

Algebra bogăției

[O formulă simplă
pentru securitate
financiară]

Traducere din engleză de
Constantin Vlad

Scott Galloway



Cuprins

Introducere. Bogăție	13
Algebra averii	15
De ce avere?	16
Bilet de voie	18
Suma	21
Două jachete și o mănușă	24
Calea cea grea	27
1. Stoicism	31
Caracter și comportament	33
Ungaria	35
Pofta e în genele noastre	36
Ești ceea ce faci	38
Apărări străvechi contra tentațiilor moderne	40
Cu încetul	41
Fă-ți un obicei din asta	42
Construirea unui caracter puternic	45
Sânguința nu înseamnă caracter	47
Dacă banii sunt scopul, niciodată nu vei avea destui ...	49
Destul	53
Noroc	54
Nimic nu e vreodată așa de bun sau rău pe cât pare	56

Mânie, indiferență și răzbunare	57
Transpiră	58
Algebra deciziilor	60
Construirea unei comunități puternice	62
Nu fi prost	63
Măreția stă în încurajarea celorlalți	64
Găsește legături și protecții	65
Formează un „guvern de bucătărie”	66
Dă bacșișuri grase	68
Fă-ți prieteni bogați	69
Vorbește despre bani	71
Cea mai importantă relație	72
RECAPITULARE	75
2. Concentrare	79
Echilibru	80
Acceptare	81
Flexibilitate	82
Asociază-te	83
Puterea constrângerilor	84
Nu-ți urma pasiunea	85
Nu știi ce nu știi	86
Carierile din pasiune sunt nașpa	87
Munca strică pasiunea	88
Urmează-ți talentul	89
„Talent”	89
Cum mi-am descoperit eu talentul	92
Cum să-ți descoperi tu talentul	93

Nu poți să capeți mereu ceea ce vrei	95
Găsește-ți pasiunea	97
Opțiuni de carieră	99
Câteva noțiuni de bază despre cariere	101
Deci, ce ți se potrivește?	106
Antreprenor	106
Mediul academic	111
Media	113
Profesii	114
Consultanță în management	115
Finanțe	116
Imobiliare	117
Pilot de linie	119
Economia străzii	120
Cele mai bune practici	122
Du-te la oraș; mergi la birou	122
Dorința este miza mesei	124
Dârzenie	126
Dacă n-o poți drege, trebuie s-o rabzi	127
Să știi când să renunți	129
Vârfuri și văi, nu o scară	130
Fii loial oamenilor, nu companiilor	135
Fii monogam în serie	136
Studii postuniversitare	138
Victorii rapide	139
Redu-ți hobbyurile și investește în ele	140
RECAPITULARE	145

3. Timp	149
Puterea timpului: Cumularea	151
Dobânda cumulată	151
Inflația	154
Profit real: Dobândă vs. inflație	155
Acum	157
Erori cognitive	157
Timpul este adevărata monedă	159
<i>Fă socoteala</i>	161
Avantajul tinereții	164
Ce se măsoară se gestionează	166
Buget de supraviețuire	172
Obiective	178
Trei găleți	180
Cum repartizezi gălețile	183
Fondul de urgență	185
Acceptă egalarea	188
Alocarea în practică	189
Datorie	190
Viitorul	193
Nu ești viitorul tu, dar vei fi	193
Va lovi neprevăzutul, vor cădea meteoriți	195
Planificare și consilieri	196
RECAPITULARE	199
4. Diversificare	203
Principiile de bază ale investițiilor	205
Risc și câștig	208
Cele două axe ale investirii	209

Risc, partea a doua: Diversificare	211
Kevlar	215
Plimbare la întâmplare	216
Manualul capitalistului	220
Schimbul de timp contra bani	221
Piața cererii și ofertei	223
Capital și piața banilor	226
Organizarea muncii: Corporația	229
Organizarea capitalului: Bănci	231
Rolul guvernului	234
Măsurarea economiei	236
Evaluarea și valoarea temporală a banilor	245
<i>Preț vs. valoare</i>	245
<i>Ecuția de bază a evaluării</i>	246
<i>Săgeata timpului</i>	249
Clase de active și spectrul de investiții	251
Abordarea echilibrată	253
Spectrul investițiilor	257
Acțiuni	259
<i>Capitalul acționarilor</i>	260
<i>Distribuirea profiturilor</i>	261
<i>Situațiile financiare</i>	264
<i>Evaluarea capitalului propriu</i>	269
<i>Investiții în acțiuni</i>	275
Obligațiuni	279
Imobiliare	284
Mărfuri, devize și produse derivate	291
Fonduri	295

Inamicul suprem al investițiilor: Fiscul	298
Impozitul pe venit	301
Capcana veniturilor mari	307
Impozitele pe salariu	310
Cote de impozitare efective vs. marginale	311
Amânarea? Abia dacă o cunosc!	312
Sfaturi din experiența de-o viață în investiții	315
Fă la stânga când alții fac dreapta	315
Nu te încrede în emoții	316
Nu face tranzacții rapide	317
Mișcă-te	318
RECAPITULARE	320
Epilog. Întregul meci	325
Mulțumiri	327
Note	329
Bibliografie	341

Introducere

Bogăție

Capitalismul este cel mai productiv sistem economic din istorie – și o fiară hrăpăreață. El îi favorizează pe cei aflați deja în poziții bune și nu pe inovatori, pe bogați și nu pe săraci, capitalul și nu munca, iar în același timp alocă bucurie și suferință în maniere mai frecvent perverse decât juste. Dacă înțelegi și te poți orienta prin capitalism și investiții, vei fi blagoslovit cu alegeri, control și conexiuni umane lipsite de neliniști economice. Aceasta nu este o carte despre ceea ce ar trebui să fie, ci despre ceea ce este, iar pe parcurs voi evidenția cele mai bune practici pentru a izbândi în acest sistem.

Sunt multe căi către a face avere. Shawn Carter, un elev de prin locuințele sociale din Brooklyn, care a renunțat la liceu, și-a transformat simțul artistic înnăscut într-un adevărat imperiu, sub marca Jay-Z, devenind primul miliardar hip-hop. Ronald Read, prima persoană din familia sa care a terminat liceul, a muncit toată viața ca om de serviciu, a trăit frugal și a investit în acțiuni de top. Când a murit, la 92 de ani, a lăsat în urmă o avere în valoare de 8 milioane de dolari. Warren Buffett se trage dintr-o familie mai înstărită, dar a pus în practică lecțiile învățate în copilărie, când se juca în biroul unui agent de bursă din Omaha, punând bazele unei cariere de investitor care i-a adus o avere personală de peste 100 de miliarde de dolari.

Primul meu sfat este că ar trebui să pleci de la premisa că nu ești Jay-Z, Ronald Read sau Warren Buffett. Fiecare dintre aceștia a fost o excepție, nu doar în ceea ce privește talentul, ci și norocul. Mai puțin romanțați, dar mai obișnuiți, sunt oamenii de serviciu parcimonioși și investitorii precauți, a căror traiectorie timpurie a fost mai mult consistentă decât explozivă. Excepțiile sunt o sursă de inspirație grozavă... dar nu și modele de urmat.

Pe când aveam 20 de ani, am vrut să devin și eu o excepție. Îmi doream indicatorii succesului capitalist și eram dispus să muncesc pentru ei. În toiu strădaniei, am purtat o conversație despre finanțe cu un prieten apropiat, Lee. Mi-a spus că a depus 2 000 de dolari într-un cont de pensie individual. În acel moment, eu nu economisiseam nimic pentru pensie. „Dacă 2 000 de dolari vor conta pentru mine când voi avea 65 de ani”, i-am răspuns, „o să mă împușc”.

Asta a fost o aroganță și o greșeală. Strategia „întește cât mai sus” pe care am ales-o a fost mai riscantă, mai puțin plăcută și mai stresantă decât cea a prietenului meu. În cele din urmă, a funcționat. Sau am fost pur și simplu norocos? Răspunsul este da. Am fondat nouă companii; câteva dintre ele au avut succes, iar succesul lor a dus la o afacere media care este satisfăcătoare atât din punct de vedere economic, cât și emoțional. Siguranța economică este doar un mijloc pentru atingerea unui scop. Mai exact, timpul și resursele necesare pentru a mă concentra pe relații fără stres economic. Calea prietenului meu către siguranța economică a fost mai puțin instabilă și stresantă decât a mea. Calea mea m-a dus unde voiam să ajung, dar câteva principii-cheie aplicate mai devreme m-ar fi putut plasa în același loc mai devreme și cu mai puțină neliniște.

Algebra averii

Cum obții siguranță economică? Există un răspuns – și asta-i vestea bună. Vestea proastă? Răspunsul este... cu încetul. Această carte sintetizează în patru principii practice o mare cantitate de informații despre piețe și crearea averii.

AVERE =

Concentrare + (Stoicism x Timp x Diversificare)

Aceasta nu este o carte tipică despre finanțe personale. Nu există foi de calcul pe care să le completezi, nici tabele de pagini întregi care să compare detaliile a zece planuri de pensionare diferite sau structuri de comisioane ale fondurilor mutuale. Nu intenționez să îți recomand să-ți tai cardurile de credit sau să-ți lipești citate motivaționale pe frigider. Nu pentru că acest tip de sfaturi nu ar avea valoare sau pentru că ar trebui să te aștepti să ajungi la siguranță economică fără să întocmești vreodată un tabel. Dar există zeci de cărți, siteuri web, videoclipuri pe YouTube și conturi TikTok care predau astfel de lecții și oferă sfaturi bune pentru a te scoate din marșarier și a te readuce pe un anumit făgaș. În concluzie, nu încerc să o înving pe Suze Orman* la propriul ei joc – și, dacă ai recuperatori de creanțe care vin după tine, începe cu ea. Această carte se adresează celor care sunt stăpâni pe situație și vor să se asigure că profită la maximum de binecuvântările

* Expertă în finanțe personale din Statele Unite, autoare a mai multor cărți de profil, vândute în zeci de milioane de exemplare și traduse în 12 limbi. În perioada 2002-2015 a produs și prezentat emisiunea *The Suze Orman Show*, difuzată de CNBC (n.t.)

lor. Doi oameni care au același venit astăzi vor ajunge probabil în poziții foarte diferite de-a lungul anilor, în funcție de abordarea lor față de carieră și bani.

Vom discuta despre cum să clădim o bază, nu doar a averii, ci și a abilităților, relațiilor, obiceiurilor și priorităților care conferă avantaje. Conceptele transmise aici au fost testate și susținute de știință, dar, mai presus de toate, sunt principii pe care ți le-ai putea însuși. Ultima parte a cărții oferă o introducere în conceptele centrale ale sistemului nostru de finanțe și burse. Acesta este un subiect important pentru oricine trăiește și lucrează în respectivul sistem – și totuși este puțin abordat în școli și trecut sub tăcere în cea mai mare parte a literaturii despre finanțele personale. Tot ceea ce prezint aici se bazează pe ce am învățat pe parcursul unei cariere cu suișuri și coborâșuri, de la fondarea de companii, la angajări și colaborări cu sute de oameni de succes, la observarea generațiilor de tineri care au trecut prin sala mea de cursuri și au absolvit ducând vieți care corespund tuturor pozițiilor din spectrul succesului.

De ce avere?

Averea este un mijloc pentru atingerea unui scop: siguranța economică. Altfel spus, averea este absența anxietății economice. Eliberați de presiunea de a câștiga, putem alege cum să trăim. Relațiile noastre cu ceilalți nu mai sunt umbrite de streșul banilor. Sună elementar, chiar ușor. Nu este – trăim într-o piață competitivă la nivel global, care excelează în a crea probleme soluționabile doar prin cheltuieli pentru lucruri mai mari și mai bune.

Aceasta este prima lecție din prezenta carte: siguranța economică nu depinde de ceea ce câștigi, ci de ceea ce îți rămâne

și de faptul că știi cât de mult este destul pentru tine. După cum spunea odată marea filozoafă Sheryl Crow¹, fericirea nu înseamnă „să ai ce dorești, ci să dorești ce ai”. Nu este vorba de a obține mai mult... ci de a stabili de ce ai nevoie și de a aplica strategia potrivită pentru a ajunge acolo, astfel încât să te poți concentra pe alte lucruri.

Obiectivul pe care ți-l propun eu este simplu. Siguranță economică înseamnă să dobândești suficiente active – nu venituri, ci active –, astfel încât **venitul pasiv** pe care acestea îl generează să depășească nivelul de cheltuieli pe care îl alegi pentru tine însuși – **rata consumului** tău. Venitul pasiv este reprezentat de banii pe care îi generează banii tăi: dobânda pe care o obții din banii pe care îi împrumuți altcuiva, aprecierea valorii bunurilor tale imobiliare, dividendele acțiunilor pe care le deții, chiria plătită de chiriașul unui apartament pe care îl deții. Voi vorbi mai târziu despre acestea și despre alte surse de venit pasiv, dar, pe scurt, este vorba despre orice venit care nu este o compensație plătită pentru că lucrezi la un loc de muncă. Iar rata consumului înseamnă cât de mult cheltuiești, zi de zi și lună de lună. Dacă venitul tău pasiv este mai mare decât rata de consum, nu mai trebuie să muncești (deși poate că ai vrea să o faci), întrucât nu ai nevoie de compensație pentru a-ți acoperi cheltuielile.

SIGURANȚĂ ECONOMICĂ =

Venit pasiv > Rata consumului

Aceasta este averea. Există numeroase căi de acces la ea; cele mai fiabile necesită timp și multă muncă, dar sunt la

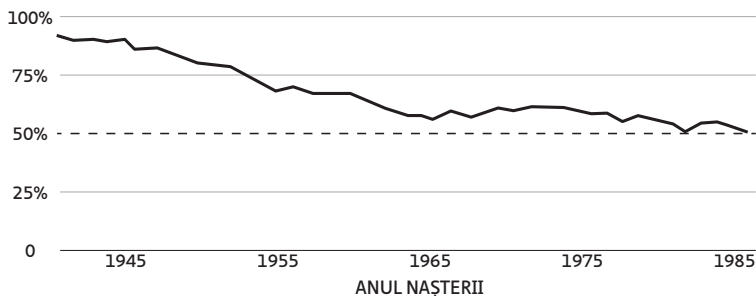
îndemâna majorității oamenilor. Iar dobândirea ei ar trebui să fie o prioritate, de timpuriu. Siguranța economică înseamnă control. Înseamnă să știi că poți să-ți planifici viitorul, să-ți petreci timpul așa cum crezi de cuviință și să-i întreții pe cei care depind de tine.

Bilet de voie

Căutarea bogăției nu este întotdeauna la modă. Într-o societate îngrijorată pe bună dreptate de accelerarea inegalității veniturilor, averea pare să fie alocarea nedreaptă a unui sistem măsluit. „Fiecare miliardar este un eșec al politicii.” Poate. Sau poate că nu. Dar nu e relevant aici. Problema urgentă cu care te confrunți este propria ta siguranță economică, nu virtuțile celorlalți.

„Banii nu vorbesc, ci înjură”, spunea Bob Dylan.² Din experiența mea, banii își schimbă tonul pe măsură ce cresc. Îți aruncă înjurături când nu sunt destui și te mângâie pe măsură ce se acumulează. Dar înjurăturile pe care cei mai mulți dintre noi le auzim sunt din ce în ce mai puternice. Prețul mediu al unei locuințe în SUA³ este de șase ori mai mare decât venitul mediu anual – în urmă cu 50 de ani era de numai două ori –, iar procentul de cumpărători aflați la prima achiziție este abia la jumătate din media istorică și cel mai mic înregistrat vreodată.⁴ Creanțele medicale sunt principala cauză a falimentului consumatorilor; jumătate dintre adulții americani nu ar putea acoperi o factură medicală de 500 de dolari fără să se îndatoreze.⁵ Rata căsătoriilor în rândul tuturor, cu excepția grupului celor mai bogați, a scăzut cu 15% față de 1980, deoarece oamenii nu-și permit să se căsătorească, cu atât mai puțin să aibă copii.⁶ În ciuda creșterii record a prosperității noastre în general, doar

Proporția persoanelor de 30 de ani care câștigă mai mult decât câștigau părinții lor la 30 de ani



Sursă: The Equality of Opportunity Project

50% dintre americanii născuți în anii 1980 câștigă mai mult decât câștigau părinții lor la aceeași vârstă, fiind cea mai mică proporție înregistrată vreodată.⁷ 25% dintre cei din Generația Z nu cred că vor reuși vreodată să se pensioneze.⁸

Divorțul, depresia și invaliditatea sunt aidoma unor molii atrase de focul presiunii financiare.

În 2020, Dylan și-a vândut repertoriul pentru 400 de milioane de dolari. Bani nu-l mai înjură pe Bob. Când a scris versul cu pricina, în 1965, traiul în clasa de mijloc superioară îți aducea 90% din ceea ce aveau cei bogați. Cele mai bogate familii aveau o casă mai mare decât a ta, o garderobă mai bună și jucau golf într-un club privat, nu pe terenul municipal. Cei 60 de ani care au trecut de atunci au fost martori ai ascensiunii „complexului bogătan-industrial”. În prezent, când bogații pleacă în concediu, nu doar că stau într-o cameră mai frumoasă decât o familie obișnuită; ei zboară cu un alt avion (cel al lui Bob este un Gulfstream IV), stau într-o altă stațiune, vizitează alte obiective turistice (adesea după închidere, când accesul publicului nu este permis). Cei 1% merg la medici diferiți, mănâncă la restaurante diferite, fac cumpărături la magazine diferite.

Bogăția însemna doar un loc mai bun undeva. Acum este un salt către o viață mai bună.

Cheia fericirii o reprezintă așteptările noastre, iar așteptările nerealiste garantează o fericire neîmplinită. Cu toate acestea, de câte ori ieși din casă sau ridici telefonul, societatea și organizațiile sale fie îți cântă o serenadă, fie te înjură. Diferența dintre traiul celor 1% și al celorlalți 99% îți este aruncată în față în fiecare zi – o întreagă industrie a bogăției simulate și afișate s-a dezvoltat în jurul „influencerilor”. Pornografia bogăției... ți se reamintește constant nu ce ai realizat, ci ce nu ai realizat.

Sistemul ar cam trebui reparat; până atunci, trebuie să îl înduri. Sau, și mai bine, să îl manevrezi și să îți dezvolti abilitățile și strategiile pentru a crește probabilitatea de a prospera în sânul lui. Ceea ce spunea Churchill despre democrație – că este cel mai prost sistem, cu excepția tuturor celorlalte pe care le-a încercat omenirea – este valabil și pentru capitalism. Inegalitatea îmboldește ambiția, stimulentele antrenează rezultate, iar roata se învâрте. Dacă sistemul ți se potrivește, joacă-l cât de bine poți. Dacă nu... joacă-te cât de bine poți. Nimic din toate astea nu e din vina ta. Societatea se confruntă cu riscuri mult mai mari decât acela ca tu să devii milionar. Și până când nu vei atinge siguranța economică, timpul tău nu va fi al tău, iar o mare parte din stresul tău va fi neproductiv. (Vezi mai sus: banii te înjură.)

Să cauți îmbogățirea nu înseamnă că ești imoral, lacom sau egoist și procesul nu te obligă să fii așa. În realitate, aceste trăsături nu fac decât să îngreuneze obținerea siguranței economice și să îți submineze fericirea odată ce ai ajuns acolo. Pentru a depăși obstacolele dintre tine și avere, vei avea nevoie de aliați. Probabil că ți s-a spus să începi să economisești/investești devreme. Începe și tu să îți cultivi din timp aliații și fanii. În

toate aspectele vieții tale, vei dori să ai avantajul de a juca pe teren propriu. Ar trebui (și poți) să fi în prim-plan când oamenii sunt întrebați: „Cine ar fi potrivit pentru slujba asta, pentru investiția asta, pentru consiliul ăsta?” Iar obiectivul final este să te bucuri de o viață cât mai bogată în relații, nu să mori având cea mai mare sumă în bancă.

Suma

În general, sfaturile privind finanțele personale se axează pe „pensionare” (o distincție clară între a munci și a nu mai munci). Este un concept perimat și neesențial pentru filozofia noastră privind averea. Eu vreau să dobândești siguranța economică *înainte* de a înceta să mai muncești. Cu cât mai repede, cu atât mai bine. Odată ce ai obținut siguranța economică, ai putea hotărî să te concentrezi în continuare pe muncă și pe realizări profesionale. Eu așa am făcut. Dar stresul asociat muncii scade spectaculos când munca devine o placă de surf, în locul unui colac de salvare. Prestăm mai bine când suntem încrezători. În această privință, munca seamănă puțin cu întâlnirile amoroase – cu cât ai mai puțin nevoie de slujba ta, cu atât mai mult are ea nevoie de tine.

Ai putea să pui în practică principiile acestei cărți și, cu puțin noroc și multă muncă grea, să ajungi la 40 de ani să trăiești pe un iaht în Caraibe fără să mai muncești niciodată. Sau s-ar putea ca, pe la 70 de ani, să stai într-un consiliu de administrație și să îndrumi directori executivi pe un tarif de câteva mii de dolari pe oră. Siguranța economică îți oferă opțiuni. Iar siguranța economică se reduce la o sumă: o bază de active suficientă pentru a-ți finanța stilul de viață. Ai putea decide să continui să lucrezi, deoarece există numeroase studii care arată că

munca îți poate prelungi viața și starea de bine. Ceea ce te ucide este stresul, iar o mare parte din acest stres este o consecință a faptului că nu ai siguranță economică. Munca fără stres economic evoluează de la necesitate la scop.

Cât de mare este suma de care *ai nevoie* în contul tău bancar? Nu există un răspuns unic, dar sigur există un răspuns potrivit ție. Deși e mai degrabă un scop decât un răspuns, deoarece siguranța economică nu are o valoare fixă și clar definită. Să parcurgi cea mai mare parte a drumului către obiectivul tău îți va face viața mai ușoară și mai plină de satisfacții. Thomas J. Stanley spune: „Bogația nu este o chestiune de inteligență, ci de aritmetică”. Ține minte matematica noastră: venituri pasive mai mari decât consumul tău.

Deci, care este rata ta de consum? Sau, mai precis, care este rata de consum pe care aspiți să o menții perpetuu? E mai ușor să răspunzi la această întrebare cu cât ești mai în vârstă, deoarece ești mai aproape de perpetuitate. Dar chiar dacă te afli la începutul carierei sau încă la școală, îți poți face o idee creând un buget de la zero, întrebând membrii familiei despre cheltuielile lor și cercetând costurile tipice pentru locuință, mâncare și alte elemente. Nu este nevoie să îți estimezi cheltuielile până la 40 de ani în viitor, la centimă, și nici nu ar trebui să faci asta. Nu este nici posibil, nici necesar. O aproximare grosieră este un început bun; e ceva ce poți rafina pe măsură ce ținta ta intră în obiectiv.

Acest exercițiu este în parte financiar, dar și profund personal. Pe măsură ce dobândești experiență, te vei cunoaște mai bine și îți vei da seama de ce ai nevoie. Rata de consum țintă a fiecăruia este diferită. Pentru tatăl meu, nu este mult. Câteva cerințe practice, o garsonieră la Wesley Palms (un centru de îngrijire asistată), o rețea de streaming care oferă meciuri Maple Leafs și o ieșire în oraș (înapoi acasă până la ora 19:00)

care include mâncare mexicană și o michelada*. Eu nu sunt croit din aceeași stofă. Consumul meu arde mai profund. Ca o supernovă mai fierbinte. Oricum, indiferent dacă îți place Pabst sau Prada, calculează-ți în linii mari cheltuielile estimate pe un an și adună-le. Mărește-le cu 20% pentru a acoperi taxele (30% dacă te aștepți să locuiești în California, New York sau în alt stat cu taxe mari). Aceasta este rata anuală de consum.

Acum înmulțește această rată de consum cu 25. Aceasta este (aproximativ) suma ta – baza de active de care ai nevoie pentru a genera un venit pasiv mai mare decât consumul tău. De ce 25? Asta presupune că activele tale produc venituri cu 4% peste rata inflației. Diferiți planificatori financiari vor sugera cifre ușor diferite, dar 4% este o cifră aproximativă, iar 25x simplifică socoteala. Aceasta este doar o schiță aproximativă. Estimarea noastră fiscală este simplistă. Rata de consum va crește dacă ai copii în casă și va scădea când aceștia se vor muta. Nu am luat în considerare asigurările sociale, care peste 30 de ani ar putea să mai existe sau nu. (Eu cred că da, pentru că bătrânii continuă să trăiască mai mult și votează, așa că este mai probabil să scăpăm de școli, de programul spațial și de jumătate din marina militară înainte de a nu mai finanța asigurările sociale.) Dar orice operă de artă începe cu o schiță brută.

Dacă ai nevoie de 80 000 de dolari pe an pentru a-ți acoperi rata de consum, atunci suma potrivită ție este de 2 milioane de dolari. Dacă atingi această valoare în active investite, atunci ai câștigat – ai învins capitalismul. (Totuși, capitalismul are câteva trucuri în mânecă: 2 milioane de dolari este cifra ta de astăzi – dacă plănuiești să acumulezi această bază de active peste 25 de ani, inflația îți va ridica suma la mai bine de 5 milioane de dolari. Vom ajunge și la asta.)

* Cocteil mexican preparat din bere, o mare varietate de sucuri (de roșii, de limete etc.) și sosuri, servit într-un pahar înghețat cu guler de sare (n.t.).

Două jachete și o mănușă

Acum câțiva ani, am fost să șchiem, un hobby pe care îl practic doar pentru a-mi bloca băieții pe vreun munte, ca să petreacă puțin timp cu mine. Într-o după-amiază, mă aflu în camera noastră de hotel din Courchevel, folosind munca drept scuză pentru a scăpa de obligațiile mele de pe pârtie. Băiatul cel mare, care la vremea respectivă avea 11 ani, intră și îmi dau seama că ceva nu este în regulă. De obicei, ambii fii se anunță din reflex ori de câte ori intră într-o cameră cu o întrebare sau o manifestare fiziologică. („Pot să mă uit la televizor?”; „Unde e mama?”; *râgâială*.) Dar... liniște, până ajunge în fața mea. Plânsese.

— Ce s-a întâmplat?

— Am pierdut o mănușă.

Din nou lacrimi.

— Nu-i nimic, e doar o mănușă.

— Nu înțelegi. Mami abia ce mi le-a cumpărat pe-astea. Au costat 80 de euro. Adică o grămadă de bani. O să se supere.

— O să înțeleagă. Eu pierd lucruri tot timpul.

— Dar nu vreau să-mi cumpere altă pereche – au costat 80 de euro.

Aici mi-a fost ușor să-l înțeleg. Tendința fiului meu de a pierde lucruri este moștenită. Fosta soție mi-a spus că, dacă n-aș fi avut penisul fixat de mine, l-am fi găsit prin SoHo*, pe o masă pliabilă, între niște cărți la mâna a doua și un scenariu pentru *Goodfellas*. Nu port chei la mine, e vreo problemă?

Așa că am găsit o soluție. Am convenit să refacem traseul. Pe drum, mintea mea o ia pe arătură: *Este asta o lecție de viață?*

* South of Houston Street, un cartier din Manhattan, New York; a nu se confunda cu Soho, o zonă a cartierului londonez City of Westminster care cuprinde și o parte a cartierului West End (n.t.).

Să-i cumpăr o pereche nouă ar fi un răsfăț? Mă uit la el... Plânge. Pământul se despică sub mine și instantaneu am din nou 9 ani.

După ce ai mei s-au despărțit, stresul economic s-a transformat în anxietate economică. Anxietatea ne-a ros și pe mama, și pe mine, șoptindu-ne la ureche că nu suntem utili, că am eșuat. Mama mea, secretară, era inteligentă și harnică... iar venitul familiei era de 800 de dolari pe lună. I-am spus mamei, pe când aveam 9 ani, că nu îmi trebuia bonă, pentru că știam că aveam nevoie de cei 8 dolari în plus pe săptămână. De asemenea, când trecea camioneta cu înghețată, bona mea le dădea copiilor ei câte 30 de cenți, iar mie 15 cenți.

„E iarnă, ai nevoie de o jachetă”, a spus mama; așa că am mers la Sears. Am cumpărat una cu un număr mai mare, pentru că mama s-a gândit că aș putea să o folosesc doi, poate trei ani. A costat 33 de dolari. Două săptămâni după aceea, mi-am uitat jacheta la Cercetași, dar am asigurat-o pe mama că o vom recupera la următoarea întâlnire. Însă nu am mai găsit-o.

Așa că am plecat să cumpărăm o altă jachetă, de data asta la JCPenney. Mama mi-a spus că acela era cadoul meu de Crăciun, întrucât nu am mai fi avut fonduri pentru cadouri după ce cumpăram altă jachetă. Nu știu dacă era adevărat sau dacă încerca să-mi dea o lecție. Probabil ambele. Oricum, am încercat să mă prefac că sunt entuziasmat de cadoul meu de Crăciun, care, întâmplător, a costat tot 33 de dolari.

Câteva săptămâni mai târziu... am pierdut și a doua jachetă. Stăteam acasă după terminarea orelor de școală, cu teamă, așteptând să se întoarcă mama și să mă încaseze încă o lovitură în economia deja șubredă a gospodăriei noastre. Am auzit cheia răsucindu-se, ea a intrat, iar eu am izbucnit agitat: „Am pierdut jacheta. E în regulă, chiar nu îmi trebuie una... Jur”.

Îmi venea să plâng, chiar în hohote. Dar s-a întâmplat ceva mai rău. A început să plângă mama. Apoi s-a liniștit, s-a

apropiat de mine, a strâns pumnul și m-a lovit de mai multe ori în coapsă ca și cum ar fi fost într-o sală de ședințe și ar fi încercat să-și expună punctul de vedere, iar coapsa mea ar fi fost masa pe care bătea. Nu știu dacă a fost mai mult tulburător sau mai mult penibil. Apoi a urcat la etaj, în camera ei. A coborât după o oră și nu am mai vorbit niciodată despre asta.

Anxietatea economică e ca hipertensiunea arterială – mereu acolo, așteptând să transforme o afecțiune minoră într-o boală care amenință viața.⁹ Asta chiar nu-i o metaforă. Copiii care cresc în gospodării cu venituri mici au tensiunea mai mare decât cei care trăiesc în gospodării avute.

Între timp, revenind în Alpi, un tată și fiul său cu o singură mânășă se plimbau de jumătate de oră pe o vreme de -13 grade Celsius. Încerc să profit de starea lui de slăbiciune și mă lansez într-un cântec și un dans despre cum *lucrurile* nu sunt importante, dar relațiile da. În toiul acestei scenete proaste gen Hallmark Channel, fiul meu se oprește, apoi sprintează spre un mic pom de Crăciun din fața magazinului Philipp Plein. Același magazin în care, cu o zi înainte, fratele său de 8 ani a încercat să mă convingă să-i cumpăr un hanorac de 250 de euro cu un craniu pe spate. În vârful bradului, în locul stelei, se află o mânășă de băiețel, de un albastru-electric. Un samaritean bun – și creativ – o găsisse și o plasase la vederea oricărui băiat s-ar fi aflat în căutarea vibrantului accesoriu. Fiul meu înșfacă mânășa, suspină, o strânge la piept și trăiește vizibil o combinație de ușurare și recompensă.

Trăim într-o eră a inovației în domeniul financiar, dar nicio criptomonedă sau aplicație de plată nu va oferi ceea ce îmi doresc cel mai mult – să trimit bani înapoi în timp, la oamenii pe care i-am iubit și care nu i-au avut. Nesiguranța și rușinea prezente în casa copilăriei mele vor rămâne mereu acolo. Dar nu-i nimic, deoarece a fost motivant.

Goana ta după bogăție poate fi motivată de altceva. Poate o validare sau un sentiment de scop. O pasiune pentru o viață bună, lux și experiențe pe care numai banii le pot aduce. Dorința de a face ceva în legătură cu relele lumii. Din experiența mea, intențiile nobile sunt o motivație bună pentru a munci din greu, iar dorința este, de asemenea, puternică – dar frica le întrece pe amândouă. Care îți este motivația este treaba ta. Găsește-o, cultiv-o și poart-o cu tine.

Vei avea nevoie de motivație, dat fiind că te așteaptă o muncă asiduă.

Calea cea grea

Deci, cum ajungi la siguranță economică? Există efectiv numai două căi. Calea elegantă ar fi să o moștenești. Dar cei mai mulți dintre noi vor trebui să urmeze calea cea grea. Este simplă. Câștigă bani muncind pe rupte. Economisește ceva. Investește. Dacă îți maximizezi veniturile, îți minimizezi cheltuielile și investești diferența cu înțelepciune, pot să afirm cu o certitudine rezonabilă că vei ajunge la siguranță economică.

Punerea în aplicare a acestui plan nu este la fel de simplă ca enunțarea lui. Asta merge dincolo de finanțe, dincolo de ce poți surprinde pe o foaie de calcul. Bogăția este produsul unei vieți bine trăite – muncă asiduă, frugalitate, înțelepciune. Asta nu înseamnă să fii un călugăr – este loc și pentru plăcere, pentru greșeală, pentru viață. Dar chiar presupune muncă multă și o anumită disciplină. Și merită. Algebra bogăției are patru componente:

Stoicismul se referă la trăirea unei vieți voluntare, temperate, atât în timpul muncii, cât și în afara ei. Este vorba despre economisirea banilor, cu siguranță, dar și despre dezvoltarea

unui caracter puternic și conectarea cu o comunitate. Chestiile astea contează.

Concentrarea vizează în primul rând obținerea unui venit. Așa cum am discutat, numai venitul în sine nu te va face bogat, dar este un prim pas necesar. Și îți va trebui un venit decent. Așa că te voi ajuta să planifici și să urmezi o carieră, precum și să maximizezi venitul pe care îl generează.

Timpul este cel mai important capital al tău. Începe și se termină cu o înțelegere a celei mai puternice forțe din univers: dobânda cumulată. Îți voi împărtăși cum să o faci să lucreze pentru tine. Timpul este adevărata monedă de schimb, singurul bun care ne este dat tuturor la naștere – și temelia bogăției.

Diversificarea este abordarea individuală a chestiunilor tradițional asociate finanțelor personale, o foaie de parcurs pentru luarea deciziilor investiționale solide și pentru a fi un participant educat pe piața financiară.

În regulă – hai să pornim căruța asta.

CONCENTRARE

+

(STOICISM

×

TIMP

×

DIVERSIFICARE)

1 | Stoicism

Ce m-a ținut departe de siguranța economică o mare parte din viață a fost credința încăpățânată că sunt excepțional. Piața mi-a întărit această convingere. Am înființat companii, am fost prezentat în reviste și am adunat zeci de milioane pentru start-upurile mele. Eram (evident) la un pas de zeci, dacă nu chiar de sute de milioane de dolari, deoarece eram (evident) excepțional. Faptul că m-am și apropiat de câteva ori nu a făcut decât să-mi întărească această credință.

Convins de iminența saltului meu la viteza luminii, am ignorat ideea de a trăi în limita resurselor pe care le aveam – sau de a economisi și investi. Listarea la bursă sau achiziția urma să se producă în orice moment. Aș fi putut economisi cu ușurință între 10 000 și 100 000 de dolari pe an pe când aveam 20–30 de ani, dar de ce să mă sacrific când chiar după colț mă aștepta mult mai mult? Corect? Greșit. Crahul „dot com” din 2000, un divorț și Marea Recesiune Financiară au însemnat că, de fiecare dată când mingea părea să intre în poartă, de fapt ajungea în afară. Iar apoi, ajuns la 42 de ani, mi s-a născut primul fiu.

Îngeri cântând? Moment Hallmark Channel? Dimpotrivă. Mi-a fost atât de greață încât nu puteam sta în picioare. Nu sângele și țipetele m-au imobilizat, ci valul de rușine care m-a cuprins. O dădusem în bară. Puteam să fi avut cu ușurință câteva milioane de dolari în bancă, dar nu aveam. Dezamăgisem. Cu doar câteva minute mai devreme aș fi putut să trec peste asta, pentru că mă dezamăgisem doar pe mine însumi. Ce nu

am putut suporta a fost conștientizarea faptului că mi-am dezamăgit fiul.

Eșecul meu a fost alcătuit din alegeri greșite, dar nu din lipsă de cunoștințe. Aveam un masterat în administrarea afacerilor, strânsesem capital de multe milioane de dolari, plăteam salarii săptămânal și scoteam profituri în fiecare trimestru. *Înțelegeam* banii. Doar că nu mă *pricepeam* deloc la acumularea lor. Și nu eram doar eu în această situație. Un studiu asupra consumatorilor din Marea Britanie a constatat că, deși atât analfabetismul financiar, cât și lipsa de autocontrol au contribuit la îndatorarea excesivă a oamenilor, datele arătau că „lipsa de autocontrol joacă un rol mai important decât analfabetismul financiar în explicarea supraîndatorării consumatorilor”¹.

Siguranța economică nu derivă dintr-un simplu exercițiu intelectual, ci este rezultatul unui tipar comportamental. Cum putem evita tiparul comportamental care duce la supraîndatorare și cum îl putem dezvolta pe cel care duce la bogăție? Altfel spus, cum ne-am putea alinia comportamentul cu intențiile? Superficial, pare să fie vorba de autocontrol. Dar autocontrolul sugerează voință, respectarea riguroasă a unui plan. Este epuizant să te lupți constant cu propriile impulsuri. Trebuie să existe ceva mai profund care le permite unor oameni să își alinieze consecvent comportamentul cu intențiile, de-a lungul anilor.

Răspunsul pe scurt: caracterul. În fața tentațiilor capitalismului modern, a fragilității umane, a eșecurilor și a ghinionului, comportamentele noastre intenționate au nevoie de durabilitate, iar aceasta vine doar atunci când respectivele comportamente sunt înrădăcinate în adevăratul nostru caracter. Dacă schimbările durabile de comportament ar putea apărea doar din intenție, ne-am respecta hotărârile de Anul Nou și nu am uita niciodată să trimitem un bilet de mulțumire. Ceea

ce facem este o expresie a ceea ce suntem. Contrar zicalei populare, nu intenția este cea care contează.

Acest capitol explorează în trei părți dezvoltarea caracterului uman. Mai întâi, voi analiza mecanismele și principiile esențiale ale formării caracterului. După aceea, voi descrie modul în care aplic aceste principii în propria mea viață, iar apoi voi sugera cum ai putea să te gândești tu însuși la construirea propriului caracter puternic. În cele din urmă, voi lărgi obiectivul pentru a lua în considerare caracterul în comunitate. Oamenii sunt o specie socială, iar noi ne putem atinge potențialul maxim doar prin cooperare (și uneori concurență) cu ceilalți.

Caracter și comportament

De-a lungul istoriei, oamenii au căutat să-și modeleze caracterul. Vestea bună: știm cum se face asta. Vestea proastă: e greu. Dar nu e nici misterios, nici complicat. Caracterul și comportamentul ființează într-un ciclu care se consolidează singur. La fel cum acțiunile noastre ne reflectă caracterul, caracterul este, până la urmă, produsul acțiunilor noastre. Acest ciclu poate fi un cerc al virtuții sau o spirală distructivă – alegerea îți aparține. Aspectul este valabil pentru mai mult decât simplul succes economic. Să trăiești având un scop și consecvență înseamnă să trăiești o viață autentică, făcând tot ce poți, chiar dacă nu reușești. La fel ca în cazul verișoarei sale, căutarea fericirii, căutarea bogăției este un proiect în care persoana se implică deplin.

Omenirea a învățat de multe ori procesul în cauză, inclusiv prin preceptele stoicismului. Stoicismul este o școală de