

CUPRINS

PRIMA LEGE	
Singurul lucru care contează este să acționezi !	7
A DOUA LEGE	
Banii sunt guvernați de propriile lor reguli	27
A TREIA LEGE	
Banii sunt un vis	67
A PATRA LEGE	
Banii sunt un coșmar	81
A CINCEA LEGE	
Banii nu pot fi dăruți cu adevărat	103
A ȘASEA LEGE	
Nu poți primi niciodată bani în dar	113
A ȘAPTEA LEGE	
Există lumi întregi în care nu există bani	121
EPILOG	125

PRIMA LEGE

Singurul lucru care contează este să acționezi !

*Banii apar întotdeauna
atunci când faci ceea ce trebuie*

Prima lege este cea mai greu de acceptat de către oameni și este sursa celor mai multe neplăceri.

Dacă ar fi să-i dăm forma unui sfat personal, traducerea acestei legi ar suna astfel: „Mergi înainte și fă ceea ce dorești să faci“. Nu vă faceți probleme legate de bani, ci numai de capacitatea dumneavoastră de a realiza ceea ce vă propuneți și de competența pe care o aveți.

Îngăduiți-mi să vă dau câteva exemple din experiența mea personală, pentru a ilustra succesul perfect la care a condus acest sfat. Am participat la organizarea primului Târg Internațional de Carte de la San Francisco, iar cea dintâi problemă pe care ne-am pus-o la ședința de inaugurare a fost legată de mărimea taxei de participare pe care ar fi urmat să o percepem, temându-ne că aceasta nu va acoperi cheltuielile cu chiria spațiului pentru expoziție și cu celelalte costuri. Lucram împreună cu

câțiva oameni cu totul extraordinari, plini de energie și de idei, dar care au căzut rapid în capcana agoniei provocate de planificarea banilor. De aceea, le-am spus: „Nu vă faceți probleme legate de bani. Am să mă ocup singur de această chestiune“. Toată lumea m-a privit uimită, dar știind că m-am ocupat multă vreme de asemenea probleme, au acceptat. Începând din acel moment nimeni nu a mai discutat în cadrul grupului de bani, decât cel mult la modul superficial, iar energia tuturor a fost canalizată către celelalte probleme organizatorice, pentru ca Târgul să devină un succes. După ce li s-a luat această piatră de pe inimă, nimeni nu și-a mai pus problema banilor, așa cum eram sigur că se va întâmpla. Și întrucât ideea era în sine excepțională, banii au venit de la sine. Au intrat pur și simplu în conturile noastre, într-o cantitate suficientă pentru a plăti toate cheltuielile care s-au acumulat.

De-a lungul vieții, am participat la numeroase ședințe, am ascultat numeroase discuții și am asistat la formarea a tot felul de grupuri care au început să se gândească la bani, să planifice strângerea de fonduri, după care s-au dizolvat pur și simplu. Acesta pare să fie destinul celor mai multe asociații de parteneriat. Partenerii încep să discute despre bani și tind să neglijeze scopul real pentru care s-au asociat, punerea în practică a ideilor lor.

Am sfătuit-o pe Salli Raspberry să înființeze o școală particulară. Încă de la prima ședință i-am sfătuit pe participanți să evite subiectele legate de bani, căci dacă vor începe să discute despre cât de mult vor costa chiria, angajarea profesorilor etc., proiectul lor va dispărea în

neant. Le-am indicat o singură regulă pe care să o urmeze: „Acționați!“ , iar banii vor veni de la sine. Una din căile prin care grijile legate de bani pot fi evitate încă de la prima ședință constă în desemnarea unei persoane sau a unui grup de persoane care să se ocupe de bani, astfel încât ceilalți să nu fie nevoiți să își risipească inutil energiile.

Odată, au venit la mine doi oameni care aveau o idee foarte interesantă legată de înființarea unei organizații. Aveau nevoie de bani pentru a cumpăra o clădire. Le-am spus că înainte de a face primele demersuri pentru a-și procura banii necesari pentru cumpărarea clădirii trebuiau să vină la mine cu 30 de persoane, sau cu semnăturile lor, care să ateste că aceștia erau interesați în organizația respectivă. Când s-au întors, cei doi aveau deja 250 de membri în organizația lor. Numai șase luni mai târziu, aceasta crescuse până la proporții astronomice. Din când în când, cei doi încercau să aducă din nou vorba de bani. În realitate, cu atâția membri și cu o asemenea energie, ei aveau suficiente resurse pentru a realiza orice și-ar fi pus în gând, banii nefiind decât o problemă secundară.

Exemplele de mai sus au fost luate din activitatea mea ca și consultant pentru ajutorarea grupurilor să înceapă o activitate fără a fi preocupate de problema banilor. Principiul esențial este că dacă ideea este suficient de bună iar oamenii implicați își doresc suficient de mult să o pună în aplicare, ei vor investi energia lor personală și timpul de care dispun în ideea respectivă, care va începe curând să dea roade. În sine, banii nu pot realiza nimic; numai oamenii pot realiza un proiect. Pare o interpretare abstractă, dar ea este rezultatul acumulării a numeroase

experiențe. Dintre toți oamenii cărora le-am explicat acest principiu, foarte puțini au fost cei care au înțeles și au crezut că dacă vor munci suficient de intens la punerea în aplicare a proiectului lor, banii vor veni de la sine.

Sunt unii care îmi spun: „Ce am să mă fac luna viitoare? Din ce am să trăiesc până când proiectul meu va prinde viață?” De fiecare dată, eu încerc să le explic că singurul lucru care contează este să înceapă, să acționeze, să facă ceva. Indiferent dacă încep sau nu să facă ceva, tot își vor face griji legate de banii pentru luna viitoare. Este foarte important să separați chestiunile care privesc un proiect de problema supraviețuirii personale. Dacă începeți prin a vă condiționa proiectul de nevoia de supraviețuire personală în perioada care va urma, proiectul este deja condamnat. Cel mai bine este să vă gândiți la modul în care veți supraviețui în perioada care va urma, iar apoi, independent, la cât de important este pentru dumneavoastră proiectul pe care îl aveți. Orice ați face, tot va trebui să vă întrețineți, iar proiectul dumneavoastră nu va fi decât o povară suplimentară. Ceea ce trebuie să înțelegeți este însă faptul că dacă veți asocia nevoile dumneavoastră personale cu succesul proiectului în sine, acesta din urmă va fi serios periclitat.

Auzind acest sfat, unul din prietenii mei s-a gândit la proiectul pe care îl avea și a stabilit că acesta este atât de important pentru el, încât și-a vândut toate cărțile din casă și a supraviețuit din banii câștigați astfel timp de două luni, perioadă în care și-a consacrat în întregime energia proiectului în cauză. Nu a regretat niciodată decizia pe care a luat-o atunci. Succesul pe care l-a avut a fost o răsplată în sine.

COMENTARIU LA PRIMA LEGE A BANILOR

Banii, acest aspect atât de prozaic al vieții, despre care nimeni nu vorbește în saloane fără să-și ceară scuze, sunt în realitate la fel de frumoși ca și trandafirii, prin legile și efectele care îi guvernează.

RALPH WALDO EMERSON

Nominalism și realism

Lucrul pe care oamenii îl înțeleg cel mai greu în legătură cu banii este că aceștia vin de la sine dacă faci ceea ce trebuie. Cea care contează este acțiunea; banii care o susțin sunt ceva secundar.

Acesta este principiul pe care încercăm să îl explicăm în acest capitol. L-am repetat de multe ori în fața oamenilor, și am rămas uimit să constat cât de greu le este acestora să-l accepte. Cei mai mulți dintre ei nu îl acceptă nici atunci când propria lor experiență confirmă această lege. Personal, am adunat numeroase dovezi care susțin veridicitatea acestei legi, dar nu am întâlnit nici măcar un singur indiciu care să o contrazică.

Mulți mi-au reproșat că fac o profecție care reprezintă un sofism. Ei susțin că dacă proiectul eșuează sau dacă cineva nu obține bani deși face ceea ce trebuie, eu voi putea spune întotdeauna că nu au acționat corect, că nu au făcut ceea ce trebuie. La prima vedere, argumentul nu este lipsit de logică. Mulți oameni preferă să se joace cu logica, uitând însă complet de realitate.

Într-adevăr, Cele Șapte Legi ale Banilor au slăbiciuni care pot fi contestate prin logică. Ele par să sfideze rațiunea. Cele Șapte Legi ale Banilor nu se integrează în gândirea

tipică occidentală și nu pot fi înțelese sau demonstrate prin axiomele acesteia. Ele țin de un alt tip de gândire, de ceea ce Wittgenstein numea *Tractus Logicus*, iar teologiile numesc gândire transcendențială.

Logica occidentală nu acoperă decât circa 2% din această realitate. Celelalte 98 de procente ale realității sunt acoperite de sentimente, de sex, de artă, de comunicarea non-verbală, de majoritatea impulsurilor noastre senzoriale etc. Cele Șapte Legi ale Banilor se referă la acele relații și principii care operează în cele 98 de procente ale realității unde logica nu se aplică.

Pentru a ilustra mai bine divergența care există între logica omului și felul în care funcționează lumea reală, vă propun să luăm exemplul taxelor vamale. Încă din secolul al XVIII-lea, când Adam Smith a început pentru prima oară să studieze legile economiei, era evident faptul că tarifele protecționiste și taxele vamale pe care le impuneau diferitele state nu aveau nimic de-a face cu rațiunea sau cu logica. Argumentele în favoarea comerțului liber sunt mult mai numeroase și mai pertinente decât cele în favoarea protecționismului vamal. Dacă nu sunteți economist, menționez pe scurt cele două argumente clasice aduse în favoarea barierei vamale: „protejarea industriilor în formare“ și „apărarea industriei interne“.

Să luăm un exemplu pentru a ilustra ce înseamnă „protejarea industriilor în formare“: să spunem că doriți să începeți o mică afacere. Ați descoperit că această afacere v-ar putea aduce un profit frumușel. Problema este legată de costul inițial pentru a putea înființa afacerea, care este prea mare, astfel încât veți fi nevoit să scoateți primele produse la un preț ridicat. Din cauza acestui preț, oamenii

vor continua să cumpere produse similare, dar mai ieftine, importate din alte țări.

Dacă ne-am baza numai pe logică, răspunsul la această dilemă clasică nu poate fi în nici un caz impunerea unor bariere vamale, ci mai degrabă asigurarea unei subvenții guvernamentale directe pentru a vă ajuta să începeți activitatea.

În ceea ce privește „apărarea industriei interne“, principalul argument care se aduce este că trebuie să avem propria noastră industrie, să spunem petrolieră, ca să nu depindem de aprovizionarea din alte state în timp de război.

De-a lungul istoriei, deși Adam Smith și adepții săi au adus numeroase argumente în favoarea comerțului liber, barierele vamale nu au dispărut niciodată. Au existat regi luminați, președinți înțelepți, prim-miniștri buni cunoscători ai legilor economice, care au înțeles cu toții argumentele logice, dar barierele vamale nu au dispărut. După părerea mea, această dovadă afirmă clar că relațiile economice internaționale sunt guvernate de un principiu mult mai puternic decât logica, de o lege pe care nu o înțelegem însă. Tot ce putem spera este ca logica noastră să țină pasul cu realitatea. Revenind la Prima Lege a Banilor și la slăbiciunea ei logică, rezultă destul de evident că ea nu poate fi înțeleasă numai gândindu-te la ea. Este aproape ca și cum ai încerca să înțelegi budismul zen folosindu-te de rațiune, nu de sentiment. O experiență poate fi descrisă în cuvinte, dar nu poate fi cu adevărat înțeleasă numai ascultând cuvintele, ci doar trăind-o ca atare.

Evident, ideea că „banii vin singuri la dumneavoastră“ este de natură mistică. De multe ori, atunci când încercăm

să introducem în viața noastră de zi cu zi idei de natură mistică, conflictul cu lumea logicii poate conduce la rezultate cu totul neașteptate.

Acum câteva luni, pe când ofeream anumite sfaturi legate de bani, am avut probleme din cauza acestor premise mistice. Un prieten de-al meu, care avea o fundație, intenționa să părăsească țara. Se angajase față de un amic, un avocat faimos, să strângă o sumă de bani suficient de mare pentru ca avocatul să poată călători și studia în Europa timp de nouă luni. Prietenul meu m-a antrenat în proiectul său, astfel încât am acceptat responsabilitatea de a participa la strângerea celor 8.000 de dolari de care avea nevoie, astfel încât avocatul să poată continua să lucreze la proiectul unei legi fără a fi preocupat de banii de care avea nevoie.

M-am întâlnit cu avocatul și i-am spus foarte clar că accept această responsabilitate, dar trebuia să facă mai întâi anumite lucruri pe care doream să i le cer. Am folosit următoarele cuvinte: „Îmi asum responsabilitatea să primești banii. Nu garantez că vei primi chiar suma pe care o dorești, dar poți să continui să-ți planifici excursia ca și cum ai avea deja banii“. Asta a fost tot. După ce am făcut anumite cercetări, l-am rugat să înceapă să scrie scrisori de recomandare, indicându-i anumite elemente precise de care trebuia să țină seama.

Cu șase săptămâni înainte de plecarea lui în excursie, mi-a dat telefon și m-a insultat în termenii cei mai incredibili pe care îi auzisem vreodată. Motivul era că deși mă angajasem că îi voi strânge banii de care avea nevoie, nu făcusem absolut nimic, în timp ce el pierduse enorm de mult timp și își făcuse continuu griji în legătură cu

strângerea banilor. După ce s-a mai calmat, am aflat că nu făcuse ceea ce îi cerusem, întrucât s-a îndoit de capacitatea mea de a strânge bani. Nu trimisese decât foarte puține scrisori. Culmea este că primise totuși o bursă, chiar de la primul om pe care i l-am indicat și căruia apucase să îi scrie !

Avocatul opera într-o lume extrem de logică, în care singurul lucru care conta era atingerea prin orice mijloace a țelului, în care banii nu puteau veni decât dacă erau planificați cu grijă, în timp ce eu am acceptat acea responsabilitate pornind de la o premisă mistică.

Acest exemplu ilustrează atât felul în care operează Prima Lege cât și felul în care recomandarea ei unei alte persoane te poate face să îți pierzi unii prieteni. Oamenii care au o viziune profund materialistă, orientată exclusiv către bani, nu vor accepta niciodată această viziune aproape mistică asupra banilor. Dacă veți acționa la fel de prostește ca și mine, acceptând să fiți un intermediar între țelurile oamenilor și responsabilitatea lor de a și le atinge, puteți păți la fel ca mine...

Poate că unii dintre dumneavoastră au început să citească această carte pentru că doresc să înceapă un proiect fascinant, în timp ce alții nu doresc decât să afle: „Cum pot primi o slujbă? Cum să fac să economisesc suficienți bani pentru a-mi cumpăra o mașină, să-mi plătesc facturile și să-mi mai rămână suficient de mulți bani pentru a-i cumpăra lapte copilului?“ Între aceste două categorii de oameni există o deosebire foarte mare, care derivă din proiectul asumat; una este să îți asumi un proiect diferit de tine și de lumea ta, și cu totul alta este să îți asumi un proiect pentru tine. Să spunem că v-ați

propus să creați un clopot pentru scufundare. Una este să faceți acest clopot din plăcerea de a vă scufunda și de a privi peștii, caz în care putem vorbi de un proiect fascinant, și cu totul altceva este să vă propuneți să creați acest clopot pentru că sunteți ihtiolog și vă ocupați cu studiul peștilor, caz în care clopotul pentru scufundare ar face parte din munca dumneavoastră de zi cu zi. Sfatul meu este să faceți o distincție între prioritatea proiectului și munca dumneavoastră de zi cu zi, pornind totuși de la premisa că va trebui să mâncați și a doua zi, și în săptămâna care urmează, și în luna următoare. Din păcate, cei mai mulți dintre oameni nu reușesc să facă această distincție, astfel încât convingerea că proiectul la care lucrează este cel mai important lucru pe care îl pot face se suprapune peste convingerea lor că trebuie să supraviețuiască. Combinarea acestor două idei îi conduce la convingerea că *lumea exterioară le datorează întreținerea în timp ce ei lucrează la proiectul lor*.

Mă întreb când va ajunge umanitatea la etapa în care am putea crede că toată lumea merită un anumit sprijin financiar pe întreaga durată a vieții sale. Viziunea general acceptată este că bătrânii, copiii, cei retardati sau senili, cei bolnavi sau handicapați merită o asemenea asistență. Nu îmi dau seama dacă în timp această viziune se va lărgi, acceptând tot mai multe categorii de persoane. Deocamdată, cel mai bine este să cumpăniți cu atenție dacă sunteți capabil să vă întrețineți pe dumneavoastră (și eventual familia dumneavoastră), acționând totodată pentru transpunerea în practică a proiectului pe care îl aveți.

Cu totul altceva este atunci când modul dumneavoastră de viață și activitățile pe care doriți să le faceți sunt

integrate; așa se naște conceptul de mod de viață corect. Am învățat acest concept de la Dick Baker, un călugăr zen budist. Nu știu care este originea termenului și nici care este istoria lui. Nu aș putea spune nimănui dacă trăiește un mod de viață corect. Pot sugera totuși câteva întrebări pe care și le poate pune oricine. Acestea nu trebuie luate însă la modul foarte literal, căci nu este vorba de un chestionar tip *Cosmopolitan*, ca să vă dați seama dacă sunteți homosexual sau nu. Ele nu își propun altceva decât să vă ofere o perspectivă legată de modul de viață corect.

Mai întâi de toate, merită să vă puneți întrebarea dacă sunteți dispus să faceți ceea ce faceți o perioadă foarte lungă de timp. Spre exemplu, modul de viață corect poate presupune să vă trăiți întreaga viață ca tâmplar. Una din calitățile modului de viață corect constă în faptul că el permite perfecționarea unor calități și capacități până la oferirea unei întregi perspective asupra universului. Activitatea perfectă sau trăirea unui mod corect de viață oferă o perspectivă asupra întregii lumi, la fel ca în povestea lui Hemingway, *Bătrânul și marea*. Viața bătrânului pescar din poveste i-a permis acestuia să stabilească o legătură cu întreaga lume, precum și un „întreg univers al experienței“. În ce constă răsplata? Modul corect de viață reprezintă în sine propria sa răsplată; cel care îl trăiește se maturizează și crește din punct de vedere spiritual. La vârsta de 30 de ani el este mai matur decât la vârsta de 20 de ani, iar această maturitate crește și mai mult atunci când atinge vârsta de 40, 50 sau 60 de ani. Procesul de îmbătrânire acționează în favoarea omului