

# روانشناسی پول

آموزه‌های فوق‌العاده و ماندگار در مورد  
کسب ثروت، موفقیت و شادی



اگر می‌خواهید وضعیت مالی خود را بهبود ببخشید  
باید قبل از هر اقدامی تغییر را در اندیشه، افکار و سبک زندگی خود ایجاد کنید.

مورگان هاوسل

مترجمین: دکتر محمد کشاورز  
سوگند دهقان

مولز، مورگان	سرشناسه
Housel, Morgan	
روانشناسی پول / مورگان هوسل: ترجمه محمد کشاورز، سوگند دهقان	عنوان و نام پدیدآور
تهران: راداسی، ۱۴۰۱	مشخصات نشر
۲۲۲ ص	مشخصات ظاهری
9-5-98902-622-978 :	شابک
فیبا	وضعیت موجود نویسی
The Psychology of money timeless lessons on wealth, greed, and happiness. /	پادداشت
2021.	
کتاب حاضر با عنوان های مختلف توسط مترجمان و ناشران متفاوت در سالهای مختلف منتشر شده است.	پادداشت
پول --- جنبه های روان شناسی	موضوع
Money -- Psychological aspects	
کشاورز، محمد ۱۳۹۱ - مترجم	شماره افزوده
دهقان، سوگند ۱۳۹۱ - مترجم	شماره افزوده
HG۲۹۹۳	رده بندی کنگره
۳۹۱.۸ - ۰۱۹	رده بندی دیویی
۶۳۲۲۲۱	شماره کتبی شناسی ملی
فیبا	اطلاعات رگرید کتبی شناسی

## روانشناسی پول

نویسنده: مورگان هوسل

مترجم: محمد کشاورز - سوگند دهقان

تیراژ: ۵۰۰ نسخه

قیمت: ۱۶۰,۰۰۰ تومان

نوبت چاپ: اول - ۱۴۰۲

شابک: ۹۷۸-۶۲۲-۹۸۹۰۲-۹-۵

ISBN:978-622-98902-9-5

مرکز پخش: میدان انقلاب - خیابان وحیدنظری - بین دوازده فروردین و

منیری جاوید - پلاک ۱۳۰ - طبقه اول واحد ۲

تلفن مرکز پخش: ۶۶۱۷۱۲۳۴-۶۶۱۷۱۲۲۷

هرگونه کپی برداری، تکتیر و یا چاپ (حتی عرضه در فضای مجازی) کل یا قسمتی از کتاب بدون اجازه کتبی ناشر، قانوناً ممنوع می باشد و متخلف براساس قانون حمایت حقوق مولفان و مصنفان و هنرمندان و قانون ترجمه و تکتیر کتب و نشریات و آثار صوتی تحت پیگرد قانونی قرار خواهد گرفت.

## فصل ۱

### هیچ کس دیوانه نیست....

تجربه‌های شخصی شما در رابطه با پول شاید ۰/۰۰۰۰۰۰۰۰ درصد از آن چیزی باشد که در جهان اتفاق افتاده است، اما شاید ۸۰ درصد از میزان عملکرد شما در جهان باشد.

اجازه دهید در مورد یک مشکل برای شما صحبت کنم. این ممکن است باعث شود در مورد کارهایی که با پول خود انجام می‌دهید احساس بهتری داشته باشید و در مورد آنچه دیگران با پول خود انجام می‌دهند کمتر قضاوت کنید.

مردم یکسری کارهای احمقانه با پول انجام می‌دهند. اما هیچ کس دیوانه و احمق نیست. این چیزی است که در اینجا آمده است؛ افرادی از نسل‌های مختلف که توسط والدین متفاوت تربیت شده‌اند، والدینی که درآمدهای مختلفی کسب کرده‌اند و ارزش‌های متفاوتی دارند، در مناطق مختلف جهان و در کشورهای مختلف متولد می‌شوند، بازارهای مختلف شغلی با انگیزه‌های مختلف و درجه‌های مختلف شانس را تجربه می‌کنند و درس‌های بسیار متفاوتی می‌آموزند.

هر کس تجربه منحصر به فرد خود را در زمینه عملکرد قوانین جهان دارد و آنچه شما تجربه کرده‌اید جذاب‌تر از چیزیست که به صورت دوم می‌آموزید، می‌باشد. بنابراین همه ما زندگی را بسته به مجموعه‌ای از دیدگاه‌ها راجع به نحوه کار

پول که از فردی به فرد دیگر بسیار متفاوت است، پشت سر می‌گذاریم. آنچه برای شما احمقانه به نظر می‌رسد، ممکن است برای من منطقی باشد.

فردی که در فقر بزرگ شده است، در مورد ریسک و پاداش به روشی فکر می‌کند که کودک یک بانکدار ثروتمند هر چه تلاش کند، نمی‌تواند درک کند.

شخصی که در شرایط صعودی تورم بزرگ شده، چیزی را تجربه کرده است که شخصی که با قیمت‌های ثابت رشد کرده، هرگز مجبور نبوده است.

دلال بورسی که در دوران رکود بزرگ همه چیز را از دست داد، چیزی را تجربه کرده است که کارگر فناوری که در دوران باشکوه اواخر دهه ۱۹۹۰ مشغول به کار است، نمی‌تواند تصور کند.

یک استرالیایی که طی ۳۰ سال رکود اقتصادی به خود ندیده است، چیزی را تجربه کرده است که هیچ آمریکایی هرگز احساس نکرده است و این پدیده همچنان ادامه دارد و لیست تجربیات بی‌پایان است.

شما چیزهایی درباره پول می‌دانید که من نمی‌دانم و بالعکس. شما با اعتقادات، اهداف و پیش‌بینی‌های متفاوت از من، زندگی را پشت سر می‌گذارید. این به این دلیل نیست که یکی از ما باهوش‌تر از دیگری است یا اطلاعات بهتری دارد.

این به این دلیل است که ما زندگی‌های متفاوتی داشته‌ایم که با تجربه‌های متفاوت و به همان اندازه متقاعدکننده شکل گرفته‌اند.

تجربه‌های شخصی شما در رابطه با پول شاید ۰٫۰۰۰۰۰۰۰۱ درصد از آن چیزی باشد که در جهان اتفاق افتاده است، اما شاید ۸۰ درصد از نحوه کار شما در جهان باشد.

بنابراین افراد باهوش به همان اندازه می‌توانند در مورد چگونگی و دلیل وقوع بحران اقتصادی، چگونگی سرمایه‌گذاری پول، اولویت‌های مهم، میزان ریسک و .... اختلاف نظر داشته باشند.



فردریک لوئیس آلن<sup>۱</sup> در کتاب خود در مورد آمریکای ۱۹۳۰ نوشت که رکود بزرگ، وضعیت میلیون‌ها آمریکایی را تا پایان عمر خود مشخص کرد. طیف گسترده‌ای از تجربیات در آن کتاب وجود داشت. ۲۵ سال بعد، هنگامی که جان اف کندی<sup>۲</sup> برای ریاست جمهوری نامزد می‌شد، توسط خبرنگاری مورد سؤال واقع شد که چه چیزی از دوران رکود به یاد می‌آورد؟ وی اظهار داشت؛

من هیچ اطلاعات دست اولی در مورد رکود ندارم. خانواده من یکی از ثروت‌های بزرگ جهان را داشتند که در آن زمان بیش از هر زمان دیگری ارزش داشت. ما خانه‌های بزرگتر، خدمتکاران بیشتر و مسافرت‌های بیشتری داشتیم. تنها چیزی که مستقیماً دیدم این بود که پدرم چند باغبان اضافی استخدام کرد تا فقط به آنها شغلی بدهد که با آن بتوانند زندگی خود را سر و سامان دهند. من واقعاً در مورد رکود چیزی یاد نگرفتم تا اینکه در هاروارد در مورد آن مطالعه کردم.

این نکته مهم در انتخابات ۱۹۶۰ بود. مردم فکر کردند چطور ممکن است کسی که از بزرگترین موضوع اقتصادی نسل گذشته در کی ندارد، مسئولیت اقتصاد را عهده‌دار شود؟ این یک تجربه عاطفی از نسل قبلی بود و موضوعی بود که رقیب اصلی او، هوبرت همفری<sup>۳</sup> نداشت.

چالش ما این است که هیچ میزان مطالعه یا ذهن باز نمی‌تواند قدرت ترس و عدم اطمینان را به طور واقعی و دوباره ایجاد کند.

من می‌توانم در مورد چگونگی از دست رفتن همه چیز در دوران رکود بزرگ مطالعه کنم. اما من جای زخم‌های احساسی کسانی که واقعاً آن را تجربه کرده‌اند، ندارم و شخصی که آن را تجربه کرده نمی‌تواند درک کند که چرا شخصی مثل من

1 Frederick Lewis Allen

2 John F. Kennedy

3 Hubert Humphrey

می‌تواند در مورد چیزهایی مانند داشتن سهام خود راضی باشد. ما دنیا را از دریچه دیگری می‌بینیم.

صفحات گسترده می‌توانند فرانکس تاریخی افت بازارهای بزرگ سهام را به مدل تبدیل کنند. اما آنها نمی‌توانند احساس بازگشت به خانه، نگاه کردن به بچه‌های شما و فکر اینکه آیا اشتباهی مرتکب شده‌اید که زندگی آنها را تحت تأثیر قرار دهد یا نه، مدل تولید کنند. مطالعه تاریخ باعث می‌شود احساس کنید چیزی را درک می‌کنید. اما تا زمانی که آن را تجربه نکرده‌اید و عواقب آن را شخصاً احساس نکرده‌اید، ممکن است انقدر درک نکنید که رفتار خود را تغییر دهید.

همه ما فکر می‌کنیم که می‌دانیم جهان چگونه کار می‌کند. اما همه ما فقط یک بخش کوچک از آن را تجربه کرده‌ایم.

همانطور که مایکل باتنیک<sup>۱</sup>، سرمایه‌گذار می‌گوید، "برخی از درس‌ها قبل از درک آنها باید تجربه شوند." همه ما، به طرق مختلف، قربانی این حقیقت هستیم.

در سال ۲۰۰۶، اقتصاددانان اولریکه مالمندیر<sup>۲</sup> و استفان ناگل<sup>۳</sup> از دفتر ملی تحقیقات اقتصادی<sup>۴</sup>، تا ۵۰ سال درباره زمینه‌یابی وضعیت مالی مصرف‌کننده<sup>۵</sup> تحقیق کردند و نگاهی دقیق به آنچه آمریکایی‌ها با پول خود انجام می‌دهند، داشتند.

از نظر تئوری افراد باید بر اساس اهداف و ویژگی‌های گزیده‌های سرمایه‌گذاری موجود در آن زمان تصمیمات سرمایه‌گذاری بگیرند. اما این کاری نیست که مردم انجام می‌دهند.

1 Michael Batnick

2 Ulrike Malmendier

3 Stefan Nagel

4 National Bureau of Economic Research

5 Survey of Consumer Finances

اقتصاددانان دریافتند که تصمیمات سرمایه‌گذاری در طول زندگی مردم به شدت مرتبط به تجربیات و به ویژه تجربیات اولیه زندگی بزرگسالی است که سرمایه‌گذاران در نسل خود داشته‌اند.

اگر در اواخر عمر و در زمانی که تورم بالا و شدید بود، میزان کمتری از پول خود را در اوراق قرضه سرمایه‌گذاری کردید، در مقایسه با کسانی که در زمانی که تورم پایین بود، سود بیشتری خواهید داشت. از طرف دیگر اگر در اواخر عمر در زمانی که بازار بورس قوی و بزرگ بود، بیشتر پول خود را در زمینه سهام سرمایه‌گذاری کردید، در مقایسه با کسانی که زمانی که بازار بورس بزرگ شد و سهام ضعیف بودند، سود بیشتری کرده‌اید.

اقتصاددانان می‌گویند: یافته‌های ما نشان می‌دهد که تمایل به تحمل ریسک بستگی به سابقه شخصی دارد، نه هوش یا تحصیلات یا مهارت. فقط شانس کمی را باید برای زمان و مکانی که شما متولد شده‌اید، قائل شوید.

روزنامه فایننشال تایمز<sup>۱</sup> در سال ۲۰۱۹ با بیل گروس، مدیر مشهور اوراق قرضه مصاحبه کرد. در این بخش آمده است: "گروس اعتراف می‌کند که اگر یک دهه زودتر یا دیرتر به دنیا می‌آمد، احتمالاً جایی که امروز هست، نبود." کار حرفه‌ای گروس تقریباً به طور کامل با سقوط نسبی در نرخ بهره همزمان بود و قیمت‌های اوراق بهادار را متلاشی کرد. این نوع کارها فقط بر فرصت‌هایی که با آنها روبه‌رو هستید، تأثیر نمی‌گذارد. بر آنچه در مورد آن فرصت‌ها به شما ارائه می‌شود، نیز تأثیر می‌گذارد. از نظر گروس، اوراق قرضه، ماشین تولید ثروت بودند. برای نسل پدرش که با تورم بالاتری بزرگ شده و تحمل کرده‌بودند، ممکن است آنها را به عنوان زیاله‌سوز ثروت قلمداد کنند.

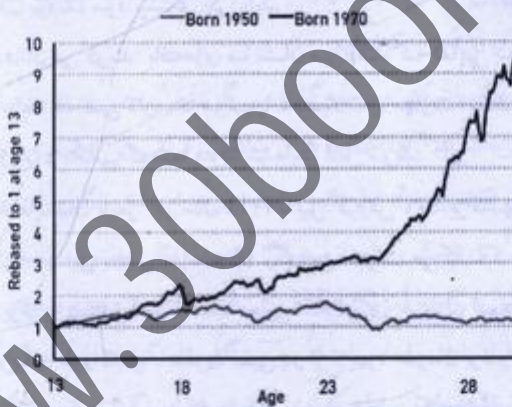
1 Financial Times

2 Bill Gross



تفاوت‌ها در چگونگی تجربیات مالی برای مردم، حتی در میان کسانی که فکر می‌کنید کاملاً شبیه به هم هستند، کم نیست.

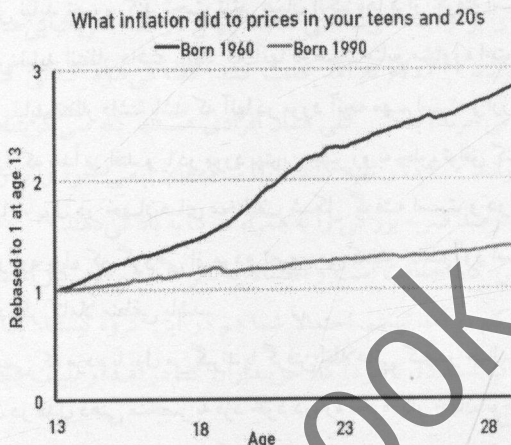
سهام بگیرید. اگر در سال ۱۹۷۰ متولد شدید، اس‌اند پی ۵۰۰، در طی دوران نوجوانی و ۲۰ سالگی، متناسب با نرخ تورم، تقریباً ۱۰ برابر شد. این بازگشت شکست‌انگیزی است. اگر در سال ۱۹۵۰ متولد شدید، بازار در طی نوجوانی و ۲۰ سالگی شما به معنای واقعی کلمه به هیچ‌جا نرسید که متناسب با نرخ تورم باشد. دو گروه از افراد که به طور تصادفی در سال تولد خود از هم جدا شدند، زندگی خود را با دیدی کاملاً متفاوت در مورد نحوه کار در بورس یا تورم سپری می‌کنند؛



اگر در دهه ۱۹۶۰ آمریکا متولد شدید، تورم در دوران نوجوانی و ۲۰ سالگی - جوانی‌تان، در تأثیرگذارترین سال‌هایی که شما در حال ایجاد یک دانش پایه در مورد نحوه کار اقتصاد هستید - قیمت‌ها به بیش از سه برابر افزایش یافت و این مقدار بسیار زیاد است. شما صف‌های بنزین و فیش حقوقی دریافتی را به خاطر می‌آورید که به



طور قابل ملاحظه‌ای کمتر از در قبل بود در آن، اما اگر متولد ۱۹۹۰ هستید، تورم در تمام زندگی شما به قدری کم بوده که احتمالاً هرگز به ذهنتان خطور نکرده است.



بیکاری سراسری آمریکا در نوامبر ۲۰۰۹ حدود ۱۰ درصد بود. اما نرخ بیکاری در مردان ۱۶ تا ۱۹ ساله آفریقایی آمریکایی بدون مدرک دبیرستان ۴۹ درصد بود. برای زنان قفقازی بالای ۴۵ سال با مدرک دانشگاهی، ۴ درصد بود. بازارهای سهام محلی در آلمان و ژاپن در طول جنگ جهانی دوم از بین رفت. کل مناطق بمباران شدند. در پایان جنگ مزارع آلمان فقط در حدی تولید می کردند تا که بتوانند روزانه ۱۰۰۰ کالری برای شهروندان این کشور تأمین کنند. این را با ایالات متحده مقایسه کنید، جایی که بازار سهام از سال ۱۹۴۱ تا پایان سال ۱۹۴۵ بیش از دو برابر شد و اقتصاد آنها قوی ترین اقتصاد در حدود دو دهه گذشته بود.

هیچ کس نباید انتظار داشته باشد که اعضای این گروه‌ها بقیه زندگی خود را با همان تفکر در مورد تورم یا بازار سهام یا بیکاری یا به طور کلی پول، پشت سر بگذارند.



The Psychology of Money

کتاب روان‌شناسی پول شامل داستان‌های کوتاهی است که در هر کدام از آن‌ها راه‌های عجیب مردم در زمینه‌ی استفاده از پول مورد بررسی قرار می‌گیرد و به شما می‌آموزد که با این پدیده‌ی مهم و حیاتی چگونه رفتار کنید.

این اثر جذاب و خواندنی بیست فصل دارد و مورگان هاوسل در هر فصل، مهم‌ترین ویژگی‌های روان‌شناسی پول را توضیح می‌دهد. درست است که تمامی فصل‌های این کتاب یک موضوع مشخص دارد که همان روانشناسی پول است ولی در هر فصل می‌توان پیام خاصی را پیدا کرد.

این اثر یکی از مهم‌ترین و بهترین کتاب‌های مالی در طول سال‌های اخیر است.

این کتاب پر از ایده‌های جالب است و اقدامات عملی پیچیده‌ای ارائه می‌دهد. خواندن این اثر به هر کس که می‌خواهد با پول ارتباط بهتری برقرار کند به شدت توصیه می‌شود.

مورگان هاوسل نویسنده‌ی بی‌نظیری است که می‌تواند مسائل سخت را با روایتی جذاب قابل درک کند. کتاب روانشناسی پول اثر کم حجمی به شمار می‌آید و درک شما را در مسائل مالی افزایش می‌دهد.

ISBN-978-622-98902-9-5



9 786229 890295

انتشارات راداس  
RADAS