

# Psychologia pieniędzy



PONADCZASOWE LEKCJE O BOGACTWIE,  
CHCIVOŚCI I SZCZĘŚCIU

**MORGAN HOUSEL**

**h**

**onepress**  
POWER 4

Tytuł oryginału: The Psychology of Money: Timeless lessons on wealth, greed, and happiness

Tłumaczenie: Joanna Sugiero

ISBN: 978-83-289-0938-0

Copyright © Morgan Housel

Originally published in the UK by Harriman House Ltd in 2020, [www.harriman-house.com](http://www.harriman-house.com).

Polish edition copyright © 2021, 2024 by Helion S.A.

All rights reserved. No part of this book may be reproduced or transmitted in any form or by any means, electronic or mechanical, including photocopying, recording or by any information storage retrieval system, without permission from the Publisher.

Wszelkie prawa zastrzeżone. Nieautoryzowane rozpowszechnianie całości lub fragmentu niniejszej publikacji w jakiegokolwiek postaci jest zabronione. Wykonywanie kopii metodą kserograficzną, fotograficzną, a także kopiowanie książki na nośniku filmowym, magnetycznym lub innym powoduje naruszenie praw autorskich niniejszej publikacji.

Wszystkie znaki występujące w tekście są zastrzeżonymi znakami firmowymi bądź towarowymi ich właścicieli.

Autor oraz wydawca dołożyli wszelkich starań, by zawarte w tej książce informacje były kompletne i rzetelne. Nie biorą jednak żadnej odpowiedzialności ani za ich wykorzystanie, ani za związane z tym ewentualne naruszenie praw patentowych lub autorskich. Autor oraz wydawca nie ponoszą również żadnej odpowiedzialności za ewentualne szkody wynikłe z wykorzystania informacji zawartych w książce.

Drogi Czytelniku!

Jeżeli chcesz ocenić tę książkę, zajrzyj pod adres

<https://onepress.pl/user/opinie/psypiv>

Możesz tam wpisać swoje uwagi, spostrzeżenia, recenzję.

Helion S.A.

ul. Kościuszki 1c, 44-100 Gliwice

tel. 32 230 98 63

e-mail: [onepress@onepress.pl](mailto:onepress@onepress.pl)

WWW: <https://onepress.pl> (księgarnia internetowa, katalog książek)

Printed in Poland.

- Kup książkę
- Poleć książkę
- Oceń książkę

- Księgarnia internetowa
- Lubię to! » Nasza społeczność

# Spis treści

<b>Wstęp:</b> Największy spektakl na ziemi	11
1. Nikt nie jest szalony	19
2. Szczęście i pech	35
3. Mieć wystarczająco dużo	49
4. Potencjał namnażania	59
5. Wzbogacenie się kontra bycie bogatym	69
6. Reszka, wygrywasz	83
7. Wolność	97
8. Paradoks człowieka w samochodzie	107
9. Zamożność jest tym, czego nie widzisz	111
10. Oszczędzaj pieniądze	119
11. Rozsądek > racjonalność	129
12. Niespodzianka!	141
13. Miejsce na błędy	155
14. Zmienisz się	169

15.	Nic nie jest za darmo	177
16.	Ty i ja	187
17.	Nieodparty urok pesymizmu	197
18.	Kiedy uwierzysz we wszystko	213
19.	Podsumowanie	229
20.	Wyznania	237
	<b>Postscriptum: Krótka historia, która tłumaczy sposób myślenia amerykańskiego konsumenta</b>	249
	<b>Przypisy</b>	269
	<b>Podziękowania</b>	272

Geniusz to człowiek, który potrafi robić zwykłe rzeczy,  
gdy wszyscy dookoła tracą głowę.

— **Napoleon**

Świat jest pełen oczywistych rzeczy, których jakimś  
zbiegiem okoliczności nikt nigdy nie zauważa.

— **Sherlock Holmes**



## WSTĘP

# Największy spektakl na ziemi

**K**IEDY CHODZIŁEM DO college'u, przez kilka lat pracowałem jako kamerdyner w eleganckim hotelu w Los Angeles.

Jednym z naszych stałych gości był dyrektor technologiczny pewnej firmy. To był prawdziwy geniusz: w wieku dwudziestu kilku lat zaprojektował i opatentował główny komponent routerów Wi-Fi. Założył kilka firm, a potem je sprzedał. Odnosił ogromne sukcesy.

Jednak jego relację z pieniędzmi opisałbym jako połączenie niepewności i dziecięcej głupoty.

Zawsze nosił przy sobie plik studolarówek, gruby na kilka cali. Pokazywał go każdemu, kto chciał go zobaczyć, a także wielu osobom, które wcale tego nie chciały. Otwarcie przechwalał się swoim bogactwem, często po pijaku i zupełnie nie na temat.

Któregoś dnia wręczył jednemu z moich kolegów kilka tysięcy dolarów w gotówce i powiedział:

— Pójdź do jubilera na rogu ulicy i kup mi trochę tysiąc dolarowych złotych monet.

Godzinę później poszedł z kumplami na moło wychodzące na Ocean Spokojny; każdy trzymał złote monety w ręce. Po kolei puszczała nimi kaczki, a potem kłócili się ze śmiechem, czyja moneta poleciała najdalej. Tak dla zabawy.

Kilka dni później dyrektor rozbił lampę w hotelowej restauracji. Kierownik powiedział mu, że musi zwrócić jej koszt, który wynosił 500 dolarów.

— Chce pan pięćset dolarów? — spytał z niedowierzaniem dyrektor, po czym wyciągnął z kieszeni gruby plik banknotów i wręczył go kierownikowi. — Tu ma pan pięć tysięcy. A teraz proszę zejść mi z oczu. I nigdy więcej mnie tak nie obrażać.

Być może zastanawiasz się, ile czasu mogło trwać takie zachowanie — odpowiedź brzmi „niedługo”. Po latach dowiedziałem się, że dyrektor stracił wszystkie pieniądze.

Główną przesłanką tej książki jest przekonanie, że umiejętne obchodzenie się z pieniędzmi ma niewiele wspólnego z inteligencją, a bardzo dużo wspólnego z zachowaniem. A zachowania trudno się nauczyć, nawet tym osobom, którym naprawdę nie brakuje inteligencji.

Geniusz, który traci kontrolę nad emocjami, może wywołać finansową katastrofę. Ta sama zasada działa również na odwrót. Zwykli ludzie, niemający żadnego finansowego wykształcenia, mogą się wzbogacić, jeśli będą mieli zestaw behawioralnych umiejętności, które nie mają nic wspólnego z formalnymi metodami mierzenia inteligencji.

---

Mój ulubiony wpis w Wikipedii zaczyna się od słów: „Ronald James Read był amerykańskim filantropem, inwestorem, woźnym i pracownikiem stacji benzynowej”.

Ronald Read urodził się w wiejskim regionie w stanie Vermont. Jako pierwszy w swojej rodzinie skończył liceum, co było tym bardziej imponujące, że codziennie jeździł do szkoły autostopem.



Ci, którzy znali Ronalda Reada, nie potrafiliby powiedzieć o nim wiele więcej. Żył najskromniej, jak się tylko da.

Read przez 25 lat naprawiał samochody na stacji benzynowej i przez 17 lat zmywał podłogi w JCPenney. Kiedy miał 38 lat, kupił dom z dwiema sypialniami za 12 000 dolarów i mieszkał w nim do końca życia. W wieku 50 lat owdowiał i już nigdy ponownie się nie ożenił. Jeden z jego przyjaciół wspominał, że jego głównym hobby było rąbanie drewna na opał.

Read zmarł w 2014 roku w wieku 92 lat. Dopiero wówczas ten skromny woźny ze wsi trafił na pierwsze strony gazet na całym świecie.

W 2014 roku zmarło 2 813 503 Amerykanów. Niecałe 4000 z nich w chwili śmierci posiadało majątek, którego wartość przekraczała 8 milionów dolarów. Ronald Read był jednym z nich.

Były woźny zapisał w testamencie 2 miliony dolarów pasierbom, a ponad 6 milionów подарował lokalnemu szpitalowi i bibliotece.

Ci, którzy znali Reada, byli zdumieni. Skąd miał tyle pieniędzy?

Okazało się, że Read nie skrywał żadnej tajemnicy. Nie wygrał fortuny na loterii ani nie odziedziczył wielkiego spadku po dalekim krewnym. Oszczędzał niewielkie kwoty i inwestował je w bezpieczne akcje. A potem czekał. W ciągu kilku dziesięcioleci jego drobne oszczędności namnożyły się do kwoty ponad 8 milionów dolarów.

To wszystko. Od woźnego do filantropa.

Kilka miesięcy przed śmiercią Ronalda Reada gazety pisały o innym mężczyźnie — Richardzie.

Richard Fuscone był całkowitym przeciwieństwem Ronalda Reada. Ukończył Harvard z tytułem MBA i zrobił tak wielką karierę jako dyrektor banku Merrill Lynch, że już po czterdziestce przeszedł na emeryturę i zajął się działalnością filantropijną. Były dyrektor generalny banku Merrill, David Komansky, chwalił Fuscone'a jako człowieka „z głową do interesów, o dużych umiejętnościach przywódczych, wyróżniającego się dobrym osądem i praworządnością”<sup>1</sup>. Czasopismo biznesowe „Crain's” umieściło go na liście „40 przed czterdziestką” wśród innych młodych biznesmenów odnoszących duże sukcesy<sup>2</sup>.

Ale wtedy — podobnie jak w przypadku dyrektora technologicznego, który puszczał na wodzie kaczki złotymi monetami — wszystko się rozpadło.

Na początku XXI wieku Fuscone pożyczył duże pieniądze na rozbudowę domu w Greenwich w stanie Connecticut, który i tak już był bardzo duży — miał prawie 1700 m<sup>2</sup> powierzchni i 11 łazienek, dwie windy, dwa baseny, siedem garaży, a miesięczny koszt utrzymania go przekraczał 90 000 dolarów.

Wtedy przyszedł 2008 rok, który przyniósł wielki kryzys finansowy.

Kryzys ten uderzył w finanse praktycznie każdego człowieka. Majątek Fuscone'a obrócił się w proch. Ogromne długi oraz fakt, że posiadał głównie aktywa niepłynne, sprawiły, że został bankrutem. „Obecnie nie mam żadnych dochodów” — miał powiedzieć sędziemu prowadzącemu jego postępowanie upadłościowe w 2008 roku.

Najpierw jego dom w Palm Beach został przejęty przez wierzycieli.

W 2014 roku przyszła kolej na jego posiadłość w Greenwich.

Pięć miesięcy przed tym, jak Ronald Read przekazał swoją fortunę w spadku na cele dobroczynne, dom Richarda Fuscone'a — którego goście mogli przeżywać „dreszczyk emocji, jedząc i tańcząc na przezroczystym dachu krytego basenu” — został przejęty i sprzedany na aukcji za 75% mniej niż kwota, na którą wyceniła go firma ubezpieczeniowa<sup>3</sup>.

Ronald Read był cierpliwy; Richard Fuscone był chciwy. To wystarczyło, żeby przesłonić ogromną przepaść w wykształceniu i doświadczeniu między tymi dwoma mężczyznami.

Nauka, która płynie z tych historii, wcale nie mówi, że trzeba być bardziej jak Ronald i mniej jak Richard — chociaż to wcale nie jest zła rada.

Fascynujące w tych historiach jest to, że są tak bardzo typowe dla świata finansów.

W jakiej innej branży ktoś, kto nie ma ukończonych studiów, odbytych praktyk, a także odpowiedniego pochodzenia, formalnego wykształcenia i kontaktów, jest w stanie osiągnąć nieporównywalnie większy

sukces od kogoś, kto ma najlepsze wykształcenie, ogromne doświadczenie i imponującą sieć kontaktów?

Żadna nie przychodzi mi do głowy.

Nie jestem w stanie wyobrazić sobie historii o Ronaldzie Readzie, który przeprowadza operację przeszczepu serca lepiej niż chirurg z dyplomem Harvarda. Albo o Ronaldzie projektującym wieżowiec lepiej niż najlepsi architekci. Nigdy też nie usłyszymy historii o wózynie, który osiąga lepsze wyniki w inżynierii nuklearnej niż światowej klasy specjaliści.

Jednak takie historie nie są niczym niezwykłym w branży inwestycyjnej.

To, że Ronald Read współlistniał z Richardem Fusconem, można wyjaśnić na dwa sposoby. Po pierwsze rezultaty finansowe są kwestią szczęścia i nie zależą od inteligencji ani wysiłku. Do pewnego stopnia jest to prawda, a w tej książce rozwinę ten temat bardziej szczegółowo. Po drugie (i moim zdaniem jest to bardziej popularne wyjaśnienie) sukces finansowy nie zależy od tego, czy masz konkretną wiedzę. Jest to umiejętność miękka, co oznacza, że Twoje zachowanie jest ważniejsze od tego, co wiesz.

Tę umiejętność miękką nazywam psychologią pieniędzy. Celem tej książki jest przekonanie Cię za pomocą krótkich historii, że umiejętności miękkie są ważniejsze niż techniczne aspekty posiadania i zarabiania pieniędzy. Zrobię to w taki sposób, aby pomóc każdemu — od Reada do Fuscone'a oraz wszystkim pośrodku — w podejmowaniu lepszych finansowych decyzji.

Uświadomiłem sobie, że te umiejętności miękkie są bardzo niedoceniane.

Większość ludzi sądzi, że finanse to dziedzina oparta na matematyce: wstawiasz dane do wzoru, który mówi Ci, co masz zrobić. A potem po prostu to robisz.

Tak jest w przypadku finansów osobistych, gdzie powszechnie uważa się, że każdy powinien mieć „fundusz awaryjny” stanowiący równowartość jego sześciomiesięcznych zarobków, a także oszczędzać 10% pensji.

Tak jest w przypadku inwestowania, gdzie dokładnie znamy historyczne korelacje między stopami procentowymi a wycenami.

I tak jest w przypadku finansów korporacyjnych, gdzie dyrektor finansowy jest w stanie obliczyć dokładny koszt kapitału.

Nie chodzi o to, że któraś z tych rzeczy jest zła lub niewłaściwa. Po prostu wiedza na temat tego, co należy robić, nie pomaga przewidzieć, co będzie się działo w Twojej głowie, gdy rzeczywiście spróbujesz to zrobić.

---

Dwa obszary, które mają wpływ na każdego człowieka — czy się nimi interesuje, czy nie — to zdrowie i pieniądze.

Sektor służby zdrowia to triumf współczesnej nauki, dzięki któremu przewidywana długość życia na całym świecie stale rośnie. Naukowe odkrycia zastąpiły dawne wyobrażenia lekarzy dotyczące tego, jak funkcjonuje ciało człowieka, i praktycznie wszyscy są dzięki temu zdrowsi.

Jednak sektor finansów — inwestowanie, finanse osobiste czy planowanie biznesowe — to zupełnie inna działka.

Od ponad dwudziestu lat branża finansowa przyciąga najwybitniejsze umysły z najlepszych uczelni. Dziesięć lat temu inżynieria finansowa była najpopularniejszym kierunkiem w Szkole Inżynierii Uniwersytetu Princeton. Czy istnieją jakieś dowody na to, że dzięki temu staliśmy się lepszymi inwestorami?

Nie znalazłem żadnego.

Zbiorowo stosując metodę prób i błędów, przez całe lata nauczyliśmy się, jak zostać lepszymi rolnikami, wykwalifikowanymi hydraulikami i wyspecjalizowanymi chemikami. Ale czy ta metoda nauczyła nas, jak lepiej zarządzać własnymi finansami? Czy wiemy już, co robić, żeby nie wpaść w długi? Czy chętniej oszczędzamy pieniądze na czarną godzinę? Odkładamy na emeryturę? Mamy realistyczne poglądy na temat tego, jaki wpływ mają pieniądze na nasze szczęście (a na co nie wpływają)?

Nie znalazłem żadnych przekonujących dowodów.

Moim zdaniem wynika to przede wszystkim z tego, że myślimy o pieniądzach i uczymy się o nich w sposób, który za bardzo przypomina fizykę (ze swoimi regułami i prawami), a za mało psychologię (z emocjami i niuansami).

A to jest dla mnie równie fascynujące, co istotne.

Pieniądze są wszędzie, mają wpływ na nas wszystkich i są niezrozumiałe dla większości z nas. Każdy myśli o nich nieco inaczej. Pieniądze dają nam cenne lekcje, które mają zastosowanie w wielu obszarach naszego życia, takich jak ryzyko, pewność siebie i szczęście. Trudno gdziekolwiek znaleźć potężniejsze szkło powiększające, które lepiej niż pieniądze pomogłoby zrozumieć, dlaczego ludzie zachowują się tak, a nie inaczej. Jest to jeden z największych spektaklów na Ziemi.

Moje uznanie dla psychologii pieniędzy ukształtowało się podczas ponad dziesięciu lat pisania na ten temat. Zacząłem się tym zajmować na początku 2008 roku, u progu kryzysu finansowego i największej od 80 lat recesji.

Aby móc pisać o tym, co się dzieje, chciałem najpierw to zrozumieć. Jednak pierwszą rzeczą, której się nauczyłem, gdy świat ogarnął kryzys finansowy, było to, że nikt nie potrafi dokładnie wyjaśnić, co się stało, dlaczego tak się stało, nie mówiąc już o tym, co powinniśmy z tym zrobić. Na każde dobre wyjaśnienie można było znaleźć równie przekonującą kontrargumentację.

Inżynierowie mogą jednoznacznie określić przyczynę zaważenia się mostu, ponieważ wszyscy zgadzają się co do tego, że jeśli określona siła zostanie przyłożona do pewnego obszaru, w tym miejscu dojdzie do złamania. Fizyka nie rodzi kontrowersji. Obowiązują w niej określone prawa. Z finansami jest inaczej, ponieważ tutaj rządzą zachowania ludzi. A to, jak ja się zachowuję, może być sensowne dla mnie, a dla Ciebie być czystym szaleństwem.

Im dłużej analizowałem kryzys finansowy i im więcej o nim pisałem, tym bardziej uświadamiałem sobie, że łatwiej jest go zrozumieć, patrząc na niego przez pryzmat psychologii i historii, a nie finansów.

Aby dowiedzieć się, dlaczego ludzie wpadają w długi, wcale nie trzeba analizować zagadnień związanych z kredytami i stopami procentowymi; zamiast tego musisz poznać historię chciwości, braku poczucia bezpieczeństwa i optymizmu. Aby zrozumieć, dlaczego inwestorzy sprzedają swoje udziały w okresie największego spadku cen, nie musisz zgłębiać wiedzy matematycznej z zakresu oczekiwanych zwrotów z inwestycji; zamiast tego musisz pomyśleć o udęce, jaką odczuwa inwestor, gdy patrzy na swoją rodzinę i zastanawia się, czy swoimi działaniami może narazić ją na niebezpieczeństwo.

Uwielbiam ten cytat z Woltera: „Historia nigdy się nie powtarza, a ludzie zawsze”. Słowa te doskonale odzwierciedlają to, jak obchodzimy się z pieniędzmi.

W 2018 roku napisałem raport, w którym przedstawiłem 20 najważniejszych zaobserwowanych przeze mnie wad, uprzedzeń i przyczyn złego zachowania, które wpływają na działania ludzi związane z pieniędzmi. Zatytułowałem go *Psychologia pieniędzy*, a przeczytało go ponad milion ludzi. Niniejsza książka stanowi szersze rozwinięcie tego tematu. Znalazły się w niej niektóre krótkie fragmenty ze wspomnianego raportu w niezmienionej wersji.

W tej chwili trzymasz w ręce 20 rozdziałów; każdy z nich opisuje jedną z najważniejszych (moim zdaniem) cech psychologii pieniędzy, które często są sprzeczne z tym, co podpowiada intuicja. Tematyka tych rozdziałów kręci się wokół wspólnego wątku, ale każdy z nich omawia odrębne zagadnienie i może być czytany niezależnie od pozostałych.

To nie jest gruba książka. Nie ma za co. Większość ludzi nie kończy książek, które zaczęli czytać, ponieważ większość zagadnień nie wymaga 300 stron wyjaśnienia. Wolę napisać 20 krótkich tekstów, które przeczytasz do końca, niż jeden długi, który w którymś miejscu porzucisz.

A zatem do dzieła!

# PROGRAM PARTNERSKI

— GRUPY HELION —



1. ZAREJESTRUJ SIĘ
2. PREZENTUJ KSIĄŻKI
3. ZBIERAJ PROWIZJĘ

Zmień swoją stronę WWW w działający bankomat!

**Dowiedz się więcej i dołącz już dzisiaj!**

<http://program-partnerski.helion.pl>

GRUPA  
**Helion** 





Umiejętne obchodzenie się z pieniędzmi wcale nie zależy wyłącznie od tego, co wiesz. Ważniejsze jest to, jak się zachowujesz. A zachowanie jest czymś, czego trudno nauczyć — nawet bardzo bystre osoby.

Większość ludzi myśli, że pieniądze — inwestowanie, finanse osobiste i decyzje biznesowe — to przede wszystkim matematyka. Wystarczy mieć odpowiednie dane i wzory, aby się dowiedzieć, co dokładnie należy robić. Jednak w prawdziwym życiu ludzie nie podejmują decyzji finansowych na podstawie arkuszy kalkulacyjnych. Podejmują je przy stole podczas kolacji albo na firmowym zebraniu, pod wpływem mieszanki takich czynników jak ich osobista historia, unikalny światopogląd, ego, duma, marketing i niezrozumiałe motywacje.

W *Psychologii pieniędzy* Morgan Housel — wielokrotnie nagradzany autor — przedstawia 19 krótkich historii, w których opisuje różne dziwne sposoby myślenia o pieniądzach, a także uczy, jak lepiej zrozumieć jeden z najważniejszych tematów w naszym życiu.



**MORGAN HOUSEL** jest współnikiem Collaborative Fund. Wcześniej prowadził kolumnę w „Wall Street Journal” i pisał dla The Motley Fool. Dwukrotnie otrzymał Best in Business Award od Stowarzyszenia Amerykańskich Redaktorów i Autorów Biznesowych, a także New York Times Sidney Award. Dwukrotnie też był finalistą Nagrody Geralda Loeba w kategorii wybitnych tekstów biznesowych.



onepress



Księgarnia internetowa:  
<http://onepress.pl>



HELION SA  
ul. Kościuszki 1c, 44-100 Gliwice  
tel.: 32 230 98 63  
[onepress@onepress.pl](mailto:onepress@onepress.pl)

książkiklasybusiness

ebook dostępny na:  
ebookpoint

ISBN 978-83-289-0938-0



9 788328 909380

Cena: 59,00 zł