

CAPITOLUL I

INTRODUCERE

Nu consider că antreprenoriatul este pentru toată lumea, însă consider că orice persoană are abilități antreprenoriale pe care și le poate pune în valoare. Atât în cadrul companiei în care lucrează, ca intraprenor, cât și în exteriorul acesteia, ca antreprenor.

Indiferent că lucrezi într-o companie sau că dorești să îți dai demisia și să te îndrepti către propria afacere, acest ghid te va ajuta și îți va arăta care sunt primii pași de acțiune.

Vei descoperi informații care să te ajute să crezi fundația afacerii tale în mediul online și vei întâlni principii pe care să le pui în practică astfel încât să evoluezi în același timp cu afacerea ta.

Ce reprezintă afacerea ta în mediul online?

Afacerea ta în mediul online este reprezentată de o platformă, cunoscută sub numele de site web, iar această platformă are mai multe roluri.

Platforma te va ajuta să îți dezvolti și să îți consolidezi

Ghidul antreprenorului online

brandul personal, să îți vinzi produsele și serviciile, să dezvolti colaborări și parteneriate, să identifici noi oportunități și multe altele.

Beneficii ale dezvoltării propriei afaceri

Nivelul de antreprenoriat din România este foarte scăzut. Ne plângem că nu avem salarii mari, că vrem mai multe de la angajator și, în același timp, ne-ar plăcea să fim răsplătiți pentru nimic.

Ei bine, nu este chiar atât de simplu, iar antreprenoriatul te va învăța ce se întâmplă în spatele unei afaceri.

Mai mult de atât, vei învăța ce înseamnă să pornești de la zero, ce înseamnă să nu ai buget pentru lucrurile pe care ți le dorești, ce înseamnă să faci multe lucruri de unul singur pentru că nu îți vei permite să plătești alți oameni să o facă.

Îți vei dezvolta foarte multe abilități, de la a scrie, până la a negocia.

Vei cunoaște oameni noi și vei colabora cu ei, oameni pe care probabil că nu i-ai putea întâlni în mod obișnuit, făcând ceea ce faci în fiecare zi.

Vei învăța ce înseamnă să muncești pe rupe și vei aprecia mult mai mult timpul pe care îl ai. Vei învăța să îți folosești timpul și vei înțelege că investițiile se fac cu timp, nu cu bani, mai ales dacă ești la început.

Vei ieși din zona de confort din ce în ce mai mult și

vei căpăta câțiva neuroni în plus, noile activități oferindu-ți noi perspective care te vor dezvolta din punct de vedere mental și spiritual.

Cu toate acestea, pe lângă sumedenia de informații pe care o vei absorbi, va mai fi nevoie de un singur lucru: **răbdare.**

Beneficii de care am avut parte

Vreau să știi că atunci când am pornit nu aveam un plan în minte și nici nu îmi doream să câștig ceva anume. Tot ce îmi doream era să îmi fac pasiunea vizibilă.

Am fost și sunt pasionat de psihologia umană. Mai exact, de latura aceea a psihologiei ce are legătură cu capacitatea oamenilor de a își schimba perspectivele, astfel încât să se schimbe pe ei înșiși.

În anul 2009, când aveam 17 ani, mi-am făcut un blog pe undeva pe internet, însă pe atunci habar nu aveam cu ce se mănâncă internetul. Așa că am fost nevoit să muncesc și să învăț de unul singur tot ce este necesar pentru a putea transforma blogul într-o unealtă care să mă ajute să îmi dezvolt și consolidez brandul personal.

Trei ani mai târziu, în anul 2012, am reușit să fac trecerea de la a fi un anonim pe internet, la a fi recunoscut ca un optimist pe internet. Făcusem blogul fioptimist.ro și scriam articole în care vorbeam despre latura pozitivă a lucrurilor din jurul meu și a celor apropiați mie.

Acela a fost momentul în care a început totul. Țin minte și data, 23 aprilie 2012, pe 23 aprilie postând primul articol pe fioptimist.ro.

De atunci și până în prezent s-au întâmplat și s-au

schimbat multe. Însă, dacă ar fi să menționez câteva lucruri pe care le-am câștigat datorită aceluși moment, acestea ar fi următoarele:

- mi-am găsit primul job de freelancer (*content writer*) și am reușit să câștig primii bani de buzunar, blogul fiind o completare foarte bună a CV-ului;

- mi-am organizat propriile traininguri și ateliere, și am cunoscut oameni cu care am colaborat;

- am ajutat foarte mulți oameni, fiind trainer și mentor în cadrul multor proiecte pe durate de săptămâni, chiar luni;

- am vorbit la evenimente în fața a sute de oameni, evenimente precum 11even Experiences și TEDxYouth;

- am organizat conferința Craiova2Online, împreună cu alți doi bloggieri craioveni.

Și multe alte lucruri. Lucruri de care vei avea și tu parte din momentul în care vei lucra la brandul personal și vei avea grijă de el.

CAPITOLUL II

OBICEIURI POZITIVE CE TE VOR AJUTA SĂ ÎȚI ATINGI OBIECTIVELE

Înainte de a te aventura în noua ta călătorie, vei avea nevoie de câteva noțiuni care să te ajute să te deschizi către informația pe care urmează să o înveți.

Următoarele principii le poți considera ca fiind idei, noțiuni, strategii sau definiții, însă oricare ar fi termenul pe care îl alegi, acestea te vor ajuta să fii cu un pas mai aproape de atingerea obiectivelor tale.

De ce este important să pui accentul pe crearea unor obiceiuri în stilul tău de viață?

Până nu de mult eram acea persoană care ura rutinele. Consideram rutinele ca fiind cea mai deranjantă parte din viața mea. Însă rutina este asemănătoare unui obicei, doar că este o nuanță foarte fină care face diferența între rutină și obicei.

Rutina se întâmplă atunci când tu nu ai control asupra lucrurilor și face parte din viața ta, cu sau fără voia ta.

Rutina apare atunci când ajungi acasă seara, de la serviciu, mănânci, te pui pe canapea și te uiți la televizor. Și faci aceste lucruri în fiecare seară când ajungi acasă.

Obiceiul apare atunci când ajungi acasă și în loc să stai în fața televizorului, precum un zombie, iei decizia că vrei să ieși să alergi, să te duci să vezi o piesă de teatru, să te întâlnești cu prieteni și să socializezi. Și iei decizia să faci ceva diferit, în fiecare seară, în loc să te așezi pe canapea. Să faci ceva benefic pentru tine.

Ceva benefic pentru tine ...

» *Exact aceasta este diferența dintre obicei și rutină. Obiceiul vine cu ceva benefic pentru tine, îți oferă energie și motivație să fii un om mai bun și să vrei mai multe de la tine. Pe când, rutina te face să stagnezi, te duce către sedentarism și te transformă într-un om depresiv.* «

Elementul motivațional primar în crearea unor obiceiuri

Probabil că citești aceste paragrafe și îți spui că încă nu ai nevoie de o strictețe în obiceiurile tale, că poți să faci sport doar o dată pe săptămână și să mănânci multe dulciuri, că doar din acest motiv faci atât de mult sport.

» *Îți vei lua viața în serios și îți va păsa cu adevărat de tine în momentul în care vei ajunge să ai parte de frustrări.* «

Pentru că da, meriți mai mult!

Obiceiuri pozitive ce te vor ajuta să îți atingi obiectivele

Întrebarea este următoarea: *ai de gând să aștepti să apară frustrările pentru a face o schimbare, sau începi acum?*

Fie că vorbim de momentul prezent în care nu există frustrări, fie că vorbim de viitorul în care vor exista frustrări, vei ajunge să te gândești să îți setezi anumite obiceiuri care să te ajute.

Însă acum este mult mai ușor.

Acum ești mult mai tânăr decât vei mai fi vreodată. Acum ai mintea limpede pentru că nu ai probleme pe care să le rezolvi. Acum nu ai nicio presiune pe umerii tăi care să te repezească și să te facă să te dezvolți nenatural.

Începe acum pentru că acum este mult mai ușor!

Lenea și jocurile video au un element comun

Când îți este lene să faci ce ai de făcut probabil că te joci pe calculator, însă acesta nu este elementul comun.

Știi de ce oamenii preferă să se joace pe calculator și transformă acest lucru într-o prioritate? Pentru că realitatea respectivă îi recompensează mult mai repede și mult mai ușor.

Jocul în care treci la nivelul următor în mod imediat. Sau jocul în care reușești să obții armura dorită îndeajuns de repede încât să te facă să vrei una mai bună.

Foarte multe jocuri au la bază astfel de mecanisme ale recompenselor imediate, lucru care nu se întâmplă în viața reală.

Lenea este și ea o recompensă imediată.

Momentul în care vrei să te mai relaxezi puțin pentru că doar ce ai citit încă 10 pagini din cartea pe care doar ce ai cumpărat-o, sau ai mai lucrat încă 30 minute la proiectul tău. Și alegi să te relaxezi bine de tot, pentru cel puțin o oră, că doar ai muncit destul.

Ei bine, dacă pentru fiecare 30 de minute lucrate, tu te relaxezi câte o oră, vei avea numai trei ore muncite în fiecare zi.

Însă uneori este chiar mai rău de atât. Uneori alegem să lenevim cu zilele. De ce? Din același motiv precum în cazul jocurilor. Pentru că ne oferă acea recompensă imediată. Pentru că ne oferă un moment de relaxare pe care creierul îl percepe imediat.

În unul din seminariile sale, Andy Szekely spunea: *„Motivul pentru care oamenii nu se schimbă este pentru că nu văd, cu ochii minții, un rezultat mai motivant decât prezentul.”*

De cele mai multe ori nu avem capacitatea mentală de a vedea, în viitor, rezultatul muncii din prezent și ajungem să alegem relaxarea (adică lenea sau jocurile pe calculator) pentru că este mult mai palpabilă în prezent.

Obiceiuri pozitive ce te vor ajuta să îți atingi obiectivele

Uite o perspectivă.

Dacă timp de 5 ani muncești la visul tău, cu dorința de a îl transforma în realitate, s-ar putea ca la sfârșitul celor 5 ani visul tău să se transforme într-un venit pasiv și, în mare parte, să trebuiască să administrezi câteva lucruri. Posibilitatea fiind ca banii să *vină singuri* către tine.

Dacă timp de 5 ani alegi să te relaxezi, să mai joci ceva pe calculator, la sfârșitul celor 5 ani vei fi exact în aceeași situație, cu exact aceleași rezultate ca la început.

Oamenii sunt totul

Aceasta este una din lecțiile pe care oricine le învață atunci când începe să vorbească în public. Este unul din acele momente când mesajul trebuie să fie pentru ascultător, nu pentru tine. Până la urmă tu știi despre ce este vorba, însă trebuie să îl faci și pe cel care te ascultă să înțeleagă.

» *Același principiu din public speaking se aplică atât în viața ta, cât și în afacerea ta. Tot ceea ce faci este pentru ceilalți. Dacă pentru o secundă ai crezut diferit, atunci ai pierdut.* «

În schimb, rezultatul a ceea ce faci pentru ceilalți ajunge să îți revină ție.

Dacă implici oamenii în viața ta, oamenii te vor ajuta să îți îmbunătățești viața. Dacă îi impici în afacerea ta, ei bine, te vor ajuta să îți îmbunătățești afacerea.

Dacă ar fi să dau un exemplu aici, aș folosi exemplul IKEA și felul în care ești pus la treabă atunci când îți dorești un nou șifonier pentru dormitorul tău. Cei de la IKEA și-au dat seama că implicarea consumatorului este importantă pentru afacerea lor, deoarece îl face să simtă că depune un efort pentru lucrul cel nou pe care l-a dobândit.

Implică oamenii în propria afacere

Indiferent că vinzi portocale, scaune, informație sau clipuri amuzante, găsește o modalitate prin care să îl implici, în mod direct, pe cel care prezintă interes pentru produsele tale. Altfel vor fi șanse mari să îl pierzi.

Mi-am petrecut o bună parte din viață în Craiova și am ajuns să cunosc foarte mulți oameni în orașelul acesta. Vreau să îți vorbesc despre **Skoobooks** și băieții din spatele proiectului, **Alexandru Andrei** și **Marius Pandlelea**.

Skoobooks se ocupă cu jurnale handmade. Multe dintre produsele băieților sunt deja create și disponibile către achiziție. Însă, dacă îți place un model care nu este unicat și îți dorești să fie numele tău gravat pe el sau îți dorești o altă culoare a materialului, atunci băieții te pot ajuta.

Au fost momente când am stat mult timp prin atelierul lor și am văzut cum se implică nebunește în ceea ce le place să facă. Țin minte că nu de puține ori primeau un mail sau un telefon în care li se cerea să fie gravat un anumit desen sau un nume pe coperta jurnalului. Iar băieții se puneau pe treabă.

Faptul că poți să vii cu propria idee și să modifice produsul după bunul tău plac, cred că i-a ajutat pe băieți să aibă parte de un mic succes și să își trăiască viața făcând ce le place.

Găsește modalități creative prin care să implicii clientul în crearea produselor tale

Când am început să scriu cartea aceasta, am trimis un mail către abonații blogului meu să le cer părerea. Am vrut să știu dacă o astfel de carte le-ar fi de ajutor. Am vrut să știu dacă informația pe care am acumulat-o de-a lungul anilor este de ajutor și altora.

Simplul fapt că le-am cerut părerea despre ceea ce urmează să fac și le-am mulțumit personal pentru răspunsurile pe care mi le-au oferit, i-a făcut să se simtă implicați.

De fapt, eu sunt genul de persoană care premiază implicarea celorlalți, iar toți cei care mi-au răspuns la acel mail vor primi cartea în mod gratuit în momentul în care va fi tipărită. Însă acesta este un mic secret. Ei nu știu încă.

Și știi care este partea cea mai interesantă?

» *Se formează un cerc vicios al naiba de simpatic. Când implicii oamenii în activitatea ta și îi premiezi (chiar și cu un simplu mulțumesc), aceștia își vor dori să se implice și mai mult. Atât de mult încât, până la urmă, o vor face din proprie inițiativă.* «

Prioritizarea este mama eficienței

Iar multitaskingul este o minciună, una din care cei mai mulți dintre noi am mușcat. Probabil ai impresia că dacă faci mai multe lucruri ești mai eficient. De fapt, se întâmplă exact pe dos.

Când muncești pentru a duce o sarcină la bun sfârșit, nu există doar activitatea prin care lucrezi pentru a atinge obiectivul din spatele sarcinii. Vei observa că întregul proces prin care ajungi din punctul A în punctul B este mult mai complex.

Să presupunem că ai trei sarcini astăzi: trebuie să duci gunoiul, să faci ceva de mâncare pentru întreaga familie și să ajungi până în oraș să iei câteva documente de la notar.

Ei bine, în mintea ta nici nu se pune problema de multitasking aici, pentru că mâncarea nu are nicio treabă cu gunoiul sau cu plecatul după documente.

Însă, dacă ai face multitasking, atunci activitatea ta din ziua respectivă ar arăta ceva de genul acesta:

- Scoți mâncarea din frigider și o pui pe masă;
- Te uiți să vezi dacă coșul de gunoi s-a umplut și îl scoți de la locul lui, ducându-l pe hol;
- Te speli pe mâini pentru că doar ce ai pus mâna pe coșul de gunoi și te îmbraci să pleci cu mașina până în oraș;

- Înainte să ieși pe ușă, cureți cartofii și pregătești puiul pentru a fi băgați la cuptor;
- Te gândești că nu ai dus gunoiul, așa că îl cobori până în fața blocului;
- Te întorci acasă să iei cheile de la mașină și să pleci în oraș după documente;
- Ajuns în oraș, lași mașina acolo și te întorci pe jos acasă pentru a băga puiul la cuptor;
- Cobori în fața blocului pentru a duce gunoiul la tomberon;
- Urci iar în casă pentru a te asigura că totul este în regulă cu cuptorul;
- Pleci pe jos până în oraș, îți găsești mașina pe care ai lăsat-o parcată, te sui în ea și te duci să îți iei documentele de la notar;
- Te întorci acasă și termini de făcut mâncarea.

Un total haos, nu?

De fapt, pun pariu că nici nu se întâmplă așa ceva când ai de făcut mâncare, dus gunoiul și ajuns până în oraș. Cu toate acestea, același haos are loc atunci când lucrezi la proiectul tău.

Să presupunem că ești editor pentru o revistă și ai de scris 1500 de cuvinte pentru un articol. De câte ori, până termini de scris cele 1500 de cuvinte, verifici Facebook, trimiți un email, sau vorbești la telefon?

Dacă am fi roboți, multitaskingul ar fi perfect

Din fericire omul este o ființă creativă, însă nu mulți oameni știu să se bucure de acest lucru.

Dacă am fi roboți, am putea trece de la o sarcină la alta fără nicio problemă. Însă, din cauza faptului că suntem oameni, a trece de la o sarcină la alta necesită un proces cognitiv care ne încetinește eficiența.

» *De fiecare dată când treci de la a face un lucru la altul, trebuie să îți pui deoparte toate gândurile ce aveau legătură cu sarcina anterioară și să cauți informația ce are legătură cu noua sarcină. Astfel vei pierde momente bune de fiecare dată când faci schimbarea de la o sarcină la alta.* «

Cu cât trebuie să fi mai creativ în cadrul activităților tale, cu atât îți va fi mai greu să treci de la o sarcină la alta. În medie durează 15 minute să te oprești din a face ceva și să ai parte de creativitate și inspirație în a face altceva. Ai nevoie de 15 minute pentru a îți aduna toate gândurile și a te duce către potențialul tău cognitiv maxim.

Principiul lui Pareto

Probabil ai auzit de regula 80/20. Ei bine, regula spune că 80% din rezultate sunt generate de 20% din eforturi. Dacă ar fi să transferăm principiul lui Pareto către activitățile din cadrul unui obiectiv, am putea spune că 20% din activitățile destinate aceluși obiectiv vor aduce 80% din rezultate.

20% din activități = 80% din rezultate.

Principiul lui Pareto te ajută să identifici care este activitatea cu cea mai mare importanță și să o prioritizezi pentru a obține un maxim de rezultate.

Pentru a putea face lucrul acesta, scrie pe o foaie de hârtie toate activitățile obiectivului tău actual. Indiferent că sunt 5 sau 25, scrie-le pe foaie.

Principiul lui Pareto spune că 20% din activități aduc 80% din rezultate. Păstrează în lista ta de activități, 20% din toate cele pe care le-ai scris acolo, indiferent cât de multe sunt. Dacă erau 25, atunci 20% înseamnă 5.

Pentru că încă sunt multe activități, aplică din nou principiul lui Pareto. Te va ajuta să găsești activitatea cea mai importantă. Folosește acest principiu în activitatea următoare.

ACTIVITATE PRACTICĂ

Identificarea celor mai importante activități

Pentru identificarea acelei activități care este cea mai importantă, va trebui să faci o listă cu activitățile care au loc în stilul tău de viață. Iar acelor activități să le oferi note, în funcție de următoarele două criterii: **importanță** și **prioritate**.

În continuare îți voi oferi un exemplu cu sarcinile mele de astăzi.

Nume activitate	Notă importanță	Argument importanță	Notă prioritate	Argument prioritate
Finalizare campanie fundraising carte	9	Dacă nu finalizez campania de fundraising, nu voi putea printa cartea	3	Este o activitate ce necesită o atenție mai mare decât scrierea unui articol.
Scriere articol pe blog	7	Dacă nu scriu articol pe blog, voi rămâne în urmă cu strategia de conținut.	2	Articolul îl pot scrie și seara sau noaptea, important este să am liniște.

Alergare de 10km	9	Dacă nu voi alerga astăzi, îmi voi da peste cap planul de antrenament.	4	Alergatul îmi oferă o doză mare de energie pe care o pot folosi pentru terminarea celorlalte sarcini.
Să mă tund	3	Dacă nu mă tund astăzi, nu se întâmplă nimic rău.	1	Până și capra vecinului va fi în regulă dacă mă voi tunde în altă zi.

De menționat că în cazul tău activitățile vor fi altele. M-ar bucura tare mult dacă ai avea de alergat sau de scris, însă sunt convins că activitățile tale vor fi altele.

Pe baza acestui exemplu, o să te rog să îți faci propria listă de activități și să le acorzi câte o notă împreună cu câte un argument.

În cadrul criteriului de importanță, notele vor fi de la 1 la 10, aceeași notă putându-se repeta.

Din câte observi, există activități care pot avea aceeași importanță, însă îți va fi imposibil să le faci pe amândouă în același timp. Așadar, acolo intervine criteriul de prioritizare.

Obiceiuri pozitive ce te vor ajuta să îți atingi obiectivele

În funcție de câte activități ai, compară-le pe cele cu cea mai mare importanță și pe cele cu importanță egală și analizează care din ele este mai prioritară. Dacă ai 20 de activități, nota criteriului de prioritate va începe cu 20, pentru cea mai prioritară activitate, și se va termina cu 1, pentru cea mai puțin prioritară activitate.

Cu toate acestea, îți recomand să alegi cel mult 5 activități. Dacă consideri că sunt mai multe, este foarte important să nu treci de 10 activități. Din simplul motiv că îți va fi foarte greu să prioritizezi 10 activități într-o zi.

Același exercițiu poate fi folosit în cazul în care dorești să prioritizezi activitățile pe săptămâni sau pe luni. Însă acolo trebuie să fii atent la activitățile care pot interveni, în mod spontan, în programul și stilul tău de viață.

De asemenea, același exercițiu poate fi folosit pentru prioritizarea activităților ce au loc în cadrul afacerii tale.

Paginile următoare sunt pregătite, astfel încât să faci acum exercițiul.

Ghidul antreprenorului online

Nume activitate	Notă imp.	Argument importanță	Notă priori.	Argument prioritate

Obiceiuri pozitive ce te vor ajuta să îți atingi obiectivele

Investește cu cap, nu cu bani

Mai apare, din când în când, câte o știre la televizor sau în ziar cum că nu știu cine a investit sute de mii de dolari într-o afacere și a avut profit înzecit. Ei bine, cine și-a permis să investească atât, în mod sigur a avut (cel puțin) o afacere profitabilă în spate.

Însă, partea proastă este că mass-media promovează doar astfel de investiții. Și cu cât avem mai multe astfel de exemple, cu atât ni se formează convingerea că doar așa se poate.

Ariel Constantinof, pasionat de mersul pe bicicletă, și-a început afacerea cu un simplu webiste, deci cu o investiție de câțiva zeci de lei.

Tribul, curierat de spiță nobilă, este o asociație de curierat pe bicicletă în București, ce a fost înființată de Ariel, la sfârșitul lui 2010. În prezent, are peste 10 angajați: curieri, contabil, oameni care se ocupă de bunul mers al asociației. Iar totul a pornit cu un simplu website și de la dorința de a pedala.

Dacă ar fi să revenim la povestea băieților de la Skoobooks, la ei totul a început cu un jurnal. În anul 2009, Alexandru dorea să îi ofere prietenei sale cadou un jurnal handmade, însă nu găsisese nimic pe internet care să îl mulțumească, așa că s-a apucat el de treabă. De acolo și până la

a face jurnale pentru ceilalți a fost floare la ureche. În prezent Skoobooks are peste 200 de modele de jurnale lucrate manual.

Exemplele pot continua, însă am vrut să punctez faptul că o afacere care să producă bani și care să aibă la bază o pasiune nu are nevoie de o investiție mare. De fapt, cele două afaceri au pornit cu bugete mai mici de 100 de lei.

Dacă ai buget, nu te repezi!

S-ar putea să ai un buget frumușel și să vrei să îl investești, însă îl investești în ce trebuie?

Cum îți dai seama că îți investești bugetul în ceea ce trebuie? Cum știi că banii tăi se duc către o activitate care va întoarce banii către tine?

/1 Testează

Dacă investești 1000 de euro în promovarea unui produs, s-ar putea ca produsul să nu fie apreciat sau ca promovarea să nu fie cea mai bună. Și uite așa ai pierdut cei 1000 de euro pe o singură activitate de promovare.

Cum ar fi dacă ai avea 100 de activități de promovare?

În loc să folosești 1000 de euro într-o campanie de promovare, mai bine folosești câte 10 euro în 100 de campanii de promovare. În felul acesta vei testa extraordinar de multe lucruri: cât de bine prinde produsul pe piața pe care

ai ales să îl promovezi, cât de bine ai ales piața, cât de bine ai ales caracteristicile reprezentative ale produsului și așa mai departe.

/2 Întrebări pe care să ți le adresezi atunci când vrei să investești

- Investiția pe care urmează să o fac este neapărat necesară sau pot să aloc banii către altceva mai important?
- În ce fel va fi această investiție profitabilă? Îmi va aduce mai mulți bani? Îmi va face afacerea mai vizibilă? Îmi va face familia mai fericită?

Tipuri de oameni **pe care să îi ai lângă tine**

Indiferent care ar fi pasiunea pe care o ai și indiferent care ar fi afacerea care va rezulta din acea pasiune, te asigur că vei învăța foarte multe lucruri pe parcursul experienței tale.

Dacă vei avea alături de tine următoarele trei tipuri de oameni (cel puțin câte un om din fiecare), vei reuși să filtrezi mult mai ușor informația care ajunge la tine și vei avea parte de informații de calitate.

Mentorul

Fie că ai 15, 25 sau 50 de ani, vei avea nevoie de oameni în jurul tău de la care să înveți.

Mentorul este acea persoană pe care o alegi să fie alături de tine pentru o bună bucată din viața ta, poate chiar pentru tot restul vieții. O astfel de persoană o alegi pentru că are mai multă experiență decât tine în domeniul în care vrei să înveți și, totodată, pentru că activitatea pe care o are te inspiră.

Îți recomand ca atunci când îți alegi un mentor, să îți alegi o persoană cu care să poți păstra legătura în mod regulat, comunicarea fiind esențială procesului tău de învățare.

Însă, până la urmă, cum alegi un mentor? Cum ajungi din punctul în care l-ai găsit până în punctul în care acesta este alături de tine și te ajută?

Ei bine, instant nu o să se întâmple. De obicei durează câteva luni, pentru că va trebui să treci printr-un proces format din câțiva pași esențiali.

Pașii esențiali pentru alegerea unui mentor

Pasul #1 – conștientizarea nevoii unui mentor

Înainte de a alege un mentor doar pentru faptul că a zis David că este bine să ai unul, ar trebui să conștientizezi nevoile și motivele pentru care urmează să alegi un mentor. În mod sigur o nevoie există – aceea de îmbunătățire. Însă trebuie să o conștientizezi.

Pe lângă aceasta mai pot fi și altele, însă trebuie să le descoperi singur. Iar abia după ce îți înțelegi nevoile și îți cunoști motivele pentru care vei avea nevoie de un mentor, poți trece la pasul următor.

Pasul #2 – alegerea mentorului

Cu siguranță sunt tot felul de persoane în jurul tău pe care le placi și alături de care te simți bine. Însă cât de multe din aceste persoane te inspiră și sunt alături de tine? Cât de multe îți cunosc povestea și te încurajează să continui? Cât de multe ți-au oferit ajutorul fără ca tu să îl ceri?

Obiceiuri pozitive ce te vor ajuta să îți atingi obiectivele

Nu spun că atunci când alegi un mentor, respectiva persoană trebuie să fie într-un fel anume. Tot ce încerc să spun este că ar trebui să reprezinte o sursă inspirațională pentru tine, un model de urmat și, totodată, un șut în fund care să te facă să înaintezi.

Pasul #3 – apropierea de mentor

Ei bine, l-ai ales. Și mai departe ce faci?

Pentru că dacă tu l-ai ales pe el, s-ar putea ca el să nici nu te cunoască. Însă acest lucru nu este neapărat o problemă.

» *Ideal este, înainte să îți cauți un mentor, să ai o pasiune pe care să o manifesti într-un anumit proiect. Faptul că îți folosești pasiunea pentru a îi ajuta pe ceilalți îl va impresiona.* «

În al doilea rând, cere-i ajutorul! Dacă te gândești că s-ar putea să nu te ajute, posibil să ai dreptate. Însă, la fel de bine s-ar putea să te înșeli, iar ajutorul primit să fie mai mult decât important.

Văd tot felul de oameni care se sfiesc în a cere ajutorul, însă își doresc mentori. A avea un mentor înseamnă a cere ajutorul. Nimeni, niciodată, nu va veni să îți spună ce trebuie să faci și cum să faci. Cel puțin nu atât timp cât nu ceri acele lucruri.

De menționat că prin a cere ajutorul nu înseamnă să îl pui pe el la treabă în locul tău. A cere ajutorul înseamnă a cere ghidaj și îndrumare.

Să presupunem că în proiectul în care îți manifesti pasiunea ai ajuns într-un anumit punct. Ai muncit pentru ultimele 2 luni ca nebunul și vrei să ceri și părerea altora pentru a îți îmbunătăți munca. Ei bine, ce te oprește să ceri o astfel de părere și unei persoane experimentate, în loc să o ceri doar prietenilor?

» *Rolul mentorului este să te ghideze și să se asigure că nu faci (prea multe) tâmpenii. În rest, nu are nicio responsabilitate directă asupra ta sau a acțiunilor tale. Tu ești singurul responsabil.* «

Partenerul

Două creiere sunt mai bune decât unul, întotdeauna.

Partenerul este, în mare parte, o clonă a ta. Vă plac cam aceleași lucruri, sunteți la același nivel pe plan profesional, aveți abilități și pasiuni asemănătoare.

Dacă vreodată ai simțit că mai ai nevoie de o mână de ajutor și îți ziceai că ar fi bine să te poți clona, atunci este momentul să îți găsești un partener.

Un partener care să te ajute nu doar să faci lucrurile mai ușor, dar să te ajute să inovezi și să mărești valoarea proiectului tău.

Care este adevăratul avantaj al unui partener?

Oricât de multe tâmpenii ai gândi într-un interval

de timp, partenerul te suportă și îți zice, într-un mod foarte sincer, ce crede în legătură cu tâmpeniile (ideile) tale. Iar acest lucru te va ajuta să înveți foarte multe despre tine.

Ca un avantaj secundar, la fel de important, aș putea menționa timpul și implicarea. Spre deosebire de mentor, un partener este alături de tine mult mai mult timp. Însă, din păcate, nu are experiența unui mentor – în cazul în care te gândeai că partenerul poate lua locul mentorului.

Învățăcelul

Pornind de la principiul „sharing is caring”, a avea un învățăcel lângă tine înseamnă a da mai departe tot ce ai acumulat până în momentul prezent.

Și nu trebuie neapărat să ai peste 40 de ani de viață și 20 de ani de experiență într-un anumit domeniu pentru a putea învăța pe cineva ceva. Trebuie doar să fii dornic să împărtășești, pentru că în mod sigur vor exista, oricând și oriunde, oameni care să dorească să învețe mai multe.

Ei bine, ce ai tu de câștigat?

Prin simplul fapt că lucrezi cu oameni care dețin mai puțină informație decât tine, în domeniul tău de muncă, îți vei dezvolta câteva calități. Vei ajunge să fi mai răbdător pentru că vei fi nevoit să explici același lucru de cel puțin 10 ori. Vei ajunge să îți cunoști mult mai bine domeniul de muncă. Vei ajunge să îți îmbunătățești abilitățile de comunicare. Și multe altele.

ACTIVITATE PRACTICĂ

Găsește-i pe cei trei

Dacă am vorbit despre importanța lor și despre cum ar trebui să fie cei trei, acum va trebui să îți stabilești criteriile prin care să îi identifici.

Pentru început, îți voi da exemplul personal.

În coloana din stânga i-am menționat pe cei trei, iar în cea din dreapta am pus criteriile specifice care mă vor ajuta să îi aleg. Dacă îmi cunosc aceste criterii foarte clar, atunci îmi va fi mult mai ușor să îi aleg.

Îți recomand să fii cât mai specific în criteriile decizionale alegerii celor trei persoane. Iar aceste criterii pot porni de la întrebări precum „De ce am nevoie de un mentor?”, „Cum consider că mă poate ajuta un partener?” sau „În ce măsură pot ajuta un învățăcel?”.

Imediat după ce îmi vei citi exemplul oferit, vei găsi paginile următoare pregătite pentru a face exercițiul.

Obiceiuri pozitive ce te vor ajuta să îți atingi obiectivele

Mentor	<p>Pentru mine este important ca mentorul să aibă mai multă experiență ca mine în domeniul vorbitului în public pentru că acolo eu vreau să învăț mai multe lucruri. Însă nu mă interesează să mă învețe el cum să vorbesc mai bine, ci mă interesează să mă ghideze astfel încât eu să pot învăța, de unul singur, cum să vorbesc mai bine în fața oamenilor.</p> <p>Astfel, consider că voi economisi timp și energie pentru că ghidajul oferit de mentor mă va face să nu mă abat de la drumul meu și să mă îndrept eficient către a învăța cum să vorbesc mult mai bine în fața oamenilor.</p>
Partener	<p>De la partenerul cu care urmează să colaborez pentru o perioadă îndelungată de timp am așteptarea să vrea să învețe la fel de multe ca mine, să fie pasionat de vorbitul în public, și să aibă și el propriul lui mentor.</p> <p>Consider că partenerul trebuie să fie acea persoană cu care să pot dezvolta proiecte și chiar să creez o mică afacere. Partenerul este acea persoană cu care fac schimb de idei în cea mai mare măsură a timpului și, cu care, am de gând să cuceresc lumea.</p>
Învățăcel	<p>Învățăcelul este acea persoană care este la nivelul la care am fost și eu cu ceva timp în urmă și care își dorește tare mult să învețe cum să comunice mai bine, cum să aleagă un subiect pentru discurs, cum să livreze mesajul mai bine către audiență, și toate acele lucruri pe care eu le-am învățat și le pot transmite mai departe.</p> <p>În învățăcel mă văd pe mine cu câțiva ani în urmă. Văd în el entuziasmul și pasiunea nebunească pentru vorbitul în public și, totodată, dorința arzătoare de a se îmbunătăți.</p>

ÎNVĂȚĂCEL

Activități considerate obiceiuri de succes

Dacă te-ai întrebat vreodată cum poți ajunge să ai succes, atunci un răspuns ar fi următorul: urmărește-i pe cei de succes și fă ce fac și ei. Răspunsul acesta este foarte bine conectat la proverbul următor: dacă trăiești între milionari, în cele din urmă vei ajunge unul.

Cititul

Dacă am observat un singur lucru atunci când vine vorba de cărți și de citit, acel lucru este faptul că fiecare carte se învâрте în jurul unei singure idei. Fiecare carte are o idee a ei pe care ți-o oferă, din perspective diferite.

Ei bine, acea idee este, de cele mai multe ori, o soluție pentru problemele pe care le avem. Și dacă continuăm în această direcție, câte probleme poate avea un om într-o viață. 10? 50? 100? 500?

Oricare ar fi numărul problemelor, în mod lejer poți soluționa 10 probleme pe an, citind câte o carte pe lună.

ACTIVITATE PRACTICĂ

Planul care te va ajuta să citești
peste 20 de cărți pe an

O să pornesc de la o simplă întrebare: consideri că poți să îți iei 10 minute, în fiecare zi, pe care să le petreci citind?

Nu trebuie să fie toate odată, pot chiar să fie intervale de 2-3-5 minute. 5 minute în timp ce mănânci, 5 minute cât aștepți la coadă să plătești mâncarea pe care ai cumpărat-o, sau 5 minute înainte să adormi. Și, uite așa, am adunat 15 minute

Dacă în fiecare zi citești 10 minute, înseamnă o medie de 7 pagini pe zi, ceea ce înseamnă 2555 de pagini pe an. Având în vedere că marea majoritate a cărților au între 100 și 150 de pagini, acest lucru înseamnă o medie de 20 de cărți pe an.

Însă, cu cât vei citi mai mult, cu atât vei putea să citești mai repede și vei ajunge să citești 10 pagini în 10 minute. Poate chiar vei aloca 5 minute în plus și vei citi 15 minute în fiecare zi.

Cert este că se poate și că efortul depus este mic.

Uite un plan de citit care te va ajuta să ai o claritate mult mai mare asupra întregii activități.

Obiceiuri pozitive ce te vor ajuta să îți atingi obiectivele

Titlu Carte	Cum să vorbim în public – Dale Carnegie	Confesiunile unui vorbitor public – Scott Berkun	Cel mai bogat om din Babilon – George Calson
Nr. pag.	190	270	140
Pag./zi	10	10	15
Timp/zi	10 min	10 min	15 min
Necesar	19 zile	27 zile	9 zile
Motivul pentru care citesc cartea	O citesc pentru că vreau să îmi îmbunătățesc abilitățile oratorice.	O citesc pentru că vreau să știu prin ce experiențe a trecut autorul privind oratoria.	O citesc pentru că mi-a recomandat-o un prieten și a spus că este o lectură ușoară.

Astfel, în mai puțin de două luni reușesc să citesc trei cărți care mă vor ajuta fie să mă relaxez, fie să învăț lucruri noi, sau poate chiar să găsesc o idee de afacere.

În continuare ți-am pregătit două pagini astfel încât să îți faci propriul tău plan de carte, cel puțin pentru următoarele luni.

Ghidul antreprenorului online

Titlu Carte	Nr. pag.	Timp/zi	Pag./zi	Necesar	Motivul pentru care citesc cartea

Obiceiuri pozitive ce te vor ajuta să îți atingi obiectivele

Alergatul

Dacă îți dorești o modalitate prin care să reușești să îți atingi cât mai des obiectivele în viață, indiferent de domeniu, atunci începe să alergi!

Dacă ai mai alergat până acum, sunt absolut sigur că ai ajuns, în timpul unei alergări, în acel moment în care te simțai obosit, plictisit sau pur și simplu voiai să te oprești. Ei bine, de toate aceste stări se ocupă un omuleț care trăiește în interiorul creierului tău.

„Oprește-te băi, că ai obosit! Nu vezi că te doare spina de la atâta alergat?”

„A început să plouă și dacă alergi prin ploaie o să răcești și 4 zile n-o să te mai ridici din pat!”

„Tu alergi ca fraierul și oamenii ăia beau bere și mănâncă mici. Îți ajung cele 10 minute de alergare de azi. Mai ieși peste 3-4 zile, acum e timpul pentru mici.”

Și sfaturile omulețului din mintea ta pot continua.

Să îți spun un secret: omulețul acela din mintea ta este reprezentat de personalitatea ta leneșă, care ar da orice să se întoarcă în zona de confort, unde are burta caldă și ochii clătiți de televizor.

Dacă în timpul alergării ignori omulețul și îți continui alergarea, **oricât de greu ți-ar fi**, vei observa că în acele momente în care îți va fi greu în viață vei reuși să rezisti mai mult și să nu renunți din prima.

Obiceiuri pozitive ce te vor ajuta să îți atingi obiectivele

Dacă ar fi să îți dau un exemplu de om pentru care alergatul reprezintă un obicei pozitiv, l-aș alege pe **Andrei Roșu**, din simplul motiv că și-a dus obiceiul la extrem.

Pentru el, schimbarea a fost reprezentată de nașterea fiului său, moment în care a luat decizia că trebuie să își ridice fundul de pe canapea pentru a oferi fiului său un exemplu personal puternic.

A stabilit recorduri mondiale, s-a implicat în acțiuni caritabile, a terminat cel mai dur ultramaraton din lume (566 kilometri la Cercul Arctic), a fost primul român care a alergat 7 maratoane și ultramaratoane într-un timp record, câte unul pe fiecare continent, și multe altele.

Andrei Roșu este organizatorul competiției **Transmaraton**, iar prin intermediul acesteia a reușit să strângă fonduri de peste 500.000 lei prin care să sprijine trei mari ONG-uri din România: Școala de Valori, Hospice și Pădurea Copiilor.

Una din cheile succesului în viață

Cititul + alergatul = cheie a succesului.

Este cea mai simplă ecuație pe care am întâlnit-o vreodată, iar dacă ajungi să îți însușești cu adevărat cele două obiceiuri, vei observa cum vei deveni un alt om. Un om împăcat cu el și implicat în ajutorarea celorlalți. Un om cu perspective și viziuni de durată. Un om fericit ce își iubește viața.

Trezitul dis de dimineață

Nu o să folosesc cuvântul „meditație”, din simplul motiv că s-ar putea să nu îți fie apropiat. Însă, când a fost ultima dată când ai avut un dialog cu tine? Când a fost ultima dată când ai încercat să te cunoști ceva mai bine?

Dacă ai un job, lucru care este foarte probabil, atunci este mai mult ca posibil să te trezești între 6 și 7 dimineața, să îți pregătești ceva de mâncare, să mănânci, și să te duci către serviciu. Iar seara te întorci acasă obosit și nu îți mai arde de nimic.

Ei bine, cu un program ca acesta, te înțeleg că ți-a priit pofta de autocunoaștere.

În schimb, dacă alegi să te trezești la 5 dimineața, vei observa că acea oră pe care o ai în plus va conta enorm. Te va ajuta să te relaxezi, să îți gândești tot restul zilei și te va scăpa de agitația din ziua respectivă pentru că nu va mai trebui să faci nimic pe fugă.

Poate că ți se pare dificil să te trezești la 5 dimineața, însă provocarea nu constă în a te trezi la 5 dimineața, ci în a adormi mai devreme seara. Dacă de obicei adormi la 12, îți va fi foarte greu (aproape imposibil) să te trezești dimineața la ora 5. Așa că, provocarea vine în a adormi la 10 seara, pentru a putea avea 7 ore de somn.

Dacă ar fi să îți dau un exemplu de om pentru care trezitul de dimineață reprezintă un obicei pozitiv, l-aș alege

Obiceiuri pozitive ce te vor ajuta să îți atingi obiectivele

pe **Dan Luca**, din simplul motiv că a dus obiceiul la extrem.

Dan Luca a reușit să creeze o comunitate a oamenilor care se trezesc dis de dimineață, ajutându-i să își implementeze obiceiuri sănătoase pentru a-și îmbunătăți stilul de viață.

Dacă crezi că ai fi singurul nebun care s-ar trezi la o oră așa neobișnuită, atunci află că în **comunitatea 5 AM** sunt mai mult de 1000 de oameni care ar putea fi considerați nebuni.

Am ales să îți ofer câte un exemplu, astfel având dovada că sunt oameni care nu doar practică aceste activități, ci au observat oportunitatea de a dezvolta o afacere din aceste obiceiuri pozitive.

Așteptări pe care nu ar trebui să le ai

Dacă ești la început, sper ca ceea ce urmează să îți spun să nu te demotiveze sau să nu te facă să faci un pas în spate. Vreau să îți păstrezi entuziasmul și să ai următoarele trei lucruri în minte.

1. Nu te aștepta ca totul să se întâmple repede

Oricât de mult ți-ai dori să faci niște bani, să ajuți oameni sau să îți atingi obiectivul (oricare ar fi acela), vei avea nevoie de răbdare.

Dacă ești nou în ceea ce privește domeniul abordat de această carte, atunci vei avea nevoie de un minim de 3 luni până când vei putea vinde. Acest lucru doar în cele mai bune cazuri. Însă acest subiect va fi abordat într-un capitol viitor.

După ce știi ce vrei să faci și îți pui la punct platforma afacerii tale, va fi nevoie ca oamenii să te cunoască, să interacționeze cu tine și să aibă încredere în tine.

/2 Nu te aștepta să faci ceva de calitate fără bani

Va trebui să investești anumite sume de bani în elementele esențiale afacerii tale.

Obiceiuri pozitive ce te vor ajuta să îți atingi obiectivele

Vei avea de achiziționat un host, un domeniu și un design. Și vei avea de investit bani fie în a învăța tu cum să faci lucrurile, fie în a angaja pe altcineva să le facă pentru tine.

Vei fi nevoit să administrezi întreaga platformă și să o dezvolti într-o comunitate în care oamenii să interacționeze cu tine și între ei.

/3 Nu te aștepta să ai rezultate fără muncă

Succesul la care visezi nu o să apară peste noapte. De cât dacă noaptea va avea între 5 și 10 ani și vei munci ca un nebun la lumina unei lumânări.

Orice rezultat pe care urmează să îl ai va fi datorat unor eforturi pe care urmează să le depui. Punct.

Dacă ai auzit pe cineva că în două zile a făcut 10.000 de euro, fie a reușit pentru că avea o afacere și în două zile a reușit să semneze un contract, fie i-a câștigat la loto (însă nu despre noroc este vorba), fie a mințit.