

Timothy Ferriss

TRABALHE 4 HORAS POR SEMANA

**FUJA DA ROTINA,
VIVA ONDE QUISER
E FIQUE RICO**

Fenômeno
internacional
Mais de 1.500.000
exemplares vendidos
em todo o mundo

Planeta ESTRATÉGIA

TRECHO ANTECIPADO PARA DIVULGAÇÃO. VENDA PROIBIDA.

Timothy Ferriss

TRABALHE 4 HORAS POR SEMANA

**FUJA DA ROTINA,
VIVA ONDE QUISER
E FIQUE RICO**

Tradução

Rafael Leal e Elvira Serapicos

Planeta ESTRATÉGIA

TRECHO ANTECIPADO PARA DIVULGAÇÃO. VENDA PROIBIDA.

Copyright © Carmenere One, LLC, 2007 e 2009

Copyright © Editora Planeta do Brasil, 2008, 2016, 2017, 2021, 2025

Copyright da tradução © Rafael Leal, 2008 e Elvira Serapicos, 2016

Todos os direitos reservados.

Título original: *The 4-hour workweek: escape 9-5, live anywhere, and join the New Rich*
(*expanded and updated*)

Publicado de acordo com Harmony Books, um selo de Crown Publishers, uma divisão da Random House, LLC.

Capa e ilustração de capa: Sandra Fava

Preparação de texto: Tullio Kawata

Revisão: Margô Negro, Maria Luiza Almeida e Paula Queiroz

Diagramação: Nobuca Rachi e Vivian Oliveira

DADOS INTERNACIONAIS DE CATALOGAÇÃO NA PUBLICAÇÃO (CIP)
ANGÉLICA ILACQUA CRB-8/7057

Ferriss, Timothy

Trabalhe 4 horas por semana : fuja da rotina, viva onde quiser e fique rico / Timothy Ferriss ; tradução de Rafael Leal, Elvira Serapicos. – São Paulo : Planeta do Brasil, 2025.

416 p.

ISBN 978-85-422-3631-6 (luxo)

Título original: *The 4-hour workweek: escape 9-5, live anywhere, and join the New Rich*

1. Qualidade de vida no trabalho 2. Sucesso nos negócios 3. Realização pessoal
4. Trabalhadores autônomos 5. Negócios 6. Autoajuda I. Título II. Leal, Rafael
III. Serapicos, Elvira

25-1123

CDD 650.1

Índices para catálogo sistemático:

1. Qualidade de vida no trabalho

Ao escolher este livro, você está apoiando o
manejo responsável das florestas do mundo

2025

Todos os direitos desta edição reservados à
EDITORA PLANETA DO BRASIL LTDA.

Rua Bela Cintra, 986 – 4º andar

01415-002 – Consolação – São Paulo-SP

www.planetadelivros.com.br

faleconosco@editoraplaneta.com.br

TRECHO ANTECIPADO PARA DIVULGAÇÃO. VENDA PROIBIDA.

Sumário

Prefácio à edição ampliada e atualizada	9
Antes de mais nada	13
FAQ – Leiam isto, céticos	15
Minha história e por que você precisa deste livro	17
Cronologia de uma patologia	25

PASSO 1

D de Definição	31
① Advertências e comparações	33
② Regras que mudam as regras	42
③ Desviando dos tiros	52
④ Zerar o sistema	62

PASSO 2

E de Eliminação	79
⑤ O fim do gerenciamento de tempo	81
⑥ A dieta pobre em informação	100
⑦ Interrompendo as interrupções e a arte da recusa	108

PASSO 3

A de Automação 135

- ⑧ Terceirizar a vida 137
- ⑨ Receita em piloto automático I 167
- ⑩ Receita em piloto automático II 198
- ⑪ Receita em piloto automático III 220

PASSO 4

L de Liberação 247

- ⑫ Ato de desaparecimento 249
- ⑬ Irremediável 264
- ⑭ Miniaposentadorias 274
- ⑮ Preenchendo o vazio 313
- ⑯ Os 13 principais erros dos Novos Ricos 328

O último capítulo 331

Por último, mas não menos importante 335

O melhor do Blog 337

Vivendo a semana de trabalho de 4 horas 377

Leitura restrita 399

Capítulo bônus 407

Agradecimentos 409

Advertências e comparações

Como torrar 1 milhão de dólares em uma noite

“Esses indivíduos possuem riquezas com a mesma facilidade com que dizemos que ‘temos uma febre’, quando na verdade a febre nos tem.”

SÊNECA (4 a.C.-65 d.C.), filósofo do Império Romano

“Tenho a noção de que aparentemente ricos, mas terrivelmente empobrecidos – mais do que qualquer outra classe –, que acumularam entulho, mas não sabem como usá-lo ou como se livrar dele, e que ainda por cima forjaram seus próprios grilhões dourados ou prateados.”

HENRY DAVID THOREAU (1817-1862), naturalista

Uma hora da manhã, 9000 m acima de Las Vegas

Seus amigos, bêbados a ponto de falar enrolando a língua, já estavam dormindo. Éramos apenas nós dois, então, na primeira classe. Ele estendeu-me a mão para se apresentar e um enorme – como se fosse um desenho animado – anel de diamantes se materializou do nada na minha frente, quando seus dedos passaram pela minha luz de leitura.

Mark era um legítimo magnata. Ele tinha sido dono, em diferentes épocas, de praticamente todos os postos de gasolina, lojas de conveniência e cassinos na Carolina do Sul. Confessava com um semi-sorriso que, em uma viagem normal para Las Vegas, ele e seus amigos guerreiros chegavam a perder, em média, de 500 mil a 1 milhão de dólares – cada um. Legal.

Endireitou-se na poltrona e a conversa migrou para minhas viagens, mas eu estava mais interessado na incrível capacidade dele de ganhar dinheiro. “Então, entre todos os seus negócios, de qual deles você mais gosta?”

A resposta levou menos de um segundo.

“De nenhum deles.”

Ele explicou que tinha passado mais de trinta anos com pessoas de quem não gostava para comprar coisas de que não precisava. A vida tinha se tornado uma sucessão de esposas-troféus – ele já estava na número três, carros caríssimos e outras diversões vazias. Mark era um daqueles mortos-vivos.

Isso é exatamente onde não queremos terminar.

Maçãs e laranjas: uma comparação

Então, o que faz a diferença? O que separa os Novos Ricos, caracterizados pelas opções que fazem, dos Adiadores (A), aqueles que economizam tudo para o final apenas para descobrir que, no final, a vida já passou?

Tudo começa do começo. Os Novos Ricos podem ser separados da multidão com base em seus objetivos, que refletem prioridades e filosofias de vida bem distintas.

Note como diferenças sutis nos enunciados mudam completamente as ações necessárias para se atingir o que, num primeiro olhar, parecem ser objetivos similares. Isso não é limitado a donos de seus próprios negócios. Até mesmo o primeiro enunciado, como demonstrarei adiante, pode ser aplicado a funcionários.

A: Trabalhar para si mesmo.

NR: Fazer outras pessoas trabalharem para você.

A: Trabalhar quando você quer.

NR: Evitar trabalhar somente pelo trabalho, e fazer o menor esforço necessário para o maior efeito (“menor carga eficiente”).

A: Aposentar-se precocemente, ainda jovem.

NR: Distribuir períodos de descanso e aventuras (miniaposentadorias) ao longo da vida, em bases regulares, e reconhecer que a

inatividade não é o objetivo. Fazer aquilo que o estimula e dá prazer é o verdadeiro objetivo.

A: Comprar todas as coisas que você quer ter.

NR: Fazer todas as coisas que você quer fazer, e ser tudo aquilo que você quer ser. Se isso incluir algumas ferramentas, que sejam conquistadas, mas que se saiba que são apenas meios para conseguir um objetivo, ou um bônus, nunca o foco.

A: Ser o patrão em vez do empregado; estar no comando.

NR: Não ser nem o patrão nem o empregado, mas o proprietário. Ser o dono da ferrovia e ter alguém para operar os trens com pontualidade.

A: Ganhar uma tonelada de dinheiro.

NR: Ganhar uma tonelada de dinheiro com uma razão específica e sonhos definidos a serem perseguidos, incluindo cronogramas e métodos de ação. Para qual finalidade você está trabalhando?

A: Ter mais.

NR: Ter mais qualidade e menos bagunça. Ter grandes reservas financeiras, mas reconhecer que a maior parte dos desejos materiais é apenas justificativa para gastar tempo com coisas que, na verdade, não importam, inclusive comprar coisas e se preparar para comprar coisas. Você passou duas semanas negociando seu novo carro importado com a concessionária e conseguiu 10 mil dólares de desconto? Que ótimo! Sua vida tem algum sentido? Você contribui com algo útil para o mundo ou está apenas embaralhando papéis, batucando num teclado e voltando para casa para passar os fins de semana bêbado em frente à televisão?

A: Alcançar a estabilidade final, seja abrindo o capital da própria empresa, vendendo-a, aposentando-se, ou conseguindo alguma outra galinha de ovos de ouro.

NR: Pensar grande, mas garantir uma renda constante: primeiro o fluxo financeiro, depois grandes fortunas.

A: Ter liberdade para não fazer aquilo de que você não gosta.

NR: Ter liberdade para não fazer aquilo de que você não gosta, mas também a liberdade e a determinação de perseguir os seus sonhos sem voltar ao “trabalho pelo trabalho”. Depois de anos de trabalho repetitivo, você provavelmente sentirá a necessidade de cavar fundo para encontrar suas verdadeiras paixões, para redefinir seus sonhos e para reviver *hobbies* que você deixou atrofiar até a beira da extinção. O objetivo não é apenas eliminar o que é ruim, porque isso não provoca nada além de um vácuo, mas perseguir e experimentar o que há de melhor no mundo.

Pulando fora do trem errado

“O primeiro princípio é que você não deve enganar a si mesmo, mas você é a pessoa mais fácil de se enganar.”

RICHARD P. FEYNMAN, físico ganhador do Prêmio Nobel

Já foi o bastante. Nada mais de ser uma maria-vai-com-as-outras. A busca cega por dinheiro é a jornada dos tolos.

Já fretei aviões para voar sobre os Andes, experimentei alguns dos melhores vinhos do mundo em estações de esqui de cinco estrelas, vivi como um rei, descansando na enorme piscina de uma *villa* particular. Aqui está o pequeno segredo que eu raramente conto: tudo isso custou menos do que um aluguel nos Estados Unidos. Se você libertar-se das amarras de tempo e de geografia, seu dinheiro automaticamente passa a valer de três a dez vezes mais.

Isso não tem nada a ver com taxas de câmbio. Ser financeiramente rico e ter a habilidade de viver como um milionário são duas coisas fundamentalmente diferentes.

O dinheiro se multiplica em valores práticos dependendo do número de Q's que você controla na sua vida: o **que** você faz, **quando** você faz, em **que** lugar você faz e com **quem** você faz. Chamo isto de “multiplicador de liberdades”.

Utilizando isto como nossos critérios, o investidor que trabalha oitenta horas por semana e ganha meio milhão de dólares por ano é “menos poderoso” do que o **NR** que trabalha um quarto desse tempo e ganha 40 mil dólares por ano, mas possui uma liberdade completa de escolher quando, onde e como viver. O meio milhão pode valer menos do que os 40 mil, e vice-versa, quando descartamos os números e passamos a enxergar o padrão de vida derivado do dinheiro.

Opções – a habilidade de escolher – é o verdadeiro poder. Este livro é todo sobre como enxergar e criar as opções com o menor esforço e o menor custo possível. E, paradoxalmente, acontece de você ganhar ainda mais dinheiro – muito mais dinheiro – fazendo metade do que faz hoje.

Então, quem são os NR?

- O funcionário que reorganiza sua agenda e negocia um acordo de trabalho a distância para conseguir 90% do resultado esperado em um décimo do tempo, o que lhe libera tempo bastante para atravessar o país esquiando ou para fazer trilhas com sua família, duas semanas por mês.
- O proprietário de um negócio que elimina os clientes e os projetos menos lucrativos, terceiriza inteiramente todas as operações e viaja o mundo colecionando documentos raros, montando via internet um website do portfólio do seu trabalho como ilustrador.
- O estudante que decide arriscar tudo – que é nada – para montar um serviço de aluguel de vídeos on-line que produz uma renda de 5 mil dólares mensais, por causa de um pequeno nicho de aficionados por HDTV e de um projeto que consome duas horas semanais de trabalho e permite que ele dedique o resto do tempo para ser ativista dos direitos dos animais.

As opções são infinitas, mas todos os diferentes caminhos começam com o mesmo passo: substituir dogmas. Para juntar-se ao movimento, você precisará aprender um novo léxico e redefinir sua direção utilizando a bússola de um mundo incomum. Da inversão de res-

ponsabilidades ao descarte total do conceito de “sucesso”, precisamos mudar as regras.

Novos jogadores para um novo jogo: global e irrestrito

TURIM, ITÁLIA

“A civilização tem regras demais pro meu gosto,
então eu fiz o possível para reescrevê-las.”

BILL COSBY, comediante, músico e ativista

Logo que ele girou 360 graus no ar, o barulho ensurdecedor transformou-se em silêncio. Dale Begg-Smith executou o *backflip* com perfeição – os esquis cruzados sobre sua cabeça – e aterrissou no *Livro dos recordes* quando deslizou até a linha de chegada.

Era 16 de fevereiro de 2006 e ele era agora um medalhista de ouro de esqui nos Jogos Olímpicos de Inverno de Turim. Ao contrário de outros atletas em tempo integral, ele não terá que voltar para um trabalho sem fim depois do seu momento de glória, tampouco terá que se lembrar desse dia como o clímax de sua única paixão. Além do que, ele tinha apenas 21 anos e dirigia uma Lamborghini preta.

Nascido no Canadá, de pais relativamente velhos, Dale encontrou sua vocação, uma empresa de TI baseada na internet, aos 13 anos. Por sorte, teve um parceiro e mentor com mais experiência, para ajudá-lo e guiá-lo: seu irmão de 15 anos, Jason. Criada para financiar seu sonho de figurar no topo do pódio olímpico, a companhia se tornaria, apenas dois anos depois, a terceira maior do mundo em sua área de atuação.

Enquanto os companheiros de time de Dale ralavam fazendo treinamentos extra, ele estava frequentemente comprando saquê em Tóquio para seus clientes. Em um mundo de “trabalhe duro, não melhor”, seus treinadores começaram a achar que ele passava muito tempo em sua empresa e tempo insuficiente no treinamento, a despeito dos resultados.

Em vez de escolher entre sua empresa ou seu sonho, Dale decidiu caminhar com ambos lado a lado, passou do “um ou outro” para “um e outro”. Ele não

gastava muito tempo com a empresa; seu irmão e ele gastavam muito tempo acompanhando seu time favorito de hóquei no gelo.

Em 2002, eles mudaram-se para a capital mundial do esqui, na Austrália, onde o time era menor, mais flexível e treinado por uma lenda viva. Três breves anos depois, ele recebeu a cidadania australiana, emparelhou-se com seus antigos companheiros de time e tornou-se o terceiro “Aussie” na história a ganhar o ouro olímpico de inverno.

Na terra dos cangurus e das grandes ondas para o surfe, Dale tornou-se postal. Literalmente. Logo depois da edição comemorativa de Elvis Presley, você poderá comprar selos com o rosto de Dale impresso neles.

A fama tem seus bônus, assim como observar de fora as chances que são oferecidas a você também tem. Sempre há opções laterais.

NOVA CALEDÔNIA, PACÍFICO SUL

“Uma vez que você diga que vai parar por um segundo,
isso é o que acontece na sua vida.”

JOHN F. KENNEDY, 35º presidente dos Estados Unidos

Algumas pessoas parecem estar convencidas de que um pouco mais de dinheiro acertaria todas as coisas. Seus objetivos são alvos arbitrários e móveis: 300 mil no banco, 1 milhão na carteira de investimentos, 100 mil por ano em vez de 50 mil etc. O objetivo de Julie tinha um sentido intrínseco: regressar com o mesmo número de crianças com que ela havia partido.

Ela reclinou-se em seu assento e observou os outros bancos por sobre seu marido adormecido, Marc, contando, como ela já havia feito milhares de vezes antes – um, dois, três. Até aí tudo bem. Em doze horas, estariam todos de volta a Paris, sãos e salvos. Isto é, assumindo que o avião vindo da Nova Caledônia conseguisse chegar.

Nova Caledônia?

Aninhada nos trópicos do Mar de Corais, a Nova Caledônia era um território francês, onde Julie e Marc tinham acabado de vender o veleiro que os havia levado por 15 mil milhas ao redor do mundo. É claro que recuperar o investimento inicial era parte do plano. Tudo dito e feito, os quinze meses de exploração do planeta, das águas cheias de gôndolas em Veneza aos portos

tribais da Polinésia, tudo custou entre 18 e 19 mil dólares. Menos do que gastariam com aluguel e com baguetes em Paris.

A maior parte das pessoas consideraria isso impossível. E, novamente, a maior parte das pessoas não sabe que mais de 300 famílias embarcam na França a cada ano para viagens assim.

A viagem fora um sonho por quase duas décadas, relegada ao fim de uma lista, abaixo de um sem-fim crescente de responsabilidades. Cada momento novo de suas vidas trazia uma nova lista de razões para adiá-la. Um belo dia, Julie percebeu que, se não viajassem agora, nunca mais o fariam. As racionalizações, legítimas ou não, apenas continuariam a aumentar e a tornar mais difícil que ela se convencesse de que era possível escapar.

Depois de um ano de preparação e uma viagem de testes de trinta dias com seu marido, eles saíram para velejar a viagem das suas vidas. Julie percebeu, tão logo levantou a âncora, que, antes de serem uma razão para não viajar e não buscar novas aventuras, as crianças eram talvez a principal razão para fazer ambas as coisas.

Logo antes da viagem, seus três filhos brigavam por qualquer coisinha. No processo de aprendizado para conviver no quarto do veleiro, os meninos aprenderam a ter paciência, tanto para si mesmos quanto para a sanidade de seus pais. Antes da viagem, ler um livro era tão atrativo para eles quanto comer um punhado de areia. Dada a alternativa de ficar encarando uma parede em alto-mar, todos os três passaram a adorar livros. Tirá-los da escola por um ano escolar inteiro e expô-los a novas situações e novas culturas provou-se ser o melhor investimento na educação deles até então.

Agora, sentada no avião, Julie olhou para as asas que cortavam as nuvens por que passavam, já matutando seus próximos planos: encontrar um lugar nas montanhas e esquiar o ano inteiro, usando a renda proveniente de uma oficina de aparelhamento de barcos para financiar mais viagens.

Agora que fizera uma vez, ela tinha o comichão de fazer mais.

► PROJETO DE VIDA NA PRÁTICA

Eu não aguentava mais dirigir até o outro lado da cidade para pegar meu filho na creche e depois enfrentar estradas escorregadias por causa do gelo para voltar ao trabalho com ele a tiracolo e tentar terminar o que estava fazendo. Minha miniaposentadoria nos levou a viver em um colégio interno alternativo cheio de crianças e funcionários criativos, dedicados a um projeto de vida, em uma floresta maravilhosa na Flórida, com um lago de águas cristalinas e muito sol. Você pode encontrar escolas alternativas ou tradicionais que aceitem seus filhos enquanto você estiver lá. As escolas alternativas normalmente se veem como comunidades de apoio e são excepcionalmente acolhedoras. Você até pode encontrar uma oportunidade para trabalhar na escola e vivenciar um novo ambiente com seu filho.

– Deb

Tim,

Seu livro e seu blog me inspiraram e eu larguei meu emprego, escrevi dois e-books, saltei de paraquedas, fiz um mochilão pela América do Sul, vendi todo o entulho acumulado na minha vida, organizei uma convenção anual dos melhores instrutores de namoro do mundo (meu principal empreendimento, pelo terceiro ano consecutivo). A melhor parte? Não consigo sequer pagar uma bebida.

Muito obrigado, cara!

– Anthony

Regras que mudam as regras

Tudo o que é popular é errado

“Não posso oferecer a você uma fórmula infalível para o sucesso,
mas posso oferecer uma fórmula para o fracasso:
tentar agradar a todos o tempo todo.”

HERBERT BAYARD SWOPE, editor e jornalista americano;
primeiro vencedor do Prêmio Pulitzer

“Tudo o que é popular é errado.”

OSCAR WILDE, *A importância de ser prudente*

Ganhar o jogo, em vez de jogar o jogo

Em 1999, algum tempo depois de ter saído de meu segundo emprego medíocre e de ficar comendo sanduíches de manteiga de amendoim para me consolar, eu ganhei a medalha de ouro no Campeonato Nacional Chinês de Kickboxing.

Não foi porque eu era bom em socar e chutar. Deus proíbe. Parecia um pouco perigoso, considerando-se que eu fiz isso por pura ousadia e que tive apenas quatro semanas de preparação. Além disso, eu tenho uma cabeça de melancia – que é um grande alvo.

Ganhei lendo as regras e procurando brechas, duas das quais são:

1. A pesagem é no dia anterior à competição: usando técnicas de desidratação, agora ensino para levantadores de peso de elite, perdi doze quilos em dezoito horas, pesei 74 quilos e então me hiper-hidratei de volta aos meus 87 quilos.¹ É muito difícil lutar contra alguém três categorias acima de você. Pobres pequeninos.

1. Muitas pessoas dirão que isso é impossível, então disponibilizei fotografias em www.fourhour-workweek.com. NÃO tente isso em casa. Só sob supervisão médica.

2. Havia uma tecnicidade no regulamento: Se um combatente cair da plataforma elevada três vezes em um único *round*, seu oponente vence. Eu decidi usar essa tecnicidade como minha única técnica e apenas derrubar meus oponentes do ringue. Como você pode imaginar, isso não deixou os juízes chineses muito felizes.

O resultado? Venci todas as minhas lutas por nocaute técnico e me sagrei campeão nacional, algo que 99% das pessoas com algo entre cinco e dez anos de treinamento são incapazes de conseguir.

Mas empurrar pessoas para fora do ringue não significa ultrapassar os limites da ética? De maneira nenhuma – isso nada mais é do que fazer o incomum dentro das regras. A diferença importante é aquela entre as regras oficiais e as regras autoimpostas. Considere este exemplo do site oficial do Comitê Olímpico Internacional (www.olympics.com).

A Olimpíada de 1968 na Cidade do México marcou a estreia internacional de Dick Fosbury e seu celebrado salto de costas, conhecido como Salto Fosbury, que revolucionaria o salto em altura. Na época, os atletas jogavam o pé para cima e depois por cima da barra (fazendo um movimento conhecido como *straddle* – perna aberta, em inglês), caindo de pé. A técnica de Fosbury empregava uma corrida em alta velocidade até a barra, com uma aproximação em diagonal antes de girar o corpo e passar por cima da barra de costas, jogando primeiro a cabeça. Enquanto treinadores de todo o mundo balançavam a cabeça incrédulos, o público da Cidade do México, absolutamente fascinado, gritava “Olé!”. Fosbury saltou 2,22 metros sem derrubar a barra até atingir o recorde de 2,24 metros e conquistar a medalha de ouro.

Em 1980, 13 dos 18 finalistas olímpicos usavam a técnica Fosbury.

As técnicas de perda de peso e empurrão do ringue que eu usei agora são padrão na competição Sanshou. Eu não inventei nada, só previ o que seria inevitável, assim como outros que testaram essa abordagem. Agora faz parte da luta.

Os esportes evoluem quando se matam as vacas sagradas, quando pressupostos básicos são testados.

O mesmo vale para a vida e o estilo de vida.

Desafiar o *status quo* vs. ser estúpido

A maior parte das pessoas anda pela rua com as pernas. E se eu andasse pela rua apoiado em minhas mãos? E se eu vestisse a cueca por cima das calças para ser diferente? Não, não faço essas coisas. Andar com as pernas e manter a cueca por dentro têm funcionado muito bem até agora. Não preciso consertar isso se está funcionando bem.

O diferente é melhor quando é mais eficiente ou mais divertido.

Se todo mundo define um problema ou o soluciona de determinada forma e os resultados são insatisfatórios, é hora de perguntar “e se eu fizesse o contrário?”. Não siga um modelo que não funciona. Se a receita não funciona, não importa o quão bom cozinheiro você é.

Quando trabalhava com vendas de armazenamento de dados, meu primeiro trabalho depois da faculdade, percebi que a maior parte das ligações não chegava às pessoas desejadas por uma razão: pessoas que impediam os contatos. Se eu simplesmente fizesse todas as minhas ligações entre 8h e 8h30 e depois entre 18h e 18h30, conseguia evitar as secretárias e agendar mais do dobro das reuniões do que conseguiam os executivos seniores de vendas que ligavam entre 9h e 17h. Em outras palavras, eu conseguia o dobro dos resultados em 1/8 do tempo.

Do Japão a Mônaco, de mães solteiras que percorrem o mundo com seus filhos a pilotos multimilionários de automobilismo, as regras básicas dos **NR** bem-sucedidos são surpreendentemente uniformes e previsivelmente divergentes do que o resto do mundo pratica.

As regras a seguir são as diferenças fundamentais que devemos ter em mente ao longo deste livro.

1. Aposentadoria é o seguro para o caso de acontecer a pior das hipóteses.

Planejar a aposentadoria é como um seguro de vida. Deve ser encarado como nada mais do que uma previdência contra o caso de acontecer a pior hipótese: nesse caso, tornar-se fisicamente incapaz de trabalhar e precisar de uma reserva financeira para sobreviver.

A aposentadoria como objetivo ou como redenção final é um equívoco por pelo menos três razões sólidas:

- a. Está subentendido na aposentadoria que você não gosta do que está fazendo durante os anos de maior vigor físico em sua vida. Isso é um erro fundamental: nada pode justificar esse sacrifício.
- b. A maior parte das pessoas nunca será capaz de se aposentar e manter um padrão razoável de vida. Mesmo um milhão é apenas um trocado num mundo em que a aposentadoria tradicional leva trinta anos e a inflação reduz seu poder de compra de 2% a 4% por ano. A conta não fecha.² Os anos dourados da aposentadoria tornam-se uma vida de classe média-baixa revisitada. Isso é um final amargo.
- c. Se tiver juntado dinheiro suficiente para a conta fechar, isso significa que você é uma ambiciosa máquina de trabalhar. Se esse for o caso, quer saber? Basta uma semana de aposentadoria e você estará tão entediado que vai querer furar seus olhos. Provavelmente optará por procurar um novo emprego ou fundar uma nova empresa. E não é que isso derrota a ideia de esperar?

Não estou dizendo para você não planejar para caso o pior aconteça – eu reservei alguma quantia em um fundo de pensão, que uso principalmente para abater impostos –, mas não confunda isso com a aposentadoria como objetivo.

2. Interesse e energia são cíclicos.

Se eu lhe oferecesse 10 milhões de dólares para trabalhar 24 horas por dia durante quinze anos e então se aposentar, você aceitaria? É claro que não – você não aguentaria. Não é uma situação susten-

2. “Living Well” (*Barron's*, 20 de março de 2006, Suzanne McGee).

tável, exatamente como aquilo que mais define uma carreira: fazer a mesma coisa por oito ou mais horas por dia até você ter um colapso ou ter dinheiro bastante para parar de trabalhar definitivamente.

De que outra forma meus amigos de 30 anos de idade estariam todos parecendo uma mistura de Donald Trump com Joan Rivers? É um horrível envelhecimento precoce acelerado por *frappuccinos* triplos e cargas de trabalho inexequíveis.

Alternar períodos de descanso e de atividade é fundamental para sobreviver, para não falar em prosperar. Capacidade, interesse e resistência mental, tudo isso vai e vem. Planeje de acordo.

Os **NR** objetivam distribuir “miniaposentadorias” ao longo da vida, em vez de postergar o descanso e o prazer para o ouro dos tolos que é a aposentadoria.

Trabalhando apenas quando você está mais eficiente, a vida é mais produtiva e mais divertida. É o exemplo perfeito de ter a faca e o queijo na mão, parti-lo e comê-lo.

Pessoalmente, eu agora planejo um mês de passeio em algum lugar do mundo ou treinamento de alta intensidade (em tango, luta ou alguma outra coisa) para cada dois meses de trabalho.

3. Menos trabalho não significa preguiça.

Fazer menos trabalho inútil, de modo que possa focar em coisas de importância maior para você NÃO é preguiça. Isso é difícil para a maioria das pessoas aceitar, porque nossa cultura tende a recompensar o sacrifício pessoal em vez da produtividade pessoal.

Poucas pessoas optam (ou estão aptas a optar) por medir os resultados de suas ações e, a partir daí, medir em tempo o valor de suas contribuições. Mais tempo significa mais valor próprio e mais apoio daqueles acima e ao redor delas. Os **NR**, a despeito de menos horas no escritório, produzem resultados mais significativos do que uma dúzia de não **NR** juntos.

Definamos “preguiça” novamente – suportar uma existência não ideal para deixar as circunstâncias ou que os outros decidam sua vida por você, ou amearhar uma fortuna enquanto passa pela vida como um espectador, vendo-a da janela de um escritório. O tamanho de sua conta bancária não afeta isto, bem como o número

de horas que você passa checando e-mails inúteis ou detalhes de-
simpontantes.

Foque-se em ser produtivo em vez de focar-se em estar ocupado.

4. A noção que se tem do tempo nunca está correta.

Uma vez, perguntei a minha mãe como ela tinha decidido quando ter o primeiro filho, eu, no caso. A resposta foi simples: “Isso era algo que queríamos, e decidimos que não havia por que postergá-lo. Nunca se sabe a hora certa de ter um filho”. E assim aconteceu.

Para as coisas mais importantes, nunca temos certeza se é a hora certa. Esperar a hora certa para sair de seu emprego? As estrelas nunca estarão suficientemente alinhadas e os semáforos da vida nunca estarão todos verdes ao mesmo tempo. O universo não conspira contra, mas também não sai de seu fluxo normal para ajeitar tudo para você. As condições nunca são perfeitas. “Algum dia” é uma doença que levará seus sonhos para o túmulo com você. Listas de prós e contras são igualmente ruins. Se é importante para você, e se você quer fazer “finalmente”, vá e faça, depois corrija os rumos ao longo do caminho.

5. Peça perdão, não permissão.

Se o que você quer fazer não for devastar todos ao seu redor, tente e depois se justifique. As pessoas – sejam pais, parceiros ou patrões – proibem que se façam determinadas coisas, com base em uma noção de que eles podem aprender a aceitar o fato depois de consumado. Se o potencial de dano é moderado ou de alguma forma irreversível, não dê às pessoas a chance de dizer não. A maior parte das pessoas é rápida o bastante para interrompê-lo antes que você comece, mas é hesitante para entrar em seu caminho se você já estiver em movimento. Você faz melhor em virar um criador de problemas e pedir desculpas quando realmente errar.

6. Enfatize os pontos fortes, em vez de corrigir as fraquezas.

A maioria das pessoas é ótima em um punhado de coisas e medíocre no resto. Eu sou ótimo em criação de produtos e em marketing, mas terrível na maior parte das coisas a seguir.

Meu corpo é talhado para levantar objetos pesados e arremessá-los, simples assim. Ignorei isso por um longo tempo. Tentei praticar natação, mas parecia um macaco se afogando. Tentei jogar basquete, mas parecia um homem das cavernas. Aí resolvi começar a lutar e me encontrei.

É muito mais lucrativo e divertido alavancar seus pontos fortes em vez de tentar consertar todas as rachaduras na sua armadura. A escolha é entre *multiplicação* de resultados utilizando-se dos pontos fortes ou *desenvolvimento* de melhorias retificando as fraquezas que se tornarão, na melhor das hipóteses, medíocres.

Foque-se num uso melhor de suas melhores armas, em vez de focar-se em reparos constantes.

7. Coisas em excesso tornam-se o oposto.

É possível ter grandes quantidades de uma coisa boa. Em excesso, a maior parte dos esforços e das posses toma características de seus opostos:

Pacifistas se tornam militantes.

Ativistas pela liberdade se tornam tiranos.

Bênçãos se tornam maldições.

Ajudas se tornam estorvos.

Mais se torna menos.³

Muita quantidade e muita frequência tornam aquilo de que você gosta no que você não gosta. Isso é verdade para posses e até mesmo para o tempo.

O Projeto de Vida não é, portanto, voltado para criar um excesso de tempo livre, que é venenoso, mas sim para um uso positivo do tempo livre, definido simplesmente como fazer aquilo que você quer, em oposição a fazer aquilo a que você se sente obrigado.

8. Dinheiro somente não é a solução.

Há muito a ser dito sobre o poder do dinheiro como moeda (eu, particularmente, sou fã), mas apenas ganhar mais dinheiro não é

3. VandenBroeck, G. *Less is more: an anthology of ancient and modern voices raised in praise of simplicity*. Vermont: Inner Traditions, 1990.

sempre a resposta, como gostamos de acreditar. Em parte, isso é preguiça. “Ah, mas se eu tivesse mais dinheiro” é o jeito mais fácil de adiar o autoexame profundo e a tomada de decisões necessários para criar uma vida de prazer – agora, não depois. Ao utilizar o dinheiro como bode expiatório e o trabalho como uma rotina exaustiva, conseguimos evitar que usemos nosso tempo para fazer as coisas de outra maneira: “John, eu adoraria falar com você sobre o vazio que sinto em minha vida, a desesperança que se abate sobre mim como uma porrada todas as manhãs, quando ligo meu computador, mas tenho muito trabalho a fazer! Tenho pelo menos três horas de e-mails desimportantes para responder antes de ligar para todos os possíveis clientes que disseram ‘não’ ontem. Preciso correr!”.

Ocupe-se com a rotina da roda do dinheiro, finja que é a solução de todos os problemas e você ardilosamente cria uma distração constante que evita que você enxergue o quão inútil é isso tudo. Aprofunde-se, você sabe que é tudo uma ilusão, mas, como todo mundo participa do mesmo jogo de acreditar, é fácil esquecer.

O problema é mais do que simplesmente dinheiro.

9. Renda relativa é mais importante do que renda absoluta.

Entre nutricionistas e pessoas que fazem dieta, há algum debate sobre o valor de uma caloria. Será uma caloria uma caloria tal qual uma rosa é uma rosa? A perda de gordura é simples como gastar mais calorias do que se consome ou a fonte das calorias importa? Baseado no meu trabalho com atletas de ponta, eu sei a resposta para essa última pergunta.

E sobre renda? Um dólar é somente um dólar? Os Novos Ricos não pensam assim.

Analisemos isso como se fosse um problema de matemática da quinta série. Dois amigos trabalhadores estão lado a lado numa reta. O amigo A se move a oitenta horas por semana e o amigo B se move a dez horas por semana. Ambos ganham 50 mil dólares por ano. Quem estará mais rico quando chegarem ao ponto final? Se disse B, você estará correto, e essa é a diferença entre renda **absoluta** e **relativa**.

A renda absoluta é medida usando uma variável universal e inalterável: o todo-poderoso dólar. Fulana ganha 100 mil dólares

por ano e é duas vezes mais rica do que Beltrano, que ganha 50 mil por ano.

A renda relativa usa duas variáveis: o dólar e o tempo, normalmente horas. O conceito de “por ano” é arbitrário e engana facilmente. Observemos a realidade das coisas. Fulana ganha 100 mil dólares por ano, 2 mil por cada uma das cinquenta semanas por ano, e trabalha oitenta horas por semana. Fulana ganha, portanto, 25 dólares por hora. Beltrano ganha 50 mil dólares por ano, mil por cada uma das cinquenta semanas, mas trabalha somente dez horas por semana e ganha portanto 100 dólares por hora. Em termos de renda relativa, John é quatro vezes mais rico.

É claro que a renda relativa precisa gerar a quantia mínima necessária para atingir seus objetivos. Se ganho 100 dólares por hora mas só trabalho uma hora por semana, vai ser difícil viver como um *superstar*. Assumindo-se que a renda absoluta total é onde preciso chegar para realizar meus sonhos, a renda relativa é a medida real da riqueza para os Novos Ricos.

Os melhores Novos Ricos ganham pelo menos 5 mil dólares por hora. Quando saí da faculdade, eu comecei ganhando em torno de 5 por hora. Vou levá-lo mais perto dos primeiros.

10. Estresse é ruim, eustresse é bom.

Apesar de a maioria dos bípedes hedonistas não saberem, nem todo estresse é ruim. Na verdade, os Novos Ricos não procuram eliminar todo o estresse. Não totalmente. Há dois tipos distintos de estresse, ambos tão diferentes quanto a euforia e seu oposto auto-explicativo, disforia.

Estresse (*distress*, em inglês) refere-se a estímulos prejudiciais que deixam você mais enfraquecido, menos confiante e menos capaz. Críticas destrutivas, chefes abusivos e enfiar a sua cara no meio-fio são exemplos disso. São essas coisas que devemos evitar.

Eustresse (*eustress*, em inglês), por outro lado, é uma palavra que você provavelmente nunca ouviu. *Eu*, um prefixo grego para “saúdável”, é usado no mesmo sentido na palavra “euforia”. Modelos de comportamento que nos levam a exceder nossos limites, treinamento físico que tira nossa barriga gorda e riscos que aumentam nossa

esfera de ação confortável são exemplos de eustresses – estresses que são saudáveis e também são estímulos para nosso crescimento.

Pessoas que evitam críticas falham. São as críticas destrutivas que precisamos evitar, não todas as formas de críticas. Da mesma forma, não há progresso sem o eustresse, e quanto mais eustresse pudermos criar ou aplicar em nossas vidas, mais cedo conseguiremos realizar nossos sonhos. O segredo é jogar nos dois times.

Os Novos Ricos são igualmente agressivos ao remover o estresse e buscar o eustresse.

• Perguntas e ações •

1. O quanto estar sendo “realista” ou “responsável” o tem afastado da vida que você deseja?
2. O quanto ter feito o que você “deveria” resultou em experiências inferiores ou arrependimento de não ter feito algo mais?
3. Olhe para o que vem fazendo atualmente e se pergunte: “E se eu fizesse o oposto das pessoas ao meu redor? O que sacrificarei se continuar nesse caminho por cinco, dez ou vinte anos?”.