

به نام خداوند جان و خرد

# روانشناسی پول

نویسنده:

مورگان هازول

مترجم:

آرزو خسرویپور



سرشناسه: هاوزل، مورگان  
Housel, Morgan  
عنوان و نام پدیدآور: روانشناسی پول / نویسنده مورگان هاوزل؛ مترجم آرزو خسروپور.  
مشخصات نشر: تهران: طاهریان، ۱۴۰۱.  
مشخصات ظاهری: ۳۲۲ ص: مصور: ۱۴/۵ × ۲۱/۵ س.م.  
شابک: ۹۷۸-۶۲۲-۲۸۴-۲۳۱-۴  
وضعیت فهرست نویسی: قیفا  
یادداشت: عنوان اصلی: The Psychology of money Timeless lessons on wealth, greed, and happiness.  
موضوع: پول --- جنبه‌های روان‌شناسی  
موضوع: Money – Psychological aspects  
شناسه افزوده: خسروپور، آرزو، ۱۳۵۶- مترجم  
رده‌بندی کنگره: HG ۲۲۲/۳  
رده‌بندی دیویی: ۳۲۲/۰۲۴۰۱  
شماره کتابشناسی ملی: ۸۸۰۴۹۲۸



## «روانشناسی پول»

- نویسنده: مورگان هاوزل ● مترجم: آرزو خسروپور ● ناشر: انتشارات طاهریان
  - نوبت چاپ: دوم ● سال چاپ: ۱۴۰۲ ● تیراژ: ۱۰۰ جلد ● قیمت: ۱۰۰/۰۰۰ تومان
  - تایپ، صفحه‌بندی و طرح جلد: آرزو خسروپور ● چاپ: شهر
  - شابک: ۹۷۸-۶۲۲-۲۸۴-۲۳۱-۴ ● شابک الکترونیک: ۹۷۸-۶۲۲-۲۸۴-۲۳۲-۱
- 
- آدرس: میدان انقلاب، خیابان کارگر جنوبی، خیابان لبافی نژاد، پلاک ۲۶۶، طبقه چهارم، واحد ۱۱  
تلفن: ۶۶۹۷۰۷۶۷-۶۶۴۹۲۷۳۳ تلفکس: ۶۶۹۷۴۱۵۲ [www.Taherianpress.com](http://www.Taherianpress.com)
- با تشکر از همراهی هوشمندانه شما خواننده محترم، به اطلاع می‌رساند برای بهره‌گیری از تسهیلات و خدمات نوین حمایتی انتشارات طاهریان و همچنین شرکت در قرعه‌کشی خوانندگان ویژه مجموعه کتاب‌های به سوی موفقیت، لطفاً حتماً عدد ۱ را به شماره ۱۰۰۷۰۸۷ ارسال کنید تا یکی از برندگان ما باشید.

## فهرست

- فصل ۱: هیچکس دیوانه نیست..... ۱۵
- فصل ۲: شانس و ریسک؟..... ۳۵
- فصل ۳: هیچوقت کافی نیست..... ۵۵
- فصل ۴: سود مرکب..... ۶۹
- فصل ۵: پولدار شدن و پولدار ماندن..... ۸۱
- فصل ۶: فرصت‌های محدود، موفقیت‌های بزرگ در بردارند..... ۹۷
- فصل ۷: آزادی مالی..... ۱۱۹
- فصل ۸: پارادوکس مرد در ماشین فراری..... ۱۳۳
- فصل ۹: ثروت چیزی که شما می‌بینید نیست!..... ۱۳۷
- فصل ۱۰: پس‌انداز کردن..... ۱۴۵
- فصل ۱۱: قابل پذیرش/منطقی..... ۱۵۹
- فصل ۱۲: سورپرایز..... ۱۷۳
- فصل ۱۳: ضریب خطا..... ۱۹۳
- فصل ۱۴: شما دائماً در حال تغییر هستید..... ۲۱۱
- فصل ۱۵: هیچ چیز مجانی نیست..... ۲۲۱

فصل ۱۶: من و تو.....	۲۳۳
فصل ۱۷: جذابیت بدبینی.....	۲۴۵
فصل ۱۸: هنگامیکه همه چیز را باور می‌کنیم.....	۲۶۵
فصل ۱۹: مخلص کلام.....	۲۸۵
فصل ۲۰: اعترافات.....	۲۹۵
پیوست: نگاهی مختصر به سابقهٔ فکری مصرف‌کنندگان آمریکایی.....	۳۰۷

تقدیم به

پدر و مادرم که به من یاد می دهند.  
گرچن، که مرا راهنمایی می کند.  
مایلز و ریس که الهام بخش من هستند.

"نابغه کسی است که بتواند کارهای متوسطی را انجام دهد، وقتی  
اطرافیان‌ش عقل خود را از دست می دهند."

-نایپئون

"جهان پر از چیزهای بدیهی است که هیچ کس به هیچ وجه آنها  
را مشاهده نمی کند."

-شرلوک هولمز

## مقدمه

سال‌های دانشگاهم را در هتلی زیبا در لس‌آنجلس به عنوان پیشخدمت گذراندم.

یکی از مهمانان مکرر ما یک مدیر فناوری بود. او یک نابغه بود که در دهه ۲۰ سالگی خود یک جزء کلیدی در روترهای Wi-Fi را طراحی و ثبت کرده بود. او چند شرکت راه اندازی کرده بود و فروخته بود. او بسیار موفق بود. او همچنین با پول رابطه‌ای داشت که من آن را ترکیبی از نامنی و حماقت کودکانه توصیف می‌کنم.

او دسته‌ای از اسکناس‌های صد دلاری را به ضخامت چند اینچ حمل کرد. او آن را به همه کسانی که می‌خواستند ببینند و خیلی‌هایی که نمی‌خواستند نشان می‌داد. او آشکارا و با صدای بلند درباره ثروتش لاف می‌زد، اغلب در حالی که مست بود و همیشه به هیچ کس توجه نمی‌کرد. یک روز او چند هزار دلار پول نقد به یکی از همکارانم داد و گفت: «به جواهر فروشی سر خیابان برو و چند سکه طلای ۱۰۰۰ دلاری برایم بخر.» یک ساعت بعد، سکه‌های طلا در دست، مدیر فناوری و دوستانش در کنار اسکله‌ای مشرف به اقیانوس آرام جمع شدند. سپس سکه‌ها را به دریا انداختند و مانند سنگ آن‌ها پرتاب کردند و در حالی که بحث می‌کردند چه کسی دورتر می‌اندازد و غرغر می‌کردند. فقط برای سرگرمی چند روز بعد او یک لامپ در رستوران هتل را شکست.

یکی از مدیران به او گفت که این یک لامپ ۵۰۰ دلاری قیمت دارد و او باید آن را تعویض کند.

"پانصد دلار می خواهید؟" از مدیر اجرایی با ناباوری پرسید، در حالی که یک دسته پول نقد از جیبش بیرون می آورد و به مدیر می داد. «اینجا پنج هزار دلار است. حالا از جلوی چشم کنار برو و دیگر هرگز اینگونه به من توهین نکن.» ممکن است تعجب کنید که این رفتار تا چه زمانی می توانست ادامه داشته باشد، و پاسخ این بود که "طولانی نیست". سالها بعد فهمیدم که او از کار افتاده است. پیش فرض این کتاب این است که خوب بودن با پول ارتباط کمی با باهوش بودن شما دارد و تا حد زیادی به نحوه رفتار شما نیز بستگی دارد. آموزش رفتار سخت است، حتی برای افراد واقعاً باهوش.

نابغه ای که کنترل احساسات خود را از دست می دهد می تواند یک فاجعه مالی باشد. مخالفش هم درست است. افراد عادی بدون تحصیلات مالی می توانند ثروتمند شوند اگر مهارت های رفتاری انگشت شماری داشته باشند که هیچ ارتباطی با معیارهای رسمی هوش نداشته باشند. مدخل مورد علاقه من در ویکی پدیا اینگونه آغاز می شود: «رونالد جیمز رید<sup>۱</sup> یک بشردوست، سرمایه گذار، سرایدار و متصدی پمپ بنزین آمریکایی بود.» رونالد رید در روستایی ورمونت<sup>۲</sup> به دنیا آمد. او اولین فردی از خانواده اش بود که از دبیرستان فارغ التحصیل شد، و با این واقعیت که هر روز با ماشین های گذری به دانشگاه می رفت، تأثیرگذارتر

---

*Ronald James Read*<sup>1</sup>  
*Vermont*<sup>2</sup>

شد. برای کسانی که رونالد رید را می‌شناختند، چیز دیگری قابل ذکر نبود.

او به مدت ۲۵ سال خودروها را در پمپ بنزین تعمیر می‌کرد و به مدت ۱۷ سال در یک فروشگاه نظافتچی بود. او در ۳۸ سالگی یک خانه دو خوابه به قیمت ۱۲۰۰۰ دلار خرید و تا پایان عمر در آنجا زندگی کرد. او در سن ۵۰ سالگی بیوه شد و هرگز دوباره ازدواج نکرد. یکی از دوستان به یاد می‌آورد که سرگرمی اصلی او خرد کردن هیزم بود. رید در سال ۲۰۱۴ در سن ۹۲ سالگی درگذشت. این زمانی بود که سرایدار روستایی گمنام به تیتراخبار بین‌المللی تبدیل شد. ۲,۸۱۳,۵۰۳ آمریکایی در سال ۲۰۱۴ جان باختند. کمتر از ۴۰۰۰ نفر از آنها در هنگام مرگ دارایی خالص بیش از ۸ میلیون دلار داشتند. رونالد رید یکی از آنها بود. سرایدار سابق در وصیت‌نامه خود ۲ میلیون دلار برای فرزندان ناتنی خود و بیش از ۶ میلیون دلار برای بیمارستان و کتابخانه محلی خود باقی گذاشت. کسانی که رید را می‌شناختند گیج شده بودند. این همه پول را از کجا آورده است؟ معلوم شد که هیچ رازی وجود ندارد. نه برنده لاتاری بود و نه ارثی. رید مقدار کمی را که می‌توانست پس انداز کرد و آن را در سهام بلو چیپ سرمایه‌گذاری کرد. سپس او برای چندین دهه منتظر ماند تا پس‌اندازهای کوچک به بیش از ۸ میلیون دلار تبدیل شود. خودش (از سرایدار تا خیرخواه دیگران). چند ماه قبل از مرگ رونالد رید، مرد دیگری به نام ریچارد در خبرها بود. ریچارد فوسکون<sup>۱</sup> همان کسی بود که رونالد رید نبود. فوسکون، مدیر اجرایی

---

*Richard Fuscone*<sup>1</sup>



مریل لینچ که در هاروارد تحصیل کرده و دارای مدرک MBA بود، چنان حرفه موفقی در امور مالی داشت که در دهه ۴۰ سالگی بازنشسته شد تا یک بشردوست شود. مدیر عامل سابق مریل، دیوید کومانسکی<sup>۱</sup>، "دانش تجاری، مهارت های رهبری، قضاوت صحیح و یکپارچگی شخصی فوسکون را ستایش کرد." مجله تجاری کرین زمانی نام او را در فهرست "۴۰ نفر موفق زیر ۴۰ سال" از تاجران موفق قرار داد.<sup>۲</sup> اما پس از آن - مانند سکه طلا - نادیده گرفتن مدیر فنی - همه چیز به هم ریخت. در اواسط دهه ۲۰۰۰، فوسکون برای توسعه خانه ای به مساحت ۱۸۰۰۰ فوت مربع در گرینویچ، کانکتیکات که دارای ۱۱ حمام، دو آسانسور، دو استخر، هفت گاراژ بود و هزینه نگهداری آن بیش از ۹۰۰۰۰ دلار در ماه بود، وام زیادی گرفت. سپس بحران مالی ۲۰۰۸ رخ داد. این بحران تقریباً به مالی همه آسیب زد. ظاهراً فوسکون را نابود کرد. بدهی زیاد و دارایی های غیر نقدی باعث ورشکستگی او شد. ظاهراً او در سال ۲۰۰۸ به یک قاضی مسئول پرونده اش گفته بود: «در حال حاضر هیچ درآمدی ندارم.» ابتدا خانه او در پالم بیچ صادره شد. در سال ۲۰۱۴ نوبت به عمارت گرینویچ رسید.

پنج ماه قبل از اینکه رونالد رید ثروت خود را به خیریه بسپارد، خانه ریچارد فوسکون که مهمانان آن را با «هیجان غذا خوردن و دویدن بر فراز یک پوشش شفاف روی استخر سرپوشیده خانه» به یاد می آوردند - در حراجی ۷۵ درصد کمتر از قیمت واقعی توسط شرکت بیمه فروخته شد.

---

*David Komansky*<sup>1</sup>

رونالد رید صبور بود. ریچارد فوسکونه حریص بود. این تمام چیزی است که برای از بین بردن شکاف عظیم آموزش و تجربه بین این دو لازم است. درسی که در اینجا می‌گیریم این است که بیشتر شبیه رونالد و کمتر شبیه ریچارد نباشیم - اگرچه این توصیه بدی نیست. نکته جالب در مورد این داستان‌ها این است که چقدر برای تامین مالی منحصر به فرد هستند. در کدام صنعت دیگری، کسی که مدرک دانشگاهی، بدون آموزش، بدون سابقه، بدون تجربه رسمی، و هیچ ارتباطی ندارد، به شدت از کسی که بهترین تحصیلات، بهترین آموزش، و بهترین ارتباطات را دارد بهتر عمل می‌کند؟ من برای فکر کردن به هر کدام تلاش می‌کنم. غیرممکن است که داستانی در مورد انجام پیوند قلب توسط رونالد رید بهتر از یک جراح آموزش دیده در هاروارد باشد. یا طراحی یک آسمان خراش برتر از بهترین معماران آموزش دیده. هرگز داستانی وجود نخواهد داشت که یک سرایدار از برترین مهندسان هسته‌ای جهان بهتر عمل کند. اما این داستان‌ها در سرمایه‌گذاری اتفاق می‌افتد. این واقعیت که رونالد رید می‌تواند با ریچارد فوسکون رقابت کند دو توضیح دارد. یکی، نتایج مالی، مستقل از هوش و تلاش، توسط شانس هدایت می‌شود. این تا حدودی درست است، و این کتاب با جزئیات بیشتر درباره آن بحث خواهد کرد. یا، دو (و من فکر می‌کنم رایج‌تر است)، که موفقیت مالی یک علم سخت نیست. این یک مهارت نرم است، جایی که نحوه رفتار شما مهمتر از آنچه می‌دانید است. من اسم این مهارت نرم را روانشناسی پول می‌گذارم. هدف این کتاب استفاده از داستان‌های کوتاه است تا شما را متقاعد کند که مهارت‌های نرم مهم‌تر از جنبه فنی

پول هستند. من این کار را به گونه ای انجام خواهم داد که به همه کمک کنم - از رید گرفته تا فوسکون و همه افراد در بین آنها - تصمیمات مالی بهتری بگیرند. من متوجه شده ام که این مهارت های نرم به شدت مورد توجه قرار نمی گیرند. امور مالی به طور عمده به عنوان یک رشته مبتنی بر ریاضی تدریس می شود، جایی که داده ها را در یک فرمول قرار می دهید و فرمول به شما می گوید که چه کاری انجام دهید، و فرض بر این است که شما فقط به انجام آن خواهید رسید. این در امور مالی شخصی صادق است، جایی که به شما می گویند یک صندوق اضطراری شش ماهه داشته باشید و ۱۰٪ از حقوق خود را پس انداز کنید. این در سرمایه گذاری درست است، جایی که ما از همبستگی های تاریخی دقیق بین نرخ بهره و ارزش گذاری می دانیم.

... و این در امور مالی شرکت ها صادق است، جایی که مدیران مالی می توانند هزینه دقیق سرمایه را اندازه گیری کنند. این نیست که هیچ یک از این چیزها بد یا اشتباه باشد. این است که دانستن اینکه چه کاری باید انجام دهید، چیزی در مورد آنچه در سرتان می افتد وقتی سعی می کنید انجام دهید به شما نمی گوید.

دو موضوع بر همه تاثیر می گذارد، آیا شما به آنها علاقه مند هستید یا نه: سلامت و پول. صنعت مراقبت های بهداشتی یک پیروزی از علم مدرن است، با افزایش امید به زندگی در سراسر جهان. اکتشافات علمی، ایده های قدیمی پزشکان را در مورد اینکه چگونه بدن انسان کار می کند، جایگزین شده است و تقریباً هر کس به خاطر آن سالم تر است. صنعت سرمایه گذاری، امور مالی شخصی، برنامه ریزی کسب و کار، داستان

دیگری است. امور مالی، باهوش ترین ذهن ها را از دانشگاه های برتر طی دو دهه گذشته برداشت. مهندسی مالی محبوب ترین دانشکده مهندسی پرینستون یک دهه پیش بود. آیا شواهدی وجود دارد که ما سرمایه گذاران را بهتر ساخته ایم؟ من هیچ کس را ندیده‌ام.

از طریق آزمون و خطا در طول سال ها یاد گرفتیم که چگونه کشاورزی بهتر، لوله کشی ماهرتر و شیمی‌دانی پیشرفته‌تری شویم. اما آیا آزمون و خطا به ما آموخت که در امور مالی شخصی بهتر شویم؟ آیا ما کمتر احتمال دارد خودمان را در بدهی دفن کنیم؟ به احتمال زیاد برای یک روز بارانی صرفه جویی کنید؟ آماده شدن برای بازنشستگی؟ آیا دیدگاه های واقع گرایانه در مورد پولی دارید، که به شادی ما منتهی شود؟ من هیچ شواهد قانع کننده ای ندیده‌ام به همین دلیل است که من معتقدم که بهتر است که ما در مورد آن فکر کنیم و در مورد پول به شیوه ای در حد فیزیک (با قوانین و مقررات)، نه مانند روانشناسی (با احساسات و تفاوتها) پردازیم. و این، برای من، به همان مقدار که شگفت انگیز است مهم هم هست. پول در همه جا است، همه ما را تحت تاثیر قرار می دهد و بیشتر ما را گیج می کند. دیدگاه هر کس در مورد آن کمی متفاوت است.

نگاه من از روانشناسی پول با بیش از یک دهه نوشتن در این موضوع شکل گرفته است. من شروع به نوشتن در مورد امور مالی در اوایل سال ۲۰۰۸ کردم. این سال یکی از بحرانی‌ترین سالهای مالی و بدترین رکود در ۸۰ سال اخیر بود. برای نوشتن درباره آنچه اتفاق افتاد، باید ابتدا می فهمیدم که چه اتفاقی افتاده است. اما اولین چیزی که بعد از

بحران مالی آموختم این بود که هیچ کس نمی‌تواند دقیقاً توضیح دهد که چه اتفاقی افتاده است یا اینکه چرا این اتفاق افتاد، بجز اینکه چه باید در مورد آن انجام شود. برای هر گونه توضیح خوب، یک پاسخگویی به همان اندازه قانع کننده بود.

مهندسان می‌توانند علت سقوط پل را تعیین کنند زیرا توافق وجود دارد که اگر مقدار مشخصی از نیرو به یک منطقه خاص اعمال شود، آن منطقه شکسته خواهد شد. فیزیک بحث برانگیز نیست این توسط قوانین هدایت می‌شود. اما امور مالی متفاوت است و توسط رفتار مردم هدایت می‌شود. و چگونگی رفتار من ممکن است برایم عادی باشد اما برای شما احمقانه به نظر برسد. هرچه بیشتر مطالعه کردم و در مورد بحران مالی نوشتم، بیشتر متوجه شدم که می‌توانید از طریق منظر روانشناسی و تاریخ، موضوع بهتر درک کنید.

برای درک اینکه چرا مردم خود را در بدهی دفن می‌کنند، لازم نیست که نرخ بهره را مطالعه کنید؛ شما باید تاریخ حرص و طمع، ناامنی و خوش بینی را مطالعه کنید. برای به دست آوردن اینکه چرا سرمایه‌گذاران در پایین بازار خرسی اقدام به فروش می‌کنند، شما نیازی به مطالعه ریاضیات ندارید؛ شما باید در مورد فشارهای روحی خانواده خود فکر کنید و این که آیا سرمایه‌گذاری‌های شما آینده آنها را تحت تاثیر قرار می‌دهد. من مشاهدات ولتر را دوست دارم که "تاریخ هرگز خود را تکرار نمی‌کند؛ مرد همیشه این کار را می‌کنند." این به خوبی به چگونگی رفتار ما با پول اعمال می‌شود.

در سال ۲۰۱۸، من یک گزارش را نوشتم که ۲۰ از مهمترین معایب، تعصبات و علل رفتار بدی را که بر مردم در هنگام برخورد با پول تاثیر می‌گذارد، نوشتم. این گزارش روانشناسی پول نامیده شد و بیش از یک میلیون نفر آن را خوانده‌اند. این کتاب یک شیرجه عمیق‌تر به موضوع است. برخی از عبارات کوتاه آن گزارش دقیقاً همانطور اینجا آورده شده است. این کتاب، ۲۰ فصل است، هر کدام توصیف آنچه در نظر من مهم‌ترین و اغلب ناشناخته‌ترین ویژگی‌های روانشناسی پول است. فصل‌ها در اطراف یک موضوع مشترک حرکت می‌کنند، اما خودشان مستقل هستند و می‌توانید به طور مستقل آنها را بخوانید. این یک کتاب طولانی نیست از آن لذت ببرید. اکثر خوانندگان کتاب‌هایی را که شروع می‌کنند را به پایان نمی‌رسانند، زیرا اکثر موضوعات به ۳۰۰ صفحه توضیح نیاز ندارند. من ترجیح می‌دهم ۲۰ نقطه کوتاه که همه آنها به پایان برسانند را ارائه کنم.

لطفاً با من همراه باشید.

## فصل ۱

# هیچکس دیوانه نیست

---

تجربیات شخصی شما با پول شاید ۱۰ میلیونیم درصد  
از آنچه در جهان اتفاق افتاده است را تشکیل دهد، اما  
شاید ۸۰٪ از نحوه عملکرد جهان را تشکیل بدهد!

---

بگذارید یک مشکل را به شما بگویم. ممکن است باعث شود احساس  
بهتری نسبت به کاری که با پول خود انجام می دهید داشته باشید و  
کمتر در مورد آنچه دیگران با پول خود انجام می دهند قضاوت کنید.  
مردم با پول کارهای احمقانه انجام می دهند. اما هیچ کس دیوانه نیست.  
نکته اینجاست: افراد از نسل‌های مختلف، که توسط والدین متفاوتی که  
درآمدهای متفاوتی داشتند و دارای ارزش‌های متفاوتی بودند، بزرگ  
شده‌اند، در نقاط مختلف جهان، در اقتصادهای مختلف متولد شده‌اند،

بازارهای کار متفاوتی را با انگیزه‌های مختلف و درجات مختلف شانس تجربه می‌کنند و درسهای بسیار متفاوت یاد می‌گیرند. هر کس تجربه منحصر به فرد خود را از نحوه کار جهان دارد. و آنچه را که تجربه کرده‌اید قانع‌کننده‌تر از چیزی است که بصورت دست دوم یاد می‌گیرید. بنابراین همه ما (شما، من، همه) در زندگی با مجموعه‌ای از دیدگاه‌ها در مورد نحوه کارکرد پول که از فردی به فرد دیگر متفاوت است، روبرو هستیم. به همین خاطر چیزی که برای شما دیوانه به نظر می‌رسد ممکن است برای من منطقی باشد. فردی که در فقر بزرگ شده است به گونه‌ای به ریسک و پاداش فکر می‌کند که فرزند یک بانکدار ثروتمند اگر تلاش کند نمی‌تواند آن را درک کند. فردی که در دوره تورم بالا بود بزرگ شد، چیزی را تجربه کرده که فردی که با قیمت‌های ثابت بزرگ شد هرگز مجبور به انجام آن نشده است. کارگزار سهامی که در طول رکود بزرگ همه چیز را از دست داد، چیزی را تجربه کرده که کارگر فناوری در اواخر دهه ۱۹۹۰ نمی‌توانست تصور کند. استرالیایی که ۳۰ سال است شاهد رکود اقتصادی نبوده است، چیزی را تجربه کرده است که هیچ آمریکایی تاکنون تجربه نکرده است.

### **بنابراین لیست تجربیات بی‌پایان است**

شما چیزهایی در مورد پول می‌دانید که من نمی‌دانم، و بالعکس. شما با باورها، اهداف و پیش‌بینی‌های متفاوتی نسبت به من زندگی می‌کنید. دلیل این نیست که یکی از ما باهوش‌تر از دیگری است یا اطلاعات بهتری دارد. این به آن دلیل است که ما زندگی‌های متفاوتی داشته‌ایم که



با تجربیات متفاوت و به همان اندازه متقاعد کننده شکل گرفته است. تجربیات شخصی شما با پول شاید ۱۰ میلیونیم درصد از اتفاقات دنیا را تشکیل می دهد، اما شاید ۸۰٪ از نحوه عملکرد جهان را شکل بدهد. بنابراین افراد به همان اندازه باهوش می توانند در مورد چگونگی و چرایی رکود، نحوه سرمایه گذاری پول خود، اولویت بندی، میزان ریسک و غیره اختلاف نظر داشته باشند.

فردریک لوئیس آلن در کتاب خود در مورد آمریکای دهه ۱۹۳۰ نوشت که: «رکود بزرگ میلیون ها آمریکایی را - از درون - تا پایان عمرشان تحت تأثیر قرار داد همین طور طیف وسیعی از تجربیات وجود داشت.» بیست و پنج سال بعد، زمانی که جان اف کندی در حال نامزدی برای ریاست جمهوری بود، خبرنگاری از او پرسید که چه چیزی از رکود به یاد دارد. وی متذکر شد:

من هیچ اطلاع دست اولی از آن افسردگی ندارم. خانواده من یکی از ثروت های بزرگ دنیا در آن زمان بودند و ارزش آن بیش از هر زمان دیگری بود. خانه های بزرگتر داشتیم، خدمتکاران بیشتر، بیشتر سفر می کردیم. تنها چیزی که مستقیماً دیدم این بود که پدرم چند باغبان اضافی را استخدام کرد تا به آنها شغلی بدهد تا بتوانند برای خود غذا تهیه کنند. من واقعاً تا زمانی که در هاروارد در مورد آن مطالعه نکردم در مورد افسردگی دوران رکود چیزی یاد نگرفتم.

این یک نکته مهم در انتخابات ۱۹۶۰ بود. مردم فکر می کردند چگونه می توان فردی را که از بزرگترین داستان اقتصادی نسل گذشته بی اطلاع بود، مسئول اقتصاد کشور کرد؟ از بسیاری جهات، تنها تجربه جان اف

کندی در جنگ جهانی دوم به او کمک کرد. این مه‌ترین تجربه احساسی وی بود، و چیزی که حریف اصلی او، هوبرت همفری، آنرا نداشت. چالش ما این است که هیچ مقدار مطالعه یا ذهن باز نمی‌تواند واقعاً قدرت ترس و عدم اطمینان را بازسازی کند.

می‌توانم در مورد از دست دادن همه چیز در دوران رکود بزرگ بخوانم. اما من زخم‌های عاطفی کسانی که واقعاً آن را تجربه کرده‌اند ندارم و همچنین شخصی که آن را تجربه کرده است نمی‌تواند بفهمد که چرا شخصی مانند من ممکن است در مورد چیزهایی مانند مالکیت سهام احساس رضایت کند. ما دنیا را از دریچه‌های متفاوت می‌بینیم.

صفحات اینترنت می‌توانند روال تاریخی ریزش‌های بزرگ بازار سهام را نمایش دهند. اما آن‌ها نمی‌توانند احساس بازگشت به خانه، نگاه کردن به بچه‌هایتان و اینکه آیا اشتباهی مرتکب شده‌اید که بر زندگی آن‌ها تأثیر می‌گذارد را بازسازی کنند. مطالعه تاریخ باعث می‌شود احساس کنید چیزی را می‌فهمید. اما تا زمانی که آن را زندگی نکرده باشید و شخصاً عواقب آن را احساس نکنید، ممکن است آنقدر درک نکنید که رفتار خود را تغییر دهید.

همه ما فکر می‌کنیم که می‌دانیم جهان چگونه کار می‌کند. اما همه ما فقط بخش کوچکی از آن را تجربه کرده ایم.

همانطور که مایکل بتنیک<sup>۱</sup> سرمایه‌گذار می‌گوید: «بعضی از درس‌ها را باید قبل از فهمیدن تجربه کرد». همه ما به طرق مختلف قربانی این حقیقت هستیم.



در سال ۲۰۰۶، اولریکه مالمندیر<sup>۲</sup> و استفان ناگل<sup>۳</sup>، اقتصاددانان از دفتر ملی تحقیقات اقتصادی، ۵۰ سال وضعیت مالی مصرف‌کننده را بررسی کردند - نگاهی دقیق به آنچه آمریکایی‌ها با پول خود انجام می‌دهند. از نظر تئوری افراد باید بر اساس اهداف خود و ویژگی‌های گزینه‌های سرمایه‌گذاری که در دسترس، تصمیمات سرمایه‌گذاری خود را اتخاذ کنند.

اما متأسفانه این کاری نیست که مردم انجام می‌دهند.

<sup>۱</sup> Michael Batnick نویسنده و سرمایه‌گذار مشهوری که کتاب اشتباه بزرگ را نوشت.

این کتاب توسط انتشارات طاهریان در حال ترجمه است.

<sup>۲</sup> Ulrike Malmendier

<sup>۳</sup> Stefan Nagel

اقتصاددانان دریافته‌اند که تصمیمات سرمایه‌گذاری مادام‌العمر افراد به شدت به تجربیاتی که سرمایه‌گذاران در عمر خود داشتند - به ویژه تجربیاتی که در اوایل زندگی بزرگسالی خود داشتند، مرتبط است. اگر زمانی بزرگ شده‌اید که تورم بالا بوده است، در مقایسه با کسانی که در زمانی که تورم پایین بوده است، کمتر از پول خود را در اوراق قرضه سرمایه‌گذاری کرده‌اید. اگر زمانی که بازار سهام قوی بوده زندگی کردید، در مقایسه با کسانی که در زمانی که سهام ضعیف بودند، بیشتر از پول خود را در سهام سرمایه‌گذاری کرده‌اید. اقتصاددانان نوشتند: «یافته‌های ما نشان می‌دهد که تمایل سرمایه‌گذاران به تحمل ریسک به سابقه شخصی آنها بستگی دارد.»

نه هوش، نه تحصیلات، نه پیچیدگی. فقط شانس اینکه کی و کجا به دنیا آمده‌ای.

فایننشال تایمز در سال ۲۰۱۹ با بیل گراس<sup>۱</sup>، مدیر مشهور اوراق قرضه مصاحبه کرد. در این مقاله آمده است: "گراس اعتراف می‌کند که اگر یک دهه زودتر یا دیرتر به دنیا می‌آمد، احتمالاً جایی که امروز است نبود." زندگی حرفه‌ای گراس تقریباً با سقوط نرخ بهره مصادف شد که به قیمت اوراق قرضه یک شوک منفی داد. این نوع اتفاقات فقط بر

<sup>1</sup> *Bill Gross* کارآفرین، سرمایه‌گذار و مدیر ارشد اجرایی آمریکایی است، که در سال ۱۹۷۱ شرکت پیمکو را تأسیس نمود. پیمکو در سال ۲۰۰۰ توسط شرکت بیمه آلیاننتس خریداری گردید. این شرکت در حال حاضر با دارایی ۲۴۲۰۷ میلیارد دلار، مالک بزرگترین صندوق سرمایه‌گذاری مشترک در جهان می‌باشد.