

# MAIESTRIE

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



## **Cele Mai Folositoare Principii Invatate din Carti Si Aplicate Cu Rezultate Bune In Afaceri**

*De Bogdan Popescu*

Ce chestie ciudata e influenta! Si cat de puternic e obiceiul de a scrie! Parca sunt nebun cum trec de la una la alta...

Dar le arunc repede pe pagina ca sa nu uit ce-mi inmgureste in minte.

Ma gandeam la incercarile parintilor mei de a-mi aprinde interesul pentru carti. Cred ca mama a incercat si cu mita. Fara succes.

---

IN ACEST NUMAR

**CELE MAI FOLOSITOARE  
PRINCIPII INVATATE DIN  
CARTI SI APLICATE CU  
REZULTATE BUNE IN  
AFACERI**

---

**PRACTICA DELIBERATA  
PENTRU A DEVENI UN  
PARINTE MAI BUN**

---

Mai frumos era la fotbal, sau la tenis de masa. La stat degeaba cu baietii in spatele blocului.

Dar scriind randurile de mai sus am realizat ceva.

“Mami, cititul cartilor te ajuta enorm in viata.”

“Serios? Da-te la o parte ca ma duc sa citesc cateva carti chiar acum.”

Nu asa se intampla lucrurile. Dar pe parcursul vietii, mai vezi o treaba, mai auzi si alti oameni spunand un sfat, o poveste. Si tot timpul iti amintesti invataturile parintilor. Influenta lor dainuie in timp. Nu e ceva cu efect imediat.

Pe mine sfatul despre puterea cititului nu m-a parasit niciodata. Si cand am fost pregatit si am avut motivatia sa ma dezvolt, am stiut cum sa ma ajut: sa aspir nesatul din carti... cuvinte, idei, povesti, lectii.

Nu stiam exact cum ma vor ajuta. Dar impactul pozitiv al cititului se manifesta in mai multe planuri. E si o forma de relaxare. Dar si un mod de a slefui caracterul, lucru ce se intampla in timp. Poate fi chiar o practica pentru cresterea perseverentei, sau a autodisciplinii. Sau, poti gasi in carti idei cu care rezonzi, pe care le poti pune in aplicare si care-ti aduc imediat beneficii: in cariera, in afaceri, in starea de bunastare, in situatia materiala, in relatia de cuplu, in relatia cu copilul tau, sau chiar in chestii precum... câștigurile de la masa de poker.

Hai sa-ti spun cateva idei cu care mintea mea a rezonat cel mai mult si care mi-au adus beneficii in afaceri imediat ce le-am folosit.

Puterea acestor chestii e atât de mare încât fără lectiile povestite mai jos, sunt 100% sigur ca afacerea mea ar fi esuat si m-as fi intors la un loc de munca... invins, descurajat, resemnat si plin de resentimente.

## **Nu lasa un lucru neinsemnat precum lipsa banilor sa te opreasca**

Oare cati oameni au convingerea asta complet falsa despre afaceri.

*“Ca sa pornesti o afacere ai nevoie de bani.” - de Nimeni Cusucces Inafaceri*

Eu eram convins de adevarul grait de inteleptul citat mai sus.

Apoi am citit chestia de mai sus pe care simt nevoia s-o repet: Nu lasa un lucru neinsemnat precum lipsa banilor sa te opreasca.

Hai sa exploram putin ideea asta.

Ti-ar placea sa pornesti o afacere dar n-ai bani?

Ia-ti intr-o zi (de preferat astazi) 10 minute, o hartie si un pix si...

### **A. Intreaba-te: Cati bani imi trebuie de fapt sa pornesc afacerea asta?**

De multe ori o afacere poate fi pornita cu o suma mica. Poate doar cu costurile de infiintare ale afacerii.

De exemplu, multe afaceri le poti incepe aproape gratis, oferind un serviciu bazat pe competentele tale. Apoi, daca iti place ce faci si exista cerere, poti sa scalezi afacerea.

Sa creezi din serviciu un produs, sau sa angajezi alti oameni pentru a putea oferi serviciul mai multor clienti.

**B. Daca ai o idee de afacere care chiar necesita o suma mai mare pentru a fi lansata, pune-te pe treaba si da-i viata.**

Care treaba? Pai nu ma refer la economisit bani, desi e si asta o varianta. Toate la timpul lor inasa.

Primul pas, inainte sa te apuci sa aduni banii, e sa testezi ideea, si sa te asiguri ca afacerea va fi profitabila (despre asta alta data).

Daca ai testat bine si poti avea un grad ridicat de incredere in afacerea ta, pentru finantare ai o gramada de optiuni. Nu lasa un lucru neinsemnat precum lipsa banilor sa te opreasca.

Care sunt variantele?

Uite cateva:

- **Economiseste tu singur banii necesari.** Ai toata viata inainte. Nu trebuie sa te grabesti sa incepi maine afacerea. Sunt rare situatiile in care e important sa deschizi rapid afacerea pentru a profita de un anumit trend trecator. De asemenea, afacerile de acest gen pot fi foarte vulnerabile.

- **Imprumuta-te de la familie sau cunoscuti.** Dar sa le si platesti banii inapoi.

- **Asocieaza-te cu unul, sau mai multi apropiati de incredere.**

- **Obtine finantare de la investitori in schimbul unor procente din afacere**

- **Imprumuta-te de la banca**

Acestea sunt doar cateva idei si le-am pus in ordinea in care trebuie sa le explorezi. Ideea e sa ai riscuri cat mai mici in cazul in care afacerea esueaza, sa te coste cat mai putin finantarea si sa pastrezi cat mai multe beneficii in cazul in care afacerea va fi un succes.

Pe de alta parte, nu trebuie sa incerci sa-i pacalesti sau sa le propui solutii neatractive finantatorilor.

Cu asemenea practici nimeni nu are succes in afaceri. Reputatia se construiește într-o viață și se distruge într-o clipă.

Pune-te in locul investitorilor si gandeste-te ce te-ar atrage pe tine daca ai fi in partea cealalta a mesei. Poti fi extrem de creativ si face combinatii intre ideile de mai sus. Sau poti gasi propuneri diferite.

Pentru a deschide o afacere e mult mai important sa te concentrezi pe competentele de care ai nevoie pentru a o face sa mearga (bine) si sa fie profitabila. Bani se gasesc intotdeauna. Important e sa construiești o afacere care sa foloseasca eficient banii investiti si sa faca profituri, iar un anumit procent din profituri sa se intoarca la ei.

Aswath Damodaran, e unul dintre cei mai buni economisti din lume si cei mai de succes investitori. Specializarea lui e finantele corporatiilor.

M-am uitat la un video (e disponibil pe youtube) in care analizeaza compania americana Tesla, cea care produce masini electrice si al carei actionar majoritar (si CEO) e cunoscutul Elon Musk.

In analiza, Damodaran spune ca optiunea lui Elon de a folosi varianta de imprumut pentru finantare e una gresita.

In general o buna regula e: daca o companie se afla in etapa de crestere inainte sa atinga pragul la care incepe sa faca profituri, optiunea corecta e finantarea prin vanzare de actiuni.

Dupa ce devine profitabila, imprumuturile sunt cele mai potrivite.

In urma cu aproape 2 ani, chiar daca la scara mica, m-am aflat si eu in situatia in care aveam nevoie de finantare. Imi trebuia o suma de bani pe care sa-i investesc in reclama.

In cazul meu, fiind vorba de o afacere mica, am considerat ca are mai mult sens sa ma imprumut. Am analizat si varianta sa vand un procent din afacere, dar mi s-a parut mai complicata.

Am luat o suma de bani de la un apropiat si i-am propus niste termene mult mai bune decat ar fi primit la orice banca.

Personal, probabil ca atat as fi platit si in cazul unui imprumut bancar, dar am preferat varianta asta din 2 motive:

- **Mai bine imi ajut un prieten sa castige niste bani**
- **Am rezolvat in cateva ore totul cu o strangere de mana**

## Principiul lui Pareto Pentru Vanzari Explozive

La doar doua luni dupa ce am luat imprumutul de care-ti spuneam mai sus, s-a ivit o alta situatie in care aveam nevoie de bani.

Am gasit o oferta pentru un curs pe care mi-l doream mult, dar cu un cost destul de piperat: \$2500.

De data asta nu-mi mai permiteam sa iau inca un imprumut cu aceleasi conditii ca primul pentru ca as fi avut prea mult de platit lunar.

Am conceput o alta oferta avantajoasa pentru un eventual investitor. De ce n-as folosi modelul obligatiunilor? Iau un imprumut pe o anumita perioada.

In loc sa platesc lunar dobanda plus o parte din suma imprumutata, platesc doar dobanda si la sfarsitul perioadei inapoiez toata suma.

Asta avea sens pentru mine pentru ca stiam sigur ca urma sa-mi intre o suma mai mare de bani inainte sa expire perioada de inapoiere a imprumutului.

Pentru a **putea** convinge pe cineva sa-mi imprumute banii, trebuiau doua lucruri:

- Sa fie sigur ca o sa am banii la termenul stabilit si sa aiba incredere in mine c-o sa fac asta
- Sa-i dau o dobanda de nerefuzat

De data asta n-am mai gasit intre apropiati pe cineva care sa-mi dea bani. Dar s-a intamplat ceva mai bun.

In acea perioada am citit intr-o carte despre principiul lui Parreto si cateva exemple despre cum e folosit de diferite companii. Vilfredo Pareto a fost un economist italian care a trait intre anii 1848 si 1923. El a observat ca in Italia, 80% din pamant era detinut de 20% din populatie. Apoi, a observat acelasi lucru si in alte tari. Dar si in alte domenii.

Dupa aceste observatii el a emis principiul lui Pareto, (cunoscut si ca regula 80/20) ce spune ca pentru multe tipuri de evenimente, 80% din efecte sunt rezultate de 20% din cauze.

#### **Cateva aplicatii ale regulii 80/20**

- Regula 80/20 in afaceri -> 80% din vanzari vin de la 20% din clienti.
- Regula 80/20 in meserie -> 80% din rezultate se obtin din 20% din activitati.

In cartea despre care-ti spuneam, scrisa de Perry Marshall am citit exemplul companiei Starbucks care pe langa cafele vindea in magazine si doua tipuri de expresoare (unul cu \$275 si unul cu \$2700).

Pentru ca un anumit procent din clienti cumparau si expresoare, compania si-a crescut exponential vanzarile si profiturile cand a introdus aceste produse.

Cum spuneam, cateodata se-ntampla sa citesti in carti strategii pe care le poti aplica imediat in viata, sau in cariera. Chiar daca de cele mai multe ori uitam mare parte din lucrurile citite, ideile care ne impresioneaza mai mult raman

depozitate undeva in memorie si ni le amintim exact cand avem nevoie de ele.

In cazul meu au venit la *fix*. N-am reusit sa fac rost de bani printr-un imprumut, dar am conceput o oferta avantajoasa pe care am trimis-o doar celor mai buni clienti si intr-o singura zi am incasat o suma mai mare decat aveam nevoie pentru curs.

Pana acum, a fost ziua cu cele mai mari vanzari din istoria firmei.

## **Ne Jucam De-a Stoicismul?**

Toti avem probleme si dificultati pe parcursul vietii, indiferent ca e vorba de afaceri, de cariera, de relatii, sau alte aspecte ale vietii personale.

In cartea **Ghidul Catre o Viata Buna** se vorbeste despre stoicism, o veche filozofie aparuta in Grecia antica, preluata dupa o vreme si in imperiul roman.

Unul dintre cei mai cunoscuti stoici a fost Marcus Aurelius, poate cel mai mare imparat roman din istorie.

Stoicismul spune sa nu speri ca n-o sa ti se intample lucruri rele in viata, sau ca n-o sa ai dificultati.

Stoicii, chiar se pregateau mental pentru ce putea fi mai rau, inainte ca acele lucruri sa se intample.

Astfel, cand aveau dificultati si probleme, in loc sa dispere si sa intre in panica, ei aveau deja pregatite cele mai bune moduri de a raspunde si reactiona.

Cica faceau practica asta atunci cand li se nastea cate un copil. Incercau sa-si imagineze cum ar fi daca bebelusul ar muri, ce vor simti ei si cum vor raspunde la o asemenea tragedie.

Chestia asta imi rascoleste toate maruntaiele. Probabil nu exista ceva mai groaznic decat sa-ti moara un copil, dar pe vremea aceea se intampla des. Probabil ca aproape fiecare familie isi ingropa cel putin cate un copil.

Am dat cel mai extrem exemplu. Sper din tot sufletul ca nimanui sa nu i se intample asta si din fericire in zilele noastre se petrec rar asemenea nenorociri.

Asadar, cea mai importanta lectie din stoicism e că momentele in care suntem incercati de soarta ne ajuta cel mai mult sa crestem in viata. Asta in cazul in care nu ne lasam doborâți.

Stoicii au inteles asta si au gasit o practica prin care se asigurau ca n-o sa ramana la pamant indiferent ce s-ar intampla.

In afaceri, se spune ca o companie ce depinde prea mult de un singur client e vulnerabila.

Asa era situatia afacerii mele in urma cu aproximativ 2 ani. Aproximativ 50% din venituri erau de la un singur client.

Apoi, de azi pe maine, clientul a disparut si vanzarile mele s-au injumatatit.

Atunci, mi-am adus aminte de stoicism si am incercat sa privesc lucrurile ca pe o oportunitate de a insanatosi afacerea.

Mi-am reconsiderat strategia, si printre alte actiuni... am luat si imprumutul de care-ti spuneam mai sus pentru investitia in publicitate. Vanzarile au inceput sa urce din nou.

Da. N-a fost asa de simplu cum pare din poveste. Am fost speriat, ma simteam ca o victima si imi venea sa ma las de firme si chestii din astea si sa ma-ntorc la serviciu. Dar privind inapoi, intamplarea m-a facut mai puternic, pentru ca de atunci n-am mai ajuns sa depind de un singur client si nici nu ma mai tem de dificultati.

Stii ceva? Hai sa facem chiar acum impreuna o tehnica din stoicism.

## Riscurile unei afaceri

Inca o chestie citita intr-o carte.

Inainte sa decizi daca e bine sau nu sa faci o actiune ce implica riscuri, raspunde la doua intrebari:

1. Care e scenariul cel mai negativ?
2. Ce sanse sunt sa se intample?

De exemplu, daca vrei sa sari cu bungee jumping, exista riscul sa mori. Cand la prima intrebare *reusesti* sa raspunzi la fel, n-ar trebui sa o mai pui si pe a doua.

Mai sunt doua care ar trebui sa puna frână exercitiului: sa mergi la inchisoare, sa-ti pierzi reputatia de om **corect**.

**Inapoi** la bungee jumping. Am gasit un site cu statistici despre **sansele de a muri in diferite activitati**: La bungee jumping e 1 la 500.000.

Acum hai sa trecem la exercitiul cu afacerile. Vom folosi tehnica stoicilor ca sa ne pregatim pentru eventualitatea unui esec in afaceri.

### **Pasul 1 -> Scenariul negativ suprem**

Sa zicem ca ai o afacere, sau ca-ti infiintezi una.

Din pacate afacerea esueaza si da faliment. Acum hai sa ne folosim imaginatia si sa dam cu noi de toti peretii.

Banca iti ia casa. Plus, ramai si cu datoriile de 1 milion de euro.

### **Pasul 2 -> Ce-ai putea face in situatia asta?**

Daca la pasul 1 cel mai bun raspuns e cel mai rau scenariu posibil, la pasul 2, raspunsul ideal trebuie sa fie chiar cel mai bun mod de a actiona in acea situatie.

Adica intrebarea ar trebui sa fie: **care-i cel mai bun lucru pe care as putea sa-l fac in aceasta situatie?**

De exemplu, te duci la banca si ii spui: *“Banco, astazi n-am niciun venit si nu pot sa incep sa-ti platesc datoria, lasa-ma un timp sa ma pun pe picioare si cand incep sa castig bani facem un plan sa-ti platesc datoria.”*

Apoi incepi sa lucrezi ceva. Obtii o slujba, sau iti deschizi o alta afacere. Daca te-ai gandit ca n-ai avea bani sa incepi o noua afacere, mai vezi o data punctul unu de mai sus.

Unde ai locui e alta intrebare buna.

Ai putea sa te-ntelegi cu banca sa te lase in continuare in casa, sau sa te muti o perioada la parinti, frati sau prieteni. Sau sa-ti inchiriezi o locuinta ieftina.

Da. N-ar fi usor, dar n-ai muri. Cel mai rau lucru ar fi ca din acea zi pana la sfarsitul vietii sa lucrezi pentru altcineva si sa-i platesti bancii o mare parte din salariu.

Lucru ce e valabil pentru majoritatea oamenilor din lume (daca inlocuim un milion cu 30 - 50 mii).

Iar daca ai o afacere care nu se imprumuta niciodata de bani, sau imprumuta bani putini, sunt sanse zero sa ajungi in situatia in care-ti pierzi casa, sau ramai dator.

Cel mai rau lucru ar putea fi sa te-ntorci la o slujba, dar ai avea si un castig: o experienta ce te poate invata multe lucruri si te poate face mai puternic.



***“O mare calma n-a facut niciodata un marinar iscusit.” - Franklin D. Roosevelt***

Acestea sunt lucrurile cele mai memorabile pe care le-am experimentat in afaceri (pana acum).

Au fost momente dificile peste care am trecut folosind invataturi de la mentorii mei din carti.

Pe langa astea, aventura in antreprenoriat m-a invatat si alte lectii pe care inainte nu le stiam, dar mai lasam din ele pentru alt numar.

De ce am inceput cu cele de azi? Poate ai o afacere si unele dintre experientele astea te vor ajuta cumva. Sau poate ai avut si tu, ca si mine convingerea ca o afacere e imposibil de pornit fara bani, sau ca riscurile sunt prea mari.

Ei bine, acum am vazut care sunt. Iar daca ai rabdare, te educi inainte sa incepi si faci totul dupa un plan bun, riscurile se fac mici... mici ca la bungee jumping.

## Practica Deliberata Pentru a Deveni Un Parinte Mai Bun...

In urma cu noua luni, l-am luat pe Matei in brate si i-am aratat ceva: "Uite tati... acolo e sora ta Iris."

Imi dau si acum lacrimile cand retraiesc momentele acelea... si ma bucur ca nu scriu randurile astea cu stiloul pe hartie.

*"Twinkle, twinkle little star...  
How I wonder what you are  
Up above the world so high  
Like a diamond in the sky"*

Matei n-a spus nimic. Doar a inceput sa cante twinkle twinkle little star.

Stralucesti micuta stea.

Unul dintre cele mai minunate si pline de magie momente pe care le-am trait vreodata.

Orice parinte vrea sa fie bun cu copiii lui, sa le dea o educatie buna, sa-i pregateasca bine pentru viata. Dar nu exista o reteta pentru asta.

Daca-i iubesti, totul vine natural si vei face totul bine, sunt convinsi unii.

Sunt multe situatii in care nu-i suficient. Parintii au nevoie de abilitati mai profunde. Exista chiar situatii in care facem cu toata dragostea lucruri care le dauneaza copiilor.

"Lasa-ma tati pe mine sa fac asta..." ii spui copilului pentru ca-l iubesti si vrei sa-l ajuti.

"Daca tati face asta in locul meu inseamna ca eu nu pot." se gandeste copilul.

Iar cateodata se-ntampla lucruri de o mie de ori mai rele decat ti-ai fi putut imagina.

La doar cateva saptamani dupa ce Iris a venit acasa... lumea lui Matei, asa cum o traise pana atunci (3 ani si 6 luni), a disparut definitiv.

A inceput o alta, mult schimbata. Patri n-a mai dormit cu noi in pat. Nici eu, nici Patri n-am mai avut asa de mult timp sa ne jucam cu el.

Inainte sa vina sora lui, toti unchii, matusile, bunicii, sau vecinii ii acordau



lui toata atentia. Acum, erau momente cand era invizibil pentru unii.

Intr-o zi... eu si Patri ne uitam cu iubire, uimire si curiozitate la sora lui, iar Matei a venit din spatele ei cu o expresie monstruoasa pe fata si a lovit-o cu manuta in frunte.

E putin spus ca ne-am socat si speriat. Un copil minunat care n-a vazut nicio urma de violenta in familie, dintr-odata se comporta ca un bataus si isi loveste sora fara mila?

Eram disperati. Daca lovitura asta va avea urmari pentru Iris? Oare trebuie sa mergem la spital?

“Cum poti tati sa faci asa ceva? Cum poti s-o lovesti pe sora ta care nu ti-a facut nimic?” am urlat aproape plangand.  
 “Matei, e foarte rau ce-ai facut mami. Poti sa-i faci ceva atat de rau incat sa fie nevoie s-o ducem la spital.”

Expresia monstruoasa perceputa de noi nu era ura. Era suferinta. Era confuzie. Era... nu stiu ce. Matei simtea ceva ce nu putea intelege, ceva ce l-a impins sa-si manifeste starea prin violenta. Nu stia sa raspunda la intrebarea atat de inutila (si cateodata agresiva) pe care parintii o pun de zeci de ori pe zi: “De ce-ai facut asta?”.

Habar n-am avut cum sa-l ajutam. Nu stiu nici azi ce-am fi putut sa facem.

Faptul ca-ti iubesti copiii nu-i suficient ca sa stii cum sa raspunzi la asemenea situatii.

Sunt tata de doar 4 ani si povestea asta

nu-i singura in care m-am panicat si m-am blocat nestiind ce trebuie sa fac. De cele mai multe ori Patri face ce trebuie si depasim cu bine momentele. Dar sunt si destule situatii in care habar n-avem niciunul cum sa reactionam.

Pe langa astea, mai e ceva.

Normal ca vrei sa-ti educi copilul pentru a ajunge un adult fericit si implinit. Dar cum faci asta?

Si ce inseamna fericit si implinit? Ce competente si calitati ii trebuie unui om pentru a avea o viata buna? Ce valori? Ce convingeri? Ce imagine de sine?

Fac eu oare ce trebuie pentru copiii mei? Poate. Dar sigur e loc de mai bine. Vreau sa invat sa fac asta mai bine... in primul rand pentru copiii mei, in al doilea rand pentru mine si Patri (sotia mea), dar nu doar pentru noi.

M-am hotarat sa-mi fac un plan pentru a deveni un parinte mai bun, sa-l pun in aplicare si... chiar sa scriu o carte despre toate astea.

Astfel, pe langa familie, experimentul nostru ar putea sa-i ajute si pe alti parinti.

Cred ca orice om poate sa ajunga foarte bun la orice. Pentru asta insa, e nevoie de un proces care sa te ajute sa cresti. E nevoie de intentia de a deveni mai bun, de incredere ca poti, de munca si practica zilnica pentru a progresa. E nevoie sa observi si sa interpretezi corect modul in care te descurci.

Adica sa vezi unde gresesti, unde sunt punctele slabe pe care trebuie sa lucrezi. Apoi sa practici pentru a le imbunatati.

Oare se poate aplica procesul asta pentru a deveni un parinte mai bun?  
Sunt convins ca da.

Si despre asta o sa fie cartea mea.  
Titlul va fi ceva de genul **“Practica de 30 de zile pentru a deveni un parinte mai bun”**.

Imi voi face un plan de actiuni pe care le voi face zilnic cu scopul de a deveni un parinte mai bun.

Voi scrie despre toate lucrurile si principiile luate in considerare cand fac planul. Apoi... partea de aplicare. 30 de zile de practica. Voi nota intr-un jurnal toate actiunile si observatiile.

La sfarsit, ar trebui sa vad niste schimbari, sper in bine, la modul in care ma descurc eu ca parinte si in comportamentul si starea generala a copiilor.

Voi urmari niste chestii specifice din comportamentul lui Matei pentru a avea niste concluzii mai apropiate de realitate decat de o chestie subiectiva.

La sfarsit, voi scrie toate observatiile, concluziile si interpretarile mele.  
Si cum voi continua in viitor practica de parinte pe baza rezultatelor avute cu acest “experiment”.

Cam asta-i treaba.

## Provocarea si Încurajarea

Un abonat binevoitor mi-a trimis o incurajare.

*“Lumea n-are nevoie de inca o carte inutila scrisa de un amator.”*

Dac-as crede ca e inutila poate n-as scrie-o. Neeeah, oricum as face-o. Nu toti autori incep ca amatori?  
Normal ca-mi doresc sa fie una buna. Daca cineva o va citi, vreau sa fie bucuros si multumit c-a facut-o. Sa afle ceva interesant si de folos din ea.  
Si sunt convins ca asa va fi. Iar daca nu, tot e spectacol sa scriu o carte.

Cateodata ma chinui sa scriu o propozitie. Cateodata ma doare cand citesc ce-am postat. Procesul de-a scrie o carte ma va ajuta sa fac asta mai bine.

In plus... voi putea sa demonstrez ce puternice sunt principiile despre care discutam in programul Maiestrie luna de luna.

Pentru mine, e clar ca a sti cum sa inveti orice, a avea increderea ca poti ajunge printre cei mai buni la orice meserie, sau la orice competenta, e lucrul cel mai important pentru a avea succes si a naviga cu usurinta printre greutatile intampinate in viata.

De la startul programului am avut ideea sa aleg o competenta la care sa-mi imbunatatesc performantele. Sa fac un plan de practica pentru 30 de zile, sa-mi masor cumva nivelul de competenta inainte de a incepe, sa-l pun in aplicare si sa-mi cantaresc la sfarsit progresul.

Sa documentez si sa povestesc despre ce am facut, cum am facut si ce rezultate am avut. Daca am tot discutat teorii si tehnici... sa vedem si cum se pun in practica.

M-am gandit la tot felul de variante: scris, inot, sah, poker, programare, citit rapid, design, fotografie, creare de video-uri, cantat la diferite instrumente, imbunatatirea memoriei, copywriting...

Apoi, am primit un email cu o provocare - sa scriu o carte. Pe loc mi-a venit gandul....

Cum ar fi sa aplic tot ce stiu despre metainvatatate pentru a fi un parinte mai bun si sa scriu cartea despre tot procesul asta?

Oare se poate sa fac un antrenament zilnic sa am mai putine ratari ca parinte? Si mai multe reusite...

Sunt convins ca DA. Si nu numai atat. Orice mama si orice tata din lume vor putea face acelasi lucru cu acest proces si vor deveni parinti mai buni, ajutandu-si astfel copiii sa aiba o viata mai buna.

## Cum devii un parinte mai bun

La fel ca la orice alta abilitate. Intr-un cuvant... practica deliberata.

Practica deliberata... ne ajuta sa ajungem de la un obiectiv coplesitor, la niste actiuni specifice care ne imping intr-un mod consistent catre tinta.

E o diferenta intre a lua hotararea, "de azi o sa incerc sa fiu un parinte mai bun"

si a-ti face un plan de actiuni care e gandit sa-ti imbunatateasca abilitatile de parinte.

Daca te opresti doar la intentie, nu te ajuta aproape deloc. E un prim pas, dar nu e suficient. Nici pe departe. Acesta e pasul la care se opresc multi oameni atunci cand isi propun sa invete ceva.

Sau incearca de la inceput sa faca niste actiuni prea dificile pentru nivelul lor de competente.

Ca si cum m-as uita eu la niste jucatori de golf cum dau cu crosa in mingea aia mica si-o fac sa zboare peste copaci si peste lacuri si m-as gandi sa-ncerc si eu ca nu pare prea greu.

Dar cand incerc, abia reusesc sa nimeresc mingea.

Din cauza ca incerci sa faci ceva pentru care nu esti pregatit vine esecul, frustrarea, dezamagirea si concluzia... "n-am talent la asta, e prea dificil pentru mine".

Buuuuun. Gata cu predicile.

Trebuie sa fac planul. Si sper sa folosesti si tu procesul asta chiar de acum pentru a-ti creste competentele in activitatea ce poate avea cel mai mare impact pozitiv asupra calitatii vietii tale.

Pentru cartea mea, experimentul va dura 30 de zile.

Asadar trebuie sa aleg un obiectiv realist ce se poate realiza in aceasta perioada.

Sa documentez si sa povestesc despre ce am facut, cum am facut si ce rezultate am avut. Daca am tot discutat teorii si tehnici... sa vedem si cum se pun in practica.

M-am gandit la tot felul de variante: scris, inot, sah, poker, programare, citit rapid, design, fotografie, creare de video-uri, cantat la diferite instrumente, imbunatatirea memoriei, copywriting...

Apoi, am primit un email cu o provocare - sa scriu o carte. Pe loc mi-a venit gandul....

Cum ar fi sa aplic tot ce stiu despre metainvatatate pentru a fi un parinte mai bun si sa scriu cartea despre tot procesul asta?

Oare se poate sa fac un antrenament zilnic sa am mai putine ratari ca parinte? Si mai multe reusite...

Sunt convins ca DA. Si nu numai atat. Orice mama si orice tata din lume vor putea face acelasi lucru cu acest proces si vor deveni parinti mai buni, ajutandu-si astfel copiii sa aiba o viata mai buna.

## Obiectivele "Din Interior" Sunt Cele Mai Puternice

In cartea Atomic Habits, James Clear vorbeste despre cele 3 straturi ale schimbarii comportamentului:

1. **Stratul exterior - cel al rezultatelor.**
2. **Stratul din mijloc - cel al proceselor**
3. **Stratul din interior - cel al identitatii**

In stratul exterior avem chestii ca: slabit, publicarea unei carti, castigarea unui joc,

castigul unor sume de bani, obtinerea unui anume post. Cei mai multi oameni au obiective la acest nivel si au o problema. Aici se afla chestii asupra carora nu au control.

In stratul din mijloc, schimbarea proceselor, deja gasim lucruri pe care le putem controla: implementarea unui nou antrenament la sala, sa facem ordine pe birou pentru a ne putea concentra mai bine asupra muncii, sa limitam timpul petrecut pe Facebook si asa mai departe.

Iar in cel interior, al identitatii, se afla inmagazinate convingerile si valorile noastre, imaginea de sine, caracterul nostru si modul in care ii judecam pe altii.

Rezultatele sunt ceea ce obtii, procesele se refera la ceea ce faci, iar identitatea e despre modul tau de a privi realitatea si pe tine insuti.

Pe cand majoritatea oamenilor se focuseaza pe nivelul rezultatelor, o strategie mult mai puternica e sa ne punem obiective la nivelul identitatii. Sa ne gandim la cine vrem sa devenim. Ai putea sa te intrebi de ce e mai bine sa ne gandim la cine vrem sa devenim, decat la rezultatele pe care vrem sa le obtinem.

Pana la urma si cu un obiectiv de rezultate am putea avea succes. Dar sunt doua motive importante pentru care concentrarea pe nivelul de identitate e mai puternica si te ajuta sa faci schimbari durabile. In loc sa primesti ceva bun intr-o singura doza, creezi in

tine un izvor ce va continua sa-ti inunde viata cu satisfactii pentru totdeauna.

Al doilea e ca daca facem niste actiuni orientate spre rezultate, dar nu sunt aliniate cu imaginea noastra despre lume, acestea nu pot fi durabile. In plus... le facem cu greutate, cu frustrare, cu chin.

Asadar... obiectivul de la nivelul identitatii e sa devin un parinte mai bun. Cand pornesc din punctul asta, nu am imediat un traseu clar in minte. Mai trebuie un pas pentru a ajunge de la scopul asta la actiuni care sa conteze, care sa-mi ajute copiii, sa le slefuiasca un caracter frumos si puternic din care sa se dezvolte niste viitori oameni fericiti si valorosi.

Ca parinti vrem ca mogâldețele ce fac toata ziua nazbatii prin casele noastre sa ajunga niste indivizi competenti, siguri pe ei, buni cu cei din jur si fericiti. Comportamentul lor sa izvorasca din valori sanatoase, sa fie unul plin de curaj, de bunatate, ratiune si intelepciune.

Vrem ca ei sa se bazeze in viata pe mintea si pe competentele lor si sa nu se teama de situatiile dificile intalnite in viata.

A fi un parinte bun... inseamna sa-i sprijin si indrum in directia asta.

## De la identitate la proces

Acum.. de la obiectivul de deveni un parinte mai bun, vreau sa ajung la un plan cu actiuni concrete pe care sa le fac zi de zi.

Vreau sa-mi antrenez competenta de

parinte asa cum se antreneaza un sportiv sa-si imbunatateasca performantele.

Si pentru a face acest plan, voi folosi principiile practicii deliberate, descrise de Anders Ericsson in cartea Peak.

Practica deliberata e procesul prin care faci o activitate cu scopul principal de a-ti imbunatati performantele.

Chiar daca si practica obisnuita poate avea aceeasi tinta, mai sunt doua aspecte importante care le deosebesc.

**Feedback-ul rapid.** Feedback inseamna a observa si interpreta corect ceea ce facem. De exemplu, daca vrei sa inveti sa servesti la tenis, ar trebui sa observi locul unde aterizeaza mingea in terenul advers si viteza mingii. Poti de asemenea sa te filmezi pentru a observa daca executi serva folosind o tehnica buna.

A doua unealta e **deconstruirea** competentei in microcompetente si antrenarea celor care influenteaza cel mai mult in bine performanta per total.

Pentru a ajunge la un plan realist, vreau sa ma uit prima data la cum as putea sa feliez activitatea de parinte. Apoi, voi alege una sau mai multe chestii pe care sa-mi concentrez atentia pe parcursul celor 30 de zile.

Ca sa-mi cresc sansele de-a face o buna alegere, am doua criterii: vreau sa fie una care sa aiba un impact pozitiv cat mai mare pe termen lung asupra copiilor si sa fie niste activitati realiste tinand cont de potentialul varstelor lor.

Buuun. Care sunt principalele responsabilitati ale parintilor.

**1. Ingrijirea.** Activitatile ce tin de igiena, hrana, imbracaminte, sanatate.

**2. Sprijinul pentru dezvoltarea aptitudinilor.**

Cuvantul educatie nu-mi place. Chiar daca in limbaj, de multe ori mai scurt e mai bine, am inlocuit educatia cu doua responsabilitati. Nu sunt educator. Sunt zi de zi langa copii ca sa le ofer sprijin si ghidare pentru a-si dezvolta aptitudinile. Sau cel putin sa nu-i impiedic. Am facut asta de multe ori. Am reactionat mai mult impins de frica decat de ratiune, sau de o stare de prezenta si constienta si am spus prea des "Stop", sau "Nu face asta".

Pe langa aptitudinile fizice, indemanare, mers, alergat, sarit, mai exista cele sociale, comunicare, concentrare, gandire orientata spre rezolvarea problemelor, intelegerea emotiilor lui si ale celorlalti, gestionarea starilor de frustrare, autonomie si incredere in el.

Sa se bazeze pe propria gandire si sa ia decizii singur. Sa fie curios, sa puna intrebari si sa exploreze raspunsurile. Creativitate.

Apoi chestii mai concrete ca citit, scris, tastat pe computer, limbi straine, invatarea de cuvinte noi, sa se imbrace singur, sa mearga singur la baie, sa se spele pe dinti, sa faca ordine dupa ce se joaca.

Pfiiiiiiiiiu. Cat sa ma scriu? Plus toate celelalte abilitati la care eu nu m-am

gandit si nici nu mai am chef sa ma gandesc.

**3. Gestionarea Problemelor** - Modul in care reactionez in situatii de criza. In urma cu cateva zile, Matei a lovit-o pe Iris. Tocmai imi propusesem sa nu mai ridic niciodata tonul la el, sa-mi pastrez calmul in orice situatie. Sa incerc sa-i explic rational ca s-a comportat gresit, care ar fi un comportament bun si de ce. Initial am reusit sa am momentul de prezenta si sa astept sa se imprastie putin cortizolul ce-mi inundase creierul. Apoi am tinut o predica scurta. "Sora ta nu-i pentru lovit. O doare", "Trebuie sa fii precaut cand te joci cu ea"... Sfaturi din astea.

Matei nu ma asculta deloc si peste cateva secunde zambea strengareste. L-am lasat naiba de plan, si de promisiune si am explodat. Am inceput sa urlu la el ca sa-i transmit gravitatea situatiei. Daca a zambit inseamna ca n-a inteles c-a facut ceva rau, sau ca nu-i pasa. Oricum, urletul a fost solutia mea de a-i arata ca e inacceptabil sa lovesca alti oameni si mai ales pe cei mai mici ca el.

Poate a inteles. Dar pe langa asta, probabil am "mai obtinut" si altele cu tipatul. L-am speriat. L-am invatat ca un mod bun de a rezolva problemele e... tipatul. Poate l-am facut sa se simta neiubit, sau sa-si spuna despre el ca daca m-a facut sa tip in halul ala... inseamna ca e un baiat rau.

E contraintuitiv si frustrant, dar in

comunicare, chiar daca majoritatea oamenilor cred ca cele mai importante sunt vorbele, de fapt ele pot fi inutile, sau chiar distructive.

In fiecare situatie, comportamentul si actiunile noastre fac mai mult decat vorbele.

Sunt doua chestii. In primul rand ele transmit copiilor exemple de comportament ce vor fi imitate. A doua... actiunile facute de noi spun si chestii mai profunde ca valorile si convingerile noastre.

Pentru ca vorbele sa conteze, ai nevoie de atentia copilului, ai nevoie de dorinta lui de a asculta ce ai de spus. Prin tipat obtii atentia, dar e una obtinuta cu forta. Cuvintele sunt fragile si cand se izbesc de portile inchise ale unei minti se prabusesc fara viata.

Efectul lor pentru mintea neprimitoare e sa o faca si mai defensiva. Ea observa doar un zgomot. Mesajele intiparite in mintea copilului vor fi altele: "tata cand se confrunta cu o problema se panicheaza si tipa." "Mi-e frica de el acum." "Sunt un copil rau daca l-am facut pe tata sa urle asa."

Vreau sa fiu capabil sa-mi respect copilul, sa nu-l ranesc, sa nu-l sperii sau sa-l fac sa sufere doar pentru ca mi se pare comportamentul lui nepotrivit intr-o situatie si mi-as dori sa-l schimb. Toti facem greseli. Pentru ale mele intotdeauna gasesc justificari, sau le minimizez.

Cateodata ma simt vinovat, dar m-am educat sa trec repede de la sentimentele

de regret si vinovatie la... cum sa fac sa nu repet greseala?

Si... da. Pe unele nu le observ si nu-mi place deloc cand mi le arata altii.

Cuvintele au nevoie sa gaseasca urechile deschise, atunci se pot strecoara inaintea si au sanse sa prinda radacini, sa creasca si sa dea roade.

Tipatul nu functioneaza niciodata. Si nici pedepsele. Am nevoie de alte strategii mai bune chiar daca va trebui sa-mi asum ceva... ele nu vor functiona pe termen scurt.

Vreau doar sa intre pe poarta, si trebuie sa le dau timp sa prinda radacini. Nu ma astept ca ele sa schimbe imediat comportamentul.

**4. Metafizica** - Sa invatam chestii despre lume, despre natura, despre oameni.

"Tati, de ce vine noaptea? Nu-mi place de ea. Vreau s-o distrug si sa fie tot timpul zi."

"Uite tati. V. V."

"Ce? Aaaa. Da tati. Ce frumos!"

"Pasarile cand zboara formeaza litera V." ii spusese mai demult lui Matei.



“Laptele nebagat in frigider se acreste.”

“Tati cand Iris creste mare, eu cresc si mai mare?”

“Tati eu nu vreau sa crestem (i.e. sa ajungem) batrani.”

Si asa mai departe...

### 5. Cultura si Comportament in Societate

“Oamenilor nu le place sa vada pe cineva cu mana in nas.” “Cand cineva te saluta, se bucura daca-i raspunzi.” “La gradinita trebuie sa faci ce spune doamna educatoare.”

“Nenea asta de pe cal a fost conducatorul tarii.” “N-avem acum bani sa cumparam jucarii. Mami si tati **trebuie sa lucreze** ca sa aiba bani.”

6. **Dezvoltare Caracter** - Altruism, Sanatate, Curaj, Cumpatare, Competenta, Incredere in Sine, Intelepciune, Rabdare.

In concluzie, ca parinte am de acoperit toate astea:

- **Ingrijire,**
- **Dezvoltarea aptitudinilor**
- **Gestionarea problemelor**
- **Metafizica**
- **Cultura si Comportament in Societate**
- **Dezvoltare Caracter**

Practica deliberata zice sa aleg pe rand cate o singura componenta pe care sa-mi concentrez actiunile si s-o fac sa-i creasca muschii. Apoi urmatoarea... si asa mai departe.

Eu voi alege totusi actiuni care au

legatura cu mai multe aspecte din lista de mai sus. Vreau sa fie chestii care sa nu ma copleseasca **nici** pe mine, nici pe Patri, nici pe copii, sa nu ne ia foarte mult timp din zi, dar sa poata aduce beneficii durabile in vietile noastre.

In final, am ales urmatoarele activitati pe care sa le fac zi de zi pe parcursul celor 30 de zile.

**A.** Sa introducem mai multe legume proaspete in dieta lui Matei si sa incercam niste deserturi mai sanatoase. Matei iubeste deserturile si legumele... nu prea. - Actiunea e sa pun zi de zi pe masa legume gata de consumat si fructe proaspete.

**B.** Sa se spele singur pe maini. Lui Matei nu-i place sa se spele pe maini desi stie s-o faca. Din cauza asta, nu vrea sa mearga nici sa urineze. Se abtine pana cand aproape ca-i explodeaza vezica. Cateodata il ducem la baie si nici n-apucam sa-i dam chilotii jos inainte sa porneasca un jet din ala ca dintr-un furtun pe care-l apuci prea departe de cap si se zbate haotic.

**C.** Sa-i citim in fiecare zi cate o poveste (o zi eu, o zi Patri). N-am cum sa nu aleg cititul. Fara citit n-as fi reusit sa cresc. N-as fi reusit sa-mi imbunatatesc viata, competentele si abilitatile. In plus, cititul il va ajuta pe Matei sa stea concentrat pe o singura activitate pentru o perioada mai lunga.

**D.** Sa manance singur. Pentru asta, i-am comandat un inaltator de scaun si vom



incerca sa-l indemnam si incurajam sa manance singur la fiecare masa, daca nu toata macarea, cel putin cateva linguri azi, mai multe maine... Si asa mai departe.

**E.** Sa ne jucam el in fiecare zi cate 20-30 minute. Putem alterna dans, jucat cu masini, jocuri creative. Orice. Noi ii facem propuneri si el va alege.

**F.** La inceputul fiecărei zile, sa-mi iau cateva clipe in care sa-mi imaginez cea mai stresanta situatie posibila, de exemplu un comportament al lui Matei care in mod normal m-ar determina sa zbier ca nebunul si sa concep un mod calm si prestabilit de a reactiona. In loc sa ma panichez si sa-mi fie frica de asemenea situatii... sa le privesc ca pe niste teste ce m-ajuta sa cresc. Josh Waitzkin, un expert in metainvatatare, fost campion atat la sah cat si la arte martiale, a observat ca de fiecare data cand se infrunta cu adversari care-l loveau neregulamentar, se enerva atat de tare incat nu mai putea sa lupte la capacitatea lui maxima. De cele mai multe ori pierdea si dadea vina pe jocul murdar al adversarului. Apoi, a realizat ca pentru a-si creste performantele are nevoie sa invete sa lupte cu asemenea adversari si a inceput sa-i priveasca altfel. "Ei sunt cei mai buni invatatori ai mei." In scurt timp ii snopea in bataie pe toti.

**Feedback** - Pentru partea de observat si evaluat rezultatele si progresul, voi scrie in fiecare dimineata in jurnal observatiile despre ce s-a intamplat in

ziua dinainte si voi revizui ce activitati avem de facut in ziua curenta.

De asemenea, eu si Patricia, care va lucra cu mine la acest proiect, ne vom spune unul altuia ce-am facut bine si ce nu. Plus, imi voi face in fiecare dimineata antrenamentul mental pentru a ma pregati sa ma lupt cu mine in cazul in care se ivesc situatii ce ma scot din zona de comfort.

Si... Cat mai multa distractie si voie buna. Copiii mei sunt mici, dar cresc pe zi ce trece. Intr-o zi... nu vor mai fi mici. Si nimeni nu-mi va putea da timpul inapoi.

E bine sa nu luam lucrurile asa in serios tot timpul si doar sa ne bucuram unii de altii asa cum suntem fiecare...

*Bogdan Popescu*