

OAMENII SUNT IDIOȚI
ȘI O POT DOVEDI!

All rights reserved including the right of reproduction in whole or in part in any form.

Această ediție este publicată prin acordul cu Avery, marcă a grupului editorial Penguin, o divizie a Penguin Random House LLC.

People Are Idiots and I Can Prove It!

Copyright © 2009 by Larry Winget

Originally published by Gotham Books, a member of Penguin Group (USA) Inc.

© 2020 Editura ACT și Politon pentru prezenta ediție românească

Editura ACT și Politon

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

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

www.actsipoliton.ro

Traducător: **Mihaela Ioncelescu**

Redactor: **Maria Nicula**

Tehnoredactor: **Teodora Vlădescu**

Coperta: **Marian Iordache**

Copyright Manager: **Andrei Popa**

Descrierea CIP a Bibliotecii Naționale a României

WINGET, LARRY

Oamenii sunt idioți și o pot dovedi! / Larry Winget; trad.: Mihaela Ioncelescu. - București: ACT și Politon, 2020

ISBN 978-606-913-638-6

I. Ioncelescu, Mihaela (trad.)

159.9

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

LARRY WINGET

OAMENII SUNT IDIOȚI ȘI O POT DOVEDI!

Cele 10 modalități prin care te sabotezi singur
și cum le poți depăși

Traducere din limba engleză de
Mihaela Ioncelescu

 ACT și Politon

2020

Pentru idioții din toată lumea.

Fără ei, aș fi șomer.

*Indiferent cât ești de deștept,
mare parte din zi te porți ca un idiot.*

*Scott Adams, The Dilbert Future**

* Adams, Scott, *The Dilbert Future (Viitorul Dilbert)*, carte publicată în 1997, ca o satiră la adresa umanității. (n.tr.)

CUPRINS

Prefață	11
Introducere	23
<hr/>	
SECȚIUNEA ÎNTÂI: FACTORUL IDIOT	33
1. Ai spus că poți dovedi; atunci, dovedește!	35
2. De ce sunt oamenii idiști	61
3. Cum să nu mai fiu un idiot?	121
<hr/>	
SECȚIUNEA A DOUA: FIXAȚIILE IDIOATE	147
4. Ia măsuri în vederea succesului	149
5. Liste de măsuri în vederea succesului	165
<hr/>	
SECȚIUNEA A TREIA: IDIȘII: ULTIMELE CAPITOLE	265
6. E simplu să rămâi un idiot!	267
7. Ce părere ai?	271
 Mulțumiri	 276

PREFAȚĂ

Oamenii sunt idioți. În această carte voi scoate în evidență tocmai ceea ce fac oamenii ca să îmi demonstreze teoria. Și voi face asta urmărindu-le acțiunile, ca să arăt că numai ceea ce **facem** noi ne oferă rezultatele pe care le avem. Voi dovedi că, deși spunem că ne dorim succes, fericire, sănătate, siguranță financiară, bună guvernare și copii minunați, în realitate nu facem prea multe ca să ne asigurăm că se adevăresc. În felul acesta, acțiunile noastre vin în contradicție cu spusele noastre. Ne sabotăm succesul. Acesta este un caz simplu de rezolvat pe mai multe paliere, și sunt sigur că vei fi de acord cu mine pe măsură ce îmi voi dezvălui gândurile pe marginea fiecăruia dintre aceste subiecte.

Cartea de față este rezultatul unui comentariu pe care l-am spus nonșalant în timpul unui interviu radiofonic în cadrul căruia erau preluate apeluri din partea ascultătorilor. Mă lansasem într-o tiradă despre noua mea carte *You're Broke Because You Want to Be** (*Ești falit pentru că așa vrei să fii*). Trăncăneam despre câteva dintre lucrurile prostești pe care oamenii le fac cu banii lor ca să își distrugă viața. Un ascultător a sunat ca să vorbească cu mine și a spus: „Larry, am impresia că, după părerea ta, oamenii sunt idioți”. I-am răspuns: „Vreau să clarific pe loc această

* Carte apărută cu titlul *Ești falit pentru că te mulțumești cu atât*, la Editura Business Tech, 2016. (n.tr.)

neînțelegere! Eu nu cred că oamenii sunt idioți. Știu că sunt idioți și o pot dovedi”.

Comentariul meu i-a șocat atât pe ascultător, cât și pe gazda emisiunii. Însă am reușit să captez atenția tuturor. După aceea am demonstrat, în câteva propoziții scurte, motivul pentru care știu că oamenii sunt idioți. Acele câteva propoziții, pe care le vei citi în următoarele capitole, au devenit imboldul de a scrie această carte.

Știu că oamenii își strică viața făcând alegeri greșite și lucruri prostești. Și tu o știi. Cum ai putea să nu știi asta? M-am hotărât că a venit momentul să scot la lumină prostia care există în oameni și să o atac fără ocolișuri. M-am plictisit de cei care tratează cu mânuși subiectul oamenilor proști și idioți, și cred că și tu la fel. Mi se pare ridicol faptul că societatea a devenit atât de corectă din punct de vedere politic încât nu mai spunem lucrurilor pe nume și inventăm tot felul de scuze absurde pentru faptul că oamenii sunt pur și simplu idioți. E momentul să ne ocupăm de lucrurile prostești pe care le fac oamenii, să ne dăm seama de ce le fac și să le arătăm cum să nu le mai facă.

În această carte am să vorbesc despre afaceri, familie, sănătate, obezitate, succes, bani și multe alte subiecte. Am să indic exact acele schimbări care trebuie făcute pentru ca oamenii să își schimbe viața. Am să îți arăt cum poți schimba rezultatele, asumându-ți responsabilitatea cuvintelor și dorințelor și punând în practică idei noi, pentru ca totul să devină realitate.

Această carte nu numai că dovedește că oamenii sunt idioți și arată motivul pentru care sunt astfel, ci, în același timp, indică cu exactitate ce trebuie să facem pentru a nu mai fi idioți. Deși poate că are cel mai șocant și, după

păreră unora, cel mai negativ titlu pe care l-am folosit într-o lungă serie de cărți, consider că este cea mai pozitivă carte pe care am scris-o până acum. Nicio altă carte pe care am scris-o nu are mai multe informații tactice legate de ce anume trebuie făcut pentru a schimba rezultatele.

Te poți aștepta la: un pic de afaceri; un pic de dezvoltare personală; un pic de finanțe; un pic de parenting; un pic despre relații; un pic despre sănătate și bunăstare; câteva tutoriale temeinice; ceva distracție. Plus o doză enormă de atitudine și bun simț!

LUCRURILE MELE *VERSUS* LUCRURILE ALTOR OAMENI

Colaborez constant cu mulți speakeri și autori de renume care au fani maniaci ce îi venerază. I-am văzut pe acești tipi cum intră într-o încăpere și cum mulțimea devine extaziată de plăcere că guru se află în mijlocul lor. Oamenii se ridică de pe scaune, strigă, țipă și li se face pielea ca de găină. Doar datorită unui guru într-ale self-help-ului? Să fim serioși.

Așa au stat lucrurile în ceea ce-l privește pe Rush Limbaugh și ai săi *dittoheads**. Ce nume grozav pentru această categorie de fani. Dittoheads sunt acei oameni care aprobă fără discernământ o situație sau o idee numai pentru că sunt adepții persoanei care o popularizează. Ei nu mai gândesc singuri și îl lasă pe guru să gândească pentru ei. Am asistat la o mulțime de asemenea situații la fundamentalistii

* *Dittoheads* – termen pe care îl foloseau ascultătorii emisiunii lui Rush Limbaugh, care își începeau intervenția spunând „ditto” pentru a-și manifesta acordul cu opinia precedentă. *Ditto* – idem, de asemenea. (n.tr.)

creștini. Jim Bakker are propria versiune despre *dittoheads*. Multă lume îi îndrăgea pe Jim și pe soția lui, Tammy Faye, și le susținea activitatea evanghelică. Apoi, bătrânul Jimmy a avut o aventură cu o angajată, iar adepții lui au descoperit că nu era atât de pur pe cât își închipuiau ei. Credința le-a fost zdruncinată fiindcă au pierdut din vedere mesajul în sine, concentrându-se prea mult pe mesager, care s-a dovedit a fi o decepție. Există multe exemple extreme ale acestui fenomen, precum Secta Davidienilor din Waco și Jim Jones* și adepții lui din Jonestown. Adepții lui Jones au ajuns să fie extrem de dedicați și au murit din cauza asta. Asta este o extremă. Îmi amintesc un citat excelent atribuit lui Buddha care spune în felul următor: „Învățătorul ajunge să arate calea, iar învățăcelul ajunge să îl venereze pe cel care arată”. Atenția ar trebui să se îndrepte spre „cale”, și nu spre cel care o arată. Cel care o arată este un om, iar oamenii dezamăgesc mereu.

În această carte, îți arăt o *cale* de a avea mai mult succes. Nu pretind că aceasta este *calea*; este numai o cale. Îți voi arăta căi de a avea succes și care au funcționat pentru mine. Cred că vor funcționa și pentru tine.

* Jim Jones a fondat „Templul Popoarelor”, o sectă creștină, din anii 1950, în Indianapolis. El propovăduia împotriva rasismului, și ideile sale au atras majoritatea cetățenilor afro-americieni. În anii '70, biserica lui a fost acuzată de către presă de fraudă financiară, abuz psihic asupra membrilor și violență asupra copiilor. Ca răspuns pentru critica adusă, Jones și-a condus câteva sute de adepți în nordul Americii de Sud, în 1977, unde a fondat o regiune agricolă utopică pe care a numit-o Jonestown, aflată în jungla Guyanei. Aici a îndemnat sute dintre adepți să comită o sinucidere în masă. Acei câțiva membri care au refuzat să mănânce din fructele otrăvite cu cianură au fost forțați să o facă prin amenințări cu arma sau au fost împușcați când au vrut să fugă. Numărul victimelor a fost de 913, printre care și 276 de copii. (n.red.)

Nu îmi doresc de la tine să te dedici trup și suflet niciunei cauze. Sunt mult mai interesat să îți găsești propria cauză. Vreau să gândești singur. Mi-aș dori să dai uneori din cap în semn de încuviințare, însă mi-ar face plăcere și dacă m-ai contrazice vehement din când în când. Faptul că mă contrazici îmi demonstrează că gândești. Gândirea este un lucru foarte bun și foarte rar, așadar, dacă această carte te face să gândești, atunci e o carte excelentă.

*Mulți oameni ar prefera să moară decât să gândească;
de fapt, cei mai mulți chiar o fac.*

Bertrand Russell

NOILOR MEI CITITORI NEFAMILIARIZAȚI CU STILUL MEU DE A SCRIE

Nu îmi plac surprizele și bănuiesc că nici ție. Așadar, dă-mi voie să fac câteva observații pe marginea stilului meu pentru cei care se întâlnesc pentru prima dată cu scrierile mele. Este agresiv. (Știu asta). Este abraziv. (Din nou, sunt conștient). În analiza pe care a făcut-o o doamnă cărții mele *Shut Up, Stop Whining & Get a Life** (*Taci din gură, nu te mai plânge și fă ceva cu viața ta*), spunea că nu i-a plăcut fiindcă a găsit-o abrazivă. Am impresia că însuși titlul ar fi putut să reprezinte un indiciu. Trebuia să citească toată cartea ca să își dea seama? E ca și cum ai lua un dicționar și te-ai plânge

* Carte apărută cu titlul *Termină cu văicăreala și fă ceva cu viața ta*, la Editura Business Tech, 2010. (n.tr.)

că e plin de definiții. Asta se aplică și cărții de față. Titlul însuși este un avertisment, însă nu va fi un avertisment suficient pentru unii oameni, așadar voi adăuga încă unul: nu fi șocat sau surprins de ceea ce spun în aceste pagini. Ai fost avertizat.

Sunt pe deplin conștient și că unii oameni nu reacționează bine la stilul agresiv și abraziv, ci mai degrabă la cel plăcut și comod. Nu sunt genul de om plăcut și comod. Nu pot să fiu. Am încercat odată și aproape că mi-a venit să vomit. Așadar, dacă îți place stilul plăcut și comod și este cel cu care te simți în largul tău, probabil că n-o să mă agreezi.

În orice caz, nu tot ceea ce spun este agresiv și abraziv. Este, înainte de toate, instructiv. De fapt, mare parte a acestei cărți este instructivă. Eu folosesc abordarea „trezește-i, scutură-i, îndrumă-i în direcția corectă”. Da, sunt agresiv ca să te trezesc la realitate. Mai sunt și abraziv ca să te scutur. E stilul meu și consider că abordarea aceasta este foarte eficientă în privința multor oameni. În orice caz, mare parte din ceea ce fac eu este să îndrum oamenii în direcția corectă. Fac asta spunând povești, multe dintre ele destul de amuzante, și oferind planuri de acțiune detaliate pe care să le urmeze.

Cartea începe într-un stil abraziv și agresiv. L-aș numi „Fii nesuferit din capul locului”. Te lovesc din plin încă de la început. Suficient de tare ca să te doară. Suficient de tare încât să te dobor la pământ, metaforic vorbind. Dar ar fi o meschinărie din partea mea dacă aș face doar asta. Nu sunt meschin. Am să te dobor la pământ și am să mă bucur de asta, însă am să fiu acolo ca să te ajut să te ridici în picioare, să te îndrum în direcția corectă și să îți dau un șut în fund

ca să te pui pe treabă. Aici intervine partea instructivă, care ocupă mare parte din această carte.

Pe măsură ce vei citi, vei mai descoperi că spun destul de repede ce am de zis. Nu are sens să mă învârt în jurul cozii când trebuie să le spun oamenilor ce trebuie să facă pentru a avea mai mult succes. De ce să îți explic cum să montezi un ceas, când pot să îți spun cât e ora? Nu am timp pentru tact. Nu am de gând să îndulcesc lucrurile numai ca să îți menajez egoul fragil sau ca să nu îți rănesc delicatele sentimente. Am să spun doar: „Nu mai face asta, fiindcă nu funcționează, și apucă-te să faci asta, fiindcă funcționează”. Sună bine?

Ai mai auzit spunându-se și înainte: „Oameni diferiți, idei diferite”. Același lucru se aplică și în privința sfaturilor de self-help. Stiluri diferite, potrivite nevoilor diferite. Unii oameni au nevoie de un stil cald, dulce, tandru și încurajator ca să se schimbe. În mod evident nu sunt omul lor. Alții au nevoie de un șut în fund ca să se trezească și să înceapă să se schimbe, pentru că s-au săturat de felul în care trăiesc. Dacă tu ești așa, bun venit în lumea mea. Ne vom înțelege de minune!

Dacă nu ne potrivim, nu e vina ta și nici vina mea. Stilurile noastre nu se armonizează. Nu am să dau vina pe tine și nici tu nu ar trebui să mă învinovățești. Însă, înainte să te grăbești să respingi ce am de spus, dă-ți seama că nu e neapărat un lucru rău să te simți inconfortabil după ce ai citit ce am scris. Adevărul doare. Unul dintre citatele mele preferate îi aparține lui Werner Erhard: „Adevărul te va elibera, însă înainte te va scoate din sărite”. Dacă ceva din cartea aceasta te deranjează sau te scoate din sărite, atunci

probabil este de bine. Înseamnă că e adevărat. Sau, cel puțin, este adevărat pentru tine în acel moment.

*Adevărul doare;
așa îl recunoști!*

De curând, am primit o scrisoare din partea unei femei care a citit una dintre cărțile mele. Iată ce mi-a scris:

M-ai avertizat de la începutul cărții că vei fi sincer. Am crezut că pot suporta. Nu am putut. Am citit ce ai scris despre ce înseamnă să fii gras, prost și leneș. M-am simțit jignită și apoi m-am înfuriat. Am fost furioasă pe tine, pentru că ai spus lucruri despre care știam că sunt adevărate. Eram grasă, proastă și leneșă. Așa că m-am înfuriat suficient de tare cât să slăbesc treizeci și șase de kilograme și să mă întorc la școală. Acum am o slujbă mai bună, mai mulți bani și arăt fantastic. Mi s-a schimbat toată viața. Îți mulțumesc pentru că ai spus acele cuvinte pe care nu am vrut să le aud.

Primesc multe scrisori asemănătoare. Oamenii îmi citește cărțile și se înfurie. Nu cred că se înfurie pe mine. Nu cred că sunt cuvintele mele cele care îi înfurie. Cred că sunt furioși pentru că eu le-am respins scuzele și i-am obligat să își înfrunte adevăratul dușman: propriile acțiuni. Atunci când își înfruntă dușmanul, se schimbă. S-ar fi putut schimba oricând în trecut, însă nu au făcut-o. De ce? Pentru că trăim într-o lume care ne încurajează să fim victime și să

ne mulțumim cu rezultate mediocre. O lume în care e în regulă să fii doar în regulă. Dar aceasta nu este lumea mea. Îmi doresc sincer tot ce e mai bun pentru oameni și cred că oamenii pot obține rezultate extraordinare odată ce lasă aiureala și trec la treabă. Consider că este scopul meu în viață să îi ajut să lase aiureala și să le arăt acțiunile pe care trebuie să le întreprindă ca să își îmbunătățească viața. Ca să îmi ating scopul, trebuie să îi fac să se simtă inconfortabil.

Pregătește-te să urci într-un carusel al emoțiilor. Fii pregătit să te înfurii pe mine și să te înfurii pe tine. În principal, pregătește-te să treci la treabă, fiindcă viața ta e pe cale să se schimbe.

CÂTEVA VEȘTI BUNE ȘI CÂTEVA VEȘTI RELE

Cartea aceasta se citește repede. Nu îți va solicita mai mult de două ore ca să pătrunzi sensul acestor pagini. Asta e vestea bună. Iată și vestea rea: este o agendă de lucru. Doar citind cartea nu se va schimba mare lucru în viața ta. Însă se va schimba dacă vei completa fișele de lucru. În ele vei găsi răspunsurile cu privire la motivul pentru care viața ta nu a ieșit așa cum ți-ai dorit. Vorbesc despre aspectele generale care se aplică majorității oamenilor, în majoritatea situațiilor. Asta pentru că nu te cunosc. Tu însă te cunoști. Fișele de lucru te vor ajuta să personalizezi procesul în așa fel încât să începi cu adevărat să progresezi în viață.

Investește timp. Nu e nicio grabă să ajungi la sfârșitul cărții. Alocă-ți cele câteva minute necesare ca să completezi fișele. De data asta, fii serios în ceea ce privește succesul tău.

OAMENII
SUNT
IDIOȚI
*ȘI O POT
DOVEDI!*

INTRODUCERE

DE CE UN TITLU ATÂT DE ODIOS?

Probabil că, atunci când ai văzut prima oară această carte și chipul meu arătos zâmbindu-ți de pe copertă, ai citit titlul și ai răspuns fie într-un fel, fie într-altul: ori „Are dreptate!”, ori „Cine naiba se crede individul ăsta?”. Oricum ar sta lucrurile, am obținut o reacție din partea ta. Acesta a fost și scopul.

Pentru cei care fac parte din prima categorie și sunt de acord cu ce spun în titlu, probabil că și-au spus chiar: „Aș fi putut scrie chiar eu cartea asta”. Mi se pare că toți ne dăm seama că oamenii sunt idioți, când sunt idioți și în ce fel sunt idioți.

Cei din a doua categorie cred probabil că sunt nepoliticos și arogant și că *eu* sunt idiotul, de vreme ce spun că ceilalți sunt idioți. Știam că aceasta avea să fie prima reacție din partea unui număr mare de oameni când aveau să citească titlul. Titlul este incendiar și mulți oameni nici măcar nu se vor obosi să pună mâna pe carte și să afle despre ce este vorba. N-o să le placă titlul, nu vor cumpăra cartea și nu o vor citi. Totuși se vor grăbi spre casă, vor sări la computer unde vor răsfoi cele un catralion și ceva de

bloguri de pe internet care prezintă recenzii ale cărții, sau site-urile online de unde poți cumpăra cărți, și vor critica cartea, dar și pe mine, pentru simplul fapt că am îndrăznit să scriu o carte care le spune oamenilor că sunt idioți.

Ți-am luat-o cu mult înainte în privința asta, pentru că am mai bătut această cale. Așadar, pentru acela care au ajuns până aici, felicitările mele. Ai dovedit că ești deschis să ascuți un punct de vedere diferit și dornic să afli mai multe din ceea ce am de spus. Îmi oferi șansa să îmi explic punctul de vedere. Cred că toată lumea merită o șansă să se explice, dacă nu pentru altceva măcar pentru a oferi un motiv documentat pentru care nu ești de acord. Cel puțin, oferindu-mi această șansă, vei înțelege toate atacurile îndreptate împotriva mea și împotriva acestei cărți și vei cunoaște adevărul. Îți vei forma o opinie documentată. După aceea vei putea critica sau lăuda cartea după bunul plac. Îți vei fi câștigat dreptul, fiindcă ai citit-o.

CARTE DE DEZVOLTARE PERSONALĂ SAU CARTE CARE ADUNĂ PRAFUL PE RAFT?*

Multe cărți nu reușesc nici măcar să treacă de ușile librăriei. Cred că motivul este acela că arată și sună plictisitor. Cred că e important să atragi atenția oamenilor. Ca să poți face asta, trebuie să fii îndrăzneț. Îndrăzneț în ceea ce spui sau faci. Să ai o înfățișare îndrăzneță. Dacă ceea ce ai seamănă cu ce au și ceilalți, atunci vei fi perceput ca fiind la fel ca ceilalți. Ți se pare logic?

* În original, un joc de cuvinte: self-help or *shelf*-help (n.red.)

Sunt destul de îndrăzneț în felul în care mă îmbrac. (Chiar am spus *destul de?*) Ai văzut coperta, nu-i așa? Port cămăși de cowboy în culori aprinse și cu paiete și cizme de cowboy făcute pe comandă. Sunt ras în cap și am cioc în stilul Amish. Port cercei și destule bijuterii cât să deschid un magazin cu tot ce am pe mine. Nu arăt întocmai ca un guru obișnuit în self-help. Asta e în regulă; nici sfaturile mele nu sunt obișnuite. Când apar la vreuna dintre emisiunile televiziunii naționale să vorbesc despre bani și dau de un grup de experți, toți la costum și fiecare semănând cu fiecare, eu sar în ochi de la o poștă. Reacționează oamenii la înfățișarea mea? Bineînțeles că da. Un tip m-a criticat odată: „Cum poți accepta sfaturi financiare de la un tip care se îmbracă la fel ca un clovn la rodeo?” M-a făcut să râd! Majoritatea oamenilor mă aplaudă fiindcă am curajul să mă îmbrac așa cum vreau. Primesc scrisori de la oameni care îmi spun: „Mi-aș dori să pot face și eu asta!” Când trebuie să vorbesc în fața oamenilor din companii aflate în topul Fortune 500, vor să se asigure că voi purta garderoba mea obișnuită și chiar mă întrebă dacă îmi voi lua ochelarii de soare pe scenă. Așadar, fie că le place sau nu, oamenii mă recunosc și mă rețin după înfățișare. E îndrăzneță. Iese în evidență. Mă îmbrac îndrăzneț și fac afirmații îndrăznețe atât verbal, cât și în scris. Iar această îndrăzneală se transmite și în titlurile cărților mele.

„Oamenii sunt idioți” este o afirmație pe care nu o vezi și nici nu o auzi în fiecare zi. Cu toții gândim asta din când în când; doar că nu o vezi și nu o auzi spusă prea des. Există o mulțime de cărți cu titluri precum „Cele zece chei ale succesului” și „Secretul de a atrage ceea ce îți dorești”. Le-ai văzut așa cum le-am văzut și eu. Cărțulii prudente cu titluri prudente care încearcă să te convingă că poți face orice,

numai să crezi! Eu cred că oamenii s-au săturat de această abordare învechită și sunt prea sofisticati ca să mai dea crezare aceleiași vrăjeli motivaționale spuse de nenumărate ori în același fel. Cred că cei mai mulți oameni văd un astfel de titlu și își spun în sinea lor: „Aceași mizerie de la un oarecare binefăcător motivațional”. În mare parte, au dreptate. În consecință, cartea rămâne pe raft și adună praf. Deși ar putea conține unele informații care să-ți schimbe viața, nu mai contează, pentru că oamenii nu o vor citi de vreme ce arată și sună plictisitor! Ce contează dacă o carte este bună sau dacă informațiile pe care le cuprinde sunt excelente, dacă nimeni nu o ia de pe raft, nu o cumpără și nu o citește? Am descoperit acest adevăr esențial prin intermediul tuturor cărților mele: titlul atrage atenția. În mod egoist și din punct de vedere comercial, e o idee bună să atragi atenția oamenilor. Odată ce le-ai captat atenția, poți începe să îi înveți câte ceva. Însă o carte rămasă pe raftul unei librării sau al unei biblioteci nu învață nimic pe nimeni, indiferent cât de bune ar fi informațiile din paginile ei. Iar faptul că citești această carte dovedește că nu adună praful pe raft.

Oamenii sunt idioți și o pot dovedi! este de asemenea un titlu provocator. Îmi place să provoc oamenii. Atunci când oamenii se simt provocați, se străduiesc mai mult. Au ceva de dovedit, chiar dacă e vorba să dovedească doar că celălalt nu are dreptate. Vreau să te simți provocat de această carte să te străduiești mai mult în viață, ca să ai cu adevărat toate lucrurile pe care ți le dorești.

MEDIOCRITATE SAU SFIDAREA LIMITELOR?

În fiecare domeniu al vieții sau al afacerilor, oamenii care au sfidat limitele au fost cei care au făcut istorie. Niciunul dintre cei care s-au situat pe o poziție centrală – acel teren neutru prudent – nu a avut cu adevărat impact asupra societății. Îi cunoaștem și ni-i amintim pe oamenii care au sfidat limitele. Elvis și The Beatles: muzicieni care au sfidat limitele. Pablo Picasso și Salvador Dalí: artiști care au sfidat limitele. Statele Unite ale Americii nu ar fi existat dacă nu s-ar fi găsit o mână de renegați. Benjamin Franklin, Thomas Jefferson și George Washington au fost cu toții niște tipi avangardiști. Iisus a sfidat cu siguranță limitele. Gandhi la fel. Bine sau rău, corect sau greșit, nu contează. Oamenii care schimbă istoria nu sunt cei care fac lucruri prudente, nu urmează calea cea ușoară, nu acceptă starea de fapt și nu spun ceea ce spun toți ceilalți, nici nu încearcă să îi mulțumească pe toți.

Nu pretind că sunt Elvis, Picasso, Gandhi sau Iisus. Sunt doar un tip care s-a îndepărtat de centru ca să îți ofere o abordare unică și avangardistă asupra dezvoltării personale. Această abordare are capacitatea să te scoată din mediocritate și să te ajute să depășești limitele.

Mulțimile trăiesc în mediocritate, duc o viață mediocră, au gânduri mediocre, fac lucruri mediocre și obțin rezultate mediocre. Venitul lor se situează la valoarea medie. Au o casă medie. Toată viața lor este medie, mediocră și blocată cu totul în această mediocritate. Din nefericire, mulți nici măcar nu își recunosc situația pentru că toți cei pe care îi cunosc sunt blocați împreună cu ei.

CARE ESTE SCOPUL CĂRȚII?

Țelul meu este să te scot din acest stil de viață confortabil și mediocru și să te fac să te apropii de limită. Limita este locul în care doar puțini supraviețuiesc. Limita este locul în care oamenii îndrăznesc să sfideze mediul în care au crescut, educația și situația, pentru a deveni fericiți, plini de succes și prosperi, în ciuda a toate. Limita este locul în care ajungi să trăiești după ce ai încetat să te mai minți pe tine și pe toți ceilalți, să recunoști cinstit situația în care te găsești, după care să te hotărăști să îmbunătățești lucrurile. Limita este acolo unde e toată distracția, unde sunt banii și unde se găsește adevărata mulțumire de sine. Cel mai bun aspect al vieții când sfidezi limitele e acela că locul nu este deloc aglomerat.

Am scris această carte ca să atrag atenția oamenilor și să le reamintesc că își trăiesc viața în contradicție cu ceea ce spun că își doresc. Ca să le dovedesc că se mint pe ei înșiși atunci când doar *spun* că își doresc succes, fericire și prosperitate. Ca să îi determin să devină conștienți că rezultatele lor sunt rezultatele acțiunilor lor. Să le arăt că își sabotează succesul și să le spun exact ce trebuie să facă pentru a-și schimba viața.

LA CE SĂ TE AȘTEPȚI DE LA ACEASTĂ CARTE

Poți să te aștepți la soluții. Asta am eu de oferit: soluții simple, bazate pe acțiune pentru situații de viață. Dacă nu ți-aș oferi soluții, atunci această carte nu ar fi decât o tiradă lungă despre neajunsurile societății. Ce avantaje ar putea ieși de aici? Țelul meu este să prezint problemele și să ofer soluții simple și bazate pe acțiune pentru rezolvarea lor.

Am inclus liste cu ceea ce pot face mai precis oamenii pentru a-și schimba viața în aproape orice domeniu. Prezint pentru fiecare un mini-plan de acțiune pentru atingerea succesului. I-am spus „mini plan de acțiune”, deoarece este imposibil să îți ofer o listă completă a tuturor lucrurilor pe care va trebui să le faci ca să atingi succesul deplin în orice domeniu din viață. Nici nu îți pot oferi o listă care să se potrivească fiecărui aspect din situația ta specifică. În loc de asta, am să îți ofer o listă scurtă care poate fi folosită ca să te aducă pe drumul cel bun către schimbarea vieții. Listele mele vor acoperi mai multe situații comune în care se găsesc majoritatea oamenilor. Listele de acțiune reprezintă puterea și scopul acestei cărți și sunt formula mea pentru succes.

NIMIC NOU AICI

Una dintre criticile pe care le primesc de obicei în legătură cu cărțile mele este aceea că ar conține o cantitate considerabilă de sfaturi simple, sau ceea ce eu numesc „Factorul «e la mintea cocoșului»”. Oamenii spun lucruri de genul: „Nimic nou aici”. Răspunsul meu este: „Mulțumesc”. Nu e nimic nou când vine vorba despre succes, fericire și prosperitate. Cărțile care îți promet o abordare nou-nouță a succesului nu fac decât să te mintă. Ferește-te de oamenii care spun: „Am niște chestii nou-nouțe pentru tine”. Îndepărtează-te convins fiind că mai lași un idiot în urma ta. Nu există „chestii nou-nouțe”. Există descoperiri medicale. Există descoperiri științifice. Nu există descoperiri în planul dezvoltării personale. Nimeni nu vine cu vreo cheie nou-nouță a succesului. Nu se va întâmpla așa ceva. Oamenii care îți spun altceva se joacă cu slăbiciunile tale, fiindcă tu crezi că vechile chestii

nu au funcționat pentru tine, însă poate că o vor face cele noi. Atunci ei reîmpachetează chestiile vechi și spun că sunt noi și îmbunătățite ca să te fraierească să le cumperi. Îți aduci aminte de New Coke? A fost un truc de marketing genial ca să ocupe mai mult spațiu pe rafturile din magazin. A funcționat o vreme pentru că oamenii se grăbesc mereu să cumpere ceva „nou și îmbunătățit”. În cele din urmă, însă, s-a dovedit un eșec, pentru că oamenii au realizat că nu poți îmbunătăți formula originală. Așa funcționează lucrurile și în ceea ce privește dezvoltarea personală și consultanța în afaceri. Oamenii se grăbesc mereu să cumpere tot ce este etichetat ca fiind „nou și îmbunătățit”, dar în cele din urmă efectul dispare, iar lumea revine la formula originală.

Materialul meu reprezintă formula originală. Trebuie să știi că lucrurile despre care vorbesc eu sunt chestii vechi. Chestii vechi pe care aproape orice persoană care are succes le-a făcut. Chestii care funcționează. Chestii dovedite. Chestii care nu s-au schimbat de milenii și nu se vor schimba niciodată. Chestii pe care te poți baza. Lucrul de care e nevoie pentru a avea succes în ziua de astăzi este exact acela de care a fost nevoie de secole. Te rog să nu te aștepti la informații noi din partea mea, pentru că nu am așa ceva. Sunt aceleași chestii vechi despre care vorbește orice filosof de sute de ani. Primești doar versiunea mea personală: versiunea Larry-zată.

Un tip mi-a trimis o scrisoare neplăcută referitoare la cărțile mele, spunându-mi că nu am nimic de oferit care să nu fie evident și de bun simț. Are perfectă dreptate. Însă eu am descoperit că bunul simț, la fel ca și cunoștințele și politetea obișnuite, nu e deloc obișnuit. Dacă ai dat peste ideile mele și ai spus: „A, dar asta e de bun simț”, nu am să te contrazic.

Am mai avut parte de reacții care îmi atrag atenția că toată lumea cunoaște deja toate chestiile despre care vorbesc. Mi-aș fi dorit să fie adevărat. Nu este. Sunt de acord că toată lumea *ar trebui* să știe aceste chestii, însă lucrurile nu stau așa. Și chiar dacă mă înșel în privința asta și toată lumea le cunoaște, atunci nu le pune în practică. Ajungem la ceea ce cred eu despre cunoaștere și care contrazice vechea maximă: „Cunoașterea înseamnă putere”. Regret, dar nu e adevărat. Cunoașterea *nu* înseamnă putere. *Aplicarea* cunoașterii înseamnă putere. Ceea ce cunoști contează prea puțin sau chiar deloc în viața ta. Ceea ce *faci* cu toate cunoștințele contează enorm.

*Cunoașterea NU înseamnă putere.
Aplicarea cunoașterii înseamnă putere.*

Acestea sunt principiile mele:

Viața ta este numai vina ta.



Asumă-ți răspunderea pentru ea.



Învăță ce trebuie să faci ca să îndrepti lucrurile.



Ia măsuri pe baza a ceea ce ai învățat.



Bucură-te de rezultate.

Asta e tot ceea ce ai nevoie ca să fii fericit, să ai succes și să fii prosper. Destul de simplu, nu? Nu mă scuz pentru că am doar câteva principii. Nu cred că succesul este atât de complicat. Abordez aceste câteva idei în repetate rânduri și în mai multe feluri. Povestesc despre modul în care funcționează în situații diferite. Le expun diferit. Fac asta pentru că, la finalul cărții, nu vreau să existe niciun semn de întrebare legat de poziția mea și de ceea ce ai nevoie ca să dobândești succesul. Vreau să auzi aceste idei de atâtea ori și în feluri atât de diferite, încât să ți le însușești complet.

Repetiția este cheia însușirii lucrurilor.

UN ULTIM GÂND ÎNAINTE DE A ÎNCEPE

Cartea aceasta nu este una despre *filosofia* succesului. Este o carte despre aplicații practice ale succesului. Este o chemare la acțiune. Țelul meu este ca tu să citești această carte, după care să o lași deoparte, să îți miști fundul și să faci ceva!

SECȚIUNEA ÎNTÂI

FACTORUL IDIOT

CAPITOLUL UNU

AI SPUS CĂ POȚI DOVEDI; ATUNCI, DOVEDEȘTE!

În titlu, ți-am promis că pot dovedi faptul că oamenii sunt idioți. Iată: mergi cu mașina pe oricare stradă din lume timp de zece minute, fii atent la felul în care conduc oamenii și nu vei avea nicio îndoială că oamenii sunt idioți.

Plimbă-te prin orice mall și urmărește-i pe oameni cum cheltuiesc bani, uită-te la ce își cumpără și vei ști că oamenii sunt idioți.

Stai un timp în parcare oricărui restaurant de tip fast-food (te rog, rămâi în parcare și scutește-te de kaloriile cu care te-ai alege intrând) și observă cât de grași sunt oamenii care mănâncă acolo, și nu vei avea nicio îndoială că oamenii sunt idioți.

Numai aceste trei exemple ar trebui să îmi susțină punctul de vedere. Dar unde ar mai fi distracția dacă ne-am opri aici? Hai să intrăm în detaliu și, așa cum îmi place mie să spun: „Lucrurile sunt pe cale să devină urâte!”

ALTE FELURI ÎN CARE OAMENII SUNT IDIOȚI

Sănătate

■ Ți-e cunoscută afirmația: viața e scurtă. Cu toate acestea, în fiecare zi, oamenii iau în mod conștient decizii ca să își scurteze viața și mai mult fumând, mâncând mai mult decât ar trebui și fiind sedentari. Nu este asta o idioțenie? Cred că răspunsul corect ar trebui să fie da.

■ Anual, peste 300.000 de decese în rândul adulților din Statele Unite sunt atribuite obiceiurilor alimentare nesănătoase, lipsei de activitate fizică și comportamentului sedentar.

■ Peste 60 la sută dintre adulți nu sunt activi constant, iar 25 la sută nu sunt activi deloc. Mai puțin de 20 la sută dintre elevii de liceu sunt activi mai puțin de douăzeci de minute pe zi.

■ Americanii cheltuiesc anual 33 de miliarde de dolari pe produse și servicii dedicate pierderii în greutate. Nu ar fi mult mai ieftin să mănânce mai puțin și să iasă la o plimbare? Oamenii se plâng că nu au bani – numai în acest domeniu aş putea aduce societății o economie de 33 de miliarde de dolari anual.

■ Oamenii spun că vor să aibă o viață lungă și să fie sănătoși și, totuși, 1,3 miliarde de oameni își aprind țigara în fiecare zi. Și fiecare țigară pe care o fumezi îți scurtează viața cu treisprezece minute.

■ În fiecare zi, oamenii aleg să consume produse care le scurtează viața. Aportul caloric mediu zilnic al unui american

este de peste 3.300 de calorii. Iar numărul de calorii recomandat este de 2.500 pentru bărbați și 1.900 pentru femei. Oamenii sunt grași în primul rând deoarece mănâncă ca niște idioți. Tocmai am citit un studiu care arată că, dacă vom continua în ritmul actual de „creștere”, în douăzeci de ani, 86 la sută dintre americani vor fi obezi.

O tiradă. Medicii din acest domeniu sunt la rândul lor niște idioți, cu toate că au petrecut ani de zile studiind medicina și învățând ce este necesar ca să fii sănătos. Oamenii merg la medici supraponderali și care fumează, ca să afle cum să fie sănătoși. Ți se pare normal? Ești un idiot dacă mergi la un medic care alege să își distrugă singur sănătatea. În mintea mea, „un doctor gras” este echivalent cu „un doctor incompetent”.

Unui doctor care fumează ar trebui să i se retragă licența. Să acorzi licență unui doctor care încalcă o regulă elementară de sănătate are tot atât sens ca a autoriza delincvenții sexuali să aibă grijă de copii. Evită medicii grași, care fumează, care se gândesc imediat că medicamentele și intervențiile chirurgicale sunt prima soluție la orice te supără și care te fac să aștepti mai mult de treizeci de minute ca să te consulte.

Vreau ca medicul meu să arate ca Clark Kent și să fie Superman pe sub halatul alb, sau Wonder Woman, dacă este femeie. Vreau să fie în formă și sănătos. Ca o ironie, dacă vrei vreodată să vezi o adunare de oameni supraponderali, intră într-un spital, într-o clinică sau în cabinetul unui doctor și privește-i pe angajați. E interesant faptul că domeniul de îngrijire a sănătății atrage atât de mulți oameni grași. Ai crede că, dacă există un grup de oameni care să știe cum

stau lucrurile, aceia ar trebui să fie profesioniștii din sănătate. Stai puțin, înseamnă că și ei sunt niște idioți!

Parenting

■ Oamenii spun că își doresc copii minunați. Firește că spun asta; cine nu își dorește să crească copii buni? Însă realitatea este că durata medie de timp pe care părinții o petrec având o conversație de calitate cu copiii lor este de trei minute și jumătate pe săptămână. Trei minute și jumătate! Două sute zece secunde pe săptămână! Treizeci de secunde pe zi! Bineînțeles, ne dorim copii buni, însă nu destul de mult ca să stăm de vorbă cu ei. Asta ar trebui să te înfurie, să te îmbolnăvească, sau ambele.

■ Oamenii spun că își doresc școli publice bune pentru copiii lor. Totuși, doar un procent mic de părinți sunt înscriși sau participă la întâlnirile PTA* ori merg la ședințe cu părinții.

■ Douăzeci și cinci la sută dintre adolescente au o boală venerică. Părinți... unde sunteți? Puțină educație ar putea fi potrivită ca să îi învețe pe copii cum se ajunge la asta! Am putea chiar să predăm astfel de lucruri în școală, însă cum să îndrăznim vreodată să permitem educația sexuală în școli, nu-i așa?

■ Numărul copiilor obezi este uluitor și crește pe zi ce trece. Treizeci la sută dintre copiii cu vârste cuprinse între șase și nouăsprezece ani sunt fie supraponderali, fie prezintă risc de obezitate. Nu da vina decât pe părinți pentru asta. Părinții cumpără mâncarea și o pun pe masă sau, aș

* PTA – Parent-Teacher-Association (Asociația Părinte-Profesor). (n.tr.)

putea spune, o pun în fața televizorului. Părinții sunt cei care își duc copiii la fast-food. Părinții sunt cei care pun cartofi prăjiți în fața unui copil mic, gândindu-se că l-au hrănit.

O tiradă. Copiii tăi sunt vina ta. Tu ești exemplul lor. Dacă ei sunt grași, e vina ta. Dacă ei sunt leneși, e vina ta. Dacă nu învață, e vina ta. Tu ai controlul asupra lor. Ei îți aparțin și sunt responsabilitatea ta totală. Tu ești adultul, iar ei sunt copiii. Tu ești liderul, și managerul, și șeful. Păstrează această ierarhie în minte. Trebuie să le oferi un exemplu pe care să îl urmeze. Iată un indiciu pentru data viitoare când te întrebi de ce copiii tăi sunt așa cum sunt: Uită-te în oglindă. Copiii tăi reflectă comportamentul pe care l-ai avut în fața lor și l-ai considerat acceptabil. Copilul tău ești tu în miniatură.

Finanțe

■ Oamenii semnează contracte cu companii de credit, acceptând să plătească factura la o anumită dată. Cu toate că sunt scrise cu litere mici, regulile și reglementările sunt prezentate clar, negru pe alb – nu trebuie decât să le citești. După aceea, oamenii nu fac plățile la timp, nu achită suma minimă așa cum au convenit (poate pentru că și-au cheltuit banii la mall sau mâncând în oraș). De ce sunt surprinși când rata dobânzii crește, iar compania raportează întârzierea de plată la biroul de credite și punctajul lor de creditare scade? Penalitățile pentru neplata la timp sau pentru neplata sumei minime au fost prezentate clar. Compania de carduri de credit nu face decât să se țină de cuvânt. Poate că și respectivii oameni ar trebui să facă același

lucru și să se țină de cuvânt față de companie. Și fiindcă acele companii s-au ținut de cuvânt, sunt imediat etichetate drept „spoliatoare”.

■ Apropos, nu ai niciodată nevoie de mai mult de trei carduri de credit. Nu ai nevoie să-ți faci un card de credit la un magazin ca să economisești 10 la sută la cumpărăturile de astăzi. E un truc viclean care te face să crezi că economisești 10 procente, însă în realitate ai încă un card de credit cu o rată a dobânzii mare, ce se va reflecta în scorul tău de creditare. Lasă baltă economia de 10 procente și înțelege că nu ai nevoie de încă un card de credit. În plus, când cumperi ceva redus cu 40 la sută, nu economisești 40 la sută. Cheltuiesti 60 la sută. Nu fi idiot. Dacă nu aveai de gând să cumperi acel lucru la preț întreg, nu economisești nimic.

■ Alt exemplu: costul mediu al unei nunți în ziua de astăzi este de aproape 30.000 de dolari. Totuși, cuplurile care cheltuiesc atât de mult pentru o nuntă (sau care îi fac pe alții să cheltuiască atât de mult pe nuntă) rareori au destui bani ca să plătească avansul pentru o casă. Cât de inteligent e asta? Mi se pare că viitorul tău e mai sigur dacă investești într-o casă decât într-o nuntă de câteva ore. Sunt cumva împotriva nunților? Nu, nunțile sunt minunate. Însă nu îți sacrifică viitorul pentru o zi frumoasă.

■ În ultimii ani, oamenii au cumpărat case cu împrumuturi de tipul „interest-only”^{*}. Abia își pot permite dobânda

* Un împrumut „interest-only” (doar dobânda) este un împrumut în care, în primii câțiva ani, debitorul achită lunar numai dobânda, după care ori achită suma integrală, ori renegociază ratele și începe să achite și împrumutul propriu-zis, pe lângă dobânda lunară. (n.red.)

și cu siguranță nu își pot permite și dobânda, și debitul principal. Presupun că de aceea au ales un astfel de împrumut de la bun început. Li s-a spus că ratele vor crește la un moment dat și că vor fi responsabili atât pentru dobândă, cât și pentru debitul principal. Au semnat un contract spunând că au înțeles. Când a venit vremea să plătească, au descoperit că nu își pot permite ratele mărite. Cine e de vină? Creditorul. Din nou, creditorul e etichetat ca fiind spoliator. Singura etichetă potrivită în această tranzacție e prostia, iar eticheta o primește debitorul. Haide. Citește contractul.

■ Americanul obișnuit de condiție medie în vârstă de cincizeci de ani are economii mai mici de 2.500 de dolari. Să presupunem că începi să muncești la douăzeci și cinci de ani. (Majoritatea oamenilor încep mai devreme, însă voi simplifica calculul). Te-ai apucat de muncă la douăzeci și cinci de ani și acum ai cincizeci. În douăzeci și cinci de ani ai fost în stare să economisești doar 2.500 de dolari? Numai o sută de dolari pe an ai reușit cel mai mult? 8,33 de dolari pe lună ai reușit să pui deoparte? Pur și simplu n-ai fost în stare să economisești mai mult de doi dolari pe săptămână? Stimate domn și stimată doamnă de Cincizeci de Ani și Condiție Medie, sunteți niște idioți!

■ Economia e groaznică. Oamenii spun că nu își permit benzină sau lapte. Casele sunt executate silit. Și totuși mesele din Vegas, Reno, Atlantic City și din alte locuri, unde jocurile de noroc sunt legale, sunt atât de aglomerate încât abia găsești un scaun liber. Nouăzeci la sută dintre oamenii care joacă nu își permit să piardă nici zece cenți, și totuși dau bani de bunăvoie ca să meargă într-un loc unde să își joace banii pentru casă. Niște idioți!

■ Oamenii cumpără garanții extinse pentru aparate și electronice. Omule, lucrurile nu se strică așa cum se stricau pe vremuri și, când se întâmplă, probabil vei descoperi că e mult mai ieftin să înlocuiești produsul cu unul nou. Produsul cel nou va face mai multe decât cel vechi și probabil va costa mai puțin decât garanția extinsă.

■ Oamenii dau bani celor care umblă din ușă în ușă pentru organizații de caritate. Organizațiile cinstite nu trimit copii în tabără punând pe cineva să îți ceară bani, iar tu nu trebuie decât să cumperi o revistă ca totul să devină realitate. Fraierilor!

■ Oamenii dau 3 dolari pe o sticlă cu apă aromată și 300 de calorii. De fapt, hai să o luăm de la nivelul de bază al prostiei: apă îmbuteliată, punct. S-a dovedit că apa obișnuită de la robinet este la fel de pură ca și apa îmbuteliată. Ba chiar constatăm acum creșterea numărului de carii dentare la copii pentru că apa îmbuteliată nu are lipsă de fluor. În plus, recipientele dăunează mediului. Dacă consumi apă îmbuteliată din comoditate, atunci ia un recipient bun și umple-l cu apă de la robinet.

Oamenii care cumpără porcării în urma reclamelor de la TV sunt idioți

■ Aparatul de ras Infinity – „ultimul aparat de ras pe care îl vei cumpăra vreodată”. Ai văzut reclama? Cumpără acest aparat de ras și te va ține toată viața. Totuși, vei primi și un al doilea, la jumătate de preț. Întrebare: de ce ai nevoie de al doilea aparat dacă unul îți ajunge tot restul vieții? Dacă crezi cu adevărat că acel aparat de ras va dura tot restul

vieții, fie ești idiot, fie ai de gând să mori săptămâna viitoare.

■ „Poți pierde în greutate fără să îți schimbi alimentația și fără să faci sport”. Produsele care susțin așa ceva produc milioane din reclame. Dacă îți imaginezi că o pastilă, o cremă sau o poțiune te va ajuta să pierzi în greutate fără dietă și fără sport, ești un idiot!

■ „Părul îți va crește din nou”. Glumești, nu? Sau ce spui despre asta: spray cu vopsea pentru zonele în care chelești? Oh, da, e o idee minunată. Nimeni nu va băga de seamă vopseaua de pe cap.

■ „Poți arăta cu zece ani mai tânără dacă te dai cu această cremă anti-îmbătrânire specială și fantastică”. Doamnelor, sunteți niște fraiere când cumpărați așa ceva. Nicio cremă nu vă va întineri cu zece ani.

■ Cele mai mari porcării sunt aproape toate lucrurile care se vând la televizor cu 19,95 dolari. Ce zici de setul de pescuit „Pocket Fisherman”?

O tiradă. Cei mai mulți oameni nu au bani pentru lucrurile importante, deoarece îi cheltuiesc pe lucruri neimportante. Lucrurile pe care oamenii le consideră „necesități” sunt, în realitate, „produse de lux”. Când le spun oamenilor să trăiască cu atât cât își permit, de cele mai multe ori îmi răspund: „Dar, Larry, nu am voie să mă distrez și eu puțin?”. Firește că ai voie. Încearcă să-ți achiți la timp toate facturile și datoriile, să ai bani în bancă, bani investiți și economii pentru facultatea copiilor și pensia ta, și spune-mi că asta nu e distractiv.

Afaceri

■ Oamenii își înființează propriile firme și intră în afaceri pe cont propriu fără să fi citit vreodată o carte despre cum se înființează și se consolidează o firmă. Câteva cunoștințe de bază despre afaceri ar fi de folos dacă încerci să administrezi o afacere, nu crezi? Au scăzut vânzările? Ai citit vreo carte despre vânzări? Serviciile pentru clienți sunt proaste? Nu există decât vreo zece mii de cărți despre cum poți oferi clienților servicii mai bune. Ai citit vreuna?

■ Sunt uimit că atât de mulți oameni nu par să aibă competențe de bază precum gramatica și ortografia. Primesc periodic e-mailuri de la oameni care zici că au scris cu picioarele. Nimeni n-ar putea greși atât de multe taste cu degetele. Oare nu au corector? Să fim serioși! Când scrii un cuvânt, iar computerul îl subliniază cu roșu, e semn clar că poate trebuie să mai faci ceva! Iată și frustrările mele: *Your* în loc de *you're*, *there* în loc de *their**. Ce e mai amuzant este că probabil corectorul nu le va depista pe acestea.

■ Oamenii nu sună înapoi în timp util. Am prieteni care sunt oameni foarte ocupați – oameni bogați – oameni care lucrează mult și în viața cărora se întâmplă mai multe evenimente decât timpul liber de care dispun. Ei sună înapoi. Nu cunosc pe nimeni mai ocupat decât mine, iar eu sun înapoi. Totuși, sunt oameni în viața cărora nu se întâmplă mai nimic, dar par că nu reușesc să își facă timp să dea un telefon. Sunt niște idioți. În plus, sunt nepoliticoși. Niște idioți nepoliticoși.

* *Your* (engl.) – al tău și *you're* – tu ești. *There* – acolo, *their* – al lor. Pronunția este identică în ambele cazuri. (n.tr.)

■ Căsuța vocală. Este folosită în principal ca un mod de a evita să răspundem la telefon. Ce mă deranjează cel mai mult în legătură cu căsuța vocală este momentul în care oamenii au atât de multe mesaje încât nu mai sunt acceptate și altele. Cel puțin știi că, atunci când se întâmplă asta, nu vei fi sunat înapoi.

■ Oamenii spun că vor siguranță la locul de muncă, vor o promovare, vor să fie respectați și vor o mărire de salariu. Cu toate acestea, ajung târziu la serviciu și depun eforturi minime. Nu e o modalitate grozavă ca să aibă siguranță și să obțină o promovare.

O tiradă. Afacerile există dintr-un singur motiv: ca să facă profit. Cele mai profitabile companii își servesc bine clienții. Ele își asigură profitabilitatea angajând oameni care valorează mai mult decât costul lor. Dacă afacerea ta nu merge bine, este probabil din cauză că nu faci aceste lucruri.

Comportament general stupid

■ Oamenii se duc la banca drive-in fără să fie pregătiți. Așteaptă până când ajung la fereastră ca să înceapă să completeze certificatul de depozit, ținând în loc întreaga coadă de mașini. Oare dobitocii ăștia tocmai și-au adus aminte de ce au venit la bancă? Nu știau că trebuie să aibă completat un certificat de depozit? Iar când s-a finalizat tranzacția... mișcă! Nu pierde vremea căutând prin geantă sau punând chestii în torpedo. Mișcă! Și oamenii din spatele tău au o viață de trăit și și-ar dori să își vadă de ea.

■ Oamenii parchează pe locurile rezervate persoanelor cu dizabilități. Nu de mult, i-am atras atenția unui tip că tocmai parcase pe un astfel de loc. Mi-a spus: „Hei, am avut o zi grea”. I-am răspuns: „Ar fi fost mult mai grea dacă ai fi avut dizabilități de-adevăratelea. Însă probabil că și gras, prost și leneș intră la socoteală”. A fost atât de surprins încât a bolborosit ceva, s-a urcat în mașină și a plecat.

■ Oamenii beau și se urcă la volan, fac un accident, după care vor să dea în judecată barul și barmanul pentru că le-a servit prea multă băutură. Oamenii își varsă în poală cafea fierbinte și îi dau în judecată pe cei care au făcut cafeaua fierbinte. Însă dacă nu ar fi primit cafeaua fierbinte, s-ar fi plâns de asta. Nu mai da lumea în judecată doar pentru că ești neîndemânatic sau pentru că nu îți dai seama când e de ajuns!

■ Oamenii spun că își doresc o relație minunată cu partenerul de viață, însă un studiu recent arată că 65 la sută dintre oameni petrec mai mult timp cu computerul decât cu partenerul. Ce vrea să fie asta? Oare computerul le oferă mai multă companie? Sau sex mai bun? Oh! Chiar am spus asta! Mulți oameni nu fac niciun efort ca să arate bine, să miroasă frumos ori să poarte o conversație cu partenerul de viață. Se târăsc în pat cu o respirație neplăcută, miroșind ca niște țapi, după care se plâng că partenerul nu vrea să facă sex.

■ Oamenii care nu au o slujbă și nu au nimic în afară de mult timp liber au o mizerie de nedescris în casă, mașina împuțită și curtea plină de buruieni. De ce? Nu e ca și cum ar avea o slujbă care să le ocupe tot timpul!

■ Americanul de condiție medie citește la nivelul unui elev de clasa a șaptea. Ai crede că cea mai mare, mai inteligentă și mai bună țară din lume ar avea oameni mai deștepți, nu-i așa? Adevărul este că nu suntem cea mai inteligentă țară. Nu suntem pe locul întâi decât la consum. Elevii americani se situează mult sub medie la matematică și științe. Patruzeci la sută dintre elevii de liceu nu stăpânesc ceea ce ar trebui să știe la nivelul lor. Dar asta nu pare să conteze prea mult, pentru că oricum promovează și intră în clasa următoare. Avem absolvenți de liceu care nu își pot citi propria diplomă.

■ Specia umană distruge cu bună știință mediul. Spunem că nu putem face nimic în legătură cu asta, iar asta ne face pe toți niște idioți. Nu am să fac aici o expunere ecologistă, așadar calmează-te. Însă n-am putea oare să reciclăm, ca minim efort de a ajuta puțin planeta?

■ Oamenii văd petrecându-se tot felul de fapte reprobabile și întorc capul în altă parte, fără să le pese că alți oameni sunt bătuți, călcați în picioare sau chiar violați. Am urmărit un reportaj de televiziune în care oamenii dintr-un parc treceau pe lângă un grup de minori care distrugeau o mașină. A fost o punere în scenă pentru a vedea dacă intervine cineva. Zeci de persoane au trecut ore în șir pe lângă acest grup și numai una a sunat la poliție și i-a înfruntat pe minori. Când au fost întrebați mai târziu de ce nu au intervenit, unul dintre cele mai populare răspunsuri a fost: „Nu era mașina mea”. Dezgustător.

■ Oamenii cheltuiesc milioane de dolari în fiecare an pe clarvăzători. Serios, oameni buni... clarvăzători!? Nimeni

nu îți poate prezice viitorul în afară de tine. Preia controlul propriului viitor și nu mai cheltui bani pe asemenea înșelătorii.

■ Oamenii cer sfaturi – chiar imploră să li se dea sfaturi. Se pare că ar face orice pentru un sfat. Plătesc chiar pentru sfaturi. După care nu le *urmează*. Niște idioți! Medicul îți spune exact de ce ai nevoie ca să fii sănătos. Vei face ce spune? Probabil că nu. Evident că tu știi mai bine decât orice doctor prost care a făcut Medicină opt ani de zile. Vei face ce crezi tu că e bine, fie că știi sau nu despre ce vorbești. Oamenii vor merge la un bogat pentru sfaturi legate de ce trebuie să facă pentru a fi bogați. Tipul bogat le spune exact ce trebuie să facă. Oare o fac? Nici pomeneală! Sunt mereu întrebat de ce au nevoie oamenii ca să aibă succes. obișnuiam să le spun ce să facă. Lucram cu ei și le explicam pas cu pas ce trebuie să facă. Oare făceau? Foarte puțini au făcut ceva. Mă gândesc să scriu o carte intitulată *De ce te mai deranjezi? Oricum nu vei face nimic!*

■ Oamenii spun că își doresc o guvernare mai bună, totuși numai 60 la sută dintre cei care au drept de vot se înregistrează de fapt ca să voteze. De-a lungul istoriei, numai jumătate dintre cei înregistrați ca să voteze și au drept de vot, votează. Oare oamenii își doresc cu adevărat o guvernare mai bună? Firește că da, însă nu îndeajuns ca să voteze. De curând, am scris un articol pe site-ul meu despre votare. Mi s-a părut uluitor că oamenii au răspuns, spunând că votul nu contează și că oricum nu trăim într-o democrație, așa că totul e o pierdere de vreme. Presupun că țelul lor era acela de a mă scoate din sărite. Votează! E un drept care trebuie exercitat. Eu votez ca să schimb

lucrurile. Votez pentru că mă interesează. În orice caz, mai presus de toate, votez pentru un motiv: vreau să am dreptul de a protesta. Dacă nu votezi, nu ai dreptul să te plângi. Nu pierde niciodată dreptul de a te plânge.

■ Oamenii spun că își doresc sinceritate din partea oficialilor guvernamentali, însă aproape 20 la sută dintre plătorii de taxe trișează la impozite.

Pe scurt, câteva lucruri care dovedesc că oamenii sunt idioți

Blugi de 300 de dolari.

Loteria. Șansa ta de a câștiga este cam 1 din 176 de milioane.

Semnalizarea direcției. Nu este o dotare opțională a mașinilor de multă vreme. Și atunci de ce oamenii o folosesc doar opțional?

Scrisorile în lanț. În ziua de astăzi vin sub forma e-mailurilor în lanț. „Rupe acest lanț și vei avea parte de ghinion”. Singurul ghinion de care e vorba aici este să cunoști pe cineva suficient de prost ca să îți trimită asemenea e-mailuri.

„Te poți îmbogăți rapid”. Da, cum să nu! Niciun om bogat nu va fi vreodată de acord cu așa ceva! Bogăția vine destul de greu dacă nu cumva câștigi la loterie, dar deja am stabilit cum stau statisticile în privința asta. Mai bine apucă-te de muncă.

Dacă pot să aud ce muzică ascuți din mașina ta în timp ce eu mă aflu în mașina mea, ești un idiot.

Orice are legătură cu Ginsu.*

Biroul de Siguranța Transporturilor sau BST. Pentru oricine călătorește mult, atât e suficient pe acest subiect.

Dacă înfuleci o masă de 3.000 de calorii formată dintr-un dublu cheeseburger cu șuncă și o grămadă de cartofi prăjiți cu brânză și șuncă, dar comanzi o cola light sau o bere fără alcool, nu prea are sens, nu crezi?

Argumentul decisiv

Șapte la sută din populație crede că Elvis este încă în viață. Da, oamenii sunt cu adevărat idioți.

**CEA MAI BUNĂ DOVADĂ DIN TOATE TIMPURILE
CĂ OAMENII SUNT IDIOȚI**

Dacă nu citești nimic altceva, atunci citește asta!

Ființele umane sunt singura specie de pe pământ care alege în mod conștient să se situeze sub potențialul ei. Nicio altă făptură din natură nu alege să se situeze sub potențialul său. Numai oamenii fac asta. Oamenii aleg să moară mai devreme decât ar trebui, ducând o viață

* Ginsu, marcă de cuțite foarte populară în Statele Unite ale Americii după ce au început să fie vândute prin reclamele de la televizor. (n.tr.)