

Elogii pentru *Reinventarea*

„Jon Acuff a redefinit întreaga categorie de cărți despre carieră. *Reinventarea* este atât de ușor și de distractiv de citit, încât aproape că nici nu-ți dai seama cât de multe înveți. Însă lecțiile pe care le împărtășește – lecții deprinse prin propria experiență și spuse cu onestitate și suflet – vor ajuta pe oricine urmărește să facă progrese în carieră. Este o consiliere pentru carieră la turație maximă.”

– Brian Koppelman, scenarist/producător de film pentru *Rounders* (*Quintă Royală*), *Ocean's 13* (*Acum sunt 13*) și *Solitary Man* (*Singuraticul*)

„Avertisment: citește această carte numai dacă ești pregătit să-ți revoluționezi complet cariera, țelurile, visurile, planurile și, în principiu, *viața*. Jon alege un subiect – să iei totul de la capăt – care tinde să îngrozească omul de rând (inclusiv pe mine) și îl transformă într-o aventură palpitantă și revoluționară care-i face chiar și pe cei care nu-și doresc neapărat să-și redreseze cariera să-și schimbe părerea. Dacă ești blocat, frustrat în cariera ta, ai pierdut o slujbă sau ți se pare că-ți ratezi visul în timp ce ajuți pe altcineva să și-l atingă pe al său... aceasta e cartea pentru tine.”

– Mandy Hale, autoarea bestsellerului *I've Never Been to Vegas, but My Luggage Has* (*N-am fost niciodată în Vegas, dar bagajul meu, da*) și creatoare a blogului @TheSingleWoman

„Această carte directă, hilară, și totuși foarte practică este ghidul tău pentru a avea succes în carieră în noul secol. Jon Acuff îți spune, din propria experiență dobândită cu greu, ceea ce trebuie să faci pentru a fi fericit, dar și extrem de dorit ca angajat. Lipsită de concepte complicate și de un jargon inutil, vei îndrăgi lectura ei aproape la fel de mult ca sfaturile pe care ți le oferă.”

– Pamela Slim, autoarea volumului *Body of Work (Ansamblul muncii)*

„*Reinventarea* este una dintre acele bijuterii rare care nu doar că e plină de înțelepciune practică, greu dobândită, dar este și extrem de plăcut de citit. Indiferent dacă ești sau nu într-o perioadă de tranziție, Jon Acuff îți arată cum să te pregătești astăzi pentru ce va urma.”

– Todd Henry, autorul volumului *Die Empty (Sfârșește secătuit)*

„Ai puterea de a-ți oferi un nou început. Jon Acuff îți arată cum.”

– Sophia Amoruso, autoarea #GIRLBOSS și fondatoare și director executiv al magazinului online Nasty Gal

„*Reinventarea* a fost amuzantă, pătrunzătoare și bine scrisă. Trei motive pentru care-i port pică lui Jon Acuff.”

– Jim Gaffigan, autorul volumului *Mâncarea: o poveste de dragoste*, în curs de apariție la editura ACT și Politon

„Marile visuri încep adesea cu mari cărți. *Reinventarea* este una dintre ele. Impactul pe care îl va avea această carte asupra carierelor și vieților oamenilor din toată lumea va fi cu adevărat distractiv de urmărit!”

– Andy Andrews, autor al *How Do You Kill 11 Million People?* (*Cum ucizi 11 milioane de oameni?*), *The Noticer* (*Cel care observă*) și *The Traveler's Gift* (*Darul călătorului*), bestselleruri *New York Times*

„*Reinventarea* este un ghid energic, accesibil pentru a naviga printre obstacolele, piedicile și limitele cu care ne confruntăm toți în carieră.”

– Adam Grant, profesor la Wharton și autor al *Give and Take* (*A da și a lua**), bestseller *New York Times*

„Onestă, amuzantă, utilă și inedită – există o listă lungă de cuvinte pentru a descrie înțelepciunea pe care o vei găsi în *Reinventarea*. Te provoc să citești primele câteva pagini din această carte. Dacă ești ca mine, nu te vei mai putea opri. Am comandat un exemplar pentru fiecare membru din echipa mea.”

– Michael Hyatt, autor al *Platform: Get Noticed in Busy World* (*Platforma: Remarcă-te într-o lume ocupată*), bestseller *New York Times*

* Volum apărut cu acest titlu la editura Publica, 2013. (n.tr.)

„Ca să-l parafrazăm pe Abraham Lincoln, să fii silit să faci o activitate care nu îți place este ca și cum ai plăti pentru un upgrade al telefonului mobil cu cel mai nou model: nimeni nu ar trebui să facă asta! Din fericire, tu nu trebuie să mai faci cel puțin unul dintre aceste lucruri. Ascultă-ne pe mine și pe Abe cel cinstit: cartea lui Jon te poate debloca.”

– Chris Guillebeau, autor al *The Happiness of Pursuit (Fericirea căutării)* și *The \$100 Start-up (Start-up de 100\$*)*, bestselleruri *New York Times*

„În această carte inedită și captivantă, Jon Acuff servește porții consistente de sfaturi înțelepte cu o garnitură sănătoasă de autoironie disprețuitoare. Ca antreprenor și deținător al unei afaceri, m-am pomenit aprobând din cap, râzând și fiind călcat pe nervi, într-un mod bun, pe parcursul lecturii. O recomand insistent pentru oricine speră să se elibereze de sentimentul că este blocat.”

– Crystal Paine, fondatoare a MoneySavingMom.com și autoare a *Say Goodbye to Survival Mode (Spune adio supraviețuirii de azi pe mâine)*, bestseller *New York Times*

* Editura Publica, 2013. (n.tr.)

JON ACUFF

REINVENTAREA

**Salvează ziua de luni, revitalizează-ți munca
și nu te bloca niciodată**

Traducere din limba engleză de
Cristina Stan

 **ACT și Politon**

2018

All rights reserved including the right of reproduction in whole or in part in any form.

Această ediție este publicată prin acordul cu Portfolio, marcă a grupului editorial Penguin, o divizie a Penguin Random House LLC. Do Over Copyright © 2015 by Jonathan Acuff Originally published by Portfolio/Penguin, a member of Penguin Group (USA) LLC.

© 2018 Editura ACT și Politon pentru prezenta versiune românească

Editura ACT și Politon

Str. Înclinată, nr. 129, Sector 5, București, România, C.P. 050202.

tel: 0723 150 590, e-mail: office@actsipoliton.ro.

www.actsipoliton.ro/ www.actsipoliton.ro/blog

Traducător: **Cristina Stan**

Redactor: **Simionescu Ines Albertina**

Tehnoredactor: **Teodora Vlădescu**

Coperta: **Marian Iordache**

Editor: **Lavinia Vasile**

Copyright Manager: **Andrei Popa**

Descrierea CIP a Bibliotecii Naționale a României

ACUFF, JON

Reinventarea: salvează ziua de luni, revitalizează-ți munca și nu te bloca niciodată/ Jon Acuff; trad.: Cristina Stan. - București: ACT și Politon, 2018

ISBN 978-606-913-351-4

I. Stan, Cristina (trad.)

159.9

AVERTISMENT: Distribuirea, copierea sau piratarea în orice fel a acestei cărți nu este pedepsită numai prin lege, dar contravine și tuturor normelor și principiilor etice și sănătoase pe care un astfel de titlu le promovează. Ce fel de efect va avea energia pe care vreți să o transmiteți mai departe, dacă aceasta vine prin furt, ilegalitate și lipsă de respect față de autor și față de toți cei care au contribuit la crearea acestei cărți, astfel ca ea să ajungă la dumneavoastră? Împărtășiți cu ceilalți informațiile importante, valorile și lecțiile pe care le-ați aflat din acest material, într-un mod corect și responsabil.

Pentru Jenny, bineînțeles

Cuprins

<i>Capitolul 1</i>	Contul de Economii al Carierei	11
<i>Capitolul 2</i>	Fă asta mai întâi	38

Investiția 1 Relațiile

<i>Capitolul 3</i>	Nu știi pe cine cunoști	47
<i>Capitolul 4</i>	Oferă-le dușmanilor tăi ceea ce le trebuie cel mai mult	61
<i>Capitolul 5</i>	Ceea ce este întâmplător contează	77
<i>Capitolul 6</i>	Marile cariere necesită mari susținători	90
<i>Capitolul 7</i>	Să nu arzi multe punți în urma ta	106
<i>Capitolul 8</i>	Comunitatea strălucește cel mai tare în întunericul unei Piedici în Carieră	114

Investiția 2 Abilitățile

<i>Capitolul 9</i>	Ai mai multe abilități decât crezi	127
<i>Capitolul 10</i>	Stăpânește abilitățile invizibile	137
<i>Capitolul 11</i>	Să nu devii niciodată o fosilă	151
<i>Capitolul 12</i>	Câștigă așa cum ai câștigat și înainte	160
<i>Capitolul 13</i>	Pune-ți iute în practică abilitățile prin ceva distractiv	165
<i>Capitolul 14</i>	Abilitățile se cizelează greu și se tocesc repede	179

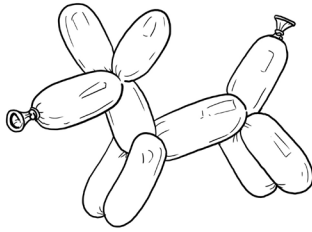
<i>Capitolul 15</i>	Alege tipul potrivit de ciocan pentru Plafonul Carierei tale	191
---------------------	--	-----

Investiția 3 Caracterul

<i>Capitolul 16</i>	Plantează o livadă	202
<i>Capitolul 17</i>	Generozitatea este revoluționară	215
<i>Capitolul 18</i>	Empatia nu mai e doar pentru cei cărora le place să plângă cu prietenii	228
<i>Capitolul 19</i>	Fii prezent	249
<i>Capitolul 20</i>	Să nu sari niciodată fără caracter	260

Investiția 4 Strădania

<i>Capitolul 21</i>	Hotărârea este o alegere, nu un sentiment	269
<i>Capitolul 22</i>	Strădania are sezoane: folosește conștientizarea pentru a le recunoaște	291
<i>Capitolul 23</i>	Yoga pentru carieră	304
<i>Capitolul 24</i>	Folosește asta întotdeauna pentru a multiplica momentul	325
<i>Capitolul 25</i>	Trei cuvinte de final pe care mi le vei spune cât de curând	331
<i>Mulțumiri</i>		339
<i>Note</i>		347



1

Contul de economii al carierei

Când ești poștaş, nu ar trebui să întrebi oamenii dacă le poți folosi baia.

Acum că stau să mă gândesc, probabil că nu ar fi trebuit să învăț acea lecție pe propria-mi piele. Și totuși, m-am pomenit stând pe treptele de la intrare cu corespondența pe ziua aceea și cu o rugămintă stânjenitoare.

Cu vocația mea de scriitor creativ, am fost un poștaş groaznic. Eram dezorganizat, neîndemânatic și predispus să mi se dea cu spray lacrimogen în ochi. Într-o zi, mi-am schimbat ruta de dimineață cu cea de după-amiază, ceea ce a însemnat că oamenii care de obicei primeau poșta târziu au primit-o mai devreme. O proprietară fericită mi-a spus că eram mult mai bun decât celălalt tip, referindu-se, fără

să-și dea seama, la mine. I-am dat dreptate, spunându-i: „E groaznic. Un adevărat nemernic”.

Traectoria carierei mele avea să continue prin locuri ca „Apple Country”*, un mic magazin de cartier ce nu vindea mere, și „Maurice the Pants Man”**, unde nu era niciun Maurice, ci doar o mulțime de pantaloni.

Aveam să petrec șaisprezece ani călătorind prin America corporatistă, scriind mesaje publicitare pentru Home Depot***, lucrând la branduri pentru Bose**** și făcând marketing pentru Staples****. Am fost disponibilizat de la un *start-up*, concediat de la altul, mi-am condus propriul *start-up* spre faliment și apoi mi-am găsit și părăsit slujba visurilor mele. Pe parcurs, am învățat o lecție despre muncă.

Deții controlul mai mult decât crezi.

Asta e valabil fie că vorbim de e o slujbă bună, una proastă, slujba visurilor tale sau nicio slujbă.

De noi depinde. Deși preferăm adesea să-i învinovățim pe alții, economia sau pe șeful care „nu ne înțelege”, realitatea este că o slujbă mai bună începe prin a deveni *tu* mai bun.

Nu munca este dușmanul.

* „Țara merelor”. (n.tr.)

** „Maurice, omul cu pantalonii”. (n.tr.)

*** Firmă care se ocupă cu vânzarea de materiale de construcții și amenajări interioare. A doua ca mărime și importanță pe piața americană de profil. (n.tr.)

**** Producător de echipamente audio. (n.tr.)

***** Cel mai mare furnizor de produse de birotică din lume. (n.tr.)

Munca nu trebuie să fie o închisoare fără gratii în care suntem nefericiți și servim voluntar până la eliberarea condiționată a pensionării. Dimpotrivă, munca poate fi grozavă.

Munca poate fi minunată.

Dacă salvăm ziua de luni. Dacă îndrăznim să o reinventăm. Dacă refuzăm să ne împotmolim.

Această carte nu vorbește despre cum să renunți la slujba ta. (Am scris-o deja pe aceea, se numește *Quitter* [*Cel care renunță*], pentru că așa sunt eu, creativ.)

Această carte nu este despre cum să începi ceva. (Și pe aceea am scris-o; se numește *Start*.)

Această carte vorbește despre construirea deliberată a unei cariere folosind cele patru investiții pe care le au în comun toate carierele extraordinare.

Investițiile sunt atât de evidente, încât e posibil chiar să ratezi. Tipul care face animăluțe din baloane cu siguranță m-a ratat în acea seară pe câmp.

Ca nu cumva să stai cu grijă că petrec weekenduri bizare, inițiate de Craigslist*, lasă-mă să mă întorc puțin în urmă. Te asigur că pot explica întâlnirea mea sub clar de lună cu bărbatul care purta bretele în culorile curcubeului.

Așteptam la coadă cu soția și copiii la Family Fun Night** la școala noastră primară. Era vineri seară, iar după doamna care pictează fețe, tipul cu baloane este următoarea oprire la astfel de evenimente.

* Site de anunțuri grupate pe categorii: locuri de muncă, imobiliare, vânzări, servicii, organizare de evenimente etc. (n.tr.)

** Seară de distracție cu familia. (n.tr.)

În timp ce răsucea și trăgea de baloanele colorate, acest maestru al modelării baloanelor de cauciuc a coborât privirea spre mine de pe scăunelul pe care era cocoțat.

„Îmi plac la nebunie cărțile tale”, a spus el, recunoscându-mă, și mi-a zâmbit, dar apoi alt gând a făcut să-i pălească sclipirea din privire.

„Îmi pare rău pentru azi”, a adăugat el pe un ton mai serios. „Îți doresc tot ce-i mai bun în viitoarele tale demersuri.”

Tipul cu baloanele sub formă de animăluțe mă încuraja deoarece credea că pierdusem mult.

Și avea dreptate, chiar pierdusem ceva. Întotdeauna se întâmplă astfel când părăsim locuri vechi în căutare de noi aventuri.

În acea dimineață, părăsisem slujba visurilor mele.

Făcând asta, lăsasem în urmă și produse, bani și cele mai nebunești oportunități pe care le avusesem vreodată.

Dacă ai trage linie și ai face socoteala, ar putea fi cea mai ratată zi a mea din toate timpurile. Până și să citesc despre ce-am lăsat în urmă mă făcea să mă simt de parcă eram pe punctul de a urla versuri de Phil Collins către tipul care făcea baloane: „Uită-te la mine acum, oh, e doar un spațiu gol”.

Nu-l învinovățesc pe tipul cu o borsetă în talie plină cu baloane că își făcea griji în legătură cu viitorul carierei mele.

Dar eu aveam ceva ce el nu știa.

Un kit de ustensile fără de care nu aș fi făcut niciodată acel salt.

Un kit de ustensile pe care probabil că deja îl ai și tu.

Un kit de ustensile de care prietenul meu Nate urma să aibă nevoie.

■ Ziua în care s-a schimbat totul

Vecinul meu Nate și-a pierdut slujba într-o vineri.

Dacă ești vreodată invitat de șeful tău la o ședință vineri, după-amiaza târziu, să știi că nu e o ședință, e o capcană.

Carierea lui Nate s-a schimbat rapid în acea zi.

Se găsea dintr-odată în derivă, și nu din proprie inițiativă.

L-am întâlnit săptămâna următoare la o cafea.

Cu o expresie năucită, mi-a spus cum s-a simțit când își pierduse slujba, slujbă pe care o avea de opt ani.

Era bun la ce făcea. Întotdeauna își realiza targetul. Oamenii îl plăceau. Clienții i-au trimis mesaje de regret zile întregi după ce s-a întâmplat. Era un tip grozav, și încă este.

Dar era la ananghie.

Protejat ca într-un cocon timp de opt ani într-o companie mare, sigură, s-a pomenit pe neașteptate pe străzi. Casa carierei pe care și-o construisese nu mai exista, iar restul lumii se schimbă spectaculos de când intrase în bio-domul* acelei slujbe.

Cuprins de exasperare, s-a plâns: „Nici măcar nu știu cum să folosesc LinkedIn**”.

Nimeni nu se așteaptă la o schimbare bruscă a slujbei; tocmai de aceea este bruscă. Și, dacă ai fost angajat mai

* Un sistem ecologic închis. (n.tr.)

** Site de socializare orientat spre mediul de afaceri. (n.tr.)

mult de un an, ai văzut întâmplându-se o astfel de schimbare – fie ție, fie cuiva pe care-l știai. Un val corporatist sălbatic ce a prins complet pe nepregătite o barcă.

Pe lângă valurile enorme de schimbări drastice de carieră, mai există și alte probleme, mai puțin presante, ce ne amenință de asemenea activitatea. Lucruri precum Plafonul Carierei.

Plafonul carierei este capacul pus deasupra scării pe care avansezi în carieră. Este cea mai de sus înălțime spre care te va duce orice parcurs profesional. M-am confruntat cu unul pe vremea când eram designer senior de conținut la o companie de software.

Am început să lucrez acolo la contractări. În timp, am dobândit o funcție reală în cadrul companiei și în câțiva ani mi s-a oferit funcția de designer senior de conținut. Atunci am ajuns efectiv la capătul drumului meu în carieră.

Câștigam suma maximă posibilă pentru acel post și nu mai existau alte posturi în domeniul creării de conținut disponibile în compania respectivă. Nici nu aveau să mai fie. Singura cale de a avansa era să devin director de creație, ceea ce însemna administrarea designerilor și a copywriterilor. Era o opțiune grozavă pentru unii, dar pentru mine însemna să fac mult mai puțin din ceea ce-mi plăcea de fapt să fac: să scriu.

Aveam treizeci și doi de ani și viața mea deja alunecase către un punct de inerție. Aș fi putut să primesc mici mărimi salariale în anii ce urmau și ceva mai multe responsabilități, dar în cea mai mare parte, asta era tot.

Soția mea avea să-mi zică mai târziu că era profund îngrijorată. Cu doi copii mici, o ipotecă și o căsnicie abia la

Început, era intimidant să privesc spre treizeci de ani de posibilă monotonie în carieră. Poate că n-am o fire chiar atât de aventuroasă, dar ideea că am ajuns la „finiș” cu cariera la treizeci și doi de ani era un hap* cam greu de înghițit.

Înainte, când te loveai de un Plafon în Carieră, aveai doar câteva opțiuni la dispoziție:

1. Să te angajezi la altă companie.
2. Să faci o muncă pe care nu voiai să o faci, cum ar fi cea de director de creație.
3. Să înduri și să mori pe dinăuntru timp de aproximativ treizeci de ani.

Prima opțiune nu rezolvă lucrurile, doar le amână. Ai putea obține o funcție diferită și mai mulți bani. Cealaltă companie ar putea să aibă un post de „creator de conținut senior senior”, dar în cele din urmă vei avea de-a face cu același plafon cu care te-ai confruntat la fosta slujbă.

În a doua opțiune, renunți la o scară ierarhică pentru una diferită. Acest plan nu funcționează deoarece sfârșești făcând mai mult din ceea ce n-ai vrut să faci de la bun început. Dacă nu ai vrut să fii director de creație, să avansezi pe acea scară nu îți va părea o promovare, ci o pedeapsă. Te-ai afunda pur și simplu într-o carieră greșită.

A treia opțiune este cu siguranță cea mai deprimantă, dar este totodată și cea mai populară. De aceea, într-un sondaj Gallup din 2013, 70 la sută dintre americani au spus că își urau slujbele sau se simțeau neimplicați¹. În

* În original, *jagged little pill*, cuvinte care fac apel la titlul unei melodii a cântăreței canadiene Alanis Morissette. (n.tr.)

cultura noastră, luăm de bună minciuna că munca trebuie să fie nefericită. Seria de cărți Dilbert* nu s-a vândut în milioane de exemplare pentru că oamenii sunt fericiți la locul de muncă. Mâncăm la TGI Fridays**, nu la TGI Mondays. Trăim pentru zilele de weekend fiindcă am acceptat că zilele săptămânii sunt echivalente cu moartea visurilor noastre. Dacă citești cartea asta la muncă, ridică privirea. Dintre oamenii pe care-i zărești, șapte din zece urăsc să fie acolo. Nimeni nu vrea să stea la o slujbă care nu-i place.

Dar dacă lucrurile nu ar trebui să stea așa? Dacă slujba pe care ne-am dori să o avem ar depinde de a deveni, înaintea de toate, persoana care trebuie să fim? Dacă nu ar trebui să încercăm să evităm tranzițiile în carieră, ci să le acceptăm? Pentru că ele ne așteaptă, pe fiecare dintre noi. Cu toții vom cunoaște câte un Salt în Carieră, o Piedică în Carieră, un Plafon în Carieră sau o Oportunitate în Carieră.

Cum facem Salturi înțelepte în Carieră?

Cum navigăm printre Piedicile în Carieră?

Cum străpungem Plafonele Carierei?

Cum profităm la maximum de Oportunități neașteptate în Carieră?

Se pare că soluția la toate cele patru întrebări este aceeași: construim un Cont de Economii al Carierei.

* Benzi desenate scrise și ilustrate de americanul Scott Adams, în care se satirizează universul profesional al personajului principal, Dilbert (n.ed.)

** Lanț de restaurante american. Acronimul din numele său vine de la *Slavă Domnului că e vineri*, de unde rezultă sugestia autorului că abia așteptăm să vină vinerea, nu luna (*Monday*), prima zi de lucru. (n.tr.)

■ Deschiderea seifului

Într-un interval de douăzeci și patru de ore de la părăsirea ultimei slujbe, m-au contactat o sută de prieteni.

Într-o săptămână, aveam o echipă care mă ajuta să construiesc un nou blog.

Într-o lună, aveam programate noi proiecte de scris.

Asta nu s-a întâmplat pentru că aș fi fost eu uimitor ori pentru că aș fi avut un păr des și o alură impresionantă. S-a întâmplat pentru că timp de cinci ani făcusem depuneri în kitul de ustensile pe care-l numesc Contul meu de Economii al Carierei*.

$$\begin{array}{c} \left(\begin{array}{c} \text{Relații} \\ + \\ \text{Abilități} \\ + \\ \text{Caracter} \end{array} \right) \\ \times \\ \text{Luptă} \\ = \\ \text{Contul de} \\ \text{Economii} \\ \text{al Carierei} \end{array}$$

Spus într-un stil mai de Twitter:

**(Gașcă + Minunat + Amabil) x Luptă = Contul
de Economii al Carierei**

Ce înseamnă fiecare investiție? Iată cum le vom defini:

* Career Savings Account (CSA™) (n.tr.)

Relații = pe cine știi. Gașca cu care te întovărășești pe parcursul carierei tale.

Abilități = ceea ce faci. Instrumentele pe care le folosești pentru a-ți construi cariera.

Character = cine ești tu. Mortarul care ține la un loc întregul Cont de Economii al Carierei.

Lupta = cum muncești. Combustibilul care te împinge să faci lucruri pe care alți oameni nu le fac, astfel încât să te poți bucura de rezultatele de care alții nu se vor bucura.

Ești deja familiarizat cu fiecare aspect al Contului de Economii al Carierei. Indiferent care este situația la slujba actuală, nu ai fost surprins să afli că ai nevoie de ceva de pe acea listă. Nu s-a întâmplat să citească cineva lista și să se întrebe: „Character? Nu m-am gândit niciodată c-aș avea nevoie de așa ceva!”

Mai mult, ai aplicat deja aspecte din Contul de Economii al Carierei în alte sectoare din viața ta. Ai lucrat la abilitățile tale pe terenul de golf pentru a-ți îmbunătăți jocul. Te-ai străduit când tu și soția ta ieșeați la întâlniri ca să o convingi că ești alesul. Ți-ai construit relații cu membrii frăției tale, cu care păstrezi legătura mult după terminarea facultății.

Itemii nu sunt noi, dar direcția în care îi focalizăm este. Ai deja majoritatea lucrurilor care-ți trebuie pentru un Salt, o Piedică, un Plafon sau o Oportunitate în Carieră; probabil pur și simplu nu le-ai aplicat niciodată în slujba ta.

Sau, la fel ca mine, în primii șapte ani de carieră nu ai combinat toate cele patru investiții. Poate că ești uimitor

din punct de vedere al relațiilor și abilităților, dar nu ai stăpânit încă arta strădaniei. Sau ai tipul de caracter despre care oamenii scriu cântece folk, dar nu ți-ai perfecționat niciodată un set anume de abilități. Nu e vorba că ai avea o carieră ce lasă de dorit, dar în absența uneia dintre investiții, celelalte trei nu-și ating niciodată întregul potențial.

Iată ce se întâmplă dacă ai doar trei elemente din Contul de Economii al Carierei:

Relații + Abilități + Caracter – Luptă = Potențial Irosit, Talente NFL Nevalorificate, Trupe Uimitoare cu un Singur Hit*

Abilități + Caracter + Luptă – Relații = Versiunea de Carieră a Hainelor Noi ale Împăratului

*Caracter + Luptă + Relații – Abilități = Eu în NBA** sau Michael Jordan*** în Baseball*

*Relații + Luptă + Abilități – Caracter = Tiger Woods, Enron****, Guns N' Roses******

Nici măcar nu am știut că îmi construiesem un Cont de Economii al Carierei până când nu am văzut cum mă descurcam cu saltul meu și cum credeau oamenii că trebuia să mă descurc în situația asta.

* National Football League, Liga Națională de Fotbal. (n.tr.)

** National Basketball Association, Asociația Națională de Baschet. (n.tr.)

*** Unul dintre cei mai buni jucători de baschet din toate timpurile. (n.tr.)

**** Enron a fost cel mai mare comerciant de gaze naturale din America de Nord. Avea cca 21.000 de angajați în 40 de țări, iar în anul 2000 un profit de peste 100 de miliarde de dolari. Scandalul s-a declanșat un an mai târziu, pe 3 decembrie 2001, când compania și-a declara falimentul, ieșind astfel la iveală că și-a supraestimat permanent beneficiile și și-a subestimat datoriile. (n.tr.)

***** Este vorba despre plecările din renumita trupă și mai ales de cea a lui Axl Rose ca urmare a multiplelor sale probleme, inclusiv de sănătate. (n.tr.)

Oamenii mă abordau cu priviri triste, de parcă îmi pierdusem un braț. Mă întrebau cu voci tăcute, preocupate, ce sunau precum ceaiul de mușețel:

„O să vă mutați?”

„Putem să ajutăm cu ceva?”

„Am putea să te strângem în brațe stângaci și să plângem împreună nițel?”

Erau întrebări amabile, dar dezvăluiau o convingere interesantă: o persoană aflată într-o perioadă de schimbare a carierei ar trebui să fie devastată.

Motivul pentru care majoritatea oamenilor cred acest lucru este că ei nu au nimic pe care să se sprijine. O Reinventare neașteptată a Carierei îi forțează să deschidă larg ușile seifului lor și, pentru prima dată, sunt înfricoșați de cât de gol este. Nu și-au creat niciodată un Cont de Economii al Carierei și nici măcar nu știau că aveau nevoie de unul până când nu au devenit disperați.

De ce stau lucrurile astfel?

Fiindcă am fost învățați să avem o slujbă, nu să ne construim cariere.

■ De ce ne ignorăm cariera

Oamenii spun adesea că nu contează ceea ce știi, ci pe cine cunoști. Când am o problemă cu cablul, îl sun pe tipul de la Comcast. Când am o problemă cu computerul, îl sun pe tipul de la IT. Când am o problemă cu banii, îmi sun consultantul financiar.

În aproape fiecare situație din viață cu care te vei confrunta, există cineva pe care îl poți suna sau căruia să-i trimiți un e-mail pentru a te ajuta.

Cu excepția carierei tale.

Cu excepția a ceea ce faci cel puțin patruzeci de ore pe săptămână.

Cu excepția a ceea ce faci pentru a rambursa un credit de 100.000 de dolari pentru cheltuielile de studii.

Acel domeniu are puțini experți sau consilieri. Este în general vulnerabil și neprotejat. Nu pentru că n-am ști să căutăm sfaturi. Și nu pentru că nu ne-am pricepe la planificat. Uită-te la modul în care abordăm economisirea pentru facultate.

Dacă nu ai deschis un cont de economii pentru facultate destinat copilului tău atunci când ai părăsit secția maternității cu acel omuleț ridat ca o stafidă, ești deja în urmă. Și probabil un părinte destul de jalnic.

Din secunda în care copiii ies din pânțele, ai o senzație de groază că facultatea se apropie vertiginos. Fiecare părinte de pe planetă te face pur și simplu să te simți și mai rău în timp ce-ți spune constant când vă întâlniți: „Timpul trece așa de repede. Copiii cresc atât de repede! Totul se duce ca praful în vânt”.

Îți suni consultantul financiar și stabiliți un fel de Roth IRA* pe dos. (Eu sunt vag informat în privința detaliilor, dar sunt destul de sigur că omul meu, Jeff, a folosit acele cuvinte în preajma mea.) Începi să economisești și să returnezi datoria ca pregătire pentru facultate.

* Plan de pensionare în SUA, nesupus în general taxelor. (n.tr.)

Însă asta nu e tot. Trebuie totodată să-ți înscrii copiii în activitățile potrivite. În copilărie, mi-am petrecut întreaga carieră școlară în pădure, încercând să sar cu bicicleta peste movile ridicate de pământ. Cu toate acestea, acum, nevoia de a-ți implica copilul în activități bune pentru înscrierea la facultate începe an de an din ce în ce mai devreme. Fiica mea a petrecut o sâmbătă participând la olimpiada de matematică. Ea se află pe un drum competitiv al matematicii, unul ce o va pregăti pentru viitor și, sperăm, pentru facultate.

Mai mult, era în clasa a patra la vremea aceea.

Întindem atât de mult în spate de praștia pentru facultate, până când, în sfârșit, vine absolvirea liceului și-i dăm drumul. Ne îndreptăm spre patru sau cinci ani uimitori. Părinții noștri au avut nevoie de optsprezece ani ca să se pregătească pentru asta și efortul a meritat.

Absolvim facultatea, găsim în cele din urmă o slujbă și apoi așteptăm următoarea tranziție în carieră pentru care ne vom pregăti, care se pare că e pensionarea.

Între douăzeci și doi și șaiszeci și doi de ani, acesta este singurul lucru pentru care suntem învățați să ne pregătim. Purtăm conversații despre planul nostru 401(k)*. Începem să ne plătim ratele la casă pentru a avea unde locui când ne oprim din muncă și ni se șubrezesc oasele. Ne facem asigurare pentru cazuri de incapacitate de muncă, în cazul în care ne rănim și nu mai putem lucra. Ne scriem testamente și ne pregătim pentru lumea de dincolo.

* Alt plan pentru pensie în SUA, sponsorizat de angajator. (n.tr.)

Și ignorăm complet anii dintre facultate și pensionare.

Avem un interval de patruzeci de ani peste care trecem pur și simplu.

Economisim pentru zile negre când vine vorba de conturile noastre bancare, dar nu facem nimic pentru a ne proteja carierele de furtună.

Sigur, există anumite profesii care au o educație continuă. Cunosco agenți imobiliari și consultanți financiari care lucrează cu *life coach** și diverși guru. Însă marea majoritate dintre noi nu avem la ce să recurgem dacă ne simțim blocați sau vrem să ne schimbăm cariera.

Dacă ești un dezvoltator de Web în vârstă de treizeci și patru de ani și ți se pare că ți-ai greșit cariera, pe cine vei suna?

Deși sunt un mare fan al consilierii personale, știu că pentru mulți oameni aceasta nu este o opțiune. Există o distanță emoțională semnificativă de depășit dacă ești de părere că doar vei lua telefonul în mână și vei suna pe cineva care tinde să se ocupe de crize personale.

Ți-ai putea suna prietenii. La urma urmei, ei înțeleg. Probabil își urăsc slujbele la fel de mult. Poate că la o cafea vă veți compătimi reciproc în legătură cu starea lucrurilor. Când e vorba de nefericire, cine se aseamănă se adună, dar asta îți sporește adesea nefericirea. Cafelele băute în tăcere, în localuri frecventate de hipsteri, de obicei schimbă foarte puțin lucrurile.

Poate că ai putea să intri pe Twitter sau Facebook și te plângi de slujba ta de parcă platformele publice de

* Sau antrenor pentru viață. (n.tr.)

socializare ar fi private. Ignori faptul că există companii întregi care se ocupă de verificarea antecedentelor angajaților, adunând tot ce ai făcut tu online. Chiar acum, 80 la sută dintre angajatori te caută pe Google înainte de a te invita la un interviu². Deși lamentarea online ar putea să-ți ofere o alinare temporară, construiești în același timp un argument destul de bun că meriți să fii subestimat în slujba actuală și că nu meriți angajat în următoarea.

Poate că intri pe net și cauți „ajutor în carieră”. Vestea bună este că există două miliarde de rezultate. Vestea proastă e că există două miliarde de rezultate. De unde să începi? CareerBuilder, un site pe care îți poți publica CV-ul? Un articol din ziarul *Huffington Post* despre lucruri neconvenționale pe care ar trebui să le faci ca să-ți construiești o carieră de vis? Un consultant în probleme de carieră? Primul pe care l-am găsit cerea 1,99 de dolari pe minut, părând să fie mai mult un... instructor de squash decât un consultant în probleme de carieră. Poți întotdeauna să-ți cizelezi câteva abilități la care nu te-ai gândit de ultima oară când ți-ai analizat CV-ul și ai intrat în competiție. Numai că există deja o mulțime de competitori acolo.

Deci termini cu toate apelurile și ieși de pe net decidând să mai suporti o zi. Sau încă o săptămână ori încă un an.

Te simți mai bine, consolată de faptul că cel puțin ai încercat. O Reinventare completă a Carierei este prea complicată. E totul mult prea confuz. E mult prea greu să-ți dai seama cum se procedează.

Dar totuși nu este așa greu. Datorită Contului de Economii al Carierei, Reinventarea poate fi incredibil de simplă. Tot ce

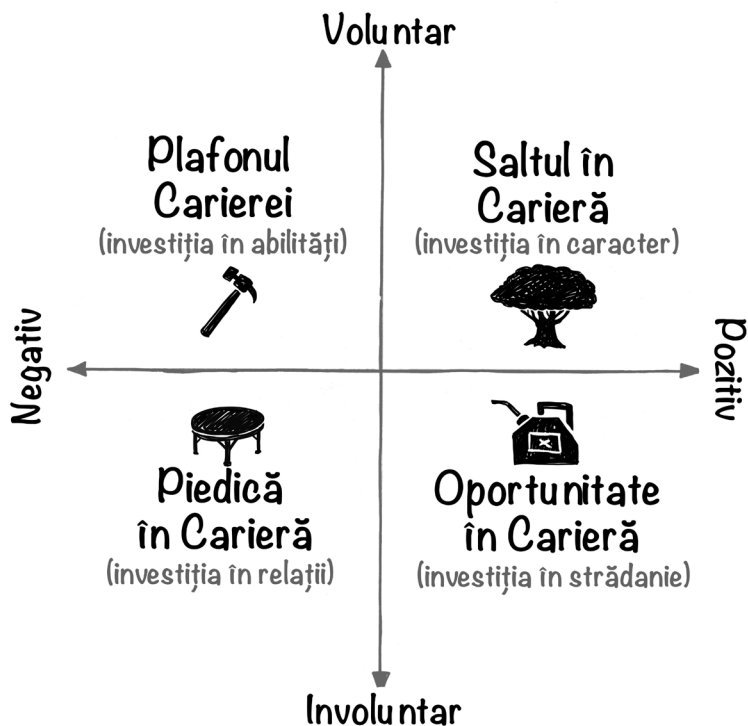
trebuie să faci este să combini lucrurile pe care le înțelegi deja, precum relațiile și abilitățile, și să le amplifici. Nici măcar nu va trebui să te confrunți cu atât de multe tipuri de tranziții în carieră. De fapt, există numai patru.

■ Cele patru tipuri de tranziții în carieră cu care se confruntă toată lumea

Te-ai simțit vreodată copleșit de simplul gând că trebuie să faci o Reinventare? Poate că ideea de a-ți îmbunătăți cariera seamănă cu intrarea într-o junglă plină de liane groase, gropi periculoase și lupta cu un CV pe care nici măcar nu l-ai adus la zi. Nu te teme, carierele noastre nu sunt atât de complicate. De fapt, există numai patru tranziții în carieră cu care trebuie să te confrunți, iar această **ilustrație** le arată pe toate.

Uneori, vei lua decizii **voluntare** în carieră, cum ar fi să candidezi pentru un post nou. Alteori, forțe aflate în afara controlului tău, precum o disponibilizare neașteptată, vor avea un impact asupra muncii tale într-un mod **involuntar**. Desenată de la nord la sud, această linie surprinde fiecare tip de acțiune pe care îl vei întreprinde în carieră. Dar nu orice acțiune voluntară este bună; s-ar putea să rămâi de bunăvoie la o slujbă nepotrivită din cauza fricii. Cu toții luăm decizii greșite. Cu toții avem prieteni sau prietene care au avut relații cu oameni idioți mai mult timp decât ar fi trebuit. De asemenea, nu toate acțiunile involuntare sunt greșite. Ai putea să obții o promovare neașteptată la locul de muncă.

Graficul redresării



Pe lângă linia verticală, reprezentând trecerea de la voluntar la involuntar, există o a doua linie, ce merge orizontal, de la **negativ** la **pozitiv**. Aceste două linii simple creează patru cadrane, reprezentând cele patru tranziții majore în carieră pe care le vei trăi de-a lungul vieții.

În cadranul din stânga sus, între ora 9 și ora 12, se află „Plafonul Carierei”. Când mergi de bunăvoie la o slujbă

unde știi că ești blocat, ai o „experiență negativă, voluntară”. Cu excepția cazului în care ești amenințat de cineva pe parcursul întregii zile, tu alegi să fii blocat și, ca atare, poți alege să te deblochezi! Întregul tău Cont de Economii al Carierei te va ajuta în orice fel de tranziție te-ai afla, dar numai una dintre cele patru investiții va fi cea care va străluci cel mai mult în fiecare. Când te lovești de un plafon, abilitățile tale vor fi ciocanul care te va ajuta să evadezi.

Mergând în sensul acelor de ceasornic, următorul tip de tranziție este un „Salt în Carieră”, ilustrat în cadranul din dreapta sus, între ora 12 și ora 3. Când te decizi să schimbi compania, să-ți pornești propria companie sau să urmezi un curs de educație continuă pentru a deveni mai bun la actuala slujbă, ai luat o decizie pozitivă, voluntară. „Caracterul” este investiția din cadrul Contului de Economii al Carierei care va avea cel mai mare impact asupra abilității tale de a face un Salt reușit în Carieră.

În cadranul din dreapta jos, între ora 3 și ora 6, găsim „Oportunitatea în Carieră”. Când se întâmplă ceva minunat, care este în afara propriului control, ai trăit un moment pozitiv, involuntar. Un prieten cu care nu ai mai vorbit de ani de zile te sună pentru a-ți face o ofertă de muncă sau șeful tău se îndrăgostește de cineva și se mută în Hawaii, lăsând liber un post pe care ți l-ai dorit dintotdeauna în compania ta. „Strădania” este investiția care te va ajuta să profiți la maximum de aceste momente neașteptate.

În cadranul din stânga jos, între ora 6 și ora 9, este „Piedica în Carieră”. Ai fost concediat, ți-ai pierdut slujba în cadrul unei disponibilizări sau ai absolvit într-o economie unde sunt libere aproximativ nouăsprezece posturi. Este o

experiență involuntară, într-adevăr, dar cu siguranță nu una pozitivă. „Relațiile” sunt fundamentale aici deoarece comunitatea este cea care ne va sprijini în astfel de dificultăți.

Sunt liniile dintre aceste patru tranziții la fel de clare cum au fost desenate în ilustrație? Bineînțeles că nu; viața este mai haotică, iar granițele dintre un Salt în Carieră și o Oportunitate în Carieră pot părea neclare. Cu un Cont bine alimentat, totuși, vei fi pregătit pentru orice schimbare de carieră cu care te vei confrunta.

Aceasta este cea mai bună parte a Contului de Economii al Carierei: ai libertatea de a-l aplica situației tale unice. Nu este un instrument pentru anumite tipuri de oameni cu anumite tipuri de aspirații în carieră. Este un instrument pentru a-ți reinventa activitatea, indiferent cum alegi să definești personal acel țel.

■ Două lucruri care îți vor distruge reinventarea în carieră

Frica nu luptă singură.

Obişnuiam să cred că doboră uși sau se strecura pe gaura cheii de una singură. Am petrecut ani la rând lucrând cu oameni din toată țara pentru a-i ajuta să-și înfrunte temerile. În măsura abilităților mele, i-am învățat câteva trucuri privind învingerea acelor temeri pe care le simțim cu toții. Le-am așternut pe hârtie. Le-am răspuns prin sinceritate. Le-am dat un pumn în față.

Din nefericire, frica are un prieten. În timp ce mă mândream cu faptul că am învins frica, altceva le stătea

oamenilor ca un ghimpe în coaste. Ceva mai tăcut și mult mai subtil decât monstrul electrizant al fricii.

În momentul în care frica se face nevăzută, dă ștafeta mai departe partenerii sale, și ceva chiar mai insidios pășește în ring. Complacerea.

Și începe cât se poate de subtil.

Ne luptăm încă de la început cu temerile noastre. Ne motivăm cât mai mult. Citim cărți. Mergem la evenimente. Bem energizante în culori vii și sărim în sus plini de încântare. În timp ce picioarele ating din nou pământul totuși, suntem pe dată plesniți peste gură de întrebarea „Și în continuare ce fac?”.

Aterizăm pe propriile picioare după săritura sărbătorească de învingere a fricii și nu prea știm de unde să începem. Frica s-ar putea să se fi estompat, dar foarte rar rămâne un plan în urma sa.

Dacă am ști ce să facem în continuare, exact ce să facem, am face. Ai fi uimit de ceea ce am face. Furia și focul nostru ar rivaliza cu soarele. Dar, ce? Ce să facem în continuare? Ce să facem acum?

Nu avem un plan perfect. Nimeni nu are, dar suntem de părere că toți au. Și nu vrem să facem vreo greșeală. Nu vrei să irosești acest moment pe vreun lucru nepotrivit.

Facem o pauză timp de un minut, pentru a ne da seama ce vom face. Numai o clipă, poate pentru a ne trage sufletul. Între timp însă, nici nu ne dăm seama cât de repede se instalează inerția. Să te blochezi nu este niciodată ceva spectaculos, pentru că altfel te-ai trezi la realitate. Complacerea seamănă mai curând cu o scurgere lentă de

gaze, nu cu explozia unei bombe. Ca și cum am fi jefuiți pe nesimțite de un hoț care ne păgubește cu câte un bănuț în fiecare noapte, ne trezim că zilele s-au dus toate, una câte una.

Lucrurile nu stau chiar așa rău. Nu ne urâm slujbele.

Sunt în regulă.

Sunt chiar acceptabile.

Slujba noastră e acceptabilă.

Șeful nostru e acceptabil.

Viața noastră e acceptabilă.

O viață acceptabilă este acceptabilă.

Suntem mulțumiți de „acceptabil”.

Și astfel ajungem să ne simțim confortabil.

Ăsta nu e un lucru rău. Mie îmi place confortabilul. Dar viețile mărețe sunt rar create în confort. Nu vei auzi nicio dată un muzician spunând: „Viața mea a devenit în sfârșit atât de confortabilă și de ușoară, încât am fost capabil să creez cea mai bună muzică”.

Distanța dintre confortabil și letargic este surprinzător de mică.

Sclipirea bravurii noastre scade în intensitate.

Speranța noastră îngheață.

Devenim blocați.

Vom avea Piedici în Carieră. Cineva ne va lăsa temporar fără opțiunea de a fi blocați atunci când ne va concedia ori disponibiliza, catapultându-ne într-o minunată lume nouă. Pentru un scurt moment, vom lua în calcul să facem ceva diferit. Poate că acea Piedică în Carieră a fost de fapt

un cadou. Dar acum, să găsești o slujbă precum cea pe care ai avut-o este mai ușor decât orice altceva. Nu e vreme să visezi când dai de piedici. Trebuie să ne întoarcem la miezul problemei.

O slujbă nouă. O carte nouă de vizită. O titlatură nouă. Același „acceptabil”. În cele din urmă, același blocaj.

Alteori, ne scuturăm de rugină, îndemnați de ceva mai puternic decât propria complacere. Privim cum părinții noștri ies la pensie într-o lume care li s-a promis că va exista la încheierea slujbei lor acceptabile, doar că acea lume nu există. Copiii noștri aruncă un comentariu cum că n-am fi niciodată acasă pentru că suntem mereu pe drumuri cu munca. Un coleg de serviciu face un comentariu pe nepusă masă cum că ar fi „condamnat pe viață” și pentru o clipă vedem lanțul subțire pe care ni l-am pus. Devenim conștienți de propria mortalitate a carierei noastre, hotărând să facem ceva mai însemnat. Ne concentrăm atenția și muncim. Facem curat în cameră și flotări mentale.

Ne avântăm în luptă, crezând că prin saltul nostru în ceva nou ne-am învins în sfârșit frica pentru totdeauna.

Odată ce a trecut prima zi a noii noastre aventuri, suntem surprinși să învățăm cea mai grea lecție legată de încercarea de a ne îndeplini visurile. Când te avânți în luptă, nu scapi de frică, ci te cufunzi în ea. Frica nu este un dragon pe care să-l nimicești pe dată, e un ocean în care trebuie să înoți zilnic.

Când erai blocat în acea slujbă, frica părea pur și simplu un iaz pe care trebuia să-l traversezi. Era întunecat și poate misterios, dar puteai vedea de partea cealaltă. Jurând că erai făcut pentru ceva mai mult, jurând că nu vei lăsa

niciodată frica să te învingă, ai făcut un salt, crezând că actul tău singular de vitejie a lăsat în urmă apele adânci. Numai că aterizezi în Groapa Marianelor.

De cealaltă parte a unui Salt în Carieră este și mai multă frică decât ai cunoscut vreodată. Și îți jur, nimeni nu-ți spune asta. Nici prietenii tăi. Nici familia ta. Nici cărțile. Te conving vorbindu-ți despre ce se întâmplă înainte, poate despre momentul învingerii acelei frici, dar nu îți spun niciodată ce vine după.

Momentul de „după” nu vinde cărți. Nimeni nu vrea promisiunea unor ape adânci și dificil de traversat, ci promisiunea apusurilor de soare și a bărcilor cu pânze.

Deci crezi că ai făcut o greșală. Dacă ai luat decizia corectă și ai urmărit visul potrivit, nu ar trebui să îți fie mai puțin frică?

În acele momente de îndoială, frica lansează o campanie publicitară pentru ceea ce înseamnă „acceptabil”. Viața ta acceptabilă era mai ușoară. Nu era atât de grea. E întotdeauna disponibilă. Care ar fi paguba să te întorci la mal? Nu ar însemna că renunți. Ar fi ca și cum ai lua o pauză.

Complacerea își face leneșă apariția, trezită iarăși la viață și pregătită pentru o nouă tură.

Majoritatea dintre noi își vor petrece cea mai mare parte din viață învârtindu-ne în cerc.

Ne este teamă de necunoscut.

Ajungem blocați în ceea ce este cunoscut.

Dacă ne înfruntăm frica și devenim curajoși, frica își va recunoaște înfrângerea, dar va șopti ca pentru sine în timp

ce noi ne continuăm drumul: „O să-ți fie foarte greu, mai bine te-ai mulțumi cu ce ai”.

Dacă ne înfruntăm inerția și dăm dovadă de strădanie, complacerea își va recunoaște înfrângerea, dar va șopti ca pentru sine în timp ce noi ne continuăm drumul: „Va fi înspăimântător, poate ar trebui să-ți fie frică”.

Acești doi dușmani ne aruncă de la unul la altul până când, în final, renunțăm. Acceptăm că ziua de luni trebuie să fie nefericită. Credem în mitul că există undeva o slujbă perfectă și ne dăm demisia dintr-o mulțime de posturi minunate în căutarea noastră eronată.

Dar, cu toate astea, nu a fost mereu așa.

Când eram copii, credeam că avem puterea de a „reinventa” atunci când ceva nu ieșea cum trebuie.

Stăteam pe stradă și mai făceam o încercare la kickball. Când desenam un cățel și capul îi ieșea strâmb, mototoleam coala de hârtie și ne apucam să mâzgălim pe una nouă.

Nu ne era teamă să încercăm din nou.

Undeva pe drumul către vârsta adultă, am uitat însă că avem permisiunea să facem asta.

Și nu doar când vine vorba despre arta din copilărie sau de sporturile de cartier, ci și de ceva mult mai important. Ceva ce adesea pune stăpânire pe zilele noastre și ne bântuie weekendurile. Cariera noastră.

Vestea bună este că nu e niciodată prea târziu pentru a declara că vrem să ne reinventăm.

Tot ce-ți trebuie este un Cont de Economii al Carierei.

Prin intermediul acestor patru investiții: relații, abilități, caracter și strădanie, un Cont de Economii al Carierei

te va ajuta să îți salvezi, să îți reinventezi și să îți reenergizezi activitatea.

Sună ca o promisiune prea mare? Nu este, deoarece acum știi că există doar patru tipuri de schimbări în carieră cu care trebuie să te confrunți în viață. Indiferent dacă ai treisprezece ani și livrezi ziarul în cartier sau ai patruzeci și trei de ani și un fond speculativ, cu toții ne vom confrunța cu aceleași situații din exemplele ilustrate în carte.

Te vei lovi de un Plafon în Carieră și te vei bloca, necesitând abilități deosebite pentru a te elibera.

Vei pierde un post pe neașteptate, având apoi nevoie de relații puternice pentru a supraviețui.

Vei face un salt de la o slujbă la alta, având apoi nevoie de un caracter puternic pentru a străbate haosul declanșat întotdeauna de astfel de schimbări.

Vei avea o oportunitate surpriză la care nu te-ai fi așteptat, având apoi nevoie, pentru a profita de ea, să te străduiești intens.

Asta e tot, sunt patru tipuri de schimbare majoră în carieră. Iar Contul de Economii al Carierei are o investiție concepută special pentru a te ajuta să profiți la maximum de fiecare.

Carierele sunt construite sau distruse în funcție de modul cum investim în ele. De aceea această carte te va ajuta să faci două lucruri:

- 1. Să construiești un Cont de Economii al Carierei de miliarde.**
- 2. Să-l cheltuiești pe Reinventarea carierei pe care ți-ai dorit-o întotdeauna.**

Carierele sunt dificile numai pentru că se schimbă constant, iar noi nu. Tindem să urâm schimbarea, în ciuda beneficiilor pe care le oferă, și o ignorăm, o negăm, sau luptăm împotriva ei și ajungem blocați.

Este momentul să ne schimbăm modul în care ne privim carierele.

Este momentul să ne urmărim visurile de care am fugit.

Este momentul să facem munca de care ne pasă.

Este momentul să ne deblocăm.

Este momentul să începem Reinventarea.

2

Fă asta mai întâi

Eu nu termin cărțile. E mare păcat, dată fiind profesia pe care mi-am ales-o, cea de scriitor, dar ce să-i faci.

Rafturile mele sunt pline cu vrafuri de cărți din care am citit treizeci de pagini. Până și cărțile importante tind să aibă o moarte timpurie în confruntarea cu o viață ocupată. Mi-ar plăcea să cred că o voi termina pe aceasta, dar există o lume întreagă de lucruri minunate de făcut, precum kitesurfing-ul, așa că hai să nu mai pierdem vremea.

Frica și complacerea vor ridica repede două ziduri între tine și Contul tău de Economii al Carierei, dacă ai declara că vrei să te reinventezi. Primul zid se numește atitudine, iar al doilea se numește așteptări.

Dacă vrei să ai o slujbă mai bună astăzi, te vei confrun- ta cu ambele ziduri.

Nu te pot învăța în următoarele treizeci de secunde o abilitate nouă cu care să-l dai gata pe șeful tău. Nu îți pot schimba caracterul în următorul paragraf. O pagină de cuvinte nu va avea un impact profund asupra strădaniei tale legate de visul pe care îl ai și nu-ți va reface toate relațiile, însă dacă vrei să ai o slujbă mai bună chiar acum, este

posibil. Tot ce trebuie să faci este să-ți alegi atitudinea și să-ți ajustezi așteptările.

Observă că nu am spus „Schimbă-ți atitudinea”. Asta ar putea dura ani. Alegerea atitudinii, însă, durează câteva secunde. Măine la muncă, alege să ai o atitudine bună. Alege să nu fii cinic. Alege să nu te comporți ca și cum le faci celorlalți o favoare prin simpla ta prezență. Alege să nu te plângi. Alege să-ți arăți entuziasmul față de realizările colegilor tăi de muncă. Alege să îți tratezi clienții ca pe niște supervedete.

Alege-ți atitudinea zilnic până când în cele din urmă te alege și ea pe tine. Nu înseamnă să te simți fericit sau dedicat muncii tale sau să te simți un bun angajat. Sentimentele sunt cele mai efemere lucruri din lume, depinzând de capriciul a o mie de factori. Sentimentele îți vor spune că ziua e deja distrusă pentru că te-ai trezit cu fața la așternut sau naveta a fost groaznică în acea dimineață. Nu-ți asculta sentimentele. Fă alegeri. Astăzi, alege o atitudine bună. E singurul lucru pe care îl poți face chiar în această clipă pentru a-ți surprinde efectiv șeful, a-ți îmbunătăți relațiile de muncă și a-ți crește spectaculos șansele pe termen lung pentru o carieră uimitoare.

Al doilea lucru pe care trebuie să-l faci este să-ți ajustezi așteptările. Ce te aștepti să faci slujba ta pentru tine? Cu toții avem liste interminabile de așteptări secrete, iar când slujba noastră nu reușește să ni le îndeplinească, nici noi nu reușim să ne bucurăm de activitatea desfășurată. Te aștepti ca locul tău de muncă să-ți îndeplinească orice dorință creativă? Te aștepti ca munca pe care o desfășori să se plieze pe visurile și speranțele tale? Te aștepti ca

aceasta să fie ultima slujbă pe care o ai, de vreme ce schimbarea ei îți dă atâtea bătaii de cap. Rezervă-ți trei minute și scrie pe o foaie de hârtie care sunt așteptările tale legate de muncă. Și apoi rezervă-ți alte trei minute pentru a le scrie pe cele adevărate, fiindcă probabil te-ai cam mințit puțin.

Tom Magglozi, regretatul co-prezentator al emisiunii NPR* *Car Talk*** , a emis teoria conform căreia „Fericirea înseamnă Realitate minus Așteptări”, dar eu nu sunt de acord¹. Dacă mergi pe firul acestui gând, asta ar însemna că „singurul mod de a fi fericit este să nu ai așteptări”, dar e ridicol. Să ai așteptări înseamnă să ai speranțe. Să ai un vis. Să ai o dorință în legătură cu ceva ce vrei să se întâmple. Cu siguranță înăbușirea abilității de a spera nu este soluția la frustrarea noastră de la locul de muncă. Trucul este să nu-ți elimini așteptările; trucul e să le ajustezi.

Pune-le pe hârtie și apoi găsește casa potrivită pentru ele. Ai putea foarte bine să ai niște așteptări care își au locul în cadrul slujbei tale. Dar ai putea foarte bine să ai o mulțime de așteptări care își au locul în altă parte. Precum un loc de muncă adiacent sau un hobby sau un cu totul alt loc de muncă. Eu am vrut mereu să scriu cărți de poezie. A fost așteptarea potrivită pe care să o pun în cârca ultimului meu șef, Dave Ramsey, un guru financiar în adevăratul sens al cuvântului? Probabil că nu, dar tot am greșit și am făcut astfel.

* National Public Radio, Postul Național Public de Radio în Statele Unite. (n.tr.)

** *Discuții despre mașini*. O emisiune în cadrul căreia se discuta despre mașini și repararea lor, de cele mai multe ori pe un ton amuzant. (n.tr.)

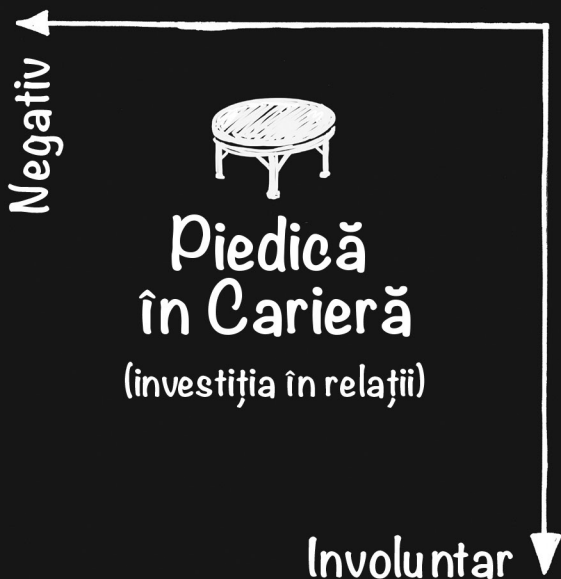
Când atitudinea sau așteptările tale o iau razna, crezi un cerc vicios care îți paralizează majoritatea momentelor de Reinventare. Așteptările tale nerostite, neîndeplinite îți dau o atitudine nepotrivită. Atitudinea ta nepotrivită te face și mai nerezonabil în ce privește cerința ta ca slujba să-ți îndeplinească așteptările. Mai învârte-te mult în acest cerc și munca va deveni îngrozitoare.

Vrei o slujbă mai bună chiar în această clipă? Alege-ți atitudinea și ajustează-ți așteptările.

Investiția 1

RELAȚIILE

Pe cine cunoști.



Investiția 1: Relațiile

Reușesc să mă descurc cu puțin ajutor din partea prietenilor mei.

- THE BEATLES

Am lucrat cândva pentru o companie care își plătea angajații cu 250 de dolari dacă persoana pe care o recomandau era angajată și rămânea în post mai mult de nouăzeci de zile. Se plăteau 2.000 de dolari dacă persoana recomandată era acea creatură legendară cunoscută sub numele de „dezvoltator”.

Cei de acolo făceau asta pentru că 2.000 de dolari era o sumă mică de plătit pentru persoana potrivită. Persoana nepotrivită este întotdeauna mai scumpă, motiv pentru care Tony Hsieh, directorul executiv al Zappos*, a estimat odată că angajările lui neinspirate au costat compania „mult peste 100 de milioane de dolari”¹. Este dificil să găsești oameni buni, iar companiile știu că modul cel mai rapid și mai ieftin de a găsi pe cineva este adesea prin intermediul unei relații.

Cu mult înainte ca termenul „piratare” să devină popular, modul original de a pirata căutarea unei slujbe era să cunoști pe cineva. „Nu e vorba de ceea ce știi, ci de persoana

* Magazin online de îmbrăcăminte și încălțăminte situat în Las Vegas, Nevada. (n.tr.)

pe care o știi” ar putea să pară un clișeu, dar încă este adevărat.

Relațiile îți aduc prima ta apariție pe scenă. Ele îți obțin primul interviu și prima oportunitate. Lucru adevărat deoarece este aproape imposibil să evaluezi caracterul și strădania cuiva numai dintr-un CV. Oricine a fost concediat vreodată în urma unui scandal la serviciu a avut un CV decent care nu spunea: „Predispus la deturnare de bani” sau „Abilitate foarte bună de a întârzia constant, în special în zilele când avem ședințe importante cu clienții”. Abilitățile sunt puțin mai ușor de judecat pe baza CV-ului, dar până și ele pot lua ochii.

Relațiile furnizează cea mai exactă și imediată evaluare a unui candidat pentru un post. Dacă ai încredere în Bob, dacă știi că are caracter, abilități și se străduiește și îți recomandă pe cineva, e mai probabil să crezi că acea persoană are aceleași calități pe care le are Bob. Bob i-a confirmat calitățile, punându-și efectiv reputația în joc pentru altcineva. El deja a verificat personal acea persoană.

Relațiile nu te ajută numai să obții o slujbă nouă, ele te ajută și să fii promovată, căci prietenii tind să lupte pentru prieteni mult mai tare decât pentru niște nume necunoscute de pe o listă de candidați. Pe de altă parte, relațiile te vor ajuta pe parcursul tranzițiilor involuntare și negative din carieră, precum disponibilizarea sau concedierea. În timpul Piedicilor în Carieră, relațiile vor fi plasa de siguranță care te va prinde.

Nu ne petrecem des timpul în mod intenționat construind relații deoarece profitul investiției nu pare să fie imediat sau suficient de măsurabil. Tindem să ne concentrăm

asupra lucrurilor care ni se par a fi mai mult sub controlul nostru, precum abilitățile și strădania. Niciuna dintre ele nu include dificultatea percepută a relațiilor. Însă dacă Cecul tău de Economii al Carierei este bogat în toate celelalte privințe și gol în relații, vei deveni un pustnic în carieră. Muncitor, plin de caracter, cu o mulțime de abilități, dar nelegat de nimeni care să țină la tine destul de mult încât să îți spună că nu ar trebui să porți o mustață de Hitler într-o reclamă pentru Hanes, cum a fost cazul lui Michael Jordan.

Asta vrei pentru cariera ta? O reclamă la lenjerie intimă în care te afișezi cu cea mai ciudată mustață din lume? Nici eu.

În această secțiune, vom învăța ideile-cheie pentru a consolida relațiile de carieră actuale și pentru a le construi pe cele noi.

3

Nu știi pe cine cunoști

E mai bine să-ți petreci timpul cu oameni mai buni decât tine. Alege asociați al căror comportament este mai bun decât al tău și vei ajunge să te îndrești în acea direcție.

– WARREN BUFFETT

Oamenii urăsc schimbarea.

Nu doar emoțional, ci și fizic. Creierul nostru urăște schimbarea. Acestea sunt reacții biologice la schimbare care explodează în inima și în mintea noastră ca niște artificii pe care nici măcar nu a trebuit să le aprindem. Când suntem confrunțați cu o schimbare, prima noastră reacție este să căutăm motivele pentru care nu va funcționa.

Sunt prea bătrân.

Nu am suficienți bani.

E prea riscant.

Nu sunt suficient de calificat.

Cineva a făcut deja exact același lucru.

Există slujbe mai rele decât cea pe care o am în prezent.

Nu am suficiente relații care să mă poată ajuta în carieră.

Timp de câteva minute ori chiar o viață întreagă, facem tot ce putem ca să ne strângem trupele în jurul motivului pentru care nu ar trebui să facem un lucru. Iar aceasta tinde să fie abordarea pe care o alegem pentru noi și chiar pentru alți oameni.

Când vrem ca un prieten să facă ceva față de care este reticent, care e primul lucru pe care-l întrebăm întotdeauna?

„De ce nu vrei să faci asta?”

Este o întrebare foarte des întâlnită, dar din păcate nu este și cea corectă.

În cartea sa *Instant Influence (Influență instantanee)*, dr. Michael V. Pantalon spune că atunci când îi adresezi unei persoane o astfel de întrebare, o inviți inconștient să caute noi motive pentru care nu vrea să facă ceva. Este o invitație de a spune „nu” în continuare și de a te agita și mai mult decât înainte¹.

Când îți întrebi șefa „De ce nu pot lucra de acasă o zi pe săptămână?”, nu doar că o încurajezi să enumere acele motive pe care ți le-a spus deja, dar și să inventeze altele noi. Nu ne putem abține să nu ne folosim imaginația într-un mod negativ atunci când începem cu o întrebare negativă.

Soluția este să încerci exact opusul. În loc să începi formarea unei echipe de căutare pentru opoziția față de o idee, formează o echipă de căutare pentru oportunitatea oferită. În exemplul șefei reticente la timpul de lucru flexibil, ai putea spune „Spune-mi un lucru pe care l-ai putea vedea ca pe un posibil beneficiu pentru companie de pe urma muncii mele de acasă.” Nu ai nevoie de o mie de motive, ci doar de un sprijin pozitiv pe care să construiești.

Ceea ce ne aduce exact la primul exercițiu din această carte.

■ **Îți va părea stupid, dar nu e nicio problemă**

Există un milion de modalități prin care poți rămâne blocat într-o carieră, însă toate versiunile au în comun un singur lucru: o suspendare a creativității. Abilitatea noastră de a visa și de a spera la o slujbă mai bună ori diferită este rănită. Închidem acea parte din noi care crede că ziua următoare de luni ar putea fi mai bună decât ziua prezentă de luni și, în schimb, ne acceptăm soarta.

Pentru a porni crearea Contului de Economii al Carierei, vom începe cu relațiile și nu vom avea nevoie decât de un dram de speranță. Problema e că nu știi pe cine cunoști când vine vorba de relații de carieră. Ai putea numi cinci oameni cu care ai lucrat la ultima ta slujbă, dar dacă te-aș întreba ce prietenii ai lăsat în urmă la penultima ta slujbă, prietenii care ar putea să-ți fie de ajutor, nu ți-ai aminti nimic.

Odată ce recunoaștem că s-ar putea să avem nevoie de mai mult de cinci oameni de partea noastră, următorul gând pe care îl avem se referă la networking*. Iar noi disprețuim networking-ul. Când ne gândim la asta ne trece prin minte o adunare de persoane în sala de conferințe a unui hotel unde orice persoană pe care o privești în ochi îți și întinde rapid cartea de vizită. Ne amintim pe dată de cea mai abuzivă persoană pe care am întâlnit-o vreodată în

* Stabilirea de contacte cu persoane care au interese sociale și de afaceri similare, pentru lărgirea cercului de posibili clienți, pentru schimb de informații și pentru susținere. (n.tr.)

timp ce făcea networking și presupunem că dacă îndrăznim să ne construim relații mai bune de carieră, vom deveni automat la fel ca ea.

Știm că totuși networking-ul este important, și ne întrebăm rușinați: „De ce urăsc networking-ul?” sau „De ce nu știu pe cineva care mă poate ajuta în carieră?”. Moment în care, cam așa cum a prezis Pantalon, vom începe să căutăm motive pentru care urâm networking-ul cu atâta pasiune și pentru care suntem persoana cea mai lipsită de relații din domeniul în care lucrăm.

Sunt de acord cu tine, networking-ul este îngrozitor. De fiecare dată când mă aflu la un dineu unde invitații fac networking, îmi concentrez atenția imediat asupra câinelui, iar dacă gazda nu are unul, încerc să o conving să-și ia.

Așadar, te asigur, nu vei avea parte în această carte de un networking de prost gust.

Ceea ce sunt pe cale să-ți împărtășesc se axează pe cariera noastră. Se aplică în mare parte la toate tipurile de relații? Eu cred că da, dar aceasta nu este o carte despre relații. Deși probabil că ți-aș distruge profilul online pentru întâlniri romantice dacă m-ai lăsa să-l scriu, nu voi da aici sfaturi despre relații în general.

Iar ponturile din această secțiune nu te vor ajuta să manipulezi oamenii să facă ce vrei tu. Astfel de abordări sunt în parte motivul pentru care atât de multor oameni le este teamă să fie hotărâți în relațiile lor. Să lucrezi la o relație așa cum ai lucra la un proiect pare ipocrizie. Dar să crezi că prezența unor intenții din partea ta în cazul anumitor relații este ceva egoist ori manipulator înseamnă să crezi că atitudinea ta indolentă în cazul unei relații este

motivată de modestie și interese nobile. Cum să nu... Dacă ești căsătorit, data viitoare când soția ta e jignită pentru că nu ai plănuit o ieșire distractivă în oraș pentru aniversarea voastră, spune-i că nu ai vrut să manipulezi situația. Anunță-mă cum funcționează chestia asta.

În loc de networking și manipulare, vom adresa pur și simplu o întrebare imposibil de simplă. Vom suspenda acea parte din noi care vrea să proclame imediat „Nu știu pe nimeni care mă poate ajuta. Nu am prieteni. Nu am contacte. Trăiesc într-o bulă închisă ermetic și îmi comand cafeaua online astfel încât să nu interacționez cu oamenii”.

Pune acest lucru pe pauză pentru un minut și răspunde pur și simplu la întrebarea asta:

Care e singura persoană ce m-ar putea ajuta în Reinventarea Carierei mele?

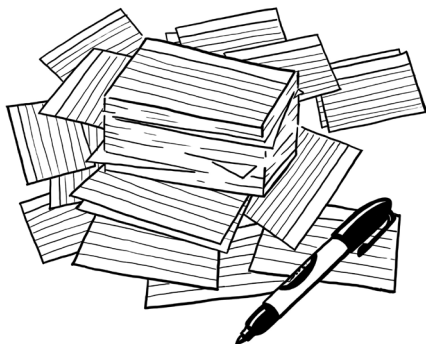
Scrive-i numele pe marginea acestei pagini.

Nu te simți deja un pic câștigător? Nu a fost așa de greu. Iar adevărul este că acesta a fost numai vârful icebergului, deoarece cunoști deja mai mulți oameni decât crezi.

■ Fișele cu notițe

Dacă mi-ai fi vizitat casa în timp ce scriam această carte, probabil ai fi fost surprins de sufragerie. Deși este de obicei un spațiu destul de ordonat, timp de trei luni a arătat precum laboratorul secret al unui savant nebun. Nu am avut pahare de laborator, fiindcă ar fi fost ciudat și probabil ar fi trebuit să le comand online de la o companie stranie, producătoare de pahare de laborator care mi-ar trimite cataloage pentru tot restul vieții. Dar am avut notițe pe toți pereții.

Lucrurile nu au început așa. Inițial, realizam toată munca pe un laptop, încercând să rezum totul într-un document Word imens. La început a fost în regulă, dar cu cât adăugam mai mult la planul pe care îl aveam, cu atât mai greu devenea să țin pasul. Nu puteam găsi rapid ce ascunsesem în capitolul 3 sau să înțeleg cum avea să se încheie capitolul 6.



Era un exercițiu frustrant de parcurgere a textului și de plasare greșită a ideilor. În cele din urmă, probabil după a cincizecea noastră conversație confuză, soția mea, Jenny, s-a săturat. A luat ceva din sertarul de la bucătărie, l-a trântit pe masă și a spus „Poftim!”.

M-am holbat la masă și am râs: carnețele pentru notițe.

Desigur, tot notițele sunt soluția. Ani la rând, am folosit notițe pentru a vedea mai clar lucrurile în cele mai importante decizii ale noastre în viață.

Dacă vrei să schițezi ceva, nu există un instrument mai bun.

Marii gânditori ai lumii au știut asta dintotdeauna. Singurul motiv pentru care oamenii peșterilor pictau pe pereți era că nu aveau carnete pentru notițe.

Aceasta nu este doar o hiperbolă meșteșugită; există o mulțime de studii care arată cât de important este să-ți transcrii ideile și să le vezi. „Scrișul stimulează celulele de la baza creierului, sistemul reticulat activator (SRA). SRA filtrează informațiile primite și atașează mai multă importanță unor informații spre deosebire de altele.”² Din moment ce vom petrece patruzeci de ore pe săptămână timp de patruzeci de ani la o slujbă, este de datoria noastră să ne concentrăm creierul în cel mai bun mod posibil asupra ideilor pe care le vom discuta în continuare.

Pe parcursul acestei cărți, te voi încuraja să pui mâna pe un carnet de notițe pentru un exercițiu. Dacă ți se întâmplă să spui „Nu-mi pot irosi banii cumpărând carnete de 5 dolari”, am să te întreb dacă ai o viață de 4 dolari. Te vei înfuria, iar probabil în încăierarea care va urma cineva va suferi în urma unei lovituri de karate. Să cumperi un carnet de notițe e mult mai ușor și, de asemenea, mult mai ieftin, decât coplata pentru rănilile pe care le-ar provoca loviturile de karate.

Dacă nu ai făcut niciodată acest exercițiu, te voi ruga să ai puțină încredere în mine în acest capitol. Știu că e ciudat și îți promit că nu te voi înnebuni în stilul filmului *A Beautiful Mind*^{*}, cerându-ți să cumperi sfoară ca să puțem lega foile de notițe mai departe.

Am nevoie totodată să ignori o anumită voce dictată de frică ce va deveni puternică chiar acum. Este cea care va spune: „Nu poți face un asemenea exercițiu pentru că nici măcar nu știi ce vrei să faci cu viața ta”. Îți va spune în astfel

^{*} *O minte sclipitoare*, film american din 2001, despre viața unui matematician care suferea de schizofrenie. (n.tr.)

de momente „Ce rost are să lucrezi la relațiile tale dacă nu ai încă un vis ori un plan de carieră?”. Iar eu îți voi spune că acea întrebare este o minciună.

Îți voi spune că, dacă nu știi exact ce vrei să faci cu viața ta, ești exact ca mine. Nici eu nu știu exact. Îmi place să-i fac pe oameni să râdă și să gândească. Cât de vag sună asta? Dar știi ce, mi-am dat seama în ultimii cinci ani cum să petrec mai mult timp făcând acest lucru folosind Contul meu de Economii al Carierei, iar tu poți face la fel. Nu te îngrijora pentru acel prieten nesuferit care știa ce voia să devină încă de când era în pânțele mamei. Acea persoană este excepția, nu regula.

Lucrează la Contul tău de Economii al Carierei chiar dacă nu știi ce vrei să devii când vei fi mare. Uită de „chiar dacă”, lucrează la el *tocmai pentru că* nu știi. Dacă îți consolidezi relațiile, înveți abilități noi, îți construiești caracterul și îți amplifici străduințele, crezi că vei fi mai aproape de a înțelege ce vrei să faci cu viața ta sau mai departe?

Ia un carnet de notițe sau măcar o coală de A4 pe care să o rupi în patru dreptunghiuri.

Dacă nu ai un Sharpie* sau un pix, mergi la o lansare de carte unde autorul dă și dedicații. Acolo le poți obține gratuit. Stăteam odată de unul singur la o astfel de lansare de carte, așteptând cu disperare să-mi cumpere cineva volumul. Am fost foarte încântat când un domn s-a apropiat de masa mea, așteptându-mă să-l aud spunând că scrierea mea îi schimbă pentru totdeauna viața. În schimb, el a întrebat: „Pixurile astea sunt gratuite?”, referindu-se la mănunchiul de pixuri pe care le adusesem ca să scriu dedi-

* Un brand de markere. (n.tr.)

cații pe cărți. Am fost năucit și am zis: „Sigur, presupun”. A înșfăcat o mână de pixuri și a plecat. Tocmai ți-am oferit o modalitate de a obține pixuri gratuite – cu plăcere.

Acum că deja stăpânim exercițiul „Cunosc măcar o persoană?”, este timpul să aprofundăm mai mult lucrurile. Facem asta pentru că, în vederea consolidării relațiilor de carieră, trebuie să știm cu cine suntem într-o relație. În secțiunile ulterioare ale cărții, vom face trimitere la aceste notițe. La secțiunea „Abilități”, când avem nevoie de un partener care să ne tragă la răspundere și să ne ajute să învățăm o nouă abilitate, selectarea unuia va fi mult mai ușoară dacă avem un teanc de fișe din care să îl extragem.

Pentru a începe, răspunde la următoarele întrebări, începând cu cele mai apropiate relații ale tale și apoi progresând spre cele mai îndâmplătoare, scriind numele unei singure persoane pe fiecare fișă. (Sunt destul de sigur că ai putea să dublezi, triplezi sau chiar să cvintuplezi rezultatul primului exercițiu.)

1. Ce persoană avizată în probleme de carieră cunosc?

Cine sunt acei guru din viața ta la care cercul tău de prieteni tinde să apeleze pentru sfaturi legate de muncă? Pe cine știi că a excelat în carieră și ar putea să te ajute? Sunt încântat că ai un prieten cât se poate de priceput în materie de căsnicie. Pun pariu că are barbă. E grozav, dar nu prea mă interesează persoana lui în contextul acestei conversații. Afară de cazul în care este cineva care influențează gusturile celorlalți, conform definiției de la întrebarea trei, vreau să te concentrezi pe găsirea unor oameni

înțelepți în legătură cu chestiunile de carieră, indiferent de domeniul lor specific.

2. Cu cine am lucrat?

Apucă-te chiar acum să scrii numele oamenilor cu care ai lucrat în ultimii cinci-zece ani. (Să nu te prind că scoți registrul de personal al companiei și că începi să transcrii numele fiecărei persoane angajate de firma ta! Numai oamenii cu care ai lucrat personal.) Dacă ești la facultate și nu ai avut încă o slujbă cu normă întreagă, scrie colegii cu care ai lucrat part-time și numele profesorilor care ți-au predat. Câte un nume pe o singură fișă. Începe.

3. Ce persoane cu influență cunosc?

Cu toții avem pe cineva în viața noastră capabil să influențeze. Nu trebuie să fie cineva orientat spre carieră; cu această întrebare, vreau să începi să-ți extinzi cercul de nume pe care le scrii. Privește în perspectivă. Să pretindem, de exemplu, că ai vrea să lucrezi în domeniul managementului în construcții. Visul tău este să construiești case. Scanezi secțiunea de relații a Contului tău de Economii al Carierei și îți dai repede seama că nu știi pe nimeni care construiește case. Dar instalatorii? Dar electricienii? Dar oamenii care servesc contractorii ce cumpără de la magazinul de bricolaj din localitate? S-ar putea să nu cunoști pe cineva chiar din domeniul managementului în construcții, dar s-ar putea să cunoști pe cineva care are legătură cu el, cineva cu influență. Poate un prieten de-al tău care e un om de legătură; care pur și simplu știe pe toată lumea. Este implicat direct în industria de construcții? Nu, dar tot ar trebui să-l treci pe listă ca

persoană cu influență. Nu e vorba să ajungi numai la un singur cerc de relații, ci la mai multe. Poate că are o relație din eșalonul doi sau trei care ar putea fi extrem de importantă pentru tine, iar dacă o elimini din acest exercițiu, nu vei beneficia de ea.

4. Ce deținători de afaceri cunosc eu?

Presupun că acești oameni ar putea fi enumerați la rubrica celor cu influență, dar eu atrag intenționat atenția asupra lor. Nu trece pe fișe doar afacerile care sunt legate de actuala ta carieră, căci ne lărgim căutarea legăturilor. Enumeră absolut orice proprietar de afacere pe care-l cunoști. (Nu „cunoști”, în sensul că ești un prieten apropiat, ci mai degrabă „știi”, în sensul că ai avut cel puțin o interacțiune cu el.) Pe lista mea i-aș include pe Dan Banks, proprietarul *9 Fruits*, un magazin de smoothie de lângă mine. Urmăresc să intru într-o afacere unde aș putea amesteca proteine din zer în diverse chestii? Nu prea, dar proprietarii de afaceri tind să cunoască alți proprietari de afaceri. Și ei cunosc o mulțime de clienți. Sunt șanse ca între Dan și o afacere care se potrivește mai bine setului meu de abilități să existe doar unul sau două grade de separare.

5. Pe cine urmăresc online și face parte din domeniul meu dorit de carieră?

Am fost la un eveniment în 2011, unde o persoană foarte cunoscută, cu o poveste uimitoare, a ales în schimb să țină un discurs despre Internet. I-a preamărit numeroasele virtuți, extrem de evidente, spunând lucruri precum „Poți afla vremea și rapoartele bursei”. A fost complet inutil. Așadar, te voi scuti de acel moment bizar și n-am să-ți vorbesc

despre toți oamenii uimitori cu care te poți conecta pe chestia asta numită World Wide Web. Dar să știi că, de la celebritățile din domeniile care te interesează și care îți vor răspunde la tweet, la comunitățile profesionale de pe Facebook, există o mulțime de conexiuni potențiale care te așteaptă online. Îl știi pe gurul în afaceri Jim Collins? Nu, dar poți învăța de la el online și poate chiar să primești un tweet de ajutor ca răspuns, chiar dacă nu ești expert în mediile de socializare? Poți. Pentru a avea cel mai mare, cel mai bun Cont de Economii al Carierei posibil, este important să folosești rețelele de socializare pe măsura abilităților tale. Rețelele de socializare au jucat un rol important în felul în care am putut să realizez conexiuni ce au condus în cele din urmă la zeci de apariții pe scenă pentru a ține discursuri. Nu-ți fie teamă să scrii câteva fișe cu notițe cu numele oamenilor pe care-i urmărești online. Ține minte, noi am început cu relațiile apropiate și suntem acum la capătul spectrului care ține de întâmplare.

6. Ce relații întâmplătoare care ar putea avea un impact în carieră trec cu vederea?

Nu-mi pasă cât de multe fișe cu notițe ai în față, există persoane pe care le-ai trecut cu vederea. Te-aș încuraja să înclini mai mult spre cealaltă extremă, să ai cât mai multe acum. Ia exemplul lui Curt Anderson. Era compozitor și nu cunoștea prea multe persoane când s-a mutat în Nashville, dar după câteva luni a putut să compună împreună cu cineva care câștigase numeroase premii Grammy. Crezi că acea interacțiune a venit de la agentul său ori de la vreo legătură din domeniu? Nu. Tipul cu care a scris era un tată

care și-a adus copiii să înoate la piscina unde era Curt salvamar. Mai întâmplător de atât nu se poate.

Cum merge lista?

Nu încerca să faci totul singur sau tot deodată. Caută pe Facebook, Twitter sau chiar într-o agendă telefonică tradițională. Invită-ți un prieten la cafea și pune-i aceste șase întrebări. (Scrive-le într-un carnetel, nu pe fișe, și transcrie-le mai târziu, altfel oamenii te vor crede ciudat.)

Foarte probabil, lista ta este mai lungă decât ai fi crezut. Cu toții tindem să cunoaștem mai mulți oameni decât ne imaginăm. Dacă nu e, nu te îngrijora. S-ar putea să fi răspuns prea rigid la întrebările anterioare. Întoarce-te la ele și relaxează definiția rigidă pentru răspunsurile tale. Încearcă să găsești o relație și mai întâmplătoare decât salvamarul de la sala ta de fitness.

Ți-ai dublat lista inițială, care era de o persoană? Sunt șanse să o fi făcut, pentru că primul principiu al relațiilor este că nu știi pe cine cunoști.

Acum totuși știi, ceea ce înseamnă că poți începe să faci ceva în legătură cu asta și să folosești corespunzător fișele cu notițe.

Ține minte

- Relațiile îți aduc prima apariție pe scenă.
- Nu știi pe cine cunoști dacă nu petreci în mod deliberat un anumit timp concentrându-te asupra relațiilor tale.

- Stomatologii spun: „Curăță cu ața dentară numai dinții pe care vrei să-i păstrezi”. Același lucru este valabil și pentru relațiile de carieră; investește numai în cele pe care vrei să le păstrezi.

4

Oferă-le dușmanilor tăi ceea ce le trebuie cel mai mult

Dacă a îmbrățișa pe cineva care se așteaptă la o strângere de mână ar fi un sport olimpic, eu aș câștiga aurul. Ca orator, trebuie să navighez adesea prin acest schimb de mâini și indiferent dacă încep cu o strângere de mână ori cu o îmbrățișare, cealaltă persoană gândește exact pe dos.

M-am surprins de fapt dezvoltând un obicei supărător în care îmi scapă printre buze „Cred că suntem în relații de îmbrățișare?” adresându-mă unor oameni pe care nu i-am mai văzut de ceva vreme, înainte de a-i îmbrățișa. Eu am inventat sintagma „relație de îmbrățișare”, care ar putea foarte bine să fie și o formație de electropop din Copenhaga, care se specializează în efecte sonore pentru care probabil nu ești încă pregătit.

Acel schimb de strângeri de mâini și îmbrățișări este inconfortabil, dar nu e nimic în comparație cu ce se întâmplă atunci când oferim lucrul greșit într-o relație. Toată lumea s-a confruntat cu acest lucru la o întâlnire romantică. Un prieten apropiat și-a mărturisit odată afecțiunea sa nesfârșită pentru o fată pe care o știa de mulți ani și, în

schimb, ea i-a zis: „Mulțumesc foarte mult pentru că mi-ai spus asta!”, de parcă el o informase cu privire la un mod de a economisi la factura lunară de cablu.

Dificultatea este că nu poți oferi unei relații ceea ce îi trebuie dacă nu știi ce fel de relație este. Din fericire, pentru scopurile noastre, relațiile de muncă nu sunt nici pe departe la fel de complicate precum relațiile personale. În acest moment, Facebook are 11 tipuri diferite de relații în care poți fi implicat. Pentru activitatea profesională, există în principiu numai trei cu care te vei întâlni pe parcursul carierei.

■ Dușmanul

Un dușman este cineva care lucrează în mod activ împotriva visului tău. Activ poate însemna că îl critică în mod public, îl atacă sau te descurajează. Nu trebuie neapărat să îți urască visul, totuși. Un dușman poate fi cineva care te reține la un pahar în oraș în serile în care ai jurat că vei lucra. Va spune despre el că îți este „dușman”? Nu. S-ar putea chiar să-și spună că este prietenul tău, dar rezultatele sunt aceleași. Prezența sa este un atac la ceea ce încerci să realizezi prin propria Reinventare.

■ Prietenul

Un prieten este cineva conștient de Reinventarea Carierei tale, entuziasmat pentru tine și dispus să îți facă galerie pe parcurs. Oamenii care dau „Like”^{*} la noutățile tale de pe Facebook în legătură cu căutarea unei slujbe îți sunt

* „Îmi place”. (n.tr.)

prieteni. Tipul cu care bei cafea în sala de recreere este un prieten. Vecinul care întreabă cum merg lucrurile cu noua ta companie este un prieten. Toți cei care mi-au scris în timpul ultimei mele Reinventări a Carierei îmi sunt prieteni. Aici se vor încadra 95 la sută dintre relațiile tale, de vreme ce această categorie poate varia de la cunoștință întâmplătoare la un prieten apropiat.

■ Susținătorul

Susținătorii sunt cei care te ajută într-un mod semnificativ să-ți conturezi traseul carierei. Sunt copiloți în Reinventare. Sunt concentrați să realizeze o mulțime de lucruri, multe dintre ele pe termen lung, pentru a face parte din cariera ta. Acești oameni sunt rari, la fel ca tigrii albi, dar nu chiar atât de rari precum magicienii care dețin tigri albi, de exemplu. Poate fi vorba de un partener de viață, un mentor sau un partener de afaceri. În ceea ce privește relațiile, vei avea cel mai mic număr de susținători, însă ei vor avea cel mai mare impact asupra Reinventării tale.

Aproape toți cei pe care-i întâlnești pe parcursul carierei tale se vor încadra într-una dintre aceste categorii. Și nu vei confunda ușor grupurile. Cu excepția unei situații neobișnuite de tip „Et tu, Brute?“, în care vei fi înjunghiat pe la spate, într-o carieră obișnuită nu te vei pomeni spunând „Sheila este fie cea mai apropiată susținătoare a mea, fie cea mai înverșunată dușmancă. Să vedem cum va decurge ziua de luni”.

* „Și tu, Brutus?” (n.tr.)

Chiar acum, ar trebui să iei toate relațiile pe care le-ai identificat în ultimul capitol și să le plasezi într-una dintre aceste categorii. E ușor dacă ți-ai scris relațiile de carieră pe fișe cu notițe. Desenează pur și simplu o linie pe o coală de hârtie, scrie „dușman”, „prieten” și „susținător” în trei locuri diferite și apoi începe să așezi fișele sub eticheta potrivită. Dacă ai făcut o listă în loc să folosești fișele cu notițe, treci prin fiecare nume și scrie repede tipul corect de relație lângă el. Dacă nu ai făcut nici una, nici alta, de ce mă urăști pe mine și de ce îți urăști cariera atât de mult? Întoarce-te la exercițiu și fă-l acum chiar dacă te încântă la fel de mult ca ideea de a mânca varză kale. Sunt de partea ta. Și eu urăsc varza kale. Chipsurile din varză kale au același gust ca chipsurile obișnuite, asta presupunând nu ai gustat niciodată un chipts obișnuit. E ca și cum ai mânca niște pagini arse dintr-un roman. Știu totuși că sunt bune pentru mine. Așa sunt și exercițiile cu fișe cu notițe. Fă-le!

Am identificat acum o mulțime de relații actuale și le-am împărțit pe categorii. Hai să smulgem plasturele fără ezitare și să începem întâi cu cele mai rele.

■ Dușmanii

Mi-am făcut un obicei din a vorbi cu șoferii de taxi când călătoresc. Dacă televiziunea m-a învățat ceva, atunci acel lucru este că 87 la sută dintre ei filmează pentru reality-show-uri. Într-o după-amiază, un bărbat pe nume Raid Naji Hadab m-a luat de la Aeroportul Hobby din Houston.

Originar din Irak, trăiește în Texas de cinci ani, împreună cu soția și copiii. În timp ce sporovăiam, l-am întrebant dacă s-a întors vreodată în țara sa natală ca să-și vadă

familia. A spus că nu a putut, deoarece Al Qaeda încerca să-lucidă. Nu mă așteptam la răspunsul acesta.

După ce a lucrat ca traducător pentru americanii din Bagdad, Raid a fost etichetat drept trădător. A trebuit să se mute cu familia de șase ori în diferite zone din oraș într-o perioadă de șapte ani, pentru a evita amenințările cu moartea. Când viza i-a fost în final aprobată pentru a se muta în America, și-a trimis soția și copiii cu o altă mașină la aeroport. A așteptat în casă timp de cincisprezece minute și apoi a plecat și el singur cu mașina. De ce? Era îngrijorat că cineva avea să-l asasineze în timp ce încerca să scape din țară. Dacă era să moară, voia să se asigure că familia lui nu avea să fie omorâtă în schimbul de focuri.

Raid are dușmani adevărați, ceea ce a fost cam deranjant, pentru că mi-a distrus abilitatea de a crede că am și eu. Chiar înainte de a-mi spune povestea lui, urma să i-o spun pe a mea, despre un necunoscut de pe Twitter care fusese răutăcios cu mine. Postasem la un moment dat un tweet că data viitoare când voi veni în Seattle îmi voi aduce toată familia, la care un tip a răspuns: „Singurul lucru pe care-l aduci este prezența ta dubioasă”. Faptul că m-a considerat dubios a fost derutant pentru mine, dat fiind faptul că în poza lui de profil pe Twitter apărea la bustul gol, ras în cap, dat cu ulei și bronzat. I-aș fi răspuns, dar soția mea era cu mine. La înmormântarea ei, voi publica o carte numită „Lucruri îngrozitoare pe care soția mea nu m-ar fi lăsat să le scriu într-un tweet”. Va fi vândută în roabe de comemorare pentru că va fi foarte mare, ținând cont de mulțimea de dușmani serioși cu care mă voi fi confruntat, cam așa cum a făcut Raid.

Sunt slabe șanse să încerce cineva să te omoare la slujba ta actuală. Dacă totuși există pericolul, te rog să citești o carte despre Krav Maga*, nu pe asta.

Probabil că nu ai încadrat nici măcar o singură persoană în categoria dușmanilor. Un motiv ar fi acela că, în capitolul anterior, încercam să găsim oameni care ne-ar ajuta în Reinventarea Carierei noastre. Însăși natura acelei întrebări trebuie să ne fi împiedicat să căutăm prea mulți dușmani.

Însă chiar dacă nu ai unul în această categorie, ai putea într-o zi să ai pe cineva care să-ți îngreuneze tranziția în carieră, așa că hai să lămurim cum poți să-i faci față.

Vestea cea mai bună, vestea care ar trebui să te facă să te simți măcar puțin ușurat, este că această categorie nu contează.

Dacă persoana plasată în această categorie nu este partenerul tău de viață ori un membru de familie, aș prefera să ignorăm pur și simplu acest grup de oameni. Cel mai bun lucru ce poate fi oferit unui dușman este distanța. Încercarea de a-ți transforma dușmanii în susținători sau măcar în prieteni este unul dintre cele mai stupide moduri în care ai putea să-ți irosești timpul. Uneori trebuie să renunți până și la membrii familiei. Dacă aș avea un dolar pentru fiecare dată când un prieten a încercat să schimbe părerea tatălui său disprețuitor, mi-aș permite să-i trimit pe toți la terapeut, unde li s-ar spune același lucru, să nu mai încerce să-ți mulțumească tații.

Ar trebui să ne ignorăm majoritatea dușmanilor.

* Artă marțială israeliană de autoapărare, care se traduce prin „luptă de contact”. (n.tr.)

Problema, desigur, este că n-o vom face. Dușmanii sunt lipicioși. Oamenii care merită cel mai puțin din timpul și energia noastră tind să primească cel mai mult. Așadar, să-ți spun pur și simplu „Treci peste și mergi mai departe” ar fi un sfat inutil. Pentru că nici n-o vei face, așa că de ce să-ți mai spun. L-am menționat pe tipul la bustul gol de pe Twitter într-o carte! Este dificil să te distanțezi de dușmanii tăi, chiar dacă în adâncul sufletului știm cu toții că de asta au nevoie.

Deci, cum ne descurcăm cu dușmanii noștri? Am câteva idei.

■ Redu definiția cuvântului „dușman”

Primul lucru pe care trebuie să-l faci cu categoria ta de dușmani este să o definești corect. Repet, un dușman este o persoană care lucrează activ împotriva succesului Reinventării Carierei tale. Un străin care scrie un lucru răutăcios într-un tweet sau un prieten care face un comentariu denigrant nu este cu adevărat un dușman (de exemplu, tipul la bustul gol de pe Twitter). Ar putea fi niște ticăloși, dar e greu să presupui că lucrează activ împotriva ta doar pentru că au spus ceva.

Există, de asemenea, o diferență între un dușman și un idiot. Un idiot se poartă constant ca un ticălos cu toată lumea. Un dușman este o persoană concentrată doar asupra eșecului tău prematur. Dacă e dificil de lucrat cu unul dintre colegii tăi de muncă, însă el îi tratează pe toți la fel, atunci acela nu este dușmanul tău. Este doar o sursă de stres pentru tine. Bine ai venit pe planetă. Unii oameni sunt enervanți. Trebuie totuși să lucrăm cu ei, iar dacă îi

etichetăm drept dușmani, este mai dificil pentru noi. Dacă îi vezi pe oameni ca pe niște adversari, este aproape imposibil să ai o relație bună de lucru cu ei.

Birourile sunt cu siguranță pline ochi de „carieriști”, dar sunt ei și dușmani? Cei mai mulți dintre ei sunt egoiști și axați pe propria lor ascensiune, nu neapărat pe declinul tău. Dacă definiția ta pentru „dușman” este prea largă și cuprinde în esență pe „oricine care mă cam deranjează vreodată”, slujba ta va fi una oribilă. I-ai zugrăvit pe toți cu această pensulă mare, considerându-i dușmani, deci bineînțeles că vei urî slujba respectivă. Dar fii sincer, este slujba ta plină de dușmani sau pur și simplu ți s-a denaturat percepția?

■ Nu căuta dușmani

Ne plac dușmanii dintr-un motiv simplu: ei ne confirmă temerile.

Majoritatea dintre noi, când suntem confrunțați cu o Reinventare în Carieră, vom avea unele îndoieli. Vom avea griji, anxietăți și temeri în legătură cu construirea unui Cont de Economii al Carierei. În mijlocul tuturor acestor lucruri, vom începe în secret să sperăm că putem găsi pe cineva care să ne confirme cele mai urâte temeri. De aceea se bucură oamenii nefericiți de răul altuia.

Dacă pot găsi pe cineva care să fie de acord cu toate lucrurile negative pe care le simt în legătură cu mine și despre această Reinventare, atunci nu trebuie să o fac. E aproape o ușurare atunci când poți identifica pe cineva care urăște. E ca și cum teama din tine spune: „Vezi! Asta e

a doua persoană care simte că nu poți. Acum avem un consens! Trebuie să renunți!”.

Dacă trăiești așa suficient de mult, ajungi să dezvolți obișnuința de a arăta imediat cu degetul când vine vorba de dușmani. Nu o face. Încetează să mai cauți dușmani.

■ Compară Internetul cu viața reală

Sunt șanse ca, dacă cineva te critică, asta să se întâmple online. O persoană pe care nu o cunoști bine va spune ceva negativ despre viața ta. Comentează și îți rănește sentimentele. Și tu o crezi. Accepți, te gândești la ce a spus și poate devii obsedat de asta.

Data următoare când te gândești să faci acel ceva ce a dus la comentarii (să scrii pe un blog, să dai share unei fotografii, să visezi cu ochii deschiși), vei ezita, amintindu-ți de acele cuvinte. Aceasta este puterea Internetului. Însă dacă persoana în cauză ar fi dat buzna în micul tău birou la serviciu și ar fi spus în viața reală ce spusese online, ai fi râs, izgonind-o din încăpere. Cu ce drept îți spune ție cum să-ți trăiești viața? Nici măcar nu te cunoaște.

Asta e problema, nici măcar nu tratăm rețelele de socializare așa cum ne tratăm restul vieții. Când un străin îți critică întreaga viață din cauza unei postări de-a ta pe Facebook, este ca și cum cineva ar trece cu mașina prin fața casei tale și ar urla din mașină: „Curtea ta e groaznică, pun pariu că la fel ca inima!”.

Nu ai asculta-o pe acea persoană. Te-ai gândi „Uau, tipul ăla era nebun. Cine strigă asemenea răutăți unor străini?”. Dar online ne comportăm ca și cum Mark324DragonHeart

ne cunoaște. Nu ne cunoaște. Aplică „Filtrul Viața Reală” și cei mai mulți critici online vor dispărea.

■ Ce urlă majoritatea dușmanilor

Așadar, am stabilit două lucruri: 1. Probabil ai mult mai puțini dușmani decât crezi. 2. Dacă dușmanii tăi online te-ar aborda în viața reală, i-ai ignora.

Dar cum rămâne cu cei reali? Ce facem cu prietenii, colegii de muncă sau cu membrii familiei care lucrează împotriva succesului Reinventării tale? Primul lucru este să îți dai seama dacă acești dușmani n-au habar ce fac sau sunt calculați.

Un dușman care n-are habar ce face este acea persoană al cărei comportament te încurajează să eșuezi. Nu este răuvoitoare. Nu încearcă să te facă să pierzi, însă prin puterea influenței sale, o vei face. Astfel de prieteni pot să producă accidental o pagubă îngrozitoare abilității tale de a te Reinventa. În cartea *Change Anything (Schimbă orice)*, o echipă de autori discută exact despre acest lucru. Ei spun că „obiceiurile proaste sunt aproape întotdeauna o boală socială – dacă cei din jurul nostru le modelează și le încurajează, vom ajunge aproape întotdeauna o pradă. Transformă «complicii» în «prieteni» și poți avea șanse de reușită cu două treimi mai mari”¹.

Una dintre modalitățile cele mai ușoare și mai rapide de a transforma un complice într-un prieten este să-i spui pur și simplu complicelui tău la ce anume lucrezi. De cele mai multe ori, numai simplul fapt de a-i spune cuiva ce încerci să faci cu viața ta va schimba lucrurile. Cheia este să nu ataci persoana respectivă, ci doar să-i spui cinstit ce