

© 2020 Editura ACT și Politon pentru prezenta versiune românească

Editura ACT și Politon

Str. Înclinată, nr. 129, Sector 5, București, România, C.P. 050202.

tel: 0723 150 590, e-mail: office@actsipoliton.ro

www.actsipoliton.ro

Traducător: Romică Lixandru

Redactori: Cristina Stan și Georgian Toader

Tehnoredactor: Teodora Vlădescu

Coperta: Marian Iordache

Editor: Andrei Ruse

Corector: Carla Francesca Schoppel

Copyright Manager: Andrei Popa

Descrierea CIP a Bibliotecii Naționale a României

ALTHUCHER, JAMES

Alege-te pe tine însuși/ James Altucher; trad.: Lixandru Romică -

Ed. a 2-a. -București: ACT și Politon, 2020

ISBN 978-606-913-584-6

159.9

AVERTISMENT: Distribuirea, copierea sau piratarea în orice fel a acestei cărți nu este pedepsită numai prin lege, dar contravine și tuturor normelor și principiilor etice și sănătoase pe care un astfel de titlu le promovează. Ce fel de efect va avea energia pe care vreți să o transmiteți mai departe, dacă aceasta vine prin furt, ilegalitate și lipsă de respect față de autor și față de toți cei care au contribuit la crearea acestei cărți, astfel ca ea să ajungă la dumneavoastră? Împărtășiți cu ceilalți informațiile importante, valorile și lecțiile pe care le-ați aflat din acest material, într-un mod corect și responsabil.

JAMES ALTUCHER

ALEGE-TE PE TINE ÎNSUȘI.

Fii fericit, fă milioane, trăiește visul

Cuvânt-înainte de Dick Costolo
CEO, Twitter

Ediția a II - a

Traducere din limba engleză:
Romică Lixandru

 **ACT și Politon**

2020

CUPRINS

Cuvânt-înainte	9
M-am ales pe mine însumi: o introducere	11
Istoria economică a erei Alege-te pe Tine Însuți	17
Permanent temporar	31
Și apoi toți au râs	39
Îți controlează viața o singură persoană?	47
Cum să te Alegi pe Tine Însuți	53
Simpla Practică Zilnică	65
Dar dacă sunt într-o criză?	73
Alege-te pe Tine Însuți pentru a trăi	77
Cum să-ți găsești țelul în viață	85
Cum să dispari complet și să nu mai fii găsit vreodată	92
Pur și simplu fă-o!	103
Să vorbim concret: ce ar trebui să fac?	123
Nu costă mult să faci un miliard	141
Cum să devii un reprezentant de vânzări extraordinar	150
Cum să devii o mașinărie de idei	159
Zece idei care să te lanseze	173
Să nu ai opinii	183
Cum să eliberezi hormonul lui Dumnezeu	190
Cele șapte obiceiuri ale oamenilor extrem de eficienți și mediocri	199
Cum să fii mai puțin prost	208
Onestitatea îți aduce mai mulți bani	215

Nu ești niciodată prea tânăr pentru a te Alege pe Tine Însuși: nouă lecții de la Alex Day	226
Cazul curios al imaginii sexy	237
Ce am învățat de la Superman	242
Gandhi s-a ales pe sine însuși pentru a elibera o țară întreagă	247
Nouă lucruri pe care le-am învățat de la Woody Allen	251
Competența și ultimul concert al trupei Beatles	262
Ce să faci atunci când ești respins	267
Cum să supraviețuiești eșecului	276
Cucerește lumea!	280
Mărturii	285

CUVÂNT-ÎNAINTE

Am început ca absolvent de facultate, cu specializare în informatică. Apoi, am fost atras de comedia de improvizație. Apoi, cumva, am ajuns CEO al rețelei sociale Twitter. Trăim într-o lume în care drumul din cărămidă galbenă* are multe ramificații și ne poate purta în multe călătorii incredibile.

Este din ce în ce mai dificil să aflăm care este destinația finală a acestor călătorii.

Era corporațiilor masive care au grijă de noi de la început până la sfârșit s-a încheiat. Dar aceasta este o veste palpitantă. Înseamnă că putem alege singuri viața pe care ne-o dorim. Și ne alegem această viață făcând tot ceea ce ne stă în putință, chiar în momentul acesta. Chiar acum. Îndrăznind în momentul acesta. Chiar acum. Nu există alt moment pe care să-l așteptăm. Twitter se ocupă de conversația întregii lumi chiar în acest moment. Este improvizația planetei chiar acum. Și da, deseori este o comedie. Și deseori este despre oameni care se reinventează pe ei înșiși și încep noi conversații pentru viețile lor.

Ceea ce îmi place la James și cartea sa este faptul că îți poți da seama că el a venit dintr-un montagnes-rousses similar. Și-a ales propria cale spre succes fără să știe rezultatul. Și ce se va întâmpla cu el mai târziu – ei bine, să sperăm că nu va sfârși într-un șanț. Cine știe?

* Aluzie la „drumul de cărămidă galbenă” din romanul pentru copii *Vrăjitorul din Oz*, de L. Frank Baum. Aici, Dorothy și prietenii ei trebuie să urmeze acest drum pentru a ajunge în Orașul de Smarald, unde locuiește vrăjitorul. (n.trad.)

vedere fizic, mă trezesc în fiecare dimineață și fac exact ceea ce vreau să fac. Nu am văzut rezultate doar în cazul meu, ci le-am văzut și în cazul multora dintre cititorii mei care au pus în practică cu succes aceleași principii pe care eu le-am implementat în propria mea viață.

Despre asta am scris în cartea de față. M-am ales pe mine însumi. Și tu vei face la fel.

ISTORIA ECONOMICĂ A EREI ALEGE-TE PE TINE ÎNSUȚI

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 subjuga 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 Însuți 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 părț de la trei uși distanță. Mirosul de canal și luptele constante cu ploșnițele

faceau 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 americanii proaspăt îmbogățiți să înceapă să-și facă ipoteci. De ce să cumperi o casă cu banii tăi câștigați din

* 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.)

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 sloganuri publicitare 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.

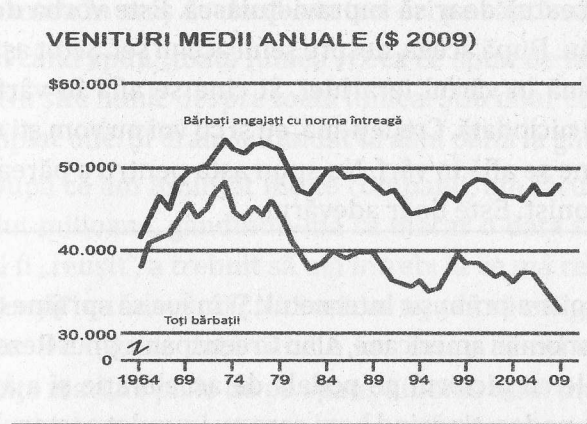
Există o vorbă: „Omul învățat țintește mai sus. Dar cel înțelept scade ștacheta. Apoi, o mai scade odată.”

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 munciau erau în scădere din 1970 și că situația urma să se înrăutățească. Nu mă credeți? Puteți avea încredere în date:



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

* 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.)

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 acelui 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 vârf. 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 apăsător 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 adăpostește 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, aidoma unui drogat în sevră sau a unui schizofrenic. Este ca și cum aș contracta spontan o boală nervoasă acută. Mâinile îmi tremură și ezită pentru că...

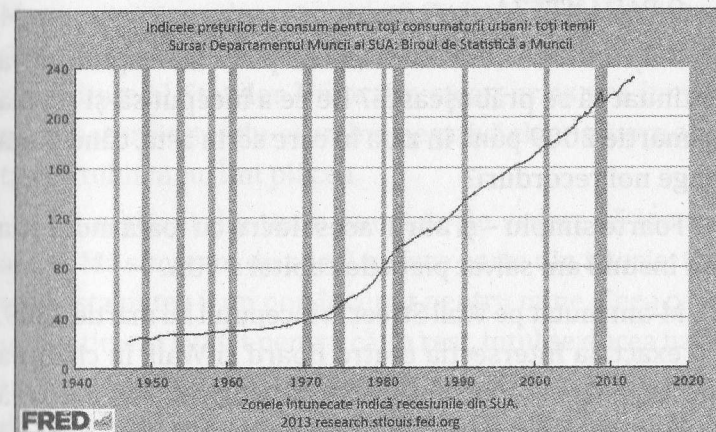
Fir-ar!

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 protejat într-o oarecare măsură clasa de mijloc. Dar acea perioadă s-a sfârșit. La orizont nu se mai întrevide niciun boom spectaculos 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 absolvire în loc să se mute în Silicon Valley, pentru a deschide companii și a genera locuri de muncă și bunăstare. În Statele Unite, companiile și persoanele ale căror averi cresc cu repeziciune sunt cele care investesc peste hotare, în căutarea unui capital mai ieftin pentru dezvoltarea tehnologică.

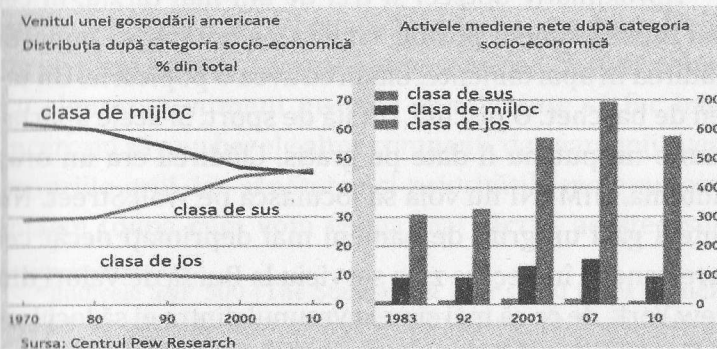
Singurul lucru rămas era guvernul, care continua să-și mărească datoria. Guvernul a salvat fiecare bancă și a început să plătească dobândă băncilor, pentru toate activele lor, menținând întregul sistem financiar sănătos, într-un mod artificial. Permiteți-mi să vă ofer o perspectivă mai bună asupra situației.

Prețurile vor crește întotdeauna. Motivul este simplu: deflația este mai înspăimântătoare decât inflația. Într-un mediu deflaționist, oamenii încetează să mai cumpere lucruri deoarece își spun în sinea lor: „De ce să cumpăr astăzi când pot cumpăra mâine 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.



O PARANTEZĂ: .RO

Respect pentru oameni și cărți

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 putea 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 greșea 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

* 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.)