

JAMES ALTUCHER

ALEGE-TE PE TINE ÎNSUȚI.

Fii fericit, fă milioane, trăiește visul

Cuvânt-înainte de Dick Costolo
CEO, Twitter

Traducere din limba engleză:
Romică Lixandru

 ACT și Politon

2015

Mă aleg pe mine însumi!

CUPRINS

Cuvânt-înainte	9
M-am ales pe mine însumi: o introducere	11
Istoria economică a erei Alege-te pe Tine Însuți	16
Permanent temporar	28
Și apoi toți au râs	34
Îți controlează viața o singură persoană?	40
Cum să te Alegi pe Tine Însuți	45
Simpla Practică Zilnică (sau De ce atât de mulți oameni vor să moară)	55
Dar dacă sunt într-o criză?	62
Alege-te pe Tine Însuți pentru a trăi	65
Cum să-ți găsești țelul în viață	71
Cum să dispari complet și să nu mai fii găsit vreodată	77
Pur și simplu fă-o!	86
Să vorbim concret: ce ar trebui să fac?	102
Nu costă mult să faci un miliard	116
Cum să devii un reprezentant de vânzări extraordinar	123
Cum să devii o mașinărie de idei	130
Zece idei care să te lanseze	142
Să nu ai opinii	150
Cum să eliberezi hormonul lui Dumnezeu	156
Cele șapte obiceiuri ale oamenilor extrem de eficienți și mediocri	163
Cum să fii mai puțin prost	171
Onestitatea îți aduce mai mulți bani	177
Nu ești niciodată prea tânăr pentru a te Alege pe Tine Însuți: nouă lecții de la Alex Day	186
Cazul curios al imaginii sexy	195
Ce am învățat de la Superman	200
Gandhi s-a ales pe sine însuși pentru a elibera o țară întreagă	204
Nouă lucruri pe care le-am învățat de la Woody Allen	208
Competența și ultimul concert al trupei Beatles	217
Ce să faci atunci când ești respins	221
Cum să supraviețuiești eșecului	228
Cucerește lumea!	232
Mărturii	236

CUVÂNT-ÎNAINTE

Am început ca absolvent de facultate, cu specializare în informatică. Apoi, am fost atras de comedia de improvizație. Apoi, cumva, am ajuns CEO al rețelei sociale Twitter. Trăim într-o lume în care drumul din cărămidă galbenă* are multe ramificații și ne poate purta în multe călătorii incredibile.

Este din ce în ce mai dificil să aflăm care este destinația finală a acestor călătorii.

Era corporațiilor masive care au grijă de noi de la început până la sfârșit s-a încheiat. Dar aceasta este o veste palpitantă. Înseamnă că putem alege singuri viața pe care ne-o dorim. Și ne alegem această viață făcând tot ceea ce ne stă în putință, chiar în momentul acesta. Chiar acum. Îndrăznind în momentul acesta. Chiar acum. Nu există alt moment pe care să-l așteptăm. Twitter se ocupă de conversația întregii lumi chiar în acest moment. Este improvizația planetei chiar acum. Și da, deseori este o comedie. Și deseori este despre oameni care se reinventează pe ei înșiși și încep noi conversații pentru viețile lor.

Ceea ce îmi place la James și cartea sa este faptul că îți poți da seama că el a venit dintr-un montagnes-rousses similar. Și-a ales propria cale spre succes fără să știe rezultatul. Și ce se va întâmpla cu el mai târziu – ei bine, să sperăm că nu va sfârși într-un șanț. Cine știe?

Cheia este să fii îndrăzneț chiar în acest moment. Așa cum spune James în titlul acestei cărți, „Alege-te pe Tine Însuți”, și ne explică în ce fel. Alege-te pe Tine Însuți chiar acum.

Dacă faci asta, nu numai că nu poți planifica impactul pe care îl vei avea, deseori nu-l vei recunoaște în timp ce îl ai. Dar un lucru

* Aluzie la „drumul de cărămidă galbenă” din romanul pentru copii *Vrăjitorul din Oz*, de L. Frank Baum. Aici, Dorothy și prietenii ei trebuie să urmeze acest drum pentru a ajunge în Orașul de Smarald, unde locuiește vrăjitorul. (n.trad.)

este sigur: dacă nu vei lua decizii curajoase pentru tine însuși, nimeni altcineva nu o va face.

Nu există o cale unică. Există toate căile. Toate căile încep cu acest moment unic. Te-ai ales pe tine însuși pentru această clipă? Poți fi curajos? Atunci, toate căile vor duce în același loc. Chiar acum.

- Dick Costolo, CEO, Twitter

M-AM ALES PE MINE ÎNSUMI: O INTRODUCERE

Urma să mor. Piața se prăbușise. Internetul se prăbușise. Nimeni nu-mi răspundea la telefon. Nu aveam prieteni. Fie urma să fac un infarct, fie urma pur și simplu să mă sinucid. Aveam o poliță de asigurare de viață de patru milioane de dolari. Îmi doream o viață bună pentru copiii mei. M-am gândit că asta nu s-ar putea întâmpla decât dacă mă sinucideam. Cheltuielile mele scăpaseră de sub control. Făcusem niște bani și îmi amplificasem stilul de viață până la statutul de star rock alcoolic. Apoi i-am pierdut rapid, contul meu bancar ajungând aproape de zero în timpul celei mai proaste situații economice din ultimii, probabil, douăzeci de ani. Mă refer la anul 2002, dar aș fi putut vorbi la fel de bine și despre 2008: anul în care mi-am pierdut casa, familia, prietenii, Banii, slujbele.

Chinuitoarea spirală descendentă a început în 1998, anul în care am vândut o companie, exact când bula punct-com începuse realmente să se umfle. Eram unul dintre băieții deștepți, mă gândeam eu. Transformasem bunurile în lichidități. Apoi am făcut totul greșit. Mi-am cumpărat o casă pe care nu mi-o puteam permite. Aveam obiceiuri costisitoare pe care nu le puteam susține. Jucam jocuri de noroc și tocam banii și îi dădeam și îmi împrumutam toți cunoscuții. Sute de mii de dolari. Apoi milioane de dolari.

Am creat o altă companie. Am investit milioane în ea. Mă simțeam de parcă aș fi avut nevoie să cumpăr iubire. Și că dacă nu aș fi avut o cantitate enormă de bani cu care să o cumpăr, nimeni nu avea să mă iubească. Asta a eșuat.

Mi-am pierdut casa. Mi-am pierdut toți banii. Am pierdut și bruma de respect de sine pe care o mai aveam. Mi-am pierdut prietenii. Habar n-aveam ce urma să fac. Am eșuat în fiecare încercare de a îndrepta situația, de a avea succes.

Mă uitam la fiicele mele și plângeam deoarece mă simțeam de parcă le-aș fi distrus viețile. Nu eram un ratat doar ca om sau în afa-

ceri, eram un ratat și ca părinte. Nu aveam nici măcar suficienți bani pentru a plăti ipoteca lunară, care ne păstra un acoperiș deasupra capetelor.

Eram în mod oficial pierdut. Nu-mi rămăsese nimic. Zero. *Mai puțin* decât zero, de fapt, pentru că aveam datoriile. Datoriile de milioane.

Până în 2002 nu mai rămăsese nimic în bancomat. Am crezut că a rămâne fără bani va fi cel mai rău moment al meu. Mai rău decât moartea. M-am înșelat.

La finele lui 2002 am avut o conversație cu părinții mei. Eram furios și deprimat. Ne-am luat la ceartă. De ce – deja nu mai contează.

Am închis telefonul și am rupt relațiile cu ei.

Pe parcursul următoarelor câteva luni, tatăl meu a încercat să reia legătura cu mine. Începeam să-mi revin. Scriam. Apăream la televizor. El m-a felicitat. Ultimele sale felicitări au venit cam la șase luni după ce vorbisem ultima oară cu el.

Nu am răspuns.

O săptămână mai târziu a avut un atac cerebral. Nu a mai vorbit niciodată. A murit fără ca eu să-i mai vorbesc vreodată.

Iar eu eram în continuare falit, înfometat, disperat și deprimat. Eram într-o continuă stare de panică. Nimeni nu mă ajuta. Nimeni nu-mi oferea vreo șansă. Nimeni nu-mi oferea vreo oportunitate de a dovedi cât de talentat eram. Știam că trebuie să mă zbat pentru a reuși, dar lumea era cu susul în jos și eu nu știam cum să redresez situația. Cum să îndrept lucrurile.

Practic în toate sensurile, 2008 a fost o copie fidelă a lui 2002. Am reușit să mă pun din nou pe picioare. Am fondat și vândut altă companie. Am făcut o grămadă de bani și, apoi, risipind cu nesăbuită, i-am aruncat pe toți pe apa sâmbetei. Din nou. Doar că de data aceasta divorțam, pierdeam și mai mulți prieteni, eșuam simultan la alte două companii și nu aveam vreun indiciu despre ceea ce urma să fac pentru a ieși din groapa pe care mi-o săpasem singur.

Acest gen de situație nu mi s-a întâmplat doar o dată. Sau de două ori. Ci de multe ori. În ultimii douăzeci de ani, am eșuat cam în optsprezece din cele douăzeci de afaceri pe care le-am demarat.

Probabil m-am reprofilat de cinci sau șase ori în diferite domenii, variind de la software, la finanțe și media. Am scris zece cărți. Mi-am pierdut multiple slujbe. Am fost zdrobit, la pământ, suicidar, disperat, neliniștit, deprimat. Și de fiecare dată, a trebuit să mă reinventez pe mine însumi, să-mi reinventez obiectivele și cariera. De cele mai multe ori, nu-mi dădeam seama care erau pașii pe care îi tot repetam, fie aceștia pozitivi sau negativi. Odată ce obțineam succesul, inevitabil reveneam la obiceiurile mele negative și începeam să-mi risipesc norocul.

Totuși, acum, ultima oară, în 2008, ceva era diferit. Lumea se schimba. Banii părăseau sistemul. Toți erau concediați. Aveai senzația că oportunitățile dispar la fel de repede ca banii. Acum nu eram doar eu cel care eșua, ci întreaga lume, și nu exista nicio scăpare.

Toată ziua m-a durut stomacul gândindu-mă la asta. *Nu există nicio scăpare. Nu există nicio scăpare.* Am continuat să-mi repet asta în minte. Am simțit că mă puteam condamna la moarte cu acele cuvinte. Dar nu puteam. Aveam copii. Trebuia să-mi revin. *Trebuia.* Trebuia să am grijă de mine. Să am grijă de copiii mei. Trebuia să-mi dau seama, o dată pentru totdeauna, cum să ies din groapă, cum să mă ridic și să rămân în picioare. Trebuia să înțeleg, în profunzime, ce anume urma să mă transforme într-o persoană care nu numai că are succes, dar și prosperă.

Și atunci s-a produs declicul. Atunci s-a schimbat totul. Atunci mi-am dat seama că nimeni nu o va face în locul meu. Dacă îmi doream să prosper, să supraviețuiesc, trebuia să mă aleg pe mine însumi. Din toate punctele de vedere. Miza era prea mare ca să n-o fac.

Nu ne mai putem permite să contăm pe ceilalți și să repetăm aceleași greșeli din trecutul nostru. A venit valul, aducând cu el o schimbare dramatică în peisajul vieților noastre. După cum vom vedea în următoarele câteva capitole, clasa mijlocie s-a prăbușit, locurile de muncă dispar și fiecare sector economic este în proces de transformare. Pentru a putea ține pasul, indivizii trebuie să se transforme și ei.

Asta înseamnă că, pentru a avea succes, trebuie să te alegi pe tine însuți în fiecare clipă. În cazul meu, a trebuit să privesc înapoi la

viața mea și să-mi dau seama (în sfârșit!) ce făceam de fiecare dată când mă ridicam de la pământ, mă scuturam de praf, reveneam la normal și o luam de la capăt. Pentru că acum nu mai există un alt nivel unde să cad. Obişnuiam să bat în lemn în fiecare dimineată, la propriu și la figurat, rugându-mă să nu cad iar pradă comportamentelor mele de dependență. Faptul că m-am ales pe mine însumi a schimbat acel proces de gândire.

Acum, sunt recunoscător de fiecare dată când mă trezesc. Trebuie să fiu. Și trebuie să număr lucrurile care abundă în viața mea. Să le număr, la propriu. Dacă nu o fac, ele vor începe să dispară. Le-am văzut și înainte dispărând. Nu vreau ca asta să se întâmple iarăși.

În unele culturi, cum ar fi budismul, *vrei* ca lucrurile din viața ta să dispară, ca să-ți reduci nevoile și dorințele. Pentru a atinge o anumită formă de iluminare. Eu cred și în acest tip de spiritualitate. Nu cred că acesta și abundența se exclud reciproc. De pildă, dacă îți cobori așteptările, acestea sunt ușor de depășit.

În plus – și urăsc să spun asta – mai întâi trebuie să-ți plătești facturile. Facturile sunt costisitoare.

Și devine din ce în ce mai greu să găsești oportunitățile pentru a achita aceste facturi. Una e să cunoști *Secretul** sau să urmezi cine știe ce pași optimiști, despre care ai citit, pentru a aduce pozitivitatea în viața, și este cu totul altceva să crezi efectiv oportunități pentru tine însuși.

Cu siguranță nu le vei găsi citind o carte. Este un efort neîntreput în viața ta de zi cu zi. Este un demers care îmbină sănătatea cu instrumentele experților financiari și cu o înțelegere la nivel macro a situației economice haotice în care ne găsim astăzi.

În ultimii patru ani am început să scriu despre acest demers și despre pașii pe care i-am făcut în timpul călătoriei de întoarcere din mormânt. În acest proces, viața mea s-a schimbat atât de mult în bine, ca prin magie. Este dincolo de magie, pentru că nu aș fi visat

* Referință la *The Secret (Secretul)*, bestseller scris de Rhonda Byrne. Cartea are în centru legea atracției, considerată secretul existenței, conform căreia atragem ceea ce gândim, fericirea, prosperitatea și sănătatea fiind indubitabil rezultatul unei gândiri pozitive. (n.red.)

vreodată că așa ceva este posibil. Am câștigat milioane din diferite afaceri și investiții (și nu le-am pierdut sau risipit), am cunoscut dragostea vieții mele și m-am căsătorit cu ea, sunt în formă din punct de vedere fizic, mă trezesc în fiecare dimineață și fac exact ceea ce vreau să fac. Nu am văzut rezultate doar în cazul meu, ci le-am văzut și în cazul multora dintre cititorii mei care au pus în practică cu succes aceleași principii pe care eu le-am implementat în propria mea viață.

Despre asta am scris în cartea de față. M-am ales pe mine însumi. Și tu vei face la fel.

ISTORIA ECONOMICĂ A EREI ALEGE-TE PE TINE ÎNSUȘI

În ultimii cinci mii de ani, oamenii au fost în cea mai mare parte înrobiți de câțiva stăpâni exclusiviști care au înțeles cum violența, religia, comunicațiile, îndatorarea și războiul de clasă conlucrează, pentru a subjugă un grup mare de oameni.

Tiparul lui Gutenberg a reprezentat prima breșă în această temniță. A permis oamenilor să înceapă să evadeze din celulele lor izolate, de detenție, prin răspândirea ideilor la distanțe mari și prin posibilitatea întâlnirii acestor idei. Ceea ce a condus în primul rând la Renaștere, apoi la revoluția protestantă și, în cele din urmă, la îndeajuns de multe descoperiri științifice pentru a aprinde flacăra Revoluției Industriale.

Dar era Alege-te pe Tine Însuși își are rădăcinile directe în cel de-al Doilea Război Mondial. Și, în esență, femeile sunt cele care au inițiat-o.

În timpul celui de-al Doilea Război Mondial, 16 milioane de bărbați americani au plecat din Statele Unite pentru a ucide oameni. Între timp, cineva trebuia să lucreze în fabrici și în birouri pentru ca țara să funcționeze. Femeile au intervenit și au îndeplinit această sarcină.

Atunci când bărbații s-au întors, femeile și-au dat seama, destul de corect, că nu își mai doresc pur și simplu să rămână acasă. Ele voiau să muncească, să contribuie și să câștige bani. Câștigarea banilor era o experiență plăcută și le-a oferit independență.

Brusc, s-a trecut de la familii cu un singur venit la familii cu două venituri, într-o economie postbelică înfloritoare.

Pentru prima dată în circa treizeci de ani, americanii aveau bani. Foarte mulți. Și industrializarea americană se răspândea în lume. În scurt timp, SUA controlau economia mondială.

Din cenușa companiilor aproape falimentare, care supraviețuiseră cu greu Marii Crize, s-au înălțat conglomerate globale.

Pentru prima dată după câteva decenii, americanii nu trebuiau să-și facă griji că își vor pierde slujbele. Se găseau din belșug locuri de muncă și bărbați și femei care să le ocupe. Ascensiunea familiei cu două venituri a adus mai mulți bani în fiecare casă.

Ce au făcut toți cu banii? Au cumpărat așa-numitul Vis American. Un vis care nu fusese vreodată gândit de fondatorii Statelor Unite, dar care, începând cu anii 1950, a devenit atât de înrădăcinat în cultura noastră, încât a-l pune la îndoială ar fi aproape la fel de anti-american pe cât ar fi să pui la îndoială înțelepciunea Constituției SUA.

Ce era Visul American?

A început cu casa și cu gardul cu uluci albe. Oamenii nu mai trebuiau să locuiască în orașe, în apartamente, cu alți oameni locuind deasupra și de fiecare parte a lor. Când bunicii noștri erau copii, majoritatea oamenilor locuiau la bloc. Clădirea avea la exterior o sârmă de rufe comună, toți copiii se jucau lângă hidrantul de incendiu din fața blocului și puteai să auzi un pârț de la trei uși distanță. Mirosul de canal și luptele constante cu ploșnițele făceau parte din viața normală a zeci de milioane de imigranți.

Părinții mei. Părinții tăi.

Acum era altceva. Se puteau muta în suburbiile cu străzi largi, cu ștranduri de cartier și cu centre comerciale în culori strălucitoare. Puteau să aibă o curte! SPAȚIU! Apoi și-au cumpărat o mașină cu care se duceau la muncă pe uriașele autostrăzi cu patru benzi. Apoi a doua mașină, pentru excursiile din timpul verii.

Și apoi, minune! Un televizor care să-i distreze în timpul nopților, de acum liniștite, din suburbii. Apoi un televizor color!

*Căpitanul Kirk și locotenentul Uhuru sărutându-se în culori**! Și dacă îți rămâneau bani după asta, îți trimiteai copiii la colegiile care răsăreau pe tot cuprinsul țării, pentru a putea obține slujbe și mai bune, a face și mai mulți bani și a avea case și mai mari.

Ați putea crede că utilizez sintagma „Visul American” deoarece aceasta este expresia generală pe care oamenii o folosesc pentru a descrie mitologia gardului cu uluci albe.

Mi-aș dori ca așa să stea lucrurile.

De fapt, „Visul American” își are sursa într-o campanie de marketing gândită de Fannie Mae** pentru a-i convinge pe americanii proaspăt îmbogățiți să înceapă să-și facă ipoteci. De ce să cumperi o casă cu banii tăi câștigați din greu când i-ai putea folosi pe ai altuia? S-ar putea ca acesta să fie cel mai bun slogan publicitar conceput vreodată. A funcționat ca un aspirator care i-a atras pe toți, convingându-i că sectorul bancar ipotecar în valoare de 15 trilioane de dolari americani va duce la fericirea universală. „Visul American” a înlocuit rapid pacea și liniștea suburbiilor cu nevoia disperată de a fi mereu în față.

Pe parcursul întregii noastre vieți am fost înșelați de slogani publicitari și de Stăpânii Universului care le-au creat. Nu spun asta într-un sens rău. Nu îi învinuiesc. Nu învinuiesc niciodată pe nimeni altcineva în afară de mine. Fiecare clipă în care sunt manipulat, constrâns și înfrânt se întâmplă deoarece eu am permis-o. Ei doar își făceau meseria. Și totuși... ei sunt manipulatorii. Acum trebuie să învățăm să deosebim ceea ce este prostesc de ceea ce este înțelept și să ne construim propriile vieți.

Există o vorbă: „Omul învățat țintește mai sus. Dar cel înțelept scade ștacheta. Apoi, o mai scade odată.”

* Personaje din filmele Star Trek. (n.red.)

** The Federal National Mortgage Association - FNMA (Asociația Națională A Ipotecilor Federale), popular cunoscută drept Fannie Mae, a fost fondată în 1938 în timpul Marii Crize, în ideea facilitării împrumuturilor ipotecare, parte a programelor New Deal de Asistență, Redresare și Reformă din timpul primului mandat (1933-1937) al președintelui SUA. Franklin Delano Roosevelt. (n.red.)

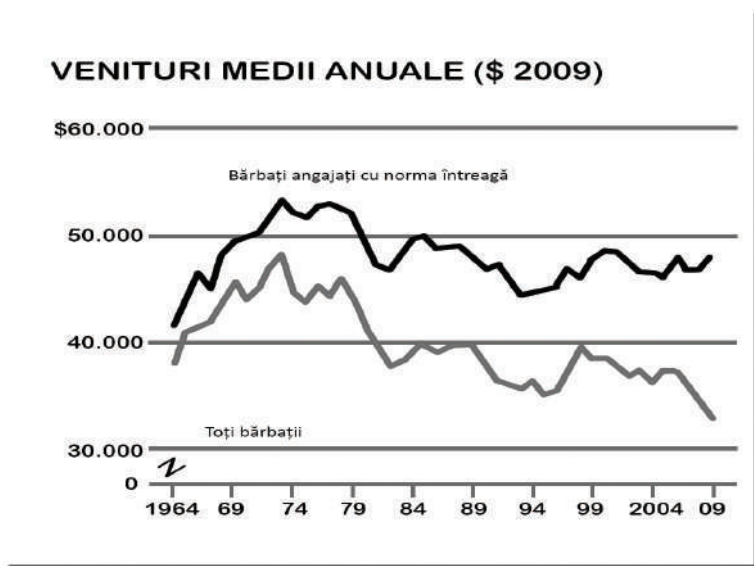
Toți erau învățați. Și își doreau două mașini în loc de una. O casă mai mare. Fiecare copil la facultate. Un televizor mai mare. Cum am fi putut continua să plătim pentru toate acestea? Veniturile duble nu mai erau suficiente!

Anii 1960 au alimentat motorul bogăției prin avântul spectaculos al pieței de capital. Și apoi, „Marea Societate”. Un nou slogan publicitar! Când piața de capital a stagnat, anii 1970 au introdus o inflație masivă pentru a menține creșterea veniturilor. Sintagma „Să ținem pasul cu familia Jones” a fost introdusă în cultura populară în 1976 pentru a trimite la ideea că nu mai suntem niciodată satisfăcuți. Indiferent cât de multe bunuri materiale acumulăm, întotdeauna există misterioasa „familie Jones” care are mai multe. Prin urmare, *noi* avem nevoie de mai multe.

În anii 1980 am avut din nou un avânt spectaculos al pieței de capital. Și când aceasta a încetinit, am avut creșterea datoriei obligațiunilor de mare risc, pentru ca americanii să dispună de bani în continuare. Anii 1990 ne-au adus atât „dividendele păcii” în urma căderii blocului sovietic, cât și dezvoltarea vertiginoasă a Internetului. Chiar și atunci când Asia s-a prăbușit, Alan Greenspan, președintele Rezervelor Federale, a lăsat petrecerea să continue, pompând artificial bani în sistem – nu doar pentru a preveni efectele unei potențiale „Contaminări asiatice”, ci și din teama că spectacolul s-ar putea încheia dacă Y2K* va stinge toate luminile.

Petrecerea trebuia să continue! În ciuda faptului că veniturile medii ale bărbaților care munceau erau în scădere din 1970 și că situația urma să se înrăutățească. Nu mă credeți? Puteți avea încredere în date:

* Y2K: Virusul Anului 2000 sau Virusul Mileniului – abordarea alarmistă a problemei resetării datei computerelor (de la 1900 la 2000) la 01.01.2000. (n.red.)



Notă: Bărbați cu vârsta cuprinsă între 25 și 64 de ani. Ajustat pentru inflație folosind CPI-U.

Sursa: *The Problem With Men: A Look at Long-Term Employment Trends* („Problema cu bărbații: O privire asupra tendințelor de angajare pe termen lung”) - The Hamilton Project, decembrie 2010. (http://www.brookings.edu/opinions/2010/1203_jobs_greenstone_looney.aspx)

Orice economist din lume poate încerca să explice acest grafic, dar direcția sa descendentă era inexorabilă din cauza motivelor pe care le voi descrie pe parcursul acestei cărți: printre acestea, creșterea eficienței, globalizarea, inovația tehnologică și faptul că șefii pur și simplu vă urăsc.

Exact, ei vă urăsc. Voi ați creat din ce în ce mai multă valoare. Ei v-au plătit din ce în ce mai puțin. Aceasta este definiția „disprețului” în cartea mea.

Și nu este vorba doar de șeful vostru. Și el, de asemenea, încearcă doar să supraviețuiască. Este vorba despre șeful său. După aceea, despre șeful aceluia șef. Și tot așa înainte, până în vârful ierarhiei. Și cine se află în vârf? Nu vom ști niciodată. Credeți-mă, eu

și cu voi nu vom ști niciodată cine se află în vârful. Nu spun asta pentru a părea conspiraționist. Este doar adevărul.

Apoi s-a prăbușit Internetul. Și în loc să sprijine temeliile economiei americane, Alan Greenspan a ținut Rezervele Federale cu piciorul pe pedala de accelerație și a apăsat până la podea, tipărind bani care au inundat sectorul construcțiilor imobiliare. Prețurile locuințelor s-au triplat în multe zone ale țării, creând o prosperitate artificială, care a ridicat bogăția SUA la cel mai înalt nivel atins vreodată.

Bineînțeles, cheltuielile consumatorilor au crescut împreună cu acestea, mulțumită băncilor. Acestea le-au permis oamenilor să utilizeze valoarea imobiliară reală a caselor pentru a-și acoperi cardurile de credit. Vă puteți imagina? Fiecare vacanță pe care ați făcut-o și ați achitat-o cu cardul Visa a fost plătită cu pereții subțiri ai casei care vă adăpostea copiii noaptea. O casă care se năruia în jurul vostru – la fel ca propria viață – pentru că nu vă permiteați să o reparați pentru că... VEGAS, IUBITO, VEGAS!

Creanțele aferente cardurilor de credit au crescut de la 700 de miliarde de dolari, în 2005, la 2 500 de miliarde, în 2007. Doi ani scurți. Acum toată lumea avea televizoare cu ecran mare, două case, ultimul echipament de bucătărie Viking, o barcă, două mașini ecologice (pentru a atenua sentimentul de vinovăție pricinuit de consumul vorace) și lua masa în oraș de două sau trei ori pe săptămână.

Și când spun „toată lumea”, ceea ce spun de fapt este „eu”. Nu știu nimic despre toată lumea. Știu doar ce mi s-a întâmplat mie. Și eram cufundat în asta până la gât.

După ce am înființat multe companii, am făcut și am pierdut milioane, gândindu-mă că măcar o dată s-ar putea să fi „reușit”, a trebuit să mă întreb: la ce mă refer? Ce „am reușit” cu adevărat? Nici măcar nu pot să mă gândesc la asta. De fiecare dată când o

fac, încep să-mi scarpin pojghițe mari de piele de pe spate, aido-
ma unui drogat în sevraj sau a unui schizofrenic. Este ca și cum
aș contracta spontan o boală nervoasă acută. Mâinile îmi tremu-
ră și ezită pentru că...

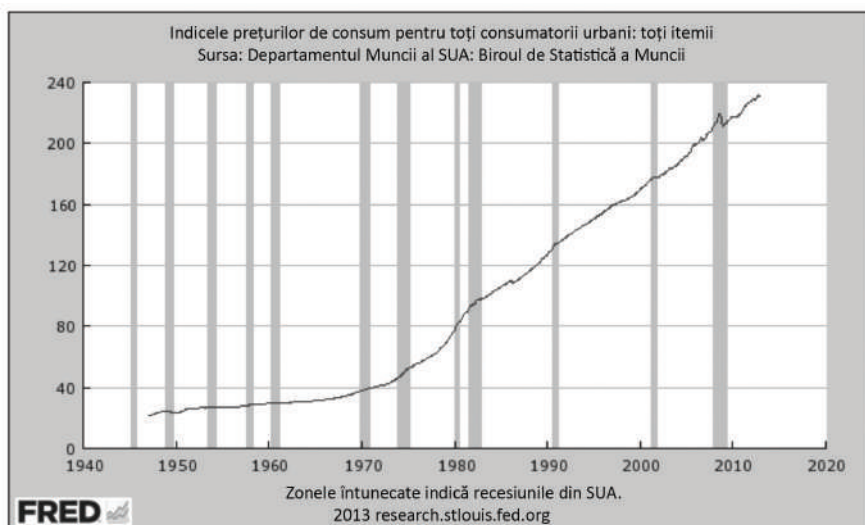
Fir-ar!

2008.

A venit refluxul. Toți erau, brusc, goi pușcă! Știm cu toții ce
s-a întâmplat: totul s-a prăbușit. În ciclurile anterioare de boom
și prăbușire economică, reînnoirea tehnologică a Americii a pro-
tejat într-o oarecare măsură clasa de mijloc. Dar acea perioadă
s-a sfârșit. La orizont nu se mai întrevede niciun boom spectacu-
los de care să ne putem agăța. Cei mai inteligenți absolvenți de
studii superioare din China, India și din alte părți stau acasă. Iar
cei care vin la studii în Statele Unite se întorc acasă după absolvi-
re în loc să se mute în Silicon Valley, pentru a deschide companii
și a genera locuri de muncă și bunăstare. În Statele Unite, compa-
niile și persoanele ale căror averi cresc cu repeziciune sunt cele
care investesc peste hotare, în căutarea unui capital mai ieftin
pentru dezvoltarea tehnologică.

Singurul lucru rămas era guvernul, care continua să-și măreas-
că datoria. Guvernul a salvat fiecare bancă și a început să plătească
dobândă băncilor, pentru toate activele lor, menținând întregul
sistem financiar sănătos, într-un mod artificial. Permiteți-mi să
vă ofer o perspectivă mai bună asupra situației.

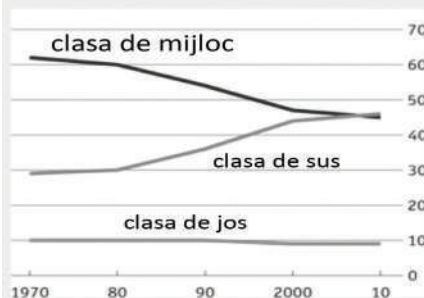
Prețurile vor crește întotdeauna. Motivul este simplu: defla-
ția este mai înspăimântătoare decât inflația. Într-un mediu defla-
ționist, oamenii încetează să mai cumpere lucruri deoarece își
spun în sinea lor: „De ce să cumpăr astăzi când pot cumpăra mâi-
ne mai ieftin?” Așadar, guvernul va susține întotdeauna politici
care cresc inflația. Lucru care va forța tendința veniturilor medii
de mai sus să continue să scadă. Nici acum nu mă credeți? Iată
dovada:



Inflația începând din 1940, prin amabilitatea filialei locale a Rezervelor Federale

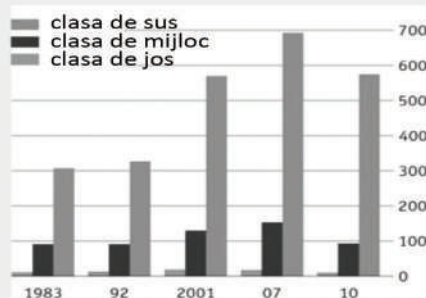
Observați mica fluctuație descendentă din 2008/2009. Am avut foarte puțină deflație. Care a fost urmarea? Cea mai gravă criză economică din 1929 încoace, o rată a șomajului de două cifre și o clasă de mijloc aflată în declin, în timp ce clasa de sus devenea tot mai prosperă.

Venitul unei gospodării americane
Distribuția după categoria socio-economică
% din total



Sursa: Centrul Pew Research

Actiunile medii nete după categoria socio-economică



O PARANTEZĂ:

V-ați întrebat vreodată de ce piața de capital nu a continuat să se prăbușească? De ce a început să-și revină din martie 2009 până în ziua în care scriu asta, când piața atinge noi recorduri?

Foarte simplu – și afirm acest lucru cu toată modestia – eu însumi am salvat piața de capital a SUA.

M-am mutat pe Wall Street la începutul lui martie 2009. Mai exact, la intersecția dintre Board și Wall, în clădirea care adăpostea cândva banca lui J.P. Morgan. S-ar putea să vă amintiți din manualele voastre de istorie că această clădire a fost locul unde a avut loc primul atac terorist major la adresa Statelor Unite. La 1 septembrie 1920, anarhiștii italieni au detonat o bombă, ucigând 38 de persoane și rănind 143 (Mulțumesc Wikipedia. Mulțumesc World Wide Web. Acum dispun de toate cifrele de care voi avea nevoie vreodată pe tot parcursul vieții mele. Clădirea mea, o bombă, 38 de morți.)

Aproximativ optzeci și trei de ani mai târziu, în cel mai prost moment posibil, cineva s-a hotărât să împartă clădirea în apartamente. Clădirea avea o popicărie. Un teren de baschet. O piscină. O sală de sport. Și acele apartamente nu puteau fi date pe gratis. Clădirea era un oraș fantomă. NIMENI nu voia să locuiască pe Wall Street. Nu puteai găsi un grup de oameni mai deprimați decât cei care veneau în fiecare zi la serviciu la Bursa de Valori din New York, de ce să mai și vrea vreunul dintre ei să locuiască lângă aceasta? Era gaura neagră a capitalismului.

Așadar, bineînțeles că m-am mutat acolo. Chiar în fața ferestrei mele, faimoasa Bursă de Valori din New York. M-am uitat spre dreapta și iată Federal Hall, locul unde George Washington a depus jurământul în calitate de prim președinte al Statelor Unite. Un steag uriaș era luminat noaptea, proiectându-și umbra negativă chiar asupra apartamentului meu. Îmi plăcea.

Mi-a plăcut din toate punctele de vedere să locuiesc acolo. Mă simțeam de parcă aș face parte din istorie. Ca și cum asta pu-

tea fi un nou început pentru mine. Ceea ce era un sentiment ciudat pentru că, în rest, totul se ducea naibii. Indicele S&P 500* se îndrepta spre cea mai scăzută valoare din ultimii 20 de ani, când a ajuns la numărul magic și infernal 666. Eu pierdeam mai mulți bani decât aș fi crezut că e posibil și treceam printr-un divorț. La un moment dat am făcut greșeala de a-mi verifica balanța contului bancar. M-am gândit, din nou, să sar pe fereastră sau să mă lămuresc care sunt drogurile care m-ar anestezia îndeajuns de mult, încât să nu mai fie nevoie să mă gândesc vreodată la problemele mele.

Apoi, mi-am pierdut slujba. Nimeni nu mă suna. Nimeni nu voia să-mi vorbească deoarece cumpăram frenetic pe piața bursieră și toată lumea credea că sunt nebun. Cu siguranță, nimeni nu voia să mă ajute să fac bani. Încercam să pun bazele altor companii, dar oamenii aveau propriile griji, iar sănătatea și prioritățile mele nu erau intacte (după cum vom vedea mai târziu, acestea sunt esențiale pentru succes). Eram la fel de deprimat ca ei, iar ei erau la fel de deprimați ca toți ceilalți.

Și nu era vorba doar despre faptul că piața de capital funcționa la un prag minim. Asta e o scuză prea facilă. Specia umană nu a supraviețuit vreme de 200 000 de ani pentru a fi spulberată de o mică fluctuație în capitalism.

Cu toții am avut un deceniu dificil. Cu toții am suferit de tulburări de stres societal posttraumatic. Primul pas a fost să admitem asta: bula punct-com; 11 septembrie; corupție corporatistă la o scară nemaiîntâlnită; colapsul pieței imobiliare; criza financiară; măsuri de salvare a băncilor; investițiile Madoff**. Și tot

* Indicele S&P 500 (The Standard & Poor's 500 Index) - Indice bursier de referință al principalelor 500 de companii publice care tranzacționează acțiuni listate în bursele americane NYSE sau NASDAQ (88% sunt companii înregistrate fiscal în SUA, 2% dintre ele fiind localizate în străinătate). Indicele este realizat de compania americană de rating Standard & Poor's (S&P), divizie a McGraw-Hill, trust media și financiar din SUA. (n.red.)

** Bernard Lawrence Madoff - fost finanțist, broker, fost președinte al Bursei NASDAQ din New York. A delapidat, prin schema Ponzi, 65 de miliarde de dolari, devenind cel mai mare escroc de bursă din istorie. (n.red.)

așa. A fost dur. Ca societate, am fost speriați. Am fost prea speriați pentru a ne mai mișca.

Prin urmare, eu am făcut singurul lucru pe care îl puteam face: m-am trezit devreme într-o dimineață de început de martie și am cumpărat o pungă cu bomboane de ciocolată. Ciocolățele mici, de la Hershey's, ca cele pe care le împarți de Halloween. În jurul orei opt dimineața, am stat în fața intrării Bursei de Valori din New York și am început să ofer ciocolată tuturor celor care intrau în clădire. Oamenii se holbau la propriii pantofi, ca niște zombi, atunci când intrau, dar în 100% din cazuri se opreau, ridicau privirea, luau ciocolățița și zâmbeau.

Ciocolata eliberează feniletilamină, același hormon care este eliberat atunci când te îndrăgostești. Brusc, pentru o clipă, toți cei aflați la bursa de valori au fost un pic mai aproape de a se îndrăgosti. Asta i-a făcut mai puțin deprimați, cel puțin în ziua aceea. Nu înseamnă că ar trebui să mănânci tot timpul ciocolată. O să ajungi obez. Este mai bine să te îndrăgostești pur și simplu.

Dar noi aveam o lună/ un an/ un deceniu dificil chiar atunci și cu toții aveam nevoie de un moment de respiro. Toată lumea avea nevoie de o bucățiță de ciocolată la începutul zilei de muncă.

Era 9 martie. Într-o luni. În vinerea anterioară, S&P încheiase săptămâna la cel mai jos punct din ultimii treisprezece ani (și până în ziua de azi). Până la sfârșitul săptămânii, indicele S&P a crescut cu aproape șaptezeci și cinci de puncte. Până la finele lunii, urcase cu mai mult de 125 de puncte. Și de atunci continuă să crească. Nu încerc să mă laud. Nu încerc să arăt cât este de grozav că am salvat economia mondială. Dacă spun adevărul, nu se cheamă că mă laud.

Acesta nu este un argument de clasă sau comunist. Și nici nu are legătură cu optimismul sau pesimismul. Mai mulți oameni găsesc succesul financiar decât înainte, în timp ce șomajul și

„subangajarea” (atunci când oamenii sunt angajați, dar în slujbe plătite cu mai puțin decât erau obișnuiți, slujbe pentru care sunt supracalificați) au crescut cu aproape de 20%.

Asta înseamnă că noi, restul, murim pur și simplu? Bineînțeles că nu. Situația nu este chiar atât de sumbră. Doar că asta este realitatea. Și este de fapt o veste bună. Este declinul instituțiilor care ne-au mințit în ultimii o sută, până la două sute de ani. Este noua realitate a faptului că oamenii care aplică principiile acestei cărți – cei care încep să-și croiască propriul drum – pot profita de pe urma lor.

Ființele umane sunt pionieri înnăscuți. Ascensiunea corporatismului (ca principiu opus capitalismului) i-a forțat pe oameni să se închidă în birourile lor cubice, în loc să-i trimită în lume, să exploreze, să inventeze și să se manifeste. Etica epocii Alege-te pe Tine Însuți este aceea de a nu depinde de acele tendințe sufocante care te înfrâng. În loc de asta, creează-ți propria scenă, ai credință și încredere în tine însuți, nu într-un sistem măsluit, și definește succesul în termeni tăi.

E timpul să ne întoarcem la rădăcinile noastre. E timpul să călărim valul în timp ce oceanul se prăvălește pe plajă. Luptați împotriva lui, iar curenții veniturilor medii, în scădere, și ai clasei mijlocii care se diminuează, vă vor trage în jos și vă vor îneca.

Permanent temporar

Recent am vizitat un investitor care administrează mai mult de un trilion de dolari. Ați putea crede că un trilion pare imposibil. Dar există mult mai mulți bani în afară de cei pe care oamenii îi arată. Sunt puși bine de familii care economisesc, investesc și reinvestesc, de sute de ani. Iar acest trilion despre care vorbesc aparține unei singure familii.

Ne aflam la înălțime, pe verticala orașului New York. Tot biroul său avea ferestre din sticlă de jur-împrejur. M-a dus lângă una din ele. „Ce vezi?” m-a întrebat.

Nu știu, m-am gândit eu. Clădiri.

„Etaje goale!” mi-a spus. „Uită-te la aceea. O bancă oarecare. Complet goală.” Și a arătat spre o altă clădire. Degetele îi scârțâiau pe suprafața ferestrei la fel ca... nu știu... chestia aia pe care o folosește păianjenul pentru a-și țese pânza. „Și aceea: o agenție publicitară, o firmă de avocatură sau una de contabilitate. Privește birourile goale. Obişnuiau să fie pline, ocupate de angajați cu normă întreagă. Acum sunt goale și nu vor mai fi ocupate vreodată.”

Cam pe atunci am vorbit cu câțiva directori pe care i-am întrebat direct: „Ați concediat oameni pur și simplu pentru că era o scuză bună pentru a vă debarasa de cei care nu mai erau utili?”

În mod unanim, răspunsul a fost un râs nervos și un „Mda, cred că așa e!”

Și, din pricina incertitudinii economice constante, mi-au spus ei, nu îi vor mai angaja vreodată pe oamenii aceia. Recent, m-am alăturat consiliului director al unei companii care se ocupă de completarea personalului temporar, companie cu venituri de 700 de milioane de dolari. În anul anterior câştigaseră 400 de milioane de dolari. Creșterea s-a produs într-o economie stagnantă.

Acum pot observa direct și imediat ce sectoare economice angajează cu normă întreagă și ce sectoare tind să utilizeze mai degrabă angajați temporari.

Vă dau eu răspunsul: ZERO sectoare economice au tendința de a angaja mai mulți oameni cu normă întreagă. Pretutindeni, au loc reduceri de personal, se tinde spre externalizarea serviciilor în afara țării sau se angajează pe termen scurt. Și acest lucru este valabil nu doar pentru muncitorii industriali prost plătiți, ci și pentru manageri de nivel mediu, programatori, contabili, avocați și chiar directori executivi seniori.

Prietenul meu investitor avea dreptate.

Adevărul este că firmele nu au nevoie să mai angajeze la fel de mult ca până acum deoarece tehnologia și-a îndeplinit destinul manifest prezis în poveștile SF din revistele ieftine ale anilor 1930. În esență, roboții au înlocuit oamenii! (Visul a devenit realitate! Sclavia cubiculelor a luat sfârșit!) Întrevăzusem asta de ani întregi. Lucram în departamentul tehnologic al rețelei HBO, chiar în perioada când Internetul se răspândea pe cuprinsul Americii corporatiste. Mi-a trecut prin minte atunci că nimeni nu va mai avea nevoie de departamente tehnologice pe viitor. În primul rând, cel puțin o treime dintre programatori lucrau la softurile pentru rețeaua de Internet. Ei bine, Internetul este un uriaș protocol de rețea. Deci, toți acei oameni pot fi concediați. O altă treime dintre programatori lucrau la softul pentru interfața cu utilizatorul. Ei bine, browserul web rezolvă întreaga chestiune a interfeței utilizator, deci, și acești oameni pot pleca.

Acesta este doar un exemplu. Dar în cadrul fiecărei industrii, tehnologia a înlocuit nu doar hârtia („biroul fără hârtii”), ci și oamenii. Pur și simplu, pentru a fi la fel de productive ca și până acum, companiile nu mai au nevoie de același număr de oameni. Ne îndreptăm spre o societate fără angajați. Încă nu am ajuns acolo. Dar vom ajunge. Și asta este în regulă.

Deja observăm cum companii nou-înființate (mai multe decât oricând) sunt finanțate, pun mâna pe clienți și absorb afaceri de la giganții corporatiști care au dormit prea mult timp.

Totuși, aici nu este vorba doar despre bani. Dacă ar fi așa, ar fi plictisitor. Și nici despre a fi un mare întreprinzător. Eu sunt întreprinzător, scriitor și investitor. Nu toți sunt întreprinzători. Nu toți își doresc să fie.

Aici este vorba despre o nouă fază a istoriei, în care arta, știința, afacerile și spiritul se vor aduna laolaltă, deopotrivă intern și extern, în căutarea adevăratei bogății. Este o fază în care ideile sunt mai importante decât oamenii și toți vor trebui să se aleagă pe ei înșiși pentru atingerea fericirii, la fel cum am făcut și eu. Vor trebui să construiască temelia din interior, pentru ca acea alegere să se poată manifesta. Și din acea sănătate interioară va veni tot restul: indiferent dacă e vorba despre afaceri, artă, sănătate sau succes.

Un exemplu: Tucker Max este cunoscut pentru cărțile sale *fratire**. Titlurile primelor sale două bestselleruri sunt *I Hope They Serve Beer in Hell (Sper că se servește bere în iad)* și *Assholes Finish First (Nemernicii termină primii)*. Ambele cărți s-au vândut în milioane de exemplare.

Dar el nu era mulțumit de asta. Industria publicării de carte lua o parte prea mare din bani. Justificarea lor: că se ocupau de distribuție, editare, marketing, publicitate și plăteau avansuri. Tucker și-a dat seama că, mulțumită tehnologiei moderne, el nu mai avea nevoie de nimic din toate astea. Putea obține editare, marketing și publicitate cu doar o fracție din aceste costuri și atunci pur și simplu a cumpărat aceeași distribuție pentru care ar fi plătit editura. Și, deoarece cărțile sale precedente fuseseră succese, n-a mai avut nevoie să ia bani în avans.

* *Fratire* – tip de literatură nonficțională apărută în secolul XXI și popularizată de autorul Tucker Max, scrierea *fratire* este considerată o celebrare satirică a masculinității tradiționale, deseori criticată pentru presupusa promovare a sexismului și misoginiei în rândurile bărbaților tineri – publicul țintă al acestui subgen literar. (n.red.)

Deci și-a înființat efectiv propria editură doar pentru a-și publica următoarea carte.

Aceasta s-a numit *Hilarity Ensues (Urmează ilaritatea)*, iar el a câștigat 80% din venituri în loc de cei 15% pe care editurile îi plăteau de regulă. S-a ales pe el însuși și a ajuns să câștige de trei ori mai mulți bani după ce a scăzut toate cheltuielile.

Acest lucru se petrece acum în fiecare industrie. Industria muzicală s-a transformat. Artiștii se duc pe YouTube mai întâi pentru a se face cunoscuți și apoi pot evita toate marile companii întrucât muzica lor se vinde direct pe iTunes. Vom vedea un asemenea exemplu mai târziu cu muzicianul Alex Day.

Autori ca Tucker Max pot ocoli o industrie veche de cinci sute de ani atunci când utilizează tehnologia, pentru a câștiga de trei ori mai mulți bani. Noi companii tehnologice se înființează într-un ritm de zece ori mai rapid decât la finele anilor 1990. Și ele realmente generează profituri și venituri superioare cu o viteză fulgerătoare.

Nu trebuie să mai aștepți ca zei Americii corporatiste, universitățile, mass-media sau investitorii să coboare din nori și să te aleagă pe tine pentru a avea succes. În fiecare industrie în parte, intermediarul este eliminat, provocând și mai multă dislocare a forței de muncă, dar și o mai mare eficiență și mai multe oportunități ca ideile unice să genereze bogăție adevărată. Puteți dezvolta acele idei, puteți lucra la ele și vă puteți alege pe voi înșivă pentru a avea succes.

Punctul de pornire pentru toate acestea este dezvoltarea perspectivei interioare, care îți permite să te alegi pe tine însuși de la început. Succesul de unul singur nu-ți va aduce fericirea, pentru că nu poți realiza nimic din toate acestea dacă ai o sănătate șubredă. Dacă ți-e bolnav trupul, dacă te afli în preajma unor oameni negativiști care te descurajează, dacă mușchiul tău ideatic nu a fost rafinat până la a deveni o mașinărie perfectă și dacă nu

ai dezvoltat un simț al recunoștinței și al capitulării spirituale, o să ai mai puține șanse de reușită în noua epocă Alege-te pe Tine Însuți.

„Stai puțin”, ați putea spune. „Tucker Max a scris o carte intitulată *Nemernicii termină primii*, despre toate fetele cu care făcea sex. Cum poți susține că el a lucrat la toate aceste aspecte ale vieții lui?”

Odată m-am enervat atunci când o bine cunoscută expertă a scris un tweet în care spunea că una dintre cărțile mele e de rahat. Am întrebat-o dacă a citit cartea și a recunoscut că „Nu, pur și simplu nu mi-a plăcut titlul”. Prin urmare, am scris ceva pe blog despre asta.

De nicăieri, am primit următorul email de la un fan al blogului meu, care credea că mă afund prea mult în negativitate. Și avea dreptate. El a scris:

„Presupun că postarea ta pe blog cu privire la efectul negativ al feedback-ului a fost în mare parte ironică. Dar dacă nu, te rog să primești cu încredere acest compliment: ca de la un scriitor cu mult succes la altul, ador blogul tău. Sigur, are propriile ciudățenii și probleme stilistice, dar e întru totul original și convingător și acestea sunt atribute incredibil de rare. Se scrie atât de mult în lume și foarte puțin din scriitura asta merită doi bani – dar blogul tău este unul dintre cele care merită. Sunt abonat la vreo 25 de bloguri în feed-ul meu RSS și unul dintre ele este al tău. Și nici măcar nu fac investiții cu adevărat – puțin îmi pasă de recomandările tale financiare. Te rog să continui cu ceea ce faci și te rog să nu permiți comentariilor lașe venite din partea oilor ignorante și a unor troli să te descurajeze. Suntem foarte mulți cei care citim și apreciem pe îndelete tot ce postezi pe blogul tău, dar nu tindem să intervenim într-un fel sau altul pentru că suntem oameni obișnuiți, cu vieți obișnuite. Chiar – cine o scrie recenziile pe Amazon?”*

* Consorțiul multipatentat coordonator al rețelei de comerț electronic omnim, cu toate diviziile sale, printre care Amazon Books, sub-branșă care are propriile recenzii pentru cărțile puse la vânzare în magazinul său online. (n.red.)

Am amuzat milioane de oameni, milioane la propriu, dar din recenziiile mele de pe Amazon ai putea crede că slujba meu este să dau copiilor peste gură. Asta este partea de rahat a Internetului și a feedback-ului anonim, și anume, că ai tendința de a primi reacții de la extreme, fie de la cei care te plac dincolo de rezonabil, fie de la cei care doar împroașcă toxine.

Dă-i dracului pe ăștia. Tu faci o treabă foarte bună și eu realmente apreciez asta.

Detest să par un budist aiurit, dar singurele lucruri care contează cu adevărat pe lumea asta sunt relațiile cu oamenii pe care îi iubești și lucrurile semnificative pe care le faci. Cei ce urăsc nu-și găsesc nicăieri locul. Să nu le faci loc în mintea ta.

Acest e-mail era semnat:

„Tucker Max”

În această nouă epocă, ai două opțiuni: să devii un angajat temporar (nu este o opțiune *oribilă*) sau să devii un artist-întreprinzător. Alege să-ți uniformizezi munca într-o marfă obișnuită sau alege-te pe tine însuți drept creator, inovator, artist, investitor, comerciant specializat și antreprenor. Spun mai degrabă „și” decât „sau” deoarece, în ziua de azi, trebuie să fii toate cele de mai sus. Nu doar una sau alta. Artistul trebuie să fie și antreprenor. Asta este. Acestea SUNT opțiunile tale. Cubiculele de la slujbă devin bunuri de consum. Și când se întâmplă asta, ele se golesc. Am văzut-o cu ochii mei atunci când mi-am vizitat amicul investitor și m-am uitat de la ferestrele biroului său la orașul vertical nelocuit.

Și acum observ că asta se întâmplă în fiecare zi. Nu este ceva ce poate fi schimbat prin legi, prin tipărirea de bani sau printr-o modificare a valorilor. E deja istorie. Lumea s-a schimbat deja și toate piesele se așază la locul lor.

Tu de ce parte vei fi?

ȘI APOI TOȚI AU RÂS

Îmi plăcea de o fată din tabăra de vară, unde am fost când aveam doisprezece ani. Desigur, atunci când îți place o fată, există un protocol important care trebuie urmat. Nu-i poți spune pur și simplu fetei că îți place de ea. Trebuie să îi spui prietenului tău, care îi spune prietenei ei, care apoi îi spune ei și abia apoi primești un răspuns. Am pus planul în mișcare.

La un moment dat, în timpul „Atelierului de Artă” sau cum s-o fi numit – îmi amintesc numai că aveam vopsea pe mâini, pe haine și pe față – fata respectivă a venit în fugă la mine și mi-a zis: „Nu aș ieși cu tine nici într-o sută de ani!”

Toți ceilalți copii au început să râdă. Unul dintre consilieri a încercat să-i calmeze pe toți și le-a zis „Purtați-vă frumos”, dar bineînțeles că nimeni nu l-a ascultat.

M-am uitat după fata care ieșea în fugă din hambar (unde altundeva putea să se desfășoare un atelier de artă?), cu toată vopseaua pe mine, mirosul de hambar, râsetele auzite – singurul simț care nu mi-e complet înfierat acum în memorie acum este gustul, și slavă cerului pentru asta, deoarece cel mai probabil c-aș vomita pe loc.

Am fost respins.

Îmi amintesc că mă gândeam: „O sută de ani nu e chiar așa mult, până la urmă. Cel puțin mă place suficient de mult încât să-mi dea o șansă peste o sută de ani.”

Respingerea și frica de respingere sunt cele mai mari obstacole cu care ne confruntăm în a ne alege pe noi înșine. Cu toții putem scrie cărți întregi despre ocaziile în care am fost respinși. Respinși de iubiți, de prieteni, de familie, de guvern, de lumea corporatistă, de investitori, de parteneri, de angajați, de edituri și așa mai departe.

Încercați acest exercițiu: Gândiți-vă pentru o clipă la zece momente diferite în care ați fost respinși. Ați fost respinși pentru o slujbă? V-a fost respins un roman? Ați fost respinși de un (o) potențial(ă) iubit(ă) ? Enumerați zece cazuri. Acum, gândiți-vă la asta: cât de ușor v-ar fi să enumerați o sută? Eu cred că pot prezenta o mie.

Dar dacă nici nu încercați vreodată? Dacă vă e teamă să încercați ca nu cumva să fiți respinși?

Înțeleg asta. Am fost respins de mai multe ori decât am chef să-mi amintesc; până într-atât încât în unele zile simt că e deja prea mult. Când te expui zilnic, asta se întâmplă (indiferent dacă meriți sau nu): primești e-mailuri furioase, ți se refuză unele oportunități (chiar dacă ți se acceptă altele), ai parte de oameni care nu te înțeleg, care sunt supărați pe tine, furioși pe tine, care nu respectă ceea ce ai făcut pentru ei.

Nu îi poți urî pe cei care te resping. Nu îi poți lăsa să te învingă. Dar nici nu îi poți binecuvânta pe cei care te iubesc. Fiecare acționează motivat de interesele proprii.

Ceea ce trebuie să faci este să clădești casa în care vei locui. Clădești această casă punând o temelie solidă: consolidându-ți sănătatea fizică, emoțională, mentală și spirituală.

Acesta nu e un jargon new-age, motivațional, de tipul „fii bun cu oamenii și totul va fi bine”. Aceasta este o carte despre cum poți obține succesul *pentru tine*, și ceea ce găsești în ea sunt cărămizile pentru construcția ta. Sintagma *libertate financiară* include cuvântul *financiar*, dar în aceeași măsură include și cuvântul *libertate*: libertatea de a explora binecuvântările care ne înconjoară. Libertatea de a ne ajuta pe noi înșine pentru a-i putea ajuta pe alții. Libertatea de a trăi viața pe care am ales s-o ducem, în loc de a trebui să trăim viața care a fost aleasă pentru noi.

Această carte te va ajuta să construiești casa în care locuiește libertatea ta. Dar află că aceasta nu există în trecut. Ea nu poate fi construită acolo unde te afli chiar acum. Ea se află în afară.

De la începuturile omenirii, am tot căutat frontiere. E doar un mit ideea că am evoluat ca civilizație până în punctul în care putem conta pe siguranță. Singurul lucru cu adevărat sigur pe care îl poți face este să încerci iar și iar. Să încerci, să fii respins, să repeți, să te străduiești, să-ți dorești. Fără respingere nu există frontieră, nu există pasiune și nu există magie.

Felul în care ne confruntăm cu respingerea este combinația câtorva factori. Nu e vorba doar de cât de sănătoși suntem din punct de vedere mental. Sau de cât de sănătoși suntem psihic și emoțional. Cunoaștem zicala „Timpul vindecă orice rană”. Este adevărată. Însă, putem controla într-o oarecare măsură cât de mult timp durează. Intervalele de timp diferă de la o persoană la alta, în funcție de numărul de factori cărora le permitem să ne afecteze.

Vom vedea acești factori în mod repetat pe parcursul cărții, atunci când voi descrie mai amănunțit ceea ce am numit în cărțile anterioare „Practica Zilnică” și când vom analiza relatările acelor mulți alții care s-au ales pe ei înșiși. Nu pentru că așa au vrut, ci pentru că așa a trebuit.

Cheia stă în a clădi fundația de dedesubt. Apoi, în a acționa pozitiv: în a te alege pe tine însuși.

S-a descoperit că cei cu nivele ridicate de anxietate socială față de respingere au niveluri mai scăzute ale hormonului numit oxitocină. Ne naștem cu niveluri diferite ale acestui hormon și ale altor hormoni care ne ajută să ne adaptăm reacțiile la diferiți stimuli externi, conectați la lucruri ca anxietatea socială, banii, fericirea și pierderea.

Nivelul oxitocinei poate fi ridicat prin alimentele pe care le consumăm, felul în care ne exersăm mintea, cum ne asociem cu ceilalți și este chiar responsabil, în parte, pentru felul în care cultivăm o atitudine de recunoștință atât față de evenimentele pozitive, cât și față de evenimentele negative din viețile noastre.

Chimicalele nu ne conduc viața, nu asta vreau să spun. Din contră. Dar pentru a avea o viață care să fie complet funcțională, avem nevoie de un corp funcțional, un creier sănătos, o viață socială funcțională, un mușchi ideatic funcțional și o percepție foarte profundă a faptului că există unele lucruri pe care nu le putem controla. De exemplu, eu nu puteam forța pe cineva să-mi dea un milion de dolari în 2002. La fel cum nu puteam să forțez fata aceea să mă placă, atunci când aveam doisprezece ani.

Și este inutil să devenim obsedați de lucrurile pe care nu le putem controla. Asta ne scoate din joc. Trebuie să alegem să rămânem în joc.

Psihoterapeuții ți-ar putea spune să-ți analizezi trecutul, pentru a vedea de unde vine negativitatea ta actuală. Poate că unul dintre părinți te-a respins atunci când erai mic și acum ești foarte sensibil față de respingere.

Nu merge. Faptul că stărui asupra negativității nu va produce brusc rezultate pozitive. Nu face decât să aducă și mai multă negativitate în mintea ta. Nu poți cumpăra fericirea cu moneda nefericirii. Ideea că trebuie să „ne achităm de obligații” este o minciună care ne-a fost spusă de cei care voiau să obțină eforturile și munca noastră, ieftin.

Tu trebuie să crezi o bază pozitivă: fizic, emoțional, mental și spiritual. În momentul în care aceste patru „corpuri” funcționează armonios, te poți aventura în lume. Tu clădești fundațiile casei în care vrei să locuiești.

Unii oameni susțin că prin intermediul respingerii găsim putere. Asta este cel mai probabil o prostie. Poate că obții ceva putere și perseverezi. Dar îți face rău în egală măsură. Mie nu îmi place să fiu respins. Există cărți de dezvoltare personală, cum ar fi *Failing Forward (Eșuând înainte)* sau *Excuses Begone (Să dispară scuzele!)* sau alte titluri orientate spre negativitate, care îmbrățișează respingerea și care spun, în esență, că succesul înseamnă 90% eșecuri și 10% perseverență.

Aceasta nu este una dintre acele cărți.

Iată ce cred eu.

Suntem învățați de la o vârstă fragedă că nu suntem suficient de buni. Că trebuie să fim aleși de cineva pentru a fi... ce?

Binecuvântați?

Bogați?

Confirmați?

Legitimizați?

Educați?

Buni parteneri de viață?

Nu știi. Dar acest sentiment de nesiguranță ne copleșește. Ne simțim prost când nu suntem aleși. Atunci când suntem aleși – chiar și de idioti – ne simțim ca acea actriță (nu-mi pot aminti numele ei și nu vreau să-l caut) care a spus la o ceremonie de premiere: „Voi mă placeți! Voi chiar mă placeți!”

Goldie Hawn? Am uitat.

Trebuie să ne dezvățăm de această întemnițare. Nu să o disecăm și să o analizăm. Doar să ne dezvățăm complet de ea.

Când merg cu metrour, îmi place să găsesc un scaun și să citesc și să visez cu ochii deschiși până ajung la destinația mea. Cui nu-i place? Nimănui nu-i place să stea în jurul stâlpilor aglomerati și mirositori, să se lovească de oameni, să se îngrămădească, să se clatine la fiecare oprire, încercând din răspuțeri să se agațe de ceva, ca să nu pice.

Ce legătură are asta cu a te alege pe tine însuți?

Stanley Milgram, psiholog la Yale, a făcut un test foarte simplu. A luat zece studenți și i-a trimis în metrour newyorkez.

Aceștia au călătorit cu metrour și s-au apropiat de tot felul de oameni care stăteau jos: tineri, vârstnici, negri, albi, femei, băr-

bați, gravide etc. I-au zis fiecărui pasager care stătea pe scaun: „Îmi poți ceda locul tău?” 70% dintre ei au cedat locul.

Două lucruri interesante: unu, faptul că procentajul celor care s-au ridicat a fost atât de mare. Li s-a cerut pur și simplu să se ridice și ei au făcut ce li s-a cerut.

Dar celălalt lucru interesant este cât de ezitanți au fost studenții, chiar și în a efectua experimentul. Să ceri oamenilor să-ți cedeze locul lor contrazicea tot ceea ce fuseseră învățați până atunci. Asta este în mod evident o extremă. Dar ne atrage atenția cât de greu ne este să facem ceva pentru noi dacă nu primim de undeva permisiunea explicită.

Nu spun că „A te Alege pe Tine Însuți” este echivalentul manipulării. Nu spun că este echivalent cu a obține întotdeauna ceea ce vrei.

Dar înțelegerea regulilor acestei epoci Alege-te pe Tine însuți, în care ne aflăm acum, îți va oferi încrederea și setul de apținutudini pentru a te aventura în lume și pentru a revendica pur și simplu locul care ți se cuvine în cadrul ei. Fără îndoială, vei primi ceea ce ceri. Nu în vreun sens de lege a atracției, în care ideea este aceea că obții ceea ce vizualizezi. Asta nu funcționează dacă toate celelalte aspecte nu sunt în ordine.

Această carte este despre celelalte aspecte și despre punerea lor în ordine. Este despre înțelegerea acelor mituri externe care s-au prăbușit; aceleași care au creat uriașa clasă de mijloc americană, care acum moare, și care ne-au oferit epoca Alege-te pe Tine însuți ca una dintre consecințe. Oamenii merg orbește. Dacă tu ești cel care poate vedea, îți vei putea croi un drum în această lume nouă. Tu vei fi farul care va transforma viețile tuturor celor din jurul tău și, făcând aceasta, vei declanșa legea concretă a naturii, care spune că atunci când îi transformi pe toți cei din jurul tău, te vei transforma inevitabil pe tine însuți.

ÎȚI CONTROLEAZĂ VIAȚA O SINGURĂ PERSOANĂ?

În urmă cu vreo douăzeci de ani, mi-am dat seama că am obosit încercând să mă fac plăcut celorlalți. Încercam constant să mă împachetez pe mine însumi astfel încât să fiu ales pentru slujbe, cărți, afaceri, parteneriate sau iubire. În funcție de situație, îmbrăcam un costum complet nou, o mască nouă sau un set nou de minciuni, inclusiv convingeri politice și religioase. „Dan Quayle ar putea fi cel mai grozav vicepreședinte dintotdeauna”, i-am spus unei fete în timp ce-mi aprindea țigara, chiar dacă eu nu fumam și credeam că Dan Quayle reprezenta cea mai proastă alegere ca vicepreședinte. Și apoi când m-am aplecat pentru sărutul de la finalul întâlnirii... „Nu am sentimente de felul acesta pentru tine.” Respins.

Am îndurat alte două respingeri care m-au dezgustat complet, până în punctul în care am zis: „Gata. Mă aleg pe mine însumi.”

Prima: Susțineam o emisiune TV, *III:am*. Trei dimineața. Ideea era să explorăm fața nevăzută a vieții. De la șapte dimineața până la opt seara, „normalii” sunt afară, văzându-și de treburi. Îmbrăcați cu costumele lor, luând un cappuccino grande cu soia, linguşindu-și şeful, mâncând trei mese, bârfind, uitându-se la TV, bând un pahar de vin la finalul unei zile dificile și, în cele din urmă, convingându-se singuri să meargă la culcare, după ce și-au anesteziat toate grijile, pentru încă o noapte de odihnă.

Atunci când ființele umane „normale” se trezesc la trei dimineața, cauza obișnuită este aceea că grijile în cauză s-au trezit prematur înainte de răsărit. „James! Trebuie să-ți faci griji din cauza asta.” Și când se întâmplă, tremurăm. Nu putem face absolut nimic la ora trei dimineața în privința regretelor noastre, anxietăților noastre, fricii noastre de singurătate, de depresie sau

de sărăcie. În privința paranoiei care se strecoară prin crăpăturile ferestrelor, prin fisurile minții noastre.

Iată un exercițiu pentru cei care se trezesc frecvent neliniștiți și paranoici la trei dimineața: în loc să numărați oi pentru a adormi la loc, enumerați toate lucrurile pentru care sunteți recunoscători. Chiar și părțile negative ale vieții voastre. Înțelegeți de ce ar trebui să fiți recunoscători pentru acestea. Încercați să ajungeți la o sută.

Cum rămâne cu oamenii care trăiesc doar la trei dimineața? Oamenii care sunt în mișcare, care se ocupă de treburile lor în fiecare zi la orele acelea. Trăind o viață complet opusă celei „normale”. Am început să ies în oraș la trei dimineața în fiecare noapte de marți și miercuri. Nu în zilele de sâmbătă, când toată lumea iese în oraș ca să petreacă, ci în nopțile în care, dacă ești prin preajmă la ora trei dimineața, există un motiv. Și, de regulă, nu este unul normal.

Am găsit și altceva în afară de prostituate, clienții lor, traficanții de droguri și oamenii fără adăpost (deși am găsit cu siguranță o grămadă dintre aceștia – și adăugați transsexualii în fază preoperatorie și dominatoarele, ca să aveți tabloul complet.) Am găsit de asemenea o clasă întregă de oameni care nu se încadrau pe făgașul convențional al vieții și care au trebuit să-și creeze unul propriu. Un făgaș care exista doar atunci când nimeni altcineva nu privea, când luminile erau stinse, când 95% din lume dormea. Era aproape ca și cum ar fi existat o religie a orei trei dimineața, una care urma propriile reguli și care iubea felul în care viața putea să fie trăită cu susul în jos și totuși la maxim.

Timp de trei ani am intervievat în fiecare săptămână oameni pentru site-ul HBO. În timpul unuia dintre acești ani, am adunat inclusiv materiale și le-am filmat ca pe o ediție pilot pentru HBO. HBO-ul a fost foarte încântat de idee și a cheltuit ceva bani pentru pilot.

Apoi l-au respins.

Era o anume doamnă director la HBO, care îmi putea aproba sau respinge direct proiectul, cu un simplu „da” sau „nu”. Îmi era constant teamă de ea și de ceea ce gândea. Oare în ce poziție va fi de fiecare dată când vom merge la ea cu o nouă actualizare?

În cele din urmă, și-a enunțat verdictul: „Pentru materiale de felul acesta, fie trebuie să-ți arăți vecinii în timp ce și-o trag, fie pe cineva în pielea goală, care tocmai își omoară mama.” Aveam material destul de aproape de asta, dar nu chiar atât de grosolan sau nu chiar la cel mai mic numitor comun.

Am fost respinși. A fost nevoie doar de o persoană care avea o zi proastă. Ea era, și cred că încă mai este, șefa Documentarelor HBO și, de asemenea, șefa Programelor de Familie HBO. Emisiunile la care se uită copiii tăi.

A doua oară: încercam să vând prima mea companie. Noi aveam un potențial cumpărător. Nu am încercat în niciun moment să găesc alți cumpărători. Ei urmau să ofere 300 000 de dolari. Eu aveam în jur de 500 de dolari în contul bancar. Nu mai vândusem vreo companie înainte. Nu știam absolut nimic despre afaceri, de fapt, și totuși reușisem să dezvoltăm o afacere mică și solidă, care se descurca bine.

Visam în fiecare zi la asta. Mă gândeam că, având ceva bani în bancă, mi-aș putea lua o vacanță de un an și aș scrie un roman. Sau două. Sau să fac o emisiune TV. Sau să mă retrag din activitate. Sau mă rog.

Ei păreau la fel de entuziasmați ca mine de afacere, așa că am presupus că am încasat deja banii, fără să caut și alte oportunități. Mare greșeală. Când renunți la căutarea frontierelor, sfârșești inevitabil împotmolit într-o mlaștină, și cu cât te zbați mai mult să ieși, cu atât te afunzi mai tare. Nu sunt sigur că analogia funcționează, dar înțelegeți ce vreau să spun. Succesul vine din extinderea continuă a propriilor frontiere, în toate direcțiile – din punct de vedere creativ, financiar, spiritual și fizic. Întreabă-te

mereu: ce pot îmbunătăți? Cu cine altcineva aș putea vorbi? Unde aș mai putea căuta?

Ce să vezi, după luni de verificări și de negocieri, compania care aș fi vrut să ne cumpere ne-a respins. M-am simțit oribil.

Aceste două situații s-au întâmplat cam în același timp și din aceeași cauză. În fiecare situație, întreaga mea fericire părea să depindă de deciziile unei singure persoane. I-am cedat acelei singure persoane puterea de a-mi face viața frumoasă sau de a mă distruge.

Desigur, aceste două respingeri s-au dovedit a fi bune pentru mine; întotdeauna vor fi așa, din motive care au de-a face nu doar cu perseverența, ci cu fizica cuantică, sănătatea, spiritualitatea, faptul de a fi un om adevărat și multe alte lucruri pe care le voi discuta în această carte.

Dar cel mai important lucru pe care mi l-au oferit aceste respingeri a fost impulsul de a nu mai depinde NICIODATĂ de toanele unei persoane care să-mi decidă succesul sau eșecul în orice aș întreprinde.

Oare a funcționat acea atitudine?

Bineînțeles că nu. Este ca și cum i-ai spune cuiva care a făcut operații estetice de sute de mii de dolari să revină imediat la felul în care arăta înainte. Corpul său nu mai știe cum. Am continuat să pup funduri. Am continuat să mă prăbușesc. Am continuat să fiu nesincer față de nevoile mele interioare.

Mi-a trebuit mult timp pentru a începe practica aceea care m-a îndochinat realmente pentru epoca Alege-te pe Tine însuți. Această carte este despre acele practici tocmai pentru ca tu să poți trece peste anii care mi-au trebuit mie pentru a mă alege pe mine însumi.

Capacitatea de a te alege pe tine însuți – o capacitate care ne este impusă din motivele istorice discutate în ultimul capitol – este rezultatul unui cadru cuprinzător al sănătății, care trebuie

exersat pentru a fi experimentat și trebuie trăit pentru a fi desăvârșit. Dacă nu-ți place ceea ce recomand eu, nu o face. Dar pentru mine a funcționat și în toate ocaziile când eram la pământ. A fost singura manieră prin care am putut să-mi revin.

Indiferent cât de mult ar încerca, un val mic de apă care clipește pe țărnișă nu va fi niciodată la fel de puternic ca oceanul care l-a creat. Țelul este acela de a fi oceanul – forța centrală din existența noastră care mișcă munții, creează întreaga viață, cutremură continentele și este respectată de toți.

Această carte este despre cum poți deveni oceanul. Despre a te alege pe tine însuși să fii oceanul. Astfel încât tot ceea ce faci tu să se propage ca undele, tot ceea ce faci să pună în mișcare pământul și să-ți transforme viața și viețile tuturor celor din jurul tău.

Acum, să intrăm în era Alege-te pe Tine Însuși.

CUM SĂ TE ALEGI PE TINE ÎNSUȘI

Sunt un vicios. Timp de douăzeci de ani am înlocuit un viciu cu altul. Nici măcar nu le pot descrie pe toate. Sunt realmente stânjenit. Rușinat.

Mă agățam de orice viciu care mă făcea fericit pe moment. Un incendiu absoarbe oxigenul din tot ce se găsește în cameră. Când oxigenul a fost consumat, focul se stinge. Apoi, se produce extenuarea. Aceasta este dependența. Se prezintă sub toate formele: antreprenoriat, droguri, sex, dragoste, jocuri și fuga de realitate sub orice formă. Am fost dependent de toate. Am fost dependent până și de întâlnirile în 12 pași, în care ai ocazia să-i cunoști pe ceilalți oameni care ar putea fi la fel de terminați ca tine.

Dependențele: să muncim o sută de ore pe săptămână pentru celebritate, bani, sex, sănătate, mai multă celebritate, apoi independență financiară, apoi să-i impresionăm pe ceilalți, apoi să cumpărăm opere de artă exorbitante, case mari, câini de pază, pitbulli care omoară oameni, să avem conturi bancare și mai mari. La dracu', hai să cumpărăm toată banca. Apoi, haidem să dublăm toate cele de mai sus.

În zilele noastre există o nouă dependență. „Tot ce îmi doresc e libertate” spun foarte mulți oameni. Dar libertate față de ce? Cine te oprimă și de cine nu poți să scapi? După aceea, oamenii vor libertate pentru copiii lor sau pentru părinții lor sau pentru frații lor sau pentru copiii copiilor. Sau pentru cinci generații de copii. De unde au apărut toți copiii ăștia?

Cu toate acestea, „Totul este pentru ei. Tot ce fac”.

Apoi clacăm. Prea multă luptă pentru libertate. Cu cine ne-am luptat în tot acest timp? De fapt, în tot acest timp, am fost liberi

fără să ne dăm seama de asta. Nu sunt legat în vreun lanț în timp ce scriu asta. Dar sentimentul este imens: tot ce îmi doresc e libertate.

Există două principii fundamentale pentru a direcționa acea libertate și pentru a reuși în era Alege-te pe Tine Însuți. Nu pot fi evitate. Nu există scuze pentru nerespectarea lor. Vestea bună este că sunt gratuite.

OCUPĂ-TE DOAR DE LUCRURILE CARE ÎȚI PLAC. Este posibil ca acest lucru să ți se pară evident ție, dar nu le este evident multora. Cineva ar putea obiecta: „Nu zău, mi-ar plăcea să mă ocup de ceea ce îmi place, dar trebuie să plătesc facturile!” Relaxează-te o clipă. Urmează să învățăm cum să facem ceea ce ne place, înainte de toate. Nu mă refer nici la platitudinile de genul „să urmezi doar o carieră care îți place”. Vreau să spun, chiar până la nivelul gândurilor tale. Gândește-te doar la oamenii care îți plac. Citește doar cărțile care îți plac, care te fac fericit că ești om. Ia parte doar la evenimentele care te fac să râzi sau să te îndrăgostești. Interacționează doar cu oamenii care te iubesc la rândul lor, care sunt învingători și care vor ca și tu să învingi.

Acesta este un exercițiu zilnic.

Eu abia am început să fac asta în ultimii câțiva ani, după ce am fost infinit nefericit, am divorțat, am pierdut bani, mi-am pierdut slujbele, carierele, prietenii, toate lucrurile de care mă agățam. În timp ce mâncam un sandwich cu carne de curcan într-un restaurant, de unul singur, de Ziua Recunoștinței în 2008, am zis: „Dă-o dracului.” Îmi ajunsese.

Obișnuiam să ies în oraș în fiecare noapte. Nu se știe niciodată, mă gândeam. Obișnuiam să merg la fiecare întâlnire de afaceri la care eram invitat. Nu se știe niciodată, mă gândeam. Obișnuiam să apar la TV de fiecare dată când eram invitat. Nu se știe niciodată, mă gândeam. Poate mă va VEDEA cineva. Și mă va suna și îmi va oferi și îmi va da și mă va vrea și mă va simpatiza și mă va iubi. Poate că ei vor apăsa butonul de LIKE de pe fața mea. Genial.

[Notă pentru mine însumi: inventează un televizor cu buton de „LIKE” pentru ca oamenii să dea LIKE-uri persoanelor pe care le văd la televizor, iar asta să fie cumva transmis înapoi către posturile TV.]

99% dintre întâlniri nu se transformă în bani. 99% din știri sunt minciuni (credeți-mă, le cunosc). 99% din programele TV sunt despre scandaluri, crime și înșelăciuni. 99% dintre oamenii de pe stradă ți-ar mânca bomboanele Life Saver dacă le-ai da voie.

De fiecare dată când spui „da” unui lucru pe care nu vrei să-l faci, se vor întâmpla următoarele: vei fi iritat de oameni, vei face o treabă proastă, vei avea mai puțină energie pentru lucrurile unde te descurci bine, vei câștiga mai puțini bani și încă un procent mic din viața ta va fi folosit, epuizat, un semnal cu fum pentru viitor care spune: „Iar am făcut-o lată.”

Singurul foc cu adevărat autentic care trebuie cultivat este cel din interiorul tău. Nimic extern nu îl va cultiva. Cu cât este mai mare focul tău lăuntric, cu atât vor fi mai mulți cei care și-l vor dori. Ei vor fuma toate drogurile aprinse de focul tău. Ei vor încerca să-și aprindă propriile focuri. Ei vor încerca să-și lumineze propriile peșteri întunecate. Universul se va pleca în fața ta.

De fiecare dată când spui „da” unui lucru pe care nu îl vrei, focul tău va începe să se stingă.

Te vei mistui.

Ai putea spune: „Dar dacă trebuie să spun da unui lucru pe care nu vreau să-l fac?” De acord. Avem guri de hrănit, responsabilități, economii de făcut pentru pensie și multe lucruri care ne pot reține în temnița lui „Nu”. Nu-ți face încă griji în legătură cu asta. Practica Zilnică ară câmpul și limpezește totul, astfel încât vei ști dacă „da”-ul sau „nu”-ul tău provin dintr-un loc al satisfacției interne, profunde.

PRACTICA ZILNICĂ. Tu ești vid. Vorbesc la propriu. Corpurile noastre se aseamănă cu niște galaxii mici. Galaxiile cuprind mili-

arde de stele masive și totuși realitatea este că spațiul dintre acele stele este atât de uriaș încât o galaxie este în cea mai mare parte vidă.

Ea este exact ca tine. Tu ești alcătuit din atomi. Fiecare parte din tine. Și totuși, materia fizică prezentă într-un atom (protoni, neutroni, electroni) ocupă doar a cincizecea parte din 1% din spațiul aceluia atom. Restul este vid.

Deci, tu ești vid. Nu există de fapt nimic acolo. Sinele tău real – focul autentic – se află înăuntrul acestui vid.

Ne petrecem viața temându-ne de vid. Vrem să îl umplem cu dragoste, cu bani, cu plăceri, cu orice care ar putea amâna inevitabilul. Dar niciunul dintre aceste lucruri nu este vreodată suficient. Toate se deteriorează.

Doar vidul nu se deteriorează.

Cea mai bună modalitate de a umple acel gol, pe care am găsit-o vreodată, nu a constat în căutarea unor motivații externe care să umple vidul, ci a constat în *aprinderea focului interior care nu se va stinge niciodată*. Pentru a-mi ilumina propriul orizont interior.

Deci, cum faci asta?

Imaginează-ți corpul tău pentru o clipă. Ai o inimă care pompează sânge de o sută de mii de ori pe zi sau de șaptezeci și două de ori pe minut, expediind 5 litri de sânge prin tot corpul tău. Dacă există vreun blocaj – într-o venă sau arteră –, vei muri foarte repede. În câteva minute. Acesta este un atac de cord. Sângele purifică sistemul, trimitând apă, oxigen și nutrienți către fiecare parte a corpului tău.

Tot ceea ce trebuie să faci pentru a trăi mai mult este să te asiguri constant că faci tot posibilul pentru a-ți proteja inima și sângele care curge prin ea. Acesta este obiectivul dietei, exercițiilor fizice, somnului și al altor lucruri. Dacă inima se îmbolnăvește, mori. Când vei muri în cele din urmă, poți să fii sigur că asta se va întâmpla din cauză că ți s-a îmbolnăvit inima.