

TARPTAUTINIS BESTSELERIS

Pinigų psichologija



AMŽINOS PAMOKOS APIE TURTA,
GODUMĄ IR LAIMĘ

MORGAN HOUSEL

„Viena geriausių ir originaliausių šių laikų finansinių knygų.“

—JASON ZWEIG

„The Wall Street Journal“

Pinigų psichologija

MORGAN HOUSEL

Pinigų psichologija

AMŽINOS PAMOKOS APIE TURTA,
GODUMĄ IR LAIMĘ

Iš anglų kalbos vertė Julius Mikalajūnas



**KITA
PERSPEKTYVA**

Versta iš:
The Psychology of Money
Morgan Housel
Originally published in the UK
by Harriman House Ltd in 2020,
www.harriman-house.com.

Iš anglų kalbos vertė Julius Mikalajūnas
Konsultavo Domas Klimavičius, Viktorija Ivanova, Greta Krivičiūtė-Tonkė
Redagavo Rūta Pučinskaitė
Maketavo Audris Šimakauskas

Leidinio bibliografinė informacija pateikiama Lietuvos nacionalinės Martyno Mažvydo bibliotekos Nacionalinės bibliografijos duomenų banke (NBDB).

Šį kūrinių draudžiama atgaminti bet kokia forma ar būdu, viešai skelbti, taip pat padaryti viešai prieinamą kompiuterių tinklais (internetu), išleisti ir versti, platinti jo originalą ar kopijas: parduoti, nuomoti, teikti panaudai ar kitaip perduoti nuosavybėn be autoriaus teisių savininko sutikimo, išskyrus atvejus, kai trumpos jo ištraukos pateikiamos kaip citatos straipsniuose ir apžvalgose.

Draudžiama šį kūrinių, esančių bibliotekose, mokymo įstaigose, muziejuose arba archyvuose, mokslinių tyrimų ar asmeninių studijų tikslais atgaminti, viešai skelbti ar padaryti visiems prieinamą kompiuterių tinklais tam skirtuose terminaluose tų įstaigų patalpose.

ISBN 978-609-95168-3-7

ISBN 978-609-95168-2-0 (el. knyga)

Copyright © Morgan Housel
© Harriman House Ltd., viršelio dizainas
© Julius Mikalajūnas, vertimas į lietuvių kalbą, 2021
© UAB „Kita perspektyva“, 2021

Skiriu savo tėvams, kurie mane moko.

Gretchen, kuri yra mano vedlė.

Miles'ui ir Reese, kurie mane įkvepia.

Turinys

Ivadas: Didžiausias šou Žemėje	11
1. Niekas nėra beprotis	19
2. Laimingas atsitiktinumas ir rizika	33
3. Niekada nebūna gana	47
4. Stulbinantis augimas.....	57
5. Tapti turtingam ir tokiam išlikti	67
6. „Uodegos“ valdo viską.....	81
7. Laisvė	95
8. Žmogaus automobilyje paradoksas	105
9. Turtas yra tai, kas nematoma.....	109
10. Taupykite pinigus	115
11. Protinga > racionalu.....	125
12. Staigmena!	135
13. Erdvė klaidai.....	149
14. Jūs pasikeisite	161
15. Nieko nėra nemokamo	169
16. Jūs ir aš	179
17. Pesimizmo pagunda.....	189
18. Kai patikėsite bet kuo.....	205
19. Apie viską dar kartą.....	219
20. Prisipažinimai	227
POST SCRIPTUM: Kodėl JAV vartotojai mąsto taip, kaip mąsto	237
Šaltiniai	257
Padėka	263

*Genijus – tai žmogus, gebantis išspręsti paprastus
reikalus, kol visi aplinkiniai eina iš proto.*

– Napoleonas

*Pasaulis kupinas akivaizdžių dalykų, kurių niekas,
niekaip ir niekada nepastebi.*

– Šerlokas Holmsas

ĮVADAS:

Didžiausias šou Žemėje

Studijų metais dirbau patarnautoju prabangiame Los Andželo viešbutyje.

Jame dažnai apsisistodavo vienas technologijų įmonės vadovas. Jis buvo genijus, kuris eidamas trečią dešimtį sukūrė ir užpatentavo svarbų bevielio ryšio maršrutizatorių komponentą. Jis įkūrė ir pardavė keletą įmonių. Jam beprotiškai sekėsi.

Jo santykį su pinigais pavadinčiau nesaugumo ir vaikiško kvailumo mišiniu.

Jis nešiodavosi storą šūsnį šimtinių banknotų. Rodydavo juos kiekvienam, kas norėjo ir nenorėjo jų matyti. Jis atvirai ir garsiai puikuodavosi savo turtais, dažniausiai – išgėręs ir kai niekas neprašė.

Kartą vienam iš mano bendradarbių jis padavė keletą tūkstančių dolerių grynųjų ir pasakė: „Nueik iki juvelyrinių dirbinių parduotuvės ir parnešk man keletą tūkstančio dolerių vertės auksinių monetų.“

Po valandos, rankose laikydamas auksines monetas, jis su savo bičiuliais stovėjo prieplaukoje priešais Ramųjį vandenyną. Jie svaidė monetas į vandenį lyg plokščius akmenukus, kikendami ir ginčydamiesi, kuris numetė toliausiai. Tiesiog linksminosi.

Dar po keleto dienų viešbučio restorane jis sukulė šviestuvą. Restorano valdytojas jam pasakė, kad tas šviestuvas kainavo penkis šimtus dolerių ir šis turėsiąs jį pakeisti.

„Nori penkių šimtų dolerių?“ – paklausė, lyg negalėdamas patikėti, iš kišenės ištraukė šūsnį grynųjų ir atkišo juos valdytojui. – „Čia yra penki tūkstančiai dolerių. Dabar dink man iš akių. Ir daugiau niekada nedrįsk manęs taip įžeidinėti.“

Galbūt svarstote, kaip ilgai galėjo tęstis toks elgesys. Atsakymas – neilgai. Po kelerių metų sužinojau, kad jis bankrutavo.

Pagrindinė šios knygos mintis – finansinis stabilumas priklauso ne nuo jūsų proto, o nuo elgesio. O išmokyti elgesio sunku net ir labai protingus žmones.

Emocijų nevaldanti genijų gali ištikti finansinė katastrofa. Ir priešingai: paprasti žmonės be finansinio išsilavinimo gali būti turtingi, jei žino, kaip elgtis. Tai niekaip nesusiję su aukštu intelektu.

Mano mėgstamiausias vikipedijos įrašas prasideda taip: „Ronaldas Džeimsas Ridas (Ronald James Read) buvo amerikiečių filantropas, investuotojas, valytojas ir degalinės patarnautojas.“

Ronaldas Ridas gimė kaimo vietovėje, Vermonto valstijoje. Šeimoje jis buvo pirmas asmuo, baigęs vidurinę mokyklą, o dar išpūdingesnis faktas, kad į mokyklą jis kiekvieną dieną keliaudavo pakeleivingais automobiliais.

Tie, kas pažinojo Ronaldą Ridą, nebūtų apie jį pridūrę nieko reikšmingo. Jo gyvenimas buvo visiškai paprastas.

Ronaldas Ridas dvidešimt penkerius metus aptarnavo ir remontavo automobilius degalinėje ir septyniolika metų valė grindis prekybos centre „JCPenney“. Būdamas trisdešimt aštuonerių už dvylika tūkstančių dolerių jis įsigijo namą su dviem miegamaisiais ir gyveno ten visą gyvenimą. Penkiasdešimties jis tapo našliu ir daugiau niekada nevedė. Draugas pamena, kad mėgstamiausias jo užsiėmimas buvo malkų skaldymas.

Ronaldas Ridas mirė 2014-aisiais, sulaukęs devyniasdešimt dvejų. Būtent tada paprastas kaimo valytojas pakliuvo į tarptautinės žiniasklaidos akiratį.

2014-aisiais mirė 2 813 503 amerikiečiai. Atsisveikindami su šiuo pasauliu mažiau nei keturi tūkstančiai iš jų turėjo daugiau kaip 8 milijonus dolerių turto. Ronaldas Ridas buvo vienas iš jų.

Savo testamentu buvęs valytojas paliko 2 milijonus dolerių savo po-
vaikiams ir daugiau kaip 6 milijonus – vietos ligoninei bei bibliotekai.

Pažinojusieji Ronaldą Ridą neteko amo. Iš kur jis turėjo tiek pinigų?

Paaiškėjo, kad nebuvo jokios paslapties. Jis nelaimėjo loterijoje ir nieko nepaveldėjo. Ronaldas Ridas taupė, kiek išgalėjo, o santaupas investavo į pelningas ir saugias akcijas. Tuomet jis laukė – keletą dešimtmečių be paliovos – kol kuklios santaupos išaugo ir viršijo 8 milijonus dolerių.

Štai taip. Nuo valytojo iki filantropo.

Likus keletui mėnesių iki Ronaldo Rido mirties, į naujienas pateko vyriškis vardu Ričardas.

Ričardas Faskonas (Richard Fuscone) buvo visiška Ronaldo Rido priešingybė. Ričardo Faskono, Harvardo universiteto absolvento, įgijusio verslo magistro laipsnį ir dirbusio investicinio banko „Merrill Lynch“ vadovu, karjera finansų srityje buvo tokia sėkminga, kad eidamas penktą dešimtį jis išėjo į pensiją ir tapo filantropu. Buvęs „Merrill Lynch“ generalinis direktorius Devidas Komanskis (David Komansky) liaupsino Ričardo Faskono „supratimą apie verslą, lyderystės įgūdžius, gilią nuovoką ir sąžiningumą“¹. Verslo žurnalas „Crain’s“ jį buvo įtraukęs į lyderių, sulaukusių sėkmės iki 40-ies metų, keturiasdešimtuką („40 under 40“)².

Tačiau tuomet – kaip ir auksines monetas į vandenį svaidžiusiam technologijų įmonės vadovui – viskas sugriuvo.

Netrukus po 2000-ųjų Ričardas Faskonas smarkiai įsiskolino, kad išplėstų beveik tūkstančio septynių šimtų kvadratinių metrų namus Greniče, Konektikuto valstijoje, su vienuolika miegamųjų kambarių, dviem liftais, dviem baseiniais ir septyniais garažais, kurių išlaikymas per mėnesį atsieidavo daugiau nei devyniasdešimt tūkstančių dolerių.

Tuomet smogė 2008-ųjų finansų krizė.

Krizė skaudžiai palietė iš esmės kiekvieno finansus. Ričardas Faskonas akivaizdžiai tėsėsi į balą. Didelė skola ir nelikvidus turtas nuvarė jį į bankrotą. „Šiuo metu aš neturiu jokių pajamų“, – pareiškė jis bankroto proceso teisėjui 2008-aisiais.

Pirmiausia iš jo buvo atimtas namas Palm Biče.

2014-aisiais atėjo rūmų Greniče eilė.

Likus penkiems mėnesiams iki Ronaldo Rido, palikusio savo turtą labdarai, mirties, Ričardo Faskono namai – kurių svečiai mena „jaudulį, kai pietavo ir šoko ant permatomo namų viduje įrengto baseino stogo“, – varžytinėse buvo parduoti už 75 proc. mažesnę kainą, negu nustatė draudimo bendrovė³.

Ronaldas Ridas buvo kantrus; Ričardas Faskonas buvo godus. Būtent dėl to milžiniška praraja tarp jų dviejų išsilavinimo ir patirties buvo nematoma.

Pamoka ne ta, kad reikia būti tokiems kaip Ronaldas ir ne tokiems kaip Ričardas, – nors tai ir neblogas patarimas.

Šios istorijos unikalios tuo, kad jos galėjo nutikti tik finansų sferoje.

Ar yra dar kokia nors sritis, kurioje asmuo be aukštojo išsilavinimo, be pasiruošimo, be užnugario, be oficialios darbo patirties ir be ryšių galėtų taip smarkiai pranokti kitą – su geriausiu išsilavinimu, geriausiu pasiruošimu ir geriausiais ryšiais?

Nežinau nė vienos.

Neįmanoma įsivaizduoti Ronaldo Rido, atliekančio širdies persodinimo operaciją geriau už Harvardo universitete paruoštą chirurgą. Arba

suprojektuojančio dangoraižį, pranokstantį geriausių architektų darbą. Niekada neišgirsite istorijos apie valytoją, kuris pranoko branduolinės energetikos inžinierius.

Tačiau tokios istorijos nutinka investicijų pasaulyje.

Faktas, jog vienu metu gali egzistuoti tiek Ronaldas Ridas, tiek Ričardas Faskonas, turi du paaiškinimus. Pirma, finansinius rezultatus veikia atsitiktinumai, nepriklausomai nuo proto ir pastangų. Čia yra šiek tiek tiesos, ir kituose šios knygos skyriuose tai aptarsiu išsamiau. Arba antra (ir manau, kad tai pasitaiko dažniau), finansinė sėkmė nėra sunkus mokslas. Tai yra paprastas įgūdis, kur jūsų elgesys yra svarbesnis už jūsų žinias.

Šį paprastą įgūdį vadinu pinigų psichologija. Šios knygos tikslas – trumpomis istorijomis įtikinti jus, kad didelio mokslo nereikalaujantys įgūdžiai yra svarbesni už techninės finansų pusės išmanymą. Paaiškinsiu taip, kad suprastų kiekvienas – nuo Rido iki Faskono ir visi kiti, – kaip priimti geresnius finansinius sprendimus.

Tie paprasti įgūdžiai kol kas deramai neįvertinami.

Finansų dažniausiai mokoma lyg matematikos, kai įrašote duomenis į formulę ir ta formulė jums tiksliai pasako, ką daryti, tikintis, jog imsite ir taip padarysite.

Tai yra teisinga asmeninių finansų srityje, kai jums patariama susitaupyti šešių mėnesių atlyginimo dydžio sumą nenumatytiems atvejams ir kas mėnesį atidėti 10 proc. nuo savo atlyginimo.

Tai yra teisinga ir investicijose, kur mes žinome tikslią istorinę koreliaciją tarp palūkanų normų ir vertės nustatymo.

Taip pat tai yra teisinga ir įmonių finansuose, kai vyriausiasis finansininkas gali paskaičiuoti tikslią kapitalo vertę.

Čia nėra nieko blogo ar neteisingo. Tiesiog žinojimas, ką reikia padaryti, nepasako nieko apie tai, kas vyksta jūsų galvoje, kai mėginate tai daryti.

Du dalykai reikšmingi kiekvienam, nepaisant to, ar jie jums rūpi, ar ne: sveikata ir pinigai.

Sveikatos apsaugos sritis yra šiuolaikinio mokslo triumfas, kai tikėtina gyvenimo trukmė auga visame pasaulyje. Mokslo atradimai pakeitė seną gydytojų supratimą apie tai, kaip veikia žmogaus kūnas, ir dėl to faktiškai kiekvienas yra sveikesnis.

Pinigų sritis – investavimas, asmeniniai finansai, verslo planavimas – yra kita istorija.

Finansų sritis per pastaruosius du dešimtmečius sutraukė aštriausius protus iš geriausių universitetų. Prieš dešimtmetį Prinstono universiteto inžinerijos mokykloje populiariausia disciplina buvo finansų inžinerija. Ar yra kokių nors įrodymų, kad dėl to tapome geresniais investuotojais?

Nemačiau nė vieno.

Kolektyviniu bandymų ir klaidų būdu bėgant metams išmokome būti geresniais ūkininkais, patyrusiais santechnikais ir pažangiais chemikais. Tačiau ar bandymai ir klaidos išmokė mus geriau elgtis su savo asmeniniais finansais? Ar mes dabar mažiau linkę paskęsti skolose? Labiau linkę taupyti juodai dienai? Pasiruošti pensijai? Ar realistiškai matome, kokios įtakos pinigai turi arba neturi mūsų laimei?

Nemačiau jokių įtikinamų įrodymų.

Iš esmės taip yra dėl to, kad, esu įsitikinęs, apie pinigų mąstome ir esame mokomi pernelyg panašiai kaip fizikos (su taisyklėmis ir dėsniais) ir nepakankamai panašiai kaip psichologijos (su emocijomis ir niuansais).

Ir tai stebina tiek pat, kiek tai yra svarbu.

Pinigai yra visur, jie veikia mus visus, ir daugeliui mūsų kelia sumaištį. Visi apie juos mąsto kiek skirtingai. Pinigai gali pamokyti apie dalykus, susijusius su daugeliu gyvenimo sričių, tokių kaip rizika, pa-

sitikėjimas savimi ir laimė. Retas kitas dalykas mums įduotų galingesnį didinamąjį stiklą, padedantį paaiškinti, kodėl žmonės elgiasi taip, kaip elgiasi. Tai vienas iš didžiausių šou Žemėje.

Mano paties supratimas apie pinigų psichologiją remiasi ilgiau nei dešimtmetį trunkančia rašymo patirtimi šia tema. Rašyti apie finansus pradėjau 2008-ųjų pradžioje. Tai buvo finansų krizės ir didžiausios recesijos per pastaruosius aštuoniasdešimt metų aušra.

Kad galėčiau rašyti apie tai, kas vyksta, norėjau suprasti, kas vyksta. Tačiau pirmasis dalykas, kurio išmokau po finansų krizės – kad niekas negali tiksliai paaiškinti, kas nutiko, arba kodėl tai nutiko, ar bent jau pasakyti, ką dėl to reikėtų daryti. Kiekvienam geram paaiškinimui egzistavo toks pat įtikinamas paneigimas.

Inžinieriai gali nustatyti tilto sugriuvimo priežastį, nes esama bendro sutarimo, kad jei tam tikra jėga bus veikiamas tam tikras plotas, jame įvyks lūžis. Fizika nėra prieštaringa. Ji valdoma dėsnių. Finansai yra kas kita. Jie valdomi žmonių elgesio. Ir tai, kaip aš elgiusi, gali atrodyti protinga man, tačiau beprotiška jums.

Kuo daugiau gilinausi ir rašiau apie finansų krizę, tuo labiau supratau, kad ją galima suprasti geriau žvelgiant per psichologijos ir istorijos, bet ne per finansų prizmę.

Kad suvoktumėte, kodėl žmonės paskandina save skolose, jums nereikia gilintis į palūkanų normas; reikia pasigilinti į godumo, nesaugumo ir optimizmo istoriją. Kad suprastumėte, kodėl investuotojai parduoda savo akcijas „meškų rinkos“ dugne, jums nereikia studijuoti laukiamos būsimos gražios matematikos; reikia galvoti apie agoniją, kai žvelgiate į savo šeimą ir klausiate savęs, ar jūsų investicijos jos ateitį stumia į pavojų.

* „Meškų rinka“ – tai akcijų rinkos kainų mažėjimas tam tikrą laiką (čia ir toliau – vert. past.).

Man labai patinka Voltero pastebėjimas, kad „Istorija savęs niekada nekartoja; tą daro žmogus.“ Tai itin taikytina mūsų elgesiui su pinigais.

2018-aisiais parašiau straipsnį, bendrais bruožais nusakantį dvidešimt didžiausių trūkumų, šališkumo ir blogo elgesio priežasčių, kaip pastebėjau, labiausiai veikiančių žmones, kai jie tvarko savo piniginius reikalus. Straipsnis buvo pavadintas „Pinigų psichologija“, jį perskaitė daugiau negu milijonas žmonių. Ši knyga temą nagrinėja giliau. Kai kurios trumpos nepakeistos pastraipos iš minėto straipsnio yra pateikiamos šioje knygoje.

Rankose laikote dvidešimt skyrių, kurių kiekvienas atskleidžia, mano manymu, svarbiausias ir dažnai intuityviai prieštaraujančias pinigų psichologijos ypatybes. Skyrius vienija ta pati tema, tačiau kiekvienas jų gali būti skaitomas atskirai.

Ši knyga nedidelės apimties. Prašom, nedėkokit. Dauguma skaitytojų nebaigia skaityti pradėtų knygų, nes kai kurioms temoms nereikia trijų šimtų puslapių paaiškinimų. Man atrodo, geriau dvidešimt trumpų punktų negu vienas ilgas, kurio neįveiksite.

Ką gi, pradėkime.