

Morgan Housel

PSIHOLOGIJA DENARJA

Brezčasni nauki

o premoženju, pohlepu in sreči

Morgan Housel

PSIHOLOGIJA DENARJA

Brezčasni nauki
o premoženju, pohlepu in sreči

Prevedel Niki Neubauer



UMco
20 let

Ljubljana 2021

Morgan Housel
PSIHOLOGIJA DENARJA
Brezčasni nauki o premoženju, pohlepu in sreči

THE PSYCHOLOGY OF MONEY
Timeless Lessons on Wealth, Greed, and Happiness

Copyright © by Morgan Housel, 2020.
All rights reserved.

© za Slovenijo UMco, d. d., 2021. Vse pravice pridržane.

Prevod: Niki Neubauer
Izdajatelj in založnik: UMco, d. d.
Zbirka Angažirano

Odgovorni urednik: Samo Rugelj
Pomočnica urednika: Renate Rugelj
Korektura: Žiga Rugelj in Boštjan Svete
Oblikovanje ovitka in postavitev: Aleš Cimprič
Slika na naslovnici: Depositphotos
Tisk: Primitus, d.o.o.
Naklada: 500 izvodov, 1. natis
Ljubljana 2021

V okviru določil Zakona o avtorski in sorodnih pravicah so brez pisnega dovoljenja založbe prepovedani reproduciranje, distribuiranje, javna priobčitev, predelava ali druga uporaba tega avtorskega dela ali njegovih delov v kakršnem koli obsegu ali postopku, v številni fotokopiranje, tiskanje in shranjevanje v elektronski obliki.

CIP - Kataložni zapis o publikaciji
Narodna in univerzitetna knjižnica, Ljubljana

336.74:159.9
159.9:336.74

HOUSEL, Morgan

Psihologija denarja : brezčasni nauki o premoženju, pohlepu in sreči / Morgan Housel ; prevedel Niki Neubauer.
- 1. natis. - Ljubljana : UMco, 2021. - (Zbirka Angažirano)

Prevod dela: The psychology of money
ISBN 978-961-7136-12-8
COBISS.SI-ID 76509955

Za

Moje starše, ki me učijo.

Gretchen, ki me vodi.

Milesa in Reesa, ki me navdihujeta.

Vsebina

Uvod: Največja predstava na Zemlji	11
1. Nihče ni nor	21
2. Sreča in tveganje	39
3. Nikoli dovolj	55
4. Nenavadna moč reinvestiranja	67
5. Postati bogat proti ostati bogat	79
6. Lovljenje izjemnosti	95
7. Svoboda	111
8. O moškem v avtomobilskem paradoksu	123
9. Bogastvo je to, česar ne vidiš	129
10. Varčuj denar	137
11. Razumno > racionalno	149
12. Presenečenje!	161
13. Prostor za napako	179
14. Spremenili se boste	195
15. Nič ni zastoj	205

16. Vi in jaz	217
17. Zapeljivost pesimizma	229
18. Ko verjamete karkoli	247
19. Zdaj pa vse skupaj	265
20. Izpovedi	275

Pripis: Kratka zgodovina, zakaj ameriški potrošniki razmišljajo na način, kot mislijo	289
--	-----

Končne opombe	315
Zahvale	321

*»Genij je človek, ki naredi nekaj povprečnega,
ko vsi okrog njega izgubijo pamet.«*

– Napoleon

»Svet je poln očitnih stvari, ki jih nihče nikoli ne opazi.«

– Sherlock Holmes

UVOD:

Največja predstava na Zemlji

MED ŠTUDIJEM SEM DELAL kot hotelski sluga v lepem hotelu v Los Angelesu. Eden od pogostih tamkajšnjih gostov je bil član vodstva nekega tehnološkega podjetja. Bil je genij, še pred 30. letom starosti je zasnoval in patentiral ključno komponento za brezžične usmerjevalnike. Ustanovil in prodal je več podjetij. Bil je noro uspešen.

Njegov odnos do denarja bi opisal kot mešanico negotovosti in otročje neumnosti.

S seboj je nosil več centimetrov debel šop stodolarskih bankovcev. Kazal ga je vsakomur, ki ga je hotel videti, in mnogim, ki tega niso hoteli. Odkrito in na glas se je hvalil s svojim bogastvom, pogosto v pijanosti in vedno povsem nepovezano s temo pogovora.

Nekega dne je enemu od mojih kolegov izročil več tisoč dolarjev v gotovini in mu naročil, naj gre v zlatarno malo naprej na ulici in mu za to vsoto kupi zlatnike, vredne vsak po tisoč dolarjev.

Uro kasneje so se ta tehnični direktor in njegovi pivski bratci, z zlatimi kovanci v roki, zbrali na pomolu ob Tihem oceanu. Potem so začeli zlatnike metati v morje, da so z njimi delali žabice in se med režanjem prerekali, čigav je letel najdlje. Samo za zabavo.

Nekaj dni zatem je razbil svetilko v hotelski restavraciji. Upravnik mu je rekel, da svetilke stanejo 500 dolarjev in da jih bo moral nadoknaditi.

»Petsto dolarjev bi rad?« se je nesramno zadrl, potegnil iz žepa za opeko debel šop bankovcev in ga dal upravniku. »Tu imaš pet tisoč dolarjev. Zdaj pa se mi poberi izpred oči. In da nikoli več ne slišim take žalitve!«

Morda se sprašujete, koliko časa je tako vedenje lahko trajalo, in odgovor je »ne dolgo.« Nekaj let pozneje sem izvedel, da je bankrotiral.

Ta knjiga zagovarja stališče, da ima dobro upravljanje z denarjem zelo malo zveze s tem, kako pameten si, in zelo veliko s tem, kako se vedeš. Vedenje pa je težko učiti, tudi res pametne ljudi.

Geniji, ki izgubijo nadzor nad svojimi čustvi, so lahko finančna katastrofa. Velja pa tudi obratno. Povsem navadni ljudje brez sleherne finančne izobrazbe so lahko bogati, če imajo nekaj vedenjskih veščin, ki nimajo ničesar skupnega z uradnimi meritvami inteligence.

Moj najljubši zapis na Wikipediji se začne: »Ronald James Read je bil ameriški človekoljub, vlagatelj, hišnik in delavec na bencinski črpalki.«

Ronald Read se je rodil v podeželskem Vermontu. Bil je prvi v svoji družini z opravljeno maturo, kar je še toliko bolj zavidljiv dosežek, če vemo, da je vsak dan peš ali z avtoštopom prihajal v več kot šest kilometrov oddaljeno šolo.

Tisti, ki so Ronalda Reada osebno poznali, ne bi vedeli o njem povedati kaj dosti več. Živel je skromno in preprosto.

Read je 25 let opravljal manjša mehanična popravila na bencinski postaji in 17 let pometal pisarne trgovske verige JCPenney. Ko je bil star 38 let, je za 12.000 dolarjev kupil majhno hišo z dvema spalnicama in tam živel do smrti. Pri 50 letih je ovdovel in se ni nikoli več poročil. Neki prijatelj se je spominjal, da je bila njegova najljubša prostočasna dejavnost sekanje drv za kurjavo.

Read je umrl leta 2014, star 92 let. Takrat je skromni podeželski hišnik prišel na naslovnice po vsem svetu.

Leta 2014 je umrlo 2.813.505 Američanov. Manj kot 4000 jih je imelo ob smrti premoženje, vredno več kot osem milijonov dolarjev. Ronald Read je bil eden od njih.

Nekdanji hišnik je v oporoki zapusti dva milijona dolarjev svojima posvojenima otrokoma ter več kot šest milijonov dolarjev krajevni bolnišnici in knjižnici.

Tisti, ki so Reada poznali, so bili zbegani. Kje je dobil ves ta denar?

Izkazalo se je, da to sploh ni bila skrivnost. Nobenega dobitka na loteriji in nobene nepričakovane dediščine ni bilo. Read je varčeval tisto malo, kar si je lahko privoščil, in vlagal v delnice znanih in uveljavljenih podjetij. Potem je čakal, več desetletij, da so se njegovi majhni prihranki sešteli na več kot osem milijonov dolarjev.

To je to. Od hišnika do človekoljuba.

Nekaj mesecev pred smrtjo Ronalda Reda je bil v novicah neki drugi moški z imenom Richard Fuscone.

Richard Fuscone je bil vse, kar Ronald Read ni bil. Po končanem študiju na Univerzi Harvard in pridobljeni diplomu MBA je bil član uprave investicijske družbe Merrill Lynch in se je po uspešni karieri v financah upokojil še pred 50. letom, da bi postal človekoljub. Nekdanji generalni direktor Merrilla David Komansky je hvalil Fusconovo »poslovno iznajdljivost, vodstvene sposobnosti, trezno presojo in osebno pokončnost.«¹ Poslovna revija *Crain's* ga je uvrstila na seznam »40 pod 40« najuspešnejših poslovnežev.²

Toda potem je – kot pri tehničnem direktorju, ki je z zlatimi kovanci metal žabice – vse razpadlo.

Sredi prvega desetletja 21. stoletja je Fuscone najel veliko posojilo, da bi razširil svojo 1600 kvadratnih metrov veliko vilo v Greenwichu v Connecticutu, ki je imela 11 kopalnic, dve dvigali, dva bazena in sedem garaž; samo njeno vzdrževanje je stalo 90.000 dolarjev na mesec.

Potem je leta 2008 udarila finančna kriza.

Kriza je prizadela finance skoraj vsakogar. Fusconove je očitno zmlela v prah. Visoka zadolženost in nelikvidno premoženje sta ga potisnila v stečaj. »Trenutno nimam nobenega dohodka,« je menda izjavil pred stečajnim sodnikom leta 2008.

Najprej so mu zasegli hišo v Palm Beachu.

Leta 2014 je prišla na vrsto vila v Greenwichu.

Pet mesecev, preden je Ronald Read zapustil svoje bogastvo za dobrodelni namen, so dom Richarda Fuscona – ki so se ga gostje spominjali po »veličastnih večerjah in plesih na steklenem podu nad notranjim bazenom v hiši« – prodali na stečajni dražbi za 75 odstotkov manj od vrednosti, ki jo je ocenila zavarovalnica.

Ronald Reed je bil potrpežljiv; Richard Fuscone je bil pohlepen. To je bilo vse, kar je bilo potrebno, da je zasenčilo velikanske razlike v izobrazbi in poslovnih izkušnjah med njima.

Poduk te pripovedi ni, da ravnajte bolj kot Ronald in manj kot Richard – čeprav tudi ta nasvet ni slab.

Najbolj osupljivo pri teh dveh zgodbah je, kako edinstveni sta za finance.

V kateri drugi stroki lahko nekdo brez univerzitetne diplome, brez usposabljanja, brez uradnih izkušenj in brez zvez popolnoma nadkrili nekoga z najboljšo izobrazbo, najboljšim usposabljanjem in najboljšimi zvezami?

Nobene se ne morem domisliti.

Nemogoče si je predstavljati, da bi Ronald Read presaditev srca opravil bolje kot na Harvardu izobražen kirurg.

Ali izdelal boljši načrt za nebotičnik kot najbolje usposobljeni arhitekti. Nikoli ne bo zgodbe o hišniku, ki bi prekosal vodilne jedrske inženirje na svetu.

V investicijah pa se take zgodbe dogajajo.

Dejstvo, da lahko Ronald Read obstaja skupaj z Richardom Fusconom, ima dve možni razlagi. Prva je ta, da so finančni izidi plod sreče, neodvisno od inteligence in vloženega truda. To je deloma res in v tej knjigi se bomo temu nekoliko podrobneje posvetili. Druga (in po mojem mnenju pogostejša) razlaga pa je, da finančni uspeh ni eksaktna znanost. Je mehka veščina, kjer je to, kako se vedemo, pomembnejše od tega, kaj vemo.

Tej mehki veščini pravim psihologija denarja. Cilj te knjige je, da vas s pomočjo kratkih zgodb prepriča, da so mehke veščine pomembnejše od tehnične plati denarja. To bom naredil na način, ki bo vsakomur – od Reada do Fuscona in vseh vmes – pomagal sprejemati boljše finančne odločitve.

Prišel sem namreč do spoznanja, da so te mehke veščine močno podcenjene.

Finance večinoma učijo kot področje, ki temelji na matematiki, kjer v dano formulo vstavite določene podatke in rezultat vam pove, kaj naj naredite, ob čemer se domneva, da boste to potem tudi naredili.

To velja za osebne finance, kjer vam pravijo, da morate imeti šestmesečni rezervni sklad za nujne primere in da morate 10 odstotkov svoje plače nameniti za varčevanje.

Velja za investicije, kjer poznamo natančne zgodovinske korelacije med obrestnimi merami in vrednotenji.

In velja za korporativne finance, kjer lahko izvršni direktorji natančno izmerijo strošek kapitala.

Nobena od teh stvari kot taka ni slaba ali narobe. Gre samo za to, da vam dejstvo, da veste, kaj narediti, ne pove ničesar o tem, kaj se zgodi v vaši glavi, ko poskušate to narediti.



Dve področji sta, ki zadevata vsakogar, pa če se zanimate zanju ali ne: zdravje in denar.

Industrija zdravstvene oskrbe je zmagoslavje sodobne znanosti: pričakovana življenjska doba se podaljšuje po vsem svetu. Znanstvena odkritja so zamenjala stare predstave zdravnikov o tem, kako deluje človeško telo, in zaradi tega smo zdaj v bistvu vsi bolj zdravi.

Industrija denarja – investicije, osebne finance, poslovno načrtovanje – je druga zgodba.

Finance v zadnjih dveh desetletjih posnamejo smetano najbistrejših umov, ki prihajajo z univerz. Finančni inženiring je bil pred desetletjem najbolj priljubljen glavni predmet na oddelku inženirstva Univerze Princeton. Je kje kak dokaz, da nas je naredil boljše vlagatelje?

Sam ne vidim nobenega.

S kolektivno uporabo postopka poskusov in napak smo se z leti naučili, kako postati boljši poljedelci, izurjeni

vodovodarji in napredni kemiki. Toda ali so nas poskusi in napake naučili bolje ravnati s svojimi osebnimi financami? Ali zato manj verjetno zabredemo v dolgove? Bolj verjetno varčujemo za težke čase? Za upokojitev? Imamo realistične poglede na to, kaj lahko denar naredi za našo srečo, in česa ne more?

Nobenega prepričljivega dokaza ne vidim.

Glavni razlog za to je, vsaj mislim, da o denarju razmišljamo in nas o njem učijo na načine, ki so preveč podobni fiziki (pravila in zakoni) in premalo psihologiji (s čustvi in njihovimi odtenki).

To pa je, zame, enako zanimivo, kot je pomembno.

Denar je povsod, na vse nas vpliva in večino med nami zmede. O denarju vsak razmišlja malce drugače. Ponuja poduke o rečeh, ki se nanašajo na mnoge vidike življenja, kot so denimo tveganje, zaupanje in sreča. Le redka področja ponujajo tako močno povečevalno steklo kot denar, ki pomaga razjasniti, zakaj se ljudje vedejo, kot se. Denar je ena največjih predstav na Zemlji.

Moje zanimanje za psihologijo denarja se je oblikovalo v več kot desetih letih pisanja o tej tematiki. O finančnih sem začel pisati v začetku leta 2008. To je bila zora finančne krize in najhujše recesije v zadnjih 80 letih.

Da bi lahko pisal o tem, kar se je dogajalo, sem moral najprej ugotoviti, kaj se je res zgodilo. Toda prvo, kar sem spoznal po finančni krizi, je bilo, da nihče ni znal točno razložiti, kaj se je zgodilo ali zakaj se je zgodilo, kaj šele,

kaj bi morali narediti glede tega. Za vsako dobro razlago je obstajala njena enako prepričljiva zavrnitev.

Inženirji lahko določijo vzrok za zrušenje mostu, ker obstaja soglasje, da se ob pritisku določene sile na neko ploskev, ta ploskev zlomi. Fizika ni sporna. Vodijo jo zakoni. Finance so drugačne. Vodijo jih vedenja posameznikov. In kako se vedem, se lahko zdi razumno meni, vam pa se bo zdelo noro.

Čim bolj sem proučeval finančno krizo in čim več sem pisal o njej, tem bolj sem spoznaval, da jo je mogoče bolje razumeti skozi prizmo psihologije in zgodovine, ne financ.

Da bi razumeli, zakaj si ljudje nakopljejo dolgove, vam ni treba proučevati obrestnih mer; proučevati morate zgodovino pohlepa, negotovosti in optimizma. Da bi razumeli, zakaj vlagatelji prodajajo delnice na dnu medvedjega trga,* vam ni treba proučevati matematike pričakovanih prihodnjih donosov; pomisliti morate na tesnobo, ko gledate svojo družino in se sprašujete, ali vaše investicije ogrožajo njeno prihodnost.

Zelo mi je všeč Voltairova opazka: »Zgodovina se nikoli ne ponavlja; človek se vedno.« Odlično opisuje to, kako ravnamo z denarjem.

Leta 2018 sem napisal poročilo s kratkim opisom 20 najpogostejših napak, predsodkov in vzrokov za slabo

* Izraz, ki označuje trend padajočih cen in tečajev na borzi (op. prev.).

vedenje, ki vplivajo na ljudi, ko imajo opravka z denarjem. Naslov je bil Psihologija denarja in poročilo je prebralo več kot milijon ljudi. Ta knjiga se tej tematiki posveča bolj poglobljeno. Nekaj kratkih odlomkov iz poročila se v njej pojavijo v nespremenjeni obliki.

V rokah držite 20 poglavij, ki opisujejo najpomembnejše in pogosto protiintuitivne značilnosti psihologije denarja. Poglavja se vrtijo okoli skupne teme, vendar so zaključene celote in jih lahko beremo neodvisno od drugih.

Knjiga ni dolga. Vabljeni k branju. Večina ljudi ne dokonča knjig, ki jih začnejo brati, ker večina posameznih vprašanj ne potrebuje 300 strani razlage. Zato sem raje zbral 20 kratkih točk, ki jih boste prebrali, namesto da bi se odločil za eno samo, ki je ne bi.

Kar začnimo.

1. Nihče ni nor

Vaše osebne izkušnje z denarjem
predstavljajo morda 0,00000001 %
tega, kar se je zgodilo v svetu,
vendar verjetno 80 % vsega,
kar vi mislite, kako svet deluje.

NAJ VAM POVEM ZA NEKO TEŽAVO. Morda se boste potem bolje počutili glede tega, kaj delate s svojim denarjem, in boste manj strogi do tega, kaj drugi ljudje delajo s svojim.

Ljudje delajo z denarjem nore stvari. Toda nihče ni nor.

Takole je: Ljudje iz različnih generacij, ki so jih vzgajali različni starši, ki so služili različno veliko denarja in so imeli različne vrednote, v različnih delih sveta, rojeni v različnih gospodarstvih z različnimi trgi dela, z različnimi spodbudami in različno stopnjo sreče, se naučijo zelo različne poduke.

Vsak ima svojo edinstveno izkušnjo o tem, kako deluje svet. In kar smo osebno doživeli, se nas bolj prime kot nekaj, kar izvemo od drugih. Zato vsi med nami – vi, jaz, vsakdo – hodimo skozi življenje z zakoreninjenimi predstavami o tem, kako denar deluje, te predstave pa se od osebe do osebe divje razlikujejo. Kar se zdi noro vam, se meni morda zdi razumno.

Oseba, ki je odraščala v revščini, razmišlja o tveganju in nagradi na načine, ki jih otrok bankirja ne bi mogel razumeti, tudi če bi poskusil.

Oseba, ki je odraščala v času visoke inflacije, je doživela nekaj, česar osebi, ki je odraščala v obdobju stabilnih cen, nikoli ni bilo treba.

Borzni posrednik, ki je med svetovno gospodarsko krizo, imenovano velika depresija, izgubil vse, je doživel nekaj, česar si tehnični delavec, ki se je sončil v slavi poznih devetdesetih let prejšnjega stoletja, ne more predstavljati.

Avstralec, ki že 30 let ni videl recesije, je doživel nekaj, česar ni nikoli noben Američan.

In tako naprej in naprej. Seznam izkustev nima konca.

O denarju veste stvari, ki jih jaz ne vem, in obratno. Skozi življenje greste z drugačnimi prepričanji, cilji in predvidevanji kot jaz. To ni zato, ker bi bil eden od naju pametnejši kot drugi ali ker ima boljše informacije. To je zato, ker sva imela drugačno življenje, ki so ga izoblikovale drugačne, vendar enako prepričljive izkušnje.

Vaše osebne izkušnje z denarjem predstavljajo morda 0,00000001 odstotka tega, kar se je zgodilo v svetu, vendar verjetno 80 odstotkov vsega, kar mislite, kako svet deluje. Zato se lahko enako pametni ljudje ne strinjajo o tem, kako in zakaj pride do recesij, kako bi morali vlagati svoj denar, čemu bi morali dati prednost, koliko bi morali tvegati in tako naprej.

Frederick Lewis Allen je v svoji knjigi o Ameriki v tridesetih letih prejšnjega stoletja zapisal, da je velika depresija »milijone Američanov zaznamovala – notranje – do konca njihovega življenja.« Toda razpon izkustev je bil velik.

Ko se je petindvajset let pozneje John F. Kennedy potegoval za položaj predsednika ZDA, je na novinarsko vprašanje, česa se spomni iz časa velike depresije, odgovoril:

Nimam osebnih izkušenj z veliko depresijo. Moja družina je imela eno od največjih bogastev na svetu in takrat je bilo vredno več kot kdajkoli. Imeli smo večje hiše, več služabnikov, več smo potovali. Mislim, da je bilo edino, kar sem neposredno videl, to, da je oče najel nekaj dodatnih vrtnarjev, samo zato, da jim je dal delo, da so imeli za hrano. O veliki depresiji v resnici nisem vedel ničesar, dokler nisem o njej bral na Harvardu.

To je bila pomembna stvar na volitvah leta 1960. Kako lahko nekdo, so razmišljali ljudje, ki ne ve ničesar o največji gospodarski zgodbi zadnje generacije, prevzame vodstvo gospodarstva? V mnogih pogledih so te dvome pretehtale samo izkušnje, ki jih je JFK pridobil v drugi svetovni vojni. To je bilo druga najbolj razširjena čustvena izkušnja prejšnje generacije in nekaj, česar njegov glavni nasprotnik Hubert Humphrey ni imel.

Izziv za nas je, da še toliko proučevanja ali objektivnosti ne more pristno poustvariti moči strahu in negotovosti.

Lahko berem, kako je bilo, če si med veliko depresijo izgubil vse. Vendar nimam čustvenih brazgotin tistih, ki so to dejansko izkusili. In oseba, ki je to preživela, si ne more predstavljati, kako je lahko nekdo, kot sem jaz, tako brez

skrbi glede lastništva delnic. Svet gledamo skozi različna očala.

Preglednice lahko prikazujejo zgodovinsko pogostost veliki borznih padcev. Ne morejo pa prikazati občutja, ko prideš domov, pogledaš svoje otroke in se sprašuješ, ali si naredil napako, ki bo vplivala na vse njihovo življenje. Pro-učevanje zgodovine ti da občutek, da nekaj razumeš. Toda dokler je nisi osebno doživel in občutil posledic, je najbrž ne razumeš dovolj, da bi spremenil svoje vedenje.

Vsi mislimo, da vemo, kako svet deluje. Toda vsi smo ga izkusili samo majhen delček.

Kot pravi vlagatelj Michael Batnick: »Nekatere lekcije moramo doživeti, preden jih lahko razumemo.« Vsi smo, na različne načine, žrtve te resnice.



Leta 2006 sta ekonomista Ulrike Malmendier in Stefan Nagel iz Urada za ekonomske raziskave raziskala Poročila o potrošniških financah – podrobne statistične preglede o tem, kaj Američani počnejo s svojim denarjem – za zadnjih 50 let.⁴

Teoretično naj bi ljudje odločitve o investiranju sprejemali na podlagi svojih ciljev in značilnosti investicijskih možnosti, ki so jim takrat na voljo.

Toda ljudje tega ne delajo.

Ekonomista sta ugotovila, da so odločitve ljudi glede življenjskih vlaganj močno zasidrane na njihovih preteklih

izkušnjah – zlasti iz zgodnjega obdobja njihovega odraslega življenja.

Če ste odraščali v času visoke inflacije, ste pozneje v življenju manj vlagali v obveznice kot tisti, ki so odraščali, ko je bila inflacija nizka. Če ste odraščali, ko je bil borzni trg močan, ste pozneje v življenju vlagali več denarja v delnice kot tisti, ki so odraščali, ko so delnice nizko kotirale.

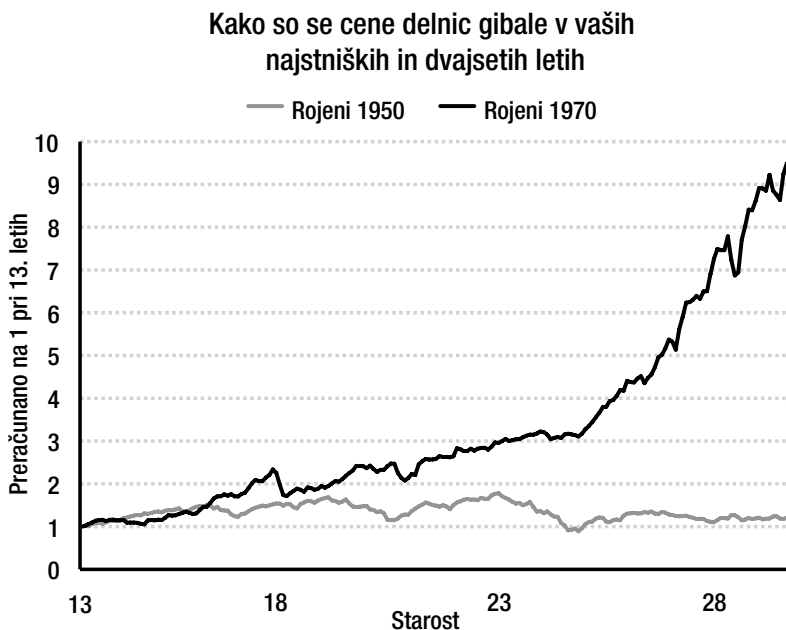
Ekonomista sta zapisala: »Najine ugotovitve kažejo, da je pripravljenost posameznih vlagateljev, da prevzamejo tveganje, odvisna od njihove osebne zgodovine.«

Ne inteligenca, izobrazba ali prefinjenost. Samo gola sreča, kdaj in kje si se rodil.

Časnik *Financial Times* je leta 2019 intervjuval Billa Grossa, slavnega upravitelja obvezniških skladov. »Gross priznava, da verjetno ne bi bil to, kar je, če bi se rodil desetletje prej ali pozneje,« je pisalo v članku. Grossova kariera je skoraj popolno sovpadla z generacijskim padcem obrestnih mer, ki je cene obveznic potisnil navzgor. Tovrstna stvar ne vpliva samo na priložnosti, ki se ti ponujajo; vpliva na to, kaj si misliš o teh priložnostih, ko se ti ponudijo. Za Grossa so bile obveznice stroj za proizvajanje bogastva. Za generacijo njegovega očeta, ki je doživljala višjo inflacijo, so se zdele kot upepeljevalnice bogastva.

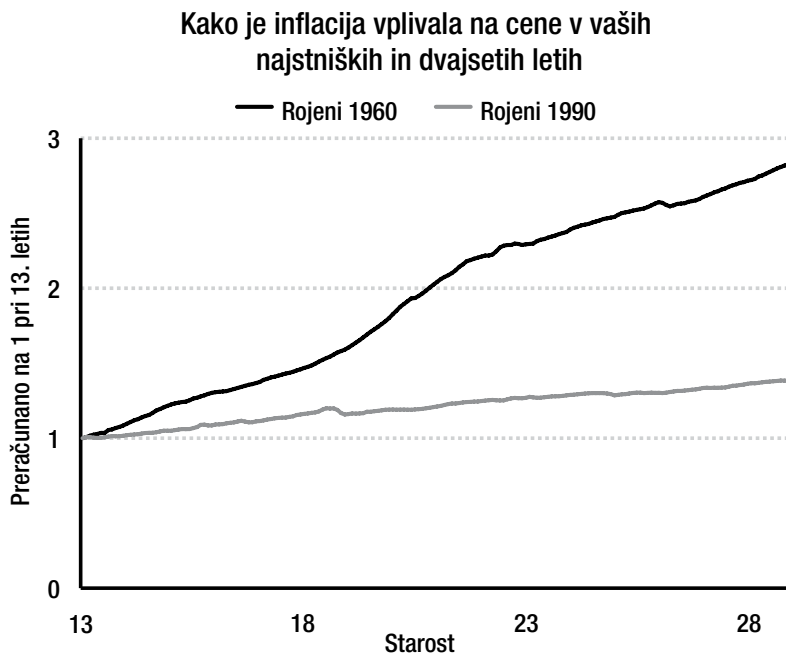
Razlike med izkušnjami, ki jih imajo ljudje o denarju, niso majhne, celo med tistimi, za katere bi mislili, da imajo precej podobne.

Vzemimo na primer delnice. Če ste se rodili leta 1970, se je borzni indeks S&P 500 v vaših najstniških in dvajsetih letih zvišal skoraj za desetkrat, prilagojeno z inflacijo. To je izjemen donos. Če ste se rodili leta 1950, se trg z delnicami v vaših najstniških in dvajsetih letih skoraj nikamor ni premaknil. Dve skupni ljudi, ki ju ločuje naključje letnice rojstva, gresta skozi življenje s popolnoma drugačnim pogledom na delovanje trga delnic:



Ali na inflacijo. Če ste se rodili v Ameriki v šestdesetih letih, je inflacija v vaših najstniških in dvajsetih letih – ko ste

bili mladi in dovzetni za vplive ter ste pridobivali osnovno znanje o delovanju gospodarstva – cene zvišala za več kot trikrat. To je veliko. Spominjate se kolon pred bencinskimi črpalkami in čekov za plačo, ki so zadoščali za opazno manj časa kot tisti pred njimi. Toda če ste se rodili leta 1990, je bila inflacija vse vaše življenje tako nizka, da verjetno sploh niste pomislili nanjo.



Novembra 2009 je bila brezposelnost v ZDA na ravni vse države okoli 10 odstotkov. Toda stopnja brezposelnosti med afroameriškimi moškimi v starosti od 16 do 19 let in brez