

Suntem furtuni

*Toată viața ne străduim să micșorăm
distanța dintre ceea ce suntem și ceea ce văd
în noi oamenii care ne iubesc.*

Octavian Paler

E remarcabil cât de mult îți poate fi influențată viața de doar câteva persoane. Simpla lor prezență în apropierea ta te poate duce de la o potențială mediocritate la o probabilă excelență, în doar câțiva ani. Mă mai întreb uneori, când îmi amintesc, câți dintre noi am mai fi ceea ce suntem azi dacă acele două, trei, sau poate patru persoane nu ar fi existat, ori ar fi fost un pic mai altfel decât sunt.

Iar unii dintre ei, oamenii care au declanșat în noi acea furtună atât de necesară strălucirii, nici măcar nu vor ști vreodată cât de mult din ceea ce suntem le datorăm. Poate că nici măcar nu și-au propus să facă asta. Tot ce au avut de

făcut a fost să vadă în noi o strălucire pe care noi simțeam că nu o avem.

Mi se pare din ce în ce mai pertinentă o observație pe care Octavian Paler a făcut-o într-una dintre cărțile lui, poate că în joacă, așa cum obișnuiesc scriitorii să mai facă uneori; sau poate că nu. Toată viața ne străduim să micșorăm distanța dintre ceea ce suntem și ceea ce văd în noi oamenii care ne iubesc. Și cu cât distanța este mai mare, cu atât ne vom transforma mai mult în oameni.

Sigur că destinația, a fi Om, e una către care merită să te îndrepti zâmbind. Însă în drumul către acea destinație în noi se dezlanțuie o furtună ce dictează mentalități, pasiuni, intensitatea cu care simțim ceea ce ni se întâmplă și, în general, lucrurile pe care le asociem cel mai mult cu ideea de a trăi.

introducere.

antreprenor

entrepreneur, din fr. entreprendre, a întreprinde

Termenul este împrumutat din limba franceză. În limba engleză, "antreprenor" se referă la acea persoană care este dispusă să pornească o noua companie sau un nou proiect și care își asumă întreaga responsabilitate pentru rezultate.

A lua calea antreprenoriatului este de cele mai multe ori dificil și riscant, rezultatul fiind că multe dintre noile afaceri eșuează. De obicei, termenul "antreprenor" se referă la cineva care creează

valoare prin oferirea unui serviciu sau a unui produs, creând o nișă nouă pe piață. [...]

Robert B. Reich consideră leadership-ul, managementul și construirea de echipe ca fiind calitățile esențiale ale unui antreprenor.

sursa: wikipedia.org

The cover-your-butt mentality of the workplace will get you only so far. The follow-your-gut mentality of the entrepreneur has the potential to take you anywhere you want to go or run you right out of business – but it's a whole lot more fun, don't you think?

Bill Rancic

Din punctul meu de vedere, antreprenorii sunt Dorian Grey-i îndrăgostiți de sisteme care schimbă ceva. Sunt arhitecți sau, cel puțin, aspiranți la statutul de arhitecți. Cred cu tărie în faptul că antreprenorii autentici nu fac doar să construiască niște companii, nu fac numai să creeze locuri de muncă; nici măcar nu inventează produse. Ei construiesc lumi. Redefinesc realități. Unii

dintre ei găsesc metode excepționale de a rezolva probleme vechi de când lumea, alții găsesc soluții care ne fac tuturor viața mai ușoară. Iar câțiva dintre ei, suficient de puțini pentru a fi considerați excepții, însă destul de mulți pentru a face o diferență, schimbă radical lumea în care trăiesc.

Antreprenorii sunt inadaptați. Ca majoritatea dintre noi, veți spune. Corect. Doar că voința de adaptare care caracterizează majoritatea oamenilor este canalizată în alte direcții în cazul antreprenorilor.

Chiar dacă, aparent, cei mai puternici antreprenori sunt cei cu o foarte mare flexibilitate, de fapt, revoluțiile de orice fel au fost făcute de oamenii într-atât de incapabili de adaptare încât au fost nevoiți să își creeze un întreg sistem, o lume care să îi accepte așa cum sunt. Și, uneori, doar uneori, acea lume construită de ei s-a dovedit a fi de o mie de ori mai bună decât cea la care, inițial, fuseseră incapabili să se adapteze.

Nu în ultimul rând, antreprenorii sunt vânzători. Vând produse, vând servicii, vând idei și, cel mai important, vând direcții, viziuni, vise. Le vând sau, mai degrabă, tranzacționează încredere. Caută cu o disperare bine camuflată măcar doi-trei oameni care să aibă încredere în ei atunci când n-au nimic, pentru ca mai târziu, când ajung să aibă totul, să facă tot posibilul să nu uite de unde au plecat. Uneori reușesc, alții nu.

Dar mare parte dintre ei știu să își seteze ținte suficient de sus încât drumul către acele ținte să fie atât de bestial încât să nu le permită nici măcar pentru o secundă să se gândească la un alt loc în care le-ar plăcea să fie, la un alt job pe care le-ar plăcea să-l facă, la o altă viață.

Sunt oameni care iubesc ceea ce fac, o fac cu pasiune, vor să schimbe ceva în jurul lor și, de ce nu, trăiesc suficient de bine din asta pentru a se putea gândi și la bunăstarea altora.

1. Căderi periculoase

How long should you try? Until!
Jim Rohn

Poate cel mai important lucru pe care l-am învățat în primii ani de antreprenoriat este să mă adun de pe jos. Acum mulți mulți ani, în școala primară, probabil datorită (sau din cauza) casetelor video cu Van Damme, Bruce Lee și Jackie Chan, am făcut o pasiune pentru artele marțiale. Și mi-am propus să învăț. Câteva luni mai târziu, un verișor îndepărtat, jandarm, mi-a făcut cadou o carte de judo și mi-a dat o singură indicație: unul dintre cele mai importante lucruri era să știi cum să cazi atunci când ești aruncat. Evident, eu nu urmă să fiu aruncat, ci să mă arunc, fiindcă învățam de unul singur. M-am aruncat, deci. Urmărind schemele din carte cu foarte puțină răbdare pentru text, m-am aruncat iar și iar. Durea uneori, dar eu continuam să mă arunc. O făceam când ai mei nu erau acasă. Nimănui nu-i place să fie văzut căzând, cu atât mai puțin să fie văzut căzând de bun ce e.

Și am tot căzut, timp de vreo trei săptămâni, cred. În scurt timp am devenit expert, cel puțin

în ochii mei; un sentiment foarte călduț, dar înșelător, pe care aveam să îl simt de multe, multe ori în anii ce aveau să vină.

Până când, într-o zi, plictisindu-mă (sau așteptând să se mai vindece din vânătăi, nu mai știu exact), mi-am zis că n-ar fi rău să citesc și un pic de teorie. Deși "stiam eu foarte bine" că teoria nu valorează mai nimic. Și, deschizând cartea, stupoare! Citesc, recitesc, mă spăl cu apă pe față, mă duc în fața oglinzii (okay, poate că exagerez puțin) și afișez probabil cel mai tâmp zâmbet de care e capabil un viitor antreprenor. Învățasem perfect figurile, succesiunea de poze îmi arată clar cum se face iar eu reușisem să mi-o întipăresc perfect în memorie. Ba chiar mai avea puțin și îmi intra în reflex. Atâta doar că secvențele nu arătau ce credeam eu că arată. Ceea ce practicasem timp de trei săptămâni nu te învăța cum să căzi, ci cum să NU cazi. Cele patru pagini pe care le știam acum pe dinafară erau singurele pagini din carte în care erau prezentate imagini cu modalități de cădere ce ar trebui evitate.

După trei săptămâni, eram maestru. Maestru în căderi periculoase. În cazul în care aş fi ajuns vreodată să fiu aruncat, indiferent cât de slab pregătit ar fi fost cel care o făcea, eu aş fi fost perfect capabil să cad astfel încât să îmi rup ceva. Aşadar, spuneţi-mi ce vreţi. O mână, un picior, orice vreţi, i can make it happen.

Am învăţat atunci lecţii importante, însă au fost şi multe care mi-au scăpat, şi pe care le-am învăţat mult mai târziu. De altfel, învăţ tot timpul lucruri pe care am senzaţia că ar fi trebuit să le ştiu deja. Însă dincolo de lucrurile învăţate din antrenamentul meu de viitor ninja, de câte ori mi-o amintesc, povestea de mai sus mă face să mă gândesc la antreprenariat.

Fiindcă şi în antreprenariat trebuie să te pregăteşti, în primul rând psihic, să cazi de foarte multe ori. Apoi, după ce căderile nu te mai iau prin surprindere, trebuie să înveţi să te ridici cât mai repede, să te uiţi în stânga şi în dreapta, să te asiguri că nu te-a văzut foarte multă lume, după care să mergi în continuare, cu capul sus, către o ţintă.

Și întotdeauna cineva te vede. Întotdeauna cineva râde, întotdeauna cineva îți spune "ti-am zis eu că nu va merge". Iar în toată această nebulie, tu faci eforturi să te izolezi cât mai bine, să te călești, să devii mai rezistent și, mai ales, să nu uiți esențialul: că fiecare astfel de cădere este un eșec doar până în momentul în care ai învățat cu adevărat o lecție importantă din ea. Apoi, devine experiență.

Paginile ce urmează vorbesc mai puțin despre business, bani și alocare de resurse, și mai mult despre ce fel de om trebuie să fii pentru a fi antreprenor. Dar, mai ales, vorbesc despre ceea ce devii, indiferent că vrei sau nu, atunci când alegi să deschizi drumuri, nu doar să le urmezi. Fiindcă antreprenoriatul te transformă. Fundamental. Poți să reușești sau să îți dai seamă că nu e de tine și să renunți, însă în ambele cazuri vei ieși de acolo cu totul alt om decât cel care a intrat. Și nu întotdeauna mai bun.

You sit at the board and suddenly your heart leaps. Your hand trembles to pick up the piece and move it. But what chess teaches you is that you must sit there calmly and think about whether it's really a good idea and whether there are other, better ideas.

Stanley Kubrick

Stau în fața calculatorului, mă uit pe geamul larg deschis, cu picioarele pe birou și savurez momentul. E ora 14:06, joi. Cred că au trecut 15 ani de când am pus pentru prima data mâna pe niște piese de șah. Jucam de două-trei ori pe an, când mai prindeam câte un prieten. De obicei, câștigam. Am rămas însă mult timp la nivelul de amator. Până acum trei săptămâni.

Tocmai terminam de citit o carte scrisă de Garry Kasparov, tipul care la 22 de ani devenea campion mondial la șah, urmând să păstreze titlul pentru următorii 15 ani. E genul de carte care te face să îți dorești să nu se termine niciodată. Doar că, în ciuda faptului că ultimele

zeci de pagini au fost citite câte trei pe zi, cartea s-a terminat și m-a lăsat nu numai cu un zâmbet pe buze, ci și cu o dorință incredibilă de a juca șah. Și nu doar de a juca, ci și de a fi bun.

Așa că, prins de entuziasm, mi-am scos PDA-ul pe care mai mulți cunoscuți au început deja să îl vadă că pe-o extensie definitivă a mâinii mele, și m-am uitat plin de speranță în agendă. O agendă plină. Îndeajuns de plină încât să nu mă simt vinovat, a câtă oară?, că nu fac suficiente eforturi pentru a schimba ceva.

Din fericire, antreprenoriatul îmi oferă libertăți la care mulți visează toată viața. Dau două telefoane, un e-mail și în cinci minute îmi eliberez tot restul zilei. Peste altă jumătate de oră am deja conturi pe două site-uri dedicate șahului și sunt abonat la trei newsletter-uri care promit să mă învețe în 14 zile ce n-am învățat singur în 15 ani.

Încep primul joc cu un arab luat la întâmplare din lista de jucători care-și caută un oponent.

Mi se pare bun. Nu-i. Ceea ce spune multe despre cât de bine pregătit sunt eu. Cam la fel de multe câte spun și cele 43 de jocuri consecutive pe care le pierd în următoarele patru zile. Nu-mi place să pierd, niciodată nu mi-a plăcut. Nici masochist nu sunt. a@@Si atunci”, mă întreabă mai în glumă, mai în serios un amic, “de ce mai joci? Ai pierdut de 40 de ori. Nu crezi că ar fi cazul să te oprești și să te apuci de altceva?”

Oare de câte ori am auzit întrebarea asta în ultimii 5-6 ani? Aparent, nu de suficiente ori ca să mă facă să mă opresc. Încerc să îmi găsesc cuvintele, vreau să îi răspund. Zâmbesc și îmi dau seama că, dată fiind tăcerea de după, zâmbetul meu ar putea să pară un gest de superioritate. Și nu este. De data asta chiar nu este. Doar că am realizat din nou cât de neputincioși suntem atunci când vrem să traducem sentimente în cuvinte.

Sigur, aș putea încerca să îi răspund. Până la urmă aș găsi cuvintele. Totul ar fi să găsească și

el timpul să asculte, fiindcă în mod cert răspunsul nu e unul simplu.

- Florin, s-ar putea scrie o carte despre asta, îi zic zâmbind, mai în glumă, mai în serios. Zâmbește și el.

- Știu, știu. După tine, s-ar putea scrie o carte despre orice. Deci, sigur nu ți-ar plăcea să joci table? N-ai luat încă suficientă bătaie?

Depinde. Suficientă ca să ce?

Două zile mai târziu, primesc un mesaj pe Twitter. Un alt amic. "Tot șah? Auzi, da' tu nu muncești?" Inspir, expir. Ce să îi spun? Că 4 jocuri de șah consecutive, fiecare de câte o oră, i-ar redefini conceptul de muncă"? Aș putea, însă n-aș rezolva nimic. Fiindcă el tocmai s-a întors de la cele 9 ore petrecute zilnic la corporație. Adică într-o altă lume. Una pe care, din ce în ce mai des, îmi dau seama nu o

înțeleg. Și, culmea, nici nu îmi doresc să o înțeleg vreodată.

N-am fost angajat nici măcar o zi și nu sunt convins că am dreptul de a îi judecă pe cei ce sunt. Lucrul de care sunt însă sigur este că ei au dreptul să cunoască ceea ce eu numesc libertate. Este unul dintre motivele pentru care am ales să scriu această carte.

Dacă ar fi să numesc un singur lucru important pe care l-am învățat în toți acești ani aș spune, fără să ezit, că am învățat să iau bătaie zâmbind.

Mi-ar plăcea să spun ca e un skill care se dobândește greu, că nu toți oamenii o pot face și că, iată, asta mă face deosebit. Doar că nu-i așa. E mult mai simplu de atât. În momentul în care vrei să muți munții din loc - și într-un fel sau altul, cam toți vrem asta cândva în viață - îți dai seama relativ repede că nu îți va ieși din prima. Te pregătești mental, îți iei avânt și te

arunci asupra muntelui, singura ta grijă fiind ca nu cumva să îl muți mai mult decât voiai să o faci. Cinci minute mai târziu, stupoare! Tu ești pe jos, muntele nu s-a mișcat, iar întrebarea care face zig-zag prin mintea ta este: ce anume m-a lovit?

Și acolo, pe jos, plin de praf și întrebându-te dacă ți-ai rupt sau nu ceva, înainte să te gândești măcar dacă poți sau nu să te ridici, există câteva fracțiuni de secundă în care tu iei o decizie extrem de importantă pentru lungul șir de căzături care urmează: dacă să dezvolți sau nu, brusc, un simț al umorului cu totul special, pe care mulți l-ar invidia.

Acel simț al umorului care te va ajuta pe viitor să râzi de tine. Să râzi de unul singur când, după trei ore de concentrare în față unor tabele Excel, te dezechilibrezi și cazi cu tot cu scaunul tău directorial cumpărat de la IKEA pe vremea când n-aveai bani să îți cumperi decât adidași din Piață Obor. O data la 6 luni.

Același simț al umorului care, în momentul în care tocmai îți dai seama că ai fost dus de nas într-o negociere, te face să te oprești în mijlocul intersecției de la Unirea și să râzi zgomotos, știind ca lumea se uită la tine ca la ultimul ciudat, dându-ți seama cât de multe lucruri mai ai de învățat și cât de mult ai subestimat, din nou, pe cineva. O greșeală pe care tu, cu atât mai mult decât alții, ar trebui să nu ți-o permiți. Până la urmă, mare parte din ceea ce ai realizat până acum s-a bazat în mare măsură pe modul în care alții și-au permis să te subestimeze pe tine.

Nimănui nu îi place să o dea în bară, asta mi-e clar. În plus, cu cât ai o părere mai bună despre tine, cu cât te iubești pe tine mai mult și cu cât ții mai mult la imaginea pe care alții și-au făcut-o despre tine, cu atât acceptarea eșecului este mai dureroasă. Eu am sperat că, odată cu trecerea timpului, odată cu acumularea de experiență în a eșua, îmi va fi mai ușor. Nu mi-a fost. Nu în primii ani. E frustrant să muncești și să nu îți iasă, e cu atât mai frustrant atunci când muncești cu pasiune, când faci ceva ce îți

place sau, și mai și, atunci când lupti pentru o cauză în care crezi. Atunci, cumva, faptul că nu ai reușit ceea ce ți-ai propus pare nedrept.

Sigur, știi că în majoritatea cazurilor depinde de tine și că, dacă n-ai reușit, n-ai reușit fiindcă nu ai fost suficient de bun, fiindcă n-ai meritat. Dar, hei, parcă n-ar strica un pic de bunăvoință de undeva de sus, nu-i așa?

2. Propria realitate

*I have a very firm grasp on reality!
I can reach out and strangle it any time!*

Nu am întâlnit până acum un om care să îmi spună că lumea în care încercăm să trăim e una normală. Din contra, are toate simptomele unei lumi nebune și incorecte. Dacă în privința corectitudinii, creativitatea unora dintre noi este mutilată iremediabil de dorința de apartenență la ceea ce numim, exagerat, societate, în ceea ce privește nebunia nu avem nicio scuză.

În lumea pe care o văd eu ai doar două variante: să te adaptezi sau să îți accepți înfrângerea și, foarte probabil, să începi să te obișnuiești cu ideea de a face compromisuri la tot pasul. Acestea fiind variantele, decizia nu mi-a părut niciodată foarte greu de luat. De când mă știu m-am luptat (și probabil o voi mai face mult timp de acum încolo) cu incapacitatea de a accepta o înfrângere așa cum mi se pare că ar trebui s-o fac.

Oamenii obișnuiți, normali, spun “am pierdut” și merg mai departe, nu își încordează involuntar mușchii și ripostează atacând un “dusman” care tocmai a șters cu ei pe jos. Pur

și simplu nu e normal să faci asta. Și iar mă întreb dacă nu cumva e indecent ca normalitatea să fie definită de o “societate” atât de eterogenă.

Sunt idei în care credeam foarte tare acum doi-trei ani. Cele în care cred acum nu sunt fundamental diferite, însă au devenit ceva mai nuanțate, mai specifice, pe alocuri.

Atunci, varianta doi, cea care spunea să accept eșecul și să merg mai departe îmi sună deplasat din start. Eram un pierzător prost și nici nu dădeam semne că aș vrea cu adevărat să mă perfecționez în asta. În ceea ce privește compromisurile se pare că aveam o problemă cel puțin la fel de mare. Încă o am.

Mă gândesc că poate nu am simțit încă gustul acestor compromisuri, că încă nu am capacitatea de a fi un fatalist veritabil care își acceptă “destinul” și ceea ce “e dat să ni se intample”. Și într-un fel, uneori cred că îmi doresc să le pot face. Am cunoscut cu alte ocazii sentimentul călduț, eliberator și relaxant

pe care îl ai atunci când greutatea unei decizii îți este luată de pe umeri. Seamănă mult cu sentimentul pe care îl ai atunci când renunți la un proiect mai mare, cu probleme ce au devenit complicate, pentru a începe unul nou, de la zero.

Acestea fiind premisele, îmi rămânea, deci, o singură variantă: să mă adaptez. Or, ce înseamnă să te adaptezi la o lume nebună dacă nu să îți crezi și să crezi în propria-ți nebulă? Propria realitate.

Psihologia ne învață două lucruri esențiale pentru dezvoltarea noastră ca indivizi. Primul este că, într-o formă sau alta, trebuie să fim nu neapărat centrul universului, însă punctul de la care universul nostru începe să existe.

Cu alte cuvinte, deși totul începe de la noi, lucrurile nu se termină niciodată acolo. Psihologia ne învață că cel mai important lucru este că noi să fim okay cu noi. Abia după ce

rezolvăm asta putem să ne gândim la ceilalți, la a ajuta, la a da ceva înapoi, la a schimba lumea.

Al doilea lucru esențial pe care teoretic mulți îl știm, însă foarte puțini dintre noi îl internalizăm atât de profund cât am merita să o facem, este cel legat de fericire.

Mi-am imaginat, mult timp, că nevoia fundamentală a oamenilor este cea de a fi fericiți. Sigur, fiecare avem propria definiție a fericirii, ne construim propria rețetă pentru a ajunge acolo. Însă toți ne-o dorim, credeam eu.

Greșit. Se pare că cea mai profundă nevoie umană este cea de securitate, de siguranță. Vrem să fim safe, orice ar însemna acest lucru.

Antreprenorii sunt foarte des văzuți ca fiind curajoși. Aparent, nu oricine poate să o facă. Nu oricine este capabil, nu oricine are curajul (sau nebunia?) să o facă. Corect. Doar că același lucru se poate spune și despre cei ce aleg să lucreze ca angajați. Nu oricine o poate face, nu oricine are curajul să o facă.

Da, știu că zâmbiți. Zâmbiți! Doar că problema curajului se poate pune doar în momentul în care așa-zisul curajos are alternative.

Există antreprenori care nu concep ideea de a fi angajați. Indiferent dacă au lucrat vreodată într-o companie care nu era a lor sau n-au fost niciodată angajați, varianta ca mâine să se angajeze este exclusă. Evident că, teoretic, chiar și pentru ei există alternative la antreprenoriat. Însă în mintea lor nu există. Au ales, conștient sau nu, să le excludă de acolo fiindcă li se păreau inacceptabile. Și, atunci, singura variantă pe care mintea lor o percepe este antreprenoriatul. Putem oare spune despre ei ca sunt curajoși?

Nu e ca și cum ar avea de ales între a investi 100.000 euro sau a nu îi investi și au ales varianta mai riscantă. Dacă a investi era singura variantă percepută de ei, atunci indiferent de risc, problema curajului nu se poate pune.

Mai avem apoi curajul perceput ca nebunie. Octavian Paler a scris într-una dintre cărțile sale că “a dansa pe marginea unui vulcan nu este neapărat o dovadă de curaj”. Corect. Ne uităm în jur și vedem oameni capabili de nebunii. Nebunii frumoase, revigorante, aspiraționale. Unele dintre aceste accese de nebunie ar putea fi percepute ca o formă de curaj. Altele, cele mai multe, pot fi clasificate doar ca o formă de a fenta responsabilitatea.

Și, iată, și din acest punct de vedere antreprenorii sunt a breed apart. Cei mai buni dintre ei sunt cei care își permit nebunii, își asumă riscuri și cuteză, însă, paradoxal, o fac cu grija să nu cumva să treacă din neatenție limita atât de fină dintre curajul-nebunie și iresponsabilitate. Nu neapărat fiindcă le-ar fi teamă să nu cumva să greșească, ci fiindcă iresponsabilitatea te îndepărtează de oameni. Oameni de care, ca antreprenor, ai atât de multă nevoie încât atunci când îi simți în sfârșit lângă tine, te întrebi dacă într-adevăr meriți atâta fericire. De cele mai multe ori o meriți.

Doar că asta nu înseamnă că n-ar trebui să fii recunoscător.

Generația părinților mei are o scuză bună. Se numește comunism. Când ți se spune zeci de ani că nu ai dreptul să decizi, când trăiești într-un sistem construit pe frică și suspiciune, cuvinte cum ar fi “încredere”, “speranță” și “curaj” își schimbă sensul.

La fel se întâmplă în cazul profesorilor. Care greșesc cumplit. Societatea încearcă să ne dreseze. Să ne convingă, cumva, că tot ceea ce facem ar trebui făcut gândindu-ne la ceilalți. Ei bine, societatea e un profesor prost. E profesorul căruia îi lipsesc integritatea și coerența. E părintele care în loc să educe prin exemplu încearcă să educe prin pedepse și bătaie. Și, deloc surprinzător, societatea e părintele care, cu o consecvență demnă de o cauză mai bună, eșuează.

Nu ar putea să ne convingă să ne pese de ceilalți decât dacă dincolo de discursuri și *one-man show-uri* în fața clasei, ar scoate în față exemple pozitive. Ea, societatea, face exact pe dos.

Declarațiile le știm: ar trebui să facem lucruri pentru ceilalți, nu pentru noi. Însă, în același timp, exemplele pe care societatea ni le da ne dor. Încurajează prea puțin bunătatea și generozitatea, permite prea multor oameni fără valori să decidă pentru alții.

M-a întrebat cineva zilele trecute, în cadrul unei conferințe la care am participat, ce altceva în afară de a ne plânge putem face. "Am văzut că lucrurile astea sunt greșite, știm că societatea, ca sistem, merge într-o direcție greșită. Doar că suntem mici și singuri."

Am zâmbit, m-am uitat la cameră de filmat din dreaptă mea, la oamenii din primul rând și i-am răspuns cât de calm am putut. Însă nu acela a fost primul impuls. Primul impuls a fost să le arăt celor din sală că, într-un fel, ca toți

antreprenorii, sunt magician. Și că *I can make things happen* poate însemna și că îl pot face pe tip să dispară pe geamul din stânga lui. *Just like that!*

Sunt puține lucruri care mă pot scoate cu adevărat din sărite. Nu sunt coleric și, în plus, am făcut eforturi uriașe de a îmi crește capacitatea de control. Printre puținele lucruri care mă mai pot scoate din sărite sunt oamenii care nu numai că refuză soluțiile și se complac în durere, ci împrăștie această atitudine și celor din jurul lor.

Dacă mi-aș fi permis o sinceritate atât de profundă și dacă timpul alocat conferinței mi-ar fi permis, răspunsul pe care i l-aș fi dat ar fi fost: "Habar n-am. Nu știu cum poți schimba o societate. Știu însă două lucruri: în primul rând, că se poate, iar în al doilea rând, mai important ca primul, știu cum să încep. Iar începutul presupune a nu permite oamenilor ca tine să mă influențeze."

Știu, unii dintre voi vor spune că e dur și e nedrept. Nu putem exclude oameni din viața noastră și nu putem să îi judecăm în felul acesta.

Ba putem. Fiindcă suntem responsabili de calitatea vieții noastre. Fiindcă deciziile pe care le luăm în viață ne construiesc viitorul. Da, e frumos să vrem să îi ajutăm pe oameni. Atâta timp cât nu îi "ajutam" să facă lucruri pe care ei nu își doresc să le facă. Există o linie foarte fină între persuasiune și manipulare. O trecem mult prea des.

Da, e frumos să ne pese de ceilalți și să ne dorim să le facem viață mai frumoasă. Însă toate lucrurile astea devin posibile doar în momentul în care noi suntem okay cu noi. Dacă nu ne putem face viața noastră frumoasă, șansa de a îi putea ajuta pe alții scade dramatic. Este motivul pentru care prioritatea trebuie să fim noi. Noi și viața noastră. Nu fiindcă am fi egoiști, ci fiindcă doar așa ne vom permite să ne pese de ceilalți și să ne gândim, din când în când, mai mult la ei decât la noi.

Evident, tipului care spunea convins unei întregi săli că "suntem mici și singuri", nu aș fi avut timp să îi explic toate lucrurile de mai sus. În plus, dacă i le-aș fi spus public, aș fi ajutat poate pe unii, dar nu l-aș fi ajutat cu nimic pe el. Poate, cel mult, s-ar fi simțit ultimul ratat. În mod cert ar fi ripostat și ar fi transformat o conferință ce avea o cu totul altă temă, în ceva personal.

- Ce altceva în afară de a ne plânge putem face?

- Să credem. Și să nu renunțăm.

Un clișeu, veți spune. Poate. Doar că clișeele în sine nu sunt rele. Ele devin clișee fiindcă oamenii le folosesc fără a le crede și le repetă de atât de multe ori încât își pierde valoarea. De câte ori suntem iritați de ceea ce ni se pare a fi un clișeu ar trebui să ne oprim și să ne întrebăm pe cine avem în față.

Zilele acestea îmi tot revine obsesiv în minte un vers din Tupac Shakur. "Guns don't kill people,

people kill people". Clișeele nu sunt clișee *by default*. De obicei, sunt cuvinte pline de înțeles și de sentimente, însă oamenii le transformă în clișee.

Citând-o pe Oana Pellea, "există lucruri prea înăuntru pentru a fi exprimate". Și atunci, dintr-o incapacitate de a le exprima, ne amintim cât de importantă este simplitatea. Poate tocmai fiindcă, în jurul nostru, totul pare atât de complicat, ne dorim un strop de simplitate. Măcar un strop. Uneori, spunem lucruri aparent banale, profunzimi simple, transformate de alții în clișee. Le spunem, suntem sinceri și ne liniștim.

Fiindcă știm că, într-un fel, ne-am pus sufletul pe tavă. Aproape că nici nu mai contează faptul că vom fi judecați și clasificați. E ca și cum tot universul ne-a fost ridicat de pe umeri. Și asta ne permite să fim.

Cum să nu renunți la tine

Most people in big companies are administered, not led. They are treated as personnel, not people

Robert Townsend

Am primit un email de la cineva care citise un interviu dat de mine. Interviu era despre România iar conținutul era, se pare, deranjant pentru o anumită categorie de oameni. Mi s-a spus că am o "gravă problemă de percepție a realității". Am simțit atunci nevoia nu să mă justific, ci să dau o replică:

Sunt lucruri pe care nu le înțelegem fiindcă nu vrem să le înțelegem, nu fiindcă n-am putea. La fel cum sunt lucruri evidente pe care refuzăm să le vedem. Fac parte dintre cei care sunt de părere că realismul se află fix la mijloc pe axa dintre optimism și pesimism. Iar eu încerc să mă mențin mai mereu între realism și optimism. Ceea ce înseamnă că mă îndepărtez, perfect conștient, de realitate.

Și nu numai că o fac, dar îmi și place. Refuz să văd și să recunosc anumite lucruri, îmi scot din minte lucruri negative și încerc să le rețin pe cele pozitive. Nietzsche spunea că nu există fapte, ci doar interpretări.

Poate că România e într-adevăr o țară de doi bani, însă eu mă simt bine iubind-o. Poate că, într-adevăr, a porni un site despre cărți și a spera că va ajunge vreodată să fie vizitat sau să scoată bani e o nebunie. Poate că, de fapt, e chiar imposibil. Doar că asta m-ar descuraja, deci neg varianta. Din acel moment, eu nu mai știu că e imposibil.

Și dacă voi vrea vreodată să îmi aduc aminte, sunt convins că mulți "prieteni" vor fi mai mult decât fericiți să "mă aducă cu picioarele pe pământ". De parcă, dacă tot ce cred ei despre viața asta ar fi adevărat, ar mai vrea cineva să fie readus cu picioarele pe pământ.

Poate una dintre cele mai revelatoare idei de care m-am convins este cea care zice că avem realități diferite. De fapt, nu numai că le avem, dar și trăim în realități diferite. Faptul că realitatea noastră are câteva lucruri în comun cu realitatea colegului nostru de birou, a prietenului sau a persoanei iubite, ar putea să nu fie altceva decât o coincidență fericită.

Așadar, prietene, nu am o problemă de percepție a realității. Eu o percep cum trebuie. Doar că percep cum trebuie realitatea mea, nu pe a ta. Sigur, ți-aș putea povesti cum arată realitatea mea. Dar, sincer, nu sunt foarte convins că ești pregătit pentru asta.

Trăiesc în mod cert o formă avansată de ignoranță, într-un glob de sticlă care, deși bine ancorat în realitate, nu permite accesul oricui. Totuși, ceva s-a schimbat în filosofia de puști neexperimentat de acum cinci-șase ani: noțiunea de "adaptare". Cred în continuare în adaptare, însă mai degrabă în adaptarea celorlalți. Zâmbiți. Flexibilitatea mi s-a părut întotdeauna un instrument pe cât de util, pe atât de periculos. Fiindcă e foarte ușor ca, dintr-o dorință de a fi plăcut, acceptat, dintr-o încredere prea puternică în ceilalți, să renunți la prea mult din ceea ce ești tu.

Cred acum în acea adaptare care te învață să tolerezi carențele minore ale sistemelor, micile

defecte pe care cei din jurul tău le au. În același timp însă, dezvolt o rezistență din ce în ce mai puternică la tot ce înseamnă adaptarea prin schimbarea propriilor principii. Dacă adaptarea presupune să accepți un sistem doar fiindcă “asa se fac lucrurile aici”, poate că adaptarea nu e cel mai inteligent lucru pe care îl poți face.

Un bun exemplu în acest sens sunt corporațiile, companiile foarte mari, multinaționale sau transnaționale. Desigur, corporațiile nu iau decizii, oamenii care lucrează acolo le iau. Însă le iau din cauza sistemului din care fac parte. Un sistem care trebuie, prin definiție, să fie eficient și să producă bani, chiar dacă acest lucru șterge personalitatea oamenilor, transformându-i în roboți.

Sigur că exagerez, din fericire nu toate companiile mari sunt așa, și chiar în cele care sunt există oameni suficient de puternici pentru a nu fi omogenizați de sistem. Însă excepțiile sunt parcă prea puține.

*We are all just monkeys in business suits running
around pretending to be executives.*

Îmi amintesc că am citit odată despre un experiment cât se poate de interesant, făcut undeva în S.U.A. Două maimuțe erau băgate într-o cameră de câțiva metri pătrați. O cameră goală, cu o masă în mijloc. Deasupra mesei, o data pe zi, era coborâtă o banană, cu ajutorul unei sfori.

Bineînțeles că maimuțele, de foame sau din lipsa unei alte activități intelectuale, s-au repezit la mâncare. Doar că în momentul în care au ajuns lângă masă au fost stropite de undeva de sus cu un furtun. Speriate, maimuțele s-au retras lăsând banana neatinsă. Procesul s-a repetat de câteva ori, iar câteva ore mai târziu, în cameră a mai fost introdusă o a treia maimuță. În momentul în care banana a fost coborâtă, aceasta a fost singura care s-a

repezit spre masă. Deloc surprinzător, primele două maimuțe au încercat să o oprească. Voiau să o apere, știau că va fi udată. Au încercat să o oprească și au reușit.

Experimentul continuă însă. Este adusă o nouă maimuță, dar de data aceasta este scoasă din cameră una dintre primele două maimuțe. Apoi se repetă mișcarea, iar în cameră rămân trei maimuțe. Niciuna dintre ele nu a fost udată vreodată cu apă, însă ele se opresc unele pe altele de fiecare dată când mâncarea este coborâtă în mijlocul camerei. Fără excepție!

Din păcate, experimentul poate fi văzut ca o parabolă care spune multe despre metodele de lucru folosite în majoritatea companiilor mari. Prea rar oamenii sunt încurajați să inoveze, să încerce, să greșească, și prea des sunt opriți fiindcă *we just don't do things like this around here*. Nimeni nu poate spune exact de ce, însă nu așa se fac lucrurile la noi.

În cazurile de genul acesta, adaptarea e o greșeală. La astfel de sisteme nu aș dori

nimănui să fie capabil să se adapteze. Fiindcă adaptarea poate însemna inhibarea sau chiar pierderea personalității. Mai mult decât atât, sistemele de acest tip nu îți permit să greșești. Și câtă nevoie avem să gresim!

A eșua nu e un motiv de mândrie pentru nimeni. Însă poate fi o artă. Așa cum toți îmbătrânim, însă unii îmbătrânesc frumos, iar alții nu. Sunt oameni care se șterg odată cu trecerea vremii, și oameni care abia atunci încep să strălucească mai puternic. Nu o dată am întâlnit bătrâni cu o poftă de viață de invidiat, la fel cum nu o dată a trebuit să suport tineri care lasă viața să îi trăiască pe ei.

Ceva needucabil

It is fear that first brought gods into the world.

Petronius

A eșua poate deveni o artă. Se întâmplă atunci când începi să înveți din eșecuri. Ar trebui ca în sistemul educațional din România, în liceu sau poate chiar în școala primară, să se predea un curs intitulat "Cum să scoți cât mai mult dintr-un esec" sau "Managementul eșecului". Ar salva vieți, sunt convins.

Există multe motive pentru care merită să încercăm măcar să le manageriem. Poate cel mai evident este că nu avem cum să le evităm. O vom da în bară și, surpriză, cu cât știm mai multe, cu cât nivelul de dezvoltare personală la care ne aflăm e mai mare, cu atât crește riscul ca greșelile făcute să fie mai profunde. Este, dacă vreți, argumentul logic care ar trebui să ne convingă că a ne propune să ne ferim de eșecuri e greșit. Ne-am petrece viața fugind de lucruri care nu pot fi evitate.

Vestea bună este că, deși vom continua să facem greșeli, starea groaznică prin care trecem imediat după conștientizarea eșecului poate fi

îmbunătățită, se poate schimba radical. Sau, mai precis, se poate înlocui parțial cu alte stări.

Fără doar și poate, odată ce ești convins că din fiecare eșec poți învăța ceva și că experiențele personale sunt cea mai rapidă metodă de a te dezvolta, aproape că îți dorești să greșești. Des și devreme. Iar starea de frustrare pe care majoritatea oamenilor o simt este înlocuită, aproape imediat, de același tip de satisfacție pe care cei mai mulți îl obțin atunci când tocmai au primit o diplomă ce dovedește că, iată, au evoluat, au învățat ceva nou.

Va puteți imagina asta? Cum ar fi ca de câte ori greșiți să vă simțiți un pic mai zei? Cum ați merge pe stradă dacă ați ști că orice greșeală vă e permisă? Mai mult, cum ați merge pe stradă dacă ați ști că e foarte posibil să învățați mai mult din eșec decât din reușită?

Nu sunt un împătimit al boxului, deși în ultimii ani a început să mă atragă din ce în ce mai mult kickboxing-ul. Sunt sporturi deștepte, în ciuda părerii generale. Și asta fiindcă există

reguli pe care cei din ring trebuie să le respecte. Nu e o bătaie de stradă, e o modalitate de a face performanță. Iar performanța e întotdeauna greu de atins. În plus, boxul nu e doar despre forță și pregătire fizică (cruntă) ci și despre minte, atitudine, *fair-play* și control.

Nu sunt un împătimit al boxului, însă Playstation-ul, ca și PC-ul, m-a ajutat mult să pun bazele unei culturi generale. Am învățat atât de multe din jocuri, încât acum, de câte ori îi aud pe cei care blamează computerele și încearcă să le impună copiilor să nu le folosească, zâmbesc și atât. Sunt doar niște instrumente. PC-urile vor exista în continuare, indiferent dacă ne place sau nu. Soluția nu este să ne prefacem că nu sunt necesare, ci să ne adaptăm și să avem grijă la modul în care ele sunt folosite de către copii.

Nu sunt un împătimit al boxului, însă Playstation-ul m-a învățat cine este Roberto Duran.

Roberto “ManoDePiedra” Duran Samaniego, unul dintre cei mai mari boxeri ai tuturor timpurilor. Născut într-o suburbie a orașului El Chorrillo, în Panama, dintr-o mamă prostituată, a deținut titlul mondial la patru categorii de greutate diferite, 70 de meciuri terminate prin K.O., niciun meci terminat cu remiza. Un adevărat luptător.

Am făcut toată această introducere doar pentru a putea face referire la câteva cuvinte spuse de Roberto Duran prin anii '90, în încercarea de a răspunde la întrebarea pe care mulți i-o adresau în acea perioadă: cum faci să câștigi?

“I am not an animal in my personal life. But in the ring there is an animal inside of me. Sometimes it roars when the first bell rings. Sometimes it springs out later in a fight. But I can always feel it there, driving me and pushing me forward. It is what makes me win. It makes me enjoy fighting.”

Duran boxa. Noi nu facem asta. Noi trăim fiecare cum se pricepe mai bine, însă mai

devreme sau mai târziu cu toții găsim acel lucru care ne face să ragem ca niște lei. De cele mai multe ori, răgetul îl auzim doar noi, în interior. Acolo unde se întâmplă toate lucrurile demne de menționat din viața noastră, acolo de unde izvorăște fiecare schimbare a lumii în care trăim.

Nu cred că cineva poate rata momentul, nu poți să fii atât de ocupat încât răcnetul din interiorul tău să nu producă un ecou. În mod cert noi suntem cei care decid ce suntem și ce trăim, însă aceste decizii au efecte în exteriorul nostru. Întotdeauna. Indiferent dacă alegem să păstrăm secretul aceluia răcnet sau să ne exteriorizăm.

Duran a știut să scoată răcnetul din el într-o formă care i-a îmbogățit viața și a generat performanță. Noi știm?

"Există în mine ceva needucabil", zicea Octavian Paler. În fiecare dintre noi există; și va exista mereu, oricât de mult ne-am zbate. Sau cu atât mai mult.

Antreprenoriatul (sau poate doar viața?) m-a învățat două lucruri: în primul rând, să ascult acea voce din interior și să o respect. Al doilea, să accept că, într-adevăr, există și în mine ceva needucabil, oricât de mult mi-ar plăcea să cred că putem fi exact așa cum vrem să fim. Da, ne putem auto-educa. Da, ne putem modela pe noi atât de puternic încât dacă am avea o reprezentare a ceea ce am putea să fim, ne-am bloca. Uneori din teamă, alteori din nerăbdare. Însă, până acum, în toți oamenii cu care am vorbit despre asta am găsit acel ceva needucabil.

Diferența reală era făcută de modul în care ei au tratat cu acel "ceva", odată descoperit. Unii au ales să îl ascundă bine bine, înăuntrul lor și să speră că nimeni nu îl va descoperi vreodată. Iar ceilalți, cei care au curajul să vorbească deschis despre asta, și-au pus o întrebare simplă: cum fac să îl scot afară? Cum fac să canalizez toată această energie, forță, tot acest suflet astfel încât să conteze?

Acel ceva needucabil pe care eu îl am este nevoia excesivă de libertate. Este ceea ce mă aruncă înainte și mă ține pe loc. Acea nevoie care, în funcție de nivelul la care mă aflu, se adaptează, dar nu dispare. Faptul că nu sunt legat de un copac și că mă pot mișca în voie nu îmi satisface poftă, ci alimentează nevoia de a fi liber spiritual. Apoi, odată ce ajung să mă simt liber spiritual, încep să îmi caut obsedat eventuale chingi pe care să le tai. În speranța că, într-o zi, nu va mai fi niciuna.

Am o nevoie excesivă de libertate. Nu e o calitate, e mai degrabă un defect. Percep libertatea nu ca pe un bonus, nici măcar ca pe o necesitate. O percep ca pe un mod de viață. Modul meu de viață.

Am crescut în Pantelimon. Fără să fiu vreodată vreun "baiat de cartier", ferindu-mă de scandaluri, dar învățând foarte bine regulile.

Știam ierarhiile, știam de cine să mă feresc, știam cine fură și de unde, cine se droghează și cine câți ani de pușcărie a făcut. Toți știam asta. În clasele 1-4 am învățat la Școala nr. 64, iar în fiecare zi se formau careuri de elevi în curtea școlii, pentru ca la oră 7:30 o femeie de serviciu să iasă și să strige clasele care urmau să intre, civilizată, organizată, în formație, în școală.

A fost poate primul moment în care sistemul mi s-a părut absurd. Fiindcă în jumătatea de oră dintre momentul în care ajungeam la școală și cel în care se suna de intrare, tot careul de elevi era percheziționat până la piele de rromi. De aceeași vârstă cu noi, însă care umblau în șatră. Aproape în fiecare zi. Sigur că cei mai mulți dintre noi nu veneau cu bani la ei, iar banii erau tot ce căutau. Însă ceea ce m-a izbit a fost tocmai absurditatea existenței aceluia careu. O formă de organizare care permitea tâlhării organizate.

Din fericire, faptul că am crescut acolo m-a învățat multe. Am învățat mult mai târziu că *skill*-urile pe care le-am dobândit acolo au un

nume: cultură socială. Faptul că pot discuta cu aceeași ușurință cu o matahală de doi metri, cu burtă și maiou cu plasă, care scuipă semințe și cu un director de corporație m-a ajutat mult.

Am dobândit în perioada adolescenței tot felul de obiceiuri pe care încă le mai am. De exemplu, plimbările pe străzi, noaptea. Obișnuiam să mă plimb cu prietenii mei, în timpul vacanțelor de vară, câte 5-6 ore pe zi pe aceleași străzi. Vorbeam mult. Alteori tăceam, însă știam fiecare piatră cubică de pe acele străzi. Încă le știu. Și încă mă plimb nopțile.

Într-una din nopți, acum câțiva ani, am ajuns prin cartierul Baicului, destul de aproape de locul în care am crescut. Îmi amintesc că atunci când eram mic l-am auzit odată pe poștaș spunând că nu are curaj să intre acolo fără pistol. Dar lucrurile s-au liniștit mult în ultimii ani, contrar știrilor de la ora 17:00. În plus, faptul că am crescut acolo îmi dă o siguranță probabil exagerată. Îmi amintesc că treceam pe mijlocul șoselei Pantelimon și nu puteam să îmi închipui că mașinile ar îndrăzni să nu

oprească, chiar dacă nu era nicio trecere de pietoni acolo. Era șoseaua noastră, nu a lor. Din fericire, șoferii erau ceva mai sănătoși decât noi, dovadă și faptul că acum trăiesc și pot povesti.

Așadar, într-una din nopți, acum câțiva ani, am ajuns în Baicului. La un moment dat, un tip cu buza spartă și o față deloc prietenoasă s-a apropiat de mine.

- Hai noroc. Ai un foc?

- Nu fumez, și m-am uitat rapid în jur. E singur, deci e okay.

- Frate, pot să te rog și eu ceva?

- Ia zi.

- Poți să îmi dai un pumn în față?

Mă uit la el încercând să îmi dau seama dacă e drogat. Nu pare. Poate un pic beat să fie.

- N-am de ce. Suntem prieteni, zic zâmbind, și dau să îmi văd în continuare de drum.

- Te rog, dă-mi un pumn aici, și îmi arată bărbia. Cât poți tu de tare.

Mă uit în jur din nou. Mulți nebuni pe lumea asta, îmi spun. Cum să ceri pumni de la străini? Mai schimb câteva cuvinte cu el. Încearcă să mă convingă să îl pocnesc. Se jură pe sora lui, Magda, că nu va riposta. Vrea doar să încaseze. Îmi amintesc că, prin Franța parcă, era la un moment dat unul care stătea pe stradă cu un cartonaș pe care scria "1 euro lovitura". Noului meu amic îi lipsea cartonul, însă îmi devenea din ce în ce mai clar că voia să mănânce bătaie. După întrebări repetate aflu, în sfârșit, și motivul:

- Nu e, frate, știi care-i treaba? Peste două zile am bătaie cu Ion a lu' Paula. Vreau să mă pregătesc.

- Păi parcă ai zis că nu să ne batem vrei.

- Nu, frate, vreau doar să dai in mine. Știu și eu să dau cu pumnul, da' până acu' n-am luat bătaie.

M-am gândit mult timp la întâlnirea din acea seară. Fiindcă puștiul de 20 și ceva de ani știa ceva ce foarte mulți dintre noi află foarte târziu. Că este o diferență enormă între a ști să dai și a ști să încasezi. Mai ales atunci când cel care dă primul nu ești tu.

În business, ca și în viață, dacă știi că ești un slab încasator, soluția cea mai bună este să lovești tu primul și să speri că vei nimeri. Doar că, așa cum bine se spunea într-un film de duzină văzut acum vreo două zile, oricât de bun ai fi, la un moment dat vei da de cineva (sau ceva) mai rapid decât tine.

Iar în acel moment, cea mai utilă calitate pe care o poți avea este să știi să te aduni de pe jos, să te scuturi de praf, și să încerci din nou. Și din nou, și din nou, până când reușești ce ți-ai propus. Aproape că nici nu contează cât de

puternic cazi, esențial este să te ridici cu consecvență.

It's better to keep your mouth shut and give the impression that you're stupid than to open it and remove all doubt.

Rami Belson

Mai multe sondaje realizate de diverse organizații și asociații de prin Statele Unite și Marea Britanie arată că, într-un top al lucrurilor de care oamenii le este cel mai frică, pe locul I nu s-ar afla, așa cum poate că mulți s-ar aștepta, frica de moarte, ci frica de a vorbi în public.

Știu multe persoane foarte inteligente, foarte capabile, care nu ar accepta să vorbească în fața unei audiențe nici dacă de asta ar depinde viața lor. Sunt oameni care știu să se exprime,

au coerență, însă se pierd și încep să le tremure genunchii odată urcați pe o scenă. E o panică pe care o pot înțelege, am fost și eu acolo, și nu demult.

Mulțimile de oameni mă obolesc. Întotdeauna a fost așa. Fără excepție. Când eram *kinder* (unul ce a oferit probabil puține surprize, dar consistente), uram reuniunile de familie. În consecință, le evitam. Încă o fac. Acum, deși îmi place să cunosc oameni noi și, mai ales, să le aflu poveștile, după fiecare eveniment de două-trei ore la care particip, mă întorc acasă mai obosit decât dacă aș fi fost pe câmp, la sapă, o zi întreagă.

Înțelegeți, deci, că o sală plină de oameni care se holbează la tine așteptând, eventual, și câteva cuvinte care măcar să pară inteligente nu e tocmai definiția pe care aș da-o unui moment Kodak. În ceea ce privește cele 5-10 minute de faimă pe care se spune că fiecare dintre noi le are la un moment dat în viață, eu le-am trăit. Nu mai sunt de mult o provocare, deci nici o motivație suficient de puternică.

În ciuda plăcerii pe care orice om cât de cât orgolios o simte în acele momente, dacă aș fi știut că există o variantă de a le evita, m-aș fi folosit de ea fără să clilesc. Și, totuși, la numai doi ani de la momentul în care mă gândeam pentru prima dată la cele de mai sus aveam să vânez astfel de evenimente. Și, credeți-mă, nu există lucru mai sinistru pe lumea aceasta decât a te întrece pe tine la a găsi locuri și publicuri în fața cărora să te faci de râs.

Din fericire, cel puțin la primele patru-cinci *speech*-uri ținute, nu mi-a păsat foarte mult de context. Nu mă interesa foarte tare cine exact este publicul, nu mă interesa cât de bine mă conectez la cei din sală, nu îmi păsa dacă băteam din picior, dacă țineam mâinile prea mult în buzunare sau dacă, mai rău, mă jucam cu cheile din buzunar. Până și coerența *speech*-ului era un obiectiv secundar pentru mine. Cel principal era să scap naibii din sala aia și, dacă se poate, toți acei ciudați care așteptau ceva de la mine să iasă afară, în liniște, ordonați într-un careu. Acum, dacă se poate!

What counts is not necessarily the size of the dog in the fight – it's the size of the fight in the dog.

Eisenhower

Îmi amintesc moment cu moment primul *speech* pe care l-am ținut în fața unei săli de peste 100 de oameni. Îmi amintesc emoțiile, îmi amintesc că m-am pregătit trei nopți pentru ca totul să iasă perfect. Și din punct de vedere al coerenței, a ieșit okay. Nu perfect, ci decent. Suficient de bine ținând cont de faptul că era o premieră. Atâta doar că acea coerență a fost singurul lucru care mi-a ieșit bine. În rest, a fost groaznic. Nu am avut foarte mult feedback din partea participanților, deci îmi pot doar imagina cum li s-a părut lor. Îmi pot imagina, însă nu sunt convins că vreau.

Am încercat, imediat după eveniment, să mă analizez puțin într-o înregistrare video scurtă, făcută cu telefonul, și n-am reușit să mă uit la mai mult de un minut. Senzația a fost asemănătoare cu cea pe care o simțeam uneori, parcă din ce în ce mai des în ultimele luni, uitându-mă la televizor. Dădeam peste emisiuni, telenovele sau show-uri atât de penibile încât mă simțeam eu jenat de halul în care oamenii de acolo se făceau de râs. Evident, ei nu aveau nicio problemă cu asta, însă mie îmi venea să intru în canapea de rușine. În primul rând pentru ei, în al doilea rând fiindcă realizez că fix în acel moment, eu eram complice la acea mascaradă. Acel gen de programe erau (și, din păcate, sunt în continuare) difuzate pentru că lumea se uită la ele, pentru că fac rating. La televizor am renunțat la un moment dat, însă senzația o mai simt din când în când și o recunosc ușor. Am simțit-o și uitându-mă la înregistrarea video a unui tip care se făcea de râs pe o scenă. Fiindcă el a ales să fie acolo. Fiindcă îi era teamă și voia să-i treacă.

Nu am să mint spunând că a fost mai ușor decât mă așteptam. A fost mai greu. După fiecare *speech* ținut veneam acasă și până la sfârșitul zilei abia dacă îmi făceam curaj să mă uit în oglindă de rușine. Apoi, îmi spuneam că a fost ultima dată când am trecut printr-o experiență de genul acesta, că nu am de demonstrat nimic nimănui și că, în definitiv, unul dintre motivele pentru care am luat calea antreprenoriatului ține tocmai de faptul că mi-am dorit că nimeni să nu îmi spună vreodată ce să fac. Deci decizia îmi aparținea, puteam să renunț oricând. E ceea ce făcea ca lucrurile să fie de o mie de ori mai complicate. Ca întotdeauna, oricât de independenți am fi, ne-am dori ca deciziile foarte grele să fie luate de alții pentru noi. Ar fi mai ușor așa, am avea pe cine să dăm vina atunci când ni se dovedește că am greșit.

Pe cât de cumplite erau momentele în care mă hotăram să mai încerc încă o dată, pe atât de plăcut era sentimentul cu care rămâneam după ce apele se linișteau. Sentimentul că, deși încă eram departe de ceea ce îmi doream să fiu,

parcă eșecul nu mai fusese la fel de mare ca la ultima conferință. Deveneam mai bun cu fiecare eșec.

Începând cu al treilea *speech* mi-am dat seama că am devenit tolerabil pentru public. Au început să îmi ierte stângăciile, bâlbele și să se concentreze mai mult pe conținut, un semn clar că am evoluat. Ajunsesem la un nivel acceptabil. Pentru ei. În ceea ce mă privește, mai aveam mult de muncă până să mă consider la un nivel cel puțin decent.

Am ajuns acolo un an mai târziu, an în care am participat ca *speaker* la aproximativ 20 de seminarii, training-uri și conferințe. Un an în care de fiecare dată când urcam pe o scenă, prima privire o aruncam către ușă încercând să calculez distanța, și de câte ori coboram, coboram alt om.

După aproape un an de zile am reușit însă. Era pe la jumătatea *speech*-ului și mă descurcam suficient de bine încât să pot încerca să îmi analizez gesturile, coerența, să îmi dau seama

dacă transmit exact ceea ce voiam să transmit. Și era bine. Am zâmbit mulțumit și am făcut o pauză de cinci secunde, pauză ce mai mult ca sigur a fost văzută de câțiva dintre cei din sală ca o ezitare. Însă deja nu mai conta. Aș fi putut să cobor atunci de pe scenă, să las microfonul și să ies din sală, lupta cu mine era câștigată.

Poate că cea mai valoroasă calitate pe care am găsit-o până acum la oameni este setea de cunoaștere. O sete de cunoaștere cuplată cu dependența de dezvoltare. Dependența de sentimentul pe care îl ai atunci când simți că te dezvolți, că ai aflat ceva nou despre tine sau despre lume.

Stând acolo, cu sute de ochi îndreptați asupra mea, am tăcut pentru câteva secunde fiindcă am vrut să savurez momentul. N-am fumat niciodată. Am tras vreo două fumuri, puști fiind, și am tușit câte o zi după fiecare. N-am fumat fiindcă, probabil, am avut alte lucruri de demonstrat sau poate că, în perioada în care majoritatea aleg de obicei să o facă, eu eram prea inadapdat ca să îmi pese de acest tip de

acceptare socială. N-am fumat, însă îmi imaginez că atunci când rămâi fără țigări timp de două-trei zile și ajungi, într-un târziu, să tragi primul fum, ai un sentiment asemănător cu cel pe care l-am avut eu acolo, pe scenă. Sentimentul care te face să îți dai scaunul pe spate, să închizi pentru zece secunde ochii, și să zâmbești fără să îți pese dacă mai este cineva în cameră cu tine și te fixează cu privirea ca pe un ciudat. Chiar dacă acea cameră e o sală de conferințe, iar cineva-ul este un grup de câteva zeci sau sute de oameni.

M-am întrebat de curând dacă pot fi mai bun decât sunt acum. Știu, sună arogant. Nu-mi pasă. Așadar, pot fi mai bun? În mod cert, da! Mai am lucruri de îmbunătățit în ceea ce privește *public speaking*-ul? Da, foarte multe! Însă nu mai simt frică, nu mai tremur și nu mai ezit. Și, aducându-mi aminte de primul *speech*, pot să îmi explic foarte ușor sentimentul pe care l-am avut prima dată când mi-am dat seama că mă descurc suficient de bine. Sunt oameni care vorbesc de zeci de ori mai bine decât mine, care se controlează de zeci de ori

mai bine, care transmit poate de zeci de ori mai multe lucruri.

Nu locul sau nivelul la care ești te fac să zâmbești, ci faptul că știi de unde ai plecat. Doar tu știi. Publicul poate că te-a văzut atunci pentru prima dată. Oamenii ți-au dat o notă, bună sau rea, s-au întrebat poate cu ce au rămas ei, și au mers mai departe. Pentru ei, diferența dintre al treilea și al douăzecilea speech poate că ar fi insesizabilă. Însă tu ești cu totul altul decât cel care a urcat pe scenă cu 30 de minute înainte. Dacă nu ți-ar fi fost frică înainte să urci, probabil că ai fi coborât același.

N-aș fi scris despre frică dacă nu aș fi simțit pe propria piele, la un moment dat, că de multe ori oamenii nu ajung să își pună problema ridicării de pe jos, fiindcă nu ajung să cadă. Este discutabil dacă cele mai multe lucruri le învățăm din căderi sau din multiplele încercări de a ne ridica, însă e clar că în acest proces creștem enorm. Și am convingerea că, cu cât ne ferim mai mult de căderi, cu atât creștem mai puțin.

While one person hesitates because he feels inferior, the other is busy making mistakes and becoming superior.

Henry C. Link

Frica, în sine, nu ne poate face să ne simțim decât prost. Este un sentiment care nu ne va entuziasma niciodată decât dacă ne antrenăm să îl primim la pachet cu sentimentul pe care îl avem după ce o depășim. Este un catalizator bun care ajută la creșterea imaginii pe care o avem despre noi, o sursă inepuizabilă de încredere în sine. Și cred că este singurul mod în care o putem privi astfel încât să nu mai fugim de ea.

În primii ani de antreprenoriat, de câte ori dădeam greș, încrederea pe care o aveam în

mine scădea dramatic. Probabil că acolo-undeva există și eroi. Adică oameni care stăpânesc perfect frica, fiindcă a presupune că există cineva, în afară de nebuni, căruia să nu îi fie niciodată frică, e doar o dovadă de naivitate. Tuturor le este. E uman să le fie. Cum spuneam, poate că există acolo-undeva și eroi, oameni care stăpânesc perfect frica. Eu n-am făcut niciodată parte dintre ei. Și mă bucură asta. Fiindcă atunci când simți, măcar din când în când, frică, ți se deschid ferestre de oportunitate.

Ce ar fi dacă am exploata fiecare astfel de oportunitate? Dacă de fiecare dată când ne-ar fi frică, ne-am întreba cum să o transformăm în încredere în sine? A fost o întrebare pe care am reușit să mi-o autoadresez devreme și m-a ajutat mult. Încă mă ajută. Iar atunci când frica apare, câteva momente sunt confuz. Nu știu dacă să mă bucur de provocare sau dacă nu cumva, de această dată, chiar ar fi cazul să mă sperii.

Dar dincolo de efectul catalizator pe care îl are, dincolo de oportunitățile pe care le oferă, frica, în forma sa cea mai pură, poate mișca munți. În acele momente în care nu reușești să o stăpânești și nu reușești să o transformi în nimic altceva, frica te poate mobiliza, te poate face mai capabil decât ai fi crezut vreodată că poți fi.

Îmi aduc aminte cum pe la 15 ani am descoperit, împreună cu câțiva amici, subsolul blocului în care am crescut. Subsol care era gol. Sau, de fapt, am văzut în acel subsol un potențial imens, care presupunea ca mai întâi să fie gol. Am zis "sa fie gol!" și-a fost. După care am început să îl amenajăm. Ne-am adus haltere, câteva scaune, o masă pe care să putem juca din când în când cărți și niște boxe imense cu care să putem da petreceri. Erau 4-5 camere, cam cât două apartamente obișnuite. Sigur că pe deasupra, pe ici colo, erau țevi și robinete, însă nu ne deranjau.

Nu ne-au deranjat până într-o zi în care, surprinzător, am găsit subsolul semi-inundat.

Ne-am strâns, am făcut “sedință” și am ajuns la concluzia că ar trebui să facem două lucruri: mai întâi, să reparăm țevile care curgeau. Adică, evident, să găsim pe cineva să le repara (observați spiritul antreprenorial?). Apoi, să facem cumva astfel încât pe jos să nu mai fie pământ care să se transforme în noroi la prima inundație, oricât de mică ar fi.

Dacă la prima problemă am găsit repede o soluție în tatăl unuia dintre noi, a doua era ceva mai complicată. Și a rămas complicată până într-o zi când cineva a intrat în subsol bucuros, strigând că găsise soluția. Un mic Arhimede, strigând Evrika, m-am gândit. Un subsol scufundat într-un lichid!

Soluția implica în mod direct vila care se construia peste drum de noi. Viitoare vilă care, până una-alta, pentru noi era constituită din trei elemente principale, așa cum avea să reiasă din planul desenat rapid cu un băț, pe pământul din subsolul blocului 401: gard, grămezi de pietriș și nisip, paznic. La lăsarea

serii ne-am înarmat cu saci de rafie și două lopeți și am pornit.

Șase oameni, șase saci, un paznic care dormea pe scaun, o grămadă de pietriș, o mie de posibilități. Bine, de fapt, nu chiar o mie. Practic, planul nostru simplist se baza pe o judecată foarte sănătoasă. Punctele cheie erau două. Unu: nu putem intra pe poartă, fiindcă este închisă, deci trebuie să sărim gardul. Doi: odată înăuntru, paznicul nu trebuie în niciun caz să se trezească. Uitându-mă înapoi, planul mi se pare pe cât de simplu, pe atât de tâmpit. *Project managerul* din mine observă ușor curenți care constau, în primul rând, în lipsa completă a unui plan de backup. Bun, paznicul nu trebuie să se trezească. Și, totuși, dacă se? Dar acestea erau detalii! Când ai lucruri atât de importante de făcut, este evident că paznicul nu se va trezi. Murphy era un pesimist și un cârcotaș, foarte posibil un comentator fidel al versiunilor online de tabloide.

De ajuns înăuntru era ușor. Ne țineam unul altuia "scara" și ajungeam pe garajul

transformat în magazin de vis-a-vis de blocul nostru. Apoi, de acolo, săream direct în curtea din care voiam să “împrumutăm” pietriș și nisip. Patru-cinci saci, nu mai mult. Iar în curte erau zeci, dacă nu sute. Nimeni nu avea să le simtă lipsa, nu ni se părea că am face ceva rău. În plus, cauza era una nobilă. Cui i-ar conveni să aibă noroi în casă?

De ajuns în curte a fost ușor. Odată ajunși acolo, cei doi rămăși să țină “de șase” pe partea cealaltă a zidului ne-au aruncat lopețile și sacii. Paznicul era la 50 de metri de noi, dormea, pe un scaun, cu șapca trasă pe ochi. În liniște, am început să umplem sacii, apoi să îi aruncăm peste gard. Gard care, de fapt, era un zid de ciment, înalt de doi metri și jumătate. De afară, nu ni se păruse atât de evident că va fi mai greu de ieșit decât de intrat. Am încercat să ridic un sac plin. N-am reușit. “Trebuie să le golim, să nu fie mai mult de jumătate pline”. Sherlock! Am aruncat lopețile peste gard, am aruncat cu greu doi dintre saci iar apoi le-am ținut scară primilor doi dintre noi, să treacă dincolo. Dacă avea cine să te ajute, pe zid

ajungeai ușor, doar că apoi trebuia să sări de la 2,5 metri, într-un loc pe care îl vedeai cu greu.

Era o noapte cu foarte puțină lumină, luna era undeva printre nori. Așa că al doilea care a sărit a aterizat pe una dintre lopeți. Ne-am dat seama ușor de asta, la fel și restul cartierului. Ulterior aveam să îi atrag atenția asupra lipsei de subtilități în aterizare.

Ne-am uitat unul la altul, noi, ultimii doi mohicani rămăși în curte. Apoi ne-am uitat amândoi spre paznicul care tocmai se trezise năucit. Ne-am mai uitat o dată unul la altul, apoi în sus la zidul de aproape trei metri și am început să ne urcăm pe el. Nu îmi explic nici astăzi cum am făcut-o. Era un zid de ciment, mai neted decât prima carte de vizită pe care aveam să mi-o comand, timid, ieftin, în doar 30 de exemplare, patru ani mai târziu.

Totuși, după un minut eram amândoi de cealaltă parte a zidului. Unde, evident, nu mai era nimeni, toți fugiseră. Trei saci pe jos. Nu îi puteam lăsa acolo, doar nu trecuserăm degeaba

prin sperietură aceea. Fără să ezităm prea mult, având pe fundal strigătele și înjurăturile paznicului de pe partea cealaltă a zidului, alergam cu doi saci aproape plini, câte unul pe fiecare umăr, către "bază". În mod normal, aș fi ridicat cu greu numai unul dintre saci, de alergat cu el nici nu mi-aș fi pus problema.

M-am gândit la toate aceste lucruri abia a doua zi când, bucurându-ne împreună de succesul răsunător pe care campania noastră de strângere de fonduri îl avusese, unul dintre amici le povestea celorlalți, râzând, despre mine: "băi, știți cum fugea ăsta cu doi saci în spate? Vă zic eu, e bun de muncă pe șantier". Venind de la cineva care chiar acolo muncea, observația mi s-a părut demnă de reținut.

Nu era tocmai direcția în care mi-ar fi plăcut să îmi construiesc o carieră; câțiva ani mai târziu am ajuns, surprinzător poate, însă deloc întâmplător, în industria online. Dar modul în care am reușit, atât eu cât și amicul meu, să urcăm în câteva zeci de secunde un zid de neurcat și faptul că am reușit să alerg sute de

metri purtând pe umeri doi saci ce cântăreau împreună câteva zeci de kilograme reprezintă în continuare unul dintre cele mai bune exemple atunci când îmi amintesc de modul în care frica descătușează energia pe care nici tu nu știai că le ai.

Ani mai târziu, odată cu antreprenoriatul, firmele și proiectele online, m-am regăsit de multe ori în situații asemănătoare. Doar că, înlocuind șantierul cu online-ul, pe umeri nu mai purtam saci cu pietriș. Deși, uneori, poate aș fi preferat pietrișul.

The more decisions that you are forced to take alone, the more you are aware of your freedom to choose.

Thornton Wilder

Acum câțiva ani, la doar câteva luni după ce am lansat bookblog.ro, un proiect care are

foarte mult de-a face cu cărțile și cu a schimba lumea și mai puțin cu banii, într-o dimineață la sfârșitul verii, am decis să părăsesc firma în care eram asociat.

A sunat ceasul, m-am trezit și m-am dus la bucătărie. Am pus niște apă la încălzit să-mi fac un ness și m-am așezat pe scaun să mă lămuresc exact dacă sunt treaz sau mai durează un pic. Și în timp ce stăteam pe scaun, în liniște, mi-am pus o întrebare simplă, legitimă, pe care mulți dintre voi și-o autoadresează uneori: “de ce m-am trezit eu la ora asta?”

Mă trezisem că să merg la serviciu. Serviciu. Un cuvânt tâmpit, ce are atașate prea multe atribute, majoritatea deranjante, iar restul groaznice. Sigur, era un serviciu care, parțial, era al meu. Nu îmi ordona nimeni să fac lucruri și nu eram obligat să lucrez nouă ore pe zi. Doar că, dintr-un motiv sau altul, era un serviciu. Iar faptul că aceste lucruri îmi treceau prin minte atât de dimineață nu făcea decât să mă convingă că am dreptate și că, într-adevăr, ceva era greșit. Așa că două săptămâni mai

târziu, lăsând lucrurile în ordine, am decis să apăs pe butonul “exit”. Și n-a fost deloc greu.

Mai greu a fost ce a urmat. Nu imediat. Imediat după momentul plecării din firmă a fost okay, fiindcă aveam ceva bani. Însă cu cât timpul trecea, cu atât situația devenea mai puțin roz.

Fiindcă bookblog.ro nu era despre “cum să facem bani”, nu voiam să fie despre asta. De ce? În mare parte, fiindcă îmi era teamă. O teamă pe care am împlânzit-o greu. Mă uitam în jur și vedeam un sistem în care totul era categorisit comod în lucruri ce au legătură cu banii și lucruri ce nu au și nu ar trebui să aibă. Încă se întâmplă asta. În antreprenoriat, criteriile se păstrează. Legea vorbește despre organizații care există pentru a face profit și organizații non-profit. Atât de simplu!

Bineînțeles, legea poate spune orice. E parte din natură ei să fie rigidă, greoaie. Altfel nu am vorbi despre legi, ci am discuta principii. Ceea ce este cu adevărat grav este că această împărțeață în comercial - non-comercial a

devenit la un moment dat, încă nu mi-am dat seama când, parte principală a unei mentalități păguboase. O mentalitate care spune că banii mânjesc arta, că un scriitor e scriitor doar cât timp moare de foame și că, în momentul în care cărțile lui încep să se vândă, probabil că a devenit prea comercial, iar valoarea sa scade. Să ne uităm puțin la Mircea Cărtărescu, e un studiu de caz bun.

Mi-era, deci, teamă de o împărțeală pe care o făcuseră alții pentru mine. Ceea ce e groaznic. Unul dintre cele mai cumplite sentimente pe care le-am simțit vreodată a apărut în momentele în care alții au luat decizii pentru mine. M-am simțit inutil, prins, lipsit de personalitate, încolțit. Din fericire, parafrazând un poet dintre cei care, într-o perioadă, au avut prea mult succes, eu am fost întotdeauna unul dintre cei ce fac teribil de urât, de sunt călcați puțin pe libertate. Iar asta m-a ajutat, în timp, să schimb acea teamă pe care o simțeam la început, cu un alt tip de teamă. O teamă sănătoasă, pe care mă bucur că o simt. E teama că m-aș putea lasă vreo secundă condus de

cea ce spun alții, teama că aș putea lăsa, fie și din neatenție, pe alții să decidă pentru mine.

Vor fi, sunt sigur, printre voi oameni care vor spune ca, macar din cand in cand, viata e un joc de noroc. Că, din păcate, nu putem decide noi totul. Că, uneori, lucrurile pur și simplu se întâmplă, iar noi nu avem de ales. Auzisem chiar pe cineva comparând viața cu un cazino. Avem niște jetoane pe care le primim la intrare și, din acel moment, totul depinde de noroc și, poate, într-o mică măsură, de jocurile pe care le alegem. Mi s-a părut o comparație tristă, inacceptabilă chiar. Însă aș propune să o considerăm, pentru câteva momente doar, plauzibilă. Ai niște jetoane, ești în fața unui aparat și știi că trebuie să tragi de manetă. E un joc de noroc, știi și asta. Chiar și-așa, ai lăsa pe altcineva să tragă de manetă în locul tău? Eu nu.

Unul dintre lucrurile pe care le înveți repede în antreprenoriat este că frica te ajută să excelezi. Dacă nu îți este măcar un pic teamă, probabil că mergi prea încet. Un citat celebru spunea că

“problema celor mai mulți dintre noi nu este că își setează țeluri prea sus și nu reușesc să le atingă, ci că și le setează prea jos și le ating”. Și cât de adevărat este! Cât de plină este lumea din jurul nostru de oameni ce au visat prea puțin, iar acum sunt triști! Vă provoc, în schimb, să căutați în sertarele memoriei voastre doi sau trei oameni care să fi visat prea mult și să nu fi reușit să ajungă unde și-au dorit. Acum, dacă cumva i-ați găsit, eliminați-i pe cei care au renunțat prea devreme. Ei nu contează cu adevărat în acest calcul. Fiindcă nu discutăm despre capricii, nu vorbim despre puseuri de entuziasm, ci despre a avea un vis adevărat, unul în care nu crezi doar joia și sâmbăta.

There can't be only one

Nobody talks of entrepreneurship as survival, but that's exactly what it is and what nurtures creative thinking.

Anita Roddick

Cred că m-aș fi distrat de minune dacă *The Highlander* n-ar fi fost un serial, ci realitate, iar eu aș fi făcut parte din acea realitate. Nu fiindcă am părul lung sau fiindcă îmi plac săbiile și nici fiindcă, probabil, aș arată decent în kilt. Ci fiindcă mi se pare uneori că am dezvoltat un al șaptelea simț, unul care îmi spune întotdeauna, după doar câteva zeci de secunde, că am în față un alt antreprenor.

Din păcate (sau din fericire), nici asta nu este lucrul care mă face unic. Cred că toți antreprenorii o simt. Se recunosc între ei foarte ușor. Iar asta se întâmplă fiindcă antreprenoriatul este o atitudine, o mentalitate. Aș risca să spun că e chiar un stil de viață, însă n-aș vrea să mă grăbesc. Măcar acum, scriind, să nu mă grăbesc.

Eram la un moment dat undeva pe Dunăre, pe o navă de turiști, venind dinspre Sfântu Gheorghe, de la un teambuilding cu o parte din echipa bookblog.ro. A fost prima dată când m-am uitat la un puști și am știut că va fi antreprenor. Știu, sună ciudat. Cu toate astea, dacă ar exista o modalitate de a paria pe asta, aș face-o. Avea doar șase-șapte ani (niciodată nu m-am priceput la estimat vârsta kinder-ilor), însă hotărârea care se citește în ochii unui om nu ține cont de vârstă. Văzusem deja bătrâni de 70 de ani care te fac să îți îndrepti spatele și să ridici bărbia, pătruns de un fior pe care doar personalitățile puternice îl pot provoca chiar fără să rostească un cuvânt. Iar azi am văzut și un copil. Agitat, scruta cu

privirea cei în jur de o sută de oameni de pe vapor, căuta parcă ceva. O privire inteligentă, o atitudine ce, peste ani, mai mult ca sigur că se va dezvolta într-o grimasă ușoară de sfidare. A unui sistem greșit, a unor oameni prea convinși că vina e mereu a altora, a imposibilului.

Este, dacă vrei, o situație asemănătoare cu cea în care se găsesc aceia dintre noi cărora le pasă cum se îmbracă. Iei o sală de 60-70 de oameni din aceeași industrie, 90% dintre ei poartă costume. Mare parte dintre ei, costume negre sau bleumarin. Cu toate acestea, întotdeauna există câțiva care se uită unii la alții și zâmbesc. Fiindcă se recunosc. Sunt oamenii care știu cât de mult contează cei doi centimetri cu care mâneca de la cămașă trebuie să fie mai lungă decât mâneca hainei de la costum. Sunt cei care fac diferența între cămăși cu nasturi și cămăși cu butoni, între pantofi Oxford și pantofi Derby, între eșarfe și cravate Ascot. Sunt detalii. Putem trăi fără ele. Ba putem chiar să facem și business fără să le știm (până la un anumit nivel). Însă cei care le știu se vor observa unii pe alții într-o mulțime de câteva

zeci de oameni. Sigur, e foarte posibil ca aceia care nu sunt atât de pasionați de astfel de detalii nici măcar să nu le observe la cei din jurul lor. Doar că nu asta contează neapărat. Dincolo de faptul că tu știi că ești îmbrăcat bine, iar acest lucru îți dă de multe ori un boost de încredere în propriile forțe, mai contează și faptul că există în jurul tău acei doi-trei oameni care apreciază asta, arătând-o chiar și numai cu un zâmbet.

Este interesant de studiat modul (sau halul) în care pierdem din vedere obiectivele proprii, din cauza unor lupte pe care nici n-ar trebui să le purtăm.

În ceea ce privește hainele, acum șase-șapte ani cu greu m-ar fi îmbrăcat cineva în costum. De altfel, îmi aduc aminte ce lupte am avut cu diriginta pe la sfârșitul liceului, când era "obligatoriu" să vin îmbrăcat în costum.

Business-ul m-a învățat cât de mult contează să fii bine îmbrăcat și în cât de scurt timp îți poți scoate banii investiți într-o pereche de pantofi

buni (și scumpi). A început să îmi placă, iar acum caut ocaziile în care mă pot îmbrăca în costum fără a face notă discordantă.

Însă nu despre costumele mele voiam să scriu. Văd în jurul meu oameni revoltați că alții, unii dintre ei, îi judecă în funcție de modul în care sunt îmbrăcați. “Nu ar trebui să conteze cu ce ești îmbrăcat”. Sunt perfect de acord. Nu ar trebui să conteze. Doar că, ghici ce?, contează!

Suntem judecați și pe baza hainelor pe care le purtăm și a modului în care le purtăm. Îmi plac oamenii care fac asta? Nu. Mi se par superficiali. Hainele spun ceva despre omul din fața ta, însă dacă tot suntem porniți să lipim etichete, haideți să lipim post-it-uri. Hai să lăsăm o porțiță deschisă, hai să nu uităm că acele etichete pot fi dezlipite atunci când ne dăm seama că am fost superficiali. Hainele spun ceva despre noi, însă ele țin de împachetare, de ambalaj. Suntem “produse” complexe și ar fi bine să nu uităm că ambalajele pot crea așteptări exagerate urmate îndeaproape de dezamăgiri. De asemenea, nu

trebuie să uităm faptul că nu toți am ajuns la nivelul în care să ne permitem ambalaje pe măsura a ceea ce suntem în interior.

De fapt, știți ce? Unora dintre noi nici nu le pasă atât de tare de ambalaj. Și, chiar dacă avem bani de costume și cămăși scumpe, nu ni le vom cumpăra niciodată. Fiindcă noi ne simțim în largul nostru doar în blugi. Și e în regulă să fie așa. Cu o singură condiție:

Să ne asumăm faptul că în *business*, aproape indiferent de industria în care activăm, vor exista oameni care ne vor judeca. Oameni pentru care hainele contează. Oameni care nu ne vor acorda nici măcar cinci minute din timpul lor prețios dacă nu suntem îmbrăcați cum trebuie. Cum trebuie din punctul lor de vedere, nu din al nostru. Și atunci, ce facem? Ne conformăm? Lăsăm societatea să ne influențeze? Da și nu. Cred că ține de fiecare.

Eu sunt acum mai atent la modul în care mă îmbrac decât eram acum șapte ani. Mult mai atent. Fiindcă mă face să mă simt bine dar și

fiindcă nu aş avea nimic de câştigat luptându-mă cu cei care judecă, incorect din punctul meu de vedere, după aparenţe.

Nu mai ştiu cine spunea că există bătălii pe care e bine să le ocolim nu din teama că le-am putea pierde, ci fiindcă am deveni ridicoli câştigându-le. O astfel de luptă este cea cu acea partea a societăţii care judecă superficial, doar pe baza hainelor pe care le purtăm.

Concluzia la care am ajuns după multe interacţiuni cu această lume este că, şi în cazul în care m-aş simţi mai bine în blugi decât în costum, la o întâlnire la care costumul îmi creşte şansele de reuşită, aş purta costumul. Încerc să evit oamenii care sunt atât de limitaţi, însă dacă ştiu sau bănuiesc că acei oameni sunt atât de superficiali încât să mă judece pe baza hainelor, atunci am să folosesc asta pentru a-mi atinge obiectivele.

Cu alte cuvinte, dacă nişte haine scumpe mă vor ajuta să obţin cu 15% mai mulţi bani la un contract, am să le port. Fiindcă ştiu că acei bani,

folosiți cum trebuie, pot ajuta un copil să meargă la școală, pot să mă ajute pe mine să plătesc salariul unui om pasionat de ceea ce face și, în principiu, fiindcă știu că îi voi administra mai bine decât ar face-o acei oameni pentru care hainele de firmă sunt totul.

A te încăpățâna să te opui unor lucruri mici, nu te face special. Te face fraier. Fiindcă în timp ce tu câștigi lupta asta, e foarte posibil să pierzi războiul. Iar a nu îți păsa de cum te îmbraci doar fiindcă nu e normal ca societatea să te judece după aparențe, e ca și cum, lucrând în industria online, ai urî Facebook și ai refuza să îți faci cont acolo. Nici mie nu îmi place, cum nici Google, ca organizație, nu îmi place foarte mult. Doar că au trecut de faza în care puteau fi ignorați. Mâine-poimâine 90% dintre oamenii cu acces la internet vor avea cont pe Facebook, indiferent dacă mie sau ție ne place asta sau nu. Am putea, deci, să le ignorăm? Da. Ne permitem?

Într-adevăr, antreprenoriatul mi-a schimbat mult modul de a privi lucrurile. Copil fiind, nu cutreieram păduri, însă în orice conflict încercam să arăt celorlalți că eu sunt mai deștept. Acum, de cele mai multe ori - fiindcă mai dau și rateuri- mă întreb cum pot rezolva acel conflict astfel încât să îmi ating obiectivele. Uneori, obiectivul este pacea. Alteori, obiectivul este să o fac pe cealaltă persoană să înțeleagă că știu că am greșit. Și, uneori, obiectivul este să mă asigur că atunci când disputa se va sfârși, eu voi fi cel care, deși a pierdut-o, și-a atins obiectivele. Spre deosebire de celălalt, care și-a hrănit un ego ce mâine va cere din nou de mâncare.

Am zeci de exemple de negocieri sau întâlniri de semnare de contracte la care mi-am atins obiectivul, de unde am plecat extrem de fericit, deși cealaltă persoană este și astăzi convinsă că m-a făcut să semnez ceva ce nu era okay pentru mine.

Cum spuneam, este interesant de studiat modul în care pierdem din vedere obiectivele

proprii, din cauza unor lupte pe care nici n-ar trebui să le purtăm. Lupte duse cu oameni cărora nu avem să le demonstrăm nimic.

Mimând curcubeul

*Be thou the rainbow in the storms of life.
The evening beam that smiles the clouds
away...*

Lord Byron

Nu îmi place ploaia. Îmi place sentimentul pe care îl am când se oprește. Nu îmi plac nici furtunile, dar mi se pare bestială ideea curcubeului. Furtuna dă un sentiment ciudat, o combinație între plăcerea anticipativă tipică unui *pleasure-delayer* și teama că, în

sfârșit, ai găsit ceva mai puternic decât tine. O teamă bună, admirativă. Un zâmbet interior veritabil tradus într-o grimasă temătoare.

Adică exact ceea ce simțim, uneori, atunci când întâlnim oameni care ni se par deosebiți. O încheștare între acel ceva din noi care se bucură profund și rațiunea exagerat de experimentată ca să ne permită suficiente libertăți.

Mult timp m-am considerat un *pleasure-delayer*. Sună bine și îmi justifica uneori nevoia de perspective. Aveam, și am încă, nevoie să știu că mâine, poimâine sau cândva săptămâna asta voi avea o întâlnire despre care știu sigur că îmi va face plăcere, că voi vedea acel film pe care îl am pe calculator de două luni, că în momentul în care voi ieși mâine din casă voi putea să ascult o nouă melodie care îmi place, tot drumul, până la metrou sau stația de taxiuri.

Mult timp m-am considerat un *pleasure-delayer*. Până mi-am dat seama că, deși nu era neapărat greșit, nu era nici ceva care să mă facă special și

că, de fapt, majoritatea celor din jurul meu sunt la fel. Este una dintre activitățile mele preferate în ultimii ani, să observ că motivele pentru care mă consideram special sunt expirate, și să fiu nevoit să îmi caut altele. E un exercițiu util, atâta timp cât nu exagerezi. Îți cultivă părerea pe care o ai despre tine, având grijă în același timp să nu îți pierzi bunul simț.

Pleasure-delayer fiind, am vreo două cărți scrise de Octavian Paler pe care nu le-am citit încă. Le-am ascuns prin bibliotecă în speranța că voi uita de ele o perioadă. Din când în când, îmi aduceam aminte că le am și că aș putea să le citesc oricând și asta mă făcea să mă simt bine. Foarte bine. Aveam un izvor cert de plăcere pe care îl puteam accesa oricând.

Acum doua-trei zile mi-a sunat PDA-ul. Era un reminder pus de mine cu două luni în urmă. Scria: "dacă e cald afară și e duminică, du-te în parc și citește; ia și niște apă cu tine". Ultima dată când făcusem asta, fusesem nevoit să mă întorc acasă după doar 30 de minute fiindcă muream de sete.

Toți avem un tip preferat de mâncare, un loc în care ne place să stăm, un prieten cu care ne face plăcere vorbim, o melodie care ne place, un film pe care l-am putea revedea oricând. Totuși, la un moment dat, ne surprindem gândind “uitasem cât de mult îmi place asta”. Hai să încercăm să ne aducem aminte mai des. Și hai să nu confundăm plăcerea pe care o simțim construind organizații sau companii cu plăcerea pe care o simțim vorbind cu prietenii sau familia despre nimicuri, stând la soare, citind o carte sau ascultând muzica preferată și nemaifăcând nimic altceva în același timp.

Our deepest fear is not that we are inadequate. Our deepest fear is that we are powerful beyond measure. It is our light, not our darkness, that frightens us most. We ask ourselves, 'Who am I to be brilliant, gorgeous, talented, and

famous?' Actually, who are you not to be?

Marianne Williamson

Un șef de partid politic cunoscut pentru ieșirile necontrolate pe care le are, zbiea zilele trecute într-un talk-show: “Pai cum doamnă? Îmi spune el mie asta? Păi nimeni nu se poate pune cu mine, doamnă. Eu sunt un monument, sunt o forță a naturii!”.

Surpriză, domnule politician: Toți suntem.

Doar că mare parte dintre noi nu știm ce să facem cu furtuna o dată ce apare. Nu știm ce să facem cu noi, atunci când realizăm că, de la ultimele analize până acum, am devenit furtuni.

Ne e frică de furtuni fiindcă nu le înțelegem. Ne e frică de noi tot fiindcă nu ne înțelegem. Și ne mai este frică de ceva. Ne este teamă să nu cumva să ne supraevaluăm, să nu cumva să ne

imaginăm că suntem mai buni decât suntem de fapt și să ne dezamăgim pe noi.

Toți am fost dezamăgiți la un moment dat și știm că doare. Toți am dezamăgit la un moment dat pe altcineva. Știm că și asta doare. Ne-am consolată de multe ori cu faptul că putem evita, cu lașitate, pe cei pe care i-am dezamăgit. Că nu mai trebuie să citim în ochii lor rușinea noastră. Alteori, am făcut tot posibilul să ne revanșăm și să câștigăm încrederea pierdută. Ceea ce ne sperie însă foarte tare, este ideea că mâine ne vom uita în oglindă și vom fi dezamăgiți de noi. Că va trebui să ne revanșăm față de singura persoană care știe toate detaliile ce au produs dezamăgirea. Sau, și mai groaznic, ne este teamă că de mâine va fi nevoie să ne evităm, cu lașitate, pe noi.

Este, deci, de înțeles de ce facem tot posibilul să nu ne supraevaluăm. Ne fixăm ținte mult prea jos, pentru a fi siguri că le atingem. Ne propunem lucruri mult prea mici, fiindcă ne e groază de ce s-ar întâmpla cu noi dacă am

cădea. Nu înseamnă că nu ne dorim și noi să vedem curcubeul, doar că nu suntem dispuși să plătim prețul de a înfrunta furtuna.

Există totuși oameni care o fac. Zilnic. Oameni ca noi. Oameni care au ajuns suficient de sus din punct de vedere al dezvoltării personale încât își permit să își pună întrebări în legătură cu ceilalți. Oameni care își permit să vadă potențial acolo unde noi suntem prea ocupați să îl vedem. Prea ocupați fiindu-ne teamă de cât de buni am putea să fim.

Ce faci atunci când îți dai seama că nu poți schimba oamenii și că nici măcar nu ar fi în regulă să încerci? Ce faci când realizezi că decizia de schimbare trebuie să vină de la ei? Cum explici unui om pentru care doar banii contează că îi scapă esențialul? Cum poți să nu devii arogant atunci când realizezi că în jurul tău e plin de oameni care sunt mai slabi decât tine din punct de vedere profesional doar

fiindcă din punct de vedere al calității umane sunt atât de mici?

Sunt momente în care vrei să iei oamenii de umeri și să îi zgâlțâi. Să se miște sufletul în ei. De cele mai multe ori, nu fiindcă ți-ar păsa exagerat de mult de ei, ci fiindcă ți-e teamă de ce ai putea deveni tu dacă nu ai face tot posibilul ca și lor să le fie bine.

Mai exact, să fie așa cum crezi tu că ar fi bine să fie. Încerci să miști oameni fiindcă îți imaginezi cât de excepționali ar putea fi mișcându-se.

Și te enervezi groaznic din cauza că ei nu pot vedea asta. Te mulțumește însă gândul că noi, oamenii, suntem furtuni. Și că înaintea oricărei furtuni veritabile e foarte, foarte liniște.

Ca acum.

Despre autor

Sunt Andrei Roșca. Antreprenor. În ultimii șapte ani am încercat să fac cinci firme, trecând prin servicii, producție, apoi iar servicii și oprindu-mă în online. Două dintre ele mi-au ieșit, celelalte m-au învățat lucruri. Majoritatea despre mine, însă și lucruri pe care le-am folosit mai târziu în business. Proiectul la care țin cel mai mult este și cel care s-a bucurat de cel mai mare succes până acum: **bookblog.ro** - cel mai important site despre cărți din România.

În momentul de față conduc SPADA, agenție specializată în campanii de promovare pe Social Media și Pawnee, grup de publishing online care deține șapte site-uri și blog-uri, cel mai mare fiind bookblog.ro. În plus, sunt implicat în alte două firme, ca advisor și asociat minoritar și în alte două proiecte în care cred foarte mult, toate în domeniul online. Găsiți detalii pe [LinkedIn.com](https://www.linkedin.com).

Tot despre autor

“Andrei is one of the brightest and most self-driven entrepreneurs I've met in the Romanian business community. His ability to sustain and manage a project qualifies him for any kind of business venture, which he will most surely approach with open-mindedness, determination and enthusiasm. I am constantly searching business people that can set an ethical example in their line of work. Andrei is one of them.”

Mihai Stănescu
owner, RoCoach

“Andrei is one of the most vibrant persons I have ever met. He is not just experienced in creating, maintaining and inspiring great teams, but he also has the courage to follow his visions and transform them into reality.”

Cătălin Teniță
managing partner / co-owner, TreeWorks

“Andrei is a real example of how you can manage yourself to get the results you and only you know are possible. I got to know him since being active in online and talking to him is still one of my sources of optimism. His determination to pursue his dreams, his continuous learning approach and the ability to see the possible where others see only the impossible make him a valuable partner in any endeavor.”

Mădălina Uceanu
career coach & senior HR advisor
CareerAdvisor

Am lăsat rândurile de mai sus în limba engleză, așa cum le-am primit pe LinkedIn. Mai multe păreri și recomandări puteți găsi la:

<http://ro.linkedin.com/in/andreirosca>

Contact

Pentru întrebări, feedback în legătură cu cartea, propuneri de colaborare și orice vă mai trece prin gând, scrieți-mi cu încredere. Răspund.

e-mail: andrei@bookblog.ro

blog: <http://andrirosca.ro>

<http://twitter.com/andrirosca>

<http://facebook.com/andrei.rosca>