

خلاصه کتاب

روانشناسی پول

نویسنده: مورگان هاوسل

خلاصه شده توسط: رضا زارعی

تهیه شده توسط تیم آموزشی رایینز



در این فصل، مورگان هاوسل به یکی از خطرناک‌ترین تمایلات انسانی در حوزه‌ی مالی می‌پردازد: عدم حس "کفایت" یا "بس بودن". او با نقل قولی از جان باگل، بنیان‌گذار ونگارد، شروع می‌کند که در یک مهمانی، جوزف هلر به میزبان میلیاردر خود می‌گوید: "بله، اما من چیزی دارم که او هرگز نخواهد داشت... کافی بودن." هاوسل این نکته را حیاتی می‌داند و توضیح می‌دهد که چگونه نداشتن حس کافی می‌تواند به ورطه‌ی حرص و تباهی بکشاند. او دو مثال برجسته را مطرح می‌کند: راجت گوپتا، مدیرعامل سابق مک‌کنزی، که با وجود ثروت ۱۰۰ میلیون دلاری، به دلیل حرص بیشتر به اطلاعات محرمانه دست زد و به زندان افتاد. مثال دوم، برنی مدوف، که حتی قبل از کلاهبرداری پانزی خود، یک تاجر بسیار موفق و ثروتمند بود. هاوسل نتیجه می‌گیرد که این افراد حس "کافی بودن" را نداشتند.

نویسنده تأکید می‌کند که این رفتار فقط به کلاهبرداران محدود نمی‌شود و نسخه‌های غیرجنایی نیز دارد. او به سقوط صندوق پوشش ریسک Long-Term Capital Management اشاره می‌کند که معامله‌گران ثروتمندش، با وجود داشتن ده‌ها یا صدها میلیون دلار، آنقدر ریسک کردند که در نهایت همه‌چیزشان را از دست دادند. وارن بافت در این باره می‌گوید: "برای بدست آوردن پولی که نداشتند و به آن نیاز نداشتند، آنچه را داشتند و به آن نیاز داشتند، به خطر انداختند. و این حماقت محض است."

چند درس مهم از این فصل:

- سخت‌ترین مهارت مالی این است که اجازه‌ی حرکت به "هدف" ندهیم. اگر انتظارات با نتایج بالا برود، هیچ منطقی در تلاش برای بیشتر وجود ندارد، زیرا بعد از تلاش بیشتر، همان احساس را خواهید داشت. این خطرناک می‌شود وقتی که طعم داشتن بیشتر (پول، قدرت، پرستیژ) جاه‌طلبی را سریع‌تر از رضایت افزایش می‌دهد.
- مقایسه‌ی اجتماعی مشکل‌ساز است. سقف مقایسه‌ی اجتماعی آنقدر بالاست که تقریباً هیچ‌کس هرگز به آن نخواهد رسید. این بدان معناست که این نبردی است که هرگز نمی‌توان در آن پیروز شد، یا تنها راه پیروزی، عدم آغاز مبارزه است - پذیرش اینکه شاید شما به اندازه‌ی کافی داشته باشید، حتی اگر کمتر از اطرافیان‌تان باشد.

- "کافی بودن" به معنای کمبود نیست. بلکه به معنای درک این است که اشتباهی سیری ناپذیر برای بیشتر، شما را به نقطه‌ی پشیمانی خواهد رساند. ناتوانی در رد کردن یک دلار بالقوه، در نهایت گریبان‌گیر شما خواهد شد.
- بسیاری از چیزها هرگز ارزش ریسک کردن را ندارند، مهم نیست سود بالقوه چقدر باشد. اعتبار، آزادی، استقلال، خانواده، دوستان و مورد علاقه بودن، چیزهایی هستند که قیمتی ندارند. و بهترین شانس شما برای حفظ این چیزها، دانستن این است که چه زمانی باید از ریسک‌هایی که ممکن است به آن‌ها آسیب بزند، دست بکشید. دانستن اینکه چه زمانی کافی است.

فصل چهارم: سود مرکب حیرت‌انگیز

مورگان هاوسل در این فصل، به قدرت شگفت‌انگیز و اغلب نادیده‌گرفته‌شده‌ی سود مرکب می‌پردازد. او با استفاده از مثال‌های غیرمالی، از جمله تاریخچه‌ی عصر یخبندان، مفهوم «تغییرات کوچک که به نتایج عظیم منجر می‌شوند» را توضیح می‌دهد. هاوسل توضیح می‌دهد که چگونه یک تغییر جزئی در تمایل زمین به سمت خورشید، می‌تواند یک عصر یخبندان را آغاز کند.

او این پدیده را به ثروت‌اندوزی وارن بافت پیوند می‌زند. هاوسل استدلال می‌کند که موفقیت چشمگیر بافت تنها به دلیل سرمایه‌گذار خوب بودن او نیست، بلکه به این دلیل است که او از کودکی سرمایه‌گذار خوبی بوده و طول عمر بالایی داشته است. از ۸۴.۵ میلیارد دلار ثروت وارن بافت، ۸۴.۲ میلیارد دلار آن پس از ۵۰ سالگی و ۸۱.۵ میلیارد دلار آن پس از ۶۵ سالگی او انباشته شده است. این نشان می‌دهد که زمان و پایداری، بیش از هر چیز دیگری، عامل اصلی انباشت ثروت او بوده‌اند.

هاوسل یک آزمایش فکری را مطرح می‌کند: اگر بافت از ۳۰ سالگی سرمایه‌گذاری را شروع می‌کرد (با ثروت اولیه ۲۵,۰۰۰ دلار) و در ۶۰ سالگی بازنشسته می‌شد، حتی با همان بازدهی فوق‌العاده ۲۲٪ سالانه، ثروت او امروز تنها ۱۱.۹ میلیون دلار می‌بود، یعنی ۹۹.۹٪ کمتر از ثروت فعلی‌اش. این مثال، قدرت باورنکردنی سود مرکب را به نمایش می‌گذارد که چگونه یک پایه‌ی کوچک، با گذشت زمان کافی، می‌تواند به نتایج غیرقابل‌تصور منجر شود.

او همچنین به جیم سایمونز، بنیان‌گذار صندوق پوشش ریسک Renaissance Technologies، اشاره می‌کند که از سال ۱۹۸۸ بازدهی سالانه‌ی ۶۶٪ داشته است - سه برابر بازدهی بافت. با این حال، سایمونز

با ۲۱ میلیارد دلار، ۷۵٪ از بافت کمتر ثروتمند است. دلیل این تفاوت آن است که سایمونز تا ۵۰ سالگی به اوج سرمایه‌گذاری نرسید و کمتر از نصف بافت زمان برای مرکب شدن ثروت خود داشته است. هاوسل نتیجه می‌گیرد که تفکر خطی بسیار شهودی‌تر از تفکر نمایی است. همین عدم شهود باعث می‌شود که بسیاری از ما قدرت سود مرکب را نادیده بگیریم و به جای آن، بر راه‌های دیگر برای کسب ثروت تمرکز کنیم، مانند تلاش برای کسب بالاترین بازدهی سرمایه‌گذاری.

فصل پنجم: ثروتمند شدن در مقابل ثروتمند ماندن

در این فصل، مورگان هاوسل تفاوت اساسی بین مهارت "ثروتمند شدن" و مهارت "ثروتمند ماندن" را برجسته می‌کند. او ادعا می‌کند که هزاران راه برای ثروتمند شدن وجود دارد، اما تنها یک راه برای ثروتمند ماندن: ترکیبی از صرفه‌جویی و پارانویا. این موضوع، که اغلب نادیده گرفته می‌شود، از اهمیت حیاتی برخوردار است.

هاوسل داستان جس لیورمور، یکی از بزرگترین معامله‌گران سهام زمان خود را، نقل می‌کند. لیورمور در بحبوحه‌ی سقوط بازار سهام در سال ۱۹۲۹، با پیش‌بینی صحیح سقوط بازار، ثروتی معادل بیش از ۳ میلیارد دلار (امروزی) به دست آورد. اما تنها چهار سال بعد، به دلیل اعتماد به نفس بیش از حد و اتخاذ شرط‌بندی‌های بزرگتر، همه چیز را از دست داد و در نهایت خودکشی کرد. در مقابل، داستان آبراهام جرمنسکی، یک توسعه‌دهنده‌ی املاک و مستغلات میلیونر، در همین دوره مطرح می‌شود. جرمنسکی نیز در دهه‌ی ۱۹۲۰ ثروتی کسب کرد، اما با سقوط بازار در سال ۱۹۲۹، همه چیزش را از دست داد و ناپدید شد. هاوسل نتیجه می‌گیرد که هر دو نفر، جس لیورمور و آبراهام جرمنسکی، در ثروتمند شدن بسیار خوب بودند، اما در ثروتمند ماندن به همان اندازه بد عمل کردند.

نویسنده تأکید می‌کند که سرمایه‌گذاری خوب لزوماً به معنای گرفتن تصمیمات عالی نیست، بلکه به معنای "به طور مداوم گند نزدن" است. بقاء، کلمه‌ای است که هاوسل برای موفقیت مالی پیشنهاد می‌کند. او اشاره می‌کند که ۴۰٪ از شرکت‌های عمومی، در نهایت همه‌ی ارزش خود را از دست می‌دهند. دلیل این امر این است که کسب پول و حفظ پول دو مهارت متفاوت هستند. کسب پول نیازمند ریسک‌پذیری، خوش‌بینی و پیش‌قدم شدن است. اما حفظ پول نیازمند برعکس ریسک‌پذیری است: فروتنی، ترس از دست دادن آنچه کسب کرده‌ایم، صرفه‌جویی و پذیرش اینکه بخش عمده‌ای از موفقیت‌های گذشته به شانس برمی‌گردد و نمی‌توان برای تکرار نامحدود آن به آن تکیه کرد.