

CUPRINS

INTRODUCERE: Cel mai mare spectacol de pe Pământ	11
1. Nimeni nu este nebun	21
2. Noroc & risc	39
3. Niciodată destul	55
4. Confuzia efectului compus	67
5. A te îmbogăți vs. a rămâne bogat	79
6. Puțin, dar bun	95
7. Libertate	111
8. Paradoxul omului din mașină	123
9. Avuția este ceea ce nu se vede	127
10. Economisește bani	135
11. Rezonabil > Rațional	147
12. Surpriză!	159
13. Marjă de eroare	177
14. Te vei schimba	193
15. Nimic nu este gratis	203
16. Tu și eu	215
17. Seducția pesimismului	227
18. Când crezi orice	245
19. Toate la un loc	263
20. Mărturisiri	273

POST-SCRIPTUM: Un scurt istoric al motivelor pentru care mentalitatea consumatorului american este așa cum este	287
Note	313
Mulțumiri	319

„Geniu este omul care poate face lucruri obișnuite
atunci când toți din jurul lui o iau razna.”

– Napoleon

„Lumea este plină de lucruri evidente pe care nimeni,
nicicum nu le observă.”

– Sherlock Holmes

INTRODUCERE:

Cel mai mare spectacol de pe Pământ

MI-AM PETRECUT ANII STUDENȚIEI lucrând ca valet la un hotel de lux din Los Angeles.

Printre obișnuiții hotelului, se număra și un director din domeniul tehnologiei. Era un geniu care proiectase și brevetase o componentă-cheie a routerelor wireless pe vremea când avea doar 20 de ani. Înființase și vânduse mai multe companii. Se bucura de un succes răsunător.

Însă, aș descrie relația sa cu banii ca un amestec de nesiguranță și prostie infantilă.

Purta la el un teanc de bancnote de 100 de dolari, gros de câțiva centimetri. Îl arăta oricui dorea să îl vadă și multora dintre cei care nu doreau. Se lăuda în gura mare cu averea lui, de cele mai multe ori la beție și întotdeauna fără motiv.

Într-o zi, i-a dat unuia dintre colegii mei câteva mii de dolari și i-a spus: „Du-te la magazinul de bijuterii de peste drum și ia-mi câteva monede de aur”.

La o oră distanță, cu monedele în mână, directorul s-a întâlnit cu amicii lui pe un ponton la malul Oceanului Pacific, de unde s-au apucat să arunce monedele în apă ca pe niște pietricele, râzând în hohote în timp ce se contraziceau în privința celui care a aruncat moneda cel mai departe. Doar de dragul distracției.

După câteva zile, a spart o lampă în restaurantul hotelului. Managerul i-a spus că era o lampă în valoare de 500 de dolari și că va trebui să o înlocuiască.

— Vrei 500 de dolari? l-a întrebat directorul nevenindu-i să creadă, apoi a scos un teanc de bani din buzunar și i l-a dat managerului. Ia de aici 5.000 de dolari. Acum dispari din fața mea. Și să nu cumva să mă mai insulti vreodată în felul ăsta.

Poate te întrebi cât poate dura un astfel de comportament, iar răspunsul este „nu mult”. După câțiva ani, am aflat că rămăsese falit.

Premisa acestei cărți este aceea că succesul bănesc nu prea ține de cât ești de deștept, ci de cum te porți. Și este greu să înveți oamenii să se comporte, chiar și pe cei foarte deștepți.

Un geniu care nu are control asupra emoțiilor sale poate fi un dezastru financiar. Opusul este și el valabil. Oamenii de rând care nu au niciun fel de educație financiară pot fi bogați dacă deprind câteva aptitudini comportamentale care nu au nicio legătură cu tehnicile formale de măsurare a nivelului de inteligență.

Articolul meu preferat de pe Wikipedia începe așa: „Ronald James Read a fost un filantrop american, investitor, om de serviciu și angajat la o benzinărie.”

Ronald Read s-a născut într-o zonă rurală din Vermont. A fost primul din familia lui care a terminat liceul, lucru cu atât mai impresionant cu cât făcea autostopul în fiecare zi pentru a ajunge în campus.

Pentru oamenii care l-au cunoscut, nu ar mai fi nimic demn de menționat. Viața lui a fost cât se poate de discretă.

Read a reparat mașini la o benzinărie timp de 25 de ani și a măturat podelele la JCPenney vreme de 17 ani. La vârsta de 38 de ani, și-a cumpărat o casă cu două dormitoare cu 12.000 de dolari, unde a locuit până la sfârșitul vieții. A rămas văduv la 50 de ani și nu s-a mai recăsătorit. Un prieten și-a amintit că principalul lui hobby era să taie lemne pentru foc.

Read a murit în 2014, la vârsta de 92 de ani. Acesta a fost și momentul în care modestul om de serviciu de la țară a ajuns pe prima pagină în presa internațională.

În 2014, au decedat 2.813.503 americani. Mai puțin de 4.000 dintre ei aveau, în momentul morții, o avere estimată la peste 8 milioane de dolari. Ronald Read era unul dintre ei.

Omul de serviciu le-a lăsat prin testament 2 milioane de dolari copiilor săi vitregi și mai bine de 6 milioane de dolari spitalului și bibliotecii locale.

Cunoscuții lui Read au rămas cu gura căscată. De unde avea el toți banii aceia?

Până la urmă, s-a dovedit că nu era niciun secret la mijloc. Nu a fost vorba despre niciun câștig la loto și nici despre

vreo moștenire. Read economisise cât putuse de mult din puținul câștigat și investise banii în acțiuni blue-chip*. După care, a așteptat decenii la rând, până când micile economii s-au acumulat, ajungând la o sumă de peste 8 milioane de dolari.

Simplu ca bună ziua. De la om de serviciu la filantrop.

Cu câteva luni înainte de moartea lui Ronald Read, un alt bărbat pe nume Richard ajunsese la știri.

Richard Fuscone era opusul lui Ronald Read. Absolvent de Harvard, director la Merrill Lynch și deținător al unei diplome de masterat în administrarea afacerilor, Fuscone s-a bucurat de un succes atât de mare în cariera lui în finanțe, încât s-a retras din activitate la 40 de ani și a devenit filantrop. David Komansky, fostul CEO al companiei Merrill, îl aprecia pe Fuscone pentru „istețimea în afaceri, aptitudinile de lider, bunul discernământ și integritatea personală”¹. Revista de afaceri *Crain's* l-a inclus, la un moment dat, într-un top „40 sub 40 de ani” al celor mai de succes afaceriști².

Dar apoi – la fel ca în cazul directorului din domeniul tehnologiei care arunca monede de aur în apă –, totul s-a năruit.

La mijlocul primei decade a anilor 2000, Fuscone s-a împrumutat cu sume enorme pentru a-și mări casa de 1.600 m² din Greenwich, Connecticut, dotată cu 11 băi,

* Acțiuni comune ale unor companii mari, bine-cunoscute pentru creșterea profitului și plata dividendelor, precum și pentru calitatea managementului, a produselor și serviciilor. De regulă, acțiunile blue-chip au prețuri relativ mari și randamente moderate. Termenul „blue-chip” provine din jocul de poker, unde jetoanele albastre au cea mai mare valoare. (n. red.)

2 lifturi, 2 piscine și 7 garaje și a cărei întreținere costa peste 90.000 de dolari pe lună.

Apoi, a lovit criza financiară din 2008.

Practic, criza a afectat finanțele tuturor. Pe ale lui Fuscone se pare că le-a făcut praf și pulbere. Datoriile uriașe și activele nelichide l-au băgat în faliment. „În momentul de față, nu am niciun venit”, așa se pare că i-a spus Fuscone unui judecător sindic în 2008.

Mai întâi, a fost dispusă executarea silită a casei lui din Palm Beach.

În 2014, a venit și rândul conacului din Greenwich.

Cu cinci luni înainte ca Ronald Read să își doneze averea în scopuri caritabile, reședința lui Fuscone – în care oaspeții își amintesc că trăiau „exaltarea de a lua masa și de a dansa pe podeaua de sticlă, având piscina interioară a casei sub picioare” – a fost vândută în cadrul unei licitații publice la un preț cu 75% mai mic decât valoarea estimată de o companie de asigurări³.

Ronald Read a fost răbdător; Richard Fuscone a fost lacom. De atât a fost nevoie pentru a eclipsa diferența enormă de educație și de experiență dintre cei doi.

În cazul de față, lecția nu este să semeni mai mult cu Ronald și mai puțin cu Richard – cu toate că și acesta ar fi un sfat bun.

Fascinant la aceste povești este că sunt tipice doar sectorului financiar.

În ce alt domeniu de activitate se poate întâmpla ca un om fără studii superioare, fără pregătire, fără experiență formală și fără relații să poată surclasa detașat un om cu

cea mai bună educație, cea mai bună pregătire și cele mai bune relații?

Oricât m-aș strădui, nu găsesc niciunul.

Îmi este imposibil să îmi imaginez un scenariu în care Ronald Read ar putea face un transplant de inimă mai bine decât un chirurg care a studiat la Harvard. Sau în care ar proiecta un zgârie-nori mai bine decât arhitecții care au atins nivelul maxim de pregătire. Nu vom auzi niciodată de niciun om de serviciu care să-i întrecă pe cei mai buni ingineri nucleari din lume.

Dar putem găsi astfel de povești în domeniul investițiilor.

Faptul că Ronald Read și Richard Fuscone pot coexista are două explicații. Unu, rezultatele financiare se bazează pe noroc și nu țin cont de inteligență sau de eforturile depuse. Această explicație este valabilă doar până într-un punct, lucru despre care vom discuta mai în detaliu pe parcursul acestei cărți. Sau doi (și, cred eu, motivul mai des întâlnit), succesul financiar nu este vreo știință complicată. Este o aptitudine personală, unde felul în care te porți este mai important decât ceea ce știi.

Eu numesc această aptitudine personală „psihologia banilor”. Scopul cărții de față este de a te convinge, cu ajutorul câtorva istorioare, că aptitudinile personale sunt mai importante decât latura tehnică a banilor. Voi proceda în așa fel încât să ajut pe toată lumea – de la Read la Fuscone și la oricine altcineva – să ia decizii financiare mai bune.

Am ajuns să îmi dau seama că aceste aptitudini personale sunt foarte subestimate.

Finanțele sunt predate în proporție covârșitoare ca domeniu al matematicii, unde introduci datele într-o formulă, formula îți spune ce să faci și, apoi, se presupune că tu vei face.

Este valabil când vorbim despre finanțele personale, când ți se spune să-ți faci un fond de urgență pe șase luni și să economisești 10% din salariu.

Este valabil și când vine vorba de investiții, deoarece cunoaștem cu exactitate corelațiile istorice între ratele dobânzilor și valorile estimate.

Și este valabil și în finanțele corporative, unde un CFO poate măsura costul exact al capitalului.

Niciunul dintre aceste lucruri nu este rău sau greșit. Însă faptul că știi ce ai de făcut nu-ți spune nimic despre ce se va petrece în mintea ta atunci când chiar vei încerca să o faci.

Există două subiecte care ne afectează pe toți, indiferent dacă ești interesat de ele sau nu: sănătatea și banii.

Sistemul sanitar este un triumf al științei moderne, speranța de viață crescând în toată lumea. Descoperirile științifice au înlocuit vechile idei ale medicilor cu privire la felul în care funcționează organismul uman, drept pentru care toți oamenii sunt mai sănătoși.

În cazul industriei banilor – investiții, finanțe personale, planuri de afaceri –, situația stă cu totul altfel.

În ultimele două decenii, sectorul financiar a adunat cele mai sclipitoare minți de la universitățile de top. Cu zece ani în urmă, ingineria financiară era cel mai popular curs în cadrul Școlii de Inginerie a Universității Princeton. Există vreun indiciu că asta ne-a făcut să fim investitori mai buni?

Eu n-am văzut niciunul.

Cu trecerea anilor, ne-am dat seama printr-un proces colectiv de învățare din greșeli cum să fim fermieri mai buni, instalatori pricepuți și chimiști de primă mână. Dar am învățat, oare, din greșeli și cum să ne administrăm mai bine finanțele personale? Sunt șanse mai mici să ne îngropăm în datorii? Sau sunt șanse mai mari să strângem bani pentru zile negre? Să ne pregătim pentru pensionare? Să avem o viziune realistă asupra felului în care banii ne influențează, sau nu, fericirea?

Eu nu am văzut niciun indiciu concludent.

În mare parte, cred eu, motivul este că ne gândim și suntem învățați să ne raportăm la bani ca la ceva din domeniul fizicii (cu reguli și legi), și nu din cel al psihologiei (cu emoții și nuanțe).

Iar pentru mine, acest lucru este fascinant și important deopotrivă.

Banii sunt peste tot, ne afectează pe toți și, pe cei mai mulți dintre noi, ne derutează. Fiecare om îi percepe oarecum diferit. Banii ne dau lecții care se aplică în multe sfere ale vieții, cum ar fi riscul, încrederea și fericirea. Puține subiecte ne oferă o lupă mai puternică pentru examinarea modelelor comportamentale umane decât banii. Este unul dintre cele mai mari spectacole de pe Pământ.

În ceea ce mă privește, înțelegerea asupra psihologiei banilor mi-a fost modelată de-a lungul a mai mult de zece ani în care am scris pe această temă. Am început să scriu despre finanțe la începutul lui 2008. Eram în zorii unei crize financiare și a celei mai grave recesiuni pe care o văzuse lumea în ultimii 80 de ani.

Pentru a scrie despre ce se întâmpla, voiam să îmi dau seama ce se întâmpla. Dar primul lucru pe care l-am descoperit după criza financiară a fost că nimeni nu putea explica exact ce se întâmplase sau de ce, darămite să ofere vreo soluție. Pentru fiecare explicație bună exista un contraargument la fel de convingător.

Inginerii pot constata cauza prăbușirii unui pod pentru că există un consens conform căruia, dacă se aplică o anumită forță pe o anumită zonă, zona respectivă se va prăbuși. Fizica nu este ceva discutabil. Ea se ghidează după legi. Finanțele sunt diferite. Ele se ghidează după comportamentul oamenilor. Și, în timp ce felul în care mă comport eu este firesc pentru mine, ție ți se poate părea ieșit din comun.

Cu cât am studiat și am scris mai mult pe tema crizei financiare, cu atât mi-am dat seama că aceasta poate fi înțeleasă mai bine prin prisma psihologiei și a istoriei, nu a finanțelor.

Pentru a înțelege de ce se înglodează oamenii în datorii, nu trebuie să analizezi ratele dobânzilor; trebuie să studiezi istoria lăcomiei, a nesiguranței și a optimismului. Pentru a pricepe de ce investitorii își vând toate acțiunile când o piață în scădere a atins punctul cel mai de jos, nu trebuie să studiezi matematica profiturilor viitoare estimate; trebuie

să te gândești la chinul de a-ți privi familia întrebându-te dacă nu cumva investițiile tale le periclitează viitorul.

Îmi place observația lui Voltaire: „Istoria nu se repetă niciodată; omul se repetă întotdeauna.” Se aplică foarte bine felului în care ne comportăm cu banii.

În 2018, am scris o lucrare în care am subliniat 20 dintre cele mai importante neajunsuri, prejudecăți și cauze ale comportamentului negativ care îi afectează pe oameni când vine vorba de gestionarea banilor. Era intitulată „Psihologia banilor” și a fost citită de peste un milion de oameni. Cartea de față reprezintă o aprofundare a subiectului. Anumite pasaje scurte din acea lucrare apar neschimbate aici.

Ții în mână 20 de capitole, fiecare dintre ele descriind ceea ce consider eu a fi cele mai importante, și adesea cele mai paradoxale, caracteristici ale psihologiei banilor. Capitolele gravitează în jurul unei teme comune, dar sunt de sine stătătoare și pot fi citite separat.

Nu este o carte lungă. Cu plăcere! Cei mai mulți oameni nu termină niciodată cărțile începute, pentru că majoritatea subiectelor individuale nu au nevoie de 300 de pagini de explicații. Eu prefer să prezint 20 de idei pe care să le parcurgi până la capăt, decât una singură de care să te lași păgubaș.

Să pornim la drum.

1.

Nimeni nu este nebun

Experiențele tale personale cu banii
constituie cam 0,00000001% din tot ce
s-a întâmplat în lume, dar cam 80% din
felul în care crezi tu că funcționează lumea.

DĂ-MI VOIE SĂ ÎȚI PREZINT O PROBLEMĂ. S-ar putea să te facă să te simți mai bine față de felul în care îți gestionezi tu banii și mai puțin critic față de cum și-i gestionează ceilalți.

Oamenii fac lucruri nebunești cu banii. Dar nimeni nu este nebun.

Iată cum stă treaba: oameni din generații diferite, crescuți de părinți diferiți care câștigau venituri diferite și se ghidau după valori diferite, în părți diferite ale lumii, născuți în economii diferite, având de-a face cu piețe diferite ale muncii, motivații diferite și niveluri diferite de noroc învață lecții foarte diferite.

Experiența fiecăruia cu privire la felul în care funcționează lumea este unică. Iar ceea ce trăiești pe propria piele este mai convingător decât ceea ce înveți din pățaniile altora. Așa că, noi toți – tu, eu, toată lumea – trecem prin viață ancorați într-o serie de opinii despre modul în care funcționează banii, care variază considerabil de la om la om. Ceea ce ție îți pare nebunesc, mie mi se poate părea logic.

Un om crescut în sărăcie se gândește la risc și răsplată într-un mod absolut de neînchipuit pentru copilul unui bancher înstărit.

Un om crescut într-o perioadă în care inflația era mare a trecut prin situații pe care o persoană care a crescut cu prețuri fixe nu le-a trăit.

Un agent de bursă care a pierdut totul în timpul Marii Crize Economice a trecut printr-o experiență pe care un angajat din domeniul tehnologiei, care s-a bucurat de gloria de la sfârșitul anilor '90, nici nu și-o poate închipui.

Un australian care nu a mai văzut o recesiune de 30 de ani a trăit un lucru de care niciun american nu a avut parte vreodată.

Și așa mai departe. Lista experiențelor este interminabilă.

Tu știi anumite lucruri despre bani pe care eu nu le cunosc și viceversa. Tu treci prin viață cu convingeri, obiective și previziuni diferite de ale mele. Asta nu înseamnă că unul dintre noi ar fi mai deștept decât celălalt sau că ar deține informații mai bune. Pur și simplu ne-am trăit viața diferit, influențați de experiențe diferite, dar la fel de convingătoare.

Experiențele tale personale cu banii constituie cam 0,00000001% din tot ce s-a întâmplat în lume, dar cam 80% din cum crezi tu că funcționează lumea. Așadar, oameni la fel de deștepți pot avea opinii contradictorii cu privire la cum și de ce au loc recesiunile, felul în care trebuie să îți investești banii, ce ar trebui să consideri prioritar, cât de mult ar trebui să riști și tot așa.

În cartea lui despre America anilor '30, Frederick Lewis Allen scria că Marea Criză Economică „a marcat – sufletește – milioane de americani pentru tot restul vieții lor”. Însă experiențele au variat. Douăzeci și cinci de ani mai târziu, când candida la președinție, John F. Kennedy a fost întrebat de un reporter ce își amintea despre Criză. Iată răspunsul lui:

Nu am cunoștințe despre Criză dobândite în mod direct. Familia mea era în posesia uneia dintre cele mai mari averi din lume care, la vremea respectivă, a avut o valoare mai mare decât oricând. Aveam case mai mari, mai mulți servitori, călătoream mai mult. Singurul lucru pe care l-am observat în mod direct a fost atunci când tatăl meu a angajat niște grădinari în plus doar ca să le dea ceva de lucru, să aibă ce să pună pe masă. Chiar nu știam nimic despre Criză până nu am citit despre ea ca student la Harvard.

Această declarație a avut o importanță majoră pentru alegerile din 1960. Cum, se întreba lumea, să fie pus în fruntea economiei un om care nu avea habar despre cel mai important eveniment economic al ultimei generații? În multe feluri, acest neajuns a fost eclipsat doar de experiența lui JFK din al Doilea Război Mondial. Reprezenta cealaltă mare experiență emoțională a generației anterioare pe care contracandidatul său, Hubert Humphrey, nu o trăise.

Problema noastră este că, oricât am studia sau oricât de deschiși am fi la minte, nu putem recrea cu adevărat puterea fricii și a nesiguranței.

Pot citi despre ce a însemnat să pierzi tot ce aveai în timpul Marii Crize Economice. Însă nu am cicatricile emoționale ale celor care chiar au trecut prin asta. Iar cei care au trecut prin așa ceva, nu pot înțelege cum cineva ca mine poate lăsa impresia că e atât de mulțumit de lucruri precum deținerea unor acțiuni. Vedem lumea din perspective diferite.

Tabelele pot ilustra frecvența istorică a marilor prăbușiri ale pieței bursiere. Dar nu pot ilustra sentimentul pe care îl ai când vii acasă, te uiți în ochii copiilor tăi și te întrebi dacă nu cumva ai făcut o greșală care le va afecta viața. Când studiezi istoria, simți că înțelegi ceva. Dar până nu trăiești tu lucrurile despre care ai citit, și nu simți consecințele, nu le poți înțelege suficient încât să îți schimbi comportamentul.

Cu toții credem că știm cum funcționează lumea. Dar fiecare dintre noi a experimentat doar o mică parte din ea.

După cum spunea și investitorul Michael Batnick, „unele lecții trebuie trăite pe propria piele pentru a putea fi înțelese”. Cu toții suntem, în feluri diferite, victimele acestui adevăr.

În 2006, economiștii Ulrike Malmendier și Stefan Nagel din cadrul Biroului Național de Cercetare Economică au examinat datele pe o perioadă de 50 de ani din Sondajul privind Finanțele Consumatorilor – un studiu detaliat al felului în care americanii își folosesc banii⁴.

Teoretic, oamenii ar trebui să ia decizii legate de investiții în funcție de obiectivele lor și de caracteristicile opțiunilor de investiții disponibile în momentul respectiv.

Dar nu se întâmplă așa.

Economiștii au descoperit că deciziile privind investițiile luate de oameni pe parcursul vieții se află în strânsă legătură cu experiențele trăite de acești investitori în generația

lor – în special experiențele de la începutul perioadei de maturitate.

Dacă ai crescut în vremuri în care nivelul inflației era ridicat, atunci ai investi mai puțini bani în obligațiuni mai târziu, comparativ cu cei care au crescut în vremuri în care nivelul inflației era scăzut. Dacă ai crescut într-o perioadă în care bursa de valori era puternică, atunci ai investi mai mulți bani în acțiuni mai târziu, comparativ cu cei care au crescut într-o perioadă slabă pentru bursă.

Economiștii au scris: „Descoperirile noastre sugerează că înclinația investitorilor de a-și asuma riscuri depinde de trecutul fiecăruia”.

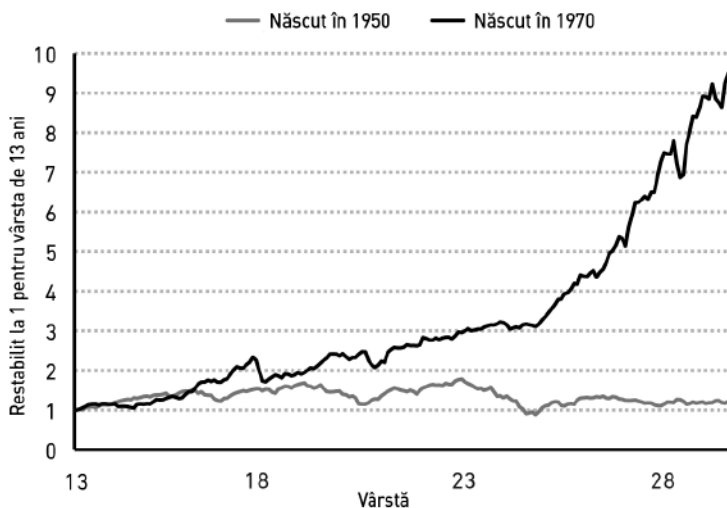
Nu de inteligență, nu de educație, nu de sofisticare. Doar de norocul chior de a te naște într-un anumit loc, într-un anumit timp.

În 2019, revista *Financial Times* a publicat un interviu cu Bill Gross, vestitul manager de obligațiuni. „Gross recunoaște că, probabil, nu ar fi ajuns unde este acum dacă s-ar fi născut cu un deceniu mai devreme sau mai târziu”, se preciza în articol. Cariera lui Gross a coincis aproape perfect cu o prăbușire generală a ratelor dobânzilor, care a dat avânt prețurilor obligațiunilor. Un astfel de lucru nu influențează doar oportunitățile care ți se ivesc în cale, ci și ceea ce crezi tu despre aceste oportunități când ți se prezintă. Pentru Gross, obligațiunile erau ca niște mașinării generatoare de avere. Pentru generația tatălui său, care a trăit și a îndurat un nivel mai ridicat de inflație, pot părea niște incineratoare de avere.

Diferențele dintre experiențele cu bani ale oamenilor nu sunt mici, nici chiar în cazul celor despre care ai putea să crezi că sunt destul de asemănătoare.

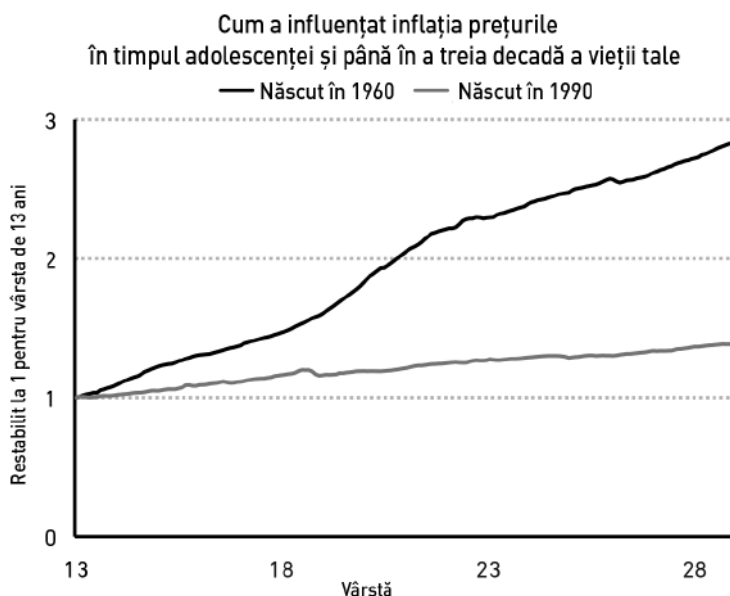
Să luăm, de pildă, acțiunile. Dacă te-ai născut în 1970, indicele S&P 500* și-a mărit valoarea de aproape 10 ori, ajustată la inflație, din timpul adolescenței tale și până ai ajuns la vârsta de 30 de ani. Este un randament uimitor. Dacă te-ai născut în 1950, piața, ajustată la inflație și raportată la aceeași perioadă a vieții tale, nu a înregistrat niciun fel de progres. Două grupuri de oameni, diferențiați de soartă prin anul nașterii lor, trec prin viață cu perspective total diferite față de modul în care funcționează bursa de valori:

Cum au evoluat acțiunile în timpul adolescenței și până în a treia decadă a vieții tale



* Indice bursier care cuprinde 500 de companii mari listate la bursele din SUA. Acesta este administrat de compania de rating financiar Standard & Poor's. (n. red.)

Sau inflația. Dacă te-ai născut în America anilor '60, știi că inflația din timpul adolescenței și celei de-a treia decade a vieții tale – anii de tinerețe în care ești ușor de impresionat și în care îți formezi o bază de cunoștințe despre cum funcționează economia – a făcut ca prețurile să se tripleze. O creștere imensă. Îți aduci aminte de cozile de la benzinării și de salariile care le ajungeau oamenilor o perioadă mult mai scurtă decât cele de dinainte. Dar, dacă te-ai născut în 1990, inflația a avut un nivel atât de scăzut pe tot parcursul vieții tale, încât probabil că nici nu te-ai gândit vreodată la ea.



În noiembrie 2009, rata șomajului la nivel național în America se situa undeva la 10%. Dar rata șomajului în rândul bărbaților afro-americani cu vârsta cuprinsă între 16 și 19 ani, care nu absolviseră liceul, era de 49%. Și 4%

în rândul femeilor caucaziene cu vârsta de peste 45 de ani, absolvente de studii superioare.

Piețele bursiere locale din Germania și Japonia au fost nimicite în timpul celui de-al Doilea Război Mondial. Regiuni întregi au fost bombardate. La finele războiului, fermele germane produceau atât cât să le ofere cetățenilor 1.000 de calorii pe zi. Compară situația cu cea din Statele Unite, unde valorile acțiunilor de pe piața bursieră au atins o valoare mai mult decât dublă din 1941 și până la sfârșitul lui 1945, iar economia devenise mai puternică decât fusese vreodată în ultimii aproape 20 de ani.

Nimeni nu ar trebui să se aștepte ca membrii acestor două categorii să-și trăiască restul vieții având aceeași percepție asupra inflației. Sau asupra bursei de valori. Sau asupra șomajului. Sau asupra banilor în general.

Nimeni nu ar trebui să se aștepte să răspundă în același fel la informațiile financiare. Nimeni nu ar trebui să presupună că sunt influențați de aceleași stimulente.

Nimeni nu ar trebui să se aștepte să caute consiliere în același loc.

Nimeni nu ar trebui să se aștepte să fie de aceeași părere cu privire la ce contează, la ce merită, la ce este cel mai probabil să se întâmple în continuare, și nici cu privire la care este cea mai bună cale de urmat.

Perspectiva lor asupra banilor s-a format în lumi diferite. Și, când e așa, o perspectivă asupra banilor pe care un grup de oameni o consideră revoltătoare poate fi cât se poate de logică pentru un alt grup.

În urmă cu câțiva ani, *The New York Times* a publicat un articol despre condițiile de lucru din cadrul Foxconn, marea companie producătoare de componente electronice din Taiwan. În general, condițiile sunt atroce. Cititorii au fost pe bună dreptate indignați. Însă, nepotul unei muncitoare chineze a avut o reacție fascinantă, scriind următoarele în secțiunea de comentarii:

Mătușa mea a lucrat mai mulți ani în ceea ce americanii numesc „fabrici de exploatare prin muncă”. A fost o muncă grea. Program lung de lucru, salariu „mic”, condiții de lucru „nefavorabile”. Știți ce făcea mătușa mea înainte să lucreze într-o astfel de fabrică? Era prostituată.

Din punctul meu de vedere, ideea de a lucra într-o „fabrică de exploatare prin muncă” este un progres comparativ cu vechiul ei stil de viață. Știu că mătușa mea ar prefera să fie „exploatată” de un șef capitalist diabolic pentru câțiva dolari, în loc să-i fie exploatat trupul de mai mulți bărbați pentru câteva centime.

Tocmai de aceea mă deranjează gândirea multor americani. Noi nu avem aceleași oportunități ca în Occident. Infrastructura noastră guvernamentală este diferită. Țara este diferită. Da, munca în fabrică este grea. Ar putea fi mai bine? Da, dar numai dacă comparam cu locurile de muncă din America.

Nu știu cum să interpretez aceste cuvinte. O parte din mine vrea cu ardoare să le contrazică. O parte din mine vrea să le înțeleagă. Dar, mai cu seamă, sunt un exemplu al modului în care diferitele experiențe de viață duc la formarea

unor perspective extrem de diferite în privința anumitor subiecte despre care se consideră intuitiv că ar trebui să fie situații de tip alb sau negru.

Fiecare decizie pe care o iau oamenii în privința banilor se justifică prin trecerea informațiilor pe care le dețin la momentul respectiv prin filtrul modelului lor mental unic cu privire la felul în care funcționează lumea.

Este posibil ca acei oameni să dețină informații greșite. Sau incomplete. Este posibil să nu fie buni la matematică. Să se lase convinși de strategii de marketing de proastă calitate. Să nu aibă habar ce fac. Să nu își dea seama de consecințele acțiunilor lor. O, și încă cum!

Însă, fiecare decizie financiară pe care o iau oamenii este logică pentru ei la momentul respectiv și îndeplinește toate condițiile necesare. Ei își spun o poveste despre ce fac și de ce o fac, iar această poveste e modelată de experiențele lor unice.

Să luăm un exemplu simplu: biletele de loterie.

Americanii dau mai mulți bani pe ele decât pe filme, jocuri video, muzică, evenimente sportive și cărți la un loc.

Și, cine le cumpără? În mare parte, oamenii săraci.

Gospodăriile cu cele mai mici venituri din Statele Unite cheltuiesc în medie 412 dolari pe biletele la loto, de patru ori mai mult decât grupurile cu cele mai mari venituri. Dar 40% dintre americani nu dispun de 400 de dolari în caz de urgență. Ceea ce înseamnă că: persoanele care cumpără bilete de loterie în valoare de 400 de dolari sunt, în mare parte, aceiași oameni care spun că nu dispun de 400 de dolari în caz de urgență. Își aruncă plasa de siguranță