

JON HANSON

A man in a dark suit and yellow shirt is hanging upside down from a thick, gnarled tree branch. He has a shocked expression with wide eyes and an open mouth. Below him is a large, glowing globe of the Earth, showing continents and oceans. The background is a bright, hazy sky.

datorii profitabile,

Află metodele
pentru a-ți
salva viața
financiară

datorii neprofitabile



EDITURA AMALTEA

CUPRINS

<i>Prefață</i> -----	7
<i>Mulțumiri</i> -----	13
<i>Introducere – O chestiune de viață și de datorie</i> -----	15
CAPITOLUL 1	
Efectele datoriei:	
<i>Mâna invizibilă a datoriei</i> -----	31
CAPITOLUL 2	
Ostaticul emoțional:	
<i>Cum scap de mine însumi?</i> -----	63
CAPITOLUL 3	
Cheltuielile irecuperabile:	
<i>Modul în care cheltuiești, nu venitul, determină bogăția</i> -----	87
Capitolul 4	
Decalarea satisfacției:	
<i>Nu mai aștepta!</i> -----	109
CAPITOLUL 5	
Nu știi ce să zic despre trecutul meu:	
<i>Dar viitorul meu este impecabil!</i> -----	127
CAPITOLUL 6	
Ce te faci dacă trăiești? Transformă-ți munca într-o etapă – nu într-o sentință a vieții! -----	147

CAPITOLUL 7

Afaceri imobiliare:

Cumpără cinci case – primești una gratuit! ----- 180

CAPITOLUL 8

Alungându-ți propria viață:

Ești pe cale să îți îngropi pensionarea? ----- 210

CAPITOLUL 9

Am ținut evidența?

Brusc, mi-a crescut tensiunea ----- 236

CAPITOLUL 10

Cu cine te-ai căsătorit?

Cea mai bună datorie profitabilă – poate ----- 253

CONCLUZII ----- 278

GLOSAR ----- 284

Prefață

O experiență „aproape-de-datorie“

Era vara anului 1997. M-am trezit zăcând pe o targă de spital. În fundal auzeam acel *beep, beep, beeeep* al monitorului cardiac. Am intrat în panică. Așa se termină totul? Voi muri îngropat în datorii, temându-mă de Fisc? Ce va crede familia mea? Unde am greșit?

Am închis ochii și am sperat ca totul să nu fie decât un vis urât. Dar apoi mi-am amintit: simțisem o presiune în piept de câteva zile. Soția mea mă convinsese în cele din urmă să mergem la urgență.

Cu toate acestea, eram destul de sigur că durerea pe care o simțeam era cauzată de actuala situație financiară dificilă și nu de un infarct. Cum zăceam singur în camera de urgență, mi-am dat seama că mi-e frig. Purtam unul dintre acele halate de spital la modă, ce se deschide la spate, și aveam un cearșaf alb, exact ca cele pe care asistentele medicale le-ar trage peste capul meu înainte de a-i spune soției mele că „datoria i-a ucis soțul“.

„Manifesta un mare potențial în tinerețe. Din păcate, a murit înainte ca acest potențial să poată fi exploatat.“

Mi-am imaginat că în necrolog ar scrie: „Jon Hanson (41) din Pickerington, Ohio, a murit joi în urma complicațiilor provocate de lipsa de disciplină, incapacitatea de a amâna satisfacția și lipsa discernământului în chestiuni financiare.

Manifesta un mare potențial în tinerețe. Din păcate, a murit înainte ca acest potențial să poată fi exploatat.“

Spune-mi unde doare!

Dr. Gentil (numele său real) a intrat în salon. Era un tip vesel de felul lui. Tipul de persoană pe care o urăști atunci când tocmai treci printr-o perioadă de autocompătimitate.

– Avem dureri de piept, domnule Hanson? m-a întrebat doctorul.

– Nu știu dumneavoastră, dar eu am, am răspuns cu jumătate de gură, mai mult mârâind.

În timp ce scrijelea ceva pe mapa sa, mi-am imaginat că bifa o căsuță în dreptul rubricii „glanda de sarcasm în stare bună“. Avea aspectul unui profesionist, gata să sape după răspunsuri, până în momentul în care descoperea că boala, sau asigurarea, mi-a expirat.

Am trecut prin istoria familiei și prin întrebări neobișnuite. Pe baza răspunsurilor, doctorul Gentil s-a hotărât să mă interneze în spital.

– Nu știu dacă ați avut un infarct, mi-a spus, dar ținând cont de vârsta și de istoricul familiei dumneavoastră, sunteți un candidat perfect.

– Doctore, am susținut eu, sunt convins că durerea din piept este cauzată doar de stres.

– Ar putea fi.

– Dar, doctore, datorez Fiscului 78.987 dolari și 54 de cenți!!
Asta este problema mea!

– Nu, domnule Hanson, mi-a răspuns doctorul Gentil. Durerile dumneavoastră nu pot fi cauzate de Fisc. Fiscul este o durere ascuțită, rectală.

Am încercat să râd, și poate că am și făcut-o, dar nu era un râs profund, deoarece eu chiar datoram Fiscului o mică avere.

După o serie de teste, am fost externat mai târziu, în aceeași zi. Nu prea m-a liniștit faptul că am avut dreptate în ceea ce privește sursa durerilor mele. Durerea mea de piept fusese diagnosticată ca stres musculoscheletal.

Înapoi la muncă

De fapt, lăsând la o parte problemele cu Fiscul, eram într-o condiție fizică destul de bună. Dar, în ceea ce privește confortul meu mental, era ca și cum aș fi fost cu un picior în apă înghețată și cu celălalt în ulei fierd. Apoi, aproximativ un an mai târziu, am primit o ofertă pentru o proprietate pe care o închiriam, am vândut-o, am mai împrumutat o sumă de bani și am plătit întreaga datorie către Fisc. Eram extenuat de ultimii șapte ani și de litania „bietul de mine“ ce mi-a sunat în cap nonstop: „Nu e cinstit. Pur și simplu, nu e cinstit. Cum au putut să îmi facă una ca asta? Datoram doar 26.000 de dolari!“

Exista și un revers al medaliei. Șapte ani în purgatoriul taxelor m-au învățat câte ceva. Fie ele drepte sau nu, trebuie să mă ocup imediat de problemele mele, pe măsură ce acestea apăreau. Dreptatea are puțin de-a face cu realitatea. Am cheltuit 5000 de dolari cu taxele pentru avocat și contabil pentru a amâna problema în timp ce căutam o cale de rezolvare. Rezultatul? Amânarea m-a costat cu aproximativ 30 de procente mai mult. Toate cărțile despre negocierile cu Fiscul și despre plata taxelor pentru fiecare bănuț pe care îl câștigi sunt foarte bune – dacă nu ai nici un fel de bunuri. După șapte ani lungi, mi-am recunoscut, în cele din urmă, prostia și am acceptat consecințele pe care nu le-am putut evita.

***Cu cât căutam
mai mult să
gătesc acel ceva
ce se făcea
vinovat de
eșecul meu, cu
atât mai des
ampretele mele
ieșeau la
suprafață.***

După ce am plătit Fiscul, am început să mă gândesc la dialogul interior pe care l-am avut cu sinele meu în spital. Știam că aveam nevoie de o schimbare. Având greșelile trecutului încă proaspete în minte, am hotărât să scriu cartea pe care eu însumi aveam nevoie să o citesc! Pe parcursul următorilor patru ani, cercetarea mea m-a purtat printr-o incursiune fără precedent prin trecutul meu, prin convingerile

mele și prin proastele mele obiceiuri. M-am gândit că dacă succesul lasă în urma sa indicii, la fel se întâmplă și cu eșecul. Cu cât căutam mai mult să gădesc acel ceva ce se făcea vinovat de eșecul meu, cu atât mai des amprentele mele ieșeau la suprafață. Marea majoritate a indiciilor conduceau către lipsa celor trei D: disciplină, decalare și discernământ.

Înapoi la cărți

Aproape toate lucrurile bune care mi s-au întâmplat au avut ca sursă lecțiile pe care le-am citit într-o carte. Anumite cărți îți pot confirma calea aleasă sau pot să îți inspire schimbarea. Cărțile au fost calea mea de ieșire dintr-o viață dusă în sărăcie. Cărțile m-au ajutat să înlocuiesc, să repar și să îmbunătățesc acele aspecte ale vieții mele în care părinții sau profesorii nu-mi erau la îndemână. Scrisul este calea mea de a-i ajuta pe ceilalți să scape de soarta lor sau să o îmbunătățească. Așa că este de înțeles că vreau să las ca moștenire o carte pentru cei pe care îi iubesc. Multe dintre ideile pe care le împărtășesc în *Datorii profitabile*, *datorii neprofitabile* izvorăsc din jurnalele mele ce datează încă de acum 30 de ani. Aceia dispuși să privească în profunzime vor descoperi că succesul sau eșecul financiar rezidă în lucrurile obișnuite ale vieții de zi cu zi.

La câteva luni după atacul terorist de la 11 septembrie, eram din nou în spital pentru o operație de hernie și, simțindu-mă cu un picior în groapă, am hotărât să scriu un jurnal mai amănunțit decât cele pe care le ținusem până atunci. Acesta trebuia să rămână familiei mele ca un ghid pe care să-l urmeze în cazul în care aveam să mor înainte de vreme. În noaptea dinaintea operației, într-un acces de luciditate destul de deranjant, mi-am pus o întrebare simplă: dacă era să mor în seara aceea, ce ar fi trebuit să îi fi învățat pe fiul și pe fiica mea despre viață, relații și bani? Răspunsul meu s-a transformat în schița cărții *Datorii profitabile*, *datorii neprofitabile*.

Într-o după-amiază, spre sfârșitul anului 2002, eram într-un restaurant local Bob Evans editând super-jurnalul meu. Aveam

aproximativ douăzeci și opt de pagini de material brut împrăștiat pe teighea. O pagină striga, în titlul său scris cu litere de-o șchioapă: „O chestiune de viață și de datorie!“ O chelneriță, pe care o țin minte ca Tamara Chelnerița, m-a întrebat dacă poate să arunce o privire. A citit câteva pagini și a spus: „Este grozav! Pot să o iau cu mine?“

Părea atât de entuziastă, încât am hotărât: De ce nu? Pe parcursul următoarelor săptămâni, de câte ori îmi ceream paginile înapoi, îmi spunea: „Colega mea de apartament le citește,“ „Sora mea le citește,“ „Vreau să le vadă și tatăl meu“, sau, în cele din urmă: „Am făcut câteva copii pentru prietenii mei. Este ok?“ Povestea a continuat mai bine de o lună și apoi n-am mai văzut-o niciodată. Așa că, în timp ce familia mea este motivul pentru care am început să scriu *Datorii profitabile*, *datorii neprofitabile*, Chelnerița Tamara este cea care m-a pus pe gânduri – poate că aveam ceva ce alții ar fi vrut să citească. Mulțumesc, Tamara, oriunde te-ai afla.

Transformarea anilor rămași în cei mai frumoși ani ai vieții

Pe parcursul anilor, am întâlnit multe persoane care se simțeau prinse în capcana datoriilor sau a circumstanțelor. Pe scurt, viețile lor încetaseră să mai fie vesele. Este foarte obositor să duci în spate povara datoriei; este dificil să mergi mai departe în timp ce trebuie să tot returnezi datoriile.

În ambele ocazii în care am făcut schimbări majore de carieră, aveam foarte puține datorii. Prima data a fost în 1981, când am părăsit un mare lanț de băcării numite Kroger's pentru a porni o afacere în domeniul imobiliar; iar a doua este de dată recentă, când am închis afacerea imobiliară pentru

Este foarte obositor să duci în spate povara datoriei; este dificil să mergi mai departe în timp ce trebuie să tot returnezi datoriile.

a scrie și a ține discursuri ca profesionist. În 1981, singura mea dorință erau banii, iar domeniul imobiliar părea că îmi promite acest lucru. Douăzeci și patru de ani mai târziu, sunt încă atașat de bani. Dar nu sunt numărul unu pe lista mea. Timpul pentru familie și prieteni și o carieră de care să fiu pasionat sunt principalele priorități. Vreau ca restul vieții mele să fie cea mai frumoasă perioadă.

Având în vedere că am trecut de prima tinerețe, dacă fac mai mulți sau mai puțini bani mă interesează prea puțin. Vreau să urmez planul pe care Dumnezeu îl are pentru mine. Nu vreau să mor lăsând cărți nescrise, poezii negrăite, pe cei dragi ne-iubiți și vieți în jurul meu neschimbate.

Sunt foarte serios atunci când afirm că sunt total împotriva creditului de consum. Poate fi distractiv să proclamăm titluri atrăgătoare precum „Din mahala și până în cartierele de lux, datoria ne afectează pe toți.“ Dar crudul adevăr este că datoriile chiar ne afectează pe toți.

Pasiunea mea este să împărtășesc mesajul cărții *Datorii profitabile, datorii neprofitabile*, a cărei lecție esențială este „Trecutul este trecut, în măsura în care nu mai plătești datorii pentru el.“ Mesajul acesta, pentru mine, este absolut fundamental.

Introducere

O chestiune de viață și de datorie

Nu fi niciodată nerăbdător să obții ceva pentru care nu ești pregătit să te zbați!

– Ivern Ball

Este greu să te pregătești pentru bucurie în timp ce cheltuiești banii pe fericirea temporară.

– Jon Hanson

Cum te descurci?

Cum te descurci *cu adevărat*?

Ești pregătit sau epuizat financiar?

Strângi din greu sau aduni din plin?

Trăiești viața pe care ți-ai imaginat-o – sau o viață inimaginabilă?

În America ne-am și bucurat, dar am și abuzat de privilegiile societății noastre. Cu toate acestea, mulți experimentează o implozie de nesiguranță și ambiguitate a scopului ce îi lasă vulnerabili în fața comercianților inteligenți care caută să îi deposedeze de averea lor ce abia prinde contur.

Pentru *ce anume* muncești? Un test rapid: Împarte valoarea ta netă (*n. red.*: diferența dintre totalul activelor deținute și totalul datoriilor unei persoane) la numărul de ani în care ai muncit! Care este rezultatul? Pare mai mic decât te-ai fi

gândit? Acest număr reprezintă suma pentru care muncești într-un an. Restul s-a dus, s-a consumat în totalitate. Restul reprezintă cheltuieli irecuperabile, care sunt descrise mai târziu în această introducere și în capitolul 3. Există alte instrumente de măsurare a averii, precum venitul, dar vei afla în curând că venitul și valorii nete le place să-și „petreacă timpul“ împreună. Dacă valoarea ta netă este de 100.000 de dolari și ai lucrat timp de zece ani, de fapt muncești pentru 10.000 de dolari pe an, chiar dacă venitul tău actual este de 75.000 de dolari pe an sau mai mult. Nu trebuie să te simți prost. Având datorii neprofitabile, unii lucrează doar pentru casă și masă; alții au o valoare netă negativă.

Cu siguranță, viața înseamnă mai mult decât obținerea și cheltuirea banilor, dar pentru că banii afectează în mod necesar și inevitabil multe sfere ale vieții, banii sunt cei asupra cărora ne vom concentra atenția în această carte. *Datorii profitabile, datorii neprofitabile* nu este o carte despre cum să fii avar. Este despre câștigarea unei perspective și despre drămuirea corectă a cheltuielilor și a economiilor fără a ne abate de la aspirațiile legate de pensionare. Este despre dezvoltarea unei filosofii a datoriei – sau, pentru multe persoane, o filosofie a inexistenței datoriei. *Datorii profitabile, datorii neprofitabile* ne încurajează să evităm mentalitatea „îndreptățirii consumatorului“ ce nu poate decât să conducă la datorie, regret și vise distruse – fără a menționa garajul și pivnița pline de nimicuri.

Ce este datoria profitabilă?

Datoria profitabilă conduce către creșterea valorii nete. Datoria profitabilă vă ajută să faceți bani; folosirea datoriei profitabile sporește câștigurile curente, valoarea netă sau abilitatea anticipată de a câștiga bani. Pe de altă parte, datoria neprofitabilă scade valoarea netă. Datoria neprofitabilă îți ia banii. Plățile pentru datoriile neprofitabile reduc fluxul de numerar. Comparați:

Datoria profitabilă

- se auto-sușține;
- crește valoarea netă sau fluxul de numerar;
- asigură un discount ce poate fi transformat în numerar sau valoare netă;
- creează un grad de îndatorare cu o puternică marjă de siguranță;
- exemple: datoriile pentru proprietăți imobiliare cu un grad de îndatorare suportabil; datoriile pentru educație care te va ajuta mai târziu să știi să obții profit; datoria pentru o afacere pe care ești competent să o desfășori.

Datoria neprofitabilă

- Datoria este tipică pentru consum;
- scade valoarea netă sau fluxul de numerar;
- absoarbe câștigurile viitoare;
- exemple: împrumuturile pentru mașini ce „fură“ din fondul de pensii; datoriile permanente contractate prin cărțile de credit.

Ce nu este datoria profitabilă?

Este ușor să raționalizezi tot ceea ce vrem să facem cu banii noștri. Cei care lucrează în domeniul publicității chiar ne învață să ne depășim propriile obiecții! Cu toții am făcut asta; eu personal am făcut lucrul acesta de multe ori în viață. Fie că te ascunzi în spatele pretextului că te simți bine în pielea ta sau îți spui „O merit“, rămâne un fapt cert acela că analiza datoriilor și etichetarea unei datorii neprofitabile ca fiind profitabilă nu schimbă realitatea situației tale. Contractarea unor datorii neprofitabile pentru un bun de valoare nu le transformă în datorii profitabile.

Refinanțarea locuințelor personale a devenit un sport popular în America. Poate fi utilă, dacă este făcută pentru motivul potrivit. Problema este că multe persoane contractează noi credite pentru a scoate bani lichizi sau pentru a scădea valoarea ratelor, crescând

***Contractarea
unei datorii
neprofitabile
pentru un bun
de valoare nu o
transformă
într-o datorie
profitabilă.***

astfel valoarea datoriei prin noua metodă de a obține numerar:

Pentru cei mai mulți, nu înseamnă decât să atingă suma maximă ce le este acordată de bancă prin intermediul cardului de credit. În acel moment, întreaga datorie acumulată pe cardul de credit va fi transformată într-o altă ipotecă pe casă, iar aceștia vor avea de luptat cu un alt morman de datorii. Unii cred că toate datoriile contractate pentru proprietăți imobiliare sunt datorii profitabile. Este o nebunie curată să crezi așa ceva. Unii creditori sunt dispuși să meargă până la 110% din valoarea proprietății imobiliare, astfel încât, în lipsa unei discipline, te așteaptă un adevărat dezastru (atât pe creditori, cât și pe cei care iau cu împrumut bani). Dacă nu îți schimbi atitudinea și nu îți impui să fii disciplinat, nu aduna datorii prin credite de consum în contul ipotecii casei tale! Dacă te gândești să contractezi și mai multe datorii neprofitabile, care vor împovăra capitalul propriu (*n. tr.*: Într-un contract de ipotecă, capitalul propriu reprezintă suma care rămâne debitorului în situația în care activul este vândut, iar creditorul plătit) pentru casă, atunci te rog să citești mai întâi raportul guvernamental *Lupta cu datoria!* Îl vei găsi la www.gooddebt.com.

Îi imiți pe cei din jur?

Unii cetățeni americani încep să pună la îndoială ideea atât de populară (susținută de agenții de publicitate și de tradiție) că toată lumea trebuie să își urmeze dorințele, indiferent de daunele pe care le aduce societății sau sie însăși. Ne confruntăm cu rezultatele cheltuirii promiscue, creditului ușor de obținut și, în final, planurilor de pensionare străvezii sau chiar inexistente. De prea multe ori, datoria devine o armă pe care, în mod prostesc, o întoarcem împotriva noastră.

În cartea *The Millionaire Next Door*, Thomas Stanley și William Danko descoperă că cei care au ajuns milionari prin forțe proprii fac economii sau investesc în jur de 15-20% din venitul de care dispun. În *The Overspent American*, Juliet

Schor dezvăluie că americanul din clasa mijlocie cheltuiește 18% din venitul său pe ratele pentru creditul de consum, în timp ce economiile sale se apropie de 0%. În această tristă juxtapunere rezidă premisa-cheie a cărții *Datorii profitabile, datorii neprofitabile*: „Trecutul este trecut – desigur, în măsura în care nu mai datorezi nimic pentru el“. Mulți nu își pot începe traseul către vârful libertății financiare deoarece duc în spate un rucsac plin de datorii.

***Ne confruntăm
cu rezultatele
cheltuirii
promiscue ... De
prea multe ori,
datoria devine o
armă pe care,
în mod prostesc,
o întoarcem
împotriva
noastră.***

Acest lucru ar fi foarte vizibil dacă ne-am oprit pentru o secundă și ne-am uita la modul în care ne alocăm venitul. Agențiile de publicitate de pe Madison Avenue și comercianții de datorii îl copleșesc pe consumatorul obișnuit, servindu-i de nenumărate ori pe zi minciuna politicoasă: „Poți avea totul“ sau „O meriți“. Scopul celor de pe Madison Avenue este să te distragă în timp ce comercianții de datorii îți golesc buzunarele.

Într-o emisiune radiodifuzată recent, Alistar Begg spunea: „Societatea noastră se dezvoltă datorită materialismului, obținând profit din păcatul lăcomiei. Modul de operare al acesteia este să creeze în sufletele noastre o poftă nestăvilă pentru lucrurile pe care nu le avem. Nu doar o astfel de dorință arzătoare, ci și o atitudine de necesitate și îndreptățire. Avem nevoie de acel lucru. Îl merităm. Mai ales dacă altcineva deține acel obiect.“ Desigur, dispunem de liberul arbitru (într-o anumită măsură). De noi depinde felul în care le răspundem mesajelor de pe Madison Avenue.

Gras, bătrân și falit

Este incredibil cât de *elastice* sunt, cel puțin pentru un timp, atât corpurile, cât și economiile noastre. Cu toate acestea, la

un moment dat, proastele obiceiuri alimentare și financiare încep să-și arate colții. În cartea *Good Fat, Bad Fat*, doctorii William Castelli și Glen Griffin își sfătuiesc cititorii să facă diferența între grăsimile care se depun pe artere și cele care nu sunt dăunătoare organismului. În *Datorii profitabile, datorii neprofitabile*, eu îi sfătuiesc pe cititori să facă aceeași distincție în privința datoriilor de consum. Cifrele din statisticile despre obezitate sunt în mod straniu foarte asemănătoare cu cele din statisticile despre problemele legate de datorii. Employee Benefit Research Institute și American Savings Education Council declară că 66% din populația americană este incapabilă să facă suficiente economii în vederea ieșirii la pensie din cauza responsabilităților financiare curente (datorii). Într-un reportaj special pentru *ABC News*, Peter Jennings afirma că 66% dintre americani sunt obezi. Să sperăm că cele două grupuri de mai sus nu sunt unul și același. Să fii gras este suficient de rău. Să fii gras, bătrân și falit este mult mai rău.

Acumularea colesterolului în venele noastre se observă foarte greu până în momentul în care îngreunarea circulației sangvine începe să creeze probleme. Multe persoane duc pe picioare problema venelor înfundate de colesterol, fără să conștientizeze problema decât foarte târziu. Pentru unii, un atac cerebral sau un infarct ar putea fi primul semnal. Pentru alții, primul semnal este moartea.

Un proces similar funcționează și în cazul veniturilor noastre. Atâta timp cât avem suficient sânge în vene, respectiv, suficienți bani pentru a ne achita facturile, nu vedem nici o problemă. Dar în fundal, datoriile, asemenea unui colesterol prea mare, se conturează a fi ucigașul numărul unu al bogăției și posibilităților. Odată ce începem să ne sufocăm arterele financiare cu datorii neprofitabile, s-ar putea să trăim experiența *limitării oportunităților și a tensiunii ridicate a datoriei*. Lipsa unui control poate conduce la deces financiar sau, cel puțin, la un infarct financiar.

Diabet financiar

În *The South Beach Diet*, dr. Arthur Agatston scrie despre cum să devii sănătos și să te menții în formă hrănindu-te cu alimentele potrivite și găsind un echilibru între carbohidrații benefici și cei dăunători, pe de o parte, și grăsimile bune și cele dăunătoare, pe de altă parte. În *Datorii profitabile, datorii neprofitabile* pledez pentru sănătatea financiară și menținerea în formă prin echilibrul dintre datoria profitabilă și cea neprofitabilă. Agatston vorbește despre „un sindrom silențios, așa-zis metabolic (pre-diabet), descoperit la aproape jumătate dintre americanii care au suferit un infarct.” Presimt o dezvoltare similară în veniturile multor americani, poate chiar un sindrom de pre-diabet financiar. Diabetul financiar este incapacitatea corpului de a elimina datoria din cauza fluxului insuficient de numerar. Diabetul financiar este mult mai des întâlnit la cei care au foarte multe datorii și este direct legat de atacurile financiare – provocând istovire temporară sau fatală. Pentru a duce și mai departe analogia, am putea ase-măna cheltuielile cu nivelul glicemiei, iar fluxul de numerar cu insulina financiară. Pentru a fi în formă din punct de vedere fizic și financiar, trebuie să fii conștient de aceste lucruri și să implementezi multe aptitudini asemănătoare.

Filosofia datoriei

Dl. Jim Rohn pune o întrebare importantă audienței sale: „Dacă ar fi să luăm filosofia voastră de viață și am așterne-o pe hârtie, v-ar entuziasma ideea de a călători în jurul lumii și de a ține prelegeri despre această experiență?” Dacă nu este cazul, Rohn sugerează să începi prin a-ți regândi filosofia de viață. Am lucrat la provocarea domnului Rohn luni de-a rândul. De fapt, a fost motorul terminării acestei cărți. Mi-am dorit ca în cele din urmă să am o carte pe care să o pot da mai departe copiilor mei, zicându-le: „Aici se regăsesc principalele mele concepte financiare – sunt la fel de importante și de sigure precum gravitația.”

Multe cărți financiare prezintă principii numeroase și nu fundamentale. Eșecul financiar începe înaintea cheltuielilor propriu-zise, încă de la procesul de gândire. George Orwell spunea: „Oamenii nu pot scrie clar pentru că nu pot gândi clar.“ Încerc să evit logica chinuită și frazele ilizibile ce sunt rezultatul unei minți confuze. Aș extinde acest principiu și la latura financiară.

O gândire confuză generează cheltuieli confuze.

După prăbușirea cauzată de problemele cu Fiscul, așa cum am discutat în prefață, am înțeles că lipsa de disciplină a fost principalul eșec în zona finanțelor personale. În timp ce, în general, lucrurile îmi mergeau destul de bine, simțeam că ar fi putut să îmi meargă mult mai bine. Iată trei trăsături ale filosofiei mele care se aplică finanțelor personale. În partea dreaptă a acestora vei descoperi trăsături paralele și totuși antitetice pe care agenții de publicitate și comercianții de datorii vor ca tu să le îmbrățișezi:

Consumoanalfabeți vs. econoințelepți

Cele mai multe persoane nu iau deciziile zilnice în urma cântăririi atente a riscurilor și beneficiilor.

Consumoanalfabeți îi numesc pe oamenii risipitori, cei care trăiesc de pe o zi pe alta și care, în general, nu se gândesc la ziua de mâine. Consumoanalfabeții sunt versați în privința consumului cu orice preț. Mare parte dintre aceștia sunt persoane bine intenționate, ale căror ambiții depășesc cu mult obediența față de prin-

cipiile fundamentale ale banilor. Aceștia răspund apelurilor marketingului emoțional și, odată rămași fără bani gheață, li se pare natural să se folosească de datoria neprofitabilă sau creditul de consum pentru a achita lucrurile pe care și le doresc. Cu toții avem ceva din trăsăturile consumoanalfabeților. Potrivit site-ului Cardweb.com, 50% dintre americani achită suma minimă sau chiar mult mai puțin atunci când vine termenul achitării ratei datoriei acumulate pe cardul de credit. 29% plătesc datoria acumulată pe cardul de credit lunar. 21% dintre familiile americane nu dețin carduri de credit.

Este foarte probabil ca cei din categoria consumoanalfabeților să confunde venitul cu bogăția. Aceștia nu înțeleg un lucru vechi de când lumea: modul în care îți cheltuiești banii determină averea și nu venitul. Venitul este precum un râu curgător – averea este precum un lac sau un rezervor. Pentru mai multe detalii în această privință, vezi capitolul 3!

Pe de altă parte, econoințelepții se gândesc la felul în care acțiunile prezente le vor afecta viitorul. Dacă îmbinăm dorința de a face economii cu înțelepciunea, rezultă faptul că econoințelepții sunt persoane care doresc să facă economii, dar sunt și adepții acțiunilor înțelepte. Econoințelepții planifică pe hârtie și înțeleg modul în care totalul cheltuielilor irecuperabile, amânarea satisfacției (capitolul 4) și evitarea efectelor datoriei (capitolul 1) pot lucra împreună pentru a crea un stil de viață prudent. Cu cât mai repede elimini cheltuielile inutile, scazi totalul cheltuielilor irecuperabile și începi un program econoințelept, cu atât mai bine.

Definiția cheltuielilor irecuperabile este: suma de bani cheltuită care nu îți sporește bogăția. Cheltuielile irecuperabile reprezintă sumele cheltuite definitiv. Impozitele constituie o mare parte din aceste cheltuieli, alături de hrană, adăpost și transport.