

DOLARI
ȘI
RAȚIUNE

DOLARI ȘI RAȚIUNE

DE CE
ÎNȚELEGEM
GREȘIT BANII ȘI
CUM PUTEM SĂ-I
CHELTUIM MAI
ÎNȚELEPT?

DAN ARIELY
JEFF KREISLER

Traducere din engleză de
Iulia Berteș



Titlul original al acestei cărți este: *Dollars and Sense: How We Misthink Money and How To Spend Smarter* de Dan Ariely și Jeff Kreisler.

Copyright © 2017 by Dan Ariely and Jeff Kreisler

© Publica, 2018, pentru ediția în limba română

Toate drepturile rezervate. Nicio parte din această carte nu poate fi reprodusă sau difuzată în orice formă sau prin orice mijloace, scris, foto sau video, exceptând cazul unor scurte citate sau recenzii, fără acordul scris din partea editorului.

Descrierea CIP a Bibliotecii Naționale a României

ARIELY, DAN

Dolari și rațiune : de ce înțelegem greșit banii și cum putem să-i cheltuim mai înțelept /

Dan Ariely și Jeff Kreisler ; trad. din engleză de Iulia Bertea. - București : Publica, 2018

ISBN 978-606-722-327-9

I. Kreisler, Jeff

II. Bertea, Iulia (trad.)

336

EDITORI: Cătălin Muraru, Silviu Dragomir

DIRECTOR EXECUTIV: Bogdan Ungureanu

DESIGN: Alexe Popescu

REDACTOR: Laura Davidescu

CORECTORI: Rodica Crețu, Paula Rotaru

DTP: Dragoș Tudor

Scopul acestei cărți este să le ofere cititorilor o privire de ansamblu asupra gândirii financiare și modului în care funcționează aceasta. Nu este concepută spre a fi un ghid complet de investiții sau pentru a ține loc de consiliere din partea unui consultant financiar sau a altui profesionist calificat. Ținând cont de riscurile presupuse de aproape orice fel de investiție, nu putem garanta că metodele de investiție sugerate în această carte vor fi profitabile. De aceea, nici editura, nici autorul nu își asumă responsabilitatea pentru orice pierderi care ar putea apărea ca rezultat al aplicării metodelor sugerate în această carte și neagă în mod expres orice responsabilitate în acest sens.

Cuprins

Introducere	11
-------------------	----

PARTEA ÎNTÂI

CE SUNT BANII?

1. Nu pariți pe ei	19
2. Oportunitatea bate la ușă	25
3. O declarație de valoare	35

PARTEA A DOUA

CUM ESTIMĂM VALOAREA ÎN MODURI CARE AU PUȚIN DE-A FACE CU VALOAREA

4. Uităm că totul este relativ	43
5. Compartimentăm	69
6. Evităm durerea	95
7. Avem încredere în noi înșine	135
8. Supraevaluăm ceea ce avem	157
9. Ne preocupă echitatea efortului	185
10. Credem în magia limbajului și a ritualurilor	209
11. Supraevaluăm așteptările	233
12. Ne pierdem controlul	253
13. Punem prea mult accent pe bani	271

PARTEA A TREIA

CE FACEM MAI DEPARTE? CUM SĂ CONSTRUIM PE FUNDAȚIA GÂNDIRII ERONATE

14. Puneți-vă banii acolo unde vă stă mintea	289
15. Sfaturi gratuite	303
16. Controlați-vă	305
17. Noi contra lor	317
18. Stați un pic și judecați	337
Mulțumiri	345
Note	347

DEDICATĂ BANILOR

Pentru lucrurile minunate pe care le faceți pentru noi,
pentru lucrurile îngrozitoare pe care ni le faceți și
pentru toată materia cenușie dintre ele

Introducere



În 1975, Bob Eubanks a fost gazda unei emisiuni-concurs televizate, fără prea mare succes, numită *The Diamond Head Game**. Înregistrată în Hawaii, conținea o rundă-bonus specială, intitulată „Vulcanul banilor”. Concurenții erau închiși într-o cabină din sticlă care se transforma rapid într-un vârtej furios

de bani zburători. Bancnotele se învolburau, se roteau și zburau în toate direcțiile, în timp ce jucătorii se chinuiau să prindă cât mai multe înainte de expirarea timpului. Ei o luau complet razna în interiorul Vulcanului banilor, întinzându-se, înhățând, învârtindu-se, mișcându-se necontrolat prin tornada de bani. Era distracție maximă: timp de cincisprezece secunde, era clar că nimic în lume nu era mai important decât banii.

Dintr-un anumit punct de vedere, cu toții ne aflăm în Vulcanul banilor. Jucăm acest joc într-un mod mai puțin intens și vizibil, dar ne jucăm, intenționat sau nu, de mulți ani, în nenumărate feluri. Cei mai mulți dintre noi ne gândim la bani o mare parte a timpului: câți avem, câți ne trebuie, cum să facem rost de mai mulți, cum să păstrăm ce avem și cât de mult câștigă, cheltuiesc și economisesc vecinii, prietenii și colegii noștri. Articole de lux, facturi, ocazii, libertate, stres: banii își pun amprenta pe fiecare aspect al vieții moderne, de

* Diamond Head (Vârful de diamant) este numele unui vulcan din Insula Oahu, din Honolulu, Hawaii (n.t.).

la bugetele familiilor până la politicile naționale, de la listele de cumpărături până la conturile de economii.

Și, cu fiecare zi, apar tot mai multe lucruri la care să ne gândim, pe măsură ce lumea financiară avansează tot mai mult; pe măsură ce avem ipoteci, împrumuturi și asigurări tot mai complexe; pe măsură ce trăim mai mult după ce ieșim la pensie și ne confruntăm cu tehnologii financiare nou apărute, opțiuni financiare mai complexe și provocări financiare mai mari.

Nu ar fi nimic în neregulă cu faptul că ne gândim mult la bani dacă, gândindu-ne mai mult la ei, am reuși să luăm decizii mai bune. Dar nu e deloc așa. Adevărul este că luarea unor decizii greșite în privința banilor este o caracteristică a întregii omeniri. Ne pricepem fantastic de bine să dăm cu bâta-n baltă când vine vorba de viețile noastre financiare. Felicitări tuturor oamenilor! Suntem cei mai buni.

Meditați la aceste întrebări:

- Contează dacă folosim carduri bancare sau numerar? Oricum cheltuim aceeași sumă, nu? În realitate, studiile arată că suntem mai dispuși să plătim mai mult atunci când folosim un card de credit. Facem cumpărături de valoare mai mare și lăsăm bacșișuri mai grase când plătim cu cardul. De asemenea, suntem mult mai înclinați să subestimăm sau să uităm cât am cheltuit atunci când – ați ghicit – folosim metoda de plată cea mai utilizată: cardul.
- Ce preferați, un lăcătuș care deschide o ușă în două minute și vă taxează cu o sută de dolari sau unul căruia îi ia o oră să facă același lucru și vă cere tot o sută de dolari? Majoritatea oamenilor consideră că onorariul celui care a avut nevoie de mai mult timp este mai rezonabil, deoarece acesta a depus mai mult efort și a costat

mai puțin pe oră. Dar dacă lăcătușul care a muncit mai mult a trebuit să încerce de mai multe ori să descuie ușa și a stricat și câteva scule înainte de a reuși? Și a cerut 120 de dolari? În mod surprinzător, cei mai mulți oameni cred în continuare că onorariul acestuia este mai rezonabil decât al celui care a rezolvat rapid problema, în pofida faptului că le-a risipit o oră din timp cu incompetența lui.

- Facem suficiente economii pentru pensie? Știm cu toții, măcar aproximativ, când vom înceta să muncim, cât vom fi câștigat și economisit până atunci, cum vor fi crescut investițiile noastre și ce cheltuieli vom avea în numărul exact de ani pe care îi vom trăi după aceea? Nu? Planificarea financiară pentru pensie ne intimidază atât de mult, încât, ca societate, economisim sub 10% din cât avem nevoie, nu avem încredere că economisim suficient și suntem convinși că va trebui să muncim până la 80 de ani, deși ne așteptăm să trăim până la 78. Mda, se poate spune că asta e o modalitate de a reduce cheltuielile legate de pensionare: nu ieșiți niciodată la pensie.
- Ne petrecem timpul cu înțelepciune? Sau petrecem mai mult timp conducând mașina ca să căutăm o benzinărie unde putem economisi câțiva cenți decât petrecem căutând o ipotecă mai ieftină?

Nu numai că nu ne îmbunătățim deciziile financiare dacă ne gândim la bani, ci, uneori, simplul act de a ne gândi la bani ne schimbă efectiv în moduri profunde și chinuitoare.¹ Banii sunt principalul motiv de divorț² și cauza numărul unu de stres în rândul americanilor.³ S-a demonstrat că oamenii se descurcă mai prost la rezolvarea tuturor tipurilor de probleme atunci când au pe cap probleme legate de bani.⁴ Câteva studii au ară-

tat că oamenii bogați, în special când li se reamintește că sunt bogați, se comportă adesea mai puțin etic decât oamenii de rând,⁵ în timp ce un alt studiu a descoperit că simplul fapt de a vedea imagini cu bani îi face pe oameni să fure cu mai multă ușurință de la birou, să angajeze un coleg necinstit sau să mintă pentru a face rost de și mai mulți bani.⁶ Când ne gândim la bani, efectiv ne pierdem mințile.

Data fiind importanța banilor – pentru viețile noastre, pentru economie și pentru societate – și date fiind provocările de care ne lovim atunci când ne gândim la bani în moduri raționale, ce putem face ca să ne ascuțim gândirea? De obicei, răspunsul standard la această întrebare este „educația financiară” sau, termenul mai sofisticat, „știința financiară”. Din nefericire, lecțiile de educație financiară, precum cele despre cum să cumperi o mașină sau să obții o ipotecă, tind să se estompeze rapid, cu un impact aproape nul asupra acțiunilor noastre.

Așadar, această carte nu ne va „educa financiar” și nici nu ne va spune ce să facem cu banii de fiecare dată când ne deschidem portofelele. În schimb, vom explora câteva dintre cele mai frecvente greșeli pe care le facem în privința banilor și, mai important, motivele pentru care facem aceste greșeli. Apoi, când ne vom găsi în fața următoarei decizii financiare de luat, s-ar putea să fim mai capabili să înțelegem forțele care acționează și, sperăm, să facem alegeri mai bune. Sau măcar mai informate.

Vă vom face cunoștință cu mai mulți oameni și vă vom împărtăși poveștile lor legate de bani. Vă vom arăta ce au făcut în anumite situații financiare. Apoi vă vom explica ce spune știința despre experiențele lor. Unele povești sunt adevărate, iar altele sunt „inspirate din întâmplări adevărate”, ca în filme. Unii dintre acești oameni sunt rezonabili. Alții sunt nesăbuiți. S-ar putea să corespundă anumitor stereotipuri, deoarece vom

scoate în evidență sau chiar vom exagera anumite trăsături ale lor pentru a sublinia anumite comportamente des întâlnite. Sperăm că toată lumea va recunoaște caracterul omenesc, greșelile și învățăturile din poveștile lor și va înțelege cum se reflectă acestea în viețile noastre.

Această carte dezvăluie cum ne gândim la bani și ce greșeli facem atunci când ne gândim la ei. Este despre discrepanțele dintre cum înțelegem conștient modul în care funcționează banii, cum folosim de fapt banii și cum ar trebui să ne gândim la bani și să-i folosim rațional. Este despre provocările de care ne lovim cu toții atunci când chibzuim asupra banilor și despre greșelile frecvente pe care le facem când îi cheltuim.

Vom fi în stare să ne cheltuim banii mai inteligent după ce vom citi această carte? Desigur. Poate. Un pic. Probabil.

Noi considerăm că, revelând forțele complexe din spatele alegerilor legate de bani care ne mănâncă timpul și ne controlează viețile, ne putem îmbunătăți măcar puțin situația financiară. De asemenea, suntem de părere că, dacă înțelegem ce impact au banii asupra judecății noastre, vom fi capabili să luăm decizii *nonfinanciare* mai bune. De ce? Pentru că deciziile noastre despre bani nu sunt numai despre bani. Aceleași forțe care ne conturează realitatea în domeniul banilor influențează cum prețuim și celelalte lucruri importante din viețile noastre: modurile în care ne petrecem timpul, ne gestionăm cariera, îi acceptăm pe ceilalți, ne formăm relații, ne creăm propria fericire și, în cele din urmă, modul în care înțelegem lumea din jurul nostru.

Mai pe scurt, această carte va îmbunătăți totul. Nu-i așa că merită prețul pe care l-ați plătit?



Partea | Ce sunt
întâi | banii?

1 | Nu pariați pe ei



George Jones* simte nevoia să se răcorească un pic. Munca este stresantă, copiii se ceartă, iar banii de-abia ajung. Așa că, în timpul unei călătorii în interes de serviciu la Las Vegas, se duce la un cazinou. Își lasă mașina, gratuit, în parcare de la capătul unei străzi remarcabil de bine întreținute

din bani publici și cutreieră la întâmplare, cu capul plecat, prin universul alternativ al cazinoului.

Zgomotul îl trezește din apatie: muzica anilor 1980 și case de marcat, combinate cu clinchet de monede și clopoțeei de la o mie de automate de jocuri. Se întreabă de cât timp este, oare, în cazinou. Nu sunt ceasuri nicăieri, dar, judecând după bătrâneii cocoșați de la jocurile mecanice, poate a trecut chiar o viață de om. Cel mai probabil, au trecut doar cinci minute. Nu poate fi prea departe de intrare. Dar, din nou, nu vede nicăieri intrarea... nici ieșirea... de fapt, nicio ușă, fereastră, niciun hol sau orice alt mijloc de scăpare. Numai lumini strălucitoare, ospătărițe îmbrăcate sumar care servesc cocktail, reclame cu simbolul dolarului și oameni care sunt fie extaziați, fie disperați... niciodată undeva pe la mijloc.

* Nu cântărețul, ci un personaj inventat de noi. De dragul poveștii, să presupunem că nu are deloc talent la cântat. Nici măcar la karaoke (n.a.).

Jocuri mecanice? Sigur, de ce nu? La prima încercare, ratează *la mustață* un câștig mare. Așa că, în următoarele cincisprezece minute, alimentează încontinuu aparatul cu bancnote de un dolar, ca să recupereze. Nu câștigă niciodată, dar mai ratează *la mustață* de câteva ori.

Odată ce portofelul i s-a golit de bancnotele acelea mici și amărâte, George scoate 200 de dolari de la bancomat – fără să-i pese de comisionul de retragere de 3,50 dolari pe care o să-l acopere din prima mână câștigată – și se așază la masa de blackjack. În schimbul a zece bancnote foșnitoare de 20 de dolari, crupiera îi înmânează un teanc colorat de fise roșii de plastic. Pe ele apare poza cazinoului, alături de niște pene, o săgeată și un cort indian. Scrie că fiecare valorează 5 dolari, dar cu siguranță nu îți dau senzația că sunt bani adevărați. Parcă sunt de jucărie. George le învârte pe degete, le aruncă pe masă, se uită cum fluctuează teancurile de fise ale tuturor și râvnește la grămada de culoarea curcubeului din fața crupierei. George o roagă să fie blândă cu el. „Scumpule, din partea mea, poți să le câștigi pe toate – nu-s ale mele.”

O ospătăriță drăguță și prietenoasă îi aduce lui George o băutură gratuită. Gratis! Ce afacere bună! Deja a câștigat ceva. Îi dă bacșiș o fisă de plastic de jucărie.

George joacă. George se distrează puțin. George trece puțin și prin starea opusă distracției. Câștigă un pic, pierde ceva mai mult. Uneori, când sorții par să fie de partea lui, dublează miza sau împarte cărțile, riscând patru fise în loc de două, șase în loc de trei. Într-un final, pierde toți cei 200 de dolari. Cumva, nu reușește să atingă și el performanța tovarășilor de joc de a aduna grămezi uriașe de fise și a arunca apoi pe masă teancuri de bancnote ca să cumpere altele. Unii dintre ei sunt calmi, alții se enervează când cineva „le ia cartea”, dar niciunul nu

pare genul care să-și permită să piardă 500 sau 1 000 de dolari pe oră. Cu toate astea, lucrurile se repetă la nesfârșit.

Mai devreme, în acea dimineață, George se întorsese din drum când era la zece pași de o cafenea, pentru că putea să economisească 4 dolari dacă își făcea singur cafeaua în camera lui de hotel. Seara a aruncat pe apa sâmbetei 40 de fise a câte 5 dolari fără să clipească. La naiba, i-a dat și crupierei una, pentru că a fost atât de amabilă.

CE SE ÎNTÂMPLĂ AICI?

Cazinourile au dus la perfecțiune arta de a ne separa de banii noștri, așa că este oarecum incorect din partea noastră să începem de aici. Cu toate acestea, experiența lui George ne dă rapid câteva idei despre greșelile psihologice pe care le facem, chiar și în contexte mai puțin malefice.

Îată, în continuare, câțiva dintre factorii care acționează sub luminile orbitoare ale cazinoului. Îl vom detalia pe fiecare în capitolele următoare:

Contabilitatea mintală. George este preocupat de situația lui financiară – după cum reiese din decizia matinală de a economisi banii de cafea –, dar apoi cheltuiește nonșalant 200 de dolari la cazinou. Parțial, această contradicție apare pentru că el pune jocul de noroc într-un alt „cont mintal” decât cafeaua. Scoțând banii de la bancomat și transformându-i în fise de plastic, el își deschide un „fond pentru distracții”, în timp ce costul cafelei rămâne în contul mintal de „cheltuieli zilnice”. Acest truc îl ajută să privească diferit cele două tipuri de chel-

tuieli, dar, în realitate, ele fac parte dintr-un singur cont: „banii lui George”.

Prețul gratuității. George este încântat că a primit parcare gratuită și băuturi gratuite. Desigur, nu le plătește direct, dar aceste lucruri „gratuite” de la cazinou îl pun pe George într-o stare de spirit bună și îi afectează judecata. De fapt, aceste „gratuități” vin cu un cost ridicat. Se spune că, în viață, cele mai bune lucruri sunt gratuite. Poate. Dar gratuitatea ajunge de multe ori să ne coste în moduri neașteptate.

Durerea de a plăti. George nu simte că își cheltuiește banii atunci când folosește fisele colorate de la cazinou pentru a paria sau a da bacșișuri. Simte că joacă un joc. Fără să simtă pierderea banilor odată cu fiecare fisă, fără să realizeze pe deplin că îi cheltuiește, el devine mai puțin conștient de alegerile lui și mai puțin preocupat de consecințele deciziilor lui. Când cheltuiește fise de plastic, nu are sentimentul unei plăți reale, ca atunci când ar plăti cu bancnote de hârtie, așa că le risipește fără remușcări.

Relativitatea. Bacșișul de 5 dolari pe care George i l-a dat ospătăriței – pentru o băutură gratuită – și comisionul de 3,50 dolari de la bancomat nu par cine știe ce prin comparație cu grămezile de fise care îl înconjurau la masa de blackjack sau cu cei 200 de dolari pe care i-a retras deodată de pe card. Acestea sunt sume *relativ* mici de bani și, întrucât le privește în termeni relativi, îi este mai ușor să decidă să le cheltuiască. Pe de altă parte, de dimineață, cafeaua de 4 dolari i-a părut relativ scumpă prin comparație cu cafeaua de zero dolari din camera de hotel.

Așteptările. Înconjurat de imaginile și sunetele banilor – case de marcat, lumini strălucitoare, reclame cu simbolul dolarului –, George se visează un fel de James Bond, agentul 007, învingător inevitabil și agreabil al sorților mici de izbândă de la cazinou și al super-răufăcătorilor deopotrivă.

Autocontrolul. Jocurile de noroc reprezintă, cu siguranță, o problemă serioasă – chiar o dependență – pentru mulți oameni. Totuși, în cazul de față putem spune, pur și simplu, că George, fiind influențat de stres și de mediul înconjurător, de personalul prietenos și de oportunitățile „facile”, nu mai reușește să reziste tentației imediate de a juca în favoarea beneficiului îndepărtat de a avea 200 de dolari în plus când va ieși la pensie.

Poate vă închipuiți că toate aceste greșeli sunt comise numai în cazinouri, dar adevărul este că întreaga lume seamănă cu un cazinou mai mult decât ne-ar plăcea să recunoaștem: la urma urmelor, în 2016, America a ales președinte un proprietar de cazinou. Deși nu toți jucăm jocuri de noroc ca să ne relaxăm, cu toții ne confruntăm cu provocări asemănătoare atunci când luăm decizii, în termeni de contabilitate mintală, gratuitate, durerea de a plăti, relativitate, autocontrol și multe altele. Greșelile făcute de George în cazinou se petrec în multe aspecte ale vieților noastre cotidiene. Aceste greșeli își au, practic, rădăcinile în faptul că înțelegem greșit natura banilor.

Deși cei mai mulți dintre noi considerăm că ne pricepem rezonabil de bine la bani ca subiect în sine, adevărul surprinzător este că, în realitate, nu înțelegem ce sunt aceștia, ce fac pentru noi și, mai surprinzător, ce efecte au asupra noastră.

2 | Oportunitatea bate la ușă



Așadar, ce sunt banii, mai exact? Ce fac ei pentru noi și ce efect au asupra noastră?

Cu siguranță, lui George nu i-au trecut prin minte gândurile acestea când se afla la cazinou și rareori ne trec și nouă prin minte – sau niciodată. Dar sunt întrebări pe care este important să ni le punem, ca punct de pornire.

Banii reprezintă **VALOAREA**. Banii în sine nu au valoare. Ei reprezintă doar valoarea altor lucruri pe care le putem obține prin intermediul lor. Sunt un simbol al meritului.

Grozav! Banii ne ajută să estimăm valoarea bunurilor și serviciilor, ceea ce ușurează schimbul dintre ele. Spre deosebire de strămoșii noștri, noi nu suntem nevoiți să ne petrecem timpul făcând trocuri, prădând și jefuind pentru a face rost de cele necesare. Asta e bine, pentru că puțini dintre noi ne mai pricepem să mânuim arbaleta sau praștia.

Banii au câteva caracteristici speciale datorită cărora sunt foarte utili:

- Sunt **generalii**: îi putem da la schimb pentru aproape orice.
- Sunt **divizibili**: pot fi folosiți la aproape orice obiect, de orice dimensiune, indiferent cât de mare sau de mic.

- Sunt **substituibili**: nu avem nevoie de o anumită unitate monetară, deoarece aceasta poate fi înlocuită cu orice altă unitate monetară care reprezintă aceeași sumă. Orice bancnotă de 10 dolari este la fel de bună ca orice altă bancnotă de 10 dolari, indiferent de unde și cum facem rost de ea.
- Sunt **depozitabili**: pot fi folosiți oricând, acum sau în viitor. Banii nu se învechesc și nu putrezesc, spre deosebire de mașini, mobilă, produse organice sau tricouri cu emblema facultății.

Cu alte cuvinte, orice sumă de bani poate fi folosită oricând pentru a cumpăra (aproape) orice. Această caracteristică esențială ne-a ajutat pe noi, oamenii – *Homo irrationalis* –, să nu mai facem trocuri unii cu alții și, în schimb, să folosim un simbol – banii – pentru a face schimb de bunuri și servicii cu o eficiență mult mai mare. De aici derivă cea mai importantă și definitorie trăsătură a banilor: ei reprezintă un *BUN COMUN*, ceea ce înseamnă că pot fi folosiți de oricine și pentru (aproape) orice.

Gândindu-ne la toate aceste caracteristici, este ușor de văzut că viața modernă, așa cum o cunoaștem noi, nu ar exista fără bani. Banii ne permit să economisim, să încercăm lucruri noi, să împărțim ce avem și să ne specializăm – să devenim profesori și artiști, avocați și fermieri. Banii ne dau libertatea de a ne folosi timpul și efortul pentru a ne implica în tot felul de activități, de a ne explora talentele și pasiunile, de a învăța lucruri noi și a ne bucura de artă, vin și muzică, lucruri care, la rândul lor, nu ar fi foarte răspândite fără bani.

Banii au schimbat condiția umană la fel de mult ca orice altă descoperire – la fel de mult ca tiparul, roata, electricitatea sau chiar emisiunile TV tip *reality*.

Dacă, pe de o parte, este esențial să recunoaștem cât de importanți și de utili sunt banii, pe de altă parte, din păcate, unele beneficii ale banilor reprezintă și o sursă de nenorociri. Banii vin la pachet cu multe dificultăți. Așa cum spunea marele filosof Notorious B.I.G.*, „Mai mulți bani, mai multe probleme”.

Pentru a putea înțelege binecuvântările și blestemele banilor – întrucât orice monedă are, într-adevăr, două fețe, ca să facem un joc de cuvinte intenționat –, haideți să ne gândim, în general, la natura banilor. Nu încapă îndoială că posibilitatea de a da banii la schimb pe o varietate aproape infinită de lucruri este un aspect crucial și minunat, dar asta presupune și o complexitate incredibil de mare a deciziilor legate de bani.

În pofida zicalei populare, este destul de ușor, de fapt, să compari mere cu pere. Dacă stăm lângă un platou cu fructe pe care se află un măr și o pară, știm exact pe care îl vrem într-un anumit moment. Însă, dacă la mijloc sunt bani și trebuie să ne hotărâm dacă suntem dispuși să plătim 1 dolar sau 50 de cenți pentru acel măr, decizia este mai grea. Dacă prețul mărului este 1 dolar, iar para costă 75 de cenți, decizia devine și mai complexă. Ori de câte ori intervin banii în *orice* decizie, aceasta devine mai complexă!

OCAZII PIERDUTE

De ce devin mai complicate deciziile care implică bani? Din cauza *COSTURILOR DE OPORTUNITATE*.

* Celebru rapper american din New York, împușcat mortal în 1997. Piesa la care face referire autorul, *Mo' Money, Mo' Problems*, reprezintă unul dintre cele mai mari hituri ale sale (n.t.).

Când luăm în calcul caracteristicile speciale ale banilor – faptul că banii sunt generali, divizibili, substituibili și, mai ales, că reprezintă un bun comun –, devine clar că putem face chiar aproape orice cu banii. Dar simplul fapt că putem face aproape *orice* cu banii nu înseamnă că putem face *totul*. Trebuie să facem alegeri. Trebuie să facem sacrificii; trebuie să decidem ce lucruri *nu* vom face. Asta înseamnă că trebuie neapărat, conștient sau nu, să analizăm costurile de oportunitate de fiecare dată când folosim banii.

Costurile de oportunitate reprezintă alternativele. Sunt lucrurile la care renunțăm, acum sau mai târziu, pentru a face ceva. Sunt ocaziile pe care le sacrificăm atunci când facem o alegere.

Modul în care *ar trebui* să ne gândim la costul de oportunitate al banilor este că, atunci când cheltuim bani pe ceva, sunt bani pe care nu îi putem cheltui pe altceva, nici în clipa asta, nici mai târziu.

Imaginați-vă, din nou, că vă aflați în fața aceluia platou cu fructe, dar că acum trăim într-o lume în care există doar două produse – un măr și o pară. Costul de oportunitate al cumpărării unui măr este o pară la care renunțați, iar costul de oportunitate al cumpărării unei pere este un măr la care renunțați.

În mod similar, cu cei 4 dolari pe care George, prietenul nostru de la cazinou, i-ar fi putut cheltui la cafeneaua de la colț, el și-ar fi putut cumpăra un bilet de autobuz, o parte din prânz sau o gustare la întâlnirile grupului Dependenților de Jocuri Anonimi, la care se va duce peste câțiva ani. Nu ar fi renunțat la 4 dolari; ar fi renunțat la ocaziile pe care acei dolari i le-ar fi putut oferi acum sau în viitor.

Pentru a vă face o idee mai clară asupra importanței costului de oportunitate și motivelor pentru care nu reușim să ținem

suficient cont de el, să presupunem că primiți 500 de dolari în fiecare zi de luni și că aceia sunt toți banii pe care îi puteți cheltui săptămânal. La începutul săptămânii s-ar putea să nu cântăriți prea mult consecințele deciziilor voastre. Nu conștientizați la ce renunțați atunci când luați cina și beți ceva în oraș sau vă cumpărați bluza aceea frumoasă pe care ați pus ochii. Dar, pe măsură ce acei 500 de dolari se împrăștiează și vine ziua de vineri, vă treziți că mai aveți doar 43 de dolari. Atunci înțelegeți mult mai clar existența costurilor de oportunitate și faptul că toate cheltuielile de la începutul săptămânii afectează câți bani mai aveți de cheltuit acum. Decizia voastră de luni, de a plăti cina, băuturile și tricoul de firmă, vă lasă cu o decizie dificilă duminică – vă permiteți ori să cumpărați un ziar, ori să mâncați un covrig cu cremă de brânză, dar nu ambele. Luni, ați avut de luat în calcul un cost de oportunitate, dar nu v-a fost clar. Acum, duminică, când costul de oportunitate este în sfârșit evident, este prea târziu (deși, ca să luăm partea bună a lucrurilor, măcar veți arăta bine citind secțiunea de sport pe stomacul gol).

Prin urmare, costurile de oportunitate sunt cele la care *ar trebui* să ne gândim atunci când luăm decizii financiare. Ar trebui să luăm în calcul alternativele la care renunțăm când alegem să cheltuim bani acum. Însă noi nu ne gândim suficient de mult la costurile de oportunitate sau nu ne gândim chiar deloc. Aceasta este cea mai mare greșeală pe care o facem în privința banilor și motivul pentru care facem multe alte greșeli. Este fundația șubredă pe care ne construim casele financiare.

O IMAGINE DE ANSAMBLU

Costurile de oportunitate nu se limitează la domeniul finanțelor personale. Ele au ramificații globale, așa cum sublinia președintele Dwight Eisenhower într-un discurs din 1953 despre cursa înarmării:

Fiecare pușcă asamblată, fiecare navă de război lansată, fiecare proiectil aruncat reprezintă, în cele din urmă, un furt de la cei cărora le este foame și nu sunt hrăniți, de la cei cărora le este frig și nu sunt îmbrăcați. Această lume înarmată nu cheltuiește numai bani. Cheltuiește sudoarea muncitorilor, geniul savanților, speranțele copiilor săi. Costul unui bombardier modern este acesta: câte o școală modernă în peste 30 de orașe. Este costul a două centrale electrice, fiecare deservind un oraș cu 60 000 de locuitori. Este costul a două spitale de elită, complet dotate cu aparatură. Este costul asfaltării a aproximativ 80 de kilometri de drum. Plătim un singur avion de luptă cu jumătate de milion de banițe de grâu. Plătim un singur distrugător cu case noi care ar fi putut adăposti peste 80 000 de oameni.

Din fericire, în majoritatea cazurilor, costurile de oportunitate cu care avem de-a face în contexte personale se apropie mai degrabă de prețul unui măr decât de prețul războiului.

Cu câțiva ani în urmă, Dan și un asistent de cercetare s-au dus la o reprezentanță Toyota și i-au întrebat pe oameni la ce ar renunța dacă și-ar cumpăra o mașină nouă. Aproape nimeni nu a știut să răspundă. Niciunul dintre cumpărători nu își pusese problema că miile de dolari pe care se pregătea să-i cheltuiască pe o mașină puteau fi cheltuiți pe alte lucruri. Așa că Dan a încercat să ducă lucrurile un pic mai departe și i-a întrebat ce produse și servicii specifice nu ar mai fi putut obține dacă și-ar fi dus până la capăt decizia de a cumpăra acea Toyota. Cei mai mulți oameni au răspuns că, dacă și-ar fi cumpărat o Toyota, nu ar mai fi putut să cumpere o Honda sau au făcut altă substituție simplă de acest tip. Doar câțiva oameni au răspuns că nu și-ar mai fi permis să se ducă în Spania în acea vară și în Hawaii anul următor, că nu ar mai fi putut să ia cina la un restaurant drăguț de două ori pe lună în următorii câțiva ani sau că ar mai fi plătit taxele pentru facultate cinci ani în plus. Aparent, oamenii nu puteau sau nu doreau să coreleze banii pe care se pregăteau să îi cheltuiască cu potențialul de a cumpăra alte experiențe sau bunuri de-a lungul timpului, în viitor. Asta deoarece banii sunt atât de abstracți și de generali, încât ne este foarte greu să ne imaginăm sau să luăm în calcul costurile de oportunitate. Practic, nu ne vine nimic specific în minte atunci când cheltuim bani, cu excepția lucrului pe care ne gândim să-l cumpărăm.

Incapacitatea noastră de a ține cont de costurile de oportunitate, precum și rezistența noastră generală față de evaluarea acestora nu se limitează la cumpăraturile mașinilor. Aproape niciodată nu reușim să apreciem corect alternativele. Și, din nefericire, atunci când nu reușim să luăm în calcul aceste costuri de oportunitate, sunt șanse mari ca deciziile noastre să nu fie pe deplin în interesul nostru.

Să luăm ca exemplu experiența cumpărării unui sistem audio, descrisă de Shane Frederick, Nathan Novemsky, Jing Wang, Ravi Dhar și Stephen Nowlis în lucrarea inspirat denumită „Opportunity Cost Neglect”^{*}. În cadrul experimentului, unui grup de participanți i s-a cerut să aleagă între o combină Pioneer de 1 000 de dolari și una Sony de 700 de dolari. Unui al doilea grup i s-a cerut să aleagă între o combină Pioneer de 1 000 de dolari și un pachet promoțional, care cuprindea sistemul Sony *plus* 300 de dolari pe care să-i cheltuiască exclusiv pe CD-uri.

În realitate, ambele grupuri aveau de ales între moduri diferite de a cheltui 1 000 de dolari. Primul grup a ales între a-i cheltui pe toți pe un Pioneer sau a cheltui 700 de dolari pe un Sony și 300 de dolari pe alte lucruri. Al doilea grup a ales între a cheltui toată suma pe un Pioneer sau a cheltui 700 de dolari pe un Sony și 300 de dolari pe muzică. Rezultatele au arătat că sistemul Sony a fost preferat mai des atunci când a fost însoțit de CD-urile în valoare de 300 de dolari decât atunci când a fost vândut fără acestea. De ce este ciudat acest lucru? Ei bine, practic vorbind, 300 de dolari fără restricții valorează mai mult decât 300 de dolari care trebuie cheltuiți numai pe CD-uri, deoarece putem cumpăra orice cu banii nerestricționați – inclusiv CD-uri. Dar atunci când cei 300 de dolari au fost prezentați ca fiind dedicați CD-urilor, participanților li s-au părut mai atrăgători. Asta deoarece suma de 300 de dolari cheltuiți pe CD-uri este mult mai concretă și bine definită decât 300 de dolari cheltuiți pe „orice”. În cazul celor 300 de dolari alocați CD-urilor, știm ce primim. Este ceva tangibil și ușor de evaluat. Când cei 300 de dolari sunt abstracți și generali, nu ne evocă în minte imagini specifice cu modul în care îi vom chel-

* „Neglijarea costului de oportunitate” (n.t).

tui, iar forțele motivaționale, emoționale, care acționează asupra noastră au mai puțină putere. Acesta este încă un exemplu al modului în care, atunci când ne reprezentăm banii într-un mod general, ajungem să îi subevaluăm, prin comparație cu situațiile când avem o reprezentare mintală specifică a acelor bani.¹

Da, am dat ca exemplu CD-urile, ceea ce în zilele noastre e ca și cum ne-am gândi la consumul de carburant al unui stegozaur, dar esența este aceeași: oamenii rămân oarecum surprinși când le reamintim, pur și simplu, că există alternative pentru modul în care își cheltuiesc banii, fie că e vorba despre o vacanță sau despre un teanc de CD-uri. Surpriza lor sugerează că oamenii nu au o înclinație naturală să ia în calcul alternativele, iar fără luarea în calcul a alternativelor, nu avem cum să analizăm costurile de oportunitate.

Această tendință de a neglija costurile de oportunitate dezvăluie eroarea noastră fundamentală de judecată. Se pare că acea trăsătură minunată a banilor – că putem să îi dăm la schimb pentru atâtea lucruri diferite, acum și în viitor – este și motivul cel mai important pentru care comportamentul nostru legat de bani este atât de problematic. Deși ar trebui să ne gândim la o cheltuială în termeni de cost de oportunitate – cheltuirea banilor acum, pe un anumit lucru, presupune că vom renunța să-i cheltuim pe altceva –, un astfel de raționament este prea abstract. Este prea dificil. Așa că, pur și simplu, nu îl facem deloc.

Pentru a înrăutăți lucrurile, viața modernă ne-a adus o serie nesfârșită de instrumente financiare, precum cardurile de credit, ipotecile, plata în rate a mașinilor și împrumuturile pentru studenți, ceea ce ne întunecă și mai tare – și de multe ori intenționat – capacitatea de a înțelege efectele viitoare ale cheltuirii banilor.

Atunci când nu putem sau nu vrem să ne gândim la deciziile financiare așa cum ar trebui, ne bazăm pe tot felul de scurtături mentale. Multe dintre aceste strategii ne ajută să facem față complexității banilor, cu toate că nu ne ajută neapărat să o facem în cele mai dezirabile sau logice moduri. Și, deseori, ne împing să evaluăm incorect lucrurile.

3 | O declarație de valoare



Fiul cel mic al lui Jeff l-a rugat să-i spună o poveste când erau în avion. Cărțile pentru copii erau în bagajele de cală – deși soția lui îi spusese clar să le pună în bagajul de mână! Așa că Jeff a inventat următoarea povestire

bazată pe cartea lui Dr Seuss, *There's a Wocket in My Pocket!**:

Cât ai plăti pentru o diblă? O zablă? O gnablă? O chiblă?

Dar pentru un zork? Un nork? Un blork albanez importat, cu trei degete la picioare?

Deși ar putea părea că Jeff îi tortura pe pasagerii din jur (ca să nu mai vorbim de copilul lui), cât de mult diferă aceste întrebări de cele pe care ni le punem în viața reală?

De unde știm cât suntem dispuși să plătim pentru o „Coca-Cola”, o lună de „Netflix” sau un „iPhone”? Ce sunt aceste cuvinte? Ce sunt aceste lucruri? Cum stabilim valoarea unor

* Carte scrisă de unul dintre cei mai cunoscuți autori americani pentru copii, Theodor Seuss Geisel (1904-1991), cunoscut sub pseudonimul Dr Seuss. Povestirea se bazează pe asocieri fonetice de cuvinte inventate, intraductibile – de unde și jocurile de cuvinte care urmează (n.t.).