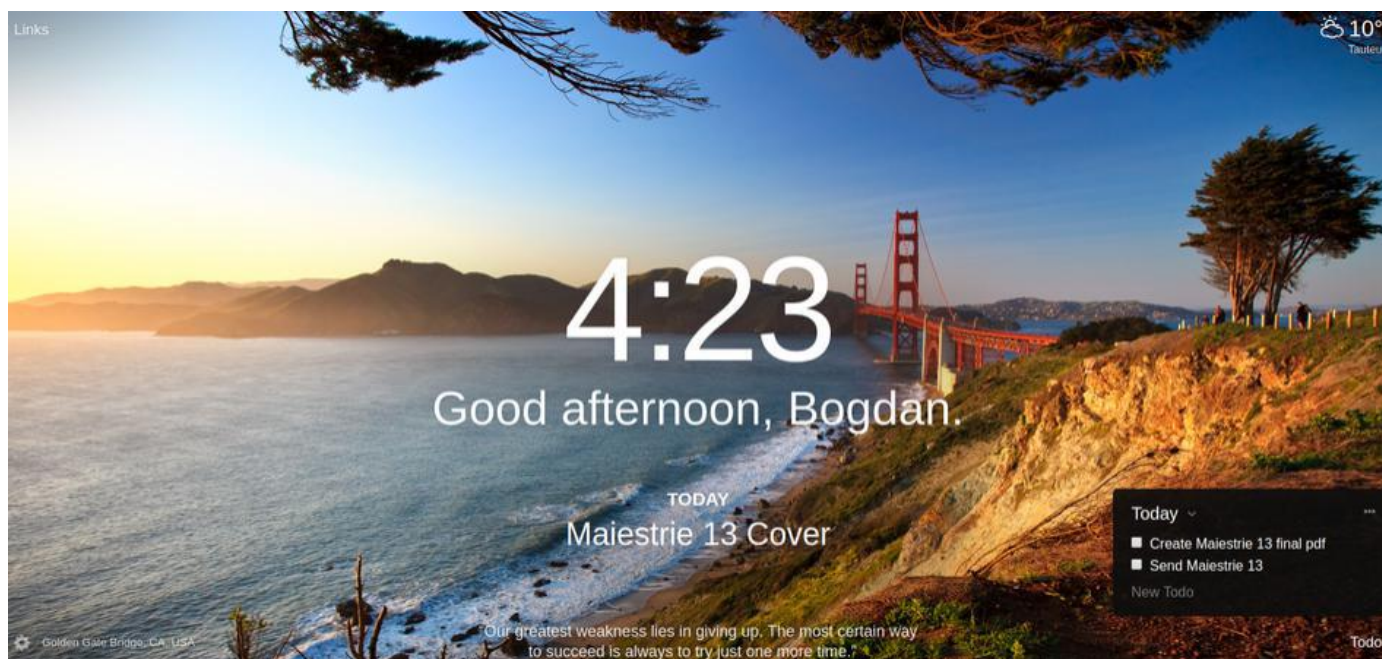


# MĂESTRIE

*Creează-ți propria slujbă și fă în fiecare zi lucruri care contează*



## Cum să ai cea mai bună viață jucând jocuri la care nu poți să pierzi

de Bogdan Popescu

M-am tot chinat cu ce să scriu în acest nou număr. Nu vreau să fie ceva de umplutura. Vreau să-ți aducă valoare reală. Să te ajute cumva să înaintezi în carieră, în viață, în relațiile tale, chiar să ai o sănătate mai bună, sau avere mai mare.

Asta e o presiune pe care câteodată o resimt ca pe-o povară. E mult mai bine când mă relaxez și-mi spun că nu trebuie să fac ceva perfect. Că dacă dau maxim posibil în acel moment, va ieși ceva destul de bun.

De azi înainte însă, n-o să mai am probleme cu chestia asta, pentru că o să recitesc bucata asta din Maiestrie 13. Tocmai 13.

IN ACEST NUMĂR

**CUM SĂ AI CEA MAI BUNĂ VIAȚĂ, JUCÂND JOCURI LA CARE NU POȚI SĂ PIERZI**

**NEDISTRACTIBIL**

Zilele trecute am citit doua chestii super duper importante pentru oricine vrea sa avanseze in profesie, in evolutie, in avere, sau in orice.

Noi, toti oamenii, suntem creativi si am fost indusi in eroare sa vedem creativitatea ca avand legatura cu arta. Da. Arta e ceva ce ia viata prin creativitate. Dar e doar un subset al creativitatii, la fel ca a găti o farfurie de mancare, la fel ca a crea un soft, la fel ca a face o poza, a porni o afacere, sa a crea un proiect.

Chase Jarvis, unul dintre cei mai mari fotografi din lume spune ca definitia creativitatii e practica de a combina sau rearanja doua sau mai multe lucruri intr-un mod nou si folositor.

Mai multe despre creativitate in alt numar. In acesta rămâne ideea si definitia de mai sus, plus un exemplu de a pune in practica definitia de mai sus. Vedem ce iese.

In cautarea mea de a gati ceva gustos pentru tine, am dat peste un articol scris de prietenul meu Neville Medhora (de fapt, am vorbit o data cu el intr-un Google Hangout si sigur nu mai stie cine sunt). Dar ramane unul dintre mentorii mei virtuali.

Articolul asta e despre diferenta dintre obiectivele de proces si obiectivele de rezultat. Bingo! Asta-i subiectul! A intelege diferenta asta poate insemna enorm, atat pentru munca ta, cat si pentru orice altceva incerci sa faci.

Si ca sa dau viata la ceva spectacol de valoros, am folosit procesul din definitia lui Chase.

Prima data, mi-am adus aminte ca scrisesem si eu ceva despre proces versus rezultat.

---

## Cele două căi spre vârf

Scott Adams (tata lui Dilbert) spune sa creezi sisteme in loc sa-ti stabilesti obiective. Altii spun sa te concentrezi pe proces in loc de rezultate. Ce? Spune-mi frate mai pe romaneste...

Imagineaza-ti ca esti pe un munte.

Vrei sa ajungi in varful lui, dar habar n-ai care e drumul. Si e o ceata deasa. Din cand in cand, cad pe tine si te lovesc bucati de stanca. Te dau inapoi.

Cateodata mai suflă vantul si te impinge inainte. Sau in lateral.

Dintr-odata, cineva te ia de acolo si te pune pe o scara ce urca pana-n vârful muntelui.

Te uiti in sus si totul e clar. Ceata a disparut si vezi cum scara strapunge norii.

Nu e usor sa urci. Dar stii exact ce-ai de facut. Sa urci urmatoarea treapta. Si urmatoarea.

Asta-i tot.

Sa urci urmatoarea treapta. Nu s-ajungi in varf.

Sa intelegi si sa aplici principiul acesta, va fi cea mai importanta schimbare pe care-o poti face in viata ta. Stiu ca poate fi greu de inteles ce ai concret de facut, sau cum sa incepi sa-l aplici.

Asa ca... hai sa trecem de la abstract si metaforic la viata reala.

Pentru a avea o afacere sanatoasa, orice antreprenor trebuie sa-si vanda marfa. Dan si Tudor stiu asta si vor sa-si creasca afacerile.

Dan se uita la vanzarile de luna trecuta si-si propune un obiectiv indraznet. Luna viitoare vrea sa faca vanzari de 100.000 si sa doboare toate recordurile de pana acum. Se spune ca pentru a ajunge in nori, trebuie sa tintesti la stele.

Tudor are alta strategie. El se gandeste ca pentru a avea succes in afaceri, ar fi bine sa-si imbunatateasca capabilitatea de a vinde.

Care dintre abordari e mai sanatoasa?

E bine sa stii ca Dan exact la ce numar vrei s-ajungi? Oare afacerea lui Tudor nu va avea de suferit pana cand isi da el seama cum sa ajunga maestru la vanzari?

Asadar... Dan? Tudor? Un obiectiv mai specific, care ar putea fi o combinatie intre cele doua? Sau exista oameni pentru care ar functiona una dintre strategiile si altii pentru care ar functiona cealalta?

Multe intrebari.

Si chiar daca te dezamagesc, m-am hotarat sa nu dau un raspuns. Totusi, am de spus urmatoarele:

Pentru a deveni bun la vanzari, trebuie sa fii onest. Pentru a vinde de 100.000 sau orice alta suma record, te-ai putea gasi intr-o situatie in care sa ti se para ca e un dezavantaj sa fii onest.

Pentru a deveni bun la vanzari, trebuie sa-ti intelegi clientii, sa dezvolti o legatura cu ei. Pentru a vinde de 100.000, iti poti permite sa inchei vanzarea chiar daca strici relatia.

Pentru a deveni bun la vanzari, trebuie sa intelegi cu adevarat ce-si doresc clientii si sa aduci imbunatatiri produsului. Pentru a vinde de 100.000 te vei simti indreptatit sa ascunzi fata de clienti partile negative ale produsului.

Pentru a deveni bun la vanzari, ai nevoie de o metoda prin care sa-ti masori progresul si rezultatele. Va trebui sa tinzi spre a obtine maxim conform potentialului tau. Cand iti propui tinta de 100.000 e posibil sa te situezi foarte departe de potentialul tau, fie ca e la stanga, sau la dreapta.

Un maestru aflat deasupra ta, te-ar putea ajuta cu placere sa inveti, dar lor nu le place sa se simta folositi, sau sa faca munca pentru tine.

Pentru a fi bun la vanzari, vei lua decizii cu orientare pe termen lung. Pentru a vinde de 100.000 ai putea sa te autosabotezi: *„sa ating acum tinta asta si luna viitoare vad eu cum o scot la capat”*.

Pentru a fi bun la vanzari, trebuie sa devii un om magnetic, sa ai liniste interioara, sa te bucuri de procesul tau de crestere. Sa n-ai teama, stres, sau anxietate. Cand iti propui sa vinzi de 100.000, pana in momentul in care ajungi la obiectiv, ai putea sa simti o permanenta frica de esec. Probabil majoritatea celor care urmaresc asemenea teluri au un nivel ridicat de stres. Si acest gen de stres nu poate fi bun.

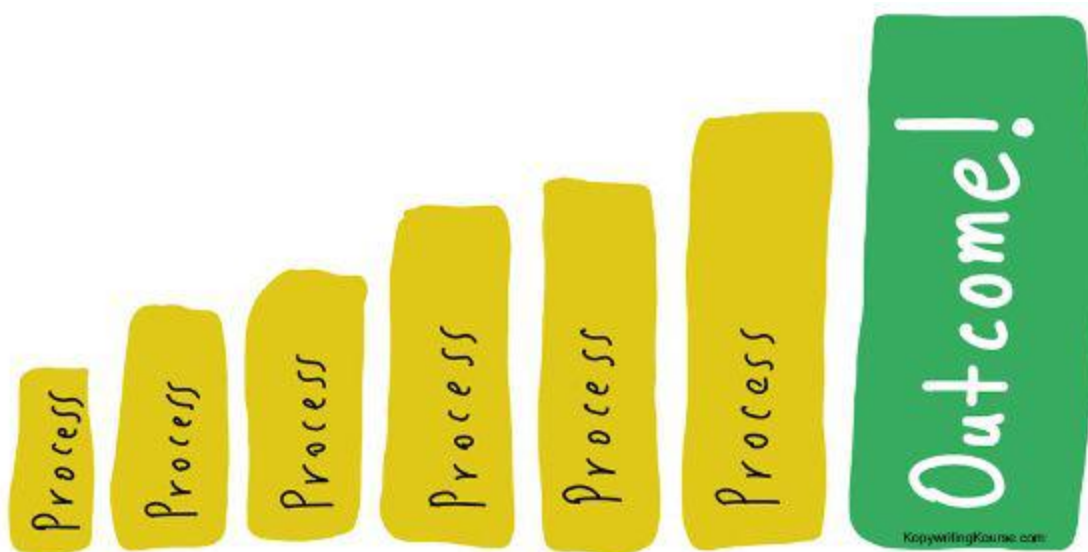
Pana la urma, daca stau sa recitesc totul, parca totusi am raspuns la intrebare.

---

Acum, sa vedem ce are de spus Neville Medhora despre asta.

## Proces vs Rezultat

(Concentreaza-te pe sarcini concrete... nu pe rezultat)



De fiecare data cand am un obiectiv de rezultat, de obicei esuez.

De fiecare data cand am un obiectiv de proces, de obicei reusesc.

Asta pentru ca obiectivul de proces defineste un set de lucruri pe care le faci ca sa te ajute sa ajungi la rezultat. Un obiectiv de rezultat tinde sa se bazeze pe speranta si bravada, ceea ce poate fi putin de ajutor, dar de fapt face mai mult rau.

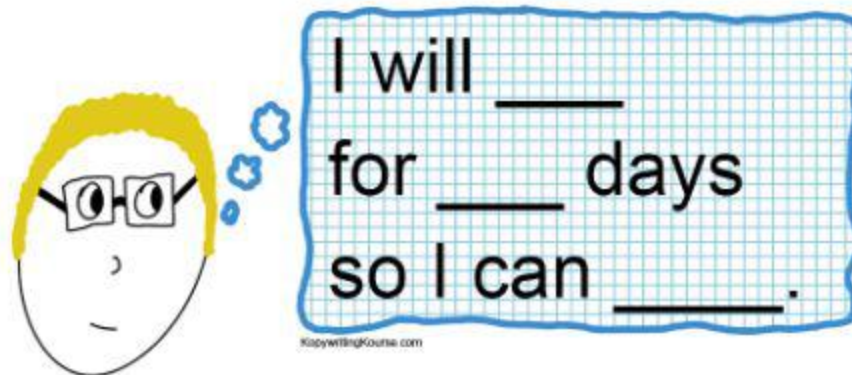
### Obiectiv de Rezultat:

**Sa te rogi si sa speri ca ceva se va intampla.**



### Obiectiv de proces:

**Sa faci niste pasi specifici care vor duce la atingerea rezultatului.**



Uite 5 exemple rapide de obiective de proces contra obiective de rezultat:



**Obiectiv de rezultat:** Vreau o lista de email de 1000 de oameni pentru newsletter-ul meu despre origami.

**Obiectiv de proces:** In fiecare luni, timp de 12 saptamani o sa trimit cate un email uimitor de util despre origami. O sa le spun prietenilor pe social media despre el o data pe saptamana, si o sa raspund la toate intrebarile din Sub-Reddit-ul origami, de luni pana vineri.

**De ce (sunt sanse mai mari ca) acesta va functiona:** Obiectivul de proces inseamna un plan efectiv si un program pentru a atinge rezultatul.

**Obiectiv de rezultat:** Sa batem statul Georgia in meciul de fotbal (american)!!! Woooooo!!

**Obiectiv de proces:** 6 zile pe saptamana vom exersa 4 faze de atac, 10 drill-uri si vom urmari reluari cu meciuri ale statului Georgia de 2 ori pe saptamana.

**De ce (sunt sanse mai mari ca) acesta va functiona:** In loc de o afirmatie inducătoare de bravadă precum "Să batem Georgia!", obiectivul de proces aterne un set de actiuni care va face echipa din ce in ce mai buna.

**Obiectiv de rezultat:** Vreau sa fiu intre primii trei vanzatori de case din companie.

**Obiectiv de proces:** O sa bat la fiecare usa din cartierul Pacific Heights in luna iulie si o sa vorbesc cu oamenii sa-si listeze casa. O sa vorbesc cu cate 10 proprietari in fiecare marti, miercuri si joi.

**De ce (sunt sanse mai mari ca) acesta va functiona:** Acest proces inseamna un plan simplu pentru a interactiona direct cu potentiali clienti.

**Obiectiv de rezultat:** Vreau sa slabesc 3 kilograme.

**Obiectiv de proces:** O sa îmfulec maxim 1600 calorii pe zi in fiecare zi orice-ar fi. Daca respect o dieta cu o deficiente de 500 calorii / zi, voi slabi 3 kilograme in 5 saptamani.

**De ce (sunt sanse mai mari ca) acesta va functiona:** Sa speri si sa te rogi sa slabesti e nefolositor, daca nu ai un plan de actiune pe care sa-l urmezi zi de zi.

**Obiectiv de rezultat:** Vreau ca site-ul meu sa aiba 10.000 de vizite pe luna de pe motoare de cautare.

**Obiectiv de proces:** O sa trimit 2 articole uimitoare si originale despre copywriting pe luna, timp de 2 ani.

**De ce (sunt sanse mai mari ca) acesta va functiona:** In loc de un plan vag si tactici SEO intamplatoare, prin angajarea de a crea continut solid pentru doi ani, site-ul tau are sanse mai mari sa devina unul cu bun ranking.

Legendarul antrenor de fotbal american Nick Saban a spus:

*“Nu te gandii la castigarea campionatului. Gandeste-te la ce trebuie sa faci in faza asta, in jocul asta, in momentul asta. Acesta e procesul: hai sa ne gandim la ce putem face astazi, la sarcina actuala.”*

---

OK. Bogdan înapoi aici.

Articolul lui Neville m-a facut sa ma gandesc la un comentariu lăsat de Aurel pe blog-ul meu:

*“Salut Bogdan,*

*Ambele abordari sunt necesare: una defineste UNDE vrei sa ajungi, alta CUM sa ajungi acolo.” - Aurel*

Mi se pare ca se potriveste ca o mânăușă la ce scrie Neville. Pentru ca mai exista o diferenta între articolul meu si al lui Neville în afara de cele evidente (al lui e mai



amuzant si mai bun). Dar daca punem cap la cap (in stilul lui Chase Jarvis) cele doua chestii vom ajunge la o revelatie mult mai valoroasa.

Eu am vrut sa evidentiez o alta nuanță decât Neville și poate n-am fost suficient de specific. Din ce-nțeleg eu, Neville practic iti arata ce spunea Aurel. Cum folosesti obiectivele de proces pentru a ajunge la obiectivele de rezultat.

Eu am spus mai pe ocolite ca obiectivele de genul "Top 3", "vânzări de 100.000", "sa batem Georgia woood" sunt mai mult dăunătoare decât utile in vreun fel. Acestea sunt obiective pe termen scurt, iar rezultatul lor nu depinde 100% de tine.

Imi place mai mult de ideea de a avea in viață teme, adica niste principii care au legatura cu valorile si cu identitatea ta. Sau, daca vrei... obiective pe termen lung.

Un obiectiv raspunde la intrebarea, "ce vreau?", o tema raspunde la intrebarea "cine sunt", sau "cine vreau sa devin"?

De exemplu, ***vreau sa fac tot ce pot pentru a-mi atinge maximul potential ca profesor/scriitor/programator.***

Asta e o tema, nu un obiectiv pe termen scurt.

Acum, avand tema asta, daca mai iei si sfatul lui Neville si-ti faci un proces ca cel de mai jos, fac pariu ca vei avea si rezultate precum bani, recunostinta, elevi la olimpiade, sau ce alte chestii mai pot demonstra valoarea unui profesor, dar si o viata cu mai multa semnificatie si bunastare decat un profesor care-si propune obiective de genul... "vreau sa ajung sa am salariu de x RON." "vreau sa am cei mai multi elevi la olimpiada.", etc.

### Obiectiv de proces pentru a fi un profesor din ce in ce mai bun

In fiecare zi citesc câte 20 de minute despre vietile celor mai buni profesori ever, 20 de minute despre ultimele noutati legate de materia predata, 20 de minute despre cum sa relationezi cu copiii, sau alte chestii despre cum sa transmit cunostinte din creierul meu in creierele copiilor. Seara scriu 10 minute intr-un jurnal ce a mers bine si ce a mers rau, plus 10 idei despre lucruri noi cu care as putea sa experimentez.

Imi pun in calendar o notificare ca o data la 6 luni sa-mi revizuiesc tot procesul.

“Dar, Bogdan, cateodata viata ne forteaza sa avem obiective pe termen scurt.”

Ai dreptate. De exemplu, daca ai un interviu pentru o slujba. Sau cand ai un discurs, sau de sustinut o prezentare. Sau chiar un meci contra unui adversar.

Ei bine, a venit momentul sa-ti dau si ingredientul final care o sa-ti asigure succesul si bunastarea pentru tot restul vietii.

## Cum joci jocuri la care e imposibil sa pierzi

Asadar, ce-ai de facut in urmatoarea situatie? Stii ca-ti place sa programezi, ai facut cateva cursuri si acum ai un interviu si-ti doresti enorm sa te angajeze. Esti atât de stresat de interviu încât aproape ca ti se face rau fizic cand incepi sa te gandesti ca se apropie momentul interviului.

Fii atent ca acum urmeaza magia. Cum iti spuneam... cu tehnica asta vei fi de neoprit in viata si de sute de ori mai fericit.

Daca ai evenimente de genul asta, care seamana foarte mult cu obiective de rezultat, trebuie sa urmezi procesul de mai jos:

1. Intreaba-te... e asta o chestie ce tine doar de mine? La un interviu nu poate fi. Nici la un meci, nici la a obtine o anumita suma.
2. Daca nu, atunci accepta ca rezultatul poate fi oricare (unde ai acces la date, e interesant sa vezi statistici ca sa evaluezi mai realist sansele).
3. Transforma evenimentul intr-un castig pentru tine, indiferent de rezultat.
4. Refocuseaza-te pe tema ta, sau defineste-o. Daca stii ca-ti place sa programezi, tema ta poate fi ceva de genul. Voi face tot ce depinde de mine sa devin din ce in

ce mai bun la programare si sa lucrez la proiecte interesante, in echipe cu oameni valoroși.

5. Reinterpreteaza contextul si gaseste lucruri pe care le poti controla care sa sa potriveasca cu tema ta. "La interviul asta am sansa sa cunosc niste oameni noi cu experienta in programare, sa aflu nivelul la care ma aflu astazi fata de ce se cere la o asemenea companie, sa aflu lucruri noi despre proiectele la care lucreaza, despre mediul și modul lor de lucru, despre organizare, echipe, etc... Poate as putea chiar sa obtin sfaturi si indrumare despre cum e mai bine sa-mi continui studiul."
6. Fa un set de actiuni in stilul **Neville process goals**, avand in minte doua lucruri:
  - a. Tema ta
  - b. Cum cresti sansele ca evenimentul sa aiba rezultatul dorit?

In final, poate ajungi la ceva de genul:

## Inainte de interviu

- Sa aflu cat mai multe lucruri despre compania la care dau interviu: istoria ei, chestii la care lucreaza acum, sa gasesc online alti oameni care lucreaza acolo si sa vad ce posteaza.
- Sa fac un proiect interesant care sa aiba legatura cu ce fac ei si sa ma ajute sa devin mai bun la programare
- Sa le cer cat mai multe detalii despre cum se va desfasura interviul, ce etape va avea
- Sa pregatesc si sa fac repetitii pentru fiecare etapa a interviului
- Poti merge mai adanc si sa-ti pui in calendar timp pentru fiecare actiune si sa le faci zilnic pana in ziua interviului

## In timpul interviului

- Sa le arat la oameni cat mai clar lucrurile pe care le-am facut
- Sa le spun despre tema mea
- Sa le spun ce mi-a placut despre ce fac ei si cum se potriveste cu tema mea
- Sa intreb mai multe despre... (orice lucru ti-a starnit curiozitatea in timp ce ai studiat despre companie)
- Sa cer la final niste indrumari despre cum sa-mi continui studiul si evolutia ca programator
- Sa incerc sa invat ceva nou de la persoana cu care voi discuta

- Sa-i spun ce m-a invatat si sa-i multumesc

## Dupa interviu

- Sa scriu o lista sau un articol cu chestiile pe care le-am invatat
- Sa-mi revizuiesc planul de actiune pe termen lung pentru tema mea

În final... uite care-i puzzle-ul complet.

Ia-ti cateva minute si descrie-ti o tema de viata cu semnificatie si care sa te îplineasca.

Pentru o claritate mai mare si ca sa iei decizii mai usor in multe situatii, adauga acolo si cateva valori si principii de viata: onestitate, bunatate, bucurie, joc, generozitate, buna-dispozitie molipsitoare. Chestii din astea.

Apoi... fa-ti un document cu un proces Neville style. Fa in fiecare zi ce scrii in documentul de mai sus.

Iar când e inevitabil... *joacă jocuri la care e imposibil sa pierzi.*

## Nedistractibil

- de Bogdan Popescu -

Gmail, Yahoo, Facebook, Instagram, Messenger, Amazon...

Multe aplicatii, unelte si platforme existente astazi ne sunt vandute in ideea de a ne ajuta sa fim mai productivi, sa ne facem treaba mai bine si mai repede, sa putem comunica mai eficient, in timp real.

Dar in final, putine fac asta. Cum ai intrat pe usa lor, cum incep sa te traga de sfori ca pe-o marioneta cu scopul sa te tina cat mai mult acolo si sa te conduca la un moment dat catre un buton **Cumpara Acum**. In final, asa castiga bani.

In loc sa-ti faca viata mai buna, aceste tehnologii iti afecteaza bunastarea, te fac sa-ti pierzi timpul, iti creeaza emotii puternice, in special negative si te fac sa-ti irosesti banii pe lucruri de care n-ai nevoie.

Si fac toate astea intr-un mod pe care nici macar nu-l percepi.

Sean Parker, unul dintre primii investitori ai Facebook, spunea ca platforma e gandita sa speculeze o vulnerabilitate a psihologiei umane.

Usor, usor, Facebook a construit platforma astfel incat sa acopere cat mai multe vulnerabilitati din astea. Si in timp ce putem gasi chesti utile in folosirea ei, nimeni nu e ferit de partea intunecata. DĂ DAAARK SIDE - BUHUUUU.

Alaturi de Facebook, exista si alte platforme care ataca slabiciunile noastre cu scopul de a face bani, dar raman la ei ca sa explic cum functioneaza schema asta. Pentru Facebook, exista doua tipuri de actori.



**Utilizatorii obisnuiti.** Cei care au conturi, petrec timp pe platforma și în plus... creeaza si continutul pentru Facebook. Ei sunt pe de-o parte produsul companiei Facebook, dar in acelasi timp sunt si un fel de angajati neplatiti.

De ce spun ca sunt produsul? Hai sa vedem si a doua categorie de actori importanti pentru Facebook ca sa afli raspunsul.

**Companiile care-si fac reclama sau advertiserii.** Pentru ca Facebook sa faca cat mai multi bani, trebuie sa-i ajute pe advertiseri sa faca cat mai multi bani.

Si ce vor advertiserii? Vor ca un numar cat mai mare de oameni sa vada reclamele lor, sa dea click pe ele si sa cumpere produse.

Ca sa le poata oferi asta, platforma Facebook e gandita astfel incat sa atraga din ce in ce mai multi oameni sa-si faca conturi, sa-i tina cat mai mult conectati si in final, sa-i trimita undeva sa cumpere ceva.

Ca o paranteza, asta-i toata schema si in cazul televiziunilor, a ziarelor, a radio-urilor, etc.



Dar rămânem la Facebook. Pentru multi, sa intre pe Facebook a devenit o chestie automata. Cand sunt confuzi, plictisiti, blocati in sarcina pe care-o fac, n-au un program clar, sau simt un altfel de discomfort, oamenii scot telefonul sa arunce o privire pe Facebook. Si ce se intampla odata ce intri acolo?

De obicei petreci mult mai mult timp decat te asteptai. Te uiti la tot felul de postari, poate scrii un comentariu, vezi ca cineva ti-a scris pe messenger si raspunzi imediat. Apoi iti scrie inapoi.

Sunt multe chestii care sunt proiectate sa te tina cat mai mult acolo.

Printre toate astea, Facebook pune in fata ta, tot felul de oferte cu cadouri de la advertiseri: un ebook, un curs, un webinar, training, etc. Si nu orice oferta. Pe baza datelor pe care le au despre tine (chestii la care ai dat like, video-uri la care te-ai uitat, varsta, sex, etc) ei iti pun in față chestiile la care sunt sansele cele mai mari sa raspunzi.

Ce inseamna raspunsul asta? Poate sa dai Like unei pagini, sau sa dai click pe un link si sa mergi pe o pagina unde poti descarca ceva si sa lasi o adresa de email.

Asta-i primul obiectiv al oricarei companii. Advertiser-ul va continua sa te atraga sa faci cumparaturi prin oferte trimise pe email, sau tot pe Facebook, dar acum vei vedea pasul doi de oferte. Acelea trimise celor care au dat Like.

Practic ei ne pun in față niste momeli cu scopul de a ne face sa avem un comportament dorit, care sa ne duca pas cu pas spre o vanzare. Cu cat muscam mai des, cu atat devenim mai vulnerabili. Facebook afla mai multe despre noi si despre momeala care functioneaza. Iar noi ne cream un obicei din a ne comporta in felul ala.

Sa nu crezi ca esti ferit de toate astea. Cand Shawn Parker vorbea de vulnerabilitate, e vorba de vulnerabilitati ale speciei umane. Nu doar a altor oameni in afara de noi.

Cu Facebook, Google, sau alte platforme mi se intampla des sa intru cu un scop si sa ma trezesc peste 20-30 de minute întrebându-ma: "De ce ma uit la cacatul asta? Pentru ce am intrat aici? Aaaa. Sa-i scriu la X, sau sa vad daca mi-a raspuns Y."

OK. Unele din chestiile cumparate ne pot aduce valoare, dar trebuie sa accepti si sa fii constient ca de multe ori vei lua decizii emotionale.

De exemplu, eu sunt intotdeauna tentat sa cumpar carti, cursuri si training-uri.

Am cumparat multe din astea fara sa ma intreb daca am timp sa le parcurg ulterior, sau daca sunt o prioritate pentru mine.

Daca nu ai constientizat modul in care te comporti si nu ai un sistem de a gestiona comportamentul tau, vei ajunge sa pierzi mult timp aiurea pe dispozitivele tale, iar asta-ti va afecta munca si relatiile cu persoanele apropiate. Plus, vei irosi bani pentru ca vei cumpara chestii de care n-ai nevoie.

Inca o data: tehnologia folosita intâmplător iti fura timpul, banii, îți afectează cariera și relațiile cu familia, prietenii, colegii. Ăăăă... doar cele mai importante lucruri din viata unui om.

Inseamna asta ca tot ce tine de tehnologie e rău si ca e mai bine sa ne azvârlim telefoanele si laptop-urile in Criș, Bega, Jiu, Dunare, Dâmbovița, Olt, Siret, Someș, sau Marea Neagra?

Nu. Dar e nevoie sa luptam cu partea lor rea si sa stim cum sa le folosim noi pe ele, nu ele pe noi.

Daca reusesti asta, vei avea mai mult timp, vei fi mai competent, mai productiv si munca ta va avea calitate mai mare, vei avea relatii mai bune cu partenerul, cu copiii, parintii, prietenii și colegii si vei avea mai multi dinero.

Hai sa vedem cateva moduri prin care poti lupta cu tehnologia.

**Cand nu faci ceea ce ti-ai propus sa faci esti distractibil. Nedistractibil esti cand faci ceea ce ti-ai propus sa faci.**

Obiectivul e sa-ti fie clar tot timpul ce sarcini vrei sa faci si sa le faci, fara intreruperi. Exista suficient timp in zi si pentru citit articole, vazut filmulete, sau scroluit prin fid.

Prima chestie care ne atrage sa folosim telefonul, sau laptop-ul sunt trigger-urile. Un trigger poate fi o notificare vizuala sau audio generata de dispozitiv, un gand pe care-l ai brusc, un obicei, sau o asociere intre doua activitati: de exemplu, eu tot timpul iau telefonul cu mine la toaleta: yyyaac.

Munca e grea. Facebook-ul si alte aplicatii de pe telefon ne dau recompense instant, fara niciun efort intelectual. Creierelor noastre le e lene sa gandeasca si sa stea focusate pe o sarcina, mai ales cand e vorba de activitati creative.



Cei care-si antreneaza creierul sa gandeasca, in ciuda faptului ca-i e lene, sau frica de esec, vor iesi intotdeauna la suprafata precum uleiul turnat in apa. Fii cat mai des unul dintre ei.

Sunt multe moduri de a smulge controlul din mainile tehnologiei si fiecare poate sa-si faca propriul plan. Cel propus de mine, include doi pasi.

In primul rand, sa stabilesti orele in care vrei sa muncesti, orele pe care le petreci cu familia sau prietenii si orele in care vrei sa iei telefonul, sau tableta si sa faci ce vrei tu pe ele.

Al doilea, e sa respecti programul in ciuda triggerurilor care vor incerca sa te scoata din fereastra de munca cu semnificatie in cea de pierdut timpul, divertisment, sau munca mincinoasa (cand ne mintim singuri ca muncim, dar practic evitam munca prin sarcini ce ne ard timpul).

Cand in program scrie sa petreci timp cu familia, telefonul tau nu trebuie sa apara in peisaj. Daca-l scoti sa citesti un email, sau orice altceva, chiar si sa raspunzi la telefon, pierzi conexiunea cu cei de langa tine.

Gandeste-te cum te simti tu cand persoana de langa tine sta pe telefon si tu ai vrea sa vorbesti ceva cu ea.

Hai sa vedem cum faci pasii astia cu succes.

## Pasul 1 - Crearea programului

Cel mai simplu exemplu e ceva de genul:

Zi	Luni	Marti	Miercuri	Joi	Vineri	Sambata	Duminica
08-12	Munca	Munca	Munca	Munca	Munca	Weekeend	Weekeend
12-13	Prânz	Prânz	Prânz	Prânz	Prânz	Prânz	Prânz
13-17	Munca	Munca	Munca	Munca	Munca	Weekeend	Weekeend
18-21	Familie	Familie	Familie	Familie	Familie	Familie	Familie
21-22	Fac ce vreau	Fac ce vreau	Fac ce vreau	Fac ce vreau	Fac ce vreau	Fac ce vreau	Fac ce vreau

In fiecare bloc poti adauga mai multe categorii. De exemplu, la Munca, poti avea in prima jumatate a zilei 2 ore pentru munca neintrerupta si focusata (scris, programat, orice altceva), apoi o ora pentru sedinte, sau raspuns la email-uri.

Poti chiar sa adaugi pe ici pe colo cate 15 minute pentru citit articole, sau pierdut timpul pe social media.

Dar pune-le acolo si incearca sa le respecti.

Cand muncesti, sau petreci timp cu familia, telefonul te distrage de la ce vrei sa faci. Iti afecteaza munca si calitatea conexiunii cu ceilalti. Pune-l deoparte.

Ca sa ai un program realist pentru tine, sincronizeaza-l cu seful, colegii si familia.

Spune-le pe scurt de ce vrei sa faci asta, ca vrei sa limitezi folosirea telefonului si ca vrei sa-ti planifici cat mai realist programul ca sa se potriveasca cu al lor.

Apoi, vine partea cu adevarat dificila...

Cum respectam programul stabilit, in ciuda atator tentatii si trigger-uri care incearca sa ne atraga in neant.

## Trigger-urile interne

Creierul tau n-are chef sa gandeasca, sa munceasca si cauta o cale de scapare. In loc sa ia in coarne sarcina din fata lui, iti va spune ca e important sa vezi daca nu cumva a raspuns X, sau Y la email, sa cauti o chestie pe Google, sa te ocupi de ceva legat de vacanta, sa-ti faci lista de cumparaturi pentru acasa, sa comanzi pranzul.

Acesta e primul trigger pe care trebuie sa te antrenezi sa-l simti. Si cumva, nu-l lasa sa declanseze mutarea de la o sarcina la alta.

Sunt diferite tehnici de a raspunde la tentatiile astea. Procesul nu va fi usor, sau brusc si va trebui sa incepi cu pasi mici.

1. Pune telefonul deoparte pentru doar 30 de minute. Undeva de unde nu e usor sa-l iei in mana la primul impuls si fa-ti treaba din program, sau lista de sarcini.

Chiar daca esti total blocat, stai acolo si nu face nimic pana expira timpul. Dar orice-ar fi nu lua telefonul. Antreneaza-ti rezistenta asta pana devine superputerea ta.

2. Cand termini o sarcina, uita-te ce urmeaza in program.

3. Cand simti un impuls sa faci ceva ce te abate de la sarcina ta, amana 5 minute.

4. Asta n-am incercat-o. Imagineaza-ti ca privesti un râu pe care curg niste frunze si ca pui fiecare gand sau tentatie pe cate o frunza si le urmaresti cum se indeparteaza.

5. Metoda recomandata de Leo Babuta de la zenhabits.net e sa-ti explorezi cu curiozitate sentimentul de discomfort, sau tentatie de a face altceva. Unde in corp simti nevoia de a te opri din munca ta pentru a face ceva nesemnificativ? Cum se simte efectiv in corp? Cum poti descrie senzatia? Pe masura ce faci asta, sa ai compasiune fata de tine, pentru ca e normal sa simti nevoia de a face lucruri mai usoare. Fii



recunoscator acelei parti din tine care vrea sa fuga spre alte activitati. Ea te invata ca munca ta e speciala si ca ai nevoie sa-ti antrenezi mintea sa stea prezenta si focusata pe sarcina la care lucrezi.

Pe masura ce faci toate astea, lasa nevoia de a te apuca de altceva sa plece.

6. Foloseste si un timer, de exemplu, tehnica Pomodoro, sau [reciteste Ritualul de Practică din Măiestrie 2](#).

Buuuuun. Acum, ca ai ajuns un fel de Zen Master prezent si constient de propriile ganduri si tentatii pe care stii cum sa le stapanesti, hai sa-ti usuram putin sarcina si sa eliminam...

### **Trigger-urile externe**

Exista o gramada de intreruperi venite din exterior care ne devasteaza calitatea muncii si productivitatea.

Gandeste-te la colegii care vin la tine la birou in timp ce lucrezi si te intreaba chestii, sau se apuca sa-ti povesteasca despre pisica, nepoti, sau Game of Thrones.

Pe langa colegi, mai sunt... email-uri, apeluri telefonice, notificari ca s-a intamplat ceva pe Facebook, un sef nevrotic, copiii, partenerul, mama, tata...

Sa mai continuam?

Poti sa consideri linistit ca sunt zero situatii in care *arde casa* daca nu te opresti din treaba in momentul in care un stimul extern vrea sa-ti atraga atentia. Dar raul pe care ti-l fac inseamna enorm. E diferenta dintre un performer de top si un om cu care toata lumea face ce vrea.

Asa ca, de acum inainte, atunci cand ti-ai propus sa lucrezi la o chestie pentru o perioada stabilita de timp, fie ca sunt 20 de minute, sau o ora, nu te opri pentru nimic.

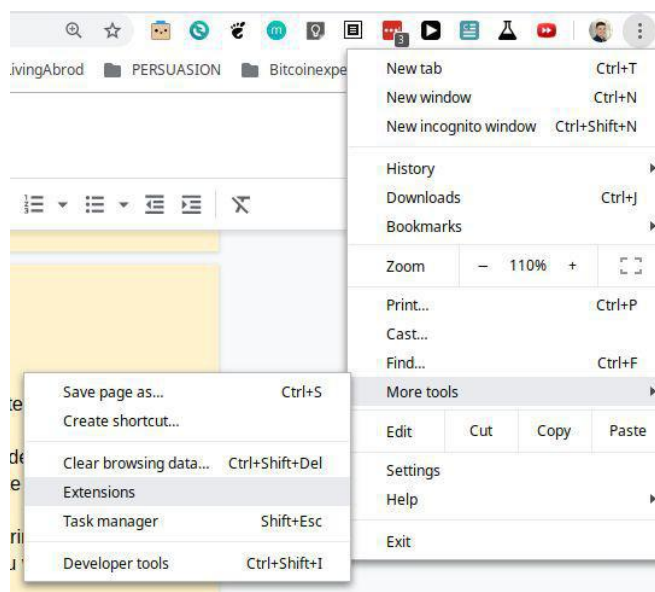
Stiu. Nu e asa de usor sa ignori un coleg care vine sa te intrebe ceva, sau sa-i dai cu flit sefului. Sa nu mai zic de sot, sau sotie. Atunci ce-i de facut?

Poti face niste actiuni pentru a crea un mediu in care sa fii greu de distras in momentele in care vrei sa fii concentrat pe treaba ta.

1. Cu cei apropiati vorbesti si le explici ca ai in program anumite intervale in care esti nedistractibil.
2. Ca sa stie si ceilalti colegi ca n-are rost sa vina sa creeze zgomot in jurul urechilor tale pentru ca se va lovi ca de pereti si nu-i vei baga in seama, poti pune un semn langa locul in care lucrezi. De exemplu, o hartie pe care sa scrie: "Nu pot fi intrerupt pana la ora H".
3. Inchide telefonul sau pune-l pe silentios
4. Dezactiveaza toate notificarile de pe telefon
5. Dezinstaleaza toate aplicatiile pe care nu le-ai folosit in ultimele doua saptamani
6. Dezactiveaza toate notificarile de pe computer, sau browser

## Aplicatii care te ajuta sa fii Nedistractibil

1. Pentru scris, eu folosesc Google Docs plus extensia browser-ului Chrome numita **Distraction Free Mode for Google Docs**.
2. Pentru a limita timpul petrecut pe site-uri periculoase, extensia **HabitLab** te intreaba care-i obiectivul tau inainte sa-ti dea voie sa intri pe Facebook si cronometreaza cat timp petreci acolo. Poti adauga si alte site-uri in lista HabitLab.



3. **Momentum** e tot o extensie a Google Chrome care te saluta in fiecare dimineata, iti creste motivatia cu o imagine superba (alta in fiecare zi), iti arata un citat care sa te inspire si te intreaba care-i cea mai importanta treaba pe care vrei s-o faci in fiecare zi. Daca bifezi c-ai terminat-o, te intreaba care e urmatoarea.
4. **Google Calendar**
5. **Clear This Page**. O extensie care iti extrage dintr-o pagina doar continutul principal si elimina sidebar-urile.
6. **DF Tube** e un fel de Clear This Page pentru filmulete pe youtube.
7. **Unroll.me** e o aplicatie pe care o poti folosi sa te dezabonezi de la mai multe liste de email din acelasi loc. Iti faci cont la ei (trebuie sa-i minti ca nu esti din Uniunea Europeana) le dai adresa de email si ei iti arata o lista cu toti cei care-ti

bombardeaza inbox-ul. Apoi, bifezi listele de la care vrei sa te dezabonezi, mai dai un click si te dezaboneaza ei de la toate dintr-un foc.

Plus, mai ai optiunea Roll. Pentru toate listele la care bifezi Roll, aplicatia iti va trimite un singur email zilnic cu un sumar al mail-urilor primite, iar email-urile respective nu vor mai ajunge direct la tine in Inbox.

Cred ca ajung. In afara de ultimul, toate sunt extensii de Chrome pe care le gasesti in meniul de extensii, cautand dupa nume.

---

Tot ce trebuie sa tii minte e ca trebuie sa-ti fie clar ce vrei sa faci, sa stai putin si sa-ti pui in calendar timpul necesar pentru a-ti face treburile care-ti aduc valoare si apoi, in ciuda chestiilor care te trag de maneca in stanga si-n dreapta, sa te tii de treaba ta.

Nu uita sa-ti rezervi timp pentru tine si cei dragi, chiar inaintea muncii.

Daca nu le lasi sa se incalcece una pe alta, vei reusi sa relizezi mai multe lucruri, vei avea relatii de calitate și zero stres.

In plus... iti va rămâne destul timp si pentru modul zombie...

Bogdan Zombie (azi e Halloween)