
Timothy Ferriss ČETVEROSATNI RADNI TJEDAN Izbjegni radno vrijeme od 9-17, živi gdje želiš i postani bogat

Naklada Ljevak, Zagreb, 2009., 389 str.

U izdanju Naklade Ljevak objavljena je knjiga *Četverosatni radni tjedan*. Ima 389 stranica, a sastoji se od uvoda i četiri dijela (16 poglavlja). Na kraju su kao dodatak ekskluzivni materijali, dodatna poglavlja i zahvale. Iako Timothy Ferriss, između ostalog, ima iskustva i kao sveučilišni predavač, u ovoj knjizi ne odlučuje se za klasičan akademski pristup pisanju znanstvenoga djela, nego kroz fenomenološki pristup i analitičko-esejistički stil portretira primjere i slučajeve iz prakse i osobnog iskustva. Pritom autor kreira i definira niz relevantnih pojmova suvremenoga poslovanja i poduzetništva kojima adekvatno konceptualizira novu postmodernu i postindustrijsku stvarnost te nudi mogućnosti koje mu se nameću kao ideje utemeljene na empirijskim uvidima i znanju, informacijama i virtualnoj, bežičnoj tehnologiji. U doba postindustrijskoga (Bell) i umreženoga (Castells) društva, kada tradicionalni koncept rada nestaje, a pristup postaje važniji od vlasništva (Rifkin), i kada roba više nije samo materijalni predmet nego robom postaju i neopipljiva i nematerijalna dobra poput ljudskog iskustva (Pine, Gilmore), temeljno pitanje koje autor postavlja jest je li moguće oblikovati vlastiti životni/poslovni stil koji se temelji na slo-

bodi od mjesta i vremena. Knjiga je zapravo analiza slučajeva koji se temelje i na osobnom iskustvu autora u primjeni suvremene tehnologije i znanja, što mu je otvorilo sasvim nove i donedavno neslućene mogućnosti. Dakle, glavna tema knjige jest nova poduzetnička inicijativa i koncept koji nadilaze granice čvrstih društvenih normi o radu, zaostalih još iz rane faze industrijske modernizacije. Ferriss ne analizira samo mogućnosti i ne nudi instantna rješenja poput jeftinih priručnika, nego donosi na svoj nekonvencionalan način gotovo teorijski model postindustrijskoga pristupa radu i poduzetništvu, utemeljen na društvenim, kulturnim, ekonomskim i tehnološkim mogućnostima današnjice.

Prije samoga početka Ferriss demistificira neke ukorijenjene postavke o životnom i poslovnom uspjehu, o kojem postoji mit kako mora biti utemeljen na sklonosti rizicima, za koji čovjek mora biti samac mlađi od trideset godina i rođen u bogatoj obitelji te imati diplomu elitnoga sveučilišta. Cilj mu je ovom knjigom kritički preispitati te zastarjele postulate i predložiti modele koji se baziraju na sasvim drugim principima, strategijama i primjerima. Uvodni dio nosi naslov *Prije nego počnemo*, a sadrži tri poglavlja: *Česta pitanja – za sumnjičavce prije svega*, *Moja priča i zašto Vam je potrebna ova knjiga*, *Kronologija jedne patologije*. Autor ovdje najprije ističe besmislenost izjednačavanja opisa posla s opisom čovjeka, što je bio gotovo višestoljetni neupitni postulat i društvena norma. Takvu identifikaciju definitivno nema novonastala samozatajna supkultura koju već nazivaju "novim bogatašima", a to su ljudi koji više ne žele zauvijek odgađati ostvarenje svoga životnog stila, nego oblikuju luksuzni stil koristeći se *valutom* novih bogataša, a to su *vrijeme i mobilnost*. Analizirajući njihove slučajeve, Ferriss zaključuje kako postoji način da čovjek dođe do nagrade za život ispunjen radom, a da pritom ne čeka do kraja nekakvo neizvjesno umirovljenje. No gomila novca nije rješenje: ne treba maštati o milijunu dolara u banci, nego o životnom stilu potpune slobode ko-

je taj milijun navodno može pružiti. Suvremene tehnologije danas su potpuno dovele u pitanje temeljne pretpostavke jednadžbe: rad = život, čije ispunjenje donosi novac i sreću na kraju života. Tehnologija omogućuje oslobađanje od vremena i mjesta, no ostvarenje toga moguće je samo ako osoba želi djelovati kao aktivan donositelj osobnih odluka, odnosno kao *DEALmaker*. Prema početnim slovima engleske riječi *DEAL*, Ferriss kreira proces koji detaljno analizira u svojoj knjizi, a koji se sastoji od četiri faze: 1. *Definition*, 2. *Elimination*, 3. *Automatization* i 4. *Liberation*. Svrha je toga procesa zapravo postati poduzetnik u izvornom smislu značenja kako ga je još davno definirao francuski ekonomist J. B. Say 1800., kada je rekao kako je poduzetnik čovjek koji premješta ekonomske resurse iz područja nižega prinosa u područje višega prinosa. Četiri su sastojka toga procesa i oni su glavni sadržaj svake od nabrojanih faza, odnosno svakoga dijela knjige: *oblikovanje životnoga stila, vrijeme, prihod i mobilnost*. Na kraju knjige priloženi su i ekskluzivni materijali koji sadrže autorove komentare njemu nekih važnih knjiga i časopisa te podatak o dodatnim sadržajima koji se mogu naći na web-stranici <http://www.fourhourworkweek.com>. Autor završava knjigu zahvalama pojedincima čija su mu iskustva i primjeri bili glavni poticaj za pisanje.

Prvi dio knjige pod naslovom *Prvi korak: Definicija* podijeljen je na četiri poglavlja: *Upozorenja i usporedbe, Pravila koja mijenjaju druga pravila, Izbjegnute metke i Resetiranje sustava*. Ukratko, bit te nove Definicije jest preokrenuti još uvijek dominantnu, pogrešno shvaćenu, tzv. zdravorazumsku perspektivu te uvesti nova pra-

vila i ciljeve nove igre. Definiranjem problema, kaže Ferriss, mijenjaju se pretpostavke koje nam štete, a tek ta promjena omogućuje oblikovanje temelja novoga životnog stila. Treba početi od sljedeće spoznaje: biti bogat i biti sposoban živjeti kao milijunaš dvije su fundamentalno različite stvari, jer praktična vrijednost novca ovisi o tome što radite, gdje radite i s kim radite, što zajedno Ferriss naziva multiplikatorom slobode. Autor navodi primjer nekoga investicijskog bankara koji radi 80 sati na tjedan i zarađuje 500 000 dolara godišnje, a koji je "manje moćan" i manje slobodan od nekoga novog bogataša koji radi 20 sati na tjedan i zarađuje 40 000 dolara godišnje, ali zato ima potpunu slobodu u vezi s tim kada, gdje i kako živi. Stoga, onih 500 000 dolara možda vrijede manje od 40 000 dolara, ako se analizira posljedični životni stil kao rezultat zaradenoga novca. Tko su, dakle, ti novi bogataši? Autor navodi tri primjera: 1. zaposlenici koji prilagođuju svoj raspored i pregovaraju o radu na daljinu, kako bi postigli 90% rezultata u desetini vremena, što im oslobađa čak dva tjedna u mjesecu, ali ne za više rada nego za slobodu od rada; 2. poslovna žena koja eliminira najmanje profitabilne klijente i projekte, potpuno se oslanja na *outsourcing* za sve poslovne operacije i putuje svijetom kao kolekcionarka rijetkih dokumenata, čitavo vrijeme radeći preko interneta i svojih web-stranica kako bi svijetu pokazala dizajnerski rad na ilustracijama; 3. student koji je pokrenuo uslugu online iznajmljivanja visokokvalitetnih videomaterijala maloj niši ovisnika o HDTV-u, čime zarađuje 5000 dolara mjesečno, a za to mu treba samo 2 sata rada tjedno, dok se ostatak vremena bavi lobiranjem za prava životinja. Zajedničko im je što su promijenili pravila i odnos odgovornosti i odbacili tradicionalni koncept uspjeha. Obavljanje manje besmislena posla kako bi se čovjek usredotočio na stvari koje su pojedincu važnije nije isto što i lijenost, ističe Ferriss, no većini je to teško prihvatiti, jer naša kultura najčešće nagrađuje osobnu žrtvu, a ne osobnu produktivnost. Stoga se treba

najprije usredotočiti na produktivnost, a ne na prezaposlenost, i to je temelj oblikovanja novoga životnog stila, tj. prvoga koraka u procesu DEAL.

Drugi dio knjige pod naslovom *Drugi korak: Eliminacija* sadrži tri poglavlja: *Kraj upravljanja vremenom, Informacijska dijeta, Kako prekinuti ono što vas prekida i umijeće odbijanja*. Eliminacijom se treba zauvijek riješiti zastarjelog načina upravljanja vremenom, naglašava Ferriss. Ljudi uporno pokušavaju ugurati sve više poslovnih sadržaja u isti dan, jer ako žele napredovati na hijerarhijskoj ljestvici korporativne Amerike, trebaju samo trčati po uredu s papirima u ruci i mobitelom na uhu kako bi dokazali svoju prezaposlenost. Za eliminaciju takve neučinkovitosti treba krenuti od dva temeljna pravila: 1. Ako nešto nevažno radimo dobro, to neće postati važno i 2. Ako neki zadatak traži puno vremena, to ga ne čini važnim zadatkom. Učinkovito obavljati određeni zadatak (nebitno je li važan ili nije) znači izvršiti ga na maksimalno ekonomičan način, a svijet se, što cynično ističe autor, dogovorio da će prevrtati papire između 9 i 17 sati, pa su zaposlenici zapravo zatočeni u uredu i prisiljeni stvarati aktivnosti kojima moraju ispuniti to vrijeme, čime se vrijeme kao dragocjeni resurs uludo troši. Autor donosi dvije varijante važnoga pravila za povećanje produktivnosti, odnosno eliminaciju neproduktivnosti: 1. Ograničiti zadatke na najvažnije aspekte, da bi se skratilo radno vrijeme, odnosno 2. Skratiti radno vrijeme kako bi se ograničili zadaci na ono najvažnije. Rad bez suvišnih besmislica i sloboda vremena počinju ograničavanjem prekomjerne količine ulaznih elemenata u obliku mnoštva informacija, što Ferriss naziva *informacijska dijeta* ili *sposobnost selektivnog neznanja*, koje se temelji na ignori-

ranju ili preusmjeravanju svih nevažnih ili za rad nebitnih informacija ili ometanja. Većina informacija zahtijeva mnogo vremena, najčešće su negativne, uglavnom nevažne za ciljeve poslovanja i na njih se ne može utjecati. Važno je pitanje: Hoću li doista iskoristiti ovu informaciju za nešto konkretno i važno? Ako je odgovor negativan, informaciju nije potrebno konzumirati, zaključuje autor. Najviše vremena gubi se na nevažne "timske" sastanke i diskusije, telefonske pozive i e-mailove. Kako bi se to otklonilo, treba stvoriti sustave kojima se ograničuje dostupnost e-mailom i telefonom, a aktivnosti treba grupirati i regrupirati kako bi se ograničio gubitak vremena na nepotrebne organizacijske aktivnosti.

Treći je dio ujedno i *Treći korak: Automatizacija*, sa sljedećim poglavljima: *Outsourcing života, Autopilot za prihode I, Autopilot za prihode II i Autopilot za prihode III*. Jedna od temeljnih teza ovoga poglavlja jest utemeljena na činjenici kako u globalnom umreženom svijetu, možemo suradnika ili asistenta pronaći u najudaljenijem kutku Zemlje. Ferriss ovdje ističe kako se globalna ekonomija ne mora svesti samo na preseljenje proizvodnje u Kinu i zemlje jeftinije tvorničke radne snage nego i na mogućnost dislokacije ureda u kojem je prvi virtualni asistent, primjerice, u Indiji, ali ne samo zato što je njegova satnica jeftinija. Njemu se može povjeriti zadatak na kraju radnoga vremena u New Yorku, jer u njegovoj vremenskoj zoni početak radnoga vremena tek nastupa, pa tako dok vi spavate, on radi, a sljedećeg jutra imate neki problem riješen ili izvještaj dostavljen. Indijski i kineski osobni asistenti, kao i većina drugih osobnih asistenata iz zemalja u razvoju, stoje znatno manje nego američki, samo između 4 i 15 dolara po satu, a ovi skuplji su po obrazovanju i sposobnostima ekvivalent vlasnika MBA diploma s Harvarda ili Stanforda. To je jedan od primjera kako povećati efikasnost i smanjiti troškove koristeći se blagodatima mreže i globalne ekonomije, no temeljno je pitanje za Ferrissa u nužnosti promjene poslovne filozofije. Ne treba pr-

vo stvarati proizvode, pa tek onda tražiti komu bi se taj proizvod prodao, nego najprije treba pronaći tržište, definirati svoje klijente, a tek potom razviti proizvode za njih (što je u literaturi poznato kao marketinška filozofija poslovanja). Prikazujući niz uspješnih i neuspješnih primjera iz prakse, on predlaže četiri ključne faze u tom novom pristupu: odabir tržišta, mozganje o proizvodu (umjesto investiranja u razvoj novih proizvoda), tek potom mikrotestiranje potražnje i na kraju daljnji razvoj i automatizacija. Ovdje je za Ferrissa važno i umijeće sužavanja ponude, koje glasi manje opcija = više prihoda, a podrazumijeva minimaliziranje broja odluka koju sami kupci trebaju donijeti. Suvremeni pristupi da se udovoljava svakom hiru kupaca i klijenata pokazuju se dugoročno neučinkovitim i rizičnim za poslovanje, jer što se više mogućnosti kupcima nudi, stvara se više nesigurnosti i manje narudžbi. Treba ponuditi dvije opcije proizvoda ili usluge: "osnovnu" i "posebnu" te se usredotočiti na tzv. "dobre" kupce, umjesto gubljenja vremena na problematične kupce. Cilj je svega ovoga postavljanje odgovarajućega sustava poslovanja, koji Ferriss zbog efikasnosti, racionalizacije i automatizacije i naziva *autopilotom*.

Četvrto dio, tj. *Četvrti korak: Oslobođenje*, sadrži šest poglavlja: *Kako nestati*, *Beznađna situacija*, *Minimumirovljenja*, *Kako ispuniti prazninu*, *Trinaest najvećih grešaka Novih bogataša* i *Posljednje poglavlje*. Oslobođenje je zapravo mobilni manifest ljudi globalnih nagnuća, a ponajprije podrazumijeva skidanje okova koji prisiljavaju na jedno mjesto. Stari bogataši, ističe autor, visoka klasa s dvorcima i sobarima bili su vezani za određeno mjesto, a u 20. stoljeću ta vezanost za mjesto postaje obilježje

srednje klase. Novi bogataši današnjice posjeduju dragocjeniju moć od one koju određuje količina novca – neograničenu mobilnost. Među brojnim primjerima koje navodi Ferriss jest i divovska tvrtka na području potrošačke elektronike BestBuy, koja šalje tisuće svojih zaposlenika da rade kod kuće, čime su ne samo snizili troškove nego i poboljšali rezultate 10-20%. Novo je pravilo: radi gdje god i kad god možeš, samo obavi posao! U Japanu ljude u trodijelnim odijelima uključene u svakodnevnu torturu od devet do pet zovu *sarari-man* (od engleskog *salary man* – čovjek koji radi za plaću), no u proteklih 5 godina pojavio se novi pojam: *datsu-sara suru*, što znači pobjeći od prethodnoga životnog stila.

Na kraju Ferriss ističe neke najvažnije smjernice kako izbjeći pogreške i kočnice koje su preostale iz zastarjeloga načina razmišljanja i poslovanja. Stalno treba preispitivati radimo li što radi rada samoga, a umjesto beskrajnih "timskih" sastančenja, treba odrediti odgovornosti, rokove i pravila igre i prestati se baviti problemima koje mogu rješavati ugovorni suradnici i kolege. Ne treba preuveličavati ni sporedne detalje i nevažne probleme kao izgovor za rad i pretvarati pitanja koja nisu hitna u neodgodive probleme, kako bi se ostavio dojam prezauzetosti i "kako se puno radi". I umjesto pseudofilozofskoga pitanja o smislu života, potrebno je preispitati značenje života ovdje i sada – poslovnoga i privatnoga – zaključuje Ferriss. Iako je stil pisanja ove knjige poprilično nekonvencionalan, ideje i primjeri koje Ferriss donosi nužno nameću čitateljima preispitivanje dosadašnje paradigme o radu i zanimanjima, poslovanju i poduzetništvu, vremenu i prostoru. On ne govori futuristički niti analizira mogućnosti, nego sintetizira postojeće primjere i donosi brojne nove pojmove i time zapravo nenamjerno nudi dekonstrukciju postojećih modela i teorija, kao i nove teorije (iako ih sam tako ne naziva), primjenjive na brojnim područjima i u strukama: menadžmentu, marketingu, poduzetništvu, psiho-

logiji i sociologiji organizacije, antropologiji rada itd. Stoga nije važno hoće li se o Timothyju Ferrissu uskoro možda govoriti kao o Peteru Druckeru 21. stoljeća, nego ono što se zasigurno može reći, a to je da se već nametnuo kao nezaobilazan autor fenomenologije i filozofije rada i poslovanja u postindustrijsko i postmoderno doba. Svojim pristupom on je postavio nove izazove ne samo tromoj i nefleksibilnoj akademskoj zajednici širom svijeta (koja se sve manje bavi ljudima i društvom, a sve više instrumentima), kojoj će sigurno trebati mnogo vremena da uopće prepozna i vrednuje njegov pristup i okvalificira ga kao relevantan teorijski model, nego i poslovnom svijetu, osobito u ovo doba krize i sloma starih i neučinkovitih modela poslovanja, nespojivih s mogućnostima koje pruža globalna ekonomija i umreženo društvo.

Krešimir Peračković