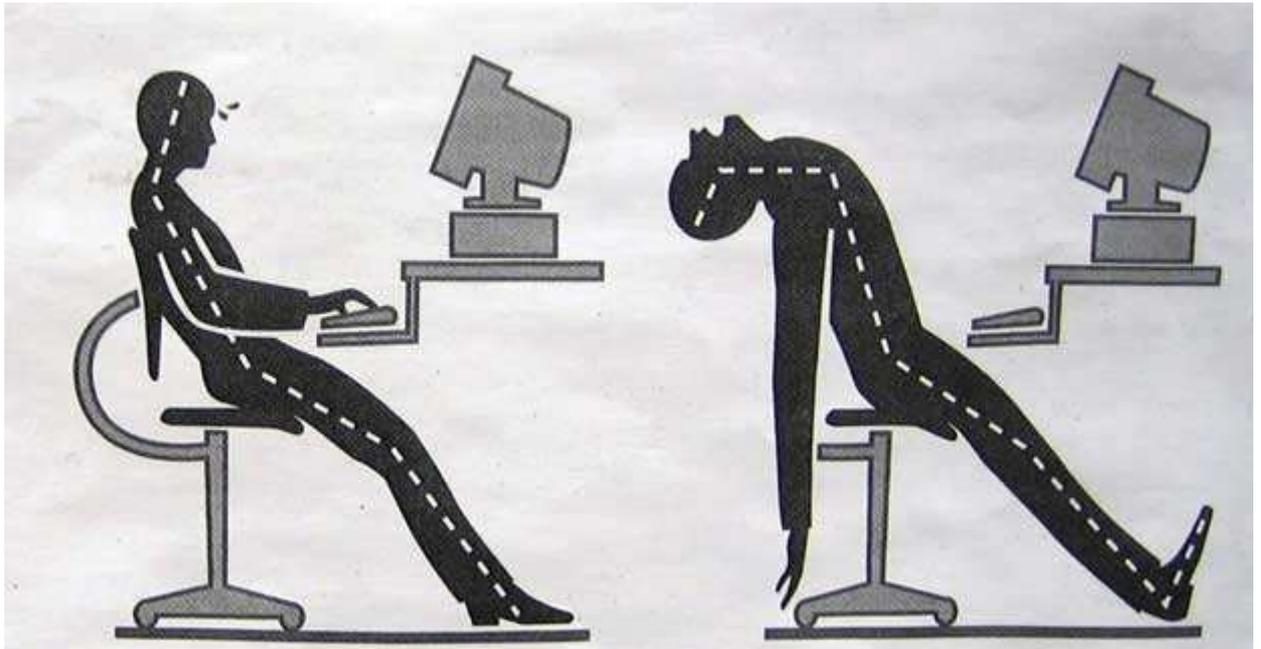


Tu estilo de vida ya ha sido diseñado (La verdadera razón detrás de trabajar más de 40 horas a la semana)



Por [Antonia Merino](#) •

Este artículo fue escrito por David Cain de raptitude.com.

Bueno, estoy de vuelta en el mundo del trabajo. He encontrado una oferta laboral muy bien pagada en la industria de la ingeniería y siento que mi vida finalmente está volviendo a la normalidad luego de nueve meses de viajes.

Como había estado viviendo un estilo de vida bastante diferente mientras estuve de viaje, **esta transición repentina al horario de 9 a 5 me ha hecho darme cuenta de algo que no había notado anteriormente.**



David Cain

Desde el minuto en el que me ofrecieron el trabajo, me he dado cuenta de que he sido mucho menos cuidadoso con mi dinero. No me he convertido en un estúpido, pero me cuesta menos sacar dinero de mi billetera. Un pequeño ejemplo. He vuelto a comprar cafés caros, incluso cuando esto no son ni la mitad de buenos comparados con los café con leche de Nueva Zelanda, ni obtengo la misma experiencia de poder tomarme mi café en un agradable patio soleado. Mientras estaba de viaje, este tipo de compras eran menos frecuentes y las disfrutaba más.

No estoy hablando de compras extravagantes ni necesariamente caras. Estoy hablando de compras en menor escala, casuales y gastos promiscuos que realmente no agregan nada a mi vida. Y de hecho, recibiré mi sueldo en dos semanas más.

Luego del viaje, me di cuenta de que siempre he hecho lo mismo cuando estoy trabajando – **gastar bastante dinero durante los períodos en los que tengo un buen sueldo**. Después de pasar nueve meses viviendo como mochilero que no recibe ingresos, no puedo evitar al menos, estar un poco más consciente de éste fenómeno, en la medida en la que va sucediendo.

Ahora que he vuelto a ser un profesional bien pagado, supongo que estoy gastando más ya que he vuelto a alcanzar un cierto estatus, lo cual al parecer me relaciona directamente con un determinado nivel de derroche.

Hay una sensación curiosa de poder que obtienes al gastar un par de billetes de 20 dólares sin pensarlo previamente de forma crítica. Se siente bien ejercer ese poder de gastar dólares, cuando sabes que de todas formas recibirás muchos más en el corto plazo.



Viajando por Nueva Zelanda

Lo que yo estoy haciendo no es algo poco común en lo absoluto. Pareciera que todos lo hacen. De hecho, creo que he vuelto a la mentalidad del consumidor normal (promedio) después de haber pasado un tiempo lejos de la misma.

Uno de los descubrimientos más sorprendentes que hice durante mi viaje fue que gasté considerablemente menos dinero por mes al viajar por ciudades y localidades extranjeras (incluyendo países que son más caros que Canadá) de lo que gastaba regularmente en casa mientras trabajaba. Tenía mucho más tiempo libre, me encontraba visitando alguno de los lugares más hermosos del mundo, conociendo gente nueva y en un estado de calma y paz, mientras lo pasaba increíble y de una u otra forma, gasté menos de lo que gasto trabajando de 9 a 5 todos los días, en una de las ciudades más baratas de Canadá.

**Pareciera que pude comprar mucho más por cada dólar mientras estaba viajando.
¿Por qué?**

La cultura de las cosas innecesarias

Aquí en el oeste, el estilo de vida de gastar dinero en cosas innecesarias ha sido deliberadamente cultivado y promovido en público por las grandes compañías. Empresas pertenecientes a todos los tipos de industrias tienen gran responsabilidad en la fuerte tendencia de los consumidores de ser descuidados con su dinero. Las firmas buscan alentar al público a realizar compras casuales o no esenciales cada vez que pueden.



“Las firmas buscan alentar al público a realizar compras casuales o no esenciales cada vez que pueden”.

En el documental “*The Corporation*”, una sicóloga especialista en marketing discutió uno de los métodos que ella utilizaba para aumentar las ventas. Su equipo de trabajo, realizó un estudio en el cual se analizó el efecto que tienen las insistencias de los niños en los padres y el grado de incidencia que éstas tienen en la probabilidad de que los padres les compren un juguete. Con el estudio, se percataron de que del 20% al 40% de las compras de juguetes por parte de los padres *no se hubiesen realizado* si el niño no le hubiese insistido a sus padres y una de cuatro visitas a parques temáticos no hubiese sucedido. Utilizaron estos estudios con el objetivo de publicitar sus productos directamente a los niños, alentándolos a que éstos demanden e insistan a sus padres que les compren los productos.

Esta campaña de marketing representa a miles de millones de dólares que han sido gastados por acciones similares.

“Puedes manipular a los consumidores haciéndolos querer ciertas cosas y por lo tanto que quieran comprar tus productos. Es un Juego”, afirmó Lucy Hughes, co-creadora de “The Nag Factor”.

Este es sólo un pequeño ejemplo de algo que ha sucedido por un largo tiempo. Las grandes compañías no ganaron sus millones de dólares promoviendo honestamente la virtud de los productos que ofrecen, sino que lo hicieron creando una cultura que influyó a millones de personas que compran mucho más de lo que necesitan y que intentan deshacerse de su falta de satisfacción a través del dinero.

Compramos cosas para intentar subirnos el ánimo, para estar tener lo mismo que el vecino, para completar la visión que tenemos desde niños sobre cómo será el ser adulto, para publicar nuestro estatus al mundo y por muchas otras razones psicológicas que poco tienen que ver con el verdadero uso del producto a comprar. ¿Cuántas cosas tienes en tu bodega o garaje que no has utilizado durante el último año?

La verdadera razón detrás del horario de trabajo de más de 40 horas a la semana.

La herramienta que han utilizado las grandes compañías para mantener este tipo de cultura empresarial es plantearla como si fuera el estilo de vida más normal. Bajo estas condiciones de trabajo, los empleados se ven obligados a construir su vida en las tardes y durante el fin de semana. Este tipo de horario, nos fuerza a tener muy poco tiempo libre, lo cual provoca que nos inclinemos naturalmente a gastar una gran cantidad de dinero en entretenimiento y productos y servicios.



Aprovechamos los fines de semana gastando más dinero.

Si bien volví al trabajo hace unos pocos días, ya me puedo dar cuenta de cómo estoy automáticamente eliminando ciertas actividades de mi vida tales como caminar, hacer ejercicio, leer, meditar y escribir.

La única similitud notoria entre este tipo de actividades es que cuestan muy poco dinero (o nada), pero consumen tiempo.

De pronto, me doy cuenta de que tengo mucho más dinero y mucho menos tiempo, lo cual significa que tengo mucho más en común con el típico trabajador norteamericano de lo que tenía meses atrás. Mientras estuve en el exterior, no me pregunté dos veces si pasar el día recorriendo un parque nacional o leyendo un libro en la playa. Ahora, veo ese tipo de actividades como algo imposible. Hacer cualquiera de ellas implicaría utilizar un día de fin de semana, los cuales ¡son mis días más preciados!

Lo último que quiero hacer cuando vuelvo a mi casa luego de trabajar es hacer ejercicio. Es también la última cosa que quiero hacer después de comer, antes de irme a dormir o

cuando me levanto en las mañanas, y ese es todo el tiempo que tengo libre durante los días de la semana.



La rutina de trabajo de 8 horas, deja poco tiempo libre y muy poca energía para disfrutarlo.

Este parece ser un problema que tiene una simple respuesta: Trabaja menos para así tener más tiempo libre. He comprobado que puedo vivir un estilo de vida que me hace sentir lleno y realizado, con menos dinero del que estoy ganando hoy en día.

Desafortunadamente, en la industria en la que trabajo y en muchas otras esto es casi imposible. O trabajas 40 o más horas a la semana, o no trabajas ninguna. Mis clientes y contratistas están inmersos en la cultura de trabajo estándar, por lo cual pedirles que no me pregunten nada después de la 1 pm no sería algo práctico, incluso aunque fuera capaz de convencer a mi empleador de hacerlo.

El día de trabajo de 8 horas de duración fue desarrollado durante la **revolución industrial** en Inglaterra durante el siglo 19, como un método que buscaba proteger a los trabajadores que estaban siendo explotados mediante jornadas laborales de 14 o 16 horas diarias.

A medida que la tecnología y los métodos fueron avanzando, los trabajadores de todas las industrias fueron capaces de producir mucho más valor, en una cantidad menor de tiempo. Si bien lo lógico sería pensar que esto conllevaría a jornadas laborales más cortas, la calendarización de 8 horas de trabajo por día genera demasiados beneficios a las grandes industrias, lo cual no se debe a la cantidad de trabajo que los empleados pueden hacer en ocho horas (el empleado promedio de oficinas logra trabajar solo 3 de las 8 horas) sino que los convierte en un público de compradores felices.

El hecho de permitirle a los empleados tener poco tiempo libre implica que la gente tenderá a pagar más por conveniencia, gratificación y cualquier otro tipo de alivio que crean que pueden comprar. Los mantiene viendo la televisión y sus comerciales. Los hace perder cualquier tipo de ambición fuera del trabajo.

Hemos sido conducidos a una cultura que ha sido diseñada para hacernos sentir cansados, hambrientos de satisfacción, dispuestos a pagar grandes sumas por obtener conveniencia y entretenimiento y lo más importante, hacernos sentir vagamente poco satisfechos con nuestras vidas para que así, continuemos queriendo las cosas que no tenemos. Compramos en exceso ya que siempre sentimos que nos falta algo.

Las economías del oeste han sido construidas calculadamente de forma de fomentar la gratificación, adicción y los gastos innecesarios. Gastamos para subir nuestro ánimo, para recompensarnos, para celebrar, para arreglar problemas, para mejorar nuestro estatus y para aliviar nuestro aburrimiento.

¿Te puedes imaginar que pasaría si todos dejáramos de comprar cosas que no necesitamos y que no agregan ningún valor duradero a nuestras vidas? La economía colapsaría y no se recuperaría nunca.

Todos los problemas que han sido bien publicitados incluyendo la obesidad, contaminación y corrupción, son los costos de crear y mantener una economía de trillones de dólares. Para que la economía se mantenga “saludable”, América debe continuar siendo poco saludable. Las personas saludables y felices no sienten que necesitan más cosas de las que tienen, y eso quiere decir que no compran mucha porquería, no necesitan tanta entretención y no terminan viendo una gran cantidad de comerciales.

La cultura de trabajo de ocho horas al día es la herramienta más poderosa de las grandes empresas para mantener a la gente en este estado de falta de satisfacción en el que la forma de arreglar cualquier problema es comprando algo nuevo.



“La gente en este estado de falta de satisfacción en el que la forma de arreglar cualquier problema es comprando algo nuevo”.

Puede que hayas escuchado acerca de la Ley de Parkinson. Se usa comúnmente en referencia a la utilización del tiempo: Mientras más tiempo te den para hacer algo, más tiempo te tomará hacerlo. Es increíble todo lo que puedes lograr hacer en veinte minutos, si es que veinte minutos es todo el tiempo que tienes para hacerlo. Sin embargo, si tuvieras toda la tarde, probablemente te tomaría más tiempo.

La mayoría de nosotros tratamos el dinero de la misma manera. Mientras más generamos, más gastamos. No es que repentinamente *necesitemos* comprar más sólo por que estamos generando más, sino que *podemos* hacerlo y por lo tanto, lo hacemos. De hecho se nos hace bastante difícil evitar aumentar nuestra calidad de vida (o al menos, nuestro nivel de gasto) cada vez que nos dan un aumento de salario.

No creo que sea necesario escaparse del sistema e irse a vivir al bosque pretendiendo ser sordomudo, como fantaseaba Holden Caulfield, sin embargo, podríamos con certeza mejorar en cuánto a lograr entender lo que las grandes empresas quieren que seamos.

Ellos han estado trabajando por décadas con el objetivo de crear millones de consumidores ideales y han acertado. **Al menos que seas una excepción, es muy probable que tu estilo de vida ya haya sido diseñado.**

El consumidor perfecto es aquel poco satisfecho pero esperanzado, poco interesado en desarrollarse personalmente, acostumbrado a ver televisión, a trabajar a tiempo completo, a ganar una cantidad de dinero justa, a intentar lograr satisfacer sus necesidades durante su tiempo libre y lograr vivir.



¿Te pareces a este consumidor?

Dos semanas atrás hubiese dicho: En lo absoluto, ése no soy yo, pero si todas mis semanas fueran como ésta, entonces quizás hubiese sido una ilusión.

Fuente: David Cain, raptitude.com