

Jak żyć z pieniędzmi i bez pieniędzy



Pieniądze szczęścia nie dają, ale wszyscy chcieliby przekonać się o tym osobiście. Wśród setek aforyzmów ten akurat, autorstwa Stefana Kisielewskiego, nadzwyczaj trafnie oddaje niejednoznaczne stosunki współczesnego człowieka z pieniędzmi. Oczywiście i wszechobecne w kapitalistycznej rzeczywistości (jak nigdy wcześniej w swej – trwającej co najmniej 27 wieków – historii), są czymś znacznie donioślejszym niż tylko abstrakcyjną miarą, która służy wymianie dóbr między ludźmi, wycenie usług, jakie sobie wzajemnie świadczą, czy wynagradzaniu ich pracy.

Opisujemy na tych łamach utrapienia, udręki i upokorzenia, jakich przysparza człowiekowi nieposiadanie pieniędzy. Staramy się wyjaśnić, gdzie chciwy świat zastawia pułapki – jak manipulując naturalnymi właściwościami ludzkiej psychiki, wciąga nas w bezrozumne zakupy, niespłacalne kredyty, ryzykowne inwestycje, hazard. Piszemy o dewastującej mocy rodzinnych waśni o pieniądze, tak dziś powszechnych wojen alimentacyjnych czy systemów wynagradzania ludzi opartych na wścieklej rywalizacji o premię. Próbuje ostrzec przed bezrefleksyjną tresurą dzieci do konsumpcjonizmu.

Pokazujemy także uroki wynikające z posiadania pieniędzy. I utędy, którymi ludzie karmią się w powszechnej za nimi pogoni. Właściwie za wstęp do tego wydania mogłaby starczyć stara chińska sentencja: „Za pieniądze możesz kupić dom, ale nie ciepło rodzinne. Łóżko, ale nie sen. Zegarek, ale nie czas. Pozycję, ale nie uważanie. Seks, ale nie miłość. Życie, ale nie duszę”.

Niby banalne, któż by tej refleksji nie podzielał, ale dla wielu, zbyt wielu współczesnych pieniądze stały się jedynym sensem własnego życia i miarą wartości drugiego człowieka. Czyżby „mieć” miało już na zawsze zastąpić „być”, by sparafrazować tytuł jednej z ważniejszych rozpraw filozoficznych XX w. autorstwa Ericha Fromma? Pieniądze wgryzły się w ludzką psychikę, zawirusowały ją, lecz szczęśliwie coraz liczniejsi spośród nas dostrzegają konieczność jakiejś terapii, uruchomienia w sobie ciał odpornościowych. Próbuje mieć po to, by być. A nawet żyć za mniej, ale pełniej. Przekonać się osobiście, że to możliwe.

Ewa Wilk

W numerze:

Dlaczego chcemy mieć

Dr Wiesław Baryła o tym, jak człowiek dostał się we władanie pieniędzy	6
Osobowość a portfel: od dusigrosza do szastacza	12
TEST: stwórz swój finansowy autoportret	14
Jak pieniądze zmieniają ludzi: dlaczego wywołują koncentrację na sobie	18
Ewolucja szpanu: na co i po co człowiek nadmiernie wydaje	20
Stan posiadania: czy bogatsze społeczeństwa są szczęśliwsze	24

Pieniądze w rodzinie

Maciej Tański, mediator, o tym, o co naprawdę ludzie się kłócą, awanturując się o pieniądze	28
Wychowanie: jak nauczyć dzieci posługiwania się pieniędzmi	32
Finansowe wsparcie: pięć przykazań dla rodziców, czy i jak dotować dorosłe dzieci	37
Szansa na sukces: czy da się wychować dziecko na przedsiębiorcę	40
Alimenty: potężna broń w wojnach domowych	44
Zdrowie: ile jesteśmy skłonni za nie zapłacić	48

Pieniądze za pracę

Wynagrodzenia: za co i ile nam płacą i będą płacić w najbliższych latach	50
Motywowanie: dlaczego większość pracodawców wierzy, że do pracy trzeba ludzi zmuszać finansowym kijem i marchewką	54

Drogo sprzedać, tanio kupić

Prof. Tomasz Zaleśkiewicz o tym, dlaczego psychologia jest potrzebna, by zrozumieć zachowania człowieka na rynku	60
Reklama: jak konsumenci próbują się jej wymykać, a twórcy reklam łowić konsumentów	63

Prof. Anna Maria Zawadzka o tym, co w istocie kupujemy, płacąc za produkty markowe	66
Rynek finansowy: jak (nie) słuchać doradców, ekspertów i własnych emocji	69

Jak pieniędzy nie tracić

Dr Krzysztof Przybyszewski o tym, dlaczego tak łatwo zaciągamy trudne kredyty	72
Hazard: kiedy szukać profesjonalnej pomocy	76
TEST: czy jesteś nałogowym hazardzistą	78
Zakupoholizm: co zrobić, kiedy kupowanie zamienia się w obsesję	80
Prof. Agata Gąsiorowska o tym, co to jest oszczędzanie i jak się go nauczyć	82
Oszustwa finansowe: dlaczego człowiek daje się nabrać na garnek za kilka tysięcy czy cudowne pomnożenie dorobku życia	87

Co z pieniędzmi robić

Prof. Małgorzata Bombol o tym, do jakiej warstwy społecznej należy i kim są najbogatsi Polacy	90
Amerykańscy milionerzy: kim są, jaki mają stosunek do pieniędzy	94
Luksus: czym jest i co skłania ludzi do ekscentrycznych wydatków	96
Finansowy savoir-vivre: jak mówić i kiedy nie mówić o pieniądzach	100

Świat bez pieniędzy

Wymiana: jakie korzyści może przynieść choćby częściowe porzucenie zakupów	102
Prosumpcja: czy jest przyszłością ludzkości oświeconej obłędem zarabiania i wydawania	106
Współczesny kapitalizm: dokąd zmierza świat	111
Cywilizacja pieniądza: jak rynek niszczy moralność	113

♦ N o t y o a u t o r a c h ♦

Katarzyna Czarnecka
dziennikarka, redaktorka,
współpracuje z POLITYKĄ

Joanna Drosio-Czaplińska
dziennikarka, psycholog,
współpracuje z POLITYKĄ

Katarzyna Growiec
doktor socjologii,
psycholog i politolog,
adiunkt w Szkole Wyższej
Psychologii Społecznej

Grzegorz Gustaw
psycholog organizacji,
certyfikowany trener biznesu,
superwizor, wykładowca

Magdalena Kaczmarek
doktor psychologii,
adiunkt w SWPS

Piotr Kaczmarek-Kurczak
doktor nauk ekonomicznych,
wykładowca w Akademii Leona
Koźmińskiego w Warszawie

Sylvia Kita
doktor socjologii, adiunkt
w Akademii Pedagogicznej
im. Jana Długosza
w Częstochowie

Małgorzata Osowiecka
psycholog,
doktorantka w SWPS

Agnieszka Paczkowska
psycholog kliniczny,
psychoterapeutka

Marta Sapała
dziennikarka,
współpracuje z POLITYKĄ

Monika Stelmach
dziennikarka,
współpracuje z POLITYKĄ

Magdalena Strzałkowska
dziennikarka,
współpracuje z POLITYKĄ

Marcin Trzciniński
dziennikarz, współpracuje
z POLITYKĄ

Anna Tylikowska
doktor psychologii,
wykładowczyni,
konsultantka, trenerka

**Dziennikarze POLITKI
i POLITYKI.PL:**
Edwin Bendyk,
Joanna Cieśla,
Anna Dąbrowska,
Anna Dobrowolska,
Marcin Kołodziejczyk,
Cezary Kowanda,
Joanna Podgórska,
Piotr Sarzyński,
Ryszarda Socha,
Agnieszka Sowa,
Paweł Walewski, Ewa Wilk

Nowy wymiar psychologii

Dwa dominujące odczucia, które towarzyszą zadłużaniu się, to wstyd i strach. Dlaczego więc ludzie nadal pożyczają pieniądze?

W SWPS odpowiemy na Twoje pytania. W Centrum Badań nad Zachowaniami Ekonomicznymi przy SWPS prowadzimy m.in. badania na temat podejmowania decyzji finansowych. Te sprawy dotyczą każdego z nas.

prof. dr hab. Tomasz Zaleśkiewicz

Dziekan Wydziału Zamiejscowego we Wrocławiu
Szkoły Wyższej Psychologii Społecznej

WARSZAWA – WROCŁAW – POZNAŃ
KATOWICE – Sopot

www.swps.pl

Studia psychologiczne

Studia I stopnia
Studia II stopnia
Studia jednolite magisterskie
Studia dla magistrów i licencjatów
Psychology in English
Studia doktoranckie
Studia podyplomowe

SWPS oferuje specjalności
w obszarach:

- ▶ psychologia i nowe technologie:
neurokognitywistyka, projektowanie
interakcji człowiek – technologia
- ▶ psychologia społeczna:
biznes, zarządzanie, marketing, media
- ▶ psychologia kliniczna i zdrowia
- ▶ psychologia rozwoju: rozwój osobisty,
coaching, edukacja i wychowanie
- ▶ psychologia ogólna

**D R W I E S Ł A W
B A R Y Ł A**

jest psychologiem społecznym, adiunktem w Szkole Wyższej Psychologii Społecznej Wydział Zamiejscowy w Sopocie. W 2013 r. ukazała się jego książka „Pieniądze w umyśle. Jak pieniądze wpływają na motywację” (wyd. Smak Słowa).



D L A C Z E G O C H C E M Y M I E Ć

RZĄDY PIENIĄDZA

Dr Wiesław Baryła o tym, jak człowiek dostał się we władanie pieniędzy, dlaczego je kocha, a czasem nienawidzi

ROZMAWIA MAŁGORZATA OSOWIECKA, ZDJĘCIA LESZEK ZYCH



Ludzie są skłonni wiele bezinteresownie robić dla innych, ale gdy im się za to płaci, przestaje im się chcieć. **ZACZYNAJĄ MYŚLEĆ, ŻE ROBIĄ TO DLA PIENIĘDZY.**

▷ **MALGORZATA OSOWIECKA: – Ile pan zarabia?**

WIESŁAW BARYŁA: – To wie moja żona i urząd skarbowy.

Pieniądze – trudny temat. Mówienie o nich onieśmiela?

Nie jestem pewien, czy wszystkich i wszędzie. Przysłuchując się mimochodem rozmowom ludzi w kolejkach i w komunikacji miejskiej, odnoszę wrażenie, że rozmawiają o pieniądzach nawet zbyt śmiało. A już zdecydowanie zbyt głośno. Jednakże dobrze wychowane osoby respektują zakaz rozmawiania o pieniądzach w *small talkach*. Nie podejmujemy też tego tematu spontanicznie w rozmowach z przełożonymi i podwładnymi.

Pieniądz praktyczny

Pieniądze są ludzkim wynalazkiem.

Oczywiście, to nie jest zjawisko naturalne. Zostały wynalezione około 3 tys. lat temu. Zaczęło się od waluty towarowej w postaci bydła czy miar zbóż. Później stosowano określone objętości rzadkich minerałów. Aż w końcu pojawiły się monety, które łączyły aspekt towarowy – bo były bite z minerałów rzadkich – z symbolicznym. Współcześnie pieniądze – banknoty czy zapisy na kontach – umożliwiają dość łatwą wymianę dóbr i usług. Kiedyś bywało trudno spełnić podstawowe warunki wymiany – nie zawsze ten, który oferował jakieś dobra, i ten, kto chciał dostać towar, mieli zbieżne oczekiwania. Teraz jeśli mamy owcę, a chcemy miodu, nie musimy szukać kogoś, kto chce owcę, a ma miód na wymianę. Wystarczy, że mamy owcę i żyjemy w świecie, w którym są pieniądze. Nazywamy to funkcją transakcyjną – dla pieniędzy podstawową, definicyjną. Ona czyni z pieniędzy potężny instrument zmiany stylu życia pojedynczych osób i sposobu funkcjonowania państw. Pieniądze pozwalają zamienić naszą pracę na domy, samochody, mieszkania, wycieczki – na tysiące, a jeśli żyjemy w kraju tzw. pierwszego świata, miliony różnych dóbr i usług. Cokolwiek powiedzieć, są one krwią współczesnego świata. Kiedy przestają krążyć, czyli ludzie przestają wydawać, gospodarka podupada i wszystkim jest gorzej.

Pieniądze są też wykorzystywane do gromadzenia nadmiaru majątku, na przykład w postaci akcji, obligacji, inwestowania w nieruchomości. To funkcja tezauryzacyjna.

Można odnieść wrażenie, że dziś w kulturze zachodu na pieniądze da się przeliczyć wszystko, nawet wartość człowieka.

Bo jest jeszcze ich funkcja trzecia – obrachunkowa, czyli wyrażanie w walucie wartości usług i dóbr. Dla

psychologów najbardziej interesująca, ponieważ nie wszystkie usługi, dobra czy szczególnie wartości społeczne powinny podlegać finansowym wyliczeniom. Jest całkiem duży obszar aktywności każdego z nas, do którego nie chcielibyśmy, a wręcz nie powinniśmy, wpuszczać pieniędzy jako podstawowego kryterium oceny wartości. Chodzi o relacje interpersonalne, wychowanie, politykę, zachowania prospołeczne czy altruistyczne. Myślenie w kategoriach „ile to kosztuje” powoduje zmianę ich znaczenia. Jeśli zaczynamy wyrażać wdzięczność czy szacunek w walucie, one tracą na wartości.

Pieniądz (a)społeczny

A czyż to, że te relacje tracą na wartości, nie jest właśnie znakiem naszych czasów?

Nie. Relacje tanieją, kiedy pojawiają się pieniądze. Zawsze były takie obszary, które wprowadzenie pieniędzy profanowało. Ludzie są skłonni wiele bezinteresownie robić dla innych, ale gdy im się za to płaci, przestaje im się chcieć. Zaczynają myśleć, że robią to dla pieniędzy. Celem działań pro bono jest bycie dobrym, empatycznym, prospołecznym. A trudno powiedzieć, że jest się takim, jeśli podpisuje się pokwitowanie, iż za to całe zaangażowanie dostało się tyle i tyle pieniędzy.

Bogaci są samotni, biedni mają wielu przyjaciół. To prawda czy stereotyp?

Stereotyp, ale jest w nim ziarno prawdy. Liczne badania pokazują, że osoby niezamożne na budowanie relacji społecznych poświęcają znacznie więcej wysiłku i czasu. Nic w tym dziwnego. Nie mając środków finansowych, inwestują w relacje, chcąc zapewnić sobie bezpieczeństwo socjalne. Osoby zamożne nie muszą tego robić, bo jeśli przydarzy im się coś złego, to opiekę czy szpital po prostu sobie kupią. Nie potrzebują innych.

Jest też druga smutna prawda – pieniądze utrudniają przyjaźnię. Zamożni cierpią z powodu lęku, że wielu ich przyjaciół to tak naprawdę przyjaciele ich pieniędzy. Nie mają też czasu dla innych, bo muszą zarabiać, więc rzadziej wchodzi w głębokie relacje interpersonalne. Oczywiście nie każdy bogacz jest samotny, nie każdy biedak ma przyjaciół. Większość bezdomnych pewnie nie ma dobrych relacji społecznych, bo inaczej nie byłoby bezdomnymi.

A jak jest z uczciwością osób zamożnych?

Badania pokazują, że możliwość zdobycia dużych pieniędzy motywuje do naginania norm społecznych. Osoby przeciętnie albo mało zamożne płacą sumiennie podatki, bo wydaje im się, że powinny, że to

Biedni na budowanie relacji społecznych poświęcają więcej wysiłku i czasu. Inwestują w relacje, chcąc zapewnić sobie bezpieczeństwo socjalne. Bogaci nie muszą tego robić, **BO OPIEKĘ CZY SZPITAL PO PROSTU SOBIE KUPIĄ.**

jest dobre dla wspólnoty. Bogaci mniej się ze wspólnotą identyfikują. Wydawanie pieniędzy publicznych na szkoły, szpitale czy policję? Oni mają prywatne szkoły, prywatne ubezpieczenie zdrowotne, prywatną ochronę, więc czują, że płacą na jakieś dobro wspólne, z którego nie korzystają. W wielu krajach zamożni skutecznie unikają płacenia podatków.

Nie potrzebują innych, bo ich na wszystko stać?

To jedna z teorii pieniądza. Dla niektórych ludzi pieniądze są źródłem poczucia mocy, pewności siebie. I to jest o tyle sensowne poczucie, że wiele dóbr i usług da się kupić, szczególnie w krajach zachodnich, skomercjalizowanych. Tam mając pełen portfel, człowiek raczej sobie z życiem poradzi.

Czyli pieniądze jednak dają szczęście?

Nie. Dają tylko gwarancję, że człowiek będzie miał poczucie podstawowej satysfakcji z życia. Kathleen D. Vohs, amerykańska badaczka pieniędzy, wielokrotnie sprawdzała psychologiczne i społeczne konsekwencje wyobrażenia sobie dużych sum. Uczestnikom swoich badań pokazywała pieniądze na obrazku wiszącym – rzekomo przypadkowo – w laboratorium albo podsuwała do czytania historyjkę, w której pojawiały się duże kwoty. Dowiodła, że wraz z obecnością pieniędzy wzrasta się chęć pilnowania tylko własnego interesu, rośnie niechęć do pomagania, a także przyjmowania pomocy. I do kontaktów z innymi. Ludzie, którym aktywizuje się ideę pieniądza, mają wręcz tendencję do izolowania się – na przykład w eksperymentach siadają dalej od drugiej osoby.

Niezwykłe – od samego patrzenia czy myślenia!

Tak właśnie jest. Według Vohs niekoniecznie musimy mieć te parę tysięcy w portfelu. Wystarczy, że zobaczymy je na obrazku i już nie martwimy się o brak przyjaciół, bo przyjaciele przestają być ważni. Samo myślenie o pieniądzu przenosi nas w świat zysków i strat, a tu nie ma miejsca dla ludzi. Z kolei wyniki moich własnych badań pokazały, że samo myślenie o pieniądzu nasila pomocność, tyle że najpierw trzeba chcieć pomagać, a później o tych pieniądzu pomyśleć.

A jak z seksem? Pieniądz jest podobno afrodyzjakiem.

Z moich badań wynika, że myślenie o pieniądzu nasila motywację seksualną, ale tylko u tych, którzy i tak wcześniej mieli ochotę na seks. Apetyt się więc zaostrza, a nie pojawia.

A właściwie dlaczego myślimy o pieniądzu?

Bo jako wytwór kulturowy są bardzo silnie naładowane symboliką. Ludzie są przekonani, że gdy mają pieniądze, to nie muszą nikogo o nic prosić. Więc nawet kiedy ich nie mają, a tylko je sobie wyobrażają, ta

myśl do nich wraca. Pieniądze są kojarzone z nagrodami, które pojawiają się w konsekwencji ich posiadania. Najpierw mamy w ręku pieniądza, a później mamy lody, obiad, kino, zainteresowanie ze strony płci przeciwnej. Kiedy człowiek pomyśli o pieniądzu, stają mu przed oczami te wszystkie miłe chwile, które dzięki nim przeżył. To tak jak z psem Pawłowa, który zaczynał się ślinić na brzęczyk skojarzony z otrzymaniem pokarmu. Nazywamy to w psychologii warunkowaniem. Pieniądze również nabrały charakteru motywacyjnego na drodze warunkowania.

Pieniądz motywujący

Czy pieniądze zawsze ludzi motywują? Przecież mówi się, że nie powinniśmy nagradzać dzieci za dobre wyniki w nauce.

Są dwa różne procesy. Motywacja w postaci np. zastrzeżenia apetytu na seks, czyli wynikająca z samego tylko myślenia o pieniądzu jest automatyczna. To tylko przeniesienie jednej chęci (posiadania pieniędzy) na inną (pożądanie seksualne). Inną kwestią jest kupowanie motywacji. I tutaj obowiązuje bardzo prosta zasada: za małe pieniądze nie można jej kupić, za duże pieniądze można. Piszą o tym psycholodzy Uri Gneezy i Aldo Rustichini w artykule „Płać wystarczająco dużo albo nie płać wcale” („Pay enough or don't pay at all”). W momencie, w którym zaczynamy płacić za motywację, i dorośli, i dzieci zaczynają porównywać swoje zaangażowanie z korzyścią z niego płynącą. Jeśli z tego porównania wynika, że transakcja się opłaca, to się starają, a jeśli nie opłaca, to się nie starają. Zwiększanie motywacji poprzez słone opłacanie jest więc skuteczne, ale wiąże się z ryzykiem, że trzeba będzie płacić zawsze. Psycholodzy opracowali złożone i długotrwałe metody, które pozwalają temu zaradzić: stopniowo zmniejszając częstość stosowania nagród pieniężnych, zastępując je nagrodami społecznymi, takimi jak pochwała i wyrażenie uznania. I tak w niemal niezauważalny dla dziecka sposób w pewnym momencie zostaje ono już bez pieniędzy, ale za to z chęciami.

Chyba przeciętny rodzic nie umiałby tego zrobić.

Nie jest to łatwe. Aby ten trick zadziałał, musi dojść do wykształcenia przynajmniej elementarnej, malutkiej motywacji wewnętrznej. Rodzic, wycofując nagrody w postaci gotówki, musi wymyślić, jak zachęcić dziecko do robienia czegoś tylko dla przyjemności. Nie ma tu uniwersalnych recept, każdy rodzic powinien sam lub z pomocą psychologa znaleźć to, co zadziała w przypadku jego dziecka. Naukowcy jednoznacznie dowiedli, że przyjemność z wykonywania ➤

▷ aktywności jest mniejsza, jeśli są one opłacane. Liczne badania z udziałem dzieci wskazują, że ich ulubione zabawki tracą na atrakcyjności, kiedy bawienie się nimi wiąże się z nagrodą. Takie osłabienie motywacji wewnętrznej jest czasami trwałe. Nie znaczy to jednak, że nie należy stosować pieniędzy jako motywatorów. Jak najbardziej należy! Pod warunkiem, że – po pierwsze – nie ma się innych pomysłów, a po drugie

– ma się wystarczająco dużo środków, żeby płacić wystarczająco dużo. Z małymi pieniędzmi nie ma w ogóle co startować do budowania motywacji.

Przecież często rodzice dają dziecku 2 zł za dobrą ocenę i to mu wystarcza.

To zależy. Ocena wartości pieniądza jest subiektywna. To nie kwota stanowi o wielkości nagrody, tylko pomysł na jej wydanie. I to, z kim mamy do czynienia. Dla osoby niezamożnej 20 zł będzie dużą kwotą, dla kogoś w dobrej sytuacji finansowej – śmiesznie małą. Dziecko, które ma bardzo niewielkie zasoby finansowe, za 2 zł może kupić coś, co uważa za bardzo wartościowe. Student na widok takich pieniędzy tylko parsknie śmiechem.

Pieniądz pożądaný

Wę współczesnym świecie lepiej jest jednak mieć dużo niż mało pieniędzy, prawda?

Jak pisze Vohs, pieniądze pozwalają współcześnie na rzeczywistą autonomię. Porównajmy Brytyjczyków i mieszkańców Stanów Zjednoczonych. W Anglii do niedawna zdobycie majątku nie dawało jeszcze awansu społecznego. Zaś w USA przynależność do klasy społecznej jest prawie w całości wypadkową zamożności. Salony otwierają się dla bogatych. Zamożność jest dziedziczona i nie chodzi tu o dziedziczenie spadków, ale o to, że dzieci zamożnych rodziców częściej kończą szkoły i uczelnie, których dyplomy otwierają im drogę do władzy. W tym sensie pieniądze stały się bardziej wpływowe.

To oznacza, że pożądaný ich też jest silniejsze?

Wręcz przeciwnie, kiedyś było silniejsze, bo ludzie byli znacznie biedniejsi niż teraz. Współcześnie większość ludzi w społeczeństwach zachodnich jest w miarę zamożna. Mimo tych wszystkich chwilówek i firm pożyczkowych głód gotówki u przeciętnego człowieka wydaje się znacznie mniejszy niż jeszcze 100–200 lat temu.

Skoro więcej ludzi ma pieniądze, to chyba jednak im więcej mamy, tym więcej chcemy.

W przypadku pieniędzy reguła, że apetyt rośnie w miarę jedzenia, nie zawsze działa. Na pewnym poziomie pieniądze „same się tworzą”. Przynajmniej milionerom, miliarderom. Dla większości z nich pieniądze w pewnej chwili przestają być zauważalne. Kolejny miliard nie odgrywa już większej roli. Jest sporo badań, które pokazują, że ludzie optymalizują zarabianie pieniędzy, godzą to z aktywnościami innego rodzaju i dbają, by kosztem zarabiania nie stracić życia. Mówię przede wszystkim o Europie, krajach Starego Świata. W USA rzeczywiście widoczne jest zjawisko nadzarabiania. Tam jest spora grupa osób, które gromadzą znacznie więcej, niż są w stanie wydać – nie mają już na to czasu. I wpadają w błędne koło



Straty i zyski o tej samej wartości nie są przez ludzi odbierane jako identyczne. **ZNACZNIE BARDZIEJ BOLI STRATA, NIŻ CIESZY ZYSK.**

Zamożność jest dziedziczona i nie chodzi tu o dziedziczenie spadków, ale o to, że dzieci zamożnych rodziców częściej kończą szkoły i uczelnie, których dyplomy otwierają im drogę do władzy.

W TYM SENSIE PIENIĄDZE STAŁY SIĘ BARDZIEJ WPŁYWOWE.

bezsensownej pracy dla pieniędzy, z których nie ma pożytku. Jak powiedziała Marilyn Monroe, pieniądze szczęścia nie dają, dopiero zakupy, i to jest w pewnym sensie prawda. Dopiero sensowne wydawanie pieniędzy może nas uszczęśliwić. No, może poza USA. Z danych sondażowych wynika, że w Polsce ludzie, którym – by tak rzec – finansowo wystarcza, nie chcą już pracować ponad normę.

Pieniądz utracony

Co człowiek silniej odczuwa – radość z zarabiania czy smutek z utraty pieniędzy?

Mówi o tym jedno z najbardziej znanych praw psychologii – prawo perspektywy Daniela Kahnemana i Amosa Tversky'ego. Straty i zyski o tej samej wartości nie są przez ludzi odbierane jako identyczne. Znacznie bardziej boli strata, niż cieszy zysk. W jednym z badań Steven D. Levitt i John A. List motywowali prawie 6 tys. amerykańskich uczniów do starań o dobry wynik na teście semestralnym. Jednych informowano, że jeśli pobiją swój rezultat z poprzedniego testu, to dostaną 20 dol. Innym mówiono: „Tu jest 20 dol. Są twoje. Ale zatrzymasz je pod warunkiem, że uzyskasz na teście wynik lepszy niż ostatnio”. Okazało się, że najlepiej poradzili sobie z testem ci, u których wykorzystano awersję do strat. A efekty były spektakularne, bo równoważne kilku miesiącom dodatkowego przygotowywania się do egzaminu.

A gdyby tak ktoś na naszych oczach podarł banknoty?

Wyobraźmy sobie sytuację, w której ktoś miałby kolekcję rzadkich obrazów i po kolei wrzucał je do pieca. Byłoby to dla nas straszne. Racjonalnie rzecz biorąc, jeśli ktoś robiłby to samo ze zwitkami banknotów, nie powinniśmy reagować w ten sam sposób – jeśli lądują w piecu, to tak naprawdę nikomu nie dzieje się krzywda, bo można je po prostu dodrukować. Jednak wbrew rozsądkowi taki czyn wywołałby u ludzi dość silne reakcje. U tych, którzy uznają pieniądze za uosobienie szatana – pozytywne. To tak jak z paleniem aktów – tych, którzy uważają akty za pornografię, uradowałoby puszczenie ich z dymem. Ci zaś, którzy utożsamiają pieniądze z czymś absolutnie dobrym, mogliby zareagować trwogą. Wydaje mi się, że jednym z podstawowych kłopotów, jakie ludzie mają z pieniędzmi, jest to, że przywiązują do nich zbyt dużą wagę emocjonalną. Traktują je jako wartość samą w sobie.

Czemu tak się dzieje?

W toku socjalizacji nabywamy wielu skojarzeń związanych z pieniędzmi. Są to skojarzenia stanów

emocjonalnych, ale też pewnych wartości. W momencie kiedy pieniądz pojawia się w rękę, te wartości i emocje też się pojawiają. Z punktu widzenia logiki to nie ma najmniejszego sensu. Ale ludzki umysł nie działa logicznie tylko skojarzeniowo. Słyszając polski hymn, widząc polską flagę, prawie każdy odczuwa wzruszenie. Mimo że przecież są to tylko dźwięki czy dwa zszyte kawałki materiału, reakcja emocjonalna jest prawdziwa. Łzy też są prawdziwe.

Pieniądz zły

Dlaczego niektórzy nie lubią myśleć o pieniądzach?

Bo z ich doświadczeń i świadomych przemyśleń wynikało, że pieniądz jest zły, jest instrumentem zła, kojarzy się z nieszczęściami, które tę osobę spotkały. Złe skojarzenia z pieniędzmi mogą mieć np. ludzie, którzy przy okazji konfliktu o pieniądze stracili swoich najbliższych.

A jak jest z pieniędzmi zarobionymi bez powodów do dumy, np. w przypadku prostytutek?

Nie wydaje mi się, żeby prostytutki uważały, że pieniądze są czymś złym. W psychologii mamy dwie teorie mówiące o tym, jak ludzie reagują na brudne pieniądze. Według pierwszej ci, którzy je mają, starają się je wydać w równie brudnej dziedzinie. Według drugiej – starają się brudne pieniądze wyczyścić. Np. utrzymanka, czyli dziewczyna sponsorowana, zarobione w niechlubny sposób pieniądze może przeznaczyć na kosmetyki, ciuchy, ale nie na prezent dla matki. Bywa jednak, że taka dziewczyna opłaca nimi chesne za studia. Na razie jednak nie bardzo wiemy, co decyduje o tym, jak zachowa się konkretna osoba w konkretnych okolicznościach.

A pan? Jaki pan ma stosunek do pieniędzy?

Staram się być wobec nich racjonalny, traktować pieniądze zimno. Są w końcu wyłącznie instrumentem, który powinien nam służyć, a nie zniewalać. Mimo to trudno mi się wyzłoczyć od myślenia, że posiadanie bufora w postaci gotówki czy oszczędności daje komfort psychiczny. Próbuje wydawać mniej, niż zarabiam, robię to wbrew tym ekonomistom, dla których posiadanie oszczędności jest po prostu głupie, bo one oznaczają, że człowiek nie potrafi zmaksymalizować użyteczności tu i teraz, tylko z jakiegoś powodu przekłada to w przyszłość. Dla nich racjonalny człowiek ma tylko kredyty. Należy zapewnić sobie maksymalną ilość szczęścia tu i teraz. Ja tak nie myślę.

ROZMAWIAŁA MAŁGORZATA OSOWIECKA

Od dusigrosza *do* szastacza

Jak osobowość człowieka wpływa na jego stosunek do pieniędzy

ANNA TYLIKOWSKA



© GETTY IMAGES



Osobowość. Centralny przedmiot zainteresowania psychologii, niezwykle trudny do uchwycenia. Można ją zdefiniować jako zespół cech i procesów psychicznych służących przystosowaniu do rzeczywistości. Każdy z nas ma inne „warunki wyjściowe” tego przystosowania – unikalną budowę fizyczną i predyspozycje temperamentalne określane wyjątkową pulą genów oraz jedyne w swoim rodzaju doświadczenia, gromadzone od pierwszych chwil życia w szczególnym miejscu i niepowtarzalnym otoczeniu społecznym. Dlatego, chociaż wszyscy opieramy swoje funkcjonowanie na uniwersalnych procesach psychicznych – emocjach, motywacjach, spostrzeganiu, myśleniu, każdy z nas robi to po swojemu. Osobowość każdego człowieka wyraża jego indywidualny sposób adaptacji do tego, co w naszej rzeczywistości jest ważne – do innych ludzi, pracy, codzienności, świata idei. Także do pieniędzy.

Na co dzień opisujemy sposób bycia, własny i innych osób, słowami takimi jak np.: przyjacielska, mrukliwy, pracowita, leniwy, nerwowa, łagodny. Psycholodzy określają indywidualne sposoby przystosowania do rzeczywistości przy użyciu pojęć bardziej precyzyjnych, jak: ekstrawersja, neurotyzm, intuicyjność czy emocjonalność. Potoczne charakterystyki ludzi od dawien dawna traktują relację wobec pieniędzy jako istotną, co wyraża się powszechnym stosowaniem określeń typu: skąpy, oszczędna, hojna czy rozrzutny. Psychologiczne typologie osobowości o naszym stosunku do finansów do niedawna wspominały rzadko lub jedynie w przypisach. Tak jakby odniesienie to nie było ważne. A przecież jest, i to na wiele sposobów.

W świecie, w którym pieniądze pozwalają na zaspokojenie wielu potrzeb, nadajemy im znaczenie wykraczające poza nie same. Nasza postawa wobec finansów wyraża zwykle sposób odnoszenia się do samych siebie i otoczenia. Na przykład to, które z własnych potrzeb uznajemy za ważne – te bardziej materialistyczne czy może te związane z relacjami międzyludzkimi, działaniami twórczymi lub rozwojem duchowym? Albo to, czy cenimy siebie na tyle, żeby uważać swoje potrzeby za godne zaspokojenia – negatywny stosunek do pieniędzy, podobnie jak nadmierna na nich koncentracja, może odzwierciedlać niskie poczucie własnej wartości. Jeśli na lekceważącą postawę wobec pieniędzy decydujemy się świadomie, wybierając koncentrację na budowaniu związku, może nas spotkać niemiła niespodzianka – konflikty na tle finansów, obok tych związanych z seksem i dziećmi, są najczęstszą przyczyną rozstań. Także par pod innymi względami dobrze dobranych.

Psychologia dostrzegła znaczenie pieniędzy dopiero niedawno. Skoro to już zrobiła, dostarczyła nam w stosunkowo krótkim czasie zestawu finansowych typologii osobowości, dzięki autorom takim jak Ray Linder, Kathleen Gurney czy Olivia Mellan. Niektórzy z nich utworzyli swoje typologie od podstaw, inni – w oparciu o istniejące klasyfikacje, np. Wskaźnik Typów Myers-Briggs. Te stosunkowo nowe typologie mają prekursora – Ericha Fromma. Klasyk psychoanalizy, filozof, socjolog, myśliciel społeczny, demokratyczny socjalista był niestrudżonym projektantem lepszych światów, zdrowego społeczeństwa.

Gdyby ten błyskotliwy i mocno osadzony w realiach antykapitalistyczny utopista dowiedział się, że został uznany za prekursora finansowych typologii osobowości, mógłby poczuć się źle potraktowany. Jednak to właśnie on jest autorem ważnych spostrzeżeń dotyczących znaczenia posiadania wymiernych dóbr, w tym pieniędzy, w życiu współczesnych ludzi.

Mieć czy być?

Fromm wyodrębnił dwa zasadnicze sposoby istnienia: zorientowany na posiadanie albo na bycie (patrz też s. 17). Pierwszy z tych sposobów, skoncentrowany na „mieć”, wyraża się jednym z poniższych typów osobowości:

- **Typ receptywny** to człowiek nastawiony na otrzymywanie od innych: rzeczy, pieniędzy, także miłości, opieki, pomysłów. Pozostawiony sam sobie jest bezradny. Nie wie, jak o siebie zadbać, nie potrafi na siebie zarobić.

- **Typ wyzyskujący** nie czeka, aż manna spadnie mu z nieba, wykazuje inicjatywę w braniu od innych tego, czego mu trzeba. Pożądane przez siebie dobra zdobywa dzięki groźbie, manipulacji, ewentualnie kradzieży lub defraudacji.

- **Typ gromadzący** buduje swoje poczucie bezpieczeństwa i wartości na „odłożonych na czarną godzinę” zasobach. Chomikuje pieniądze, wiedzę zapisaną w zakurczonych książkach, ludzkie uczucia podtrzymywane przywiązaniem.

- **Typ merkantylny** sprzedaje samego siebie – własne kompetencje, osobistą atrakcyjność fizyczną, intelektualną lub finansową. Traktuje siebie jak rynkowy towar, za który chce uzyskać jak najwyższą cenę.

Powyższe typy nie bez przyczyny nie wzbudzają sympatii. Orientacja na „mieć” jest według Fromma z natury niewłaściwa. Bez względu na to, czy ulegle czekamy, zabieramy innym, gromadzimy czy sprzedajemy samych siebie, i niezależnie od tego, czy naszym celem są pieniądze, przejawy miłości czy informacje – chęć posiadania czegoś na własny użytek prowadzi do rywalizacji ograniczającej wspólne zasoby. Taka chęć podkopuje ludzki potencjał, który można by wykorzystać do projektowania i urzeczywistniania coraz bardziej przyjaznych nam wszystkim sposobów życia. Co więcej, orientacja na posiadanie nie daje osobistej satysfakcji, szczęścia, bo jest z gruntu nienasycona – mieć zawsze można więcej.

Jedyną sensowną alternatywą jest koncentracja na – po prostu – byciu. I nie chodzi o to, żeby siedzieć pod drzewem jak Budda (do źródeł inspiracji Fromma należała filozofia Wscho-du). Zorientowanie na bycie oznacza zarówno prostopadłe doświadczanie siebie i świata, jak i zaangażowane współuczestnictwo. Bycie przejawia się smakowaniem kawy, czerpaniem radości z patrzenia na bliskie istoty i sprawiania im przyjemności, sadzeniem drzew w miejsce tych, które wycięto, żeby wydrukować książki i ogrzać nasze domy. Byciu odpowiada konstruktywny rodzaj osobowości:

- **Typ produktywny**, troszczący się o wspólne dobro, o wiele spraw poza samym sobą. Jest nastawiony na dawanie zrównoważone z braniem, nie tylko na konsumpcję i niszczenie, lecz także na tworzenie. ▷