

Vicki Robin
și Joe Dominguez

BANII SAU VIAȚA

**9 pași către transformarea relației tale cu banii și
atingerea independenței financiare**

Prefață de
Mr. Money Mustache

Traducere din limba engleză de
Mihaela Ioncelescu

ap!
act și politon

De ce să citești această carte?

Pune-ți următoarele întrebări:

- Ai suficienți bani?
- Petreci suficient timp cu familia și cu prietenii tăi?
- Te întorci acasă de la serviciu plin de viață?
- Ai timp să iei parte la lucrurile pe care le consideri de valoare?
- Dacă ai fi concediat, ai considera situația o oportunitate?
- Ești mulțumit de contribuția pe care o aduci lumii?
- Ești liniștit în privința banilor pe care îi ai?
- Slujba ta îți reflectă valorile?
- Ai suficiente economii care să te ajute să rezști în următoarele șase luni, cu cheltuielile pentru traiul zilnic?
- Viața ta este completă? Părțile ei componente – slujba, cheltuielile, relațiile, valorile tale – se potrivesc unele cu altele?

Dacă ai răspuns „nu” fie și numai la una dintre aceste întrebări, această carte este pentru tine.

Cuprins

<i>Prefață de Peter Adeney, alias Mr. Money Mustache</i>	13
<i>Introducere la noua ediție</i>	17
1. Capcana banilor: vechea strategie cu privire la bani	39
Pasul 1: Fă pace cu trecutul	
A. Cât de mult ai câștigat în viață?	
B. Cu ce te-ai ales?	
2. Bani nu mai sunt ce erau pe vremuri – și nu au fost niciodată	91
Pasul 2: Cum să trăiești în prezent – Găsește-ți energia vitală	
A. Cât de scump îți vinzi energia vitală?	
B. Ține evidența fiecărui cent care intră sau iese din viața ta	
3. Unde se duc toți banii?	137
Pasul 3: Tabelul Lunar	
4. Cât de mult este destul? În căutarea fericirii	170
Pasul 4: Trei întrebări care îți vor transforma viața	
Întrebarea 1: Am câștigat împlinire, satisfacție și valoare, proporționale cu energia vitală consumată?	
Întrebarea 2: Acest consum de energie vitală se armonizează cu valorile mele și obiectivul meu în viață?	
Întrebarea 3: Cum s-ar putea schimba acest consum dacă nu ar trebui să muncesc pentru bani?	
5. Să dăm cărțile pe față	203
Pasul 5: Scoate la lumină energia vitală	

6. Visul american – cu buget redus	236
Pasul 6: Prețuiește-ți energia vitală reducând cheltuielile	
7. Pentru dragoste sau pentru bani: cum să-ți apreciezi energia vitală, adică munca și veniturile	294
Pasul 7: Prețuiește-ți energia vitală maximizând venitul	
8. Momentul culminant: Punctul de intersecție	339
Pasul 8: Capitalul și Punctul de Intersecție	
9. Unde să îți depozitezi banii pentru a avea libertate financiară pe termen lung	379
Pasul 9: Investește pentru IF	
<i>Referințe rapide pentru Programul în nouă pași</i>	419
<i>Epilog</i>	423
<i>Mulțumiri</i>	433
<i>Note</i>	437

Introducere la noua ediție

Bine ați venit! De la mileniali, până la generația X și la boomeri, această ediție revizuită a volumului *Banii sau viața* este pentru voi. De la prima ei apariție, cartea a devenit o lucrare de referință care a ajutat sute de mii de oameni să își transforme relația cu banii. Instrumentele sunt mereu actuale, însă lumea s-a schimbat, iar eu am adus laolaltă cea mai bună echipă posibilă pentru ca ele să fie relevante în ziua de astăzi, dar și în anii care vor veni. Și pentru tine.

Bineînțeles că te întrebi: oare poate să mă ajute? Acum? În situația mea?

Poate să te ajute să scapi de datoriile de consum, să îți reînșuflești visurile amânate și să îți cumperi o locuință, să pleci de la slujba care nu ți se mai potrivește, să ai suficienți bani pentru a-ți permite câte ceva în plus, să îți sporești venitul, să faci ca economiile pe care le ai să dureze mai mult și chiar să nu mai fii nevoit să muncești pentru bani?

Da, poate. Sau, mai bine spus, tu poți, dacă folosești aceste instrumente.

Întrucât sute de mii de oameni au folosit aceste instrumente, pot să îți fac următoarele promisiuni:

- Vei cheltui mai puțini bani și te vei bucura mai mult de viață.
- Vei economisi mai mulți bani decât ai fi crezut că este posibil.
- Îți vei achita datoriile și vei dezvolta o rezistență naturală la a cheltui mai mulți bani decât ai, pentru lucruri pe care nu ți le dorești, doar ca să impresionezi oameni pe care nu îi agreezi (ca să îl parafralez pe Robert Quillen*).
- Vei avea mai mult timp pentru ceea ce contează cel mai mult.
- Vei afla multe despre tine însuși, fără prea mari eforturi.
- Te vei simți în largul tău să discuți despre finanțe în mod deschis și onest.
- Te vei ierta pentru greșelile financiare din trecut și vei trece peste ele.
- Vei economisi pentru pensie și vei ajunge acolo probabil mult mai devreme decât îți poți închipui acum.
- Îți vei pune viața în slujba valorilor tale, în loc să îți pui timpul în slujba banilor.

*Robert Quillen (1887–1958) a fost un jurnalist și scriitor american, cunoscut pentru contribuțiile sale în domeniul jurnalismului și al literaturii umoristice. Autor prolific și editor al unor publicații, s-a remarcat prin observațiile sale satirice asupra societății americane din perioada interbelică. Quillen este cel mai bine cunoscut pentru articolele sale umoristice, care au fost publicate în diverse ziare din Statele Unite, precum și pentru stilul său de a combina comicul cu critica socială. El aborda teme de zi cu zi, dar și subiecte politice și culturale, având un talent aparte de a reflecta realitățile și paradoxurile societății printr-o prismă umoristică. (n. red.)

Independența Financiară

Obiectivul programului în nouă pași din această carte este acela de a-ți transforma relația cu banii și de a te ajuta să obții Independența Financiară. Rezultatul este eliberarea celei mai prețioase dintre resursele tale – timpul – și dobândirea unei vieți mai fericite, mai libere și mai împlinite.

Ce înseamnă să-ți „transformi” relația cu banii? Nu înseamnă să câștigi bani mai mulți sau mai puțini; înseamnă să știi cât înseamnă *suficienți* bani ca să trăiești viața care îți place, acum și în viitor. Înseamnă să treci de la a fi o victimă a banilor și a economiei la luarea unor decizii conștiente. Oricine poate să o facă.

Ce înțelegem prin „Independența Financiară”? Fundamental, independența financiară înseamnă să nu mai trebuiască să muncești pentru bani. Mai mult decât atât, cartea *Banii sau viața* te conduce printr-un proces de eliberare care începe prin a-ți elibera mintea de iluzia că, atunci când cumperi lucruri, vei fi fericit sau că să ai mai mult este întotdeauna mai bine. Vei vedea atât de limpede gândurile care îți influențează practicile financiare, încât aceste practici vor dispărea. Pe măsură ce urmezi pașii acestui program, vei scăpa de datorii. Odată ce datoriile dispar, începi automat să economisești. Nu mai apeși butonul de panică făcând cheltuieli neașteptate. Economiiile devin un obicei. Economisești mai mult. Și mai mult. În cele din urmă, vei putea alege dacă să muncești din plăcere sau pentru bani. Așa a fost pentru mulți oameni și așa poate fi și pentru tine.

Pe măsură ce citești această carte și parcurgi pașii, îți vei da seama că nu trebuie să te resemnezi și să îți dedici tot timpul câștigării banilor. Poate că programul de lucru de la 9 la 17

este o normă socială prestabilită, însă tu îți poți dirija viața pe alte căi: cu rampe de lansare către adevărata ta chemare și către un viitor mult mai incitant. Ce vei face când nu va mai trebui să muncești pentru bani? Poate că acum nu știi, însă parcurgând pașii sugerați, vei avea suficientă claritate, concentrare și încredere că visurile care așteaptă să le descoperi vor începe să își facă apariția.

Așa cum spunea un *IF-er** (termenul pe care îl folosim noi pentru a desemna o persoană care a parcurs pașii pentru a obține Independența Financiară), „aceasta nu este o carte despre bani. Este o carte despre viață”.

Cum a luat ființă această carte

Vi-l prezint pe Joe Dominguez, inițiatorul programului în nouă pași. Latino-american de origine, crescut cu ajutoare alimentare de către o mamă care nu a învățat niciodată limba engleză, el a copilărit în Harlemul spaniol din New York. Era un tip mărunțel și foarte inteligent. Nu putea supraviețui prin forța brută, așa că a devenit creierul bandei lui, învățând să facă explozibili și să plănuiască atacuri împotriva rivalilor, din care toți scăpau teferi. Instinctul de supraviețuire i s-a ascuțit de nevoie și, într-o anumită măsură, *Banii sau viața* a apărut datorită priceperii lui de a evalua amenințările și oportunitățile și de a scăpa cu viață din orice situație. După cum a observat Joe, sistemul financiar se aseamănă cu sistemul de protecție socială, sistemul juridic și sistemul sărăciei: cum pot să mă descurc după regulile mele, în mijlocul sistemului, dar nu stăpânit de el? Nu a avut studii superioare, dar a reușit să obțină

* Fler, în original. Abreviere de la *Financial Independence* plus sufixul -er. (n. red.)

o slujbă la o firmă de pe Wall Street. Pentru că nu s-a mulțumit doar să învețe să tragă sforile, a analizat jocul, creând în cele din urmă unele dintre primele instrumente de analiză tehnică, la începutul anilor '60, atunci când computerele aveau dimensiunea unui bloc de locuințe. Nu și-a investit banii personali, ci și-a vândut expertiza uneia dintre ilustrele firme de investiții bancare și a economisit având în minte un singur obiectiv: să se pensioneze până la 30 de ani. Să iasă din jocul banilor. Să fie prezent în viața lui, nu prizonierul unei slujbe.

În anii '70, eu și Joe am făcut echipă atât în viața personală, cât și la muncă. Ne potriveam în ce privește obiectivele de viață: să lăsăm în urmă o lume mai bună decât cea pe care am găsit-o. Cu toate că uneori ieșeau la iveală diferențele dintre noi, cel mai adesea ele generau o creativitate scăpărătoare, care a dus la aproape două decenii în care am predat, am scris, am ținut conferințe și – sperăm noi – am schimbat lumea. El era un introvertit. Eu eram o extrovertită. El era metodic. Eu improvizam. El se gândea la imaginea de ansamblu. Eu semănam mai mult cu un cal de curse, apucându-mă de muncă și luând-o la goană, depinzând de viziunea lui de ansamblu pentru strategie.

Punctul culminant al activității noastre, cartea *Banii sau viața*, ne-a luat prin surprindere și pe noi, și pe ceilalți, căci a avut un succes imediat. Atunci când Joe a murit de cancer, în primele săptămâni ale anului 1997, ne aflam în vârf. *Banii sau viața* a fost bestseller în topul ziarului *New York Times* și a rămas pe lista de bestsellere a revistei *BusinessWeek* vreme de cinci ani. Aveam convingerea că, dacă foloseau instrumentele îndeajuns de mulți oameni, *Banii sau viața* avea să devină o „pârghie suficient de lungă pentru a schimba lumea”.

După moartea lui Joe, am continuat să lucrez cu atenție pentru construirea unei mișcări, formarea unei cauze comune cu liderii mișcării simplității în continuă dezvoltare și promovarea mesajului nostru comun pe culoarele puterii și în rețeaua globală care se ocupă de sustenabilitate. Până în 2004, când am fost și eu diagnosticată cu cancer, energia mea se epuizase, iar visul măreț pe care l-am avut eu și Joe de a „transforma felul în care americanii se gândesc la bani, îi câștigă, îi cheltuiesc și îi economisesc” nu se împlinise, în ciuda sutelor de mii de cititori recunoscători. M-am pensionat, m-am mutat într-un orașel cu o mie de locuitori pe o insulă din nord-vestul Pacificului și m-am concentrat pe aducerea unei schimbări pe acest mic petec de pământ al planetei.

După 12 ani, însă, am auzit din nou chemarea. Mă aflu într-un cerc de oameni onești, adunați să discute despre bani. Fiecare în parte a vorbit despre confuzia lui și despre temeri. Erau acolo un bărbat înstărit în vârstă de 80 de ani, care nu știa dacă îi vor ajunge banii pentru cât mai avea de trăit și un specialist aflat la jumătatea vieții profesionale, sclav al rutinei, dar prea speriat ca să plece. Mai mulți consultanți și-au mărturisit incapacitatea de a-i ajuta pe clienții cu probleme financiare, fiindcă nici ei nu cunoșteau mai bine subiectul. La final, o studentă în anul 2 a recunoscut că avea deja o datorie de 20 de mii de dolari. Pentru a avansa în domeniul ales, își imagina că avea nevoie de studii masterale și, probabil, de un doctorat. Era îngrijorată din cauza riscurilor pe care și le asumase și se întreba dacă diploma ei va avea suficientă valoare pentru a-și achita vreodată împrumuturile.

Vechiul foc a început să se aprindă în mine. Ce fel de societate este aceea în care toți sunt obligați să depindă, pentru a supraviețui, de ceva atât de instabil, de nesigur și de lipsit de

control? Ce fel de societate își transformă tinerii în sursă de profit pentru industria datoriilor? I-am întrebat pe cei prezenți dacă au ziseră de cartea *Banii sau viața*. Răspunsurile afirmative au venit în mare parte de la cei cu părul grizonant; cele negative, de la cei mai tineri de 35 de ani. Știind cât de mult reușise cartea *Banii sau viața* să elibereze o generație, m-am gândit că era posibil să mai ajute una să rupă vraja culturii de consum și să fie liberă să-și ofere darurile inestimabile în aceste timpuri hotărâtoare. Acela a fost momentul în care am căutat oameni tineri care să mă ajute să le înțeleg circumstanțele și perspectivele și când am descoperit cât de mult se răs-pândiseră ideile FIRE (Financial Independence, Retire Early – Independență Financiară, Pensionare Anticipată). Încurajată de mulți prieteni, mi-am asumat munca meticuloasă de a actualiza o lucrare clasică pentru a fi în ton cu vremurile moderne.

Așa s-a născut această nouă ediție. Pentru cei care au citit versiunea originală, fiți siguri că nimic din structura acestui program nu s-a schimbat și că toate ideile pe care ați ajuns să le îndrăgiți sunt tot la locul lor.

Vremuri în schimbare

Cu toate acestea, nu încape îndoială că trăiești într-o realitate foarte diferită de cea în care eu, Vicki Robin, și Joe Dominguez am devenit independenți financiar. Cei din generația boomers au venit într-o lume stabilă, creată de părinții care supraviețuiseră Marii Crize Economice și celui de-al Doilea Război Mondial. Reglementările guvernamentale precum impozitul progresiv pe venit și legea dreptului foștilor militari (G.I. Bill) au încurajat dezvoltarea clasei de mijloc și a unui sentiment de coeziune socială.

Pentru cei care se orientează pe piața forței de muncă din secolul XXI, peisajul corporatist s-a schimbat. Pensiile se zbat în chinurile morții, iar gândul pensionării este o himeră pentru tineri și vârstnici deopotrivă. Aproape o cincime dintre americanii cu vârsta de peste 65 de ani depinde de ajutoarele sociale, peste 50% dintre ei obținând de aici jumătate din venit.¹

Tinerii trăiesc într-o lume în care diploma de facultate nu le garantează venituri suficiente pentru a-și plăti vreodată datoriile și în care toți – indiferent de locul de muncă – se află în clasa YOYO*: ești pe cont propriu.

Acum, mai mult ca oricând în istorie, vechile reguli au devenit îndeajuns de fluide încât să te poți muta oriunde îți dorești – în ceea ce privește locul, cariera, viața personală sau obiectivul în viață – indiferent de unde ai pornit. Este înfricoșător, dar și interesant. Oameni din toate categoriile sociale se adaptează la aceste schimbări rapide, unii mai bine decât alții.

Adaptarea la o Lume Nouă

Cât de bine se descurcă noile generații în aceste timpuri noi? Am devenit curioasă, așa că am discutat cu fiecare persoană cu vârsta cuprinsă între 20 și 30 și ceva de ani pe care am întâlnit-o, indiferent de loc. Am organizat un focus-grup**. Am

* *You're On Your Own*, în lb. engl. (n. trad.)

** Un focus-grup este o metodă de interviu în grup, axat pe o anumită temă, care este condus de un moderator și face parte din categoria tehnicilor calitative de culegere a datelor pentru analiza percepțiilor, motivațiilor, sentimentelor, nevoilor și opiniilor oamenilor. Această tehnică este o „discuție de grup planificată, organizată pentru obținerea percepțiilor legate de o arie de interes delimitată, desfășurată într-un mediu permisiv; discuția este relaxată și adesea plăcută pentru participanții care își exprimă ideile și percepțiile. (n. red.)

examinat grupurile de pe Reddit și Facebook. Am fost surprinsă și impresionată. Oamenii cu care am vorbit integraseră deja promisiunea încălcată a vechiului Vis American în viața lor și își plănuiau viața nu în jurul unei scări a succesului, ci în jurul noțiunilor de sens, creativitate și flexibilitate și creând un prototip rapid nu doar al slujbelor, ci al unor întregi cariere. Mulți dintre ei își fac studiile prin diverse mijloace: cursuri de formare tehnică, workshopuri de dezvoltare a abilităților, școli de doi ani cu numele unor universități de marcă în care se învață eticheta și bunele maniere, cursuri MOOC online*, stagii, precum și prin diplomele tradiționale. Anii sabatici sunt mult mai obișnuiți. Și este tot mai mare numărul oamenilor care nu au o slujbă tradițională, ci lucrează la calculator și deschid o afacere în spații comune de lucru și spații tehnice, într-o cafenea sau într-un pat nefăcut, fără să știe dacă se îndreaptă spre „cel mai bun lucru” sau doar către următorul pas interesant. Construiesc rețele, echipe, start-upuri și abilități din mers și iau pauză pentru a călători, a crește copii sau pentru introspecție, dacă au un bagaj de competențe transferabile și căutate pe piață. Mai mult decât atât, generația X și generația boomers învață de la tineri cum să se orienteze într-un peisaj al muncii în schimbare. Iată câteva povești despre acești tineri inovatori și adaptabili.

Brandon este cel mai mic din șase frați. Familia lui avea unele mijloace pentru a-l ajuta pe fratele cel mai mare să urmeze facultatea, însă tot le lipseau câteva mii de dolari în fiecare semestru. Pentru a acoperi lipsurile, fratele lui lucra ca reprezentat de vânzări la un lanț național de magazine alimentare. Atunci când Brandon a absolvit liceul, fratele său cel

* *MOOC – massive open online course*, în lb. engl., curs online cu participare nelimitată și acces deschis prin intermediul internetului. (n. trad.)

mai mare încă muncea la același supermarket, pe același salariu. Facultatea – diploma și datoria – nu părea să merite efortul, așa că Brandon s-a dus direct să se angajeze la o fermă și apoi ca șofer pe camion. Pune bani deoparte ca să meargă la școala de comerț, unde învață cum să lucreze în domeniul reparațiilor auto, într-o perioadă a sistemelor computerizate, aspirând la un câștig de 40 de dolari pe oră.

Chris a obținut o diplomă în inginerie, și-a achitat datoria din facultate într-un an, lucrând la o mare companie aerospațială, după care a economisit suficient pentru a-și lua un an liber, ca să facă proiecte și să călătorească. La finalul anului, s-a întors la muncă într-o poziție nouă și interesantă, cu un pachet salarial grozav.

Melody lucrează la serviciul de relații cu clienții al unui centru de închirieri de mașini și face economii pentru a obține diploma de asistentă medicală la un colegiu de doi ani. După aceea, va decide ce alt curs va dori să urmeze pentru a înainta într-o direcție sau alta în domeniul medical și cât va dura să achite costul certificatului la un alt nivel de salarizare.

Naomi a urmat programul Running Start în liceu, achitându-se de cerințele înscrierii la colegiu pentru primul an, după care a urmat un al doilea an la un colegiu comunitar înainte să se transfere la o universitate pentru a-și lua diploma în asistență socială – toate acestea fără să acumuleze datorii zdrobitoare. Maximizându-și potențialul, unii studenți fac doi ani de colegiu chiar din liceu prin programul Running Start.

Oamenii mai în vârstă, deja prezenți pe piața muncii, practică la rândul lor acest tip de fluiditate și creativitate. Medicii devin tâmplari. Tâmplarii devin arhitecți. Asistenții sociali devin fermieri. Iubitorii de artă renunță la slujba de birou și

devin ghizi în marile muzee din Europa. Biologii își lasă laboratoarele și îi conduc pe oameni în excursii prin junglele care au mai rămas pe glob. Profesorii devin specialiști în masaj terapeutic. Soldații își pun în practică instrucția militară într-o gamă largă de profesii post-serviciu militar: unele dintre ele extrem de tehnice și extrem de bine plătite.

Unii își descoperă pasiunea și calea la începutul vieții și devin planificatori financiari, agenți imobiliari, medici sau profesori pentru toată viața. Însă din ce în ce mai mulți oameni, potrivit Biroului de Statistică a Muncii², schimbă zeci de slujbe, se mișcă înainte, în lateral sau în jos... dar se mișcă tot timpul.

Cum rămâne cu cei mai bine de 50% dintre cei care câștigă jumătate din venit prin ajutor social, care au crezut că vremurile bune vor dura la nesfârșit și nu au reușit să economisească și să planifice pentru viitor? Ei se adaptează prelungindu-și anii de muncă, poate chiar până la moarte. Alții reduc cheltuielile și se mută mai aproape de copii, pentru a reduce povara de a angaja pe cineva care să-i ajute în casă. Mulți profită de serviciile sociale, matineuri și alte activități gratuite. Sunt implicați în comunitatea lor, se distrează făcând voluntariat. Și, luând exemplul milenialilor, intră în economia la cerere (așa-numita *gig economy**) ca meseriași, bloggeri sau gazde Airbnb, transformându-și unica proprietate – locuința – într-o sursă de venit.

* *Gig economy* este o sintagmă care descrie economia bazată pe munca punctuală. Acest tip de economie se bazează pe angajarea oamenilor pentru asigurarea unor anumite sarcini pe bază de proiect, pentru o anumită perioadă de timp și cu un cost cunoscut, în locul angajării pe termen lung și plata salariului lunar. *Gig economy* înseamnă furnizarea oportunităților și serviciilor atât pentru furnizori, cât și pentru clienți. (n. red.)

Fie că ești student în ultimii ani de facultate, că te afli la mijlocul carierei sau aproape de pensionare, instrumentele din această carte te pot ajuta oriunde te-ai afla în etapa vieții și a experienței.

Pentru cine este cartea de față?

Acest program funcționează pentru orice om care câștigă sau cheltuiește bani – nu pentru că oricine poate fi bogat, ci pentru că fiecare poate să descopere pentru sine cât înseamnă suficient... și să aibă chiar atât. Te ajută să îți schimbi *relația* cu banii, și cu toții avem o asemenea relație.

De fapt, „suficient” este promisiunea radicală a cărții *Banii sau viața*. Să ai mai mult este un orizont fără sfârșit. Indiferent cât de mult ai avea, acea voce care îți spune „mai mult ar fi mai bine” te împinge să faci achiziții. Lăcomia este unul dintre multele resorturi ale sufletului omenesc și poate funcționa în favoarea supraviețuirii, însă, atunci când nu este ținută sub control de simțul corectitudinii, echilibrului și iubirii, poate distruge capacitatea de a ne bucura. Pentru a stabili ce înseamnă „suficient”, trebuie să îți pui câteva întrebări esențiale și pertinente:

- Ce te face fericit?
- Ce este cel mai important pentru tine?
- Care sunt valorile la care nu vei renunța niciodată?
- Dacă ai avea un milion de dolari chiar acum, ce ai face cu timpul tău?
- La ce anume ai putea renunța pentru a fi mai fericit? (Nu punem la socoteală o persoană.)

- Vei avea vreodată suficienți bani pentru a te pensiona?
- Dacă cineva ți-ar șterge cu buretele toate datoriile, astăzi, vei repeta aceeași greșeală? Cum vei proceda sau cum te vei feri?

Daniel Kahneman*, laureat al premiului Nobel și autor de bestsellere, a descoperit, în cercetările lui despre bani și fericire, că, dincolo de un anumit nivel al suficienței (la ora actuală, aproximativ 75.000 de dolari pe an în Statele Unite), mai mulți bani nu aduc mai multă fericire. În cadrul primelor noastre seminarii ținute la începutul anilor '80, am colectat informații de la participanți și le-am analizat pe loc, pentru ca publicul să reflecteze asupra lor (folosind creionul și hârtia, pentru că laptopurile nu apăruseră încă). Când am corelat veniturile participanților cu răspunsul la întrebarea „de cât ai avea nevoie pentru a fi fericit?”, aproape toți, din fiecare categorie de venit, au spus: 50% mai mult decât am acum. Când li s-a cerut să își evalueze nivelul de fericire pe o scară de la 1 la 5, nu au existat diferențe semnificative între cei cu cele mai mari salarii și cei cu cele mai mici. Nu se auzea nici musca atunci când

* Daniel Kahneman (n. 1934, Tel Aviv) este un psiholog și economist american de origine israeliană, cunoscut pentru cercetările sale inovative în domeniul psihologiei cognitive și al comportamentului economic. El este cel mai bine cunoscut pentru dezvoltarea teoriei erorilor sistematice de gândire și pentru colaborarea cu Amos Tversky la crearea teoriei perspectivelor (*prospect theory*), care descrie modul în care oamenii iau decizii în condiții de incertitudine și risc. Kahneman a fost distins cu Premiul Nobel pentru Economie în 2002, pentru munca sa în domeniul economiei comportamentale, fiind primul psiholog care a primit acest premiu. Contribuțiile sale au avut un impact major asupra modului în care înțelegem procesul decizional, în special în contextul economic, și au dus la reformarea unor teorii economice clasice care presupuneau că oamenii sunt întotdeauna raționali în deciziile lor. (n. red.)

oamenii au înțeles că persoana așezată pe rândul din fața lor probabil că avea acel „mai mult” despre care ei credeau că îi va face fericiți – și care nu conta.

Aceste informații sugerează că o relație conștientă, clară și responsabilă cu banii este adevărata cheie a succesului, nicidecum „cifra” ta (acea sumă de bani aleasă din neant și stabilită drept obiectiv).

La momentul apariției volumului *Banii sau viața*, în 1992, nu existau foarte multe cărți care să vorbească despre bani și fericire la modul practic. Acum există sute de mii de pasionați de ideile FIRE, care, asemenea IF-erilor pe care i-am întâlnit, par să aibă în comun două calități redutabile:

1. un scop în viață, mult mai mare decât circumstanțele lor actuale și limitate: inclusiv mai mare decât jobul lor;
2. o dorință de a face efortul de a se schimba, de a spune adevărul, de a fi responsabili și de a continua.

Aceste calități sunt asemenea vreascurilor care aprind în oameni dorința de a beneficia de FIRE.

În timp ce studiam această mișcare FIRE, am observat în structura ei trei trăsături – frugalitate, simplitate și autosuficiență – care au pătruns oamenii, societățile și religiile de mii de ani. Aceste valori atrag oameni cu diverse mijloace financiare și din toate mediile politice, culturale sau geografice. Creștinii au văzut învățăturile lui Iisus în paginile acestei cărți. Budiștii au văzut budismul. Ateii au descoperit că raționamentul programului este demn de încredere.

Cu toate că nu există doi experți financiari asemănători în totalitate, ei par să urmeze anumite tendințe. Acestea nu reprezintă singura cale de urmat, dar este util să știi că există și alți oameni care procedează la fel. Mă refer la actuala serie ca la Ninja, Minimaliști și Meșterii amatori*.

Ninja: Ninja finanțelor personale adoră să facă calcule, să optimizeze sistemele, să exploateze nișele, să studieze blocurile de finanțe personale, să se joace cu investițiile, să spargă sistemul pentru a face rost de bilete de avion și cazări la hotel gratuite. Subcategoriile sunt formate din Frugaliști**, cei cărora le plac chilipirurile, cupoanele de reduceri, donațiile de tip second-hand și premiile; și Supereconomi, cei cărora le place să depășească procentul de salariu economisit din luna precedentă. Economisirea banilor este un sport specific americanilor.

Minimaliștii: în cazul lor, nu este vorba despre bani, ci despre semnificație, despre a scăpa de lucrurile inutile pentru a ajunge la esența vieții. Aceștia sunt thoreauvienii***, cei care acordă prioritate experiențelor în detrimentul lucrurilor. Ei minimizează lucrurile pentru a maximiza imaterialul, care este mult mai valoros: viața ideilor, sufletul și așa mai departe. Ei s-ar putea numi Spiritualiști. Simplitatea este o valoare perenă a acestei țări de dinainte de sosirea colonialiștilor și de după aceea.

Meșterii amatori: pentru ei, nu banii sunt importanți. Toată plăcerea constă în a te juca cu tot ce îți oferă lumea

* DIYers, în original; DIY fiind un acronim de la *do-it-yourself* (fă-o singur). (n. red.)

** *Frugalistas*, în original; cuvânt format din *frugal* (cumpătat) + sufixul *-ista*, după modelul *fashionista*. (n. trad.)

*** Adepții doctrinei filosofului american Henry David Thoreau (1817-1862). (n. trad.)

materială, indiferent că este vorba despre construcții, agricultură, tinichigerie, manufactură, gătit, design, creație, pictură sau invenții. Spre deosebire de minimaliști, faptul că sunt înconjurați de lucruri inutile face parte din procesul lor creativ. Ei sunt materialişti conștienți: profită din plin de viață. Convingerea că vor reuși este la fel de specifică americanilor ca și plăcinta cu mere.

Nu trebuie să te identifiți cu niciunul dintre aceștia pentru a *dori* să îți schimbi relația cu banii suficient de mult încât să-ți depășești inerția și să înaintezi, dar trebuie să îți dorești ceva mai mult decât starea de fapt. Trăsăturile comune ale oamenilor care au succes sunt responsabilitatea, conștiința de sine și motivația. Ei chiar pun pașii în aplicare.

Țestoase și iepuri

Ritmul în care oamenii se îndreaptă spre Independența lor Financiară diferă. Eu îl numesc spectrul care se întinde de la țestoase la iepuri.

Țestoasele folosesc programul pentru a scăpa de datorii, a cheltui moderat și a economisi, și fac asta încet, constant și metodic, având siguranța că vor ajunge la vârsta mijlocie și vor putea să se pensioneze. Nu îi interesează cât de repede se întâmplă; îi interesează ca, în tot acest timp, să-și întemeieze o familie și să-și slujească comunitatea și șeful cu integritate – vizitând și toate parcurile naționale.

Iepurilor le place viteza și, adesea, asemenea lui Joe, își stabilesc obiectivul de a ajunge independenți financiar la vârsta de 30 de ani. Termenul-limită îi motivează, la fel ca sprintul spre linia de sosire. În opinia lor, cu cât economisesc mai mult, cu atât sunt liberi mai repede și în general devin

obsedați să crească procentul banilor puși deoparte. Își imploră familia și prietenii să aibă răbdare, promițându-le, pe de altă parte, mai multă atenție.

Una peste alta, oricare ar fi tipologia din care faci sau nu parte, secretul este să începi și să continui. Este adevărat că linia de pornire nu este aceeași pentru toată lumea: în SUA există o scară a privilegiilor, iar factori precum educația, rasa și genul pot face ca lucrurile să fie mult, mult mai dificile pentru unii decât pentru alții. Cu toate acestea, fie că este vorba despre visul de a porni în aventură și a călători, de a schimba lumea, de a avea relații pline de iubire și o familie sau de autocunoaștere și transcendență... forța visurilor tale și puterea angajamentului te vor ajuta să înaintezi.

Prin miile de mesaje primite de la fani, am aflat câteva dintre felurile în care oamenii și-au îmbogățit viața urmând acest program:

- Au înțeles în sfârșit noțiunile de bază cu privire la bani.
- Reușesc în mod simțitor să își achite datoriile, să își crească economiile și să trăiască fericiți în limita mijloacelor de care dispun.
- Își regăsesc vechile visuri și găsesc metode de a și le împlini. Cu un sentiment măreț de libertate și ușurare, învață să facă diferența între ceea ce este esențial și ceea ce este excesiv în toate sferele vieții lor și cum să se despovăreze.
- În medie, oamenii, indiferent de nivelul venitului lor, își reduc cheltuielile cu 25%, iar cei mai mulți se simt fericiți; chiar și numai pentru sănătatea lor mintală, renunță la o parte din venit. Ei descoperă că relația cu partenerul și cu copiii se îmbunătățește.

- Noua lor integritate financiară rezolvă multe conflicte interne între valorile și stilul lor de viață.
- Banii nu mai reprezintă o problemă în viața lor și au, în sfârșit, energia intelectuală și emoțională pentru a aborda chestiuni mult mai importante.
- Au mai mult timp liber, reducând cheltuielile și timpul petrecut la locul de muncă.
- Încetează să mai facă cumpărături doar pentru a scăpa de probleme, folosind, în schimb, aceste provocări ca pe oportunități de a dobândi noi competențe.
- Per total, reușesc să vindece ruptura dintre banii și viața lor, iar viața devine un întreg.

Cei patru IF

Acest program este conceput pentru a-ți elibera mintea și viața de sub jugul culturii de consum. Nu numai că vei folosi o strategie diferită. Vei gândi diferit. Noi îți spunem gândire IF, ceea ce înseamnă să fii mereu conștient și curios în legătură cu fluxul banilor din viața ta. Simpla lectură a acestei cărți îți va activa gândirea IF, și nu doar atât. Parcurgerea pașilor prezentați aici îți va schimba relația cu banii. Vei stăpâni cei patru IF: Inteligența Financiară (IF1), Integritatea Financiară (IF2), Independența Financiară (IF3) și Interdependența Financiară (IF4). Toate acestea vor veni firesc, în urma punerii în aplicare a acestor instrumente, în fluxul de bani și de lucruri din viața ta.

Inteligența Financiară

Inteligența Financiară se referă la capacitatea de a te distanța de presupunerile și emoțiile legate de bani și de a le observa obiectiv. Banii chiar aduc fericirea? Este adevărat că toată lumea „trebuie să-și câștige traiul”? Sunt banii ceva de care să te temi sau la care să râvnești, ceva ce să iubești sau să urăști? Dacă îmi vând cea mai mare parte din timp pentru bani, chiar voi fi la adăpost?

Dobândirea Inteligenței Financiare începe prin a ști câți bani ai câștigat deja, ce trebuie să faci pentru ei, cât de mulți intră în viața ta și cât de mulți ies.

Însă nu este suficient. Trebuie să mai știi și ce sunt banii în realitate și ce anume din viața ta oferi în schimbul lor.

Un rezultat palpabil al Inteligenței Financiare este că scapi de datorii și că ai în cont bani care să acopere cheltuielile minime de întreținere pentru cel puțin șase luni. Dacă urmezi programul prezentat în această carte, el te va conduce inevitabil la Inteligența Financiară.

Integritatea Financiară

Dicționarul definește *integritatea* ca „1: respectarea fermă a unui cod de valori morale sau artistice în mod special: incoruptibilitate; 2: însușirea de a fi sau de a rămâne intact, întreg; 3: calitatea sau starea de a fi complet sau nedivizat: deplinătate.”³

Poți atinge *Integritatea Financiară* dacă înveți care este adevăratul impact al câștigurilor și cheltuielilor, atât asupra familiei tale, cât și asupra planetei. Înseamnă să știi câți bani și bunuri materiale sunt suficiente pentru a rămâne pe culmea

împlinirii, dar și ce înseamnă exces și dezordine. Înseamnă să-ți armonizezi toate aspectele vieții financiare cu valorile tale. Dacă urmezi programul prezentat în această carte, el te va conduce inevitabil la Integritatea Financiară.

Independența Financiară

Independența Financiară înseamnă mult mai mult decât un venit sigur. Înseamnă și independență față de convingerile financiare paralizante, datoriile paralizante și incapacitatea paralizantă de a gestiona „conforturile” moderne. *Independența Financiară* reprezintă orice te eliberează de dependența de bani pentru a avea control asupra vieții tale.

Interdependența Financiară

Pe parcurs, vei observa că independența după care râvnim înseamnă îndepărtarea de rutina, slujbele, relațiile și modurile de gândire care nu duc nicăieri – și nu să ne îndepărtăm unii de alții. Momentele noastre cele mai fericite apar grație iubirii și contribuției, iar noi ne dorim mai mult timp pentru ceea ce face ca viața să aibă cu adevărat sens. *Interdependența* noastră – să facem unii pentru ceilalți, să primim unii de la ceilalți, să creăm unii împreună cu ceilalți – face parte din ceea ce ne îmbogățește viața. *Interdependența* noastră este și o realitate a vieții. Cu toții depindem de serviciile lumii naturale. Pentru o viață optimă, cu toții depindem de facilități comune: de la drumuri la aeroporturi și biblioteci până la milioanele de plase de siguranță și la banii înșiși. Plutim pe o mare a interconexiunilor. De altfel, după ce ating *Independența Financiară*, mulți oameni (după ce se odihnesc destul și

își permit visurile de demult), vor să își dedice timpul ajutând ca lumea să devină un loc mai bun.

Ce este nou în această ediție

Am făcut efectiv mii de modificări la precedenta ediție a acestei cărți pentru a reflecta realitatea din ziua de astăzi, iar două capitole, în mod special, au fost revizuite semnificativ.

Apariția smartphone-ului, a blogosferei și a nenumăratelor instrumente online pentru cumpărături și investiții au impus o actualizare profundă a capitolului 6 („Visul american – cu buget redus”). Cel mai greu, însă, a fost refacerea capitolului 9 („Unde să depozitezi banii pentru a avea libertate financiară pe termen lung”). Strategia de investiții care le-a fost de mare folos lui Joe și altora, timp de 25 de ani, nu mai este singura și cea mai bună cale de a crea un flux sigur de venituri pasive. Cu ajutorul colegilor minunați ce provin din mai multe curente filosofice de investiții, capitolul 9 prezintă acum o gamă de strategii pe care le folosesc oamenii din mișcarea FIRE, bazându-se pe aceeași fundație a ideii „gândește singur”.

Cititorii versiunilor anterioare vor mai observa un instrument cu totul nou: **discuțiile despre bani**. Programul în nouă pași se concentrează inevitabil pe ceea ce pot face oamenii pentru a se elibera din capcana „muncește și cheltuiește”. Nimeni în afară de tine nu își poate asuma răspunderea pentru schimbarea relației cu banii. Pentru mine și Joe, dar și pentru mulți dintre voi, sprijinul social a fost un factor important care ne-a determinat să deschidem ochii și să facem schimbările necesare. În noul epilog, îți prezint o metodologie simplă pentru a vorbi despre bani, o metodă demonstrată de a discuta cu prietenii și străinii despre marile teme – iar banii

reprezintă una dintre cele mai mari. În fiecare capitol, îți dau câteva întrebări pertinente pe care le poți adresa în astfel de discuții, fie în intimitatea propriului jurnal, fie persoanei iubite, fie într-un grup. Atunci când discutăm cu ceilalți despre visurile, confuziile, temerile și întrebările noastre stringente, apare schimbarea.

Să înceapă transformarea!

Sper că această introducere ți-a stimulat apetitul pentru a afla mai multe despre programul în nouă pași; acest apetit față de schimbare te va determina să faci primul pas. Sper că ți-am stârnit curiozitatea, căci, cu siguranță, ea te va face să continui. Sper că ți-am întărit convingerea că îți poți schimba viitorul. În continuare, citește cartea de la început până la sfârșit. După aceea, întoarce-te la capitolul 1 și începe călătoria pas cu pas, în vederea transformării relației tale cu banii și a atingerii Independenței Financiare.

Vechilor cititori, bine ați revenit, bine ați venit acasă. Iar noilor cititori, vă spun bun venit în fața acestor instrumente care au eliberat sute de mii de oameni, cu speranța sinceră că veți deveni unii dintre ei. Lumea are nevoie să vă faceți apariția și să vă urmați visurile.

1

Capcana banilor: vechea strategie cu privire la bani

BANII: O CAPCANĂ BLÂNDĂ?

„Banii sau viața”.

Dacă cineva ți-ar pune un pistol în coaste și ar rosti aceste cuvinte, ce ai face? Mulți dintre noi ar scoate portofelul. Amenințarea funcționează pentru că punem mai mult preț pe viața noastră decât pe bani. Așa să fie?

Rachel Z. muncea 70 de ore pe săptămână ca agent de vânzări de succes, însă nu era mulțumită. Ea povestește:

„După ce am citit cărți precum *The Poverty of Affluence (Puținătatea belșugului)*, de Paul Wachtel, mi-am dat seama că nu doar eu aveam senzația că «ceva lipsește». Am început să discut și cu alții și am descoperit că și ei se simțeau la fel de dezamăgiți. După ce mi-am cumpărat o casă confortabilă și tot tacâmul, am avut un sentiment care mă făcea să mă întreb: «Asta e tot?» Trebuia să muncesc și iar să muncesc, după care să mă pensionez – epuizată – din cauza vârstei?

Să nu mai fac nimic decât să încerc să cheltuiesc banii pe care i-am economisit și să pierd vremea până când mi se termină viața?”.

Pasiunea lui **Don M.** era muzica, însă viața lui însemna să muncească în domeniul procesării datelor, așa că renunțase la speranța că pasiunea și viața lui vor merge mână în mână. Nefiind sigur de ceea ce înseamnă să fii bărbat, și-a asumat toate capcanele maturității și a așteptat ziua în care acestea aveau să îl catapulteze în sfera bărbăției. A absolvit facultatea, s-a căsătorit, a dobândit o competență, o slujbă, o mașină, o casă, o ipotecă și o peluză pe care s-o tundă. În loc să se simtă bărbat, se simțea prins iremediabil în capcană.

Elaine H. își ura slujba de programatoare. Făcea minimumul necesar pentru a-și păstra locul de muncă, însă o făcea atât de bine, încât nu putea fi concediată. Ea a reușit să acumuleze toate simbolurile succesului – o mașină sport, o casă la țară – însă acestea abia dacă reușeau să compenseze plictiseala de la locul de muncă. A început să călătorească și să ia parte la o mulțime de workshopuri, însă niciuna dintre aceste plăceri nu îi alunga plictiseala unei săptămâni de lucru. În cele din urmă, a ajuns la concluzia că așa urma să trăiască, cu această slujbă care avea să-i macine esența vieții.

Kristy și soțul ei formau familia clasică cu venit dublu și fără copii, având joburi bine plătite în domeniul tehnologic. Erau tineri, bogați și frumoși: așadar, ce putea să nu fie perfect? Însă Kristy l-a văzut pe unul dintre colegii ei clacând din cauza stresului și aproape murind la birou. În Japonia, există un nume pentru acest lucru: *karoshi* (moarte prin surmenaj). Când Kristy a văzut că persoana respectivă se întoarce la serviciu după o săptămână, purtându-se ca și cum nimic nu s-ar fi întâmplat, a știut că ceva nu era deloc în regulă. După aceea, șeful ei a fost internat din cauza unui