

THE ALGEBRA OF WEALTH

EEN SIMPELE

FORMULE

VOOR

SUCCES

SCOTT

GALLOWAY

'EEN GENOT OM TE LEZEN.'

- MORGAN HOUSEL, AUTEUR VAN
THE PSYCHOLOGY OF MONEY

**'DIT BOEK LEGT PRECIES UIT HOE
JE SCHAAMTELOOS RIJK WORDT.'**

- ALEXANDER KLÖPPING & ERNST-JAN PFAUTH



**NYU HOGLERAAR
ONDERNEMER EN
BESTSELLERAUTEUR**

SCOTT GALLOWAY

THE ALGEBRA OF WEALTH

NEDERLANDSE EDITIE

EEN SIMPELE FORMULE VOOR SUCCES

KOSM•S

Kosmos Uitgevers, Utrecht/Antwerpen

INHOUD

INLEIDING	9
1 STOÏCISME	25
2 FOCUS	69
3 TIJD	135
4 SPREIDING	185
EPILOOG	285
DANKBETUIGINGEN	287
OVERHEIDSINSTANTIES	289
BIBLIOGRAFIE	291
NOTEN	293

INLEIDING

RIJKDOM

KAPITALISME IS HET meest productieve economische systeem in de geschiedenis, maar ook een roofzuchtig beest. Het bevoordeelt de zittende macht boven vernieuwers, rijken boven armen, kapitaal boven arbeid en het verdeelt vreugde en lijden op een manier die eerder pervers is dan eerlijk. Begrijp je kapitalisme en investeren, en kun je daar je weg in vinden, dan ben je gezegend met keuzemogelijkheden, beheersing en menselijke relaties, zonder door economische factoren ingegeven angst. Dit is geen boek over hoe het zou moeten zijn, maar over hoe het is. Het schetst de *best practices* voor succes in dit systeem.

Er zijn veel wegen naar rijkdom. Shawn Carter, een voortijdig schoolverlater uit de socialewoningbouwprojecten in Brooklyn, zette zijn aangeboren gevoel voor rijm en ritme om in een impetum dat hij Jay-Z noemde, en werd de eerste hiphop-miljardair. Ronald Read, de eerste in zijn familie die de middelbare school afrondde, werkte zijn leven lang als conciërge, maar leefde zuinig en belegde in aandelen van gezonde grote bedrijven. Toen hij op 92-jarige leeftijd overleed, liet hij bezittingen na ter waarde van \$ 8 miljoen. Warren Buffett had een rijkere achtergrond en paste de lessen toe die hij had geleerd toen hij als kind rondhing in het kantoor van een effectenmakelaar, en de beleggingscarrière die hij maakte heeft hem een persoonlijk fortuin van meer dan \$ 100 miljard opgeleverd.

Mijn eerste advies in dit boek is dat je ervan uit moet gaan dat jij *niet* Jay-Z, Ronald Read of Warren Buffett bent. Zij waren stuk voor stuk buitenbeentjes, niet alleen qua talent, maar ook qua geluk. Minder romantisch, maar vaker voorkomend zijn de zuinige conciërges en de verstandige beleggers die in hun jonge jaren eerder consistent dan explosief handelden. Buitenbeentjes spreken enorm tot de verbeelding, maar zijn slechte rolmodellen.

Toen ik een twintiger was, probeerde ik een buitenbeentje te worden. Ik streefde naar typisch kapitalistisch succes en was bereid daarvoor te werken. Terwijl ik daar heel hard mijn best voor deed, had ik het met mijn goede vriend Lee over geldzaken. Hij zei dat hij \$ 2000 had ingelegd in een persoonlijk pensioenfonds. Op dat moment had ik nog niks aan pensioen gespaard. 'Als die \$ 2000 op mijn 67e het verschil moet maken, dan maak ik me van kant,' reageerde ik.

Dat was arrogant en fout. Mijn strategie van het hoogst haalbare proberen te bereiken was riskanter, minder fijn en leverde meer stress op dan die van mijn vriend. Uiteindelijk had ik wel succes. Of was het gewoon mazzel? Het antwoord luidt 'ja'. Ik heb negen bedrijven opgericht; een aantal waren succesvol en hun succes heeft geleid tot een mediabedrijf dat me zowel economisch als emotioneel iets oplevert. Economische zekerheid is niet meer dan een middel om een doel te bereiken. Specifieker: de tijd en middelen om je te focussen op relaties zonder economische stress. De weg naar economische zekerheid van mijn vriend was minder wispelturig en stressvol dan die van mij. Ik heb het wel bereikt, maar als ik eerder al een paar belangrijke principes had toegepast, dan had ik al sneller hetzelfde kunnen bereiken – met minder stress.

THE ALGEBRA OF WEALTH

Hoe bereik je economische zekerheid? Het goede nieuws is dat op die vraag een antwoord bestaat. Het slechte nieuws? Het duurt lang. Dit boek brengt een grote hoeveelheid informatie over markten en het scheppen van rijkdom terug tot vier uitvoerbare uitgangspunten.

RIJKDOM =

focus + (stoïcisme x tijd x spreiding)

Dit is geen doorsneeboek over personal finance. Er staan geen spreadsheets in die je in kunt vullen, geen ellenlange tabellen die de details van tien verschillende pensioenplannen of kostenstructuren van beleggingsfondsen vergelijken. Ik ga je niet vertellen dat je je creditcard moet doorknippen of motiverende quotes op je koelkast moet plakken. Niet omdat dit soort advies niet waardevol zou zijn, of omdat je kunt verwachten dat je economische zekerheid zult bereiken zonder ooit een spreadsheet te maken. Maar er zijn tientallen boeken, websites, YouTube-video's en TikTok-accounts die goed advies geven om te voorkomen dat je achteruitkachelt, en om je weer op koers te krijgen. Het komt erop neer dat ik niet ga proberen het beter te doen dan financieel expert Suze Orman* – als de schuldeisers je op de hielen zitten, begin dan met wat zij te zeggen heeft. Dit boek is bedoeld voor diegenen die hun zaakjes op orde hebben en zeker willen weten dat ze hun zegeningen optimaal benutten. Twee mensen die vandaag de dag hetzelfde verdienen, zullen na jaren waarschijnlijk op een heel ander punt uitkomen – afhankelijk van hoe zij hun geld en carrière benaderen.

We gaan kijken naar hoe je een basis legt, niet alleen van rijk-

* Een van de bekendste Amerikaanse financieel experts.

dom maar ook van vaardigheden, relaties, gewoonten en prioriteiten die voordeel opleveren. De concepten die hier worden overgebracht zijn beproefd en worden ondersteund door de wetenschap, maar het belangrijkste is dat dit principes zijn die je eigen kunt maken. Het laatste deel van het boek geeft je een inleiding tot de kernconcepten van financiële systemen en markten, met het Amerikaanse systeem als concreet voorbeeld. Die zijn voor iedereen die in een systeem leeft en werkt van belang, maar toch komt het nauwelijks aan de orde op scholen en wordt het in de meeste literatuur over personal finance over het hoofd gezien. In dit boek is alles gebaseerd op hetgeen ik heb geleerd in de loop van een telkens op-en-neer gaande carrière, van het oprichten van bedrijven tot het inhuren van en werken met honderden succesvolle mensen, en van het observeren van generaties jonge mensen die mijn colleges volgen en uiteindelijk een leven leiden waarmee ze elk punt op het spectrum van succes kunnen afvinken.

WAAROM RIJKDOM?

Rijkdom is een middel om een doel te bereiken: economische zekerheid. Anders gezegd: rijkdom is de afwezigheid van economische onzekerheid. Ben je vrij van de druk om geld te verdienen, dan kun je kiezen hoe je wilt leven. Relaties met anderen worden dan niet overschaduwd door geldzorgen. Het klinkt zo eenvoudig – gemakkelijk zelfs. Dat is het niet: we leven in een wereldwijd concurrerende markt die heel goed problemen kan scheppen die alleen maar kunnen worden opgelost door geld uit te geven aan grotere en betere spullen.

Hier komt de eerste les uit dit boek: economische zekerheid is niet afhankelijk van wat je verdient, maar van wat je overhoudt en van weten hoeveel genoeg voor je is. De bekende zangeres en filosofe Sheryl Crow zei ooit dat geluk niet is 'dat je hebt wat je

wilt, maar dat je wilt wat je hebt'.¹ Het gaat niet om meer krijgen... maar om zeker stellen wat je nodig hebt en om het toepassen van de juiste strategie om dat te bereiken, zodat jij je op andere dingen kunt richten.

Het doel dat ik voor jou voor ogen heb is eenvoudig. Economische zekerheid is het verwerven van voldoende activa* – geen inkomen, maar financiële activa – zodat het **passieve inkomen** dat daaruit voortkomt groter is dan dat wat je voor jezelf wilt uitgeven – je **burn rate**. Passief inkomen is geld dat wordt gecreëerd door het vermogen dat je al hebt: de rente die je krijgt op geld dat je aan een ander uitleent, de waardevermeerdering van je onroerend goed, het dividend dat wordt uitbetaald op je aandelen, de huur die wordt betaald door de huurder van jouw appartement. Ik zal later meer vertellen over deze en andere vormen van passief inkomen, maar het komt erop neer dat het geen vergoeding is voor een baan. En je **burn rate** is wat je uitgeeft, van dag tot dag en van maand tot maand. Als jouw passieve inkomen hoger is dan je **burn rate** *hoef* je niet te werken (hoewel je dat misschien wel wilt), omdat je de vergoeding voor je werk niet nodig hebt om je uitgaven te dekken.

ECONOMISCHE VEILIGHEID =

passief inkomen > burn rate

Dát is rijkdom. Er zijn allerlei wegen die je naar dat punt brengen. De betrouwbare manieren vergen tijd en veel inspanning, maar liggen voor de meeste mensen wel binnen bereik. En dát probe-

* In dit boek is ervoor gekozen om *assets* te vertalen als activa in de betekenis van bezittingen als aandelen, obligaties, vastgoed, edelmetalen et cetera. Niet te verwarren met de boekhoudkundige term activa waarmee eigendommen van een bedrijf die op de balans staan, worden bedoeld.

ren te bereiken zou al vroeg een prioriteit moeten zijn. Economische veiligheid is controle. Het is weten dat je plannen kunt maken voor de toekomst, je tijd kunt indelen zoals jou goeddunkt en kunt zorgen voor diegenen die van jou afhankelijk zijn.

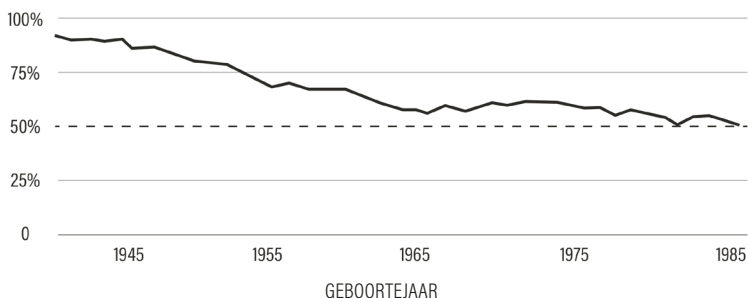
EEN TOESTEMMINGSFORMULIER

Rijkdom nastreven is niet altijd hip. In een maatschappij die zich terecht bezorgd maakt over de snelheid waarmee de ongelijkheid in inkomsten toeneemt, ziet rijkdom eruit als een oneerlijke verdeling van een stug systeem. ‘Elke miljardair is gefaald beleid.’ Misschien klopt dat. Misschien niet. Maar dat is hier niet relevant. De urgente kwestie waar jij mee te maken hebt is je eigen economische zekerheid, en niet de verdiensten van anderen.

‘Geld spreekt niet, het vloekt,’ aldus Bob Dylan.² In mijn ervaring verandert geld van toon naarmate er meer van is. Het schreeuwt je scheldwoorden toe wanneer je niet genoeg hebt, en het troost je als de hoeveelheid ervan toeneemt. Maar het gescheld dat de meeste mensen horen klinkt steeds harder. De mediane (meest voorkomende) waarde van huizen in de VS is zes keer zo hoog als het mediane (meest voorkomende) jaarlijkse inkomen³ – vijftig jaar geleden was dat twee keer en het aandeel van starters op de markt is nog maar de helft van het historische gemiddelde en lager dan ooit.⁴ Medische schulden vormen de belangrijkste oorzaak van persoonlijke faillissementen⁵ en de helft van alle Amerikaanse volwassenen zou geen medische rekening van \$ 500 kunnen betalen zonder in de schulden te raken. Het percentage huwelijken is sinds 1980 met 15% gedaald (behalve onder de rijksten),⁶ omdat mensen het zich niet kunnen veroorloven om in het huwelijksbootje te stappen, laat staan om kinderen te krijgen. Ondanks een recordgroei van onze welvaart als geheel verdient maar 50% van alle Amerikanen die in de jaren tachtig is geboren meer dan hun ouders op dezelfde leeftijd.⁷ Dat

is minder dan ooit. Van de Gen Z'ers gelooft een kwart niet dat ze ooit met pensioen kunnen.⁸

AANDEEL VAN DERTIGJARIGEN DIE MEER VERDIENEN DAN HUN OUDERS ALS DERTIGJARIGEN



bron: The Equality of Opportunity Project

Echtscheiding, depressie en arbeidsongeschiktheid zijn allemaal motten die dansen in de vlammen van financiële druk.

In 2020 verkocht Dylan zijn volledige portefeuille aan songs voor \$ 400 miljoen. Geld vloekt niet langer tegen Bob. Toen hij die tekst in 1965 opschreef, gaf een *upper-middle-class*-leven je nog 90% van wat de rijken hadden. Rijke gezinnen hadden enkel een groter huis dan jij, hadden betere kleding en speelden golf bij een privéclub in plaats van op de gemeentelijke baan. De zestig daaropvolgende jaren is de rijkdom (en de invloed) van de bovenlaag enorm toegenomen. Als de rijken van nu op vakantie gaan, zitten ze niet gewoon in een fijnere kamer dan een regulier gezin: ze vliegen in een compleet ander vliegtuig (dat van Bob is een Gulfstream IV), ze verblijven in een ander resort en gaan naar andere bezienswaardigheden (vaak na sluitingstijd, wanneer er verder geen publiek is). Die 1% gaat naar andere artsen, eet in andere restaurants, winkelt in andere shops. Ooit betekende rijkdom een betere stoel. Nu is het een upgrade naar een beter leven.

FOCUS

+

(STOÏCISME

×

TIJD

×

SPREIDING)

1

STOÏCISME

DAT IK ZO'N groot deel van mijn leven geen financiële zekerheid had kwam door mijn hardnekkige overtuiging dat ik buitengewoon was. De markt versterkte dat. Ik zette bedrijven op, werd geportretteerd in tijdschriften en haalde tientallen miljoenen binnen voor mijn start-ups. Ik stond (natuurlijk) op het punt tientallen, misschien zelfs honderden miljoenen binnen te halen omdat ik (natuurlijk) buitengewoon was. Dat ik daar een paar keer heel dichtbij kwam versterkte die overtuiging.

Omdat ik ervan overtuigd was dat ik al heel snel 'binnen' zou zijn, stond ik niet stil bij het idee van op minder grote voet leven, van sparen of van beleggen. De beursgang of overname kon elke dag een feit zijn. Toen ik twintig, dertig was had ik gemakkelijk \$ 10.000 tot \$ 100.000 per jaar kunnen sparen, maar waarom zou je offers brengen wanneer je al heel snel zoveel meer zult hebben? Toch?

Mis poes! De internetzeepbel van 2000, een echtscheiding en de kredietcrisis gooiden telkens wanneer de bal binnen leek te gaan rollen roet in het eten. En toen, op mijn 42e, werd mijn eerste zoon geboren.

Hoorde ik engelenkoren? Was het een Disney-momentje? Volstrekt niet. Het tegendeel was zelfs waar. Ik was zo misselijk dat ik niet rechtop kon blijven staan. Dat kwam niet door het bloed en het schreeuwen, maar door een golf van schaamte die me overspoelde. Ik had het verkloot. Ik had gemakkelijk een paar miljoen op de bank kunnen hebben, en die had ik niet. Ik had gefaald. Een

paar minuten eerder kon ik dat nog wel aan, omdat ik alleen mezelf tekort had gedaan. Maar wat ik niet aankon, was dat ik mijn zoon tekort had gedaan.

Mijn falen was een collectie van slechte keuzes, maar die had ik niet gemaakt door een gebrek aan kennis. Ik had een MBA-diploma, had miljoenen aan kapitaal bij elkaar gebracht, kon altijd alle salarissen betalen en maakte elk kwartaal winst. Ik *begreep* geld. Ik was er alleen niet *goed* in. En ik was niet de enige. Een onderzoek onder Britse consumenten heeft aangetoond dat zowel financieel analfabetisme als een gebrek aan zelfbeheersing ertoe bijdraagt dat mensen kopje-onder gaan in schulden.¹⁰ Zo bleek uit de data dat ‘bij het verklaren van een overmatige schuldenlast de rol van een gebrek aan zelfbeheersing groter lijkt dan die van financieel analfabetisme’.

Economische zekerheid komt niet voort uit een intellectuele oefening: het is het gevolg van een gedragspatroon. Hoe kunnen we het gedragspatroon dat leidt tot een overmatige schuldenlast vermijden, en het gedragspatroon dat leidt tot rijkdom ontwikkelen? Met andere woorden: hoe kunnen we ons gedrag op onze bedoelingen afstemmen? Oppervlakkig bekeken oogt dit als zelfbeheersing. Maar zelfbeheersing suggereert wilskracht, met een ijzeren greep vasthouden aan een plan. En doorlopend tegen je eigen impulsen vechten put je uit. Er moet iets diepgaanders zijn waardoor sommige mensen hun gedrag in de loop van de jaren consistent kunnen blijven afstemmen op hun gedrag.

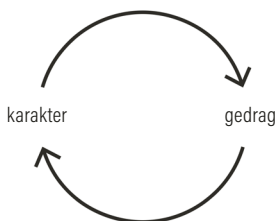
De korte verklaring luidt: karakter. Tegenover de verleidingen van het moderne kapitalisme, de kwetsbaarheid van de mensheid, de tegenslagen en de pech, moet ons bewuste gedrag duurzaam zijn – en die duurzaamheid ontstaat alleen wanneer je gedrag geworteld is in je ware karakter. Als duurzame gedragsveranderingen alleen uit intenties zouden kunnen voortvloeien, zouden we ons altijd houden aan onze goede voornemens voor het nieuwe jaar en nooit vergeten een bedankbriefje te schrijven. Maar wat we

in werkelijkheid doen is een uiting van wie we zijn. Want in tegenstelling tot wat vaak wordt gezegd, is het niet de gedachte die telt.

Dit hoofdstuk verkent in drie delen de ontwikkeling van ons karakter. Eerst kijk ik naar de essentiële mechanismen en principes van karaktervorming. Vervolgens beschrijf ik hoe ik die principes in mijn eigen leven toepas en doe ik suggesties voor hoe je zelf een sterk karakter zou kunnen opbouwen. Ten slotte geef ik een breder perspectief door stil te staan bij karakter in de gemeenschap. Mensen zijn sociale wezens en we kunnen ons volledige potentieel alleen maar bereiken door samen te werken (of soms de concurrentie aan te gaan) met anderen.

KARAKTER EN GEDRAG

De hele geschiedenis door hebben mensen geprobeerd karakter op te bouwen. Goed nieuws: we weten hoe het werkt. Slecht nieuws: het is moeilijk. Maar het is niet mysterieus en ook niet ingewikkeld. Karakter en gedrag bestaan binnen een zichzelf versterkende cyclus. Zoals je handelingen je karakter weerspiegelen, zo is je karakter uiteindelijk het product van al je handelingen. Die cyclus kan een deugdzame cirkel worden of een neerwaartse spiraal: de keuze is aan jou. Dat geldt voor meer dan alleen economisch succes. Doelgericht en consistent leven geeft blijk van een authentiek leven, waarin je alles geeft – zelfs als je tekortschiet. Het nastreven van rijkdom is – net als het najagen van geluk – een project dat je met je hele wezen moet aangaan.



De mensheid is dit proces al vaak aangegaan, ook via de lessen van het stoïcisme. Het stoïcisme is een filosofische leer die is ontstaan in het oude Griekenland, bloeide in het Romeinse Rijk en nieuw leven ingeblazen kreeg door moderne interpretaties. Stoïcijnen zien de ontwikkeling van karakter als de hoogste deugd en hebben eindeloos geschreven over hoe je die kunt nastreven. Ik noem dit hoofdstuk ‘Stoïcisme’, omdat de taal van de stoïcijnse filosofen en hun moderne vertolkers me raken, en omdat hun lessen de manier beïnvloeden waarop ik mijn professionele en persoonlijke leven benader. Dat gezegd hebbende is dit deel geen exegese van stoïcijnse filosofie, en het is ook niet beperkt door die lessen. Marcus Aurelius stelde niet voor om ‘vriendjes te worden met rijke mensen’, zoals ik in dit hoofdstuk doe. Maar ik vind het wel leuk me voor te stellen dat hij het grootste deel van dit hoofdstuk instemmend knikt.

Rond dezelfde tijd dat de eerste stoïcijnse filosofen in Griekenland over deugden nadachten, wijdden de volgelingen van Siddharta Gautama uit over de lessen die het hart van het boeddhisme vormen, en de nadruk leggen op juiste intenties, juiste daden en de juiste mindfulness. Eeuwen later predikte Jezus het belang van redelijkheid en weerstand tegen verleiding, en waarschuwde hij ons: ‘Het vlees is gewillig, maar de geest is zwak.’ In het Amerika van de negentiende eeuw schreef Thoreau dat het doel van filosofie niet is om ‘verfijnde gedachten te hebben’, maar eerder om ‘levensproblemen op te lossen, niet alleen theoretisch, maar ook in de praktijk’. Ik vermoed dat elke cultuur en elke filosofie wel iets van een variant heeft op waar ik het nu over heb. Gebruik van die tradities dat wat jou iets oplevert.

HONG(ER)ARIJE

Toen ik mijn studie aan de UCLA had afgerond, maakte ik een reis door Europa. Op het vliegveld van Wenen wisselde ik \$ 300

aan American Express Travelers Cheques (ja, ik weet het... toen sloegen ze ook al nergens op). Hoe dan ook, in ruil voor drie rare substituten voor bankbiljetten, die voor 96 cent per dollar bij een kantoor van American Express in vreemde valuta omgezet konden worden (zie hierboven: het sloeg nergens op), kreeg ik een paar stapeltjes Hongaarse forint en was ik de patser die ik zou moeten zijn. Het enige wat nog tussen mij en een consumentenorgie in Boedapest stond, was een korte treinrit.

In een etalage zag ik een prachtige, lederen reistas, dus ging ik naar binnen. Daar waren mensen die zochten naar... klosjes gaaren en naalden. Voordat ik ook maar naar de tas kon vragen, wees de vrouw achter de toonbank er al naar en zei: 'Niet te koop.' Al snel was ik terug bij het wisselkantoor met mijn ietwat geslonken stapeltje forint, en leerde ik een les in het wisselen van valuta én een les over de *spread*, het verschil tussen de prijs waarvoor valuta worden aangeboden en waarvoor ze worden gekocht.

35 jaar kapitalisme later, en of je nu in Boedapest, Hongarije of in Budapest, Georgia bent (ja, die plaats bestaat echt) en of je nu tandpasta voor gevoelige tanden met een vleugje olijfolie wilt hebben, of ontbijtgranen die smaken als wentelteefjes: geen probleem. Die producten bestaan en ze kunnen diezelfde middag nog op je stoep staan. Je kunt zeggen wat je wilt over het communisme, maar dat maakte het echt wel gemakkelijk om zuinig te leven.

'De gemakkelijkste manier om een euro te verdienen is een euro besparen' is goed advies. En toch worden we elke dag honderden keren geconfronteerd met berichten, argumenten en aanmoedigingen om geld uit te geven. Het kapitalisme gebruikt de vindingrijkheid en energie van een hele maatschappij voor één enkel doel: jou overhalen geld uit te geven. Dat zorgt dat het systeem werkt. De verleidingen variëren van een impulsaankoop van kauwgom bij de kassa tot extraatjes in je Amazon-winkelwagen of een upgrade naar *economy-plus* met *priority boarding* en

gratis drankjes. En o ja: wil je jouw reis ‘beschermen’ (d.w.z. een verzekering kopen) voor het geval dat er iets gebeurt... of kruis je het hokje ‘Ik wil mijn reis niet beschermen’ aan en voel je je dan onverantwoordelijk of zelfs nalatig? Maak je niet druk: de luchtvaartmaatschappij (of de daaraan gekoppelde verzekeraar) kan zorgen dat je je minder nalatig voelt voor nog eens € 39,95.

Verlangen zit in ons DNA

Het kapitalisme heeft veel te bieden. Gedurende 99% van het bestaan van onze soort werden de meeste mensen niet ouder dan 35. De belangrijkste doodsoorzaak was honger, een gebrek aan ‘spul’. Tegenwoordig wordt er geen YOLO (*you only live once*) in je oor gefluisterd, maar eerder iets veel krachtigers: YNSN (*you need stuff now*)... of je gaat dood.

We zijn biologisch geprogrammeerd om te zoeken naar suiker, vet en zout, want het grootste deel van het bestaan van onze soort was daar maar weinig van beschikbaar. Alleen al de aanraking van deze stoffen met onze smaakpapillen brengt een stortvloed van chemische reacties op gang die ons bewustzijn interpreteert als plezier. Onze hersenen koppelen herinneringen van dit genot aan van alles – van de kleur van de verpakking van chocolade tot het kruispunt waar ons favoriete hamburgerrestaurant zich bevindt. Onze hersenen proberen ons daar zelfs mee te helpen door een route uit te stippelen naar die ultieme beloning, het beste gevoel van allemaal: overleving.

Het wordt nog erger. Heb je het hokje ‘overleven’ eenmaal aangekruist, dan begint een ander instinct tegen je te schreeuwen: voortplanting. Ik kan jonge mensen wel zeggen dat ze moeten sparen, beleggen enzovoorts, maar iemand van in de twintig heeft als taak een partner te zoeken. En bij het zoeken van een partner moet je signalen uitzenden en geld uitgeven. Panerai-horloges en Manolo Blahniks-schoenen zijn een saluut aan je

DE ONMISBARE GIDS OM RIJKDOM EN SUCCES TE VERGROTEN VAN BESTSELLERAUTEUR EN NYU HOGLERAAR SCOTT GALLOWAY

Onze snel veranderende wereld vraagt veel van mensen, maar biedt ook allerlei mogelijkheden op het gebied van werk, inkomen en rijkdom. Hoe kun je daar het best op inspelen? Scott Galloway biedt inzicht en duidelijke antwoorden, bijvoorbeeld:

- ▶ Waarom het voor je carrière beter is om je talent te ontdekken en te volgen dan je passie;
- ▶ Hoe bescheidenheid en eenvoud loont bij beleggen;
- ▶ Hoe het nemen van kleine beslissingen op de langere termijn grote verdiensten op kan leveren;
- ▶ Hoe stoïcisme kan helpen bij het beperken van je uitgaven en het verbeteren van je financiële huishouding.

The Algebra of Wealth staat boordevol unieke en baanbrekende adviezen om het maximale uit de kansen te halen die op je pad komen. Scott Galloway biedt diepgaande inzichten in de werking van de arbeidsmarkt, de economie en de beleggingsmogelijkheden die je hebt. In zijn kenmerkende, ongepolijste, no nonsense-stijl legt Galloway uit hoe je je kansen op economische zekerheid, succes en rijkdom kunt vergroten.

'DIT BOEK HEB JE NODIG.' - Steven Bartlett, *The Diary of a CEO*

Scott Galloway is hoogleraar marketing aan de NYU Stern School of Business en ondernemer. Hij is de bestsellerauteur van *The Four*, *Adrift* en *The Algebra of Happiness*. Met zijn podcasts, nieuwsbrief en YouTube-kanaal bereikt hij miljoenen mensen.



**KOS
M•S**

NUR 794
Kosmos Uitgevers,
Utrecht / Antwerpen