

MAIESTRIE

Creeaza-ti propria slujba si fa in fiecare zi lucruri care conteaza



Tehnica apropierii țintei și 2 principii de bază ale persuasiunii

De Bogdan Popescu

In urma cu cateva zile, te-am anuntat despre un nou bonus disponibil in contul tau. Ebook-ul "Propozitia de 7 cuvinte care te incarca instant cu incredere in tine, in orice situatie".

Inauntru e descrisa cea mai simpla si utila metoda pentru a scapa de problema lipsei de incredere in tine.

Iti spui in gand o propozitie care te va metamorfoza pe loc. Iti va transforma gandurile, starea si actiunile.

**TEHNICA APROPIERII
ȚINTEI SI 2 PRINCIPII DE
BAZĂ ALE PERSUASIUNII**

**PRIMELE 20 DE ORE ALE
DRUMULUI TĂU SPRE
MĂIESTRIE**

Iar altii te vor considera o persoană puternică și carismatică. Sper c-ai citit ebook-ul si ca-ti amintesti propozitia.

Daca nu... hai că-ti fac un favor si ti-o reamintesc eu.
"Sunt aici sa invat si sa ajut."

In cele mai multe situatii, daca te gandesti cum poti ajuta si ce vei învăța, vei avea doua beneficii.

1. Te va ajuta sa faci in acea situatie cel mai bun lucru de care esti capabil.
2. Iti va evapora stresul si emotiile, pentru ca mintea ta va avea alte doua chestii de care sa se ocupe. Nu va fi confuz. Nu va simti incertitudine. Nu va fi preocupat de tine, de emotiile tale si de nesiguranta ta.

Crede-ma. Vei simti cum stresul iti paraseste corpul si dispare, precum aburii ce ies dintr-o oala dupa ce-i stingi focul.

Exista totusi unele situatii (nu multe) in care ai nevoie de ceva in plus. Ca sa aruncam niste procente, gandindu-ma la ce se intampla zi de zi in viata unui om obisnuit, cred ca esti acum pregatit sa te descurci in 90% din situatii, doar cu propozitia magica.

Dar de ce sa ne oprim aici?
Hai sa acoperim si restul de 10%.

Ce zici? Te sperie ideea ca nu va mai exista niciodata in viata ta un moment in care sa fii paralizat de sentimentele de îndoială și nesiguranță? Sau te încântă?

Poate puțin din fiecare...

Hai sa vedem despre ce situatii vorbesc si sa-ti mai dau o tehnică pentru a te transforma intr-un supererou încrezător.

Cel mai bine pot explica pe un exemplu concret.

In anul 2008 m-am inscris intr-o retea de tip MLM. Dupa cateva zile am decis sa ma implic serios in afacere si am cumparat pachetul business cu 2000 de Euro. Acum eram investit. N-aveam cum sa mai renunt. Asta ar fi insemnat ca mai bine foloseam banii pe post de hartie igienica.

Ca in toate retelele de acest gen, ca sa ai rezultate, ai de munca. La inceput e ca si cum ai lucra pentru o firma, fara sa fii platit. In unele situatii, prostii ca mine, platesc mii de euro pentru privilegiul de a lucra gratis pentru companii din astea din Honolulu, sau de pe unde-or mai fi.

Dar recunosc. In cele legitime, poti ajunge sa ai rezultate si sa castigi bani. Dar pentru asta trebuie sa faci doua chestii. Vanzari si recrutari de oameni.

Lucru pe care n-ai cum sa-l faci daca esti incepator.

Cei din retea chiar iti spun ca pana ajungi sa poti face lucrurile astea singur, e important sa urmezi procesul lor si sa lucrezi cu un mentor.

De obicei el va merge cu tine la primele intalniri de vanzari sau recrutare. Tu abordezi persoane noi, le chemi la o cafea si asisti cum mentorul le face prezentarea.

Asa am facut si eu. Am mers cu mentora la o intalnire cu o directoare de banca, prietena de familie. Esec total. Mentora n-a avut nicio sansa.

“Lasa ca n-am nevoie de tanti asta. Imi fac eu singur o super echipa.” m-am gandit.

Prima data ma intalnesc cu un baiat care lucrase in vanzari, era genul placut si extrovertit, perfect pentru treaba aia. N-am reusit nici macar sa-l fac cât de cât curios. M-a refuzat inainte sa-l fac sa inteleaga despre ce e vorba.

Dupa intalnirea asta am simtit un gol in stomac. “Nimeni nu-i interesat de afacerea asta. Am aruncat pe fereastra 2000 Euro.”

N-am mai avut incredere ca pot sa gasesc clienti, sau sa aduc oameni in retea si n-am mai incercat sa fac nimic. Imi venea sa plâng că am pierdut banii, stima mea de sine era la pământ și nu mă mai vedeam capabil sa reusesc vreodata ceva pe cont propriu, asa cum visasem până atunci.

Dar cum de fusesem eu convins (cu doar cateva zile mai devreme) ca e bine sa ma implic in chestia asta?

Păi.. facusem pe hartie toate calculele. Ideea din spatele acelei afaceri avea sens. Membrii retelei primeau un card cu care primeau reduceri la cumparaturi la mai multe magazine printre care Carrefour, Lukoil, Praktiker si altele. Orice afacerea putea sa devina partenerul lor si sa ofere reduceri.

Ca sa devii membru in retea, doar ca utilizator al cardului, nu te costa nimic. Si puteai sa obtii reduceri la cumparaturi intr-o gramada de magazine.

Magazinele ofereau reduceri pentru a avea mai multi clienti. Toata lumea avea de castigat.

Pentru cei cu pachete business existau recompense in plus, in functie de cate carduri noi le faceai altor oameni, cate alte pachete business vindeai si câte cumparaturi faceau toti oamenii adusi de tine in retea.

Care-a fost problema atunci? De ce am ajuns dupa primele doua intalniri sa-mi pierd total increderea ca pot avea succes? De ce am inceput sa cred ca nimeni nu e interesat de afacerea aia? Poti sa ghicesti?

Probabil ca stii. Oricum o sa-ti spun si eu imediat. Apoi o sa-ti mai spun si alte situatii similare in care e aproape imposibil sa ai incredere in tine (sigur ti s-au intamplat si tie... si ti se vor mai intampla), plus o tehnica care-ti asigura succesul in asemenea situatii.

Si cireasa de pe tort...

Doua dintre cele mai puternice principii ale persuasiunii, ce-ti vor creste sansele sa convingi pe oricine de orice, fara sa-si dea seama ce intentii ai

Suna bine? Sa incepem.

Motivul pentru care mi-am pierdut increderea ca pot sa ma descurc in afacerea despre care-ti spuneam a fost: **nu aveam (nici pe departe) competentele necesare pentru a vinde (orice) si nici pentru a convinge.**

Sunt multe situatii, atat in viata ta, cat si in a mea, in care exista o prapastie intre ce ne dorim sa facem si nivelul nostru de competente din acel moment.

Sa-ti dau exemple? Pe majoritatea le-am vazut cand am discutat tehnica IA din ebook-ul despre incredere in sine: vorbit in public, sau sa schimbi doua vorbe cu o persoana pe care ai vrea s-o cunosti mai bine. Dar exista multe altele: sa dai un interviu pentru o slujba, sa conduci o echipa, sa negociezi.

In 90% (am estimat procentul bazat pe perceptia personala) din aceste situatii poti scapa de lipsa de incredere folosind tehnica IA.

Pentru restul de 10% poti folosi o tehnica de la cel mai cunoscut coach din lume: Tony Robbins.

Se numeste Tehnica Apropierei Tintei si ea te ajuta atat cu increderea in sine, dar iti si asigura succesul in orice obiectiv ai in viata.

Care-i treaba cu Tehnica Apropierei Țintei?

Cand era mai tânăr, Tony a fost angajat de armata americana sa-i ajute pe soldati sa traga mai precis cu pusca.

Pentru orice vrea sa invete, Tony intotdeauna face acest prim pas: vorbeste cu cei mai buni ca sa afle cum fac ei lucrurile.

Asa a inceput si atunci. Mai multi dintre tragatorii de elita i-au spus ca atunci cand trag, ei reusesc sa vada tinta ca fiind la cativa pasi in fata lor, astfel totul devine o joaca de copii pentru ei.

Dupa ce le-a inteles secretul, Tony a conceput un plan de antrenament care sa-i duca si pe cei mai slabi tragatori la nivelul celor din top.

Obiectivul s-a schimbat din... "cum ii facem pe oameni sa traga mai precis?" in "cu ce practica ii facem pe oameni sa vada tinta mai aproape?".

In prima zi le-a asezat tinta la 2 metri in fata si i-a pus pe soldati sa traga pana cand toate gloantele treceau prin aceeasi gaura... in mijlocul tintei.

A doua zi, a mutat-o cu un metru mai departe și tot așa până când a ajuns la distanta normala.



Toti soldatii au ajuns acolo... la nivelul celor de la care Tony a extras secretul apropierei tintei.

Hai sa vedem ce pasi poti urma pentru a folosi tehnica apropierei tintei in mai multe situatii din viata.

Ai de sustinut o prezentare in public si n-ai incredere ca o sa te descurci.

1. Schimba obiectivul. Obiectivul tau nu e sa tii o prezentare perfecta, ci e sa le explici la oameni ceva nou. Sa-i inveti un lucru util pentru ei.
2. Creeaza continutul prezentarii
3. Citeste o carte, sau urmareste un material pe youtube despre cum sa livrezi o prezentare la care oamenii sa nu adoarma

4. Porneste camera telefonului, fa prezentarea doar pentru tine si filmeaza-te
5. Urmareste filmarea si observa unde ai de imbunatatit
6. Repeta 4 si 5 pana cand esti multumit de ceea ce vezi in film.
7. Optional. Aduna-ti membrii familiei intr-o camera si fa-le prezentarea
8. Optional. Du-te in sala in care o sa tii prezentarea, ia-ti un coleg de care esti mai apropiat si fa-i doar lui prezentarea. Apoi, roaga-l sa-ti spuna ce i-a placut si ce crede ca ai putea imbunatati.

Dupa toti pasii astia, probabil o sa tii o prezentare ce ar putea sa-ti aduca aplauze la scena deschisa.

Cel putin... te asigur ca vei fi felicitat de majoritatea colegilor si unii chiar iti vor spune ca esti talentat si ai un dar de la natura sa vorbești in fata oamenilor.

Alta situatie...

Vrei sa te bagi in seama cu o persoana care-ti place, dar esti ingrijorat ca vocea si expresia fetei iti vor trada emotiile.

1. Schimba obiectivul. Nu trebuie s-o faci sa te placa. Propune-ti doar sa faci cunostinta cu ea (daca nu va cunoasteti deja), sau sa-i faci ziua putin mai buna.
2. Scrie cateva idei despre ce-ai putea sa-i spui. Zece ar fi destul de bine.
3. Cateva zile, practica sau testeaza o parte dintre ideile care ti-au placut mai mult cu alte persoane. Si asta va fi putin in afara zonei tale de comfort, dar sunt pasi mai mici care-ti apropie tinta. Nu simti aceleasi emotii si nesiguranta ca si cand ai vorbi cu "persoana aia".
4. Observa care dintre replici pune mai multe zambete pe fetele oamenilor si foloseste-o

Cum as fi putut sa folosesc Tehnica Apropierii Țintei pentru a convinge si alti oameni sa arunce 2000 Euro pe fereastra

Ne intoarcem la povestea de mai sus. Iti amintesti ca am cumparat cu o gramada de bani pachetul ala business. Ca sa-i recuperez si sa castig mai mult, trebuia sa-mi creez propria retea de consumatori, sau alti clienti cu pachet business.

Dar cel pe care-l consideram cel mai bun candidat de pe lista mea de cunostinte n-a fost interesat nici macar sa inteleaga cum functioneaza business-ul.

Mi-a spus ceva de genul...

"Mi-au spus frate si altii de chestii din astea cu carduri. Nu ma intereseaza."

“Stai sa-ti explic. Nu stiu ce ti-au spus altii, dar asta functioneaza si poti sa faci bani. Si sa economisesti o gramada la cumparaturi.”

“Nu ma bag. Nu-mi trebuie carduri si prostii din astea.”

Hai sa vedem care ar fi fost cea mai buna metoda sa-l conving pe candidatul meu. **O sa inveti si doua dintre cele mai puternice principii ale**

persuasiunii pe care daca le folosesti cu intelepciune te vor ajuta de azi inainte sa ai o putere de convingere mult mai mare. Le poti folosi cu sotul, sau sotia, cu copiii, colegii, vecinii, in afaceri, sau in negocieri.



Primul pas pentru a invata sa joci sah e sa te antrenezi la jocul de final. Regele plus alta piesă împotriva regelui advers.

Până la urmă, am ramas in cap cu povestea ca toata afacerea aia e in mare parte o pacaleala. De ce? Pentru ca cea care m-a recrutat mi-a spus multe minciuni ca sa ma faca sa cumpar rapid pachetul business. Iar atunci cand i-am spus ca nu mai pot continua, mi-a propus sa mai investesc 8000 de Euro. Totusi, vreau sa spun ca afacerea e legala si ideea pe care se bazeaza e destul de buna.

Sa presupunem ca luam doar partea buna si nu vrem sa pacalim pe nimeni. Adica incercam sa invitam in afacere doar oameni care ar putea avea un plus in viata lor implicandu-se. Sa nu-i mintim ca va fi ceva usor asa cum mi-a spus mie tanti care m-a recrutat. Sa le spun adevarul ca pentru a castiga bani trebuie sa stie, sau sa invete sa vanda si ca trebuie sa munceasca mult (fara salariu).

Pentru a avea sanse de succes, ar fi trebuit sa-mi schimb obiectivul si perspectiva.

“Nu vreau sa “vand” treaba asta la nimeni.” “Fac asta sa ajut si sa invat.”

Vreau sa gasesc oameni pe care i-ar putea ajuta. Vreau sa invat cum sa fac afacerea sa mearga.

Buuun. Acum, pasul al doilea: Apropierea Tintei.

La pasul asta, as incepe prin a fi consumator pana as intelege toate nuantele. Toate avantajele, dezavantajele si dificultatile de a folosi produsul (cardul pentru obtinerea de reduceri).

Plus, pana cand as primi o suma de bani.

Reducerile nu se primeau pe loc ci se acumulau intr-un cont (accesibil prin site-ul firmei). Dupa ce suma depasea 50 RON se putea extrage in orice cont bancar.

Buun. Acum as fi fost pregatit sa stabilesc intalniri. Si esti si tu pregatit sa afli...

Primul principiu al persuasiunii: "oamenii rezista oricaror incercari nebinevenite de a-i convinge."

Ca sa ai succes in persuasiune, presupune ca principiul de mai sus e valabil tot timpul.

Avand in vedere asta, gandeste tot timpul cum poti face lucrurile indirect, astfel incat persoana pe care vrei s-o convingi... sa nu stie nicio clipa ce intentii ai. Adu-ti aminte ca folosim metoda asta cand suntem convinsi ca ajutam pe cineva.

Cand l-as suna pe prietenul meu, in loc sa-i spun sa ne vedem ca sa-i prezint o oportunitate de afaceri, i-as spune sa mergem la o cafea pentru ca am nevoie sa-mi dea cateva sfaturi despre vanzari.

La intalnire, i-as spune povestea despre afacere. Despre ce e vorba, ce avantaje au clientii, cum se poate transforma in propria afacere pentru cineva care vrea sa-si construiasca o retea. I-as arata ca am obtinut reducerile de la cumparaturi si ca banii mi-au fost transferati in contul bancar.

Dupa toate astea, l-as intreba cum ar proceda el ca sa-si construiasca retea. Pe masura ce mi-ar da raspunsul, el si-ar imagina ca e deja in retea si daca intr-adevar ar fi ceva potrivit pentru el, ar putea sa-mi spuna: "Baga-ma boss si pe mine in afacera asta."

Dar sa zicem ca nici dupa ce mi-a spus ce-ar face el, nu s-ar autoinvita in afacere.

Atunci... as fi asteptat un moment bun in conversatie sa-i spun ca m-as bucura sa facem echipa. Sau as fi putut sa-i propun sa-i fac un card pentru reduceri. Pas cu pas. Mai tii minte tinta lui Tony?

Chiar daca nu ar fi fost interesat nici de card, nici sa intre in retea, poate tot mi-ar fi dat niste sfaturi bune.

Si mai e ceva...

Inca un principiu al persuasiunii, pe care daca inveti sa-l folosesti o sa fii un fel de magician. E ceva la fel de puternic precum o vraja. Cred ca biserica i-ar fi ars pe rug pe cei banuiti ca folosesc vraja asta.

Esti gata? Sau ti-e teama sa fii vrajitor?

Principiul doi al persuasiunii: "Oamenii cateodata cred ceea ce le spui, dar niciodata nu se indoiesc de concluziile la care ajung singuri."

Asadar, prin tot ce ti-am spus ca as face...

Primul pas, sa fiu platit.

Al doilea sa-l invit pe baiat sa-mi dea sfaturi.

Al treilea... sa-i arat tot ce se poate obtine, fara sa-l invit in retea.

Al patrulea... sa-mi spuna ce ar face el.

As fi crescut sansele ca in loc sa-l indepartez cu o chestie de genul... "m-am gandit ca esti potrivit pentru afacerea asta." sa-l fac sa ajunga singur la concluzia: "as putea sa fac o gramada de bani daca vand bine chestia asta."

Te gândesti cumva ca toate lucrurile astea sunt meschine? Ca nu e etic sa folosesti principii sau vrajitorii de persuasiune?

Orice om bun s-ar gandii la asta. Dar priveste-o ca pe o unealta pe care o poti folosi sa faci lucruri bune. Unealta asta e atat de puternica incat poate salva vietii. Si sunt situatii in care nimic altceva nu functioneaza.

De exemplu, gandeste-te ca esti parinte si un cult malefic iti recruteaza copilul. Ei au intentii rele, dar in primele contacte cu el, il fac sa se simta inteles, sa se simta special, sa ajunga la concluzia ca in grupul lor e CINEVA. Ca poate avea avantaje sociale, ca poate creste si poate fi independent.

Tu esti speriat si revoltat.

Daca-i spui chestii pe care orice parinte needucat in persuasiune i le-ar spune, precum "asculta-ma ca eu am trecut prin viata si te-nvat ce-i mai bine", sau chiar "sa nu te mai prind ca te intalnesti cu oamenii aia" il impingi practic in bratele lor.

Oricat de revoltator sau strâmb ti s-ar parea, **oamenii rezista oricarei incercari de a-i convinge**, chiar si atunci cand incerci sa-i convingi de ceva ce e spre binele lor.

Asa ca, atunci cand vrei sa convingi o persoana de ceva, prima data fii sigur ca e ceva bun pentru ea si apoi foloseste-ti creativitatea sa-i arati in loc sa-i spui. Cand va ajunge singur la concluzia... "chestia asta e pentru mine" treaba ta e terminata. Binele a fost implantat. Ai facut lumea mai buna, chiar daca ai folosit o tehnica indirecta si ti-ai mascat intentiile.

Altfel... aproape sigur ai fi esuat. Ce putea fi bun in asta?

Primele 20 de ore ale drumului tău spre Măiestrie

de Bogdan Popescu

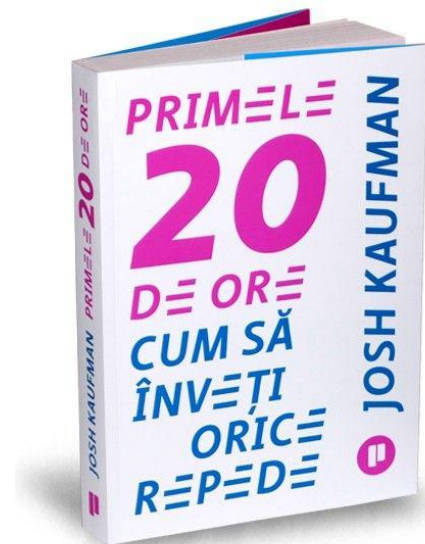
Poate ai folosit pana acum practica deliberata, sau poate nu. Daca n-ai folosit-o pentru ca inca nu e clar cum s-o pui in aplicare, sper că după povestea de mai jos o să știi tot ce trebuie pentru a incepe.

In cartea **Primele 20 de Ore - Cum sa inveti orice repede**, Josh Kaufman scrie despre cum a folosit practica deliberata pentru a deprinde noi abilitati precum:

- Sa tasteze la o tastatura Colemak (are tastele asezate diferit față de cele obisnuite - QWERTY)
- Sa cante la ukulele (un fel de chitara)
- Yoga
- Programare
- Go
- Windsurfing

Si... asa cum spune titlul, pentru fiecare a alocat câte 20 de ore de practica.

Imediat iti spun mai multe despre procesul folosit de Josh.



Dar mai intai, vreau sa te gandesti putin la ce inseamna asta. In 20 de ore, poti invata ceva complet nou si poti deveni suficient de bun incat sa obtii o slujba noua, poti practica un hobby, poti incepe o afacere, sau poti invata un joc nou la care sa-ti bați prietenii de-i zăpăcești.

Cum o sa vezi din experienta lui Josh Kauffman, cele 20 de ore se raspandesc pe parcursul mai multor zile. Ideal e ca... odata ce incepi sa inveti ceva, sa aloci zilnic intre 1 ora si 2 ore pentru practica (doua/patru sesiuni de cate 30 de minute).

Asta inseamna ca in doar 20 de zile, sau chiar 10, poti ajunge un programator destul de bun, poti invata sa canti la chitara, sa faci yoga, sau sa joci Go. Astea sunt doar cateva exemple din cartea de care-ti spuneam.

Dar poti face acelasi lucru ca Josh pentru a învăța orice:

- Vorbit in public
- Citit rapid
- Baschet
- Fitness
- Stand-up comedy
- Vanzari
- Negocieri
- Scris
- Desen
- Design
- Matematica
- Tenis
- Seductie
- Parenting
- Contabilitate
- Fotografie
- Robotică
- Orice doresti, sau ai nevoie...

Te încurajez să alegi ceva chiar acum. Poate pentru tine e evident la ce ai vrea sa devii mai bun. Dar si daca ti-e greu sa alegi, vreau sa alegi orice. Extinde lista de mai sus si trage la sorti daca n-ai alta metoda. Nu conteaza cum faci, doar alege.

Indiferent ce ti-ai alege, ia-ti angajamentul ca vei face 20 de ore de practica. O sa-ti spun imediat cum a facut Josh si poti urma aceeasi pasi.

Si nu te las sa scapi usor cu angajamentul. De exemplu, eu cand imi propun cate un obiectiv fara sa-l scriu undeva si fara sa-l spun la nimeni, e aproape egal cu zero. De fapt... e mai rău. Pe langa faptul ca nu ma tin de ce mi-am propus, încep sa ma simt vinovat și sa-mi spun ca n-am fost in stare sa-mi ating obiectivul.

Dar nu vreau asta pentru tine acum. Experimentul asta va aduce imense beneficii in viata ta, chiar daca vei invata ceva ce nu vei practica prea mult in viitor.

1. Vei deveni mai bun la a *invata chestii* si la folosirea procesului de practica deliberata
2. Vei avea o noua competenta
3. Iti vei forma un obicei - o sa-ti explic in alt numar cat e de puternic lucrul asta
4. Vei invata mult mai usor, mai repede si mai bine urmatoarea competenta
5. Odata ce devii bun la ceva, incepe sa-ti placa. Daca ti se va intampla asta, poti continua practica si dupa cele 20 de ore pentru a ajunge printre cei mai buni (si cei mai bine platiti)

Asadar... ce-ai de facut până acum?

Alege orice, descrie obiectivul tau si ia-ti angajamentul in scris, fata de o alta persoana. Ideal ar fi sa nu alegi un apropiat. Mai bine... un expert din domeniul respectiv. Dar... decat deloc, e ok si sotul/sotia. Sau poti sa mi-l trimiti și mie. Iar daca m-alegi pe mine, poti sa-mi scrii si intrebari. Te ajut cu placere.

Buuun. Odata ce ai ales o competenta si ti-ai luat angajamentul, hai sa vedem...

Cum inveti ce vrea muschii tai in 20 de ore

Iata cele zece principii ale achizitiei rapide de competente mentionate de Josh Kaufman in cartea sa.

1. Alege un proiect placut (el spune *lovable* adica ceva de genul... iubibil)
2. Concentreaza-ti energia pe rând, pe o singură competență
3. Defineste nivelul de performanta la care doresti sa ajungi
4. Deconstruiești competenta in subcompetente
5. Obtine uneltele critice
6. Elimina barierele pentru practica
7. Aloca timp dedicat pentru practica

8. Creeaza moduri de a primi rapid feedback (evaluarea nivelului de performanta)
9. Practica folosind intervale scurte de timp, cronometrate (25 - 30 minute)
10. Concentreaza-te pe viteza si cantitate.

Sa stii aceste principii nu e suficient. Trebuie sa le si folosesti ca sa te bucuri de beneficii.

Poate te gandesti ca ceva lipseste. De exemplu, daca vrei sa te apuci sa inveti programare si nu stii nimic despre asta, cum ai putea sa deconstruiesti in subcompetente? Sa stii ce unelte iti trebuie, sau ce sa practici?

Ai dreptate. Inainte sa incepi practica, ai nevoie de o perioada de cercetare despre competenta ce vrei s-o inveti.

Josh recomanda sa cauti pe internet (aproximativ 20 de minute) 3 resurse bune din care sa afli chestiile esentiale despre ce vrei sa inveti. Pot fi carti, cursuri, video-uri sau chiar articole.

Scopul e sa identifici cat mai repede cele mai importante subcompetente și uneltele de care ai nevoie pentru practica.

In etapa asta de cercetare unele chestii te pot descuraja. Nu vei intelege totul de la inceput, mai ales cand e vorba despre ceva total nou. Accepta asta si nu te opri.

Cercetarea initiala e esentiala pentru a depista subcompetentele si ideile critice, dar e foarte posibil sa nu intelegi inca ce inseamna toate. Intelegerea vine mai tarziu, dupa ce incepi practica.



Alta idee buna e sa gasesti pe cineva cat mai bun la acea competenta si sa vorbești cu el. El te poate ajuta sa ai o idee realista despre cat de repede se poate invata acea competenta.

Iti poate usura treaba si cu alte chestii ca identificarea subcompetentelor, sau tehnici de practica.

Definirea nivelului tinta

Exemplele lui Josh te pot ajuta sa-ti defisesti si tu ceva realist si cat mai specific.

La programare, Josh si-a propus sa scrie codul pentru site-ul sau (cateva functionalitati definite de la inceput) intr-un nou limbaj (Ruby). La ukulele si-a propus sa invete o anumita melodie pe care s-o cânte in timpul discursului sau de la o conferinta la care fusese invitat sa vorbeasca. La tastat si-a propus sa ajunga la aceeasi viteza (cuvinte/minut) ca la tastatura QWERTY...

Feedback-ul... Metode de evaluare rapida

O alta componenta importanta din practica deliberata e incorporarea metodelor de feedback cat mai rapid. La programare e cel mai simplu. Daca scrii codul gresit, programul nu face ce vrei sa faca, sau chiar se blocheaza.

Pentru alte competente, un mod excelent e sa lucrezi cu un coach care sa-ti spuna imediat ce ai facut bine si ce ai de imbunatatit.

Dar majoritatea dintre noi facem treaba asta fara coach. Asa ca, alte idei pot fi:

- Sa te filmezi in timpul practicii si sa urmaresti ulterior cum te-ai descurcat
- Aplicatii care fac diferite masuratori sunt utile pentru anumite competente
- Sa gasesti metode de a-ti testa si masura singur abilitatea

Ca sa ai cea mai buna idee despre toti pasii ce trebuie facuti dupa ce ti-ai ales proiectul iubibil, o sa apelez tot la Josh.

Hai sa vedem cum a-nvățat Josh să programeze in 20 de ore

Toate chestiile povestite in cartea lui sunt educative si te pot inspira, dar am ales programarea pentru ca e competenta cea mai potrivita sa se transforme intr-o meserie, sau chiar afacere si poate aduce venituri intr-un timp mai scurt.

Josh si-a ales sa invete programare pentru a rezolva anumite probleme ale site-ului său. A început cu partea de cercetare, mai exact a vrut sa defineasca cat mai exact ce inseamna de fapt a programa. A ajuns la descrierea de mai jos.

Inainte sa incepi sa scrii un program trebuie sa defisesti informatiile cu care pornesti, o serie de pasi care descriu exact ce va face computerul cu acele informatii de intrare, si definirea rezultatului la care vrei sa ajunga computerul la finalul programului.

Apoi, scrierea programului inseamna folosirea limbajului de programare pentru a-i spune computerului cand sa inceapa, ce sa faca si cand sa se opreasca.

Dupa definirea conceptului de programare, a continuat cercetarea concentrat pe partea de deconstruire. A descoperit ce trebuie sa invete pentru proiectul lui: variabile, conditionale, exceptii, medii de productie locale, baze de date si cookie-uri.

In continuare, a cautat care e cel mai bun limbaj de programare pentru nevoile lui. Candidatele erau Ruby si Python. Pana la urma a ales Ruby.

Partea de cercetare despre care ti-am povestit pana acum a durat 5 ore.



Inca o ora a durat pana a aflat toate

uneltele de care avea nevoie: un computer (dăăă), sa instaleze ultima versiune a aplicatiei Ruby, sa instaleze pachetul Heroku Toolbelt, si libraria Sinatra (parti de cod scrise de alti programatori ce pot fi refolosite).

Dupa ce a stabilit ce limbaj va folosi, a deconstruit competenta in subcompetente si a instalat toate uneltele, Josh si-a cumparat doua carti despre programarea in Ruby pentru incepatori.

A gasit si cateva site-uri pe care se gasesc informatii de baza despre sintaxa Ruby. Pe unul dintre site-uri a intalnit intamplator un plan numit **Invata Ruby Prin Metoda "Hard"**. Cuvantul hard inseamna greu, sau dificil, dar in materialul respectiv se refera... la practica.

Si-a alocat 90 de minute pentru a parcurge in mare toata documentatia. A inceput cu citirea cuprinsului cartilor si o privire generala la continutul site-urilor pentru a gasi idei si concepte aparute in mod repetat. Asa a gasit alte concepte importante ca obiecte, metode, clase sau importanta comentariilor.

Desi planuise sa citeasca mai intai cartile si apoi sa treaca la Metoda Hard, s-a plictisit destul de repede de treaba cu cititul.

Asa ca, s-a apucat sa-si scrie programul, si a pastrat cartile si Metoda Hard... doar pentru referinta atunci cand ar fi avut probleme in practica cu proiectul lui.

Dupa definirea proiectului și partea de documentare... **în doar doua ore, Josh a reusit sa termine primul lui program, o aplicatie Web pentru site-ul sau.**

Pana in acest punct, incluzand partea de documentare a petrecut zece ore la proiect.

Pentru ca site-ul sau sa fie complet functional, mai era nevoie si de partea de baza de date, plus functionalitatile de modificare, adaugare, stergere, cautare.

Prima data a scris un document text cu toate functiile ramase de implementat si si-a alocat 1,5 ore pe zi pentru a scrie cod.

Nu stiu cum se face, dar dupa exact 20 de ore, Josh a reusit sa termine tot ce si-a propus si a invatat sa programeze destul de bine.

A invatat cele mai importante principii si concepte, limbajul Ruby, plus multe alte lucruri. Sa-si instaleze uneltele, sa caute online solutii cand aplicatia avea erori, a aflat cele mai bune resurse pentru a invata programare.

Cateva lectii din experienta lui Josh Kaufman

Josh a ales sa faca un proiect care sa-i aduca beneficii imediate pentru afacerea lui. Site-ul sau e o piesa importanta care-i aduce clienti noi si vanzari. De mult timp isi dorea sa invete sa programeze. In plus, e o competenta ce-i va fi de folos pentru tot restul vietii. Îl ajută sa-si tina site-ul actualizat, sau pentru a crea site-uri noi.

Asadar, in loc sa alegi o chestie complet experimentală sau ceva legat de un hobby, alege pentru proiectul tau de 20 de ore ceva ce-ti va aduce beneficii imediate. Asta poate insemna sa obtii o slujba, sa-ti faci treaba mai bine la locul de munca actual, sau pentru afacerea ta.

Daca-ti doresti o slujba intr-un anumit domeniu si povestesti in CV despre un proiect concret pe care l-ai facut tu personal, obtinerea unei slujbe e ca o plimbare in parc. Probabil 90% din oamenii care aplica pentru slujbele de incepatori nu stiu sa faca mai nimic. Stiu o gramada de povesti de la fostii mei colegi care se ocupau de angajari.

Daca ai o slujba, gaseste o chestie ce poate fi imbunatatita la lucru, sau o problema ce ar putea fi rezolvata. Daca n-ai nicio idee, cere-i un sfat sefului tau, sau mai bine... colegului cel mai bun pe partea tehnica. Incearca sa ai in minte atat un rezultat util

pentru echipa ta, cat si invatarea unor competente noi care sa te ajute si in viitor sa-ti faci treaba mai bine. Si... sa fii platit mai bine.

Dar poti investi aceste 20 de ore si altfel...
Pentru chestii ce țin de viata personală.

Sunt momente in viata in care acestea sunt prioritare. Poate ai nevoie de un partener, sau vrei sa-ti imbunatatesti relatia cu partenerul de viata. Poate vrei sa fii un parinte mai bun, sa fii mai in forma, sau sa-ti intaresti sanatatea.

In final, mai mentionez o dată toți pasii pe care sa-i urmezi...

1. Alege un proiect *iubibil*
2. Defineste in scris cat mai specific si la-ti angajamentul ca vei face tot ce poti in 20 de ore pentru a-l termina
3. Aloca cel putin o ora pe zi - foloseste ritualul de practica din numarul 2 al Maiestrie
4. Fa aceiasi pasi ca Josh: documentare pentru a deconstrui si a afla uneltele esentiale, ideile si conceptele cele mai importante si incepe cat mai repede posibil partea practica.
5. Cand te blochezi, nu te opri. Cauta solutii online, apeleaza la un expert, dar mergi mai departe cel putin pana trec cele 20 de ore.
6. Dupa ce-ai lucrat 20 de ore, poti alege sa opresti proiectul chiar daca n-ai ajuns la rezultatul dorit.
7. Daca e ceva ce-ti place si vrei sa-l duci la final, continua pana-l termini.

P.S. Daca vrei sa inveti programare si ai nevoie de idei de proiecte, uite aici doua site-uri: <https://www.makeuseof.com/tag/beginner-programming-projects/>, http://www.programmingforbeginnersbook.com/blog/what_should_i_make_beginner_programming_project_ideas/. Le-am gasit in 10 secunde cautand "practical projects for learning programming".

P.P.S. In exemplul de la P.S. poti inlocui *programming* cu orice altceva (public speaking?)

Cu drag,
Bogdan Popescu