

Ekonomiczny Uniwersytet Dziecięcy



Psychologia finansowa

Błażej Szostek

Uniwersytet w Białymstoku

14 kwietnia 2011 r.

Organizatorzy



Partner strategiczny

NBP
Narodowy Bank Polski

EKONOMICZNY UNIWERSYTET DZIECIĘCY

WWW.UNIWERSYTET-DZIECIĘCY.PL

Czym jest psychologia finansowa?

- Jest (sub) dziedziną nauki,
- Jej celem jest:
OPISYWANIE – WYJAŚNIANIE -
PRZEWIDYWANIE
JAWNYCH I UKRYTYCH
ZACHOWAŃ FINANSOWYCH

Nakierowanych na
POZYSKIWANIE,
DYSPONOWANIE I
POMNAŻANIE PIENIĘDZY oraz
AKTYWNOŚĆ POZNAWCZĄ I
EMOCJONALNO –
MOTYWACYJNĄ IM
TOWARZYSZĄCĄ



Czym jest psychologia finansowa? Cd...

- Przedmiotem jej analiz są **normalne, dobrowolne** (a także w mniejszym stopniu odchylone od normy lub patologiczne i przymusowe) zachowania przejawiane przez **jednostki** (dzieci, młodzież i osoby dorosłe) oraz **małe grupy** (pary, rodziny, grupy zadaniowe).
- Gromadzona metodami naukowymi wiedza z zakresu Psychologii Finansowej obejmuje informacje na temat podobieństw i różnic występujących w zachowaniach ludzi podejmowanych wobec pieniędzy. Jej praktyczne wykorzystywanie (w edukacji, procesach wychowawczych i poradnictwie) może przyczyniać się do poprawienia jakości życia ludzi.

(Wąsowicz - Kiryło 2008)

Pieniądże a procesy psychologiczne

- Formy pieniądza (gotówka, karty, czeki, karty podarunkowe)
- Znaczenie pieniądza (byt, przyjemności, status społeczny)
- Podejście do pieniądza (postawy „być” vs „mieć”)
- Sposoby gospodarowania nim (zarabianie vs wydawanie)

Kształtowanie racjonalnych postaw wobec pieniądza:



Proces wychowania

- Wychowanie w węższym zakresie to działania świadome, planowe, celowe, podejmowane przez wychowawców, aby uzyskać założony rezultat. W szerszym natomiast - to wpływy niezamierzone i niecelowe, oddziaływanie wszelkich bodźców; niekiedy umieszcza się tu również czynności zamierzone, jako pewien rodzaj bodźca. Wychowanie w pierwszym znaczeniu nazywa się "intencjonalnym", w drugim - "nieintencjonalnym"



- Rzeczą najważniejszą w wychowaniu współczesnym jest kształtować ludzi tak, aby umieli oni żyć w warunkach współczesnej cywilizacji, aby potrafili podołać zadaniom, które im stawia, aby korzystali z możliwości kulturalnego rozwoju, którego im dostarcza, aby wiedzieli ku czemu i jak dążyć, z jakich źródeł czerpać radość życia.



Bogdan Suchodolski

STYLE UCZENIA SIĘ

- Ludzie uczą się na różne sposoby.
- Odbierając informacje ze świata zewnętrznego korzystamy ze wszystkich zmysłów, jednak z czasem jeden z nich specjalizuje się lepiej niż pozostałe i to sprawia, że łatwiej nam korzystać z tego właśnie zmysłu przy przyswajaniu nowego materiału.
- Dlatego preferujemy ten, a nie inny styl uczenia się.
- Styl uczenia się dotyczy sposobu przyswajania informacji z otaczającego nas świata oraz przekazywania ich z narządów zmysłów do mózgu. Istnieją cztery główne style uczenia się:

Wybrane sposoby uczenia się

Uczenie się przez rozwiązywanie problemów – następuje gdy podmiot spotyka się z sytuacją nową, trudną, gdy zadanie nie może być rozwiązane przy pomocy posiadanej wiedzy. Uczeń informacje musi sam wytworzyć.

Uczenie się przez próby i błędy – mówimy o nim gdy podmiot znajduje się w jakiejś nowej sytuacji, rozpatruje nowy układ zależności, po to by lepiej przystosować się do życia. Jest to nieekonomiczny sposób uczenia się, stosowany tam gdzie zawodzą inne. Podstawowe prawo odnoszące się do tej formy uczenia się to prawo efektu Thorndike'a, które mówi, że wśród wielu wykonywanych czynności, najsilniej utralają się te po których następuje efekt w postaci nagrody.

Sposoby uczenia się cd.

Uczenie się przez wgląd (zrozumienie) - odkrywanie organizacji materiału, nadawanie mu jakiejś struktury. Chodzi o wniknięcie w istotę rzeczy, zobaczenie powiązań między elementami, wniknięcie w terminy wchodzące w zakres działania.

Uczenie się przez naśladownictwo - wyróżnione poprzez Bandurę jako podstawowy sposób uczenia się dzieci (powielanie zachowań rodziców).

Uczenie się uboczne (mimowolne) – następuje przy wykonywaniu jakichś czynności

POSTAWA

- Uwewnętrzniona przez jednostkę, wyuczona skłonność (akt woli przejawiający się w czynach) do reagowania w społecznie określony sposób, szczególnie
- przez podejmowanie określonych działań w odpowiedzi na oczekiwania społeczne.
- Postawa to ukształtowana w procesie zaspokajania potrzeb, w określonych warunkach społecznych, względnie trwała organizacja: wiedzy, przekonań uczuć, motywów, pewne formy zachowania i reakcji ekspresywnych podmiotu związana z określonym przedmiotem lub klasą przedmiotów

REKLAMA-PERSFAZJA

- SIŁA REKLAMY
- ODBKIORCA REKLAMY
(GRUPA DOCELOWA)
- EMOCJE W REKLAMIE
- KOLORY/BARWY
- PRZEKAZ PODPROGOWY

KONFORMIZM

- ZMIANA POSTAWY SPOWODOWANA RZECZYWISTYM LUB WYOBRAŻONYM WPŁYWEM INNYCH LUDZI
- INFORMACYJNY WPŁYW INNYCH LUDZI
- PRYWATNA AKCEPTACJA
- PUBLICZNY KONFORMIZM

Pieniądze a system wartości

- **Dionizyjskie**
(dobra, konsumpcja, komfort, wygodne życie)
- **Heraklesowe**
(dominacja nad innymi ludźmi, władza i sława)
- **Prometejskie**
(altruizm, zachowania pro-społeczne)
- **Appolińskie**
(twórczość, poznawanie świata, rozwój nauki i sztuki)
- **Sokratyczne**
(poznawanie i rozumienie samego siebie oraz doskonalenie własnej osobowości)



Postawy „mieć”, „być”

Aspekty życia	„Mieć”	„Być”
Poczucie bezpieczeństwa	Posiadanie = iluzja bezpieczeństwa	Wewnętrzna harmonia, tożsamość
Stosunki międzyludzkie	Rywalizacja, dominacja, „zawładnięcie”	Współistnienie, miłość, partnerstwo
Radość i przyjemność	Realizowanie „zachcianek”	Twórcza aktywność wewnętrzna
Postrzeganie czasu	Rozpamiętywanie przeszłości w kontekście zgromadzonych dóbr	Radość z „TU i TERAZ”
Poczucie wolności i odpowiedzialności	Poczucie zniewolenia, brak kontroli nad własnym życiem	Wolność podejmowania decyzji i działania, odpowiedzialność za życie

Psychoterapia finansowa: kategorie związków, w których osobowości finansowe mogą powodować trudności

Spender: Uwielbia spontanicznie i impulsywnie wydawać pieniądze	Hoarder: Planuje budżet, nie znosi nieplanowanych wydatków
Money avoider: nie znosi zajmować się pieniędzmi	Money worrier: ciągle mówi o pieniądzach i ciągle się o nie martwi
Risk taker: Bardzo lubi ryzykowne inwestycje, hazard	Risk avoider: Lubi bezpieczeństwo i pewne inwestycje, nie znosi ryzyka
Money separatist: Lubi być niezależny, mieć własne pieniądze	Money merger: Wszystko, co zarabia wkłada do wspólnego „worka”
Money monk: Uważa, że w życiu są ważniejsze rzeczy niż pieniądze	Money amasser: Samoocena zależy od ilości posiadanych pieniędzy
Planner: Planuje każde posunięcie finansowe w szczegółach	Dreamer: Wizjoner; marzy o zasobnej przyszłości, nie wiedząc jak ją sobie zapewnić

Jak chronić dziecko przed
nieracjonalnym gospodarzeniem
pieniądem?