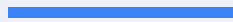


PSYCHOLOGIA OSZCZĘDZANIA PIENIĘDZY



Jak zrozumieć swoją relację z finansami
i budować kapitał w oparciu o naukę

Spis treści

I	Ekonomia klasyczna vs ekonomia behawioralna – dlaczego racjonalność to mit	2
II	Teoria perspektywy – dlaczego strata boli bardziej niż zysk cieszy	4
III	Neurobiologia pieniędzy – jak mózg sabotuje oszczędzanie	6
IV	Dyskontowanie czasowe – dlaczego przyszłość przegrywa z terażniejszością	8
V	Mentalne księgowanie – dlaczego pieniądze nie są równe	10
VI	Psychologia narracji – historie, które rządzą Twoimi pieniędzmi	12
VII	Nawyki i systemy – dlaczego dyscyplina nie działa	14

ROZDZIAŁ I

Ekonomia klasyczna vs ekonomia behawioralna – dlaczego racjonalność to mit

Przez dziesięciolecia ekonomiści wierzyli w prostą wizję człowieka: racjonalnego, konsekwentnego i zdolnego do podejmowania optymalnych decyzji. Ten model – homo economicus – zakładał, że jeśli ktoś zarabia więcej, będzie też więcej oszczędzał. Jeśli zna zasady finansów, będzie je stosował.

Problem polega na tym, że rzeczywistość wygląda zupełnie inaczej.

Ludzie:

- kupują rzeczy, których nie potrzebują,
- zadłużają się mimo świadomości konsekwencji,
- odkładają oszczędzanie „na później” przez lata.

To właśnie te sprzeczności doprowadziły do powstania ekonomii behawioralnej.

Przełom nastąpił dzięki badaniom Daniel Kahneman i Amos Tversky, które zostały szeroko opisane w książce Thinking, Fast and Slow. Ich eksperymenty pokazały coś fundamentalnego:

Nasze błędy w myśleniu nie są przypadkowe. Są przewidywalne.

To oznacza, że nie jesteś „zły w pieniądze”.

Jesteś człowiekiem działającym zgodnie z biologicznymi i poznawczymi schematami.