

Mike Michalowicz

THE MONEY HABIT

Obiceiuri financiare –

O cale fără griji către independența financiară

Traducere din limba engleză
de **Ioana Medeș**

ap!
act și politon

CUPRINS

Cuvânt din partea autorului cu privire la familia fondatoare a mentorilor Money Habit	11
Introducere: Un sistem financiar care a ajutat milioane de oameni. Acum este rândul tău	13
1. Ai câștigat (deja) la loterie	23
2. Sistemul Money Habit	49
3. Aliniază-ți obiectivul financiar cu sezonul financiar	69
4. Trasează-ți drumul pe harta financiară	103
5. Câștigă controlul cu ajutorul conturilor specifice	131
6. Scapă de datorii	163
7. Construiește-ți un viitor financiar mai bun acum	193
8. Acceptă-ți noua identitate	217
Concluzie: Trăiește momentul	233
Mulțumiri	245
Anexă: Sfaturi și trucuri pentru a economisi mai mulți bani	249
Note	269
Despre autor	273
Răspândește vestea	275

Cuvânt din partea autorului cu privire la familia fondatoare a mentorilor Money Habit

THE MONEY HABIT* este harta ta către independență financiară. Și, uneori, cea mai rapidă cale spre succes este ajutorul unui ghid. Aici intervin **mentorii Money Habit**.

Acest grup de consultanți inovatori este cel dintâi care a obținut certificarea în noua mea metodologie. Sunt gata să te ajute să obții o stabilitate financiară trainică și să îți formezi obiceiuri financiare mai bune. Nu sunt doar profesioniști pricepuți; eu îi consider familia mea.

Fie că ai nevoie de claritate, responsabilitate sau de un plan personalizat, acest grup special de mentori este gata să te ghideze la fiecare pas. Independența ta financiară nu este doar un vis, este un obicei. Iar acum ai o familie care te ajută să îl transformi în realitate.

Moshe Amsel, DreamBuilder Financial, LLC (New York, SUA),
dreambuilderfinancial.com

Cailyn Meyer, Cashflow Powerhouse (Missouri, SUA),
cashflowpowerhouse.com

Diane Gardner, Adept Business Solutions (Idaho, SUA),
profitcoach4you.com

Melissa Garza, By the Book Profits & Financial Management (Texas, SUA),
bythebookprofits.com

* În traducere literală, *Money Habit* înseamnă „obicei financiar”. (n. red.)

Tatiana Tsoir, Linza Advisors (New York, SUA), linzaadvisors.com

Denise W. Grove, CPA, CGMA, CFO Support, Inc. (Georgia, SUA),
cfo-support.com

Debbie Bilello, Virtual Office Solutions (New York, SUA),
voscnyc.com

Bridgit Norris, My Legal Academy (Colorado, SUA),
mylegalacademy.com

Kim Logsdon, Zensational Lifestyle (New Jersey, SUA),
kimlogsdon.com

Ross Loveland, True Profit Salons (Utah, SUA),
trueprofitsalons.com

Patra Francis, Profit Boss Advisory (Georgia, SUA),
profitbosshq.com

Maureen Faul, Mo Life Media (Florida, SUA), mofaul.com

Haraya Del Rosario Gust, Satori Executive Training Pte. Ltd.
(Cavite, Filipine), teamsatori.asia

Najma Khan, La Trobe Bookkeeping (Western Australia, Australia),
latrobebookkeeping.com.au

Jason Withers, Profit First Pro Consultants Ltd. (Orpington, Anglia),
profitfirstpro.co.uk

NOTĂ: Mentorii Money Habit fac parte din rețeaua Profit First Professionals, o comunitate globală de contabili și experți contabili care au o misiune comună: să ajute afacerile și persoanele fizice să obțină independență financiară. Cu sprijinul lor, drumul tău către libertatea financiară va fi mai clar și mult mai puțin solitar.

Introducere

Un sistem financiar care a ajutat milioane de oameni. Acum este rândul tău

„**OAMENII NOȘTRI** continuă să trăiască Visul American, chiar dacă li se spune că nu e posibil.”

Primesc uneori mesaje de la oameni care mă copleșesc cu recunoștința lor. Recunoștință pentru onoarea de a preda și de a învăța. Acesta a fost unul dintre acele momente.

Oamenii noștri continuă să trăiască Visul American. Nici în cele mai mari și mai îndrăznețe fantezii ale mele – și te asigur că pot fi foarte îndrăzneț –, nu mi-am imaginat vreodată că voi auzi aceste cuvinte. Iar faptul că le-am primit, fără să le cer, de la Travis Snyder, care avea și datele necesare să le susțină, ei bine, nu se poate mai bine de atât.

Travis Snyder este Dream Manager* pentru compania A1 Garage Door Service, o companie cu filiale în toată America.

* Dream Manager este un titlu de job neobișnuit, care se referă la cineva care ajută angajații să-și atingă obiectivele personale și visurile. Nu e o funcție tipică în Europa sau în companii mici; este mai mult un concept de HR inovator. (n. red.)

Angajații care aleg să se înscrie în program primesc sprijinul lui Travis, care îi ajută să își clarifice marile visuri de viață, atât personale, cât și familiale. După cum îți poți imagina, multe dintre aceste visuri se învârt în jurul finanțelor. Cele mai frecvente sunt achitarea datoriilor și cumpărarea unei locuințe permanente. A1 Garage Door Service a fost prima companie care a introdus sistemul Money Habit pentru angajații săi, întrucât banii, gestionați eficient, reprezintă calea către aceste visuri.

Totul a început cu un apel telefonic pe care l-am primit de la șeful lui Travis, Tommy Mello.

Tommy, fondator al A1 și CEO, citise cartea mea *Profit First** și folosise sistemul pentru a transforma afacerea într-o adevărată forță financiară. Cu alte cuvinte, o afacere uriașă și sănătoasă. Cu toate acestea, Tommy era îngrijorat cu privire la cea mai importantă parte a companiei sale: cei 900 de angajați ai săi. Deși veniturile echipei sale de instalatori și tehnicieni de service erau peste media industriei, mulți dintre angajați încă se confruntau cu dificultăți financiare. „Prea mulți dintre angajații mei trăiesc de la un salariu la altul și se luptă cu datoriile”, mi-a spus Tommy. „Ai putea veni să îi înveți cum să folosească o versiune personalizată a sistemului Profit First?”

De-a lungul anilor, am primit mesaje de la nenumărați cititori care și-au pus în ordine finanțele din afaceri cu ajutorul cărții mele, dar care încă se confruntau cu dificultăți când venea vorba de gestionarea banilor personali. Mi-au scris și oameni care nu dețineau o afacere – adică marea majoritate – și care

* *Profit First. Cum să-ți transformi afacerea dintr-un monstru devorator de bani într-o mașină de făcut bani*, Editura ap! (ACT și Politon), București, 2021. (n. red.)

descoperiseră întâmplător cartea și încercau să o adapteze la propria viață. Indiferent de motivele lor, cititorii au testat sistemul de gestionare a banilor pe care l-am prezentat în acea carte și au descoperit că rezolva probleme financiare în privința cărora nu reușiseră să se descurce până atunci. S-a dovedit că principiile pe care le descriu în *Profit First* funcționează pentru oricine, fie că ești plătit la oră sau ai un salariu fix, lucrezi cu jumătate de normă sau cu normă întreagă, ești colaborator pe bază de contract sau angajat permanent, ai datorii mari sau pur și simplu vrei să îți duci relația cu banii la un nivel superior.

Nu am ținut niciodată o evidență oficială a solicitărilor primite, dar bănuiesc că au fost de ordinul miilor. Îmi tot spun: „Într-o bună zi voi scrie o carte despre finanțele personale”. Telefonul lui Tommy a transformat acest „într-o bună zi” în „astăzi”. În plus, știam pe cineva care punea deja în practică, de aproape douăzeci de ani, atât sistemul Profit First, cât și versiunea lui pentru finanțele personale, cu rezultate excelente: eu.

La câteva secunde după apelul lui Tommy, am început să adun toate informațiile, cercetările și experiența pe care le acumulasem în timp ce puneam în practică propria mea abordare simplă a finanțelor personale. Așa a luat naștere sistemul Money Habit, care se adresează tuturor: celor cu venituri fixe sau variabile, celor care au un loc de muncă stabil sau joburi ocazionale, celor cu activități secundare, venituri pasive sau câștiguri fluctuante, chiar și celor care au propria afacere. Funcționează pentru oricine, exact așa cum este, oriunde te-ai afla. Însă, înainte să îți spun mai multe, hai să îți povestesc cum a început totul.

Am creat metoda originală, sistemul Profit First, la începutul anilor 2000, într-un moment de disperare, și am folosit-o pentru a-mi salva propria afacere, sănătatea mintală și ce mai rămăsese din contul meu bancar. Mă consider punctul zero al metodei Profit First: prima persoană care s-a implicat deplin în acest sistem. Și, deși afacerea mea manifesta simptomele propriei mele incompetențe financiare, de fapt, boala se afla în finanțele mele personale. Profit First le-a rezolvat pe amândouă.

Sistemul pe care l-am creat nu este o știință complicată și nici nu este o idee nouă. Ca să-mi rezolv haosul financiar, m-am bazat pe o metodă simplă, folosită de generații întregi: sistemul plicurilor.

Funcționează în felul următor:

1. Etichetezi un set de plicuri, câte unul pentru fiecare tip de cheltuială: chirie/ipotecă, alimente, distracție etc.
2. Periodic, aloți o parte din venitul tău fiecărui plic, astfel încât să știi ce bani ai la dispoziție și pentru ce scop, înainte de a-i cheltui.
3. Când vine momentul să plătești o factură sau să cumperi ceva, folosești banii din plicul destinat scopului respectiv.

Vezi? Nu este deloc complicat. Poate că ai încercat deja metoda. Poate ai folosit borcane în loc de plicuri. Poate ai ascuns banii sub saltea sau ai pitit atât de bine un borcan, încât ai uitat unde l-ai pus.

Ca în cazul oricărui buget, toate aceste metode funcționează... până când nu mai funcționează. În cele din urmă, te trezești mutând banii dintr-un plic în altul sau din borcan în

borcan, ori scotocești în cutia de sub saltea, ca să plătești ceva ce îți dorești pe moment.

Majoritatea sistemelor de bugetare eșuează pentru că impun obiceiuri noi pe care ne chinuim să le menținem. Ne oferă un succes pe termen scurt, dar în final ne aduc înapoi la punctul de plecare, sau chiar mai rău.

Gândește-te la diete. Încerci o nouă metodă de slăbit și funcționează o perioadă, dar după câteva săptămâni sau luni te întorci de unde ai plecat, adesea cu și mai multe kilograme de dat jos. Sistemul este cel care ne dezamăgește.

Așa că, mi-am propus să schimb asta. Eram hotărât să creez un sistem indestructibil, sau cel puțin cât mai aproape de acest ideal, pentru cineva ca mine: indisciplinat și nu tocmai prieten cu matematica. Am înțeles că orice transformare care îți cere să devii ceea ce nu ești pur și simplu nu are cum să funcționeze, nici pe termen lung, nici pe termen scurt. Dacă puteam crea ceva care să se potrivească *cu* obiceiurile noastre naturale, atunci lucrurile ar fi mers strună. Așa a luat naștere studiul meu de șaptesprezece ani cu privire la comportamentul uman și la bani.

Sistemul Profit First este vechiul sistem al plicurilor, la care se adaugă principiul „plătește-te pe tine mai întâi”, totul combinat cu regula îndepărtării tentației. Și, cel mai important, funcționează. Adică, *funcționează al naibii de bine*.

Am scris pentru prima dată despre sistemul Profit First în anul 2008, într-un scurt paragraf din prima mea carte, iar mai târziu într-un articol pentru *The Wall Street Journal* care a devenit viral. (Nu viral la nivelul lui Taylor Swift, ci, știi tu, viral la nivelul micilor afaceri, genul acela mai de nișă.)

Prima ediție a cărții a apărut în anul 2014, iar până acum am monitorizat peste un milion de implementări la nivel mondial. Sunt mândru să spun că sistemul i-a ajutat pe cititori să scape de haosul financiar, să pună bani deoparte atât pentru lucrurile mărunte, cât și pentru cele mari, pentru strictul necesar și pentru micile plăceri, și să își finanțeze vi-surile. Îmi place să primesc vești de la proprietarii de afaceri care și-au transformat situația financiară și care acum trăiesc mai bine decât au trăit vreodată. Îmi trimit fotografiile. Fotografii din vacanțele cu familia. Fotografii cu noile locuințe. Fotografii cu ultima somație de plată aruncată la gunoi (sau în șemineu). Și îmi povestesc cum li s-a schimbat viața, că pot dormi liniștiți noaptea, că sănătatea mintală li s-a îmbunătățit și că viața pare acum mult mai ușor de gestionat.

Ceea ce mă bucură cel mai mult este că peste un milion de oameni au dobândit acum încredere financiară. Nu mai supraviețuiesc de la o lună la alta. Au control asupra propriilor bani. Nu mai așteaptă cu disperare un câștig la loterie sau vreo schemă de îmbogățire rapidă. Bani se adună în timp ce ei își trăiesc viața așa cum își doresc. Acum, oameni care aveau în permanență griji legate de bani îmi spun: „Nu mai trebuie să îmi fac vreodată griji pentru bani”.

Nu mai trebuie să îmi fac vreodată griji pentru bani. Poate părea o afirmație îndrăzneată, dar este cât se poate de adevărată.

Și vreau să ai și tu parte de asta. Nu vreau să mai fii *vreodată* nevoit să îți faci griji pentru bani.

Așa că m-am pus pe treabă.

Acum, să adaptezi un sistem dovedit și să îl folosești în alt scop este un lucru, dar ce-ar fi dacă acel sistem ar fi fost *deja*

conceput special pentru cine ești și cum ești tu, chiar acum, cu banii tăi?

Se pare că mă frământau aceste întrebări de mult timp. Apelul lui Tommy a fost semnalul de care aveam nevoie pentru a demonstra că versiunea mea de finanțe personale funcționează și pentru oamenii care au un venit pe oră sau sezonier. Ar funcționa sistemul pentru cei care se descurcă greu cu un venit fix, în timp ce se confruntă cu inflația în creștere și cu incertitudinea economică? Cu ajutorul lui Travis, am început să lucrăm cu un grup de test format din douăzeci și cinci de angajați ai A1 Garage Door Service, participanți la programul Dream Manager, într-un grup numit Money Habit. L-am numit astfel nu fiindcă ar fi nevoie să ne creăm obiceiuri complet noi, ci fiindcă, pentru a deveni independenți financiar, trebuie să lucrăm cu obiceiurile pe care *le avem deja*.

În doar câteva săptămâni, membrii acestui grup au trecut printr-o transformare remarcabilă. Au reușit să achite datoriile în valoare de mii de dolari. Au economisit mii de dolari pentru cheltuieli viitoare, avans pentru locuințe, mașini noi și viitorul copiilor lor.

Iar în decurs de șase luni, au economisit împreună un total de 282.830 de dolari și au achitat datoriile în valoare de 210.905 dolari. Vorbim de douăzeci și cinci de persoane care „au făcut” aproape jumătate de milion de dolari în doar șase luni.

Mai important, acești oameni au dobândit ceea ce eu numesc „încredere financiară”. La fel ca antreprenorii cu care lucrasem aproape douăzeci de ani, acești angajați cu salariu fix, cu plată la oră sau cu venituri sezoniere aveau convingerea că nu vor mai fi nevoiți vreodată să își facă griji pentru

bani. Asta nu înseamnă că nu se vor mai ivi niciodată provocări financiare. Se vor ivi. Acum însă, acest grup are un sistem care le oferă oamenilor control imediat asupra oricărei situații financiare.

Eu și echipa mea am continuat să implementăm sistemul cu angajați din alte companii, din diferite industrii și regiuni, cu costuri de trai variate și diferite tipuri de venit (salariu fix, plată cu ora, muncă sezonieră, freelance sau muncă pe proiect). Atunci am avut certitudinea că sistemul de gestionare a banilor pe care l-am creat – cel care a salvat sute de mii de afaceri de la faliment – poate reda siguranța financiară oricui are nevoie de ajutor, indiferent de parcursul său în viață.

Sistemul Money Habit este pentru aceia dintre noi care au încercat să urmeze sfaturile financiare obișnuite și care au abandonat pe parcurs. Dacă alte metode nu au funcționat în cazul tău, nu este vina ta. Pur și simplu nu ți s-au potrivit. Așadar, permite-mi să fiu îndrăzneț: Este posibil ca acest sistem să funcționeze în cazul tău tocmai pentru că celelalte au dat greș.

Folosirea sistemului Money Habit nu îți cere să te schimbi. Nu trebuie să deprinzi abilități noi, să folosești vreun program de gestionare a bugetului sau să te lipsești de bucuriile zilnice. Odată ce îl configurezi, va merge de la sine. Nu va mai trebui să te întrebi dacă ai suficienți bani pentru una sau alta. Nu va mai trebui să te simți vinovat pentru alegerile tale financiare, nici măcar atunci când cheltuiești bani pe lucrurile pe care ți le dorești. În timp, vei strânge bani pentru a-ți îndeplini visurile pe care poate le-ai crezut imposibile, visuri la care poate ai renunțat cu mult timp în urmă.

Abia după ce Travis mi-a prezentat rezultatele pe șase luni ale programului Money Habit, mi-a împărtășit gândul său despre Visul American. Dar asta nu a fost tot ce mi-a spus.

„Știi, auzi la știri că Visul American a murit. Că nimeni nu își mai permite o casă. Că nimeni nu mai poate merge în vacanță. Dar chiar și în mijlocul acestei situații economice dificile, îi văd pe oamenii din programul Money Habit cumpărând case, mergând în vacanță, economisind bani pentru facultatea copiilor. Așa că știi că se poate.”

Da, Travis. Se poate.

Și da, poți să o faci și tu. Nu trebuie să fii bun la matematică, să ai o voință de fier sau un scor de credit perfect. Nu trebuie să câștigi o avere și nici măcar să ai un venit stabil. Nu trebuie să fii expert în finanțe.

Poți să o faci.

Visul American nu a murit. Poți să-l atingi cu ușurință.

Ai câștigat (deja) la loterie

MÂNA FIULUI MEU, Tyler, tremura în timp ce îi întindea cecul soției sale, Cora.

Fixând cecul cu privirea, ea a spus: „Nu am văzut niciodată atâția bani la un loc”.

Aplicând sistemul Money Habit, eu și soția mea pusese-răm deoparte câte 50.000 de dolari pentru nunta fiecăruia dintre cei trei copii ai noștri. Și pentru că Tyler și Cora au cheltuit doar 14.000 de dolari pentru ziua cea mare, le-am dat un cec cu restul sumei din contul de nuntă (36.000 de dolari), pe care să-i folosească după bunul plac. Un fond de rezervă, un avans pentru o casă proprie sau pentru orice alt vis al lor.

Câteva săptămâni mai târziu, a trebuit să o îndemn pe Cora să depună suma de pe cec într-un cont; o ținea deoparte pentru că nu știa dacă banca ei va accepta o sumă atât de mare. Nu mai văzuse niciodată atâția bani, iar eu nu mai dă-dusem niciodată o sumă atât de mare. Cu zece ani înainte, nu aș fi putut scrie acel cec. Le-am fi putut oferi un cadou de nuntă frumos, poate un set de farfurii la un preț rezonabil sau un aparat de făcut paste. Dar să plătim nunta? Chiar 50.000 de

dolari? Nici prin cap nu ne-ar fi trecut că ne vom putea ajuta copiii astfel, poate doar dacă am fi câștigat la loterie.

După ce am convins-o pe Cora să depună banii în cont, mi-a devenit clar: noi *chiar câștigaserăm* la loterie.

Și tu ai câștigat.

Doar că s-ar putea să nu știi încă.

Oamenii visează la cecuri cu multe zerouri. Unii joacă la loterie sperând să câștige marele premiu. Alții stau cu ochii pe testamentul vreunui unchi putred de bogat, bătrân și bolnav. De ce? Pentru că vor să fie asigurați din punct de vedere financiar și să nu mai aibă nicio grijă, iar o sumă picată din cer pare calea cea mai scurtă. Și pe bună dreptate.

Dar probabilitatea să câștigi la loto este foarte mică. Mai bine zis, o probabilitate *foooooarte* mică. Dar dacă ai totuși norocul chior să câștigi, premiile obișnuite la jackpot se situează între 1 și 3 milioane de dolari, de obicei acordate prin loteriile de stat sau prin premiile secundare, mai frecvente¹. Șansele să câștigi peste un milion de dolari? Aproximativ una la 12,5 milioane de încercări. Șansele astea sunt dezastruoase.

Ca să înțelegi mai bine: dacă ai juca la loto în fiecare zi, timp de 23.942 de ani (nu, nu e o greșeală de tipar), ai avea abia 50% șanse de câștig. La o miză de 2 dolari, ai cheltui 730 de dolari pe an. În 24.000 de ani, ai plăti 17,5 milioane de dolari ca să „câștigi”, poate, 2 milioane. Cu alte cuvinte, loteria îți golește buzunarele și îți mănâncă zilele. Nu îi face jocul. Iar speranța că unchiul bogat îți va lăsa ție averea, în loc să i-o lase tinerei de 25 de ani de care s-a „îndrăgostit” recent, deși e mai probabilă, tot nu depinde de tine.

Nu este nevoie să faci pariuri cu șanse imposibile sau să îți pui speranțele în deciziile altcuiva, pentru că ai câștigat deja. Și vorbesc serios.

Dă-mi voie să-ți explic. Ce-ai face dacă ai câștiga astăzi 2 milioane la loterie? *Asta* chiar ar fi o zi excelentă. Loteria îți dă două variante: primești banii în rate lunare timp de 30 de ani sau încasezi toți banii odată, adică un milion de dolari pe loc. Să zicem că alegi prima variantă, ca să te asiguri că nu-i toci pe toți imediat.

Ei bine, ce-ai spune dacă ți-ai da seama că ai câștigat deja exact această sumă? Ba chiar mai mult. Și că ai ales (cu înțelepciune) un plan de plăți eșalonate care îți pune limite sănătoase când e vorba de cheltuieli?

În medie, un american sau un european câștigă aproximativ 2 milioane de dolari (sau de euro) din salariu pe parcursul vieții. Așadar, principala ta preocupare n-ar trebui să fie cum să faci rost de mai mulți bani acum, ci cum să-i gestionezi *mai eficient* pe cei care îți intră deja în buzunar, începând de astăzi.

Probabil ai auzit că majoritatea câștigătorilor la loto pierd totul în câțiva ani și ajung mai nefericiți decât atunci când „nu aveau bani”. Un exemplu celebru este povestea lui Jack Whittaker, care a câștigat peste 300 de milioane de dolari la Powerball și despre care se vorbește la nesfârșit². Ceea ce a început ca „cea mai fericită zi din viața lui” a degenerat în procese, dependență de jocuri de noroc, pierderea unor membri ai familiei din cauza drogurilor, pierderea casei neasigurate într-un incendiu și ruină financiară totală. Totuși, el este o excepție.

Ce s-ar putea să nu știi este că teoria conform căreia câștigurile la loterie te fac nefericit a fost demontată. S-a dovedit că oamenii care câștigă la loterie sunt, în general, destul de fericiți *atunci când își gestionează câștigurile cu înțelepciune*. Această perspectivă explică și cazul Whittaker. Deși era deja multimilionar înainte de câștigul record, nu banii l-au distrus, ci modul în care i-a gestionat. La scurt timp după câștig, și-a cumpărat un Lamborghini cu care dădea ture prin cartier, aruncând bani pe geam. Nu mult după aceea, hoții i-au furat peste 500.000 de dolari cash, pe care îi ținea, inexplicabil, în mașină, într-o valiză argintie, în timp ce se afla într-un club de striptease. Întrebat de ce a făcut alegeri atât de nechibzuite, răspunsul lui a fost: „Pentru că pot”.

Succesul financiar nu are legătură cu ceea ce poți face, ci cu ceea ce ar trebui să faci.

Asta mă aduce înapoi la momentul în care le-am dăruit banii fiului nostru și soției lui. Ai putea presupune că cei 50.000 de dolari pe care i-am pus deoparte pentru nunțile copiilor noștri au fost posibili datorită veniturilor mele. Aceasta este doar o parte din poveste. Adevăratul motiv pentru care am reușit să strângem acești bani a fost acela că am creat un sistem care m-a ajutat să îmi gestionez veniturile și să economisesc automat, timp de cincisprezece ani, pentru nunțile lor. Sistemul a atribuit un scop fiecărui dolar, asigurându-se că toate aspectele vieții, inclusiv nunta lui Tyler și a Corei, erau luate în calcul. Sistemul Money Habit m-a ghidat în privința a ceea ce *trebuie* să fac și, cel mai important, a preluat partea de disciplină pentru mine!

Șansele la loterie sunt infime, dar șansele să apară o nuntă în familie sunt destul de mari. Dacă ai copii, este foarte probabil ca, la un moment dat, să se căsătorească, așa că pariez pe

aceste probabilități. Iar când vine vorba de gestionarea banilor, dacă pariezi pe evenimentele probabile ale vieții, vei avea mult mai mult de câștigat.

Formarea obiceiului de a gestiona banii

Indiferent de nivelul venitului tău – fie că este vorba de 200, 2.000, 20.000, 200.000 sau 2 milioane de dolari – sistemul pe care urmează să îl înveți îți preia fluxul de numerar și îl direcționează în locul tău. Orice obiectiv financiar poate fi atins jonglând cu trei ingrediente: sumă, frecvență și timp.

Sumă × frecvență =	Provocare	Formare obicei	Timp până la atingerea obiectivului
Sumă mică × frecvență redusă	Gestionabil, dar inconsecvent	Moderat	Lent
Sumă mare × frecvență ridicată	Copleșitor, dar constant	Scăzut	Rapid
Sumă mare × frecvență redusă	Copleșitor și inconsecvent	Foarte scăzut	Cel mai lent
Sumă mică × frecvență ridicată	Gestionabil și constant	Foarte ridicat	Cel mai rapid

Grila de deprindere a sistemului Money Habit: Depunerile mari te epuizează. Cele rare nu se prind de tine. Dar depunerile mici și frecvente? Ele îți formează obiceiul financiar aproape instantaneu. Creierul tău se „reprogramează” prin victorii ușoare și repetiții rapide, iar tu îți atingi obiectivele mai repede decât prin orice altă metodă.

Teoretic, aș putea economisi 50.000 de dolari dacă aș pune deoparte doar 1 dolar (suma) pe an (frecvența) timp de

50.000 de ani (timpul). Absurd, știi. Dar înțelegerea acestor trei factori îți permite să vizualizezi clar ce vrei să faci, ce poți să faci și cum să reglezi lucrurile atunci când nu ești mulțumit de progres.

Creșterea frecvenței

Poți crește frecvența economisirii pentru a-ți atinge obiectivul mai repede. De exemplu, dacă pun deoparte 1 dolar (suma) în fiecare oră (frecvența), aș putea strânge 50.000 de dolari în aproximativ cinci ani și nouă luni (timpul până la atingerea obiectivului). Dacă măresc și mai mult frecvența, economisind 1 dolar în fiecare minut, atunci acei 50.000 de dolari se adună în puțin peste o lună.

Creșterea sumei

De asemenea, poți mări suma pe care o pui deoparte de fiecare dată. De exemplu, dacă aș economisi 100 de dolari (suma) pe lună (frecvența), aș ajunge la 50.000 de dolari în puțin peste patruzeci și unu de ani. Dacă dublez suma la 200 de dolari pe lună, reduc timpul la jumătate, adică la puțin peste douăzeci de ani.

Combinarea frecvenței cu suma

Adevărata magie se întâmplă atunci când mărești atât suma, cât și frecvența. De exemplu, dacă economisesc 25 de dolari (suma) în fiecare zi (frecvența), aș putea atinge pragul de 50.000 de dolari în aproximativ cinci ani și șase luni. Iar dacă îmi cresc economiile la 100 de dolari în fiecare zi, aș putea atinge același obiectiv în doar un an și patru luni.

Această abordare este în deplină concordanță cu teoria sarcinii cognitive, care sugerează că, pe termen lung, acțiunile mai mici și mai frecvente sunt mai ușor de procesat și de susținut de către creier³. Când un obiectiv pare ușor de gestionat, cum ar fi economisirea a 25 de dolari pe zi, suntem mai puțin predispuși să ne simțim copleșiți decât în cazul unor sume mai mari și mai rare, cum ar fi 760 de dolari pe lună.* Asta deși, la final, suma totală este exact aceeași.

Împărțind depunerile în sume mici și constante, reduci stresul mental și crești probabilitatea de a te ține de plan. Pe măsură ce îți vei forma propriul sistem Money Habit, mă vei auzi „bătând toba” neîncetat: alocă fondurile săptămânal sau la două săptămâni. Acesta este modul în care îți clădești, cărămidă cu cărămidă, baza financiară, obținând câștiguri substanțiale fără un efort uriaș.

Acum că înțelegi cum suma și frecvența interacționează în timp, poți prelua controlul asupra obiectivelor tale financiare. Ajustând doar un singur factor – sau, și mai bine, pe amândoi – poți obține rezultate care la prima vedere par imposibile.

Datorită sistemului financiar, și nu a venitului în sine, am dobândit capacitatea de a face față aproape oricărei provocări pe care mi-o scoate viața în cale și de a nu-mi mai face griji legate de modul în care o voi plăti. Nu acesta este motivul pentru care ne dorim cu toții un câștig neașteptat? Nu ca să facem ce vrem, când vrem, fără nicio grijă, întotdeauna?

* 25 \$ pe zi × 30,42 zile (media lunară) = 760,42 \$. Rotunjit prin lipsă, înseamnă 760 \$ pe lună.

Când viața ne cere să plătim

La câteva minute după ce am primit telefonul că fiica noastră este în spital, soția mea, Krista, făcuse rezervare deja la un zbor din Newark, New Jersey, pentru a doua zi dimineață și începuse să facă bagajele. Adayla căzuse de la o înălțime de peste cinci metri, de pe un perete de escaladă, lângă locuința ei din Tennessee.

Din fericire, era în afara oricărui pericol, dar își făcuse praf glezna. Piciorul i se răsucise complet. Când s-a uitat în jos, a realizat că nu se uita la partea de sus a labei piciorului, ci la talpă. În acea fracțiune de secundă, suspendată în timp, s-a gândit: *Nu mi-am mai văzut talpa până acum... ce ciudat.* Apoi durerea a izbit-o ca un meteorit și a leșinat.

Până atunci, reușisem să mențin costurile asigurării la un nivel scăzut folosind o poliță pentru „catastrofe”, cu o franciză mare, în valoare de 10.000 de dolari. Această „catastrofă” era pe cale să ne facă să scoatem din buzunar o sumă frumușică de bani. Și, după cum aveam să aflăm curând, acei 10.000 de dolari erau doar o picătură într-un ocean.

După ce a ajuns în Tennessee, Krista a cumpărat diverse consumabile medicale pentru Adayla, inclusiv un scuter care să o ajute să se deplaseze odată ce i s-a permis să se dea jos din pat. Krista a plătit, de asemenea, toate mesele și cumpărăturile pentru cele două săptămâni și jumătate cât a stat cu Adayla în timpul recuperării de după operație. Și, pentru că eu eram plecat în acea perioadă la diverse conferințe, a trebuit să angajăm pe cineva care să aibă grijă de casă, să ude plantele și să ridice corespondența, plus un îngrijitor pentru metisul nostru, Archer, care să-l plimbe și să-l hrănească. Facturile au început să se adune: