

# Sztuka wydawania pieniędzy



PROSTE SPOSOBY  
NA PEŁNIEJSZE ŻYCIE

**MORGAN HOUSEL**

Autor bestsellera *Psychologia pieniędzy*

Tytuł oryginału: The Art of Spending Money: Simple Choices for a Richer Life

Tłumaczenie: Olga Kwiecień

ISBN: 978-83-289-3279-1

Copyright © 2025 by Morgan Housel

All rights reserved including the right of reproduction in whole or in part in any form.  
*No part of this book may be used or reproduced in any manner for the purpose of training artificial intelligence technologies or systems. This work is reserved from text and data mining (Article 4(3) Directive (EU) 2019/790).*

This edition published by arrangement with Portfolio, an imprint of Penguin Publishing Group, a division of Penguin Random House LLC.

Polish edition copyright © 2026 by Helion S.A.

Wszelkie prawa zastrzeżone. Nieautoryzowane rozpowszechnianie całości lub fragmentu niniejszej publikacji w jakiegokolwiek postaci jest zabronione. Wykonywanie kopii metodą kserograficzną, fotograficzną, a także kopiowanie książki na nośniku filmowym, magnetycznym lub innym powoduje naruszenie praw autorskich niniejszej publikacji.

Wszystkie znaki występujące w tekście są zastrzeżonymi znakami firmowymi bądź towarowymi ich właścicieli.

Autor oraz wydawca dołożyli wszelkich starań, by zawarte w tej książce informacje były kompletne i rzetelne. Nie biorą jednak żadnej odpowiedzialności ani za ich wykorzystanie, ani za związane z tym ewentualne naruszenie praw patentowych lub autorskich. Autor oraz wydawca nie ponoszą również żadnej odpowiedzialności za ewentualne szkody wynikłe z wykorzystania informacji zawartych w książce.

Drogi Czytelniku!

Jeżeli chcesz ocenić tę książkę, zajrzyj pod adres

[onypress.pl/user/opinie/szwypi](https://onypress.pl/user/opinie/szwypi)

Możesz tam wpisać swoje uwagi, spostrzeżenia, recenzję.

Helion S.A.

ul. Kościuszki 1c, 44-100 Gliwice

tel. 32 230 98 63

e-mail: [onypress@onypress.pl](mailto:onypress@onypress.pl)

WWW: [onypress.pl](https://onypress.pl) (księgarnia internetowa, katalog książek)

Printed in Poland.

- Kup książkę
- Poleć książkę
- Oceń książkę

- Księgarnia internetowa
- Lubię to! » Nasza społeczność

# Spis treści

|                                                                                         |    |
|-----------------------------------------------------------------------------------------|----|
| <i>Od autora</i>                                                                        | 9  |
| <b>Wprowadzenie</b>                                                                     | 11 |
| <b>W poszukiwaniu prostego życia</b>                                                    | 11 |
| <b>Każde zachowanie ma sens,<br/>jeśli ma się wystarczająco dużo informacji</b>         | 21 |
| <b>Czy mogę prosić o Państwa uwagę?</b>                                                 | 33 |
| <b>Najszczęśliwsi ludzie, jakich znam</b>                                               | 45 |
| <b>Wszystko, czego nie widzisz</b>                                                      | 55 |
| <b>Najcenniejszym aktywem finansowym<br/>jest brak potrzeby imponowania komukolwiek</b> | 66 |
| <b>Co Cię uszczęśliwia?</b>                                                             | 79 |
| <b>Bogaci i zamożni</b>                                                                 | 88 |

|                                                                    |            |
|--------------------------------------------------------------------|------------|
| <b>Użyteczność kontra status</b>                                   | <b>101</b> |
| <b>Ryzyko i żal</b>                                                | <b>109</b> |
| <b>Spójrz na nich</b>                                              | <b>123</b> |
| <b>Bogactwo bez niezależności<br/>to szczególna forma ubóstwa</b>  | <b>134</b> |
| <b>Dług społeczny</b>                                              | <b>147</b> |
| <b>Ciche pomnażanie</b>                                            | <b>154</b> |
| <b>Tożsamość</b>                                                   | <b>160</b> |
| <b>Spróbuj czegoś nowego</b>                                       | <b>169</b> |
| <b>Twoje pieniądze i Twoje dzieci</b>                              | <b>182</b> |
| <b>Arkusze kalkulacyjne nie przejmują się<br/>Twoimi uczuciami</b> | <b>192</b> |
| <b>Lepsze rzeczy</b>                                               | <b>196</b> |
| <b>Cykl życiowy chciwości i strachu</b>                            | <b>204</b> |
| <b>Jak być nieszczęśliwym, wydając swoje pieniądze?</b>            | <b>216</b> |
| <b>Im więcej masz szczęścia,<br/>tym miłszy powinieneś być</b>     | <b>222</b> |
| <b><i>Podziękowania</i></b>                                        | <b>228</b> |
| <b><i>Przypisy</i></b>                                             | <b>229</b> |

# Wprowadzenie

## W POSZUKIWANIU PROSTEGO ŻYCIA

Dr Dan Goodman przeprowadził kiedyś laserową korekcję wzroku u kobiety, która chciała pozbyć się okularów. Pacjentka wróciła na kontrolę kilka tygodni później, zrozpaczona. Twierdziła, że zabieg zniszczył jej życie<sup>1</sup>.

Operacja była sukcesem — po raz pierwszy od lat kobieta widziała wyraźnie bez okularów.

— W takim razie na czym polega problem? — dopytywał się Goodman.

Pacjentka wyjaśniła, że spodziewała się, iż po pozbyciu się okularów mąż uzna ją za atrakcyjniejszą, a współpracownicy za bardziej inteligentną. Gdy zdała sobie sprawę, że tak się nie stało i że miłość oraz szacunek nie zależą od czegoś tak powierzchownego jak okulary, poczuła się zdruzgotana.

— Ma pani problem, w którym nie mogę pomóc — powiedział Goodman. — Przykro mi, że nie zauważyłem tego wcześniej.

To zdumiewające, jak ktoś może osiągnąć to, czego zawsze pragnął, by następnie uświadomić sobie, że szczęście jest bardziej skomplikowane, niż początkowo zakładał.

I, mój Boże, jakże prawdziwe jest to w przypadku pieniędzy.

Istnieje stare powiedzenie, że nie ma nic gorszego niż dostanie tego, czego się chce, a nie tego, czego się potrzebuje. To podsumowuje relację wielu ludzi z pieniędzmi i sukcesem. Jeśli masz szczęście i dostaniesz to, czego chcesz (pieniądze), wciąż możesz zdać sobie sprawę, że to nie jest to, czego potrzebujesz (rodzina, przyjaciele, zdrowie, bycie częścią czegoś większego niż Ty sam). I wtedy przychodzi rozczarowanie. Co może być gorsze?

Ta książka opowiada o tym, jak wydawanie pieniędzy ma niewiele wspólnego z arkuszami kalkulacyjnymi i liczbami, a wiele z psychologią, zazdrością, aspiracjami społecznymi, tożsamością, niepewnością i innymi tematami, które zbyt często są pomijane w finansach.

Czy pieniądze mogą kupić szczęście? Tak.

Czy wydawanie pieniędzy może uczynić Cię szczęśliwszym? Tak.

Ale to bardziej skomplikowane, niż wielu ludzi sądzi. Pomiedzy liczbami, wykresami i danymi kryją się chaotyczność i absurdalność ludzkiego umysłu. Pieniądze to niezwykle narzędzie, które może zapewnić lepsze życie, jeśli wiesz, jak je wykorzystać. Jednak umiejętność korzystania z pieniędzy to coś zupełnie innego niż umiejętność ich zdobywania.

Słynny cytat z Winstona Churchilla głosi, że wyciągnął on z alkoholu więcej niż alkohol z niego. Podobnie: widziałem bogatych ludzi, których pieniądze wykorzystwały bardziej niż oni je, ponieważ spędzili życie, desperacko goniąc za majątkiem i nie mając pojęcia, jak go użyć, by być szczęśliwsi. Widziałem też osoby o niskich dochodach, które czerpały ogromną wartość z niewielkich sum, jakie posiadały, ponieważ potrafiły je wykorzystać jako dźwignię do zdobycia tego, co czyniło je szczęśliwymi.

Liczy się nie tylko to, ile masz pieniędzy. Ważne jest, czy rozumiesz związaną z nimi psychologię i potrafisz kontrolować zachowania, które sprawiają, że związek między pieniędzmi a szczęściem jest bardziej skomplikowany, niż można by zakładać.

Jest wiele sposobów, w jakie ta obserwacja może wpłynąć na Twoje własne życie.

Pomyśl o młodej osobie bez grosza, kupującej samochód, na który jej nie stać, i uważającej, że przyniesie jej to szacunek i podziw rówieśników.

Albo o kimś, kto przez całe życie oszczędzał, ale nie potrafi wydać rozsądnej sumy na emeryturze, bo bycie „oszczędnym” stało się częścią jego tożsamości.

Lub o młodej parze oszczędzającej na wkład własny na dom z dwiema sypialniami, której oczekiwania nagle rosną, gdy przyjaciel kupuje dom z trzema.

Bogata przedsiębiorczyni, która nigdy nie czuje, że ma wystarczająco dużo.

Pracownik o niskich zarobkach, który zawsze czuje, że ma pod dostatkiem.

Żaden z tych tematów nie ma nic wspólnego z arkuszami kalkulacyjnymi czy liczbami. To wszystko jest o wiele bardziej złożone. To psychologia, socjologia i zrozumienie, jak bardzo wszyscy się różnimy. Zrozumienie, że każdy po prostu stara się jak najlepiej przejść przez życie, nadając sens światu w oparciu o swoje doświadczenia, to, kim chce być i co myśli, że inni o nim sądzą.

W szkole finanse przedstawiane są jako nauka ścisła, z czystymi formułami i logicznymi wnioskami. Ale w rzeczywistości pieniądze to sztuka.



Podczas studiów pracowałem jako parkingowy w pięciogwiazdkowym hotelu w Los Angeles. Pewnego dnia w naszym hotelu miał miejsce ekskluzywny pokaz mebli tylko dla zaproszonych przedstawicieli miejskiej elity.

Pewien mężczyzna podszedł do stanowiska parkingowego, rozmawiając z przyjacielem o tym, jak właśnie wydał 21 000 dolarów na fotel. Kilku moich kolegów i ja podsluchaliśmy to i byliśmy zszokowani. Wydanie takiej kwoty na fotel — zwykły fotel — było dla nas nie do pojęcia.

Facet zauważył nasze zdumione miny i powiedział:

— Wiem, chłopcy. To szaleństwo. Ale kiedy masz pieniądze, to właśnie powinienesz robić.

Uznałem to za bardzo ciekawy dobór słów. „*Powinienesz* robić”. Czy rzeczywiście podobał mu się ten fotel? A może ślepo podążał za tym, co społeczeństwo mówiło mu, że powinien lubić i jak powinien wydawać swoje pieniądze?

Pamiętam, że jako dziewiętnastolatek marzący o bogactwie pomyślałem wtedy: Czy to właśnie powinienem kiedyś robić? Mam się uczyć długie godziny na studiach i przez dekady harować na jakimś stanowisku, żeby móc powiedzieć znajomym, że kupiłem brzydki fotel za połowę rocznego dochodu przeciętnego gospodarstwa domowego?

Czy to naprawdę uczyniłoby mnie szczęśliwszym?

Pamiętam, że gdy to wszystko analizowałem, przeszedłem od zdziwienia przez rozbawienie do niemal współczucia temu facetowi.

Poznałem mnóstwo takich ludzi. Miałem wrażenie, że wielu z nich bezmyślnie goniło za bogactwem, nie wiedząc tak naprawdę, dlaczego go pragną, poza pierwotną chęcią posiadania więcej. Byli bardzo dobrzy w zarabianiu pieniędzy. Ale ich zdolność przekształcania tych pieniędzy w znacząco lepsze życie wydawała się w najlepszym razie wątpliwa.



Oczywiście istnieje inna droga. Wielu ludzi odkryło, jak wykorzystać pieniądze jako narzędzie do zapewnienia sobie rzeczy, które faktycznie czynią ich szczęśliwsiymi w życiu. Ale facet z droгим fotelem miał rację w jednym: to, co społeczeństwo mówi nam, że powinniśmy robić z pieniędzmi, nie zawsze jest tym, co pozwoli nam czerpać z nich najwięcej korzyści.

To nie nasza wina. Połączenie ewolucji i sił społecznych mówi nam — często krzykiem — czego powinniśmy pragnąć: więcej pieniędzy, większych rzeczy i bardziej błyszczących zabawek, niż mają inni. Czasami to właśnie tego chcemy i to powinniśmy gonić. Częściej jednak uświadamiamy sobie, że wydawanie pieniędzy, by pokazać innym, ile ich mamy, to szybki sposób na bankructwo i wyjątkowo kosztowna metoda zdobywania szacunku. Takie postępowanie często kończy się rozczarowaniem.

Uważam, że można wykorzystać pieniądze do budowania lepszego życia.

Sądę, że kupowanie ładnych rzeczy może przynieść radość.

Cenię ambicję, ciężką pracę i — przede wszystkim — niezależność.

Jednak po dwóch dekadach pisania o pieniądzach wciąż jestem zdumiony, jak kiepscy jesteśmy w określaniu, czego od nich chcemy lub jak je wykorzystać do czegoś więcej niż tylko wyznacznik statusu i sukcesu. I pozwólcie, że będę szczery: większość tej książki to przemyślenia, które miałem, próbując zrozumieć związek między pieniędzmi a szczęściem we własnym życiu.

Gdy pytasz rodziców, czego pragną dla swoich dzieci, wielu odpowie: „Chcę po prostu, żeby były szczęśliwe”.

Czy chcesz, żeby były bogate i odniosły sukces? „Cóż, oczywiście — powiedzą — ale przede wszystkim chcę, żeby były szczęśliwe”.

To świetne podejście. Jednak wielu z tych samych rodziców w swoim własnym życiu goni za pieniędzmi i statusem kosztem szczęścia. Być może rodzice życzą swoim dzieciom szczęścia ponad sukces, ponieważ dostrzegli negatywne skutki ślepego dążenia do jednego kosztem drugiego.

Carl Jung, jeden z najbardziej wpływowych psychologów w historii, został kiedyś zapytany: „Co uważasz za mniej lub bardziej podstawowe czynniki prowadzące do odczuwania szczęścia w ludzkim umyśle?”. Jung wymienił<sup>2</sup>:

1. Dobre zdrowie fizyczne i psychiczne.
2. Dobre relacje osobiste i intymne, takie jak małżeństwo, rodzina i przyjaźnie.
3. Zdolność dostrzegania piękna w sztuce i naturze.
4. Rozsądny standard życia i satysfakcjonująca praca.
5. Filozoficzny lub religijny punkt widzenia, pozwalający skutecznie radzić sobie ze zmiennością losu.

Widać, jak pieniądze mogą wpływać na niektóre z tych punktów. Ale pieniądze — zwłaszcza duże — same w sobie nie są wymienione w żadnym z nich.

---

Ta książka nie nauczy Cię, jak wydawać pieniądze. Gdybym ja (lub ktokolwiek inny) potrafił to zrobić, nazwalibyśmy to *nauką*, *jak wydawać pieniądze*.

Bardziej interesuje mnie *sztuka* wydawania pieniędzy. Sztuki nie da się sprowadzić do uniwersalnej formuły. Jest skomplikowana, często pełna sprzeczności i może być oknem ukazującym

Twoją osobowość. Sztuka wydawania pieniędzy obejmuje takie kwestie jak indywidualność, chciwość, zazdrość, status i żal. O tym właśnie jest ta książka.

Staram się podejść do sztuki wydawania pieniędzy z kilku perspektyw. Znajdziesz tu jednak kilka wspólnych mianowników:

1. **Istnieją dwa sposoby wykorzystywania pieniędzy.** Jeden to traktowanie ich jako narzędzia do lepszego życia. Drugi to używanie ich jako miernika statusu do porównywania się z innymi. Wielu ludzi chciałoby tego pierwszego, ale spędza życie, goniąc za tym drugim.
2. **Pieniądze to narzędzie, które możesz wykorzystywać. Ale jeśli nie będziesz ostrożny, to one wykorzystają Ciebie.** Zrobią to bezlitośnie i często nawet tego nie zauważysz. Dla wielu ludzi pieniądze są zarówno aktywem finansowym, jak i psychicznym obciążeniem. Ślepe pożądanie większej ich ilości może zawładnąć Twoją tożsamością, kontrolować Twoją osobowość i wypierać te części życia, które przynoszą większe szczęście.
3. **Wydawanie pieniędzy może przynieść szczęście, ale często jest to droga pośrednia.** Same pieniądze nie kupują szczęścia, ale mogą pomóc w zdobyciu niezależności i osiągnięciu celu — kluczowych składników szczęśliwszego życia. Duży, ładny dom może uczynić Cię szczęśliwszym, ale głównie dlatego, że ułatwia zapraszanie przyjaciół i rodziny, a to właśnie oni sprawiają, że jesteś szczęśliwy.

4. **Trwałe szczęście tkwi w zadowoleniu, więc ludzie najszcześliwsi z pieniędzmi to zazwyczaj ci, którzy znaleźli sposób, aby o nich nie myśleć.** Możesz je doceniać, szanować, a nawet podziwiać. Ale jeśli pieniądze nigdy nie opuszczają Twoich myśli, prawdopodobnie stały się obsesją, która Tobą rządzi. Najlepszym wykorzystaniem pieniędzy jest traktowanie ich jako narzędzia do wzmocnienia tego, kim jesteś, ale nigdy do definiowania Twojej tożsamości.
  
5. **Jeśli nie masz jasności, jak według Ciebie wyglądałoby lepsze życie, łatwo założyć, że chodzi o „życie z większą ilością pieniędzy”. Ale to czasem może maskować głębsze problemy.** Pieniądze są tak namacalne, że łatwo uczynić je celem, do którego dążymy. Pogoń za nimi może stać się drogą najmniejszego oporu dla tych, którzy jeszcze nie odkryli, co naprawdę karmi ich duszę.
  
6. **Każdy może wydawać pieniądze w sposób, który uczyni go szczęśliwszym. Nie ma jednak uniwersalnej formuły, jak to robić.** Rzeczy, które sprawiają mi radość, Tobie mogą wydawać się szalone i na odwrót. Dyskusje o tym, jaki styl życia powinieneś przyjąć, to często po prostu ludzie o różnych osobowościach mówiący jeden przez drugiego. Autor Luke Burgis ujmuje to inaczej: „Po zaspokojeniu naszych podstawowych potrzeb jako istot żywych, wkraczamy w ludzki świat pragnień. A wiedza o tym, czego chcemy, jest o wiele trudniejsza niż wiedza o tym, czego potrzebujemy”<sup>3</sup>.

W swojej książce *The Quest of the Simple Life* z 1907 roku William Dawson pisze o tym, jak wielu jego londyńskich rówieśników poświęcało życie pogoni za pieniędzmi i sukcesem, a mimo to wydawali się nieszczęśliwi. Ci, którzy prowadzili proste życie na wsi, byli w porównaniu z nimi pełni radości.

Jego główna obserwacja była taka, że ci, którzy starali się zdobyć więcej pieniędzy, w rzeczywistości byli przez nie zniewoleni. Tak obsesyjnie skupiali się na bogactwie, że kontrolowało ono ich zdrowie psychiczne, relacje i jakość życia. To, co miało być strategią na lepsze życie, często stawało się ideologią, której byli podporządkowani, jak niewidzialny dyktator. Chcieli mieć więcej pieniędzy, żeby stać się szczęśliwsi. Ale pieniądze mogły im kupić wszystko oprócz zdolności niebycia obsesyjnie skupionym na pieniądzu, co prowadziło do ciągłego niepokoju, a ten z kolei do nieszczęścia. Powstawało błędne koło. I większość z nich była na to ślepa.

Czasami rzeczy, na które wydajesz pieniądze, mają tak duży wpływ na Twoje zachowanie, że nie jest jasne, czy to Ty posiadasz rzeczy, czy rzeczy posiadają Ciebie. Benjamin Franklin ujął to doskonale, pisząc: „Wielu ludzi myśli, że kupuje przyjemność, podczas gdy w rzeczywistości sprzedaje siebie w niewolę”<sup>4</sup>.

Dawson pisał, że idealne życie jest proste i że wciąż może ono być wystawne, z pięknymi domami, luksusami i mnóstwem zabawek. Ale jest proste w tym sensie, że pieniądze służą Tobie, a nie na odwrót. Rodzaj stylu życia, jaki wybierzesz, prawie nie ma znaczenia — ważne jest to, że faktycznie go wybierasz, zamiast być uzależnionym od samej jego atrakcyjności. Dawson pisał, że jego celem nie było zarabianie na życie; chodziło o to, by żyć, a tylko głupiec poświęciłby swoje prawdziwe życie dla niekończącej się pogoni za wymagowanym lepszym życiem.

Poszukiwanie własnego prostego życia — jakkolwiek zdecydujesz się je prowadzić — zaczyna się od głębokiego zrozumienia i analizy samego siebie. Od tego zaczniemy w następnym rozdziale — od historii o zrozumieniu niedopasowanych dzieci.

# Każde zachowanie ma sens, jeśli ma się wystarczająco dużo informacji



Większość debat o tym, na co warto wydawać pieniądze, wyrasta z tego, że ludzie z różnymi doświadczeniami życiowymi mówią jeden przez drugiego.

Ważne pytanie, które uwielbiam, brzmi: Czego doświadczyłeś, czego ja nie doświadczyłem, co sprawia, że wierzysz w to, w co wierzysz? I czy ja wierzyłbym w to samo, gdybym przeżył to, co ty?

To pytanie odnosi się do wielu aspektów życia. Również do pieniędzy.

Najważniejszą kwestią w wydawaniu pieniędzy, która bywa przyczyną tak wielu finansowych frustracji i rozczarowań, jest to, że nie ma na to „właściwego” sposobu. Nie istnieją uniwersalne

zasady określające, jaki rodzaj wydatków uszczęśliwi każdego i przyniesie mu spełnienie.

To, na co ja lubię wydawać pieniądze, może nie mieć dla Ciebie sensu. Moje obawy mogą być Twoimi radościami. Twój cel może być czymś, czego ja najbardziej chcę uniknąć.

Jest takie powiedzenie: nigdy nie wyśmiewaj się z kogoś, kto źle wymawia słowo, bo oznacza to, że nauczył się go, czytając. Podobnie: nigdy nie wyśmiewaj się z tego, jak ktoś wydaje swoje pieniądze, bo nauczył się tego z życia.

Każdy jest produktem swojej unikalnej przeszłości. Aby zrozumieć, dlaczego ludzie wydają pieniądze tak, a nie inaczej, musisz się zagłębić w ich życiowe doświadczenia.

Mój szwagier jest pracownikiem socjalnym. Pracuje z dziećmi przepychanymi przez system opieki zastępczej, pochodzącymi z rodzin żyjących na najniższych poziomach skrajnego ubóstwa i z rozbitych domów.

Wiele z tych dzieci ma problemy w szkole. Źle się zachowują. Wagarują. Nie uważają na lekcjach. Wdają się w bójki na placu zabaw. Nie potrafią myśleć o swojej przyszłości.

Łatwo jest nie tylko krytykować zachowanie tych dzieci, ale też kręcić głową ze zdziwienia.

„Dlaczego tak się zachowujesz?”, „Dlaczego nie możesz zrozumieć, że jeśli będziesz się lepiej zachowywać, będziesz miał lepszą przyszłość?”, „Jak mogłeś pomyśleć, że to w porządku tak postępować?”.

W systemie opieki zastępczej mówi się: każde zachowanie ma sens, jeśli ma się wystarczająco dużo informacji.

Gdy zrozumiesz, z czym niektóre z tych dzieci musiały się zmierzyć w domu — z niepewnością, brakiem bezpieczeństwa, miłości i uwagi — ich zachowanie zaczyna nabierać sensu. Są w ciągłym trybie przetrwania i nigdy nie nabyły niektórych podstawowych umiejętności społecznych, które inne dzieci uważają za oczywiste.



Nie chodzi o to, żeby usprawiedliwiać złe zachowania lub do nich zachęcać, ale gdy spojrzysz na świat oczami tych dzieciaków, szybko zrozumiesz, dlaczego podejmują decyzje, które wydają się obce Tobie i mnie.

*Każde zachowanie ma sens, jeśli ma się wystarczająco dużo informacji* — dotyczy to również różnych sposobów wydawania pieniędzy.

---

Pod koniec lat 20. XX wieku Ameryka znajdowała się u schyłku pełnego cyklu społecznego i gospodarczego. Po zniszczeniach I wojny światowej nastąpiła paraliżująca recesja. A potem, po dekadzie nędzy, wreszcie ludzie mogli się cieszyć boorem gospodarczym, który dał nazwę „ryczącym latom 20.”.

„Ryczące” to za mało powiedziane — to była prawdziwa impreza. Przez dobre pięć lat w połowie lat 20. gospodarka była napędzana nisko oprocentowanymi kredytami, bańką na giełdzie i przemycanym alkoholem.

W czerwcu 1928 roku felietonista Robert Quillen napisał nagłówek w gazecie, który w czternastu słowach opisuje coś tak prostego i ważnego<sup>5</sup>:

**Im bardziej cię lekceważono, gdy byłeś biedny,  
tym bardziej cieszy cię epatowanie swoim bogactwem**

— Robert Quillen —

To wszystko. Typowy dla schyłku lat 20. XX wieku pęd, by epatować bogactwem za pośrednictwem nowych samochodów, eleganckich ubrań i nowoczesnych zabawek, był w dużej mierze napędzany reakcją na wcześniejszą biedę i niepewność.

Gdy czujesz się ograniczany i powstrzymywany, a potem nagle zostaniesz uwolniony, typową reakcją jest szaleńczy sprint do przodu, aby nadrobić stracony czas. Historyk Frederick Lewis Allen pisał o tej epoce:

Jak nagle uwolniony człowiek na wczasach, kraj czuł, że powinien cieszyć się bardziej, niż to robił do tej pory, i że życie jest daremne i nic nie ma większego znaczenia. Ale w międzyczasie równie dobrze mógł się bawić — podążać za tłumem, sięgać po nowe zabawki, które go bawiły<sup>6</sup>.

Ludzie zdawali się usprawiedliwiać dzikie, niemożliwe do utrzymania wydatki, ponieważ chcieli sobie odbić lata niedostatku, bycia ignorowanymi i gnębionymi. Czuli, jakby naprawiali krzywdę, jakby się mścili. Nie szastali pieniędzmi dlatego, że przeanalizowali liczby i stwierdzili, że to właściwe. Próbowali zaleczyć emocjonalne rany.

To zachowanie jest ponadczasowe i wiele wyjaśnia.

Bliski członek rodziny dorastał w skrajnej biedzie i w rozbitym domu, ignorowany na każdym kroku. Później został odnoszącym sukcesy biznesmenem. Gdy jego córka przygotowywała się do pójścia na studia, powiedział jej: „Wybierz najdroższą uczelnię, na którą się dostaniesz”. Wysłanie córki do drogiej szkoły było tak potężnym symbolem tego, co przezwyciężył, że niemal wołał zapłacić najbardziej absurdalną cenę, jaką mógł. Wysokie czesne było jak społeczne trofeum, które sprawiało, że czuł się świetnie z powodu trajektorii swojego życia.

Jeśli ani w okresie dorastania, ani później nie dotknął Cię społeczny ostracyzm, może to nie mieć dla Ciebie sensu. Ale o to właśnie chodzi. Wiele wydatków nie ma sensu, dopóki nie odkryjesz kolejnych warstw czyjejś osobowości i nie rozpoznasz, co konkretnie ten człowiek próbuje osiągnąć lub jaką lukę zapełnić.

To, jak Twoja przeszłość wpływa na decyzje dotyczące wydatków, może przejawiać się na różne sposoby, z przeciwnymi rezultatami w zależności od osoby. Tiffany Aliche — była nauczycielka przedszkola, która stała się niezwykle skuteczną edukatorką finansową — powiedziała kiedyś, że cierpi na „zespół pourazowy biedy”<sup>7</sup>. Utrudnia jej to wydawanie nowo zdobytego bogactwa. „Byłam biedna tak długo i było to tak trudne, że boję się tam wrócić” — mówi.

Jeśli próbujesz zrozumieć czyjś sposób wydawania pieniędzy — swój lub innych ludzi — musisz zacząć od zrozumienia, że ludzie nie przeznaczają pieniędzy tylko na rzeczy, które uważają za zabawne lub użyteczne. Ich decyzje często odzwierciedlają ich doświadczenia społeczne i psychologiczne. A ponieważ doświadczenia życiowe mogą być radykalnie różne u różnych osób, to, co ma sens dla Ciebie, mnie może wydawać się szalone i odwrotnie.

Wydanie mnóstwa pieniędzy na dyplom uczelni może wydawać się marnotrawstwem jednej osobie, bezwzględny wymogiem innej i symbolem wspinania się po drabinie społecznej jeszcze innej. Ten sam produkt ma bardzo różne znaczenie dla różnych ludzi.

Dla kogoś, kto dorastał w zamożnej od pokoleń rodzinie, Lamborghini może być symbolem wulgarnego egoizmu; dla tych, którzy dorastali, nie mając nic, ten samochód może być wyrazem tego, że im się w życiu powiodło.

Nie należy zakładać, że istnieje tylko jedna prawidłowa odpowiedź na pytanie, jak korzystać z pieniędzy, ponieważ można za ich pomocą zaspokajać różne psychologiczne potrzeby różnych ludzi.

Prawnik, który pracuje sto godzin tygodniowo i nienawidzi swojej pracy, może mieć ochotę lekkomyślnie wydawać pieniądze, próbując tym zrekompensować nędzę tego, jak zarobił swoją wypłatę. Nigdy nie widziałem, żeby pieniądze paliły kogoś w kieszeni

bardziej niż bankiera inwestycyjnego otrzymującego roczną premię. Po dwunastu miesiącach modelowania w Excelu do 3 nad ranem ma się ochotę udowodnić sobie, że było warto, rekompensując sobie poświęcenia. Ktoś trzymany przez minutę pod wodą po wypłynięciu na powierzchnię nie bierze spokojnego oddechu, lecz chwytą powietrze łapczywymi haustami. Wiele wydatków jest niczym takie łapanie powietrza. Tak przy okazji: zauważyłem, że często najbardziej zdolni do odraczania nagrody są ci, którzy lubią swoją pracę. Ich wynagrodzenie może być dobre, ale nie czują oni potrzeby rekompensowania ciężkiej pracy dużymi wydatkami.

Najważniejszy wniosek z tego wszystkiego jest taki: większość sporów na temat tego, na co warto wydawać pieniądze, wynika z tego, że ludzie mający różne doświadczenia życiowe mówią jeden przez drugiego. To, ile powinieneś wydawać i dlaczego inni wydają tak, jak wydają, zaczyna nabierać sensu, gdy zaakceptujesz fakt, że ludzie, którzy przeżyli inne życie niż Ty, pragną innych rzeczy niż Ty.

Uważam, że oznaką głębokiej niedojrzałości jest myślenie, że skoro Ty lubisz wydawać pieniądze w określony sposób, inni też powinni tak robić, i że jeśli Ty czegoś nie cenisz, nikt inny też nie powinien. Świat tak nie działa. To, co dla Ciebie jest rozsądnym i satysfakcjonującym wydatkiem, mnie może wydawać się bezsensowne. To, co dla mnie jest koniecznością, dla Ciebie może być marnotrawstwem.

Programista Billy Markus powiedział: „Ludzie nie są racjonalni. Oni racjonalizują. Gdy zrozumiesz tę prostą prawdę, nagle wszystkie najdziwniejsze ludzkie zachowania zaczną mieć o wiele więcej sensu”<sup>8</sup>.

Dlatego wydawanie pieniędzy należy postrzegać jako sztukę, a nie naukę. Nie ma uniwersalnych odpowiedzi, jak to robić ani co jest tego warte. Najlepsze, co możemy zrobić, to wypracować szerokie zrozumienie tego, jak różnorodne mogą być umysły ludzi i preferencje dotyczące wydawania pieniędzy.

---

Psycholog Lisa Feldman Barrett bada, skąd biorą się emocje.

Klasyczny pogląd w psychologii głosi, że emocje są głęboko zakorzenione od urodzenia, będąc wynikiem eonów ewolucji, która dyktuje, że to, co dla mnie jest straszne, zabawne lub obraźliwe, powinno być takie samo dla Ciebie — i dla wszystkich ludzi.

Barrett spędziła trzy dekady, pokazując, że rzeczywistość jest bardziej złożona.

„Emocje nie są wbudowane w twój mózg przy urodzeniu” — twierdzi. „Są budowane przez twój mózg w miarę potrzeb”<sup>9</sup>.

Od momentu narodzin zaczynasz się uczyć, że ta rzecz jest straszna, tamta zabawna, a inna powinna Cię złościć. Uczysz się nawet, jak to okazywać — wykrzywiać twarz w określony sposób, gdy jesteś zły i chcesz to zakomunikować drugiej osobie.

Ważne jest to, że emocje są *wyuczone*. Są produktem kultury i środowiska, w którym dorastamy. Barrett pisze:

Pojęcia takie jak „gniew” czy „obrzydzenie” nie są genetycznie zaprogramowane. To, jakie emocje są ci znane, wynika z tego, że dorastałeś w określonym kontekście społecznym, w którym te koncepcje emocji mają znaczenie i są użyteczne, a twój mózg stosuje je poza twoją świadomością do konstruowania twoich doświadczeń<sup>10</sup>.

Fascynujące jest zastanowienie się, jak różne mogą być doświadczenia życiowe ludzi.

Ubogie dziecko w Afryce uczy się bać innych rzeczy niż bogate dziecko w Kalifornii. Dzieciak z Manhattanu uczy się czerpać radość z innych rzeczy niż farmer z Iowa. Najbardziej podstawowe i pozornie fundamentalne uczucia radości, strachu, wstydu i dumy różnią się między kulturami, rodzinami i jednostkami.

Zachowanie, które zawstydza Ciebie, może napawać mnie dumą. To, czego się boję, dla Ciebie może być ekscytujące.

Twoje cele mogą być moimi koszmarami.

Różnimy się nie tylko w zakresie emocji. To, co w jednej kulturze jest wyrazem zdrowego rozsądku, w innej może wydawać się absurdalne i zacofane. Psycholog Jonathan Haidt zwraca uwagę, że zachowanie 25-letniego syna, który mówi do ojca po imieniu, jest całkowicie akceptowalne w Ameryce, ale uważane za moralnie naganne — uniwersalnie naganne — w innych kulturach<sup>11</sup>. Podobne różnice znajdziesz, pytając o podstawowe kwestie dotyczące przygotowywania posiłków, higieny, wychowywania dzieci czy traktowania współmałżonka. Jeśli zdefiniujesz „zdrowy rozsądek” jako prawdy, z którymi wszyscy się zgadzają, odkryjesz, że jest on raczej rzadki, ograniczony do obiektywnych naukowo rzeczy, jak  $2 + 2 = 4$ . Autor David McRaney zauważa, że „konsensus rzeczywistości jest w większości wynikiem geografii”<sup>12</sup>.

Wszystko to prowadzi do skrajnych różnic w poglądach ludzi na temat tego, co jest wartym podjęcia ryzykiem, zabawnym eksperymentem, nieszkodliwą grzeszną przyjemnością czy zaspokojeniem rzeczywistej potrzeby.

Zaczerpnijmy ekstremalny przykład od autora Roba Hendersona, który przeszedł przez dziesięć różnych rodzin zastępczych w dzieciństwie i uzyskał doktorat z psychologii na Uniwersytecie Cambridge:

Zamożny student elitarnej uczelni może eksperymentować z kokainą i prawdopodobnie wyjdzie z tego bez szwanku. Dziecko z dysfunkcyjnego domu z nieobecnymi rodzicami jest bardziej skłonne do tego, by pierwsza dawka metamfetaminy doprowadziła je do autodestrukcji. Może to wyjaśnić, dlaczego w badaniu przeprowadzonym w 2019 roku przez Instytut Cato ponad 60 procent Amerykanów z co najmniej tytułem licencjata opowiadało się za legalizacją narkotyków, podczas gdy mniej niż połowa Amerykanów bez wyższego wykształcenia uważała to za dobry pomysł. Narkotyki mogą być rozrywką dla bogatych, ale dla biednych często są bramą do dalszego cierpienia<sup>13</sup>.

Wróćmy do mojego szwagra, pracownika socjalnego.

Opowiedział mi kiedyś historię o tym, jak próbował przekonać ubogiego męża i żonę o wartości oszczędzania nawet niewielkich kwot, by uniknąć eksmisji z mieszkania w następnym miesiącu. Wyśmiali go, jak to ujął.

— Och, jesteś *przyszłościowym myślicielem* — rzekł mąż z ponurym śmiechem.

— Kim? — zdumiał się mój szwagier.

— Przyszłościowym myślicielem. Masz luksus myślenia o przyszłości. My go nie mamy. Nasza wizja przyszłości to najbliższe dwadzieścia cztery godziny. Czasem to zaledwie pięciominutowe okno, jak na przykład skąd weźmiemy następny posiłek. Tak daleko sięgają nasze myśli.

Wydawali każdy grosz tak szybko, jak mogli, częściowo dlatego, że cała koncepcja „przyszłości” była dla nich zupełnie inna niż dla Ciebie czy dla mnie. Nie było wspólnej płaszczyzny w tym, co mogłoby zostać uznane za zdrowy rozsądek.

Tom Gayner, prezes Markel Group, opowiedział kiedyś historię o lunchu ze swoją córką, adwokatką z urzędu. Zapytana o niedawną sprawę, córka Gaynera opisała mężczyznę, który wszedł do restauracji, zamówił posiłek, zjadł go, a następnie próbował zapłacić pieniędzmi z gry Monopoly.

— Czy ten facet był głupi, chamski, czy może próbował zażartować? — zapytał Gayner.

— Tato, on był biedny i głodny — odpowiedziała. — Moi klienci to mistrzowie zen teraźniejszości. Nie ma przeszłości. Nie ma przyszłości. Był głodny.

To radykalny przykład, ale każdy z nas — Ty, ja, wszyscy — żyjemy w jakiejś jego wersji. Jest wiele przypadków — zarówno wśród bogatych, jak i biednych — które podkreślają ideę, że Twoje wartości są równe Twoim preferencjom, a Twoje preferencje wynikają z próby pogodzenia Twoich obecnych potrzeb z lekcjami wyniesionymi z Twoich unikalnych doświadczeń z przeszłości.



To prowadzi mnie do dwóch rad, które są kluczowe dla zrozumienia sztuki wydawania pieniędzy:

**1. Nie pozwól, aby ktokolwiek mówił Ci, na co powinienes wydawać pieniądze, a na co nie. Nie ma „właściwego” sposobu. Musisz sam odkryć, co sprawia, że jesteś szczęśliwy i spełniony (więcej na ten temat później).**

„W określeniu »finanse osobiste« ważniejszy niż »finanse« jest komponent »osobiste« — mówi doradca finansowy Tim Maurer<sup>14</sup>. To jedno z najmądrzejszych stwierdzeń o pieniądzach, jakie kiedykolwiek słyszałem.



Wiele problemów finansowych wynika z tego, że ludzie wydają lub oszczędzają pieniądze w sposób, w jaki uważają, że powinni, ale który nie pasuje do ich osobowości. Szukają uniwersalnego rozwiązania problemu, który jest głęboko osobisty. To jak życie w ciągłym udawaniu kogoś, kim się nie jest.

Większość ludzi rozumie, że jeśli ktoś lubi kuchnię włoską, a ja wolę meksykańską, żadne z nas nie ma racji ani się nie myli; to po prostu kwestia preferencji.

Jednak trudno im zastosować tę samą logikę, gdy przychodzi do wyboru domu, ubrań, momentu przejścia na emeryturę czy częstotliwości podróżowania lub jedzenia w restauracjach. Niezależnie od tego, jak żyjesz, znajdzie się mnóstwo osób — przyjaciół, rodziny, współpracowników, internetowych trolli — gotowych powiedzieć Ci, że robisz to źle.

Dopiero gdy uświadomisz sobie, jak osobista i emocjonalna może być nasza relacja z pieniędzmi, zrozumiesz, że w tej podróży jesteś sam. Może Twój partner i Twoje dzieci są częścią równania, ale w pewnym momencie musisz znaleźć własną drogę, nie przejmując się tym, co inni o niej myślą.

## **2. Bądź ostrożny w ocenianiu tego, jak inni wydają swoje pieniądze.**

Komik George Carlin powiedział kiedyś: „Każdy, kto jeździ wolniej od ciebie, to idiota, a każdy, kto jeździ szybciej, to wariat!”<sup>15</sup>. To naturalne, że postrzegamy decyzje innych jako błędne, gdy różnią się od naszych.

W tej książce zdarzają mi się momenty, gdy krytykuję decyzje finansowe innych ludzi. Staram się jednak ograniczać te krytyczne uwagi do sytuacji, w których uważam za oczywiste, że ktoś wydaje pieniądze w sposób szkodliwy dla własnego szczęścia.

To co innego, jeśli ktoś nie rozumie konsekwencji swoich decyzji. Taka osoba może potrzebować pomocy i wskazówek. Zupełnie czym innym jest krytykowanie czyichś decyzji tylko dlatego, że różnią się od Twoich.

Niektórym ludziom trudno zrozumieć, dlaczego nie widzisz rzeczy tak jak oni. Rozumiem, dlaczego tak się dzieje: jeśli podejmuję decyzję o przyjęciu innego stylu życia niż Ty, możesz to odebrać jako atak na swoją decyzję — zwłaszcza jeśli masz wątpliwości co do słuszności swojego wyboru, a takie wątpliwości mamy wszyscy.

Niebezpieczeństwo polega na tym, że krytykując to, jak wydajesz pieniądze, mogę przekonać samego siebie, że istnieje tylko jeden właściwy sposób, w jaki należy to robić — taki, jaki ja stosuję. Ale to może mi przeszkodzić w autorefleksji nad własnymi decyzjami, w zastanawianiu się, czy mógłbym robić coś lepiej, czy w próbach zrozumienia własnych emocji. Ocenianie innych wymaga bezkrytycznej pewności siebie, która może hamować Twój rozwój.

Zdrowa filozofia finansowa polega na szacunku dla doświadczeń innych, docenianiu własnych oraz zrozumieniu, że każde zachowanie ma sens, jeśli dysponuje się wystarczającą ilością informacji.

A teraz pozwól, że opowiem Ci jeszcze jedną historię o szacunku i podziwie.

# PROGRAM PARTNERSKI

— GRUPY HELION —

- 
1. ZAREJESTRUJ SIĘ
  2. PREZENTUJ KSIĄŻKI
  3. ZBIERAJ PROWIZJĘ

Zmień swoją stronę WWW w działający bankomat!

**Dowiedz się więcej i dołącz już dzisiaj!**

<http://program-partnerski.helion.pl>

GRUPA  
**Helion** 

Książka, która wskazuje na to, o czym wszyscy po cichu wiemy, ale nikt nie chce przyznać: nie mamy pojęcia, jak wydawać nasze pieniądze. Lektura obowiązkowa dla każdego, kto chce, by pieniądze naprawdę poprawiły jakość jego życia.

— MARK MANSON

autor bestsellerów **Subtelnie mówię f\*ck!** i **Everything is F\*cked**

## Naucz się wydawać pieniądze tak, by kupować szczęście, nie status

W dobie rosnącej świadomości finansowej i popularności tematów związanych z zarządzaniem pieniędzmi Morgan Housel przedstawia świeże spojrzenie na jedną z najważniejszych umiejętności życiowych. Sztuka życia w dostatku wypełnia lukę w edukacji finansowej, koncentrując się na aspekcie, który większość z nas opanowała źle. Książka trafia w sedno współczesnych dylematów konsumenckich, gdy łatwo pomylić podziw z zazdrością, komfort z nadmiarem, a użyteczność ze statusem.

Autor nie oferuje gotowych budżetów czy uniwersalnych rozwiązań, lecz pomaga zrozumieć psychologiczne mechanizmy rządzące naszymi decyzjami zakupowymi. Pokazuje, jak przekształcić pieniądze z miernika statusu w narzędzie do lepszego życia i skoncentrować się na budowaniu niezależności zamiast imponowania innym. Książka łączy fascynujące historie z praktyczną mądrością i wyjaśnia, dlaczego najcenniejszym zwrotem z inwestycji jest spokój ducha, dlaczego oczekiwania mają większe znaczenie niż dochód, a także dlaczego radzenie sobie z pieniędzmi ma więcej wspólnego z samoświadomością niż z arkuszami kalkulacyjnymi.



### MORGAN HOUSEL

Partner w Collaborative Fund, dwukrotny laureat Best in Business Award i Sidney Award „New York Timesa”. Autor bestsellerów **Psychologia pieniędzy** i **Niezmienne prawdy**, które pomogły milionom ludzi przemyśleć sposób zarabiania, oszczędzania i inwestowania. Mieszka w Seattle z żoną i dwójką dzieci.

onepress



Księgarnia internetowa:  
**onepress.pl**



**HELION S.A.**  
ul. Kościuszki 1c, 44-100 Gliwice  
tel.: 32 230 98 63  
onepress@onepress.pl

książkiklasybusiness

ebook dostępny na:  
**ebookpoint**

ISBN 978-83-289-3279-1



9 788328 932791

Cena: 59,90 zł