

INTERNATIONALE BESTSELLER

MORGAN HOUSEL

De psychologie van geld

Tijdloze lessen over
rijkdom, hebzucht en geluk

‘Een van de beste en meest originele
boeken over financiën in jaren.’

- THE WALL STREET JOURNAL

MORGAN HOUSEL

De psychologie van geld

Tijdloze lessen over
rijkdom, hebzucht en geluk

KOSM•S

Kosmos Uitgevers, Utrecht/Antwerpen

INHOUD

	Inleiding: The greatest show on earth	7
1	Niemand is gek	15
2	Geluk & pech	31
3	Nooit genoeg	45
4	Samengestelde verwarring	55
5	Vermogend worden versus vermogend blijven	65
6	De kracht van de extremen	79
7	Vrijheid	93
8	De paradox van de snelle auto	103
9	Vermogen is wat je niet ziet	107
10	Sparen	115
11	Van rationeel naar redelijk	125
12	Verrassing!	135
13	Foutenmarge	151
14	Je zult veranderen	165
15	Voor niets gaat de zon op	173
16	Jij & ik	183
17	Het verleidelijke van pessimisme	193
18	Wanneer je alles gelooft	209
19	En nu alles samen	225
20	Bekentenissen	233
	Naschrift: Een korte geschiedenis van waarom Amerikaanse consumenten denken zoals ze denken	245
	Noten	267
	Dankwoord	272

INLEIDING

The Greatest Show on Earth

Als student werkte ik als bediende bij een chic hotel in Los Angeles.

Een van de vaste gasten was een topman bij een techbedrijf. Hij was een genie; als twintiger had hij een essentieel onderdeel van de wifirouter ontworpen en gepatenteerd. Hij had verschillende bedrijven opgezet en weer verkocht en was enorm succesvol.

Maar de manier waarop hij met geld omging zou je kunnen beschrijven als een mix van onzekerheid en kinderlijke stupiditeit.

Hij droeg altijd een dik pak briefjes van honderd bij zich en liet dat zien aan iedereen die maar wilde, maar ook aan veel mensen die dat niet wilden. Hij schepte luidruchtig op over zijn vermogen, vaak als hij dronken was en meestal als het nergens op sloeg.

Op een dag gaf hij een van mijn collega's een paar duizend dollar cash en zei: 'Loop even naar de juwelier verderop en haal een paar gouden duizenddollarmunten voor me.'

Een uur later kwamen de topman en zijn vriendjes, gewapend met de munten, samen bij een werf die uitkeek over de Grote Oceaan. Vervolgens keilden ze de gouden munten over het water, kibbelend over wie het verst kon gooien. Gewoon voor de lol.

Een paar dagen later stootte hij in het restaurant van het hotel een lamp om, die in stukken viel. De manager zei dat de lamp vijfhonderd dollar kostte en dat hij die zou moeten betalen. ‘Wil je vijfhonderd dollar?’ vroeg de topman verbaasd, terwijl hij een pak cash uit zijn zak trok en aan de manager overhandigde. ‘Hier heb je vijfduizend dollar. En nu wegwezen. Denk erom dat je me nooit meer zo beledigt.’

Je vraagt je misschien af hoe lang je dit soort gedrag kunt volhouden. Het antwoord is ‘niet lang’. Jaren later hoorde ik dat hij failliet was.

De stelling van dit boek is dat goed met geld omgaan niets te maken heeft met hoe slim je bent, maar veel meer met hoe je je gedraagt. En gedrag is moeilijk aan te leren, zelfs als je heel slim bent.

Een genie dat zijn emoties niet onder controle heeft, kan een financiële ramp zijn. Het tegenovergestelde is ook waar. Gewone mensen kunnen zonder financiële scholing vermogend worden als ze over een paar gedragsvaardigheden beschikken die niets met de formele maatstaven voor intelligentie te maken hebben.

Mijn favoriete Wikipedia-artikel begint als volgt: ‘Ronald James Read was een Amerikaanse filantroop, investeerder, conciërge en pompbediende.’

Ronald Read was geboren op het platteland van Vermont in de vs. Hij was de eerste van zijn familie die de middelbare school afmaakte, wat des te indrukwekkender was omdat hij elke dag liftend naar school ging.

Volgens degenen die Ronald Read kenden viel er verder niet veel over hem te vertellen. Zijn leven was zo onopvallend als maar kon.

Read sleutelde vijftiwintig jaar aan auto’s op zijn benzine-station en veegde zeventien jaar lang vloeren op een school. Op zijn achtendertigste kocht hij een driekamerwoning voor 12.000

dollar, waar hij de rest van zijn leven woonde. Op zijn vijftigste werd hij weduwnaar; hij hertrouwde nooit. Een vriend weet nog dat zijn grootste hobby houthakken was.

Read stierf in 2014 op tweeënnegentigjarige leeftijd. En toen haalde de bescheiden plattelandsconciërge de krantenkoppen.

In 2014 overleden er 2.813.503 Amerikanen. Nog geen vierduizend van hen hadden bij hun dood een nettovermogen van meer dan 8 miljoen dollar. Ronald Read was een van hen.

Hij liet 2 miljoen dollar na aan zijn stiefkinderen en 6 miljoen dollar aan het plaatselijke ziekenhuis en de bibliotheek.

Mensen die Read kenden waren verbijsterd. Waar had hij al dat geld vandaan?

Daar bleek niets geheimzinnigs aan. Hij had de loterij niet gewonnen en nooit een erfenis gekregen. Read spaarde het kleine beetje dat hij opzij kon leggen en belegde dat in solide aandelen. Toen wachtte hij, decennialang, totdat zijn kleine beetje spaargeld was opgelopen tot meer dan 8 miljoen dollar.

Dat is alles. Van conciërge tot filantroop.

Een paar maanden voordat Ronald Read overleed, kwam een andere man in het nieuws.

Richard Fuscone was alles wat Ronald Read niet was. Hij was directielid bij Merrill Lynch, opgeleid aan Harvard, en had een MBA op zak. Zijn carrière in de financiële wereld was zo succesvol dat hij als veertiger stopte met werken en filantroop werd. Voormalig Merrill-CEO David Komansky prees Fuscones 'zakelijke slimheid, leiderschapskwaliteiten, oordeelsvermogen en persoonlijke integriteit'.¹ Hij stond ooit op een lijst van veertig succesvolle zakenmensen onder de veertig van managementtijdschrift *Craig's*.²

Maar, net als bij de gouden-munten-gooiende topman, stortte alles vervolgens in.

Begin deze eeuw leende Fuscone veel geld voor een aanbouw aan zijn huis in Greenwich, Connecticut. Dit landhuis was meer

dan zestienhonderd vierkante meter groot en telde elf badkamers, twee liften, twee zwembaden en zeven garages. Het onderhoud kostte meer dan 90.000 dollar per maand.

Toen sloeg de financiële crisis van 2008 toe.

De crisis had voor vrijwel iedereen financiële gevolgen, maar voor Fuscone waren die gevolgen fataal. Hoge schulden en een gebrek aan liquide middelen leidden tot bankroet. 'Ik heb momenteel geen inkomsten,' schijnt hij in 2008 te hebben gezegd tegen een faillissementsrechter.

Eerst werd beslag gelegd op zijn huis in Palm Beach.

In 2014 was het landhuis in Greenwich aan de beurt.

Vijf maanden voordat Ronald Read zijn fortuin naliet aan liefdadigheid, werd het huis van Richard Fuscone – waarvan gasten nog wisten hoe opwindend het was om er te dansen en te dineren op de transparante vloer boven het binnenzwembad – tijdens een executieveiling verkocht voor 75 procent onder de taxatieprijs van de verzekeringsmaatschappij.³

Ronald Read was geduldig; Richard Fuscone was hebzuchtig. Meer was er niet nodig om de enorme onderwijs- en ervaringskloof tussen die twee te overbruggen.

De les die je hieruit kunt trekken is niet dat je meer als Ronald en minder als Richard moet worden – hoewel dat geen slecht advies zou zijn.

Het gaat erom dat deze verhalen zo kenmerkend zijn voor de financiële wereld.

In welke andere sector kan iemand zonder universitaire opleiding, zonder scholing, zonder formele ervaring en zonder contacten zoveel beter presteren dan iemand met de beste opleiding, de beste scholing en de beste connecties?

Ik kan er zo snel geen bedenken.

Je kunt je onmogelijk een verhaal over Ronald Read voorstellen waarin hij een harttransplantatie beter uitvoert dan een aan Harvard opgeleide chirurg. Of een wolkenkrabber kan ontwer-

pen die beter is dan die van de best geschoolde architecten. Er zal nooit een verhaal zijn over een conciërge die beter presteert dan de beste nucleaire technici ter wereld.

Maar dit soort verhalen hoor je wel in de investeringswereld.

Er zijn twee verklaringen voor het feit dat Ronald Read en Richard Fuscone naast elkaar kunnen bestaan. Ten eerste is er de verklaring dat, onafhankelijk van intelligentie en inspanning, ook geluk een rol speelt bij financiële resultaten. Dat is tot op zekere hoogte waar en we bespreken dit later nog. De tweede verklaring (en ik denk dat die zwaarder weegt) is dat financieel succes geen harde wetenschap is. Het is een 'zachte' vaardigheid, waarbij hoe je je gedraagt belangrijker is dan wat je weet.

Ik noem deze zachte vaardigheid 'de psychologie van geld'. Ik wil je in dit boek een aantal korte verhalen vertellen om je ervan te overtuigen dat zachte vaardigheden belangrijker zijn dan de technische kant van geld. Ik probeer dit zo te doen dat het iedereen, van Read tot Fuscone, helpt om betere financiële beslissingen te nemen.

Ik ben tot de conclusie gekomen dat deze zachte vaardigheden nogal worden ondergewaardeerd. Financiën is een thema dat overwegend wordt gedoceerd als een op wiskunde gebaseerde discipline, waarbij je data in een formule stopt en het resultaat van die formule je vertelt wat je moet doen; waarna je dat ook gewoon doet.

Dit geldt voor persoonlijke financiën. Je krijgt te horen dat je een reserve van zes maanden moet hebben en elke maand 10 procent van je inkomen zou moeten sparen.

Het geldt ook voor beleggen: we kennen de exacte historische correlaties tussen rentetarieven en taxaties.

En het geldt in *corporate finance*, waar CFO's de precieze kosten van kapitaal kunnen berekenen.

Het is niet zo dat een of meer van deze dingen slecht of onjuist zijn. Het is alleen zo dat weten wat je moet doen niet betekent

1

Niemand is gek

Je persoonlijke ervaringen met geld staan voor misschien 0,00000001 procent van wat er in de wereld gebeurt, maar voor misschien wel 80 procent van hoe je denkt dat de wereld werkt.

Ik wil je iets vertellen over een probleem, waardoor je je misschien beter voelt over wat je met je geld doet, en milder oordeelt over wat andere mensen met hun geld doen.

Mensen doen gekke dingen met geld, maar ze zijn niet gek.

Dit is waar het om gaat: mensen van verschillende generaties, opgevoed door verschillende ouders, die verschillende salarissen verdienen en verschillende waarden koesterden, en die in verschillende streken van de wereld in verschillende economische situaties zijn geboren en vervolgens verschillende arbeidsmarkten hebben ervaren met verschillende prikkels en verschillende maten van geluk, leren heel verschillende lessen.

Iedereen heeft zijn eigen unieke ervaringen met hoe de wereld werkt. En wat je zelf hebt ervaren weegt zwaarder dan wat je van een ander leert. Dus we gaan allemaal door het leven met ideeën over het functioneren van geld, die van mens tot mens enorm verschillen. Wat jou belachelijk lijkt, kan voor mij heel logisch zijn.

Iemand die in armoede is opgegroeid denkt over pech en beloning op een manier die het kind van een bankier zich niet kan voorstellen, al zou hij dat willen.

Iemand die is opgegroeid in een tijd van hoge inflatie heeft iets ervaren wat iemand die met stabiele prijzen is opgegroeid nooit heeft hoeven ervaren.

De beursmakelaar die alles is kwijtgeraakt tijdens de Grote Depressie heeft iets ervaren wat de techmedewerker, die zich heeft gekoesterd in de hoogtijdagen van de late jaren negentig, zich niet kan voorstellen.

Een Australiër die al dertig jaar geen recessie heeft meegemaakt heeft iets ervaren wat geen Amerikaan ooit heeft ervaren.

Enzovoort. Er komt geen eind aan deze lijst met ervaringen.

Jij weet dingen over geld die ik niet weet en andersom. Jij gaat door het leven met andere opvattingen, doelen en verwachtingen dan ik. Dat komt niet doordat een van ons slimmer is dan de ander, of over betere informatie beschikt. Het komt doordat we verschillende levens hebben geleid die zijn gevormd door verschillende en even overtuigende ervaringen.

Jouw persoonlijke ervaringen met geld zijn gevormd door misschien maar 0,00000001 procent van wat er in de wereld is gebeurd, maar bepalen misschien wel 80 procent van hoe je denkt dat de wereld werkt. Mensen die allebei even slim zijn kunnen het dus oneens zijn over hoe en waarom recessies ontstaan, hoe je je geld moet beleggen, waar je prioriteit aan zou moeten geven, hoeveel pech je kunt hebben, enzovoort.

In zijn boek over het Amerika van de jaren dertig schreef Frederick Lewis Allen dat de Grote Depressie ‘miljoenen Amerikanen voor de rest van hun leven – onzichtbaar – tekende.’ Maar er was een heel scala aan ervaringen. Toen John F. Kennedy vijfentwintig jaar later, tijdens zijn campagne voor het presidentschap, door een verslaggever werd gevraagd wat hij zich herinnerde van de Grote Depressie, zei hij:

Ik heb geen ervaringen uit de eerste hand met de Depressie. Mijn familie was een van de rijkste ter wereld en bezat een fortuin dat toen meer waard was dan ooit. Wij hadden grotere huizen, meer bedienden, we reisden meer. Een van de weinige dingen die ik direct kon zien was dat mijn vader extra tuinlieden aannam om hun een baan te geven, zodat ze te eten hadden. Ik wist eigenlijk niets van de Grote Depressie totdat ik erover leerde op Harvard.’

Dit was een belangrijk thema tijdens de verkiezingen van 1960. Hoe, dachten mensen, kon iemand die niets begreep van de belangrijkste economische gebeurtenis van de vorige generatie de

leiding krijgen over de economie? Maar dit viel in allerlei opzichten in het niet bij JFK's ervaringen in de Tweede Wereldoorlog. Dat was die andere door velen gedeelde emotionele gebeurtenis van de oudere generatie, en een die zijn voornaamste tegenstander, Hubert Humphrey, niet had meegemaakt.

De uitdaging voor ons is dat je je met alle studie en inlevingsvermogen ter wereld de impact van angst en onzekerheid niet goed kunt voorstellen.

Ik kan wel lezen over hoe het was om alles te verliezen tijdens de Grote Depressie, maar ik heb niet de emotionele littekens van de mensen die het daadwerkelijk hebben ervaren. Wie het wel heeft meegemaakt kan zich niet voorstellen hoe iemand als ik zo zelfgenoegzaam kan lijken over zaken als aandelenbezit. We zien de wereld door een andere bril.

Spreadsheets kunnen de historische frequentie van grote beursdalingen weergeven, maar ze kunnen niet het gevoel overbrengen van thuiskomen, naar je kinderen kijken en je afvragen of je geen fout hebt gemaakt die grote gevolgen zal hebben voor de rest van hun leven. Naar de geschiedenis kijken geeft je misschien het gevoel dat je iets begrijpt, maar als je het niet zelf hebt meegemaakt en de gevolgen aan den lijve hebt ondervonden, begrijp je het misschien niet voldoende om je gedrag te veranderen.

We denken allemaal dat we weten hoe de wereld werkt, maar we hebben er allemaal maar een klein stukje van ervaren.

Zoals investeerder Michael Batnick zegt: 'Sommige lessen moet je ervaren voordat je ze kunt begrijpen.' Dat is een waarheid waar we geen van allen omheen kunnen.

In 2006 hebben de economen Ulrike Malmendier en Stefan Nagel van het National Bureau of Economic Research vijftig jaar van de 'Survey of Consumer Finances' doorgespit om een gedetailleerd beeld te krijgen van wat Amerikanen met hun geld doen.⁴

In theorie zouden mensen beleggingsbeslissingen nemen op basis van hun doelen en de kenmerken van de beleggingsopties die op dat moment voor hen beschikbaar zijn.

Maar dat doen mensen dus niet.

De onderzoekers ontdekten dat beslissingen over investeringen¹ voor de rest van je leven zwaar verankerd zijn in wat jouw generatie heeft meegemaakt – met name als jongvolwassenen.

Als je bent opgegroeid toen de inflatie hoog was, investeerde je later in je leven minder in obligaties dan mensen die opgroeiden toen de inflatie laag was. Als je toevallig bent opgegroeid toen de aandelenmarkt het goed deed, belegde je later meer in aandelen dan mensen die opgroeiden toen de beurzen het slecht deden.

De onderzoekers schreven: ‘Onze bevindingen duiden erop dat de bereidheid van individuele beleggers om pech te accepteren afhangt van hun persoonlijke geschiedenis.’

Niet intelligentie, opleiding of ervaring, maar het stomme toeval van waar en wanneer je geboren bent is doorslaggevend.

De *Financial Times* interviewde de bekende obligatiebeheerder Bill Gross in 2019. ‘Gross geeft toe dat hij waarschijnlijk niet zou zijn waar hij nu is als hij tien jaar eerder of later was geboren,’ aldus het stuk. De loopbaan van Gross viel vrijwel perfect samen met een algehele daling van de rentetarieven, die de waarde van obligaties omhoog stuwde. Dat soort dingen beïnvloedt niet alleen de kansen die je krijgt; het beïnvloedt ook de manier waarop je over die kansen denkt. Voor Gross waren obligaties altijd geld genererende machines geweest. De generatie van zijn vader, die

¹ Noot bij de vertaling: hoewel het in het Nederlands gebruikelijker is om over ‘beleggen’, ‘belegger’ en ‘beleggingen’ te spreken is er hier toch voor gekozen om, analoog naar het Engels, vaak ‘investeren’, ‘investeerder’ en ‘investeringen’ te gebruiken omdat dat gevoelsmatig breder is. Je kunt bijvoorbeeld investeren in vastgoed, start-ups, leningen, kunst, dure wijnen, auto’s et cetera naast de gangbare aandelen.

2

Geluk & Pech

Niets is zo goed of zo slecht
als het lijkt.

Geluk en pech zijn tweelingen. Ze zijn beide bewijs van het feit dat elk resultaat in het leven mede wordt aangestuurd door andere krachten dan alleen individuele inspanning.

Scott Galloway, professor aan New York University, heeft een idee dat hiermee samenhangt en dat erg belangrijk is om te onthouden als je oordeelt over succes – zowel dat van jou als dat van anderen: ‘Niets is zo goed of zo slecht als het lijkt.’

Bill Gates ging naar een van de weinige middelbare scholen ter wereld die een computer hadden.

Het verhaal over hoe Lakeside School, net buiten Seattle, überhaupt een computer kreeg is opmerkelijk.

Bill Dougall was marinepiloot tijdens de Tweede Wereldoorlog die later wis- en natuurkundeleraar werd. ‘Hij vond dat boekenkennis zonder ervaring in de echte wereld niet volstond. Hij beseftte ook dat we iets van computers moesten weten als we gingen studeren,’ herinnert voormalig Microsoft-oprichter Paul Allen zich.

In 1968 deed Dougall het verzoek aan de Lakeside School Mothers’ Club om de opbrengst van de jaarlijkse rommelmarkt – ongeveer 3.000 dollar – te gebruiken om een Teletype Model 30-computer te leasen, die verbonden was met een General Electric mainframe-terminal, voor computer-timesharing. ‘Het hele idee van timesharing was pas in 1965 uitgevonden,’ vertelde Gates later. ‘Dit was iemand met een behoorlijk vooruitziende blik.’ De meeste universiteiten hadden geen computer die ook maar in de verste verte kon tippen aan de computer waar Bill Gates toegang toe had in de tweede klas van de middelbare school. En hij kon er geen genoeg van krijgen.

Bill Gates was dertien jaar oud toen hij in 1968 klasgenoot Paul Allen ontmoette. Allen was al net zo geobsedeerd door de school-computer als hij, en ze konden het meteen goed met elkaar vinden.

De computer van Lakeside was geen onderdeel van het algemene curriculum van de school. Je kon er naast de reguliere lessen mee aan de slag. Bill en Paul konden met het ding spelen wanneer ze wilden en hun creativiteit de vrije loop laten – na school, tot 's avonds laat, in de weekenden. Ze werden al snel computer-experts.

Allen herinnerde zich hoe Gates hem tijdens een van hun lateavondsessies een *Fortune*-tijdschrift liet zien waarop stond: 'Hoe denk je dat het is om leiding te geven aan een Fortune 500-bedrijf?' Allen zei dat hij geen idee had. 'Misschien krijgen we ooit ons eigen computerbedrijf,' zei Gates. Microsoft heeft nu een nettowaarde van meer dan een biljoen dollar.

Even een snelle berekening.

Volgens de VN waren er in 1968 grofweg 303 miljoen middelbare-schoolleerlingen in de wereld.

Ongeveer 18 miljoen van hen woonden in de Verenigde Staten.

Ongeveer 270.000 van hen woonden in de staat Washington.

Iets meer dan 10.000 van hen woonden in de regio Seattle.

En ongeveer 300 van hen gingen naar Lakeside School.

Je begint met 303 miljoen en je eindigt met 300.

Een op de miljoen middelbareschoolleerlingen ging naar een middelbare school die de combinatie van geld en een vooruitziende blik had om een computer te kopen. Bill Gates was toevallig een van hen.

Gates is uitgesproken over wat dit heeft betekend. 'Als er geen Lakeside was geweest, was er geen Microsoft geweest,' vertelde hij aan de eindexamenklas van 2005.

Gates is verbluffend intelligent, werkt als een bezetene en had als tiener al een visie op computers die zelfs de meest doorgewin-

terde managers niet konden begrijpen. Hij had ook een start van een op een miljoen door naar Lakeside School te gaan.

Dan wil ik je nu iets vertellen over Gates' vriend Kent Evans. Hij ondervond een evenredige dosis pech, het tweelingzusje van geluk.

Bill Gates en Paul Allen werden bekend door het succes van Microsoft, maar in de Lakesidetijd had dit clubje computer-genieën nog een derde lid.

Kent Evans en Bill Gates werden beste vrienden in de tweede klas.

Evans was volgens Gates de beste leerling van de klas.

De twee voerden 'belachelijk lange telefoongesprekken', vertelt Gates in de documentaire *Inside Bill's Brain*. 'Ik ken het telefoonnummer van Kent nog uit mijn hoofd: 525-7851.'

Evans was net zo goed met computers als Gates en Allen. Lakeside had op een gegeven moment problemen met het handmatig opstellen van het schoolrooster – een ingewikkelde klus om honderden leerlingen alle lessen te laten krijgen die ze nodig hebben op tijdstippen die andere lessen niet in de weg zitten. De school gaf Bill en Kent – die welbeschouwd nog kinderen waren – de opdracht om een computerprogramma te ontwikkelen dat het probleem zou oplossen. En het werkte.

En, anders dan Paul Allen, deelde Kent Bills zakelijke inzicht en grenzeloze ambitie. 'Kent had altijd zo'n grote aktentas bij zich, zoals advocaten hebben,' weet Gates nog. 'We hadden het altijd over wat we over vijf, zes jaar zouden doen. Zouden we CEO worden? Waar zouden we echt iets kunnen uitrichten? Zouden we generaal worden of ambassadeur?' Wat het ook zou worden, Bill en Kent wisten dat ze het samen zouden doen. Na deze mijmeringen over zijn vriendschap met Kent, dwaalt Gates af. 'We zouden zijn blijven samenwerken. Ik weet zeker dat we samen naar de universiteit zouden zijn gegaan.' Kent had medeoprichter van Microsoft kunnen zijn, samen met Gates en Allen.

Maar dat zou niet gebeuren. Kent verongelukte nog voordat hij eindexamen had gedaan tijdens het bergbeklimmen.

Er vallen elk jaar in de vs dertig, veertig doden bij het bergbeklimmen.⁹ De kans dat je in de Verenigde Staten omkomt in de bergen terwijl je op de middelbare school zit is ongeveer één op een miljoen.

Bill Gates had een kans van één op een miljoen dat hij op Lakeside terecht zou komen. Kent Evans had een kans van één op een miljoen dat hij nooit zou bereiken wat hij en Gates wilden bereiken. Dezelfde kracht, dezelfde omvang, maar een tegenovergesteld effect.

Geluk en pech zijn beide manifestaties van de realiteit dat elk resultaat in het leven mede wordt gestuurd door andere krachten dan individuele inspanning. Deze twee krachten zijn zo vergelijkbaar dat je niet in de ene kunt geloven zonder in dezelfde mate in de andere te geloven. Ze bestaan omdat de wereld zo complex is dat wat je doet nooit 100 procent kan bepalen wat het resultaat is van wat je doet. Ze worden aangedreven door hetzelfde: je bent één individu in een spel met meer dan 7 miljard andere mensen en oneindig veel bewegende onderdelen. De toevallige impact van acties waar je geen controle over hebt kan meer gevolgen hebben dan de acties die je bewust onderneemt.

Maar beide zijn zo moeilijk te meten en te accepteren dat ze vaak over het hoofd worden gezien. Voor elke Bill Gates is er een Kent Evans, die net zo goed en gedreven was, maar die aan de andere kant van de roulette van het leven terechtkwam.

Als je geluk en pech het respect geeft dat ze verdienen, besef je dat financieel succes – zowel dat van jezelf als van anderen – nooit zo goed of zo slecht is als het lijkt.

Jaren geleden vroeg ik econoom Robert Shiller, die de Nobelprijs voor Economie had gewonnen: ‘Wat zou je willen weten over investeren wat we nu niet kunnen weten?’

‘De precieze rol van geluk bij succesvolle resultaten,’ antwoordde hij.

Ik vind dat een fantastisch antwoord, want niemand gelooft dat geluk geen rol speelt bij financieel succes. Maar omdat het moeilijk is om geluk te kwantificeren, en het onaardig is om te suggereren dat mensen hun succes eraan te danken hebben, is het negeren van geluk als factor bij succes vaak de standaardhouding.

Als ik zeg: ‘Er zijn een miljard beleggers in de wereld, zou je dan verwachten dat tien van hen voornamelijk door geluk miljardair zijn geworden?’ Dan zou je antwoorden: ‘Ja, natuurlijk.’ Maar als ik je vervolgens vraag om die beleggers – in hun aanwezigheid – aan te wijzen, zul je daar waarschijnlijk voor terugdeinzen.

Als je het succes van anderen toeschrijft aan geluk, kom je jaloers en rancuneus over, zelfs al weet je dat het zo kan zijn. En je eigen succes aan geluk toeschrijven is misschien te demoraliserend om te accepteren.

Econoom Bhashkar Mazumder heeft aangetoond dat er onder broers meer correlatie is op het gebied van inkomen dan op dat van lengte of gewicht. Als je vermogend en lang bent, is de kans dat je broer ook vermogend is groter dan dat hij ook lang is. Ik weet dat de meesten van ons intuïtief wel weten dat dit klopt – de kwaliteit van het onderwijs dat je hebt genoten en de deuren die dat voor je opent is in de vs sterk verbonden aan de sociaaleconomische status van je ouders. Maar wijs je twee rijke broers aan en ik zal je twee mannen aanwijzen die denken dat het resultaat van dit onderzoek niet op hen van toepassing is.

De term mislukking – dat kan alles zijn, van een faillissement tot het niet halen van een persoonlijk doel – wordt al evenzeer misbruikt.

Hebben mislukte bedrijven niet genoeg hun best gedaan? Zijn slechte investeringen niet goed genoeg doordacht? Zijn grillige carrières het gevolg van luiheid? Soms wel, natuurlijk.

Maar hoe vaak? Dat is moeilijk te achterhalen. Alles wat de

**‘Essentieel voor iedereen die verstandigere
beslissingen wil nemen of een rijker leven wil leiden.’**

– DANIEL H. PINK

Bestsellerauteur van o.a. *Een compleet nieuw brein*

We denken vaak dat we beslissingen over geld nemen op grond van rationele overwegingen en feitelijke gegevens. Op school en in onze opvoeding is ons dat ook zo geleerd.

In werkelijkheid nemen mensen geen beslissingen op basis van spreadsheets. Beslissingen worden genomen tijdens een diner, of in de vergaderzaal, op basis van persoonlijke ervaringen, de unieke eigen kijk op de wereld, ego, trots, marketing en random invloeden van buitenaf.

Goed omgaan met geld heeft meer met gedrag te maken dan met kennis. En gedrag is moeilijk aan te leren, zelfs voor heel slimme mensen.

In *De psychologie van geld* deelt Morgan Housel, voormalig columnist van *The Wall Street Journal* korte verhalen met tijdloze lessen over rijkdom, hebzucht en geluk. Een boek voor iedereen die meer inzicht wil krijgen in hoe we tegen geld aankijken en ermee omgaan.

**‘De psychologie van geld barst van de
interessante ideeën en praktische tips.’**

– JAMES CLEAR

Bestsellerauteur van *Atomic Habits*



www.kosmosuitgevers.nl

**KOS
MOS**

NUR 770
Kosmos Uitgevers,
Utrecht / Antwerpen