îmi monetizez pasiunea, clientul e fericit pentru că este responsabil și investește în societate, iar societatea e fericită pentru că are unde să-și parcheze în siguranță bicicletele.

Și acum te întreb: de ce să nu-ți monetizezi pasiunea când faci atâția oameni fericiți?

Sfatul meu este să cauți o latură socială în pasiunea ta monetizată. Eu, practic, am decis să folosesc o parte din bani pentru a construi rastele de bicicletă. Tu ce latură socială poți să găsești în pasiunea ta?

Eu mi-am propus să găsesc o latură socială în orice fac!

Chiar și cu această carte am decis să fac ceva “pentru societate”. Vai, ce altruist sunt! Sau egoist? Am decis să ofer un număr gratuit de exemplare oamenilor săraci din societate. În România există sute de mii de tineri care nu știu ce să facă cu viața lor, care nu știu de ce sunt cu adevărat capabili! Mă gândesc acum la tinerii din orfelinate, spre exemplu. Sistemul lor de valori este “eronat”. Sunt sigur că nu se gândesc să dea bani pe o carte care să le spună cum să facă bani fiind fericiți în același timp.

Pentru mulți “a face bani” înseamnă “a pierde” ore din viață lucrând pentru altcineva. O mare parte din ei nici nu pot concepe faptul că pot face bani în timp ce lucrează, de fapt, pentru ei înșiși! De ce să nu le ofer eu o șansă? De ce să nu le ofer cartea asta gratuit? Cum ar fi ca la zece

cărți vândute să ofer una gratuit?

Fie că ești unul dintre cei zece oameni care au cumpărat cartea sau ești unul dintre acei oameni care au primit cartea gratuit, sfatul meu este să găsești o latură socială în mini-afacerea ta!

Ai doar de câștigat din asta! Fie că este vorba de publicitate gratuită, fie că îți hrănești spiritul cu gândul că faci un bine și celor din jurul tău, repet: ai doar de câștigat!

Totodată eu cred în karma. Deși nu sunt un om religios, conceptul de karma mi s-a “dovedit” real. Acest concept se regăsește în mai multe religii din jurul lumii: hinduism, budism, jainism și altele. Pe scurt el spune că ceea ce faci în prezent se va “întoarce” asupra ta cândva în viitor. Poate nu neapărat în această viață, dar va avea un impact asupra viitorului tău fie că este vorba de un efect negativ sau (preferabil) pozitiv.

Este vorba pur și simplu de legea firii, unde ceea ce semeni, aia culegi! Faptele bune se vor întoarce cândva la tine, la fel ca și cele negative.

De aceea mă gândesc încă de acum la efectul rastelelor montate în școli prin banii pe care îi câștig cu pasiunea mea asupra copiilor mei. Deși nu mă gândesc încă să îmi creez o familie, mă gândesc la cum peste ceva ani familia mea va trăi într-un București fără noxe, dar cu mulți kilometri pedalați pe o pistă specială de biciclete, nu într-o sală de sport.

Oricât de mic este acel lucru pe care îl faci pentru cei din jurul tău, el este bun. Dacă îți deschizi un restaurant - pentru că ești pasionat de gătit - nu arunca mâncarea la final de zi, ci du-o la o casă de nevoiași. Sau gătește o dată pe lună pentru nevoiașii orașului! Și nu-ți fie jenă să-ți anunți clienții că faci asta! Ei vor aprecia!

Și dacă pasiunea ta chiar nu poate avea o latură “socială” fix în același domeniu, caută un domeniu paralel prin care poți ajuta societatea cu o parte din profitul pe care-l faci prin monetizarea pasiunii tale. Caută cât mai multe situații win-win (câștig-câștig). Cu cât mai mulți de “win” în ecuație, cu atât karma-i mai bună, crede-mă!



ASCULTĂ VOCEA INTERIOARĂ...

*Dacă dorești să „guști” cu adevărat
viața, trebuie să asculți vocea ta
interioară și nu păreriile celorlalți.*

PARAMAHAMSA YOGANANDA

... ORI DE CÂTE ORI NU ȘTII CE SĂ FACI.

Căci vocea interioară este acea voce care îți spune la petreceri că ar fi cazul să te oprești din băut, că ar trebui să conduci mai încet, că ar trebui să-ți ceri scuze față de cineva, că ar trebui să nu ajungi târziu la întâlnire, că ar trebui să mănânci mai puțin sau, de ce nu, poate mai mult.

Vocea interioară, desigur, ești tot tu. Dar ești tu cu o moralitate și luciditate maximă. Vocea interioară e cea mai bună variantă a ta. Vocea interioară este cea mai morală versiune a ta. Totodată ea este versiunea cea mai instinctivă a ta.

Vocea asta interioară este uneori neglijată și, atunci, în cele mai multe cazuri, când e neglijată, noi facem ceva greșit. Apoi, desigur, regretăm faptul că n-am făcut ceea ce ne-am zis prin intermediul acestei voci ciudate că trebuia, de fapt, să facem.

Tribul are un “defect” - nu poate funcționa iarna din motive meteorologice, din cauza zăpezii sau a temperaturilor foarte-foarte scăzute. Mulți prieteni mi-au spus că o afacere nu poate merge așa, doar nouă luni pe an făcând o pauză iarna, în decembrie, când probabil toată lumea vrea să liveze cadouri.

Și asta m-a speriat. M-am gândit la soluții o vreme. Mi-am zis că vom face livrări pe jos sau cu sania (glumesc). Bicicleta este pur și simplu inutilizabilă atunci când zăpada are câțiva centimetri.

Dar iarna a venit și singura mea soluție a fost să spun clienților noștri că vom livra atâtea zile cât vom putea livra. Și luna decembrie a trecut și am avut o lună plină de livrări cu ocazia Crăciunului. Ianuarie a trecut și el cu noi livrând aproape zi de zi. Februarie, în schimb, a venit cu zăpezi.

Și ce-am făcut atunci? Mi-am ascultat vocea interioară care-mi zicea să închid, oficial, până dispăre zăpada de pe străzi. Și mi-am luat telefonul și mi-am anunțat toți clienții că în luna curentă, din cauza zăpezii, nu vom livra - deloc! Ei au fost de acord și astfel, până pe la jumătatea lunii martie am stat pe bară.

Dar mie nu mi-a stricat pauza de o lună. Curierii, o bună parte din ei, au plecat în vacanțe. Iar clienții nu s-au plâns nicio clipă.

Dacă era să nu ascult de vocea interioară și m-aș fi lăsat condus de toate gândurile negative ale prietenilor, probabil că aș fi fost foarte-foarte frustrat din cauza faptului că nu pot livra iarna și m-aș fi blocat la problema că nu-mi pot satisface clienții.

Dar, de fapt, clienții sunt mult mai înțelegători decât te aștepți.





O SĂ FACI TOTUL SINGUR...

*Nu abandona ceea ce nu știi să faci,
ci combină cu ceea ce știi să faci.*

JOHN WOODEN

... LA ÎNCEPUT.

Deși e de mare ajutor să ai alți oameni care să lucreze alături de tine la mica ta pasiune transformată în afacere, la început tu trebuie să faci totul. Dar totul!

Ziceam pe la începutul cărții că a trebuit să învăț contabilitate. De ce? Pentru că nu aveam bani să angajez un contabil care să mă ajute.

În primul an de activitate al afacerii mele de curierat pe bicicletă am făcut de toate! Am fost dispecer - adică omul care preia comenzi de la clienți, om de vânzări - adică omul acela care face rost de clienți, om de agenție de publicitate - iar în cadrul agenției eram atât copywriter (cel care venea cu textele), cât și designer (cel care venea cu grafica) și, da, în cele din urmă am fost și curier. Am livrat mult în primul an de activitate. Am livrat aproape jumătate din totalul de comenzi ce au venit.

Aș fi angajat cu drag oameni care să mă ajute, dar cum aș fi putut să le promit un salariu? Nu aș fi putut. Cine ar vrea să se angajeze la o firmă abia lansată, care nu poate oferi un salariu fix? Doar un nebun ca mine. Și cum eu nu mă pot clona, a trebuit să fac totul singur.

Azi am curieri. Am și contabil. E minunat să nu mai fiu nevoit să fac eu

totul, de capul meu. Dar faptul că am făcut totul de unul singur a fost un test. A fost testul suprem care a verificat dacă ideea acestei afaceri poate sta în picioare.

Dar n-am trecut încă acest test în totalitate. Încă, deși este afacerea mea, fac muncă de curier uneori, muncă de contabil sau de PR alteori și, desigur, muncă de copywriter și grafician de foarte multe ori.

Să fie un lucru rău? Deloc! Cred că dacă mai multe firme ar avea directori pasionați de munca sau afacerea lor, care ar rămâne implicați în mod direct și-n munca altor angajați, nu doar în munca de director sau coordonator, am trăi într-o lume mai bună.

Doar în această săptămână am pățit două lucruri interesante, ce merită povestite în acest mic capitol.

Eu sunt, încă, dispecerul firmei mele de curierat. Totul se întâmplă prin telefonie mobilă, așa că nu-i atât de complicat. Pot să fiu dispecer și din vacanță, de la mare, de la munte. Vara, de multe ori, preiau comenzi bând bere pe plajă. Săptămâna asta, însă, am luat prima comandă de la altitudinea de 1000 metri, dntr-un vârf de munte, din vacanță. E o experiență extraordinară să lucrezi în timp ce ai vacanță.

„Un curier? Sigur, acum vă trimitem.”, zic eu.

„Ia uite, bă, asta lucrează de pe munte!”, aud din jur.

Oamenii-s invidioși și se amuză. De fapt, nu prea își explică cum pot să lucrez cu adevărat de pe un vârf de munte, la 600 și ceva kilometri distanță de orasul în care are loc afacerea mea, fără să am niciun alt partener care să mă ajute. Ei bine, se poate, și e un sentiment de victorie demențial.

A doua poveste este mai puțin victorioasă. Am fost invitat la o emisiune radio care era live și trebuia să țină 40 de minute. Fiind dispecer, am, oriunde aș fi, trei telefoane mobile cu mine. Automat a intervenit o problemă: n-aveam cum să preiau comenzi în cele 40 de minute, decât în pauzele de radio care erau de două, trei minute.

Desigur, legea lui Murphy se aplică și atunci când ești dispecer: atunci când nu poți să răspunzi la telefon pentru a prelua o comandă, atunci telefonul va suna cel mai des. Mereu e așa. Mereu!

La 10 minute după începerea emisiunii live, în timp ce vorbeam, a început să-mi sune telefonul. Am sunat înapoi după alte 10 minute, când intrasem în pauză. Era prea tâziu, dăduseră altcuiva comanda. Mi-am cerut scuze. Nu știu dacă au fost acceptate. E clar că ceea ce am făcut a fost „bad PR”, dar, știi ce, asta-i frumusețea unei firme mici: ratez o comandă pentru că sunt live la radio, dar fac alți 100 de clienți fericiți cu flexibilitatea de care putem da dovadă de cele mai multe ori.

La început vei face totul singur, dar asta nu trebuie să te sperie. Asta, de fapt, te pregătește pentru situațiile mai grele ce vor urma. După ce treci de perioada în care faci totul singur, înseamnă că greul a trecut.



NU CONTEAZĂ PROFITUL...

*Ideile sunt un capital care aduce
profit doar în mâinile talentului.*

RIVAROL

... LA ÎNCEPUT.

Îmi amintesc și acum cuvintele mamei. Au fost dureroase. Mi-a zis: „Și, crezi că poți să trăiești cu 7 lei?”, după ce am ajuns acasă atunci când am terminat prima livrare și i-am arătat fericit banii făcuți cu ajutorul afacerii mele.

M-a durut, pur și simplu, să văd că nu mă încurajează. M-a durut să văd că mă ia peste picior.

Dar nu era vina ei. Educația pe care o primise îi spunea că în viață trebuie să găsești un loc de muncă stabil care îți oferă un salariu stabil. În viață e nevoie de stabilitate.

Am trecut peste vorbele ei și am încercat să-i explic faptul că acum nu contează câți bani fac. Eu nu venisem la ea, de fapt, ca să-i arăt că am făcut, fizic, 7 lei, ci doar faptul că se pot face bani. Am venit să-i arăt că sistemul meu funcționează.

Și asta-i o lecție pentru oricine se apucă de o afacere: la început nu contează profitul.

Banii contează, cu siguranță, căci de aceea se numește afacere. E foarte

important „să fii pe plus”, cum se spune. Dar nu și la început. La început e irelevant. La început e foarte important să verifici că ideea ta de afacere funcționează, chiar dacă cea mai mare parte din bani nu-ți rămâne ție.

Am investit în afacerea mea și în multe alte idei de proiecte mult mai mult timp decât am investit bani. Și cred că pe asta se bazează orice idee: pe timp, nu pe bani.

Am investit ore de convorbiri telefonice cu prieteni, cu potențiali clienți, cu mama, cu oameni cu care discutam ceva despre această pasiune a mea pe care urma s-o transform în afacere.

Am investit ore de stat la cafele cu zeci de oameni. La început cu bicicliști, a căror părere o ceream. Apoi cu potențiali clienți. Apoi cu potențiali angajați. Da, în ordinea asta! Apoi cu tot felul de alți oameni.

Dacă stau să fac un calcul, am dat o groază de bani pe telefonie mobilă și pe cafele. Bani care, în mod direct, nu s-au dus în afacerea mea, ci s-au dus în timp. Iar acest timp s-a investit în afacerea mea.

Dacă era să scriu o carte mult mai „academică”, probabil capitolul acesta se rezuma la: *„fă research despre afacerea ta”*. Probabil aș fi zis: *„plătește oameni care să studieze piața, află care este nevoia clienților față de un serviciu ca al tău”* și alte chestii de genul. Dar ți le-aș fi zis, ar fi fost degeaba. Noi vorbim aici de alte afaceri. Mai mici și mai frumoase.

Pe scurt: verifică faptul că ideea ta funcționează, indiferent de cât profit faci. Inveștește în pasiunea ta timp, nu bani. Timp, nu bani. Chiar dacă se spune că banii sunt timp. Ai grijă unde plasezi acei bani.





ȘI DACĂ O SĂ FIE UN EȘEC?

*Oamenii care vorbesc tot timpul
despre lipsa banilor nu vor ajunge
să-i strângă.*

JEFF KELLER

Da, știi că te-ai gândit la asta! Cu toții ne gândim la posibilitatea unui eșec încă de la începutul unui proiect, deși nu-i tocmai recomandat să avem astfel de gânduri.

De ce ar fi totul un eșec? De ce să te gândești vreodată că orice proiect de-al tău ar putea fi un eșec? Dacă este să devină un eșec, atunci lasă-l să fie eșec, nu-l transforma tu într-unul!

Gândurile noastre, de orice fel ar fi ele, se transformă în cuvinte... și cuvintele în acțiuni. Vrei ca proiectul tău să fie un eșec? NU! Atunci nu ai de ce să te gândești la asta, nu ai de ce să vorbești despre asta, nu ai de ce să propagi asta în viața ta!

Știi să joci domino? Atunci imaginează-ți că fiecare din următoarele cuvinte este o piesă de domino care cade peste următoarea piesă. Când o piesă cade înseamnă că tu ai făcut acea acțiune.

Gânduri » Cuvinte » Convingeri » Acțiuni » Rezultate

(schemă după Jeff Keller - "Atitudinea este totul")

Deci, la început ai niște gânduri. De exemplu: "Mi-e foame.", "Vreau să plec în lume.", "Nu pot să gătesc." sau chiar "Acest proiect ar putea fi un eșec.". Gândurile acționează anumite cuvinte: "Mă duc să-mi cumpăr o

pizza.”, “O să plec în lume!”, “Habar n-am să gătesc, așa că voi comanda o pizza!” sau “Nu sunt sigur că ar trebui să fac acest proiect, ar putea să se transforme într-un eșec.”.

Cuvintele pe care tu le spui sunt “auzite” de subconștientul tău. Dacă tu repeți constant anumite cuvinte, subconștientul le “învață” și va face exact ce este învățat. Adică va acționa. În urma anumitor acțiuni apar și anumite rezultate.

E logic și simplu de înțeles. Uneori facem lucruri fără să ne gândim, nu-i așa? Asta se întâmplă pentru că subconștientul acționează de fapt pentru noi.

Așa că, orice gând negativ ar trebui lăsat deoparte! Da, e adevărat, orice în viață se poate transforma într-un eșec la un moment dat, dar de ce să grăbești sau să generezi tu acel moment? Există o mare posibilitate ca acel moment să nu aibă loc niciodată. Sau, ca să nu zici că sunt mult prea optimist, ar putea să aibă loc sute de ani mai tâziu. Vezi inventatorul Coca-Cola. A pornit de la un medicament. A eșuat în medicină și s-a transformat în cea mai comercializată băutură carbogazoasă.

O să devină Coca-Cola un eșec în viitor? Coca-Cola trebuia, de fapt, să fie un medicament. Deci faimoasa băutură nu numai că are șanse să se transforme în viitor într-un eșec, dar încă din naștere a fost un eșec transformat în oportunitatea unei băuturi carbogazoase pline de zahăr și cu o rețetă secretă! Cert este că inventatorul produsului nu mai este acum printre noi. În viața lui, produsul său n-a apucat să devină eșec!

Am avut mai multe proiecte “eșec” decât proiecte de succes până în acest moment al vieții. Pot să numesc măcar cinci proiecte în care am crezut, am investit timp și bani, dar care în clipa de față nu mai există. Nu au avut succes și le-am părăsit. M-a durut? Da, puțin, dar poate că dacă nu învățam din ele, acum Tribul nu ar fi fost un succes.

Ideea este să învățăm tot ce putem din fiecare eșec. Și să trecem peste. Lamentarea nu are sens. Viața-i scurtă. “*Keep calm and carry on*” spunea un faimos afiș englezesc ce avea ca scop ridicarea moralului populației

la începutul celui de-Al Doilea Război Mondial.

Orice eșec are un scop. Eu încerc să învăț din fiecare proiect nereușit. Încearcă să faci și tu asta cu orice eșec din viața ta - forțează-te să scoți măcar trei învățături sau lucruri pozitive din orice proiect ce ți-a eșuat.

Și niciodată nu porni ceva cu gândul că s-ar putea transforma într-un eșec căci nu te va ajuta cu nimic. În fond, chiar și existența noastră, a mea și a ta, se va transforma într-un eșec la un moment dat, nu? Da, vom muri! Dar nu ne gândim la asta în fiecare clipă a vieții noastre! Am lua-o razna dacă ne-am gândi doar la asta!

VOM AVEA CU TOȚII O AFACERE?

Dacă nu îți faci treaba excelent, nu o mai face deloc. Pentru că dacă nu este o treabă excelentă, nu va fi profitabilă și nici distractivă. Iar dacă nu ai intrat în afaceri pentru distracție sau profit, atunci ce cauți în lumea afacerilor?

ROBERT TOWNSEND

... EȘTI NEBUN, ARIEL?

Răspunsul la întrebarea: *“Deci tu zici că vrei să avem cu toții o afacere?”* este *“Da, asta vreau!”*.

Și dacă tu apoi mă întrebi: *“Păi și dacă vom avea cu toții o afacere pe cine vom mai angaja?”*.

Eu răspund: *“Dacă nu-ți urmezi pasiunea acum, ca să ai tu angajați, te va angaja altcineva pentru pasiunea ta. Ultimul lucru pe care vrei să-l faci este să lucrezi pentru pasiunea altcuiva ca să ai stabilitate financiară (adică un salariu amărât) cu care vei încerca să investești în pasiunea ta. Vrei asta?”*.

Tu îmi vei zice: *“Nu vreau asta, desigur, dar știi că e imposibil să avem cu toții câte o afacere, nu?”*.

Și eu îți voi răspunde: *“Da, știu, e utopic. Și da, e imposibil. Și da, nu o să avem niciodată cu toții o pasiune monetizată, dar știi care este cel mai bun moment să plantezi un copac? Acum 20 de ani. Știi care este al doilea cel mai bun moment să-l plantezi? Acum. Ai face bine să începi din timp să-ți urmezi pasiunea, adică de acum, ca să nu fii unul dintre cei ce lucrează pentru visul altora.”*.

Nu vom avea niciodată cu toții o afacere sau o pasiune monetizată (sub orice formă). Dar oricine are acest potențial.

Ultima problemă pe care o am cu Tribul sunt angajații. Mereu sunt oameni care vor să se angajeze la Tribul, am scris despre asta într-un capitol anterior. Mereu vom avea pe cine să angajăm. Mereu vor exista oameni care vor lucra întâi pentru pasiunile altora pentru a-și da seama că vor să urmeze pasiunile lor.





CARE-I CEL MAI BUN MOMENT...

*Cel mai bun moment pentru a
planta un copac este acum 20 de
ani. Al doilea cel mai bun moment
este acum.*

PROVERB CHINEZESC

... CA SĂ TE SCOLI DIN PAT DIMINEAȚA?

Acum, când ți-a sunat ceasul pe care l-ai programat cu o seară înainte sau poate pur și simplu te-au trezit razele soarelui... Nu mai lenevi aiurea!

... CA SĂ TE SPELI PE DINȚI?

Acum, imediat ce te-ai ridicat din pat! E sănătos și apa rece te ajută să te “trezești”!

... CA SĂ ÎȚI GĂTEȘTI MICUL DEJUN?

Acum, imediat după ce ți-ai făcut toaleta! Gătește-ți ție și leneșilor din jur! Puterea exemplului!

... CA SĂ TE APUCI DE TREABĂ?

Acum, imediat ce te-ai trezit complet și ești plin de energie!

... CA SĂ TE APUCI DE CARTEA PE CARE ȚI-AI CUMPĂRAT-O ȘI VREI S-O CITEȘTI?

Acum, după ce ți-ai terminat treaba și ai timp liber. Și dacă n-ai timp liber, fă-ți acum timp liber.

... CA SĂ SPUI CUIVA CE AI DE SPUS?

Acum, când te vei întâlni cu el.

... CA SĂ-ȚI URMEZI PASIUNEA?

Acum, căci ai terminat această carte și sper că ești inspirat și entuziasmat.

... CA SĂ TE BAGI ÎN PAT?

Acum, când ziua s-a terminat și nu mai ai nicio treabă urgentă. Acum, cât caști și corpul tău îți cere somn.

De ce mereu “acum”?

Pentru că dacă nu te trezești acum vei apăsa “snooze”-ul și vei lenevi. Pentru că dacă nu mănânci acum micul dejun nu vei avea energie și chef să-ți faci treaba pe ziua de azi. Pentru că dacă nu te apuci azi de cartea aceea... o vei lăsa de pe o zi pe alta până când vei ieși la pensie. Pentru că dacă nu-i spui acum ce ai de spus nu o să-i mai spui prea curând și tu vei avea de suferit. Pentru că dacă nu-ți urmezi acum pasiunea ta vei urma în curând pasiunea altora. Pentru că dacă nu te bagi în pat acum o să-ți fugă somnul.

Eu nu știu nicio situație “pozitivă” în care cel mai bun moment nu este ACUM...





**LISTA CELOR
CARE M-AU
INSPIRAT ...**

În ultimii ani m-am tot “lovit” de oameni curajoși, care și-au urmat pasiunea și acum sunt niște fericiți. Cred că ei, de-a lungul timpului, m-au inspirat să fac ce fac azi și ce am scris în această cărticică.

Deși niciunul din ei n-a venit la mine și n-a tras de mine să-mi urmez pasiunea, prin exemplul personal m-au convins că așa este cel mai bine.

Simt că lista asta nu o să fie niciodată terminată... dar poate așa și trebuie. Să fie veșnic deschisă.

Să începem, deci, o listă de oameni care deja-și urmează pasiunea și care m-au inspirat... O scriu aici ca semn de mulțumire, dar, și mai important, ca să te inspire și pe tine.

► Dalia - www.ganeden.ro

Mi-a fost multă vreme, în diverse ocazii, ceea ce aș numi “mentor”. Mereu m-a inspirat modul ei de lucru, deși suntem foarte diferiți și de multe ori n-am ciondănit. A dorit să-și deschidă o grădiniță privată, adresată unui public foarte nișat, deși concurența era foarte mare. A reușit. Și, în ochii mei, pare a fi o femeie de succes, mai fericită ca niciodată. Dalia, iată, acum ai aflat ce gândesc despre tine. Mi-e greu să cred că mă înșel.

- ▶ Diana - www.sofashion.com

Nu ne știm prea bine, dar o admir de când am aflat de ea pentru modul în care a început din România să vândă haine făcute de ea pe toate continentele. Cum? Cu ajutorul internetului. Acum are câte colecție pentru fiecare sezon și, desi totul a început pe internet, acum hainele desenate de ea pot fi găsite în mai multe magazine de profil.

- ▶ Viorel - www.copolovici.ro

L-am cunoscut fix în perioada în care demisiona de la un job foarte stabil pentru a-și deschide un restaurant, fiind pasionat de, ai ghicit, bucătărie, mâncare bună și gătit! E un exemplu foarte bun de om care renunța la un job care pentru alții pare foarte important ... pentru a-și urma pasiunea. Azi Viorel are acel restaurant încă deschis. Deci, un succes.

- ▶ Bogdan - www.turific.ro

Despre Bogdan am scris și în capitolul “Fii turific!”. Deși l-am cunoscut după ce deja îmi urmam pasiunile, mereu a fost un bun exemplu de entuziasm și constanță și creativitate. Pasiunea lui este să croiască cele mai faine accesorii pentru bicicliști și nu numai. Și el, asemeni Dianeii, vinde produse și pe alte continente (pe internet), dar aș putea spune că cel puțin un biciclist serios din zece bicicliștie Bucureșteni are un accesoriu de la Bogdan. Și dacă n-are, sigur își dorește și o să aibă curând.

- ▶ Hari - www.clinicadebere.ro

Nu-l cunosc pe Hari și n-am schimbat în viața mea vreo vorbă cu el. Am aflat recent de el și fabrica lui de bere (sau “clinica”, cum o numește). Putem spune că-l “pasionază berea”? Da. Îl pasionează atât de tare încât și-a făcut o fabrică în Timișoara și din câte înțeleg este “berea preferată” din Timișoara în clipa de față. Din nou - uite ce pasiune, uite ce rezultat... și uite ce curaj!

- ▶ Valentin - www.valentinbosioc.ro
- ▶ Tavi - www.level-trainer.com

Valentin și Tavi nu se cunosc. Dar au o pasiune comună și au curajul să-și lase joburile pentru a-și monetiza pasiunea în aceeași perioadă. Eu îi cunosc personal pe amândoi și îi admir pe amândoi pentru faptul că au renunțat la joburi pentru a-și monetiza pasiunea pentru fitness/sport/mișcare. Amândoi fiind traineri personali. Băieți, poate după ce citiți rândurile astea faceti cunoștință!

Și lista ar putea continua, de fapt, până ajugem la pagina 500. Dar mă voi opri aici. Și-ți voi mai spune, din nou, să admiri. Eu admir oamenii de mai sus și mulți alți oameni. Prin admirație am învățat și m-am inspirat.

Caută în jurul tău oameni care-și urmează pasiunea și o să vezi că-s mulți, dacă-i cauți. Dacă ai impresia că pasiunea ta nu poate fi monetizată... atunci privește la Hari, cel de mai sus, care și-a făcut o fabrică de bere. Crede-mă, orice pasiune poate fi monetizată!



LA FINAL...

*Este dificil, însă nu este imposibil
să conduci o afacere corectă.*

MAHATMA GANDHI

Acestea fiind scrise, cred că tocmai mi-am terminat prima carte. Sper să nu fie și ultima.

Cred că fiecare om care o va citi va fi influențat de modul meu de gândire și se va gândi serios să-și monetizeze o pasiune, cel puțin.

Sper că nu te-am dezamăgit cu cele scrise și că, dimpotrivă, te-am motivat și entuziasmat să-ți urmezi pasiunea. Chiar sper ca această cărticică să fie un punct de plecare bun pentru tine.

Sunt un om sociabil și îmi place să cunosc oameni care gândesc la fel sau asemănător cu mine. Îmi plac chiar și cei cu care port discuții în contradictoriu. Dacă vreodată vrei să vorbim ceva anume, să știi că răspund la mailuri.

Aștept orice formă de feedback și ofer orice ajutor pot oricărui om care-mi va scrie un e-mail după citirea acestei cărți. Adresa mea poate fi găsită cu ușurință pe blogul meu: www.arielu.ro.

Îți doresc o zi minunată și multă-multă energie!

10% DIN ACEASTĂ CARTE

Studiile arată că într-o carte 10% este substanță iar restul de 90% sunt povești. Cartea mea nu este o excepție: din tot ce am scris, 90% este povestea mea personală, experiența mea, iar restul de 10% reprezintă motivul pentru care am început, de fapt, să scriu și probabil chiar și motivul pentru care tu te-ai decis să citești.

Astfel că m-am decis să fac o scurtă “recapitulare” a cărții sau, altfel zis, să rescriu, sub o altă formă, acel 10% din această carte, pentru cei care nu-s fanii poveștilor, chiar de cred cu tărie că uneori e mult mai ușor să înveți prin povești.

Bun, deci, iată cele 10 procente, rescrise sub formă de listă, ușor de digerat pentru oamenii grăbiți sau ușor de recitat pentru cei ce au citit deja cartea dar vor să recitească repede de tot câteva idei, scrise mai pe scurt:

- ▶ Trăim în era vitezei și a multinaționalelor, era în care suntem foarte conectați și firmele mari fac mulți bani foarte repede. Dar și firmelor mici le este tot mai ușor să iasă la suprafață și să-și găsească clienți.
- ▶ Acum câteva sute de ani oamenii aveau slujbe fie “moștenite” din familie, fie formate în urma unor pasiuni. Azi succesul pare (doar pare!) să fie reprezentat de angajarea pe o durată cât mai lungă de timp într-o companie cât mai mare cu puțință.
- ▶ În mare parte acest fals “succes” asigură o stabilitate financiară. Stabilitatea financiară pare să ofere stabilitate pe mai multe planuri, dar, din nou, această stabilitate este falsă. Azi, cu un salariu, de cele mai multe ori, poți doar să supraviețuiești. Supraviețuirea înseamnă întoarcerea în pădure: ai un acoperiș deasupra capului și niște mâncare. Tind să cred că în secolul în care trăim ar trebui să nu ne mai ocupăm doar de supraviețuire, ci de fericire, în general.

- ▶ Fericirea vine de cele mai multe ori din plăcerea creației, deci din pasiuni. Gândește-te la acele lucruri pe care le faci fără să te plătească nimeni. Gândește-te la acele lucruri pe care le faci ore în șir fără ca nimeni să-ți ceară asta, fără ca măcar să simți nevoia de mâncare sau somn. Acele lucruri te pasionează și te fac fericit. Când omul nu simte nevoi (hrană, somn, sex etc.), el se află într-o stare de flow, stare de productivitate maximă, stare ce duce inevitabil la fericire.
- ▶ Transformă aceste pasiuni într-un mod de a face bani, astfel împuscând doi iepuri dintr-un singur foc: acoperirea nevoilor și găsirea fericirii.
- ▶ Orice om are o multitudine de pasiuni. Dacă tu nu știi ce te pasionează înseamnă că, pur și simplu, încă nu ți-ai conștientizat pasiunea. Stai calm, nu e vina ta! Poate n-ai avut timp până acum să faci doar ceea ce îți place! Ia-ți niște timp (poate chiar weekendul ce vine) și întreabă-te ce-ți place să faci sau ceea ce ai putea să faci ore în șir fără ca cineva să te plătească. Ai putea să mergi pe bicicletă, să cânti la chitară, să alergi, să scrii, să vorbești, să coși, să gătești, să desenezi, să pictezi, să măтури străzi sau să tunzi animale.
- ▶ După ce-ți descoperi pasiunea sau pasiunile, caută un mod de a te vinde. Începe cu prietenii tăi sau familia ta și vezi cum merge. Încet-încet caută clienți noi folosindu-te de internet. Este prea ușor să te faci cunoscut prin intermediul internetului ca să nu faci asta.
- ▶ A-ți monetiza pasiunea este mai ușor decât a-ți găsi un loc de muncă sau a fi angajat opt ore pe zi. Chiar dacă la început vei simți o frustrare pentru că banii nu vor curge, fericirea pe care o vei simți făcând doar ceea ce îți place va face ca frustrarea să dispară rapid.

- ▶ Nu trebuie să ai o facultate de management terminată, să ai un contabil sau să știi să faci marketing ca să te vinzi. Oamenii vor cumpăra de la tine pentru simplul fapt că ceea ce faci tu este de calitate. De unde știi că-i de calitate? Tot ce este făcut cu și din pasiune implică involuntar calitate.
- ▶ Orice problemă apare în calea micii tale afaceri are o rezolvare. Nu te bloca. Cere ajutorul celor din jur și fură meserie de la oamenii pe care-i admiri. Nu ezita să ceri ajutorul prietenilor, familiei sau chiar oamenilor de succes din jurul tău. Vei fi ajutat.
- ▶ Creează în jurul tău mini-comunități: familia este o mini-comunitate de foarte mare ajutor în cazul meu. Prietenii sunt o altă mini-comunitate. Ei sunt probabil chiar primii clienți și pot oferi cel mai sincer feedback al produsului sau al serviciului tău. Formează o mini-comunitate chiar și din clienții tăi. Ține-i aproape de tine și încearcă mereu să le oferi mai mult decât poți promite. Fii flexibil cât de des poți.
- ▶ Povestește tuturor despre ceea ce faci. Ține la tine cărți de vizită căci niciodată nu știi unde găsești ajutoare sau clienți. Mergi la cât mai multe evenimente care au legătură cu pasiunea ta și socializează.
- ▶ Monetizarea pasiunii, în sine, este un stil de viață. Vei deveni una cu slujba ta, una cu pasiunea ta, una cu sursa ta de venit. Asta nu trebuie să te sperie, ci să te super-bucure.
- ▶ Se spune că banii sunt ochiul Dracului. Odată ce banii vor avea de-a face cu pasiunea ta, te vei lovi de tot felul de treburi mai puțin plăcute. Va trebui, ca mine poate, să înveți să faci facturi și chitanțe și contracte. Nu-i nimic. Orice astfel de obstacol va trebui luat ca o oportunitate de a deveni mai bun. Banii nu sunt în mod necesar scopul principal, ci fericirea este. Iar banii nu aduc fericirea, ci pasiunea aduce fericirea. Banii vor veni dacă-ți vei face treaba bine, așa cum o vei face involuntar și inconștient.

- ▶ Stai entuziasmat! Când nu mai ești entuziasmat, entuziasmează-te! Cum? Privește în urmă: ai reușit să transformi pasiunea ta într-un mod de a face bani! Ești deja un om de succes!
- ▶ Orice formă sau sentiment de eșec ce are legătură cu pasiunea ta monetizată este falsă. Eșecul nu există, pur și simplu, când vorbim de pasiuni. Orice s-ar întâmpla cu tine și mica ta afacere nu poate fi considerat eșec din simplul motiv că, pus în balanță cu succesul total, eșecul devine insignifiant. Orice eșec este o lecție învățată.
- ▶ Dacă tu crezi că pot să-ți fiu de ajutor vreodată te rog să-mi scrii: www.arielu.ro.



CUPRINS

ZECE MII DE ORE...	6
SCURTĂ INTRODUCERE	10
A VENIT MOMENTUL!	16
TU CE VREI SĂ FACI?	32
DE UNDE SĂ ÎNCEPI?	38
NU AM DESTUL TIMP	46
CERE ȘI ȚI SE VA DA!	50
FURĂ CÂT MAI MULT!	54
CREEAZĂ CERCURI...	64
FII TURIFIC!	68
STAI ENTUZIASMAT!	74
FII ÎN FLOW!	78
NOTEAZĂ TOT!	82
FII FLEXIBIL PENTRU CLIENȚII TĂI	86
TRANSFORMĂ MICA TA FERICIRE	92
ASCULTĂ VOCEA INTERIOARĂ...	96
O SĂ FACI TOTUL SINGUR	100
NU CONTEAZĂ PROFITUL...	104
ȘI DACĂ O SĂ FIE UN EȘEC?	108
VOM AVEA CU TOȚII O AFACERE?	112
LA FINAL...	116
CARE-I CEL MAI BUN MOMENT...	122
LISTA CELOR CARE M-AU INSPIRAT	126

