

MEZINÁRODNÍ BESTSELLER

Psychologie peněz



NADČASOVÉ POZNATKY O BOHATSTVÍ,
HAMIŽNOSTI A ŠTĚSTÍ

MORGAN HOUSEL

„Je to jedna z nejlepších a nejoriginálnějších knih
o financích za poslední roky.“

— JASON ZWEIG

Wall Street Journal

Psychologie peněz

Psychologie peněz

NADČASOVÉ POZNATKY O BOHATSTVÍ,
HAMIŽNOSTI A ŠTĚSTÍ

MORGAN HOUSEL



aurora

Z anglického originálu Morgan Housel: *The Psychology of Money*,
vydaného v nakladatelství Harriman House v roce 2020,
přeložila Jana Zajícová.

Vydalo Vydavatelství AURORA spol. s r. o., v Bratislavě v roce 2022.
Číslo publikace 7.

Jazyková redakce: Petra Čáčková
Jazyková korektura: Markéta Rucká
Odpovědný redaktor: Matuš Mládek
Technická redakce: Ivana Mládková
Sazba: Samuel Ryba – Design Ryba
Tisk: Těšínské papírny, s.r.o., Český Těšín

Vydání první

Copyright © Morgan Housel 2020
All rights reserved.

Originally published in the UK by Harriman House Ltd in 2020,
www.harriman-house.com.

Translation © Jana Zajícová 2022
Czech edition © Vydavatelství Aurora 2022

Kniha **ISBN 978-80-8250-019-9**
eBook **ISBN 978-80-8250-020-5**

Tuto knihu věnuji:
svým rodičům, kteří mne učí,
Gretchen, která mne vede,
Milesovi a Reese, kteří mne inspirují.

Obsah

Úvod: Největší show světa	9
1. Lidé nejsou blázni	15
2. Štěstí a smůla	27
3. Nenasytnost	39
4. Záludnosti exponenciálního růstu	49
5. Zbohatnout vs. zůstat bohatý	57
6. Za úspěchem stojí anomálie	69
7. Svoboda	81
8. Paradox muže v autě	91
9. Bohatství je to, co nevidíte	95
10. Spoření	101
11. Rozumnost je více než racionalita	111
12. Překvapení!	121
13. Chybová tolerance	133
14. Budete se měnit	145
15. Nic není zadarmo	153
16. Každý jsme jiný	163
17. Svody pesimismu	173

18. Když jste ochotni věřit čemukoli	185
19. Rekapitulace	197
20. Doznání	205

DODATEK: Stručná historie toho, proč americký spotřebitel přemýšlí tak, jak přemýšlí	215
---	------------

Poznámky	233
Vysvětlivky	236
Zdroje	238
Poděkování	239

*„Génius je člověk, který si vede průměrně,
když všichni kolem něho ztrácejí hlavu.“*

—Napoleon

*„Svět je plný samozřejmostí,
kterých si jakživ nikdo nevšimne.“*

—Sherlock Holmes

ÚVOD

Největší show světa

ZA STUDIÍ JSEM brigádníčil jako zřízenec v jednom elegantním hotelu v Los Angeles. Jeden častý návštěvník byl manažerem technologické společnosti. Byl to génius: ještě před třicítkou vymyslel a nechal si patentovat klíčový komponent ve wi-fi routerech. Založil a prodal několik firem. Jeho úspěchy neznaly konce. Jenže jeho vztah k penězům by se dal popsat jako směs nedostatečné sebedůvěry a dětinské hlouposti.

Neustále u sebe měl několikacentimetrový štos stodolarových bankovek a mával jím před nosem každému, kdo jej chtěl vidět, a také mnohým z těch, kteří o to nestáli. Nezřízeně se chvástal svým bohatstvím, často v opilosti a vždy bez jakékoli vazby na téma konverzace.

Jednoho dne strčil mému kolegovi do ruky několik tisíc dolarů a poručil mu: „Běž támhle do klenotnictví a nakup mi za to zlaté mince!“ Za hodinu už se svými kumpány stál na přístavním molu, které omýval Tichý oceán. Mince, z nichž každá stála tisíc dolarů, začali házet do vody a snažili se, aby skákaly po hladině jako oblázky. Hádali se, či mince doskákala nejdále, a chechtali se tomu. Jen tak pro zábavu.

Několik dní poté rozbil lampu v hotelové restauraci. Ředitel hotelu mu řekl, že ta lampa stála pět set dolarů a že ji bude muset zaplatit. „Vy po mně chcete pět set dolarů?“ zeptal se manažer nevěřičně. Vytáhl z kapsy hrst bankovek a strčil je řediteli. „Tady máte pět tisíc a táhněte mi z očí. A opovažte se mě ještě jednou urazit kvůli takové pitomosti!“

Možná se ptáte, jak dlouho mu toto chování mohlo vydržet. Odpověď zní: moc dlouho ne. O několik let později se mi doneslo, že zbankrotoval.

Tato kniha stojí na předpokladu, že dobré nakládání s penězi nesouvisí ani tak s inteligencí jako spíše s chováním. A správné vzorce chování nevštípíte lidem snadno, dokonce ani těm opravdu chytrým. Géníus, který ztratí kontrolu nad svými emocemi, se ve finančních otázkách může chovat jako naprostý hňup. Platí to i opačně: obyčejní lidé bez finančního vzdělání mohou být zámožní, pokud si osvojí pár dovedností ohledně chování, které nemají nic společného s formálními měřítky inteligence.

Mé nejoblíbenější heslo na Wikipedii začíná takto: „Ronald James Read byl americký filantrop, investor, údržbář a čerpadlář.“

Ronald Read se narodil ve venkovské oblasti státu Vermont. Jako první z celé rodiny dosáhl středoškolského vzdělání, což je vskutku pozoruhodné vzhledem k tomu, že každý den musel stopovat, aby se dostal do školy.

Lidé z jeho okolí by asi řekli, že to je asi tak všechno, co o něm stojí za zmínku. Vedl naprosto nenápadný život. 25 let opravoval auta na benzínce a 17 let zametal podlahu v supermarketu JCPenney. Když mu bylo 38 let, koupil si za 12 000 dolarů třípokojový dům a žil v něm do konce svých dní. V padesáti ovdověl a už se neoženil. Jeden z jeho přátel o něm prozradil, že nejraději se věnoval sekání dřeva.

Read zemřel v roce 2014, když mu bylo 92 let. A právě v tom okamžiku se neokázalý údržbář z amerického venkova dostal do titulků novin na celém světě.

V roce 2014 zemřelo 2 813 503 Američanů. Méně než 4 000 z nich po sobě nechalo majetek v čisté hodnotě přes 8 milionů dolarů. Ronald Read byl jedním z nich. V závěti odkázal bývalý údržbář 2 miliony dolarů svým nevlastním dětem a přes 6 milionů dolarů místní nemocnici a knihovně. Těm, kdo ho znali, spadla čelist. Jak k těm penězům přišel?

Ukázalo se, že za tím není žádná záhada. Read nevyhrál v loterii a nic nezdedil. Nevelké částky, které byl schopen ušetřit, investoval

do prvotřídních akcií. Pak dlouhá desetiletí čekal, až se mu drobné úspory rozmnožily na více než 8 milionů dolarů. Nic víc za tím není. Tak se údržbář stal filantropem.

Několik měsíců před smrtí Ronalda Reada se do hledáčku médií dostal muž jménem Richard Fuscone. Ten byl ve všech ohledech pravým opakem Ronalda Reada. Vystudoval Harvardskou obchodní školu, získal titul MBA a pracoval v investiční bance Merrill Lynch. Ve světě financí udělal tak úspěšnou kariéru, že ještě před padesátkou mohl odejít do penze a stát se filantropem. Někdejší generální ředitel společnosti Merrill David Komansky uznale zmínil jeho „cit pro obchod, vůdčí dovednosti, zdravý úsudek a poctivý přístup“.¹ Obchodní magazín *Crain's* ho zařadil do seznamu 40 úspěšných podnikatelů do 40 let.²

Jenže pak se mu vše rozpadlo pod rukama – stejně jako onomu manažerovi technologické firmy, který házel zlaté mince do moře. Někdy po roce 2000 se Fuscone šíleně zadlužil, aby mohl rozšířit svůj dům o rozloze téměř 1 700 metrů čtverečních v Greenwichu ve státě Connecticut. V této rezidenci měl jedenáct koupelen, dva výtahy, dva bazény a sedm garáží a měsíční provozní výdaje přesahovaly 90 000 dolarů.

V roce 2008 přišla finanční krize. Pocítili ji prakticky všichni, ale Fusconeho jmění jako by se proměnilo v prach. Proti vysokým dluhům stál majetek, který se nedal snadno prodat, a tak byl Fuscone nucen vyhlásit osobní bankrot. „Momentálně nemám žádné příjmy,“ přiznal údajně konkurznímu soudci v roce 2008.

Nejdříve mu banka zabavila dům v Palm Beach. V roce 2014 přišla na řadu výše zmíněná luxusní rezidence. Pět měsíců před tím, než Ronald Read věnoval své jmění na dobročinné účely, šel dům Richarda Fusconeho, ve kterém se podle hostů „úžasné večerelo a tančilo na průhledné podlaze nad vnitřním bazénem“, do nucené dražby a banka za něj utržila o 75 procent méně, než kolik podle pojišťovny činila jeho hodnota.³

Ronald Read byl trpělivý a Richard Fuscone hamižný. To samo o sobě bohatě stačilo k vyrovnání obrovského rozdílu v úrovni vzdělání a zkušeností mezi nimi. Ponaučení, které si z toho můžete odnést, nezní, že se máte co nejvíce podobat Ronaldovi a co nejméně Richardovi, i když to není špatná rada.

Skutečně fascinující je na těchto dvou příbězích to, jak typické jsou pro finančnictví. V kterém jiném oboru může člověk bez vysokoškolského diplomu, praktických dovedností, rodinného zázemí, formálních zkušeností a vlivných známých o několik koňských délek předčit někoho, komu se dostalo špičkového vzdělání a kdo měl ty nejlepší možné kontakty?

Mne žádný takový obor nenapadá. Není myslitelné, že by Ronald Read provedl transplantaci srdce lépe než chirurg, který vystudoval na Harvardu. Nebo že by navrhl dokonalejší mrakodrap než špičkoví architekti. Nikdy neuslyšíte o údržbáři, který strčil do kapsy ty nejlepší jaderné inženýry světa. Ve světě investic se to však stává.

To, že Ronald Read může existovat vedle Richarda Fusconeho, má dvě vysvětlení. První je, že finanční výsledky jsou dány štěstím a nezávisejí na inteligenci a úsilí. To je do jisté míry pravda a v této knize se na to podíváme podrobněji. Důležitější podle mne je druhé vysvětlení, totiž že finanční úspěch není žádná věda. Je to tzv. měkká dovednost: to, jak se chováte, je důležitější než to, co víte.

Tuto měkkou dovednost nazývám psychologií peněz. Smyslem této knihy je přesvědčit vás pomocí krátkých příběhů, že měkké dovednosti jsou u peněz důležitější než technická stránka věci. Napsal jsem ji způsobem, která každému od Reada po Fusconeho pomůže činit lepší finanční rozhodnutí.

Dospěl jsem k závěru, že tyto měkké dovednosti jsou naprosto nedoceněné. Finance se zpravidla učí jako obor založený na matematice: vložíte data do vzorečku a vyjde vám, co máte udělat. A předpokládá se, že to také uděláte.

Toto myšlení dominuje u osobních financí, kde se doporučuje mít finanční polštář na šest měsíců a odkládat si 10 procent příjmů, u investic, kde známe přesné historické korelace mezi úrokovými sazbami a oceněním aktiv, i u firemních financí, kde finanční ředitelé mohou přesně měřit náklady na kapitál.

Ne že by tyto přístupy byly špatné či pomylené. Jenže když víte, co je třeba dělat, ještě to nic nevypovídá o tom, co se děje ve vaší hlavě, když se o to skutečně pokusíte.

Život každého člověka ovlivňují dvě věci, ať se o ně zajímá, nebo ne: zdraví a peníze.

Zdravotní péče je triumfem moderní vědy: očekávaná délka dožití stoupá na celém světě. Staré představy lékařů o tom, jak funguje lidské tělo, musely ustoupit vědeckým objevům a náš zdravotní stav se díky tomu obecně zlepšil.

Finance – investice, osobní finance, plánování obchodní činnosti – jsou zcela jiný příběh. Tento sektor v posledních dvou desetiletích nasává ty nejlepší mozky ze špičkových univerzit. Finanční inženýrství bylo před deseti lety nejpopulárnějším studijním oborem na technologické fakultě Princetonské univerzity. Jsou nějaké důkazy svědčící o tom, že se z nás díky tomu stali lepší investoři? Já jsem žádné nezaznamenal.

Pomocí kolektivních pokusů a omylů jsme se v průběhu let naučili být produktivními zemědělci, zdatnými instalatéry a pokročilými chemiky. Naučily nás však pokusy a omyly lépe zacházet s osobními financemi? Je méně pravděpodobné než dříve, že uvízneme v dluhové pasti? Máme lepší vyhlídky, že budeme mít našetřeno na špatné časy? Že budeme připraveni na penzi? Že budeme mít realistický pohled na to, jak nám peníze mohou či nemohou dopomoci ke štěstí? Nevím o žádných pádných důkazech.

Domnívám se, že je to převážně tím, že o penězích se učíme a přemýšlíme způsobem, který se až příliš podobá fyzice (s pravidly a zákony) a příliš málo psychologii (s emocemi a nuancemi). To se mi zdá stejnou měrou fascinující a podstatné.

Peníze jsou všude, týkají se nás všech a většinu z nás matou. Každý z nás k nim přistupuje trochu jinak. Nabízejí cenné poznatky o věcech, které se týkají spousty oblastí života, například o riziku, důvěře a štěstí. Jen málo témat vám nabídne užitečnější vhled do příčin lidského chování. Je to jedna z největších show na naší planetě.

Mé vlastní poznatky o psychologii peněz jsou výsledkem více než deseti let psaní o této problematice. O financích jsem začal psát začátkem roku 2008, kdy byl svět na prahu finanční krize a nejhorší recese za osmdesát let, a přirozeně jsem chtěl přijít na kloub tomu, co se to kolem nás děje.

Záhy po zhroucení trhů jsem však zjistil, že nikdo nedokáže uspokojivě vysvětlit, co a proč se stalo, a už vůbec ne, co se s tím dá dělat. Ke každému dobrému vysvětlení existovaly stejně přesvědčivé protiargumenty.

Inženýři dokážou určit příčinu zřícení mostu, protože panuje shoda na tom, že když se na jisté místo vyvine jistá síla, most nevydrží. Ve fyzice není prostor pro kontroverze. Panují tam přírodní zákony. Ve financích to chodí jinak: vše určuje chování lidí. To mé mi může připadat smysluplné, zatímco vám se může zdát ztřeštěné.

Čím více jsem se finanční krizí zabýval a psal o ní, tím více jsem si uvědomoval, že z perspektivy psychologie a historie je snáze uchopitelná než z perspektivy financí.

Chcete-li porozumět tomu, proč se lidé nadměrně zadlužují, nestudujte úrokové míry, nýbrž historii mamonu, nejistoty a optimismu. Zajímá-li vás, proč investoři prodávají akcie na samém dně medvědího trhu, zapomeňte na rovnice očekávaných budoucích výnosů a zkuste se vcítit do pocitů svírajících člověka, který se dívá na svou rodinu a přemýšlí, jestli jí svými investicemi neprošustroval budoucnost.

Mám v oblíbě Voltairův postřeh, který říká, že se neopakuje historie, nýbrž člověk. Skvěle to vystihuje způsob, jakým zacházíme s penězi.

V roce 2018 jsem napsal zprávu o 20 nejdůležitějších chybách, predsudcích a příčinách špatného chování, které jsem vypožoroval ve vztahu lidí k penězům. Jmenovala se *The Psychology of Money* (Psychologie peněz) a přečetl si ji více než milion lidí. Kniha, kterou držíte teď, toto téma dále rozvíjí a některé krátké pasáže jsem do ní převzal beze změn.

V následujících 20 kapitolách rozvádím aspekty psychologie peněz, které považuji za nejdůležitější a často také za neintuitivní. Všechny kapitoly se točí kolem stejného tématu, ale jsou ucelené a lze je číst nezávisle na ostatních kapitolách.

Není to dlouhá kniha. Nemáte zač, rádo se stalo. Většina čtenářů nedoče knihy, do kterých se pustí, protože autoři je mučí 300stránkovými traktáty. Já dávám přednost 20 stručným pojednáním, která opravdu dočtete, před jedním dlouhým, které dříve či později odložíte.

Pojďme na to.

1.

Lidé nejsou blázni

Z osobní zkušenosti známe možná
0,00000001 procenta toho, co se ve světě
děje, ale tyto poznatky z nějakých
80 procent utvářejí náš pohled na to,
jak svět funguje.

P OVYPŘÁVÍM VÁM o jednom problému. Možná pak budete mít lepší pocit z toho, jak zacházíte s penězi, a budete ostatní méně příkře soudit za to, jak s nimi nakládají oni.

Lidé dělají s penězi bláznivé věci, ale nedá se říci, že by byli blázní. Různí lidé patří k různým generacím, vychovávali je různí rodiče, kteří měli různé příjmy a zastávali různé hodnoty. Narodili se v různých částech světa do různých fází hospodářského cyklu, potýkali se s různými trhy práce a s různými stimuly a štěstí jim přeje různou měrou. Není tedy divu, že si z toho všeho každý vyvodí odlišná ponaučení.

Každý z nás má jedinečnou zkušenost s tím, jak svět funguje. To, co jste sami zažili, vás formuje silněji než to, co máte z druhé ruky. Všichni – vy, já, každý z nás – tedy životem procházíme s jistým souborem představ o tom, jak peníze fungují, a tyto představy se liší od jednoho člověka k druhému. To, co se vám zdá nerozumné, může mně dávat dokonalý smysl.

Člověk, který vyrostl v chudých poměrech, přemýšlí o riziku a odměně způsobem, který potomek zámožného bankéře nepochopí, i kdyby chtěl. Ten, kdo bral rozum v období vysoké inflace, zakusil něco, s čím se člověk, který vyrůstal se stabilními cenami, nikdy nesetkal. Makléř, který během Velké hospodářské krize přišel o všechno, si zažil něco, co si zaměstnanec technologických firem, které se koncem 90. let hřály na výsluní, neumí představit. Australan, který se v posledních třiceti letech nepotkal s hospodářským poklesem, udělal zkušenost, kterou se nemůže pochlubit žádný Američan. A tak dále. Seznam takových jedinečných prožitků nemá konce.

Víte o penězích věci, které já netuším, a naopak. Kráčíte životem s odlišnými přesvědčeními, cíli a prognózami než já. Ne proto, že by jeden z nás byl chytřejší než ten druhý nebo že by měl lepší informace. Je to tím, že žijeme odlišné životy, které jsou utvářeny odlišnými, avšak stejně přesvědčivými zkušenostmi.

Z osobní zkušenosti známe možná 0,00000001 procenta toho, co se ve světě děje, ale tyto poznatky z nějakých 80 procent utvářejí náš pohled na to, jak svět funguje. Z tohoto důvodu se lidé s obdobnou úrovní inteligence mohou přít o tom, jak a proč dochází k recesím, jak investovat peníze, čemu dát přednost, jaké riziko je ještě rozumné a podobně.

Ve své knize o Spojených státech 30. let napsal historik Frederick Lewis Allen, že Velká hospodářská krize vnitřně poznamenala miliony Američanů na zbytek života. Ne každý ji však prožíval stejně. Čtvrt století po jejím odeznění se jeden novinář zeptal tehdejšího kandidáta na prezidentský úřad Johna F. Kennedyho, jak si krizi pamatuje on. Odpověď zněla takto:

Krizi jsem na vlastní kůži nepocítil. Má rodina patřila k nejbohatším na světě a v té době byl její majetek větší než kdykoli předtím. Měli jsme větší domy a více služebnictva a častěji jsme cestovali. Osobně jsem zaznamenal jen to, že můj otec najal několik zahradníků navíc, aby jim dal vydělat na živobytí. S Velkou hospodářskou krizí jsem se pořádně seznámil až na přednáškách na Harvardu.

To byl zásadní moment prezidentských voleb v roce 1960. Lidé se tázali, zda je možné svěřit ekonomiku někomu, kdo s nimi neprožíval největší hospodářskou událost poslední generace. Tento hendikep se Kennedymu podařilo do jisté míry vyrovnat tím, že o sobě mohl tvrdit, že se osobně zapojil do bojů 2. světové války. To byl druhý z výrazných prožitků, který formoval předchozí generaci, a Kennedyho protikandidát Hubert Humphrey tuto zkušenost postrádal.

Komplikace spočívá v tom, že ani velice intenzivní studium a upřímný pokus vcítit se do ostatních nedokážou navodit autentický pocit strachu a nejistoty. Mohu si číst o tom, jaké to bylo, přijít během Velké hospodářské krize o všechno. Nezanechá mi to však rány na duši jako těm, kteří si tím opravdu prošli. A někdo, kdo v té době žil, zase nikdy

nemůže pochopit nenucenost, s jakou lidé jako já investují do akcií. Každý se na svět díváme jinými brýlemi.

Na počítači si můžete namodelovat historickou frekvenci velkých propadů akciových trhů. Vaše modely však nepostihnou to, co se honí hlavou člověku, který se po příchodu domů zadívá na své děti a přemýšlí, zda neudělal chybu, která na ně tvrdě dopadne. Studium historie vám dá pouze pocit, že něčemu rozumíte. Pokud to ale sami nezažijete a na vlastní kůži nepocítíte důsledky, nerozumíte tomu dost na to, aby to změnilo vaše chování.

Všichni si myslíme, že víme, jak svět funguje. Každý z nás z něj ale zakusil jen nepatrný střípek. Jak říká investor Michael Batnick, některé lekce si musíte zažít, než je pochopíte. Obětí této pravdy je tak či onak každý z nás.

Ekonomové Ulrike Malmendierová a Stefan Nagel z amerického Národního ústavu pro hospodářský výzkum se v roce 2006 probrali průzkumy spotřebitelských financí za předchozích padesát let. Tyto statistiky poskytují podrobný pohled na to, jak Američané nakládají se svými penězi.⁴

Lidé by teoreticky měli činit investiční rozhodnutí na základě svých cílů a charakteristik investičních alternativ, které jsou jim v daném okamžiku k dispozici. Ve skutečnosti to ale nečiní. Zmínění ekonomové zjistili, že celoživotní investiční rozhodnutí jsou výrazně zatížena zkušenostmi, které investoři ve své generaci získali – zejména krátce po dosažení dospělosti. Pokud dospívali za vysoké inflace, v pozdějších fázích života do dluhopisů investovali méně než ti, kteří se na prahu dospělosti nacházeli v dobách nízké inflace. Pokud v jejich mládí burza rostla, investovali v pozdějších letech do akcií více než lidé, kteří ve stejném věku zažili malátnost akciového trhu.

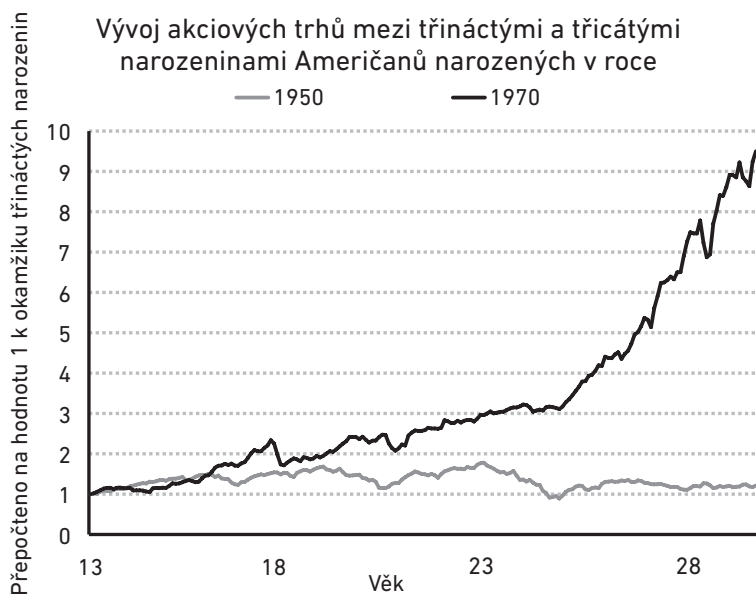
Malmendierová a Nagel napsali: „Z našich poznatků plyne, že ochota individuálních investorů nést riziko závisí na jejich minulosti.“ Ne na inteligenci, ne na vzdělání či zkušenostech. Prostě na pitomé náhodě: na tom, kdy a kde se narodili.

V roce 2019 vyšel ve *Financial Times* rozhovor se slavným manažerem dluhopisových fondů Billem Grossem. „Gross připouští, že by

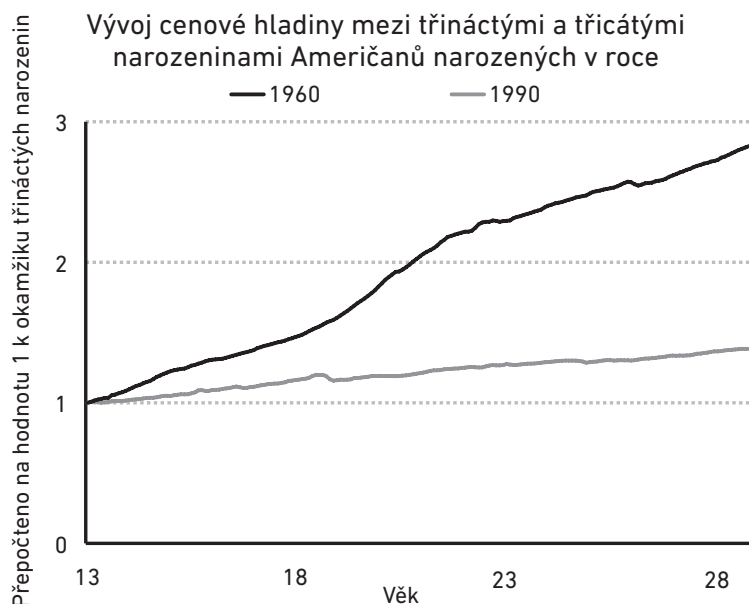
dnes nebyl tam, kde je, kdyby se narodil o deset let dříve či později,“ píše se tam. Jeho kariéra takřka dokonale kopíruje generační propad úrokových sazeb, který byl vzpruhou pro ceny dluhopisů. Takové události neovlivňují jen příležitosti, které se vám nabízejí, ale i samotný způsob, jakým o nich uvažujete. Pro Grosse byly dluhopisy strojem na rozmnožování majetku, zatímco podle generace jeho rodičů, kteří se v mládí museli potýkat s vyšší inflací, mohl peníze investované do dluhopisů rovnou hodit do kanálu.

Rozdíl v tom, jaké zkušenosti lidé udělali s penězi, nejsou zanedbatelné, i když vám jejich situace připadá podobná.

Vezměte si akcie. Pokud jste se narodili v roce 1970, zvýšil se akciový index S&P 500 mezi vašimi třináctými a třicátými narozeninami po očištění o inflaci téměř desetkrát. To je fantastická výkonnost. Pokud jste ale na svět přišli v roce 1950, akciový trh se mezi vašimi třináctými a třicátými narozeninami po očištění o inflaci prakticky nepohnul. Dvě skupiny lidí, jež dělí rok narození, který nemohli ovlivnit, procházejí životem s diametrálně jiným pohledem na to, jak funguje akciový trh.



Co třeba inflace? Pokud jste se narodili ve Spojených státech v 60. letech, ceny se mezi vašimi třináctými a třicátými narozeninami, tedy v době, kdy si utváříte základní pochopení toho, jak funguje ekonomika, více než ztrojnásobily. To je opravdu hodně. Pamatujete si fronty na benzín a výplaty, za které jste si měsíc od měsíce mohli dovolit méně a méně. Jste-li ale ročník 1990, byla inflace celý váš život tak nízká, že vám patrně nikdy nestála za pozornost.



V listopadu 2009 se průměrná nezaměstnanost ve Spojených státech držela kolem 10 procent. Ve skupině afroamerických mužů od 16 do 19 let bez ukončeného středoškolského vzdělání však činila 49 procent, zatímco mezi vysokoškolsky vzdělanými bílými ženami nad 45 let hledala práci pouhá 4 procenta.

V Německu a Japonsku nezůstalo z akciových trhů po 2. světové válce nic. Celé regiony byly vybombardovány. Koncem války produkovalo německé zemědělství jen tolik potravin, kolik odpovídalo

dennímu energetickému příjmu 1 000 kcal na obyvatele. Naproti tomu ve Spojených státech se akciový trh od roku 1941 do konce roku 1945 více než zdvojnásobil a ekonomice se dařilo nejvíce za posledních téměř dvacet let.

Nikdo nemůže od příslušníků těchto skupin očekávat, že po zbytek své životní dráhy budou mít totožné postoje k inflaci, akciovému trhu, nezaměstnanosti či penězům obecně. Nelze předpokládat, že budou na finanční informace reagovat stejně a že jsou ovlivněni stejnými stimuly. Bylo by bláhové domnívat se, že budou slyšet na stejné rady a že se shodnou na tom, co je důležité, co se vyplatí, co se nejspíše stane a jaký je nejlepší postup. Jejich pohled na peníze se utvářel v odlišných světech, což znamená, že postoje k penězům, které jedné skupině lidí připadají skandální, dávají jiné skupině naprostý smysl.

Před několika lety vyšla v *The New York Times* reportáž o pracovních podmínkách v tchajwanské společnosti Foxconn, která je gigantem na poli elektroniky. Panují tam vskutku děsivé poměry a čtenáři byli právem pobouřeni. V komentářích se však objevila fascinující reakce od synovce jedné čínské dělnice:

Má teta v takové fabrice pracovala několik let. Dlouhá pracovní doba, „mizerné“ pracovní podmínky, tvrdá dřina za „pár šupů“. Víte ale, co má teta dělala, než tam začala pracovat? Živila se prostitucí.

Podle mého názoru si práci v „robotárně“ oproti dřívějšku polepšila. Víím, že má teta se raději nechala „vykořisťovat“ bezohledným kapitalistickým bossem za pár dolarů, než aby své tělo za pár centů vydávala na pospas různým mužům.

Z tohoto důvodu mne rozčiluje myšlení mnoha Američanů. My nemáme stejné příležitosti jako na Západě. Naše státní zřízení je jiné. Naše země je jiná. Ano, práce v továrnách je nádeničina. Mohlo by to být lepší? Jistě, ale jen ve srovnání s americkými pracovními místy.

Nevím, jak si to přebrat. Část mého já se této logice zuřivě vzpírá, jiná část se ji snaží pochopit. V každém případě je to ale názorný příklad toho, jak různé zkušenosti mohou vést k radikálně odchylným názorům na témata, která někdo intuitivně považuje za černobílá.