

Cal Newport

# PREA BUN CA SĂ FII IGNORAT

*De ce este competența mai importantă decât pasiunea,  
când ești în căutarea unui job extraordinar*

Traducere din limba engleză de  
Beatrice Popescu

 ACT și Politon

2022

This edition published by arrangement with Grand Central Publishing,  
New York, New York, USA.

All rights reserved

**So Good They Can't Ignore You**

Copyright © 2012 by Calvin C. Newport

© 2022 Editura ACT și Politon pentru prezenta ediție românească

Editura ACT și Politon

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

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

www.ACTsiPoliton.ro/blog

Traducător: **Beatrice Popescu**

Redactor: **Alexandru-Florin Colțan**

Editor: **Maria Nicula**

Tehnoredactor: **Teodora Vlădescu**

Coperta: **Alexandra Ilie**

Copyright Manager: **Andrei Popa**

**Descrierea CIP a Bibliotecii Naționale a României**

**NEWPORT, CAL**

**Prea bun ca să fii ignorat** / Cal Newport; trad.: Beatrice Popescu. -

București: ACT și Politon, 2022

ISBN 978-606-913-964-6

I. Popescu, Beatrice (trad.)

159.9

331

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

# CUPRINS

Pasiunea călugărului	9
Căutarea începe	17

## **Regula nr. 1: Nu îți urma pasiunea**

Capitolul I – „Pasiunea” lui Steve Jobs	23
Capitolul II – Pasiunea este rară	32
Capitolul III – Pasiunea este periculoasă	41

## **Regula nr. 2: Fii așa de bun, încât să nu poți fi ignorat (sau importanța abilității)**

Capitolul IV – Claritatea meșteșugarului	49
Capitolul V – Puterea capitalului de carieră	62
Capitolul VI – Maestrii capitalului de carieră	78
Capitolul VII – Cum să devii un meșteșugar	95
Rezumatul regulii nr. 2	123

## **Regula nr. 3: Refuză o promovare (sau importanța controlului)**

Capitolul VIII – Elixirul jobului de vis	127
Capitolul IX – Prima capcană a controlului	138
Capitolul X – Cea de-a doua capcană a controlului	145
Capitolul XI – Cum să eviți capcanele controlului	157
Rezumatul regulii nr. 3	165

**Regula nr. 4:**  
**Gândește la scară mică, acționează la scară mare**  
**(sau importanța misiunii)**

Capitolul XII – Viața plină de sens a lui Pardis Sabeti	169
Capitolul XIII – O misiune necesită capital de carieră	177
Capitolul XIV – O misiune necesită „mici pariuri”	191
Capitolul XV – Misiunile necesită marketing	206
Rezumatul regulii nr. 4	219
Concluzie	221
Povestea mea continuă	223
Cum am aplicat regula nr. 1	227
Cum am aplicat regula nr. 2	233
Cum am aplicat regula nr. 3	243
Cum am aplicat regula nr. 4	249
Este mai important să muncești corect, decât să găsești un loc de muncă potrivit	255
Glosar	259
Profiluri de carieră – rezumat	267
Mulțumiri	285

**Regula nr. 1:**  
**Nu îți urma pasiunea**

# Capitolul I – „Pasiunea” lui Steve Jobs

*În care pun sub semnul întrebării validitatea **Ipotezei Pasiunii**, care spune că esența fericirii în carieră este ca jobul tău să corespundă unei pasiuni preexistente.*

## **Ipoteza Pasiunii**

În iunie 2005, Steve Jobs s-a urcat pe podiumul stadionului Universității Stanford pentru a ține un discurs în fața absolvenților universității. Pe sub roba formală, Jobs purta blugi și era încălțat cu sandale. A rostit, în fața unei mulțimi formate din 23.000 de absolvenți, un discurs scurt care prezenta lecții desprinse din viața lui. Aflat aproape de mijlocul discursului, Jobs a oferit următorul sfat:

*Trebuie să îți dai seama ce iubești... Singura modalitate prin care poți face o muncă extraordinară este să iubești ceea ce faci. Dacă nu ți-ai descoperit încă pasiunea, continuă să cauți, și nu te mulțumi cu mai puțin de atât.*

Atunci când Jobs și-a încheiat alocuțiunea, publicul s-a ridicat în picioare și l-a ovaționat.

Deși discursul lui Jobs conținea mai multe lecții de viață, accentuarea faptului că trebuie să faci ce îți place era tema adevărată. De exemplu, în comunicatul de presă oficial, care a descris acest eveniment, *Stanford News Service* a relatat că Jobs „i-a îndemnat pe absolvenți să își urmeze visurile”.

La scurt timp după aceea, o înregistrare video neoficială a discursului a fost publicată pe YouTube, unde a devenit virală, strângând peste trei milioane și jumătate de vizualizări. Când Stanford a postat în cele din urmă înregistrarea oficială, aceasta a strâns încă trei milioane de vizualizări. Comentariile pe marginea acestor videoclipuri s-au concentrat asupra faptului că este important să îți îndrăgești munca, publicul rezumându-și reacțiile în feluri asemănătoare:

„Cea mai de preț lecție este să îți găsești scopul, să îți urmezi pasiunile... Viața este prea scurtă pentru a face ce crezi tu că trebuie să faci.”

„Urmează-ți pasiunile – viața este făcută pentru a fi trăită.”

„Pasiunea este motorul vieții.”

„Pasiunea pentru munca ta este ceea ce contează.”

„«Nu te mulțumi cu mai puțin». Amin!”

Cu alte cuvinte, foarte mulți indivizi dintre milioanele de oameni care au urmărit acest discurs au fost entuziasmați să îl vadă pe Steve Jobs – un reprezentant remarcabil al gândirii iconoclaste – punându-și ștampila de aprobare pe un sfat de carieră extrem de popular, pe care eu îl numesc „Ipoteza Pasiunii”.

## **Ipoteza Pasiunii**

*În sfera profesională, cheia fericirii este ca mai întâi să îți găsești pasiunea, iar apoi să găsești un job care se potrivește cu această pasiune.*

În societatea americană modernă, această ipoteză este una dintre cele mai răspândite. Aceia dintre noi care sunt suficient de norocoși încât pot, într-o oarecare măsură, să aleagă ce doresc să facă cu viața lor sunt bombardati cu acest mesaj încă de la o vârstă fragedă. Ni se spune să îi venerăm pe cei care au curajul să își urmeze pasiunea și să-i compătimim pe trântorii conformiști care merg pe căi bătătorite.

Dacă te îndoiești de ubicuitatea acestui mesaj, te îndemn ca, data viitoare când vizitezi o librărie, să te uiți timp de câteva minute la raftul pe care se află cărțile cu sfaturi de carieră. Dacă vei face abstracție de ghidurile care te învață cum să îți scrii CV-ul și cum să te porți în cadrul unui interviu de angajare, va fi greu să găsești o carte care să nu promoveze Ipoteza Pasiunii. Aceste cărți au titluri precum *Career Match: Connecting Who You Are with What You'll Love to Do (Cariera ideală: legătura dintre cine ești și ce îți place să faci)* și *Do What You Are: Discover the Perfect Career for You Through the Secrets of Personality Type (Pune în practică ceea ce ești: descoperă cariera perfectă pentru tine, prin analiza tipurilor de personalitate)*, iar aceste cărți îți garantează că, între tine și jobul mult visat, stau doar câteva teste de personalitate. De curând, a început să se răspândească o variantă nouă, mult mai nocivă, a Ipotezei Pasiunii – o teorie care susține sus și tare că joburile tradiționale, „de birou”, sunt rele, prin însăși natura lor, și că a-ți urma pasiunea înseamnă a porni pe propriul tău drum. Aici vei găsi titluri precum *Escape from Cubicle Nation (Evadarea din universul birourilor)*, care, așa cum a descris-o un critic, „te învață trucuri care te ajută să afli ce anume te face să torci”.

Aceste cărți, precum și miile de bloggeri cu normă întreagă, de consilieri profesioniști și de mentori autoprocamați, care gravitează în jurul acelorași dezbateri esențiale despre fericirea la locul de muncă, ne vând cu toții aceeași lecție: *pentru a fi fericit, trebuie să îți urmezi pasiunea*. Așa cum mi-a spus un cunoscut consilier vocațional, îndemnul: „Fă ce-ți place, iar banii vor veni de la sine” a devenit mottoul *de facto* în domeniul consilierii în materie de carieră.

Există însă o problemă care pândește aici: când treci dincolo de sloganuri și analizezi în detaliu felul în care oameni pasionați precum Steve Jobs și-au început cariera, sau când îi întrebi pe oamenii de știință ce anume determină fericirea la locul de muncă, chestiunea devine mult mai complicată. Începi să găsești firele unor nuanțe care, odată ce tragi de ele, destramă certitudinea strâns țesută a Ipotezei Pasiunii, ducând, în cele din urmă, la o recunoaștere tulburătoare: **e posibil ca „Urmează-ți pasiunea” să fie un sfat foarte greșit.**

În perioada de după absolvirea studiilor universitare, am început să trag de aceste fire, iar în cele din urmă am respins complet Ipoteza Pasiunii, în încercarea de a afla ce contează cu adevărat atunci când încerci să îți construiești o carieră pe care să o îndrăgești. Regula nr. 1 este dedicată prezentării argumentului meu împotriva pasiunii, întrucât această descoperire – anume, faptul că „Urmează-ți pasiunea!” este un sfat greșit – oferă fundamentul pentru tot ce urmează. Poate că cel mai bun punct de plecare este povestea cu care mi-am început expunerea: povestea adevărată a lui Steve Jobs și a înființării companiei Apple Computer.

## Fă ce a făcut Steve Jobs, nu ce a zis el

Dacă l-ai fi întâlnit pe tânărul Steve Jobs în anii de dinainte să fondeze compania Apple Computer, nu l-ai fi catalogat ca fiind o persoană pasionată de ideea construirii unei companii tehnologice. Jobs a urmat cursurile Reed College, o enclavă prestigioasă a artelor liberale din Oregon, iar în anii studenției și-a lăsat părul lung și a început să meargă desculț. Spre deosebire de alți vizionari din industria tehnologică, contemporani cu el, Jobs, când era student, nu era interesat în mod deosebit de afaceri sau de electronică. În schimb, a studiat dansul și istoria Occidentului, manifestând totodată un interes vag în raport cu misticismul oriental.

Jobs a renunțat la facultate după primul an, însă a mai rămas un timp în campus, dormind pe jos și șterpelind mâncare de la templul local Hare Krishna\*. Nonconformismul său l-a transformat într-o celebritate în campus – un „ciudat”, ca să folosim termenul folosit în epocă. Așa cum observă Steve Young în biografia extrem de bine documentată a lui Steve Jobs, publicată în anul 1988 și intitulată *Steve Jobs: the Journey is the Reward* (*Steve Jobs: călătoria este recompensa*), Jobs s-a plictisit în cele din urmă să fie sărac, iar la începutul anilor '70 s-a întors acasă, în California, unde s-a mutat din nou cu părinții și a obținut un job cu program de noapte la Atari. (Compania îi atrăsese atenția printr-un anunț publicat în ziarul *San Jose Mercury News*. Anunțul spunea: „Distrează-te și fă bani”.) În această perioadă, Jobs își împărțea timpul între Atari și All-One Farm,

---

\* Hare Krishna este o mișcare spirituală derivată din hinduismul clasic, răspândită în Occident cu începere din anii '60. (n. red.)

o comunitate rurală situată la nord de San Francisco. La un moment dat, a renunțat timp de câteva luni la jobul de la Atari și a pornit într-o călătorie spirituală ca cerșetor prin India, iar la întoarcere a început să se antreneze cu asiduitate la Centrul Zen Los Altos, situat în apropiere.

În 1974, după ce Jobs s-a întors din India, Alex Kamradt, un inginer și un antreprenor din zonă, local, a fondat Call In Computer, o companie producătoare de calculatoare ce puteau fi accesate simultan, de mai mulți utilizatori. Kamradt l-a abordat pe Steve Wozniak și i-a cerut să proiecteze un terminal pe care să-l vândă clienților și prin care aceștia să se conecteze la calculatorul aflat în centrul rețelei. Spre deosebire de Jobs, Wozniak era un as în electronică, era obsedat de tehnologie și avea studii superioare. Pe de altă parte, Wozniak nu avea deloc spirit de afacerist, așa că i-a permis lui Jobs, un prieten vechi, să se ocupe de detaliile contractului cu Alex Kamradt. Totul a mers bine până în toamna anului 1975, când Jobs a plecat pentru restul sezonului, ca să stea împreună cu cei din comunitatea All-One. Din nefericire, el nu i-a spus și lui Kamradt că intenționa să plece. Iar atunci când s-a întors, fusese deja înlocuit.

Ți-am spus această poveste, fiindcă acestea nu par a fi acțiunile unei persoane pasionate de tehnologie și de antreprenoriat, și totuși aceste evenimente au avut loc cu mai puțin de un an înainte ca Jobs să înființeze Apple Computer. Altfel spus, cu doar câteva luni înainte să fondeze această companie vizionară, Steve Jobs era un tânăr oarecum nehotărât, aflat în căutarea iluminării spirituale, și care manifesta un oarecare interes în raport cu electronica doar atunci când asta îl ajuta să câștige rapid niște bani.

În acest context, Jobs a dat peste marea lui șansă mai târziu, în decursul aceluiași an. El a observat că „geniile informaticii” din orașul lui erau entuziasmate de lansarea unui nou model de calculator, pe care persoanele pasionate de electronică îl puteau asambla acasă. (Steve Jobs nu era singurul care a observat potențialul acestui dispozitiv foarte popular. Când un tânăr ambițios, student la Harvard, pe nume Bill Gates, a văzut primul kit de asamblare a unui computer pe coperta revistei *Popular Electronics*, a înființat o companie care urma să dezvolte o versiune a limbajului de programare BASIC pentru noul dispozitiv, și a renunțat în cele din urmă la facultate pentru a se dedica afacerii sale. El și-a numit noua firmă Microsoft.)

Jobs i-a prezentat lui Wozniak ideea sa de a proiecta o placă cu circuite imprimate pentru asamblarea calculatoarelor, pentru a le putea vinde pasionaților de informatică din orașul lor. Planul inițial era ca plăcile să aibă un preț de producție de 25 de dolari bucata și un preț de vânzare de 50 de dolari. Jobs voia să vândă, în total, o sută de plăci. Dacă scădeau costurile de imprimare a plăcilor, precum și comisionul de 1.500 de dolari pentru designul inițial, cei doi ar fi rămas cu un profit frumos de 1.000 de dolari. Nici Wozniak și nici Jobs nu au renunțat la slujba lor: acesta era doar un proiect de afacere cu risc minim, de care se puteau ocupa în timpul liber.

Totuși, din acest moment, povestea devine repede legendă. Steve a intrat desculț în Byte Shop, revoluționarul magazin de computere al lui Paul Terrell din Mountain View, și i-a propus lui Terrell să pună în vânzare plăcile cu circuite. Terrell nu voia să vândă doar plăci, însă a spus că va cumpăra calculatoare complet asamblate. El avea să

plătească 500 de dolari pentru fiecare calculator și voia să achiziționeze cincizeci de calculatoare de îndată ce ar fi putut fi livrate. Jobs a profitat de oportunitatea de a câștiga o sumă și mai mare și a început să împrumute bani ca să strângă capitalul inițial necesar. Apple Computer s-a născut în urma acestor evenimente neașteptate. Așa cum subliniază Young: „Planurile lor erau prudente și de mică anvergură. Ei nu visau că vor cuceri lumea”.

## Lecțiile confuze ale lui Steve Jobs

Am relatat în detaliu povestea lui Steve Jobs, fiindcă, atunci când vrei să-ți găsești un job care să te facă să te simți împlinit, detaliile contează. Dacă tânărul Steve Jobs și-ar fi urmat propriul sfat și ar fi hotărât să-și urmeze doar pasiunea în sfera profesională, probabil că astăzi l-am fi găsit la Centrul Zen Los Altos, și ar fi fost unul dintre cei mai populari profesori de acolo. Însă el nu a urmat acest sfat simplu. Apple Computer nu s-a născut din pasiune, ci a fost rezultatul unei șanse norocoase – o afacere „minoră” lansată în mod neașteptat.

Nu mă îndoiesc de faptul că, în cele din urmă, Jobs a devenit pasionat de munca lui: dacă i-ai urmărit vreunul dintre discursurile importante, ai văzut un om căruia în mod evident îi place ceea ce face. *Și ce dacă?* Tot ce ne spune acest lucru este că *e bine să îți placă ceea ce faci*. Acest sfat, deși este adevărat, este aproape un truism și nu ne ajută să găsim un răspuns la întrebarea presantă care ne interesează cu adevărat: *Cum vom găsi, până la urmă, un job pe care să ajungem să îl iubim?* Să procedăm asemenea lui Steve Jobs, să nu fim rigizi și să ne implicăm în mai multe proiecte,