

Psychologia finansowa

Kształtowanie racjonalnych postaw wobec pieniądza

DR SABINA ZALEWSKA
UNIWERSYTET KARDYNAŁA STEFANA WYSZYŃSKIEGO

Kształtowanie racjonalnych postaw wobec pieniądza

- WYCHOWANIE
- KSZTAŁTOWANIE
- MANIPULOWANIE
- RACJONALNE POSTAWY

WYCHOWANIE

- 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".

WYCHOWANIE (C.D.)

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

KSZTAŁTOWANIE

- proces technologiczny obróbki plastycznej stosowany na zimno lub na gorąco w celu uzyskania odpowiedniego kształtu detalu. Wymagany kształt uzyskujemy tłocząc blachy na prasach hydraulicznych lub mechanicznych wykojnikami.
- **zachowań** jest metodą wykorzystywaną do uczenia nowych umiejętności jak naśladowanie, mowa bierna i czynna, motoryka, zachowania społeczne, samoobsługa, zabawa. Technika ta jest stosowana w celu formowania zachowań, które nie znajdują się w repertuarze danej osoby lub występują tak rzadko, że istnieje bardzo mała szansa na ich wzmocnienie. Wykorzystywana jest do uczenia reakcji, w stosunku do których zastosowanie podpowiedzi werbalnych lub manualnych jest bardzo trudne lub niemożliwe.

MANIPULOWANIE

- Ogólnie, manipulacja jest formą zamierzonego i intencjonalnego wywierania wpływu na osobę lub grupę w taki sposób, by nieświadomie i z własnej woli realizowała działania zaspakajające potrzeby/(realizowała cele) manipulatora.
- Manipulacja posługująca się perswazją jest zatem sztuką nakłaniania, przekonywania kogoś do własnych racji, do własnego zdania. Perswazja to jedna z metod negocjacji, pozwalająca dojść do porozumienia, jest niezbędnym czynnikiem łagodzącym spory. Nie powinna ona budzić absolutnie żadnych negatywnych skojarzeń u żadnej ze stron sporu. Perswazję definiuje się również jako: Systematyczne próby wpłynięcia na myśli, uczucia i działania innej osoby za pomocą przekazywanych jej argumentów. W sensie opisowym perswazja bywa często pokrewna znaczeniowo manipulacji, retoryce, także agitacji i propagandzie...

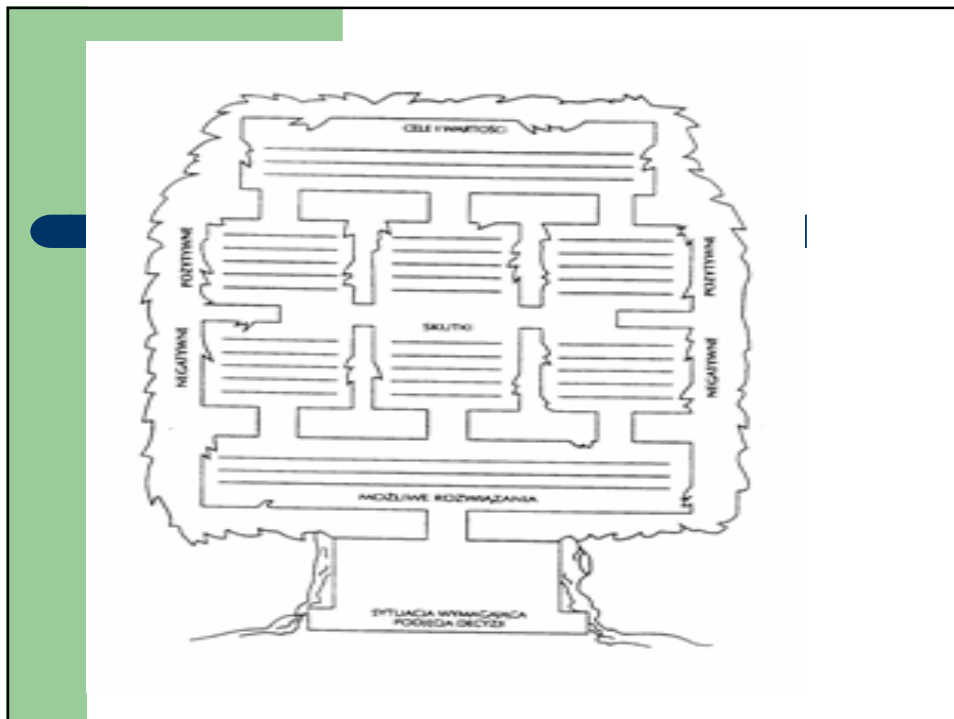
POSTAWA

- 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.

ZMIANA POSTAWY

Zmiana postawy powoduje zmianę w zachowaniu. Jednak często trudno jest zmienić postawy poprzez uczenie. Istnieje jednak pewna zależność, o której psychologowie społeczni wiedzą od dawna, lecz którą dopiero niedawno zaczęli rozumieć: mianowicie, zmiany w zachowaniu mogą powodować zmianę postaw.

**KSZTAŁTOWANIE RACJONALNYCH
POSTAW**



SPODZIEWANE REZULTATY

DAJEMY PIENIĄDZE

- Ile dajemy?
- Na co je wydaje i jak to kontrolować?
- Czy kontrolować wydatki?
- Ile wydaje?
- Gdzie je wydaje?
- Czy je wydaje?

NIE DAJEMY PIENIĘDZY

- Za co zaspokaja swoje potrzeby?
- Skąd bierze pieniądze?
- Gdzie się nauczy umiejętności gospodarowania zasobami?
- Czy możemy kontrolować wydatki?

TEORIA NERWOWYCH ŻĄB

- irracjonalność zachowań ekonomicznych człowieka
- człowiek silnie reaguje na ostatnie bodźce i jest skłonny do przeceniania strat i niedoceniań wygranych. Strata 10 tys. euro waży dwa razy tyle co wygrana 10 tys. euro
- ta obawa przed ryzykiem pozwala przetrwać zwierzęciu w przyrodzie, w gospodarce prowadzi do irracjonalnego lęku przed zmianami nawet tam, gdzie one są korzystne.

TEORIA WARUNKOWANIA KLASYCZNEGO

Pierwsza teoria warunkowania klasycznego obejmuje badania związków między bodźcami i reakcjami, wykrytych przez Pawłowa. Przedstawiciel tej teorii - Miller (1978) uważa, że warunkowanie klasyczne, często błędnie uważane jako paradygmat wszelkiego uczenia się, polega na zadziałaniu na organizm wyjściową informacją (bodziec bezwarunkowy), który wywołuje określoną reakcję niewyuczoną (reakcja bezwarunkowa). Reakcja ta później skojarzona jest z inną informacją (bodziec obojętny), po pewnej liczbie bodziec ten wywołuje reakcję poprzednio bezwarunkową i staje się bodźcem warunkowym.

TEORIA WARUNKOWANIA SPRAWCZEGO (INSTRUMENTALNEGO)

W tej teorii, warunkowania sprawczego Skinnera, zachowanie zależy od reakcji; albo otrzyma się nagrodę albo uniknie kary. Według podejścia Skinnera wzmocnienie jakiegoś zachowania się, zachodzi po jego wystąpieniu i może być dodatnie lub ujemne, utrwalając w ten sposób zachowanie się pożądane lub eliminując niepożądane. Rola tego rodzaju warunkowania jest bardzo ważna, gdyż przez zmianę reakcji, do których się stosuje wzmocnienie, może wykształcić nowe rodzaje zachowania się

TEORIA UCZENIA SIĘ SPOŁECZNEGO

- uczenie się poprzez doświadczenie bezpośrednio z wzmocnieniem pozytywnym lub negatywnym, które następuje po każdej czynności,
- uczenie się przez obserwację,
- uczenie się zastępcze za pośrednictwem np. kina, TV, video.

TEORIA MODELOWANIA I WZMACNIANIA

- Nauka skomplikowanych zachowań przebiega stopniowo. A zatem, jeśli chcesz wzmocnić wzór skomplikowanego zachowania u dziecka, dobrze jest zanalizować to zachowanie i podzielić na małe, łatwe do rozróżnienia stopnie, które można sprawnie wzmocnić. Wzmocnienie traci na skuteczności, jeśli podlegające mu zachowanie nie jest jasne lub zbyt obszerne.
- Trudno np. wzmocniać coś tak ogólnego jak szacunek do przyrody, dużo korzystniej będzie jeżeli uświadomisz sobie, jakie konkretne zachowania wyrażają ten szacunek i właśnie je będziesz wzmocniał.

TEORIA WYZNACZANIA CELÓW

Teoria wyznaczania celów skupia uwagę na procesie wyznaczania samych celów. Według psychologa Edwina Locke'a naturalna ludzka skłonność do wyznaczania celów i dążenia do ich osiągnięcia jest przydatna jedynie wtedy, kiedy dany człowiek zarazem rozumie i akceptuje określony cel. Człowiek ma motywację, kiedy postępuje w sposób prowadzący go do osiągnięcia wyznaczonego celu, który został przez niego zaakceptowany i uznany za możliwy do osiągnięcia.

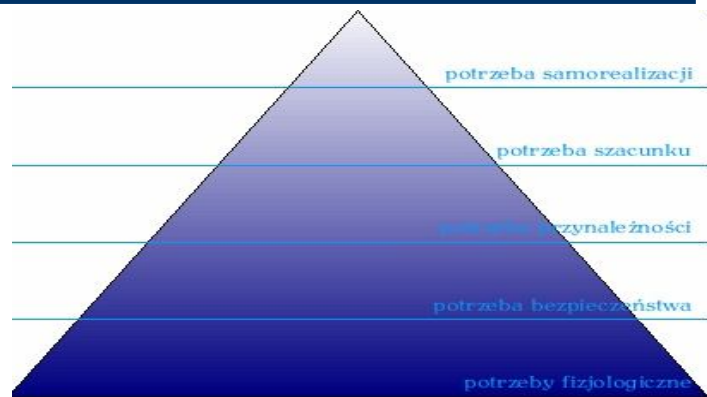
TEORIA RACJONALNOŚCI SELEKTYWNEJ

Racjonalność selektywna polega na tym, że ludzie w różnym stopniu, nie zawsze maksymalnym, dążą do osiągnięcia swoich celów.

HIERARCHICZNA TEORIA POTRZEB MASŁOWA

Postawił on hipotezę, że człowiek w swoim działaniu dąży do zaspokojenia zespołu potrzeb, zaś potrzeby te tworzą logiczną hierarchię rozpoczynającą się od potrzeb niższego stopnia, których zaspokojenie redukuje niedobory w systemie fizjologicznym (potrzeba pożywienia i wody), a kończącą się wyższego stopnia potrzebami osobistymi i abstrakcyjnymi.

PIRAMIDA POTRZEB



„NIE WSZYSTKO MOŻNA KUPIĆ” - ETYKA

„mówi się, że za pieniądze wszystko można kupić. Nie, to nieprawda. Możecie kupić sobie jedzenie ale nie apetyt, lekarstwo ale nie zdrowie, puszyste łóżko, ale nie sen, wiedzę ale nie rozsądek, obraz lecz nie dobrobyt, zabawę ale nie radość, znajomych ale nie przyjaciół, usługi ale nie wierność, białe włosy ale nie reputację, spokojne dni ale nie pogodę ducha. Za pieniądze można kupić tylko skórkę tych wszystkich rzeczy”



DZIĘKUJĘ ZA UWAGĘ