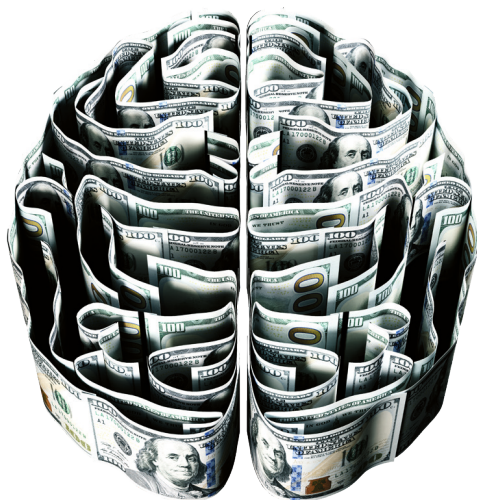


*The*  
**Psychology**  
*of*  
**Money**



**TIJDLOZE LESSEN OVER RIJKDOM,  
HEBZUCHT EN GELUK**  
**MORGAN HOUSEL**

**'BOORDEVOL IDEEËN EN TIPS.**

**VERPLICHTE KOST VOOR IEDEREEN DIE BETER MET GELD WIL OMGAAN.'**

**– JAMES CLEAR, AUTEUR VAN DE BESTSELLER *ATOMIC HABITS***

# INHOUD

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

*'Een genie is iemand die de gewone dingen kan  
doen als verder iedereen zijn hoofd verliest.'*

— Napoleon

*'De wereld is vol vanzelfsprekende dingen  
die niemand ooit toevallig waarneemt.'*

— Sherlock Holmes

## INLEIDING

# The Greatest Show on Earth

**A**ls 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 wifrouter 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 vijftientig 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'.<sup>1</sup> Hij stond ooit op een lijst van veertig succesvolle zakenmensen onder de veertig van managementtijdschrift *Craig's*.<sup>2</sup>

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.<sup>3</sup>

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 *the psychology of money*, '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



dat je ook weet wat er in je hoofd omgaat op het moment dat je het probeert te doen.

Er zijn twee dingen die grote invloed hebben op iedereen, of ze je nu interesseren of niet: gezondheid en geld.

De gezondheidszorg is een succesverhaal van de moderne wetenschap, met een wereldwijd stijgende levensverwachting. Wetenschappelijke ontdekkingen zijn in de plaats gekomen van oude ideeën over hoe het menselijk lichaam werkt, en vrijwel iedereen is als gevolg daarvan gezonder geworden.

De geldindustrie – beleggen, *personal finance*, business planning – is een heel ander verhaal.

De afgelopen twintig jaar heeft de financiële wereld de meest briljante geesten, afkomstig van topuniversiteiten, binnengehaald. Financial Engineering was tien jaar geleden de populairste studierichting aan Princetons School of Engineering. Is er enig bewijs dat we daardoor betere beleggers zijn geworden?

Ik heb het niet gezien.

Door gezamenlijk vallen en opstaan zijn we in de loop der jaren betere boeren, vaardigere loodgieters en deskundigere apothekers geworden. Maar hebben we met vallen en opstaan geleerd om beter met onze persoonlijke financiën om te gaan? Zijn we minder geneigd om ons diep in de schulden te steken? Meer geneigd om voor een appeltje voor de dorst te sparen? Ons voor te bereiden op ons pensioen? Hebben we een realistischer kijk gekregen op wat geld met ons geluksgevoel doet, en niet doet?

Ik heb hier geen overtuigend bewijs van gezien.

Ik denk dat dit grotendeels komt doordat we over geld denken en leren op een manier die veel wegheeft van hoe we over natuurkunde leren (met regels en wetten) en die te weinig wegheeft van hoe we over psychologie leren (met emoties en nuanceringen).

En dat is voor mij even fascinerend als belangrijk.

Geld is overal; het beïnvloedt ons allemaal en brengt de mees-

ten van ons in verwarring. Iedereen denkt er net iets anders over. Het leert ons over zaken die op veel levensgebieden van toepassing zijn, zoals pech, (zelf)vertrouwen en geluk. Weinig onderwerpen bieden een beter vergrootglas om het gedrag van mensen te bestuderen en verklaren dan geld. Het is een van de *greatest shows on earth*.

Mijn eigen fascinatie met de psychologie van geld wordt al meer dan twintig jaar gevoed door te schrijven over het onderwerp. Begin 2008 begon ik daarmee, aan de vooravond van de financiële crisis en de grootste financiële recessie in tachtig jaar.

Om te kunnen schrijven over wat er aan de hand was, moest ik eerst te weten zien te komen wat dat was. Maar na de financiële crisis kwam ik er al snel achter dat niemand goed kon verklaren wat er gebeurd was, of waarom het gebeurd was, laat staan wat we eraan konden doen. Voor elke goede verklaring waren er even overtuigende tegenargumenten.

Ingenieurs kunnen de oorzaak van het instorten van een brug verklaren, omdat er overeenstemming bestaat over het feit dat een bepaald onderdeel bezwijkt als er een bepaalde hoeveelheid kracht op wordt uitgeoefend. Natuurkunde is niet controversieel. Het wordt aangestuurd door wetmatigheden. Bij financiën is dat anders. Die worden aangestuurd door het gedrag van mensen. En de manier waarop ik me gedraag kan voor mij volkomen logisch zijn, maar op jou raar overkomen.

Hoe meer ik de financiële crisis bestudeerde en erover schreef, hoe meer ik beseftte dat je die beter kunt begrijpen vanuit het oogpunt van psychologie en geschiedenis dan vanuit het oogpunt van financiën.

Om te begrijpen waarom mensen zich diep in de schulden steken, hoeft je geen rentetarieven te bestuderen, je hoeft alleen maar de geschiedenis van hebzucht, onzekerheid en optimisme te onderzoeken. Om te begrijpen waarom beleggers al hun aandelen verkopen op het dieptepunt van de markt, hoeft je de wiskunde

van verwacht toekomstig rendement niet te bestuderen, je hoeft alleen maar te denken aan de paniek die mensen voelen als ze naar hun gezin kijken en zich afvragen of hun investeringen de toekomst van hun kinderen niet in gevaar brengen.

Ik denk graag aan Voltaires opmerking dat ‘de geschiedenis zich nooit herhaalt; de mens altijd.’ Dat is overduidelijk van toepassing op hoe we met geld omgaan.

In 2008 schreef ik een rapport waarin ik twintig van de belangrijkste gebreken, vooroordelen en oorzaken van contraproductief gedrag op een rijtje zette, die ik waarnam bij mensen als ze met geld omgaan. Het heette *The Psychology of Money* en meer dan een miljoen mensen hebben het gelezen. Dit boek is bedoeld om dieper op het onderwerp in te gaan. Sommige korte fragmenten uit het rapport zijn ongewijzigd overgenomen.

Wat je nu in handen hebt is een geheel van twintig hoofdstukken, die volgens mij de belangrijkste kenmerken van de psychologie van geld weerspiegelen, kenmerken die misschien anders zijn dan je verwacht. De hoofdstukken hebben een gemeenschappelijk thema, maar staan ook op zichzelf en kunnen onafhankelijk van elkaar worden gelezen.

Het is geen dik boek... gelukkig. Boeken worden vaak niet uitgelezen, omdat voor de meeste onderwerpen geen uitleg van driehonderd bladzijden nodig is. Ik bespreek liever twintig korte punten dan een lang verhaal waar je niet doorheen komt.

Daar gaan we dan.

# 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.

**I**k 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 meemaakt 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 mischien 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 vijftwintig 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.<sup>4</sup>

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 investeringen<sup>1</sup> 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

---

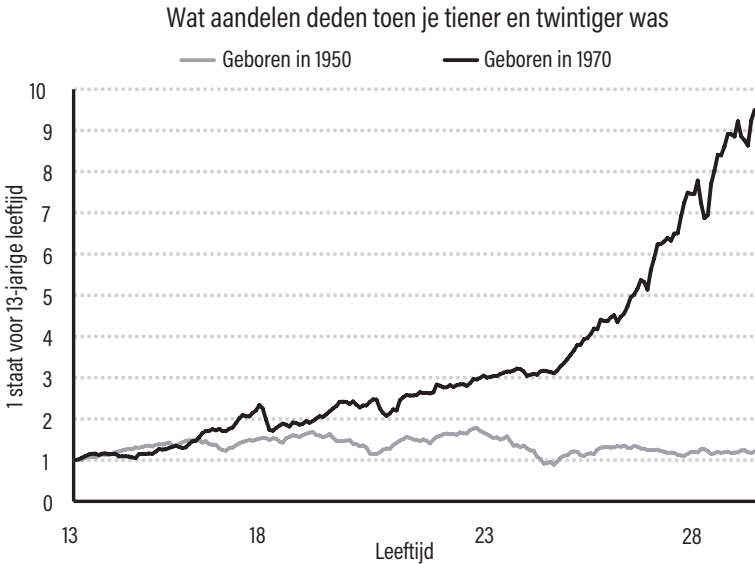
<sup>1</sup> Noot bij de vertaling: hoewel het in het Nederlands gebruikelijker is om over ‘beleggen’, ‘belegger’ en ‘beleggingen’ te spreken is er hier toch voor gekozen om, analoog naar het Engels, vaak ‘investeren’, ‘investeerder’ en ‘investeringen’ te gebruiken omdat dat gevoelsmatig breder is. Je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



een hogere inflatie had meegemaakt en ondervonden, ziet obligaties waarschijnlijk als waardevernietigers.

De verschillen in hoe mensen geld ervaren zijn aanzienlijk, zelfs onder mensen van wie je zou kunnen denken dat ze nogal op elkaar lijken.

Neem nou aandelen. Als je in 1970 was geboren, was de s&p 500, gecorrigeerd voor inflatie, tijdens je tiener- en twintigerjaren bijna vertienvoudigd. Dat is een fantastisch rendement. Als je in 1950 was geboren, deed de markt, gecorrigeerd voor inflatie, tijdens je tiener- en twintigerjaren letterlijk niets. Twee groepen mensen, gescheiden door het toeval van hun geboortjaar, gaan door het leven met een volkomen verschillende kijk op de werking van de aandelenmarkt.



# WERELDWIJD MEER DAN 8 MILJOEN EXEMPLAREN VERKOCHT

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.

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.

In *The Psychology of Money* 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.

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

**- DANIEL H. PINK**

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

**- THE WALL STREET JOURNAL**



**KOS  
M•S**

NUR 770  
Kosmos Uitgevers,  
Utrecht / Antwerpen