

## بیست و چهار نکته درباره کار که کسی بهم نگفت

سروش روحبخش

دهه اول کار کردن، احتمالاً مزخرفترین دوران زندگی هر کسی است.

آدم مثل دنده‌ای کور به در و دیوار می‌خورد. نه می‌داند چه می‌خواهد و حتا اگر بداند، نمی‌داند چگونه به آن برسد. من هم تجربیات کار را به سخت‌ترین و پرهزینه‌ترین راه‌های ممکن کسب کردم. چهارده سال پیش هیچ‌کس نبود که اینها را بهم بگوید. شاید اگر بود هم به حرفهای گوش نمی‌کردم. شاید هم زندگی‌م تغییر می‌کرد. اینجا می‌نویسمشان به این امید که شما ناچار نباشید از راه سخت یادشان بگیرید.

۱ کاری را انجام بدهید که از لذت می‌برید.

اگر لذت می‌برید معنی این است که خوب انجامش می‌دهید. وقتی خوب انجامش می‌دهید معنی این است که آدم "اون کاره" هستید (فحش نیست!) وقتی آدم اون کاره هستید یعنی همیشه برایتان موقعیت کاری خوب وجود دارد. یک نجار درجه یک از یک پزشک درجه سه می‌تواند بیشتر درآمد داشته باشد.

۲ تا زمانی که به کاری برسید که از لذت می‌برید همین که کاری بکنید که آزارتان ندهد کافی است.

قرار است هشت ساعت در روزتان را به ازای درآمد بدهید. نات‌ت بیگل دیل. همه دنیا دارند این کار را می‌کنند. بعضی جاهای دنیا کارگران بیست ساعت از شبانه‌روشان را در عوض یک وعده غذای گرم و جای خواب غیر مسقف می‌فروشند. پس زیاد سخت نگیرید. من در دوران خدمت تاپیست بودم. دو سال تمام روزی هشت ساعت کارم این بود که نامه‌های اداری پر از غلط نگارشی را (که سرهنگ جان می‌نوشت) تایپ کنم. بعد مدتی فهمیدم می‌توانم هشت ساعت مغزم را به حالت اسلیپ ببرم و بگذارم دستم کار کند. می‌توانم نیمه پر لیوان را ببینم؛ بعد آن هشت ساعت مغزم با کلی انرژی ذخیره شده آماده نوشتن بود و الان در تایپ ده انگشتی می‌توانم با تاپیست‌های حرفه‌ای مسابقه بدهم.

۳ اگر شغلتان آزارتان می‌دهد آن را رها کنید.

همین الان رهایش کنید. کسی بخاطر رها کردن شغلش از گرسنگی نمرده. ولی روان آدم‌های زیادی بخاطر شغل بد به کل نابود شده است. آدمیزاد برای زندگی بیش از اجاره خانه به روانش نیاز دارد.

۴ اگر تازه کار هستید بند پیش شامل حالتان نمی‌شود!

اگر تازه وارد دنیای کار شده‌اید از سختی‌ها استقبال کنید. شرایط دشوار برای آدم تازه‌کار موقعیت بی‌نظیری است که می‌تواند طی مدت کوتاه بسیار به تجربیات و توانایی‌های شما بیافزاید. شما می‌توانید در این دشواری‌ها قسمت‌هایی از وجودتان را کشف کنید که اصلن نمی‌دانستید آنجاست. بنابراین سوسول‌بازی را بگذارید کنار و به شیوه آن بزرگمرد بگویید: "خرده شیشه بپاش! شن بریز!"

۵ اگر شرایطی که پیشنهاد می‌دهند زیادی سخاوتمندانه است کار را قبول نکنید! چرا؟ چون پولتان را می‌خورند. به همین سادگی. بازار کار پر از کهنه‌گرگ‌هایی است که دنبال جوانک‌های ساده‌دل و بلندپرواز می‌گردند. کلاهبرداری شاخ و دم ندارد. از من می‌شنوید حتا ریسک نکنید. اگر مبلغی که کارفرما می‌گوید سنخیتی با مهارت/تجربه/ شهرت شما ندارد از خودتان بپرسید: چرا من؟

جواب: چون شما تازه کارید و راحت می‌شود سرتان کلاه گذاشت. اگر به کمک‌های الهی اعتقاد دارید شروع کنید به کندن زیر خانه‌تان. احتمال این که آنجا چاه نفت پیدا کنید بیش از این است که پروردگار از طریق یک پیشنهاد زیادی سخاوتمندانه کاری وارد عمل شود.

۶ پیشنهاد کارفرما نسبت مستقیمی با سر و وضع شما دارد. اگر ساعتی که به مچ شماست ۵ میلیون نمی‌ارزد بنابراین سر قرارداد ۲۰۰ میلیونی نروید و وقتتان را تلف نکنید.

ماجرای چیست؟ هر کس در موقعیت کارفرما قرار می‌گیرد برای خودش یاد می‌گیرد که ارزیابی سریعی از کارمند/کارگرس داشته باشد. اولین سوال ارزیابی شخصی این است: *آیا طرف تجربه این کار را دارد و از پس آن بر می‌آید؟ در واقع: قیمت او در بازار کار چقدر است؟* شما اگر نیروی کار گران‌قیمتی باشید (در نگاه کارفرما) این ماجرا باید بازتابی در سر و وضعتان داشته باشد. این قاعده شامل حال مشاهیر نیست. فوقش با خودش می‌گویند: *پوف. عباس کیارستمی بعد کفشهایش رو از مولوی می‌خره. مرتیکه ویرد!*

۷ اگر حرفه‌ای هستید بعد همه صحبت‌های اولیه و سر آخر درباره حق‌الزحمه صحبت کنید. اگر تازه کار هستید و کم تجربه اول برادری‌تان را ثابت کنید بعد درباره پول صحبت کنید. کارفرماها از آدم‌های کم تجربه‌ای که صاف می‌پرسند حقوق ما چقدره بدشان می‌آید. آنها می‌خواهند شما را ارزیابی کنند. وقتی این سوال را می‌پرسید در نگاهشان این معنی را می‌دهد: *مرتیکه/زنیکه شیت! از خودت و اداره و کارت بیزارم و هیچ علاقه‌ای به هیچ کدومش ندارم. فقط پولش برام مهمه*

ممکن است کارفرمایی بخواهد با طفره رفتن از بحث مالی سرتان کلاه بگذارد. اما اگر تازه‌کار هستید از این که سرتان کلاه برود زیاد هول نکنید. کسی نیست در جهان که اول کار سرش کلاه نرفته باشد. حداقل ش این است که تجربه می‌کنید و کارآموزی می‌کنید و یاد می‌گیرید.

۸ اگر در جستجوی کار هستید و برای درآمد ضرب‌الاجل دارید هیچ‌وقت خرده‌کاری‌ها را بخاطر جستجوی یک "کار بزرگ" رها نکنید.

خرده‌کاری‌ها نوگل‌های زندگی‌اند. آنها بارها مرا از خطر مرگ نجات داده‌اند. کسی نمی‌گوید کار بزرگ بد است. اما اگر سریع پول می‌خواهید جای نشستن و دست رو دست گذاشتن (حتا جای وقت گذاشتن و جستجوی هر روزه برای کار بزرگ) خرده کاری کنید و پولش را بزنید به زخم‌های زندگی.

۹ مذاکره یاد بگیرید.

کار به ازای پول، ساده‌ترین و لخت‌ترین حالت رد و بدل کردن مهارت است. شما ممکن است با کارفرماهایی روبرو شوید که نتوانند انتظار مالی شما را کامل برآورده کنند. اما اگر نیاز مالی شما قابل اغماض است درباره شرایط دیگری مذاکره کنید: هزینه رفت و آمد؟ غذا؟ عنوان شغلی؟ بیمه؟ ساعت کار در ماه؟ ساعت شروع کار؟ سیال بودن ساعت کار؟ روزهای تعطیل یا مرخصی با حقوق؟

موارد زیادی هست که می‌توان سر آنها با یک کارفرما به یک نتیجه برد-برد رسید. فقط این مذاکرات را با فریب "بعدن می‌دم" اشتباه نگیرید. بعدن وجود ندارد. اگر این شرایط شروع کار

شماست هیچ وعده‌ای را مبنی بر این که بعدن ساعت کار شما را عوض می‌کنند یا بعدن هزینه رفت و آمد شما را می‌دهند قبول نکنید. هر قراری باید از همان موقع قابل اجرا باشد.

۱۰ مراقب باشید نگرانی از وضعیت آینده مالی تبدیل به وسواس فکری نشود. ده سال پیش من نگران بودم که پول روزم را از کجا بیاورم. پنج سال پیش [نگران بودم](#) که مبادا سر ماه پول کم بیاورم. تازگی مچ خودم را وقتی گرفتم که درباره پس‌انداز سال نگران بودم. راستش را بخواهید این نگرانی‌ها از شکلی به شکلی تبدیل می‌شود ولی از بین نمی‌رود. جالب است که آدمیزاد هر بار هم فراموش میکند که از شرایط بدترش جان به در برده. خوب است که فکر آینده و بیمه و پس‌انداز باشید. اما مراقب باشید از ترس مرگ خودکشی نکنید. گند نزنید به روح و روان‌تان. می‌فرماید: " فردا که نیامده‌ست فریاد مکن"

### ۱۱ بارتان را نبندید!

یک نسل پیش مردم کار می‌کردند که دور هم باشند. نسل ما دم گوش خود نهیب دائمی را می‌شنود که: "بارت رو ببند! بارت رو ببند!"  
کام داون بابا..چه خبره. چرا آدم باید "بار"ش رو ببندد؟ آمده‌ایم یک چند سالی دور هم باشیم، بگویم و بخندیم و چار تا چیز یاد بگیریم و آگه بشود ذره‌ای دنیا رو جای باحال‌تری کنیم. بچه‌ها؟ گور پدرشون. خودشان کار یاد بگیرند و پول در بیاورند. اصلن در تاریخ زمان‌های زیادی نبوده‌ک ه ارثیه و پول مفت کمکی به وضع بشر کرده باشه. همه که سهراب سپهری نیستند. بنابراین به خودتان سخت نگیرید. پول کرایه خانه، غذای گرم به میزان لازم، کرایه تاکسی، چار تیکه لباس، دوتا کتاب و چند تا فیلم خوب با وجود همین وضع اقتصادی چرند حاضر هم اونقدرها نیست.  
ممکنه کسی با غیر فیلم و کتاب لذت ببرد. مثلن چی؟ ورزش؟ سفر؟ لازم نیست برود هتل پلازا ...

من یک روز نشستم با خودم حساب کتاب کردم که چی در دنیا بیشتر بهم حال می‌دهد. تمرکز را گذاشتم روی آن. نه این که از پول زیاد بدم بیاید. من عاشق اینم که بتوانم بروم هتل پلازا. ولی راستش مبنای زندگیم روی چیزهای دیگریست. و از یک تاریخی به آن صدای مدام " بارت رو ببند" گفتم شات آپ

### ۱۲ عجول نباشید

پیدا کردن کاری که دوست داشته باشید ممکن است یک دهه طول بکشد. شاید بیشتر شاید کمتر. پس صبوری کنید. برای همه همین‌طوریست

۱۳ کتاب "دست به دهن/ بخور و نمیر" پل آستر را بخوانید  
آستر در این خودزندگی‌نامه کوچک درباره درگیری‌هایش با کار و پول نوشته  
( همچنین/بن مشغله نادر ابراهیمی و کارگل ایوان کلیما)

### ۱۴ خواب بزرگ بخوانید

[اینجا](#) درباره پول نوشته‌ام  
[اینجا](#) درباره سالهای دربه‌دری  
[اینجا](#) درباره نگرانی از بی‌پولی  
[اینجا](#) درباره این که اوضاع یک جور نمی‌ماند  
[اینجا](#) درباره این که چه چیزهایی می‌تواند جایگزین پول شود  
و [اینجا](#) درباره این که پولتان را چه طور خرج کنید

## ۱۵ ماهر شوید

دکتر دارید؟ شرمندهم دکترای شما به هیچ کار دنیا نمی‌آید. تحصیلات آکادمیک خیلی خوب و ناز است. سعی کنید یکی‌ش را داشته باشید. اما در زمینه کار زیاد روش حساب نکنید. برای کار پیدا کردن یا ماهر باشید یا پارتنری داشته باشید. به هر حال مدرک نقش زیادی در این معادله ندارد.

## ۱۶ ادای کار کردن را در نیاورید. کار کنید.

وارد اولین اداره دولتی که سر راهتان است بشوید. هشتاد درصد کسانی که پشت میز نشسته‌اند دارند ادای کار کردن در می‌آورند. به اصطلاح "ک...موش" چال می‌کنند. اغلبشان فکر می‌کنند خیلی هم زرنگ‌ند. ولی راستش دارند زندگی‌شان را نابود می‌کنند. آنها می‌توانستند درخت یا توپ فوتبال به دنیا بیاورند بدون این که آب از آب تکان بخورد. اگر مسئولیت کاری را به عهده می‌گیرید پیش از این که بخواهید کارفرما را راضی کنید، خودتان را راضی کنید. به کارتان افتخار کنید. انجمن موقرمزها (ر.ک ماجراهای شرلوک هولمز) شما را استخدام کرده تا از روی لازاروس رونویسی کنید و به ازاش پول بگیرید؟ گاد دمیت! این کار را خوش‌خط و خوانا انجام بدهید. کسانی که ادای کار کردن را در می‌آورند هر روز دارند این پیام را به مغز خودشان مخابره می‌کنند: "وجود تو بی‌دلیل است! وجود تو بی‌دلیل است!"

## ۱۷ حقوق ماه \*۳ را پس‌انداز کنید!

هر وقت بدهی‌هاتان صاف شد و خرج‌های اساسی و لازماتان را انجام دادید، سعی کنید به اندازه سه برابر حقوق یک ماهتان پس‌انداز روز مبدا داشته باشید. خیلی کار سختی نیست. کافی‌ست یک پنجم حقوقتان را نادیده بگیرید هر ماه. بعد یک سال شما به اندازه سه برابر حقوقتان پس‌انداز دارید و برای همیشه از نگرانی "اگر فردا تعدیل نیرو شدم چی؟" راحت می‌شوید. سه ماه زمان منصفانه‌ای برای کار پیدا کردن است.

## ۱۸ گفتم مذاکره کنید. اما یاد بگیرید که چه چیزهایی غیرقابل مذاکره است.

مثلن درباره خودم. من کشف کردم که زمان‌هایی برای رسیدن به "کودک دورن" م غیرقابل مذاکره است. با هیچ پول و اسباب‌بازی نمی‌توانم گولش بزنم و راضی‌ش کنم که بازی و تفریح نکند. بازی و تفریح او کتاب خواندن و فیلم دیدن و وبگردی و گیم و این چیزهاست. او برای این کارهاش زمان می‌خواهد. من اگر زمان‌های او را محدود کنم می‌توانم بیشتر کار کنم و بیشتر پول در بیاورم. اما به تجربه فهمیدم که این زمان‌ها را نباید مذاکره کنم. در واقع اصلن نمی‌توانم درباره‌شان مذاکره کنم. چون اگر این کودک بخواهد لج‌بازی کند و خلقش تنگ شود من و کار و کارفرما را با هم زمین می‌زند. پس باهاش سرشاخ نمی‌شوم. زمین به آسمان بیاید من حداقل دو روز خالی در هفته برای او کنار می‌گذارم.

## ۱۹ باندبازی سد راه نیست

فلان زمینه کاری برای خودش "مافیایی" دارد که نمی‌گذارند کسی وارد شود. این جمله همان قدر که درست است ابلهانه هم هست. همیشه و در هر زمینه‌ای یک عده پانتئون نشین می‌شوند و آدم‌های معتمد خودشان را در نقاط حساس می‌گذارند. این سران مافیا لزومن از راه نامشروعی به قدرت نرسیده‌اند. اغلبشان به خاطر لیاقت و گذراندن زمان/مسیری که شما ابتدای آن هستید اینجا هستند. اما این معنی‌ش این نیست که شما راهی به "مافیا" ندارید. در خود سیسیل هم اگر یک کیسه با سرهای بریده ببرید پیش رئیس مافیا بعید است شما را در گروهش جا ندهد. بنابراین در کارتان "ماهر" بشوید. آدم ماهر نه تنها می‌تواند وارد هر مافیایی بشود بلکه مافیا سر گرفتنش رقابت می‌کنند.

۲۰ هرگز (بیش از یک بار) کارفرما را به ترک کردن کارتان تهدید نکنید! چند حالت دارد. یا تهدید شما درست است و بیرون برایتان بازار کار بهتری وجود دارد، بنابراین ابلهانه ست که سر کارتان بمانید. تهدید لازم ندارد. استعفا بدهید. اگر بیرون بازار کار بهتری وجود ندارد، صاحب کار شما هم این را می‌داند. بنابراین تهدیدتان بی‌فایده است. شما ممکن است صرفن در این حالت چنین تهدیدی کنید: "ایجاد شرایط مذاکره تازه در حالتی که امکان واقعی ترک کار را دارید" و اگر مذاکره بی‌نتیجه بود کار را ترک کنید. حالا اگر زیاد این تهدید را استفاده کنید (علی‌رغم ناکارآمدی یا ابلهانه بودنش) چه می‌شود؟ کارفرما شما را نیروی لوس و عن دماغی خواهد دانست و باور کنید اصلن خوب نیست کارفرما چنین دیدگاهی نسبت به آدم داشته باشد. پ.ن: من یک بار در زندگی کاریم این تهدید را انجام دادم. چند سال پیش جایی کار می‌کردم. شرایط کاری مناسب نبود و وعده‌ها عملی نشده بود. من ضرب‌الاجلی برای کارفرما تعیین کردم و گفتم اگر تا آن تاریخ وعده‌ها عملی نشود می‌روم. زمان می‌گذشت و چون کار من تمام وقت بود و کار دیگری نداشتم کارفرما خیال می‌کرد بلوف زده‌ام. بعد آن تاریخ من رفتم. شغل و درآمد دیگری نداشتم (اینجاست که درآمد ضربدر سه که قبلن گفتم به درد می‌خورد) اما خارج شدم. چون اگر می‌ماندم اعتبار حرفهام را برای همیشه از دست می‌دادم. در عین این که مجبور بودم در شرایط ناگوار کار کنم. در حال حاضر این در سابقه کاری من مانده. من هیچ وقت از این تهدید استفاده نمی‌کنم. اما اگر روزی ناچار به استفاده شوم کارفرماهای بعدی من می‌دانند من آدمی هستم که بدون توجه به عوارض این تهدید آن را عملی می‌کنم.

۲۱ چه تازه کار هستید چه کهنه‌کار: خوش‌قول باشید! هیچ کارفرمایی به آدم بدقول یا آدم شهره به بدقولی اعتماد نمی‌کند. می‌توانید هر عیب و ایراد دیگری داشته باشید. بد دهن باشید، آب دهانتان آویزان باشد، بد اخلاق باشید. اما سوتی وقت‌شناسی را هیچ وقت ندهید. چنان وقت‌شناس باشید که شما را به عنوان آدم وسواس وقت‌شناسی بشناسند. باور کنید این بهترین تعریفی ست که در هر بازار کاری ممکن است از شما بشود. اگر صاحب‌کار جلسه را ساعت ۵ گذاشته و شما شک ندارید که زودتر از ۶ و نیم جلسه را شروع نمی‌کند، راس ساعت پنج آنجا باشید. با خودتان کتاب و انگری‌بردز بپسند و سرتان را گرم کنید. اما دیر نروید. اگر صاحب‌کاری همیشه اینقدر وقت‌شناس است برای او کار نکنید. پولتان را به موقع نمی‌دهد.

۲۲ نرخ شکن نباشید! ریک در کازابلانکا گفته بود که از نرخ‌شکن‌ها متنفر است. از هر نیروی کاری بپرسید همین را می‌گوید. وقتی توانایی‌تان را ارزان می‌فروشید چه اتفاقی می‌افتد؟ اول این که خودتان دو روز دیگر سابقه کارتان بیشتر می‌شود و وارد جمع حرفه‌ای‌ها می‌شوید و می‌فهمید که نرخ‌شکنی چه آسیبی به آینده کاری شغل‌تان و شخص خودتان خواهد زد. بعد هم این که حتا خود کارفرماها هم به نرخ‌شکن‌ها اعتماد ندارند. از شما سواستفاده می‌کنند و دورتان می‌اندازند. آنها هیچ‌وقت کارهای مهم را به شما نمی‌سپارند. چه طور می‌شود به کسی که هم‌صنفی‌های خودش خیانت می‌کند، اعتماد کرد؟

۲۳ ساعت کار مشخص داشته باشید! اگر شغل‌تان جوری ست که خانه‌تان شده دفتر کار، اگر پولش را دارید دفتر کار اجاره کنید، وگرنه حتمن برنامه روز/ساعت کار دقیقی داشته باشید و براساس آن عمل کنید. این فرمول ۸ ساعت کار / ۸ ساعت خواب / ۸ ساعت فراغت از آسمان نیامده. حاصل قرن‌ها تجربه

بشری‌ست.

اگر وقتی در خانه هستید ساعت کار و استراحتتان قاطی شود فکر نکنید که برد کرده‌اید. شما بزودی نتایج این اشتباه را خواهید دید. کمترین‌ش این است که یک وجدان‌درد ملو بابت کارهای ناکرده در تمام اوقات شبانه‌روز گریبان‌تان را خواهد گرفت. شما کار را به خانه و محل امن و فراغت‌تان راه دادید. دوست دارد همانجا بماند.

## ۲۴ صاحب‌کار شوید!

تخصصی دارید که در دسته‌بندی‌های موجود بازار کار نیست؟ خودتان آن شغل را ایجاد کنید. هر نوع خدمات تخصصی در بازار بشر مشتری دارد. خوشبختانه ما در دوره‌ای به سر می‌بریم که آدم‌ها حتا برای این که کسی جایشان در صف بایستند حاضرند پول بدهند. بنابراین شاید شما جز همان درصد پایین اما مهم جامعه هستید که اساسن زمینه شغلی ایجاد می‌کنند. تخصصتان را جدی بگیرید. آدم‌هایی مشابه خودتان را از طریق اینترنت و جاهای دیگر دنیا پیدا کنید. ببینید آنها چه کار کرده‌اند. دفتر و دستک خودتان را بزنید. لازم نیست در زغفرانیه دفتر داشته باشید. خیلی ساده و ارزان کسب و کار اینترنتی راه بیاندازید. اگر لازم است با آدم‌هایی که مارکتینگ بلدند مشورت کنید. یا خودتان یاد بگیرید. هیچ کالایی بی مشتری نیست.