

Lector: Nicoleta Arsenie
Tehnoredactor: Carmen Dumitrescu
Coperta: Florin Afloarei, Mircea Băduț

Editura IDEEA EUROPEANĂ
O.P. 22, C.P. 113, București, 014780
Tel./Fax.: 021-2125692; Tel.: 021-3106618
Comenzi carte prin poștă:
Tel.: 021-2125692
E-mail: office@ideeaeuropeana.ro
www.ideeaeuropeana.ro

The New Psychology of Money 1st Edition

© 2014 Adrian Furnham

All Rights Reserved

Authorised translation from the English language edition published by
Routledge, a member of the Taylor & Francis Group

© Editura Ideea Europeană, pentru prezenta versiune

Descrierea CIP a Bibliotecii Naționale a României

FURNHAM, ADRIAN

Noua psihologie a banilor / Adrian Furnham ; trad. Elena Otilia Pătrașcu. -

București : Ideea Europeană, 2019

ISBN 978-606-594-689-7

159.9

Adrian Furnham

NOUA PSIHOLOGIE A BANILOR

Traducere de
Elena Otilia Pătrașcu



București, 2019

CUPRINS

<i>Lista ilustrațiilor</i>	9
<i>Lista tabelelor</i>	11
<i>Prefață</i>	13
1 Psihologia banilor	17
2 Banii astăzi.....	39
3 Diverse abordări ale temei banilor	65
4 Banii și fericirea	99
5 Atitudini față de bani, convingeri și comportamente	137
6 Înțelegerea lumii economice	191
7 Socializarea economică și bunul parenting.....	227
8 Diferențe de sex, bani și familie.....	269
9 Nebunia banilor. Bani și sănătate mintală.....	297

10	Banii și motivația la locul de muncă.....	339
11	Economie comportamentală.....	379
12	Persuasiune, preț și bani	415
	<i>Anexa 1. Confesiuni personale.....</i>	<i>453</i>
	<i>Anexa 2. Rezultatele testului meu.....</i>	<i>459</i>
	<i>Referințe.....</i>	<i>465</i>
	<i>Index.....</i>	<i>495</i>

LISTA ILUSTRAȚIILOR

4.1	Dovezile pentru ipoteza Easterlin	115
5.1	Materialismul și conflictul muncă-familie	178
9.1	O strategie de înțelegere a tipologiilor	321
9.2	Întrebări pentru determinarea tipologiei	322
10.1	Bani și performanță	345
10.2	Variabile-cheie ale salariilor legate de performanță.....	360
11.1	Durerea și plăcerea pierderii și câștigului	383

The New Oxford (Colour) Thesaurus definește banii astfel:

Bani (substantiv): abundență, acadea (informal), active, agoniseală, argint, arierate, avere, bancnote, bani de buzunar, bani gheață (informal), bani la saltea (informal), beneficii, bilete, bogăție, capital, card de credit, câștiguri, cec, cecuri de călătorie, cheltuieli, datorie, daune, dividende, dobândă, donații, economii, finanțe, fond, grant, impozit, investiție, ipotecă, împrumut, încasări, leafă, avuție, lire sterline, lucrativ (învechit), mălai (informal), mijloc legal de plată, monedă de cupru, monedă, numerar, patrimoniu, pâine (informal), penny, plată, profit, remitere de bani, resurse necesare, resurse, venit, salariu, schimb, transfer de credit, valută, venituri.

Definiția de mai sus oferă o idee despre toate problemele legate de bani care vor fi discutate mai târziu în carte. Cuvântul bani are nu numai mai multe definiții diferite, dar și semnificații și utilizări multiple. Numărul mare de termeni atestă importanța banilor în societate.

Banii sunt, în sine, **inerți**. Dar pretutindeni capătă sensuri speciale, încărcate cu puteri neobișnuite. Psihologii sunt interesați de atitudinile față de bani, de cauzele și modul în care oamenii se comportă față de bani, precum și de efectele pe care le au banii asupra relațiilor umane.

Visul de a deveni bogat este larg răspândit. Multe culturi au basme, folclor și povestiri bine cunoscute despre bogăție. Acest vis de a avea bani are mai multe teme. O temă este aceea că banii asigură *securitate*, alta că aduc *libertate*. Banii pot fi folosiți pentru a demonstra succesul, precum și pentru a-i răsplăti pe cei care, în trecut, au fost înjosiți, respinși sau umiliți. Una dintre numeroasele teme ale literaturii este aceea că *bogăția îi face pe cei lipsiți de putere, puternici și pe cei care nu sunt iubiți, iubiți*. Bogăția este un agent puternic de transformare care are puterea

de a vindeca orice. Prin urmare, dorința comună de bogăție și comportamentele extreme pot fi observate uneori în goana după bogăția extremă. Cu toate acestea, este adevărat că există probabil *două* tipuri de basme destul de diferite, asociate cu banii. Unul ar fi că *banii și bogățiile sunt doar desertul unei vieți bune*. Mai mult, acești bani ar trebui să bucure și să fie cheltuiți cu înțelepciune pentru a îmbunătăți totul.

Celălalt ar fi despre distrugătorul crud al celorlalți care sacrifică dragostea și fericirea pentru bani, în cele din urmă îi obține, dar constată că nu-i sunt de niciun folos lui/ei. Prin urmare, tot ce poate face este să-i dăruiască cu același fanatism cu care i-a adunat. De reținut morala poveștii, care se asociază adesea cu banii.

Puterea aparent fantastică a banilor înseamnă că ea este legată mai ales de căutarea acestora, fapt care reprezintă o puternică forță călăuzitoare. Căutătorii de aur, vânătorii de avere, vrăjitorii financiari, bogătanii, câștigătorii la jocurile de noroc și vedetele de film sunt adesea exemple pentru ceea ce pot face banii. La fel ca alchimiștii din trecut sau ca falsificatorii de azi, banii pot fi de fapt fabricați (se tipăresc bancnote, se bat monede sau chiar se pot muta electronic). Banii din resursele naturale (petrol, aur) pot fi descoperiți și exploatați. Banii din brevetele de invenții și produse pot fi multiplicați. De asemenea, pot fi sporiți prin investiții de succes. Acceptabilitatea căutării în mod fătăș, cu mândrie a banilor și desfășurarea fără scrupule a acesteia cu orice preț pare să varieze în anumite perioade istorice. Din anii 1980 până în jurul anului 2005 părea destul de acceptabil din punct de vedere social, chiar dezirabil în unele cercuri, să se vorbească despre dorința de a avea bani. A fost acceptabil să se vorbească despre lăcomie, putere și despre „jocul banilor”. Dar acest tip de discuție pare să apară și să fie aprobată social atunci când piața bursieră merge bine și economia prosperă. După diversele crahuri ale acestui secol, a-ți exprima nonșalant opinia pro-bani este un fapt considerat vulgar, inadecvat și o manifestare a lipsei conștiinței sociale. Starea particulară a economiei naționale, totuși, nu-i oprește pe

indivizi să caute o formulă personală pentru succesul economic, deși îi influențează în mod inevitabil. Lucrurile s-au schimbat de la marele crah al anului 2008.

Eficacitatea banilor în societate depinde acum de așteptările oamenilor față de ea, mai degrabă decât de caracteristicile sale intrinseci sau materiale. Banii reprezintă o convenție socială și, prin urmare, atitudinile oamenilor față de aceștia sunt parțial determinate de ceea ce cred în comun că vor răspunde ceilalți. Astfel, atunci când banii devin „problematici” din cauza unor variații sau a unor valori extrem de nesigure, schimburile devin mai dificile și oamenii pot reveni chiar la troc. În aceste vremuri „revoluționare”, convingerile considerate a fi înțelese de la sine sunt contestate și mulți oameni își afirmă punctul de vedere, au idei și ipoteze explicite pe care anterior le aveau doar în mod implicit.

Unul dintre subiectele cele mai neglijate din întreaga disciplină a psihologiei, care se mândrește cu definirea științei comportamentului uman, este psihologia banilor. Deschideți orice manual de psihologie și este foarte puțin probabil ca în index să apară cuvântul bani.

Un subiect trecut cu vederea

Este adevărat că nu toți psihologii au ignorat tema banilor. Freud (1908) ne-a îndreptat atenția asupra numeroaselor simptome inconștiente ale banilor care ar putea explica comportamentele financiare neobișnuite și iraționale. Behavioriștii au încercat să arate cum apar și cum sunt păstrate comportamentele financiare. Psihologii cognitivi au arătat modul în care atenția, memoria și procesarea informațiilor conduc la erori sistematice în relația cu banii. Unii psihologi clinici au fost interesați de unele dintre comportamentele asociate cu banii, mai accentuate din punct de vedere patologic, cum ar fi economisirea compulsivă, cheltuielile și jocurile de noroc. Psihologii de dezvoltare au fost interesați de momentul și modul în care copiii se integrează în

lumea economică și cum dobândesc aceștia înțelegerea banilor. Mai recent, psihologii economici au manifestat un interes deosebit în diferitele aspecte ale modului în care oamenii utilizează banii, de la motivul pentru care economisesc la strategiile acestora de evaziune fiscală și eschivare.

Totuși, rămâne adevărat faptul că psihologia banilor a fost neglijată. S-ar putea să existe diferite motive pentru acest lucru. Banii rămân un *subiect tabu*. În timp ce sexul și moartea au fost îndepărtate din listele de tabuuri sociale și de cercetare din multe țări occidentale, banii reprezintă încă un subiect care pare a fi nepoliticos de discutat și dezbătut. Într-o anumită măsură, psihologii au văzut comportamentul financiar ca fiind relativ rațional (la fel ca economiștii) sau dincolo de „sfera lor de preocupare”.

Lindgren (1991) a subliniat că psihologii nu au studiat comportamente legate de bani ca atare, deoarece aceștia presupun că orice lucru care implică bani se află în domeniul economiei. Cu toate acestea, economiștii au evitat la rândul lor subiectul și, de fapt, nu sunt interesați de bani ca atare, ci mai degrabă de modul în care banii influențează prețurile, cererea de credit, ratele dobânzilor și așa mai departe. Atât economiștii, cât și sociologii studiază, de asemenea, un ansamblu mare de date la nivel macro în încercările lor de a determina modul în care națiunile, comunitățile și anumite categorii de oameni folosesc, cheltuiesc și economisesc banii.

S-ar putea chiar ca subiectul să fie considerat ca fiind neînsemnat în comparație cu alte preocupări mai importante, cum ar fi înțelegerea anatomiei creierului sau cauzele schizofreniei. Economia a avut multe de spus despre bani, dar foarte puțin despre comportamentul indivizilor. Atât economiștii, cât și psihologii l-au observat, dar au evitat să vorbească despre iraționalitatea evidentă a comportamentului financiar de zi cu zi.

Lea și Webley (1981) afirmă:

Nu e nevoie să cercetăm prea mult pentru a înțelege această neglijență. Psihologii nu se gândesc la bani, deoarece sunt proprietatea unei alte științe sociale, și anume economia. Economiiștii ne pot spune tot ce trebuie să știm despre bani; ne-o spun chiar ei. Este posibil, admit aceștia, să existe anumite mici nereguli ale comportamentului și, poate, anumite deficiențe ale raționalității. Așadar, psihologii pot încerca să înțeleagă, dacă găsesc aceste lucruri interesante. În calitate de psihologi ai economiei, dezaprobăm atât încrederea economistului, cât și teama psihologului. (p. 1)

Este, desigur, imposibil să dăm dreptate șirului și complexității teoriilor economice despre bani din această carte. Economiiștii diferă de psihologi din două motive majore, chiar dacă împărtășesc același scop, acela de a încerca să înțeleagă și să anticipe modalitățile în care sunt folosiți banii.

În primul rând, economiiștii sunt interesați de date **agregate** la nivel **macro** – modul în care clasele, grupurile și țările folosesc, cheltuiesc și economisesc banii în anumite condiții. Ei sunt interesați de modelarea comportamentului prețurilor, salariilor etc. – nu foarte des al oamenilor, deși pot fi interesați de anumite grupuri, cum ar fi „bătrânii” sau migranții. Astfel, în timp ce economiiștii ar putea avea ca scop modelarea sau înțelegerea ofertei, cererii și circulației banilor pentru o țară sau un continent, psihologii ar fi mai interesați să înțeleagă cum și de ce diferite grupuri de indivizi cu convingeri diferite sau din medii diferite utilizează banii în mod diferit. În timp ce diferențele individuale sunt „variații de eroare” pentru economiiști, ele reprezintă „subiectul psihologiei diferențiale”.

În al doilea rând, în timp ce economiiștii încearcă să înțeleagă utilizarea monetară în termenii deciziilor raționale ale persoanelor cu cunoștințe și priceperi economice considerabile, psihologii nu au luat în considerare faptul că oamenii sunt logici sau raționali, în orice sens formal sau obiectiv, deși acestea pot fi suficiente

pentru sine. Într-adevăr, factorii psihologici, mai degrabă decât cei logici, îi determină pe oameni să folosească banii așa cum o fac, ceea ce i-a fascinat, în mod firesc, pe psihologi. Au apărut mai multe cărți cu titlul *Psihologia banilor* (Hartley, 1995; Lindgren, 1991; Ware, 2001). Cele mai multe dezvăluie „secretele” de a face bani, deși ceea ce a rămas neschimbat a fost motivul în sine pentru scrierea acestui tip particular de carte! Adesea, acei cititori care sunt cei mai obsedați de găsirea formulei secrete, a glonțului magic sau a „celor șapte pași” care duc la o avere sunt cei care au cele mai puține șanse să o dobândească.

Mulți scriitori celebri au crezut și au scris despre aspectele monetare. **Marx** (1977) a vorbit despre fetișismul mărfurilor în societățile capitaliste deoarece oamenii au produs lucruri de care nu aveau nevoie și le-au înzestrat cu semnificații speciale. **Veblen** (1899) a crezut că anumite bunuri sunt căutate ca simboluri ale statutului, deoarece sunt scumpe. Cu toate acestea, această cerere pentru exclusivitate duce la creșterea ofertei, la diminuarea prețurilor și la scăderea cererii consumatorilor ostentativi care își îndreaptă atenția în altă parte. **Galbraith** (1984), economistul celebru, a fost de acord că forțe puternice din societate au puterea de a modela crearea de dorințe și, astfel, modul în care oamenii își cheltuiesc banii.

Această carte este o încercare de a reuni și de a lămuri o literatură foarte diversă, împrăștiată și neuniformă care acoperă multe discipline. O temă care străbate cartea nu este despre cât de cool, logici și raționali sunt oamenii care dobândesc, păstrează și cheltuiesc banii, ci exact contrariul.

Istoria banilor

Istoricii au fost mult timp interesați de istoria financiară a lumii. Ferguson (2009), ca și alții, a fost fascinat de creșterea și scăderea maniacală a pieței bursiere. El a remarcat că totul pare să treacă printr-un ciclu extrem de previzibil: deplasare în cazul în care circumstanțele economice oferă oportunități noi și foarte

profitabile pentru unii; euforie sau supra-tranzacționare; manie sau bule în cazul celor care investesc pentru prima dată și care implică și escrocii; primejdie atunci când cei din interior văd că profiturile așteptate nu pot justifica afacerea și încep să vândă; și, în cele din urmă, repulsia sau discreditarea – când bulele se sparg ca urmare a unei panici la ieșire.

În multe privințe, istoria banilor este o poveste despre boom și bust și despre modul în care toate aspectele sistemului financiar sunt rezultatul comportamentului uman cu toate neîmplinirile și slăbiciunile lui. În cartea sa *The Ascent of Money: A Financial History of the World*, Ferguson (2009) notează că a avut în mod deosebit trei idei concrete.

În primul rând, sărăcia nu este rezultatul unor finanțatori răi și rapaci care exploatează oamenii săraci, ci mai degrabă al unei regiuni sau țări care nu are instituții financiare eficiente, cum ar fi băncile bine reglementate.

În al doilea rând, banii amplifică tendința noastră de a exagera, cauzând oscilații de la boom la bust. Modul în care ne folosim abilitățile și banii provoacă inegalități dramatice între oameni.

În al treilea rând, puține lucruri sunt mai greu de prezis cu acuratețe ca amploarea crizelor financiare și momentul în care acestea survin. Istoria arată că se întâmplă adeseori mari crize, dar puțini economiști pot spune când.

Istoria banilor se referă la înființarea de mari instituții financiare, precum și la evenimente importante și dramatice, cum ar fi spargerea bulei Companiei Mării de Sud, Marea Criză etc. Fiecare generație pare să experimenteze crize naționale și globale care afectează întregul sistem monetar. Mai mult, schimbările tehnologice, cum ar fi invenția mașinilor automate de scriere sau cardurile de credit și banii electronici, modifică comportamentul indivizilor și societăților în ansamblu. Persoanele fizice sunt produse ale timpului lor și circumstanțelor, dar nu sunt guvernate de acestea.

Există o literatură fascinantă despre istoria banilor, spre deosebire de instituțiile financiare. Majoritatea țărilor au monede

și bancnote. Fiecare are o istorie despre momentul când au fost introduse; despre cine le-a proiectat și numele autorității emitente. Fiecare are o funcție, care reprezintă de fapt valoarea nominală, precum și numele instituției garantatoare. De asemenea, are identitate, inclusiv un număr de serie și informații despre condițiile în care valoarea este plătită și față de cine.

După cum notează Gilbert (2005), există o iconografie a monedelor naționale care ar poate reflecta sau încerca să consolideze, în mod conștient, un sentiment al identității naționale. În unele țări, băncile emit bancnote, în timp ce în altele, guvernul. Banii, ca și timbrele, pot fi folosiți pentru a sublinia agenda politică. Așa cum țările care se deplasează de la un sistem politic la altul – de la colonie la dominion și la republică – își schimbă drapelele și simbolurile de stat, așa își schimbă și banii. Rețineți problema pentru designul monedei euro!

Cele mai vechi urme ale viețuirii umane arată dovezi despre ceea ce Adam Smith numea „troc, barter și schimb”. Barterul, care continuă și astăzi pentru cei care nu au bani sau care doresc să evite impozitarea, are dezavantaje evidente. Acestea includ: necesitatea dublei coincidențe a dorințelor: ambele părți din schimb trebuie să vrea exact ceea ce are cealaltă. Barterul nu ajută la stabilirea măsurării valorii; valoarea relativă a produselor schimbate: deși este posibil să se facă schimb de elemente mai puțin valoroase pentru un singur element de valoare mai mare, este posibil să fie necesar un singur element de valoare mai mică, adică nu funcționează bine dacă lucrurile nu pot fi divizate; barterul nu poate fi ușor amânat: unele elemente sunt perisabile și trebuie consumate relativ rapid.

Deoarece tranzacțiile de tip barter au devenit mai sofisticate, oamenii au căpătat obiceiul de a evalua „prețurile” în termenii unui articol standard, care, la rândul său, a beneficiat de un tratament preferențial ca mijloc de schimb (Morgan, 1969). Astfel, vitele, sclavii, soțiile, țesăturile, cerealele, cochiliile, uleiul și vinul, precum și aurul, argintul, plumbul și bronzul au servit ca mijloc de schimb (vezi Tabelul 1.1).

Deseori, obiectele religioase, ornamentele sau uneltele/modelele miniaturale au servit drept mijloc de schimb. În perioada postbelică din Germania, cafeaua și țigările au devenit mijloc de schimb, iar în anii 1980 berea îmbuteliată a îndeplinit această funcție în Angola sfâșiată de război. Cochiliile de scoici (precum și porcii) au reprezentat un mijloc de schimb foarte popular în Asia până la mijlocul acestui secol (în Noua Guinee).

Folosirea vitelor sau a boilor în schimbul altor bunuri a reprezentat un sistem greoi. Comercianților le lua mult timp să facă o înțelegere (dacă ajungeau la un acord). Calitatea animalelor a variat, ca și calitatea produselor pentru care au fost schimbate. Vitele și boii, atunci când se utilizau ca bani, erau transportabile și apreciate, dar nu erau durabile, divizibile sau omogene.

Următorul pas în dezvoltarea banilor a avut loc atunci când țările care făceau comerț în jurul Mediteranei au început să folosească metal pentru schimburi. Metalele erau de aur, argint și cupru: destul de prețioase pentru a fi dorite, suficient de utile și decorative pentru a fi în general acceptabile, iar calitatea lor nu variaza în funcție de timp. Unii cred că primii oameni care au folosit banii de metal au fost Asirienii din Cappadocia, ale căror lingouri argintate de argint datează din 2100 î.Hr. Asirienii e posibil să fi avut chiar și un sistem bancar primitiv, inclusiv ceea ce numim astăzi „dobânzi”: plată pentru împrumuturi și datorii.

TABELUL 1.1 Lucruri neobișnuite care au fost utilizate ca bani

Elemente	Țară /Regiune
Măgele	Părți din Africa și Canada
Vieri	New Hebrides
Unt	Norvegia
Țigări	Prizonierii de război și din Europa postbelică
Boabe de cacao	Mexic

Cochilii de scoici	La nivel mondial (Insulele Mării de Sud, Africa, America și Vechea Britanie)
Cârlige de pescuit	Insulele Gilbert
Blană de vulpe zburătoare	Noua Caledonie
Blană de marmotă neagră	Rusia
Grâu	India
Sape și cuțite de aruncat	Congo
Bare de fier	Franța
Cuțite	China
Șobolani (comestibili)	Insula Paștelui
Sare	Nigeria
Scoici	Insulele Solomon, Thailanda, Noua Britanie, Paraguay
Tutun	SUA
Dinți de balenă	Fiji

Sursa: Furnham și Argyle (1998)

Metale prețioase

Până în secolul al XI-lea, barele de aur și electrum au fost tranzacționate între comercianți. Electrum este un amestec natural de aur și argint. Barele sau bucățile de electrum nu erau monede, deoarece aveau greutatea diferite, dar aveau mari avantaje față de schimburile de mărfuri prin barter și folosirea animalelor ca formă de bani. Metalele nu putrezesc sau pier, astfel încât plățile întârziate se puteau face. Totuși, aceste bare metalice erau voluminoase. Nu treceau ușor din mână în mână. Erau greu de împărțit. Calitatea și cantitatea de metal în diferite bare nu era aceeași. Raportul de aur și argint în electrum a variat. Comercianții din diferite părți ale lumii folosesc deseori greutatea diferite, astfel încât toate barele metalice trebuiau cântărite înainte ca mărfurile să poată fi schimbate.