

BANII

STĂPÂNEȘTE JOCUL

7 PAȘI SIMPLI SPRE
LIBERTATE FINANCIARĂ

TONY ROBBINS

Ediția a II-a

Traducere din limba engleză:
Romică Lixandru

Cuprins

Prefață la ediția în limba română	23
Cuvânt-înainte	27
Introducere	31

SECȚIUNEA 1 BUN VENIT ÎN JUNGLĂ: CĂLĂTORIA ÎNCEPE CU ACEST PRIM PAS

CAPITOLUL 1.1	Sunt banii tăi! Este viața ta! Preia controlul	37
CAPITOLUL 1.2	Cei 7 pași simpli spre Libertate Financiară: Creează un venit pentru toată viața	68
CAPITOLUL 1.3	Accesează puterea: la cea mai importantă decizie financiară din viața ta	92
CAPITOLUL 1.4	Stăpânirea banilor: Este momentul să răzbați	117

SECȚIUNEA A 2-A DEVINO INIȚIATUL: DESCOPERĂ REGULILE ÎNAINTE SĂ INTRI ÎN JOC

CAPITOLUL 2.0	Eliberează-te: Spulberă cele 9 mituri financiare	131
CAPITOLUL 2.1	Mitul 1: Minciuna de 13 trilioane de dolari: „Investește cu noi, noi vom învinge piața!”	141
CAPITOLUL 2.2	Mitul 2: „Comisioanele noastre? Un preț mic de plătit!”	159
CAPITOLUL 2.3	Mitul 3: „Profiturile noastre? Ce vezi, asta primești!”	173

CAPITOLUL 2.4	Mitul 4: „Sunt brokerul tău și sunt aici ca să te ajut“	179
CAPITOLUL 2.5	Mitul 5: „Doar un plan 401(k) te desparte de pensionare“	200
CAPITOLUL 2.6	Mitul 6: Fondurile cu dată fixă: „Pur și simplu stabilește fondul și uită de el“	219
CAPITOLUL 2.7	Mitul 7: „Urăsc anuitățile și așa ar trebui să faci și tu“	232
CAPITOLUL 2.8	Mitul 8: „Trebuie să-ți asumi riscuri uriașe pentru a obține câștiguri mari!“	241
CAPITOLUL 2.9	Mitul 9: „Minciunile pe care ni le spunem nouă înșine“	255

SECȚIUNEA A 3-A CARE ESTE PREȚUL VISURILOR TALE? FĂ JOCUL UȘOR DE CÂȘTIGAT

CAPITOLUL 3.1	Care este prețul visurilor tale? Fă jocul ușor de câștigat	279
CAPITOLUL 3.2	Care este planul tău?	311
CAPITOLUL 3.3	Accelerează lucrurile: 1. Economisește mai mult și investește diferența	332
CAPITOLUL 3.4	Accelerează lucrurile: 2. Câștigă mai mult și investește diferența	346
CAPITOLUL 3.5	Accelerează lucrurile: 3. Redu comisioanele și impozitele (și investește diferența)	363
CAPITOLUL 3.6	Accelerează lucrurile: 4. Obține profituri mai bune și accelerează-ți marșul spre victorie	373
CAPITOLUL 3.7	Accelerează lucrurile: 5. Schimbă-ți viața — și stilul de viață — în bine	381

SECȚIUNEA A 4-A
IA CEA MAI IMPORTANTĂ DECIZIE DE INVESTIȚII DIN VIAȚA TA

CAPITOLUL 4.1	Lista supremă cu lucruri pe care să le faci înainte de a muri: Alocarea de active	391
CAPITOLUL 4.2	Să joci pentru a câștiga: Coșul tău de risc/dezvoltare	423
CAPITOLUL 4.3	Coșul de visuri	446
CAPITOLUL 4.4	Sincronizarea este cheia?	455

SECȚIUNEA A 5-A
AVANTAJE FĂRĂ EXPUNERE:
CREEAZĂ UN PLAN DE VENITURI PE VIAȚĂ

CAPITOLUL 5.1	De neînviș, de nescufundat, de necucerit: Strategia „Orice vreme”	479
CAPITOLUL 5.2	Este momentul să prosperi: Profituri rezistente la furtună și rezultate de neegalat	509
CAPITOLUL 5.3	Libertate: Crearea propriului plan de venituri pe viață	524
CAPITOLUL 5.4	Momentul victoriei: Venitul tău este obiectivul	540
CAPITOLUL 5.5	Secretele celor superbogați (pe care le poți folosi și tu!)	569

SECȚIUNEA A 6-A
INVESTEȘTE ASEMENEA CELOR MAI BOGAȚI 0,001%:
MANUALUL DE STRATEGII AL MILIARDARULUI

CAPITOLUL 6.0	Să-i cunoaștem pe măștri	579
CAPITOLUL 6.1	Carl Icahn: Stăpânul universului	585

CAPITOLUL 6.2	David Swensen: O muncă voluntară de 23,9 miliarde de dolari	598
CAPITOLUL 6.3	John C. Bogle: Avangarda investițiilor	607
CAPITOLUL 6.4	Warren Buffett: Oracolul din Omaha	617
CAPITOLUL 6.5	Paul Tudor Jones: Un Robin Hood contemporan	621
CAPITOLUL 6.6	Ray Dalio: Un om pentru orice anotimp	630
CAPITOLUL 6.7	Mary Callahan Erdoes: Femeia de un trilion de dolari	632
CAPITOLUL 6.8	T. Boone Pickens: Făcut pentru a fi bogat, făcut pentru a dărui	640
CAPITOLUL 6.9	Kyle Bass: Maestrul riscului	650
CAPITOLUL 6.10	Marc Faber: Miliardarul căruia i se spune dr. Doom	661
CAPITOLUL 6.11	Charles Schwab: Stând de vorbă cu Chuck, brokerul popular	668
CAPITOLUL 6.12	Sir John Templeton: Cel mai mare investitor al secolului XX?	681

SECȚIUNEA A 7-A

FĂ-O PUR ȘI SIMPLU, BUCURĂ-TE DE VIAȚĂ ȘI ÎMPĂRTĂȘEȘTE-O

CAPITOLUL 7.1	Viitorul este mai luminos decât crezi	691
CAPITOLUL 7.2	Bogăția pasiunii	719
CAPITOLUL 7.3	Secretul final	736
7 pași simpli: lista ta de verificare pentru succes		761
Mulțumiri		770
Despre autor		779
Comaniile Anthony Robbins		780

Introducere

L-am întâlnit pentru prima oară pe Tony Robbins cu 25 de ani în urmă, pe o casetă audio. După ce am văzut o reclamă la TV noaptea târziu, am făcut pasul decisiv și am cumpărat programul său de autoperfecționare în 30 de zile, *Personal Power (Puterea personală)*. I-am ascultat casetele în fiecare zi în timp ce făceam naveta o oră spre și de la Corporația Oracle, un du-te-vino între casa mea din San Francisco și biroul nostru din Redwood Shores. Am fost atât de mișcat de cuvintele lui Tony, încât într-un weekend am rămas acasă și nu am făcut nimic altceva decât să ascult din nou toate cele 30 de zile în doar două zile, și am înțeles rapid că Tony era cu adevărat o persoană uimitoare și că ideile lui erau diferite de orice încercasem vreodată înainte. *Tony m-a transformat.*

La vârsta de 25 de ani, în calitate de cel mai tânăr vicepreședinte de la Oracle, aveam un succes răsunător — sau cel puțin așa credeam. Câștigam mai bine de un milion de dolari pe an și conduceam un Ferrari nou-nouț. Da, aveam parte de ceea ce credeam eu că este succesul: o casă grozavă, o mașină incredibilă și viață socială. Cu toate acestea, știam că îmi lipsea ceva; doar că nu știam ce. Tony m-a ajutat să conștientizez unde mă aflam cu adevărat în viață și m-a ajutat să încep să definesc unde voiam cu adevărat să ajung și înțelesul mai profund a ceea ce voiam să fie rostul vieții mele. Nu a durat mult și am început să particip la programul intensiv special de weekend al lui Tony, numit *Unleash the Power Within (Dezlănțuie-ți puterea lăuntrică)*. Așa mi-am rafinat viziunea și m-am angajat pentru un nivel nou de acțiune masivă. Cu asta, m-am adâncit și mai mult în munca lui Tony Robbins și am pornit cu toată forța pe drumul spre crearea și construirea Salesforce.com.

Am aplicat observațiile și strategiile lui Tony și am creat un instrument uluitor numit V2MOM, acronim care vine de la viziune, valori, metode, obstacole și măsurare. L-am utilizat pentru a-mi concentra munca și, în cele din urmă, viața pe ceea ce voiam cu adevărat. Programul V2MOM a preluat cinci dintre întrebările lui Tony:

1. Ce vreau eu cu adevărat? (Viziunea.)
2. Ce este important la asta? (Valorile.)
3. Cum voi obține asta? (Metodele.)
4. Ce mă împiedică să obțin asta? (Obstacolele.)
5. Cum voi ști că am succes? (Măsurarea.)

Tony mi-a spus cum calitatea vieții mele ține de calitatea întrebărilor mele. Am început curând să modelez fiecare lucru din viața, munca și viitorul meu punându-mi pur și simplu aceste întrebări elementare și înregistrându-mi răspunsurile. Rezultatul fost uluitor.

Pe 8 martie 1999, prima zi în care am lansat Salesforce.com, am scris un V2MOM, iar astăzi, tuturor celor 15 000 de angajați ai noștri li se cere să facă același lucru. Acesta creează centrare, conștientizare și comunicare, și se bazează în întregime pe ceea ce m-a învățat Tony în ultimele două decenii. Tony spune că repetiția este mama competenței — de-aici vine măiestria — așa că noi continuăm să ne scriem și să ne îmbunătățim V2MOM-urile. Este unul dintre motivele pentru care revista *Forbes* tocmai a desemnat Salesforce.com drept „Cea mai inovativă companie din lume“, al patrulea an consecutiv, și pentru care revista *Fortune* spune că suntem compania de software „Cea mai admirată pe plan mondial“, precum și al șaptelea „Cel mai bun loc în care să lucrezi“ în 2014. În prezent, noi realizăm venituri de 5 miliarde de dolari pe an și continuăm să ne dezvoltăm.

Pot spune cu mâna pe inimă că nu ar exista niciun Salesforce.com fără Tony Robbins și învățăturile sale.

Această carte pe care urmează să o citești, cu ai săi *7 pași simpli spre libertate financiară*, are potențialul să facă pentru tine același lucru pe care l-a făcut pentru mine programul audio *Personal Power (Putere personală)* al

lui Tony Robbins. Va aduce înțelepciunea lui Tony în viața ta (împreună cu înțelepciunea celor mai strălucite 50 de minți din lume pe domeniul financiar!) și îți va oferi instrumentele de care ai nevoie pentru a-ți face viața și mai bună. Pe măsură ce citești *Stăpânește jocul*, sunt convins că vei transpune vorbele lui Tony în viața ta și îți vei crea propriile metode pentru a obține succesul și libertatea.

Când Tony mi-a spus titlul cărții sale, primul lucru pe care l-am spus a fost: „Tony, tu nu ești interesat de bani! Tu ești interesat să ajuți oamenii să ajungă la o calitate extraordinară a vieții!”

Am descoperit repede că această carte nu este despre bani, ci despre crearea vieții pe care o vrei și, în parte, asta înseamnă să decizi ce rol vrei să joace banii în ea. Cu toții avem bani în viața noastră; ceea ce contează este ca tu să stăpânești banii, nu să te stăpânească ei pe tine. Abia apoi ești liber să îți trăiești viața în condițiile impuse de tine.

Unul dintre mentorii mei cei mai apropiați, generalul Colin Powell, fost secretar de stat și președintele Comitetului Șefilor de Stat Major, a spus următoarele referitor la bani: „Caută să faci ceva ce-ți place și ce faci bine. Pune-te pe treabă. Îți va oferi satisfacție în viață. Ar putea să-ți aducă bani, sau ar putea să nu. Ar putea să-ți aducă o mulțime de titluri, sau nu. Dar satisfacție sigur îți va aduce.” Generalul Powell și Tony Robbins spun același lucru. Adevărata bucurie a vieții vine din găsirea scopului autentic în viață și din alinierea aceluia scop la ceea ce faci în fiecare zi.

Generalul Powell m-a îndemnat de asemenea să iau în considerare rolul banilor în vreme ce îmi urmăream viziunea de a crea o companie de software care să schimbe lumea. Mi-a spus că datoria companiilor nu era doar să realizeze profit, ci și să facă bine — să facă bine în timp ce se descurcă bine. Focalizarea lui Tony Robbins pe contribuție, chiar și în urmă cu 25 de ani, mi-a lăsat o impresie puternică și mi-a influențat gândirea. Când am lansat Salesforce.com, am avut trei obiective: (1) crearea unui nou model de calcul pentru firme, numit acum „cloud computing”; (2) crearea unui nou model de afaceri pentru software-ul firmelor, pe bază de abonament; și (3) crearea unui nou model filantropic care să integreze strâns succesul unei companii cu capacitatea acesteia de a dăruia mai departe și altora.

Ce a rezultat pe parcursul ultimilor 15 ani este o companie care astăzi a transformat complet industria software-ului și a obținut o capitalizare de piață de peste 35 de miliarde de dolari. Cu toate acestea, cea mai bună decizie pe care am luat-o vreodată a fost să investesc 1% din acțiunile noastre, 1% din profitul nostru și 1% din timpul angajaților noștri într-un demers filantropic numit Fundația Salesforce. Drept rezultat al acestui demers, peste 60 de milioane de dolari au fost donați mai multor organizații non-profit din întreaga lume, peste 20 000 de organizații non-profit utilizează produsul nostru gratuit, iar angajații noștri contribuie cu peste 500 000 de ore de voluntariat pentru comunitățile lor. Toate acestea s-au petrecut după ce Tony m-a ajutat să construiesc instrumentele pentru a obține claritatea în legătură cu ceea ce voiam să clădesc, să dăruiesc și să devin. Și nimic nu m-a făcut mai fericit și nu mi-a adus mai multă satisfacție și bucurie în viață.

Acesta este un alt motiv pentru care m-am alăturat lui Tony în demersul său cu programul non-profit Swipeout de a oferi mese pentru peste 100 de milioane de persoane pe an; de a oferi apă curată, lipsită de microbi, pentru peste 3 milioane de familii pe zi; și de a ajuta la eliberarea din sclavie atât a copiilor, cât și a persoanelor adulte.

Mi-am trimis părinții, prietenii cei mai apropiați și cei mai importanți directori la seminarele lui Tony pentru a-i studia lucrările, și ei au spus cu toții același lucru: „Tony Robbins este unic și suntem norocoși să îl avem în viețile noastre.“ Acum, cu *Banii: Stăpânește jocul*, Tony va deschide și pentru tine aceeași ușă pe care a deschis-o pentru mine. Sunt convins că, avându-l pe el ca instructor, îți vei transforma la rândul tău viața și vei găsi o cale să dobândești tot ceea ce vrei cu adevărat!

— MARC BENIOFF,
fondator și CEO, Salesforce.com

SECȚIUNEA 1

BUN VENIT ÎN JUNGLĂ:
CĂLĂTORIA ÎNCEPE CU ACEST PRIM PAS

CAPITOLUL 1.1

Sunt banii tăi! Este viața ta! Preia controlul

„Banii sunt un slujitor bun, dar un stăpân rău.“

— SIR FRANCIS BACON

Bani.

Puține cuvinte au puterea de a declanșa emoții umane atât de extreme.

Mulți dintre noi refuzăm până și să vorbim despre bani! La fel ca religia, sexul sau politica, subiectul este tabu la masa de seară și adeseori interzis la locul de muncă. Am putea discuta despre *avere* într-o societate distinsă, dar *banii* sunt expliți. Sunt vulgari. Sunt de prost gust. Sunt extrem de personali și au o încărcătură mare. Ei îi pot face pe oameni să se simtă vinovați atunci când îi au — sau rușinați atunci când nu îi au.

Dar ce înseamnă, de fapt?

Pentru unii dintre noi, banii sunt ceva vital și crucial, dar nu suprem. Sunt pur și simplu o unealtă, o sursă de putere utilizată în slujba altora și a unei vieți trăite bine. Unii sunt consumați de o foame de bani atât de mare, încât îi distruge atât pe ei, cât și pe toți cei din jurul lor. Unii sunt chiar dispuși să renunțe, pentru a-i dobândi, la lucruri care sunt de departe mai valoroase: la sănătatea lor, la timpul lor, la familia lor, la stima lor de sine și, în unele cazuri, chiar la integritatea lor.

În esența lor, banii înseamnă putere.

Am văzut cu toții cum banii pot avea puterea să creeze sau să distru-gă. Ei pot finanța un vis sau pot începe un război. Poți oferi bani în dar sau îi poți mânui ca pe-o armă. Banii pot fi utilizați ca o expresie a personalității, a creativității și ideilor tale — sau a frustrării, furiei și urii tale. Pot fi folosiți pentru a influența guverne și indivizi. Unii se căsătoresc pentru ei — și apoi le descoperă adevăratul preț.

Dar noi știm cu toții că, la un anumit nivel, totul e doar o iluzie. În ziua de azi, banii nu mai sunt nici măcar aur sau hârtie, ci doar niște cifre de zero și unu în computerele bancare. Ce sunt ei? Sunt ca o entitate care își schimbă forma sau ca o pânză, căpătând orice semnificație sau emoție pe care o proiectăm asupra lor.

Până la urmă, nu bani urmărim noi să obținem... nu-i așa? Ceea ce urmărim noi în realitate sunt sentimentele, emoțiile pe care *credem* că le pot crea banii:

acel sentiment de împuternicire,
de libertate,
de siguranță,
de a-i ajuta pe oamenii pe care îi iubim și pe cei care au nevoie,
de a avea de ales, și
de a ne simți vii

Banii sunt cu siguranță unul dintre modurile în care ne putem transforma visurile în realitatea pe care o trăim.

Dar chiar dacă banii sunt doar o percepție — un concept abstract — nu asta este percepția dacă nu ai suficienți! Și un lucru e sigur: **fie îi folosești tu, fie te folosesc ei pe tine. Fie tu stăpânești banii, fie, la un anumit nivel, banii te stăpânesc pe tine!**

Felul în care tratezi banii reflectă felul în care tratezi puterea. Sunt un blestem sau o binecuvântare? Un joc sau o povară?

Când alegeam titlul acestei cărți, câțiva oameni au fost de-a dreptul scandalizați de sugestia că banii ar putea fi un *joc*. Cum puteam să folosesc

un termen atât de frivol pentru un subiect atât de serios! Dar, hei, hai să revenim cu picioarele pe pământ. Așa cum vei vedea în paginile care urmează, cel mai bun mod de a-ți schimba viața este să găsești oameni care au realizat deja ceea ce-ți dorești și apoi să le imiți comportamentul. Vrei să îți stăpânești finanțele? Găsește un maestru al finanțelor și imită felul în care se ocupă el de bani, și vei fi descoperit o cale spre putere.

Îți pot spune de pe acum, i-am interviewat pe mulți dintre cei mai bogați oameni din lume, și cei mai mulți dintre ei *chiar* privesc banii ca pe-un joc. Din ce alt motiv ar lucra cineva între zece și 12 ore pe zi după ce a făcut miliarde de dolari? Și nu uita, nu toate jocurile sunt frivole. Jocurile sunt o reflecție a vieții. Unii stau pe tușă, alții fac orice ca să câștige. Tu cum joci? Vreau să-ți amintesc, acesta este un joc pe care tu și familia ta nu vă permiteți să îl pierdeți.

Promisiunea mea față de tine este următoarea: dacă vei rămâne alături de mine și vei urma cei 7 Pași Simpli din această carte — esențialul extras de la cei mai de succes jucători financiari din lume — tu și familia ta veți câștiga acest joc. Și puteți câștiga din plin!

Dar pentru a câștiga, trebuie să cunoști regulile și să înveți cele mai bune strategii pentru succes de la cei care stăpânesc deja jocul.

Vestea bună este că poți economisi ani întregi — și asta în câteva minute — învățând pur și simplu capcanele care trebuie evitate și scurtăturile pentru a experimenta un succes de durată. Industria financiară depune adeseori eforturi pentru a face acest subiect să pară incredibil de complex dar, în realitate, după ce treci de jargon, este relativ simplu. Această carte este ocazia ta să nu mai fii piesa de șah și să devii jucătorul de șah în jocul banilor. Cred că vei fi foarte surprins de cât de ușor îți poți transforma viața financiară, cu nivelul de înțelegere al cuiva din interior, și te poți bucura de libertatea pe care o meriți.

Așa că hai să trecem la treabă. Imaginează-ți cum ar fi viața ta dacă ai fi stăpânit deja jocul.

Dar dacă banii nu ar conta?

Cum te-ai simți dacă nu ar mai trebui să-ți faci griji că trebuie să mergi la birou în fiecare dimineață, să-ți plătești facturile sau să-ți finanțezi pensionarea? Cum ar fi să-ți trăiești viața după condițiile dictate de tine? Ce

ar însemna să știi că ai ocazia să îți începi propria afacere sau că ți-ai putea permite să cumperi o casă pentru părinții tăi și să-ți trimiți copiii la facultate sau să ai libertatea să călătorești prin lume?

Cum ți-ai trăi viața dacă te-ai putea trezi în fiecare zi știind că îți vin suficienți bani nu doar pentru nevoile tale elementare, ci și pentru obiectivele și visurile tale?

Adevărul este că foarte mulți dintre noi ar continua să lucreze, pentru că așa suntem programați. Dar am face-o de pe o poziție a bucuriei și abundenței. Munca noastră ar continua, dar calvarul competitiv ar lua sfârșit. Am munci pentru că vrem, nu pentru că trebuie.

Asta înseamnă libertatea financiară.

Dar este asta o himeră? Chiar este posibil pentru omul de rând — mai important, pentru *tine* — să transforme acest vis în realitate?

Indiferent că vrei să trăiești precum cei mai bogați 1% dintre oameni sau pur și simplu să ai liniștea sufletească venită din siguranța că economiile tale îți vor acoperi anii de viață, adevărul este că poți găsi întotdeauna o cale să câștigi banii de care ai nevoie. Cum? Secretul bogăției este simplu: găsește o modalitate să faci mai mult pentru ceilalți decât oricine altcineva. Devino mai valoros. Fă mai mult. Dăruiește mai mult. Fii mai mult. Fii mai mult în slujba cuiva. Și vei avea ocazia să câștigi mai mult — indiferent că deții cel mai bun restaurant pe roți din Austin, Texas, ești cel mai bun agent de vânzări din compania ta sau chiar fondatorul Instagram.

Dar această carte nu este doar despre a adăuga valoare — este de fapt despre cum să ajungi din punctul în care ești astăzi acolo unde vrei să fii cu adevărat, indiferent că asta înseamnă să ai siguranță financiară, independență sau libertate. Este despre a-ți spori chiar azi calitatea vieții dezvoltându-ți acea aptitudine fundamentală pe care marea majoritate a americanilor nu și-au dezvoltat-o niciodată: stăpânirea banilor. De fapt, 77% dintre americani — trei persoane din patru — spun că au griji financiare, dar numai 40% recunosc că au un plan oarecare de cheltuieli sau de investiții. **Una din trei persoane din generația Baby Boom³ are econo-**

³ Persoanele născute în perioada de după al Doilea Război Mondial, între anii 1946–1964. (N. tr.)

mii de mai puțin de 1000 de dolari! Sondajele arată că mai puțin de una din patru persoane are încredere în sistemul financiar — din motive întemeiate! Și deținerea de acțiuni a atins praguri inferioare record, mai ales în rândul tinerilor. Dar adevărul este că libertatea nu ți-o *câștigi prin muncă*. După cum vei vedea mai târziu în această carte, până și cei care au câștigat mai multe milioane de dolari, cum ar fi regizorul filmului *Nașul*, Francis Ford Coppola, boxerul Mike Tyson și actrița Kim Basinger, au pierdut tot pentru că nu au aplicat principiile elementare pe care le vei învăța în curând. Nu doar că va trebui să păstrezi o parte din ceea ce câștigi pentru familia ta ci, mai important, va trebui să multiplici ceea ce câștigi — să faci bani în timp ce dormi. **Tu trebuie să faci trecerea de la statutul de consumator în economie la cel de proprietar — și o faci devenind investitor.**

De fapt, mulți dintre noi suntem investitori. Poate că prima oară ai intrat în joc când bunica ți-a cumpărat câteva acțiuni la fondul ei preferat doar pentru că te născuseși sau poate că angajatorul tău te-a înscris automat în contul 401(k)⁴ al companiei, sau poate că prima dată când ai devenit investitor a fost când un prieten ți-a zis să uiți de Kindle și, în schimb, să cumperi acțiuni la Amazon.

Dar este suficient? Dacă citești asta acum, bănuiesc că știi răspunsul: în niciun caz! Nu trebuie să-ți mai spun că lumea investițiilor s-a schimbat de pe vremea părinților sau bunicilor tăi. Pe timpuri, planul era simplu: mergeai la facultate, găseai un loc de muncă, munceai din greu și apoi poate găseai un loc de muncă mai bun, într-o corporație mai mare. După asta, esențialul era să găsești un fel de a adăuga valoare, să avansezi în ierarhie, să investești în acțiunile companiei și să ieși la pensie. Vă amintiți de pensii? O promisiune pentru un venit nesfârșit pentru toată viața? Acestea au devenit niște relicve.

Noi doi știm că lumea aceea s-a terminat. Acum trăim mai mult cu mai puțini bani. Tehnologiile noi continuă să apară online, alimentând un sistem care pare frecvent proiectat să ne despartă de banii noștri, în loc să ne

⁴ Plan de finanțare a pensiei private alimentat prin contribuția angajatului și a angajatorului. Partea de contribuție a angajatului este scutită de impozitul pe venit în anumite condiții. În România poate fi asimilat oarecum cu Pilonul II de pensii (www.asfromania.ro). (N. red.)

ajute să-i înmulțim. În timp ce scriu aceste cuvinte, ratele dobânzilor pentru economiile noastre planează în jurul cifrei zero, în vreme ce piețele se înalță și scad ca un dop de plută în ocean. Între timp, ne confruntăm cu un sistem financiar cu alegeri nelimitate și o complexitate năucitoare. **Astăzi există peste 10 000 de fonduri mutuale, 1400 de EFT-uri⁵ diferite și sute de burse globale din care să alegi.** Se pare că în fiecare zi suntem ademeniți cu instrumente de investiții din ce în ce mai complexe, cu un puhoi de acronime: CDO-uri, REIT-uri, MBS-uri, MLP-uri, CDS-uri, CETF-uri...

WTF? (Ce naiba?)

Cum rămâne cu HFT-ul? Aceasta este abrevierea pentru *high-frequency trading* (tranzacții de înaltă frecvență), unde între 50% și 70% dintre zecile de milioane de tranzacții care trec prin piață sunt generate acum de aparatură de mare viteză. Ce înseamnă asta pentru tine? Îți ia doar o jumătate de secundă, sau în jur de 500 de milisecunde, ca să dai un click cu mouse-ul tău pentru a-ți finaliza comanda E*Trade. În acel interval scurt, băieții mai mari cu super computere vor fi cumpărat și vândut mii de acțiuni ale aceleiași firme de sute de ori, obținând microprofituri cu fiecare tranzacție. Michael Lewis, autorul bestsellerului *Flash Boys: A Wall Street Revolt* (*Băieții rapizi: O revoltă pe Wall Street*)⁶, un expozeu despre HFT-uri, a spus în emisiunea *60 Minutes*: „Bursa de valori a Statelor Unite, cea mai emblematică piață a capitalismului global, este măsluită... de o combinație a burselor, a marilor bănci de pe Wall Street și a traderilor high-frequency... Aceștia sunt capabili să identifice dorința ta de a cumpăra acțiuni la Microsoft, să le cumpere înaintea ta și apoi să ți le vândă ție înapoi la un preț mai mare!” Cât de rapizi sunt tipii aceștia? O firmă HFT a cheltuit un sfert de miliard de dolari pentru a îndrepta cablurile de fibră optică dintre Chicago și New York, reconstruind relieful și terraformând efectiv pământul pentru a-și reduce timpul de transmisie cu 1,4 milisecunde! Dar nici măcar asta nu este suficient de rapid. Unele tranzacții se desfășoară deja în microsecun-

⁵ Acronim pentru Exchange-traded funds, fonduri deschise de investiții care urmăresc evoluția unui activ suport printr-o politică de investire transparentă, prestabilită prin prospectul de emisiune. (N. red.)

⁶ Volum apărut la editura Rao, în 2015, cu titlul *Băieții isteți: Asalt pe Wall Street* (N. red.)

de — asta înseamnă o *milionime* de secundă. În curând, tehnologia HFT va oferi posibilitatea ca aceste tranzacții să se producă în nanosecunde — o *miliardime* de secundă. Între timp, se întind cabluri pe fundul oceanului și există până și discuții despre drone alimentate cu energie solară care să funcționeze ca stații releu pentru microunde pentru a conecta bursele din New York și Londra.

Dacă toate acestea te năucesc, sunt alături de tine. Care sunt șansele tale de a concura cu roboți zburători care tranzacționează cu viteza lumii? **La cine apelezi ca să-ți croiești drum prin acest labirint de opțiuni high-tech de mare risc?**

„Expertul este un om obișnuit, departe de casă,
care oferă sfaturi.“

— OSCAR WILDE

Problema este că atunci când vine vorba despre bani (și investiții), toată lumea are o părere. Toată lumea are un pont. Toată lumea are un răspuns. Dar îți voi da un indiciu: rar se întâmplă să aibă unul care să te ajute realmente. Ai observat cum opiniile din jurul banilor sunt asemenea religiei și politiciii? Conversațiile pot deveni intense și emoționale. Mai ales online, unde oamenii fără cunoștințe sau expertiză reale își promovează propriile teorii și critică strategiile altora cu asemenea vehemență, deși nu au niciun palmares dovedit. E ca și când un psiholog care ia Prozac ți-ar spune cum poți avea o viață împlinită. Sau ca o persoană obeză care ți-ar spune cum să ajungi suplu și în formă. Eu tind să împart expertii în cei care *par să vorbească în cunoștință de cauză* și cei care *acționează în cunoștință de cauză*. Nu știu cum stau lucrurile cu tine, dar eu m-am săturat să-i tot aud pe toți acei „experți“ care ne spun ce să facem, dar care nu au produs niciun rezultat în propriile vieți.

Dacă ai crezut că vei auzi încă un guru al investițiilor care face promisiuni nebunești, nu ai venit în locul potrivit. Voi lăsa asta în seama animatorilor financiari care ți-pă la tine despre cumpărarea celor mai tari acțiuni sau care te imploră să îți economisești banii și să-i plasezi în vreun fond

mutual imaginar. Știi tu care, cel în care îți promit că banii tăi se vor multiplica continuu cu o creștere anuală de 12%. **Aceștia împart în stânga și-n dreapta sfaturi care de prea multe ori nu au nicio bază reală și de multe ori ei nici măcar nu investesc în produsele pe care le promovează.** Unii s-ar putea să creadă sincer că ajută, dar oamenii pot să fie sinceri și să se înșele sincer.

Vreau să știi că eu nu sunt unul dintre acei „gânditori pozitivi“ care te va umple de entuziasm oferindu-ți o imagine falsă a lumii. Eu cred în inteligență. Trebuie să vezi lucrurile așa cum sunt ele în realitate, dar nu mai rele decât sunt — perspectiva aceea asupra vieții nu îți oferă decât scuze pentru a nu face nimic. E posibil să mă știi drept „tipul zâmbăreț cu dinții mari“ de la TV, dar nu mă aflu aici pentru a-ți spune să faci o grămadă de afirmații — eu sunt tipul focalizat pe a te ajuta să sapi adânc, să rezolvi probleme reale și să îți duci viața la următorul nivel.

Timp de 38 de ani am fost obsedat de găsirea unor strategii și instrumente care să poată schimba imediat calitatea vieții oamenilor. Le-am demonstrat eficacitatea producând rezultate măsurabile acolo unde alții au dat greș. Până acum, am ajuns la peste 50 de milioane de oameni din 100 de țări diferite prin cărțile, clipurile video și programele mele audio și alte 4 milioane în evenimente live.

Ceea ce am știut de la început este că **succesul lasă în urmă indicii. Oamenii care reușesc la cel mai înalt nivel nu sunt norocoși: ei fac ceva diferit față de restul lumii.** De oamenii aceia sunt eu interesat: de cei care au o poftă nestăvilită de a învăța, de a se dezvolta și de a realiza ceva. Nu mă înțelege greșit. Nu mă amăgesc singur. Sunt conștient că există foarte puțini oameni în lume care sunt în formă și sănătoși și care se mențin așa. Majoritatea oamenilor nu au decenii de iubire și pasiune de durată în relațiile lor intime și nici nu au parte de recunoștință și de bucurie continuă. Sunt foarte puține persoane care își maximizează oportunitățile de afaceri. Și sunt încă și mai puțini cei care pornesc cu puțin sau de la zero și ajung liberi financiar.

Dar câțiva reușesc! Câțiva *au* parte într-adevăr de relații grozave, de mari bucurii, de mari averi și recunoștință nesfârșită. Eu i-am studiat pe *puținii care fac versus cei mulți care vorbesc*. Dacă vrei să cauți obstacole, tot

ce e *greșit* se află mereu la dispoziția ta. Dar așa stau lucrurile și cu ceea ce este *corect*! Eu sunt un vânător al excelenței umane. Eu îi caut pe acei indivizi care sparg normele și ne demonstrează nouă, tuturor, ce este cu adevărat posibil. Eu aflu ce fac diferit acei câțiva indivizi extraordinari față de toți ceilalți, și apoi îi imit. Aflu ce funcționează și după aceea clarific acel ceva, îl simplific și îl sistematizez într-un fel care să-i ajute pe oameni să avanseze.

De la perioada întunecată din 2008, când sistemul financiar global aproape că s-a năruit, am fost obsedat de găsirea unei modalități prin care să ajut oamenii obișnuiți să obțină controlul asupra propriilor bani și să lupte la rândul lor cu un sistem care a fost de multe ori măsluit în defavoarea lor. Lucrurile au fost deja aranjate pentru cine trebuie în culise de ani de zile și nu s-au îmbunătățit cine știe ce cu toate acele așa-zise reforme de pe Capitol Hill. În unele sectoare, lucrurile s-au înrăutățit. Pentru a găsi răspunsuri, eu am interviewat 50 dintre cei mai străluciți și influenți jucători din lumea banilor. În această carte nu vei găsi nici vorbe goale, nici opiniile mele. Vei auzi totul direct de la maestrul jocului: miliardari realizați prin forțe proprii, laureați ai Premiului Nobel și titani ai finanțelor. Iată doar o mostră cu câțiva dintre maestrul financiar de la care vei învăța în paginile următoare:

- John C. Bogle, înțeleptul în vârstă de 85 de ani cu o experiență de 64 de ani la bursă și fondatorul Vanguard Group, compania de fond mutual numărul unu în lume;
- Ray Dalio, fondatorul celui mai mare fond speculativ de pe planetă, cu bunuri în valoare de 160 de miliarde de dolari;
- David Swensen, unul dintre cei mai mari investitori instituționali din toate timpurile, care a mărit patrimoniul Universității Yale de la 1 miliard de dolari la 23,9 miliarde în mai puțin de două decenii;
- Kyle Bass, un om care a transformat investiții de 30 de milioane de dolari în 2 miliarde, în doi ani în perioada crizei subprime;
- Carl Icahn, care l-a surclasat pe Warren Buffett, a surclasat piața și literalmente pe toată lumea în ultimele cicluri de un an, cinci ani și zece ani;

- Mary Callahan Erdoes, pe care mulți o consideră cea mai puternică femeie din domeniul finanțelor. Ea controlează peste 2,5 trilioane de dolari din postura de CEO al J.P. Morgan Asset Management; și
- Charles Schwab, care a condus o revoluție pentru a deschide Wall Street-ul investitorilor individuali și a cărui companie emblematică are acum în administrare 2,38 trilioane de dolari.

Te voi pune în aceeași cameră cu aceste superstaruri și cu multe altele care obțin rezultate consistente, deceniu după deceniu, în piețe aflate pe sau sub val, în perioade de expansiune sau de recesiune. Împreună, vom descoperi principalele secrete ale succesului lor investițional și vom vedea cum să le aplicăm chiar și celor mai mici sume de bani.

Și iată cheia: am scris această carte bazându-mă pe înțelepciunea atemporală a celor mai de succes investitori din lume. Până la urmă, niciunul dintre noi nu știe în ce direcție se va îndrepta economia când vei ajunge tu să citești această carte. Va fi inflație sau deflație? O piață caracterizată de creșterea sau de scăderea prețurilor? **Ideea este să știi cum să supraviețuiești și să prosperi în orice condiții de piață. Adevărații experți au să-ți explice cum.** În plus, ei își vor deschide portofoliile pentru a-ți arăta combinația de investiții pe care se bazează pentru a trece cu bine prin orice furtună. Și vor răspunde la această întrebare: *Dacă nu ai putea să le transmiți copiilor tăi nimic din averea ta financiară, ci doar un set de principii, care ar fi acestea? Ar putea să fie cea mai mare moștenire dintre toate și nu trebuie să fii unul dintre copiii lor pentru a o dobândi!*

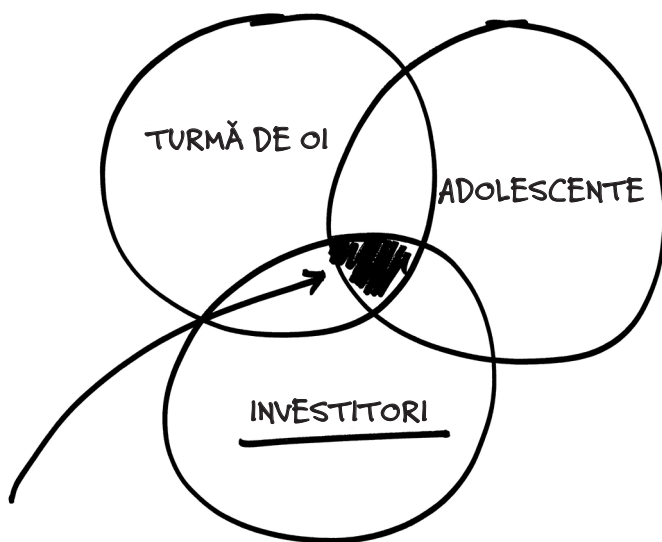
„Secretul reușitei este să te pui pe treabă.“

MARK TWAIN

Pregătește-te, pentru că suntem pe cale să pornim împreună într-o călătorie prin 7 Pași Simpli spre siguranță financiară, spre independență și libertate! Indiferent că ești doar un membru al Generației Y⁷ aflat la început de drum, un membru al generației Baby Boom care se confruntă cu ieșirea la pensie

⁷ Include persoanele născute între anii 1980 și 2000 (N. tr.)

sau un investitor sofisticat, interesat să-și mențină avansul, această carte îți va oferi un plan practic pentru a-ți stabili și realiza obiectivele financiare și pentru a te ajuta să te eliberezi de comportamentele limitatoare, oricare ar fi acestea, care ar putea să te țină departe de adevărata abundență. Vom explora psihologia bogăției, un subiect pe care l-am studiat și predat timp de aproape patru decenii. Putem aborda greșelile legate de bani pe care le fac oamenii, concentrându-ne pe ceea ce îi împiedică să își ducă la bun sfârșit planurile cele mai bune. Și pentru a ne asigura că obții rezultatele pe care ți le dorești, am mers la cei mai buni economiști comportamentali de pe planetă pentru a găsi **soluții care chiar funcționează — ajustări mici, simple, care să te determine să faci automat ceea ce pentru alții necesită disciplină ca să realizeze; strategii care pot să facă diferența între a te pensiona confortabil sau a muri falit.**



© 2013 Behavior Gap

„PENTRU CĂ TOȚI CEILALȚI O FAC...”

Să fim cinștiți: o mulțime de oameni inteligenți și realizați au ignorat această zonă a banilor pentru că pare atât de complicată și de

copleșitoare. Una dintre primele persoane căreia i-am dat acest manuscris spre examinare este o prietenă strălucită de-a mea, care se numește Angela și care a atins perfecțiunea în multe dintre sectoarele vieții sale — dar niciodată în cel al banilor. Ea mi-a spus că oamenii o considerau grozavă pentru că navigase 32 000 km de ocean pe unele dintre cele mai aspre mări în veliere mici. Dar ea știa că își neglijase finanțele și asta o stânjenea. „Părea atât de derutant, și eu nu mă pricepeam. Mă simțeam deja învinsă, așa că m-am dat bătută, chiar dacă nu-mi stă în fire.“ Dar a descoperit că, urmând cei 7 Pași Simpli din această carte, putea să obțină în cele din urmă controlul asupra finanțelor sale, și era ceva ușor și fără bătăi de cap! „Doamne, aș putea să economisesc pentru viitor renunțând pur și simplu la câteva lucruri care nu îmi aduc bucurie,” mi-a spus ea. Odată ce a început să se gândească la economisiri, a reușit să creeze un cont automat pentru investiții și până să ajungă la capitolul 2.8, își transformase deja viața.

Câteva zile mai târziu, a trecut să mă vadă și mi-a zis: „Mi-am cumpărat prima mea mașină nou-nouță.“

„Cum ai făcut asta?“ am întrebat-o eu.

„Am început să-mi dau seama că eu cheltuiesc mai mulți bani pentru benzină și reparații pentru mașina mea veche decât m-ar costa să achit o mașină nou-nouță!“, mi-a zis ea. Ar fi trebuit să-i vedeți expresia când a oprit în față într-un Jeep Wrangler nou și strălucitor, de un alb sidefat.

Așa că aș vrea ca tu să știi că această carte nu este doar despre cum să ai o viață confortabilă după ce ieși la pensie, ci și despre cum să ai parte astăzi de calitatea vieții pe care ți-o dorești și pe care o meriți. Îți poți trăi viața în condițiile dictate de tine, asigurându-ți, simultan, și viitoarea calitate a vieții! Sentimentul de împuternicire, de forță interioară și de certitudine pe care îl încerci atunci când stăpânești acest sector al vieții se va revărsa în toate celelalte: în cariera ta, în sănătatea ta, în emoțiile tale și relațiile tale! Atunci când îți lipsește încrederea în legătură cu banii, asta îți afectează inconștient încrederea și în alte sectoare. Dar când preiei controlul asupra finanțelor tale, asta te împuternicește și te entuziasmează să accepți și alte provocări!

Ce ne împiedică să facem primul pas pe drumul spre libertatea financiară? Pentru mulți dintre noi, ca în cazul prietenei mele Angela, este sentimentul că lucrurile ne depășesc. Am fost învățați să gândim „Asta e prea complicat“ sau „Ăsta nu e domeniul meu“. Ca să fiu sincer, sistemul este proiectat să te deruteze, astfel încât să cedezi controlul „profesioniștilor“ care câștigă onorarii uriașe menținându-te pe tine dezinformat. Vei învăța în capitolele următoare cum să împiedici ca asta să se întâmple și, cel mai important, îți voi arăta că obținerea independenței prin investiții nu este deloc derutantă.

Unul dintre motivele pentru care oamenii reușesc este că dețin cunoștințe pe care ceilalți nu le au. Îți plătești avocatul sau doctorul pentru cunoștințele și competențele pe care tu nu le ai. Ei au de asemenea și propriul limbaj special care uneori îi poate izola de noi, ceilalți.

Spre exemplu, în lumea medicală, ai putea auzi că 225 000 de persoane au suferit „decese din cauze iatrogenice“ în ultimul an. Conform *Journal of the American Medical Association (JAMA)*, aceasta este a treia cauză a deceselor din Statele Unite. *Iatrogenic*. Ăsta da cuvânt de o sută de dolari! Sună important, dar ce înseamnă? Este o boală tropicală rară? O mutație genetică? Nu, *iatrogenic* se referă de fapt la o moarte accidentală cauzată de un medic, de un spital sau de o procedură medicală incorectă sau inutilă.

De ce nu ies în față și nu spun asta? Pentru că nu servește intereselor unei instituții medicale să spună asta într-un limbaj simplu pe care o persoană obișnuită să îl poată înțelege. Lumea financiară are și ea propriul ei jargon, cu cuvinte speciale pentru lucruri care sunt în realitate comisioane suplimentare deghizate într-un limbaj care face să îți fie imposibil să îți dai seama că iau mai mult din banii tăi decât ți-ai putea imagina vreodată.

Sper că îmi vei permite să fiu atât translatorul, cât și ghidul tău în această călătorie. Împreună vom sparge codul și ne vom croi un drum prin complexitatea care ne face pe cei mai mulți dintre noi să ne simțim ca niște amatori în lumea finanțelor.

În ziua de astăzi există atât de multă informație, încât chiar și cei mai sofisticați investitori se pot simți copleșiți. Mai ales atunci când ne dăm seama că lucrurile cu care suntem presați nu au de multe ori nimic de-a face cu

nevoile noastre. Să zicem că ai niște dureri ușoare în piept și cauți pe Google cuvântul *inimă*. Ce vezi? Nu este ceva referitor la atacul de cord de care ai putea să vrei să te ocupi chiar acum. În schimb, găsești Heart („inimă“ în lb. engl.), formația muzicală care nu a mai avut un hit de 20 de ani. Cum te ajută asta?

Planul meu este să te ajut devenind motorul tău personal de căutare pe domeniul financiar — un motor de căutare *inteligent*, unul care va filtra toată informația financiară superfluă, chiar dăunătoare, pentru a oferi soluții simple și clare.

Foarte rapid, vei deveni și tu un inițiat. Vei învăța de ce goana după profituri nu funcționează niciodată, de ce nimeni nu învinge piața pe termen lung⁸ și de ce marea majoritate a experților financiari nu au o responsabilitate legală să slujească celor mai bune interese ale tale. Nebunesc, nu-i așa? Vei afla de ce profiturile cu care își fac reclamă fondurile mutuale nu sunt profiturile pe care le vei obține tu. Vei găsi soluții care ar putea să adauge la propriu milioane de dolari profitului din investițiile tale de-o viață — studiile statistice arată că poți economisi între 150 000 și 450 000 de dolari doar citind și punând în aplicare principiile din cea de a 2-a secțiune a acestei cărți! Îți vei pune banii înapoi în buzunar, nu în „fabricile de onorarii“. Vei afla de asemenea despre o modalitate dovedită de a-ți înmulți banii cu o protecție de 100% a capitalului inițial și, pe deasupra, fără să plătești comisioane (aprobată-de-Fisc). Această modalitate este în cele din urmă accesibilă pentru investitorii individuali ca tine.

Și iată ce face ca această carte să fie diferită: eu nu mă limitez la a-ți spune despre strategiile de investire pe care le au cei ultrabogați și pe care tu nu ți le poți permite sau pe care nu le poți accesa; am găsit modalități de a le face convenabile ca preț și accesibile pentru tine! De ce să fie cei puțini și privilegiați singurii care să poată profita de aceste oportunități extraordinare? Nu a venit vremea să egalizăm șansele?

Nu uita, *sunt banii tăi și este momentul ca tu să preiei controlul.*

⁸ Cu excepția câtorva „unicorni“, un grup micuț și exclusiv de „vrăjitori financiari“ la care populația generală nu are acces, dar pe care ți-l voi prezenta în capitolele următoare. (N. a.)

„Intuiția unei clipe prețuiește uneori
cât experiența unei vieți.“

— OLIVER WENDELL HOLMES, SR.

Înainte să mergem mai departe, permite-mi să-ți spun ce m-a determinat să scriu această carte. Dacă ai urmărit vreunul dintre reportajele despre munca mea de-a lungul anilor sau dacă ai citit vreuna dintre cărțile mele anterioare, îmi cunoști probabil palmaresul în crearea de schimbări masive și măsurabile — ajutarea oamenilor să piardă de la 13 la 130 de kilograme, salvarea unor relații care păreau să fi ajuns la capăt de linie, ajutarea unor proprietari de afaceri să-și dezvolte companiile cu 30% până la 130% într-un an. De asemenea, ajut oamenii să treacă peste tragedii enorme — de la cupluri care au pierdut un copil la soldați care se întorc din Afganistan cu tulburare de stres posttraumatic. **Pasiunea mea este să ajut oamenii să creadă adevărate progrese în relațiile lor, emoțiile lor, sănătatea, carierele și finanțele lor.**

Timpe de aproape patru decenii, am avut privilegiul de a face coaching cu oameni din toate categoriile sociale, inclusiv câțiva dintre cei mai puternici bărbați și câteva dintre cele mai puternice femei de pe planetă. Am lucrat cu președinți ai Statelor Unite și de asemenea cu președinți ai unor firme mici. Am făcut coaching cu staruri sportive și le-am ajutat să-și transforme performanța, din primele zile cu marele hocheist Wayne Gretzky și până la superstarul din ziua de azi, Serena Williams. Am avut privilegiul să lucrez cu actori premiați, cu calmul lui Leonardo DiCaprio și căldura lui Hugh Jackman. Munca mea a influențat viețile și performanțele unor artiști de top, de la Aerosmith la Green Day, de la Usher la Pitbull și la LL Cool J. Și, de asemenea, lideri miliardari ai lumii afacerilor, cum ar fi magnatul cazinourilor, Steve Wynn, și magicianul Internetului, Marc Benioff. În realitate, Marc a renunțat la jobul său de la Oracle și a început să clădească Salesforce.com după ce a luat parte la unul dintre seminarele mele *Unleash the Power Within (Dezlănțuie-ți puterea lăuntrică)*. În 1999. Astăzi este o afacere de 5 miliarde de dolari și a fost desemnată „Cea mai inovatoare companie din lume“ de revista *Forbes* pentru ultimii patru ani consecutivi. Deci, este evi-

dent că **clienții mei nu vin la mine pentru motivație. Au deja suficientă.** Ceea ce obțin de la mine sunt strategii care îi ajută să ajungă la următorul nivel și îi mențin în formă maximă.

În arena financiară, din 1993 am avut onoarea să-i fiu coach lui Paul Tudor Jones, unul dintre primii zece traderi financiari din istorie. Paul a prezis crahul din Lunea Neagră din octombrie 1987 — care rămâne în continuare cea mai mare prăbușire (procentuală) dintr-o singură zi a bursei de valori a americane din toate timpurile. În vreme ce piețele se prăbușeau în jurul lumii și toți ceilalți își pierdeau averile, Paul a ajuns să-și dubleze banii în 1987. A făcut-o din nou în 2008, aducându-le investitorilor săi un profit de aproape 30% în vreme ce piața cădea cu 50%! Misiunea mea lucrând cu Paul este să surprind principiile care îi ghidează toate deciziile. Apoi, le introduc într-un sistem pe care el îl utilizează zilnic și, cel mai important, în momente critice. Nu sunt un coach de gândire pozitivă. Chiar din contră: sunt un coach cu mottoul *fii pregătit pentru orice*. Am păstrat legătura cu Paul, urmărindu-i tranzacționările în fiecare zi printr-un montagnes-russes de condiții de piață. De la bula tech de la finele anilor 1990 până la 11 septembrie. De la creșterea imobieliarelor și la prăbușirea pieței subprime până la colapsul din 2008. Am fost acolo pe durata crizei europene a datoriilor care a urmat și, de asemenea, în timpul celei mai mari scăderi procentuale a prețului aurului din ultimele trei decenii, ce a avut loc într-o singură zi, în 2013.

În ciuda diversității acestor schimbări financiare, în 28 de ani consecutivi, Paul nu a avut nici măcar un an în pierdere. El este realmente de neegalat în capacitatea lui de a găsi drumul spre victorie. Am avut privilegiul să fiu umăr la umăr cu el în timp ce câștiga bani în mod constant, indiferent cât de volatilă era piața. Datorită lui, am învățat mai multe despre lumea reală a investițiilor și despre cum se iau decizii în momente grele decât aș fi reușit să învăț dintr-o sută de cursuri MBA.

Sunt de asemenea incredibil de binecuvântat nu doar să lucrez cu Paul în această perioadă, ci și să-l consider unul dintre cei mai dragi prieteni ai mei. Ceea ce iubesc și respect la Paul este faptul că nu numai că obține rezultate financiare pentru el însuși, ci și că este unul dintre cei mai extraordinari

filantropi din lume. Pe parcursul anilor, l-am urmărit construind Fundația Robin Hood de la simpla idee de utilizare a puterii piețelor libere pentru a reduce sărăcia în New York și până la ceea ce revista *Forbes* a numit „una dintre cele mai inovatoare și influente organizații filantropice din zilele noastre”. Până acum, Robin Hood a distribuit peste 1,45 miliarde de dolari sub formă de granturi și inițiative, schimbând milioane de vieți pe parcurs.

Am învățat de asemenea propriile lecții pe parcurs, câteva prin durerea propriilor încercări și erori — pe care cartea aceasta este proiectată să te ajute să le eviți pe cât posibil. Mi-am câștigat propriile cicatrici pe Wall Street. Am listat o companie la bursă când aveam 39 de ani și am văzut cum averea mea netă urcă la peste 400 de milioane de dolari în câteva săptămâni — și apoi cum se prăbușește la pământ odată cu crahul dot com al anilor 2000!

Dar „îndreptarea” bursei de valori a fost nimic în comparație cu ce am avut de înfruntat cu toții în anii trecuți. Colapsul din 2008–2009 a fost cea mai rea criză economică de la Marea Criză încoace. **Îți amintești ce simțeau când se părea că lumea noastră financiară se apropie de sfârșit?** Indicele Dow Jones Industrial Average s-a prăbușit cu 50%, trăgând după el contul tău 401(k). Limita inferioară a proprietății tale imobiliare a căzut și este posibil ca prețul casei tale să se fi prăbușit cu 40% sau mai mult. Milioane de oameni au pierdut agoniseala unei vieți întregi de muncă grea și mai multe milioane și-au pierdut locurile de muncă. Pe durata acelor luni îngrozitoare, am primit mai multe telefoane ca niciodată de la tot felul de oameni care aveau nevoie de ajutor. Am discutat cu frizeri și miliardari. Oamenii îmi spuneau că își pierd casele, că economiile lor se duseseră pe apa sâmbetei, că nu își mai puteau trimite copiii la facultate. Asta pur și simplu mi-a frânt inima, pentru că eu știu cum e.

Am muncit din greu și am fost binecuvântat cu succes financiar, dar lucrurile nu au stat mereu așa. Am crescut cu patru tați diferiți în prăfoasa vale San Gabriel, din California. Îmi amintesc cu precizie cum în copilărie nu răspundeam la telefon și la ușă pentru că știam cine e — era agentul fiscal și noi nu aveam bani să-i plătim. În adolescență, îmi era rușine că trebuia să port la școală haine pe care le cumpărasem cu 25 de cenți de la magazinul second-hand. Și copiii pot să fie destul de brutali când nu

ești „la modă“. În ziua de azi, cumpărăturile de la magazinul second-hand ar fi un semn că ești cool — ca să vezi! Și când mi-am cumpărat în cele din urmă prima mea mașină, o broscuță Volkswagen rablagită, din 1960, mașina nu avea marșarier, așa că o parcam pe un deal și nu aveam nicio dată suficienți bani pentru benzină. **Din fericire, nu am acceptat teoria care spune că pur și simplu așa e viața. Am găsit o modalitate de a-mi depăși circumstanțele.** Din cauza propriilor mele experiențe, nu accept să văd cum cineva suferă. Mă scoate din minți. Și 2008 a adus mai multă suferință economică inutilă decât am văzut în întreaga mea viață.

În perioada imediat următoare prăbușirii bursei de valori, toată lumea era de acord că trebuie făcut ceva pentru a repara sistemul. Am tot așteptat ca acele schimbări promise să se producă, dar ani mai târziu lucrurile erau neschimbate. Și, cu cât aflam mai mult despre sursele crizei financiare, cu atât deveneam mai furios. Pentru mine, punctul de cotitură s-a produs după ce am văzut *Inside Job*, documentarul premiat cu Oscar, narat de Matt Damon, despre rechinii de pe Wall Street care și-au asumat riscuri nebunești cu banii noștri și aproape că au distrus economia. Și pedeapsa lor? Noi, contribuabilii, am plătit să-i scoatem din impas și, cumva, aceeași distribuție de personaje a primit frâiele redresării. Până la sfârșitul filmului, fierbeam de neputință, dar mi-am transformat furia într-o întrebare: „Ce pot să fac?“

Această carte a reprezentat răspunsul.

„Nu există prieten mai loial decât o carte.“

ERNEST HEMINGWAY

Nu a fost o decizie ușoară. Nu mai scrisesem o carte semnificativă de aproape 20 de ani. În medie, anul trecut am fost într-un avion o zi din patru, călătorind în peste 15 țări. Eu conduc o duzină de companii și o organizație non-profit. Am patru copii, o soție uimitoare și o misiune pe care o iubesc și care e viața mea. Atât *Unlimited Power (Putere nemărginită⁹)*, cât și

⁹ Volum apărut în format tipărit în limba română la editura Amaltea, în 2011, și sub formă de audiobook la editura Act și Politon, în 2016. Acest titlu este de asemenea în curs de apariție în format tipărit la editura Act și Polion (*N. red.*)

*Awaken the Giant Within (Trezește uriașul din tine*¹⁰) au fost bestselleruri internaționale, și asta mi-a dat o satisfacție enormă, dar nu m-am simțit obligat să scriu din nou până acum. De ce? Iubesc evenimentele live! Iubesc experiența imersiunii totale, imediatul și flexibilitatea comunicării cu 5000 până la 10 000 de persoane odată, să pătrund în profunzime și să le mențin atenția focalizată timp de 50 de ore într-un weekend. Și asta în aceste timpuri moderne când majoritatea oamenilor nu vor să stea la un film de trei ore pentru crearea căruia s-au cheltuit 300 de milioane de dolari. Îmi amintesc în culori vii cum îmi spunea Oprah că ea nu poate să stea jos mai mult de două ore — și 12 ore mai târziu stătea pe un scaun și striga la cameră: „Asta este una dintre cele mai grozave experiențe din viața mea!” Usher mi-a spus că îi place munca mea, dar cu siguranță că nu va rezista un weekend întreg. Exact ca Oprah, a ajuns și el să se simtă cum nu se poate mai bine. Cincizeci de ore mai târziu, mi-a spus: „E ca și cum aș lua parte la unul dintre cele mai grozave concerte din viața mea! Luam notițe ca disperatul și m-ai făcut să râd până nu am mai putut!”

Experiența evenimentului meu live este încărcată cu atât de multă emoție, muzică, încântare și intuiții profunde, încât oamenii sunt mișcați să treacă la acțiuni de proporții. Ei nu se limitează la a gândi, ei nu se limitează la a simți, *ei schimbă, ei transformă*. Iar limbajul meu corporal și vocea mea sunt esențiale stilului meu de a preda. Deci, trebuie să recunosc, atunci când stau jos să scriu cuvinte pe o pagină, mă simt de parcă aș avea un căluș în gură și o mână legată la spate! La naiba, am descoperit că pot să ajung la urechile a peste zece milioane de oameni printr-o singură Conferință TED.

Așadar, ce m-a făcut să mă răzgândesc?

Criza financiară a cauzat o suferință îngrozitoare, dar ne-a făcut de asemenea să reevaluăm ce este cel mai important în viețile noastre — lucrurile care nu au nicio legătură cu banii. **A fost o perioadă în care să revenim la fundamente, la valorile care ne-au susținut înainte prin momente dificile.** În cazul meu, m-a făcut să-mi amintesc de zilele în care dormeam în mașină, fără o casă a mea și căutând o cale de a-mi schimba

¹⁰ Volum apărut cu acest titlu sub formă de audiobook la editura Act și Politon, în 2016, și în format tipărit cu titlul *Descoperă forța din tine* la editura Curtea Veche, în 2002 (N. red.)

viața. Cum am făcut-o? Prin cărți! Ele au ajutat la stabilizarea mea. Am fost dintotdeauna un cititor vorace: în tinerețe am hotărât să citesc o carte pe zi. Mă gândeam că liderii sunt mari cititori. Am urmat un curs de citire rapidă. Nu am citit chiar o carte pe zi dar, pe parcursul a șapte ani, am citit peste 700 de cărți pentru a găsi răspunsurile care să mă ajute pe mine însumi și pe alții. Cărți de psihologie, gestionarea timpului, istorie, filosofie, fiziologie. Am vrut să știu despre orice care ar fi putut să schimbe imediat calitatea vieții mele și pe a oricui altcuiva.

Dar cărțile citite în copilărie au lăsat cea mai profundă amprentă. Ele erau biletul meu de ieșire dintr-o lume a durerii: o lume fără niciun viitor atractiv. Ele mă purtau spre un tărâm al posibilităților nelimitate. Îmi amintesc eseul lui Ralph Waldo Emerson despre încrederea în propriile puteri și rândurile „Există un moment în educația fiecărui om când acesta ajunge la convingerea că invidia înseamnă ignoranță; că imitația înseamnă suicid; că trebuie să se accepte pe sine la bine, la rău, ca destin.“ O alta a fost o carte de filosoful James Allen, *As a Man Thinketh (Cum gândește omul*¹¹), care devine ecoul proverbului biblic „Cum gândește omul în inima lui, așa este el“ (Pildele lui Solomon 23, 7)¹². Acesta a venit la mine **într-o perioadă în care mintea mea era un câmp de luptă plin de teamă. El m-a învățat că tot ceea ce creăm în viețile noastre începe de la gândire.**

Am devorat biografiile marilor lideri, marilor gânditori, marilor *făcători*, ca Abraham Lincoln, Andrew Carnegie, John F. Kennedy și Viktor Frankl. Mi-am dat seama că bărbații și femeile de seamă ale lumii au îndurat dureri și suferințe mult mai mari decât ale mele. Ei nu fuseseră doar norocoși, nici măcar favorizați ai sortii; cumva exista ceva în ei, o forță invizibilă care nu le îngăduia să se mulțumească cu mai puțin decât erau capabili să facă, să fie sau să dăruiască. **Mi-am dat seama că biografia nu înseamnă destin; că trecutul meu nu era egal cu viitorul meu.**

¹¹ Volum apărut la editura Act și Politon, în 2016, în format tipărit, audio și e-book (N. red.)

¹² Traducere din versiunea engleză: *For as he thinketh in his heart, so is he: Eat and drink, saith he to thee; but his heart is not with thee (Book of Proverbs 23, 7)*. În versiunile oficiale în limba română, acest verset s-a tradus prin: «Căci el îți numără bucațile din gură. „Mănâncă și bea!“; îți va spune, dar inima lui nu e pentru tine». (N. red.)

O altă favorită de-a mea a fost o carte americană clasică din 1937, *Think and Grow Rich (Gândește și îmbogățește-te)*¹³ a lui Napoleon Hill. Hill și-a petrecut două decenii la începutul secolului XX interviewând 500 dintre cele mai realizate persoane din lume, de la Andrew Carnegie, la Henry Ford, la Theodore Roosevelt, la Thomas Edison, aflând ce îi pune în mișcare. El a descoperit că aveau cu toții în comun o focalizare neobosită asupra obiectivelor proprii și o combinație de dorință arzătoare, credință și persistență în realizarea lor. Mesajul lui Hill că persoanele obișnuite ar putea să depășească orice obstacol în fața succesului a dat speranțe unei generații de cititori care se zbătea prin Marea Criză. *Think and Grow Rich (Gândește și îmbogățește-te)* a devenit una dintre cele mai bine vândute cărți din toate timpurile.

Demersul lui Napoleon Hill a fost o inspirație pentru mine. Asemenea lucrării sale clasice, această carte este modelată pe căutarea celor mai buni dintre cei mai buni din lume, de la Warren Buffet la Sir Richard Branson — și inclusiv omul pe care experții din domeniu l-au numit un adevărat Edison al zilelor noastre: Ray Kurzweil, care a inventat primele sintetizatoare pentru muzică digitală, primul software care să transforme textul în vorbire, el fiind omul din spatele lui Siri de pe iPhone-ul tău. Acesta a dezvoltat un dispozitiv care le permite persoanelor nevăzătoare să meargă pe stradă, să citească indicatoarele rutiere și să dea comenzi din orice meniu. În prezent, Ray este directorul de dezvoltare tehnologică pentru Google. Dar am vrut să scriu o carte care să meargă dincolo de psihologia și știința reușitei pentru a găsi un plan adevărat, cu instrumente reale pe care să le poți utiliza pentru a clădi un viitor mai bun pentru tine și familia ta. Urma să fie un manual, un plan general, un ghid de instrucțiuni pentru noua economie.

Pe măsură ce începeam să mă reconectez cu puterea unei cărți, mi-am spus: „Eu trebuie să pun răspunsurile acestea într-un format accesibil oricui.” Și, cu tehnologia din ziua de azi, această carte are câteva avantaje grozave pentru a te ajuta să îți continui drumul. Are segmente electronice pe care le poți accesa online pentru a vedea câțiva dintre bărbații și femeile

¹³ Volum apărut în limba română la editura Curtea Veche, în 2013, cu titlul *De la idee la bani (N. red.)*

căroră le-am luat interviuri și să le auzi cuvintele. Avem o aplicație proiectată să te determine să urmezi cei 7 Pași Simpli astfel încât să nu te rezumi la învățarea ideilor, ci să mergi până la capăt și să obții libertatea financiară pe care o meriți cu adevărat.

Apropo, **când am început această aventură, oamenii mi-au spus că sunt nebun.** Numeroși așa-ziși experți — și chiar prietenii! — m-au avertizat că sunt nebun încercând să aduc lumea complexă a finanțelor unui public larg. Chiar și editorul meu m-a implorat să scriu despre orice altceva.

Dar eu am știut că pot reuși dacă găsesc cele mai bune voci care să mă călăuzească. Majoritatea oamenilor pe care i-am intervievat aici nu dau interviuri sau, dacă o fac, se întâmplă extrem de rar. Este posibil ca ei să vorbească la Davos, în Elveția, la Forumul Economic Mondial sau pentru Consiliul de Relații Externe, dar până acum cunoștințele lor, spuse cu propriile lor voci, nu au mai fost făcute disponibile publicul larg. Împărtășirea informațiilor esențiale deținute de ei într-un fel în care oricine le poate folosi a devenit misiunea acestei cărți.

Am avut onoarea să am relații grozave cu câțiva dintre cei mai influenți oameni din lume: prieteni în poziții înalte care erau dispuși să dea câteva telefoane pentru mine. În scurt timp, am găsit uși care se deschideau pentru mine și căpătam accesul la maestrul jocului.

„Bun venit în junglă...”

— *WELCOME TO THE JUNGLE*, Guns N' Roses

Deci, de unde să încep? Am hotărât să încep cu o persoană de care cei mai mulți oameni nu au auzit niciodată, deși a fost numit Steve Jobs al investițiilor. Dar întrebă pe oricare dintre liderii financiari ai lumii, indiferent că vorbim despre președintele Rezervei Federale, liderul unei bănci de investiții sau președintele Statelor Unite, și toți vor ști despre Ray Dalio. Ei citesc buletinul său informativ săptămânal. De ce? Pentru că guvernele sună să-l întrebe ce să facă și el le investește banii. Așa stau lucrurile și cu fondurile de pensii și companiile de asigurări. El este fondatorul Bridgewater Associates, cel mai mare fond speculativ din lume, cu peste 160 de

miliarde de dolari în *bunuri aflate în administrare (assets under management — AUM)*, într-o perioadă în care un fond speculativ mare poate să administreze 15 miliarde de dolari. Înainte era nevoie de o avere netă de 5 miliarde de dolari și de o investiție inițială de 100 de milioane doar pentru a intra pe ușă. Dar nu te deranja să încerci; el nu-ți va accepta banii — nici pe ai oricui altcuiva — în acest punct.

Ray Dalio provine dintr-un mediu improbabil, născut în Queens, New York, dintr-un tată muzician de jazz și o mamă casnică. El a început ca băiat de mingi de golf care a prins primele sale ponturi despre acțiuni pe terenul local de golf. Acum are o avere de aproape 14 miliarde de dolari și este al 31-lea cel mai bogat om din Statele Unite. Cum a reușit? Trebuia să aflu! Iată un om al cărui fond Pure Alpha a pierdut bani doar de trei ori în 20 de ani, conform *Barron's*, și în 2010 a realizat profituri de 40% pentru principalii săi clienți. Pe parcursul vieții fondului (de la lansarea sa în 1991), el a realizat un randament anual compus de 21% (înainte de impozitare). Dacă exista vreo persoană pe care să vreau să o întreb, „Mai poate investitorul obișnuit să câștige bani în această piață nebună și volatilă?” aceasta era Ray. Așa că atunci când mi-a spus, „Sigur că se mai poate câștiga,” am ciulit urechile! Tu nu ai fi făcut la fel?

Nu este chiar așa ușor să obții acces la Ray Dalio. Dar se pare că Ray știa deja cine sunt și era un fan al scrierilor mele. Într-o după-amiază am stat cu el în casa lui surprinzător de modestă pe o insulă împădurită, în apropiere de coasta statului Connecticut. El a trecut direct la subiect, spunându-mi că investitorii individuali, ca tine, pot să câștige — dar numai dacă nu încerci să-i bați pe profesioniști la propriul joc.

„Ce trebuie să știe ei, Tony, este că *pot* într-adevăr să câștige”, mi-a spus el. „Dar nu și încercând să învingi sistemul. Nu e indicat să încerci asta. Am o mie cinci sute de angajați și patruzeci de ani de experiență și e un joc greu până și pentru *mine*. **Vorbim aici de pocher cu cei mai buni jucători de pocher de pe pământ.**”

Ray are 65 de ani, vorbește cu un slab accent newyorkez și, în timp ce vorbește, își folosește mâinile la fel ca un dirijor. El mi-a amintit că pocherul, la fel ca specula la bursă, este un joc cu sumă nulă. Pentru fiecare învingător

trebuie să existe un perdant. „De cum intri în joc, nu joci pocher doar împotriva tipilor aflați de cealaltă parte a mesei. Este un joc la scară mondială și doar un procent mic de persoane câștigă bani serioși în el. Câștigă mult. E posibil să ia bani de la cei care nu sunt la fel de buni la jocul ăsta“, a spus el. „Așa că eu le-aș spune investitorilor tăi, omului de rând: nu vrei să iei parte la jocul ăsta.“

L-am întrebat pe Ray: „Dacă le spui oamenilor că nu pot să concureze în acest joc, ar trebui să se gândească bine înainte să lase pe altcineva să joace *în numele lor*? Cum rămâne cu brokerii și managerii de fonduri mutuale care spun că-ți pot obține profituri mai bune?“

„Tu crezi că mergi la un doctor, dar ei nu sunt doctori“, mi-a spus el. Suntem obișnuiți să ne punem toată credința în doctori și să facem ce ne spun, fără să ne gândim, în speranța că ei au toate răspunsurile. Dar Ray Dalio spune că administratorii financiari obișnuiți nu te vor ajuta să câștigi pentru că nici ei nu au aptitudinile sau resursele necesare pentru a juca în stil mare. „Dacă le-ar avea, atunci n-ai mai avea acces la ei.“

„Jocurile Olimpice sunt ușoare comparativ cu ceea ce facem noi“, a continuat Ray. „Asta este mult mai competitiv. Poți să mergi la broker sau la dealerul tău și să te gândești că trebuie să te întrebi: „E oare un tip deștept?“ E posibil să fie deștept. E posibil să-i pese de tine. **Dar trebuie să întrebi, „Câte medalii de aur a câștigat?“** Trebuie să fii foarte, foarte atent pentru că sunt atât de mulți oameni care ți-ar da sfaturi, dar trebuie să fie suficient de buni încât să le poată prelua de la cei mai buni din joc.“

Deci, care este soluția?

„În loc să încerci să concurezi, tu trebuie să înveți că **există un fel pasiv de a câștiga**. Există un fel prin care să nu mizezi totul pe o singură carte. Este un sistem care **să te apere de toate riscurile**, pentru că cei mai buni investitori știu că se vor înșela, indiferent cât de inteligenți sunt.“

Stai puțin! Ray Dalio, care obține profituri capitalizate de 21% mai poate să se înșele?

„Exact, Tony, greșesc“, a zis el. „Cu toții greșim. Așa că trebuie să punem la punct un sistem care să ne protejeze de asta.“

Așa că, după aproape trei ore petrecute împreună, venise momentul pentru marea întrebare: „Ray, care e sistemul acela?“ Și Ray mi-a spus: