

Ekonomiczny Uniwersytet Dziecięcy

Organizatorzy



Psychologia finansowa. Kształtowanie racjonalnych postaw wobec pieniądza

Prof. US dr hab. Beata Świecka



Uniwersytet Szczeciński
22 października 2015 r.

Motto wykładu

„Ekonomista może próbować ignorować psychologię, ale w żadnym wypadku nie uda mu się zignorować ludzkiej natury (...)”

- J.M. Clark (1918)
- Amerykański Ekonomista

Postawa wobec pieniądza

POSTAWA - to ukształtowana w procesie zaspokajania potrzeb, w określonych warunkach społecznych, względnie trwała organizacja: wiedzy, przekonań, uczuć, motywów, reakcji podmiotu związanego z określonym przedmiotem lub klasą przedmiotów.

(T. Mądrzycki 1977)

Klasyfikacja ludzi w kontekście postaw wobec pieniądza

1. Ludzie nie przywiązujący wagi do pieniędzy
2. Ludzie, którym zależy na pieniądzach
3. Ludzie dla których pieniądź jest rzeczą pozytywną:
 - Wyznacznikiem szczęścia
 - Wyznacznikiem sukcesu
 - Wyznacznikiem społecznego prestiżu
4. Ludzie dla których pieniądź jest rzeczą negatywną

Czynniki kształtujące postawy wobec pieniądza

1. Środowisko i przynależność do określonej grupy społecznej przekazywane przez rodziców zwyczaje dotyczące zdobywania i wydawania pieniędzy.
2. Status społeczno – ekonomiczny Wykształcenie (dodatnia korelacja między wykształceniem, a powstrzymywaniem się od wydawania pieniędzy).
3. Doświadczenie
4. Kultura

Czynniki kształtujące postawy wobec pieniądza

1. DNA cechy dziedziczone (hardware) – wszystko co jest zapisane w genach
2. Środowisko (software) – dyktuje o formie zachowań

„Jaki ojciec, taki syn”

„Pokaż mi swoich przyjaciół, a powiem Ci kim jesteś”

„Nie daleko pada jabłko od jabłoni”

Środowisko a postawy wobec pieniądza

ŚRODOWISKO

SPOSÓB MYŚLENIA

DECYZJE

DZIAŁANIE

REZULTAT (EFEKTY KONDYCJI FINANSOWEJ)

Status społeczno-ekonomiczny rodziny

1. Wielkość rodziny
2. Poziom wykształcenia
3. Wyznawana religia itp.

Pytanie

Czy dziecko z biednej rodziny mając inne doświadczenia niż dziecko w rodziny bogatej ma takie same możliwości osiągnięcia „sukcesu finansowego”?

Kultura

- Kultura - różnorodność sposobów, na jakie różne społeczeństwa organizują swoje życie.
- Kultura i osobowość zostały uznane za wzajemnie oddziałujące na siebie.
- Osoby urodzone w danej cywilizacji podlegają wpływom wartości, tradycji i norm akceptowanych przez społeczeństwo. Muszą przestrzegać zasad, które są uważane za właściwe. Kultura odpowiada za oczekiwania i role, które są konieczne do życia w tej społeczności.
- Język, regionalizm, sposób mówienia (śledzik), pozycja kobiet

Postawy wobec pieniądza

1. Rozrzutność pieniędzy

- Rzeczywiście lubię wydawać pieniądze
- Prawie zawsze kupuję to na co mam ochotę niezależnie od ponoszonych kosztów

2. Oszczędność pieniędzy – odmawiają sobie przyjemności swobodnego wydawania pieniędzy.

Postawy wobec pieniądza

3. Nieufność wobec pieniądza - skłonność do spostrzegania sytuacji związanych z pieniędzmi jako podejrzanych i skłaniających do nieuczciwości.
4. Powstrzymywanie się od wydawania pieniędzy – planowanie i kontrola finansów. Niechęć do pochopnego ich wydawania. Osoby planują swoją finansową przyszłość i na bieżąco kontrolują sytuację materialną.

6 stopniowa skala etyki pieniądza (*Money Ethic Scale*, MES, Tang, 1992)

1. Pieniądz jest dobry (pozytywny, atrakcyjny, ważny, umożliwia wzbogacenie się).

Przykład: Pieniądz jest ważnym czynnikiem w życiu każdego z nas.

D
E
C
Y
Z
J
E

F
I
N
A
N
S
O
W
E

Jaką część dochodu należy przeznaczyć na spożycie?

Decyzje konsumpcyjne

Jaką część dochodu powinno się przeznaczyć na oszczędności?

Decyzje oszczędnościowe

Jak należy zainwestować zaoszczędzone pieniądze?

Decyzje inwestycyjne

Kiedy i w jaki sposób gospodarstwa domowe powinny użytkować pieniądze innych ludzi, aby wprowadzić w życie swe plany konsumpcyjne i inwestycyjne?

Decyzje kredytowe

Jak i na jakich warunkach gospodarstwa domowe powinny poszukiwać możliwości zredukowania niepewności finansowej, a kiedy powinny się zdecydować na zwiększenie ryzyka?

Decyzje związane z zarządzaniem ryzykiem

Model podejmowania decyzji finansowych

**ETAP I
ANALIZA SYTUACJI PROBLEMU**

**ETAP II
WYSZUKIWANIE MOŻLIWYCH ROZWIĄZAŃ**

**ETAP III
OCENA MOŻLIWYCH ROZWIĄZAŃ I WYBÓR NAJLEPSZEGO Z NICH**

**ETAP IV
WDRAŻANIE DECYZJI I ŚLEDZENIE JEJ SKUTKÓW**

MODEL PODEJMOWANIA DECYZJI FINANSOWYCH

RACJONALNOŚĆ – CO TO JEST?

1. **Racjonalność** to zdolność i skłonność do kalkulowania.
2. Racjonalny (*łac. rationalis*) – rozumny rozsądny, przemyślany, oparty na rozumie. Osobnik rozumny, opierający się na zasadach poprawnego myślenia i skutecznego działania
3. Racjonalny – znaczy korzystny (korzyści > koszty).
4. Podmiot zachowuje się racjonalnie, gdy postępuje w sposób wewnętrznie spójny, umożliwiając maksymalizację zadowolenia.

Racjonalność w życiu codziennym

- „Ktoś postąpił racjonalnie”
- „Racjonalnie rzecz biorąc, powinieneś zrobić to w ten sposób”
- „Twoja decyzja była irracjonalna”

Zachowanie

Racjonalne

Cechy:

- rozważne
- przemyślane
- wewnętrznie spójne
- zaplanowane
- sensowne
- wykalkulowane
- zamierzone
- świadome
- celowe

Irracjonalne

Cechy:

- nierozważne
- nierozsądne
- wewnętrznie niespójne

Zamierzone

Cechy:

- świadome
- zaplanowane
- celowe (np. chęć wyróżnienia się, zwrócenia na siebie uwagi)

Niezamierzone

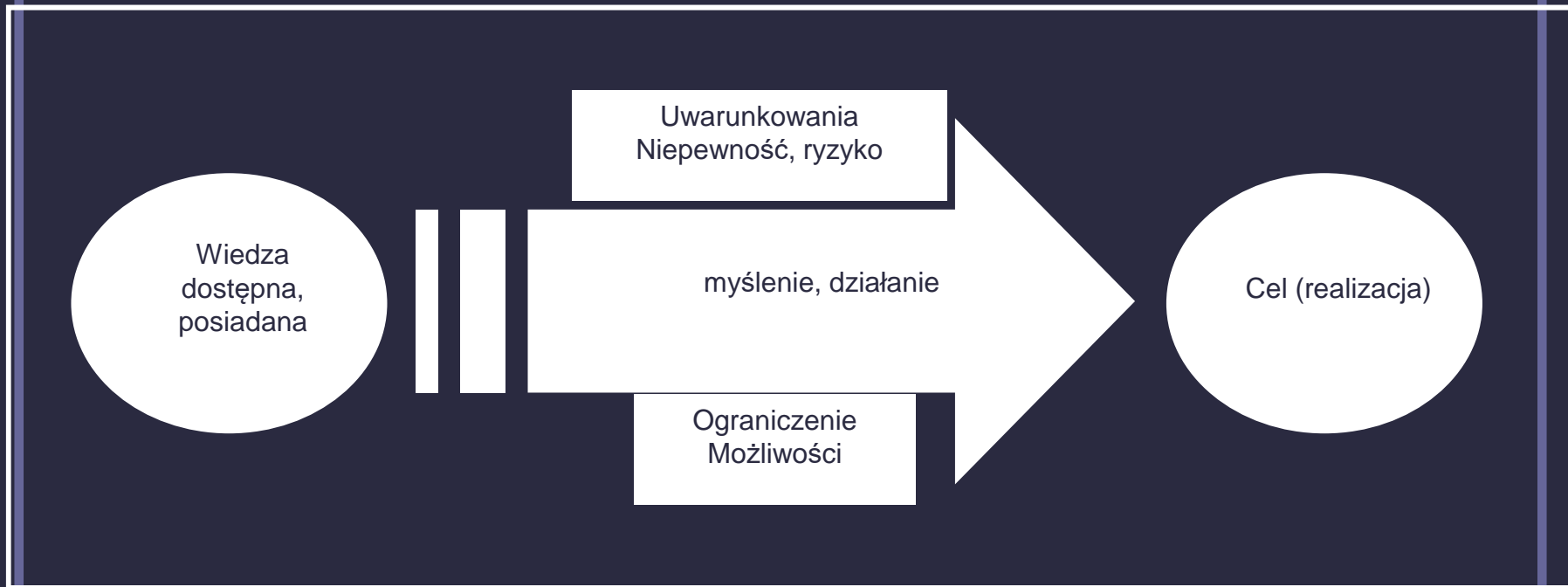
Cechy:

- przypadkowe
- impulsywne
- nieświadome

Dynamiczny model racjonalności

- Racjonalność to zaangażowanie rozumu. Bazuje na wiedzy i umiejętnościach, na ćwiczeniu w praktyce.
- Racjonalność jest wypadkową naszej wiedzy o rzeczywistości, celowych wysiłków, możliwości (materialnych, technicznych, organizacyjnych) oraz uwarunkowań (otoczenia, ograniczeń, warunków brzegowych). Wartości tych parametrów ulegają zmianie wewnętrznej i zewnętrznej (wskutek ich interakcji).

Dynamiczny model racjonalności



Racjonalność w ujęciu ekonomicznym

- *Homo economicus*, to osoby, które kierują się rozumem i wybierają te opcje, które ich zdaniem są dla nich w danej chwili najlepsze.
- W potocznym rozumieniu *homo oeconomicus* to jednostka działająca zgodnie z zasadą poddająca ścisłej ekonomicznej kalkulacji wszystkie swoje działania.

Racjonalność w ujęciu socjologiczno psychologicznym (J. Lesourne, G. Katona, D. Kahnemann)

- uwzględnia potrzeby, pragnienia i postrzegany status społeczny.
- Według G. Katony racjonalność jest cechą wyborów rozsądnych, przemyślanych, przed dokonaniem których rozważa on różne możliwości oraz przewiduje konsekwencje.

Rodzaje racjonalności

- 1. Absolutna
- 2. Ograniczona
- 3. Selektywna

Ad. 1. Racjonalność pełna (absolutna, nieograniczona)

polegająca na spełnieniu postulatów prakseologicznych (nakłady-efekty).

Podmioty powinny kierować się racjonalnością pełną, ale w praktyce jest to raczej niemożliwe.

Ad. 2. Racjonalność ograniczona

H.A. Simon, w teorii racjonalności ograniczonej (1957) wprowadził pojęcie racjonalności ograniczonej.

- Dowiódł, że wydolność ludzkiego umysłu jest zbyt mała w stosunku do napotkanych problemów, aby mogły być one rozwiązywane w sposób obiektywny i racjonalny.
- Ludzie napotykając na różnego rodzaju ograniczenia czasowe i technologiczne, nie są w stanie uzyskać dostępu do wszystkich informacji istotnych dla danego problemu, ani nie są zdolni do ich dokładnego przetworzenia. Oznacza to, że ludzie są co najwyżej racjonalni w sposób ograniczony.

Ad. 2. Ograniczenia w racjonalności procesu decyzji (H.A.Simon 1957)

- a) ograniczenie wynikające z różnorodności celów (nieraz sprzecznych), które decydent chce maksymalizować,
- b) ograniczenie wynikające z braku pełnej informacji,
- c) ograniczenie wynikające z braku możliwości porównania wszystkich alternatyw.

Ad. 3. Racjonalność selektywna

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

Dlaczego trudno być racjonalnym

- *„Nigdy nie będziesz miał pełnej informacji, potrzebnej Ci do podjęcia decyzji. Gdybyś ją miał, byłby to oczywisty wniosek, a nie decyzja.”*
 - (S. P. Robbins)

Co wpływa na zadowolenie ludzi z własnych finansów

Uwarunkowania satysfakcji finansowej:

- wewnętrzne (w tym psychologiczne)
- zewnętrzne

Ocena sytuacji finansowej

1. Obiektywna - dochód stan posiadania
2. Subiektywa – przekonanie, ocena

Można mieć dużo pieniędzy i poczucie, „kiepskiej” sytuacji finansowej (pesymiści finansowi), jak również mieć obiektywnie mało pieniędzy i poczucie, że własna sytuacja finansowa jest dobra, zadowalająca (optymiści finansowi).

Optymizm i pesymizm finansowy

- **Optymiści finansowi**, mimo dysponowania obiektywnie mniejszą ilością pieniędzy od pesymistów, częściej od nich mają oszczędności.
- **Pesymiści finansowi** mimo tego, że mają dochód dwukrotnie większy, często narzekają i mają długi i nie są w stanie nic zaoszczędzić.

Pułapka „dobrego interesu” Thaler’a (1999). Przykład

- Zakup kapy
- Ceny kapy 200 zł, 250 zł, 350 zł.
- W promocji każdą można było kupić za 150 \$.
- Zakup największej (największa oszczędność) – „sprytny zakup”
- Z punktu widzenia subiektywnej użyteczności – najgorszy zakup (za duża kapa)
- Tendencja na skupieniu się na wartości nominalnej pieniędzy i pomijaniu zapotrzebowania.

Księgowanie umysłowe (perspektywa wydatków)

- Koncepcja księgowania umysłowego zakłada, że człowiek ma w głowie „szufladki” na osobno bilansowe budżety, np. rozrywkę, utrzymanie domu, rozwój osobisty.
- Jest narzędziem samokontroli.

- Różne traktowanie pieniędzy np. pensji, nieoczekiwanej wygranej)
- Księgowanie emocjonalne zakłada, że odczucia towarzyszące otrzymaniu pieniędzy mogą zostać skojarzone z samymi pieniędzmi
- Negatywna etykieta: odszkodowanie za śmierć, zapłata za prace, którą uznajemy za nie do końca moralną
- Bierna strategia - unikanie wydawania na przyjemności
- Aktywna strategia – „mentalne pranie pieniędzy (aby zredukować negatywne emocje - przeznaczenie części na cele dobroczynne) ---częściej stosowana

NAWYKI

- Dziedzina zarządzania finansami osobistymi wymaga wiedzy i nawyków.
- Zdaniem psychologów 95% rzeczy o których myślimy, odczuwamy, robimy i które osiągamy w życiu, jest wynikiem nawyków.
- Nawyki kształtują się od narodzin.
- Nawyki są wyuczone i wynikają z praktykowania oraz powtarzania odpowiednich zachowań.

ZARZĄDZANIE FINANSAMI OSOBISTYMI JAKO ZBIÓR NAWYKÓW

- „Faktem jest, że dobre nawyki wymagają sporo trudu, aby je ukształtować, lecz przyjemnie się z nimi żyje.
 - Z drugiej strony, złe nawyki z łatwością nabywamy, ale trudno z nimi żyć.
- W obu przypadkach kształtowanie dobrych i złych nawyków jest rezultatem osobistych wyborów, decyzji i zachowań.”

● Brian Tracy

UCZENIE SIĘ NOWYCH NAWYKÓW WYMAGA:

1. Decyzji

Najdłuższa nawet podróż zaczyna się od pierwszego kroku

2. Dyscypliny

Konieczność ćwiczeń , aż do pełnego opanowania nawyków.

3. Determinacji

Wspomaganie determinacją, aż nowe nawyki wejdą w krew.

ĆWICZENIE

- W jaki sposób rodzice, dziadkowie mogą kształtować nawyki finansowe dzieci, wnuków?

Dziękuję za uwagę.....