



# روان شناسی پول

آموزه‌هایی ابدی درباره‌ی ثروت، طمع و خوشبختی

مورگان هازل  
ترجمه‌ی ناهید ملکی

روان‌شناسی پول  
آموزه‌هایی ابدی درباره‌ی ثروت، طمع و خوشبختی  
مورگان هازل  
ترجمه‌ی ناهید ملکی  
ویراسته‌ی سیده زینب حسینی  
نمونه‌خوانی مصطفی نظری

مدیر تولید: کاوان بشیری  
صفحه‌آرایی و آماده‌سازی: واحد تولید کتاب میلکان

چاپ اول، ۱۴۰۲

تیراژ: ۱۱۰۰ نسخه

شابک: ۹۷۸-۶۲۲-۲۵۴-۴۰۷-۲



نشر میلکان

[www.Milkan.ir](http://www.Milkan.ir)

[info@Milkan.ir](mailto:info@Milkan.ir)

## فصل اول

### هیچ کس دیوانه نیست

تجربه‌ی شخصی شما در رابطه با پول شاید ۱/۰۰۰۰۰۰۰۰ درصد از تجربیاتی باشد که در دنیا اتفاق می‌افتد، اما شاید ۸۰ درصد از صورتان از نحوه‌ی عملکرد جهان را تشکیل دهد.

اجازه دهید مشکلی را با شما مطرح کنم. ممکن است باعث بشود درباره‌ی عملکردی که در رابطه با پولتان دارید احساس بهتری داشته باشید و کمتر درباره‌ی عملکرد دیگران در رابطه با پولشان قضاوت کنید.

مردم کارهای احمقانه‌ای با پول انجام می‌دهند. اما هیچ کدام دیوانه نیستند. نکته این جاست: مردم از نسل‌های مختلفی هستند، زیر نظر والدینی متفاوت بزرگ شده‌اند که درآمدها و ارزش‌های متفاوتی داشته‌اند، در نقاط مختلف جهان و در اقتصادهای متفاوتی متولد شده‌اند، بازارهای کار متفاوتی را با انگیزه‌های مختلف تجربه کرده‌اند و از درجات مختلفی از شانس برخوردار بوده‌اند؛ و درس‌های بسیار متفاوتی آموخته‌اند.

هر کسی تجربه‌ی منحصر به فرد خودش را از نحوه‌ی کار جهان دارد؛ و آنچه تجربه می‌کند، قانع‌کننده‌تر از چیزی است که از دیگران می‌آموزد. بنابراین همه‌ی ما - شما، من و همه - با تکیه بر دیدگاه‌هایی درباره‌ی عملکرد پول وارد زندگی می‌شویم که از فردی به فرد دیگر بسیار متفاوت است. چیزی که به نظر شما احمقانه است، ممکن است از نظر من منطقی باشد.

فردی که در فقر بزرگ شده است، به گونه‌ای درباره‌ی ریسک و پاداش فکر می‌کند که فرزند یک بانکدار ثروتمند، اگر تلاش هم کند، نمی‌تواند درکش کند.

فردی که در زمانه‌ای با تورم زیاد بزرگ شده چیزی را تجربه کرده که فرد دیگری که در دورانی با قیمت‌های ثابت بزرگ شده هرگز مجبور نبوده است آن را تجربه کند.

کارگزار سهامی که در اثنای رکود بزرگ همه چیز خود را از دست داده چیزی را تجربه کرده که کارمند بخش فناوری در اواخر دهه‌ی ۱۹۹۰ ممکن نبود تصور کند. فردی استرالیایی که سی سال است شاهد رکود اقتصادی نبوده چیزی را تجربه کرده که هیچ امریکایی‌ای تاکنون آن را تجربه نکرده است. این مثال‌ها در دنیای واقعی همچنان ادامه دارد. فهرست این تجربیات بی‌پایان است.

شما چیزهایی از پول می‌دانید که من نمی‌دانم، و برعکس. باورها و اهداف و پیش‌بینی‌های شما در زندگی با من متفاوت است. علتش این نیست که یکی از ما باهوش‌تر از دیگری است یا اطلاعات بهتری دارد؛ بلکه علتش این است که ما زندگی‌های متفاوتی داشته‌ایم که براساس تجربیات متفاوت و به یک اندازه متقاعدکننده شکل گرفته‌اند.

تجربه‌ی شخصی شما در رابطه با پول شاید ۱/۰۰۰۰۰۰۰۰ درصد از تجربیاتی باشد که در دنیا اتفاق می‌افتد، اما شاید ۸۰ درصد از صورتان را از نحوه‌ی عملکرد جهان تشکیل می‌دهد. بنابراین افراد به یک اندازه باهوش می‌توانند درباره‌ی چگونگی و چرایی رکود، نحوه‌ی سرمایه‌گذاری پولشان، اولویت‌بندی‌ها، میزان ریسک و امور دیگر اختلاف نظر داشته باشند.

فردریک لوئیس آلن<sup>۱</sup> در کتابش درباره‌ی امریکای دهه‌ی ۱۹۳۰ می‌نویسد رکود بزرگ «میلیون‌ها امریکایی را تا پایان عمرشان - از درون - تحت تأثیر قرار داد.» اما طیف وسیعی از تجربیات در این مورد وجود داشت. ۲۵ سال بعد، خبرنگاری از جان اف کندی، که برای انتخابات ریاست‌جمهوری نامزد شده بود، پرسید از رکود چه به یاد دارد. او گفت:

«من هیچ تجربه‌ی شخصی‌ای از رکود بزرگ ندارم. خانواده‌ام یکی از هنگفت‌ترین ثروت‌های دنیا را داشتند که ارزشش در آن دوران بیش از هر زمان دیگری شده بود. ما خانه‌های بزرگ‌تر و خدمتکاران بیشتری داشتیم و بیشتر سفر می‌کردیم. تنها چیزی که مستقیماً دیدم این بود که پدرم چند باغبان اضافه استخدام کرد و به آن‌ها کاری داد تا غذایی برای خوردن داشته باشند. واقعاً تا زمانی که در هاروارد درباره‌ی این رکود مطالعه نکرده بودم، چیزی از آن نمی‌دانستم.»

این نکته‌ای مهم در انتخابات سال ۱۹۶۰ بود. مردم فکر می‌کردند چگونه می‌توان فردی را مسئول اقتصاد کرد که از بزرگ‌ترین اتفاق اقتصادی نسل گذشته بی‌اطلاع است؟ موضوعی که فقط تجربه‌ی او در جنگ جهانی دوم از بسیاری جهات بر آن غلبه می‌کرد. جنگی که یکی دیگر از شایع‌ترین تجربه‌های احساسی نسل قبل بود و امتیازی بود که حریف اصلی او، هیوبرت هامفری<sup>۱</sup>، نداشت.

چالش این موضوع برای ما این است که هیچ مقدار مطالعه یا ذهنیت باز نمی‌تواند قدرت ترس و عدم اطمینان را واقعاً بازسازی کند.

من می‌توانم درباره‌ی از دست دادن همه چیز در دوران رکود بزرگ بخوانم. اما زخم‌های عاطفی کسانی را که واقعاً آن را تجربه کرده‌اند ندارم؛ و کسی که آن را تجربه کرده است نمی‌تواند بفهمد چرا شخصی مانند من ممکن است به خاطر داشتن چیزهایی مانند مالکیت سهام آسوده‌خاطر باشد. ما دنیا را از دریچه‌های متفاوتی می‌بینیم.

نرم‌افزارهای کامپیوتری صفحه‌گسترده می‌توانند بسامدهای تاریخی ریزش‌های بزرگ بازار سهام را مدل‌سازی کنند؛ اما نمی‌توانند احساسات هنگام بازگشت به خانه و نگاه کردن به بچه‌هایتان و نگرانی‌تان را از این‌که آیا اشتباهی مرتکب شده‌اید که بر زندگی آن‌ها تأثیر بگذارد یا نه مدل‌سازی کنند. مطالعه‌ی تاریخ باعث می‌شود احساس کنید این شرایط را درک می‌کنید. اما تا زمانی که با آن زندگی و شخصاً عواقبش را احساس نکرده باشید، ممکن است آن‌قدرها درکش نکنید که رفتارتان را تغییر بدهید.

همه‌ی ما فکر می‌کنیم می‌دانیم جهان چگونه کار می‌کند؛ اما همگی فقط بخش کوچکی از آن را تجربه کرده‌ایم.

همان‌طور که مایکل بتنیک<sup>۲</sup>، سرمایه‌گذار، می‌گوید: «بعضی از درس‌ها را باید قبل از فهمیدن تجربه کرد.» همه‌ی ما به طرق مختلف قربانی این حقیقت هستیم.

---

در سال ۲۰۰۶، اولریکه مالمندیر<sup>۳</sup> و اشتفان ناگل<sup>۴</sup>، اقتصاددانان دفتر ملی تحقیقات اقتصادی<sup>۱</sup>، داده‌های پنجاه سال را از پیمایش وضعیت مالی

---

1. Hubert Humphrey  
2. Michael Batnick  
3. Ulrike Malmendier  
4. Stefan Nagel

مصرف‌کننده<sup>۲</sup> - که به آنچه امریکایی‌ها با پولشان انجام می‌دهند نگاهی دقیق می‌کند - مطالعه کردند. [۴]

نظریه می‌گوید افراد در هر زمان باید براساس اهدافشان و امتیاز گزینه‌های مختلف سرمایه‌گذاری در دسترسشان تصمیم‌گیری کنند؛ اما این کاری نیست که مردم انجام می‌دهند.

اقتصاددانان دریافتند تصمیم‌های افراد در سرمایه‌گذاری‌های بلندمدت به شدت به تجربیات نسلی آن‌ها - به‌ویژه تجربیاتی که در اوایل بزرگسالی داشته‌اند - وابسته است.

اگر در زمانی بزرگ شده‌اید که تورم بالا بوده است، در مقایسه با کسانی که در زمان تورم پایین بزرگ شده‌اند، کمتر پولتان را در اوراق قرضه سرمایه‌گذاری می‌کنید. اگر در زمانی که بازار سهام قوی بوده است بزرگ شده‌اید، در مقایسه با کسانی که در زمان ضعیف بودن سهام بزرگ شده‌اند، پول بیشتری را در سهام سرمایه‌گذاری می‌کنید.

این اقتصاددانان می‌نویسند: «یافته‌های ما نشان می‌دهند که تمایل سرمایه‌گذاران به تحمل ریسک به گذشته‌ی شخصی آن‌ها بستگی دارد.»  
این موضوع به هوش و تحصیلات یا کارکشتگی شما مربوط نیست، بلکه فقط به این‌که کی و کجا به دنیا آمده‌اید بستگی دارد.

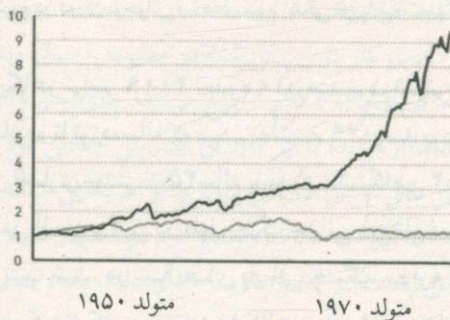
فایننشال تایمز<sup>۳</sup> در سال ۲۰۱۹ با بیل گروس<sup>۴</sup>، مدیر مشهور اوراق قرضه، مصاحبه کرد. در این مقاله آمده است: «گروس اعتراف می‌کند که اگر یک دهه زودتر یا دیرتر به دنیا می‌آمد، احتمالاً در جایی نبود که امروز در آن است.» زندگی حرفه‌ای او تقریباً با دورانی مصادف بود که کاهش نرخ بهره به افزایش قیمت اوراق قرضه منجر شد. این نوع اتفاقات فقط بر فرصت‌هایی که با آن‌ها روبه‌رو می‌شوید تأثیر نمی‌گذارند؛ بلکه بر آنچه راجع به آن فرصت‌ها فکر می‌کنید هم مؤثرند. از نظر گروس اوراق قرضه ماشین‌های تولید ثروت بودند. اما برای نسل پدرش، که با تورم بالاتری بزرگ شده و آن را تحمل کرده بودند، ممکن بود در حکم نابودکننده‌ی ثروت به نظر بیایند.

1. National Bureau of Economic Research  
2. Survey of Consumer Finances  
3. Financial Times  
4. Bill Gross

تفاوت تجربه‌های مردم در مورد پول کم نیست؛ حتی در بین افرادی که به نظر می‌رسد تقریباً شبیه هم هستند.

سهام را در نظر بگیرید. اگر در سال ۱۹۷۰ متولد شده باشید، در طول دوره‌ی نوجوانی و دهه‌ی سوم زندگی‌تان، در شاخص اس اند پی ۵۰۰ تورم تقریباً ده برابر شده است. این بازدهی شگفت‌انگیز است. اگر در سال ۱۹۵۰ به دنیا آمده باشید، در سال‌های نوجوانی و دهه‌ی دوم زندگی‌تان بازار به هیچ‌وجه تغییر قیمت نداشته است. دو گروه از مردم که براساس سال تولدشان دسته‌بندی شده‌اند دیدگاه‌هایی کاملاً متفاوت درباره‌ی نحوه‌ی عملکرد بازار بورس دارند:

نقطه‌ی شروع نمودار در ۱۳ سالگی عدد ۱ در نظر گرفته شده است.

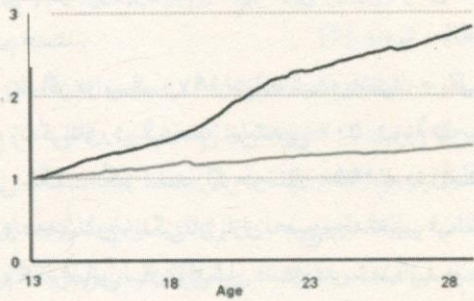


کاری که بازار سهام با نوجوانی و دهه‌ی سوم زندگی‌تان می‌کند.

یا در مورد تورم؛ اگر در دهه‌ی ۱۹۶۰ در آمریکا متولد شده باشید، در دوران نوجوانی و دهه‌ی دوم زندگی‌تان - یعنی سال‌های جوانی و تأثیرپذیری‌تان که دارید در مورد نحوه‌ی عملکرد اقتصاد پایگاه اطلاعاتی در ذهنتان ایجاد می‌کنید - قیمت‌ها بیش از سه برابر شده‌اند.

این عدد خیلی زیاد است. احتمالاً صف‌های پمپ‌بنزین‌ها را به یاد دارید و همین‌طور چک‌های حقوق که زودتر از قبل خرج می‌شدند. اما اگر در سال ۱۹۹۰ به دنیا آمده باشید، تورم در تمام زندگی‌تان به حدی پایین بوده که احتمالاً هرگز اهمیتی برایتان نداشته است.

تقطعی شروع نمودار در سیزده‌سالگی عدد ۱ در نظر گرفته شده است.



متولد ۱۹۹۰

متولد ۱۹۶۰

کاری که تورم در دوران نوجوانی و دهه‌ی سوم زندگی‌تان با قیمت‌ها کرد.

بیکاری سراسری آمریکا در نوامبر ۲۰۰۹ حدود ۱۰ درصد بود. اما این میزان برای مردان آفریقایی تبار شانزده تا نوزده‌ساله که دیپلم نداشتند ۴۹ درصد بود. در حالی که همین میزان برای زنان قفقازی بیشتر از ۴۵ ساله با مدرک دانشگاهی ۴ درصد بود. بازارهای سهام محلی آلمان و ژاپن در طول جنگ جهانی دوم نابود شدند. بعضی از مناطق کاملاً تخریب شد. در سال‌های پایانی جنگ، مزارع آلمانی فقط به اندازه‌ای غذا تولید می‌کردند که روزانه ۱۰۰۰ کالری برای شهروندان این کشور فراهم می‌کرد. این شرایط را با ایالات متحده مقایسه کنید، جایی که ارزش بازار سهام از سال ۱۹۴۱ تا پایان سال ۱۹۴۵ بیش از دوبرابر شد و اقتصاد آن در قوی‌ترین حالت تقریباً دو دهه‌ی گذشته بود.

هیچ‌کس نباید انتظار داشته باشد اعضای این گروه‌ها بقیه‌ی عمرشان را با تفکر یکسانی درباره‌ی تورم، بازار سهام، بیکاری یا کلاً پول بگذرانند.

هیچ‌کس نباید انتظار داشته باشد آن‌ها به اطلاعات مالی واکنش مشابهی نشان بدهند. هیچ‌کس نباید تصور کند آن‌ها تحت‌تأثیر انگیزه‌های یکسانی هستند.

هیچ‌کس نباید انتظار داشته باشد آن‌ها برای مشاوره به منابع یکسانی اعتماد بکنند.

هیچ‌کس نباید از آن‌ها انتظار داشته باشد درباره‌ی مسائل مهم، چیزهای ارزشمند، اتفاقات احتمالی آینده و بهترین مسیر پیش رو با هم توافق داشته باشند.



نگاه آن‌ها به پول در دنیا‌های مختلفی شکل گرفته است. و به همین دلیل، ممکن است دیدگاهی درباره‌ی پول که گروهی از مردم آن را غیرمنطقی می‌دانند برای گروهی دیگر کاملاً منطقی باشد.

چند سال پیش، نیویورک تایمز مطلبی منتشر کرد درباره‌ی شرایط کاری فاکس کان<sup>۱</sup>، تولیدکننده‌ی بزرگ لوازم الکترونیکی در تایوان. شرایط غالباً اسفناک بود. خوانندگان واقعاً ناراحت شدند. اما برادرزاده‌ی یکی از کارگران چینی واکنش جالبی نشان داد. او در قسمت دیدگاه‌ها نوشته بود:

عمه‌ی من چندین سال در جایی کار می‌کرد که امریکایی‌ها آن را «سویت شاپ»<sup>۲</sup> می‌نامند. کار سختی بود؛ ساعت کاری طولانی، دستمزد «کم»، شرایط کاری «بد». اما آیا می‌دانید قبل از این که در یکی از این کارخانه‌ها کار کند چه کاره بود؟ او بدکاره بود.

به نظر من، ایده‌ی کار در این کارخانه در مقایسه با سبک زندگی قبلی‌اش نوعی پیشرفت است. می‌دانم که عمه‌ام ترجیح می‌دهد برای چند دلار رئیسی سرمایه‌دار و شرور او را «استثمار» کند، تا این که برای چند پنی چندین مرد از بدنش سوءاستفاده کنند. به همین دلیل من از طرزفکر بسیاری از امریکایی‌ها ناراحت می‌شوم. ما فرصت‌هایی مانند آنچه در غرب وجود دارد در اختیار نداریم. زیرساخت‌های دولتی ما متفاوت است؛ و کشورهای ما متفاوت‌اند. بله، کار در کارخانه سخت است. آیا می‌تواند بهتر باشد؟ بله، ولی فقط زمانی که چنین مشاغلی را با مشاغل امریکایی مقایسه کنیم.

نمی‌دانم در این مورد باید چه بگویم. بخشی از وجودم می‌خواهد به شدت با آن مخالفت کند. بخش دیگر می‌خواهد درکش کند. اما اساساً این نمونه‌ای است که نشان می‌دهد چگونه تجربیات مختلف می‌توانند به دیدگاه‌هایی بسیار متفاوت درباره‌ی موضوعات مختلف بینجامند؛ موضوعاتی که شهود یک طرف گمان می‌کند باید سیاه و سفید باشند.

هر تصمیمی که مردم درباره‌ی پولشان می‌گیرند با در نظر گرفتن اطلاعاتی که در آن زمان دارند و با اتصال آن به مدل ذهنی منحصر به فردشان درباره‌ی نحوه‌ی کار جهان توجیه می‌شود.

1. Foxconn

۲. سویت شاپ (sweat shops): در اصطلاح به کارخانه‌ها یا کارگاه‌های بسیار شلوغی گفته می‌شود که کارگران آن‌ها در شرایط بسیار نامساعد و با حقوق بسیار کم کار می‌کنند.

معمولاً این طور آموزش می دهند که پول - سرمایه گذاری، امور مالی شخصی و تصمیم های تجاری - با ریاضیات سروکار دارد و فرمول ها و داده ها به ما می گویند باید دقیقاً چکار کنیم. اما در دنیای واقعی مردم تصمیم های مالی شان را به کمک برنامه ها نمی گیرند. آن ها معمولاً سر میز شام یا در جلسه ای کاری تصمیم می گیرند؛ وقتی که گذشته شان، دیدگاه منحصر به فردی که به جهان دارند، نفس، غرور، بازاریابی و انگیزه های عجیب و غریب در کنار هم قرار می گیرند و روایتی را می سازند که به نظر آن ها منطقی است.

هازل با تجربیاتی که طی سال ها تحقیق و مطالعه ای امور مالی به دست آورده است در روان شناسی پول مهم ترین عیب ها، سوگیری ها و علل بد رفتاری هایی را شرح می دهد که دز بر خورد مردم با پول تأثیر گذارند. این کتاب به موضوعاتی مانند رفتار های مالی، اعتقادات مالی، ارزش های مالی، روان شناسی خرید، روحیه ای مالی، روان شناسی سرمایه گذاری و رابطه ای احساسات با پول می پردازد.

جدا از هوش و تلاش، نتایج مالی را شانس به پیش می برد. برای موفقیت مالی نحوه ای رفتار شما از آن چه می دانید مهم تر است.

استفاده ای نویسنده از توصیه ها و رهنمودهای افراد مشهور در این زمینه، رد برخی تفکرات و اعتقادات رایج اما اشتباه و البته اشاره هایی که به زندگی شخصی و نحوه ای سرمایه گذاری خود و خانواده اش دارد، این کتاب را به راهنمایی ارزشمند برای تمام کسانی تبدیل کرده که می خواهند تصمیم های مالی بهتری بگیرند و از پول و درآمدشان بهترین استفاده را ببرند.

---

«از بهترین و ناب ترین کتاب های مالی در سال های اخیر.»

- وال استریت جورنال

«روان شناسی پول مملو از ایده های جالب و راهکارهای عملی است. در یک کلام کتابی ضروری برای هر کسی است که می خواهد رابطه ای بهتری با پول داشته باشد.»

- جیمز کلییر، نویسنده ای خرده عادت ها

«مورگان هازل نویسنده ای کمیابی است که می تواند مفاهیم پیچیده را به روایتی گیرا و قابل هضم تبدیل کند. روان شناسی پول کتابی عمیق و جذاب است که به شما آگاهی می دهد تا بفهمید چرا ما تصمیمات مالی بدی می گیریم. و ابزارهایی برای تصمیم گیری بهتر در اختیارمان قرار می دهد.»

- انی دوک، نویسنده ای تفکر نامطمئن و رهاکن!

۱۸۹۰۰۰۰  
نومال

