

MORGAN HOUSEL

Psihologia banilor

LECTȚII NEMURITOARE
DESPRE AVUȚIE,
LĂCOMIE ȘI FERICIRE

Traducere din limba engleză
de Alexandra Țabără

ap!
act și politon

2022

CUPRINS

INTRODUCERE: Cel mai mare spectacol de pe Pământ	11
1. Nimeni nu este nebun	21
2. Noroc & risc	39
3. Niciodată destul	55
4. Confuzia efectului compus	67
5. A te îmbogăți vs. a rămâne bogat	79
6. Puțin, dar bun	95
7. Libertate	111
8. Paradoxul omului din mașină	123
9. Avuția este ceea ce nu se vede	127
10. Economisește bani	135
11. Rezonabil > Rațional	147
12. Surpriză!	159
13. Marjă de eroare	177
14. Te vei schimba	193
15. Nimic nu este gratis	203
16. Tu și eu	215
17. Seducția pesimismului	227
18. Când crezi orice	245
19. Toate la un loc	263
20. Mărturisiri	273

POST-SCRIPTUM: Un scurt istoric al motivelor pentru care mentalitatea consumatorului american este așa cum este	287
Note	313
Mulțumiri	319

1.

Nimeni nu este nebun

Experiențele tale personale cu banii
constituie cam 0,00000001% din tot ce
s-a întâmplat în lume, dar cam 80% din
felul în care crezi tu că funcționează lumea.

DĂ-MI VOIE SĂ ÎȚI PREZINT O PROBLEMĂ. S-ar putea să te facă să te simți mai bine față de felul în care îți gestionezi tu banii și mai puțin critic față de cum și-i gestionează ceilalți.

Oamenii fac lucruri nebunești cu banii. Dar nimeni nu este nebun.

Iată cum stă treaba: oameni din generații diferite, creșcuți de părinți diferiți care câștigau venituri diferite și se ghidau după valori diferite, în părți diferite ale lumii, născuți în economii diferite, având de-a face cu piețe diferite ale muncii, motivații diferite și niveluri diferite de noroc învață lecții foarte diferite.

Experiența fiecăruia cu privire la felul în care funcționează lumea este unică. Iar ceea ce trăiești pe propria piele este mai convingător decât ceea ce înveți din pățaniile altora. Așa că, noi toți – tu, eu, toată lumea – trecem prin viață anorați într-o serie de opinii despre modul în care funcționează banii, care variază considerabil de la om la om. Ceea ce ție îți pare nebunesc, mie mi se poate părea logic.

Un om crescut în sărăcie se gândește la risc și răsplată într-un mod absolut de neînchipuit pentru copilul unui bancher înstărit.

Un om crescut într-o perioadă în care inflația era mare a trecut prin situații pe care o persoană care a crescut cu prețuri fixe nu le-a trăit.

Un agent de bursă care a pierdut totul în timpul Marii Crize Economice a trecut printr-o experiență pe care un angajat din domeniul tehnologiei, care s-a bucurat de gloria de la sfârșitul anilor '90, nici nu și-o poate închipui.

Un australian care nu a mai văzut o recesiune de 30 de ani a trăit un lucru de care niciun american nu a avut parte vreodată.

Și așa mai departe. Lista experiențelor este interminabilă.

Tu știi anumite lucruri despre bani pe care eu nu le cunosc și viceversa. Tu treci prin viață cu convingeri, obiective și previziuni diferite de ale mele. Asta nu înseamnă că unul dintre noi ar fi mai deștept decât celălalt sau că ar deține informații mai bune. Pur și simplu ne-am trăit viața diferit, influențați de experiențe diferite, dar la fel de convingătoare.

Experiențele tale personale cu banii constituie cam 0,00000001% din tot ce s-a întâmplat în lume, dar cam 80% din cum crezi tu că funcționează lumea. Așadar, oameni la fel de deștepti pot avea opinii contradictorii cu privire la cum și de ce au loc recesiunile, felul în care trebuie să îți investești banii, ce ar trebui să consideri prioritar, cât de mult ar trebui să riști și tot așa.

În cartea lui despre America anilor '30, Frederick Lewis Allen scria că Marea Criză Economică „a marcat – sufletește – milioane de americani pentru tot restul vieții lor”. Însă experiențele au variat. Douăzeci și cinci de ani mai târziu, când candida la președinție, John F. Kennedy a fost întrebât de un reporter ce își amintea despre Criză. Iată răspunsul lui:

Nu am cunoștințe despre Criză dobândite în mod direct. Familia mea era în posesia uneia dintre cele mai mari averi din lume care, la vremea respectivă, a avut o valoare mai mare decât oricând. Aveam case mai mari, mai mulți servitori, călătoream mai mult. Singurul lucru pe care l-am observat în mod direct a fost atunci când tatăl meu a angajat niște grădinari în plus doar ca să le dea ceva de lucru, să aibă ce să pună pe masă. Chiar nu știam nimic despre Criză până nu am citit despre ea ca student la Harvard.

Această declarație a avut o importanță majoră pentru alegerile din 1960. Cum, se întreba lumea, să fie pus în fruntea economiei un om care nu avea habar despre cel mai important eveniment economic al ultimei generații? În multe feluri, acest neajuns a fost eclipsat doar de experiența lui JFK din al Doilea Război Mondial. Reprezenta cealaltă mare experiență emoțională a generației anterioare pe care contracandidatul său, Hubert Humphrey, nu o trăise.

Problema noastră este că, oricât am studia sau oricât de deschiși am fi la minte, nu putem recrea cu adevărat puterea fricii și a nesiguranței.

Pot citi despre ce a însemnat să pierzi tot ce aveai în timpul Marii Crize Economice. Însă nu am cicatricile emoționale ale celor care chiar au trecut prin asta. Iar cei care au trecut prin așa ceva, nu pot înțelege cum cineva ca mine poate lăsa impresia că e atât de mulțumit de lucruri precum deținerea unor acțiuni. Vedem lumea din perspective diferite.

Tabelele pot ilustra frecvența istorică a marilor prăbușiri ale pieței bursiere. Dar nu pot ilustra sentimentul pe care îl ai când vii acasă, te uiți în ochii copiilor tăi și te întrebi dacă nu cumva ai făcut o greșală care le va afecta viața. Când studiezi istoria, simți că înțelegi ceva. Dar până nu trăiești tu lucrurile despre care ai citit, și nu simți consecințele, nu le poți înțelege suficient încât să îți schimbi comportamentul.

Cu toții credem că știm cum funcționează lumea. Dar fiecare dintre noi a experimentat doar o mică parte din ea.

După cum spunea și investitorul Michael Batnick, „unele lecții trebuie trăite pe propria piele pentru a putea fi înțelese”. Cu toții suntem, în feluri diferite, victimele acestui adevăr.

În 2006, economiștii Ulrike Malmendier și Stefan Nagel din cadrul Biroului Național de Cercetare Economică au examinat datele pe o perioadă de 50 de ani din Sondajul privind Finanțele Consumatorilor – un studiu detaliat al felului în care americanii își folosesc banii⁴.

Teoretic, oamenii ar trebui să ia decizii legate de investiții în funcție de obiectivele lor și de caracteristicile opțiunilor de investiții disponibile în momentul respectiv.

Dar nu se întâmplă așa.

Economiștii au descoperit că deciziile privind investițiile luate de oameni pe parcursul vieții se află în strânsă legătură cu experiențele trăite de acești investitori în generația

lor – în special experiențele de la începutul perioadei de maturitate.

Dacă ai crescut în vremuri în care nivelul inflației era ridicat, atunci ai investi mai puțini bani în obligațiuni mai târziu, comparativ cu cei care au crescut în vremuri în care nivelul inflației era scăzut. Dacă ai crescut într-o perioadă în care bursa de valori era puternică, atunci ai investi mai mulți bani în acțiuni mai târziu, comparativ cu cei care au crescut într-o perioadă slabă pentru bursă.

Economiștii au scris: „Descoperirile noastre sugerează că înclinația investitorilor de a-și asuma riscuri depinde de trecutul fiecăruia”.

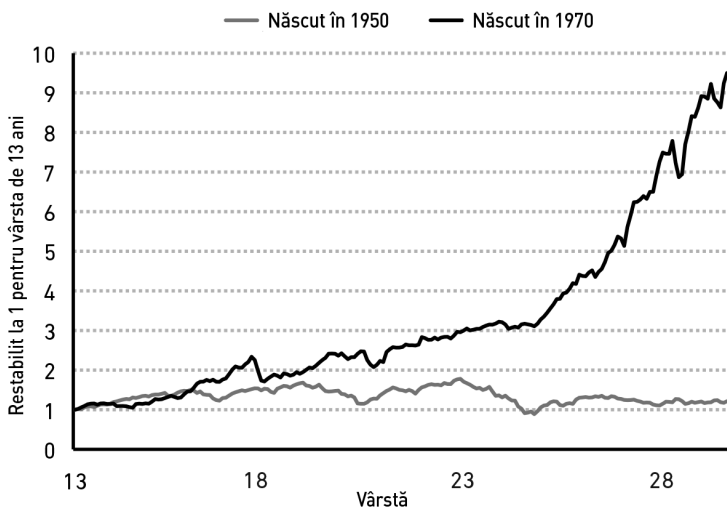
Nu de inteligență, nu de educație, nu de sofisticare. Doar de norocul chior de a te naște într-un anumit loc, într-un anumit timp.

În 2019, revista *Financial Times* a publicat un interviu cu Bill Gross, vestitul manager de obligațiuni. „Gross recunoaște că, probabil, nu ar fi ajuns unde este acum dacă s-ar fi născut cu un deceniu mai devreme sau mai târziu”, se preciza în articol. Cariera lui Gross a coincis aproape perfect cu o prăbușire generală a ratelor dobânzilor, care a dat avânt prețurilor obligațiunilor. Un astfel de lucru nu influențează doar oportunitățile care ți se ivesc în cale, ci și ceea ce crezi tu despre aceste oportunități când ți se prezintă. Pentru Gross, obligațiunile erau ca niște mașinării generatoare de avere. Pentru generația tatălui său, care a trăit și a îndurat un nivel mai ridicat de inflație, pot părea niște incineratoare de avere.

Diferențele dintre experiențele cu bani ale oamenilor nu sunt mici, nici chiar în cazul celor despre care ai putea să crezi că sunt destul de asemănătoare.

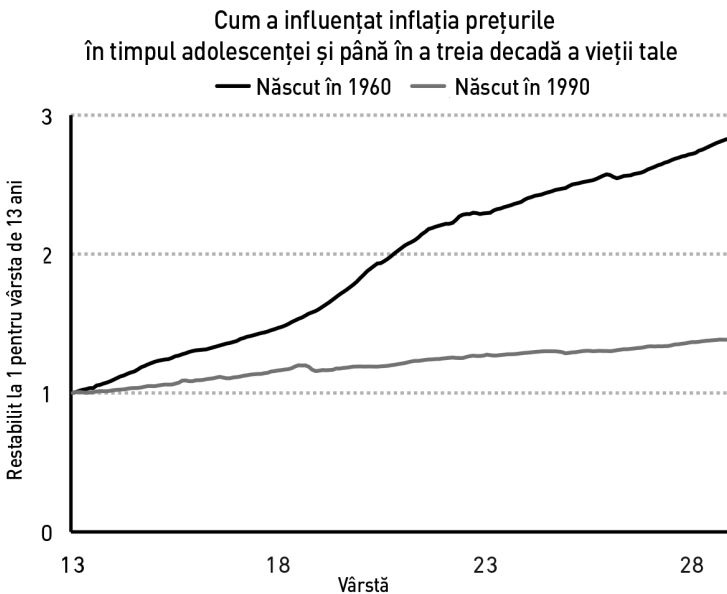
Să luăm, de pildă, acțiunile. Dacă te-ai născut în 1970, indicele S&P 500* și-a mărit valoarea de aproape 10 ori, ajustată la inflație, din timpul adolescenței tale și până ai ajuns la vârsta de 30 de ani. Este un randament uimitor. Dacă te-ai născut în 1950, piața, ajustată la inflație și raportată la aceeași perioadă a vieții tale, nu a înregistrat niciun fel de progres. Două grupuri de oameni, diferențiați de soartă prin anul nașterii lor, trec prin viață cu perspective total diferite față de modul în care funcționează bursa de valori:

Cum au evoluat acțiunile în timpul adolescenței și până în a treia decadă a vieții tale



* Indice bursier care cuprinde 500 de companii mari listate la bursele din SUA. Acesta este administrat de compania de rating financiar Standard & Poor's. (n. red.)

Sau inflația. Dacă te-ai născut în America anilor '60, știi că inflația din timpul adolescenței și celei de-a treia decade a vieții tale – anii de tinerețe în care ești ușor de impresionat și în care îți formezi o bază de cunoștințe despre cum funcționează economia – a făcut ca prețurile să se tripleze. O creștere imensă. Îți aduci aminte de cozile de la benzinării și de salariile care le ajungeau oamenilor o perioadă mult mai scurtă decât cele de dinainte. Dar, dacă te-ai născut în 1990, inflația a avut un nivel atât de scăzut pe tot parcursul vieții tale, încât probabil că nici nu te-ai gândit vreodată la ea.



În noiembrie 2009, rata șomajului la nivel național în America se situa undeva la 10%. Dar rata șomajului în rândul bărbaților afro-americani cu vârsta cuprinsă între 16 și 19 ani, care nu absolviseră liceul, era de 49%. Și 4%

în rândul femeilor caucaziene cu vârsta de peste 45 de ani, absolvente de studii superioare.

Piețele bursiere locale din Germania și Japonia au fost nimicite în timpul celui de-al Doilea Război Mondial. Regiuni întregi au fost bombardate. La finele războiului, femele germane produceau atât cât să le ofere cetățenilor 1.000 de calorii pe zi. Compară situația cu cea din Statele Unite, unde valorile acțiunilor de pe piața bursieră au atins o valoare mai mult decât dublă din 1941 și până la sfârșitul lui 1945, iar economia devenise mai puternică decât fusese vreodată în ultimii aproape 20 de ani.

Nimeni nu ar trebui să se aștepte ca membrii acestor două categorii să-și trăiască restul vieții având aceeași percepție asupra inflației. Sau asupra bursei de valori. Sau asupra șomajului. Sau asupra banilor în general.

Nimeni nu ar trebui să se aștepte să răspundă în același fel la informațiile financiare. Nimeni nu ar trebui să presupună că sunt influențați de aceleași stimulente.

Nimeni nu ar trebui să se aștepte să caute consiliere în același loc.

Nimeni nu ar trebui să se aștepte să fie de aceeași părere cu privire la ce contează, la ce merită, la ce este cel mai probabil să se întâmple în continuare, și nici cu privire la care este cea mai bună cale de urmat.

Perspectiva lor asupra banilor s-a format în lumi diferite. Și, când e așa, o perspectivă asupra banilor pe care un grup de oameni o consideră revoltătoare poate fi cât se poate de logică pentru un alt grup.

În urmă cu câțiva ani, *The New York Times* a publicat un articol despre condițiile de lucru din cadrul Foxconn, marea companie producătoare de componente electronice din Taiwan. În general, condițiile sunt atroce. Cititorii au fost pe bună dreptate indignați. Însă, nepotul unei muncitoare chineze a avut o reacție fascinantă, scriind următoarele în secțiunea de comentarii:

Mătușa mea a lucrat mai mulți ani în ceea ce americanii numesc „fabrici de exploatare prin muncă”. A fost o muncă grea. Program lung de lucru, salariu „mic”, condiții de lucru „nefavorabile”. Știți ce făcea mătușa mea înainte să lucreze într-o astfel de fabrică? Era prostituată.

Din punctul meu de vedere, ideea de a lucra într-o „fabrică de exploatare prin muncă” este un progres comparativ cu vechiul ei stil de viață. Știi că mătușa mea ar prefera să fie „exploatată” de un șef capitalist diabolic pentru câțiva dolari, în loc să-i fie exploatat trupul de mai mulți bărbați pentru câteva centime.

Tocmai de aceea mă deranjează gândirea multor americani. Noi nu avem aceleași oportunități ca în Occident. Infrastructura noastră guvernamentală este diferită. Țara este diferită. Da, munca în fabrică este grea. Ar putea fi mai bine? Da, dar numai dacă compari cu locurile de muncă din America.

Nu știu cum să interpretez aceste cuvinte. O parte din mine vrea cu ardoare să le contrazică. O parte din mine vrea să le înțeleagă. Dar, mai cu seamă, sunt un exemplu al modului în care diferitele experiențe de viață duc la formarea

unor perspective extrem de diferite în privința anumitor subiecte despre care se consideră intuitiv că ar trebui să fie situații de tip alb sau negru.

Fiecare decizie pe care o iau oamenii în privința banilor se justifică prin trecerea informațiilor pe care le dețin la momentul respectiv prin filtrul modelului lor mental unic cu privire la felul în care funcționează lumea.

Este posibil ca acei oameni să dețină informații greșite. Sau incomplete. Este posibil să nu fie buni la matematică. Să se lase convinși de strategii de marketing de proastă calitate. Să nu aibă habar ce fac. Să nu își dea seama de consecințele acțiunilor lor. O, și încă cum!

Însă, fiecare decizie financiară pe care o iau oamenii este logică pentru ei la momentul respectiv și îndeplinește toate condițiile necesare. Ei își spun o poveste despre ce fac și de ce o fac, iar această poveste e modelată de experiențele lor unice.

Să luăm un exemplu simplu: biletele de loterie.

Americanii dau mai mulți bani pe ele decât pe filme, jocuri video, muzică, evenimente sportive și cărți la un loc.

Și, cine le cumpără? În mare parte, oamenii săraci.

Gospodăriile cu cele mai mici venituri din Statele Unite cheltuiesc în medie 412 dolari pe biletele la loto, de patru ori mai mult decât grupurile cu cele mai mari venituri. Dar 40% dintre americani nu dispun de 400 de dolari în caz de urgență. Ceea ce înseamnă că: persoanele care cumpără bilete de loterie în valoare de 400 de dolari sunt, în mare parte, aceiași oameni care spun că nu dispun de 400 de dolari în caz de urgență. Își aruncă plasa de siguranță