

MĂESTRIE

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



Ce să faci în lunile când banii se termină prea repede

de Bogdan Popescu

Hai să vorbim despre elefantul din camera. Chiar și cu toate automatizările... plătit pe tine primul și toate strategiile corecte, uneori banii nu ne ajung până la sfârșitul lunii. Pot apărea tot felul de situații care ne dau planurile peste cap.

Iar unii oameni câștigă atât de puțin încât e foarte greu să le ajungă banii pentru acoperirea nevoilor de bază.

Alții sunt la limită și sunt luni în care banii le ajung, dar sunt altele în care rămân cu zile la sfârșitul banilor. Și nu e deloc plăcut. Problemele cu banii ne pot afecta toate aspectele vieții: munca, relațiile, și sănătatea.

Pentru mine și alții care se confruntă din când în când (sau mai des) cu problema asta mi-am propus să găsesc o soluție și sunt destul de mulțumit de ce-am găsit.

IN ACEST NUMĂR

**CE SĂ FACI ÎN LUNILE
CÂND BANII SE TERMINĂ
PREA REPEDE**

**CA SĂ-ȚI CREȘTI
VENITURILE, APUCĂ-TE DE
“VALUEBUILDING”**

Ceea ce urmează, e cel mai bun plan pentru toți oamenii cu o mentalitate corectă. Asta înseamnă că nu e potrivit pentru oricine. Pentru a putea să-l folosești și să-ți rezolvi în cel mai scurt timp problemele cu banii odată pentru totdeauna, trebuie să fii din start de acord cu două lucruri.

1. Suma pe care o câștigi reflectă valoarea pe care o dai clienților tăi, fie că e vorba de angajatorul tău, de oameni care te plătesc pentru servicii, sau cumpără produsele tale.
2. Depinde 100% de tine să-ți îmbunătățești situația financiară.

Dacă ești de acord cu chestiile astea două, poți merge mai departe. Dar îți mai spun ceva ca să nu ai așteptări nerealiste. Ceea ce vei afla astăzi nu te va ajuta să devii bogat peste noapte, sau să-ți rezolvi toate problemele cu banii de azi pe mâine.

Dar... dacă folosești tot ce vei afla, n-o să dureze foarte mult. Și cel mai important lucru e că...

O să-ți rezolvi problemele financiare pentru totdeauna și în timp o să-ți construiești o avere de baron.

Dacă nu ești de acord cu cele două chestii de mai sus, sau dacă vrei să faci o gramada de bani până mâine, poți să nu citești mai departe.

Cum să ai o bucată din puterea Mamei Natură

Am început discuția pe o situație concretă, asat cu banii terminați. Dar soluția ce-o vei afla e una extrem de puternică, una cu care vei rămâne și-o vei putea adapta pentru multe situații din viața în care nu-ți atingi un obiectiv, sau în care întâmpini dificultăți la un proiect.

[Cum îți spuneam în numărul 11](#), cel mai bun și ne-consumator de timp mod de a prelua controlul asupra finanțelor tale și a economisi regulat, e să-ți pui în funcțiune mai multe transferuri automate care se întâmplă de fiecare dată când îți intră salariul și să-ți distribuie banii în diferite conturi.

Asa, ești sigur că o parte din bani se duc spre investiții și încep să lucreze pentru tine să-ți crească averea, ești sigur că facturile se plătesc, și știi clar cu câți bani rămâi

pentru cheltuielile de zi cu zi. Apoi, poti aplica diferite metode ca sa te asiguri ca te-ncadrezi in ei pana la urmatorul salariu.

Totusi, in unele luni, banii astia se pot termina mai repede. Poate chiar e imposibil sa-ti ajunga vreodata.

Si atunci ce fac multi oameni? Unii apeleaza la carduri de credit, sau la descoperiri de cont. Altii isi baga picioarele in el de sistem de automatizare si cauta bani prin toate conturile, sau isi vand anumite investitii.

Mai demult am avut si eu un card cu descoperire si puteam sa intru pe minus. In cateva luni dupa ce mi l-a dat banca, abia mai ajungeam cu el pe zero atunci cand imi intra salariul.

Atunci cand trebuie sa-ti cumperi de mancare si n-ai bani e greu sa rămâi rațional și să găsești o solutie pe termen lung. Vrei să faci rost de ceva bani rapid si actionezi cu disperare. Intr-un mod emotional si haotic.

Concluzia e ca sistemului de automatizare a finantelor îi lipsește o chestie. Si din cauza asta, in prima luna cand dai de probleme ai putea sa renunti la totul. "Chestia asta nu functioneaza pentru mine." "Lasa ca o s-o fac cand o sa am mai multi bani." "Trebuie sa caut altceva."

Si apoi se năruie toată munca ta, chiar daca timp de luni bune sistemul a functionat si ai reusit sa economisesti si investesti regulat.

Cum ar fi daca ti-as spune ca situatia asta, in loc sa fie una ce duce la disperare si la haos, poate sa fie de fapt un dar pentru tine, daca vreodata ai problema asta?

"Ce? Cum sa fie un dar faptul ca am rămas fără bani?"

Iti explic imediat ce vreau sa spun și o să-ncep cu câteva citate dintr-una din cartile mele preferate.

"Multi, precum marele om de stat roman Cato Cenzorul, se uitau la comfort, aproape orice fel de comfort, ca un drum spre risipă."

"Lumea in care traim n-a fost niciodata mai bogata si n-a fost niciodata mai ingropata in datorii."

“Abundenta e mai greu de gestionat pentru noi decât lipsurile.”

“Cei mai buni cai pierd atunci cand se iau la intrecere cu altii mai slabi, dar câștigă împotriva rivalilor mai puternici.”

“Sub-compensarea din cauza absentei unui stresor, hormesis invers, absentă unei provocari, îi degradează și pe cei mai buni dintre cei buni.”

Nu stii daca-ti era dor de înțelepciunea lui Taleb, dar toate citatele de mai sus sunt ale lui, din cartea Antifragil. Daca n-ai citit cartea, sau nu ai fost expus la ideea ei principala, iti spun pe scurt despre ce e vorba.

Un sistem antifragil (cuvânt inventat de Taleb) e unul care devine mai puternic atunci cand e expus la stres, până la un anumit punct. Unul robust, nici nu e afectat, dar nici nu crește cu nimic. Daca iti cade o lingura de pe masa, nu pateste nimic. Ceea ce e fragil se distruge la cei mai mici stresori. Daca in loc de lingura cade paharul, el se va sparge. E fragil.

Care-i treaba cu mentalitatea

De la mentalitate pleaca totul in viata. Si mentalitatea e creata din valori și convingeri. E creata din experiente. E modelata de dialogul tau intern. Se poate schimba prin povesti, prin crearea de noi experiente, prin citit...

Daca povestile pe care ti le spui te paralizeaza, e greu sa progresezi in viata. Nu numai greu. E imposibil până nu schimbi mentalitatea.

O poveste puternica, sau convingere pe care o poti aduaga la mentalitatea ta, e urmatoarea:

“In orice proiect vor exista obstacole. Pentru toate exista de obicei si solutii, iar cand le gasesc ma vor face mai puternic. Si daca nu le gasesc, tot voi fi mai puternic. Trebuie doar sa fac tot ce pot mai bun ca sa le depășesc.”

Sau cum ne spune Nassim Taleb, atunci cand totul e usor si noi devenim mai slabi.

Acum, ca am pus la punct mentalitatea... revenim la situatia noastra.

Am pus in functiune un sistem care a functionat bine o perioada. Apoi, a venit un stresor. Intr-o anumita luna, ni s-au terminat banii.
Daca ai o mentalitatea puternica, iti spui...

“Interesant. Câteodată banii nu-mi ajung si sistemul meu nu acoperă scenariul asta.
Cum ar fi cel mai bine sa fac in situatia asta?”
Si te-apuci sa-ti modelezi sistemul ca sa devina robust la situatia asta.

Sau poti sa fii si mai ninja si sa-ti spui.

“Yes! Am ocazia să cresc. Hai sa-mi suflec mânecele si sa-i dau de cap la treaba asta.
Cum fac sa nu mai rămân niciodata fara bani?”

Parca e altceva decat un dialog de genul. “Nu sunt in stare de nimic. Nu stiu cum naiba am cheltuit banii, dar mie niciodata nu-mi ajung. O sa fiu un ratat. Ma duc sa pun la pariuri. La loto.”
Sau ce ne mai spune noua creierul in momente de disperare.

N-am terminat cu mentalitatea, dar cred ca vezi cât poate fi de puternica.

Cred ca as putea sa ma opresc aici si poate ar fi mai bine asa.
Acum, daca într-o lună ramâi fără bani, dacă găsești singur o solutie, poate va fi mai buna decat cele la care m-am gandit eu.

Dar hai sa ti le spun si pe-ale mele.

Dupa logica mea, obiectivul e urmatorul:

Luna de luna să economisești și să investesti cât mai mult, să-ți rămână suficienți bani ca sa te bucuri de viață, să elimi tot ce inseamna risipă (tot ce nu e important pentru tine). Plus, sa ai un plan B pentru situatiile in care banii ți se termina.

De multe ori când caut sa rezolv o problema imi aduc aminte de învățaturile lui Taleb.

“Tot secretul e redundanta. Mamei Natură îi place să se supra-asigure. Straturi de redundanță sunt proprietatea centrala a sistemelor naturale de gestionare a riscului. Avem doi rinichi (poate chiar doi contabili), părți extra de rezerva, si extra capacitate in multe multe lucruri (plămâni, sisteme neuronale, aparatul arterial).”

“In acelasi timp, ceea ce proiecteaza oamenii tinde sa fie invers redundant, ca sa spun asa - ne facem datorii, ceea ce e opus redundantei (50.000 in banca, sau mai bine, sub saltea, inseamna redundanta; sa datorezi bancii o suma echivalenta, e opusul redundantei).”

“Redundanța nu e ca o asigurare. E mai mult o investitie.”

Toate citatele, ai ghicit... Nassim Taleb, Antifragil.



O solutie e sa adaugam sistemului nostru redundanta. Adica cei “50.000” de sub saltea, pe care n-avem voie sa-i imprumutam (decat de la noi insine).

Bine, noi nu-i vom tine sub saltea, ci intr-un cont. Nassim are mai mare incredere in el (ca poate avea mai mare grija de bani) decat intr-o banca. Mi nu-mi place stresul ce l-as avea daca as tine asa multi bani in casă.

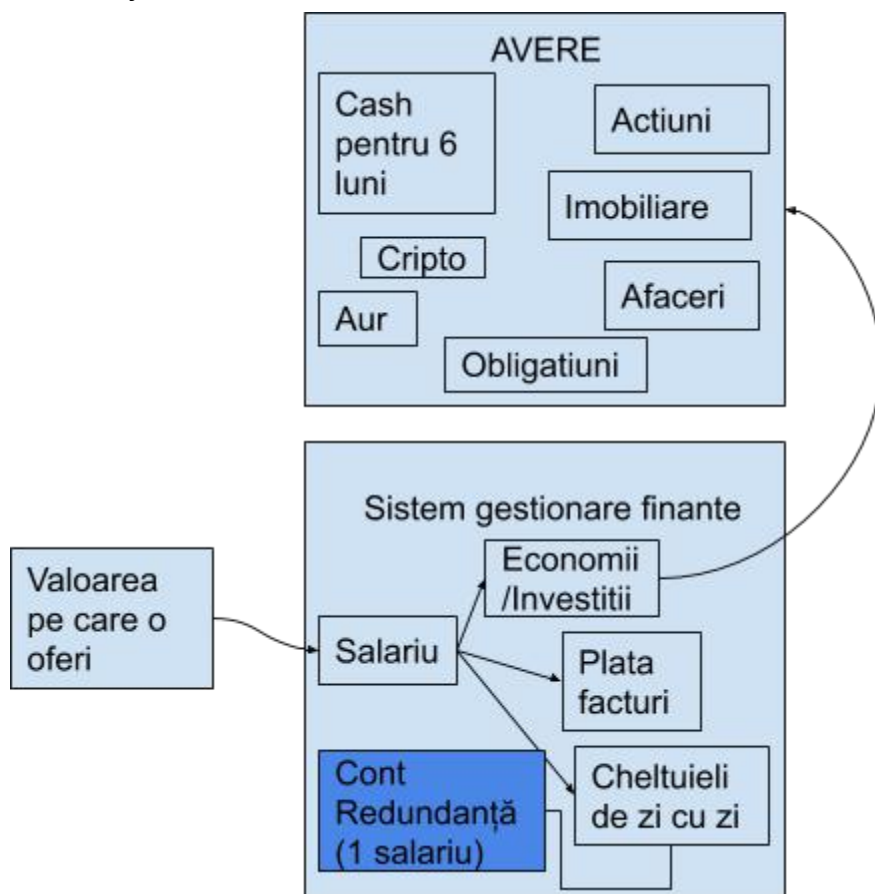
Câți bani trebuie să ai in acest cont?

Recomand tuturor ca inainte sa investeasca un singur cent in alte active gen crypto, actiuni, aur, sau imobiliare, sa-si investeasca suficieni bani intr-un cont care sa acopere cheltuielile de zi cu zi pentru cel putin 6 luni.

Cum spune Nassim, asta nu e o asigurare. E o investitie. Daca nu ai contul asta, investitiile iti pot aduce mai multe probleme decât linistea care sa-ti dea voie sa te bucuri de viata si de munca ta. Daca poti sa-l faci de doua ori mai mare, cu atat mai bine.

Pe lângă acesta, mai ai nevoie de unul in care **sa ai veniturile pentru o luna**. Acesta il adaugi ca redundanță la sistemul de automatizare a finantelor.

Uite mai jos o schema ca sa ai totul si in mod vizual.



Care e rolul contului de redundanță?

Daca vreodata rămâi fără bani spre sfârșitul lunii, iei de acolo o suma cat mai mica, dar care sa-ti ajunga până ți se umple iar conturile de bani la urmatorul salariu.

Daca vreodata te prinde salariul nou cu bani rămași in contul de cheltuieli, felicitari.

Recomand sa-ti faci un cadou folosind jumatate din bani si cealalta jumatate s-o pui in contul de redundanță.

Contul asta va fi planul B pentru situatiile in care ti se termina banii. Atunci nu va trebui sa folosești carduri de credit, sa faci credite, sa apelezi la prieteni pentru imprumuturi, sa-ti vinzi din lucruri, sau din active.

Acum ca ai inteles cum te ajuta contul, poate o sa-mi spui...

“Bine, bine măi Bogdane. Dar de unde mai iau si banii astia?”

Imprumuta-te de la tine

Asta e o solutie simpla pentru norocoșii care deja au ceva bani pusi deoparte. Muta o parte din ei in contul de redundanta si incearca sa ti-i platesti inapoi in rate (fara dobanda).

Ține o dietă

Am mai povestit despre o chestie in cursul Maestro de Dinero. Chiar cred ca e mai important sa ne bucuram de viata decat sa ne facem zi de zi griji pentru bani. Dar tocmai de asta, trebuie ca mai intai sa ne asezam lucrurile cu banii. Independenta financiara, adica o avere care sa-ti acopere cheltuielile pentru tot restul vietii, o poti obtine intr-un timp mai lung.

Dar atunci cand din toata schema de mai sus ai tot ce e in partea de jos, plus cel putin contul de Cash pentru 6 luni, ai Flexibilitate Financiara, mai multa libertate si optiuni pentru a te concentra pe munca ta, pe modul prin care crezi si oferi valoare.

De exemplu, daca faci o activitate care nu-ti place, iti permiti sa incepi altceva, chiar daca pentru o perioada iti scad veniturile. Daca seful tau te obliga sa muncesti prea mult, sau te pune sa faci chestii ce nu-ti plac, ii poti spune NU. Stii ca nu mori de foame daca stai o luna fara salariu pana iti gasesti alta slujba.

Poti incepe o afacere.

Libertate. Optiuni. Plus, risc mai mic. Liniste.

Chiar agresivitate pozitiva. Daca valoarea altor active scade la un moment dat, nu te apuca panica. Poti sa cumperi active de valoare la preturi mici in momente in care putini oameni au curaj s-o faca, sau au cu ce.

Asadar, pentru toate astea, spun ca merita chiar sa-ti refuzi unele placeri. Doar pentru o perioada. O dieta pana cand iti construiesi contul de rezerva in care ai bani pentru 6 luni, plus contul de redundanta in care sa ai un salariu.

Ce inseamna dieta? Până când faci toate astea, împinge-te la maxim. Provoaca-te sa vezi cat de mult poti sa economisesti intr-un timp cat mai scurt. Forteaza-ți toate limitele, cu o singura conditie: alimenteaza-te sanatos. Nu-ti cumpara mancare proasta doar pentru ca e ieftina si vrei sa faci economii.

Dar in rest, n-ai nicio limita. Taie cablul TV și Netflixul. Vinde chestii de prin casa pe care nu le mai folosesti. Nu-ti lua alt telefon asa de repede ca pana acum. Mergi mai mult pe jos. Mananca acasa inainte sa iesi in oras.

Daca nu esti racit, dusurile cu apa rece iti fac bine. E un mic stresor care stimuleaza organismul.

Tine minte. E doar pentru o perioada scurta si pentru un obiectiv extrem de important pentru viitorul tau.

Te va scoate din zona de comfort, dar va fi un experiment din care vei invata multe despre tine. Vei realiza care sunt lucrurile care de fapt nu conteaza pentru tine, dar care inainte iti mancau aiurea din buget. Iti va fi clar si care sunt chestiile care sunt mai presus decat banii.

Dupa ce vei avea cele doua conturi, vei putea sa-ti cresti bugetul de cheltuieli, dar fac pariu ca o vei face intr-un mod mult mai constient.

Ca Să-ți Crești Veniturile, Apucă-te de “Valuebuilding”

Daca ai venituri mici, poate chestiile din prima parte nu sunt suficiente. Preocuparea ta trebuie sa fie creșterea veniturilor. Iar pentru a obtine asta, trebuie sa oferi mai multa valoare.

Pornim din nou cu fundatia, cu mentalitatea. Ea îi alimenteaza pe cei care ofera valoare mare și ea îi blocheaza pe cei care au venituri mici.

Sigur ca sunt si exceptii, dar privind in ansamblu, pot fi trei situatii pentru cei cu salarii mici:

- Au ocupatii care sunt prost platite pentru ca e o munca necalificata pe care o pot face multi oameni, sau e o industrie care merge prost

- Au slujbe care pot fi platite bine, dar sunt inca la inceput
- Au slujbe care pot fi platite bine, dar sunt mediocrii, sau slabi la ceea ce fac

Mai rar exista situatii in care desi oamenii sunt buni la ceea ce fac, sunt platiti de angajator mai putin decat merita, dar din diferite motive, nu vor, sau nu pot sa schimbe slujba.

Asadar, unii dintre cei care castiga putin, inca sunt pe drumul de crestere. In timp, vor ajunge sa castige din ce in ce mai mult.

Dar altii sunt blocati. Desi nu sunt multumiti de cat castiga, nu fac nimic corect pentru a-si creste valoarea si castigurile.

Stiu cand eram si eu in situatia aia. Tot ce faceam era sa-mi spun povesti care ma paralizau si mai mult.

"Asta are pile." "Celalalt e prieten cu seful." "Daca invatam si eu mai bine in facultate puteam sa ajung departe." "Daca as avea bani sa-mi fac o firma." "Daca faceam alta scoala puteam sa castig mai bine." "Eu niciodata nu pot ajunge printre cei mai buni pentru ca mai am si o viata de trait. Nu pot sa stau toata ziua sa lucrez si sa invat."

Într-o binecuvântată zi, o discutie cu un prieten, mi-a dat aripi și m-a pus pe alta traiectorie. El era programator la Siemens și slujba lui mi se părea ceva de vis. Desi alti prieteni aveau afaceri și castigau mai bine, eu pe el îl admiram cel mai mult. Lucra la proiecte pentru BMW, Volkswagen, sau Volvo într-o echipa cu multi tineri. Mergea des în delegatii în Germania și avea salariul de 5 ori mai mare decât al meu.

Intr-o zi nu stiu cum de m-am gândit să-l întreb dacă as putea și eu să mă angajez acolo, desi eram 99% convins că n-am șanse. Mi-a spus că îmi trimite el niște materiale să invat, să-i dau CV-ul să mi-l depună și că aproape sigur voi fi chemat la interviu. Nu-mi venea să cred ce aud. Aveam o șansă de a-mi împlini visul.

A durat mai bine de un an, timp în care am învățat în timpul liber și am fost la 4 interviuri, dar până la urmă am ajuns să lucrez acolo. Din start mi s-a dublat salariul.

Asadar, mie (un alt) Bogdan mi-a declansat schimbarea povestii.

Atunci am început să sper și să cred că pot ajunge undeva mai sus, să fac o muncă care desi mă speria, mi se părea minunată.

Daca esti aici si citesti asta, cred ca mentalitatea ta e mai buna decat cea pe care o aveam eu. Eu cred in tine si asa trebuie sa faci si tu. Incearca sa cresti valoarea pe care o oferi si-ti vor creste si veniturile. Atat de putini oameni cred in ei si incearca sa devina mai buni, incat concurenta ta va fi ne semnificativa. Lasa-i pe cei mai buni sa te inspire si invata de la ei, in loc sa fii intimidat de nivelul lor, sau invidios (asa cum eram eu).

Dupa ce ti-ai reglat mentalitatea și ai decis sa muncesti pentru a creste, urmeaza procesul de mai jos.

Pasul 1 - Cel mai important lucru pentru a progresa in viata si in cariera

Ca sa ajungi foarte bun la ceea ce faci, sa fii bine platit si sa ai satisfactii de la munca ta, trebuie sa faci ceva ce-ti place.

Daca nu-ti place, dar nici nu stii ce altceva ai vrea, fa o lista cu toate candidatele. Ia-ti cate 30 de minute pe zi si experimenteaza cu fiecare.

Cumva, trebuie sa ajungi cat mai repede pe drumul corect. Sa ai o viziune pe termen lung, aliniata cu preferintele tale, cu competentele tale, sau potentialul tau. De obicei, daca esti atras de o activitate, ai si potential sa devii bun. Sa fii printre cei mai buni.

Cand simti ca ai ajuns sa faci (sau cel putin ai aflat) meseria pe care ti-ar placea s-o faci toata viata, ai bifat cea mai importanta casuta.

Pasul 2 - Puțină cercetare de piață

Urmatorul lucru la care trebuie sa te uiti e cât poti castiga maxim făcând munca aia.

Daca toti au salarii mici inseamna ca e nevoie sa mai cauti. Daca tu ai salariul mic, dar altii exista mult loc de creștere, mergi mai departe.

Pasul 3.1 -Vireaza usor

De multe ori, o mica schimbare de directie, intr-un domeniu complementar e suficienta.

De exemplu, un profesor de informatica incepator, ar putea sa se angajeze ca programator si sa-si dubleze, sau tripleze salariul.

Aici posibilitatile sunt infinite. Dar trebuie sa faci putina cercetare si sa-ti folosesti creativitatea. Daca iubesti tenisul, dar ai o accidentare, poti invata sa fii antrenor. Poti sa produci rachete, sau alt echipament de tenis.

In multe domenii poti chiar sa-ti inventezi propria slujba. De exemplu, sa-ti faci un site exclusiv despre tenis.

Pasul 3.2 - Mergi mai departe

De obicei, asta e o solutie sa ai o crestere imediata de salariu. Totusi, sa stii ca in timp, ceea ce conteaza e sa-ti cresti valoarea. Poate o firma iti va plati initial un salariu mai mare, dar daca e peste ce meriti si in viitor nu progresezi, probabil nu-ti vor mai acorda cresteri si vei ajunge la nivelul corespunzator cu rezultatele tale.

Cateodata insa, un nou loc de munca te poate debloca. Daca ai fost 3-5 ani la aceeasi slujba si te simti blocat, recomand sa incerci. Contactul cu oameni noi, cu o cultura noua poate rezona mai mult cu tine.

Mie mi s-a intamplat asta si a fost una dintre cele mai bune decizii pe care am luat-o. Apropo de cresterea de salariu, si eu am avut un salt de 20%. A avut un efect ciudat asupra mea pentru ca ma simteam platit mai mult decat merit, dar m-a motivat sa fac o treaba buna si a functionat.

Daca alegi asta insa, nu te muta prea des. N-o sa dea bine in CV-ul tau si nici pentru cresterea ta pe termen lung nu e o buna strategie.

Pasul 3.3 - Urcă scările

Alteori, direcția e in sus. Programatorii, dar si soferii, sau muncitorii in constructii pot castiga foarte bine. Daca esti in situatia asta si vrei mai mult, uita-te in sus. Poti ajunge sa conduci o echipa de programatori, una de șoferi, sau o de constructori și probabil vei câștiga mai bine.

O poti face pentru o alta firma, sau poti sa-ti deschizi firma ta.

Pentru a urca in ierarhie, trebuie sa te intorci putin la intrebarea de la inceput: *ti-ar placea cu adevarat sa fii in pozitia aia?* Uita-te la sefii pe care-i admiri si invata de la ei. Ajuta-i. Cere-le sa-ti delege din ce in ce mai multe sarcini din farfuria lor. Asa vei invata ce inseamna sa fii in pozitia de lider. Asa vei vedea daca ti-ar placea sa faci munca de sef si asa iti cresti competentele.

Pasul 4 - Umflă-ți mușchii

Atunci cand ne antrenam la sala, muschii ne cresc datorita unui fenomen care se intampla in corpul nostru, numit hormesis.

Hormesis inseamna sa pui un stres pe organism la care el poate sa raspunda, sa se recupereze si sa devina mai puternic.

“La care el sa poata raspunde” inseamna ca intotdeauna exista o limita. Exista un nivel de stres care in loc sa stimuleze cresterea muschilor, ii rupe.

Se spune ca primul alergator de maraton, Philipides, a alergat intr-o zi mult mai mult decat se antrenase si a murit.

Toate subpunctele lui 3, prezentate mai sus, te ajuta sa-ti umfli muschii, dar acum vorbim despre situatia in care faci o munca ce-ti place, nu vrei sa schimbi nici firma, nu vrei nici sa urci scări.

Vrei sa fii mai bun la ceea ce faci și să oferi valoare mai mare.

Hai să începem din nou cu un dopaj pentru mentalitatea ta.

Oriunde lucrezi de azi inainte, imagineaza-ți că e compania ta. Ca ești unul dintre asociati.

Incearca sa intelegi si sa stii tot despre cum functioneaza, cine sunt clientii, istoria ei, cum e organizata, ce fac toate departamentele din companie, cat face profit, cine sunt concurentii, cine sunt sefii, cine sunt proprietarii.

Apoi, gandeste-te cum o poti ajuta sa aiba profituri mai mari. Sa-si rezolve problemele, sa devina mai eficienta, sa mearga lucrurile mai bine in proiectul in care tu esti implicat. Daca poti, ajuta si alte echipe.

Studiaza-i si invata de la cei mai buni in meseria ta. Stai cat mai mult pe langa experti, spune-le ideile tale, consulta-te cu ei si ofera-le ajutorul. Cere-le de lucru, fara sa-ti faci griji ca n-o sa te descurci.

Doar atunci cand incerci sa faci ceva greu poti creste. Ce inseamna greu? Ceva ce nu esti sigur de la inceput cum vei duce la capat si daca vei reusi. Un antrenament cu

greutati usoare nu activeaza hormesis. E o pierdere de timp și te face mai slab. Asa e si cu competentele.

Daca lucrezi doar la chestii pe care le faci cu usurinta, te indrepti spre declin.

“Hormesis e norma si absenta lui e ceea ce ne face rau.” Nassim Taleb, Antifragil

“Nu face parte din modul acceptat de a privi succesul, creșterea economică, sau inovarea ca pe niște lucruri ce pot rezulta doar din supracompensare împotriva stresorilor.”

Nassim Taleb, Antifragil

Solutia? Sarcini, sau proiecte grele. Daca expertii n-o sa-ti dea sarcini din farfuria lor, gandeste-te la un proiect pe care-l poti face ca sa-ti ajuti compania. E cel mai bun mod de a creste.

Da. Te ajuta si un curs, sau o carte despre meseria ta. Daca vrei, adauga la efortul tau de a creste si o felie de 20% pentru studiu, dar cel putin 80% trebuie sa fie practica.

Proiecte care sa ajute compania, care te vor ajuta pe tine sa devii mai bun. In final, vor fi chestii concrete pe care le pui in CV. Active grele in portofoliul muncii tale. Cu ele acolo, vei obtine mult mai usor o slujba, oricand doresti. Vei avea cu ce sa justifici o cerere de salariu.

Daca ai vreo idee, consulta-te si cu un expert, slefuieste-o pana ajungi la ceva ce se poate transforma intr-un proiect util pentru companie, anunta-l si pe seful tau si fa-l.

Un asemenea proiect poate fi un produs nou, un proces, sau o unealta care sa ajute compania sa lucreze mai eficient, sau sa-si rezolve anumite probleme.

Sa economiseasca timp, sau bani.

Sau mai bine... s-o ajute sa-și creasca vanzarile si profiturile..

Mai multe detalii si idei de proiecte am scris in [numarul 11 al Maiestrie](#).

Pasul 4.2 - Creează înainte să consumi

Cel mai bun sfat de productivitate ce poate fi pus intr-o propozitie. L-am aflat recent de la Chase Jarvis, unul dintre cei mai mari fotografi din lume.

Primul lucru pe care-l faci in fiecare zi: ia-ti cea mai importanta sarcina si lucreaza la ea 30 de minute, o ora, sau cat mai mult poti, inainte sa verifici email-urile, sa pornesti aplicatia de messenger a companiei, sau sa intri pe Facebook.

Daca faci asta, vei câștiga ziua. Daca nu, sunt sanse mari s-o irosesti.

Pasul 4.3 - Negociază ca detectivul Columbo

Daca esti apropiat de varsta mea il stii. Era un serial cu detectivul Columbo si el avea un stil aparte de a interoga oamenii pentru a gasi criminalul. Columbo gasea tot felul de indicii, incerca sa le puna cap la cap, vorbea cu multi si-i tragea de limba sa afle lucruri noi. In final, il facea pe criminal sa recunoasca.

Am folosit niste tehnici *Columbo style* in doua negocieri mari care mi-au adus mii de euro. Am pornit de la situatia in care niste firme cu care colaborasem au refuzat sa-mi plateasca banii datorati si in final i-am obtinut.

Le vei putea folosi si tu pentru a-ti negocia salariul, sau la orice fel de negociere vei avea in viitor si sunt convins ca pe parcursul vietii iti vor aduce bani in plus.



Columbo asta, cand vorbea martori, sau cu un suspecti, nu punea presiune pe ei, nu-i facea sa se simta amenintati, mai degraba facea pe prostul. Ii facea pe ceilalti sa se simta superiori.

Dar mai avea niste arme letale: nu-si pierdea niciodata rabdarea, sau calmul. Era maxim de politicos, perseverent ca picatura chinezeasca si astepta greseala adversarului. Se concentra sa castige razboiul, chiar daca mai pierdea cate o lupta. De exemplu, stia si accepta ca la orice discutie cu un martor sau suspect, ar putea sa nu obtina niciun indiciu in plus.

Hai sa-ti spun cum folosesti armele astea cu un sef, ca sa-ti mareasca salariul.

Prima data, trebuie sa ai niste asteptari realiste. Trebuie sa stii in ce interval sunt salariile pentru munca ta. Atat la compania ta, cat si la altele concurente. Plus, sa stii daca firma isi permite sa creasca salariile.

Daca unei companii ii merge rau, e mai greu, dar nu imposibil de obtinut o marire.

Daca e loc de mai bine, du-te la seful tau, pregatit de un lung joc de poker. De ce poker si de ce lung?

Doua motive.

- De obicei, obiectivul sefilor e sa-i plateasca pe oameni suficient cat sa nu vrea sa plece la alte firme, dar cat mai putin posibil.
- Nicio negociere nu e câștigată până nu se usucă cerneala de pe actul de intelegere, sau pana nu intra banii în cont. In negocieri oamenii pot fi azi de acord cu ceva si maine sa spuna ca nu-si aduc aminte. Pot sa faca si ei pe prostii. Nu spera sa obtii rezultatul dintr-o singura intalnire.

Spune-i politicos ca vrei sa faci o treaba cat mai buna pentru companie si sa fii platit corespunzator cu munca pe care-o faci. Adu în discuție (cu modestie) proiectele pe care le-ai facut, sau la care lucrezi, sau alte realizari concrete.

Intotdeauna sa ai planul B pregatit. Daca spune ca nu are buget de cresteri salariale, ce-i spui? Daca-ti propune sa discutati peste 6 luni, sau anul viitor despre asta, ce faci? Ideal e sa exersezi cu un prieten discutia asta si sa ai pregatite raspunsuri pentru orice scenariu. Șeful tău are sute de negocieri în palmares. E o idee bună să faci și tu măcar un antrenament.

Fii calm si daca stii ca meriti mai mult si firma te poate plati, continua sa soliciți ce ti se cuvine, cu răbdare și politețe, până vei obține.

Intr-o negociere, cine are mai multa rabdare, nu incerca sa-si puna jos adversarul si nu face greseli, va castiga.

De exemplu, la orice fel de incercare a lui de a refuza cresterea, poti spune ceva de genul.

“Sefule, tu ai o experienta mult mai mare. Eu vreau sa fac o treaba cat mai buna. Sper ca si tu esti multumit de munca mea. Daca nu, ma bucur sa-mi dai sugestii despre ce-as

putea imbunatati. Cum ti-am spus, vreau sa fiu platit corespunzator si situatia de acum ma demotiveaza. Tu ce-ai face in locul meu ca sa ajungi la nivelul de salarizare pe care consideri ca-l meriti?"

Apoi, lasa-l sa vorbeasca muuuult si bine. Si cand crezi ca a terminat, mai asteapta 10 secunde fara sa zici nimic. Doar daca te intreaba vorbești.

Tactica e... perseverenta, politețe, ii ceri sfatul si astepti "greseala" care sa se reflecte recurent in contul tau bancar.

Alte surse de bani

Pentru unele competente, poti gasi proiecte pentru care vei fi platit (dar te ajuta si sa cresti) pe anumite platforme online: Fiverr, 99Designs, Freelancer, etc.

Acestea pot fi moduri de a castiga rapid bani in plus.

Totusi, inainte de a te apuca de orice proiect, sa-ti pui o intrebare.

"Peste zece ani, cand voi privi in urma, voi putea spune ca am facut bine sa lucrez la proiectul asta?"

Cand te apuci de orice fel de proiect, indiferent daca e pentru slujba ta, pentru un client, un produs sau serviciu pentru compania ta, nu te gandii doar la prezent, ci si la viitor.

Ce va insemna proiectul asta pentru tine peste un an? Peste doi? Cinci? Zece?

Cum vei vorbi despre el? Cum vei folosi munca, sau povestea?

Cum se incadreaza ceea ce faci astazi in "legenda" ta?

Daca viziunea ta pe termen lung e sa devii scriitor, ia-ti proiecte care te ajuta sa devii mai bun scriitor. Nu te apuca sa programezi o aplicatie, sau sa pui gresie, doar ca sa câștigi un ban in plus.

Daca slujba ta e programator, si asta te vezi facand in viitor, nu te apuca sa faci tranzactii la Forex ca sa câștigi mai multi bani.

Nu te culca pe-o ureche

Cand ajungi sa te bucuri la obstacole, in loc sa le lași să te blocheze, n-am dubii ca vei putea sa le depasesti si ca vei creste din ce in ce mai mult.

Dar ce-o sa faci dupa ce-ti vor creste veniturile, cand o sa incepi sa-ti urci din ce in ce mai mult nivelul de trai si de comfort?

O sa mai fii motivat sa cresti? Poate nu asa de mult.

Atunci adu-ti aminte de hormesis si creaza singur situatii care sa te-mpinga in față. Pune mai multi bani in contul de economii, astfel incat sa nu-ti mai ramana asa multi pentru cheltuieli. Anunta public de ce proiect te-apuci si cand iti propui sa-l termini. Sau mai bine, fa o descriere a ce vrei sa faci si vinde produsul inainte sa-ncepi sa lucrezi la el.

Ai tot ce-ti trebuie sa cresti, sa oferi lumii valoare si sa te bucuri din plin si fara jena de toate recompensele.

Baron Bogdan - Maestro de Dinero

ad meliora

Copyright 2019

<https://bogdanpopescu.com>