

MEDZINÁRODNÝ BESTSELLER

# Psychológia peňazí



NADČASOVÉ LEKCIE O BOHATSTVE,  
CHAMTIVOSTI A ŠŤASTÍ

**MORGAN HOUSEL**

„Je to jedna z najlepších a najoriginálnejších kníh  
o financiách za posledné roky.“

— JASON ZWEIG

*The Wall Street Journal*

# Psychol6gia peňazí

# Psychológia peňazí

NADČASOVÉ LEKCIE O BOHATSTVE,  
CHAMTIVOSTI A ŠŤASTÍ

**MORGAN HOUSEL**



aurora

Z anglického originálu Morgan Housel: *The Psychology of Money*,  
ktorý vyšiel vo vydavateľstve Harriman House v roku 2020,  
preložila Mgr. Mária Zelenková.

Vydalo Vydavateľstvo AURORA, spol. s r. o., v Bratislave v roku 2022.  
Číslo publikácie 13.

Jazyková redakcia Veronika Svoradová  
Jazyková korektúra Albert Lučanský  
Zodpovedný redaktor Mgr. Matúš Mládek  
Technická redakcia Ivana Mládeková  
Sadzba Samuel Ryba – Design Ryba  
Tlač Těšínské papírny, s. r. o., Český Těšín

Druhé vydanie

Copyright © Morgan Housel 2020  
All rights reserved

Originally published in the UK by Harriman House Ltd in 2020,  
[www.harriman-house.com](http://www.harriman-house.com).

Translation © Mgr. Mária Zelenková 2021  
Slovak edition © Vydavateľstvo Aurora 2022

Kniha **ISBN 978-80-8250-049-6**  
eBook **ISBN 978-80-8250-050-2**

*Pre*

mojich rodičov, ktorí ma učia,  
Gretchen, ktorá ma usmerňuje,  
Milesa a Reese, ktorí ma inšpirujú.

# Obsah

|   |     |
|---|-----|
| <b>Úvod: Najväčšia šou na svete</b>             | 9   |
| <b>1. Nikto nie je blázon</b>                   | 17  |
| <b>2. Šťastie a riziko</b>                      | 31  |
| <b>3. Nikdy nebude dostatok</b>                 | 45  |
| <b>4. Čaro zloženého úročenia</b>               | 55  |
| <b>5. Stať sa bohatým verzus zostať bohatým</b> | 65  |
| <b>6. Ak padne rub mince, vyhrávate</b>         | 79  |
| <b>7. Sloboda</b>                               | 93  |
| <b>8. Paradox muža v aute</b>                   | 103 |
| <b>9. Bohatstvo je to, čo nevidíte</b>          | 107 |
| <b>10. Šetrite si peniaze</b>                   | 113 |
| <b>11. Rozumný &gt; racionálny</b>              | 123 |
| <b>12. Prekvapenie!</b>                         | 133 |
| <b>13. Priestor na omyl</b>                     | 147 |
| <b>14. Zmeníte sa</b>                           | 159 |
| <b>15. Nič nie je zadarmo</b>                   | 167 |
| <b>16. Ty &amp; Ja</b>                          | 177 |
| <b>17. Čaro pesimizmu</b>                       | 187 |

|   |     |
|---|-----|
| <b>18. Keď uveríte čomukoľvek</b>   | 201 |
| <b>19. A teraz všetci spolu</b>   | 215 |
| <b>20. Priznania</b>  | 223 |
| <br>  |     |
| <b>Postskriptum: Stručná história toho,<br/>prečo americký spotrebiteľ rozmýšľa tak,<br/>ako rozmýšľa</b> | 233 |
| <br>  |     |
| <b>Poznámky na záver</b>  | 251 |
| <br>  |     |
| <b>Podakovanie</b>  | 256 |

*Génius je človek, ktorý dokáže robiť bežné veci,  
keď všetci okolo neho strácajú hlavu.*

—Napoleon

*Svet je plný zjavných vecí, ktoré však nikto nikdy  
ani náhodou nespozoruje.*

—Sherlock Holmes



# ÚVOD

## Najväčšia šou na svete

UNIVERZITNÉ ROKY som strávil ako hotelový personál v jednom príjemnom hoteli v Los Angeles. Jedným z častých hostí bol aj istý technologický riaditeľ. Bol to génius, ktorý vo svojich dvadsiatich rokoch navrhol a nechal si patentovať kľúčový komponent WIFI routerov. Založil a predal niekoľko spoločností. Bol nesmierne úspešný. K peniazom mal však vzťah, ktorý by sa dal popísať ako zmes neistoty a detskej hlúposti. Vždy so sebou nosieval niekoľko centimetrov hrubý zväzok stodolárových bankoviek. Ukazoval ich každému, kto mal záujem ich vidieť, ale aj tým, ktorí záujem nemali. Hlasno a otvorene sa vystatoval svojím bohatstvom, najmä keď bol opitý, a správal sa úplne nevhodne.

Jedného dňa podal môjmu kolegovi z hotela niekoľko tisíc dolárov v hotovosti a povedal mu: „Choď do zlatníctva, čo je dole na ulici, a prines mi niekoľko zlatých mincí, každú v nominálnej hodnote tisíc dolárov.“ O hodinu neskôr, so zlatými mincami v rukách, sa riaditeľ so svojimi kumpánmi zhromaždili v doku s výhľadom na Tichý oceán. Potom pristúpili k ich hádzaniu do mora, ako keby hádzali žabky do vody, a chechtali sa pri hádaní, ktorá minca doletí ďalej. Len tak pre zábavu.

O niekoľko dní zase rozbil lampu v reštaurácii. Hotelový manažér mu oznámil, že to bola 500-dolárová lampička a bude ju musieť uhradiť.

„Vy odo mňa chcete 500 dolárov?“ nedôverčivo sa spýtal riaditeľ, zatiaľ čo z vrečka vybral zväzok bankoviek a podával ich manažérovi.

„Tu máte 5000 dolárov a teraz vypadnite. A už nikdy sa ma takto neopovázajte urážať.“

Asi sa teraz pýtate, ako dlho mu takéto správanie mohlo vydržať. A odpoveď znie: nie veľmi dlho. Až po rokoch som sa dozvedel, že nakoniec zbankrotoval.

Základnou myšlienkou tejto knihy je, že to, aby sa nám darilo s peniazmi, veľmi nesúvisí s tým, akí šikovní sme, ale najmä s tým, ako sa správame. A správanie niekoho ťažko naučíte, dokonca aj keď ide o veľmi šikovných ľudí.

Génius, ktorý stratí kontrolu nad svojimi emóciami, sa môže stať finančnou katastrofou. A platí to aj opačne. Obyčajní ľudia bez akéhokoľvek finančného vzdelania sa môžu stať bohatými, ak majú dostatok behaviorálnych zručností, ktoré nemajú nič spoločné s tradičným ponímaním inteligencie.

---

Moje obľúbené heslo z Wikipédie sa začína takto: „Ronald James Read bol americký filantrop, investor, upratovač a obsluha na benzínovej pumpe.“

Ronald James Read sa narodil vo vidieckom štáte Vermont. Bol prvým z rodiny, kto ukončil strednú školu, čo bolo zaujímavé aj preto, že denne dochádzal do školy stopom.

Pre tých, čo Ronalda Reada poznali, v jeho živote nebolo už nič také, čo by stálo za zmienku. Žil tak nenápadne, ako sa len dalo. Read 25 rokov opravoval autá na benzínovej pumpe a 17 rokov čistil podlahy v JC Penney. Keď mal 38 rokov, kúpil si dvojizbový domček za 12 000 dolárov a žil v ňom až do smrti. V päťdesiatke ovdovel a už sa nikdy viac neoženil. Jeden z jeho priateľov si spomínal, že jeho najobľúbenejšia voľnočasová aktivita bolo štiepanie dreva. Read zomrel v roku 2014 vo veku 92 rokov. A práve vtedy sa skromný upratovač z vidieka dostal do titulok hlavných správ po celom svete.

V roku 2014 zomrelo presne 2 813 503 Američanov. Menej ako 4000 z nich malo v čase svojej smrti majetok v hodnote viac ako 8 miliónov dolárov. Ronald Read bol jedným z nich. Vo svojej poslednej vôli odkázal bývalý upratovač 2 milióny dolárov svojim nevlastným deťom a viac ako 6 miliónov venoval miestnej knižnici a nemocnici. Tí, čo Ronalda Reada poznali, boli zmätení. Odkiaľ vzal toľko peňazí?

Ukázalo sa, že to nebolo žiadne tajomstvo. Nebola to výhra v lotérii ani nečakané dedičstvo. Read celé roky šetril to málo, čo mohol, a investoval do akcií prvotriednych spoločností. A potom čakal, v konečnom dôsledku niekoľko desaťročí, až kým sa z jeho maličkých úspor nenakopilo 8 miliónov. To bolo celé. Z upratovača sa tak stal filantrop.

Niekoľko mesiacov predtým ako Ronald Read zomrel, iný muž menom Richard sa dostal do hlavných správ. Richard Fuscone bol všetkým tým, čím Ronald Read nikdy nebol. Absolvent Harvardu, vrcholový manažér v spoločnosti Merrill Lynch, s titulom MBA. Richard Fuscone mal za sebou takú úspešnú kariéru vo sfére financií, že sa rozhodol v štyridsiatke odísť do dôchodku a stať sa filantropom. David Komansky, bývalý CEO (výkonný riaditeľ) spoločnosti Merrill Lynch, pochválil Fusconov obchodný dôvtip, jeho líderské schopnosti, zdravý úsudok a osobnú integritu.<sup>1</sup> Crainov biznis magazín ho raz zaradil na zoznam úspešných ľudí biznisu „40 pod 40“.<sup>2</sup>

Ale potom, tak ako pri našom technologickom riaditeľovi, ktorý hádzal zlaté mince do mora, sa všetko zrazu zvrtilo.

Niekedy v roku 2005 si Fuscone vzal z banky vysokú pôžičku, aby rozšíril svoj domov v Greenwichi (štát Connecticut) s rozlohou 5 500 m<sup>2</sup>. Dom mal jedenásť kúpeľní, dva výťahy, dva bazény, sedem garáží a jeho údržba vyšla na viac ako 90 000 dolárov mesačne. V roku 2008 však celý svet zasiahla finančná kríza.

Kríza sa prakticky dotkla peňazí všetkých. A očividne obrátila na prach peniaze Richarda Fuscona. Vysoký dlh a nelikvidné aktíva ho dovedli až k bankrotu.

„Momentálne nemám žiaden príjem,“ povedal údajne sudcovi počas konkurzného konania v roku 2008.

Najprv mu skonfiškovali dom v Palm Beach. V roku 2014 nasledovala vila v Greenwichi.

Päť mesiacov predtým ako Ronald Read zanechal svoj majetok charite, domov Richarda Fuscona bol predaný v dražbe za sumu, ktorá bola o 75 % nižšia ako odhad jeho hodnoty spravený poisťovacou spoločnosťou. Ten domov, na ktorý si jeho hostia spomínali ako na vzrušujúci zážitok, keď jedli a tancovali na priehľadnom povrchu materiálu, ktorý zakrýval vnútorný bazén.<sup>3</sup>

Ronald Read bol trpezlivý, Richard Fuscone bol chamtivý. To je ten priepastný rozdiel medzi vzdelaním a skúsenosťami týchto dvoch mužov. Ponaučenie, ktoré z tohto vyplýva, nie je, že by ste mali byť viac ako Ronald a menej ako Richard. Aj keď to nie je zlá rada. Fascinujúce na týchto dvoch príbehoch je práve to, aké sú osobité v súvislosti s financiami. Veď v akej inej oblasti môže niekto bez vysokoškolského vzdelania, praxe, zázemia, skúseností a bez kontaktov výrazne prekonať toho, kto má najlepšie vzdelanie, tú najlepšiu prax a skvelé kontakty? Mám naozaj problém nájsť nejaké iné odvetvie.

Príbeh Ronalda Reada totiž nie je možné aplikovať v oblastiach, ako sú napríklad medicína, architektúra alebo nukleárna fyzika. Nikdy by nedokázal previesť transplantáciu srdca lepšie ako špičkový kardiochirurg z Harvardu. Alebo by nikdy nenavrhol lepší mrakodrap ako ten najlepší architekt v odbore. Nikdy tiež nebudeme počuť príbeh o upratovačovi, ktorý prekonal najlepších nukleárnych inžinierov na svete.

Ale takéto príbehy sa dejú vo svete investícií. Skutočnosť, že Ronald Read môže spoluexistovať s Richardom Fusconom, má dve možné vysvetlenia. Jedno je, že finančné výsledky závisia viac od šťastia ako od inteligencie a úsilia človeka. To je pravda len do určitej miery a táto kniha o tom bude hovoriť detailnejšie. Alebo druhé vysvetlenie (a myslím si, že to je bežnejšie): finančný úspech nie je veľká veda. Je to tzv. mäkká zručnosť, kde je dôležitejšie to, ako sa správate, než to, čo viete.

Ja túto mäkkú zručnosť nazývam psychológiou peňazí. Cieľom tejto knihy je ukázať vám krátke príbehy, ktoré vás presvedčia, že tieto mäkké zručnosti sú rozhodujúcejšie ako technická stránka peňazí. A urobím to tak, aby som pomohol všetkým (od Reada po Fuscona a všetkým medzi nimi) prijímať lepšie finančné rozhodnutia.

Pochopil som, že tieto mäkké zručnosti sú značne podceňované. Financie ako také sú jednoznačne vyučované ako matematická disciplína, kde vložíte údaje do vzorca a ten vám povie, čo robiť. A predpokladá sa, že vy to jednoducho urobíte. Toto platí pre osobné financie, kde vám povedia, že máte mať šesťmesačný rezervný fond a odkladať si 10% z platu. Platí to aj pri investíciách, kde poznáme presné historické korelácie medzi úrokovými sadzbami a oceneniami cenných papierov. A platí to aj pri korporátnych financiách, kde hlavný finančný manažér (CFO) dokáže odhadnúť presné kapitálové náklady.

Nejde o to, že by niečo z vyššie vymenovaného bolo zlé alebo nesprávne. Ide o to, že ak aj viete, čo robiť, neznamená to, že viete, čo sa deje vo vašej hlave, keď sa to pokúšate urobiť.

---

Existujú dve zásadné témy, ktoré majú dosah na každého z nás, bez ohľadu na to, či vás zaujímajú, alebo nie: zdravie a peniaze. Zdravotná starostlivosť v súčasnosti je triumfom modernej vedy a predlžuje priemernú dĺžku života po celom svete. Najnovšie vedecké objavy nahradili zastarané myslenie lekárov o tom, ako funguje ľudské telo, a skutočne každý je vďaka tomu zdravší.

Finančný priemysel – investície, osobné financie, obchodné plánovanie – to je zas iný príbeh. Za posledných dvadsať rokov finančníctvo nabralo najchytřejšie mozgy z tých najlepších univerzít. Najpopulárnejším odborom na Princetonskej vysokej škole inžinierstva a aplikovaných vied bolo pred desiatimi rokmi finančné inžinierstvo. Existuje však nejaký dôkaz, že sa z nás stali lepší investori? Žiaden nevidím. V priebehu rokov sme sa spoločnými pokusmi a omylmi naučili byť lepšími farmármi, zručnejšími inštalatérmi

a dokonalejšími chemikmi. Ale naučila nás táto metóda byť lepšími v oblasti našich osobných financií? Naučili sme sa menej zahra-  
bávať do dlhov a viac šetriť na horšie časy? Sme viac pripravení na  
dôchodok? Máme realistickejší pohľad na to, čo peniaze robia a čo  
naopak nerobia s naším šťastím?

Ani tu som nenašiel žiadne presvedčivé dôkazy.

Prečo to tak je? Hlavný dôvod vidím v tom, že o financiách  
rozmýšľame a učíme sa o nich spôsobmi, ktoré sa viac podobajú  
fyzike (s pravidlami a zákonitosťami) a nie psychológii (s emóciami  
a intuíciou).

A toto je pre mňa rovnako fascinujúce ako dôležité.

Peniaze sú všade okolo nás, majú vplyv na nás všetkých a väčšinu  
z nás mätú. Každý z nás o peniazoch rozmýšľa trochu inak. Vďaka  
nim môžeme získať cenné lekcie v takých oblastiach života, ako sú  
riziko, dôvera a šťastie. Iba málokteré témy ponúkajú ešte detailnejší  
pohľad, ktorý nám môže pomôcť vysvetliť, prečo sa ľudia správajú  
určitým spôsobom tak, ako práve peniaze. Je to jedna z najväčších  
šou na svete.

Moje vlastné porozumenie psychológii peňazí sa formuje už  
viac ako desaťročie, počas ktorého som sa touto témou zaoberal vo  
svojich článkoch. O financiách som začal písať niekedy začiatkom  
roku 2008. Bol to úsvit finančnej krízy a najhoršia hospodárska  
recesia za posledných 80 rokov. Aby som mohol písať o tom, čo sa  
deje, musel som najprv zistiť, čo sa deje. Ale prvá vec, ktorú som sa  
po finančnej kríze naučil, bolo, že nikto vlastne nedokázal presne  
vysvetliť, čo sa stalo alebo prečo sa to stalo, a už vôbec nikto neve-  
del, čo s tým treba robiť. Pri každom dobrom vysvetlení krízy bolo  
okamžite rovnako presvedčivé vyvrátenie dôkazov.

Stavební inžinieri môžu stanoviť presnú príčinu pádu mosta,  
pretože existuje zhoda, že ak je určité množstvo sily aplikované  
na určitú oblasť, táto oblasť to nevydrží a zlomí sa. Fyzika nie je  
kontroverzná. Riadi sa presnými zákonitosťami. Financie sú iné.  
Riadia sa správaním ľudí. A to, ako sa správam, je pre mňa samého  
zrozumiteľné, ale pre ostatných to môže vyzeráť bláznivo.

Čím viac som študoval a písal o finančnej kríze, tým viac som si uvedomoval, že ju dokážeme lepšie pochopiť práve cez optiku psychológie a histórie a nie cez finančníctvo. Nepotrebuje študovať úrokové miery, aby ste pochopili, prečo sa ľudia topia v dlhoch. Potrebuje si preštudovať históriu chamtivosti, neistoty a optimizmu. Nepotrebuje študovať matematiku očakávaných budúcich výnosov, aby vám došlo, prečo investori predávajú na spodnej časti medvedieho trhu. Skôr musíte pochopiť pocit agónie pri pohľade na svoju rodinu, keď budete premýšľať, či vaše investície neohrozujú jej budúcnosť.

Milujem Voltairovu myšlienku, že história sa nikdy neopakuje, ale človek vždy. Je to skvele aplikovateľné aj na naše správanie sa k peniazom.

V roku 2018 som napísal správu, v ktorej som načrtol 20 najdôležitejších chýb, predsudkov a príčin zlého správania sa, ktoré majú podľa môjho názoru vplyv na ľudí z hľadiska ich narábania s peniazmi. Správa sa volala Psychológia peňazí a prečítalo si ju viac ako milión ľudí. Táto kniha je hlbším ponorom do tejto témy. Nájdete tu aj niektoré krátke úryvky z pôvodného textu, ktoré sú ponechané v nezmenenej verzii.

To, čo teraz držíte v ruke, je 20 kapitol, pričom každá popisuje to, čo ja považujem za najdôležitejšie a často nepredvídateľné prvky psychológie peňazí. Jednotlivé kapitoly sa točia okolo spoločnej témy, ale vedľa fungovať a dajú sa čítať aj samostatne.

Nie je to rozsiahla kniha. Nedakujte, nemáte za čo. Väčšina čitateľov nie je schopná dočítať do konca knihy, v ktorých má každá myšlienka alebo téma 300-stranové vysvetlenie. Ja radšej načrtnem 20 krátkych bodov, ktoré si naozaj prečítate, ako jeden rozsiahly, pri ktorom to vzdáte.

Tak poďme na to.





# 1.

# Nikto nie je blázon

---

Vaša osobná skúsenosť s peniazmi tvorí  
asi 0,000 000 01% toho, čo sa reálne deje  
vo svete, a asi 80% toho, ako si  
vy myslíte, že svet okolo vás funguje.

---



**T**ERAZ VÁM POVIEM o jednom zásadnom probléme. Možno sa potom budete cítiť lepšie v súvislosti s tým, ako vy sami narábate s peniazmi. A menej budete súdiť iných za to, čo robia s tými svojimi.

Ľudia majú tendenciu robiť s peniazmi šialené veci. Ale nikto z nás nie je blázon.

Ide vlastne o toto: Ľudia z rôznych generácií, vychovávaní rôznymi rodičmi, ktorí mali odlišné príjmy a uznávali odlišné hodnoty, v rôznych kútoch sveta, narodení do odlišných ekonomík, zamestnaní v odlišných pracovných trhoch s odlišnými podnetmi a rôznym stupňom životného šťastia, sa v konečnom dôsledku naučia úplne rozdielne životné lekcie.

Každý má svoju vlastnú jedinečnú skúsenosť s tým, ako svet funguje. A to, čo ste sami zažili, je pre vás presvedčivejšie ako to, čo sa naučíte z druhej ruky. Preto všetci – vy, ja, každý – ideme životom s istým súborom názorov na to, ako peniaze fungujú, a ten sa prudko líši od človeka k človeku. To, čo vám pripadá šialené, mne môže dávať zmysel.

Človek, ktorý vyrástol v chudobe, bude o riskovaní a odmene rozmýšľať tak, ako to dieťa bohatého bankára nikdy nedokáže. Človek, ktorý vyrástal počas veľkej inflácie na peňažnom trhu, zažil niečo, čo človek vyrastajúci v období stabilných cien nikdy nezažije.

Burzový maklér, ktorý prišiel o všetko počas veľkej hospodárskej krízy, tiež zažil niečo, čo si programátor, ktorý sa vyhrieval na výslní slávy koncom 90. rokov, nedokáže ani predstaviť. Austrálčan, ktorý

za posledných 30 rokov nezažil recesiú, má skúsenosť, ktorú žiaden Američan nikdy nebude mať. A takto by sme mohli ísť stále ďalej a ďalej. Zoznam skúseností je nekonečný.

Vy viete o peniazoch niečo, čo ja nie, a naopak. Žijete svoj život s odlišnou vierou, cieľmi a zámermi, ako mám ja. A nie je to preto, že jeden z nás je múdrejší ako ten druhý alebo disponuje lepšími informáciami. Je to preto, lebo máme rôzne životy formované rôznymi, ale rovnako presvedčivými skúsenosťami. Vaše vlastné skúsenosti s peniazmi tvoria asi 0,000 000 01 % toho, čo sa deje vo svete, a asi 80 % toho, ako si myslíte, že svet okolo vás funguje. Takže ľudia s rovnakou inteligenciou sa nemusia zhodnúť na tom, ako a prečo nastala recesia, ako by mali investovať svoje peniaze, čo by mali uprednostniť, koľko rizika vziať na seba a podobne.

Frederick Luis Allen napísal vo svojej knihe o Amerike tridsiatych rokov minulého storočia, že veľká hospodárska kríza vnútorne poznačila milióny Američanov na celý zvyšok ich života. Ale priniesla im aj veľký rozsah rôznych skúseností. O 25 rokov neskôr sa vtedajšieho kandidáta na prezidenta Johna Fitzgeralda Kennedyho jeden reportér opýtal, čo si pamätá z obdobia veľkej hospodárskej krízy. Kennedy odpovedal takto:

Nemám priamu skúsenosť s hospodárskou krízou. Moja rodina mala v tom čase jeden z najväčších majetkov sveta a neskôr mal dokonca ešte väčšiu hodnotu ako vtedy. Mali sme väčšie domy, viac služobníctva, viac sme cestovali. Postrehol som iba jedinú vec priamo spojenú s krízou, a to, keď môj otec najal niekoľko záhradníkov navyše iba preto, aby im dal prácu a oni mali peniaze na jedlo. Skutočne som toho o hospodárskej kríze veľa nevedel, až kým som si o nej neprečítal na Harvarde.

A toto sa stalo hlavnou témou volieb v roku 1960. Ľudia sa zamýšľali nad tým, ako by mohol niekto, kto absolútne nechápe najväčší hospodársky príbeh minulej generácie, viesť ekonomiku krajiny? Tento fakt sa podarilo v mnohých ohľadoch prekonať iba skúsenosťami, ktoré JFK získal počas druhej svetovej vojny. To