

CALEA
ÎNȚELEPCIUNE
STOICĂ
ANTICĂ PENTRU
SPRE
O PROSPERITATE
BOGĂȚIE
DURABILĂ

Traducere din engleză de Dan Crăciun

Darius Foroux



Cuprins

INTRODUCERE | De ce stoicismul ne ajută să facem avere

1. Cum am urmărit eu prosperitatea durabilă 9
2. Faceți avere aplicând înțelepciunea antică 23
3. Cum se construiește un avantaj stoic în trei pași 29

PRIMUL PRINCIPIU | Investește în tine însuși

4. Competențele de preț sunt mai bune decât banii 41
5. Principiile ascunse ale pieței 59
6. Consecvența este profitabilă: a investi este o deprindere 77

AL DOILEA PRINCIPIU | Acceptă pierderile

7. Tratați cu lejeritate pierderile pe termen scurt 93
8. Evitați să vă pierdeți toți banii 109
9. Lăcomia nu este bună 127

AL TREILEA PRINCIPIU | Sporți-vă averea

10. Lăsați banii voștri să lucreze 143
11. Aveți încredere în judecata voastră 157
12. Nu vă schimbați strategia investițională 173

TEHNICI STOICE DE INVESTIȚIE

13. Cum începeți să investiți în stocuri de acțiuni 189
14. La pensie ca un stoic 199
15. Regula 90/10 pentru operațiuni speculative 205
- Concluzie: Fiți de granit 217

- Mulțumiri 221
- Note 223

Introducere

De ce stoicismul
ne ajută să
facem avere

1 | Cum am urmărit eu prosperitatea durabilă

M-am născut la Teheran în toiu războiului cu Irak, în 1987. După un an, mama a părăsit țara și a ajuns în Țările de Jos, unde avea deja membri de familie care făcuseră același pas cu câteva luni mai devreme. Tatălui meu nu i s-a permis să părăsească țara în timp de război, așa că mama a trebuit să călătorească singură. Când a ajuns la serviciul olandez de emigrări nu avea niciun ban, ci doar o valiză; atât. Tata a venit și el în 1990 fără niciun bun asupra lui. Fusese nevoit să călătorească pe uscat, drumul durând două luni. Sună dramatic, dar este istoria unor milioane de oameni din toată lumea. Dacă locuiți în Statele Unite, o țară de emigranți, părinții, bunicii ori străbunicii voștri au ajuns probabil acolo în împrejurări asemănătoare.

Oricine își părăsește țara de nevoie trebuie să pornească de la zero. Părinții mei au fost nevoiți să se reeduce, să învețe o limbă nouă, să se adapteze la o cultură diferită, să edifice o viață socială și să construiască un viitor mai bun pentru ei, pentru mine și fratele meu. Din câte îmi pot aminti, familia noastră a trăit de la un salariu la altul; eram îndatorați până la gât. În casa noastră totul gravita în jurul banilor, sau mai degrabă în jurul *lipsei* lor.

Părinții mei s-au străduit din răspuțeri să ne crească relativ confortabil, dar se certau neconținut în legătură cu prețul oricărui lucru, de la articole de băcănie până la haine. În pofida mijloacelor noastre limitate, eu și fratele meu nu am mers niciodată la culcare flămânzi și am avut chiar o consolă de

jocuri Nintendo. Dar cumva mă simțeam vinovat. De parcă eu aș fi fost cauza problemelor lor financiare. Chiar dacă nu cunoșteam amănunțele exacte ale dificultăților financiare ale părinților mei, puteam să percep tensiunea constantă din casă. Mă temeam să nu pierdem tot ce aveam. Un gând care mă sâcâia mereu era că, *dacă nu m-ar fi avut pe mine, nu ar fi trebuit să cheltuiască atâția bani și nu s-ar certa*. Acum îmi dau seama că acestea erau gândurile unui copil excesiv de responsabil. Dar copilăria mi-a inoculat un sentiment de alertă. Eram hotărât să mă îmbogățesc, ca să nu mai fim niciodată constrânși să trăim astfel.

Iată de ce am ales să studiez la colegiu business și finanțe. Țin minte cât de greu le era colegilor mei să își aleagă specializarea potrivită. Pentru mine nu era o problemă. Singurul meu scop era să câștig o groază de bani. Și credeam că o diplomă în business era calea cea mai probabilă de a-mi atinge scopul.

În 2007, pe când eram încă la colegiu, am obținut un job la ING, o bancă multinațională olandeză. În acea perioadă, ING era un jucător internațional major, având reprezentanțe în toată lumea. Asta era înainte de criza financiară globală, când industria era mult mai puțin reglementată decât în prezent. Seara lucram la ING, inițial în departamentul de operații bancare personale, unde îi ajutam pe clienții cu cerințe banale, precum eliberarea unui card de credit ori solicitarea unui împrumut personal. După trei luni în care am vândut clienților o mulțime de carduri de credit, mi s-a oferit un post de consultant pentru fonduri mutuale în departamentul de investiții. Era un vis devenit realitate. În adolescență, mă îndrăgostisem de lumea finanțelor, glorificată în filme precum *Wall Street* și *Vârful piramidei*. Când mi s-a oferit șansa, mi-am imaginat că urma să vând acțiuni la telefon, exact ca Bud Fox, personajul jucat de Charlie Sheen în *Wall Street*. Nu am vândut stocuri de

acțiuni ale unor companii individuale, așa cum făcea Bud, însă am vândut fonduri mutuale, coșuri de acțiuni, ceea ce, pentru mine, era destul de aproape. Mă *simțeam* ca un agent de bursă.

Pe atunci era stupefiant de ușor să devii consultant în industria olandeză de servicii financiare. Am participat trei săptămâni la un program de training și eram gata să încep. Sarcina mea era simplă: îi sunam pe clienții existenți care investiseră deja în alte produse financiare și încercam să-i conving să investească bani în cele mai recente fonduri mutuale care intraseră în oferta băncii. Oferta era splendidă și dialogul cu clienții – o experiență grozavă. Era o vreme când oamenilor le făcea efectiv plăcere să discute cu cineva de la banca lor și când încă mai aveau încredere în bancheri.

Privind în urmă, nu mă pot împiedica totuși să mă întreb: *Cum Doamne iartă-mă ar putea un puști de 20 de ani cu un program de training de trei săptămâni să-i sfătuiască pe clienții lui ce și cum ar trebui să investească?* Totul era legat de profit. Banca lansa constant noi fonduri mutuale axate pe teme specifice, precum energia sustenabilă, piețele emergente, tehnologia de vârf și altele asemănătoare. Un fond mutual este un coș de stocuri de acțiuni, alese de managerul fondului. Când investești în aceste fonduri, te lași purtat în cârcă de succesul potențial al managerului de fond. Scopul era să racolăm cât mai mulți investitori, fiindcă banca încasa un comision legat de suma investită de client. Și atragerea clienților era ușoară, fiindcă cine poate să reziste promisiunii că va câștiga bani fără să muncească pentru ei? Doar investești într-un fond și aștepți să te umpli de bani.

După primele mele câteva contracte, credeam că sunt un geniu al investițiilor. Vorbeam despre munca mea cu toată lumea: cu familia, cu prietenii, colegii și profesorii. Chiar am cumpărat acțiuni ale ING cu banii câștigați de la bancă.

Imediat după ce mi-am cumpărat stocul, îmi frecam mâinile, așteptând să mă îmbogățesc. Am cumpărat stocul cu circa 27 de dolari acțiunea. Dar peste un an acțiunile ING Direct se tranzacționau cam cu 3 dolari. Începusem să investesc la apogeul bulei pieței imobiliare care a declanșat criza financiară din 2008-2009. Am simțit cărcei în stomac văzând că am pierdut atâția bani. Acea senzație m-a bântuit ani de-a rândul.

Cât timp nu am ajuns la fund, mi-am păstrat stocul până în 2011, când în sfârșit nu am mai suportat acel vârtej emoțional și l-am vândut cu 11 dolari acțiunea. În patru ani pierdusem 60% din banii mei. Între timp, piața lărgită își recuperase deja pierderile și atingea chiar cote mai înalte decât înainte de criza financiară. Eu investisem doar vreo 2 000 de dolari, însă pierderea a peste jumătate din avutul tău doare indiferent de mărimea sumei. De parcă suferința provocată de dificultățile noastre financiare nu era de ajuns, m-am fript și la bursă. Investiția era prea dificilă. Ca orice om care pierde bani la bursă, am socotit că tranzacțiile cu acțiuni sunt o activitate rezervată bogătaşilor sau bancherilor cu costume din trei piese de pe Wall Street. Deși pe atunci aveam un masterat în administrarea afacerilor și eram specializat în finanțe, nu mai aveam pic de încredere în posibilitatea de a mă îmbogăți pe piața bursei de valori. Am renunțat în ziua în care mi-am vândut stocul de acțiuni.

Adevărul este că nu ne putem permite să *nu* investim. Viața de zi cu zi devine tot mai scumpă. Prețurile pe care le plătim pentru alimente, gaz, asigurări, energie și pentru aproape orice cresc. Mulți oameni nu își pot permite să cumpere o casă. Și mai rău este faptul că nu toate salariile țin pasul cu inflația.¹ În realitate, averea voastră fie stagnează, fie descrește în fiecare an... afară de cazul în care dețineți active. Graficul de mai jos

arată ce efecte are cu timpul inflația asupra sumelor cash pe care le dețineți. Între 1980 și 2022, inflația a atins valoarea medie de 3,06% în Statele Unite (aici se include și inflația ridicată din 2021 și 2022).²

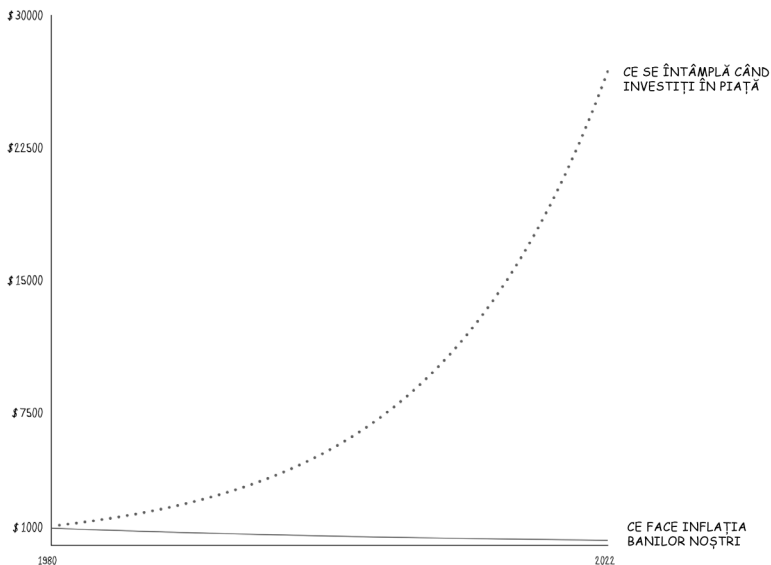


Figura 1: Diferența dintre evoluția pozitivă la bursa de valori și evoluția negativă cauzată de inflație.

În comparație, piața (când vorbesc despre „piață” mă refer întotdeauna la indexul S&P 500, care conține cele mai tranzacționate 500 de companii americane) a atins, începând din 1980, un profit mediu anual de 11,4%.³ De la începutul său din 1928, profitul S&P 500 a fost de aproximativ 10% anual. Corectând cu inflația, piața a adus un profit anual de 8,38%.⁴ Nu pare mult. Dar priviți alternativa, care înseamnă păstrarea banilor cash.

Pentru deținătorii de numerar, tabloul arată îngrozitor. Imaginați-vă că ați pus la saltea 1 000 de dolari în 1980. După 42 de ani, în 2022, acei bani ar avea o valoare reală de 240 de dolari.⁵ Dar, dacă ați fi investit aceeași sumă în indexul S&P 500, ați fi avut (ajustând cu inflația) un profit real de 29 632,50 dolari.⁶ În acea perioadă, am avut războaie, recesiuni, dezastre naturale, tensiuni politice, bule speculative, creșteri ale ratei dobânzii și o criză financiară severă. Am trecut de asemenea printr-o pandemie, care a cauzat aproape șapte milioane de victime, precum și o diversitate de probleme secundare, printre care o inflație cu două cifre, probleme ale lanțurilor de aprovizionare și lipsa forței de muncă.⁷ Și în tot acest răstimp prețul activelor a urcat. Problema este că nu toată lumea posedă active. Acest fapt cauzează decalajul avuției.

Aproape toate țările de pe glob, indiferent cât de dezvoltate, au o problemă cu adâncirea inegalității. De exemplu, cea mai bogată și cea mai prosperă națiune din lume, America, a văzut că decalajul dintre cele mai bogate și cele mai sărace familii s-a dublat din 1989 până în 2016.⁸

Nu-i de mirare că inegalitatea economică a captat atenția politicianilor și economiștilor în ultimele câteva decenii. Dar, nu multe s-au schimbat, fiindcă majoritatea oamenilor se concentrează asupra creșterii salariilor pe care le încasează. În vreme ce un câștig mai mare v-ar putea aduce o imediată ușurare financiară, nu este calea spre avuția pe termen lung. Datele arată că, pentru 99% dintre contribuabilii care câștigă mai puțin de 500 000 de dolari, salariile și beneficiile acoperă 75% din veniturile lor. Pentru milionari, salariile lor reprezintă între 15% și 50% din venituri.⁹

Așadar iată ce știm despre îmbogățire: investiți-vă banii în active de încredere și lăsați-i să se înmulțească în timp. Pare atât de ușor și totuși este unul dintre lucrurile cel mai greu de

realizat în viață. Pentru că nu dorim să ne îmbogățim cu orice preț. Vrem mai mulți bani, dar ne dorim totodată pacea sufletească. Cele două lucruri nu stau mereu alături. Puteți avea atât de mulți bani încât să nu aveți niciodată grija plății facturilor și să fiți totuși terorizați de teama de a nu vă pierde toți banii.

Trebuie să prosperăm financiar și mental. Când finanțele voastre sunt solide și mintea vă este împăcată, aceea este ade-vărata bogăție. Când nu vă mai bizuiți doar pe munca voastră ca să vă câștigați banii, când banii se înmulțesc singuri pe piața de valori financiare, atunci puteți scăpa din capcana situației care vă obligă să schimbați timpul vostru pentru bani.

În vreme ce economia continuă să crească în pofida evenimentelor cataclismice și, în consecință, piața continuă să urce, există câteva provocări când urmărim investiția de succes pe termen lung.

Provocarea #1: Volatilitatea

Mulți dintre noi admit că prezența pe bursa de valori este o bună cale de a face avere. Problema este că investițiile în stocuri de acțiuni sunt dificile, deoarece piața este atât de volatilă. Prețurile urcă și coboară constant, ceea ce provoacă două intense emoții umane: frica și lăcomia. Ne temem când piața este în scădere. Devenim lacomi când piețele încep să urce și simțim impulsul de a ne vărsa economiile de-o viață imediat pe piață.

Această dinamică a luat amploare pe piețele publice din 2020 încoace. Din timpul pandemiei de COVID-19, tranzacțiile bursiere au devenit mai populare decât oricând. În 2011, investitorii individuali reprezentau puțin peste 10% din volumul

total de tranzacții la bursă. În primul trimestru din 2021 era de aproape 25%.¹⁰

Dar piețele au fost mai schimbătoare. O metodă de a măsura volatilitatea constă în a estima cât de frecvent S&P 500 variază cu cel puțin 1% într-o singură zi. În 2022, frecvența acestor variații ale S&P 500 a fost de peste 87% dintre zilele de tranzacții, o rată observată anterior doar la apogeul crizei financiare globale din 2008.¹¹ O altă măsură, CBOE Volatility Index (sau VIX), care măsoară așteptările pieței privind volatilitatea pe termen scurt, a rămas ridicată din februarie 2020 până la începutul lui 2023.

Toate acestea înseamnă a spune: volatilitatea este înaltă, ceea ce face ca piața să pară capricioasă. Dacă încercați să reacționați față de schimbările zilnice ale prețurilor acțiunilor, ori veți pierde bani, ori veți rămâne pe tușă. Veți avea succes dacă vă păstrați calmul, în pofida naturii fluctuante a pieței.

Provocarea #2: Consecvența

Alegerea strategiei corecte de investiții este dificilă. Aveți literalmente sute de mii de opțiuni investiționale. Majoritatea agenților de bursă vă oferă posibilitatea de a cumpăra acțiuni și mărfuri din toată lumea. În timp ce scriu aceste fraze, există pe plan mondial peste 59 000 de companii în care puteți investi.¹² Există apoi nenumărate alte vehicule investiționale, precum ETF-urile [*exchange traded funds*], fondurile mutuale, obligațiunile și mărfuri precum aurul, argintul, cuprul și criptomonedele.

În plus, există mii de „experți” care prezic tot felul de evenimente economice. Sunt în social media oameni care au avertizat timp de un deceniu o prăbușire totală a dolarului. Lumea

noastră devine mai rapidă, mai zgomotoasă și mai haotică, ceea ce ne copleșește. Nu mai putem deosebi ceea ce contează de ceea ce nu are importanță și ceea ce este adevărat de ceea ce nu este.

Și, dacă încercăm să investim în ceva, atenția ne este distrasă de următorul cel mai bun lucru care ne iese în cale. Încercăm prea multe tipuri diferite de strategii, ceea ce ne împiedică să fim consecvenți. Succesul investițional se rezumă la eliminarea informațiilor irelevante, la a avea tăria de a nu-ți abandona strategia și la rezistența opusă impulsului de a urmări alte oportunități.

Provocarea #3: Pierderile anterioare

A pierde bani la bursa de valori este ceva obișnuit. Studiile care vizează ratele de succes ale acelor investitori individuali care sunt foarte activi arată că numai între 1% și 3% câștigă bani pe termen scurt.¹³ E greu de imaginat că până la 99% dintre toți cei care fac tranzacții cu titluri de valoare pierd bani, dar eu nu sunt surprins. Toate persoanele cu care am discutat despre cum și-au încercat norocul cumpărând și vânzând acțiuni au pierdut bani.

Tranzacțiile cu acțiuni pe termen scurt *sună* întotdeauna grozav (cine nu dorește să câștige niște bani cu câteva clickuri pe aplicația lor de tranzacții bursiere?), dar, când oamenii descoperă că șansa le este potrivnică, probabil au pierdut deja destui bani ca să se fi săturat de operațiunile cu stocuri de acțiuni.

Cum se descurcă profesioniștii? Cam 80% dintre managerii profesioniști de investiții au performanțe mai slabe decât indexul S&P 500.¹⁴ Iată de ce atât de mulți oameni au o experiență investițională negativă. Sunt șanse mari să fi pierdut bani

investind. Iar eu știu din experiența mea personală că, atunci când te arzi la bursă, te vei ține apoi la distanță de ea. Dar mai înțelegi totodată că te lipsești de niște bani câștigați fără costuri. În esență, la asta se reduce investiția în stocuri de acțiuni: îți pui banii pe piață și aștepti până când te îmbogățești.

De ce controlul emoțiilor este cheia investițiilor de succes

Întotdeauna am crezut că investițiile sunt un puzzle intelectual. Mă gândeam: *de-aș avea formula corectă*, de parcă investiția semăna cu o ecuație matematică pe care o poți rezolva. Nu eram singurul care gândea astfel. Doar în 2021 s-au vândut peste 80 de milioane de cărți despre afaceri și bani.¹⁵ Multe dintre aceste cărți prezintă aspectele raționale ale investirii. Vă învață o metodologie investițională. Asta ne determină pe atâția dintre noi să credem că a investi este doar o chestiune de a învăța cum se face dintr-un punct de vedere practic. Adevărul este că profesioniștii știu că investiția nu ține de teorie sau de cunoștințe; este legată de controlul emoțiilor.

Benjamin Graham, care în anii 1930 a conceput prima abordare sistematică a investițiilor, spunea: „Indivizii care nu își pot stăpâni emoțiile nu sunt înzestrați să profite în urma procesului investițional”.¹⁶

Această idee contrastează accentuat cu credința populară. Filmul *Pi*, lansat în 1998, surprinde cel mai bine ideea majorității despre investiții. Filmul prezintă povestea unui matematician de clasă mondială, pe nume Max Cohen, care încearcă să descopere modele matematice din spatele pieței de valori, ca să-i poată prezice direcția. Însă, oricât efort depune

în căutarea lui, nu poate găsi o cale de a prezice piața, ceea ce îl duce la nebulă. În cele din urmă, Max își distruge toată munca și renunță. Încercarea lui Max este o experiență pe care mulți au trăit-o într-un mod mai puțin dramatic. Începem să investim ascultând sfaturile din programele de știri sau din social media, ne pierdem banii, ne întristăm și decidem că investițiile sunt domeniul exclusiv al profesioniștilor de pe Wall Street. Eu am trăit această experiență în timpul crăhului bancar din 2008, care a nimicit 10 trilioane de dolari din averea Americii.¹⁷

Am crezut că mai multe cunoștințe despre investiții și finanțe mă vor ajuta să evit pierderile. Pe lângă diplomele obținute, am studiat strategiile investitorilor de succes. Am învățat despre investitorii de valoare, printre care Warren Buffett, Charlie Munger, Peter Lynch, Bill Ackman, Geraldine Weiss, Joel Greenblatt și alții. Acești investitori au o strategie pe termen lung axată pe alegerea unor companii de bună calitate în care să investească. Dar, ca să îmi lărgesc varietatea cunoștințelor despre bursa de valori, am studiat și traderii precum Jesse Livermore, Martin S. Schwartz, Martin Zweig, Paul Tudor Jones și mulți alții. Această fațetă a finanțelor se deosebește de investiții. Traderii sunt mai preocupați să genereze profit pe termen scurt beneficiind de diferențele de prețuri. Ei cumpără un activ cu intenția de a-l vinde curând cu un preț mai mare. Nu sunt mereu interesați de valoarea subiacentă a activului atât timp cât prețul acestuia continuă să crească.

Dar abia în 2017 am înțeles în cele din urmă cheia *reală* a succesului investițional, zece ani după ce am cumpărat primele mele acțiuni. După tot acest efort de a mă educa și de a stăpâni principiile investiției, încă mă temeam prea mult să îmi risc banii pe piață. Din când în când investeam în unele stocuri, dar

nu am găsit niciodată un mod de a fi consecvent. Mă simțeam aidoma lui Max Cohen din filmul *Pi*. Voiam să renunț. Fiindcă, indiferent câte cunoștințe acumulasem, parcă nu-mi foloseau la nimic. Mi-ar plăcea să vă spun că m-am îndreptat spre filosofie din curiozitate, dar am făcut-o de nevoie. Încercările mele de a face avere nu duceau nicăieri și am simțit că trebuia să îmi protejiez sănătatea mintală. Într-o zi îl citeam pe Seneca, unul dintre cei mai importanți dintre filosofi stoici, când am înțeles în sfârșit de ce încetasem să investesc, fără să mai reiau această activitate. Seneca scria:

Orice patimă este la început neputincioasă, apoi își ia avânt și, pe măsură ce înaintează, prinde puteri: este mai ușor s-o ții departe de tine decât s-o dai afară. Cine tăgăduiește că toate pasiunile decurg dintr-un principiu oarecum natural? Natura este aceea care ne-a dat în seamă grija de noi înșine, dar, dacă ești preocupat de ea, aceasta devine un viciu.^{18*}

De-a lungul anilor, am permis emoțiilor să capete forță. În cele din urmă, teama de a pierde bani pe piață devenise atât de năprasnică încât mă paraliza. Și căutam leacul nepotrivit. Socoteam că mai multe cunoștințe m-ar putea ajuta să câștig mai mulți bani, dar lucrul de care aveam într-adevăr nevoie era să-mi port de grijă, după cum spunea Seneca. Trebuia să încetez a-mi trata cu îngăduință emoțiile. Totul a început să-și găsească rostul. Am simțit că aveam o perspectivă total diferită asupra unei vechi probleme. Era ca și cum abordam o problemă dintr-un alt unghi. Ani întregi fusesem blocat în tranșee. Acum eram într-un elicopter privind de sus și văzând întregul tablou. Iată ce am înțeles:

* Seneca, *Scrisori către Luciliu*, traducere de Gheorghe Guțu, Humanitas, București, 2020, p. 491 (n.t.).

1. Ca să fac avere la bursa de valori trebuie să îmi stăpânesc emoțiile.
2. Ca să îmi stăpânesc emoțiile pot folosi stoicismul.
3. Pe urmă pot să aplic stoicismul în strategia mea investițională ca să îmi stăpânesc emoțiile la bursa de valori.
4. Când fac asta, pot să fiu consecvent, lăsând banii mei să se adune cu timpul.

După momentul meu de iluminare, doream cu ardoare să învăț mai multe. Cu siguranță cineva scrisese despre modul de a folosi stoicismul ca să devii un investitor mai bun. Dar se părea că nimeni nu făcuse acest lucru – așa că am început să îmi documentez propriul periplu de investitor stoic.

În iulie 2015 am început să public un buletin informativ și articole despre filosofie, cariere, finanțe personale și afaceri pe dariusforoux.com. Am publicat peste 500 de articole, care au fost citite de peste 30 de milioane de oameni, variind de la directori executivi de cel mai înalt nivel ai companiilor din Fortune 500 până la sportivi profesioniști. Lucrările mele au apărut în publicații precum *Forbes*, *Entrepreneur*, *Business Insider* și *The Economist*. În 2020, platforma publicistică Medium m-a însărcinat să scriu săptămânal câte un editorial despre stoicism, care a atras peste 275 000 de urmăritori.

Ani de-a rândul studiasem stoicismul și scrisesem despre el și despre investiții separat, dar abia în februarie 2021 am scris și am publicat despre cele două tematici combinate. În secret îmi testasem strategia mea investițională stoică *ani* în șir. Odată ce am început să investesc bazându-mă pe principiile stoicilor, am văzut de îndată beneficiile sub forma forței mintale și a profiturilor pozitive aduse de portofoliul meu de active. Marele meu test a survenit în martie 2020, când S&P

500 a scăzut cu 34% într-o lună.¹⁹ Vechiul meu sine s-ar fi speriat de moarte și ar fi vândut la cel mai scăzut preț. Sinele meu stoic a continuat să investească liniștit. Eram sigur că această strategie dădea rezultate și am știut că era timpul să împărtășesc și altora ceea ce am învățat. Atunci am început să elaborez un articol cu titlul cărții pe care o citiți. În articol am introdus succint ideea căii stoice spre bogăție. Am primit imediat un potop de e-mailuri și de mesaje din partea cititorilor care doreau mai mult. Am știut că trebuia să scriu acea carte pe care o căutam.

2 | Faceți avere aplicând înțelepciunea antică

Stoicismul este o școală filosofică întemeiată la Atena de Zenon din Citium în secolul al III-lea î.Hr. Zenon provenea dintr-o familie bogată de negustori din Citium, un oraș fenician situat pe insula cunoscută astăzi drept Cipru, și i-a călcat pe urme tatălui său, dorind să devină și el negustor. În ceea ce părea o călătorie normală având drept scop vânzarea unor bunuri, nava lui a eșuat pe coasta din apropierea Atenei, iar toată marfa lui s-a scufundat. În aceea zi, Zenon a pierdut o avere.

A hotărât să meargă la Atena, unde a găsit o carte despre Socrate și viața lui. Zenon l-a întrebat pe librar: „Unde aș putea găsi un om precum acesta?” În acel moment, din întâmplare, în librărie se afla un filosof atenian pe nume Crates. Librarul i l-a arătat pe Crates – *acesta este omul tău*. Și astfel s-a născut stoicismul. Zenon a cunoscut pierderea, a încercat să afle răspunsuri într-o librărie, a descoperit filosofia și imediat a dorit să învețe mai mult. Nu astfel descoperim cu toții filosofia? Nu-i altceva decât căutarea unei alinări a suferinței, totul spre a găsi pacea lăuntrică.¹

Stoicismul s-a răspândit de la un profesor la altul și încet popularitatea sa a crescut în toată Grecia și la Roma. Era o filosofie utilă, pentru că te ajuta să îți găsești drumul prin meandrele frământărilor politice, conflictelor și războaielor civile, care se succedau frecvent. În vreme ce lumea noastră este foarte diferită de Roma antică, învățăturile stoicismului rămân

relevante. Simplitatea și utilitatea lui explică de ce a rămas viu atâtea secole după Zenon.

Fundamentul stoicismului este principiul de a ști ce poți controla și ce nu poți. Adevărul este că nu controlăm decât acțiunile, credințele și judecățile noastre. Nu deținem niciun control asupra lucrurilor exterioare, precum opiniile altor oameni, economia, îmbătrânirea, accidentele și chiar rezultatele deciziilor noastre. Și totuși insistăm să fim obsedați și îngrijorați de aceste lucruri pe care nu le controlăm, acesta fiind motivul exact pentru care atâția dintre noi se luptă din greu cu probleme mintale și financiare.

Concentrându-ne energia asupra lucrurilor pe care le putem controla și nefiind îngrijorați de ceea ce nu controlăm, putem atinge liniștea lăuntrică. O persoană stoică are întotdeauna un mic avantaj în situațiile volatile. Când alții își pierd cumpătul ori se lasă copleșiți de emoții când se confruntă cu cel mai mic obstacol, stoicul rămâne întotdeauna calm și examinează faptele. Dar stoicismul nu se referă la controlul lucrurilor care vi se întâmplă; se referă la cum controlați modul în care voi *reacționați* față de felurile întâmplări. Scopul este să trăiești în clipa prezentă, eliberat de griji legate de lucruri pe care nu le poți controla.

Prezentarea celor mai importanți patru stoici

Vă voi prezenta ideile stoicilor din perspectivă financiară în așa fel încât să fie deopotrivă inteligibile dacă sunteți o persoană experimentată în studiul stoicismului sau un novice. De-a lungul întregii cărți voi cita din cei mai remarcabili filosofi stoici. Îngăduiți-mi să vi-i prezint pe scurt, ca să înțelegeți mai bine cine au fost.

Prezentarea stoicilor		
Cine	Când	Ce au subliniat
Lucius Annaeus Seneca	cca 4 î.Hr. – 65 d.Hr.	Atingerea adevăratei libertăți practicând nonatașamentul față de propria avuție.
Gaius Musonius Rufus	cca 30 – cca 101 d.Hr.	Importanța vieții simple și frugale ca mod de întărire a caracterului unei persoane.
Epictet	55 – cca 135 d.Hr.	Acceptarea radicală a lucrurilor pe care nu le putem controla și focalizarea asupra propriei perfecționări.
Marcus Aurelius	121 – 180 d.Hr.	Importanța imparțialității și a integrității în relațiile cu ceilalți.

Lucius Annaeus Seneca a fost un om de stat și filosof roman născut în jurul anului 4 î.Hr. A crescut în bogăție și a avut o carieră politică de succes. După 50 de ani s-a retras din viața publică pentru a-și scrie lucrările filosofice. Ulterior a fost