

روان‌شناسی پول:

درس‌هایی ماندگار درباره‌ی ثروت، طمع و شادی

تألیف
مورگان هاووزل

ترجمه
دکتر کاوه درخشانی درآبی
عضو هیأت علمی دانشگاه اراک



انتشارات دانشگاه اراک

سرشناسه	: هاوژل، مورگان، ۱۹۹۰- م
عنوان و نام پدیدآور	Housel, Morgan : روان‌شناسی پول: درس‌هایی ماندگار درباره‌ی ثروت، طمع و شادی / مورگان هاوژل؛ ترجمه کاوه درخشانی درآبی
مشخصات نشر	: اراک: دانشگاه اراک، انتشارات، ۱۴۰۲.
مشخصات ظاهری	: ۱۵۹ ص.
فروست	: انتشارات دانشگاه اراک؛ شماره انتشار ۲۶/۲۱۵.
شابک	: ۹۷۸-۶۲۲-۹۲۷۴۵-۵-۲
وضعیت فهرست‌نویسی	: فیپا
یادداشت	: عنوان اصلی The Psychology of Money: Timeless lessons on wealth, greed, and happiness
موضوع	: پول - جنبه‌های روان‌شناسی Money- Psychological aspects
موضوع	: سرمایه‌گذاری
شناسه افزوده	: درخشانی درآبی. کاوه. ۱۳۶۴- مترجم
شناسه افزوده	: دانشگاه اراک. انتشارات. Arak University Press
رده‌بندی کنگره	: HG۲۲۲/۳
رده‌بندی دیویی	: ۳۳۲/۴۰۱۹
شماره کتابشناسی ملی	: ۹۱۰۴۸۶۶

این کتاب مشمول قانون حمایت از حقوق مؤلفان و مصنفان است. تکثیر کتاب به هر روش اعم از فتوکپی، ریسوگرافی، تهیه فایل‌های لوح فشرده، بازنویسی در وبلاگ‌ها، سایت‌ها، مجله‌ها و کتاب، بدون اجازه کتبی ناشر مجاز نیست و موجب پیگرد قانونی می‌شود و تمامی حقوق برای ناشر محفوظ است.

عنوان: روان‌شناسی پول: درس‌هایی ماندگار درباره‌ی ثروت، طمع و شادی

تألیف: مورگان هاوژل / مترجم: کاوه درخشانی درآبی

نوبت چاپ: اول

تاریخ انتشار: ۱۴۰۲

شمارگان: ۲۰۰ نسخه

ناشر: انتشارات دانشگاه اراک

چاپ و صحافی: انتشارات دانشگاه اراک

«مسئولیت صحت مطالب کتاب با مؤلفان است»

قیمت: ۱۷۰۰۰۰ تومان

اراک، میدان بسیج، بلوار کربلا، دانشگاه اراک، ساختمان کتابخانه مرکزی و مرکز اسناد، طبقه دوم، اتاق شماره ۲، انتشارات دانشگاه اراک

پست الکترونیک: press@araku.ac.ir - تارنما: <https://press.araku.ac.ir>



فهرست مطالب

مقدمه مترجم	۵
مقدمه مؤلف: بزرگ‌ترین نمایش روی کره‌ی زمین	۷
فصل اول: هیچ‌کس احمق نیست	۱۳
فصل دوم: شانس و ریسک	۲۳
فصل سوم: اشباع نشدن	۳۱
فصل چهارم: اعجاز اثر مرکب‌شدن	۳۷
فصل پنجم: ثروتمندشدن در مقایسه با ثروتمندماندن	۴۳
فصل ششم: دنباله‌ها، شما برنده شدید	۵۳
فصل هفتم: آزادی	۶۳
فصل هشتم: تناقض مرد در ماشین	۶۹
فصل نهم: ثروت چیزی است که شما آن را نمی‌بینید	۷۱
فصل دهم: پول پس‌انداز کنید	۷۵
فصل یازدهم: منطقی‌بودن بهتر از عقلایی‌بودن است	۸۱
فصل دوازدهم: شگفتی	۸۷
فصل سیزدهم: لحاظ‌کردن احتمال خطا	۹۷
فصل چهاردهم: شما تغییر خواهید کرد	۱۰۵
فصل پانزدهم: هیچ چیز رایگان نیست	۱۱۱
فصل شانزدهم: من و شما	۱۱۷
فصل هفدهم: اغوای بدبینی	۱۲۳
فصل هیجدهم: زمانی که شما هر چیزی را باور می‌کنید	۱۳۳
فصل نوزدهم: همه مطالب در کنار هم	۱۴۳
فصل بیستم: اعترافات	۱۴۹

مقدمه مترجم

کتاب پیش‌روی شما برگردان کتاب "The Psychology of Money: Timeless lessons on wealth, greed, and happiness" نوشته مورگان هاووزل است که توسط انتشارات هاریمن هاوس منتشر شده است. برگردان حاضر بر اساس ویرایش نخست این کتاب است که در سال ۲۰۲۰ منتشر شده است. کتاب مشتمل بر ۲۰ فصل است که در ۱۹ فصل آن سعی شده است با استفاده از داستان‌های کوتاه جنبه‌های متفاوتی از ثروت و نحوه تفکر افراد در این زمینه توضیح داده شود. در فصل بیستم، نویسنده کتاب رویکرد و دیدگاه خود را نسبت ثروت و اهداف مالی زندگی شخصی خود را شرح داده است.

بر اساس دیدگاه معرفی شده در این کتاب، موفقیت مالی مهارتی رفتاری است که یادگیری آن سخت است و این مهارت‌های رفتاری ارتباط خاصی با سطح هوش افراد ندارند. موفقیت مالی به روش‌های بهینه‌یابی مبتنی بر ریاضیات ارتباط چندانی ندارد و آموزش برخی اصول رفتاری نظیر قناعت، داشتن افق‌زمانی بلندمدت، نگاه‌داشتن جنبه احتیاط و داشتن پس‌انداز برای روز مبادا از اصول اولیه موفقیت مالی هستند. علم اقتصاد در متون قدیمی مشرق زمین و نزد متفکران ایرانی به عنوان علم تدبیر منزل شناخته می‌شد. در این رویکرد، اقتصاد مبتنی بر آموزه‌هایی است که بتواند در زندگی روزمره و برنامه‌ریزی برای رفع نیازها و همچنین کمک به بهبود شرایط زندگی انسان راه‌گشا باشد. در بعد اجتماعی نیز رسالت اقتصاد کمک به بهبود کیفیت زندگی انسان‌ها و ایجاد قسط و عدل در جامعه است. این رویکرد در آرای اندیشمندان برجسته‌ای نظیر فارابی و ابن‌مسکویه کاملاً مشخص است. از این‌رو دیدگاه کتاب حاضر به اقتصاد و بعد مالی زندگی انسان، شباهت و اشتراکات زیادی با این دیدگاه ایرانی به اقتصاد دارد. شاید این وجه اشتراک یکی از دلایل انتخاب کتاب برای ترجمه بوده است.

کتاب حاضر به‌عنوان یکی از پرفروش‌ترین کتاب‌ها در حوزه مالی بوده و نویسنده کتاب جوایز معتبری را در این زمینه کسب کرده است. متن اصلی کتاب روان است و به زبان محاوره‌ای نوشته است. فصول کتاب عموماً کوتاه هستند. در این رابطه نویسنده کتاب بیان می‌کند، ترجیح می‌دهد به جای نوشتن فصول طولانی که معمولاً خوانندگان مطالعه آن را به اتمام نمی‌رسانند، فصول را کوتاه بنویسد. با توجه به اینکه متن کتاب به زبان محاوره‌ای بود، برای این‌که مفهوم جملات بهتر منتقل شوند سعی شده است از روش ترجمه آزاد استفاده شود و صرفاً به دنبال ترجمه دقیق جملات نبوده‌ایم. در متن کتاب سعی شده است معادل واژه‌های تخصصی و نام‌ها در پانویس به زبان انگلیسی آورده شود. برای برخی واژگان تخصصی نیز تعریف علمی و تخصصی در پانویس ذکر شده است. در نگارش کتاب به خصوص در اشاره به آمار و اطلاعات و یا نقل قول‌ها از منابعی استفاده شده است که در متن اصلی با عدد داخل کمانک مشخص شده و در پایان کتاب مشخصات

منبع ذکر شده است. در ترجمه نیز بر این اساس عمل شد. متن اصلی کتاب دارای پیوست مربوط به تاریخ اقتصادی ایالات متحده بوده و نحوه اثرگذاری رویدادهای اقتصادی بر رفتار آمریکایی‌ها را نشان می‌داد. با توجه به این‌که خلاصه این مطالب در متن اصلی کتاب و به خصوص در چند نمودار آمده است، تصمیم گرفتیم در برگردان فارسی این بخش را حذف کنیم. با وجود انجام ویراستاری صورت گرفته، قطعاً ترجمه حاضر خالی از ایراد و اشکال نیست و پیشاپیش از خوانندگان گرامی از این بابت پوزش می‌طلبیم و پذیرای انتقادات و پیشنهادات به منظور بهبود هرچه بیشتر متن هستیم.

در پایان از همکاری انتشارات دانشگاه اراک که مراحل چاپ و انتشار کتاب با راهنمایی و حمایت ایشان صورت گرفته است تشکر می‌نمایم. همچنین با توجه به محاوره‌ای و غیررسمی بودن متن، ویراستاری نقش زیادی در بهبود شیوایی و روانی متن داشته است. از این‌رو بر خود واجب می‌بینم که از زحمات و همکاری گروه زبان انگلیسی دانشگاه اراک در ویراستاری کتاب کمال سپاس و قدردانی را داشته باشم.

مقدمه مؤلف: بزرگ‌ترین نمایش روی کره‌ی زمین

طی دوران تحصیلم در دانشگاه، به عنوان پیشخدمت در یک هتل خوب در لس‌آنجلس کار می‌کردم. یکی از مهمانان همیشگی هتل مدیری باهوش در صنعت تکنولوژی بود که در ۲۰ سالگی عنصری کلیدی در روترهای *Wi-Fi*^۱ را طراحی و ثبت کرده‌بود. چندین شرکت تأسیس کرده و فروخته بود، و بسیار موفق بود.

همچنین او رابطه‌ی ویژه‌ای با پول داشت که من آن را ترکیبی از ناامنی و حماقت کودکانه توصیف می‌کنم. او دسته‌ای از اسکناس‌های صد دلاری را که چندین اینچ ضخامت داشتند را پیش خودش نگه می‌داشت و آن پول‌ها را به کسانی که تمایل داشتند و نیز بسیاری از کسانی که تمایلی به دیدن آن‌ها نداشتند، نشان می‌داد. اغلب در مستی و هشیاری، آشکارا و با صدای بلند درباره‌ی ثروتش لاف می‌زد.

یک روز چند هزار دلار پول نقد به یکی از همکارانم داد و گفت: "به جواهرفروشی پایین خیابان برو و تعدادی سکه طلای ۱۰۰۰ دلاری برای من بگیر." یک ساعت بعد آن مدیر تکنولوژی و دوستانش، با سکه‌های طلا در مشیت، در یک اسکله مشرف به اقیانوس آرام، دور هم جمع شده‌بودند. سکه‌ها را به سمت دریا پرتاب می‌کردند، و در حالی که بحث می‌کردند که سکه چه کسی دورتر می‌رود، سکه‌ها را مانند سنگ بر سطح آب می‌پراندند. آن‌ها فقط برای سرگرمی این کار را می‌کردند.

چند روز بعد او چراغی را در رستوران هتل شکست. یکی از مدیران هتل به او گفت که این چراغ ۵۰۰ دلار قیمت داشته و باید آن را تعویض کند. او در حالی که یک دسته پول نقد از جیب خود بیرون می‌آورد و به مدیر می‌داد با ناباوری از مدیر پرسید: "از من ۵۰۰ دلار می‌خواهی؟" "این پنج هزار دلار است. حالا از جلوی چشمم دور شو و دیگر هیچ وقت این‌گونه به من توهین نکن." شاید با خود بیندیشید که این رفتارهای او تا کی می‌تواند ادامه داشته باشد، پاسخ این است که "زیاد طول نکشید." سال‌ها بعدها فهمیدم که او ورشکست شده‌است.

کتاب حاضر بر این فرض استوار است که عملکرد مناسب با پول ارتباط زیادی به هوش ندارد بلکه بیشتر به رفتار افراد بستگی دارد. آموزش رفتار دشوار است حتی به افرادی که بسیار باهوش هستند. آدم باهوشی که کنترل احساسات خود را از دست می‌دهد می‌تواند در نهایت یک فاجعه مالی را رقم بزند. عکس این مطلب هم درست است. افراد عادی حتی بدون تحصیلات مالی هم ممکن است ثروتمند شوند اگر بتوانند مهارت‌های رفتاری انگشت‌شماری را کسب کنند که هیچ ارتباطی با معیارهای رسمی هوش ندارند.

^۱ Wi-Fi routers

مدخل مورد علاقه‌ی من در ویکی‌پدیا^۱ با این جملات آغاز می‌شود: "رونالد جیمز رید^۲ یک بشردوست، سرمایه‌گذار، سرایدار و متصدی پمپ بنزین آمریکایی بود." رونالد رید در مناطق روستایی ورمونت^۳ به دنیا آمد. او از میان افراد خانواده‌اش اولین فردی بود که توانست از دبیرستان فارغ‌التحصیل شود، و با این رفتار که هر روز با وسایل نقلیه‌ی گذری و رایگان به دانشگاه می‌رفت بیشتر همه را تحت‌تاثیر قرار می‌داد. برای کسانی که رونالد رید را می‌شناختند، درباره‌ی زندگی او چیز قابل ذکر دیگری نبود. زندگی‌اش هم تقریباً به اندازه‌ی توصیف او در این جملات اندک، سطح پایین بود. رونالد رید به مدت ۲۵ سال در یک پمپ بنزین خودروها را تعمیر می‌کرد و مدت ۱۷ سال در جی سی پنی^۴ کف طبقات را جارو می‌کرد. در ۳۸ سالگی یک منزل دو خوابه به قیمت ۱۲۰۰۰ دلار خرید و تا پایان عمر آنجا زندگی می‌کرد. در ۵۰ سالگی همسرش فوت کرد و او هرگز دوباره ازدواج نکرد. یکی از دوستانش می‌گوید که سرگرمی اصلی او شکستن هیزم بود.

رید در سال ۲۰۱۴ در ۹۲ سالگی درگذشت. در این زمان بود که همین سرایدار فروتن روستایی به تیتراخبار بین‌المللی تبدیل شد. ۲۸۱۳۵۰۳ آمریکایی در سال ۲۰۱۴ درگذشتند. کمتر از ۴۰۰۰ نفر از آن‌ها در هنگام وفات ثروت خالص بیش از ۸ میلیون دلار داشتند. رونالد رید یکی از این افراد بود. سرایدار سابق در وصیت‌نامه‌اش ۲ میلیون دلار برای بچه‌های تحت سرپرستی‌اش و بیش از ۶ میلیون دلار برای بیمارستان و کتابخانه محلی به جای گذاشت.

کسانی که رید را می‌شناختند متحیر بودند. این همه پول را از کجا آورده بود؟ معلوم شد هیچ رازی وجود نداشته‌است. نه برنده لاتاری بوده‌است و نه ارثی به او رسیده‌بود. رید به اندازه توانش پول پس‌انداز کرده و آن را در سهام بدون ریسک ارزان سرمایه‌گذاری کرده‌بود. سپس چندین دهه صبر کرده‌بود تا پس‌اندازهای کوچک به بیش از ۸ میلیون دلار مرکب شوند. سرگذشت او از یک سرایدار تا تبدیل شدن به فردی بشردوست همین بود.

چند ماه قبل از درگذشت رونالد رید، در اخبار از مرد دیگری به نام ریچارد^۵ نام برده می‌شد. ریچارد فوسکونه^۶ دقیقاً نقطه عکس رید بود. فوسکونه، مدیر اجرایی مریل‌لینچ^۷ بود که در هاروارد تحصیل کرده‌بود و مدرک مدیریت اجرایی داشت، چنان حرفه‌ی موفقی در امور مالی داشت که در دهه ۴۰ عمرش خود را بازنشست کرد تا فعالیت‌های بشردوستانه انجام دهد. دیوید کومانسکی^۸، مدیر عامل سابق مریل، "دانش تجاری، مهارت‌های رهبری، قضاوت صحیح و یکپارچگی شخصیتی فوسکونه" را ستود (۱).

^۱ Wikipedia

^۲ Ronald James Read

^۳ Vermont

^۴ JCPenney

^۵ Richard

^۶ Richard Fuscone

^۷ Merrill Lynch

^۸ David Komansky

زمانی مجله کسب‌وکار کرین^۱ او را در فهرست "۴۰ تاجر موفق با سن کمتر از ۴۰ سال" قرار داد (۲). اما پس از آن - مانند دوران طلایی مدیران اجرایی فناوری - همه چیز به هم ریخت. در اواسط دهه ۲۰۰۰، فوسکونه برای توسعه خانه‌ای به مساحت ۱۸۰۰۰ فوت مربع در *کانکتیکات*^۲ گرینویچ^۳، که دارای ۱۱ حمام، دو آسانسور، دو استخر، و هفت گاراژ بود و هزینه نگهداری ماهانه آن بیش از ۹۰۰۰۰ دلار بود، وام زیادی گرفت. در سال ۲۰۰۸ بحران مالی رخ داد. بحران مالی کمابیش به بعد مالی زندگی همه آسیب زد. این بحران به‌ویژه فوسکونه را به خاک نشانید. بدهی زیاد و دارایی‌های غیرنقد باعث ورشکستگی‌اش شد. او در سال ۲۰۰۸ در دادگاه بررسی ورشکستگی‌اش گفت: "در حال حاضر هیچ درآمدی ندارم." ابتدا خانه او در *پالم بیچ*^۴ پلمپ شد. در سال ۲۰۱۴ نوبت به عمارت گرینویچ رسید. پنج ماه قبل از اینکه رونالد رید ثروت خود را وقف خیریه کند، خانه ریچارد فوسکونه - جایی که مهمانان "هیجان‌ناهارخورن و رقصیدن بر پوششی شفاف روی استخر سرپوشیده خانه" را به یاد می‌آوردند - در یک حراجی ۷۵٪ زیر قیمت ارزش‌گذاری شده‌اش توسط شرکت بیمه، به فروش رفت (۳).

رونالد رید، صبور؛ و ریچارد فوسکونه، حریص بود. این تفاوت تنها چیزی است که برای از بین بردن تفاوت‌های زیاد آموزش و تجربه بین این دو نفر لازم است. درس این کتاب این نیست که بیشتر شبیه رونالد و کمتر شبیه ریچارد باشیم - اگرچه توصیه بدی نیست. نکته جالب داستان‌های ذکر شده این است که چقدر درباره مباحث مالی منحصر به فرد هستند.

در کدام صنعت دیگری کسی که مدرک دانشگاهی ندارد، آموزش ندیده است، سابقه کار، تجربه رسمی و حامی نیز ندارد، می‌تواند از کسی که بهترین تحصیلات، آموزش، و حامیان را دارد؛ عملکرد بسیار بهتری داشته باشد؟ من تلاش می‌کنم به هر صنعتی فکر کنم. تصور داستانی درباره پیوند قلب توسط رونالد رید، که بهتر از یک جراح آموزش‌دیده در هاروارد باشد؛ یا برتری در طراحی یک آسمان خراش نسبت به بهترین معماران آموزش‌دیده غیر ممکن است. هرگز داستانی وجود نخواهد داشت که در آن یک سرایدار از برترین مهندسان هسته‌ای جهان عملکرد بهتری داشته باشد. اما این داستان‌ها در موضوع سرمایه‌گذاری رخ می‌دهند.

این واقعیت که رونالد رید می‌تواند با ریچارد فوسکونه در یک دوره زیسته باشند دو توضیح دارد. توضیح اول اینکه، نتایج مالی، مستقل از هوش و تلاش است و به وسیله شانس هدایت می‌شوند؛ این توضیح تا حدی درست است و این کتاب با جزئیات بیشتر درباره آن صحبت خواهد کرد. توضیح دوم

¹ Crain

² Connecticut

³ Greenwich

⁴ Palm Beach

اینکه، موفقیت مالی علم تجربی^۱ نیست بلکه مهارتی نرم است که در آن چگونگی رفتارکردن از میزان دانسته‌ها مهم‌تر است (که به نظر من این توضیح رایج‌تر است).

من این مهارت نرم را روان‌شناسی پول می‌نامم. هدف کتاب حاضر این است که با استفاده از داستان‌های کوتاه شما را متقاعد کند که مهارت‌های نرم مهم‌تر از جنبه فنی پول هستند. این کار را به گونه‌ای انجام خواهیم داد که به همه - از رید گرفته تا فوسکونه و همه افراد در این طیف - کمک کنم تصمیمات مالی بهتری بگیرند. من متوجه شده‌ام که این مهارت‌های نرم بسیار دست‌کم گرفته می‌شوند. در دانشگاه‌ها امور مالی بیشتر به عنوان یک رشته مبتنی بر ریاضی تدریس می‌شود، جایی که داده‌ها را در یک فرمول قرار می‌دهید و فرمول به شما می‌گوید که چه کاری انجام دهید، و فرض بر این است که شما دقیقاً همان کاری را انجام می‌دهید که فرمول می‌گوید. این رویکرد مبتنی بر ریاضیات در امور مالی شخصی که به شما گفته می‌شود یک صندوق اضطراری شش ماهه داشته باشید و ۱۰٪ از حقوق خود را در آن پس‌انداز کنید، صدق می‌کند. همچنین این روش در مورد سرمایه‌گذاری که همبستگی‌های تاریخی دقیق بین نرخ بهره و ارزش‌گذاری سهام را مطالعه می‌کنیم نیز کاربرد دارد. این رویکرد در امور مالی شرکت‌ها که مدیران مالی می‌توانند هزینه دقیق تامین سرمایه را اندازه‌گیری کنند نیز به کار می‌رود. استفاده از این رویکرد در هیچ یک از این موارد بد یا اشتباه نیست. اما تکیه بر این رویکرد به این دلیل است که وقتی سعی در انجام دادن کاری دارید، دانستن این که چه کاری باید انجام دهید درباره آنچه در مغزتان می‌گذرد اطلاعاتی به شما نمی‌دهد.

پول و سلامتی، صرف‌نظر از این که به آن‌ها علاقه داشته باشید یا خیر، دو موضوعی هستند که بر همه اثرگذارند. صنعت مراقبت‌های بهداشتی به دلیل افزایش امید به زندگی در سراسر جهان، پیروزی علم مدرن به حساب می‌آید. اکتشافات علمی جایگزین ایده‌های قدیمی پزشکان درباره نحوه عملکرد بدن انسان شده‌اند و به این دلیل تقریباً همه سال‌ها از گذشته هستند. صنعت پول - سرمایه‌گذاری، تامین مالی شخصی، برنامه‌ریزی کسب‌وکار - داستان دیگری است. در دو دهه گذشته، رشته امور مالی باهوش‌ترین دانشجویان از دانشگاه‌های برتر را به خود جذب کرده است. یک دهه پیش مهندسی مالی محبوب‌ترین رشته در دانشکده مهندسی پرینستون بود. آیا شواهدی وجود دارد که این رشته ما را به سرمایه‌گذاران بهتری تبدیل کرده باشد؟ من که چیزی ندیده‌ام.

در طول زمان از طریق آزمون و خطای جمعی آموختیم که چگونه کشاورزان بهتر، لوله‌کش‌های ماهر و شیمی‌دانان پیشرفته‌تری شویم. اما آیا آزمون و خطا به ما آموخته‌است که در مسائل مالی شخصی بهتر شویم؟ آیا کمتر زیر بار بدهی می‌رویم؟ احتمال پس‌انداز برای روز مبادا بیشتر شده‌است؟ برای بازنشستگی آماده می‌شویم؟ دیدگاه‌های واقع‌بینانه‌ای در مورد این که پول برای خوشبختی ما چه می‌کند

¹ Hard Science

و چه نمی‌کند، داریم؟ من شواهد قانع‌کننده‌ای در تایید این پرسش‌ها مشاهده نکرده‌ام. معتقدم که این مسئله بیشتر به این دلیل است که روش‌های ما برای فکرکردن به پول و آموزش آن بسیار شبیه روش‌های علم فیزیک (با قوانین و مقررات) است و به اندازه لازم به روش‌های روان‌شناسی (با احساسات و نکات ظریف) شباهت ندارد. و این نکته برای من به همان اندازه‌ای که مهم است جذاب نیز هست.

پول همه‌جا هست، بر همه ما تأثیری گذارد و بیشتر ما را گرفتار خودش می‌کند. نحوه تفکر هرکسی در مورد پول با بقیه کمی متفاوت است. این کتاب درس‌هایی در مورد برخی موضوعات ارائه می‌دهد که در بسیاری از زمینه‌های زندگی مانند ریسک، اعتماد به نفس و شادی کاربرد دارند، و در برخی از موضوعات برای کمک به توضیح این مطلب که چرا مردم رفتار ویژه خودشان را نسبت به پول دارند به جزئیات نیز پرداخته شده‌است.

این نوع رفتارها یکی از بزرگ‌ترین نمایش‌های روی کره زمین است. درک من از روان‌شناسی پول به واسطه بیش از یک دهه نوشتن در این موضوع شکل گرفته‌است. در اوایل سال ۲۰۰۸ شروع به نوشتن در امور مالی کردم. این سال سپیده‌دم یک بحران مالی و بدترین رکود اقتصادی در ۸۰ سال گذشته بود. لازم بود بفهمم چه اتفاقی دارد می‌افتد تا بتوانم درباره آن بنویسم. اما اولین چیزی که بعد از بحران مالی یاد گرفتم این بود که هیچ‌کس نمی‌تواند دقیقاً توضیح دهد که چه اتفاقی افتاده یا چرا این اتفاق رخ داده‌است، چه رسد به این که درباره آنچه باید انجام شود، توضیح دهد. برای هر توضیح خوب، دلایل ردکننده‌ای وجود داشت که به همان اندازه قانع‌کننده بودند.

مهندسان می‌توانند علت ریزش یک پل را مشخص کنند زیرا اصول پذیرفته شده‌ای وجود دارد که اگر مقدار معینی نیرو به ناحیه‌ای مشخص وارد شود آن ناحیه شکسته خواهد شد. فیزیک مجادله‌برانگیز نیست؛ این علم به وسیله قوانین هدایت می‌شود. اما امور مالی متفاوت است؛ امور مالی توسط رفتار انسان‌ها هدایت می‌شود، و چگونگی رفتار من ممکن است برای خودم منطقی باشد اما برای شما احمقانه به نظر برسد. درباره بحران مالی هر چه بیشتر مطالعه کردم و نوشتم، بیشتر متوجه شدم که به جای تمرکز بر دریچه مباحث مالی، می‌توانید از دریچه روان‌شناسی و تاریخ آن‌ها را بهتر درک کنید. برای این که بفهمید چرا مردم خود را زیر بار بدهی دفن می‌کنند نیازی به مطالع نرخ بهره ندارید؛ لازم است تاریخ طمع، ناامنی و خوش‌بینی را مطالعه کنید. برای این که بفهمید چرا سرمایه‌گذاران در پایین‌ترین سطح یک بازار نزولی دست به فروش می‌زنند، نیازی نیست مباحث ریاضی بازده مورد انتظار آینده را مطالعه کنید بلکه باید درباره عذاب نگاه‌کردن به خانواده خود و اینکه آیا سرمایه‌گذاری‌های شما آینده آنها را به خطر می‌اندازد، فکر کنید.

من این نگرش *ولتر*^۱ را دوست دارم که می‌گوید: "تاریخ هرگز خودش را تکرار نمی‌کند؛ همیشه انسان این کار را می‌کند." این نکته به خوبی در مورد نحوه‌ی رفتار ما با پول کاربرد دارد. در سال ۲۰۱۸ گزارشی نوشتیم و حاصل مشاهدات خودم از ۲۰ مورد از مهم‌ترین عیب‌ها، سوگیری‌ها و دلایل رفتار غلط با پول که بر مردم تاثیر می‌گذارد را تشریح کردم. این کتاب، روانشناسی پول نام داشت و بیش از یک میلیون نفر آن را خوانده‌اند. کتاب حاضر به بررسی عمیق‌تر این موضوع می‌پردازد. برخی از بخش‌های کوتاه آن گزارش، بدون تغییر در این کتاب آمده‌اند.

کتابی که شما در دست دارید شامل ۲۰ فصل است که در هر فصل آنچه را که به نظر من مهم‌ترین و اغلب غیرمعمول‌ترین ویژگی‌های روان‌شناسی پول هستند شرح داده می‌شود. فصل‌ها حول یک موضوع مشترک می‌چرخند، اما وابسته به یکدیگر نیستند و می‌توان هر کدام را به طور مستقل خواند. این کتاب طولانی نیست. شما را به مطالعه آن به دعوت می‌کنم. اکثر خوانندگان، خواندن کتاب‌ها را به اتمام نمی‌رسانند زیرا اکثر موضوعات نیازی به ۳۰۰ صفحه توضیح ندارند. ترجیح می‌دهم به جای یک نکته طولانی که از مطالعه آن صرف‌نظر می‌کنید، ۲۰ درس کوتاه را بیان کنم که تا پایان مطالعه کنید. بر این اساس پیش می‌رویم.

¹ Voltaire