

JAMES ALTUCHER

ALEGE-TE PE TINE ÎNSUȚI.

Fii fericit, fă milioane, trăiește visul

Cuvânt-înainte de Dick Costolo
CEO, Twitter

Traducere din limba engleză:
Romică Lixandru

 ACT și Politon

2015

CUPRINS

Cuvânt-înainte	9
M-am ales pe mine însumi: o introducere	11
Istoria economică a erei Alege-te pe Tine Însuți	16
Permanent temporar	28
Și apoi toți au râs	34
Îți controlează viața o singură persoană?	40
Cum să te Alegi pe Tine Însuți	45
Simpla Practică Zilnică (sau De ce atât de mulți oameni vor să moară)	55
Dar dacă sunt într-o criză?	62
Alege-te pe Tine Însuți pentru a trăi	65
Cum să-ți găsești țelul în viață	71
Cum să dispari complet și să nu mai fii găsit vreodată	77
Pur și simplu fă-o!	86
Să vorbim concret: ce ar trebui să fac?	102
Nu costă mult să faci un miliard	116
Cum să devii un reprezentant de vânzări extraordinar	123
Cum să devii o mașinărie de idei	130
Zece idei care să te lanseze	142
Să nu ai opinii	150
Cum să eliberezi hormonul lui Dumnezeu	156
Cele șapte obiceiuri ale oamenilor extrem de eficienți și mediocri	163
Cum să fii mai puțin prost	171
Onestitatea îți aduce mai mulți bani	177
Nu ești niciodată prea tânăr pentru a te Alege pe Tine Însuți: nouă lecții de la Alex Day	186
Cazul curios al imaginii sexy	195
Ce am învățat de la Superman	200
Gandhi s-a ales pe sine însuși pentru a elibera o țară întreagă	204
Nouă lucruri pe care le-am învățat de la Woody Allen	208
Competența și ultimul concert al trupei Beatles	217
Ce să faci atunci când ești respins	221
Cum să supraviețuiești eșecului	228
Cucerește lumea!	232
Mărturii	236

ISTORIA ECONOMICĂ A EREI ALEGE-TE PE TINE ÎNSUȘI

În ultimii cinci mii de ani, oamenii au fost în cea mai mare parte înrobiți de câțiva stăpâni exclusiviști care au înțeles cum violența, religia, comunicațiile, îndatorarea și războiul de clasă conlucrează, pentru a subjugă un grup mare de oameni.

Tiparul lui Gutenberg a reprezentat prima breșă în această temniță. A permis oamenilor să înceapă să evadeze din celulele lor izolate, de detenție, prin răspândirea ideilor la distanțe mari și prin posibilitatea întâlnirii acestor idei. Ceea ce a condus în primul rând la Renaștere, apoi la revoluția protestantă și, în cele din urmă, la îndeajuns de multe descoperiri științifice pentru a aprinde flacăra Revoluției Industriale.

Dar era Alege-te pe Tine Însuși își are rădăcinile directe în cel de-al Doilea Război Mondial. Și, în esență, femeile sunt cele care au inițiat-o.

În timpul celui de-al Doilea Război Mondial, 16 milioane de bărbați americani au plecat din Statele Unite pentru a ucide oameni. Între timp, cineva trebuia să lucreze în fabrici și în birouri pentru ca țara să funcționeze. Femeile au intervenit și au îndeplinit această sarcină.

Atunci când bărbații s-au întors, femeile și-au dat seama, destul de corect, că nu își mai doresc pur și simplu să rămână acasă. Ele voiau să muncească, să contribuie și să câștige bani. Câștigarea banilor era o experiență plăcută și le-a oferit independență.

Brusc, s-a trecut de la familii cu un singur venit la familii cu două venituri, într-o economie postbelică înfloritoare.

Pentru prima dată în circa treizeci de ani, americanii aveau bani. Foarte mulți. Și industrializarea americană se răspândea în lume. În scurt timp, SUA controlau economia mondială.

Din cenușa companiilor aproape falimentare, care supraviețuiseră cu greu Marii Crize, s-au înălțat conglomerate globale.

Pentru prima dată după câteva decenii, americanii nu trebuiau să-și facă griji că își vor pierde slujbele. Se găseau din belșug locuri de muncă și bărbați și femei care să le ocupe. Ascensiunea familiei cu două venituri a adus mai mulți bani în fiecare casă.

Ce au făcut toți cu banii? Au cumpărat așa-numitul Vis American. Un vis care nu fusese vreodată gândit de fondatorii Statelor Unite, dar care, începând cu anii 1950, a devenit atât de înrădăcinat în cultura noastră, încât a-l pune la îndoială ar fi aproape la fel de anti-american pe cât ar fi să pui la îndoială înțelepciunea Constituției SUA.

Ce era Visul American?

A început cu casa și cu gardul cu uluci albe. Oamenii nu mai trebuiau să locuiască în orașe, în apartamente, cu alți oameni locuind deasupra și de fiecare parte a lor. Când bunicii noștri erau copii, majoritatea oamenilor locuiau la bloc. Clădirea avea la exterior o sârmă de rufe comună, toți copiii se jucau lângă hidrantul de incendiu din fața blocului și puteai să auzi un pârț de la trei uși distanță. Mirosul de canal și luptele constante cu ploșnițele făceau parte din viața normală a zeci de milioane de imigranți.

Părinții mei. Părinții tăi.

Acum era altceva. Se puteau muta în suburbiile cu străzi largi, cu ștranduri de cartier și cu centre comerciale în culori strălucitoare. Puteau să aibă o curte! SPAȚIU! Apoi și-au cumpărat o mașină cu care se duceau la muncă pe uriașele autostrăzi cu patru benzi. Apoi a doua mașină, pentru excursiile din timpul verii.

Și apoi, minune! Un televizor care să-i distreze în timpul nopților, de acum liniștite, din suburbii. Apoi un televizor color!

*Căpitanul Kirk și locotenentul Uhuru sărutându-se în culori**! Și dacă îți rămâneau bani după asta, îți trimiteai copiii la colegiile care răsăreau pe tot cuprinsul țării, pentru a putea obține slujbe și mai bune, a face și mai mulți bani și a avea case și mai mari.

Ați putea crede că utilizez sintagma „Visul American” deoarece aceasta este expresia generală pe care oamenii o folosesc pentru a descrie mitologia gardului cu uluci albe.

Mi-aș dori ca așa să stea lucrurile.

De fapt, „Visul American” își are sursa într-o campanie de marketing gândită de Fannie Mae** pentru a-i convinge pe americani proaspăt îmbogățiți să înceapă să-și facă ipoteci. De ce să cumperi o casă cu banii tăi câștigați din greu când i-ai putea folosi pe ai altuia? S-ar putea ca acesta să fie cel mai bun slogan publicitar conceput vreodată. A funcționat ca un aspirator care i-a atras pe toți, convingându-i că sectorul bancar ipotecar în valoare de 15 trilioane de dolari americani va duce la fericirea universală. „Visul American” a înlocuit rapid pacea și liniștea suburbiilor cu nevoia disperată de a fi mereu în față.

Pe parcursul întregii noastre vieți am fost înșelați de slogani publicitari și de Stăpânii Universului care le-au creat. Nu spun asta într-un sens rău. Nu îi învinuiesc. Nu învinuiesc niciodată pe nimeni altcineva în afară de mine. Fiecare clipă în care sunt manipulat, constrâns și înfrânt se întâmplă deoarece eu am permis-o. Ei doar își făceau meseria. Și totuși... ei sunt manipulatorii. Acum trebuie să învățăm să deosebim ceea ce este prostesc de ceea ce este înțelept și să ne construim propriile vieți.

Există o vorbă: „Omul învățat țintește mai sus. Dar cel înțelept scade ștacheta. Apoi, o mai scade odată.”

* Personaje din filmele Star Trek. (n.red.)

** The Federal National Mortgage Association - FNMA (Asociația Națională A Ipotecilor Federale), popular cunoscută drept Fannie Mae, a fost fondată în 1938 în timpul Marii Crize, în ideea facilitării împrumuturilor ipotecare, parte a programelor New Deal de Asistență, Redresare și Reformă din timpul primului mandat (1933-1937) al președintelui SUA. Franklin Delano Roosevelt. (n.red.)

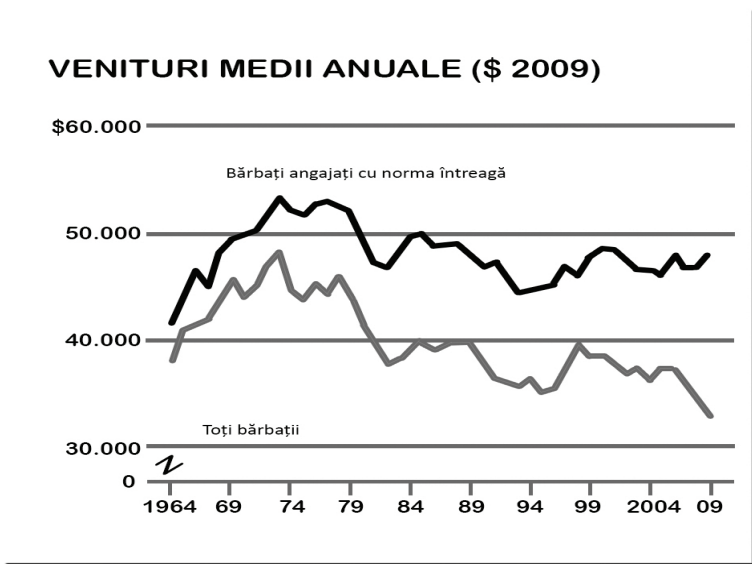
Toți erau învățați. Și își doreau două mașini în loc de una. O casă mai mare. Fiecare copil la facultate. Un televizor mai mare. Cum am fi putut continua să plătim pentru toate astea? Veniturile duble nu mai erau suficiente!

Anii 1960 au alimentat motorul bogăției prin avântul spectaculos al pieței de capital. Și apoi, „Marea Societate”. Un nou slogan publicitar! Când piața de capital a stagnat, anii 1970 au introdus o inflație masivă pentru a menține creșterea veniturilor. Sintagma „Să ținem pasul cu familia Jones” a fost introdusă în cultura populară în 1976 pentru a trimite la ideea că nu mai suntem niciodată satisfăcuți. Indiferent cât de multe bunuri materiale acumulăm, întotdeauna există misterioasa „familie Jones” care are mai multe. Prin urmare, *noi* avem nevoie de mai multe.

În anii 1980 am avut din nou un avânt spectaculos al pieței de capital. Și când aceasta a încetinit, am avut creșterea datoriei obligațiunilor de mare risc, pentru ca americanii să dispună de bani în continuare. Anii 1990 ne-au adus atât „dividendele păcii” în urma căderii blocului sovietic, cât și dezvoltarea vertiginoasă a Internetului. Chiar și atunci când Asia s-a prăbușit, Alan Greenspan, președintele Rezervelor Federale, a lăsat petrecerea să continue, pompând artificial bani în sistem – nu doar pentru a preveni efectele unei potențiale „Contaminări asiatice”, ci și din teama că spectacolul s-ar putea încheia dacă Y2K* va stinge toate luminile.

Petrecerea trebuia să continue! În ciuda faptului că veniturile medii ale bărbaților care munceau erau în scădere din 1970 și că situația urma să se înrăutățească. Nu mă credeți? Puteți avea încredere în date:

* Y2K: Virusul Anului 2000 sau Virusul Mileniului – abordarea alarmistă a problemei resetării datei computerelor (de la 1900 la 2000) la 01.01.2000. (n.red.)



Notă: Bărbați cu vârsta cuprinsă între 25 și 64 de ani. Ajustat pentru inflație folosind CPI-U.

Sursa: *The Problem With Men: A Look at Long-Term Employment Trends* („Problema cu bărbații: O privire asupra tendințelor de angajare pe termen lung”) - The Hamilton Project, decembrie 2010. (http://www.brookings.edu/opinions/2010/1203_jobs_greenstone_looney.aspx)

Orice economist din lume poate încerca să explice acest grafic, dar direcția sa descendentă era inexorabilă din cauza motivelor pe care le voi descrie pe parcursul acestei cărți: printre acestea, creșterea eficienței, globalizarea, inovația tehnologică și faptul că șefii pur și simplu vă urăsc.

Exact, ei vă urăsc. Voi ați creat din ce în ce mai multă valoare. Ei v-au plătit din ce în ce mai puțin. Aceasta este definiția „disprețului” în cartea mea.

Și nu este vorba doar de șeful vostru. Și el, de asemenea, încearcă doar să supraviețuiască. Este vorba despre șeful său. După aceea, despre șeful aceluși șef. Și tot așa înainte, până în vârful ierarhiei. Și cine se află în vârf? Nu vom ști niciodată. Credeți-mă, eu

și cu voi nu vom ști niciodată cine se află în vârful. Nu spun asta pentru a părea conspiraționist. Este doar adevărul.

Apoi s-a prăbușit Internetul. Și în loc să sprijine temeliile economiei americane, Alan Greenspan a ținut Rezervele Federale cu piciorul pe pedala de accelerație și a apăsat până la podea, tipărind bani care au inundat sectorul construcțiilor imobiliare. Prețurile locuințelor s-au triplat în multe zone ale țării, creând o prosperitate artificială, care a ridicat bogăția SUA la cel mai înalt nivel atins vreodată.

Bineînțeles, cheltuielile consumatorilor au crescut împreună cu acestea, mulțumită băncilor. Acestea le-au permis oamenilor să utilizeze valoarea imobiliară reală a caselor pentru a-și acoperi cardurile de credit. Vă puteți imagina? Fiecare vacanță pe care ați făcut-o și ați achitat-o cu cardul Visa a fost plătită cu pereții subțiri ai casei care vă adăpostea copiii noaptea. O casă care se năruia în jurul vostru – la fel ca propria viață – pentru că nu vă permiteați să o reparați pentru că... VEGAS, IUBITO, VEGAS!

Creanțele aferente cardurilor de credit au crescut de la 700 de miliarde de dolari, în 2005, la 2 500 de miliarde, în 2007. Doi ani scurți. Acum toată lumea avea televizoare cu ecran mare, două case, ultimul echipament de bucătărie Viking, o barcă, două mașini ecologice (pentru a atenua sentimentul de vinovăție pricinuit de consumul vorace) și lua masa în oraș de două sau trei ori pe săptămână.

Și când spun „toată lumea”, ceea ce spun de fapt este „eu”. Nu știu nimic despre toată lumea. Știu doar ce mi s-a întâmplat mie. Și eram cufundat în asta până la gât.

După ce am înființat multe companii, am făcut și am pierdut milioane, gândindu-mă că măcar o dată s-ar putea să fi „reușit”, a trebuit să mă întreb: la ce mă refer? Ce „am reușit” cu adevărat? Nici măcar nu pot să mă gândesc la asta. De fiecare dată când o

fac, încep să-mi scarpin pojghițe mari de piele de pe spate, aido-
ma unui drogat în sevraj sau a unui schizofrenic. Este ca și cum
aș contracta spontan o boală nervoasă acută. Mâinile îmi tremu-
ră și ezită pentru că...

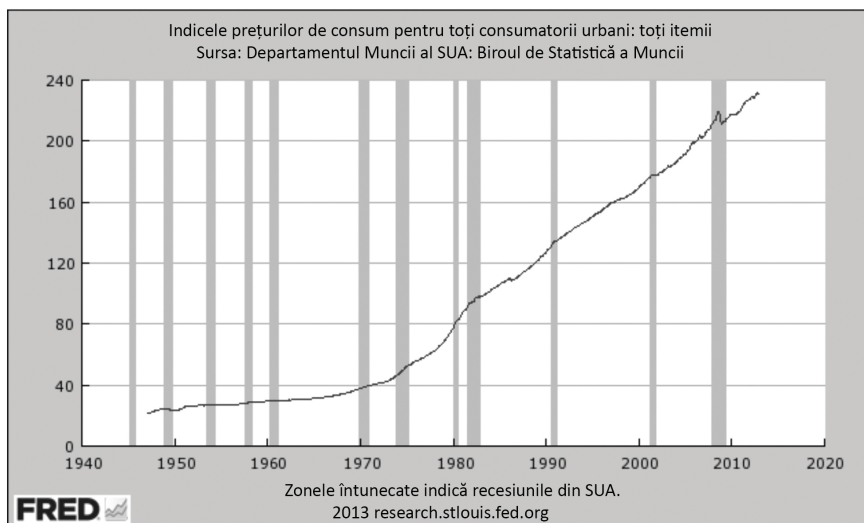
Fir-ar!

2008.

A venit refluxul. Toți erau, brusc, goi pușcă! Știm cu toții ce
s-a întâmplat: totul s-a prăbușit. În ciclurile anterioare de boom
și prăbușire economică, reînnoirea tehnologică a Americii a pro-
tejat într-o oarecare măsură clasa de mijloc. Dar acea perioadă
s-a sfârșit. La orizont nu se mai întrevede niciun boom spectacu-
los de care să ne putem agăța. Cei mai inteligenți absolvenți de
studii superioare din China, India și din alte părți stau acasă. Iar
cei care vin la studii în Statele Unite se întorc acasă după absolvi-
re în loc să se mute în Silicon Valley, pentru a deschide companii
și a genera locuri de muncă și bunăstare. În Statele Unite, compa-
niile și persoanele ale căror averi cresc cu repeziciune sunt cele
care investesc peste hotare, în căutarea unui capital mai ieftin
pentru dezvoltarea tehnologică.

Singurul lucru rămas era guvernul, care continua să-și măreas-
că datoria. Guvernul a salvat fiecare bancă și a început să plătească
dobândă băncilor, pentru toate activele lor, menținând întregul
sistem financiar sănătos, într-un mod artificial. Permiteți-mi să
vă ofer o perspectivă mai bună asupra situației.

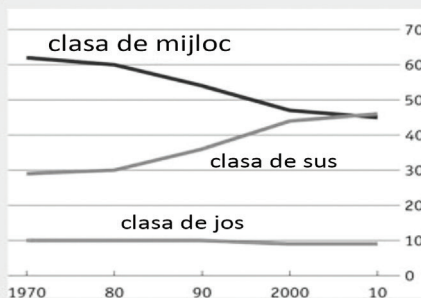
Prețurile vor crește întotdeauna. Motivul este simplu: defla-
ția este mai înspăimântătoare decât inflația. Într-un mediu defla-
ționist, oamenii încetează să mai cumpere lucruri deoarece își
spun în sinea lor: „De ce să cumpăr astăzi când pot cumpăra mâi-
ne mai ieftin?” Așadar, guvernul va susține întotdeauna politici
care cresc inflația. Lucru care va forța tendința veniturilor medii
de mai sus să continue să scadă. Nici acum nu mă credeți? Iată
dovada:



Inflația începând din 1940, prin amabilitatea filialei locale a Rezervelor Federale

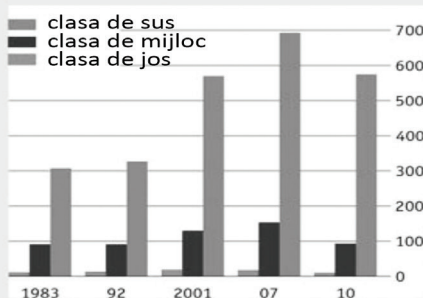
Observați mica fluctuație descendentă din 2008/2009. Am avut foarte puțină deflație. Care a fost urmarea? Cea mai gravă criză economică din 1929 încoace, o rată a șomajului de două cifre și o clasă de mijloc aflată în declin, în timp ce clasa de sus devenea tot mai prosperă.

Venitul unei gospodării americane
Distribuția după categoria socio-economică
% din total



Sursa: Centrul Pew Research

Actiunile medii nete după categoria socio-economică



O PARANTEZĂ:

V-ați întrebat vreodată de ce piața de capital nu a continuat să se prăbușească? De ce a început să-și revină din martie 2009 până în ziua în care scriu asta, când piața atinge noi recorduri?

Foarte simplu – și afirm acest lucru cu toată modestia – eu însumi am salvat piața de capital a SUA.

M-am mutat pe Wall Street la începutul lui martie 2009. Mai exact, la intersecția dintre Board și Wall, în clădirea care adăpostea cândva banca lui J.P. Morgan. S-ar putea să vă amintiți din manualele voastre de istorie că această clădire a fost locul unde a avut loc primul atac terorist major la adresa Statelor Unite. La 1 septembrie 1920, anarhiștii italieni au detonat o bombă, ucigând 38 de persoane și rănind 143 (Mulțumesc Wikipedia. Mulțumesc World Wide Web. Acum dispun de toate cifrele de care voi avea nevoie vreodată pe tot parcursul vieții mele. Clădirea mea, o bombă, 38 de morți.)

Aproximativ optzeci și trei de ani mai târziu, în cel mai prost moment posibil, cineva s-a hotărât să împartă clădirea în apartamente. Clădirea avea o popicărie. Un teren de baschet. O piscină. O sală de sport. Și acele apartamente nu puteau fi date pe gratis. Clădirea era un oraș fantomă. NIMENI nu voia să locuiască pe Wall Street. Nu puteai găsi un grup de oameni mai deprimați decât cei care veneau în fiecare zi la serviciu la Bursa de Valori din New York, de ce să mai și vrea vreunul dintre ei să locuiască lângă aceasta? Era gaura neagră a capitalismului.

Așadar, bineînțeles că m-am mutat acolo. Chiar în fața ferestrei mele, faimoasa Bursă de Valori din New York. M-am uitat spre dreapta și iată Federal Hall, locul unde George Washington a depus jurământul în calitate de prim președinte al Statelor Unite. Un steag uriaș era luminat noaptea, proiectându-și umbra negativă chiar asupra apartamentului meu. Îmi plăcea.

Mi-a plăcut din toate punctele de vedere să locuiesc acolo. Mă simțeam de parcă aș face parte din istorie. Ca și cum asta pu-

tea fi un nou început pentru mine. Ceea ce era un sentiment ciudat pentru că, în rest, totul se ducea naibii. Indicele S&P 500* se îndrepta spre cea mai scăzută valoare din ultimii 20 de ani, când a ajuns la numărul magic și infernal 666. Eu pierdeam mai mulți bani decât aș fi crezut că e posibil și treceam printr-un divorț. La un moment dat am făcut greșeala de a-mi verifica balanța contului bancar. M-am gândit, din nou, să sar pe fereastră sau să mă lămuresc care sunt drogurile care m-ar anestezia îndeajuns de mult, încât să nu mai fie nevoie să mă gândesc vreodată la problemele mele.

Apoi, mi-am pierdut slujba. Nimeni nu mă suna. Nimeni nu voia să-mi vorbească deoarece cumpăram frenetic pe piața bursieră și toată lumea credea că sunt nebun. Cu siguranță, nimeni nu voia să mă ajute să fac bani. Încercam să pun bazele altor companii, dar oamenii aveau propriile griji, iar sănătatea și prioritățile mele nu erau intacte (după cum vom vedea mai târziu, acestea sunt esențiale pentru succes). Eram la fel de deprimat ca ei, iar ei erau la fel de deprimați ca toți ceilalți.

Și nu era vorba doar despre faptul că piața de capital funcționa la un prag minim. Asta e o scuză prea facilă. Specia umană nu a supraviețuit vreme de 200 000 de ani pentru a fi spulberată de o mică fluctuație în capitalism.

Cu toții am avut un deceniu dificil. Cu toții am suferit de tulburări de stres societal posttraumatic. Primul pas a fost să admitem asta: bula punct-com; 11 septembrie; corupție corporatistă la o scară nemaiîntâlnită; colapsul pieței imobiliare; criza financiară; măsuri de salvare a băncilor; investițiile Madoff**. Și tot

* Indicele S&P 500 (The Standard & Poor's 500 Index) - Indice bursier de referință al principalelor 500 de companii publice care tranzacționează acțiuni listate în bursele americane NYSE sau NASDAQ (88% sunt companii înregistrate fiscal în SUA, 2% dintre ele fiind localizate în străinătate). Indicele este realizat de compania americană de rating Standard & Poor's (S&P), divizie a McGraw-Hill, trust media și financiar din SUA. (n.red.)

** Bernard Lawrence Madoff - fost finanțist, broker, fost președinte al Bursei NASDAQ din New York. A delapidat, prin schema Ponzi, 65 de miliarde de dolari, devenind cel mai mare escroc de bursă din istorie. (n.red.)

așa. A fost dur. Ca societate, am fost speriați. Am fost prea speriați pentru a ne mai mișca.

Prin urmare, eu am făcut singurul lucru pe care îl puteam face: m-am trezit devreme într-o dimineață de început de martie și am cumpărat o pungă cu bomboane de ciocolată. Ciocolățele mici, de la Hershey's, ca cele pe care le împarți de Halloween. În jurul orei opt dimineața, am stat în fața intrării Bursei de Valori din New York și am început să ofer ciocolată tuturor celor care intrau în clădire. Oamenii se holbau la propriii pantofi, ca niște zombi, atunci când intrau, dar în 100% din cazuri se opreau, ridicau privirea, luau ciocolățița și zâmbeau.

Ciocolata eliberează feniletilamină, același hormon care este eliberat atunci când te îndrăgostești. Brusc, pentru o clipă, toți cei aflați la bursa de valori au fost un pic mai aproape de a se îndrăgosti. Asta i-a făcut mai puțin deprimați, cel puțin în ziua aceea. Nu înseamnă că ar trebui să mănânci tot timpul ciocolată. O să ajungi obez. Este mai bine să te îndrăgostești pur și simplu.

Dar noi aveam o lună/ un an/ un deceniu dificil chiar atunci și cu toții aveam nevoie de un moment de respiro. Toată lumea avea nevoie de o bucățiță de ciocolată la începutul zilei de muncă.

Era 9 martie. Într-o luni. În vinerea anterioară, S&P încheiase săptămâna la cel mai jos punct din ultimii treisprezece ani (și până în ziua de azi). Până la sfârșitul săptămânii, indicele S&P a crescut cu aproape șaptezeci și cinci de puncte. Până la finele lunii, urcase cu mai mult de 125 de puncte. Și de atunci continuă să crească. Nu încerc să mă laud. Nu încerc să arăt cât este de grozav că am salvat economia mondială. Dacă spun adevărul, nu se cheamă că mă laud.

Acesta nu este un argument de clasă sau comunist. Și nici nu are legătură cu optimismul sau pesimismul. Mai mulți oameni găsesc succesul financiar decât înainte, în timp ce șomajul și

„subangajarea” (atunci când oamenii sunt angajați, dar în slujbe plătite cu mai puțin decât erau obișnuiți, slujbe pentru care sunt supracalificați) au crescut cu aproape de 20%.

Asta înseamnă că noi, restul, murim pur și simplu? Bineînțeles că nu. Situația nu este chiar atât de sumbră. Doar că asta este realitatea. Și este de fapt o veste bună. Este declinul instituțiilor care ne-au mințit în ultimii o sută, până la două sute de ani. Este noua realitate a faptului că oamenii care aplică principiile acestei cărți – cei care încep să-și croiască propriul drum – pot profita de pe urma lor.

Ființele umane sunt pionieri înnașcuți. Ascensiunea corporatismului (ca principiu opus capitalismului) i-a forțat pe oameni să se închidă în birourile lor cubice, în loc să-i trimită în lume, să exploreze, să inventeze și să se manifeste. Etica epocii Alege-te pe Tine Însuți este aceea de a nu depinde de acele tendințe sufocante care te înfrâng. În loc de asta, creează-ți propria scenă, ai credință și încredere în tine însuți, nu într-un sistem măsluit, și definește succesul în termeni tăi.

E timpul să ne întoarcem la rădăcinile noastre. E timpul să călărim valul în timp ce oceanul se prăvălește pe plajă. Luptați împotriva lui, iar curenții veniturilor medii, în scădere, și ai clasei mijlocii care se diminuează, vă vor trage în jos și vă vor îneca.
