

Dr. Brad Klontz

Dr. Ed Horwitz

și

Dr. Ted Klontz

# MAMUTUL BANILOR

Valorifică puterea psihologiei financiare pentru a-ți  
dezvolta mentalitatea despre bani, pentru a evita  
dispariția pecuniară și a-ți atinge obiectivele financiare

Traducere din limba engleză de

Mihaela Ioncescu

**ap!**  
act și politon

# Cuprins

Despre autori		11
Cuvânt-înainte		15
Introducere		19
<b>SECȚIUNEA I</b>	<b>ORIGINILE TALE</b>	<b>31</b>
<b>CAPITOLUL 1</b>	<b>Strămoșii tăi</b>	<b>33</b>
	Camera strămoșilor	35
	Așadar, ce se află în camera strămoșilor tăi?	37
	De ce nu ești bogat?	38
	Moarte economilor	40
	Note	42
<b>CAPITOLUL 2</b>	<b>Părinții tăi</b>	<b>43</b>
	Părinții tăi	44
	Devino propriul antropolog	46
	Când banii ajută	48
	Când banii fac rău	49
	Fuziunea financiară	49
	O poveste de familie privind distrugerea financiară	51
	Părinții știu mai bine?	54
	Criza imobiliară din 2008	55
	Note	58
<b>CAPITOLUL 3</b>	<b>Copiii tăi</b>	<b>59</b>
	Pot banii să te înnebunească?	61
	Ai fost un copil răsfățat?	62
	Scandalul admiterilor la facultate	63
	Banii sunt un stimulent puternic	66
	Oamenii sunt leneși	67
	Susținerea financiară și dependența financiară	69
	Tăierea cordonului ombilical financiar: cinci pași	70
	Creșterea copiilor cu o mentalitate sănătoasă despre bani	73
	Nu este chiar atât de simplu	74
	Un anunț important	75
	Sfaturi pentru un început rapid în formarea obiceiurilor financiare sănătoase	76

	Alocațiile	77
	Alocația familială	80
	Să vorbim despre bani (dar nu prea mult)	81
	Note	83
<b>CAPITOLUL 4</b>	<b>Perechea ta</b>	<b>85</b>
	Diferențe genetice?	86
	Cel care dăruiește versus cel care economisește	87
	Interdependență versus independență	89
	Capcane explozive	94
	De aici, încotro?	95
	Cum te descurci cu banii?	96
	Cum să găsești ajutorul potrivit	97
	Intervenția prin conversație	98
	Stabilirea cadrului	99
	Note	102
<b>CAPITOLUL 5</b>	<b>Tribul tău</b>	<b>103</b>
	Familia ta extinsă	103
	Cartierul hill	104
	Ce te salvează te poate ucide	105
	Privarea relativă	105
	Cum îi putem păstra la fermă	107
	Ce așteptări are tribul	108
	Tribul modern – împărțirea riscului	109
	Cum să ne simțim ca acasă în tribul nostru	112
	Triburile tale	114
	Influența tribului	115
	Drepturile tribului	116
	Cum gestionează triburile succesul	117
	Profesiile ca triburi	119
	Realitatea lui jim se izbește de realitatea profesională	120
	Ucideți-l pe dr. Phil	121
	Când ar trebui să cauți un trib nou?	123
	Cum să te folosești de așteptările tribului pentru a evolua	125
	Alex își valorifică mamutul banilor	127
	Note	128

SECȚIUNEA II	<b>ADAPTĂRILE TALE</b>	<b>131</b>
CAPITOLUL 6	<b>Instinctele tale</b>	<b>133</b>
	Martha și instinctele ei	139
	Tom și instinctele lui	140
	Cum să-ți învingi mentalitatea	141
	Mentalitatea noastră despre bani	142
	Instinctele noastre financiare de economisire	143
	Prejudecata noastră împotriva celor strângători	144
	A da gratis	145
	Economii moderni	146
	Dorința de a împărți este programată	146
	Copilotul din subconștientul nostru	147
	Finanțele comportamentale	148
	Note	160
CAPITOLUL 7	<b>Mediul tău</b>	<b>161</b>
	Comunitatea demografică	162
	Dimensiunea școlii și diversitatea	163
	Mediul comunității de la locul de muncă	164
	Povestea lui jason	164
	Sincronizarea economică	167
	Povestea lui rick și carrie	167
	Ghiveciul de convingeri	171
	Ancora trecutului tău	171
	Mediul pe care ți-l alegi tu	172
	Cine are grijă de tine?	174
	Note	180
CAPITOLUL 8	<b>Punctele de aprindere financiare</b>	<b>181</b>
	Puncte de aprindere ancestrale	181
	Punctele de aprindere financiare ale familiei	185
	Punctele tale de aprindere financiare	186
	Puncte culturale de aprindere	188
	Să umplem golurile	190
	Punctul de aprindere al coronavirusului	192
	Punctul de aprindere al mării crize economice	193
	Punctul de aprindere: context și dezvoltare	194
	Concluzie	196
	Note	198

CAPITOLUL 9	<b>Scenariile tale Financiare</b>	<b>201</b>
	Scenariile financiare	203
	Inventarul klontz pentru scenariile financiare	205
	Proceduri de punctare	207
	Analiză	208
	Schimbarea scenariilor financiare poate fi dificilă	211
	Rescrierea scenariilor tale financiare	212
CAPITOLUL 10	<b>Comportamentele tale financiare</b>	<b>217</b>
	Comportamentele financiare	217
	Strategii de schimbare a comportamentului financiar	228
	Note	237
SECȚIUNEA III	<b>EVOLUȚIA TA</b>	<b>239</b>
CAPITOLUL 11	<b>Transformarea ta</b>	<b>241</b>
	Procesul de schimbare în șase pași	241
	Schimbarea în acțiune: rezultatele unui studiu pe teren	244
	Dilema întâlnirii pe tema planului de pensionare al angajaților	245
	Spune-mi o poveste. Fă-mi un desen. Arată-mi!	254
	Rezumat	258
	Note	260
CAPITOLUL 12	<b>Viziunea ta</b>	<b>261</b>
	Evită capcana de tipul „când-atunci”	261
	Descoperă cine ești	262
	Cum să îți atingi obiectivele financiare	265
	Ce am descoperit	266
	Ce înseamnă asta: șapte pași pentru atingerea obiectivelor financiare	267
	Pont bonus: presiunea socială	272
	Rezumat	272
	Note	273
CAPITOLUL 13	<b>Relația ta</b>	<b>275</b>
	1. Asumă-ți 100% responsabilitatea pentru partea ta de 50%	276
	2. Spune adevărul	277
	3. Ascultă acum sau plătește mai târziu	278
	4. Află care sunt șansele	280
	5. Dragostea nu este de ajuns	281
	6. Lubește-te pe tine însuși	282

	7. Nu este permis bagajul suplimentar	283
	8. Atenție la invadatori	286
	9. Nu se aplică în cazul copiilor	287
	10. Siguranța înainte de toate	288
	Exercițiu: cum să-ți crezi viziunea financiară într-o relație	289
	Procedeul viziunii împărtășite	289
	Note	294
<b>CAPITOLUL 14</b>	<b>Planul tău</b>	<b>295</b>
	Ești pregătit să acționezi? (Este în regulă dacă nu)	296
	Calea evoluției mamutului banilor	297
	Începe de aici: cum să construiești fundația mamutului tău	298
	Supraviețuirea	299
	Vânătoarea și culegerea	324
	Adaptare versus dispariție	335
	Instrumente de măsurare a progresului	339
	Note	340
<b>CAPITOLUL 15</b>	<b>Succesul tău</b>	<b>343</b>
	Ghidul tău de supraviețuire financiară	344
	Evoluția ta	352
	Cum să devii mamutul banilor	355
	Este momentul tău să evoluezi	355
	Pastila albastră sau pastila roșie	358

# Despre autori

---

## **DR. BRADLEY T. KLONTZ, doctor în psihologie, planificator financiar certificat**

Bradley T. Klontz, doctor în psihologie, planificator financiar certificat, este expert în psihologia financiară, planificarea financiară și finanțele comportamentale aplicate. Este profesor asociat la Facultatea de Afaceri Heider din cadrul Universității Creighton, cofondator al Institutului de Psihologie Financiară și director administrativ al firmei Your Mental Wealth Advisors. Pe lângă *Mamutul banilor*, dr. Brad Klontz este coautor/coeditor al *Facilitating Financial Health\** (NUCO, 2008; 2016), *Financial Therapy\*\** (Springer, 2015), *Mind Over Money\*\*\** (Broadway Business, 2009), *Wired for Wealth\*\*\*\** (HCI, 2008) și *The Financial Wisdom of Ebenezer Scrooge\*\*\*\*\** (HCI, 2005; 2008).

Dr. Klontz este membru al Asociației Americane de Psihologie și fost președinte al Asociației de Psihologie din Hawaii. A primit distincția *Innovative Practice Presidential Citation* din partea Asociației Americane de Psihologie pentru felul în care a pus în aplicare intervențiile psihologice pentru a-i ajuta pe oamenii cu probleme legate de bani și de avere și pentru practica sa inovatoare în psihologia financiară dedicată specialiștilor din toată țara.

---

\* În traducere, „Facilitarea sănătății financiare”. (n. trad.)

\*\* În traducere, „Terapie financiară”. (n. trad.)

\*\*\* În traducere, „Mintea mai presus de bani”. (n. trad.)

\*\*\*\* În traducere, „Programat pentru bogăție”. (n. trad.)

\*\*\*\*\* În traducere, „Înțelepciunea financiară a lui Ebenezer Scrooge”. (n. trad.)

Dr. Klontz a fost editorialist la *Journal of Financial Planning*, *On Wall Street* și *PsychologyToday.com*. Activitatea sa a fost prezentată în cadrul programului de știri *20/20* al ABC, în cadrul emisiunii *Good Morning America*, dar și în *USA Today*, *The Wall Street Journal*, *The New York Times*, *The Washington Post*, *The Los Angeles Times*, *Time*, *Kiplinger's*, *MoneyMagazine*, la postul public de radio și alte canale mass-media, reviste de specialitate și jurnale.

În 2019, a fost numit în Consiliul de Bunăstare Financiară al CNBC, iar în 2018, a primit Premiul Montgomery-Warschauer din partea *Journal of Financial Planning*, ce onorează cele mai importante contribuții aduse la dezvoltarea profesiei de planificator financiar. A lucrat în parteneriat cu diferite organizații, printre care se numără și Capital One, JP Morgan Chase, Mutual of Omaha și H&R Block, în încercarea de a sensibiliza opinia publică în privința problemelor legate de sănătatea financiară și psihologia financiară.

Află mai multe despre dr. Brad Klontz accesând pagina [www.BradKlontz.com](http://www.BradKlontz.com), canalul său de YouTube, Money Mindset, la adresa [www.YouTube.com/c/drbradklontz](http://www.YouTube.com/c/drbradklontz), sau caută @DrBradKlontz pe rețelele de socializare.

**DR. EDWARD HORWITZ, doctor în științe,  
planificator financiar certificat, consultant financiar  
autorizat, asigurator de viață autorizat.**

În timpul carierei sale de peste 35 de ani în industria serviciilor financiare, dr. Horwitz a educat zeci de mii de agenți, planificatori financiari și de avere, dar și clienți în domeniul finanțelor personale și al managementului riscului. Deține un doctorat oferit de Universitatea de Stat din Kansas și un masterat la Universitatea Creighton, precum și o diplomă de licență în finanțe la Universitatea Iowa. Pe lângă titlurile academice, dr. Horwitz deține numeroase titluri profesionale în domenii precum managementul riscului, planificarea

financiară și finanțele comportamentale aplicate. În prezent, dr. Horwitz este coordonatorul diviziei de risc și conformitate din cadrul Universității Creighton, deține o catedră la Mutual of Omaha în domeniul managementului riscului și este profesor asociat la Departamentul de Economie și Finanțe al Facultății de Afaceri Heider din cadrul Universității Creighton. Dr. Horwitz este directorul programelor financiare în managementul riscului la nivel de întreprindere din cadrul Universității Creighton și a fost dezvoltator și director de programe de planificare financiară, psihologie financiară și finanțe comportamentale.

Dr. Horwitz este prezent și ca speaker în industria în care activează, este autor, colaborator media și cercetător în domeniul intervenției psihologiei financiare aplicate. Lucrările sale au fost publicate de nenumărate instituții de presă naționale și locale, în ediții tipărite și online, având apariții inclusiv în revista *Money*, în *The Wall Street Journal*, sau la CNBC și MSNBC. Este considerat un lider creativ, un educator și un vizionar al comportamentului financiar, care își pune în aplicare experiența și perspectiva asupra cercetării științifice pentru a descoperi soluții unice pentru clienți și organizații. Dr. Horwitz a oferit sfaturi și consiliere unor categorii foarte diferite de oameni, de la cei cu venituri mici, înglobați în datorii, până la muzicieni listați de Rock and Roll Hall of Fame, profesioniști din industria divertismentului, sportivi și echipe sportive de performanță.

Cercetările publicate de dr. Horwitz se concentrează asupra soluțiilor bazate pe psihologia financiară. Este autorul mai multor capitole din lucrări de referință în domeniu, între care *Client Psychology\** (Wiley, 2018) și *Financial Therapy—Theory, Research, & Practice\*\** (Springer, 2015). Dr. Horwitz este considerat unul dintre cei mai importanți oameni din domeniul planificării financiare,

---

\* În traducere, „Psihologia clientului”. (n. trad.)

\*\* În traducere, „Terapie financiară – teorie, cercetare & practică”. (n. trad.)

schimbărilor comportamentale, psihologiei financiare și managementului strategic de risc în întreprinderi, atât datorită cercetărilor sale, cât și datorită amplitudinii experienței și practicii acumulate. Perspectivile și abordările sale creative în domeniul depășirii problemelor financiare sunt extrem de respectate.

## **DR. TED KLONTZ, doctor în filosofie**

Dr. Ted Klontz este profesor asociat la Facultatea de Afaceri Heider din cadrul Universității Creighton și fondator al Institutului de Psihologie Financiară. A fost unul dintre fondatorii oficiali ai Asociației de Terapie Financiară.

Ted are o experiență practică extinsă la nivel internațional în domeniul privat, inclusiv în soluționarea problemelor, planificarea strategică, consiliere și consultanță. Este un pionier al psihologiei financiare și lucrează în acest domeniu de mai bine de 20 de ani, fiind autorul a șase alte cărți pe această temă.

# Cuvânt-înainte

---

Atitudinea noastră față de bani și avere are o influență profundă asupra felului în care ne trăim viața. Poate chiar mai mare decât oricare alt aspect al dezvoltării noastre sociale. În cazul meu, un băiat crescut la o fermă din nord-estul statului Nebraska, mi-am văzut părinții luptându-se cu datoriile agricole, cu creșterea prețurilor echipamentelor agricole, cu falimentele care făceau aproape imposibilă misiunea de a menține afacerea familiei pe linia de plutire. Cu toate că am răzbit, faptul că am fost martorul acelei zbateri mi-a schimbat pentru totdeauna modul în care m-am gândit la bani. Mi-a schimbat modul în care am prevăzut atingerea siguranței financiare și m-a condus spre o carieră de consilier financiar. După aproape 40 de ani, am înființat una dintre cele mai bine cotate firme de servicii financiare, care ajută zeci de mii de clienți din toată țara, învățându-i un adevăr incontestabil despre comportamentele lor financiare, și anume că: subestimează măsură în care emoțiile joacă un rol definitoriu în succesul viitorului lor financiar.

Probabil că și tu ai propria poveste, propriile valori, propriile lecții de viață și atitudini unice în privința banilor. Te-au învățat câteva lecții valoroase și probabil că ți-au și dezvăluit câteva greșeli de-a lungul timpului. Vorbim despre o relație, de fapt. Fiecare dintre noi avem o relație cu banii, care influențează modul în care îi economisim, îi investim sau îi cheltuim. Aspectul cu adevărat important al cărții de față este acela că

pune în lumină felul în care dezvolți aceste poziții față de bani și, mai mult decât atât, îți arată ce poți face pentru a-ți ajusta obiceiurile, astfel încât situația ta financiară să ajungă să funcționeze în favoarea ta.

La Carson Wealth ([carsonwealth.com](http://carsonwealth.com)), noi îi ajutăm pe clienți să urmărească *True Wealth™* (*Adevărata bogăție™*), pe care noi o definim ca fiind „tot ceea ce banii nu pot cumpăra și moartea nu ne poate lua”. Folosind o abordare holistică asupra planificării financiare, și ajutați de tehnologie, discutăm despre emoțiile care se află în spatele deciziilor luate în viața financiară. Această experiență scoate la iveală legătura dintre viață și bogăție, ajutând oamenii să-și înțeleagă mai ușor situația financiară.

Una dintre clientele noastre de top ne-a vizitat de curând pentru bilanțul anual și, în timp ce pune totul la punct cu consilierul ei, părea agitată. Erau prieteni vechi, copiii lor fuseseră colegi la școală. Consilierul a sesizat că era neliniștită și a întrebat-o dacă se simțea bine.

Ea a răspuns: „Mă cunoști de multă vreme și avem încredere unul în celălalt, așa că am să ți-o spun pe șleau. De fiecare dată când vin la tine, sunt mai speriată decât atunci când merg la doctor”. Surprins, consilierul a întrebat-o de ce.

„Pur și simplu devin agitată din cauza banilor”, a continuat ea. „Cel puțin la medic știi că rezultatele or să fie pozitive sau negative. Când vine vorba despre bani, nu știu exact la ce să mă aștept și mă simt intimidată de această parte a vieții mele, din cauză că știu atât de puține. Vreau să fac ce e mai bine pentru copiii mei, însă nu înțeleg nimic din toate acestea, ceea ce mă agită foarte tare.”

Există zeci de mii de povești care sună la fel ca aceasta. Ele scot în evidență o realitate înfricoșătoare cu privire la

---

componenta psihologică intercalată în structura vieții noastre financiare. Anxietatea pe care o simțim când ne gândim la bani este o chestiune tot atât de veche ca banii în sine.

Prin urmare, încotro te îndrepti de aici? Începe prin a înțelege că psihologia financiară reprezintă viitorul planificării financiare. Autorii realizează o demonstrație bine argumentată în acest sens și conturează în mod excepțional felul în care această problemă a încetat să mai fie una pur academică. Este o problemă personală și va avea efect asupra fiecăruia dintre noi, într-un mod unic. De la un capitol la altul, îți vei înțelege la un nivel din ce în ce mai profund obiceiurile financiare și, mai important, vei primi un plan de acțiune care te va învăța să iei decizii mai inteligente în privința viitorului tău financiar.

Gândește-te la nenumăratele convingeri pe care le ai despre bani. Cum te-au influențat ele până în acest moment din viața ta? Ce obiceiuri mult mai sănătoase poți adopta pe viitor? Cum ai putea să construiești o viață financiară mult mai sigură pentru tine și pentru familia ta, având aceste cunoștințe? Toate acestea sunt întrebări pentru care *Mamutul banilor* va oferi răspunsuri detaliate. Sfatul meu, în calitate de consilier financiar care observă cât de mult am decăzut când vine vorba despre cultura financiară, este să preiei aceste concepte și să vorbești despre ele cu toți cunoscuții tăi.

Serios, asta este ceea ce mă face să spun că lucrarea de față este atât de importantă. Nu te forțează doar la o analiză personală holistică, ci îți și deschide ochii în fața multiplelor moduri prin care banii îți influențează gândirea, dorințele, atitudinea și viitorul. Dacă vrem să luăm decizii financiare mai inteligente și să creștem copii care să aibă inteligență financiară, atunci această carte clarifică faptul că trebuie să începem

mai întâi cu noi înșine. Cu cât planificarea ta este mai holistică, cu atât vei fi mai bun în a lua deciziile financiare corecte.

Fie că ești econom, cheltuitor sau investitor, cu toții suntem norocoși să avem atât de multe oportunități în fața noastră. Dacă nu înveți nimic altceva după ce citești cartea de față, atunci reține următoarele: fiecare aspect al ființei tale, fie că este psihologic, spiritual, emoțional sau fizic, se suprapune subtil cu sentimentele pe care le ai în privința banilor și modelează felul în care vezi lumea.

Vestea bună este că instrumentele, conceptele și exercițiile din *Mamutul banilor* îți oferă puterea de a-ți înțelege mai bine sistemul de convingeri și obiceiurile, precum și modul în care poți face ajustări pentru a-ți trăi viața din plin. În calitate de consilier, mi-aș dori ca toți clienții mei să vină la mine având cunoștințele oferite de această carte.

Un sfat înainte să începi lectura. Nu mai apăra noțiunile pe care crezi că le știi și acceptă necunoscutul. Fii deschis și află că ai multe de învățat, iar deseori necunoscutul se află în adâncul ființei noastre, al oamenilor cu care ne asociem și al mediului în care creștem.

Fac referire la o lecție pe care le-o spun frecvent clienților noștri. Lasă-ne să te ajutăm să îți trăiești viața conform unui plan, nu în mod prestabilit. Pe măsură ce citești aceste pagini, folosește principiile din cartea de față, ca să dobândești o abordare cât mai țintită. Ca să avansezi într-un mod mai inteligent. Pentru că viitorul îi favorizează pe cei pregătiți.

**Ron Carson**

CEO/ Fondator

Carson Group

# Introducere

---

## TU ȘI MAMUTUL BANILOR

Mamuții își stăpâneau teritoriul. Creaturi enorme și maiestuoase, mamuții au trăit la multă vreme după dispariția dinozaurilor. Mamuții străbăteau pământurile din Europa Occidentală și din America de Nord, mâncând iarbă, crescându-și puii și bucurându-se de viață. Peste tot în jurul lor aveau loc schimbări de mediu, însă ei nu le vedeau și nu se adaptau la efectele acestora. În timpul vieții lor, pământul s-a răcit și, pe măsură ce tundra a înghețat, sursele lor de hrană au dispărut. Mamuții au început să emigreze pentru a găsi alte surse de hrană, însă au întâmpinat noi provocări. Oamenii de Neanderthal care trăiau în peșteri au învățat să comunice și să colaboreze pentru a vâna. Oamenii preistorici au evoluat de la căutători de resturi la vânători, urcând rapid în vârful lanțului trofic. Mamuții erau ființe care se mișcau încet, care reprezentau o sursă uriașă de proteine din carne și care, din păcate, erau ușor de ucis. În cele din urmă, abilitățile sociale și de vânătoare ale primilor oameni, mediul înconjurător în permanentă schimbare și eșecul speciei lor de a evolua și de a se adapta au reprezentat motivele dispariției mamuților.

## SCENARIUL EVENIMENTULUI DISPARIȚIEI NOASTRE

De-a lungul istoriei, speciile fie s-au adaptat și au evoluat în timp, ca răspuns la condițiile în permanentă schimbare, fie au dispărut. Este adevărul crud al naturii și al selecției naturale a supraviețuirii speciilor. Cu toate acestea, nu te amăgi crezând că aceste evenimente s-au petrecut exclusiv cu milioane de ani în urmă. De fapt, ele se petrec în fiecare zi pe planeta noastră; doar că poate nu ești conștient de asta. Deși ne uităm instinctiv la schimbările de mediu, cum ar fi schimbările climatice, și vedem exemple de astfel de evenimente, acestea nu sunt singurele semne. Dintr-o perspectivă istorică, schimbările de mediu au reprezentat sursa multor evenimente timpurii care au dus la schimbări, însă ele nu sunt singura sursă de stimuli.

Unii sugerează că ceea ce va cauza un eveniment de proporțiile unei dispariții în ceea ce îi privește pe oameni va fi opoziția dintre schimbărilor sociale și cele de mediu. Este posibil ca fenomenul social de a nu fi capabili să ne gestionăm finanțele să conducă la suficiente tulburări sociale încât să provoace un război civil? Este posibil ca diviziunea de fond, sau exploatarea politică, dintre „bogați” și „săraci” să se acutizeze până în punctul în care inegalitatea să ne distrugă mediul social, provocând o schimbare cuantică în viața și în societatea noastră? De fapt, s-ar putea să nu fie încălzirea globală, o pandemie, emisiile de carbon sau un meteorit gigantic cele care să ne șteargă de pe fața Pământului. Gândește-te la posibilitatea reală ca incapacitatea noastră de a aborda inegalitatea financiară și numărul de oameni care trăiesc în sărăcie să reprezinte surse fundamentale ale dispariției noastre finale.

---

## REALITATEA DE ASTĂZI

Când vine vorba despre relația noastră cu banii, am rămas blocați în Epoca de piatră.

- Potrivit Asociației Americane de Psihologie (APA\*), banii reprezintă o sursă semnificativă de stres pentru trei din patru americani<sup>1</sup>.
- 45% dintre americani nu au niciun fel de economii<sup>2</sup>.
- O persoană obișnuită de 60 de ani sau mai mult, care are economii, deține aproximativ 150.000 de dolari, cu siguranță nu suficient pentru a nu mai continua să muncească<sup>3</sup>.
- Aproape 40% dintre americanii adulți nu ar putea să susțină o cheltuială urgentă de 400 de dolari cu bani cash, economii sau printr-o plată cu cardul de credit, pe care să o poată achita imediat<sup>4</sup>.
- Gospodăria americană medie are economii în valoare de numai 11.700 de dolari<sup>5</sup>.
- Dintre beneficiarii vârstnici ai asigurărilor sociale, 48% dintre cuplurile căsătorite și 69% dintre persoanele necăsătorite primesc 50% sau mai mult din venitul lor din partea asigurărilor sociale. În anul 2019, pensia medie lunară plătită unui nou pensionar din bugetul asigurărilor sociale a fost de 1.500 de dolari<sup>6</sup>.
- Nivelul creditelor în Statele Unite în timpul perioadei de vârf a celei mai recente creșteri economice (2019) a depășit 35.000 de dolari<sup>7</sup>.

---

\* Abreviere de la American Psychological Association. (n. ed.)

Este dureros de evident că americanul de rând este într-o formă financiară foarte proastă. Și asta în ciuda bombardamentului neîncetat de informații și avertismente din partea experților financiari, potrivit cărora economiile pentru viitor nu reprezintă un lux, ci o necesitate. În societatea noastră, oamenii care nu economisesc sunt considerați inferiori. Îi învinuim că au fost iresponsabili, fără să ne dăm seama că modelele comportamentale financiare neadecvate din ziua de astăzi au fost comportamentele esențiale de supraviețuire ale strămoșilor noștri.

## DECI, TU CINE EȘTI?

Întreabă-te dacă mediul în care ai crescut a fost unul al independenței financiare sau unul al interdependenței. În cazul de față, *independența* înseamnă că fiecare unitate familială din cadrul tribului tău trebuia să își poarte singură de grijă și, în general, așa și stăteau lucrurile. Sau, era interdependentă, ceea ce înseamnă că, la nevoie, resursele financiare erau împărțite între toți. Dacă este vorba de cea de-a doua variantă, s-ar putea să ți se pară foarte greu să economisești în timp ce alte persoane apropiate au cu mult mai puțin decât tine. În cazul în care te afli în cea de-a doua situație, este posibil să ai un sentiment profund de responsabilitate pentru oamenii aflați în dificultate. Este posibil să afli că ei se așteaptă ca tu, având mai multe resurse, să împarți ceea ce ai și, în caz contrar, s-ar putea să te elimine din viața lor.

---

## EȘTI PROGRAMAT SĂ CHELTUIEȘTI

Ești programat să împarți, nu să economisești. Iar asta înseamnă că gestionarea finanțelor personale din ziua de astăzi este o provocare grea. Însă, mai avem o provocare grea: suntem, de asemenea, programați să cheltuim. Nu dăruim toții banii pe care îi strângem. Îi folosim; îi cheltuim acum; nu investim în viitorul nostru. Deci, de ce avem acest impuls? Din același motiv pentru care avem o problemă cu obezitatea. Putem da vina pe ADN.

Strămoșii tăi nu au trăit mult pentru că au fost moderați. Când exista ceva de mâncare, mâncau cât de mult puteau. Nu spuneau: „O, cred că m-am săturat, am să mă opresc acum, și-mi păstrez ceva și pentru mai târziu”. Nu evitau să mănânce alimente cu grăsimi sau zaharuri; se înfruptau din ele. Probabil că existau și cei care credeau că trebuie să mănânce cu moderație, însă, în perioada preistorică, când oamenii nu știau când și unde avea să apară următoarea masă, aveau mai puține șanse să supraviețuiască și să-și transmită mai departe ADN-ul. Prin urmare, supraviețuitorii, strămoșii noștri, erau consumatori. Și consumau cât de mult puteau, chiar și după ce se săturau. Procedau astfel fiindcă următoarea masă nu era garantată, iar orice mâncare care nu era consumată se strica repede.

Această programare a consumatorului ne ajută să explicăm parțial actuala criză a obezității din America. Suntem la fel de buni la a ne gestiona consumul de calorii cum suntem la a economisi bani. În multe feluri, banii sunt hrana noastră. Ne place să îi consumăm de cum dăm de ei!

Dacă avem posibilitatea, vom consuma mai mulți decât am avea nevoie. Însă, acum putem consuma chiar mai mult

decât avem. Se numește a cumpăra pe datorie, a te folosi de un credit. Afacerile înțeleg această nevoie umană și ne invită să ne consumăm banii, să împrumutăm mai mulți și să îi consumăm și pe aceia. Nu fac decât să profite de natura umană. Prin urmare, societatea modernă a creat o situație în care programarea noastră strămoșească ne pregătește terenul pentru a deveni obezi și falși.

## **EȘTI PROGRAMAT SĂ ÎNCERCI SĂ ȚII PASUL CU CEI MAI BUNI**

În lumea tribală, statutul strămoșilor în cadrul unui trib era o chestiune de viață și de moarte. Una dintre cele mai mari amenințări la adresa supraviețuirii lor era să afle că nu mai fac parte dintr-un grup și că nu mai au o comunitate care să îi protejeze. Lăsați pe cont propriu, strămoșii noștri nu aveau să trăiască suficient pentru a-și transmite mai departe ADN-ul. Prin urmare, în ziua de astăzi, suntem incredibil de sensibili la problema apartenenței la un grup și la cea a excluderii. Suntem programați să căutăm permanent indicii care să ne arate că se poate să ne fi pierdut locul.

În trecut, era extrem de important ca strămoșii noștri să fie la curent cu cele mai recente bârfe și zvonuri. În mod obișnuit, triburile erau formate din 100-150 de persoane, prin urmare, strămoșii noștri aveau datoria zilnică de a ști care era poziția lor. Era important să se știe cine era supărat pe cine și cine se afla în grațiile conducătorilor tribului. Dat fiind faptul că societatea noastră actuală este mult mai mare, ne bazăm pe rețelele de socializare și pe știri pentru a ne asigura că nu suntem luați prin surprindere. Urmărirea știrilor, fie că sunt veridice sau nu, ne stimulează centrii plăcerii și ne oferă

doze de dopamină asemănătoare celor obținute atunci când mâncăm și când facem sex. Creierul nostru ne recompensează când ținem pasul cu cei mai buni. Pentru strămoșii noștri, să fie la curent cu știrile era o chestiune de viață și de moarte.

## S-AU SCHIMBAT TOATE REGULILE

Ultimele două generații au adus o îndepărtare formidabilă de acest sistem social tribal. Parte din responsabilitatea tribului era aceea de a avea grijă unii de alții, inclusiv de vârstnici. În timp, am trecut de la triburile mici la grupuri mai mari, iar această responsabilitate a fost trecută pe seama instituțiilor, corporațiilor și guvernului. Cu zeci de ani în urmă, existau asemenea entități care aveau grijă de trib. Compania la care lucrai îți finanța pensia, iar asigurările sociale se ocupau de restul. Aveai niște economii pentru vacanțe și sărbători, însă nu îți făceai griji în privința momentului și modului în care urma să te pensionezi.

Dar cum rămâne cu toate datoriile? Bunicii noștri nu aveau probleme cu creditele. Ei nu se luptau cu datoria de pe cardul de credit. Erau ei, oare, mai înțelepți? Mai disciplinați? Poate că da, însă nu acesta este motivul pentru care nu aveau datorii uriașe. Ideea este că ei nu ar fi avut acces la datorii neacoperite nici dacă și-ar fi dorit. Nu existau mecanisme financiare cum sunt cardurile de credit. Singurul credit neacoperit pe care îl puteau primi era acela de la băcanul din zonă, iar acesta nu era dispus să îl extindă mai mult de 100 de dolari, poate nici atât. În ultimele câteva decenii, noi am primit acces facil și rapid la credite.

Însă, transformările culturale recente au schimbat din temelii peisajul. Corporațiile au trecut de la planurile de beneficii

determinate, cum ar fi pensiile, la planurile de contribuții determinate, cum ar fi planurile 401(k)\*. Aceste transformări oarecum subtile au mutat responsabilitatea economisirii pentru pensie de la instituții, înapoi la individ. Așadar, au mutat responsabilitatea față de vârstnici de la micile triburi, la guvern. În ultimele câteva decenii, instituțiile au început să elimine această responsabilitate, doar că, în prezent, nu mai există triburi la care să apelăm.

Deci, totul se rezumă la individ acum. Un asemenea fenomen nu s-a mai petrecut niciodată în toată istoria evoluției societății umane și este un aspect demn de ținut minte. Ai mai auzit acest mesaj, dacă îți amintești informările zilnice după ce a izbucnit pandemia de coronavirus, atunci când s-a făcut apel la sprijinul personal, iar lipsa unui sprijin guvernamental a devenit o realitate. Această transformare esențială explică, în mare măsură, și problemele financiare actuale ale societății noastre. Gândește-te la impactul economic global pe care îl au perturbările provocate de coronavirus în activitatea firmelor, organizațiilor, oamenilor și guvernului și la rezultatele nedorite ale acestei schimbări în ce privește responsabilitatea societală versus cea personală. Cine au fost cei mai afectați? Cei săraci și vârstnicii, grupurile cel mai puțin

---

\* Un plan 401(k) reprezintă o contribuție prestabilită și avantajoasă din perspectiva taxelor, oferită de numeroși angajatori angajaților lor. Denumirea vine de la secțiunea aferentă din Codul de Venituri Interne al SUA. Salariații pot face depuneri în contul respectiv prin reținere automată din salariu, efectuată de angajator, care poate acoperi parțial sau integral acea contribuție. Sumele adunate în acel cont nu sunt supuse taxării, până în momentul în care angajatul începe să retragă bani, lucru care se întâmplă de obicei după ieșirea sa la pensie. Pentru anumite tipuri de conturi 401(k), chiar și retragerile pot fi scutite de taxe. (n. ed.)

capabile să preia responsabilitatea personală, care depindeau cel mai mult de sistemele guvernamentale.

## TREBUIE SĂ EVOLUĂM

Așadar, ce putem face? Primul pas este să renunțăm la a face morală, la a ne certa, a umili, a arunca vina unul pe altul, a judeca, a găsi țapi ispășitori, tratându-ne în schimb, atât pe noi cât și pe ceilalți, ca și cum am fi plini de defecte sau fragili. Noi descriem *rușinea* ca pe o capcană emoțională care ne ține blocați. Rușinea este inutilă. În al doilea rând, trebuie să dezvoltăm strategii pentru a depăși acel sistem rudimentar esențial pentru strămoșii noștri pentru a supraviețui în antichitate, dar care funcționează în defavoarea noastră în lumea modernă. Cartea de față este concepută pentru a te ajuta să-ți înțelegi psihologia financiară, motivul pentru care procedezi într-un fel sau altul cu banii. Însă, nu ne oprim aici. În fiecare capitol, îți oferim instrumente atât pentru a te ajuta să îmblânzești Mamutul banilor dinăuntrul tău, cât și pentru a-i valorifica puterile, astfel încât să-ți formezi propria mentalitate financiară ideală.

## VÂNTUL SCHIMBĂRII

Mesajul transmis aici este nici mai mult nici mai puțin decât acela că schimbarea se află peste tot. Schimbarea este singura constantă inevitabilă a existenței noastre. Unele schimbări sunt bune și ne ajută să trăim o viață mai fericită și mai îmbelșugată, în timp ce alte schimbări ne pot amenința însăși existența ca specie. Cum le putem deosebi și cum ne pregătim? La urma urmei, ce nu ne omoară ne face mai puternici, nu-i așa? Și totuși, dacă am deveni atât de inteligenți ca specie încât să

creăm soluții automate, care să răspundă acestor schimbări, oare am fi mai slabi și mai impresionabili? Oare aceste schimbări ne vor înșela ca pe proverbiul homar care intră în oală, fără să știe că va fi fiert de viu? O să ne închipuim că trăim bine și fericiți, relaxându-ne în baia fierbinte a vieții, doar ca să ajungem să descoperim, când deja va fi prea târziu, că specia noastră este pe cale de dispariție?

## UN MOMENT ISTORIC

Vom privi, oare, înapoi la acest moment și vom identifica aceste trenduri financiare ca fiind cauza colapsului social care ne-a prezis viitorul? Este aceasta cauza dispariției noastre? Suntem noi asemenea mamuților, trăind într-o lume a cărei viteză de schimbare depășește puterea noastră de înțelegere și de reacție? Sau cele mai inteligente și mai înțelepte exemple ale speciei noastre ne vor conduce spre o schimbare a trendurilor, care ne amenință existența? Nu te amăgi, este greu să adopți schimbări de comportament, iar dacă încerci să o faci în timp ce te lupți cu instinctele tale genetice, vei avea nevoie de îndrumare de specialitate.

## A VENIT VREMEA SĂ EVOLUĂM

Să învățăm de la blănoșii mamuți și din începuturile umanității și să respectăm lecțiile pe care ni le-a oferit evoluția. Pentru a evita o viață plină de durere și lupte, hai să analizăm modul în care putem acționa acum, printr-o renaștere în plan financiar și prin resetarea acțiunilor noastre financiare. Hai să evoluăm și să devenim o nouă specie, Mamutul banilor, care să populeze pământul și să prospere în această nouă lume în permanentă schimbare.

---

## NOTE

1. American Psychological Association, „American Psychological Association Survey Shows Money Stress Weighing on Americans’ Health Nationwide”, 4 februarie 2015, <https://www.apa.org/news/pressreleases/2015/02/moneystress>.
2. Kathleen Elkins, „Here’s How Much Money Americans Have in Savings at Every Income Level”, CNBC, 27 septembrie 2018, actualizat la 11 octombrie 2018, <https://www.cnbc.com/2018/09/27/hereshowmuchmoneymoneyamericanshaveinsavingsateveryincomelevel.html>.
3. Kathleen Elkins, „Here’s How Much the Average Family Has Saved for Retirement at Every Age”, 7 aprilie 2017, actualizat la 31 iulie 2017, <https://www.cnbc.com/2017/04/07/howmuchtheaveragefamilyhassavedforretirementateveryage.html>.
4. Federal Reserve Survey, „Report on the Economic WellBeing of U.S. Households in 2018”, mai 2019, Board of Governors of the Federal Reserve, 24 mai 2017, actualizat la 31 iulie 2017, <https://www.federalreserve.gov/publications/2019economicwellbeingofushouseholdsin2018dealingwithunexpectedexpenses.htm>.
5. Kathleen Elins, „Here’s How Much Money Americans Have in Savings at Every Income Level”, CNBC, 27 septembrie 2018, actualizat la 11 octombrie 2018, <https://www.cnbc.com/2018/09/27/hereshowmuchmoneymoneyamericanshaveinsavingsateveryincomelevel.html>.
6. Social Security Fact Sheet, SSA.gov, <https://www.ssa.gov/news/press/factsheets/basicfactalt.pdf>.
7. Bill Fay, „Consumer Debt Grows as U.S. Economy Expands”, 27 august 2019, <https://www.debt.org/2019/08/27/consumerdebtgrowsasuseconomyexpands/>.

SECȚIUNEA |

---

ORIGINILE TALE

# CAPITOLUL 1

---

## Strămoșii tăi

Aceasta este povestea lui James și Alex, amândoi crescuți în familii înstărite. Amândoi au mai mulți bani la dispoziție decât ar putea cheltui într-o viață de om. Amândoi sunt înconjurați de un lux ostentativ și amândoi au avut parte de cea mai bună educație care poate fi cumpărată cu bani. Mănâncă cele mai bune mâncăruri; poartă cele mai scumpe haine și fac parte din cercuri sociale de elită. Din punct de vedere financiar, nu au de ce să-și facă griji pentru tot restul vieții. În materie de posesiuni materiale, au totul. Averea lor nu este doar vastă, este una transmisă din generație în generație. Amândoi provin din familii în care generații întregi s-au bucurat de bogăție. Cu toate că provin din medii asemănătoare, sunt doi oameni foarte diferiți.

James este un răsfățat. Viața lui constă în petreceri până dimineața, drept urmare, aproape în fiecare zi, doarme. Nu face nimic productiv. Nu muncește. Se comportă urât cu cei care îl servesc. De fapt, poate fi de-a dreptul nemilos. Cu toate că părinții i-au oferit tot ce și-a dorit, el îi detestă. Bea prea mult; mănâncă prea mult și este un împătimit al jocurilor de

noroc. În sinea lui, se simte prost. Se simte pierdut, fără niciun rost și deprimat.

Alex, pe de altă parte, duce o viață cu totul diferită. Se trezește zilnic de dimineață și își dedică mare parte din zi încercând să găsească strategii prin care să pună în valoare darurile financiare ce i-au fost oferite, astfel încât să rămână fidel valorii sale și a familiei sale de a face din lume un loc mai bun. El simte că are responsabilitatea de a fi un bun păstrător al darurilor pe care le-a primit. Se interesează de felurile în care își poate spori averea, pentru a face și mai multe lucruri bune. Face sport cu rigurozitate, asigurându-se că este în cea mai bună formă fizică. Practică meditația și yoga. Cu toate că nu a fost nevoit, s-a înrolat în armată, riscându-și viața și integritatea fizică pentru familia și pentru țara sa. A petrecut ani întregi evitând toate plăcerile pe care banii familiei sale i le-ar fi putut aduce la picioare, încercând să-și creeze o reputație și să sporească moștenirea familiei. Speră să se remarce ca ofițer, după care să se întoarcă acasă și să intre în politică. Este foarte legat de istoria familiei sale. Apreciază ceea ce părinții, bunicii și străbunicii lui au făcut pentru el și pentru familie. De fapt, știe totul despre fiecare dintre ei: cum și-au câștigat traiul, ce slujbe au avut și ce au realizat. Este determinat să ridice nivelul familiei sale, atât în termeni de avere, cât și de statut, apoi să transmită mai departe această moștenire copiilor și nepoților săi, sperând să facă lumea un loc mai bun.

Acești doi tineri provin din familii cu averi asemănătoare, însă au devenit doi oameni complet diferiți. Amândoi au beneficiat de toate oportunitățile. Unul este pasionat, recunoscător și ambițios. Celălalt este deprimat, nemulțumit și n-are niciun țel în viață. Este în firea omului să caute plăcerea și să evite durerea. Prin urmare, e ușor de înțeles motivul pentru

care cineva ca James, care are totul, alege să stea liniștit și să se bucure de viață.

În acest caz, se conturează întrebarea: de ce un tânăr incredibil de bogat, cineva care are mai mulți bani decât ar avea vreodată nevoie, cineva care trăiește în confort și lux – s-ar înrola în armată, s-ar descurca și fără confort și plăcere, și-ar risca viața și ar fi atât de concentrat asupra consolidării averii și statutului familiei sale?

## CAMERA STRĂMOȘILOR

Pentru a răspunde la această întrebare, vom vizita Roma antică. În urmă cu două mii de ani, Roma era cea mai puternică civilizație a lumii. Aristocrații erau incredibil de bogați. Aveau moșii întinse, dețineau sclavi pentru munca manuală și beneficiau de cea mai bună educație și asistență medicală disponibile. Povestea lui Alex oglindește povestea multor copii din aristocrația romană. Cea mai rapidă cale spre obținerea bogăției și a statutului era cea politică, iar cea mai rapidă cale spre obținerea unei funcții politice era un palmares al succesorilor militare. În acest scop, tinerii erau dispuși să își sacrifice tot luxul și confortul pe care Roma îl oferea pentru a călători la mii de kilometri depărtare și a-și risca viața, integritatea fizică și sănătatea, ca să se afirme în armată.

Cel mai scurt răspuns la întrebarea privind motivul din spatele comportamentului tinerilor: este vorba despre strămoșii lor. Aristocrații Romei aveau tradiția de a face măști de ceară după fețele bărbaților din familie. Asta se întâmpla, de obicei, când un bărbat ajungea la vârsta de 40 de ani, și numai dacă obținuse o funcție politică notabilă. Masca reprezenta un semn că atinsese nivelul minim al statutului social necesar