

DEȘTEAPTĂ-TE CĂȚARA GEME

Fii deștept în luarea deciziilor, în modul de a gândi și de a acționa și vei obține indiscutabil rezultate mai bune în tot ceea ce faci

BRIAN TRACY

Majoritatea cărților BusinessTech International sunt disponibile în condiții avantajoase dacă sunt achiziționate pentru a fi oferite ca premii sau în scop educativ.

În plus, ne putem adapta programelor private de instruire sau motivare oferind, la cerere, consiliere și editare de cărți de afaceri – personalizate sau nu –, pliante cu idei fundamentale sau broșuri. Contactați departamentul Comenzi Speciale la telefon: 021.424.2206, sau office@BusinessTech.ro.

Descrierea CIP a Bibliotecii Naționale a României
TRACY, BRIAN

DEȘTEAPTĂ-TE – Fii deștept în luarea deciziilor, în modul de a gândi și de a acționa și vei obține indiscutabil rezultate mai bune în tot ceea ce faci – BRIAN TRACY

Trad.: Violeta Limona; Ed.: Iuliana Enache
BusinessTech International, București, 2017
ISBN 978-606-8709-03-1

I. Limona, Violeta (trad.)
II. Enache, Iuliana (ed.)

159.9

COPYRIGHT © 2016 BY BRIAN TRACY
ORIGINALLY PUBLISHED IN ENGLISH UNDER THE TITLE
GET SMART: HOW TO THINK, DECIDE, ACT, AND GET BETTER
RESULTS IN EVERYTHING YOU DO BY BRIAN TRACY
ORIGINAL ENGLISH LANGUAGE EDITION PUBLISHED BY
JEREMY P. TARCHER/PENGUIN; AN IMPRINT OF PENGUIN RANDOM
HOUSE LLC
ALL RIGHTS RESERVED INCLUDING THE RIGHT OF REPRODUCTION IN
WHOLE OR IN PART IN ANY FORM.

TOATE DREPTURILE SUNT REZERVATE.

Reproducerea în orice formă sau scop prin metode electronice sau mecanice, inclusiv fotocopiere, înregistrare sau orice alt mijloc de înmagazinare a informației, se poate face doar cu permisiunea scrisă a editorului (BusinessTech International – office@BusinessTech.ro).

BUSINESSTECH
ROMANIA
BUCUREȘTI, CASA PRESII LIBERE, CORP
C2, MEZANIN, PIATA PRESII LIBERE NR.
1, SECTOR 1; TELEFON 021 424 2206
http://www.BusinessTech.ro

TRADUCĂTOR VIOLETA LIMONA

CONSILIER EDITORIAL PSIHOLOG MIHAELA BUDUI

CUPRINS

INTRODUCERE

ELIBEREAZĂ SPLENDOAREA CAPTIVĂ pag. 19

10 procente din potențial	pag. 20
Învață combinațiile	pag. 21
Stilul tău explicativ	pag. 22
Caută binele	pag. 23
Deosebiri de perspectivă	pag. 24
Marea descoperire	pag. 24

CAPITOLUL UNU

PERSPECTIVA PE TERMEN LUNG VERSUS PERSPECTIVA PE TERMEN SCURT pag. 27

Ce este inteligența?	pag. 28
A acțiunea este totul	pag. 29
A funcționat?	pag. 30
Gândiți-vă la consecințe	pag. 30
Înrăutățirea situației	pag. 31
Gândește din perspectiva viitorului	pag. 32
Numitorul comun	pag. 33

Perspectiva asupra timpului și venitul	pag. 33
Stabilește care este viitorul pe care îl țiintești	pag. 34
Criza sistemului de pensii	pag. 35
Milionarul din vecini	pag. 36
Dublează-ți venitul	pag. 37
Înapoi din viitor	pag. 38
Fantezia ta pentru următorii cinci ani	pag. 38
Familia și relațiile	pag. 39
Sănătate fizică excelentă	pag. 40
Siguranță financiară	pag. 40
Cheltuieli anuale	pag. 41
Fă primul pas	pag. 41
Ia o decizie	pag. 42

EXERCIȚII PENTRU A TRECE LA ACȚIUNE
pag. 43

CAPITOLUL DOI

GÂNDIRE LENTĂ VERSUS GÂNDIRE RAPIDĂ **pag. 45**

Modul stimul-răspuns	pag. 46
Gânditul e o muncă grea	pag. 47
Gândirea lentă	pag. 47
Două stiluri de gândire	pag. 49
Ia în considerație toate consecințele	pag. 49
Analizează-ți modul de gândire	pag. 50
Scrie pe hârtie detaliile	pag. 51
Decizii legate de oameni	pag. 51
Secretul angajărilor	pag. 52
Gândește strategic	pag. 52
Practică solitudinea	pag. 53

Solitudinea necesită disciplină	pag. 54
Funcționează de fiecare dată	pag. 55
Eliberează-ți puterile interioare	pag. 56
Folosește modelul de gândire SOSPA	pag. 56
Legea Probabilităților	pag. 57

EXERCIȚII PENTRU A TRECE LA ACȚIUNE
pag. 59

CAPITOLUL TREI

GÂNDIREA PE BAZA INFORMAȚIILOR VERSUS GÂNDIREA ÎN LIPSA INFORMAȚIILOR **pag. 61**

Motive ale succesului în afaceri	pag. 62
Caută faptele	pag. 62
Folosește metoda științifică	pag. 64
Fii dispus să dai greș	pag. 65
Mai bine decât să ai dreptate	pag. 66
Nimic nu înlocuiește experiența	pag. 67
Devino un maestru al jocului	pag. 67
Experiența contează	pag. 68
Regula numărul unu	pag. 69
Strategia celor bogați	pag. 69
Nu te opri niciodată din adunarea informațiilor	pag. 70

EXERCIȚII PENTRU A TRECE LA ACȚIUNE
pag. 71

CAPITOLUL PATRU

GÂNDIREA ORIENTATĂ SPRE UN OBIECTIV VERSUS GÂNDIREA CA REACȚIE LA O SITUAȚIEpag. 73

Descoperirea obiectivelor	
pe termen lung	pag. 74
Cheia către belșug	pag. 75
Câștigă de zece ori mai mult	pag. 76
Dezvoltă-ți cele trei mari	
calități ale gândirii	pag. 77
Minimalizează distragerile	pag. 78
Impactul schimbării	pag. 79
Explozia informațiilor	pag. 79
Explozia tehnologiei	pag. 79
Concurența agresivă	pag. 80
Obiectivele sunt esențiale	pag. 81
Stabilirea obiectivelor scoate	
la suprafață ce este mai bun în tine	pag. 82
Stabilește ce-ți dorești cu adevărat	pag. 82
Ce prețuiești cu adevărat?	pag. 82
Cele mai importante trei obiective	pag. 83
Fără teamă de eșecuri	pag. 84
Îți rămân șase luni de trăit	pag. 84
Sentimentul importanței	pag. 85
Un obiectiv mareț	pag. 85
Procesul de stabilire a obiectivelor	pag. 86
Exercițiu pentru stabilirea unui obiectiv	pag. 89
Gândește-te la obiectivul tău	pag. 91

EXERCIȚII PENTRU A TRECE LA ACȚIUNE
pag. 92

CAPITOLUL CINCI

GÂNDIREA ORIENTATĂ SPRE REZULTATE VERSUS GÂNDIREA ORIENTATĂ SPRE ACTIVITĂȚIpag. 93

Câștigă mai mulți bani	pag. 94
Definirea capacității de a câștiga bani	pag. 95
Alătură-te celor 20 de procente din vârf	pag. 96
Rădăcinile performanțelor scăzute	pag. 96
Efectul obiceiului	pag. 97
Folosește la maximum timpul de lucru	pag. 98
Când muncești?	pag. 98
Începe și continuă	pag. 99
Instrumente pentru gestionarea	
timpului	pag. 100
Nu-ți mai verifica mereu e-mailurile	pag. 101
Stabilește-ți prioritățile din listă	pag. 101
Metoda ABCDE	pag. 101
Legea celor trei	pag. 103
Fă ca această activitate principală	
să devină într-adevăr activitatea	
principală	pag. 104
Patru corolare la Legea Celor Trei	pag. 105
Alte întrebări	pag. 105
Învingerea tendinței de a amâna	pag. 106
Treaba bine începută este	
pe jumătate făcută	pag. 108
Concentrează-te pe rezultate	pag. 108

EXERCIȚII PENTRU A TRECE LA ACȚIUNE
pag. 110

**GÂNDIREA POZITIVĂ VERSUS
GÂNDIREA NEGATIVĂ pag. 111**

Măsura adevărată	pag. 112
Ce fac oamenii de succes	pag. 112
Marea descoperire	pag. 113
Câte un gând pe rând	pag. 114
Copilul nou-născut	pag. 115
Teama de a greși și teama de critică	pag. 115
Teama de critică	pag. 116
Retragerea afecțiunii	pag. 116
Nevoi nesatisfăcute și autoactualizare	pag. 117
Metafizicienii ruși	pag. 118
Rădăcinile emoțiilor negative	pag. 118
Cauza emoțiilor negative	pag. 120
Arborele emoțiilor negative	pag. 121
Eliminarea blamării	pag. 122
Asumă-ți 100% responsabilitatea	pag. 122
Iartă de bună voie și uită	pag. 123
Iartă totul	pag. 125
Clauza-capcană	pag. 125
Noul Mercedes-Benz	pag. 126
Eliberează frânele	pag. 126
Responsabilitate, control și emoții pozitive	pag. 127
Preia controlul	pag. 127
Spune cuvintele magice	pag. 128

**EXERCIȚII PENTRU A TRECE LA ACȚIUNE
pag. 129**

**GÂNDIREA FLEXIBILĂ VERSUS
GÂNDIREA RIGIDĂ pag. 131**

Răspunsurile s-au schimbat	pag. 132
Cea mai importantă calitate	pag. 132
Schimbarea este tot mai rapidă	pag. 133
Două milioane de slujbe dispar	pag. 133
Modelul tău de afaceri	pag. 134
Învechire rapidă	pag. 135
Regula 80/20 și venitul	pag. 135
Învechirea neplanificată a competențelor ...	pag. 136
Cursa e în desfășurare	pag. 137
Cei trei inamici	pag. 137
Teama îi ține pe loc pe oameni	pag. 138
Mulți se simt incapabili de schimbare	pag. 139
Deschide-ți mintea	pag. 140
Analiza KWINK	pag. 140
Începe cu relațiile tale	pag. 141
Recunoaște că nu ești perfect	pag. 142
Recunoaște că ai făcut o greșeală	pag. 143
Schimbă-ți părerea	pag. 143
Reevaluează-ți afacerea și cariera	pag. 144
Evaluează-ți investițiile	pag. 145
Investiția ta a dispărut pentru totdeauna ...	pag. 145
Imaginează-ți că iei totul de la capăt astăzi ...	pag. 146
Marea recompensă	pag. 147
Cei șapte Re ai gândirii superioare	pag. 147

**EXERCIȚII PENTRU A TRECE LA ACȚIUNE
pag. 151**

**GÂNDIREA CREATIVĂ VERSUS
 GÂNDIREA MECANICĂ pag. 153**

Gândirea mecanică pag. 153
 Tu ești un potențial geniu pag. 154
 Geniile de-a lungul timpului pag. 155
 Minte deschisă pag. 155
 Cea mai bună soluție pag. 156
 Abordarea sistematică pag. 156
 Rezolvarea problemelor printr-o
 abordare sistematică pag. 157

PASUL UNU pag. 158
 PASUL DOI pag. 158
 Rata de eșec a produselor pag. 158
 Procesul de îmbunătățire
 a vânzărilor pag. 159
*Cum s-ar mai putea defini
 problema?* pag. 159
 Definierea problemei determină
 soluția problemei pag. 160

PASUL TREI pag. 160
 PASUL PATRU pag. 160
 PASUL CINCI pag. 161
 PASUL ȘASE pag. 161
 PASUL ȘAPTE pag. 162
 PASUL OPT pag. 162
 Concepe un plan de rezervă pag. 162

PASUL NOUĂ pag. 163
 Gândirea concentrată pe soluții
 versus gândirea concentrată
 pe probleme pag. 163
 Gândește-te la soluții pag. 164
 Descătușează-ți puterile creative pag. 164

BRIAN TRACY

12

DEȘTEAPTĂ-TE

Atracția distragerilor pag. 165
 Sarcini simultane multiple sau
 comutarea atenției pag. 166
 Principiul Constrângerii pag. 167
 Identifică factorul limitator pag. 168
 Gândirea de tip „Ce ar fi dacă?” pag. 169
 Sparge barierele pag. 169
 Procesul inovării pag. 170

**EXERCIȚII PENTRU A TRECE LA ACȚIUNE
 pag. 172**

CAPITOLUL NOUĂ

**GÂNDIREA ANTREPRENORIALĂ VERSUS
 GÂNDIREA ANGAJAȚIONALĂ pag. 173**

Gândește-te la clienți pag. 174
 Gândirea angajațională pag. 174
 Lipsa de angajament pag. 175
 Angajamentul este cheia pag. 175
 Vânzările sunt esențiale pag. 176
 Pune-ți întrebările esențiale pag. 177
 Gândește ca un client pag. 177
 Domeniul tău de excelență pag. 178
 Modelul tău de afacere pag. 179
 Gândește-te la afacerea ta pag. 180
 Continuă să-ți pui întrebări pag. 182
 Menținerea concentrării
 asupra clienților pag. 183

**EXERCIȚII PENTRU A TRECE LA ACȚIUNE
 pag. 184**

**GÂNDIREA BOGATULUI VERSUS
GÂNDIREA SĂRACULUIpag. 185**

În afară ca și înăuntru	pag. 186
Milionarii care și-au câștigat averea prin forțe proprii	pag. 187
Reprogramează-ți modul de a gândi	pag. 188
Motive pentru care oamenii nu se îmbogățesc	pag. 188
1. Nu le trece niciodată prin minte	pag. 189
2. Nu au luat niciodată decizia	pag. 189
3. Amână	pag. 190
4. Le e teamă de eșec	pag. 190
5. Le e teamă de critică și de dezaprobare	pag. 191
6. Încetează să învețe și să progreseze ...	pag. 191
7. Le lipsește perseverența	pag. 192
Învață și pune în practică	pag. 192
Așa cum gândește omul	pag. 193
Dezvoltă-ți o gândire de om bogat	pag. 194
Sursa istorică a belșugului	pag. 194
Crearea belșugului în prezent	pag. 195
Pornind de la zero	pag. 196
Formează-ți obiceiuri de om bogat	pag. 196
Gândește ca un om bogat	pag. 197
Formează-ți obiceiuri de om bogat	pag. 198
Natura este neutră	pag. 198
Gândirea „să iau pentru ce dau” versus gândirea „să iau fără să dau”	pag. 199
Formează-ți noi obiceiuri	pag. 200
O strategie în șapte pași	pag. 201
Formează-ți obiceiuri bune	pag. 204
Obiceiurile oamenilor bogați	pag. 204
Fă ceea ce îți place	pag. 205

Stabilește-ți obiective clare	pag. 205
Folosește-ți bine timpul	pag. 206
Învață să spui „nu”	pag. 207
Continuă să înveți și să progresezi	pag. 207
Evită capcana televiziunii	pag. 208
Fii cât mai curios	pag. 208
Mentine-ți sănătatea și energia	pag. 209
Greutatea corectă	pag. 209
Odihna corectă	pag. 210
Exercițiile fizice	pag. 210
Asumarea de riscuri calculate	pag. 210
Dezvoltarea continuă a relațiilor	pag. 211
Înscrie-te în asociații	pag. 212
Cea mai importantă calitate	pag. 212
Viitorul îți este deschis	pag. 213

**EXERCIȚII PENTRU A TRECE LA ACȚIUNE
pag. 214**

REZUMATpag. 215

DESPRE AUTORpag. 217

BusinessTech Internationalpag. 219

Finalpag. 224

PERSPECTIVA PE TERMEN LUNG VERSUS PERSPECTIVA PE TERMEN SCURT

Oamenii sunt dornici să-și îmbunătățească circumstanțele, dar nu sunt dispuși să se perfecționeze pe ei înșiși și de aceea rămân limitați. Persoana care nu dă înapoi, indiferent cât de mare este suferința, nu poate da greș niciodată în îndeplinirea obiectivului pe care îl poartă în suflet. Acest lucru este la fel de adevărat în privința aspectelor materiale, cât și celor spirituale. Chiar și persoana a cărei singur obiectiv este să acumuleze bogăție trebuie să fie pregătită să facă mari sacrificii înainte de a-și putea îndeplini acest obiectiv. Cu atât mai mult trebuie să fie pregătit de sacrificii cel care vrea să-și construiască o viață împlinită și echilibrată, atât fizic, cât și psihic.

— James Allen

Cu cât gândești mai bine, cu atât obții rezultate mai bune și vei avea mai mult succes în orice domeniu de activitate. Cea mai importantă măsură, chiar singura măsură a calității gândirii tale, sunt rezultatele pe care le obții, efectele a ceea ce hotărăști să faci drept urmare a deciziilor pe care le iei.

Economistul Milton Friedman scria odată: „Cea mai bună măsură a unei gândiri de calitate este capacitatea ta de a prevedea exact consecințele ideilor tale și consecințele acțiunilor ulterioare”. Ideea lui era aceea că separarea teoriei economice de ceea ce se întâmplă în realitate când se aplică acea teorie este în mod clar o greșeală.

Consecințele sunt totul! Singura întrebarea care contează este: „Idea ta a funcționat sau nu?”

Unii oameni nu înțeleg importanța consecințelor pe termen lung. Ei cred că intențiile lor sunt mai importante decât rezultatele. Aceasta este o sursă majoră de confuzie în societatea noastră.

Acești oameni spun: „Dacă am intenția să se întâmple lucruri bune ca rezultat al ideilor, deciziilor și acțiunilor mele și aceste lucruri bune nu se întâmplă, nu-i vina mea”.

Capacitatea ta de a anticipa corect și de a prevedea exact consecințele deciziilor și acțiunilor tale este adevărata măsură a inteligenței tale.

Ce este inteligența?

Inteligența nu este o chestiune de IQ, de notele de la școală sau de anii de studiu. Inteligența este „un mod de acțiune”. Aceasta înseamnă că, dacă acționezi inteligent, ești inteligent. Dacă acționezi prost, ești prost, indiferent de diplomele pe care le ai sau de indicele IQ pe care l-ai obținut la teste.

Atunci, care este definiția unui act inteligent? Răspunsul este simplu: *un act inteligent este acela care te*

conduce mai aproape de ceea ce îți dorești. Un act prostesc este acela care nu te duce mai aproape de ceea ce vrei sau, chiar mai rău, te îndepărtează.

Stabilești singur dacă un act este inteligent sau prostesc atunci când decizi ce vrei și ce nu vrei. După cum a spus Winston Churchill, „Cu mult timp în urmă, am încetat să mai ascult ce spun oamenii. În schimb, mă uit la ceea ce fac. Comportamentul lor arată adevărul”.

Acțiunea este totul

Cum poți să-ți dai seama ce vrea cu adevărat o persoană, ce gândește, ce simte, ce crede și față de ce este dedicată? Simplu. Te uiți la acțiunile ei. Nu contează ce spun oamenii, ce doresc, ce speră ori ce intenționează. Contează doar ce fac și, mai ales, ce fac atunci când sunt supuși tentațiilor sau presiunii.

Cineva poate spune: „Vreau să am succes în carieră și în viață”. Această persoană chiar crede ce spune. Dar apoi îi observi comportamentul. Sosește la muncă în ultimul minut și se grăbește să plece spre casă cât mai repede posibil doar pentru a nu rata cel mai nou episod din serialul de televiziune preferat. În mod clar, pe baza acestui tip de comportament, reiese că obiectivul său nu este de a avea succes în carieră, ci mai degrabă de a sta în fața televizorului. Cum îți dai seama de asta? Pentru că este exact ce face acea persoană în fiecare seară când se întoarce de la muncă.

A funcționat?

Singura măsură a deciziilor și acțiunilor tale este eficiența lor. Acțiunile tale, bazate pe gândirea ta, te-au condus spre ceea ce vrei sau spre ceea ce este important pentru tine?

Există două legi care îi încurcă mereu pe oameni, atât în viața personală, cât și în politică sau afaceri internaționale. Acestea sunt Legea Consecințelor Neintenționate și Legea Consecințelor Vicioase.

Economistul Henry Hazlitt a scris în opera sa clasică, *Economics in One Lesson* (în limba română: *Economia într-o singură lecție – editura BusinessTech International, noiembrie 1994*) că ființele umane sunt egoiste. De aceea, fiecare acțiune este o încercare de a îmbunătăți în vreun fel doar propria situație. Oamenii caută întotdeauna calea cea mai ușoară și mai rapidă pentru a obține lucrurile pe care le vor cât de curând posibil și acordă foarte puțină importanță consecințelor secundare.

Hazlitt spunea că rezultatul dorit al oricărei acțiuni este îmbunătățirea situației în vreun fel. Îmbunătățirea situației este consecința principală țintită. Este întotdeauna ceva pozitiv. Toate acțiunile sunt concentrate pe vreun fel de îmbunătățire.

Gândiți-vă la consecințe

Dar și mai importante decât consecințele imediate și intenționate sunt consecințe de gradul doi și trei, adică ce se întâmplă ulterior și apoi și mai târziu. Legea Consecințelor Neintenționate spune că, în multe ca-

zuri, un act sau un comportament poate aduce rezultate imediate pozitive, dar poate avea consecințe destul de negative pe termen lung.

De exemplu, un tânăr părăsește școala și își ia o slujbă ca să câștige bani pentru a-și cumpăra o mașină, a socializa, a ieși cu fetele și pentru a avea o viață plăcută. Toate sunt obiective pozitive și imediate de care tinerii vor să se bucure.

Cu toate acestea, consecințele lipsei de educație sunt adeseori venituri mici pentru întreaga viață, puține speranțe de avansare și o mare probabilitate ca individul să nu-și atingă niciodată întregul potențial.

Înrăutățirea situației

Legea Consecințelor Vicioase se referă la apariția unei situații mult mai rele ca rezultat al unei acțiuni aparent pozitive decât în situația în care nu s-ar fi întreprins nimic.

De exemplu, beneficiul imediat al susținerii financiare de către societatea noastră a celor care sunt în nevoie este că-i ajută să supraviețuiască pe termen scurt.

Consecința vicioasă este aceea că oamenii se pot obișnui să trăiască din „bani obținuți degeaba”, devin dependenți de aceste ajutoare, sunt o pierdere pentru forța de muncă disponibilă, își pierd mândria și stima de sine. Ca urmare, acești indivizi sfârșesc mult mai rău decât dacă nu s-ar fi întreprins nicio acțiune de ajutorare.

Scopul principal al programelor sociale prin care se acordă sprijin financiar celor defavorizați este

întotdeauna o încercare de a-i ajuta să-și amelioreze calitatea vieții. Dar consecința vicioasă poate fi dependența pe viață de aceste ajutoare și nerealizarea potențialului individului.

Gândește din perspectiva viitorului

În șah, cu atâtea piese pe tablă și multe mutări posibile, succesul se bazează pe capacitatea de a anticipa sau de a prevedea cu exactitate mișcările adversarului.

În viață, succesul este determinat în mare măsură de capacitatea ta de „a vedea toate piesele de pe tabla de șah” și a face acele mișcări care conduc la succesul sau victoria finală, oricum ai defini-o.

Dr. Edward Banfield de la Harvard a studiat, vreme de aproape cincizeci de ani, mobilitatea socială și economică spre vârful ierarhiei în SUA și în alte țări. El a căutat să afle motivele pentru care unii indivizi și familii au avansat, generație după generație, pornind de la o situație socioeconomică inferioară. Uneori, acești indivizi au plecat de la slujbele cele mai umile și au ajuns la bogăție doar într-o viață de om. De ce se întâmplă asta doar unui mic grup de oameni și nu și altora?

În 2015, în Statele Unite erau peste zece milioane de milionari și majoritatea dintre ei și-au câștigat averile prin munca proprie, adică au pornit de la nimic și au depășit milionul de dolari în cursul vieții lor. În plus, conform revistei *Forbes* (2015), existau în SUA 1826 miliardari, dintre care 290 au apărut în decursul anului respectiv. 66% dintre acești miliardari și-au câștigat averea prin forța proprie. Au pornit de la nimic și și-au câștigat toți banii în cursul unei vieți.

Numitorul comun

Banfield a vrut să știe care este numitorul comun al acestor oameni bogați din întreaga lume. El și-a prezentat constatările într-o carte remarcabilă, intitulată *The Unheavenly City*, care a fost destul de controversată și criticată. Această carte a zdruncinat ceea ce majoritatea oamenilor vrea să creadă, și anume că sărăcia și bogăția cad pe capul unor victime nevinovate care nu au nicio alegere sau control asupra a ceea ce li se întâmplă.

Concluzia lui a fost simplă și greu de contestat. În diagnosticarea succesului sau eșecului economic al indivizilor, el a tras concluzia că „perspectiva asupra timpului” a fost factorul copleșitor de important.

Banfield a divizat societatea în șapte clase, de la cea mai de jos la cea mai de sus: clasa de jos cu partea sa inferioară și partea superioară; clasa de mijloc, cu partea sa inferioară, de mijloc și superioară; clasa superioară, cu partea sa inferioară și superioară.

A reieșit că indivizii aveau o perspectivă asupra timpului pe termen tot mai lung pe măsură ce creștea nivelul lor de realizare socioeconomică. Indiferent de unde porniseră, care era nivelul lor de educație sau situația lor prezentă, perspectiva asupra timpului era singura deosebire importantă.

Perspectiva asupra timpului și venitul

La cel mai scăzut nivel socioeconomic, cel al părții inferioare a clasei de jos, perspectiva asupra timpului era, adesea, de doar câteva ore sau minute ca, de exemplu,