

CUM SĂ VORBESTI
PE LIMBA BANILOR

HOW TO SPEAK MONEY

Copyright © 2014 by JOHN LANCHESTER

Copyright © 2014 by Orlando Books Ltd

First published in 2014 by Faber & Faber Ltd Bloomsbury House, London

© 2019 Editura ACT și Politon pentru prezenta ediție românească

Editura ACT și Politon

Str. Înclinată, nr. 129, Sector 5, București, România, C.P. 050202.

tel: 0723 150 590, e-mail: office@actsipoliton.ro

www.actsipoliton.ro/blog

Traducător: **Romică Lixandru**

Redactor: **Ines Simionescu**

Tehnoredactor: **Teodora Vlădescu**

Editor: **Maria Nicula**

Coperta: **Marian Iordache**

Copyright Manager: **Andrei Popa**

Descrierea CIP a Bibliotecii Naționale a României

LANCHESTER, JOHN

Cum să vorbești pe limba banilor / John Lanchester; trad.: Romică Lixandru. -

București: ACT și Politon, 2018

ISBN 978-606-913-423-8

I. Lixandru, Romică (trad.)

336

AVERTISMENT: Distribuirea, copierea sau piratarea în orice fel a acestei cărți nu este pedepsită numai prin lege, dar contravine și tuturor normelor și principiilor etice și sănătoase pe care un astfel de titlu le promovează. Ce fel de efect va avea energia pe care vreți să o transmiteți mai departe, dacă aceasta vine prin furt, ilegalitate și lipsă de respect față de autor și față de toți cei care au contribuit la crearea acestei cărți, astfel ca ea să ajungă la dumneavoastră? Împărtășiți cu ceilalți informațiile importante, valorile și lecțiile pe care le-ați aflat din acest material, într-un mod corect și responsabil.

John Lanchester

Cum să vorbești pe
limba banilor

Ce spun finanțistii –
și ce vor să spună în realitate

Traducere din limba engleză de
ROMICĂ LIXANDRU

 ACT și Politon

2019

De același autor

Ficțiune

THE DEBT TO PLEASURE (Datoria față de plăcere)

MR. PHILLIPS (DL PHILLIPS)

FRAGRANT HARBOUR (Portul înmiresmat)

CAPITAL (Capitalul)

Non-ficțiune

FAMILY ROMANCE: A memoir (Cronică de familie – memoriu)

WHOOPS!: Why everyone owes everyone and no one can pay
(Hopa! De ce toți datorăm tuturor și nimeni nu poate plăti)

WHAT WE TALK ABOUT WHEN WE TALK ABOUT THE TUBE
(Despre ce vorbim atunci când vorbim despre metrou)

Pentru Mary-Kay Wilmers

Ideile economiștilor și filosofilor politici, atât atunci când sunt corecte, cât și atunci când sunt greșite, sunt mult mai puternice decât cred oamenii în general. De fapt, aproape conduc lumea. Oamenii practici, care consideră că sunt scutiți de orice influență intelectuală, sunt de obicei sclavii vreunui economist defunct. Nebunii ajunși la putere, care aud tot felul de voci, își distilează frenezia din vreun scriitor academic de acum câțiva ani. Sunt convins că puterea intereselor legitime este mult exagerată, dacă o comparăm cu încălcarea treptată a ideilor.

JOHN MAYNARD KEYNES, *Teoria generală a ocupării forței de muncă, a dobânzii și a banilor***

SUGAR: Ai un iaht? Care e? Cel mare?

JOE: Sigur că nu. Cu toate tulburările astea din lume, cred că niciun om care se trezește după doisprezece nu ar trebui să aibă un iaht.

BILLY WILDER și I.A.L. DIAMOND, *Unora le place jazz-ul***

* *The General Theory of Employment, Interest, and Money*, în original, Editura Publica, București, 2009. (n.tr.)

** Renumita comedie hollywoodiană din 1959 a fost scrisă de regizorul Billy Wilder împreună cu scenaristul I.A.L. Diamond. Rolul lui Sugar a fost interpretat de Marilyn Monroe, iar cel al lui Joe de Tony Curtis. (n.tr.)

Cuprins

Introducere 11

LIMBA BANILOR 15

UN DICȚIONAR AL BANILOR 77

POSTFAȚĂ 261

Mulțumiri 289

Lecturi suplimentare 291

Note 295

Câteva trasee prin dicționar 297

Introducere

Când e vorba de economie, guvernele sunt asemenea colonelului de marină interpretat de Jack Nicholson în filmul lui Aaron Sorkin, *A Few Good Men (Oameni de onoare)*: „Vrei adevărul? Nu ești în stare să-i faci față!”. Ele par să presupună că nu se poate avea încredere în noi că vom înfrunta faptele și vom face față realităților neplăcute cu privire la felul în care funcționează lumea. Și – dacă suntem cinstiți – probabil că au oarecare dreptate. Deși noi, poporul, nu vom recunoaște niciodată așa ceva, în linii mari am prefera să fim scutiți de adevărurile dificile. După cum observă un personaj din romanul *The Information (Informația)* al lui Martin Amis, „negarea era atât de grozavă. Negarea era cel mai bun lucru. Negarea era mai bună și decât *fumatul*”. Din păcate, în cazul acesta, negarea nu va funcționa. Atunci când curenții economici care curgeau prin viața tuturor erau blânzi și inofensivi, nu era greu să-i ignori, așa cum ți-e ușor să ignori un curent care te poartă lin pe râu – și, mai mult sau mai puțin, asta am făcut cu toții până în 2008, fără să ne dăm seama. Apoi am realizat că acești curenți erau mult mai puternici decât credeam și că, în loc să ne protejeze și să ne dea o mână de ajutor, ne duceau cu forța mai departe, în largul mării, unde nu aveam încotro și trebuia să ne luptăm cu ei, să luptăm energetic, fără să avem certitudinea că cele mai bune eforturi ale noastre vor fi suficiente pentru a ne aduce înapoi la țarm, în siguranță.

În principiu, acesta este motivul pentru care am scris prezenta carte. Există o prăpastie uriașă între oamenii care înțeleg banii și economia și noi, ceilalți. O parte a acestei prăpastii a fost creată

intenționat, cu ajutorul secretizării și al derutării; dar o parte și mai mare a ei se explică prin faptul că așa era pur și simplu mai ușor, mai ușor pentru ambele tabere. Finanțiștii nu trebuiau să explice nimic din ce puneau la cale, aveau libertatea să-și scrie singuri regulile și au avut foarte mult de câștigat de pe urma acestui aranjament; cât despre noi, ceilalți, lucrul genial era că nu trebuia să ne gândim niciodată la economie. Multă vreme, situația a părut să fie avantajoasă pentru ambele părți. Dar acum nu mai pare. Prea mulți dintre noi am fost târâți de curent în largul mării; chiar și după ce ne-am întors pe uscat, cei care am reușit, ne amintim cât de puternic a fost și cât de neajutorați ne-am simțit. Este o prăpastie care trebuie acoperită, atât la nivel macro, ca să putem lua decizii democratice informate, cât și la nivel micro, în termenii alegerilor pe care le facem în viață.

În bună parte, motivul existenței acestei prăpastii este aproape stânenitor de simplu: are legătură cu faptul că nu știm despre ce vorbesc finanțiștii. La radio, la TV sau în ziare se tot vorbește despre chestia asta fiscală și despre chestia cealaltă monetară, despre ratele marginale ale nu știu cărui lucru sau despre randamentele obligațiilor sau prețurile acțiunilor și parcă am înțelege despre ce este vorba, dar nu prea și în niciun caz în întregime, ceea ce ne-ar permite să urmărim argumentul în timp real. „Ratele dobânzii”, de exemplu, este o sintagmă formată din două cuvinte care comprimă foarte multe cunoștințe despre felul în care funcționează lucrurile, nu doar pe piețe și în finanțe, ci la nivelul societății în ansamblu. Știu totul despre genul acesta de semicunoaștere pentru că și eu am fost o astfel de persoană, care parcă înțelegea despre ce se discuta, dar nu suficient de detaliat ca să abordeze efectiv discuția într-un mod complet informat și adult. Acum, când știu mai multe despre el, cred că orice persoană ar trebui să știe la rândul său. La fel cum a spus C.P. Snow că toată lumea ar trebui să cunoască cea de-a doua lege a termodinamicii¹, tot astfel ar trebui să știe ce înseamnă ratele dobânzilor, de ce sunt importante și, de asemenea, ce este monetarismul,

¹ Cea mai bună explicație concisă ne este oferită de Flanders și Swann: „Căldura nu poate să treacă de la lucrul mai rece la cel mai fierbinte, poți să încerci dacă vrei, dar mai bine nu”. (n.aut.)

ce este PIB-ul, ce este curba inversată a randamentului și de ce e înspăimântătoare. Din acest punct de plecare, al limbajului, începem să strângem instrumentele cu care să ne formăm una sau mai multe imagini ale economiei. Acesta este lucrul pe care vreau să-l facă prezenta carte: să-i ofere cititorului instrumente și sper că, după ce o vei citi, vei putea să ascuți știrile economice sau să citești paginile financiare sau *Financial Times* și să înțelegi despre ce se vorbește și, la fel de important, să poți spune dacă ești de acord sau nu. Detaliile finanțelor moderne sunt de multe ori complicate, dar nu și principiile care stau la baza lor; vreau ca prezenta carte să-ți dea mai multă încredere în propria înțelegere a conținutului principiilor respective. Bani seamănă mult cu bebelușii, așa că, după ce ai învățat limbajul, regula este identică cu cea enunțată de Dr. Spock: „Ai încredere în tine, știi mult mai mult decât crezi”.

LIMBA BANILOR

1.

Cel mai important mister din Egiptul antic era controlat de preoțime. Misterul respectiv se referea la inundarea anuală a văii Nilului. Această inundare făcea posibilă agricultura egipteană și, prin urmare, civilizația. S-a aflat în centrul societății egiptene, atât în termeni practici, cât și ritualici, timp de mai multe secole; a făcut ca Egiptul antic să fie cea mai stabilă societate care a existat vreodată. Însuși calendarul egiptean era calculat făcându-se trimitere la fluviu și era împărțit în trei anotimpuri, toate trei fiind legate de Nil și de ciclul agricol pe care îl determina acesta: Akhet sau inundația, Peret, anotimpul creșterii, și Shemu, recoltatul. Amploarea inundației determina dimensiunea recoltei: dacă era prea puțină apă, urma să fie foamete; dacă era prea multă, urma o catastrofă; dacă era în cantitate potrivită, toată țara urma să înflorească și să prospere. Fiecare aspect al vieții egiptene era legat de inundație: până și sistemul de impozitare se baza pe nivelul apei, din moment ce nivelul respectiv era cel care determina cât de prosperi aveau să fie fermierii în anotimpul următor. Preoții îndeplineau ritualuri complicate, ca să ghicească tipul de inundație și recolta care urma să fie obținută în anul respectiv. Elita religioasă dispunea de un sistem mitologic bogat și satisfăcător emoțional; de un limbaj subtil și complicat de simboluri, alimentat de mitologia respectivă; precum și de o poziție de putere necontestată în centrul unei societăți extraordinar de stabile, o societate care a rămas de fapt statică vreme de mii de ani.

Dar preoții trișau pentru că mai aveau și altceva: aveau un nilometru. Acesta era un aparat secret creat pentru a măsura și a prognoza nivelul apei în timpul inundațiilor. Era format dintr-o stație de măsurare de dimensiuni mari, amplasată permanent pe râu, cu linii și indicatoare proiectate să prezică nivelul inundației anuale. Gradațiile

se foloseau de nivelul apei pentru a prognoza nivelul recoltei, de la Foamete în sus, spre Suferință, Fericire, Siguranță și Abundență, iar într-un an cu prea multă apă, spre Dezastru. Nilometrele erau unul dintre secretele preoților – poate chiar *cel mai* mare secret al lor. Ele erau situate în temple, unde doar preoții aveau acces; lui Herodot, primul străin care a relatat despre viața egiptenilor al V-lea î.Hr., i s-a vorbit despre existența lor, dar nu i s-a permis să vadă vreunul. Chiar și în 1810, după mii de ani de când începuseră să fie folosite, străinilor le era interzis să le vadă. Utilizat împreună cu înregistrările exacte ale tiparelor de inundare din secolele anterioare, nilometrul era un instrument esențial pentru controlarea Egiptului. Trebuia să fie păstrat în taină de către clasa și instituțiile conducătoare, deoarece era o componentă centrală a autorității lor.

Lumea e plină de tagme preoțești. Nilometrul ne oferă o paradigmă bună pentru numeroase tipuri de cunoaștere specializată, pentru numeroase tipuri de mistere religioase și profesionale. Multe dintre cuvintele care desemnează absurdități intenționat derutante sunt împrumutate din ritualurile preoțești: *mumbo jumbo** vine din cuvântul Mandinka *maamajomboo*, un dansator șamanic ceremonial mascat; hocus-pocus din *hoc est corpus meum* din liturgia catolică. Pe de o parte, limbajul și ritualul complicat, gândite să păcălească, să mistifice, să intimideze și să adauge valoare; pe de altă parte, calculele pe care profesioniștii le fac în particular. Pentru specialiștii din aproape orice meserie, de la instalatori, maeștri culinari și până la asistente, profesori și polițiști, există o diferență între felul în care vorbesc între ei și felul în care le vorbesc clienților sau publicului. Grayson Perry este foarte amuzat de existența acestui fenomen în plină desfășurare în lumea artei, pe care l-a descris într-un interviu cu Brian Eno. „În ceea ce privește limbajul lumii artistice – „Engleza Artei Internaționale” –, cred că neclaritatea a fost în parte intenționată, pentru a proteja ceva care în realitate era probabil o idee filosofică foarte simplă, o încercare de a menține un fel de aer de mister în jurul ei. Exista teama că, dacă

* Expresie din limba engleză care desemnează un limbaj din care nu se înțelege nimic, fie din cauza unor cuvinte prea tehnice, specifice unui anumit domeniu, fie a unei înșiruiți de cuvinte ce nu are vreo logică sau sens. (n.tr.)

ideea ar deveni ușor de înțeles, nu ar mai părea importantă.” Uneori, tocmai această diferență este cea care atrage oamenii într-un domeniu de la bun început – politica, spre exemplu, poate fi rezumată la diferența dintre public și privat.

Pentru neinițiați, economia și lumea finanțelor, în general, seamănă foarte mult cu vechea șmecherie a nilometrului. Nu cu mult timp în urmă, am citit în *The Economist* despre o bancă germană care îi îngrijora pe observatori. Jurnalistul credea că, în pofida îngrijorării, probabil că banca nu va avea probleme, deoarece „rezervele de obligațiuni guvernamentale emise de statele de la periferia zonei euro pot fi demantelate încet, pe măsură ce ajung la termen”. Ce ar putea să însemne asta? E ceva ciudat la felul în care metafora amestecă demantelarea, rezervele și ajungerea la termen – parcă ar fi ceva împrumutat dintr-o comedie trăsnită a anilor 1940*. Este totuși o formulare improprie, pentru că, atunci când este explicată, fraza spune de fapt următorul lucru: banca are prea multe DATORII din statele zonei euro, cum sunt Grecia, Italia, Spania, Portugalia și Irlanda, dar, în loc să vândă creanțele respective, banca va aștepta ca ele să ajungă la scadență și nu va mai cumpăra astfel de obligațiuni. În felul acesta, cantitatea de creanțe deținută de bancă se va reduce treptat în timp, în loc să scadă rapid prin vânzare. Pe scurt, rezervele vor fi demantelate încet, fiind lăsate să ajungă la termen.

Și mai există o mulțime de exemple asemănătoare. Când îi auzi pe finanțiști vorbind despre efectul QE2** asupra M3***, despre impactul pe care o politică îl va avea asupra ECONOMIEI OFERTEI, despre efectul defazajului RANDAMENTULUI OBLIGAȚIUNILOR, despre un scandal ce implică contractele *forward* pentru ETFs**** sau

* Gen american de comedie romantică, numit *screwball*, în care se îmbină comicul de situație și cel de limbaj, generate de tot felul de situații încurcate. (n.tr.)

** QE2 – abreviere de la Quantitative easing 2; este vorba de a doua etapă a programului de relaxare cantitativă inițiat de Federal Reserve. (n.tr.)

*** M3 – abreviere de la Agregatul M3, masa monetară în sens larg. (n.tr.)

**** ETF – abreviere de la Exchange-Traded Fund – Fond de investiții tranzacționat la bursă. (n.tr.)

MBS^{*}-uri sau despre credite subprime^{**} și REIT^{***}-uri, CDO^{****}-uri și CDS^{*****}-uri și restul panopliei de acronime a căror realitate de bază chiar este atât de complicată pe cât pare – ei bine, când auzi despre toate lucrurile acestea, nu-ți vine greu să crezi că cineva încearcă să te păcălească. Sau, dacă nu încearcă să te păcălească, încearcă să creeze o perdea de fum, să tulbure apele și să trăncănească astfel încât nu mai poți să-ți dai seama despre ce se discută, dacă nu ești deja avizat. Pe parcursul crizei contracției CREDITULUI a existat o impresie pregnantă că mulți dintre termenii care discutau produsele implicate erau intenționat obscure și derutanți: era greu să accepți faptul că swap-urile^{*****} pe riscul de credit urmau să dărâme întregul sistem financiar global când tu ai aflat despre ele în urmă cu două minute.

Și așa e, da, uneori limbajul finanțelor este obscur și rezultatul este că ascunde adevărul. (Unul dintre exemplele mele preferate a venit dinspre INSTRUMENTELE FINANCIARE DERIVATE, care au jucat

* MBS – abreviere de la Mortgage-Backed Security – titluri garantate prin credite ipotecare. (n.tr.)

** Credit subprime – este creditul acordat persoanelor care ori au un istoric prost de rambursare, ori au un potențial financiar slab din punctul de vedere al bancilor clasice. De ce ar acorda unele instituții de credit împrumuturi unor astfel de clienți? Deoarece ratele dobanzilor pentru creditele subprime sunt mult mai mari decât ratele corespunzătoare unor credite similare în condiții normale. În plus, desi comportă un risc asumat, nici chiar aceste credite nu sunt acordate oricărui solicitant, analiza și trierea clienților făcând obiectul unei întregi teorii financiare, care să confere în final organismului creditor o șansă substanțială de câștig. (n.ed.)

*** REIT – abreviere de la Real Estate Investment Trust – societate de investiții imobiliare. (n.tr.)

**** CDO – abreviere de la Collateralized Debt Obligations – titluri garantate cu active. (n.tr.)

***** CDS – abreviere de la Cedit Default Swap – Swap pe riscul de credit. (n.tr.)

***** O tranzacție *swap* este un acord OTC (over-the-counter) între două părți prin care prima parte promite să facă o plată în contul celei de-a doua părți și cea de-a doua parte face o plată simultană în contul primei părți. Plățile pentru ambele părți implicate sunt calculate conform unor formule și sunt efectuate conform unei scheme convenite cuprinzând o eșalonare la diferite date în viitor. Acest tip de contract swap este denumit *plain vanilla*. (n.ed.)

un rol în implozia din 2008: „un CDO SINTETIC de tip RMBS^{*} vanilla mezanin”².) Totuși, de cele mai multe ori, limba banilor este complicată, întrucât realitățile sale fundamentale sunt complicate și ai nevoie de câteva explicații și analize înainte să le poți înțelege. Limbajul nu este imediat transparent pentru outsiderul cu intenții bune. Această lipsă de transparență nu este neapărat sinistră, fiind întâlnită și în alte domenii – în lumea culinară și a vinurilor, spre exemplu. Un gust sau un miros poate să treacă pe lângă tine fără să-l remarci sau aproape fără să-l remarci, în mare parte pentru că nu ai un cuvânt pentru el. După aceea, încerci lucrul respectiv și, simultan, îți dai seama care este înțelesul cuvântului, astfel că atât simțul gustului, cât și vocabularul tău s-au extins. În ceea ce privește vinul, acesta este felul în care cei interesați învață, spre exemplu, să deosebească între varietățile de struguri: într-o bună zi simți mirosul agrișelor dintr-un Sauvignon Blanc, sau pe cel al coacăzelor dintr-un Cabernet, pe cel de gumă de mestecat dintr-un Gamay sau mirosul de balebă de vacă al unui Shiraz, și din momentul acela poți să recunoști soiul respectiv și știi la ce se referă oamenii atunci când discută despre cutare și cutare aromă. Papilele noastre gustative și vocabularul cresc simultan; învățăm un gust nou, în timp ce învățăm un cuvânt nou care se referă la un gust. Spre exemplu, mirosul neplăcut al unui vin îmbuteliat la sticle cu dop de plută este un lucru pe care nu-l vei mai uita niciodată, după ce ți s-a atras atenția asupra lui (și, de obicei, îți vei da seama că ai mai băut de un caralion de ori un astfel de vin, știind că ceva nu este în regulă, dar fără să-ți dai seama exact ce). Nu este nevoie să știi că ceea ce mi-

* Titluri garantate prin credite ipotecare rezidențiale. (n.tr.)

² RMBS-ul este un titlu de valoare garantat prin credite imobiliare rezidențiale și este un instrument cu detalii complicate care necesită câteva explicații – reprezintă un tip de datorii adunate la un loc, care se bazează pe creditele ipotecare ale oamenilor, transformate în ceva care poate fi cumpărat și vândut de investitori. Lucrurile acestea care pot fi cumpărate și vândute se prezintă sub forma câtorva tranșe, cu niveluri diferite de siguranță și cu randamente care variază corespunzător pentru investitori. Mezaninul este tranșa cea mai riscantă și care generează cel mai mare randament pentru astfel de creanțe, iar SINTETICUL va fi definit mai târziu. Deci, cam asta ar fi un RMBS sintetic de tip vanilla mezanin. Nu e complicat, dar nici nu e simplu ca bună ziua. (n.aut)

roși este 2,4,6-tricloroanisol*, ca să-ți amintești mirosul de dop pentru totdeauna.

Deci, eu cred că lucrurile funcționează în felul următor. Pe măsură ce înveți să dai un nume lucrurilor, înveți să le guști și să ți le amintești. Ar putea să pară un beneficiu dublu, un câștig de ambele părți, dar există o chichiță, o posibilă capcană. Putem să folosim noul nostru vocabular ca să discutăm despre mâncare sau vin cu alți oameni, ca să intrăm în vorbă cu oricine. Acesta este aspectul social al limbajului culinar și este foarte puternic în cadrul comunității care știe despre ce se vorbește. Dar reprezintă, totodată, și o problemă potențială. Cuvintele și referințele prezintă valoare doar pentru cei care au avut aceleași experiențe și utilizează același vocabular: te referi la un rezervor comun de experiențe senzoriale și la un limbaj pe care îl împărtășești. Sunt șanse mari ca persoanele care nu au aceste lucruri să creadă că tu produci ceea ce miroase ca Shirazul, și asta nu e de laudă. În asta constă pierderea pe care o presupune învățarea despre gust: pe măsură ce înveți mai multe despre potrivirea dintre gusturi și limbaj, riști să vorbești cu un număr din ce în ce mai mic de oameni – oamenii care știu ce înseamnă de fapt aceste referiri la gusturi. Pe măsură ce vocabularul tău devine din ce în ce mai specific, mai util și mai eficient, el devine de asemenea și mai exclusivist. Te adresezi unui public mai restrâns.

Limba banilor funcționează la fel. Este puternică și eficientă, dar este totodată atât exclusivistă, cât și eliminatorie. Calitățile respective sunt intim legate. Reluând exemplul ipotetic pe care l-am menționat anterior, al unei persoane care vorbește despre efectul QE2 asupra M3 – atunci când un economist vorbește astfel, el nu încearcă în mod intenționat să te inducă în eroare și să te blocheze. În realitate, este incredibil de complicat să explici ce înseamnă QE2 și cum funcționează. Există un anumit gen de explicație pe care o întâlnești în cazul subiectelor complicate, spre exemplu, în știință, pe care o citești și o poți urmări cumva în timp ce o citești și apoi ți-o poți aminti încă cinci sau zece secunde după ce te-ai oprit din lectură, însă o uiți în două minute. Nu ai încotro și trebuie să o citești, să o urmărești și să încerci să o procesezi încă o dată în minte.

* Substanță care dă vinului un miros neplăcut de mușgai, de pivniță. (n.tr.)

Și poate încă o dată. Și, cine știe, poate iar și iar. Nu din cauză că ai fi greu de cap, ci pentru că subiectul este realmente complicat. Există o mulțime de astfel de lucruri în lumea banilor, unde explicația este greu de reținut, deoarece comprimă o secvență întregă de explicații într-o frază sau poate chiar într-un singur cuvânt.

Eu abordez câțiva termeni de acest fel în dicționarul care urmează, dar, deocamdată, ca să rămânem la exemplul cu QE2, lucrul la care ne referim este acela că statul își cumpără datoriile înapoi de la participanții de pe piață. Aceștia sunt băncile, companiile și, teoretic – dar cred că în practică nu sunt așa multe –, persoanele fizice. După ce guvernul a cumpărat datoriile respective, ei bine, nu există niciun beneficiu deosebit al aceluia lucru: este ca și cum ai împrumuta bani de la vecinul tău și i-ai plăti înapoi exact aceeași sumă. Nu s-a schimbat nimic. În cazul acesta, șmecheria este că banii pe care îi utilizează guvernul pentru a cumpăra înapoi datoria sunt bani electronici nou-creați. Sunt bani care pur și simplu nu au existat înainte. Este ca și cum ai tasta 100.000 la o tastatură și în contul tău bancar ar apărea ca prin farmec 100.000 de lire sterline. Apoi utilizezi banii nou-creați pentru a-ți achita datoriile. Aceasta este QE. Cât despre QE2, ei bine, ea este pur și simplu cea de a doua etapă a QE, introdusă pentru că prima nu a avut un efect de stimulare suficient de mare asupra economiei. În ceea ce privește M3, este o modalitate de a măsura cantitatea de bani din sistemul economiei. Toată problematica legată de cât de mulți bani circulă într-o economie reprezintă ea însăși o întregă ramură a studiilor economice: este un subiect amplu de polemică numai cât de mult contează cifra respectivă cu exactitate. Dar la asta se referă ei atunci când discută despre M3. Și toate acele idei sunt comprimate în cuvintele „efectul QE2 asupra M3”, pe care finanțistii nu trebuie să și le explice nici lor și nici celor cu care obișnuiesc să discute, întrucât toate persoanele din respectivul univers sunt pe deplin familiarizate cu acești termeni. Dar și pentru că explicația este destul de complexă și solicitantă, astfel că tuturor celor care înțeleg deja limbajul le este cu mult mai ușor să sară peste ea și să treacă la următoarea idee în dispută. Și dacă ne referim la majoritatea oamenilor, poate chiar la majoritatea covârșitoare a oamenilor, care nu înțeleg pe deplin ce reprezintă QE2 și

M3: i-ai pierdut deja. Ei nu mai participă la conversație în vreun fel semnificativ. Au ieșit la propriu din discuție.

Există un lucru important care trebuie avut în vedere aici. Utilizarea limbajului banilor nu presupune acceptarea unui anumit sistem moral sau ideologic. Nu presupune că ai fi de acord cu ideile implicate. Finanțistul A și finanțistul B care discută despre efectul QE2 asupra M3 pot foarte bine să vină din tabere economice complet diferite. Persoana A poate fi un keynesian generos care cheltuie ne-stingherit (stai liniștit, cartea aceasta îți va spune ce înseamnă) și care crede că QE2 este singurul lucru care salvează economia de la o prăbușire apocaliptică. Pe de altă parte, persoana B ar putea să creadă că QE2 este o rețetă sigură pentru faliment, că îi distruge pe cei care au economii și că este pe cale să transforme Marea Britanie într-o versiune a Republicii de la Weimar. A mai crede, totodată, că MASA MONETARĂ M3 e o TÂMPENIE, un exemplu pur de „economie voodoo” de tip fantezist, în timp ce B crede că o abordare disciplinată în vederea controlării masei monetare este efectiv ultima speranță pentru supraviețuirea democrației și a vieții civilizate, așa cum o știm. Cu alte cuvinte, au păreri complet diferite în toate subiectele pe care le discută; și totuși au o limbă comună care le permite să le discute concis și energic. Limbajul nu presupune neapărat acceptarea unui punct de vedere; el reușește să creeze posibilitatea unui anumit tip de conversație.

Eu am învățat lucrul acesta pe pielea mea – sau, dacă pare puțin melodramatic să spun că a fost chiar pe pielea mea, am învățat treptat, am avut nevoie de mult timp și am învățat singur. Interesul față de subiect mi s-a dezvoltat grație romanului pe care îl scriam. Unul dintre lucrurile prin care treci, sau, oricum, prin care am trecut eu, ca romancier este că am devenit din ce în ce mai preocupat de următoarea întrebare: ce se ascunde în spatele lucrurilor? Care este povestea din spatele poveștii vizibile? Răspunsul pe care l-am găsit de multe ori a fost că povestea din spatele poveștii se referea la bani. Am început să fiu mai interesat de forțele economice din spatele realităților superficiale ale vieții. Ca modalitate de a urmări acest interes, am scris câteva articole mai lungi pentru *London Review of Books*, articole care au reflectat acea curiozitate sporită și

cunoașterea din ce în ce mai mare care o însoțea. Am scris un articol despre Microsoft, unul despre Walmart și altul despre Rupert Murdoch. Am ajuns să cred că exista un gol în sânul culturii, dat fiind faptul că majoritatea celor care abordau acele subiecte în scris erau fie jurnaliști specializați în economie, care credeau că tot ce are legătură cu lumea afacerilor este grozav, fie oponenți furioși de stânga, care credeau că tot ce era legat de afaceri era atât de groaznic încât nu exista nicio poveste interesantă de spus: singurul lucru necesar era o denunțare vehementă. Ambele tabere scăpau din vedere complexitatea și, prin urmare, aspectele interesante ale poveștii – asta era impresia mea.

În acel moment începusem să mă gândesc la scrierea unei cărți dedicate în întregime acestei teme, o carte despre companii și despre oamenii din spatele acelor companii. Ideea era că avea să fie o istorie secretă a lumii moderne, sau a puterilor lumii, prin poveștile companiilor puternice care au creat lumea – sau, oricum, ceva de felul acesta. Dar, de regulă, mă gândesc la mai multe cărți în același timp și, în paralel, mă aflu în primele faze ale scrierii unui roman foarte amplu despre Londra. Și atunci cele două lucruri s-au intersectat, așa cum se întâmplă uneori. Mary-Kay Wilmers, editorul *London Review of Books*, m-a sunat și mi-a sugerat să scriu un articol despre bănci „în stilul articolelor mele referitoare la companii”; întâmplător, exact la asta începusem și eu să mă gândesc pentru romanul meu. Mi-am dat seama că efectiv nu poți să scrii despre Londra fără să înceapă să te intereseze CITY OF LONDON*, deoarece finanțele au devenit un element central al locului în care s-a transformat Londra. Deci, așa am ajuns să mă educ în limbajul financiar: urmărind subiectul pentru a scrie despre el. Nu a fost vorba de un curs intensiv; nu am intrat în subiect până la gât și nu am încercat să asimilez dintr-odată absolut toate detaliile științelor economice. În schimb, l-am urmărit, ani la rând, citind ziarele și paginile financiare și urmărind știrile economice. Principalul lucru pe care l-am făcut a fost că, de fiecare dată când nu înțelegeam un termen sau o idee, încercam să aflu ce înseamnă. Căutam pe Google sau apelam la una dintre cărțile pe acea temă pe care începusem să le adun. Dacă

* Entitatea administrativă a capitalei londoneze. (n.tr.)

aș spune că a fost o veritabilă incursiune, știu că ar părea o aiureală de tip *X-Factor*, dar chiar a fost o incursiune.

Faptul că tatăl meu lucrase pentru o bancă a reprezentat un element crucial. Genul său de activitate bancară nu avea nimic de-a face cu genul sofisticat, modern și alert de activitate bancară de investiții care a aruncat în aer sistemul financiar global în 2008. Genul de banking desfășurat de tatăl meu se ocupa cu acordarea de împrumuturi care să pună în mișcare micile afaceri. În timp ce ne plimbam cu mașina prin Hong Kong când eram mic, mi-a arătat de mai multe ori câte o fabrică sau o afacere pentru care își dăduse acordul și pentru care aprobase creditul inițial care pusese lucrurile în mișcare. În lumea lui nu existau obișnuitele RMBS cu vanilla mezanin sintetic și instrumente financiare derivate. Dar faptul că lucrase în lumea banilor m-a determinat să cred că era și este inteligibilă. Există o mulțime de oameni care nu au așa ceva. Se simt derutați dinainte, scârbiți sau învinși de la început de orice are de-a face cu banii și cu științele economice. Este aproape ca și când ar exista o respingere magnetică a subiectului. Eu nu am avut parte de așa ceva. Am avut permisiunea să înțeleg dacă am vrut. Știu că sună ciudat, dar am ajuns să cred că o mulțime de oameni au impresia că nu au permisiunea respectivă.

Chiar și atunci când ai permisiunea, există câteva momente în care întregul proces seamănă puțin cu învățarea limbii chineze – elucidarea sensului, cuvânt cu cuvânt. O propoziție obișnuită ar fi ceva de genul: „Economistii sunt îngrijorați că, deși RPI* -ul se menține confortabil într-un spațiu pozitiv, eliminarea efectelor inflației *non-core* scoate la iveală presiuni deflaționiste puternice”. Pe vremea când abia începeam să învăț despre bani, reacția mea ar fi fost: „Ce spui acolo?”. Dar după aceea am învățat ce este RPI și, apoi, de ce economistii ar considera „confortabilă” situația în care acesta ar fi pozitiv, ca parte a felului în care percep ei INFLAȚIA; și am ajuns să înțeleg problema conexasă a motivului pentru care DEFLAȚIA îi sperie atât de mult; iar ulterior am înțeles ce este inflația *non-core*; și apoi ce înseamnă dacă scazi cifra respectivă din valoarea inflației globale; după aceea, bingo, am înțeles propoziția. Înmulțește exemplul acesta

* RPI – retail price index (indicele prețurilor cu amănuntul). (n.tr.)

de sute și sute de ori. și iată felul în care am învățat să vorbesc limba banilor. Sper că, după ce vei citi această carte, o vei vorbi și tu.

Din perspectiva scrisului, sentimentul că învăț ceva precum și comunicarea simultană a celor învățate făceau ca economia să fie palpitantă. Știam că lucrurile pe care nu le cunoșteam sunt mai numeroase decât cele pe care le cunoșteam și că nu sunt absolut deloc și în niciun caz expert. În același timp, aveam impresia că lucrurile acestea erau cele care mă apropiau de cititorii care-mi împărtășeau sentimentul de curiozitate, de mirare și de ușoară uluire, dar și nevoia de a le elucida din mers. Mă identificam cu rolul de intermediar, de persoană care stătea între experți și publicul larg. Știam exact cât trebuie pentru a ocupa rolul respectiv de intermediar. Și cu toate acestea, fără să-mi dau seama în întregime, înțelegeam din ce în ce mai bine vocabularul și ideile din spatele său, și deveneam încet și inexorabil unul dintre Ei.

Când mă refer la Ei, nu vreau să stârnesc o paranoia de genul David Icke despre reptilienii, maleficii noștri stăpâni extraterestri. (Chiar dacă am spus asta, mă întreb uneori cum ar fi fost receptate teoriile lui Icke, dacă le-ar fi publicat prima dată în zilele noastre, când adevărata elită globală, care nu este formată chiar din cei mai bogați 1%, ci din cei mai bogați 0,1% sau 0,01%, pare să devină din ce în ce mai bogată, din ce în ce mai separată, cu o viteză din ce în ce mai mare. Multe dintre aceste mari averi se bazează pe activități denumite „extractive” în limbajul financiar: ele se referă la utilizarea banilor și a puterii pentru a obține o bucată mai mare din plăcintă, nu pentru a face o nouă plăcintă sau pentru a o mări pe cea existentă. Dacă superbogații chiar ar fi niște stăpâni reptilienii malefici de pe alte planete, care au venit aici doar pentru a ne exploata pe noi, ceilalți, cât de diferit s-ar comporta unii dintre ei?) Când scriu Ei, mă refer la unul dintre oamenii care vorbesc limba banilor; la cei care înțeleg efectiv limbajul. Nu vreau să spun că eu l-aș înțelege tot timpul, dar înțeleg suficient de mult ca să știu când nu înțeleg: cu alte cuvinte, atunci când un concept sau un fragment din vocabular este nou, știu că este nou. Pot să-mi amintesc cu lux de amănunte clipa în care mi-am dat seama că am devenit unul dintre Ei. Eram la un prânz oferit de *New Statesman*, unde se desfășura

simultan și o prelegere a lui Alistair Darling pe vremea când era cancelar*. A ținut o scurtă alocuțiune și apoi au urmat două întrebări/răspunsuri, una de la Robert Skidelsky și cealaltă de la Gillian Tet. (Formatul acesta este utilizat destul de frecvent în lumea economică: cineva susține o prelegere, după care primele câteva replici sunt aranjate în avans să pună în discuție câteva idei inițiale ca reacție la prelegere, iar după aceea se continuă cu o întrebare. Funcționează bine ca modalitate de a stimula conversația.) Darling părea sănătos psihic, competent și avea un calm încrezător – asta se întâmpla în 2009, într-un moment în care părea că faza inițială de criză a contracției creditului abia se încheiase, dar exista posibilitatea să izbucnească din nou în orice clipă. Dar acesta nu este principalul lucru pe care mi-l amintesc în legătură cu evenimentul respectiv. Mi-a rămas în minte un fel de constatare stranie, ciudat de demoralizantă; mi-am spus: Ce porcărie, am înțeles asta. E un dezastru! Am trecut în partea cealaltă. Acum sunt unul dintre Ei: nu voi putea să mai scriu despre bani de aici înainte.

Concluzia respectivă s-a dovedit a fi greșită – evident că am continuat să scriu despre ei. Dar lucrurile sunt puțin diferite acum. Poate că nu ar trebui să recunosc, dar este mai greu. Dificultatea ține de comunicarea necesară pentru a trece peste prăpastia dintre oamenii banilor** și toți ceilalți, acum când știi cât de concis, de puternic și de util poate fi limbajul respectiv. Nu este chiar atât de diferit de cel al instalatorilor, spre exemplu: când discută despre specialitatea lor, lucrurile sunt mult mai simple, dacă nu trebuie să se întrerupă mereu ca să explice ce sunt cotelile de țevă, țevile ABS și sudurile orbitale. Lucrurile acestea sunt valabile pentru orice domeniu specializat. Dar imaginează-ți ce s-ar întâmpla dacă instalațiile de apă și canalizare ar deveni o problemă națională, o urgență națională – lucru care s-ar întâmpla, desigur, dacă sistemul național de canalizare ar înceta să mai funcționeze. În cazul acesta, chiar dacă ne-am aminti cu toții de vremurile bune, când nu trebuia să vorbim limba instalațiilor, am avea un motiv să o învă-

* Chancellor of the Exchequer, echivalentul ministrului de Finanțe în guvernul britanic. (n.tr.)

** *Moneyists*, în original. (n.ed.)

țăm. Dar instalatorii ar tinde în continuare să discute unii cu alții în propriul limbaj tehnic, dacă le dăm voie, pentru simplul fapt că lucrurile ar fi mai eficiente astfel. Economisții nu sunt diferiți. Am văzut așa ceva de aproape, în cadrul unuia dintre cele mai interesante și radicale lucruri pe care le-am făcut vreodată: Kilkenomics, prezentat ca „primul festival din lume de comedie și economie”, în Kilkenny, în toamna anului 2010.

Festivalul a fost o idee originală pe care au avut-o doi irlandezi străluciți, economistul David McWilliams și realizatorul de comedii Richard Cook. Felul în care l-au gândit a fost ceva de genul: Irlanda a fost falimentată de decizia prostească a propriului guvern de a susține datoriile băncilor INSOLVENTE din țară. Consecințele colapsului economic erau deja grave – pierderi de locuri de muncă, tăieri de salarii, creșterea impozitelor, emigrația, o explozie a ratei sinuciderilor – și probabil că aveau să se agraveze și mai mult. Miracolul economic al Tigrului Celtic devenise un dezastru. În Irlanda, domnea o dispoziție emoțională ciudată, un amestec de resemnare și furie, cu treceri de la un sentiment la altul atât de repede încât aproape părea că există o emoție hibridă nouă și bizară: o resemnare filosofică viguroasă și furioasă. În atmosfera aceea, Cook și McWilliams – McWilliams fiind printre foarte puținii economiști irlandezi care au prezis criza – au hotărât că, din moment ce puteau să facă doar două lucruri în legătură cu nenorocirea prin care treceau, să râdă sau să plângă, de ce nu ar alege să râdă? Și de ce să nu o facă în Kilkenny, din moment ce Kilkenny era locul unde se desfășura deja un festival de comedie renumit la nivel internațional? Așa a apărut Kilkenomics, primul festival de comedie și economie din lume (care continuă să se organizeze în fiecare an). Fiecare eveniment al festivalului reunea economisții și comicii. Ideea era genial de simplă: comicii reușeau să-i forțeze pe economiști să înceteze să mai vorbească doar între ei și să încerce să se adreseze publicului. Extraordinar să vezi cât de eficient a fost; puteai să sesizezi asta și din limbajul corporal al participanților de pe scenă. Atunci când economisții își găseau ritmul, complet inconștient începeau să se întoarcă unul spre altul și să se îndepărteze de public. În momentul acela, unul dintre comici făcea o glumă, de cele mai multe ori referindu-se la faptul că nu știe

despre ce mama dracului vorbesc economiștii, astfel că toată lumea râdea, iar economiștii își aminteau unde se află și se întorceau spre public, reconectându-se cu el.

Mi s-a părut grăitor să văd cât de mult voiau economiștii să atragă publicul în discuție. În rândul membrilor lui exista nevoia presantă de a înțelege situația dezastruoasă, iar în rândurile experților exista un impuls la fel de presant de a o explica. Aici a devenit atât de importantă chestiunea limbajului. Tendința economiștilor de a se întoarce unul spre altul se baza pe faptul că vorbeau aceeași limbă și o puteau folosi ca să comunice foarte eficient – foarte, iertată-mi fie gluma, economic. În realitate, limbajul, puterea lui seducătoare, era cel care îi încuraja să discute în principal unul cu altul. Unul dintre evenimentele din cadrul Kilkenomics era un joc genial în care două echipe, ambele formate dintr-un comediant și un economist, jucau un joc în care moderatorul ridica un cartonaș pe care era scris un termen economic, căruia comediantii trebuiau să-i ghicească înțelesul, înainte ca economiștii să explice ce însemna de fapt. A fost foarte amuzant și a reprezentat totodată o educație reală pe tema importanței efective a limbajului în economie.

Apropo, asta nu înseamnă că economiștii au fost de acord – absolut deloc. Limba banilor nu a făcut decât să le pună la dispoziție un vocabular care a clarificat și mai bine divergențele lor. Divergențele din economie nu sunt doar despre mărunțișuri tehnice: ele se bazează, de regulă, pe divergențe profunde în analiza morală. Totuși, în economie, la suprafață nu se văd decât subiectele discutate, moralitatea fiind îngropată dedesubt. Moralitatea și etica sunt prea elementare, prea fundamentale pentru a fi exprimate direct în economie. Limba banilor nu exprimă nicio perspectivă morală tacită. Judecățile despre ce este bine și ce este rău sunt lăsate deoparte. Asta poate să facă limbajul să pară abraziv, chiar șocant pentru oamenii care utilizează de regulă un tip foarte diferit de discurs. Cum mare parte din limbajul vieții publice are o încărcătură morală și politică tacită, aceasta face ca limba banilor să fie foarte distinctivă. „Milogii care trăiesc din ajutoare sociale” exprimă o nuanță diferită față de „solicitanții de ajutoare sociale”, care nu seamănă deloc cu „muncitorii săraci”, chiar dacă toate se referă la aceleași persoane,

iar beneficiile pe care le solicită se numesc „indemnizații pentru cei aflați în căutarea unui loc de muncă”, deși înainte se numeau „ajutoare de șomaj”, în încercarea de a da cuiva un impuls mai puternic (și de a-i bloca pe ziaristii de dreapta care scriu titluri în ziare). „Solicitantul tău de azil” este „refugiat” pentru mine, „beneficiile” tale sunt „pensiile” mele. Aristotel a avut dreptate când a spus că omul este un animal politic; limbajul nostru este unul dintre cele mai politice lucruri pe care le avem.

Atunci când este comparată cu aceste stiluri de discurs public, limba banilor are ceva amoral și reducăționist. Nu își propune să fie o expresie a politicilor, ci, mai degrabă, un instrument pentru discutarea lor. Moralitatea este lăsată pe dinafară, dată la o parte sau parcată altundeva pe durata discuției. Unii oameni, mai ales cei care înclină spre stânga politică, sunt de părere că situația are un puternic efect de alienare, de parcă limba banilor ar presupune un tip inerent de trădare, absența altor tipuri de valori. Atunci când se discută, spre exemplu, despre pierderea locurilor de muncă, despre tăierea beneficiilor pentru asistență socială sau despre reducerea drepturilor de pensie, există ocazii când pare că ar exista dorința ca dezacordul și revolta să se facă simțite atât la nivelul dezbaterii, cât și la nivelul cuvintelor, de parcă limbajul însuși ar trebui să ia cu asalt baricadele, protestând la adresa gândului că lucrurile acelea rele ar putea fi susținute sau permise. Eu înțeleg asta, chiar înțeleg. Și, în același timp, discutarea detaliilor tehnice, discutarea substanței subiectului, fără revoltă, are un efect revigorant.

Atenție, acum că am făcut precizarea, există momente când amoralitatea este reală, profundă și tulburătoare. Câțiva dintre cei care stăpânesc limba banilor nu sunt interesați decât de bani și de nimic altceva. Ei cred că săracii sunt săraci pentru că sunt leneși, proști sau slabi și că bogații sunt bogați pentru că sunt muncitori, inteligenți și puternici și că toate inegalitățile și nedreptățile evidente din lume izvorăsc din aceste două fapte nesuferite. Dar, într-un fel, lucrul acesta este interesant, nu-i așa? Ar fi mai bine ca oamenii care cred asta să o și spună și să-și prezinte argumentele. În prezent, noi, cei din lumea anglo-saxonă, mergem într-o direcție politică și economică ce încorporează tendințele care favorizează o

inegalitate permanentă și integrată, fără un dialog în care cei în favoarea acestui aranjament să-și exprime opiniile.

În orice caz, trebuie să recunosc că această calitate amorală este unul dintre lucrurile care îmi plac la limba banilor. Viața noastră publică este dominată de ipocrizie, de oameni care se abțin să spună exact ce vor să spună, pentru că nu vor să se transforme în ținte ale oponenților sau ale mass-mediei, mai ales în ținte pentru genul de falsă indignare care domină un segment atât de mare al discursului nostru public. În limba banilor există mai puțină ipocrizie; în general, ea nu este ipocrită. Prin urmare, intră în miezul problemei puse în discuție cu o viteză admirabilă – după ce ești echipat cu instrumentele lingvistice necesare pentru a te alătura discuției.

2.

Dacă limba banilor este atât de utilă, atât de eficientă în comunicarea economică a ideilor, cum se face că pare atât de descurajant de dificilă, atât de închisă și de exclusivistă? Cum se face că nu o învățăm automat în timp ce creștem, așa cum învățăm limba pe care o vorbim?

Răspunsul nu se limitează la gradul de dificultate al ideilor legate de economie și bani. Numeroase domenii intelectuale cuprind idei a căror înțelegere este mult mai dificilă, dar care nu lasă aceeași impresie de perimetru lingvistic în jurul lor. În fizică, spre exemplu, există un număr enorm de idei care au un grad atât de mare de complexitate, încât nu pot fi înțelese prin limbajul obișnuit, ci sunt accesibile doar celor care stăpânesc matematica la un nivel avansat. Chiar și atunci ele sunt foarte dificil de înțeles. Marele fizician Richard Feynman, care își cunoștea domeniul mai bine decât oricine și l-a explicat cel mai bine, spunea în *Despre caracterul legilor fizicii*: „Cred că pot afirma fără teama de a greși că nimeni nu înțelege mecanica cuantică”. Dar chiar și așa îți poți forma o idee despre subiectele pe care le abordează aceste domenii intelectuale. Să luăm domeniul foarte obscur și foarte dificil al cromodinamicii cuantice. (Întâmplător, era specialitatea lui Feynman.) Nu am nici cea mai

vagă idee ce înseamnă. Dar chiar dacă nu știi nimic despre fizică, îți poți da seama că se ocupă de obiecte cuantice; chiar dacă nu știi că fizica cuantică se ocupă de studierea lucrurilor foarte, foarte, foarte, foarte mici, în cazul cărora sunt valabile reguli non-intuitive și care contrazic complet logica obișnuită, tot știi probabil că este vorba despre un subiect ciudat din fizica modernă. Cât despre particula „cromo”, ea are de-a face cu ceva legat de culoare. „Dinamica” se referă la mișcare. Așa că, deși nu știi nimic despre ea, îți poți da seama că cromodinamica cuantică este studiul straniei fizici moderne care are legătură cu mișcarea și culoarea. (Întâmplător, culoarea este metaforică – este un nume întâmplător și capricios dat unui set de proprietăți matematice.) Marele accelerator de hadroni? Păi, este mare și accelerează hadroni, indiferent ce sunt aceștia. Încă o dată, ai prins ideea de bază.

În cazul multor concepte din lumea banilor, ideea aceasta nu este valabilă. De cele mai multe ori, nu ai cum să diseci un termen și să determini cu aproximație ce înseamnă. Spre exemplu, „surplusul consumatorului” pare să se refere la un surplus de consumatori. Nu e adevărat. TAURII cred că prețul unui lucru va crește, pe când URȘII cred că va scădea – dar de ce? De ce stau lucrurile astfel? Ce este un INTERVAL DE ÎNCREDERE: este cumva o perioadă pe durata căreia simți că nu ai încredere în ceva? Cine este CHOCFINGER*? Chiar are un deget de ciocolată?

Pentru a explica de ce este complicat limbajul banilor în acest fel specific și contrar tuturor așteptărilor – de ce este dificil de analizat –, voi introduce, cu scuzele de rigoare, un termen propriu, abia inventat. Termenul respectiv este „inversificare”**. El desemnează un proces în care cuvintele, care trec printr-un proces de evoluție și inovație, ajung să capete un înțeles opus sau, cel puțin, foarte diferit de sensul lor inițial. Să luăm sintagma „zid chinezesc”, foarte utilizată în lumea financiară. El reprezintă un exemplu clasic de inversificare. În viața reală, Marele Zid Chinezesc este o entitate fizică foarte mare

* Porecla lui Anthony Ward, comerciant renumit pe piața semințelor arborelui de cacao pentru tranzacțiile impresionante pe care le realizează. *Chocolate* înseamnă „ciocolată”, iar *finger*, „deget”. (n.tr.)

** *Reversification*, în original. (n.ed.)

și cât se poate de reală, construită pentru a ține la distanță barbarii puși pe jaf. (În realitate, este vorba de un ansamblu de ziduri legate între ele, construite de-a lungul mai multor secole și care se află în centrul propriului domeniu de studii istorice – dar să lăsăm lucrul acesta la o parte pentru moment.) Este atât de mare încât uneori se spune că ar fi singurul obiect creat de mâna omului care poate fi văzut din spațiu, ceea ce nu este adevărat – multe alte construcții create de mâna omului sunt vizibile, iar Zidul este greu de identificat –, însă legenda este cel puțin un tribut adus dimensiunii sale extraordinare. Totuși, în lumea banilor, sintagma „zid chinezesc” se referă la o barieră invizibilă din cadrul unei instituții financiare, barieră care se presupune că îi împiedică pe oameni să facă schimb de informații, evitând astfel conflictele de interese. În teorie, băncile sunt pline de ziduri chinezești, cum ar fi cel care desparte ANALIȘTII, care studiază companiile și vând concluziile pe care le-au tras pe post de consultanță, de bancherii specializați în investiții, care oferă servicii tocmai acelor companii. În practică, zidurile chinezești tind să fie foarte permeabile, mai ales în perioade de stres și/sau de oportunitate. Cu alte cuvinte, sunt tocmai opusul adevăratului Zid Chinezesc. Atunci când ne gândim la acceptiunea financiară a termenului, am face bine să avem în vedere ce a spus investitorul Vincent Daniel într-o conversație cu Michael Lewis*: „Atunci când aud cuvintele «Zid Chinezesc», mă gândesc: «Ești un mincinos nenorocit»”¹.

Așadar, iată ce este inversificarea: un termen care se transformă în opusul său. În acest caz, responsabilitatea aparține presiunilor CAPITALISMULUI, întrucât ele sunt forțele care au dus la crearea unor instituții ce încorporează departamente care nu ar trebui să existe sub nicio formă acolo – dacă vrem ca sistemul să funcționeze fără conflicte de interese. Băncile însele ne spun că putem să avem încredere în ele, deoarece se ocupă de gestionarea conflictelor de interese cât e ziua de lungă; se află în centrul activității lor. Răspunsul constă, evident, în anvergura scandalurilor și dezastrelor care au ieșit la iveală după crahul din 2008 – spun scoase la iveală pentru că majoritatea practicilor implicate s-au desfășurat în anii dezvoltării

* Scriitor și ziarist pe probleme financiare. (n.tr.)

explozive care au precedat depresiunea și care nu ar fi ieșit la lumină dacă nu s-ar fi produs criza. Unul dintre ele este scandalul LIBOR, ce a dus la amendarea mai multor bănci cu miliarde de dolari. Altul ar fi scandalul provocat de vânzarea RMBS-urilor menționate anterior și care a dus JP MORGAN în situația de a aștepta o sancțiune de 13 miliarde de dolari. Scandalul Forex, aflat în plină desfășurare, care se aseamănă cu cel al Libor prin faptul că reprezintă un alt exemplu prin care băncile manipulează ceea ce ar fi trebuit să reprezinte rate de referință solide pentru schimburile de valută, ar fi un al treilea. Toate aceste scandaluri au ca trăsături comune atât incapacitatea de a gestiona conflictele de interese, cât și exploatarea flagrantă a clienților și manipularea piețelor. Zidurile chinezești de apărare a clienților au fost mai mult decât inexistente; au reprezentat oportunități de care băncile au profitat ca să câștige bani din exploatarea oamenilor care au avut încredere în ele. Aceasta este inversificarea.

Un alt exemplu este sintagma „fond *hedge*”*. Aceasta îi uimește și îi derutează pe outsideri pentru că este foarte greu să înțeleagă ce legătură au personajele negative din filmele cu James Bond – astfel sunt percepuți în imaginația publică cei care lucrează în domeniul fondurilor speculative de investiții – cu gardurile vii. Povestea este interesantă și ne spune multe despre limbajul banilor și despre presiunile exercitate asupra lui de către forțele inovației financiare. De fapt, nu cred că există un exemplu mai pur de inversificare în acțiune decât cel al „fondului speculativ de investiții”.

Iată ce s-a întâmplat. Cuvântul *hedge* și-a început cariera în economie ca termen pentru stabilirea limitelor unui pariu, la fel cum un gard viu mărginește un teren. Acesta este scopul gardurilor vii: să demarceze o suprafață de teren. Cuvântul englezesc *hedge* este de origine anglo-saxonă și a apărut în secolul al VIII-lea, fiind înrudit cu alți termeni din nordul Europei care fac trimitere la îngrădire. Putem să presupunem cu certitudine că aceasta era inițial o problemă referitoare la proprietate și deținere de bunuri. Șase sute de ani mai târziu, *hedge* a devenit verb, referindu-se la îngrădirea unui

* *Hedge* mai înseamnă și „gard viu”. În terminologia financiară, se referă la fondurile speculative de investiții. (n.tr.)

teren prin plantarea unui gard viu în jurul său. Trei sute de ani după aceea, și-a făcut apariția cu sensul MONETAR în *The Rehearsal (Repetiția)*, piesa de teatru din 1671 a ducelui de Buckingham, o parodie a modei dramei eroice moraliste din perioada Restaurației, în al cărei prolog sunt luați peste picior eventualii critici:

Acum, Criticilor, fiți cât mai răi, c-aici s-au reunit;
Dar eu, la fel ca un Escroc, pariul mi l-am acoperit*.

Cuvântul *rook* (escroc) este utilizat în sensul arhaic acum, pentru a cita *The Oxford English Dictionary*, de „trișor, escroc sau șarlatan, mai ales la jocurile de cărți”. Deci este evident că *hedging*-ul era o tehnică utilizată deja în jocurile de noroc (în special de către escroci), în cursul secolului al XVII-lea. Ideea este că, dacă impui o limită unui pariu, determini dimensiunea potențialelor tale pierderi, la fel cum un gard viu delimitează dimensiunea unui teren. În cel mai simplu caz, creezi o astfel de barieră atunci când faci un pariu și, în același timp, pariezi separat și pentru cealaltă variantă posibilă a unui rezultat. Ideea este că, dacă îți reduci câștigurile potențiale impunând o limită superioară a acestora, reușești să te asiguri că nu vei pierde bani. Zona câștigurilor posibile și a pierderilor posibile este delimitată și clar definită. Iată un exemplu de pe site-ul web Ladbrokes:

„*Hedging*-ul unui pariu” se referă la realizarea unui pariu suplimentar sau a mai multora atunci când pariul tău inițial pare să aibă șanse bune să fie câștigător. Prin urmare, acoperirea unui pariu înseamnă să pariezi pe ambele echipe sau pe toate rezultatele unui eveniment. Cunoscut și sub numele de arbitraj.

Deci, dacă pariezi că Chelsea va câștiga Cupa Angliei cu 6/1 și ajunge să joace în finală cu Coventry, poți decide să-ți acoperi pariul punând mai mulți bani pe o eventuală victorie a lui Coventry și/sau pe un rezultat egal. Astfel te asiguri că vei realiza un profit sau că vei recupera mizele, indiferent de rezultatul final.

* Now, Critiques do your worst, that here are met; / For, like a Rook, I have hedged in my Bet, în original. (n.ed.)

Exemplu de acoperire:

Pariezi 1 liră pe Chelsea la o cotă de 6/1 în fazele de început ale competiției = obții un câștig de 7 lire

Pariezi 1 liră pe victoria lui Coventry la o cotă de 2/1 în ziua finalei = obții un câștig de 3 lire

Pariezi 1 liră pe un rezultat egal cu Coventry la o cotă de 2/1 în ziua finalei = obții un câștig de 3 lire

Totalul mizei = 3 lire, câștigurile sunt de 7 lire dacă Chelsea câștigă sau de 3 lire pentru un rezultat egal sau o victorie pentru Coventry.

În acest exemplu, pariorul nu poate să piardă; fie realizează un profit de 4 lire, dacă va câștiga Chelsea, fie rămâne cu aceeași sumă de bani pe care a avut-o de la bun început. El și-a acoperit pariurile. Dacă nu și le-ar fi acoperit, ar fi avut posibilitatea să câștige 6 lire dacă ar fi câștigat Chelsea și ar fi pierdut 1 liră în cazul unui egal sau dacă ar fi câștigat Coventry. Se poate observa că intervalul de rezultate posibile în pariul acoperit, o diferență de 4 lire între cel mai bun și cel mai prost rezultat, este mai mic decât la pariul neacoperit, unde diferența este de 7 lire. Câștigurile mai mari de pe urma pariului neacoperit ar putea să pară tentante – amintește-ți însă că în versiunea acoperită pariorul nu poate să piardă. Orice structură financiară în care poți să obții profit și în care ți se garantează că nu vei pierde bani va avea numeroși fani înfocați. Reține că acest exemplu este cel mai simplu și că multe dintre exemplele de acoperire din jocurile de noroc sunt mult mai complexe. Jucătorii vor paria de multe ori pe un *point spread* (punct decalaj), diferența dintre echipa câștigătoare și echipa învinsă, și pe sume specifice pentru fiecare punct de diferență: spre exemplu, 10 lire pe fiecare punct dintr-un meci de rugby. Pe măsură ce meciul se apropie sau chiar și după ce începe, un parior care utilizează sistemul *point spread* va face de multe ori un alt pariu în direcția opusă, din același motiv: pentru a delimita dimensiunea eventualelor pierderi, costul fiind acela că limitează simultan și dimensiunea eventualelor câștiguri.

Primul fond de investiții recunoscut în general ca speculativ a elaborat o evoluție mai sofisticată a tehnicilor utilizate de jucători pentru a-și acoperi pariurile. Acest fond era creația lui Alfred Winslow Jones, un manager american de investiții, iar sintagma „fond speculativ de investiții” a apărut pentru prima dată într-un articol din revista *Fortune*, în care se vorbea despre Jones. Îmi place titlul articolului respectiv: se numea „The Jones Nobody Keeps Up With”*. În 1966, momentul publicării articolului, fondul său se apreciașe cu 325% în cinci ani.

Jones era un om interesant și avusese o viață interesantă. Se născuse la Melbourne în 1900 și se mutase în America la vârsta de patru ani. După ce a absolvit Universitatea Harvard în 1923, a navigat în jurul lumii pe un vapor cu aburi, apoi a intrat în corpul diplomatic al Statelor Unite, unde a ocupat postul de viceconsul la Berlin în perioada în care avea loc ascensiunea lui Hitler la funcția de cancelar; după aceea, a plecat în Spania în timpul Războiului Civil ca observator oficial din partea quakerilor**; apoi a obținut doctoratul în sociologie la Universitatea Columbia. Lucrarea sa trata distincțiile de clasă în societatea americană modernă. Și-a transformat doctoratul într-o carte: *Life, Liberty and Property: A Story of Conflict and a Measurement of Conflicting Rights (Viață, libertate și proprietate. O relatare a conflictului și o măsură a drepturilor aflate în conflict)*. (În mod ironic, omul care a inventat fondurile speculative de investiții era fascinat de problema clasei sociale în America.) Pe baza cărții, Jones a fost angajat să scrie pentru revista *Fortune*, loc în care a început să devină interesat de lumea financiară. După război a plecat de la *Fortune* pentru a se afirma ca scriitor independent și a dat întâmplător peste prognozele numerice. A scris și un articol despre ele, „Tendințe în prognozare”, în 1949. După ce a examinat aceste tehnici și a ajuns la concluzia că erau întrucâtva utile, la vârsta de

* În traducere, „Acel Jones cu care nimeni nu poate să țină pasul”. Titlul trimite la o expresie idiomatică, *Keeping up with the Joneses*, care se referă la comparația cu vecinii (numiți în mod generic „familia Jones”), când încerci să ai același stil de viață cu ei. (n.tr.)

** *Quaker* – membru al unei secte religioase protestante pacifiste și austere, întemeiată în sec. XVII și răspândită în Anglia și în SUA. (n.ed.)

patruzeci și opt de ani a hotărât să înființeze un parteneriat de investiții care să le testeze. A ales o structură de parteneriat restrânsă la un număr mic de membri, ca să ocolească legile referitoare la felul în care erau reglementate INVESTIȚIILE colective; a hotărât să-și plătească sieși 20% din profituri, pentru că acesta era procentul pe care îl rețineau căpitaniii fenicieni care navigau pe mare, după o călătorie reușită (vorbesc serios); s-a folosit de bani împrumutați pentru a amplifica impactul alegerilor sale; iar investițiile sale erau acoperite. Adică, paria că valoarea unor lucruri va crește – ceea ce se numește „a opta pentru o poziție lungă” (*going long*) – și, în același timp, că valoarea altora va scădea – „a opta pentru o poziție scurtă” (*going short*). Utiliza tehnici matematice în încercarea de a se asigura că toate mișcărilor ostile de pe piață urmau să fie luate în calcul de acest amestec de „poziții” LUNGI (*long*) ȘI SCURTE (*short*) și că va obține un rezultat pozitiv, indiferent ce s-ar fi întâmplat. Așa cum precizează istoria oficială a parteneriatului:

Ideea sa esențială a fost aceea că managerul unui fond ar putea să combine două tehnici: să cumpere acțiuni cu efect de levier (sau marjă) și să vândă scurt alte acțiuni. Ambele au fost considerate riscante și foarte speculative, dar, atunci când sunt combinate în mod adecvat, rezultatul ar fi un portofoliu conservator. Descoperirea faptului că tehnicile speculative ar putea fi utilizate pentru obiective conservatoare a reprezentat cel mai important pas al formării fondului speculativ de investiții. Utilizându-și cunoștințele de statistică specifice formației sale de sociolog, Jones a elaborat un indicator al riscului pieței și al riscului specific acțiunilor pentru a gestiona mai bine expunerea portofoliului său².

Este important să observăm că Jones se referea la propriul fond prin expresia „fond acoperit”, nu prin cea de „fond speculativ de investiții”, deoarece era convins că acoperirea reprezenta cea mai importantă caracteristică identificatoare a acestuia. Multe „fonduri speculative de investiții” din ziua de azi sunt parteneriate nereglementate de investiții cu

structuri de compensare a performanței, dar este posibil ca unele dintre ele să nu fie de fapt acoperite.

Tehnica clasică a fondului speculativ de investiții, așa cum a fost creată de Jones, este folosită în continuare: fondurile utilizează o analiză matematică complexă pentru a paria în același timp pe creșterea și pe scăderea prețurilor, în feluri care se presupune că ar garanta un rezultat pozitiv. Aceasta este strategia clasică a fondului speculativ, „lung-scurt”. Dar, după cum ne atrage atenția remarca fermecător de arogantă a companiei Jones, multe fonduri speculative nu urmează în realitate strategii clasice de acoperire. După felul în care este utilizată în ziua de azi, sintagma „fond speculativ de investiții” se referă la un bazin de capital privat slab reglementat, care face aproape întotdeauna ceva exotic – pentru că, dacă n-ar face ceva exotic, investitorii ar putea să acceseze strategia investițională mult mai ieftin în altă parte. Întotdeauna va exista un fel de „sos secret”, brevetat de fondul speculativ; de obicei, acesta este un set complicat de tehnici matematice. Pare ceva clar? N-ar trebui. Majoritatea fondurilor speculative dau faliment: 90% dintre fondurile speculative înființate au fost închise sau au dat faliment. Dintr-un număr total de aproximativ 9.800 de fonduri speculative la nivel mondial, în 2010 au dat faliment sau au fost închise 743, 775 în 2011 și 873 în 2012 – deci, în trei ani au dispărut un sfert dintre fondurile care funcționau cu trei ani mai devreme. Numărul total nu a scăzut pentru că speranța nu moare niciodată și au fost înființate altele noi. Într-un anumit sens, fondurile speculative ne oferă un model al felului în care ar trebui să funcționeze capitalismul: oameni care își riscă banii proprii și sunt recompensați când au dreptate, respectiv pierd când se înșală și niciunul dintre lucrurile acestea nu-l costă nimic pe cetățeanul de rând, nici ca *BAILOUT*-uri (ajutor financiar din banii publici), nici ca subvenții. Atenție, își pierd „banii proprii” într-un sens larg, pentru că, începând de pe vremea lui Alfred Jones și până în ziua de azi, fondurile speculative au fost puternic dependente de EFECTUL DE LEVIER, adică de bani împrumutați de la alți oameni. Așadar, atât timp cât înțelegem că banii proprii pierduți de fondurile speculative includ și banii unor oameni care le-au împrumutat, rămâne valabil că singurii bani pe care îi riscă sunt

furnizați de ei înșiși și de alți adulți care și-au exprimat consimțământul. (Pentru o explicație a argumentului care susține fondurile speculative, vezi cartea lui Sebastian Mallaby, *More Money than God – Mai mulți bani decât Dumnezeu.*) Fondurile speculative sunt reglementate mai puțin strict decât alte tipuri de investiții puse în comun, în ideea că accesul la acestea este redus la persoane care știu ce fac și își permit să-și piardă banii. Ele sunt și scumpe: comisionul standard este de „2 și 20”, adică 2% din bani sunt reținuți anual ca taxe și, de asemenea, 20% din profiturile care trec peste o anumită valoare de referință stabilită de comun acord. Mă întreb cât de mulți dintre „beneficiarii” care își mângâie mașinile Ferrari în timp ce beau șampanie Cristal la sfârșitul anului financiar își amintesc să închine un pahar în cinstea căpitanilor fenicieni de vase maritime. Nu se văd niciun fel de garduri, nici măcar în depărtare.

Hedge-urile sunt obiecte fizice; s-au transformat într-o metaforă și, după aceea, într-o tehnică; apoi, tehnica a fost adoptată în lumea marilor finanțe și a devenit din ce în ce mai sofisticată și din ce în ce mai complicată; ulterior, s-a transformat într-un lucru care nu poate fi înțeles prin utilizarea obișnuită a limbajului comun. Și aceasta este istoria felului în care împrejmuirea care stabilea limitele unui teren s-a transformat în ceea ce este astăzi: un bazin de capital privat în mare parte nereglementat, care utilizează frecvent cantități uriașe de efecte de levier și se împrumută pentru a multiplica dimensiunile pariului său.

Aceasta este inversificarea în toată splendoarea sa. Forța care a luat un vechi cuvânt simplu și puternic – *hedge* – și l-a transformat într-un lucru complet nou, mai mult sau mai puțin opusul său, este forța inovației economice. Cu alte cuvinte, acesta este capitalismul. Inversificarea este o forță care poate fi găsită frecvent în lumea banilor și reprezintă unul dintre lucrurile care face ca limbajul să fie derutant pentru outsideri. „Securitizarea” nu-și dezvăluie imediat sensul. Dar o presupunere instinctivă bună ar fi aceea că are legătură cu securitatea sau cu robustețea, cu faptul că face lucrurile mai sigure. Nu-i așa? Nu, nu-i așa. Securitizarea este procesul prin care ceva – și în lumea finanțelor ceva-ul acesta poate fi aproape orice – este transformat într-un titlu de valoare tranzacționabil. În acest

context, titlul de valoare se referă la orice instrument financiar care poate fi tranzacționat ca un activ. Aproape orice lucru poate fi securitizat; și, într-adevăr, aproape toate lucrurile sunt securitizate. Creditele ipotecare sunt securitizate, creditele auto sunt securitizate, plățile ASIGURĂRII sunt securitizate; creditele de studii ale studenților sunt securitizate. În timpul crizei economice din Grecia, din 2011, au existat discuții că guvernul grec ar putea să încerce să securitizeze veniturile viitoare obținute din vânzarea biletelor pentru vizitarea Acropolei. Cu alte cuvinte, investitorii ar fi cedat o grămadă de numerar în schimbul unui randament convenit; sursa de bază a banilor care ar fi achitat împrumutul ar fi fost turiștii care ar fi scos bani din buzunar pentru privilegiul de a se plimba prin incinta monumentului antic făcându-și fotografiile unii altora. Un alt exemplu de instrument financiar exotic este „Obligațiunea Bowie”, unde viitoarele drepturi de autor rezultate din muzica lui David Bowie au fost vândute pentru a obține suma forfetară de 55 de milioane de dolari. Lucrul pe care îl spunea Bowie de fapt în 1997, în momentul în care au fost emise obligațiunile, era că „în următorii zece ani voi încasa o mulțime de bani de pe urma lucrărilor mele de până acum, dar aș prefera să am banii acum și să nu trebuiască să aștept”.

Pare în regulă: dacă Ziggy Stardust* vrea să se aprovizioneze cu combinezoane strălucitoare și are nevoie de cei 55 de milioane de dolari ai săi acum, de ce nu? Și, într-adevăr, securitizarea nu presupune nimic inerent malign, la fel cum nu presupun nici majoritatea proceselor inventate de finanțele moderne. Totuși, la fel ca multe dintre aceste procese, securitizarea poate fi folosită în scopuri dăunătoare. În cazul securitizării, s-a întâmplat la o scară uriașă în perioada premergătoare contracției creditului, când anumite tipuri de împrumuturi au început să fie securitizate la scară industrială. S-a întâmplat astfel: o instituție împrumută bani mai multor debitori. După aceea, instituția strânge la un loc împrumuturile transformându-le în titluri de valoare tranzacționabile; spre exemplu, un bazin de zece mii de credite ipotecare care plătesc o DOBÂNDĂ de 6%. Apoi, vinde titlurile altor instituții financiare. Instituția bancară care a acordat împrumuturile nu mai obține venituri de pe urma

* Alter ego al lui David Bowie. (n.tr.)

banilor împrumutați și, în schimb, banii respectivi ajung la oamenii care au cumpărat titlurile de valoare garantate prin credite ipotecare. (Acestea sunt RMBS-urile – titluri de valoare garantate cu credite ipotecare rezidențiale – pe care le-am menționat de câteva ori până acum. De ce este lucrul acesta toxic? Pentru că instituția care a dat inițial banii cu împrumut nu mai trebuie să se gândească dacă debitorul va mai putea să dea sau nu banii înapoi. Aceasta își asumă RISCUL împrumutului doar în intervalul de timp cuprins între momentul în care acordă împrumutul imobiliar inițial și momentul în care a vândut titlul de valoare rezultat de aici – interval care poate fi de doar câteva zile. Banca nu are niciun interes real în situația financiară a debitorului. Premisa fundamentală a serviciilor bancare – aceea care spune că împrumuți bani doar oamenilor care îi pot da înapoi – a fost încălcată. În plus, în loc ca riscul împrumutului respectiv să rămână concentrat în locul de unde a venit, acesta este răspândit în tot sistemul financiar, pe măsură ce oamenii vând și cumpără titlul de valoare rezultat. În timpul contracției creditului, securitizarea a alimentat atât „împrumuturile agresive”, în care oamenii erau împrumutați cu bani pe care nu puteau să-i mai dea înapoi, cât și răspândirea necontrolată și amplificarea riscurilor generate de aceste creanțe proaste. Așa că securitizarea nu a avut nicio legătură cu creșterea siguranței. Nu ai cum să afli asta dacă te uiți doar la cuvântul „securitizare”. Ea înseamnă inversificare în cea mai neatrăgătoare ipostază a sa.

S-ar putea spune, presupun, la fel ca în cazul fondului speculativ, că securitizarea este un termen pe care realizăm imediat că nu-l cunoaștem: ne uităm la el și ne gândim: Ei? Măcar poți spune că factorul derutant este vizibil în prim-plan. Dar inversificarea se manifestă la fel de frecvent și în cazul cuvintelor care par să aibă un înțeles clar al cărui sens ar trebui să fie evident. Spre exemplu, *leverage* („efect de levier”). Este un cuvânt pe care îl putem înțelege cu toții imediat în sensul său fizic: utilizarea unui levier pentru a deplasa un obiect, de obicei unul prea greu pentru a fi deplasat fără ajutor. Pe de altă parte, în lumea banilor, el are o gamă întregă de înțelesuri, niciunul nefiind imediat evident, majoritatea implicând utilizarea banilor împrumutați. În cazul finanțării consumatorilor

și companiilor, înseamnă împrumut: cea mai obișnuită formă de împrumut din viața celor mai mulți oameni este ipoteca. Îți folosești venitul lunar ca pe un levier ca să obții o sumă mare de bani de la o bancă și folosești banii respectivi ca să cumperi o casă: așa că un venit lunar de 3.000 de lire, spre exemplu, este utilizat ca efect de levier pentru achiziționarea unei case care costă 150.000 de lire. Sau folosești același venit lunar pentru a împrumuta bani și a finanța un stil de viață care, în cazul în care nu ai împrumuta bani, ar fi disponibil doar pentru cineva cu un venit semnificativ mai mare decât al tău. Se poate vedea felul în care cuvântul a parcurs acest drum, gândindu-te în același timp la faptul că termenul s-a transformat în ceva atât de diferit de levierul din realitate, încât este foarte aproape să fie opusul lui. Pe de o parte, un proces manual care implică foarte multă forță fizică; pe de altă parte, utilizarea de bani împrumutați. (În timp ce scriu, îmi dau seama că sensul fizic se manifestă din ce în ce mai puțin în viața noastră, iar sensul economic apare din ce în ce mai mult. Nu-mi amintesc când am văzut ultima oară un levier adevărat, dar pe cel economic l-am utilizat pentru a-mi cumpăra casa.) Complicând și mai mult lucrurile, efectul de levier pare un sens special în domeniul bancar, unde este folosit pentru a măsura raportul dintre cantitatea de capital a unei bănci și dimensiunea activelor sale. În acest sens, efectul de levier este cel mai simplu indicator pentru cât de sigură este o bancă, deoarece nivelul CAPITALULUI PROPRIU reprezintă diferența dintre o bancă solvabilă și o bancă intrată în insolvență. Din nou, se poate vedea felul în care cuvântul a parcurs acest drum, pentru că raportul dintre, spre exemplu, douăzeci de părți active la o parte de capitaluri proprii seamănă puțin cu celălalt tip de efect de levier din domeniul financiar, în care o sumă de bani relativ mică este utilizată pentru a împrumuta o sumă mult mai mare, și că, la rândul său, seamănă puțin cu un levier adevărat, pentru că utilizează un obiect mic pentru a obține un efect specific unui obiect mare – dar, chiar și așa, este un exemplu de inversificare în acțiune. Levierul a fost transformat în ceva care nu mai este levier.

Termenul *bailout* se referă la apa aruncată afară din barcă. A fost inversificat astfel încât se referă la injectarea de bani publici într-o

instituție cu probleme. Există o inversare chiar și la cel mai fundamental nivel – aruncarea unui lucru periculos se transformă în introducerea unui lucru vital înăuntru. „Creditul” a fost și el inver-sificat: înseamnă datorie. „Inflația” înseamnă că banii valorează mai puțin. „Sinergia” înseamnă concedierea oamenilor. „Riscul” înseamnă o evaluare matematică exactă a probabilității. „Activele *non-core*” înseamnă gunoaie. Și așa mai departe. Toate sunt exemple ale felului în care procesele de inovare, experimentare și progres ale tehnicilor financiare au influențat limbajul, astfel încât cuvintele nu mai înseamnă ce însemnau înainte. Nu este un proces gândit să înșele intenționat. Nu seamănă cu realizarea și tănuirea intenționată a unui nilometru. Dar efectul este foarte asemănător: îi exclude pe alții și cunoașterea este restrânsă la o anumită tagmă – tagma celor care pot să vorbească limba banilor.

Confuzia pe care oamenii o încearcă în fața limbii banilor conține o notă de indignare – *Nu ar trebui să fie atât de complicată!* – și o notă de îndoială de sine – *Ar trebui să pot înțelege și singur!* Ambele sunt deplasate. Limbajul nu este imposibil de complicat, dar nu este nici transparent și nimeni nu îl înțelege automat și instinctiv. Totuși, după ce îl înveți, lumea începe să arate diferit.

3.

La un moment dat prin anii 1840, un gânditor liberal francez pe nume Frédéric Bastiat a făcut o călătorie în capitala țării sale și a avut o revelație:

Când am intrat în Paris, pe care venisem să-l vizitez, mi-am spus în sinea mea: aici locuiesc un milion de ființe umane care ar muri în scurt timp dacă proviziile ar înceta să mai ajungă în această mare metropolă. Imaginația se blochează atunci când încerci să apreciezi diversitatea uriașă de mărfuri care trebuie să treacă mâine pe la bariere, pentru a nu-i lăsa pe locuitori să cadă pradă haosului creat de foamete, revoltei și jafului. Și, cu toate acestea, acum dorm cu toții, iar somnul lor tihnit nu este nicio clipă tulburat de spectrul

unei catastrofe atât de înspăimântătoare. Pe de altă parte, astăzi optzeci de departamente au lucrat pentru a aproviziona Parisul, fără să se coordoneze și fără să existe niciun fel de înțelegere reciprocă. Cum se face că fiecare zi care urmează asigură, nici mai mult, nici mai puțin, decât lucrurile dorite pe o piață atât de gigantică?³

Atunci, care este acea putere inventivă și secretă care guvernează regularitatea uimitoare a unor mișcări atât de complicate, o regularitate în care toată lumea are o încredere tacită, în pofida faptului că în joc se află fericirea și viața însăși?

Răspunsul său: piața liberă. Pentru Bastiat, acesta a fost momentul unei revelații bruște, o întrezărire a complexității care se poate dezvolta dintr-un punct de plecare simplu³. Toate acele necesități fundamentale furnizate, toate acele bunuri cumpărate și vândute, toate acele provizii transportate plătind costuri care îmbracă forma banilor, eforturilor și inventivității, toate acele tranzacții efectuate, toate la un loc alcătuiesc un mecanism care funcționează atât de eficient încât bunii cetățeni ai Parisului nici măcar nu observă cât de dependenți sunt de el – și tot mecanismul este generat de faptul că oamenilor li se permite să facă nestingherit schimburi unii cu alții. Economiiștii au o referință prescurtată pentru această descoperire cu valoare de revelație a puterii piețelor: au numit-o „Cine hrănește Parisul?”.

Pentru majoritatea oamenilor interesați de economie, există un moment revelator similar cu al lui Bastiat. Excelenta introducere a *Avuției națiunilor* a lui ADAM SMITH, textul care pune bazele științelor economice, cuprinde descrierea unei fabrici care produce ace, foarte similară cu momentul trezirii la realitate al lui Bastiat în Paris. Momentul de evrika nu se referă însă întotdeauna la puterea

³ Bastiat (1801-1850) a fost un susținător timpuriu și șocant de lucid a ceea ce avea să devină cunoscut ca economie liberală, a cărei premisă fundamentală spune că statul ar trebui să se dea la o parte din calea comerțului liber. El ar fi fost mult mai renumit dacă n-ar fi fost francez, din moment ce francezii privesc cu foarte multă suspiciune toată ideea de economie liberală și tind să o vadă ca pe un fel de amestec între conspirație și eroare. (n.aut.)

piețelor, deși este un punct de plecare destul de bun, din moment ce echilibrul dintre dorințe și nevoi care se manifestă pe o piață funcțională este un lucru extraordinar: bogățiile din Peștera lui Aladdin, puse la vânzare într-un magazin cu prețuri reduse aproape de tine, aduse acolo doar de forțele pieței și de nimic altceva. Sau poate fi vorba de vreun tip de schimbare care declanșează gândirea, o schimbare referitoare la genul de oameni care locuiesc într-un anumit loc sau care fac un anumit tip de muncă; sau ceva mai fundamental, cum ar fi dispariția unei industrii întregi sau schimbarea caracterului unui oraș întreg sau al unei țări întregi. Forțele care acționează în spatele acestor schimbări sunt de natură economică. Curiozitatea interesată de aceste forțe este punctul de plecare al economiei.

Subiectul începe cu felul în care se comportă oamenii și apoi trece la întrebarea „de ce”: după cum s-a exprimat Alfred Marshall, unul dintre cei mai mari fondatori moderni ai acestei științe, economia este „studierea omenirii în activitățile obișnuite ale vieții”. Definiția pare măreață și suspect de largă – și exact așa este. Cea mai renumită etichetă pe care a primit-o vreodată domeniul științelor economice a fost remarca tăioasă și superbă a lui Thomas Carlyle, „știința mohorâtă”. Este o observație spirituală, dar nu și cinstită. În primul rând, nu este deloc clar că economia ar fi o știință – numeroși oameni din domeniu agreează ideea că este o știință și se referă la ea ca la o știință, dar asta ar fi mai degrabă o pretenție, nu o expunere a faptelor. Filosoful conservator Michael Oakeshott scria că majoritatea domeniilor din științele umaniste ar fi „conversații”: poezia, istoria și filosofia erau conversații pe care omenirea le purta cu sine însăși și în care putea să intervină oricine era atent, studia și gândea. Impresia mea este că economia seamănă mai mult cu o conversație în sensul lui Oakeshott decât cu o știință de genul științelor exacte. Acestea fiind spuse, există zone din științele economice care se apropie foarte mult de știință, în care se fac experimente ce pot fi măsurate și repetate. Majoritatea acelor experimente sunt efectuate în MICROECONOMIE, care se ocupă de studierea și analizarea felului în care se comportă oamenii. Microeconiomiștii studiază lucruri precum modul în care oamenii consumă mostrele gratuite de gem

* *The dismal science*, în original. (n.ed.)

din supermarketuri, modul în care evaluează vinurile în cadrul degustărilor în orb sau modul în care utilizează serviciile online de întâlniri romantice. Multe dintre lucrurile descoperite de ei sunt utile, poate chiar amuzante și distractive în felul lor. Și acesta ar fi celălalt motiv din cauza căruia se înșela Carlyle. Științele economice nu sunt mohorâte. Sigur, au laturi mohorâte și toată ideea reducerii complexității și diversității comportamentului uman la principii fundamentale comune poate părea tristă. În viața publică, economiștii pot fi găsiți adeseori jucând rolul celor care explică de ce nu ne putem permite ceva, de ce un grup de oameni și-au pierdut locul de muncă sau de ce un alt grup de oameni trebuie să muncească mai mult pe salarii mai mici. Dar acestea sunt manifestări accidentale ale adevăratului interes al științelor economice: studierea comportamentului uman în toate formele sale și încercarea de a determina principiile și regulile care stau la baza diversității haotice a tuturor lucrurilor pe care le facem. Psihologia privește oamenii din interior. Economia îi privește din exterior. Nici ființele umane, nici economia nu sunt mohorâte.

Încercarea de a studia comportamentul uman la o asemenea scară constituie un demers amplu și, de aici, rezultă că economia este un domeniu foarte mare. Între granițele sale trăiesc o mulțime de triburi. Nimic nu-i enervează pe economiști mai rău decât presupunerea că sunt identici în principiu. Un economist care lucrează ca analist de risc pentru o BANCĂ DE INVESTIȚII este foarte diferit de un economist din mediul academic, care este în principal interesat de statele în curs de dezvoltare și a cărui lucrare de doctorat a fost (să spunem) un studiu al fântânilor din Nigeria; un specialist în analiza datelor numerice care prelucrează datele despre PRODUCȚIA industrială la Trezorerie face ceva foarte diferit față de microeconomistul care încearcă să gândească un experiment, care să studieze erorile cognitive comise de oamenii care completează formularele pentru despăgubiri din asigurări. La modul mai general, economiștii sunt iritați de opinia foarte răspândită că ar fi cu toții macroeconomisti; această părere este împărtășită chiar și de cei care nu știu exact ce este sau cu ce se ocupă un macroeconomist. Macroeconomii sunt tipii al căror domeniu a luat naștere din studiul Marii