

MORGAN HOUSEL

ARTA DE A-ȚI
,
CHELTUI BANII

Alegeri simple pentru o viață mai bogată

Traducere din limba engleză de
Oana Cornelia Deget

ap!
act și politon

CUPRINS

<i>Introducere: În căutarea vieții simple</i>	11
Orice comportament capătă sens dacă ai suficiente informații	23
Puțină atenție, vă rog!	39
Poate că deja ai suficient	51
Cei mai fericiți oameni pe care îi știu	53
Tot ceea ce nu vezi	65
Cel mai valoros activ financiar este să nu ai nevoie să impresionezi pe nimeni	77
Ce te face fericit	93
Cei bogați și înstăriți	103
Utilitate <i>versus</i> statut	119
Despre risc și regret	129
Imitatorii	145
Uită-te la ei	147
Cea mai simplă formulă pentru o viață destul de frumoasă	160
Averea fără independență este o formă aparte de sărăcie	161
Bani și discreție	174
Datoria socială	175
Creșterea în tăcere	185
Identitatea	193
Încearcă ceva nou	203
Ce nu poți cumpăra cu bani	215

Ce vor copiii tăi	216
Banii și copiii tăi	217
Foilor de calcul nu le pasă de sentimentele tale	229
Despre lucrurile mărunte	233
Ciclul lăcomiei și al fricii	243
Cum să fii nefericit cheltuindu-ți banii	257
Cu cât ești mai norocos, cu atât ar trebui să fii mai amabil	265
<i>Mulțumiri</i>	273
<i>Note</i>	275

Introducere: În căutarea vieții simple

Dr. Dan Goodman i-a făcut o intervenție chirurgicală oftalmologică LASIK* unei femei care nu mai voia să poarte ochelari. Pacienta a revenit la control după câteva săptămâni, total deznădăjduită, spunând că operația i-a distrus viața¹.

Procedura în sine decursese fără probleme – vedea bine fără ochelari, pentru prima dată după mulți ani.

Goodman a întrebat-o:

— Atunci, care-i problema?

Pacienta i-a spus că se așteptase ca, după ce va scăpa de ochelari, soțul ei să o găsească mai atrăgătoare și colegii de serviciu să o considere mai inteligentă. Când nu s-a întâmplat așa și a realizat că dragostea și respectul nu erau determinate de ceva superficial precum ochelarii, a fost devastată.

— Aveți o problemă în privința căreia nu vă pot ajuta, i-a spus Goodman. Îmi pare rău că nu mi-am dat seama mai devreme.

* LASIK (Laser-Assisted In Situ Keratomileusis) este o formă populară de chirurgie refractivă cu laser pentru corectarea miopiei, hipermetropiei și astigmatismului. Este o intervenție opțională, adesea motivată atât de confort, cât și de rațiuni estetice. (n. trad.)

Este uluitor să vezi pe cineva care obține ceea ce a crezut că își dorește dintotdeauna și care imediat își dă seama că fericirea este mai complicată decât presupusese inițial.

Și asta este foarte adevărat și în privința banilor.

O vorbă din bătrâni spune că nu e nimic mai rău decât să obții ce vrei, dar nu și ce ai nevoie. Această zicală rezumă relația pe care foarte mulți oameni o au cu banii și cu succesul. Dacă ai destul noroc încât să obții ce îți dorești (bani), s-ar putea să-ți dai seama că totuși nu este ceea ce ai nevoie (familie, prieteni, sănătate, sentimentul că faci parte din ceva mai mare decât tine). Și atunci ești dezamăgit. Ce poate fi mai rău?

Această carte își propune să arate că felul în care ne cheltuim banii are prea puțin de-a face cu foi de calcul și cifre, și foarte mult cu psihologia, invidia, aspirațiile sociale, identitatea, nesiguranța și alte subiecte care sunt prea des ignorate în finanțe.

Pot banii cumpăra fericirea? Da.

Cheltuirea banilor te poate face mai fericit? Da.

Însă lucrurile sunt mai complicate decât cred mulți oameni. Între cifre, grafice și date se află haosul și absurditatea minții umane. Banii reprezintă o unealtă remarcabilă, care poate asigura o viață mai bună, dacă știi cum să o folosești. Dar să știi cum să folosești un astfel de instrument este cu totul altceva decât să știi cum să îl obții.

Winston Churchill a spus la un moment dat că a obținut mai multe de la alcool decât a obținut alcoolul de la el. Urmând aceeași logică: am văzut oameni bogați de la care banii au obținut mai mult decât au obținut ei de la bani,

pentru că și-au petrecut viața urmărind cu disperare să aibă bani, fără să știe cum să-i folosească pentru a fi mai fericiți. Pe de altă parte, am văzut și oameni cu venituri mici care au dobândit o valoare extraordinară din puținii bani pe care îi aveau, folosindu-i ca pârghie pentru a obține mai mult din ceea ce îi făcea fericiți.

Nu contează neapărat câți bani ai. Contează să înțelegi și să poți controla psihologia și comportamentele care pot complica legătura dintre bani și fericire mai mult decât credem.

Sunt multe moduri în care această observație îți poate influența viața.

Gândește-te la tânărul sărac lipit pământului care își cumpără o mașină pe care nu și-o permite, pentru că este convins că astfel va câștiga respectul și admirația prietenilor săi.

Sau la o persoană care a economisit toată viața cu sârguință, dar care, după pensionare, nu se îndură să cheltuiască o sumă rezonabilă de bani, pentru că eticheta de „econoamă” a ajuns să fie adânc înrădăcinată în identitatea sa.

Sau la cuplul tânăr care face economii pentru a plăti avansul la un apartament cu două camere, dar ale cărui așteptări se schimbă brusc după ce un prieten își cumpără un apartament cu trei camere.

Antreprenoarea bogată care nu simte niciodată că are suficient.

Muncitorul cu salariu mic care crede întotdeauna că are îndeajuns.

Niciunul dintre aceste cazuri nu are de-a face cu foi de calcul sau cifre. Lucrurile sunt mult mai complicate de atât. Totul ține de psihologie, de sociologie și de înțelegerea faptului că fiecare om este diferit. Înseamnă să înțelegi că fiecare încearcă doar să răzbească în viață cum poate mai bine, dând un sens lumii pornind de la experiențele pe care le-a avut, de la cine vrea să fie și de la ceea ce crede că gândesc ceilalți despre el.

La școală, finanțele se predau ca știință, cu formule clare și concluzii logice. Dar, în lumea reală, banii sunt o artă.

Când eram la facultate, am lucrat ca valet la un hotel de cinci stele din Los Angeles*. Într-o zi, hotelul a găzduit o expoziție de mobilier de lux pentru elita orașului, un eveniment la care se intra doar pe bază de invitație.

Un bărbat a venit la standul valetului vorbind cu un prieten despre cum tocmai cheltuisese 21.000 de dolari pe un fotoliu. Eu și câțiva colegi l-am auzit și am rămas stupefiați. Să dai atâția bani pe un fotoliu – *un simplu fotoliu* – era ceva de neconceput pentru noi.

Tipul ne-a văzut fețele uimite și a spus:

— Băieți, știu că e o nebunie. Dar când ai bani, asta ar trebui să faci.

Mi s-a părut foarte interesantă alegerea cuvintelor. *Ar trebui să faci*. Oare chiar îi plăcea fotoliul acela? Sau doar

* În Statele Unite, serviciul de „valet parking” este omniprezent la hotelurile și restaurantele de lux. Angajații (valeții) preiau mașinile clienților la intrare și le parchează, trăind în mare parte din bacșișuri. (n. trad.)

urma orbește ceea ce îi spusese societatea că ar trebui să-i placă și cum ar trebui să-și cheltuiască banii?

Îmi amintesc că atunci, ca un tânăr de 19 ani ce eram, care visa să fie bogat într-o zi, m-am întrebat: oare asta ar trebui să fac și *eu* într-o bună zi? Ar trebui să învăț pe brânci la facultate și să muncesc din greu timp de zeci de ani, doar ca să le pot spune prietenilor că mi-am cumpărat un fotoliu urât care costă cât jumătate din venitul mediu al unei familii pe un an?

Oare asta m-ar face cu adevărat mai fericit?

Pe măsură ce reflectam la întâmplare, îmi amintesc clar că reacția mea a trecut de la uimire la amuzament și aproape la părere de rău pentru acel tip.

Am cunoscut mulți oameni ca el. Aveam impresia că mulți dintre ei erau angrenați în această goană fără sens după avuție, fără să știe cu adevărat de ce o voiau, în afara impulsului primar de a avea mai mult. Se pricepeau foarte bine să facă bani. Dar capacitatea lor de a transforma acei bani într-o viață cu adevărat mai bună părea cel puțin șubredă.

Desigur, mai există și o altă cale. Mulți oameni au înțeles cum să folosească banii ca pe un instrument pentru a obține lucruri care chiar le aduc mai multă fericire în viață. Dar tipul cu fotoliul cel scump a zis bine: ce ne spune societatea că ar trebui să facem cu banii nu este întotdeauna cea mai bună cale de a-i folosi eficient.

Nu este vina noastră. O combinație între factorii evolutivi și forțele sociale ne spune – adesea chiar ne strigă – ce ar trebui să vrem: mai mulți bani decât alții, lucruri mai

mari decât ale altora, jucării mai strălucitoare decât ale altora. Uneori, chiar *asta* e ceea ce vrem și ce ar trebui să urmărim. Mai probabil, însă, ne vom da seama că a cheltui pentru a le arăta oamenilor câți bani avem este o modalitate rapidă de a ajunge la faliment și o cale costisitoare de a câștiga respect. De multe ori, ajungem să fim dezamăgiți.

Ei bine, eu cred că poți folosi banii pentru a-ți construi o viață mai bună.

Cred că a-ți cumpăra lucruri frumoase îți poate aduce bucurie.

Apreciez ambiția, munca asiduă și – mai presus de toate – independența.

Dar după ce am scris despre bani timp de două decenii, sunt mereu uimit de cât de incapabili suntem majoritatea dintre noi să înțelegem ce vrem de la bani sau cum să-i folosim altfel decât ca indicator al statutului și succesului. Și aș vrea să subliniez ceva: în mare parte, această carte conține gânduri pe care le-am avut încercând să înțeleg ce înseamnă banii și fericirea în viața mea.

Dacă îi întrebi pe părinți ce își doresc pentru copiii lor, mulți vor spune:

— Vreau doar să fie fericiți.

Ați vrea să fie bogați și să aibă succes?

— Păi, sigur, dar mai mult decât orice, vreau să fie fericiți, răspund ei.

Este o gândire sănătoasă. Doar că, în viața lor, mulți dintre acești părinți urmăresc bogăția și statutul în detrimentul fericirii. Poate că motivul pentru care părinții își

doresc fericire mai mult decât succes pentru copiii lor este că au văzut dezavantajele de a urmări orbește unul în defavoarea celuilalt.

Carl Jung, unul dintre cei mai influenți psihologi, a fost întrebat odată: „Care considerați că sunt factorii mai mult sau mai puțin importanți care contribuie la fericire?”

Jung i-a enumerat²:

1. O bună sănătate fizică și mintală.
2. Relațiile personale și intime bune, precum cele din cadrul căsătoriei, familiei și prietenilor.
3. Capacitatea de a vedea frumusețea în artă și natură.
4. Un nivel de trai rezonabil și o activitate profesională care aduce satisfacții.
5. O perspectivă filozofică sau religioasă care să te ajute să faci față vicisitudinilor vieții.

Vezi bine cum faptul de a avea bani poate influența unii dintre acești factori. Dar banii – mai ales foarte mulți – nu sunt menționați niciunde în lista de mai sus.

Această carte nu te va învăța cum să-ți cheltuești banii. Dacă ar fi ceva ce s-ar putea învăța, atunci s-ar numi *Știința de a-ți cheltui banii*.

Dar pe mine mă interesează mai mult *arta* de a cheltui banii. Arta nu poate fi sintetizată într-o formulă universală. Arta este complexă, adesea contradictorie, și poate dezvălui

trăsături ale personalității tale. Arta de a cheltui banii acoperă aspecte precum individualitatea, lăcomia, invidia, statutul social și regretul. Despre toate acestea vorbește cartea de față.

Încerc să abordez subiectul din mai multe unghiuri. Dar vei găsi câțiva numitori comuni:

1. Există două moduri de a folosi banii. Primul este ca pe un instrument, pentru a duce o viață mai bună. Celălalt este ca pe un etalon al statutului, pe care îl folosești pentru a te compara cu alții. Mulți oameni aspiră la primul mod, dar toată viața aleargă după cel de-al doilea.

2. Banii sunt un instrument pe care îl poți folosi. Dar, dacă nu ai grijă, te vor folosi ei pe tine. Te vor folosi fără milă și adesea fără ca măcar să-ți dai seama. Pentru mulți oameni, banii sunt atât un activ financiar, cât și o povară psihologică. Lăcomia oarbă pentru a obține cât mai mulți poate să-ți acapareze identitatea, să-ți domine personalitatea și să-ți înlăture părți din viață care-ți aduc mai multă fericire.

3. Cheltuirea banilor poate aduce fericirea, dar adesea este un drum indirect. Banii în sine nu cumpără fericirea, dar te pot ajuta să găsești independență și scop – ambele sunt ingrediente-cheie pentru o viață mai fericită, dacă le cultivi. Poate că o casă mare și frumoasă te-ar face mai fericit, dar în principal se întâmplă asta pentru că îți e mai ușor să primești prietenii și familia în vizită, iar prietenii și familia sunt de fapt cei care te fac fericit.

4. Fericirea durabilă se găsește în mulțumire, așa că oamenii care sunt cei mai fericiți în privința banilor tind să fie cei care au găsit o cale de a nu se mai gândi la ei. Poți să-i prețuiești, să-i apreciezi, chiar să te minunezi de ei. Dar dacă te gândești mereu la bani, probabil că ai ajuns la obsesie și ei te controlează pe tine. Cel mai bine este să folosești banii ca pe un instrument pentru a-ți valorifica calitățile, dar niciodată pentru a te defini ca persoană.

5. Dacă nu știi cum ar arăta pentru tine o viață mai bună, este ușor să presupui că aceasta ar fi „una cu mai mulți bani”. Dar, uneori, asta poate masca probleme mai profunde. Banii sunt atât de tangibili, încât sunt un țel ușor de vizat, iar goana după ei poate deveni calea cea mai ușoară pentru cei care nu au descoperit ce le hrănește cu adevărat sufletul.

6. Toți oamenii pot cheltui bani într-un mod care îi va face mai fericiți. Dar nu există o rețetă universală pentru cum să faci asta. Lucrurile frumoase care pe mine mă fac fericit s-ar putea ca ție să ți se pară o nebunie, și vice-versa. Dezbaterile despre ce stil de viață ar trebui să adopți nu sunt altceva decât păreri ale unor oameni cu personalități diferite. Scriitorul Luke Burgis formulează ideea în alt mod: „După ce ne sunt satisfăcute nevoile de bază ca ființe, intrăm în universul uman al dorinței. Și este mult mai greu să știi ce vrei decât să știi de ce ai nevoie”³.

În cartea sa din 1907, *The Quest of the Simple Life* (*În căutarea unei vieți simple*), William Dawson* scrie că mulți dintre colegii lui londonezi își dedicau viața banilor și succesului, dar tot păreau nefericiți. Aceia care duceau o viață simplă, la țară, erau cu mult mai fericiți.

Principalul lucru pe care l-a observat a fost că cei care încercau să obțină mai mulți bani erau, de fapt, prizonierii banilor. Erau atât de obsedați de avere, încât aceasta le domina sănătatea mintală, relațiile și calitatea vieții. Ceea ce se dorea a fi o strategie pentru a trăi mai bine devenea adesea o ideologie căreia i se supuneau, ca unui dictator invizibil. Voiau să aibă mai mulți bani ca să poată fi mai fericiți. Dar cu banii își puteau cumpăra orice, mai puțin capacitatea de a nu fi obsedați de bani, ceea ce crea o anxietate constantă, care, la rândul ei, ducea la nefericire. Era un cerc vicios. De care cei mai mulți nu își dădeau seama.

Câteodată, lucrurile pe care cheltuiești bani au o influență atât de mare asupra comportamentului tău, încât nu mai este clar dacă tu deții lucrurile sau lucrurile te dețin pe tine. Benjamin Franklin a exprimat foarte bine această idee când a scris: „Mulți oameni cred că își cumpără plăcerea, dar nu fac decât să se vândă ca sclavi în slujba ei”⁴.

Dawson scria că viața ideală este una simplă. O viață simplă poate fi totuși extravagantă, cu vile, lux și tot felul de „jucării”. Dar este simplă în sensul că banii sunt în slujba

* William James Dawson (1854-1928) a fost cleric, autor și poet britanic. Cartea sa, *The Quest of the Simple Life* (1907), este considerată o lucrare de referință despre „simplitatea voluntară”, explorând dorința omului modern de a evada din consumerismul urban pentru a-și regăsi libertatea personală la țară. (n. trad.)

ta, nu invers. Aproape că nici nu contează ce stil de viață alegi; ceea ce contează este să îl alegi conștient, nu să fii obsedat de mirajul pe care îl oferă. Dawson scria că scopul lui nu era să-și câștige existența, ci să-și construiască o viață, și doar un neghiob și-ar sacrifica viața reală pe altarul unei închipuite mai bune.

Căutarea unei vieți simple – oricum ai alege să o trăiești – începe cu o înțelegere și o examinare profundă a propriei persoane. De aici vom începe, în capitolul următor, cu o poveste despre cum poți înțelege copiii inadaptați.

ORICE COMPORTAMENT CAPĂTĂ SENS DACĂ AI SUFICIENTE INFORMAȚII

Cele mai multe dezbateri privind pe ce anume merită să-ți cheltuiеști banii sunt de fapt păreri ale unor oameni cu experiențe de viață diferite care își susțin fiecare propria perspectivă.

O întrebare importantă care îmi place mult este următoarea: ce ai trăit tu, iar eu nu, încât să vezi lucrurile în felul acesta? Și aș crede și eu la fel dacă aș fi trecut prin aceleași experiențe ca tine?

Acest principiu se aplică în multe situații de viață. Inclusiv când e vorba despre bani.

Cel mai important aspect în ceea ce privește cheltuirea banilor, unul care generează multe frustrări și dezamăgiri, este faptul că nu există o metodă „corectă”. Nu există legi universale care să stabilească ce fel de cheltuieli îi vor face pe toți fericiți și împliniți.

Lucrurile pe care îmi place mie să cheltuiesc bani ar putea să nu însemne nimic pentru tine. Fricile mele ar putea fi bucuriile tale. Obiectivul tău ar putea fi lucrul pe care eu vreau cel mai mult să-l evit.

Există o zicală: să nu râzi niciodată de cineva care pronunță greșit un cuvânt, pentru că înseamnă că l-a învățat citind. Ca un corolar: să nu râzi niciodată de modul în care cineva își cheltuiește banii, pentru că înseamnă că a învățat asta trăind.

Fiecare om este produsul propriului trecut, care este unic. Pentru a înțelege de ce oamenii își cheltuiesc banii așa cum o fac, trebuie mai întâi să le analizezi cu atenție experiențele de viață.

Cumnatul meu este asistent social. Lucrează cu copii care provin din cele mai defavorizate medii și din familii destrămate, care intră și ies din sistemul de plasament.

Mulți dintre acești copii întâmpină dificultăți la școală. Au un comportament problematic. Chiulesc de la ore. Nu sunt atenți. Se iau la bătaie în curtea școlii. Nu se pot gândi la viitor.

Este ușor nu doar să critici comportamentul acestor copii, ci și să dai din cap a nedumerire.

„De ce te comporti așa? De ce nu poți să înțelegi că, dacă ești ascultător, vei avea un viitor mai bun?” „Cum a putut să-ți treacă prin cap că este în regulă să faci așa ceva?”

Dar există o vorbă în sistemul de plasament: orice comportament capătă sens dacă ai suficiente informații.

Odată ce înțelegi cu ce s-au confruntat acasă unii dintre acești copii – incertitudine, lipsa de siguranță, dragoste și atenție – comportamentul lor începe să aibă logică. Ei trăiesc permanent în modul de supraviețuire și nu au avut cum să învețe unele abilități sociale de bază pe care alți copii le iau de bune.

Nu trebuie să le încurajezi comportamentul și nici să-l justifici. Dar, odată ce vezi lumea prin ochii lor, înțelegi rapid de ce cineva ar lua decizii care nouă ni se par ciudate.

Orice comportament capătă sens dacă ai suficiente informații – inclusiv cel care are legătură cu diferitele moduri în care ne cheltuim banii.

La sfârșitul anilor 1920, America se afla în faza finală a unui ciclu social și economic complet. Ravagiile provocate de Primul Război Mondial au fost urmate de o recesiune paralizantă. Și apoi, după un deceniu de sărăcie – în sfârșit – oamenii s-au putut bucura de avântul economic care a dat numele înfloritorilor ani '20*.

Termenul „înfloritor” care definește această perioadă nu e potrivit: a fost o petrecere în toată regula. Timp de cinci ani întregi, la mijlocul anilor 1920, economia a fost alimentată de datorii ieftine, de o bulă a pieței bursiere și de alcool de contrabandă.

În iunie 1928, editorialistul Robert Quillen** scria un titlu de ziar care, în mai puțin de 20 de cuvinte, descrie ceva foarte simplu și important⁵:

* „The roaring '20s” reprezintă intervalul 1919-1929, o perioadă de stabilitate politică și dezvoltare extraordinară economică, culturală și socială în SUA. (n. trad.)

** Robert Quillen (1887-1948) a fost unul dintre cei mai citați jurnaliști și umoriști americani ai epocii sale. Aforismele lui despre viața de zi cu zi și economie erau celebre pentru capacitatea de a sintetiza adevăruri complexe în câteva cuvinte, fiind considerat un observator fin al „visului american”. (n. trad.)

CU CÂT ȚI-AI REFUZAT MAI MULTE CÂND ERAI SĂRAC,
CU ATÂT ÎȚI PLACE MAI MULT SĂ-ȚI ETALEZI AVUȚIA.

De Robert Quillen

Chiar așa este. În mare parte, dorința oamenilor de la sfârșitul anilor '20 de a-și etala bogăția prin mașini, haine și tot felul de achiziții noi a apărut ca reacție la sărăcia și incertitudinea de dinainte.

Atunci când, pentru o perioadă, te simți constrâns, iar apoi te simți brusc eliberat, o reacție frecventă este să te avânti cu toată viteza înainte, pentru a recupera timpul pierdut. Istoricul Frederick Lewis Allen scria despre acea perioadă:

Asemenea unui turist eliberat dintr-odată, țara simțea că trebuia să se distreze mai mult, că viața era zadarnică și că nimic nu conta prea mult. Dar, între timp, putea să se și joace – să urmeze turma și să încerce noile lucruri cu care gloata se distra.⁶

Oamenii își justificau cheltuielile nebunești și nesustenabile spunând că așa își compensau anii grei în care fuseseră marginalizați și sufocați. Era de parcă ar fi corectat o nedreptate, ca și cum își luau revanșa. Nu cheltuiau peste măsură pentru că făcuseră calculele și stabiliseră că asta trebuia să facă, ci fiindcă încercau să-și vindece o rană emoțională.

Acest comportament este mereu actual și explică foarte multe.

Un membru apropiat al familiei a crescut în sărăcie lucie și într-o familie destrămată, fiind marginalizat în toate felurile. Mai târziu, a devenit un om de afaceri de succes. Când fiica lui se pregătea să meargă la facultate, i-a spus:

— Alege cea mai scumpă universitate la care ești admisă.

Faptul de a-și trimite fiica la o școală scumpă era un simbol atât de puternic al dificultăților depășite, încât, în mintea lui, aproape că prefera să plătească cel mai absurd preț posibil. Taxa mare de școlarizare era ca un fel de trofeu social, care îl făcea să se simtă grozav gândindu-se la traiectoria vieții sale.

Dacă nu ai fost marginalizat în copilărie, sau nu ai fost umilit în alt mod, probabil că nu poți înțelege o astfel de abordare. Dar tocmai asta e ideea: multe cheltuieli nu au sens până nu analizezi în detaliu personalitatea cuiva, identificând exact lucrul pe care încearcă să-l realizeze sau golul pe care încearcă să-l umple.

Trecutul fiecăruia influențează modul în care își cheltuiește banii, cu rezultate diametral opuse, în funcție de persoană. Tiffany Aliche* – o fostă educatoare de grădiniță care a devenit o educatoare financiară cu un succes fulminant – a spus că suferă de „sindromul posttraumatic al

* Cunoscută sub pseudonimul „The Budgetnista”, Tiffany Aliche este o figură centrală în educația financiară modernă din SUA. Ea a devenit celebră prin faptul că a reușit să-și reconstruiască averea după ce a pierdut totul în criza din 2008, punând mare accent pe vindecarea traumelor emoționale legate de bani (conceptul de „sindrom posttraumatic al sărăciei” menționat în continuare în text). (n. trad.)

sărăciei”⁷. Din cauza acestuia, nu a putut să-și cheltuiască avuția proaspăt dobândită. „Am fost săracă atâta timp și a fost atât de greu, încât mi-e teamă să nu ajung iar în aceeași situație”, a spus ea.

Dacă vrei să înțelegi obiceiurile de cheltuire – ale tale sau ale altor oameni – trebuie să pornești de la premisa că oamenii nu doar cheltuie bani pe lucruri pe care le consideră plăcute sau utile. Deciziile lor reflectă adesea experiențele sociale și psihologice prin care au trecut în viață. Și, din moment ce experiențele de viață variază considerabil de la o persoană la alta, ceea ce pentru tine are sens mie mi se poate părea o nebunie – și viceversa.

Să cheltui o grămadă de bani pentru a-ți lua diploma de facultate poate părea o risipă pentru cineva, o necesitate care nu este negociabilă pentru altcineva, sau simbolul suprem al urcării pe scara socială pentru o a treia persoană. Același produs are semnificații foarte diferite pentru oameni diferiți.

Pentru cineva care a crescut într-o familie înstărită, cu avere moștenită de generații, un Lamborghini ar putea fi o dovadă de egocentrism ostentativ; dar pentru cei care au crescut fără să aibă nimic, mașina ar putea deveni simbolul suprem al reușitei în viață.

Nimeni nu ar trebui să susțină că există un singur răspuns corect la aceste întrebări, pentru că ele satisfac nevoi psihologice diferite la oameni diferiți.

Un avocat care lucrează o sută de ore pe săptămână și își urăște slujba poate avea pornirea de a cheltui în mod frivol, în încercarea de a compensa suferința adusă de felul

în care își câștigă salariul. Nu am văzut pe nimeni cheltuind banii mai repede decât un bancher de investiții care și-a primit bonusul anual. După 12 luni în care ai lucrat în Excel până la 3 dimineața, simți nevoia să-ți dovedești că a meritat efortul, compensând pentru ceea ce ai sacrificat. E ca și cum ai ține pe cineva sub apă un minut – când iese la suprafață nu respiră calm, ci gâfâie. Când cheltuiești mult, e ca și cum ai gâfâi. În același sens: am observat că persoanele cu cea mai mare capacitate de a amâna satisfacția sunt adesea cele cărora le place ceea ce fac. Poate că au un salariu bun, dar nu există acel impuls de a compensa munca asiduă prin cheltuieli mari.

Ideea importantă în toate acestea este următoarea: cele mai multe dezbateri privind pe ce anume merită să-ți cheltuiești banii sunt de fapt păreri ale unor oameni cu experiențe de viață diferite. Cât ar trebui să cheltuiești și de ce alții cheltuiesc așa cum o fac începe să aibă logică atunci când accepți că oamenii care au trăit altfel decât tine își doresc altceva decât tine.

Cred că este un semn de profundă imaturitate să crezi că, pentru că ție îți place să-ți cheltuiești banii într-un anumit mod, și alții ar trebui să facă la fel. Este un semn de profundă imaturitate să crezi că, doar pentru că tu nu prețuiești ceva, nimeni altcineva n-ar trebui să o facă. Nu așa funcționează lumea. Ceea ce pentru tine este o cheltuială rezonabilă, care te împlinește, mie îmi poate părea fără sens. Ceea ce pentru mine este indispensabil, ție ți se poate părea o risipă.

Iată ce spune inginerul de software Billy Markus*: „Oamenii nu sunt raționali. Ei raționalizează. Odată ce înțelegi acest aspect simplu, chiar și cele mai ciudate comportamente umane vor deveni dintr-odată mult mai ușor de înțeles”.⁸

De aceea, cheltuirea banilor ar trebui privită ca o artă, nu ca o știință. Nu există răspunsuri universale pentru cum să cheltuiești sau ce merită cheltuiala. Cel mai bun lucru pe care îl putem face este să înțelegem în linii mari cât de diferit pot gândi oamenii și cât de variate sunt preferințele noastre când vine vorba despre cheltuirea banilor.

Psihologul Lisa Feldman Barrett** încearcă să afle de unde provin emoțiile.

Viziunea clasică în psihologie este aceea că emoțiile sunt profund înrădăcinate încă de la naștere, că sunt rezultatul a milenii întregi de evoluție care dictează că ceea ce este înfricoșător, amuzant sau jignitor pentru mine ar trebui să fie la fel și pentru tine – și, de altfel, pentru toți oamenii.

Barrett a petrecut trei decenii demonstrând că realitatea este mai complexă de-atât.

* Billy Markus este cofondatorul criptomonedei Dogecoin, creată inițial ca o glumă („meme coin”), care a ajuns ulterior la o valoare de piață de miliarde de dolari. Markus este adesea citat de Housel pentru comentariile sale ironice și oneste despre absurditatea și iraționalitatea comportamentului uman pe piețele financiare. (n. trad.)

** Lisa Feldman Barrett: profesor de psihologie la Universitatea Northeastern și una dintre cele mai citate cercetătoare din lume în domeniul neuroștiințelor. În cartea sa revoluționară, *How Emotions Are Made* („Cum iau naștere emoțiile”) (2017), susține că emoțiile nu sunt reacții automate, ci „predicții” construite de creier pe baza experiențelor trecute. (n. trad.)