Libris.RO
Respect pentru oameni și cărți

The Science of Money: How to Increase your Income and Become Wealthy
Original English language edition published by Gildan Media
© 2017 by Brian Tracy. Romanian edition copyright © 2018 by Editura For You. All rights reserved.

Copyright © 2018 EDITURA FOR YOU
Toate drepturile asupra versiunii în limba română aparțin Editurii For You. Reproducerea integrală sau parțială, sub orice formă, a textului din această carte este posibilă numai cu acordul prealabil al Editurii For You.
Nu ne asumăm nicio răspundere cu privire la folosirea informațiilor din această carte. Deși au fost luate toate precauțiile, autorul nu își asumă răspunderea pentru erorile sau omisiunile apărute și nici pentru daunele rezultate din utilizarea informațiilor prezentate.

Redactare: Ana-Maria Datcu
Tehnoredactare: Anca Șerbu
Design copertă: Stelian Bigan

Descrierea CIP a Bibliotecii Naționale a României
TRACY, BRIAN
Știința banilor: cum să-ți mărești venitul și să devii bogat/Brian Tracy și Dan Strutzel; trad. din lb. engleză de Ana Nicolai. - București: For You, 2019
ISBN 978-606-639-277-8
I. Strutzel, Dan
II. Nicolai, Ana (trad.)
159.9

EDITURA FOR YOU
Tel./fax: 021/665.62.23
Mobil: 0724.212.695; 0724.212.691
E-mail: comenzi@editura-foryou.ro
Website: www.editura-foryou.ro
Facebook: EdituraFY
Instagram: @edituraforyou/
Twitter: @EdituraForYou
Printed in Romania ISBN 978-606-630-277-8

Brian Tracy
și Dan Strutzel

Știința banilor

Cum să-ți mărești venitul și să devii bogat

Traducere din limba engleză
de Ana Nicolai

Editura For You
București

Libris.RO
Respect pentru oameni și cărți

Cuprins

Prefață / **Dinamica seriei de conversații** 5

Introducere, de Dan Strutzel 7

Capitolul 1 / **Ce sunt banii?** 9

Capitolul 2 / **Miturile despre bani** 44

Capitolul 3 / **Știința cheltuirii banilor** 85

Capitolul 4 / **Știința datoriilor bănești** 104

Capitolul 5 / **Știința generării de venituri** 130

Capitolul 6 / **Știința creării bogăției** 160

Capitolul 7 / **Știința măririi bogăției** 182

Capitolul 8 / **Știința protejării bogăției** 200

Capitolul 9 / **Știința banilor și a fericirii** 216

Capitolul 10 / **Știința economiei: reguli pentru o economie națională dinamică** 233

Libris.RO
Respect pentru oameni și cărți

Introducere

Banii continuă să fie unul dintre subiectele cele mai provocatoare, mai emoționale și mai polarizante din lume. S-au scris foarte multe cărți, articole de ziar, articole postate pe blog și prelegeri despre ce înseamnă banii, cum să îi câștigi, cum să îi cheltui, cine îi are și cine nu îi are și despre multe alte subiecte. Totuși, în ciuda atenției constante acordate acestui subiect, există un singur cuvânt ce descrie opiniile omului obișnuit despre bani: *confuzie*.

În ciuda faptului că rezultatele unora dintre cercetările importante făcute pe această temă sunt publicate, există atât de multă dezinformare – ce ar putea fi numită „zgomot alb financiar" – cu privire la bani, încât majoritatea oamenilor fie se bazează pe șansă în ceea ce privește averea lor, fie ignoră cu totul subiectul. Acest lucru este nu doar inutil, ci constituie o tragedie. Este o tragedie din cauza potențialului uman nevalorificat, care nu e niciodată descoperit atunci când oamenii își lasă viața în seama șansei sau, și mai rău, renunță la visurile lor. Este total inutil, pentru că secretele despre bani, despre generarea, investirea și cheltuirea lor cu înțelepciune *sunt cunoscute*.

Într-adevăr, există o știință a banilor, la fel cum există știința nutriției, anatomia, astronomia, chimia și ingineria. Această știință a banilor a fost testată și demonstrată

Libris.ro
Respect pentru oameni și cărți

în repetate rânduri, nu doar de ani sau zeci de ani, ci de milenii. Chiar dacă teorii noi despre bani pot apărea tot timpul – la fel cum apar teorii noi cu privire la remediile pentru cancer sau calviție –, disciplina științei și regulile ei de testare și verificare a rezultatelor vor aduce rapid acele idei din domeniul teoriei la una din aceste două categorii: (1) un fapt verificabil, pe care Brian îl numește „lege", sau (2) o idee dovedită a fi falsă, pe care Brian o numește „mit".

În cartea de față vom examina ambele categorii: *legile* banilor, care au fost demonstrate și pe care ne putem bizui la fel de mult ca pe faptul că Soarele răsare la est, și *miturile* despre bani. Miturile pot include ideile care nu au niciun fundament, dar care pot totuși să supraviețuiască sub formă de zvonuri, precum și ideile susținute ca fiind adevărate, dar care au fost testate și combătute sau care, în cel mai bun caz, nu au fost niciodată demonstrate în mod incontestabil.

În esență, noi avem un singur obiectiv principal: să punem capăt confuziei ce învăluie acest subiect, odată pentru totdeauna, și să prezentăm într-un singur loc, cuprinzător, adevărurile fundamentale despre bani. Dacă vei studia numai ideile de aici și le vei aplica în viața și în afacerea ta, succesul pe care îl vei avea pe plan financiar va fi la fel de sigur ca faptul că mâine Soarele va răsări.

Dan Strutzel

CAPITOLUL 1

Ce sunt banii?

În orice disciplină științifică, este necesar să definim termenii pentru a fi siguri că ne punem de acord cu privire la subiectul pe care îl studiem și la regulile de bază pentru verificarea oricărei teorii despre el. În această secțiune, Brian va defini termenii legați de bani. Unele dintre răspunsurile sale te-ar putea surprinde.

Dan

Brian, hai să începem prin a descrie ce vrem să spunem prin termenul „știința banilor" și modul în care au fost studiați banii. Să vedem cum acest studiu a condus la numeroase legi temeinice și demne de încredere despre cum pot fi câștigați sau produși banii și în ce măsură sfidează acest lucru numeroasele teorii mistice și/sau speculative existente.

Brian

Dacă vrem să ajungem direct la esență, începem cu prima lege, numită *legea schimbului*. Ea spune că banii reprezintă mijlocul prin care oamenii fac schimb între

Libris.ro
Respect pentru oameni și cărți

ei cu bunurile și serviciile lor. Ei își oferă munca depusă pentru producerea de bunuri și servicii în schimbul bunurilor și serviciilor altora. Banii sunt un mijloc de a face schimb de muncă prestată.

Înainte să existe banii a existat trocul. El a apărut în urmă cu 100 000 de ani, când cineva producea un vârf de suliță din silex sau o oală și o dădea în schimbul unui covor sau al unei piei. Prin troc, oamenii făceau schimb de bunuri și servicii exact prin bunuri și servicii, fără mijlocirea banilor. Apoi, civilizația s-a dezvoltat și trocul a devenit prea complicat. Oamenii au descoperit că își pot oferi bunurile și serviciile în schimbul unui intermediar, precum aur, argint, monede, scoici, *wampum*[1] în America timpurie – un lucru care era rar și valoros. Ei aveau o „monedă" sau ceva de valoare pe care îl dădeau în schimbul unei găini, al unei capre sau al altui lucru. „Moneda" făcea ca întregul proces să fie mai eficient.

Acesta a fost începutul banilor și continuă să definească ceea ce sunt banii în prezent, chiar dacă mulți oameni sunt foarte confuzi în privința lor. Banii fac să fie mai eficient întregul proces al schimbului. În ziua de azi, mergem la muncă și prestăm ceva în schimbul banilor, pe care îi folosim apoi pentru a cumpăra produsele muncii altor oameni. În principiu, banii sunt intermediarul prin care schimbăm munca noastră cu munca altora.

Primul corolar al acestei legi a schimbului spune că banii reprezintă o unitate de măsură a valorii pe care oamenii o dau bunurilor și serviciilor. Doar ceea ce va plăti o persoană va determina valoarea a ceva. Lucrurile nu au

[1] Moneda unor populații native din America de Nord, alcătuită din scoici legate în formă de mătănii. (n.tr.)

valoare în sine; valoarea unui lucru reprezintă doar ceea ce este dispus cineva să plătească pentru lucrul respectiv.

Nu poți spune că produsul sau serviciul tău valorează o anumită sumă până când nu o validează altcineva, oferindu-ți acea sumă de bani. Bunurile și serviciile nu au nicio valoare în afară de ceea ce este dispus cineva să plătească pentru ele. Prin urmare, orice valoare e subiectivă. Aceasta e concepția de bază a școlii austriece de economie, care este cea mai bună și mai intuitivă școală de economie din istoria omenirii. Ea pune accent pe gândurile, sentimentele, atitudinile și opiniile pe care le are un potențial cumpărător în momentul deciziei de a cumpăra.

Al doilea corolar al legii schimbului spune că munca ta este considerată de către alții un factor de producție, adică un cost. Asta demolează aproape toate argumentele economice cu privire la alternativa că oamenii ar trebui să fie remunerați cu 15 dolari pe oră sau cu altă sumă. Un nume dat ființelor umane este acela de *Homo oeconomicus*. Asta înseamnă că acționăm întotdeauna economic: căutăm întotdeauna să obținem cât mai mult în schimbul a cât mai puțin. Este ceva genetic, parte integrantă din ADN-ul nostru. În întreaga istorie umană nu a fost niciodată altfel. Nu vom plăti niciodată mai mult dacă se poate să plătim mai puțin.

Fiecare dintre noi are tendința de a-și considera sudoarea de pe frunte ca pe ceva foarte special, deoarece este extrem de personală. Ea vine din noi. Este o expresie a cine suntem ca persoană. Este foarte emoțional, de fapt, întrucât reprezintă viața noastră. Dar, în ceea ce îi privește pe ceilalți, munca noastră este doar un cost. În calitate de consumatori inteligenți, de angajați ori de cumpărători, vrem cât mai mult în schimbul a cât mai puțin, indiferent

Libris.ro
Respect pentru oameni și cărți

de persoana a cărei muncă este implicată. Din cauza aceasta oamenii fabrică lucruri în China, Taiwan, Vietnam sau Indonezia: deoarece cumpărătorului din America nu îi pasă de unde vine produsul. Pe el îl interesează doar să obțină cel mai mic preț posibil.

Oamenii vorbesc despre delocalizare și transferarea locurilor de muncă peste hotare și așa mai departe. Nu firmele, ci cumpărătorii cer ca ele să transfere acolo acele locuri de muncă, deoarece produsele și serviciile sunt fabricate cu costuri mai mici. Aproape toate produsele firmei Apple sunt fabricate în China. De ce? Deoarece costul de a le fabrica într-o țară mai dezvoltată este de trei sau patru ori mai mare decât costul de producere a lor în China, iar cumpărătorii din țările dezvoltate nu vor plăti acea sumă. În mod indirect, ei cer ca firmele să delocalizeze acele locuri de muncă, astfel ca ei să poată avea cât mai mult în schimbul a cât mai puțin.

Din cauza aceasta, nu poți să-i atribui o valoare obiectivă muncii proprii, protestând și cerând creșteri salariale etc. Numai ceea ce alți oameni sunt dispuși să plătească pentru munca ta în cadrul unei piețe competitive determină banii pe care îi câștigi și ceea ce valorezi în termeni financiari. Vom vorbi mai târziu despre cei 99% în contrast cu cei 1% și alte subiecte.

Al treilea corolar al acestei legi spune că suma de bani pe care o câștigi este o măsură a valorii pe care alții i-o atribuie contribuției tale. Cu alte cuvinte, cumpărătorul de pe piață determină cât valorăm. Clienții firmelor pentru care muncim sunt cei care stabilesc cât vor plăti ei pentru produsele și serviciile la producerea cărora contribuim. Acest fapt va decide suma de bani cu care vom fi

retribuiți. Nu există o sumă *obiectivă* cu care să fim plătiți. Suma de bani cu care ești plătit va fi direct proporțională cu cantitatea și calitatea contribuției tale, în comparație cu contribuțiile altora, combinată cu valoarea pe care alte persoane le-o atribuie contribuțiilor tale.

Obișnuiam să spun că în fiecare zi concurezi cu celelalte persoane din firma în care lucrezi. Oamenii se simțeau foarte vexați și spuneau: „Nu concurăm între noi, ci toți conlucrăm ca o echipă." Adevărul este că persoana care îți stabilește salariul decide cu cât vei fi plătit comparativ cu cât sunt plătite alte persoane. De aceea majoritatea firmelor au o regulă potrivit căreia nu ai voie să vorbești despre salariul tău cu alte persoane, pentru că el este determinat de valoarea pe care firma consideră că o ai în raport cu ceilalți care lucrează în jurul tău.

Al patrulea corolar al legii schimbului spune că banii sunt un efect, nu o cauză. Munca ta sau contribuția la valoarea unui produs ori al unui serviciu este cauza, iar salariul sau venitul pe care îl primești reprezintă efectul. Dacă vrei să mărești efectul, trebuie să mărești cauza. Așa cum spunea scriitorul Earl Nightingale în urmă cu ani de zile, legea cauzei și efectului este legea fundamentală a întregii vieți umane, a întregii științe, tehnologii, matematici, a tuturor banilor.

Al cincilea corolar al legii schimbului spune că, pentru a mări suma de bani pe care o primești, trebuie să mărești valoarea muncii pe care o prestezi. Un lucru fenomenal este că oamenii cred că pot primi mai mult fără a munci mai mult. Peste tot în lume ei gândesc astfel.

– Păi, de unde vor veni banii? îi întrebi.

– De undeva, vor răspunde ei.

Libris.ro Respect pentru oameni și cărți

Dacă îi presezi să îți dea un răspuns, vor spune:

– Banii ar trebui să vină de la alți oameni care produc mai multă valoare și care câștigă, deci, mai mult. Prin urmare, ei ar trebui să mi-i dea mie – chiar dacă, potrivit pieței, eu creez mai puțină valoare – ca să nu mă simt prost.

Acest gen de atitudine subiectivă, că „Mi se cuvin mai mulți bani", este total absurd. Din această cauză el duce la revolte, greve și altele.

Noi spunem că pentru a câștiga mai mulți bani trebuie să aduci mai multă valoare. Dacă analizezi o afacere, secretul creării de surplus, despre care vom vorbi mai târziu, este să aduci valoare. Uneori, îi întreb pe oameni câți dintre ei lucrează pe bază de comision din vânzări. Dacă întreb 1 000 de persoane, aproximativ 10% sau 15% vor ridica mâna. Adevărul este că *toată lumea* lucrează pe bază de comision. Ce înseamnă asta? Înseamnă că toată lumea primește un procent din valoarea pe care o produce. Dacă nu ești mulțumit de procentul pe care îl primești, produ mai multă valoare, devino mai valoros, astfel încât șeful sau clienții tăi îți vor plăti din toată inima mai mulți bani pentru că îți apreciază foarte mult contribuția.

Unele persoane câștigă 10 dolari pe oră; altele câștigă 1 000 de dolari pe oră. Am un prieten care și-a dezvoltat competențele, de la a fi avocat specializat în drept comercial la a fi avocat în domeniul proprietății intelectuale și drepturilor de autor, un domeniu în care nu profesa nimeni. Era un spațiu gol. Firme precum Sony, Disney și cele mai mari companii din lume îl plătesc din toată inima cu 1 000 de dolari pe oră pentru a le ajuta cu legea proprietății intelectuale, deoarece sumele de bani implicate sunt de ordinul sutelor de milioane de dolari, iar el este un expert. A devenit atât de valoros pentru ele, încât

stau la rând pentru a-l plăti cu cât dorește el. Adeseori este plătit cu 2–3 milioane de dolari pentru a examina cu atenție un singur contract sau o fuziune între firme care dețin proprietate intelectuală, cum ar fi companiile din industria cinematografică.

Pentru a câștiga mai mulți bani, trebuie să aduci mai multă valoare, așa că e necesar să-ți mărești volumul de cunoștințe. În calitate de expert în management, Peter Drucker a spus că toți suntem lucrători în domeniul cunoașterii, așa că, mărindu-ți volumul de cunoștințe cu privire la cum să-ți faci treaba mai bine, îți crești valoarea, iar oamenii vor fi dispuși și nerăbdători să-ți îndese bani în mână. Sau îți ridici nivelul de aptitudini, ca să poți munci mai mult și mai bine în același interval de timp. Ori îți îmbunătățești deprinderile de muncă, astfel încât să fii mult mai productiv.

Persoanele cel mai bine plătite din orice societate și afacere sunt descrise întotdeauna ca fiind foarte mult orientate spre rezultate. Ele sunt foarte productive. Lucrând cu oamenii, i-am învățat să-și gestioneze timpul, iar ei și-au triplat veniturile în mai puțin de un an, făcând aceeași muncă la aceeași firmă. Aceasta le dă de bunăvoie mai mulți bani pentru că produc mult mai multă valoare. Toată lumea lucrează pe bază de comision.

Sau poți să muncești mai mult timp și mai asiduu. Cele mai de succes persoane muncesc întotdeauna mai asiduu decât altele. De fapt, statisticile spun că aproximativ 59–60 de ore de lucru pe săptămână te aduc în categoria celor 20% din top. Dacă vei lucra 70 de ore pe săptămână, vei fi în categoria celor 5% sau 10% din top. O persoană obișnuită lucrează în prezent 40 de ore pe săptămână, dar, potrivit studiilor făcute, în acea săptămână

Libris.ro
Respect pentru oameni și cărți

ea lucrează doar 32 de ore. De ce? Pentru că face pauze de cafea și de prânz, pe care le începe mai devreme și le încheie mai târziu. În cele 32 de ore ea irosește 50% din acel timp în mare parte cu pălăvrăgeală nefolositoare, Facebook, socializare, internet, telefoane date prietenilor etc. O persoană obișnuită are, deci, doar 16 ore de muncă productivă în fiecare săptămână, timp în care ea prestează o muncă de valoare inferioară. Iar după aceea nu înțelege de ce nu este plătită mai bine.

Secretul succesului este să muncești tot timpul cât muncești. Începe mai devreme, lucrează mai asiduu, stai până mai târziu și muncește tot timpul. Nu-ți pierde timpul. Nu sta la taifas cu prietenii. Nu ieși în oraș să iei masa de prânz sau să bei o cafea și nu citi ziarul sau nu naviga pe internet. Când vii la muncă, muncește! Implică-te la maximum și muncește.

De asemenea, poți să muncești într-un mod mai creativ sau să faci orice îți permite să ai un randament și rezultate mai bune în urma eforturilor tale. Unele persoane produc de cinci ori mai mult decât ceea ce produc alte persoane în aceleași 8 ore de muncă pe zi.

Apropo, toți oamenii prosperi lucrează șase zile pe săptămână. Este un rezultat care apare într-o serie de studii. Nu e greu să lucrezi șase zile pe săptămână. Dacă muncești ceva ce chiar îți place, ceva ce faci foarte bine și obții rezultate importante, te entuziasmezi. Asta te face fericit. De fapt, oamenii de succes trebuie să recurgă la autodisciplină pentru a *nu* munci, întrucât le place foarte mult munca pe care o fac.

Una dintre principalele tale responsabilități, despre care vom discuta mai târziu, este aceea de a găsi o activitate

care îți place atât de mult încât îți dă energie, trebuind să-ți impui să te oprești. Pentru oamenii care fac munca potrivită, timpul se oprește. Ei uită să mănânce. Uită să-și ia pauze. Uită să meargă la cafea. Sunt atât de cufundați în munca lor, încât trebuie să fie smulși pentru a mânca sau a face altceva.

Persoanele cel mai bine plătite din societatea noastră sunt cele care se perfecționează constant în aceste domenii pentru a aduce mai multă valoare muncii pe care o fac. Iată care este adevărul: suma de bani pe care o câștigi este o reflectare directă a valorii pe care o creezi pentru a ameliora viața și munca altor oameni. În viață, orice succes rezultă din a le fi de folos oamenilor într-un fel. Dacă vrei să câștigi bani mulți, fii-le util multor oameni într-un mod care are cu adevărat un impact important în viața lor.

Dan

Hai să dezvoltăm un pic subiectul. Să vorbim despre atitudinea de împotrivire a oamenilor. Referitor la argumentul tău despre adăugarea de valoare, adesea îi auzi pe cei care cer insistent salarii mai mari spunând: „Uitați-vă la directori. Când pleacă, primesc «parașute de aur»[2], chiar dacă firma a pierdut bani. Sau uitați-vă la bursa de valori. Unii folosesc piața bursieră ca pe un cazinou. Dau cu zarul și câștigă bani atunci când bursa de valori coboară sau urcă."

Oamenii ar putea spune că în economie există unele distorsiuni și că, prin urmare, nu e doar o chestiune de schimb de valoare. Vorbește-ne despre câteva obiecții ridicate de oamenii mai cinici cu privire la ideea adăugării de valoare. Ce le-ai răspunde acestora?

[2] Pachet de compensare consistent acordat unui director care este forțat să părăsească o firmă din cauza fuziunii sau preluării ei. (n.tr.)

Libris.ro
Respect pentru oameni și cărți

Brian

Dă-mi voie să-ți împărtășesc o relatare celebră despre *cultul cargoului*, cum i se spune. În timpul celui de-al Doilea Război Mondial, Aliații au venit în Noua Guinee, au construit aerodromuri și și-au stabilit baze militare în scopul de a-i contraataca pe japonezi. Unele dintre cele mai aprige lupte s-au dat pe teritoriul unei jumătăți din Noua Guinee, cealaltă jumătate fiind controlată de australieni și americani. Toată muniția lor, hrana, proviziile, totul a venit pe calea aerului.

Veneau cei din Corpul de ingineri al Armatei, descărcau buldozerele, construiau pistele de aterizare, apoi începeau să aducă hrană, îmbrăcăminte, toate lucrurile necesare bătăliei. Când s-a încheiat războiul, s-au retras, iar Noua Guinee a revenit în junglă. Localnicii care trăiau în preajma acestor zone și care fuseseră folosiți ca muncitori în al Doilea Război Mondial nu știau de unde vine acea abundență. Ei credeau că provine din avioanele cargo.

Și au inițiat un cult al cargoului. Au confecționat păpușele și machete de avioane, pe care le-au pus pe niște altare mici. Apoi aprindeau tămâie și se rugau la ele, le venerau și cântau. Se rugau ca avioanele să se întoarcă aducând în ele belșugul.

Concluzia poveștii este că majoritatea oamenilor sunt foarte ignoranți în privința banilor, având același gen de idei. Ei cred în lucruri absolut fantastice.

Când o persoană este ademenită să accepte un loc de muncă într-o firmă din topul Fortune 500[3], i se oferă un

[3] Clasament al celor mai mari firme americane după cifra de afaceri, întocmit de revista *Fortune*. (n.tr.)

salariu foarte mare, opțiuni pe piața bursieră foarte ridicate, iar avocații firmei negociază aceste contracte. Cunosc foarte bine acest lucru din proprie experiență. Ei negociază salariul compensator. Dacă ceva nu dă rezultate, dacă firma, după ce a hotărât să te angajeze, decide că nu mai are nevoie de tine – scad indicii pieței bursiere, nu faci treabă bună etc. –, îți plătește salariul compensator, care este contractual.

„O, acești oameni primesc parașute de aur", se spune. Da, acelea sunt condițiile în care au acceptat postul, venind din alt loc unde au avut de asemenea un post extraordinar. A fost doar o parte normală din el.

Referitor la speculațiile bursiere, vei constata că persoanele cel mai bine plătite care lucrează la bursa de valori muncesc din greu pentru acel salariu foarte mare. De pildă, miliardarul Warren Buffett își petrece zilnic 80% din timp studiind bursa de valori, companiile, analizând modificările și schimbând averi aflate în competiție; 80% din timp în fiecare zi! Are 84 de ani, merge la muncă, se implică total și studiază aceste investiții.

A început cu suma de 2 000 de dolari, folosind ceea ce se numește „modelul investiției în valoare", despre care vom vorbi mai târziu. El studiază valoarea inerentă a produselor, serviciilor, a managementului firmei și poziționarea ei în cadrul industriei comparativ cu concurența națională și internațională. Acest fapt implică foarte multe lucruri. Cele mai multe persoane care intră pe piața bursieră și ies rapid din ea ajung să fie aproape falite. Este o situație similară cu cea a jucătorilor profesioniști de poker care merg în Las Vegas pentru a câștiga mulți bani. În final, constată că au câștigat aceeași sumă de bani pe care ar fi