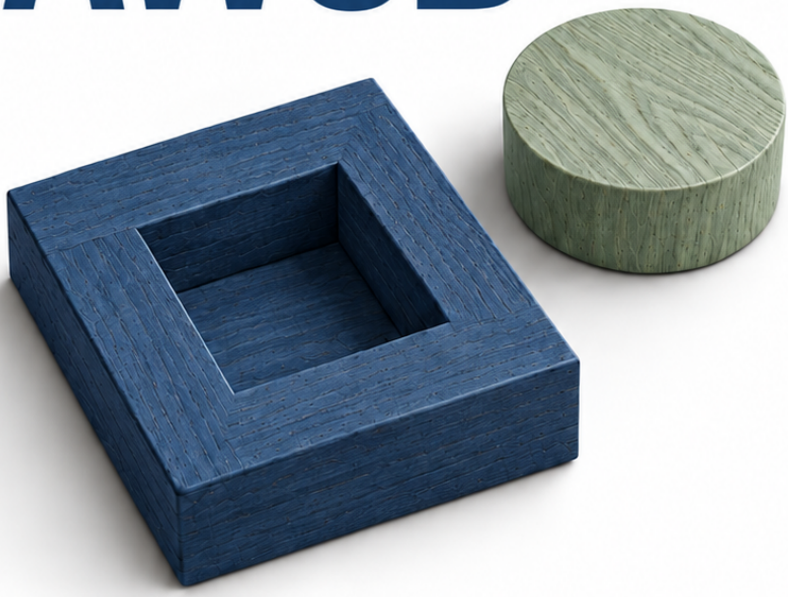
MAJA ROZAN

NIE TEN ZAWÓD



Nowa droga po trzydziestce.

Odkryj, jak świadomie zmienić zawód i życie.

BEZPŁATNY FRAGMENT

Dwa rozdziały w całości

Rozdział 2 rozdziela dwie rzeczy, które brzmią tak samo: „nie chcę tej pracy” i „nie chcę tego zawodu”. Jedna da się naprawić zmianą firmy, druga nie. Jest tu też sytuacja, w której zmęczenie zaciera różnicę i nie da się ocenić niczego, zanim się nie odpocznie.

Rozdział 13 pokazuje, jak sprawdzić nowy kierunek bez wypowiedzenia: jeden projekt, pierwsze zlecenie, mniej godzin albo przesunięcie wewnątrz firmy. Z checklistą i z warunkiem, bez którego próba nie ma sensu — datą końca, jednym pytaniem i progiem rezygnacji.

Jedna uwaga, zanim zaczniesz. Te rozdziały pomagają przygotować pytania i zaplanować próbę. Nie gwarantują trafnego wyboru ani zmiany bez kosztów — o pieniądzach, czasie i rozmowach z bliskimi mówią osobne części książki.

Oba rozdziały są w całości, razem z ćwiczeniami. Numeracja stron jest oryginalna, więc zgadza się ze spisem treści na końcu.

ROZDZIAŁ 2

Nie chcesz tej pracy czy tego zawodu

Tomek ma trzydzieści osiem lat i od jedenastu jeździ z próbkami. W zeszłym roku zrobił czterdzieści tysięcy kilometrów. Mówi, że nie może już na to patrzeć.

Pytanie, które w tym momencie zadaje mu prawie każdy — rodzina, znajomi, artykuły w internecie — brzmi: to w co chcesz się przebranżowić.

To jest pytanie zadane o dwa kroki za wcześnie.

Dwie rzeczy, które wyglądają tak samo

„Nie chcę tej pracy" i „nie chcę tego zawodu" mówi się identycznym tonem, w identycznym miejscu, zwykle w niedzielę wieczorem. A to są dwie zupełnie różne sprawy i tylko jedna z nich wymaga przekwalifikowania.

Pierwsza dotyczy tego konkretnego układu: tego szefa, tej trasy, tego grafiku, tych ludzi przy biurku obok. Da się ją rozwiązać w obrębie zawodu i zwykle trwa to miesiące, nie lata.

Druga dotyczy samej treści roboty — tego, co się robi rękami i głową przez osiem godzin. Tej nie da się rozwiązać zmianą pracodawcy, bo w nowym miejscu robi się to samo.

Mylenie ich kosztuje najwięcej z możliwych rzeczy: **ludzie przekwalifikowują się, kiedy wystarczyłaby zmiana pracy, i zmieniają pracę, kiedy trzeba było zmienić zawód.** Pierwszy błąd kosztuje dwa lata i spadek dochodu. Drugi kosztuje pięć lat i powtórkę tego samego rozczarowania w nowej firmie.

Test, który to rozdziela

Jest jedno pytanie, które je rozdziela, i trzeba je zadać dokładnie w tej formie.

Co musiałoby się zmienić, żeby zostać w tym zawodzie na kolejne dziesięć lat?

Nie „czy chcesz zostać". Nie „co lubisz w swojej pracy". Tylko: co musiałoby być inaczej.

Odpowiedź przychodzi szybciej, niż się spodziewasz, i jest dwojakiego rodzaju.

Lista rzeczy, które da się wymienić. Inny przełożony, krótsza trasa, koniec z weekendami, mniejszy zespół, inne miasto. To jest zmiana pracy, nie zawodu — i dobra wiadomość, bo jest o rząd wielkości tańsza.

Cisza albo jedno zdanie o samej robocie. Że trzeba by przestać sprzedawać. Że trzeba by nie stawać przed klasą. Wtedy to jest zawód i żadne przeniesienie tego nie załatwi.

Tomek odpowiedział po chwili: „Musiałbym przestać jeździć." Czyli jednak trasa, nie sprzedaż.

Przez trzy miesiące szukał pracy w sprzedaży wewnętrznej, w tym samym zawodzie. Znalazł. Wytrzymał siedem miesięcy i wtedy dopiero zrozumiał, że problemem nie był samochód — tylko to, że codziennie ma kogoś do czegoś przekonać. Ale żeby to zobaczyć, musiał najpierw odkręcić samochód.

To jest normalny przebieg i nie jest to czas stracony. **Odpowiedź „to jednak zawód" prawie zawsze przychodzi po tym, jak najtańsza hipoteza została sprawdzona i odpadła.**

Jak czytać własną odpowiedź

Jeżeli w odpowiedzi wracają…	…to jest sprawa na
szefa, grafik, trasę, zespół, warunki pracy	zmianę pracy w tym samym zawodzie
same zadania: sprzedawanie, uczenie, rozliczanie	zmianę zawodu — i wtedy trzeba policzyć jej koszt

Trzecia odpowiedź: „nie mam siły na nic"

Jest jeszcze jedna odpowiedź na pytanie z tego rozdziału i to ona pada najczęściej. Nie brzmi ani „musiałbym przestać jeździć", ani „wystarczyłby inny grafik". Brzmi: nie wiem, bo nie mam siły na nic.

Wtedy test nic nie rozstrzyga — nie dlatego, że jest zły, tylko dlatego, że mierzy coś innego. Osoba wyczerpana nie chce ani tej pracy, ani żadnej innej, ani wolnego dnia, który trzeba zaplanować. Pytanie „co musiałoby się zmienić" dostaje w tym stanie jedną szczerą odpowiedź: żeby już nic nie trzeba było.

Różnicę da się sprawdzić i zajmuje to dwa tygodnie, nie dwa lata. Po dwóch tygodniach wolnego — przespanych, bez zaglądania w służbową skrzynkę — wraca jedna z dwóch rzeczy. Albo wraca chęć, żeby wziąć się do tej samej roboty, i wtedy problemem było wyczerpanie, a zawód jest w porządku. Albo wraca sama myśl o poniedziałku, a pierwsze, co przychodzi, to „jutro znowu to samo". To drugie jest najmocniejszym sygnałem, że chodzi o zawód, a nie o zmęczenie — ale sygnałem, nie wyrokiem. Rozstrzyga dopiero pytanie z początku tego rozdziału, zadane po odpoczynku.

Ta kolejność ma skutek finansowy i dlatego jest w książce o liczeniu. Zmiana zawodu podjęta w wyczerpaniu kosztuje rok albo dwa i kończy się tym samym stanem w nowym miejscu, bo wyczerpanie przenosi się razem z człowiekiem. Dwa tygodnie wolnego kosztują dwa tygodnie urlopu.

I uczciwie: czasem dwa tygodnie nie wystarczają, bo to nie jest zmęczenie, tylko stan, który narastał latami — wtedy pierwszą rzeczą nie jest ani kalkulator, ani kurs. O tym, jak go rozpoznać i co z nim robić, jest osobna książka z tej serii, o wypaleniu zawodowym. Tutaj wystarczy jedna zasada: najpierw siły, potem kierunek. W odwrotnej kolejności rachunek wychodzi nieprawdziwy, bo liczy go ktoś, kto nie ma z czego go zapłacić.

Dlaczego warto zacząć od tańszej hipotezy

Nie z ostrożności. Z arytmetyki.

Zmiana pracy w tym samym zawodzie kosztuje kilka miesięcy i zwykle nie obniża dochodu. Zmiana zawodu kosztuje zwykle rok albo dwa i obniża go wyraźnie. Jeżeli obie hipotezy są na stole,

sprawdza się najpierw tę tańszą — nie dlatego, że jest lepsza, tylko dlatego, że jej wynik jest szybki.

I jeszcze jedno: jeżeli tańsza hipoteza zadziała, oszczędzasz dwa lata. Jeżeli nie zadziała, wiesz o sobie rzecz, której wcześniej nie było widać, i wchodzisz w zmianę zawodu bez wątpliwości „a może wystarczyłoby zmienić firmę". Ta wątpliwość potrafi zjadać pierwszy rok po zmianie.

ZATRZYMAJ SIĘ

Dokończ zdanie, nie zastanawiając się dłużej niż trzydzieści sekund:

„Zostaję w tym zawodzie na kolejne dziesięć lat, jeżeli ....."

Jeżeli w luce pojawiła się rzecz, którą da się wymienić — szef, miasto, grafik, zespół — to jest sprawa na zmianę pracy i tam zacznij.

Jeżeli w luce jest cisza albo zdanie o samej robocie, to jest zawód. Wtedy zostaje policzyć, ile ta zmiana kosztuje.

Jeżeli pojawiły się obie rzeczy naraz, zapisz obie. Wracamy do tej kartki przy liczeniu.

ZABIERZ ZE SOBĄ

„Nie chcę tej pracy" i „nie chcę tego zawodu" brzmią identycznie, a są dwiema różnymi decyzjami. Rozdziela je jedno pytanie: co musiałoby się zmienić, żeby zostać na kolejne dziesięć lat. Rzecz, którą da się wymienić, to zmiana pracy. Cisza albo zdanie o samej robocie to zawód. Tańszą hipotezę sprawdza się pierwszą — nie z ostrożności, tylko dlatego, że jej wynik przychodzi szybko. Jeżeli nie wiadomo nic poza tym, że nie ma siły na nic, test nie rozstrzyga — wtedy pierwsze są dwa tygodnie wolnego, nie dwa lata zmiany.

ROZDZIAŁ 13

Wersja mała zamiast dużej

Prawie żadna udana zmiana zawodu nie zaczęła się od wypowiedzenia.

To jest najbardziej praktyczne zdanie w tej książce i jednocześnie to, którego nie ma w żadnym artykule — bo artykuł kończy się zapisem na kurs, a nie sugestią, żeby na razie nic nie rzucać.

Cztery wersje małe

Wersja mała to nie jest zmiana odłożona. To jest ta sama zmiana, przeprowadzona tak, żeby dało się ją odwołać.

Wieczory. Kurs, praktyka, pierwsze zlecenia po godzinach. Kosztuje najwięcej energii i najmniej pieniędzy. Działa przy zawodach, których da się spróbować w małej skali.

Jedna klientka, jeden projekt, jedno zlecenie. Najlepsza z czterech, bo daje jedyną rzecz, której nie da kurs: informację, czy to jest znośne, kiedy przestaje być marzeniem, a zaczyna być robotą z terminem.

Mniej godzin. Zejście z nadgodzin albo z pełnego wymiaru w starym zawodzie zamiast odejścia. Dostępne rzadziej, niż się wydaje — sporo osób nie pyta, bo z góry zakłada odmowę.

Przesunięcie wewnątrz firmy. Najbardziej niedoceniane. W dużej firmie zmiana działu bywa zmianą zawodu z zachowaniem stażu, pensji i znajomości.

Ewa zaczęła od trzeciej: oddała osiem nadgodzin i została przy samym pensum, a dwa popołudnia wzięła w innym miejscu. Nie odeszła ze szkoły.

Co sprawdza każda z wersji

Wariant	Co angażujesz	Co sprawdzasz
Wieczory	Czas i energię po pracy	Czy chcesz wykonywać nowe zadania regularnie.
Jeden klient lub projekt	Ograniczony zakres pracy	Jak wygląda zadanie z terminem i odpowiedzialnością.
Mniej godzin	Mniej czasu w starej pracy; możliwy spadek pensji	Jak łączysz nowe zadania z utrzymaniem dochodu.
Przesunięcie w firmie	Rozmowę i zmianę działu	Inną pracę przy zachowaniu części dotychczasowych warunków.

Czego wersja mała nie robi

Jedna rzecz wymaga ostrzeżenia, bo inaczej ten rozdział zamienia się w zgrabny sposób na nierozstrzyganie niczego.

Wersja mała bardzo łatwo staje się nowym „jeszcze nie teraz". Robi się kurs, potem drugi kurs, potem jest się osobą, która od trzech lat uczy się wieczorami i nadal nie wie.

Dlatego wersja mała ma mieć **datę końca i jedno pytanie, na które ma odpowiedzieć**. Nie „czy mi się uda", tylko rzecz sprawdzalną: czy po dziesięciu zleceniach nadal chcę to robić. Czy po roku uczenia wieczorami mam pierwszego płacącego klienta.

Bez daty i bez pytania to nie jest wersja mała. To jest hobby, które kosztuje.

CHECKLISTA — zanim zaczniesz wersję małą

- ☐ Wiem, **na jakie pytanie** ta wersja ma odpowiedzieć — jedno, zapisane
- ☐ Wiem, **kiedy się kończy** — konkretny miesiąc, nie „jak zobaczę"
- ☐ Wiem, **ile godzin tygodniowo** zabiera i skąd je biorę (czyli co z tych godzin wypada)
- ☐ Osoba, która straci na tym czas albo pieniądze, **wie o tym i zna datę końca**
- ☐ Umiem powiedzieć, **co uznam za odpowiedź „nie"** — bo bez tego „nie" nigdy nie padnie

Ostatni punkt jest najtrudniejszy i najważniejszy. Wersja mała bez zdefiniowanego „nie" zawsze kończy się „jeszcze trochę".

ZABIERZ ZE SOBĄ

Prawie żadna udana zmiana nie zaczęła się od wypowiedzenia. Cztery wersje małe: wieczory, jeden klient, mniej godzin, przesunięcie wewnątrz firmy — najlepsza jest druga, bo mówi, czy to jest znośne, kiedy przestaje być marzeniem. Wersja mała bez daty końca i bez jednego sprawdzalnego pytania zamienia się w nowe „jeszcze nie teraz". Zdefiniuj z góry, co uznasz za odpowiedź „nie".

ZABIERZ ZE SOBĄ — CAŁA CZĘŚĆ II

Sześć rzeczy, jedna kartka:

1. Ile mam miesięcy — poduszka podzielona przez wydatki, nie przez dochód

2. O ile spadnie dochód — z trzech ogłoszeń, z dolnych widełek

3. Czego nie oddaję — pięć sytuacji, w których wiedza zawodowa była najmniej ważna

4. Ile to trwa — dłuższa z dwóch odpowiedzi od ludzi, którzy to zrobili

5. Kto jeszcze płaci — i czy odbyła się rozmowa przed, a nie po

6. Wersja mała — z datą końca i jednym pytaniem

Z poduszką porównuje się nie utracony dochód, tylko to, czego nie pokryje nowy — razy liczba miesięcy. Jeżeli ta kwota przekracza poduszkę, odpowiedzią nie jest „nie zmieniaj". Odpowiedzią jest punkt 6.

Spis treści

Zanim zaczniemy 5
CZĘŚĆ I. DLACZEGO TO STOI OD LAT 8
„Jeszcze nie teraz” 9
Nie chcesz tej pracy czy tego zawodu 12
Zdanie, które zamyka temat na rok 18
Wiek nie jest przeszkodą, tylko rachunkiem 22
Dlaczego artykuły nie pomagają 26
Czego właściwie chcesz 30
Trzy kierunki zamiast trzydziestu 33
CZĘŚĆ II. SZEŚĆ RZECZY DO POLICZENIA 39
Ile masz miesięcy 40
O ile spadnie dochód i na jak długo 46
Czego nie oddasz 51
Ile to trwa naprawdę 55
Kto jeszcze na tym traci 58
Wersja mała zamiast dużej 61
CZĘŚĆ III. CO POWIEDZIEĆ 66
Trzy części zdania, które nie prosi o zgodę 67
Partnerowi 71
Rodzicom 74

Szefowi.....77
Komuś, kto może dać pierwszą pracę.....80
Sobie o drugiej w nocy.....87
Kiedy nie chcesz zmieniać zawodu, tylko mniej go mieć.....90
CZĘŚĆ IV. PIERWSZY ROK PO.....95
Trzy miesiące, w których jest gorzej.....96
Kiedy ktoś przypomina, że odradzał.....100
Kiedy pieniędzy jest mniej.....103
Nowy zawód też ma poniedziałki.....107
Kiedy zmiana nie była wyborem.....110
Czego ta książka nie obiecuje.....113

A ile taka zmiana będzie kosztować w Twoim życiu?

Dwa rozdziały to początek. Reszta książki jest o rachunku.

W pełnej książce znajdziesz rozdziały o oszczędnościach, możliwym spadku dochodu, czasie potrzebnym na zmianę i doświadczeniu, które zabierasz ze sobą. Są też rozmowy z bliskimi, z szefem i z kimś, kto może dać pierwszą pracę.

Na koniec pierwsze miesiące po zmianie — te, w których nowe zajęcie okazuje się trudniejsze, niż wyglądało z daleka.

CAŁA KSIĄŻKA

Zobacz pełną książkę „Nie ten zawód”

Cztery części, 26 rozdziałów. 32 zdania na trudne rozmowy, 9 ćwiczeń, 5 checklist. PDF i EPUB, dostęp od razu po zakupie.

lifelessonstudio.pl/products/nie-ten-zawod

Maja Rozan