



The Art of Spending Money

SIMPELE KEUZES

VOOR EEN RIJKE LEVEN

MORGAN HOUSEL

Auteur van de bestseller *The Psychology of Money*

INHOUD

Inleiding	11
Met genoeg informatie is elk gedrag te verklaren	21
Mag ik jullie aandacht	33
De gelukkigste mensen die ik ken	45
Alles wat je niet ziet	55
Ware rijkdom betekent dat je op niemand indruk hoeft te maken	65
Waar je gelukkig van wordt	77
Vermogend en rijk	85
Nut versus status	97
Risico en spijt	105
Moet je hen zien	119
Rijkdom zonder onafhankelijkheid is een unieke vorm van armoede	131
Sociale schuld	143
Stil stapelen	151
Identiteit	157
Iets nieuws proberen	165
Je geld en je kinderen	177
Spreadsheets geven niet om je gevoelens	187
Het zijn de kleine dingen die het doen	191
De cyclus van hebzucht en angst	199
Hoe je ongelukkig kunt worden van geld uitgeven	211
Hoe meer geluk je hebt, hoe aardiger je moet zijn	217
Dankwoord	223
Noten	225

VAN DE AUTEUR

In *The Psychology of Money* heb ik onderzocht hoe wij tegen rijkdom en investeren aankijken, wat de invloed is van emoties en sociale druk op beslissingen waarvan we denken dat ze zuiver rationeel zijn. Dit boek is daar een logisch vervolg op. Terwijl *The Psychology of Money* ging over hoe we meer geld verdienen, gaat dit boek over hoe we het geld uitgeven. In geen van beide boeken zeg ik wat je met je geld moet doen, omdat iedereen anders is. Maar allebei de boeken gaan over wat er in ons hoofd gebeurt wanneer we geld gebruiken. En op dat punt lijken we wel degelijk op elkaar.

Beide boeken gaan uit van een overkoepelende gedachte: dat geld niet over cijfers gaat maar over verhalen. Verhalen die we onszelf vertellen over wat belangrijk is, wat ons gelukkig maakt en hoe we succes meten. Geld uitgeven is meer kunst dan wetenschap. Er is geen algemene formule, er zijn geen vaste regels. Wat de een vreugde geeft, laat een ander misschien koud. En als we onze emoties begrijpen, onze hoop, angst en vooroordelen, maken we slimmere keuzes. Net als met beleggen. Keuzes die passen bij wat we belangrijk vinden en hoe we willen leven. Terwijl *The Psychology of Money* ons leerde hoe we vrijheid kunnen verdienen, lezen we in dit boek hoe we optimaal van die vrijheid kunnen genieten. Daar gaan we.

INLEIDING: OP ZOEK NAAR EEN EENVOUDIG LEVEN

Dan Goodman voerde een keer een ooglaserbehandeling uit bij een vrouw die van haar bril af wilde. Toen de patiënt een paar weken later terugkwam voor controle, was ze radeloos. Ze zei dat de operatie haar leven kapot had gemaakt. Met de behandeling zelf was niets mis: voor het eerst in jaren zag ze weer duidelijk zonder bril. ‘Wat is dan het probleem?’ vroeg Goodman. De patiënt zei dat ze verwacht had dat haar man haar zonder bril aantrekkelijker zou vinden en dat ze op haar collega’s intelligenter zou overkomen. Toen ze merkte dat dat niet het geval was, dat liefde en respect niet afhangen van iets oppervlakkigs als haar bril, was ze verpletterd. ‘Je hebt een probleem waar ik je niet mee kan helpen,’ zei Goodman tegen haar. ‘Het spijt me dat ik dat niet eerder heb beseft.’¹

Het is treffend om te zien hoe mensen, nadat ze iets hebben gekregen waarnaar ze altijd hebben verlangd, merken dat geluk ingewikkelder is dan ze dachten. En ja, zo is het met geld ook.

Volgens een oud gezegde is er niets ergers dan krijgen wat je wilt maar niet wat je nodig hebt. Dat is een goede beschrijving van de relatie die veel mensen hebben met geld en succes. Als je het geluk hebt om te krijgen wat je wilt (geld), merk je misschien dat het niet is wat je nodig hebt: familie, vrienden,

gezondheid, deel uitmaken van iets wat groter is dan jezelf. En dan ben je teleurgesteld. Het is verschrikkelijk.

Dit boek leert dat geld uitgeven weinig te maken heeft met spreadsheets en cijfers en veel met psychologie, afgunst, sociale ambitie, identiteit, onzekerheid en andere onderwerpen die bij financiële kwesties te vaak worden genegeerd. Kun je met geld geluk kopen? Ja. Kun je gelukkiger worden van geld uitgeven? Ja. Maar het is ingewikkelder dan veel mensen denken. Bij al die cijfers, grafieken en data hebben we ook te maken met het absurde rommeltje dat de menselijke geest nu eenmaal is. Geld is een mooi gereedschap dat je leven kan verbeteren als je weet hoe je het moet gebruiken. Maar weten hoe je het moet gebruiken is heel wat anders dan weten hoe je het moet verwerven.

Winston Churchill heeft eens gezegd dat hij meer uit alcohol heeft gehaald dan alcohol uit hem heeft gehaald. Andersom heb ik rijke mensen gezien uit wie geld meer heeft gehaald dan zij uit hun geld hebben gehaald: ze hebben hun hele leven achter geld aan gejaagd zonder te begrijpen hoe ze het moesten gebruiken om er gelukkiger van te worden. Ik heb ook mensen met een laag inkomen gezien die een enorme waarde haalden uit hun weinige geld, dat ze gebruikten om meer dingen te verwerven waar ze gelukkig van werden.

Waar het om gaat is niet per se hoeveel geld je hebt. Het gaat erom dat je de psychologie en het gedrag rondom geld begrijpt en er controle over hebt, dat je snapt waarom het verband tussen geld en geluk ingewikkelder is dan we denken. Dat inzicht kan je leven op veel manieren beïnvloeden.

Denk maar eens aan de armlastige jongeman die een te dure auto koopt, omdat hij daarmee respect en bewondering van zijn leeftijdgenoten hoopt te krijgen. Of aan iemand die haar hele leven heeft gespaard, maar zich er niet toe kan zet-

ten om tijdens haar pensioen een redelijk bedrag uit te geven, omdat 'sparen' onlosmakelijk met haar identiteit verbonden is geraakt. Of aan het jonge stel dat spaart voor een huis met twee slaapkamers en dat ineens andere verwachtingen krijgt omdat vrienden een huis met drie slaapkamers hebben gekocht. De rijke ondernemer die nooit vindt dat ze genoeg heeft. De arbeider met een laag inkomen die altijd vindt dat hij meer dan genoeg heeft.

Al die dingen hebben niets te maken met spreadsheets of cijfers. Het is allemaal veel chaotischer. Het gaat om psychologie en sociologie, om inzicht in verschillen tussen mensen. Dat we snappen dat alle mensen het beste van hun leven proberen te maken, dat ze de wereld zien door de bril van hun eigen ervaringen, van hoe ze willen zijn en hoe ze willen dat anderen over hen denken. Op school leren we geld zien als iets wetenschappelijks, met duidelijke formules en logische conclusies. Maar de werkelijkheid is anders: geld is kunst.

* * *

Tijdens mijn studie werkte ik als parkeervalet bij een vijfsterrenhotel in Los Angeles. Op een dag werd daar een exclusieve meubelshow voor de rijke elite van de stad georganiseerd. Een man die naar onze standplaats liep, vertelde aan een vriend dat hij zojuist 21.000 dollar aan een leunstoel had uitgegeven. Een paar collega's en ik hoorden dat en waren verbijsterd. Zoveel uitgeven aan een stoel, daar konden we ons niets bij voorstellen. De man zag onze verblufte gezichten en zei: 'Ik weet het, jongens. Het is waanzin. Maar als je geld hebt hoor je dat soort dingen nu eenmaal te doen.' Ik vond dat een heel interessante woordkeus: 'Hóór je dat te doen.' Vond hij de stoel eigenlijk wel mooi? Of liet hij zich alleen maar

leiden door wat hij volgens de maatschappij mooi hoorde te vinden en hoe hij volgens anderen zijn geld moest uitgeven?

Ik weet nog wat ik dacht, als negentienjarige die graag rijk wilde worden: hoor ik dat zelf op een dag ook te doen? Is het de bedoeling dat ik me tientallen jaren uit de naad studeer en werk om mijn vrienden te kunnen vertellen dat ik een lelijke stoel heb gekocht voor een bedrag waar een gemiddeld huishouden een halfjaar van kan leven? Zou ik daar echt gelukkig van worden? Ik weet nog hoe mijn reactie veranderde terwijl ik daarover nadacht: eerst was ik verbaasd en vond ik het grappig, later kreeg ik bijna medelijden met die man.

Ik heb heel wat van zulke mensen leren kennen. Veel van die mensen leken gedachteloos op rijkdom te jagen zonder echt te weten waarom, behalve vanwege dat oerverlangen naar meer. Ze waren erg goed in geld verdienen. Maar ze vonden het lastiger om dat geld te gebruiken voor een fijner leven met meer betekenis.

Er is natuurlijk een andere weg. Veel mensen ontdekken wel hoe ze geld kunnen gebruiken als gereedschap om dingen te bereiken waar ze echt gelukkiger van worden. Maar wat de man van de dure stoel zei klopte: wat we volgens de maatschappij met geld moeten doen is niet altijd wat we eigenlijk zouden moeten doen om er het meeste uit te halen.

Dat is niet onze schuld. Een combinatie van evolutie en sociale druk vertelt ons, schreeuwt ons toe, wat we moeten willen: meer geld dan andere mensen, grotere spullen dan andere mensen, toffere apparaten dan andere mensen. Soms willen we dat inderdaad en is het echt de moeite waard. Maar vaak beseffen we later dat geld uitgeven om anderen te laten zien hoeveel geld je hebt, een snelle manier is om failliet te gaan en een dure manier om respect te verdienen. Vaak leidt het alleen maar tot teleurstelling.

Ik denk dat je geld wel degelijk kunt gebruiken om je leven beter te maken. Ik denk dat mooie spullen kopen vreugde kan geven. Ik hou van ambitie, hard werken en vooral onafhankelijkheid. Maar na twintig jaar schrijven over geld blijf ik me verbazen over hoe slecht de meeste mensen weten wat ze uit geld willen halen, of hoe ze het kunnen gebruiken voor meer dan een bewijs van status en succes. En voor alle duidelijkheid: veel in dit boek is ontstaan uit gedachten over hoe geld en geluk zich in mijn eigen leven tot elkaar verhouden.

Als je ouders vraagt wat ze willen voor hun kinderen, zeggen ze vaak: 'Ik wil gewoon dat ze gelukkig worden.' Willen jullie dat ze rijk en succesvol worden? 'Tuurlijk,' zeggen ze, 'maar we willen vooral dat ze gelukkig worden.' Dat is een uitstekend uitgangspunt. Maar veel van diezelfde ouders zijn in hun eigen leven op jacht naar geld en status, ten koste van geluk. Misschien is dat wel de reden dat ouders voor hun kinderen geluk belangrijker vinden dan succes: dat ze hebben gezien wat de nadelen zijn van een blinde jacht op succes.

Aan Carl Jung, een van de invloedrijkste psychologen aller tijden, werd een keer gevraagd: 'Welke factoren vindt u fundamenteel voor geluk in de menselijke geest?' Volgens Jung waren dat:

1. Een goede lichamelijke en geestelijke gezondheid.
2. Goede persoonlijke en intieme relaties, zoals een huwelijk, familie en vriendschappen.
3. Het vermogen om schoonheid te zien in kunst en natuur.
4. Een redelijke levensstandaard en bevredigend werk.
5. Een filosofische of religieuze levensbeschouwing waardoor je opgewassen bent tegen de wisselvalligheden van het leven.²

Het is duidelijk dat geld van belang kan zijn voor enkele van die punten. Maar geld, vooral veel geld, is zelf niet een van die punten.

* * *

In dit boek leer ik je niet hoe je je geld moet uitgeven. Als ik (of iemand anders) dat zou kunnen, zou het boek *The Science of Spending Money* heten, maar ik ben meer geïnteresseerd in de kunst van het geld uitgeven. Kunst kun je niet in een alomvattende formule onderbrengen. Kunst is complex, vaak tegenstrijdig, en kan dienen als venster op je persoonlijkheid. Bij de kunst van het geld uitgeven horen dingen als individualiteit, hebzucht, afgunst, status en spijt. Daar gaat dit boek over.

Ik probeer de kunst van het geld uitgeven vanuit meerdere hoeken te belichten. Maar zoals je zult zien zijn er enkele gemene delers:

1. Er zijn twee manieren om geld te gebruiken: als gereedschap om een beter leven te krijgen of als maatstaf om je status met die van anderen te vergelijken. Veel mensen streven naar de eerste manier, maar zijn hun hele leven bezig met de tweede.

2. Geld is een gereedschap dat je kunt gebruiken. Maar als je niet uitkijkt, gebruikt het jou. Het gebruikt je op een meedogenloze manier, vaak zelfs zonder dat je het doorhebt. Voor veel mensen is geld financieel voordelig, maar psychologisch nadelig. Een blinde honger naar meer kan je identiteit kapen en je persoonlijkheid gaan beheersen, en aspecten van je leven wegdrukken die meer geluk brengen.

3. Met geld kun je geluk kopen, maar wel vaak via een indirecte route. Geld zelf geeft geen geluk, maar kan je wel helpen onafhankelijkheid en een levensdoel te vinden; en dat zijn allebei belangrijke ingrediënten voor een gelukkiger leven. Van een mooi, groot huis kun je gelukkiger worden, maar vooral omdat het daarmee makkelijker is om familie en vrienden te ontvangen, en juist van die familie en vrienden word je gelukkig.

4. Duurzaam geluk vind je in tevredenheid, dus mensen die het gelukkigst zijn met geld zijn vaak de mensen die een manier hebben gevonden om er niet meer over na te denken. Je kunt geld positief waarderen, je kunt je er zelfs aan vergapen. Maar als het altijd in je achterhoofd zit, kan het een obsessie worden en je leven gaan beheersen. Geld kun je het beste gebruiken als middel om uit jezelf te halen wat erin zit. Gebruik het nooit om te definiëren wie je bent.

5. Als je je afvraagt hoe een beter leven eruit zou kunnen zien, is 'een leven met meer geld' een makkelijk antwoord. Maar soms maskeert dat dieperliggende problemen. Geld is een concreet en duidelijk doel om na te streven. Op jacht gaan naar geld is vaak de weg van de minste weerstand voor mensen die nog niet hebben ontdekt waarmee ze hun ziel werkelijk kunnen voeden.

6. Alle mensen kunnen geld zo uitgeven dat ze er gelukkig van worden. Maar daarvoor is geen algemene formule. Mooie dingen waar ik blij van word vind jij misschien belachelijk en andersom. Discussies over wat de beste levensstijl is gaan vaak over verschillen in persoonlijkheid. Of zoals de schrijver Luke Burgis het stelde: 'Wanneer we hebben voldaan aan de basis-

behoefden die alle schepsels hebben, betreden we het menselijk universum van verlangen. En weten wat je wilt is veel moeilijker dan weten wat je nodig hebt.’³

* * *

William Dawson beschrijft in zijn boek *The Quest of the Simple Life* (1907) dat veel van de mensen uit zijn kringen in Londen hun leven besteedden aan geld en succes, maar toch ongelukkig leken. Mensen met een eenvoudig leven op het platteland straalden meer vreugde uit. Zijn belangrijkste observatie was dat mensen die meer geld probeerden te krijgen juist in de greep van dat geld kwamen. Ze waren zo geobsedeerd door rijkdom dat hun gezondheid, relaties en levenskwaliteit erdoor in het gedrang kwamen. De bedoeling was dat ze er een beter leven door kregen, maar het ontpopte zich vaak als een ideologie waaraan ze moesten gehoorzamen. Ze wilden meer geld om gelukkiger te worden. Maar met geld konden ze alles kopen behalve de kunst om niet door geld geobsedeerd te zijn, en dat leidde tot voortdurende angst en daardoor ongelukigheid. Het was een vicieuze cirkel en de meesten hadden dat niet in de gaten.

De dingen waar je je geld aan uitgeeft hebben soms zoveel invloed op je gedrag dat het niet duidelijk is of jij dingen bezit of de dingen jou bezitten. Benjamin Franklin heeft dat mooi verwoord: ‘Velen denken dat ze plezier kopen, terwijl ze in werkelijkheid zichzelf als slaaf aan plezier verkopen.’⁴

Dawson schreef dat het ideale leven een eenvoudig leven was. Een eenvoudig leven kan nog steeds extravagant zijn, met mooie huizen en luxe en allerlei apparaten. Maar het is eenvoudig in de zin dat het geld jou dient en niet andersom. Het doet er bijna niet toe welke levensstijl je kiest: wat belangrijk

is, is dat je daadwerkelijk kiest en niet verslaafd bent aan de aantrekkingskracht van die levensstijl. Dawson schreef dat zijn doel niet levensonderhoud maar leven was, en dat alleen een dwaas zijn echte leven zou opofferen aan het eindeloze najagen van een denkbeeldig beter leven.

De zoektocht naar jouw eigen eenvoudige leven, hoe je dat ook wilt invullen, begint ermee dat je jezelf heel goed moet gaan begrijpen. In dat kader beginnen we ons volgende hoofdstuk met een verhaal over kinderen die onaangepast gedrag vertonen.

MET GENOEG INFORMATIE IS ELK GEDRAG TE VERKLAREN

*De meeste discussies over waar je je geld
aan moet uitgeven draaien eigenlijk om
verschillen in levenservaring.*

Een belangrijke en mooie vraag is de volgende: Door welke dingen die jij hebt meegemaakt en ik niet, geloof jij wat je gelooft? En zou ik hetzelfde geloven als ik jouw ervaringen had gehad?

De vraag is op veel dingen van toepassing, ook op geld. Het belangrijkste aspect van geld uitgeven, en een reden voor veel financiële frustratie en teleurstelling, is dat er geen 'juiste' manier is. Er zijn geen universele wetten die voorschrijven welk soort uitgaven geluk en voldoening geeft. De dingen waar ik graag geld aan uitgeef zeggen jou misschien niets. Misschien is mijn angst jouw vreugde. Jouw doel is misschien wel wat ik het allerliefst wil vermijden.

Er is een gezegde: bespot nooit mensen die een woord verkeerd uitspreken, omdat dat betekent dat ze het woord geleerd hebben door het te lezen. Zo kun je ook zeggen: bespot nooit mensen om de manier waarop ze geld uitgeven, omdat ze dat hebben geleerd door te leven. Alle mensen zijn een product van hun unieke verleden. Wil je begrijpen waarom mensen op een bepaalde manier hun geld uitgeven, dan moet je diep in hun levenservaringen graven.

* * *

Mijn zwager is maatschappelijk werker. Hij werkt met kinderen uit een milieu van troosteloze armoede en gebroken gezinnen, die van het ene pleeggezin naar het andere gaan. Veel van die kinderen hebben het moeilijk op school. Ze gedragen zich slecht. Ze spijbelen. Ze letten niet op. Ze vechten op de speelplaats. Ze kunnen zich niet op de toekomst concentreren.

Mensen keuren het gedrag van de kinderen niet alleen af, maar zijn ook vol onbegrip. 'Waarom doe je zo? Snap je dan niet dat je een betere toekomst krijgt als je je beter gedraagt? Hoe kun je nou denken dat het oké is wat je doet?' Maar binnen de pleegzorg wordt wel gezegd dat met genoeg informatie elk gedrag te verklaren is. Wanneer je weet waar die kinderen thuis mee te maken hebben gehad – onzekerheid, onveiligheid, gebrek aan liefde en aandacht – is hun gedrag niet meer zo vreemd. Ze staan voortdurend in de overlevingsstand, en sommige sociale basisvaardigheden die voor andere kinderen vanzelfsprekend zijn hebben ze nooit geleerd. Dat is geen reden om hun gedrag aan te moedigen of zelfs maar te rechtvaardigen. Maar als je de wereld door hun ogen ziet, begrijp je al snel waarom ze beslissingen nemen die in jou of mij nooit zouden opkomen.

Met genoeg informatie is elk gedrag te verklaren, ook gedrag met betrekking tot verschillende manieren van geld uitgeven.

* * *

Eind jaren twintig van de vorige eeuw bevond Amerika zich aan het eind van een maatschappelijke en economische cyclus. Na de verwoestende Eerste Wereldoorlog volgde een recessie die het land lamlegde. En vervolgens konden mensen na tien

jaar ellende eindelijk weer gaan genieten van de economische bloei waar de periode de naam roaring twenties aan te danken heeft. Het was compleet feest in het land. Halverwege de jaren twintig draaide de economie op goedkope schuld, een bubbel in de aandelenmarkt en illegale drank.

Columnist Robert Quillen bedacht in juni 1928 een krantenkop, een pakkende beschrijving van iets eenvoudigs en belangrijks:⁵

**Hoe meer je bent gepest
met je armoede, hoe fijner het is
om met je rijkdom te pronken**

Zo is het. Het verlangen van eind jaren twintig om te pronken met nieuwe auto's, nieuwe kleren, nieuwe spullen, is voor een groot deel te verklaren als een reactie op de eerdere armoede en onzekerheid. Als je je ingeperkt voelt en dan ineens de vrijheid hebt, is het een normale reactie om als een gek de verloren tijd in te gaan halen. De historicus Frederick Lewis Allen schreef over dit tijdperk:

Net als iemand op vakantie die ineens vrijheid ervaart, voelde het land dat het meer plezier moest hebben, dat het leven futiel was en dat niets echt belangrijk was. Je kon net zo goed meedoen met de menigte en je amuseren met de dingen waar iedereen zich mee amuseerde.⁶

De mensen leken te denken dat ze met geld mochten smijten ter compensatie van die harde jaren van betoegeling en onder-

drukking. Het voelde alsof ze iets aan het rechtzetten waren, alsof ze wraak namen. Ze strooiden niet uitzinnig met geld omdat ze na lang rekenen hadden geconcludeerd dat dat verstandig was, maar ze probeerden een emotionele wond te helen. Dat verklaart heel veel en dat gedrag is van alle tijden.

Een familielid van mij groeide op in extreme armoede in een gebroken gezin en had het in alle opzichten zwaar te verduren. Later werd hij een succesvol zakenman. Toen zijn dochter plannen maakte om te gaan studeren, zei hij tegen haar: 'Ga maar naar de duurste universiteit waar je wordt toegelaten.' Zijn dochter een dure opleiding geven was voor hem zo'n krachtig symbool van zijn overwinning op de armoede, dat het bijna leek alsof hij het liefst een zo absurd mogelijk bedrag wilde betalen. Een hoge opleiding was een sociale trofee die hem een geweldig gevoel gaf over zijn levensloop. Als je niet zo'n moeilijke jeugd hebt gehad, snap je dat misschien niet. Maar daar gaat het juist om: dat iemand zoveel geld uitgeeft wordt pas begrijpelijk als je al die lagen van iemands persoonlijkheid afpelt, als je ziet wat mensen proberen te bereiken of welke leemte ze proberen op te vullen.

De invloed van je verleden op je uitgaven kan op verschillende manieren tot uiting komen. Dat kan voor iedereen totaal anders uitpakken. Tiffany Aliche, een voormalige peuterjuf die later een succesvol financieel adviseur werd, zei een keer dat ze lijdt aan een 'posttraumatisch faillietssyndroom'. Daardoor vond ze het moeilijk om haar nieuwe rijkdommen uit te geven. 'Ik had zo lang geen geld en dat was zo zwaar, dat ik altijd bang ben dat het me opnieuw gebeurt.'⁷

Als je een uitgavenpatroon probeert te begrijpen, van jezelf of van iemand anders, moet je eerst inzien dat mensen niet alleen geld uitgeven aan dingen die ze leuk of nuttig vinden. Hun beslissingen reflecteren vaak hun sociale en psychologi-

sche ervaringen. En aangezien die van persoon tot persoon enorm verschillen, kan iets wat voor jou heel logisch is voor mij onbegrijpelijk zijn en omgekeerd.

Een fortuin uitgeven aan een universitair diploma voelt voor de een als verspilling, voor een ander als absolute vereiste en voor weer een ander als ultiem bewijs van beklimming van de maatschappelijke ladder. Hetzelfde product heeft voor verschillende mensen een verschillende betekenis. Voor iemand die opgegroeid is in een gezin dat zwemt in oud geld, is een Lamborghini misschien een symbool van protserige opschepperij, maar als je in armoede opgegroeid bent is die wagen misschien het ultieme symbool dat je het hebt gemaakt in het leven. Niemand mag pretenderen dat deze vragen één juist antwoord hebben, want verschillende mensen hebben verschillende psychologische behoeften.

Een advocaat die honderd uur per week werkt en de pest heeft aan zijn baan voelt misschien aandrang om te strooien met geld, bij wijze van compensatie voor wat hij heeft moeten doorstaan om het te verdienen. Nooit heb ik zo'n groot gat in iemands hand gezien als bij een investeringsbankier die zojuist zijn jaarlijkse bonus had ontvangen. Nadat je een jaar lang tot drie uur 's ochtends bezig bent geweest met Excel-modellen, voel je de behoefte om jezelf te bewijzen waar je het voor hebt gedaan, om goed te maken wat je hebt opgeofferd. Het is net als wanneer je hoofd een minuut lang onder water wordt geduwd: als je weer bovenkomt hap je naar adem. Geld uitgeven is vaak als naar adem happen. Zo heb ik ook gemerkt dat de mensen die het best in staat zijn hun behoeftebevrediging uit te stellen, vaak de mensen zijn die hun werk leuk vinden. Ook als ze goed betaald worden voelen ze niet de aandrang hun harde werk te compenseren door veel geld uit te geven.

LESSEN OVER HET BENUTTEN VAN DE KRACHT VAN GELD VOOR EEN GELUKKIGER LEVEN

Wil je meer genieten van het leven, schulden vermijden en/of je financiële toekomst veiliger stellen? In *The Art of Spending Money* neemt Morgan Housel je mee op een intrigerende reis door de psychologie en alledaagse gewoonten rondom geld uitgeven. Terwijl veel financiële gidsen zich richten op sparen en investeren, focust Housel in dit boek op een vaak over het hoofd gezien aspect: hoe we ons geld besteden en waarom dat zo belangrijk is.

Housel laat zien dat de manier waarop we geld uitgeven ons welbevinden en geluk kan beïnvloeden. Door diepgaande inzichten en herkenbare verhalen toont hij aan dat verstandig uitgeven niet draait om het doen van dure aankopen om anderen te imponeren of overmatig sparen uit voorzichtigheid, maar dat het gaat om het maken van bewuste keuzes die in lijn zijn met onze persoonlijke verlangens en doelen.

Met praktische adviezen en een verfrissende benadering moedigt Housel lezers aan om meer aandacht te besteden aan de kunst van het spenderen. Dit boek biedt waardevolle inzichten om je uitgaven met meer bewustzijn en voldoening te doen. Een must-read voor iedereen die niet alleen rijk wil zijn, maar ook rijker wil leven.

MORGAN HOUSEL is gespecialiseerd in de psychologie van geld en een veelgevraagd spreker over dat onderwerp. Eerder schreef hij de bestseller *The Psychology of Money*, waarvan wereldwijd meer dan 8 miljoen exemplaren zijn verkocht.

**‘Onmisbaar voor iedereen die wil dat zijn geld
zijn leven daadwerkelijk verbetert.’**

– **Mark Manson**, bestsellerauteur van *The Subtle Art of Not Giving a F*ck*



**KOS
M•S**

NUR 770
Kosmos Uitgevers,
Utrecht / Antwerpen