

۲۱۹ ۴۱۰۰

روانشناسی پول

www.ketab.ir

نویسنده: مورگان هاسل

ترجمه: دکتر محمد محمدی

سرناسه	: هاوزل، مورگان Housel, Morgan
عنوان و نام پدیدآورنده	: روانشناسی پول / نویسنده مورگان هاسل: ترجمه محمد محمدی
مشخصات نشر	: تهران: جالش، ۱۴۰۰.
مشخصات ظاهری	: ۲۱۳ص.
شابک	: ۹۷۸-۶۲۲-۶۰۱۷-۹۱-۶
وضعیت فهرست‌نویسی	: فیبا
یادداشت	: عنوان اصلی: The Psychology of money Timeless lessons on wealth, greed, and happiness, 2021.
موضوع	: پول- جنبه‌های روانشناسی
موضوع	: Money- Psychological aspects
شناسه افزوده	: محمدی، محمد، ۱۳۵۸ شهریور-، مترجم
رده‌بندی کنکره	: HG۲۲۲/۳
رده‌بندی دیویی	: ۳۳۲/۰۲۴۰۱



www.Chalesh.ir

روانشناسی پول

نویسنده: مورگان هاسل

ترجمه: دکتر محمد محمدی

طرح جلد: حسین آقازاده

امور فنی و هنری: نشر چالش

چاپ اول: ۱۴۰۰ چاپ دوم: پاییز ۱۴۰۳

شمارگان: ۵۰۰

لیتوگرافی، چاپخانه و صحافی: فرشویه

شابک: ۹۷۸-۶۲۲-۶۰۱۷-۹۱-۶

نشر چالش: تهران، خیابان انقلاب، خ ۱۲ فروردین، خ وحید نظری، شماره ۱۰۰ تلفن: ۶۶۴۱۴۶۱۰

فروشگاه چالش: تهران، خیابان انقلاب، خ ۱۲ فروردین، خ وحید نظری، شماره ۱۰۲ تلفن: ۶۶۴۱۷۴۱۵

قیمت: ۲۲۰۰۰۰ تومان

کلیه حقوق این اثر برای ناشر محفوظ است. هرگونه تکثیر و تولید مجدد آن
کلاً و جزاً بصورت چاپی، کپی، انتشار الکترونیک این اثر بدون اجازه کتبی ناشر
ممنوع و موجب پیگرد قانونی است.

فهرست مطالب



۴.....	مقدمه مترجم.....
۷.....	مقدمه نویسنده.....
۱۵.....	فصل اول: هیچ کس دیوانه نیست.....
۲۹.....	فصل دوم: شانس و ریسک.....
۴۱.....	فصل ۳: کافی هرگز.....
۵۱.....	فصل ۴: ترکیب گیج کننده.....
۵۹.....	فصل ۵: ثروتمند شدن در مقابل ثروتمند ماندن.....
۷۱.....	فصل ۶: دنباله - شما برنده اید.....
۸۳.....	فصل ۷: آزادی.....
۹۱.....	فصل ۸: انسان در ماشین تناقض.....
۹۵.....	فصل ۹: ثروت چیزی است که نمی توانی از دست بدهی.....
۱۰۱.....	فصل ۱۰: پس انداز پول.....
۱۰۹.....	فصل ۱۱: معقول بهتر از منطقی است.....
۱۱۹.....	فصل ۱۲: شگفتی.....
۱۳۱.....	فصل ۱۳: حاشیه اطمینان.....
۱۴۳.....	فصل ۱۴: شما تغییر می کنید.....
۱۴۹.....	فصل ۱۵: هیچ چیز رایگان نیست.....
۱۵۹.....	فصل ۱۶: شما و من.....
۱۶۹.....	فصل ۱۷: اغوای بدبینی.....
۱۸۳.....	فصل ۱۸: وقتی به هر چیزی اعتقاد داری.....
۱۹۷.....	فصل ۱۹: اکنون همه چیز با هم.....
۲۰۵.....	فصل ۲۰: اعتراف.....

مقدمه مترجم

مدیریت مالی شخصی حیطه‌ای است که هر شخصی به‌صورت نظام‌مند یا غیر نظام‌مند به آن اندیشیده است. در مورد چرایی موفقیت یا عدم موفقیت مالی افراد سؤالات زیادی مطرح می‌شود که البته جواب‌ها به آن‌ها یکسان نیست. به‌عنوان نمونه تحصیلات دانشگاهی چقدر در موفقیت مالی تأثیر دارد و اصولاً چرا افرادی که به نحو غیرقابل تصویری ثروتمند شده‌اند تحصیلات دانشگاهی ندارند؟ آیا اصول مالی شخصی در خارج از دانشگاه است و یا مسائلی وجود دارد که ما از آن بی‌خبریم؟ و اصولاً آیا راهی برای یک‌شبه موفق شدن وجود دارد؟ پرسش‌هایی از این دست در ذهن بسیاری از افراد مرور شده است. افراد زیادی هستند که در بورس به دنبال نسخه‌ای معجزه کننده می‌گردند؛ و حتی کارشناسانی هم هستند که برای موفقیت به یک‌باره در بورس کلاس‌هایی با هزینه‌های هنگفت برگزار می‌کنند و البته بعید نیست این کارشناسان خودشان از نظر مالی افراد موفق باشند اما موفقیتشان را نه از راه بورس که از طریق درآمدهای کلاس‌هایشان به دست می‌آورند. تجربه نشان داده افرادی که به دنبال نسخه‌های فوری برای موفقیت در بورس بوده‌اند، به شکلی فوری عقب‌گرد کرده‌اند.

با توجه به موارد گفته‌شده این نیاز احساس می‌شود تا از نظر روانشناسی و به شکلی علمی درک دقیقی از موفقیت مالی و نحوه رفتار انسان با پول داشته باشیم. در این کتاب مورگان هاسل در قالب بیست فصل به واکاوی رفتارهای اشتباه مالی می‌پردازد. عدم تحمل ریسک بیش از ظرفیت، داشتن صبر و حوصله برای رشد سهام، دیدگاه‌های محافظه‌کارانه برای تحمل هزینه و موارد این‌گونه در این فصل‌ها به شکلی روایت‌گونه بیان شده است. نویسنده سعی کرده با ذکر مثال‌هایی از علوم غیرمالی، ارتباط آن را به علوم مالی نشان دهد و در پایان هر فصل توصیه اجمالی برای بهبود عملکرد مالی شخصی ارائه کرده است. بسیاری از دیدگاه‌های موردبحث در این کتاب به شکلی روانشناسانه بررسی شده است. به این شکل که رفتارهای به‌ظاهر خردگرایانه، نتیجه دیدگاه‌های فردی درست یا غلطی است که از تجربیات گذشته ما شکل گرفته است.

امید است مطالب این کتاب مورد استفاده خوانندگان واقع شده و به شکلی عملی
نگرش آنان به موفقیت مالی را تغییر دهد.
در پایان چنانچه نسبت به این ترجمه انتقاد یا پیشنهادی دارید؛ آن را با اینجانب در
میان بگذارید.

IRANNAMEH@GMAIL.COM

محمد محمدی

آبان ۱۳۹۹

www.ketab.ir

مقدمه نویسنده

بزرگترین نمایش روی زمین

من سالهای دانشکده خود را به عنوان خدمتکار در یک هتل لوکس در لس آنجلس سپری کردم.

یکی از میهمانان همیشگی هتل، مدیر تکنولوژی بود. او یک نابغه بود، با طراحی و ثبت یک مولفه کلیدی در روترهای وای فای در دهه بیست زندگیش به ثروت خوبی دست یافته بود. همچنین شروع به فروش چندین شرکت کرده بود و از این کار به موفقیت بالایی رسیده بود.

من رابطه‌ای که او با پول داشت را به عنوان ترکیبی از ناامنی و حماقت بچه‌گانه توصیف می‌کنم.

روزی مقدار زیادی اسکناس صد دلاری به ضخامت چند اینچ را بالا برد و آن را به همه حضار نشان داد و در همان حال با صدای بلندی درباره ثروت خود صحبت می‌کرد، او بیشتر مواقع به شکل دیوانه واری این کار را انجام می‌داد.

یک روز هم چند هزار دلار پول نقد به یکی از همکارانم داد و گفت: "به فروشگاه جواهر فروشی در خیابان برو و برای من چند هزار دلار سکه طلا بگیر."

ساعتی بعد، سکه‌های طلا در دستش بود، مدیر فنی و دوستانش در محوطه‌ای مشرف به اقیانوس آرام گرد هم آمدند. سپس شروع به انداختن سکه‌ها به دریا کردند. سکه‌ها را مثل سنگ به دریا می‌ریختند، و همچنان که با هم کل کل می‌کردند، مسابقه می‌دادند که چه کسی سکه‌ها را دورتر پرتاب می‌کند. آنان این کار را فقط برای تفریح می‌کردند.

چند روز بعد، چراغی را در رستوران هتل خرد کرد. مسئول مربوطه به او گفت که این لامپ ۵۰۰ دلار ارزش دارد و از او خواست آن را عوض کند.

"شما پانصد دلار می‌خواهید؟ بفرما، این پنج هزار دلار. حالا از جلو چشمم دور شو. و هیچ وقت این طور به من توهین نکن."

ممکن است تعجب کنید که این رفتار چه زمانی به پایان می‌رسد؟ پاسخ "خیلی سریع" است. سال‌ها بعد فهمیدم که او ورشکست شده است.

فرض این کتاب این است که خوب رفتار کردن با پول، ارتباط کمی با میزان هوشمندی شما و ارتباط زیادی به نحوه رفتار شما دارد و آموزش این رفتار حتی به افراد واقعا باهوش نیز دشوار است.

نابغه‌ای که کنترل احساسات خود را از دست می‌دهد می‌تواند یک فاجعه مالی باشد. عکس آن نیز درست است. افراد معمولی بدون تحصیلات مالی می‌توانند ثروتمند باشند با این شرط که تعداد انگشت شماری مهارت‌های رفتاری داشته باشند که هیچ ارتباطی با معیارهای رسمی هوش ندارند.

مطلب مورد علاقه من در ویکی‌پدیا این است: "رونالد جیمز رید یک انسان خیراندیش، سرمایه‌گذار، دربان و کارگر ساده پمپ‌بنزینی در آمریکا بود."

رونالد رید در روستایی در ورمونت متولد شد. او اولین فرد در خانواده‌اش بود که از دبیرستان فارغ‌التحصیل شد، او هر روز به شکل غیررسمی به محوطه دانشگاه می‌رفت.

برای کسانی که رونالد رید را می‌شناختند چیز زیادی نبود که ارزش ذکر داشته باشد. زندگی‌اش خیلی خیلی عادی بود.

او به مدت ۲۵ سال در یک پمپبنزین اتومبیل ها را تعمیر می کرد و کف زمین را به مدت ۱۷ سال در جی سی پنی جارو می کرد. یک خانه دو خوابه به قیمت ۱۲۰۰۰ دلار در سن ۳۸ سالگی خرید و بقیه عمر خود را در آنجا گذراند. در سن ۵۰ سالگی همسرش را از دست داد ولی هرگز دوباره ازدواج نکرد. دوستی به خاطر می آورد که سرگرمی اصلی او خرد کردن هیزم بود.

رید در سال ۲۰۱۴، در سن ۹۲ سالگی درگذشت. این زمانی است که سرایدار روستایی فروتن قصه ما سرخط خبرهای بین المللی شد.

۲۸۱۳۵۰۳ آمریکایی در سال ۲۰۱۴ مردند. کم تر از ۴۰۰۰ نفر از آن ها ثروت خالصی بیش از ۸ میلیون دلار داشتند. رونالد رید یکی از آن ها بود.

دربان سابق در وصیت نامه خود ۲ میلیون دلار به فرزند خوانده هایش و بیش از ۶ میلیون دلار به بیمارستان و کتابخانه محلی اش اهدا کرد.

آنهايي که رید را می شناختند گیج شده بودند. او این پول را از کجا آورده بود؟ معلوم شد که رازی در کار نیست. هیچ بخت آزمایی نبود و هیچ ارثی هم در کار نبود. این را در نظر داشته باشید که او خیلی کم می توانست پس انداز کند و آن را در شرکتهای بزرگ و خوش سابقه سرمایه گذاری کند. سپس او برای چندین دهه منتظر ماند، به طوری که پس انداز کوچک او به بیش از ۸ میلیون دلار رسید.

همین. از سرایدار تا یک فرد خیر.

چند ماه پیش از مرگ رونالد رید، مرد دیگری به نام ریچارد در صدر اخبار بود. ریچارد فاسکان هر چیزی که رونالد رید نداشت، او داشت. یکی از مدیران مریل اینچ که در دانشگاه هاروارد تحصیل کرده بود و مدرک ام بی ای گرفته بود. چنان در زمینه مالی موفق بود که در دهه ۴۰ زندگی اش دست از کار کشید و شروع به انجام کارهای خیرخواهانه کرد. مدیر عامل سابق مریل، دیوید کومانسکی، از "هوش تجاری" فاسکان، مهارت های رهبری، قضاوت درست و انسجام شخصی او ستایش کرد. مجله تجاری "کرین بیزنس" یک بار او را در لیست "۴۰ زیر ۴۰" تاجران موفق قرار داد. اما بعد مثل آن مدیر پرتاب کننده سکه همه چیز از هم پاشید.

در اواسط دهه ۲۰۰۰، فاسکان برای توسعه خانه‌ای به مساحت ۱۸۰۰۰ فوت مربع در گرینویچ کانکتیکات که دارای ۱۱ سرویس بهداشتی، دو آسانسور، دو استخر و هفت کاراژ بود و هزینه نگهداری آن بیش از ۹۰۰۰۰ دلار در ماه بود، وام زیادی گرفت. سپس بحران مالی سال ۲۰۰۸ رخ داد.

این بحران عملاً به منابع مالی همه آسیب رساند. ظاهراً فاسکان را لت و پار کرده بود. بدهی‌های هنگفت و دارایی‌های غیر نقد شونده او را ورشکست کرد. در سال ۲۰۰۸ به یک قاضی ورشکستگی گفت: "من در حال حاضر هیچ درآمدی ندارم". ابتدا خانه او در پالم بیچ توقیف شد.

سپس در سال ۲۰۱۴ نوبت عمارت گرینویچ بود.

پنج ماه قبل از این که رونالد رید ثروت خود را به خیریه واگذار کند، خانه ریچارد فاسکان - جایی که مهمانان آن را "هیجان شام خوردن و رقصیدن در بالای یک چشمه - از طریق پوشش استخر داخلی خانه" می نامیدند - در یک مزایده، ۷۵ درصد زیر قیمت کارشناسی، به فروش رسید.

رونالد رید صبور بود؛ ولی ریچارد فاسکان حریص بود این تمام چیزی است که برای فروشنده شکاف بزرگ بین آموزش و تجربه نیاز است.

درسی که اینجا می‌گیریم این نیست که بیشتر شبیه رونالد و کم‌تر شبیه ریچارد باشیم - هر چند توصیه بدی نیست.

نکته جالب در مورد این داستان‌ها این است که آن‌ها چقدر برای امور مالی منحصر به فرد هستند.

در چه صنعت دیگری کسی بدون مدرک دانشگاهی، بدون آموزش، بدون پیش‌زمینه، بدون تجربه رسمی، و بدون هیچ ارتباطی عملکرد بسیار بهتری نسبت به کسی با بهترین آموزش، بهترین آموزش، و بهترین ارتباطات می‌تواند موفق شود؟ من خیلی تلاش می‌کنم به هر چیزی فکر کنم.

فکر کردن به داستانی درباره رونالد رید برای انجام پیوند قلب بهتر از یک جراح آموزش دیده در دانشگاه هاروارد غیرممکن است. یا طراحی یک آسمان خراش برتر از معماران آموزش دیده. اما این داستان‌ها در دنیای سرمایه‌گذاری اتفاق می‌افتند.

این واقعیت که رونالد رید می‌تواند با ریچارد فاسکان وجود داشته باشد، دو توضیح دارد. اول اینکه، پیامدهای مالی ناشی از شانس، مستقل از هوش و تلاش هستند. این تا حدودی درست است، و این کتاب با جزئیات بیشتر در مورد آن بحث خواهد کرد. یا، دوم اینکه (و من فکر می‌کنم شایع‌تر)، موفقیت مالی یک علم سخت نیست. این یک مهارت نرم است، که در آن نحوه رفتار شما مهم‌تر از آن چیزی است که می‌دانید.

من این مهارت نرم را روانشناسی پول می‌نامم. 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 روشی انجام خواهم داد که به همه - از رید گرفته تا فاسکان و هر کس دیگری در میان آن‌ها - کمک کند تا تصمیمات مالی بهتری بگیرند. من متوجه شدم که این مهارت‌های نرم بسیار ارزشمند هستند.

امور مالی به شکلی گسترده به عنوان یک حوزه ریاضی آموزش داده می‌شود، که شما داده‌ها را در یک فرمول قرار می‌دهید و این فرمول به شما می‌گوید که چه کار باید بکنید، و فرض بر این است که شما فقط باید این کار را انجام دهید.

این در مورد مسائل مالی شخصی صحیح است، که به شما گفته می‌شود یک صندوق اضطراری شش ماهه داشته باشید و ۱۰٪ از حقوق خود را پس‌انداز کنید.

در سرمایه‌گذاری صحیح است، که ما در آن همبستگی‌های دقیق تاریخی بین نرخ‌های بهره و ارزش‌گذاری را می‌دانیم.

همچنین در مورد امور مالی شرکت‌ها نیز صحیح است، که در آن مدیران مالی می‌توانند هزینه دقیق سرمایه را اندازه‌گیری کنند.

اینطور نیست که هر یک از این‌ها بد یا اشتباه باشند بلکه به این معنی است که دانستن این که چه کاری باید انجام دهید، در زمان انجام کار هیچ چیزی در مورد آنچه که در ذهن شما اتفاق می‌افتد را به شما نمی‌گوید.

دو موضوع بر هرکسی تاثیر می‌گذارند، چه به آن‌ها علاقه داشته باشید و چه نداشته باشید: سلامتی و پول.

صنعت مراقبت‌های بهداشتی یک موفقیت علم مدرن است، با افزایش امید به زندگی در سراسر جهان می‌توان به این پیشرفت پی برد. اکتشافات علمی جایگزین ایده‌های قدیمی پزشکان در مورد نحوه کار بدن انسان شده‌اند، و تقریباً همه به خاطر آن سالم‌تر هستند.

صنعت پول - سرمایه‌گذاری، امور مالی شخصی و برنامه‌ریزی کسب‌وکار - داستان دیگری است.

در طول دو دهه گذشته، امور مالی باهوش‌ترین افرادی که از دانشگاه‌های برتر می‌آیند را جذب کرده است. یک دهه پیش، مهندسی مالی محبوب‌ترین رشته در دانشکده مهندسی پرینستون بود. آیا شواهدی وجود دارد که ما را به سرمایه‌گذاران بهتری تبدیل کند؟

من هیچ کدامشان را ندیده‌ام.

در طول سال‌ها از طریق آزمون و خطای تجمعی یاد گرفتیم که چگونه به کشاورزان بهتر، لوله‌کش‌های ماهر، و شیمی‌دانان پیشرفته تبدیل شویم. اما آیا آزمون و خطا به ما یاد داده است که در امور مالی شخصی مان بهتر شویم؟ آیا احتمال کمتری وجود دارد که ما خودمان را در قرض غرق کنیم؟ بیشتر احتمال دارد که برای روز مبادا پس‌انداز کنید؟ خود را برای بازنشستگی آماده کنید؟ آیا دیدگاه‌های واقع‌بینانه‌ای در مورد این که پول چه کاری برای شادی ما انجام می‌دهد و چه کاری انجام نمی‌دهد، را دارید؟

من هیچ مدرک قانع‌کننده‌ای ندیده‌ام.

به اعتقاد من، دلیل اصلی این است که ما در مورد پول فکر می‌کنیم و روش‌هایی که خیلی شبیه فیزیک هستند (با قوانین و مقررات) و نه به اندازه کافی شبیه روان‌شناسی (با احساسات و ظرافت) را یاد می‌گیریم.

و این، به نظر من، به همان اندازه که مهم است، جذاب است.

پول همه جا هست، همه ما را تحت تأثیر قرار می‌دهد، و بیشتر ما را دچار سردرگمی می‌کند. همه به این موضوع کمی متفاوت فکر می‌کنند. پول درس‌هایی در مورد چیزهایی که در بسیاری از حوزه‌های زندگی مثل ریسک، اعتماد به نفس و شادی کاربرد دارند، را ارائه می‌دهد. در مورد نحوه رفتار مردم با پول شان مطالب کمی وجود دارد. این یکی از بزرگ‌ترین نمایش‌های روی زمین است.

درک من از روانشناسی پول از بیش از یک دهه نوشتن در مورد این موضوع شکل می‌گیرد. من در اوایل سال ۲۰۰۸ شروع به نوشتن درباره امور مالی کردم. این آغاز بحران مالی و بدترین رکود اقتصادی در ۸۰ سال گذشته بود.

می‌خواستم بفهمم چه اتفاقی در حال رخ دادن است. اما اولین چیزی که بعد از بحران مالی فهمیدم این بود که هیچ‌کس نمی‌توانست به درستی توضیح دهد که چه اتفاقی افتاد، یا چرا این اتفاق افتاد، چه برسد به اینکه چه کاری باید در مورد آن انجام شود. برای هر توضیح خوب یک نظر مخالف و متعارض کننده وجود داشت.

مهندسان می‌توانند علت خرابی پل را تعیین کنند، زیرا توافقی وجود دارد که اگر مقدار مشخصی از نیرو به یک ناحیه خاص اعمال شود، آن ناحیه خواهد شکست. فیزیک بحث برانگیز نیست. توسط قوانین هدایت می‌شود. ولی امور مالی متفاوت است. و توسط رفتارهای مردم هدایت می‌شود. و اینکه چطور رفتار کنم ممکن است با عقل من جور باشد اما به نظر تو قابل قبول نباشد.

هر چه بیشتر در مورد بحران مالی مطالعه کردم و نوشتم، بیشتر متوجه شدم که شما می‌توانید آن را بهتر از طریق لنزهای روانشناسی و تاریخی و نه مالی درک کنید.

برای درک اینکه چرا مردم خودشان را در بدهی غرق می‌کنند، نیازی نیست نرخ بهره را مطالعه کنید؛ باید تاریخ طمع، ناامنی و خوش بینی را مطالعه کنید. برای اینکه بفهمید چرا سرمایه‌گذاران در پایین بازار خرسی (ریزشی) سهامشان را می‌فروشند، لازم نیست ریاضیات مالی بازده مورد انتظار آینده را مطالعه کنید؛ شما باید در مورد رنج نگاه کردن به خانواده خود فکر کنید و فکر کنید که آیا سرمایه‌گذاری شما آینده آن‌ها را به خطر می‌اندازد.

من این نظر ولتر را دوست دارم که "تاریخ هرگز تکرار نمی‌شود؛ انسان همیشه این کار را می‌کند". این به شکلی به کار گرفته می‌شود که رفتار ما با پول را توضیح دهد. در سال ۲۰۱۸، من گزارشی نوشتم که ۲۰ مورد از مهم‌ترین نقص‌ها، تعصبات، و علل رفتار بد که در هنگام برخورد با پول دیده‌ام را نشان می‌داد. به آن روان‌شناسی پول می‌گویند و بیش از یک میلیون نفر آن را خوانده‌اند. این کتاب به شکلی عمیق‌تر به این موضوع می‌پردازد. در این کتاب مطالبی دیده می‌شود که شاید به ظاهر ارتباطی به موضوع نداشته باشد.

چیزی که در دست دارید ۲۰ فصل است، که هر کدام آنچه را که من به عنوان مهم‌ترین ویژگی‌های متضاد روان‌شناسی پول در نظر می‌گیرم، توصیف می‌کنند. این فصل‌ها حول یک موضوع مشترک هستند، اما هر کدام مستقل از بقیه هستند و طبعاً می‌توانند به طور مستقل نیز خوانده شوند.

کتاب طولانی نیست. از شما دعوت می‌کنم مطالعه کنید. اغلب خوانندگان کتاب‌هایی که شروع می‌کنند را تمام نمی‌کنند، من ترجیح می‌دهم با ۲۰ مطلب کوتاه کتاب را با شما به پایان برسانم زیرا بیشتر موضوعات به ۳۰۰ صفحه توضیح نیاز ندارند.

بریم شروع کنیم.