

Naslov originala:

Morgan Housel

The Psychology of Money: *Timeless Lessons on Wealth, Greed, and Happiness*

Copyright © Morgan Housel

Originally published in the UK by Harriman House Ltd in 2020,

www.harriman-house.com.

Za izdanje na srpskom jeziku © Publik praktikum 2020

ZA IZDAVAČA:

Marko Sabovljević

GLAVNI I ODGOVORNI UREDNIK:

Marina Sabovljević

PREVOD:

Mirjana Ivanji

LEKTURA I KOREKTURA:

Maja Banjac Kesić

DIZAJN KORICE:

Siniša Subotić

ŠTAMPA:

Alpha print, Zemun

TIRAŽ:

1000

IZDAVAČ:

Publik praktikum

Dobrovoljačka 10/I, Zemun

office@publikpraktikum.rs

011/4202 544; 011/4202 545

Sva prava su zadržana. Nijedan deo ove knjige ne sme se kopirati ni prenositi u bilo kom obliku ili bilo kojim sredstvima, elektronskim ili mehaničkim, uključujući fotokopiranje, snimanje ili bilo koji sistem za skladištenje i pretraživanje informacija, bez pismenog odobrenja izdavača.

PSIHOLOGIJA
NOVCA

MORGAN HAUSEL

HARMON**IA**

Mojim roditeljima koji me podučavaju.

Grečen, koja me vodi.

Majlsu i Riz, koji me nadahnjuju.

Sadržaj

Uvod: Najveća predstava na zemlji	11
1. Niko nije lud.....	19
2. Sreća i rizik.....	33
3. Nikad dovoljno.....	45
4. Složeno ukamaćivanje	55
5. Postati bogat naspram ostati bogat	65
6. Pismo–glava	79
7. Sloboda.....	91
8. Paradoks čoveka u automobilu.....	101
9. Bogatstvo je ono što ne vidite	105
10. Štedite novac	111
11. Razumno › racionalno.....	121
12. Iznenađenje!	131
13. Prostor za greške.....	145
14. Promenićete se	157

15. Ništa nije besplatno.....	165
16. Vi i ja.....	175
17. Zavodljivi pesimizam	185
18. Kada poverujete u bilo šta	199
19. A sada svi zajedno!.....	213
20. Ispovest.....	221

POST SKRIPTUM: Kratka istorija o razlozima zbog kojih potrošači iz Sjedinjenih Država razmišljaju tako kako razmišljaju	231
Zahvalnice	249

*Genije je čovek koji nađe jednostavno rešenje,
kada svi oko njega gube razum.*

Napoleon

*Svet je pun očiglednih stvari
koje niko ne primećuje.*

Šerlok Holms

UVOD:

Najveća predstava na zemlji

Proveo sam fakultetske godine radeći kao portir u jednom finom hotelu u Los Angelesu.

Redovan gost u hotelu bio je direktor jedne tehnološke kompanije, genije koji je sa dvadesetak godina dizajnirao i patentirao jednu od ključnih komponenti rutera za *Wi-Fi*. Osnovao je i prodao nekoliko kompanija. Bio je uspešan u mnogim oblastima.

Međutim, odnosio se prema novcu na način koji bih opisao kao mešavinu nesigurnosti i detinjaste gluposti.

Nosio je sa sobom svežanj novčanica od sto dolara, debeo nekoliko desetina centimetara. Pokazivao ga je svima koji su želeli da ga vide, ali i mnogima koji nisu. Hvalisao se otvoreno i glasno svojim bogatstvom, često kada je pijan i uvek bez ikakvog povoda.

Jednog dana, pružio je jednom od mojih kolega nekoliko hiljada dolara uz reči: „Idi do zlatare niže niz ulicu i kupi mi nekoliko zlatnih novčića od 1.000 dolara”.

Sat vremena kasnije, sa zlatnicima u ruci, taj direktor i njegovi prijatelji okupili su se na pristaništu s pogledom na Tihi okean. Potom su bacali novčiće u more, kao kamenčiće koji su poskakivali po površini vode, kikoćući se, dok su se raspravljali o tome ko je najdalje dobacio. Čisto iz zabave.

Nekoliko dana kasnije, razbio je lampu u hotelskom restoranu. Šef restorana mu je rekao da je reč o lampi od pet stotina dolara i da mora da plati novu.

„Želite petsto dolara?“, upitao ga je direktor s nevericom, vadeći svežanj novca iz džepa. Pružajući šefu restorana novac, rekao je: „Izvolite, petsto dolara. Sada mi se gubite s očiju. I više nikada nemojte da me uvredite na takav način.“

Možda se pitate koliko dugo bi takvo ponašanje moglo da se toleriše, i odgovor glasi: „kratko“. Nekoliko godina kasnije saznao sam da je bankrotirao.

U ovoj knjizi polazim od pretpostavke da uspešno baratanje novcem nema mnogo veze s tim koliko ste pametni, ali ima mnogo toga s tim kako se ponašate. Teško je podučiti ljude kako se treba ponašati, pa čak i one pametne.

Kada izgubi kontrolu nad svojim emocijama, čak i genije može doživeti finansijsku propast. To važi i u suprotnoj situaciji. Obični ljudi, bez obrazovanja iz oblasti finansija, mogu se obogatiti ukoliko su ovladali bihevioralnim veštinama koje nisu ni u kakvoj vezi sa zvaničnim merilima inteligencije.

Moja omiljena odrednica iz *Vikipedije* počinje rečima: „Ronald Džejms Rid bio je američki filantrop, investitor, portir i radnik na benzinskoj pumpi.“

Ronald Rid rođen je u ruralnoj oblasti Vermonta. Bio je prvi u svojoj porodici koji je završio srednju školu, uz impresivnu činjenicu da je svakoga dana do škole putovao auto-stopom.

Za one koji su poznavali Ronalda Rida, nema još mnogo toga važnog što bi trebalo spomenuti. Kroz život se kretao izuzetno diskretno.

Rid je dvadeset pet godina popravljao automobile na jednoj benzinskoj pumpi, i sedamnaest godina brisao podove u kompaniji *JC Penny*. U svojoj trideset osmoj godini kupio je kuću sa dve spavaće sobe za 12.000 dolara i živeo u njoj do kraja života. Ostao je udovac u trideset osmoj godini i nikada se nije ponovo ženio. Jedan od njegovih prijatelja seća se da mu je omiljeni hobi bio cepanje drva za ogrev.

Rid je preminuo 2014. godine, u devedeset trećoj godini života. Upravo tada je taj skromni portir iz ruralne sredine postao naslovna tema u vestima širom sveta.

Te, 2014. godine, umrlo je 2.813.503 Amerikanaca. Četiri hiljade preminulih imalo je imovinu neto vrednosti od više od osam miliona dolara. Ronald Rid bio je jedan od njih.

U testamentu, taj nekadašnji portir, ostavio je milion dolara svojoj usvojenoj deci, i više od šest miliona dolara lokalnoj bolnici i biblioteci.

Oni koji su poznavali Rida bili su zapanjeni. Odakle mu samo sav taj novac?

Ispostavilo se da nije bilo reči ni o kakvoj misteriji. Nije dobio na lutriji, niti je nasledio novac. Rid je, u okviru svojih mogućnosti, uštedeo nešto novca i uložio ga je u jeftine akcije. Zatim je čekao nekoliko decenija, dok se njegova sitna ušteđevina umnožavala do iznosa od više od osam miliona dolara.

To bi bilo to. Od portira do filantropa.

Nekoliko meseci pre no što je Ronald Rid preminuo, jedan drugi čovek, po imenu Ričard, pojavio se u vestima.

Ričard Faskone je imao sve. Ronald Rid – nije. Kao direktor kompanije *Merrill Lynch*, koji je doktorirao na Harvardu na odseku za Poslovnu administraciju, Faskone je imao tako uspešnu karijeru u oblasti finansija da se penzionisao sa četrdesetak godina i postao filantrop. Bivši direktor kompanije *Merrill*, Dejvid Komanski, veličao je Faskoneove „izuzetne liderske veštine, zdrav razum i lični integritet”. Poslovni časopis *Crain's* ga je jednom prilikom uvrstio u listu uspešnih poslovnih ljudi, nazvanu „Četrdeset pre četrdesete”.

Ali, potom – kao i u slučaju direktora tehnološke kompanije sa zlatnim novčićima – sve se raspalo.

Sredinom 2000. godine, Faskone je pozajmio mnogo novca kako bi proširio kuću od 1800 kvadratnih metara, koja je imala jedanaest kupatila, dva lifta, dva bazena, sedam garaža, a za čije mesečno održavanje je bilo potrebno 90.000 dolara.

A onda je 2008. godine nastupila finansijska kriza.

Ta kriza je doslovno uništila finansijski život čitavog stanovništva. Pretvorila je Faskonove finansije u prašinu. Veliki dugovi i nelikvidna finansijska sredstva doveli su ga do bankrotstva. „Trenutno nemam

nikakvih prihoda”, navodno je izjavio pred sudijom za slučajeve bankrotstva, 2008. godine.

Prvo mu je oduzeta kuća na Palm Biču.

Godine 2014. došla je na red njegova vila u Griniču.

Pet meseci pre no što je Ronald Rid zaveštao svoje bogatstvo u dobrotvorne svrhe, kuća Ričarda Faskonea – koje se njegovi gosti sećaju kako su u njoj „večeravali i plesali po prozirnoj pokrivci unutrašnjeg bazena” – bila je prodana na aukciji za zaplenjenu imovinu za iznos koji je bio 75% niži od procene koju je za vrednost kuće dala osiguravajuća kuća.

Ronald Rid bio je strpljiv; Ričard Faskone bio je pohlepan. Upravo je to prigušilo ogromnu razliku u obrazovanju i iskustvu, koja je postojala između njih dvojice.

Poruka ove priče nije da treba više da se ugledate na Ronalda, a manje na Ričarda – mada bih mogao da smislim i neki gori savet od tog.

Fascinantan element ovih priča jeste jedinstven način na koji su njih dvojica pristupala finansijama.

U kojoj drugoj grani bi bilo moguće da neko bez fakultetske diplome, bez obuke, porodične zaleđine, formalnog iskustva i poslovnih veza, uspe da nadmaši čoveka sa vrhunskim obrazovanjem, izvanrednom obukom i najboljim mogućim poslovnim kontaktima?

Teško mi je da zamislim da bi tako nešto bilo moguće.

Međutim, ove dve priče su se zaista dogodile u svetu finansijskih investicija.

Činjenica da u finansijskom svetu mogu istovremeno da postoje i jedan Ronald Rid i jedan Ričard Faskone, može da se objasni na dva načina. Kao prvo, finansijski rezultati se nekada postižu uz faktor sreće, nezavisno od inteligencije i uloženog truda. U izvesnom opsegu, to je tačno i time ćemo se detaljnije baviti kasnije. Ili postoji drugo objašnjenje (koje mi se čini zastupljenijim): da postizanje finansijskog uspeha nije neka komplikovana nauka. Reč je o istančanoj veštini, uz koju je način na koji se ponašate važniji od znanja koje posedujete.

Tu istančanu veštinu nazivam psihologijom novca. Cilj ove knjige je da vas, pomoću kratkih priča, uverim da su razvijene veštine značajnije od tehničke strane novca. To ću učiniti na način koji će

pomoći svima – i onima koji su kao Faskone i Rid, kao i onima u prostoru između njih – da donose bolje finansijske odluke.

Došao sam do zaključka da se ta istančana veština izuzetno potcenjuje.

Oblast finansija se uglavnom opisuje kao disciplina zasnovana na matematici, u kojoj unosite podatke u neku formulu i ta formula vam ukazuje na to šta treba da činite. Pretpostavlja se da ćete upravo to i učiniti.

To je tačno u oblasti ličnih finansija, gde važi pravilo da treba da imate fond predviđen za hitne slučajeve, koji pokriva period od šest meseci, kao i da svakog meseca treba da uštedite 10% od svojih prihoda.

To pravilo važi u oblasti investiranja, kada su nam poznate precizne istorijske korelacije između kamatnih stopa i prognoza.

Ono važi i za oblast korporativnih finansija, u kojoj finansijski direktori mogu precizno da procene vrednost kapitala.

Ovde nije reč o tome da je neki od ovih primera pozitivan ili negativan, već o tome da znanje o tome šta treba da radite ne govori ništa o onome što se događa u vašoj glavi kada pokušate to i da uradite.

Na sve ljude utiču dva faktora, bez obzira na to kakav je vaš odnos prema njima: to su zdravlje i novac.

Industrija zaštite zdravlja predstavlja trijumf savremene nauke, budući da se, u celom svetu, prosečan životni vek ljudi produžio. Naučna otkrića zamenila su stare lekarske ideje o načinima na koje ljudsko telo funkcioniše, i upravo su zbog toga ljudi zdraviji.

Industrija novca – investiranje, lične finansije, poslovno planiranje – sasvim je drugačija priča.

Oblast finansija okupila je vrhunske umove, koji su protekle dve decenije dolazili iz najboljih univerziteta. Finansijski inženjering bio je, pre deset godina, najpopularniji predmet na Fakultetu za inženjering u Princetonu. Da li postoji bilo kakav dokaz da smo zbog toga postali bolji investitori?

Nisam pronašao nijedan dokaz za to.

Kroz dugogodišnje metode pokušaja i pogrešaka, naučili smo kako da postanemo bolji farmeri, veštiji vodoinstalateri i stručniji hemičari. Ali, da li nas je metod pokušaja i pogrešaka naučio kako da bolje upravljamo ličnim finansijama? Da li, zbog toga, ređe upadamo u dugove? Da li više štedimo za crne dane? Pripremamo se za penziju? Da li imamo realne procene o tome šta novac čini, a šta ne, za našu sreću?

Nisam za to našao nikakav uverljiv dokaz.

Smatram da je većina razloga za to u vezi s načinom na koji razmišljamo o novcu i na koji su nas podučavali o njemu. Ti načini su mnogo bliži fizici (uz sve njene zakonitosti i pravila), no psihologiji (emocijama i nijansama).

Smatram da je ta osobenost fascinantna, u istoj meri koliko je i važna.

Novca ima svuda, on utiče na sve nas, i većinu nas zbunjuje. Svaki čovek razmišlja o novcu pomalo drugačije. Novac nam nudi lekcije o faktorima koje imaju uticaja na mnoge oblasti života, kao što su rizik, samouverenost i sreća. Malo toga pruža toliko jasnu i preciznu sliku razloga zbog kojih se ljudi ponašaju na određeni način, kao što to čini novac. Reč je o jednoj od najvećih predstava na zemaljskoj kugli.

Moje mišljenje o psihologiji novca oblikovano je u procesu pisanja o toj temi, koji je trajao više od deset godina. Počeo sam da pišem o finansijama početkom 2008. godine. To je bio sâm početak finansijske krize i najgore recesije u proteklih osamdeset godina.

Da bih mogao da pišem o tim događajima, želeo sam da steknem uvid u njih. Međutim, prvo što sam naučio nakon te finansijske krize, bilo je to da niko ne može precizno da objasni šta se dogodilo, ili zbog čega se dogodilo, a kamoli šta bi trebalo učiniti povodom toga. Za svako smisljeno objašnjenje postojalo je drugo koje ga je opovrgavalo i koje je bilo podjednako uverljivo.

Inženjeri mogu utvrditi uzrok zbog kojeg se neki most srušio zato što postoji dogovor da će se, ako se određena količina sile primeni na određeno područje, ono urušiti. Fizika nije kontroverzna disciplina. Ona je utvrđena zakonima. Finansije su nešto sasvim drugo. Njima upravlja ljudsko ponašanje. Pored toga, ja

mogu sopstveno ponašanje da smatram logičnim, dok ga vi možete smatrati nerazumnim.

Što sam više učio i pisao o finansijskoj krizi, shvatao sam da biste mogli bolje da je razumete kroz prizmu psihologije i istorije, a ne finansija.

Kako biste stekli uvid u razloge zbog kojih ljudi sami sebe zatrpavaju dugovima, ne morate proučavati kamatne stope; treba da izučavate istoriju pohlepe, lične nesigurnosti i optimizma. Kako biste razumeli zbog čega investitori prodaju svoje akcije kada su cene najniže, ne morate proučavati matematičke formule očekivanih povrata novca; morate razmišljati o agoniji koju možete doživeti dok posmatrate svoju porodicu, pitajući se da li vaše investicije mogu da ugroze njihovu budućnost.

Dopada mi se Volterova opaska: „Istorija se nikada ne ponavlja; čovek je taj koji ponavlja svoje postupke”. Ta misao se može veoma uspešno povezati s načinom na koji se ponašamo prema novcu.

Godine 2018. napisao sam izveštaj u kome sam istakao dvadeset najznačajnijih nedostataka, subjektivnih ocena i uzroka lošeg ponašanja, čiji sam uticaj primetio u odnosu ljudi prema novcu. Naslovio sam ga *Psihologija novca*, i više od milion ljudi ga je pročitao. Ova knjiga predstavlja dublji uvid u tu temu i u njoj se pojavljuju neki kratki, neizmenjeni delovi tog izveštaja.

U vašim rukama je dvadeset poglavlja, a u svakom od njih opisane su, po mom mišljenju, najznačajnije i često nelogične karakteristike filozofije o novcu. Sva poglavlja baziraju se na istoj temi, ali se ona drugačije interpretira u svakom od njih, tako da se mogu čitati nezavisno jedno od drugog.

Ova knjiga nema mnogo stranica. Bilo bi mi drago da je pročitate. Većina čitalaca ne pročita knjigu koju počne da čita, zato što nema potrebe da se jedna tema obrađuje na tri stotine stranica. Radije bih napisao dvadeset kratkih tačaka koje ćete do kraja pročitati, umesto opširne knjige od koje ćete odustati.

Hajde da krenemo.