

RORY VADEN

# PROCRASTINAREA INTENȚIONATĂ

*5 permisiuni  
ca să îți multiplici timpul*

Traducere din limba engleză de  
CRISTINA STAN

 ACT și Politon

2018

# CUPRINS

<i>Introducere: De unde vin</i>	15
<b>Partea I</b>	
<b>Adevărul despre timp</b>	21
1. Ce credeai că știi	23
2. Gestionarea și prioritizarea timpului	43
3. Multiplicarea timpului	63
<b>Partea a II-a</b>	
<b>Cele 5 permisiuni</b>	85
4. Elimină: permisiunea de a ignora	87
5. Automatizează: permisiunea de a investi	113
6. Deleagă: permisiunea imperfecțiunii	145
7. Procrastinează: permisiunea incompletului	175
8. Concentrează-te: permisiunea de a proteja	217
<b>Partea a III-a</b>	
<b>Următorul pas</b>	239
9. Multiplicarea rezultatelor	241
<i>Mulțumiri</i>	267
<i>Despre autor</i>	270

## INTRODUCERE

# De unde vin

**E**ști pe cale de a-ți schimba radical modul în care reflectezi asupra timpului.

Și dacă ești precum multiplicatorii despre care vei citi în această carte, atunci există posibilitatea să fii (în mod justificat) grijuliu în legătură cu ceea ce permiți să-ți intre în minte și cu persoanele de la care îți îngăui să înveți.

Pentru mine personal, nu există nimic mai frustrant decât să înveț ceva de la cineva care nu a făcut lucrul despre care vorbește.

Ideile din această carte provin dintr-o varietate de discipline, dar un lucru de care poți fi sigur este că au fost testate, căci au trecut prin focul unor situații de viață reală – inclusiv al unora din viața mea. La fel ca în majoritatea cărților despre afaceri pe care le vei citi, lucrarea mea include date originale rezultate în urma sondajelor și a eșanționărilor\* statistice pe care le-am realizat noi, precum și

---

\* A eșantiona – a lua mostre la intervale prestabilite dintr-un semnal, în vederea unor procesări ulterioare; a alege persoanele reprezentative (statistic) care urmează a fi anchetate într-o investigație (sociologică). (n.ed.)

dintr-o sinteză a publicațiilor existente și a cercetărilor academice. Totuși, la Southwestern Consulting, deși apreciem cercetarea academică, ne mândrim cu faptul că suntem practicieni și furnizăm strategii care sunt de o reală valoare și nu doar o prezentare concisă.

Cu alte cuvinte, acestea nu sunt doar principii pe care le-am adunat dintr-o brumă de surse și care funcționează în teorie; acestea sunt principii pe care le practicăm efectiv în propria companie și le învățăm alături de tine.

În 2006, am fondat Southwestern Consulting împreună cu alți câțiva parteneri. La scurt timp după aceea, am fuzionat cu niște colegi din Londra, care își desfășurau activitatea conform unei viziuni similare din 2001. De atunci, am crescut până la o echipă de peste șaptezeci de membri și am lucrat cu mai bine de șapte mii de echipe de vânzări diferite.

Afacerea noastră de bază este să oferim reprezentanților de vânzări consiliere individuală în ceea ce privește responsabilitatea. În momentul scrierii acestei lucrări, am consiliat personal mai mult de 2.700 de reprezentanți de vânzări, de lideri în vânzări și antreprenori. Asta înseamnă că, timp de șase luni sau mai mult, am urmărit activitatea zilnică și felul în care își petrece timpul fiecare dintre ei. Când lucrezi cu oamenii la un nivel personal atât de apropiat și pentru o perioadă de timp atât de mare, ei nu mai sunt doar clienți; îți devin prieteni.

Și mai mult de 75% dintre „prieteni” noștri spun că „gestionarea timpului” este cea mai mare dificultate a lor, precum și motivul pentru care au apelat la consiliere. De-oarece, vezi tu, pentru un reprezentant de vânzări care se bazează pe comisioane sau pentru un antreprenor, timpul

chiar înseamnă bani și a devenit din ce în ce mai dificil și mai stresant să ținem pasul cu solicitările din ce în ce mai mari în privința timpului. Cea mai comună expresie pe care o folosesc clienții noștri pentru a-și descrie dificultățile zilnice legate de job este că se simt mereu de parcă ar trebui să „stingă un incendiu”. Este o provocare pe care o înțelegem, fiindcă toți consilierii noștri – inclusiv eu – sunt mai întâi reprezentanți de vânzări și abia apoi consultanți.

Cu toții vindem și ne servim clienții. S-ar putea să fie mai eficient și mai profitabil pentru noi să angajăm niște oameni care să vândă, după care să apelăm la o echipă de consultanți care să se ocupe de consiliere, dar în acest caz nu am ști cum este să fii în poziția în care se află clienții noștri. Nu am fi practicieni. Așadar, credem că, doar prin străduința noastră și prin tot ceea ce am învățat fiind alături de clienții noștri, am descoperit câteva căi cu adevărat unice de a reflecta diferit asupra timpului. A trebuit să învățăm cum să ne multiplicăm timpul, iar această carte îți va arăta cum să faci același lucru, indiferent de profesia pe care o ai.

Deși consilierea individuală este principala noastră ofertă de servicii, am mai testat și introdus aceste principii în cadrul unor companii de mărime medie, precum și al unor afaceri de amploare. Am oferit consiliere în vânzări unor companii din douăzeci și șapte de țări. Acești clienți variază de la afacerile mici de familie până la Verizon Cellular Sales și DIRECTV. Ajutăm companiile să elaboreze mai degrabă o politică a vânzărilor, sprijinindu-le să creeze procese de recrutare, texte personalizate de vânzări, planuri de stimulare și de compensare, vânzări personalizate, un management al relațiilor cu clienții (MRC) și orice altceva

au nevoie pentru a angaja, instrui și motiva reprezentanții de vânzări. Sediul corporației noastre din Statele Unite este în Nashville, Tennessee, dar avem filiale și la Londra, Singapore și Sydney.

Ne pricepem la vânzări. Îndrăgim vânzările. Credem în vânzarea ca modalitate de a sluji și o facem de mult timp.

Compania noastră mamă, grupul de firme Southwestern, și-a început activitatea în 1855 (pe atunci, Nashville era partea sud-vestică a țării, de unde vine și numele nostru), fiind una dintre cele mai vechi afaceri deținute în regim privat din Statele Unite. În 1868, compania noastră fanion a început să lucreze cu studenții, instruindu-i cum să vândă Biblia și alte cărți, mergând din ușă în ușă în timpul verii, și ajutându-i astfel să-și plătească studiile. În ultimii o sută cincizeci de ani, compania a rămas loială acestei afaceri de bază, așa că și astăzi aproape trei mii de studenți își petrec anii de școală formându-și o echipă de prieteni, iar vacanțele de vară vânzând un produs web pe bază de abonament, numit „Southwestern Advantage”, care completează ceea ce învață copiii la școală, îi ajută pe părinți să-i îndrume la teme și însuflă acel tip de principii de viață cuprinse în cărțile mele. Să lucrezi cu Southwestern este una dintre cele mai provocatoare și mai severe sarcini în care se poate implica o persoană tânără; însă de natură să îi schimbe în mod pozitiv viața.

Între absolvenții Southwestern se numără Marsha Blackburn (membru al Congresului din Tennessee), Max Lucado (autor de bestselleruri), Jeff Sessions (senator din Alabama), Rick Perry (guvernatorul statului Texas), Ronnie Musgrove (guvernatorul statului Mississippi), Mac Anderson (fondator și fost deținător al Successories Inc.),

Bruce Henderson (fondator al Boston Consulting Group), Chinh Chu (director general al Blackstone Group), Donna Keene (fost secretar general al Departamentului pentru Educație) și alți mii de oameni. Oh, și să nu uit de mine – am lucrat ca recrutor în cadrul programului timp de patru ani și am vândut din ușă în ușă cinci veri la rând, timp în care am câștigat în total aproape 250.000 de dolari, bani care să mă ajute să-mi plătesc anii de facultate și masteratul.

Grupul de companii Southwestern constă în peste treisprezece unități diferite de afaceri, în diverse domenii, inclusiv biroul de planificare financiară Raymond James, numărul unu în lume, una dintre companiile de vânzări directe care s-a dezvoltat cel mai repede (Wildtree) și cea mai mare companie de colectare a fondurilor școlare din lume (Great American). Împreună avem peste patru milioane de clienți pe an și generăm un profit de câteva sute de milioane de dolari.

La Southwestern, misiunea noastră este simplă: să fim cea mai bună organizație din lume care îi sprijină pe oameni în vederea dezvoltării abilităților și caracterului de care au nevoie pentru a-și atinge țelurile în viață. Așadar, deși există multe lucruri pe care le facem ca o familie corporatistă, motivul principal pentru care existăm este pur și simplu acela de a ajuta oamenii să-și atingă țelurile în viață.

Hai să începem cu țelurile tale...

Partea I

Adevărul  
despre timp



# 1

## Ce credeai că știi

**T**ot ce știi despre gestionarea timpului e greșit.

Aceasta este premisa de la care am pornit când am început această călătorie a încercării de a răspunde la întrebarea: „Cum aleg să-și petreacă timpul cei mai de succes oameni din ziua de azi?”

După ce am lucrat cu peste șapte mii de echipe diferite din douăzeci și șapte de țări și, în ultimii opt ani, am făcut consiliere individuală cu mai bine de 2.700 de persoane pe o perioadă de șase luni sau mai mult, echipa noastră de la Southwestern Consulting a validat această premisă.

Oamenii de succes gândesc diferit. Și tocmai această gândire este cea care formează un set diferit de alegeri pe care le fac, lucru care conduce în final la rezultate incredibil de diferite față de ale celorlalți.

Cele mai obișnuite contexte, pe care cea mai mare parte a pieței muncii le folosește ca să înțeleagă, să discute și să disece gestionarea timpului, fie au fost drastic

îmbunătățite, fie complet respinse de oamenii care își *multiplică* timpul în cel mai eficace mod.

De ce gândesc acești oameni diferit?

Nu o fac fiindcă au vrut. O fac fiindcă au fost nevoiți.

---

*Atingerea următorului nivel de rezultate necesită următorul nivel de gândire.*

---

O fac fiindcă acești *multiplicatori* au realizat că, pentru a ajunge la următorul nivel de rezultate, este nevoie de următorul nivel de gândire.

O fac pentru că presiunea de a produce rezultate a crescut, așa cum s-a întâmplat și cu instrumentele disponibile pentru a obține acele rezultate.

O fac pentru că ei știu că lucrurile s-au schimbat, fiindcă sunt strâns legate de solicitările cu privire la timpul nostru.

Gândește-te la o zi oarecare...

Ne trezim. Ne pregătim. Facem cumpărături. Plătim facturi. Facem treabă în gospodărie. Gătim. Mâncăm. Facem curățenie. Și apoi ne pregătim de culcare. Numai aceste sarcini pot să ne răpească până la cinci ore din timpul unei zile. S-a scris în *Newsweek* că, în medie, o persoană petrece o oră pe zi... căutând diverse lucruri!

Când adaugi la această rutină și sarcinile de muncă zilnice, numărul de ore crește și mai mult. Am făcut recent o analiză pe șase luni a peste opt milioane de e-mailuri care ajung la companii din șase domenii diferite, și am descoperit că, *în medie*, un director primește 116 e-mailuri în fiecare zi de muncă\*. Însă evident că nu numai cu e-mailu-

---

\* Analiza traficului de e-mailuri efectuată de Southwestern Consulting asupra grupului de companii pentru perioada septembrie 2013 – februarie 2014. (n.aut.)

rile trebuie să ținem pasul. Mai sunt mesaje vocale. Mesajele text. Ședințele. Apelurile de conferință. Hârțoagele. Rapoartele. Noutățile site-urilor de socializare. Nu e deloc neobișnuit ca specialiștii din orice domeniu să petreacă mai mult de trei ore pe zi punându-se la curent cu activitățile de rutină principale, înainte de a duce la bun sfârșit o sarcină reală.

Rezultatul este că se manifestă agresiv o formă nouă de procrastinare. Rapid și pe tăcute, aceasta a cuprins locul de muncă precum un roi de albine ucigașe, creând o mulțime de probleme insidioase:

- Sufocarea inovației
- Schimbări de personal și capital uman epuizat
- Perpetua comunicare ratată
- Proiecte eșuate și termene-limită ratate
- Membri de echipă neimplicați și insuficient cooptați
- Potențial irosit și un mediu al vitezei, stresului și anxietății copleșitoare

Acestea sunt doar câteva dintre efectele secundare distructive ale unui fenomen care costă organizațiile milioane de dolari anual. Ca să nu mai menționez câți ani din viața oricărui individ sunt consumați de presiunea pe care o creează.

Invadator și puternic, acest ucigaș al productivității și nouă formă de procrastinare este în prezent cel mai scump cost invizibil din domeniul afacerilor...

## Diluarea priorităților

Spre deosebire de procrastinare, diluarea priorităților nu are nimic de-a face cu faptul de a fi leneș, apatic sau neimPLICAT. Totuși, are același rezultat final: amânăm cele mai importante activități ale zilei, lăsând ca atenția noastră să se orienteze, conștient sau inconștient, spre sarcini mai puțin importante.

În mod ironic, diluarea priorităților îi afectează atât pe performerii de top cât și pe perfecționiștii cronici, pe oamenii bine intenționați și care *încearcă* să-și facă treaba cel mai bine. Fiindcă, datorită extraordinarei lor competențe, acestor oameni li se pun pe umeri din ce în ce mai multe responsabilități, până când ajung să nu le mai poată duce.

Celor care se luptă cu diluarea priorităților s-ar putea să li se pară uneori că, cu cât muncesc mai tare, cu atât ră-

---

*Volumul de muncă se extinde  
întotdeauna cât să umple  
timpul pe care i-l alocăm.*

---

mân mai în urmă. Pentru fiecare e-mail pe care îl trimit, primesc două în schimb. Și fiecare sarcină pe care o încheie pare să ascundă în spatele ei încă două ce trebuie realizate.

Deși acești oameni muncesc incredibil de mult, par să descopere că Legea lui Parkinson este și ea adevărată: „Volumul de muncă se extinde întotdeauna cât să umple timpul pe care i-l alocăm”.

Viața lor este adesea caracterizată de întreruperi constante. Expresia pe care o folosesc cel mai des pentru a-și descrie situația este rostită cu lipsă de speranță în glas, atunci când spun: „Se pare că mă ocup permanent doar de stins incendii”.

Sunt supraîncărcați. Copleșiți. Nu se odihnesc suficient. Și li se pare că rămân din ce în ce mai mult în urmă. Nesi-guri dacă pot ține pasul cu ritmul pe care li-l dictează viața, își desfășoară activitatea sub un nor negru, întrebându-se uneori cu disperare: „Oare se vor mai îmbunătăți vreodată lucrurile?”.

Dacă ți se pare cumva că aș cunoaște această persoană, e din cauză că o cunosc; sunt chiar eu.

Spre deosebire de mulți dintre colegii mei scriitori, cercetători, oratori și „experți”, slujba mea „reală” nu este aceea de autor. Eu sunt antreprenor, reprezentant de vânzări, manager de vânzări și director; am o echipă de peste șaptezeci de oameni acum, pe care încerc să-i servesc în fiecare zi. Și deși succesul primei mele cărți, *Take the Stairs*, m-a transformat brusc într-un autor internațional, nu m-am gândit niciodată că voi scrie o carte despre productivitate.

Asta fiindcă nu mi-am propus niciodată să rezolv problemele de gestionare a timpului la nivel mondial; mi-am propus să le rezolv pe ale mele.

Hai să începem prin a vorbi despre tot ce *credeam* că știu...

## **Am crezut că sunt *foarte* ocupat**

De ani de zile mă convingeam singur că sunt foarte ocupat. Îmi făceam chiar mici prezentări în minte despre modul în care *eram* mai „ocupat” decât majoritatea celor din jur.

Chiar le spuneam celorlalți: „Pur și simplu sunt *foarte* ocupat în prezent”. Iar oamenii mă tot întrebau cum mă descurc, iar eu răspundeam cu același oftat melodramatic care le transmitea efectiv cât de copleșit eram.

Era de parcă îmi permiteam să perpetuez povestea asta referitoare la cât eram eu de ocupat, fiindcă îmi ofeream o anumită idee, falsă bineînțeles, despre importanța mea. Trist.

Apoi, din senin, într-o zi mi-a trecut prin minte că oamenii cei mai de succes pe care îi știu nu s-au plâns *nicio dată* sau nici măcar nu au vorbit despre cât de ocupați erau. Mai mult decât atât, nici măcar nu au părut să insinueze cuiva tot ce se întâmpla în viața lor.

Aceștia erau oameni cel puțin la fel de „ocupați” ca mine și care aveau mai multe responsabilități decât aveam eu.

Așa că l-am întrebat odată pe unul dintre ei despre lucrul acesta și iată ce mi-a spus: „Ajungi într-un punct în care îți dai seama cât de inutil este să consumi energie spunând în stânga și în dreapta cât de «ocupat» ești sau chiar gândindu-te la asta. Imediat ce ajungi în acest punct, treci la concentrarea energiei în mod productiv, ca să duci lucrurile la bun sfârșit, în loc să te îngrijorezi în legătură cu faptul că trebuie să le faci”.

Am observat că nu munceau neapărat mai puțin decât mine; dar aveau un ritm al lor pe care eu nu-l aveam. Era un sentiment de liniște ce rezulta din acceptarea propriei situații.

Ce am învățat din asta?

Renunță să mai spui tuturor cât ești de ocupat. Rezistă tentației de a zice: „Sunt prea ocupat”.

Problema ta nu e că ești prea ocupat; problema ta e că nu-ți asumi propria situație.

Devii stresat și frustrat din cauza distragerilor; în regulă, ni se întâmplă tuturor. Dar viața ta este responsabilitatea

ta. Orice angajamente ai avea, fie au fost luate de tine, fie au fost permise de tine.

Nici măcar nu este corect să te plângi sau să te vaiți celorlalți cât de ocupat ești. Tu și cu mine avem același timp într-o zi pe care l-au avut și Gandhi, dr. Martin Luther King Jr., Maica Tereza, Michael Jordan sau oricine altcineva care a atins măreția.

Odată ce-ți asumi problema, îți conferi și puterea de a găsi soluția.

Așadar, primul pas este să renunțăm la îngăduitoarea lamentare despre cât suntem de ocupați sau despre faptul că nu există suficient timp într-o zi. Dacă acestea sunt lucrurile pe care ți le spui, atunci îți permiți să fii o victimă – așa cum eram și eu.

---

*Odată ce-ți asumi problema, îți conferi și puterea de a găsi soluția.*

---

Nu ești o victimă. Ești responsabil. Ești capabil. Ești suficient de puternic pentru a hotărî ce vei face și ce nu vei face cu timpul tău.

Dar nu ești foarte ocupat.

Acesta este doar primul dintre numeroasele moduri în care gândesc diferit multiplicatorii.

## **Am crezut că „echilibrul” era standardul**

Se pare că cea mai obișnuită încurajare pe care o auzim de la „experții în gestionarea timpului” este importanța echilibrului dintre muncă și viața personală.

Totuși, cu cât petrecem mai mult timp în preajma multiplicatorilor, cu atât mai mult ne dăm seama că echilibrul e o porcărie.

Conceptul de echilibru nu este numai o metaforă discordantă pentru modul de a-ți petrece timpul, ci și o strategie ineficace. Să te zbați pentru „echilibru între muncă și viața personală” este un standard nepractic; este unul care nu-ți va aduce rezultatele pe care le cauți cu adevărat – și ar trebui evitat.

Prin definiție, echilibru înseamnă „forță egală în direcții opuse”, ceea ce implică faptul că, pentru a fi *echilibrate*, timpul și energia noastră ar trebui direcționate într-o împărțire perfectă a diverselor sarcini pe care le avem în viață. Dar, dacă dormim opt ore pe zi și muncim opt ore pe zi, atunci, pentru a fi cu adevărat echilibrați, n-am mai putea face decât o singură altă activitate care ar trebui să fie tot de opt ore pe zi. Acest concept este absurd și depășit.

Succesul în afaceri, acasă și în viață nu vine din aplicarea resurselor în mod proporțional în diferite domenii. De fapt, este exact invers. De regulă, succesul e rezultatul focalizării talentelor noastre, a banilor, a timpului sau energiei într-o direcție prioritară, pentru o perioadă mai scurtă de timp, ca să obținem un rezultat dorit, ceea ce eu numesc un „sezon” în *Take the Stairs*. Într-un cuvânt, un „sezon” se definește cel mai bine prin „dezechilibru”.

- De exemplu, dacă ai avea o datorie de mii de dolari, nu ai scăpa foarte ușor dacă ai plăti numai zece dolari în plus pe lună față de rata ta minimă. Ar trebui să găsești un mod de a face sacrificii în alte sectoare ale vieții, ca să aloci din ce în ce mai mulți bani problemei cu datoria, până când aceasta o să dispară.



- Dacă ai avea în plus 90 de kg, probabil că nu ai obține schimbarea pe care o dorești făcând exerciții fizice zece minute pe săptămână. În schimb, ar trebui să-ți organizezi pentru o vreme viața, astfel încât să poți face exerciții mai mult, în jur de zece ore pe săptămână, ca să ajungi la un nivel acceptabil de sănătate.
- Unui antreprenor i-ar lua o veșnicie să își urnească afacerea din loc, dacă ar munci numai treizeci de minute pe săptămână, printre altele. Pentru ca efortul să fie semnificativ, ar fi nevoie de mai mult timp decât atât, ca să o pornească.

Frumusețea *dezechilibrării* resurselor prin distribuirea acestora într-o anumită direcție pentru o perioadă scurtă de timp este că, odată obținut rezultatul dorit, de obicei e mult mai ușor să *menții* acest nivel de performanță post-sezon. Devine confortabil să rămâi constant în noua ordine și de obicei necesită mult mai puțin efort și/sau mai puțină gândire. O viziune panoramică a sezonului și post-sezonului ne conduce în schimb spre strategia pe care ne place să o numim „a munci o jumătate de normă cu normă dublă pentru a avea timp liber cu normă întregă”.

- Odată ce ai scăpat de datorie și nu mai ai plăți lunare, e mult mai ușor să te îmbogățești și să nu mai intri în datorii.
- După ce ai ajuns în formă, e destul de ușor să rămâi astfel, făcând exerciții fizice doar de două ori pe săptămână și ținând o dietă semi-strictă.

- O afacere de succes ar trebui să devină în cele din urmă un bun de preț care să producă profit pentru proprietar și pentru care acesta să cheltuiască numai o fracțiune din timp cu gestionarea ei, odată ce toate sistemele au fost introduse și oamenii necesari angajați pentru a o face să funcționeze.

În timp ce scriu prezenta carte, am alocate pentru ea cinci zile în exclusivitate, perioadă în care ignor practic orice altceva din viața mea, deoarece știu că această muncă în sine și prin sine reprezintă un multiplicator pentru mine. Și mai știu că însuși demersul de a scrie această carte este unul care se realizează cel mai bine printr-un *sezon* scurt de concentrare intensă, și nu scriind câte o propoziție sau două zilnic, o viață întreagă.

---

*Muncește o jumătate de normă cu normă dublă ca să ai timp liber cu normă întreagă.*

---

Toate acestea sunt exemple ale răsplății ce rezultă din acceptarea strategiei „o jumătate de normă cu normă dublă pentru a avea timp liber cu normă întreagă”. Meta-

fora unui „sezon” nu numai că are un sens mai practic atunci când se aplică în fiecare sector al vieții cotidiene, dar este totodată practica efectivă a oamenilor extrem de performanți și „bine echilibrați” (multiplicatori).

Între timp, „echilibrul” este mai des o scuză pentru a justifica performanța slabă decât o explicație validă a motivului pentru care nu obținem rezultatele pe care le dorim în diferite sectoare ale vieții. Echilibrul nu este un punct de referință în funcție de care ar trebui să te compari și nici nu este un standard care să îți aducă o viață așa cum îți place.

Adoptă *sezonul*. Adoptă *dezechilibrul focalizat*. Adoptă faptul de a munci o jumătate de normă cu normă dublă și în curând vei adopta timpul liber cu normă întregă.

## Am crezut că „recreerea” era țelul

Nu sunt sigur de unde am preluat ideea asta, dar o doză considerabilă din stresul pe care îl resimțeam în viață a fost rezultatul ideii că „recreerea” și „pensionarea” sunt țelurile supreme ale unei vieți fericite.

Poate de la mentalitatea celor născuți între 1946 și 1964, conform căreia: „Dacă muncești suficient de mult, atunci într-o bună zi apuci să te pensionezi!”.

Poate de la visul antreprenorial al prietenilor mei investitori cu capital de risc, care spuneau că „e suficientă o idee minunată ca să te poți îmbogăți înainte de a împlini treizeci de ani!”.

Poate de la mentalitatea de tip scară rulantă a unei generații mai tinere, convinsă mereu că există o scurtătură sau o cale ușoară.

Însă, indiferent ce a fost, lucrul care mi-a dat ideea unei recreeri permanente ca țel suprem a fost incredibil de greșit.

Ai făcut vreodată o croazieră de zece zile? Ai fost vreodată țintuit la pat câteva săptămâni sau măcar câteva zile? Cunoști pe cineva care s-a pensionat la treizeci de ani?

Dacă da, atunci știi că nu poți să bei decât câteva Margarita în plus, nu poți să recuperezi decât câteva nopți nedormite și nu poți să vezi

---

*Însă, indiferent ce a fost, lucrul care mi-a dat ideea unei recreeri permanente drept țel suprem a fost incredibil de greșit.*

---

decât câteva programe în reluare, înainte să se întâmple ceva îngrozitor: te plictisești de moarte!

Pe mine mă interesează să muncesc din greu și să mă bucur de răsplată. Cred în urmarea unei căi mai inteligente și mai bune. Sunt un susținător al urmării propriilor visuri și al transpunerii ideilor în realitate. Sunt un partizan al ideii de a-ți rezerva timp pentru lucrurile care-ți fac plăcere. Și cu siguranță cred că e mai valoros să ai mai mulți bani decât să știi ce să faci cu ei. Dar a trebuit să-mi petrec timpul cu multiplicatori reali pentru a-mi da seama că munca nu e un lucru ce trebuie suportat, care ar trebui evitat ori de câte ori este posibil și nu ar trebui să aibă o linie de finis spre care să alergi, doar pentru ca să te poți opri într-o bună zi.

Munca este o parte fundamentală a vieții și o sursă de satisfacții profunde. Am fost creați să muncim. Munca ne aduce fericire și recompense extraordinare care ne umplu viața de bucurie. Munca este una dintre formele cele mai onorante de venerare pe care le avem!

Nu numai că am fost creați să muncim, dar am fost instruiți și avertizați în privința pericolelor de a *nu* munci. Știi că, potrivit unui raport Nielsen din 2012, în medie, o persoană cu vârsta de peste șaiszeci și cinci de ani se uită la televizor patruzeci și opt de ore pe săptămână? Adică aproape șapte ore pe zi!\* Nu prea sună a recompensă, dacă mă întrebi pe mine.

---

\* David Hinckley, „Americans Spend 34 Hours a Week Watching TV, According to Nielsen Numbers”, în *New York Daily News*, 19 septembrie 2012, [nydailynews.com/entertainment/tv-movies/americans-spend-34-hours-week-watching-tv-nielsen-numbers-article-1.1162285](http://nydailynews.com/entertainment/tv-movies/americans-spend-34-hours-week-watching-tv-nielsen-numbers-article-1.1162285).