

Ekonomiczny Uniwersytet Dziecięcy



Między kontrolą a samodzielnością finansową dzieci

Łukasz Nazarko

Politechnika Białostocka
Wydział Inżynierii Zarządzania
15 marca 2025 r.

Organizatorzy



- Kiedy zacząć dawać pieniądze dziecku?
- Ile pieniędzy dawać dziecku i w jakiej formie?
- Jak reagować, gdy dziecko podejmuje „złe” decyzje finansowe?
- Kiedy udzielać dodatkowych środków, a kiedy powiedzieć „nie”?
- Czy i jak dokładnie monitorować wydatki dziecka?
- Jak ustalić granice wydatków uznanych za nieodpowiednie?
- W jakim stopniu łączyć kieszonkowe z obowiązkami domowymi?
- Jak zachęcać do oszczędzania, nie narzucając zbyt restrykcyjnych zasad?
- Gdzie postawić granicę między kieszonkowym na potrzeby dziecka, a wspólnymi wydatkami rodzinnymi?
- Jak reagować na presję społeczną i rówieśniczą?



Gospodarka naturalna → Gospodarka wymienna

wytwarzanie dóbr na
własne potrzeby

☐ wymiana

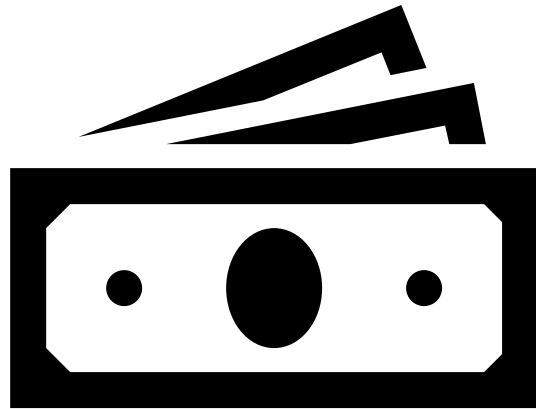
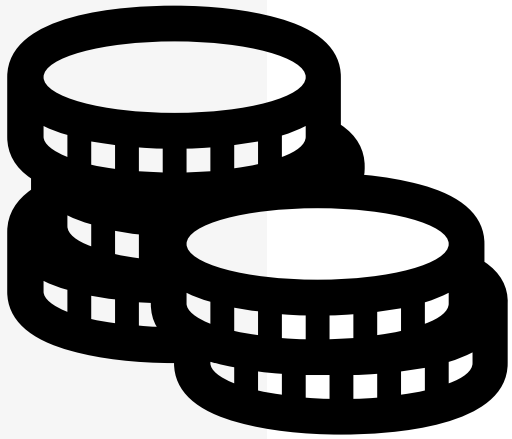
wytwarzanie dóbr
(również) na handel

☒ wymiana

barter = wymiana

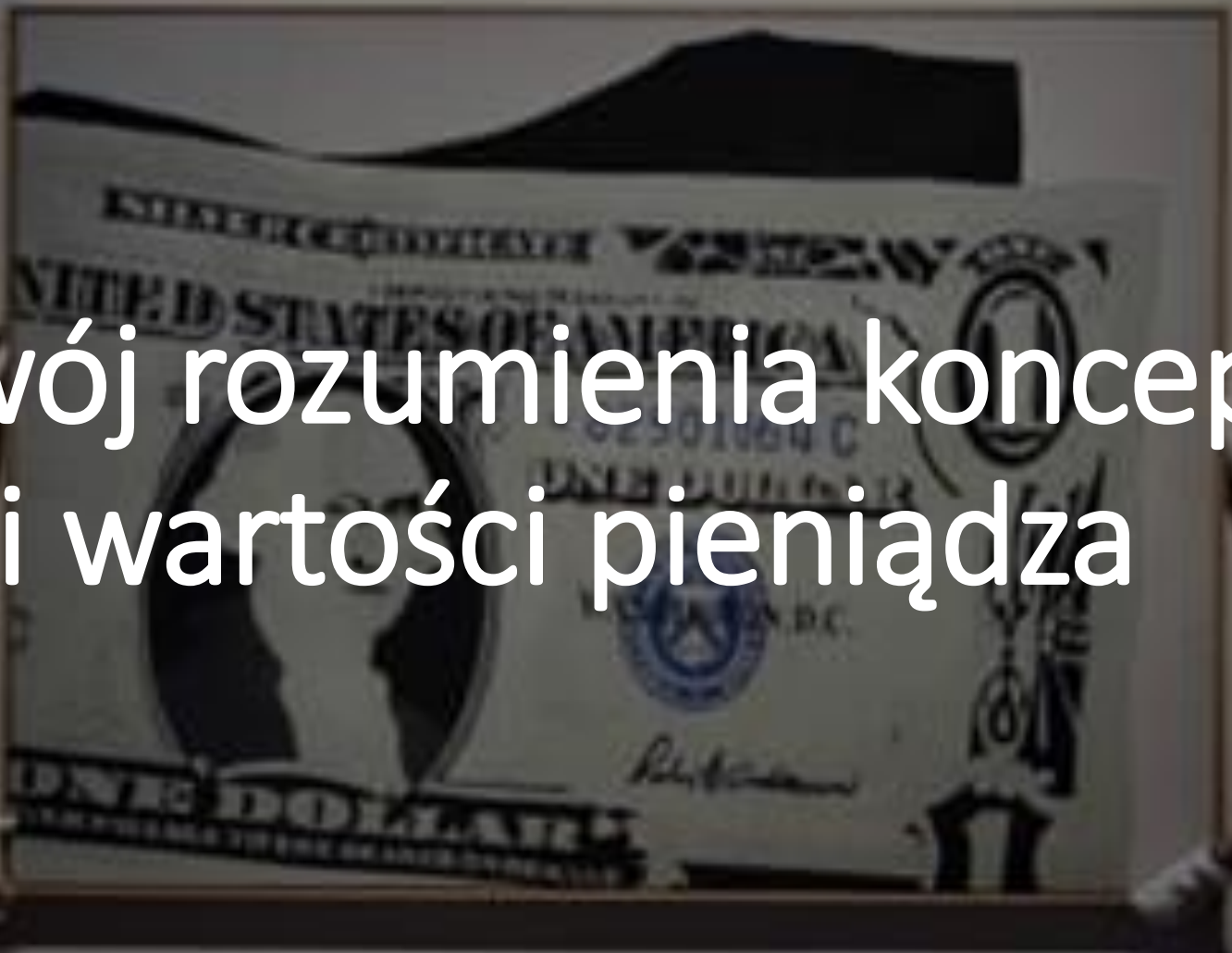


Co to pieniądz?



Pieniądz to takie dobro, które spełnia następujące funkcje:

- środek wymiany
- środek płatniczy
- miernik wartości
- przechowywanie wartości/oszczędności (tezauryzacja)

A large-scale artwork by Andy Warhol titled 'One Dollar Bill'. It features a detailed, high-contrast black and white reproduction of a US one-dollar bill, including the portrait of George Washington and the text 'UNITED STATES OF AMERICA' and 'ONE DOLLAR'. The bill is mounted on a light-colored wall. Two people, a man on the left and a woman on the right, are visible from the side, wearing white gloves and holding the edges of the artwork, suggesting it is being displayed or moved. The background is a plain, light-colored wall.

Rzówó rozumienia koncepcji i wartości pieniądza

Berti, A. E., & Bombi, A. S. (1981). The Development of the Concept of Money and Its Value: A Longitudinal Study. *Child Development*, 52(4), 1179. doi:10.2307/1129504

Źródło: Andy Warhol, One Dollar Bill (The Guardian)

Etap 1: brak świadomości płatności

Dzieci nie płacą podczas zabawy w sklep ani nie rozpoznają pieniędzy. Czasami dziecko w roli sprzedawcy oddaje resztę eksperymentatorowi-klientowi bez żadnego wyjaśnienia.

Przykład: A rozpoznaje pieniądze i mówi, że są „do kupowania”; jednak w trakcie zabawy w sklep bierze czekoladę bez płacenia. Kiedy przychodzi jej kolej na bycie sprzedawcą, daje pieniądze eksperymentatorowi. Wtedy zostaje zapytana: „Czy kiedykolwiek byłaś na zakupach z mamą?” „Tak.” „Czy sprzedawca dał pieniądze twojej mamie?” „Tak.” „Dlaczego to zrobił?” „Bo musiał.”

Etap 2: obowiązek zapłaty

Dzieci rozpoznają, że klient musi zapłacić, ale nie rozróżniają różnych rodzajów pieniędzy lub banknotów. Uważają, że każdy rodzaj może kupić wszystko; albo potrafią odróżnić tylko jeden rodzaj – „stos” banknotów, który nadaje się na każdą okazję. Podczas zabawy w sklep czasem wydawana jest reszta, jednak dziecko nie umie wyjaśnić dlaczego albo mówi, że „tak trzeba” lub że „taki jest zwyczaj”.

Przykład: S stwierdza, że dowolnym rodzajem pieniędzy można kupić każdą z wymienionych rzeczy. Eksperymentator pyta: „Czy kiedykolwiek zastanawiałeś się, dlaczego istnieją różne rodzaje pieniędzy?” „Jasne, że się zastanawiałem, ale nie wiem!” W trakcie zabawy w sklep S spontanicznie wydaje 500 lir reszty po otrzymaniu 100 lir za czekoladę. Eksperymentator, biorąc pieniądze, pyta: „Dlaczego mi to dajesz?” „Eee, bo w tym barze dajemy pieniądze!” „Za każdym razem, gdy ktoś przychodzi coś kupić?” „Tak.” „Jesteś bardzo uprzejmy!” „Eee, we wszystkich barach tak jest!” „A dlaczego?” „Nie wiem.”

Etap 3: nie wszystkie rodzaje pieniędzy mogą kupić wszystko

Dzieci pokazują, że nie uważają wszystkich rodzajów pieniędzy za równoważne, ponieważ czasem zaprzeczają, że dany rodzaj pieniędzy pozwala na zakup określonego przedmiotu. Mogą używać bardzo ogólnych kryteriów do odróżniania rodzajów pieniędzy (na przykład banknoty papierowe w przeciwieństwie do metalowych monet, „dużo” w przeciwieństwie do „mało” – odnoszące się do liczby różnych banknotów), lub ich odpowiedzi mogą wydawać się przypadkowe. Reszta zaczyna być uzasadniana pozagospodarczymi przyczynami o celowym charakterze; na przykład reszta gwarantuje, że klient może dokonać kolejnych zakupów.

Przykład: A mówi, że za 500 lirów można kupić, spośród wymienionych przedmiotów, tylko cukierek czekoladowy i samochód, za 100 lirów jedynie komiks, a za 100 000 lirów wyłącznie Big Jima (lalkę).

Etap 4: czasami pieniędzy jest za mało

Dzieci rozpoznają, że niektóre rzeczy kosztują więcej, inne mniej, a niektóre rodzaje pieniędzy (rozdzielane na podstawie rozmiaru fizycznego lub – w nielicznych przypadkach – nazwy) są niewystarczające. Z kolei fakt, że wartość pieniędzy przekracza cenę przedmiotu, nie ma znaczenia; wydawanie reszty, gdy ma to miejsce, nadal uzasadniane jest względami pozagospodarczymi.

Przykład: P mówi, że za 100 lirów nie da się kupić wszystkich z wymienionych przedmiotów. Natomiast za 10 000 lirów, 500 lirów lub 100 000 lirów można kupić wszystko z wyjątkiem samochodu. Podczas zabawy w sklep, w roli sprzedawcy, P wydaje resztę i eksperymentator pyta: „Dlaczego mi dajesz te pieniądze?” „Widziałem, że w sklepach tak robią.”

Etap 5: ścisła zależność między pieniędzmi a przedmiotami

Dzieci ustalają dokładną zgodność między wartością różnych nominałów (rozdzielanych według rozmiaru fizycznego lub nazwy) a cenami przedmiotów. W roli sprzedawcy odmawiają przyjęcia pieniędzy, jeśli uznają je za niewłaściwe, albo próbują wydać dodatkowe przedmioty oprócz tego, o który prosi eksperymentator. Jeśli eksperymentator płaci właściwą kwotę, dziecko może wydać inne pieniądze jako „resztę”, uzasadniając to w sposób podobny do opisanego wcześniej.

Przykład: *F mówi, że za 100 lirów można kupić tylko jedną czekoladkę, za 500 lirów tylko jeden komiks lub dwie czekoladki i tak dalej. Podczas zabawy w sklep odpowiada eksperymentatorce, która nalega, że chce kupić czekoladkę za 500 lirów: „Nie, musisz mieć... Dam ci dwie czekoladki.” „Ale chcę tylko jedną?” „Musisz użyć tych [100 lirów].” „A co mam zrobić, jeśli nie mam żadnej z nich, a chcę jedną czekoladkę?” „Kup dwie.”*

Etap 6: prawidłowe wydawanie reszty

Dzieci rozumieją, że jeżeli wartość pieniędzy przekracza cenę, to sprzedawca powinien zwrócić klientowi różnicę w postaci reszty.

Przykład: *C, w roli sprzedawcy, mówi do eksperymentatora, który daje mu 500 lirów za czekoladę: „Ale muszę ci wydać resztę.” „Ile musisz mi wydać?” „50 lirów za czekoladę?” „Tak.” „450 lirów.” „Dlaczego wydajesz mi resztę?” „Bo dałeś mi za dużo.”*

Dalsze etapy

Planowanie i odraczanie decyzji: Uczą się planować, odkładać decyzje w czasie oraz rozumieć trwałość niektórych wyborów związanych z wydatkami.

Odpowiedzialność finansowa: Dzieci biorą większą odpowiedzialność za zarządzanie swoimi pieniędzmi, uczą się budżetowania, opłacania rachunków i rozumienia zasad kredytu.

Zakupy online: Zaczynają rozumieć konsekwencje zakupów w internecie oraz znaczenie odpowiedniego zarządzania transakcjami cyfrowymi.

Temat tabu

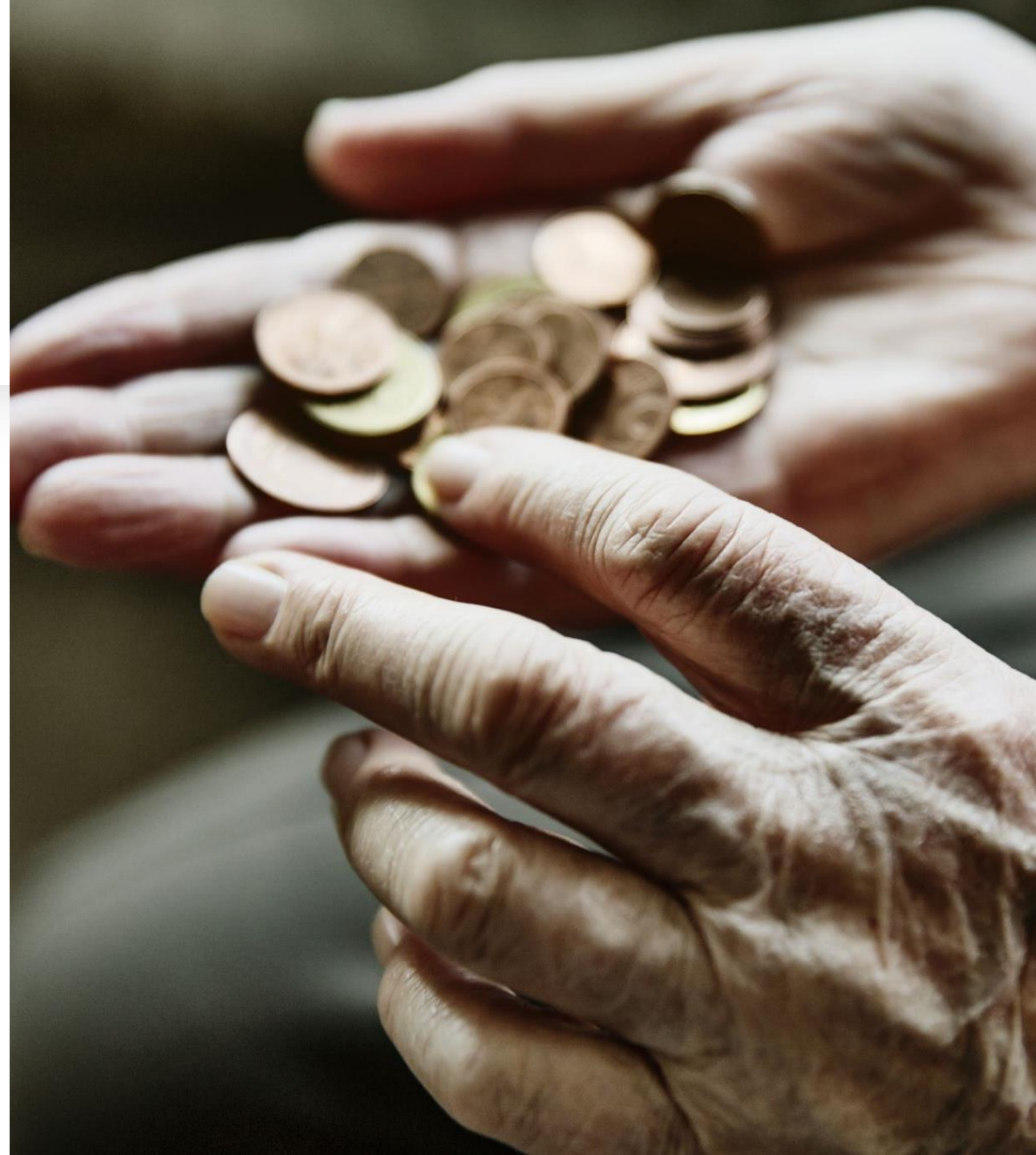


- **56 proc. Polaków w związkach regularnie i otwarcie rozmawia o pieniądzach ze swoim partnerem** (*badanie na zlecenie Santander Consumer Banku, sierpień 2023*)
- **36 proc. przedstawicieli grupy wiekowej 59-77 lat regularnie angażuje się w rozmowy o pieniądzach z bliskimi** (*badanie na zlecenie Klarna, 2023*)
- **66 proc. przedstawicieli grupy wiekowej 18-26 lat regularnie angażuje się w rozmowy o pieniądzach z bliskimi** (*badanie na zlecenie Klarna, 2023*)
- **Prawie 30 proc. Polaków do 35. roku życia stresuje się podczas porównywania swoich zarobków z innymi** (*badanie na zlecenie ING Banku Śląskiego, 2021*)
- **Niemcom w związkach łatwiej rozmawia się o seksie niż o pieniądzach. Co siódma badana osoba ukrywa przed partnerem swoje oszczędności.** (*Deutsche Welle, 2019*)



Wątki do rozmowy o pieniądzach

- Wartość pracy: skąd się biorą pieniądze, dlaczego pracujemy.
- Wartość oszczędzania i szczodrości (cele charytatywne, dzielenie się).
- Zachęta do myślenia: „Co by się stało, gdybyś wszystkie pieniądze wydał teraz?”.
- Wspólne wyciąganie wniosków przy nietrafionych decyzjach.
- Docenianie dobrych decyzji finansowych (nawet jeśli nie przyniosły oczekiwanego zysku).



Racjonalność

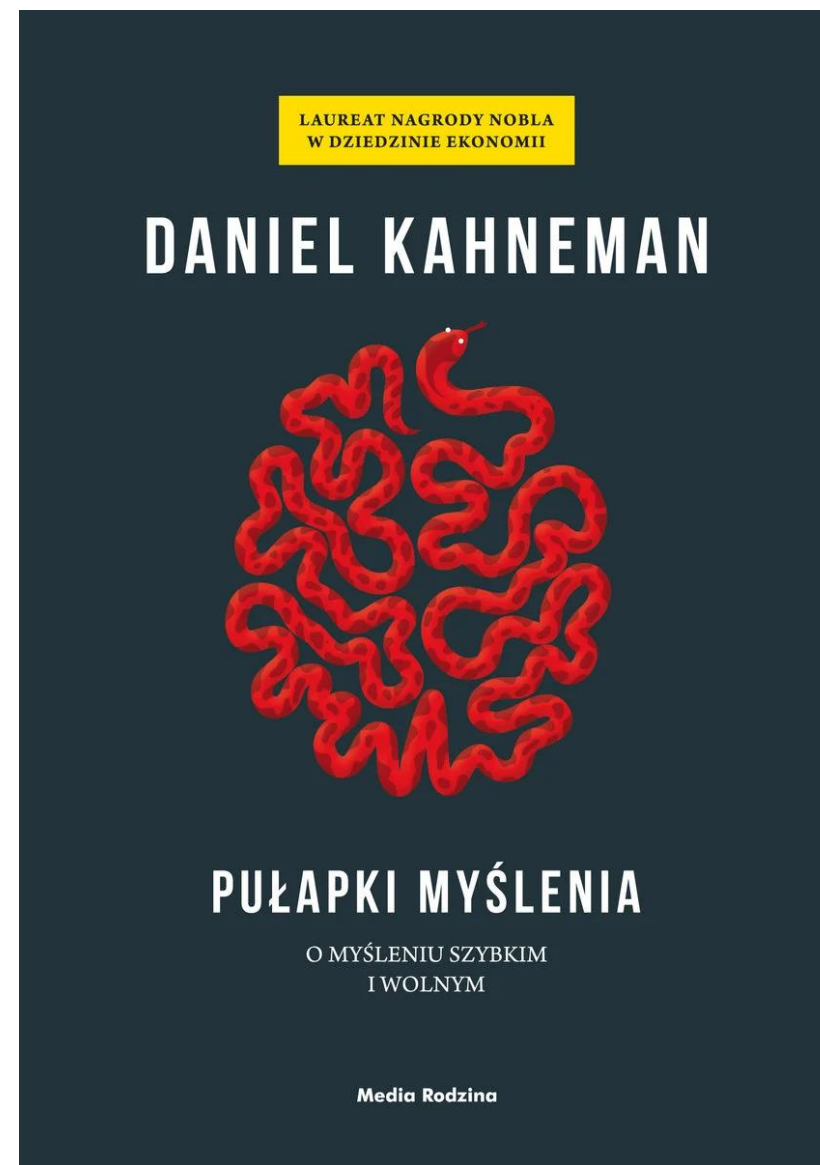
Wiem, co mam do wyboru
(*brak ograniczeń
poznawczych*)

Umiem porównać i wybrać
(*maksymalizacja użyteczności*)





Daniel Kahneman
1934 - 2024





System 1

automatyczny (*szybkie myślenie*)

- **Automatyczne i nieświadome:** System 1 działa automatycznie i szybko, bez wysiłku i bez świadomej kontroli. Jest to rodzaj intuicyjnego myślenia, które obejmuje natychmiastowe reakcje i wrażenia.
- **Heurystyczne:** System 1 często polega na heurystykach, które są mentalnymi skrótami lub "zakładkami", umożliwiającymi szybkie, choć czasem błędne, oceny i decyzje.
- **Emocjonalny:** Jest bardziej podatny na wpływy emocjonalne, co może prowadzić do bardziej spontanicznych i mniej racjonalnych decyzji.



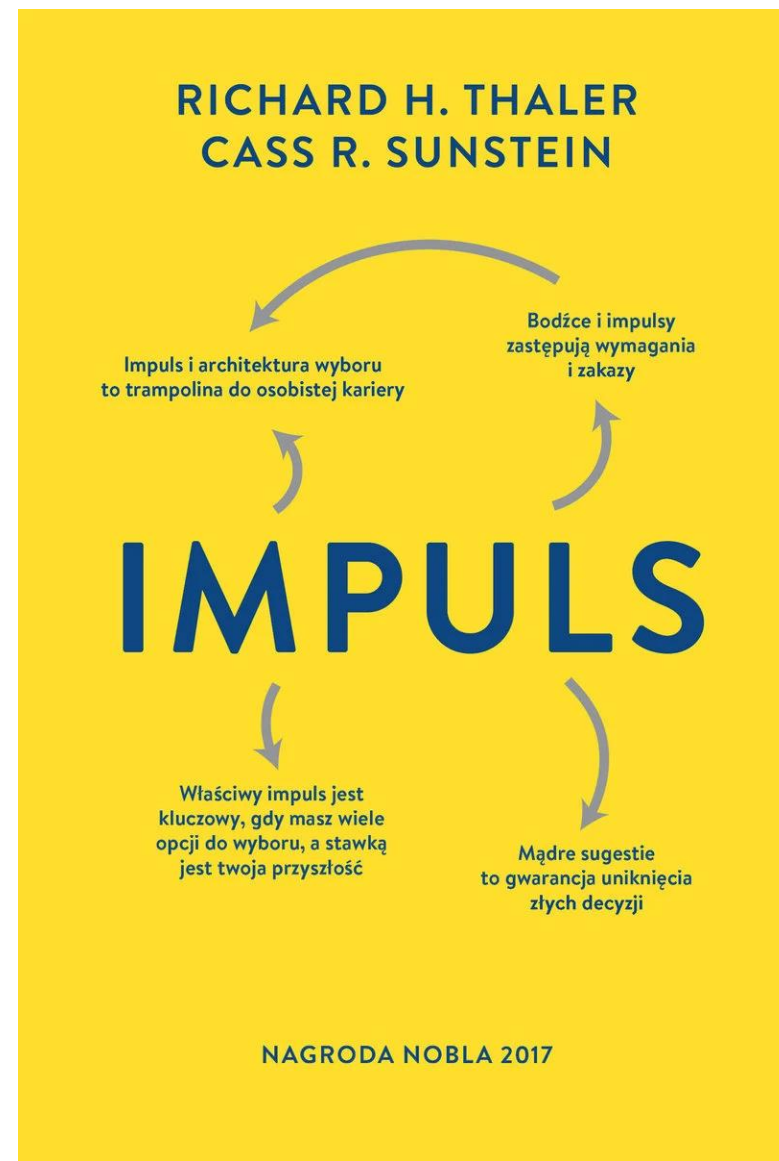
System 2

refleksyjny (*wolne myślenie*)

- **Świadome i wysiłkowe:** System 2 wymaga świadomego wysiłku i uwagi. Jest to myślenie, które „włączamy”, kiedy dokonujemy trudnych decyzji, rozwiązujemy skomplikowane problemy lub koncentrujemy się na zadaniach wymagających skupienia.
- **Analityczny:** System 2 zajmuje się trudnymi obliczeniami, krytycznym myśleniem i logicznym rozumowaniem. Jest to system, który staramy się używać, kiedy musimy przeanalizować fakty i osiągnąć racjonalne wnioski.
- **Wolniejszy i bardziej rozwagi:** Procesy w Systemie 2 są wolniejsze i mogą być bardziej męczące, ale często prowadzą do bardziej przemyślanych i dokładniejszych decyzji.



Richard H. Thaler



Piankowy eksperyment



Bądźmy świadomi następujących zjawisk (1/3)

1. Ograniczona racjonalność:

Ludzie mają ograniczone zasoby poznawcze i czasowe, co wpływa na ich decyzje. Zamiast optymalizować, często wybierają wystarczająco dobre rozwiązania, bazując na dostępnych informacjach i swoim doświadczeniu.

2. Heurystyki:

Konsumentów często kierują proste zasady decyzyjne, czyli heurystyki, które pozwalają szybko podejmować decyzje, ale mogą prowadzić do systematycznych błędów. Przykładem może być heurystyka dostępności, gdzie konsument może ocenić produkt jako bardziej wiarygodny, jeśli jest mu łatwiej przypomnieć sobie jego reklamy.

3. Awersja do strat:

Konsumenci są bardziej wrażliwi na potencjalne straty niż na porównywalne zyski. To tłumaczy, dlaczego promocje typu "ograniczona oferta" są tak efektywne – strach przed utratą okazji może skłonić do szybszego zakupu.



Bądźmy świadomi następujących zjawisk (2/3)

4. Tendencja do zachowania status quo:

Ludzie mają skłonność do trzymania się znanych opcji, co może prowadzić do automatycznego ponawiania subskrypcji czy unikania nowych produktów, nawet jeśli nie są one najbardziej optymalne.

5. Efekt kotwiczenia:

Pierwsza informacja, którą otrzymujemy, często służy jako "kotwica" dla dalszych ocen. Na przykład, cena początkowa produktu może wpłynąć na to, jak oceniamy jego wartość w przyszłości.

6. Dowód społeczny:

Decyzje zakupowe są często wpływane przez działania i opinie innych. Produkty, które są popularne lub mają dużo pozytywnych recenzji, są częściej wybierane przez nowych konsumentów.



Bądźmy świadomi następujących zjawisk (3/3)

7. **Niespójność czasowa:**

Ludzie często wartościują nagrody krótkoterminowe wyżej niż długoterminowe, co może prowadzić do impulsywnych zakupów, które nie są w najlepszym długoterminowym interesie konsumenta.

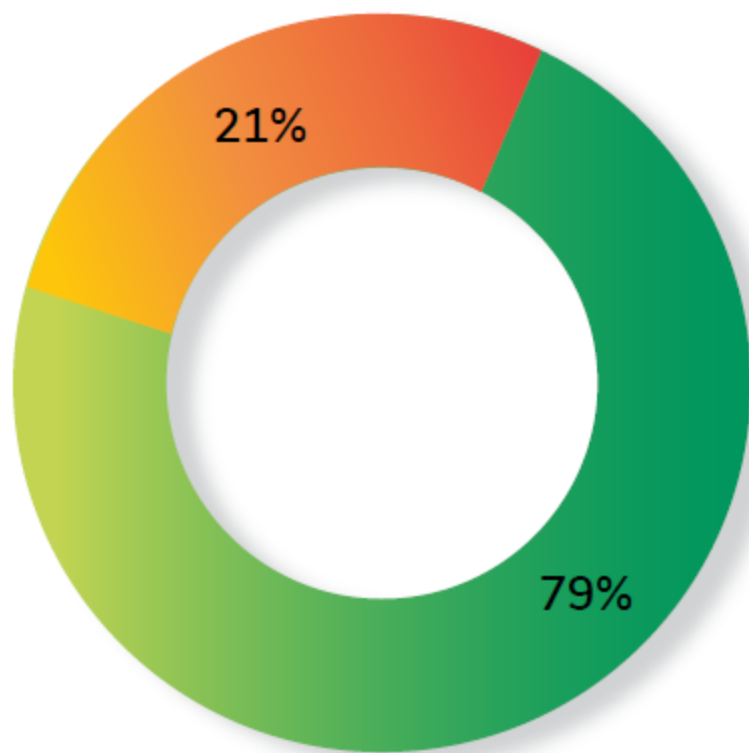
8. **Efekt ramowania/przedstawienia:**

Sposób prezentacji opcji zakupu może znacząco wpłynąć na wybór. Na przykład, produkt reklamowany jako "95% wolny od tłuszczu" brzmi atrakcyjniej niż "zawiera 5% tłuszczu", chociaż obie formuły oznaczają to samo.

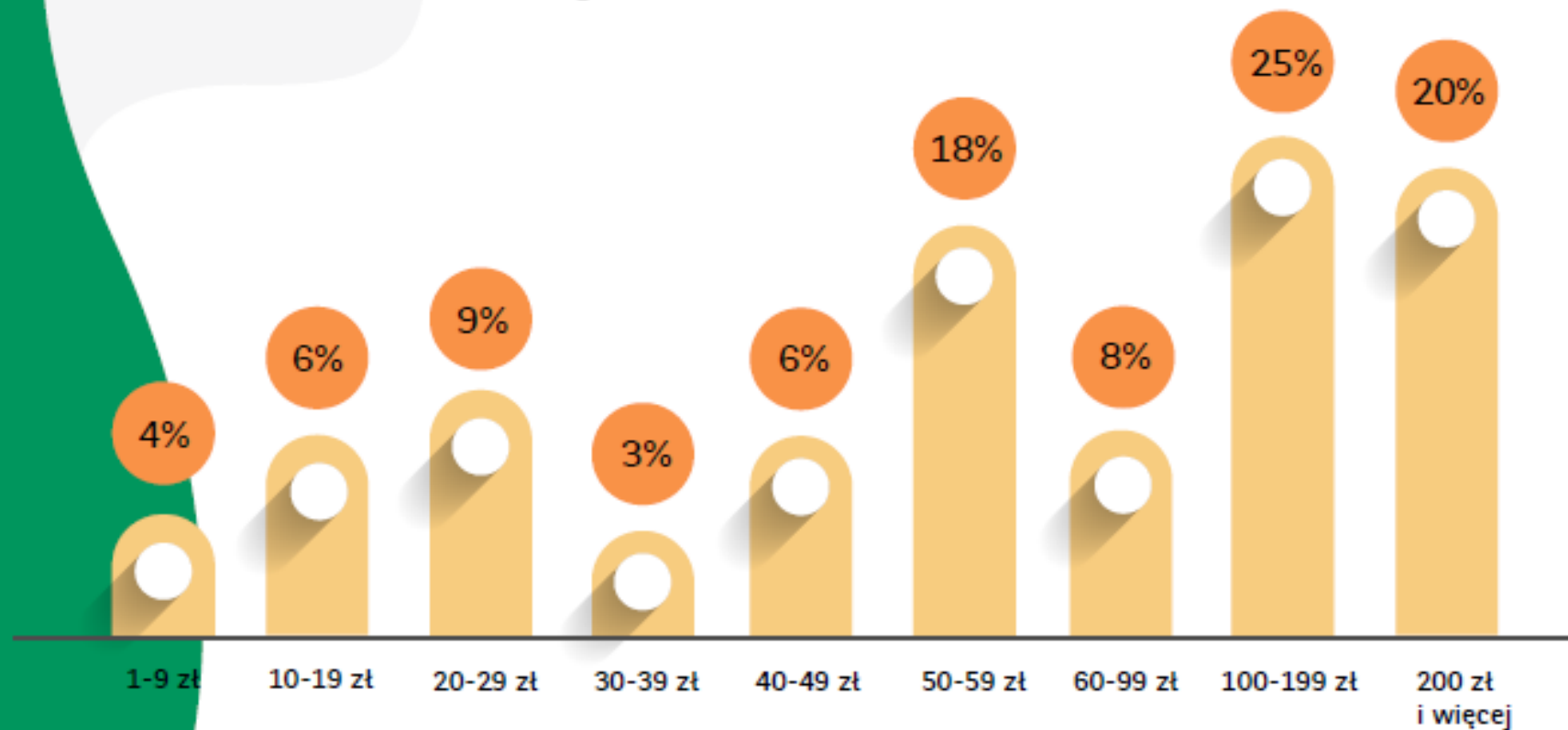


Ile % rodziców w Polsce

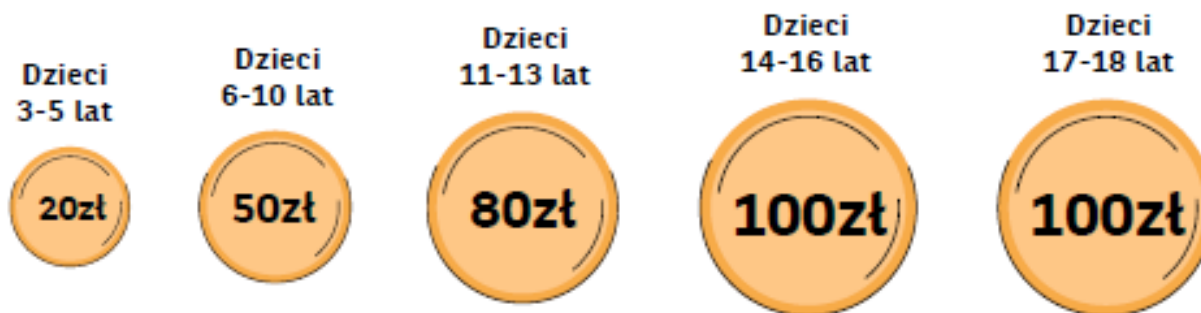
deklaruje, że daje
kieszonkowe swoim dzieciom?

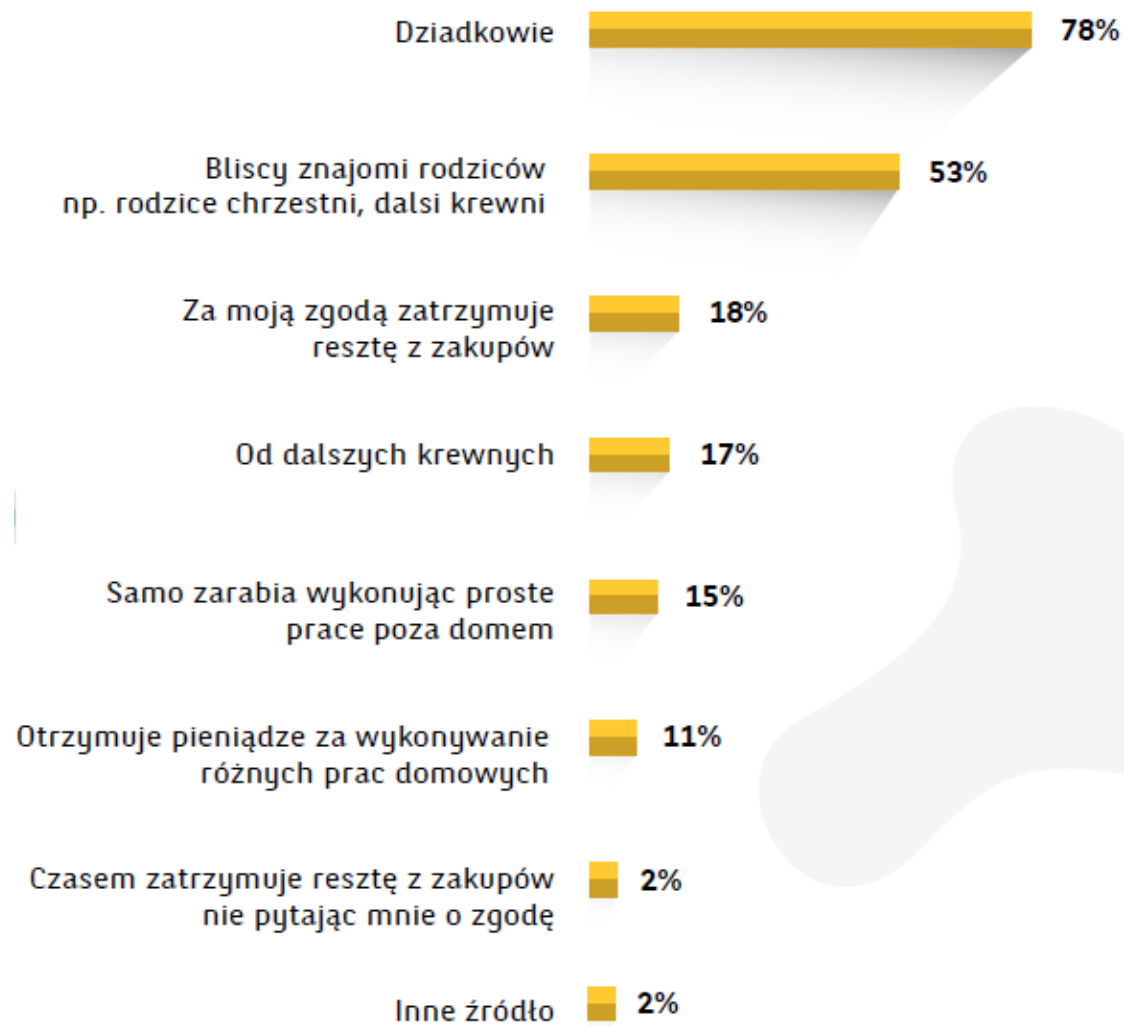


- 79% Tak, daję
- 21% Nie daję



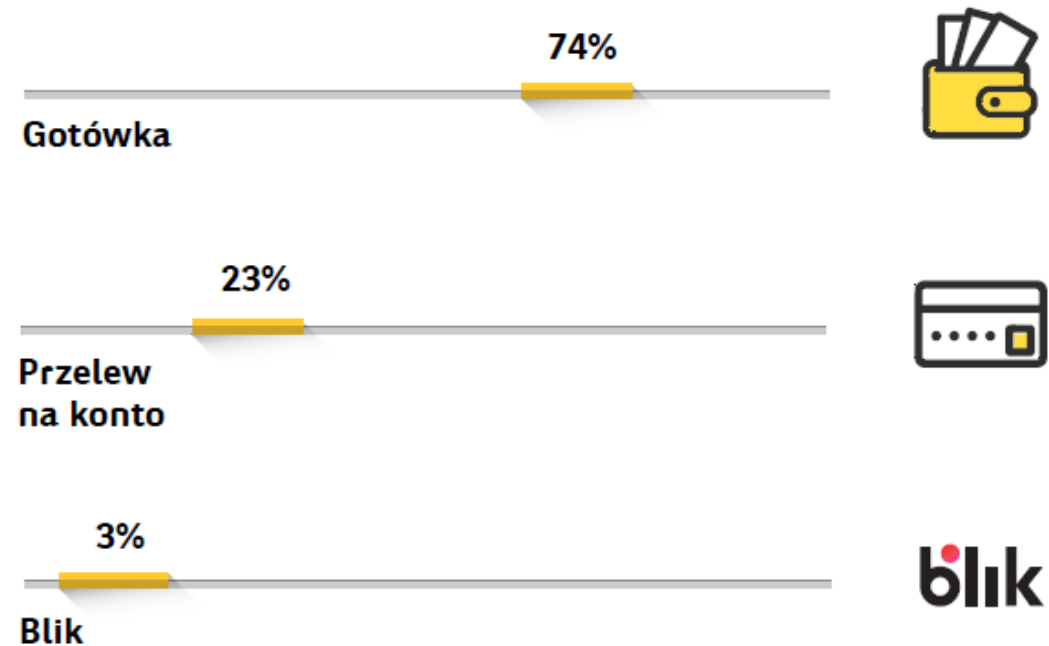
MEDIANA:
70 zł miesięcznie





**Kto jeszcze poza rodzicami
daje pieniądze dzieciom?**

W jakiej formie dzieci otrzymują kieszonkowe?



Czy rodzice wiedzą na co dzieci wydają swoje pieniądze?



Kieszonkowe – Na co?



Czynności, za które dziecko otrzymało pieniądze (kiedykolwiek)



pomoc w pracach domowych



za dobre stopnie w szkole



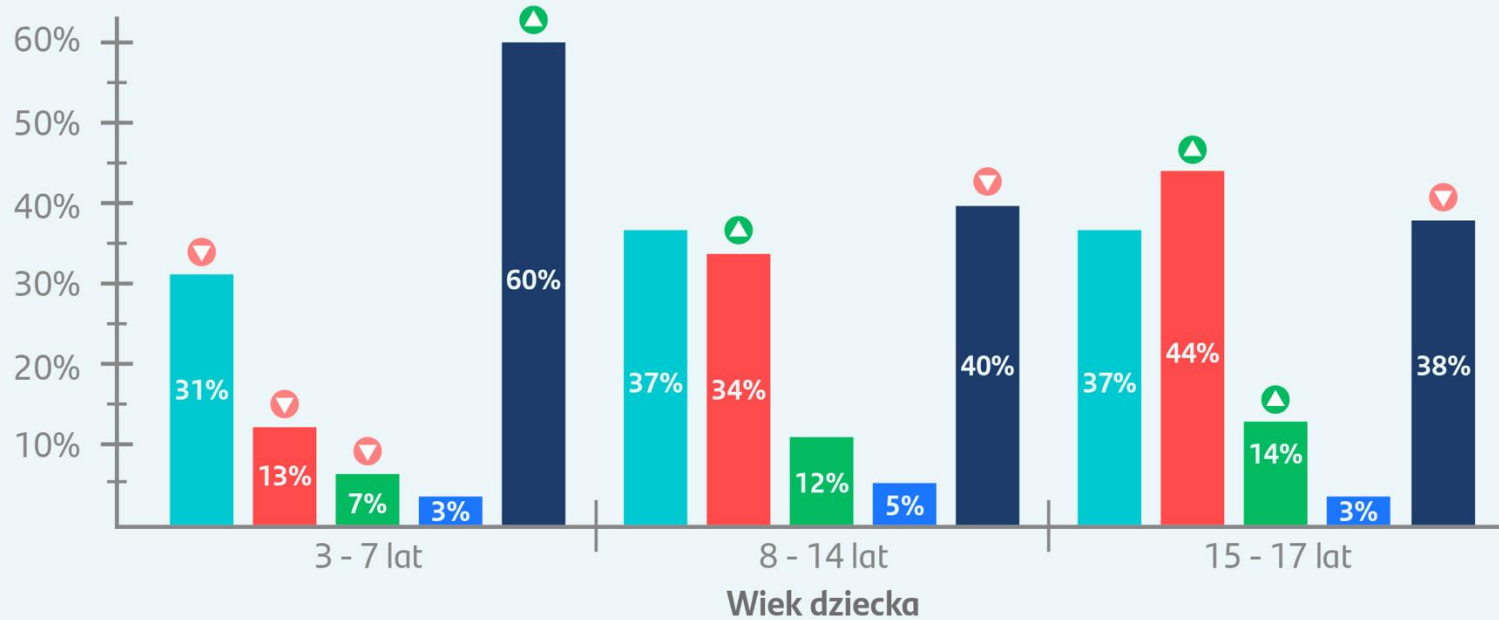
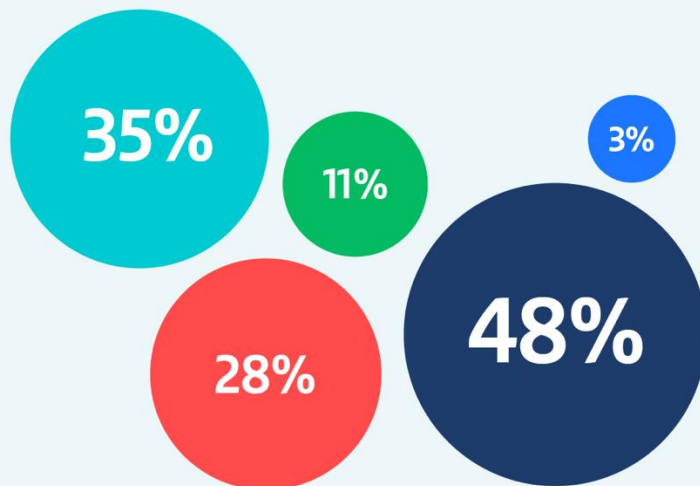
za umycie samochodu



inne



nie zdarzyło mi się ani razu

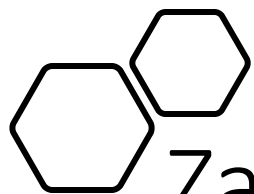


Kieszkonkowe

- Kiedy? Ile? Na co? [jasne zasady]
- Czy należy zmniejszać/zwiększać kieszonkowe w zależności od zachowania/wyników w nauce?
- Zachęcać do planowania i obierania większych celów



<https://cdn.pursuitist.com>



Zagrożenia / Wyzwania

- Roszczeniowość
- Konsumpcjonizm
- Pogarda dla biednych
- Zanik altruizmu i bezinteresowności
- Brak poczucia obowiązku, gdy nie ma „wyłaty”
- Brak poczucia wdzięczności i radości z tego, co się ma
- Dostawanie vs. zarabianie





Pareę propozycji



Obowiązki
domowe – nie
wszystko za
pieniądze!

Podsumowanie i omówienie wydatków po wspólnych zakupach





Inflacja

wzrostu przeciętnego poziomu cen w gospodarce
→ spadek siły nabywczej pieniądza krajowego



Piglet noticed that even though he
had a very small heart, it could
hold a rather large amount

of Gratitude.
-A.A. Milne

Na koniec dnia: wymień 5
rzeczy, za które jesteś
wdzięczna / wdzięczny



Zachęcaj do
wolontariatu i
działań na rzecz
innych. Daj przykład!



• **GIVE** •

Use this money to either
donate, give to charity or
to help someone in need.

• **SAVE** •

Use this money to save up for
more expensive items or place
in a savings account.

• **SPEND** •

Use this money for small trips
to the toy store and other
fun treats just for you!

**SAVE, SPEND & GIVE
MONEY SAVING JARS FOR KIDS**

MORE MONEY



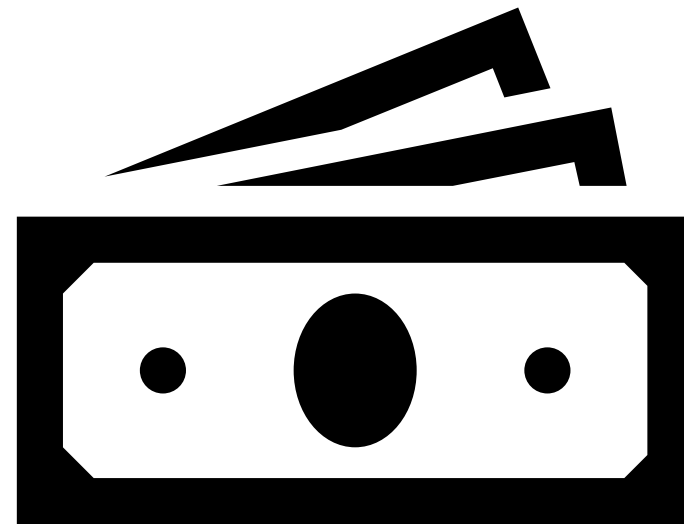
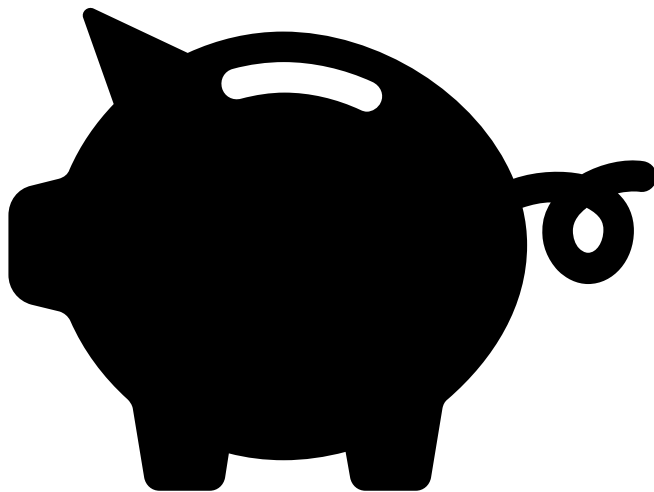
LESS MONEY



SOONER

Źródło: Youtube, Ellen Rogin, TedX talk

LATER



Konto bankowe i karta płatnicza
dla dziecka

—

Dziękuję!

www.lukasz.nazarko.pl

