

PROF. AGATA GAŚIOROWSKA

ROZMIENIANIE NA DROBNE

O tym, czy Polacy umieją mądrze gospodarować pieniędzmi, mówi **prof. Agata Gaśiorowska** z Uniwersytetu SWPS.



Dr hab. Agata Gaśiorowska

prof. Uniwersytetu SWPS, zajmuje się psychologią ekonomiczną i zachowaniami konsumenckimi, a w szczególności psychologicznymi funkcjami pieniędzy i bezrefleksyjnym kupowaniem. Interesuje się tym, do jakich celów – poza kupowaniem – ludzie wykorzystują pieniądze oraz w jaki sposób mogą one zmieniać ich funkcjonowanie. Autorka książki „Psychologiczne znaczenie pieniędzy. Dlaczego pieniądze powodują koncentrację na sobie” (2014).
 agata.gasiorowska
 @swps.edu.pl



ACADEMIA: Czy istnieje ktoś taki jak Polak konsument?

AGATA GAŚSIOROWSKA: Bardzo trudne pytanie, bo uogólniające. Jeśli jeden sąsiad bije żonę codziennie, a drugi nie bije w ogóle, to średnio wyjdzie, że każdy bije co drugi dzień. Dlatego też nie da się na nie sensownie odpowiedzieć. Można natomiast wskazać na to, co odróżnia Polaków od innych nacji europejskich: jesteśmy konsumentami bardziej „ekonomicznymi” niż nastawionymi na wizerunek produktu czy marki. Oznacza to, że cały czas duża część Polaków kieruje się w swoich wyborach wysokością ceny, a gdy zwraca uwagę na proporcje między ceną a jakością, to robi to nie dlatego, żeby płacić dodatkowo za markę, tylko po to, żeby oszczędnie wydawać swoje pieniądze. Czyli np. wyszukuje okazje, kupuje na promocjach i wyprzedazach.

I umiemy to robić?

Jesteśmy w tym stosunkowo dobrzy, jeśli chodzi o codzienne zakupy – a większość pieniędzy, które wydajemy, to właśnie takie sprawunki, a nie duże wyjątkowe wydatki.

A czego nie potrafimy?

Oszczędzać po to, żeby mieć jakieś rezerwowe zasoby finansowe. Nie jest to jednak tylko problem Polaków – skala trudności czy raczej niechęci do oszczędzania u nas i np. w Stanach Zjednoczonych jest mniej więcej taka sama, kultury oszczędzania nie ma praktycznie w całej zachodniej Europie, czyli w tzw. świecie konsumpcyjnym. Całkiem dobrze natomiast radzą sobie z oszczędzaniem Koreańczycy, Chińczycy.

Dlaczego tak jest?

Po pierwsze, Polacy są dość silnie przekonani, że żeby oszczędzać, trzeba mieć pieniądze. To jednak nieprawda – zasoby finansowe nie są kluczowe dla oszczędzania. Żeby oszczędzać, trzeba mieć odpowiedni nawyk. Nie ma natomiast większego znaczenia, czy odkładamy co miesiąc 5, 50 czy 500 zł – ważne, żeby robić to regularnie. Po drugie, mamy inne podejście do pieniędzy niż ludzie w krajach Dalekiego Wschodu. Azjaci uznają pieniądze za coś neutralnego, nie wstydzą się o nich rozmawiać. Naturalne dla nich jest to, że pieniądze stanowią pewien wyznacznik człowieka, jednak nie ma to naszego zachodniego, materialistycznego rozumienia „jak jesteś bogaty, to jesteś lepszy od tego, który jest biedny”. Oni w naturalny sposób porównują się w kontekście pieniędzy, mówią na przykład bez problemu innym, ile zarabiają – ale jednocześnie nie przywiązują do pieniędzy tak emocjonalnej wagi jak my. Również edukacja finansowa jest w tych krajach na zdecydowanie lepszym poziomie niż u nas. To wszystko prowadzi do faktu, że Azjaci z Dalekiego Wschodu lepiej niż my rozumieją, że oszczędzanie nie jest kwestią zamożności.

Polacy rzadko zakładają konta oszczędnościowe?

Nawet gdyby zakładali często, nie byłoby się z czego cieszyć. Konta oszczędnościowe to w zasadzie jeden z najgorszych sposobów oszczędzania, przy tak niskim oprocentowaniu niewiele się różniący od trzymania pieniędzy w szafie czy pod materacem. Można to robić w krótkim horyzoncie czasowym – odkładać małe kwoty przez rok, żeby uzbierać na wakacje. Jeśli oszczędzanie ma mieć sens długoterminowy – taki jak emerytura czy dom – chodzi nie tylko o to, żeby gromadzić pieniądze, ale żeby je pomnażać. Odkładanie pieniędzy na kupkę, nieważne – w domu czy w banku, nie przełoży się na przyszłe zyski.

To co się przełoży?

Lokowanie pieniędzy, czyli korzystanie z różnego rodzaju instrumentów finansowych. Jednak Polacy – i nie tylko Polacy – mają duży problem jako konsumenci rynku finansowego. Co roku Fundacja Kronenberga prowadzi badania dotyczące tego, jak Polacy radzą sobie i jakie mają postawy wobec oszczędzania i szeroko rozumianych finansów. Wynika z nich, że przez ostatnie dziesięć lat poważnie zmniejszyła się liczba Polaków, która deklaruje, że o oszczędzaniu i inwestowaniu decyduje, kierując się własną wiedzą, a dokładnie intuicją, do 40–50% skoczyła zaś liczba osób deklarujących korzystanie z materiałów informacyjnych czy porad pracowników instytucji finansowych.

To chyba dobrze.

Ale jednocześnie gdy pojawia się w tych sondażach pytanie o to, komu ufa badany, jeśli chodzi o decyzje dotyczące oszczędzania i inwestowania, to okazuje



PIV50/PKABAY.COM

PROF. AGATA GĄSIOROWSKA

się, że tu się nic nie zmieniło. Polacy ufają tylko sobie albo nikomu. Niestety, jest sytuacja wręcz tragiczna, bo mamy bardzo małą wiedzę dotyczącą finansów. Nie mówię tutaj o tym, że nie rozumiemy bardziej skomplikowanych instrumentów czy zjawisk, ale o sprawach bardziej elementarnych. Bardzo wielu Polaków nie umie wyjaśnić pojęcia inflacja, nie jest w stanie określić różnicy pomiędzy kartami kredytową a debetową, nie rozumie obiegu pieniędzy, którymi zarządza państwo, czyli nie wie, co się dzieje z naszymi podatkami. Potrafimy się posługiwać komunałami typu „służba zdrowia jest opłacana z naszych podatków”, ale tego, co to tak naprawdę oznacza, w zasadzie nie rozumiemy. Jeśli więc jesteśmy społeczeństwem, które ma tak małą wiedzę finansową i jednocześnie mówimy, że korzystamy z wiedzy innych osób, na przykład pracowników instytucji finansowych, ale im nie ufamy, bo ufamy tylko sobie, to dochodzimy do wewnętrznej sprzeczności, jeżeli chodzi o możliwość podejmowania racjonalnych decyzji dotyczących zarządzania własnymi pieniędzmi.

A może nie ufamy doradcom finansowym, bo ich nie rozumiemy?

Faktycznie, Polacy ogólnie charakteryzują się niskim poziomem zaufania społecznego w porównaniu z innymi narodami w Europie. Do siebie wzajemnie, do sąsiada, do instytucji, do systemu, do rządu. Nie jest więc dziwne, że nie mają zaufania także do instytucji finansowych, szczególnie w kontekście niskiej wiedzy ekonomicznej i informacji, które docierają do nas z mediów. Przy okazji tzw. kryzysu frankowego na rynku nieruchomości dowiedzieliśmy się, że banki są podstępne, złe, oszukują ludzi, wciskając im kredyty we frankach szwajcarskich, których ci ludzie na pewno nie chcieli. Czy jednak na pewno ludzie tych kredytów nie chcieli? Spróbujmy się zastanowić nad tym, co mogło się zdarzyć w tym przypadku na przykładzie medycznym. Wyobraźmy sobie typowego Polaka, który czuje się jakoś niewyraźnie, jest przekonany, że jest chory, idzie do lekarza, a lekarz mu mówi: nic panu nie jest. Co mówi Polak?

Skandal. On się nie zna.

Właśnie. A później będzie tak długo szukać, aż któryś lekarz się nad nim pochyli i powie, że jest chory, zapisze lekarstwa, skieruje na rezonans, na tomografię. I to będzie dopiero dobry lekarz. Jeżeli więc Polak idzie do doradcy finansowego rozmawiać o tym, że chce wziąć kredyt, to chce go wziąć, i już. Jeżeli doradca powie, że lepiej, żeby kredytu nie brał, bo jego sytuacja finansowa na to nie pozwala, to on najprawdopodobniej poszuka innego, który udzieli mu takich informacji, jakich oczekuje, czyli: nie ma sprawy, proszę się zadłużyć, najlepiej od razu na bardzo wysoką kwotę, żeby starczyło na duże mieszkanie. To zjawisko od kilku lat badamy z prof. Tomaszem Zaleskiewiczem,

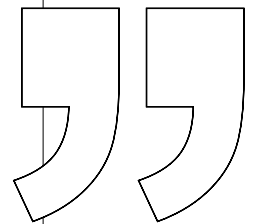
i obserwujemy je zarówno u Polaków, jak i Amerykanów. Nazwaliśmy je efektem konfirmacji, co oznacza, że ludzie mają większą skłonność do tego, żeby oceniać jako kompetentnych tych doradców, którzy będą im mówić to, co chcą usłyszeć.

Z tą wiedzą jeszcze trudniej zaufać radom specjalistów, którzy z pewnością to wiedzą.

Nie próbuję powiedzieć, że wszyscy doradcy zawsze kompetentnie i zgodnie z prawdą udzielają informacji, czy też że wszyscy będą nas chcieli wprowadzać w błąd, żeby osiągnąć korzyści. Chodzi raczej o to, że ludzie ogólnie przeceniają te informacje, które są zgodne z ich poglądami i oczekiwaniami, a gdy ktoś ich poglądy dyskredytuje, nie traktują oni tego jako porady, tylko jako uwagę ad personam. Pomimo tego, że doradca sugeruje określone postępowanie, jeśli klient nie ma zaufania, a do tego jeszcze jest niewy-

Polacy ufają sobie albo nikomu.

A to jest sytuacja tragiczna,
bo jako społeczeństwo mamy
bardzo małą wiedzę dotyczącą
finansów.



edukowany, to i tak zrobi to, co będzie chciał. Doradca w naszych oczach jest po to, żeby upewnić nas w tym, że podjęliśmy dobrą decyzję. Wracając tym samym do kredytów we frankach: duża część osób, nawet jeżeliby dostała informację o potencjalnym ryzyku walutowym, to prawdopodobnie i tak by ją zignorowała jako niezgodną z ich przekonaniem, że skoro frank ma niski kurs, to zawsze będzie taki miał. A jeśli nawet coś się zmieni, to się wtedy pomyśli.

Słynne polskie „jakoś to będzie”?

Tak, na dodatek problematyczne jest to, że „jakoś to będzie” nie oznacza wcale „w razie czego dam sobie radę”. Raczej to postawa trzylatka, który kiedy coś się dzieje nie po jego myśli, wkłada głowę pod poduszkę i wydaje mu się, że go nie ma, a tym samym problem znika. Tak się zachowuje na przykład wielu dłużników: kiedy zaczynają się monity o spłatę zobowiązań, to nie zagląдают do korespondencji, nie odbierają telefonów, udają, że ich nie ma w domu. Nie konfrontują się z sytuacją.

Państwo słowo „edukacja”. Porozmawiajmy o tym.

Wielu osobom wydaje się, niestety, że edukacja ekonomiczna to coś, co powinna zapewnić szkoła. Tyle że sześć- czy siedmiolatki pod pewnymi względami są

już trochę za stare na to, by dopiero zaczynać naukę dobrych zachowań ekonomicznych. Wiele wskazuje na to, że już czterolatki są wystarczająco rozwinięte, żeby uczyć ich pewnych nawyków ekonomicznych, np. oszczędzania. Rodzice tego nie robią, bo wydaje im się, że dzieci zostaną w jakiś sposób skrzywione, że będą materialistami, nadmiernie skupionymi na pieniądzu. Ta moneta ma jednak dwie strony: uczenie dzieci, że jak zaoszczędzą, to będą miały, to jest zupełnie coś innego niż przekonywanie ich, że pieniądze zmieniają ich życie. Poza tym dorośli uważają, że wystarczy dziecku powiedzieć: masz oszczędzać. Tymczasem nic nie wskóraj, jeśli sami wydają pieniądze bez sensu, klócą się o nie i mówią „nie możemy ci tego kupić, bo nie mamy pieniędzy”, czyli w domyśle „gdybyśmy mieli, to kupilibyśmy ci wszystko”.

Co więc powinni powiedzieć?

„Nie kupimy ci tej zabawki, bo masz ich tak dużo, że nie potrzebujesz następnej”. To jest racjonalne wy-

Może ze względu na PRL...

O nie! Pokolenie 40-latków ledwo pamięta PRL, ja np. tylko dlatego, że mnie mama po mleko z butelką wysyłała, ale zaczęłam pracować w 1998 r. My wychowaliśmy się jako dzieci w PRL, ale dorosłego życia i pracy nauczyliśmy się już w innych czasach. Ja bym mimo wszystko wpływu PRL na zachowania 40-latków nie demonizowała.

Ale Polakom został po tym okresie brak zaufania do państwa, instytucji, innych ludzi. Poza tym przez te 44 lata mało kto umiał zarządzać pieniędzmi, bo ich za dużo nie było. To nie ma znaczenia?

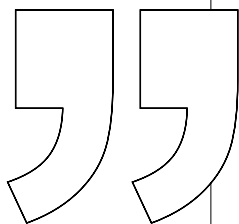
Nie jesteśmy w stanie na to pytanie odpowiedzieć. Gdybyśmy chcieli, musielibyśmy mieć Polskę w wersji PRL i w wersji nie-PRL. Przekornie powiedziałabym, że może to wcale nie wina Polski Ludowej, ale zaborów albo pańszczyzny. No i szlachty, która w XVIII w. hołdowała zasadzie „zastaw się, a postaw się”, czyli zupełnie nieracjonalnie zarządzała swoimi pieniędzmi. Mogłabym także postawić tezę, że problemy Polaków wiążą się z religią katolicką. Jak są traktowane pracowitość, oszczędzanie i zamożność w chrześcijaństwie protestanckim? Jednoznacznie pozytywnie. Gdy natomiast popatrzymy na katolickie spojrzenie na pieniądze, to dowiemy się, że przede wszystkim przejdzie przez ucho igielne, niż bogaty wejdzie do Królestwa Niebieskiego – to z Ewangelii Mateusza. To powoduje duży dysonans. I nie chodzi o to, czy jesteśmy społeczeństwem wierzącym, czy niewierzącym, a raczej o to, w jakiej tradycji jesteśmy wychowani. Mamy być skromni, nie pokazywać się, a bogaty to na pewno ukradł. Z drugiej strony mówimy: jak ktoś biedny, znaczy nieudacznik. Brakuje pozytywnych określeń powiązanych z zamożnością czy też jej brakiem.

I jeszcze mamy pocieszające powiedzenie „pieniądze szczęścia nie dają”. A jednak Polacy ciągle aspirują, choćby za wszelką cenę otaczając się przedmiotami mającymi świadczyć o ich wysokim statusie.

Na tym polega dysonans, o którym mówiłam. Z jednej strony wyrosliśmy w przekonaniu, że nie można kierować się bogactwem jako wartością w życiu, a z drugiej strony obudziliśmy się nagle pewnego dnia w 1989 r. w zupełnie nowej rzeczywistości. Zostaliśmy wręcz zasypani wartościami, na których można opierać życie, a które stoją w sprzeczności z obowiązującymi wcześniej. W Ameryce czy w Europie Zachodniej społeczeństwa powoli wzrastały w tych wartościach. Stopniowo budowały oparty na nich światopogląd i relacje społeczne. Jak my mamy natomiast sobie radzić z rozdzwiękiem: pieniądze szczęścia nie dają, ale jeżeli jesteś biedny, to znaczy, żeś głupi, godny potępienia i to twoja wina.

Jak mamy sobie radzić z rozdzwiękiem: z jednej strony „pieniądze szczęścia nie dają”, z drugiej – jeżeli jesteś biedny, to znaczy, żeś głupi.

tłumaczenie, a nie słowo wytrych: brak pieniędzy. W tym momencie też ujawnia się kolejny problem: jak wyedukowani są polscy dorośli. Ludzie w wieku 40+ to pokolenie, które jest obecnie najzamożniejsze. Weszli na rynek pracy w latach 90. i trafili na żylę złota. W związku z tym dzisiejsi 40–50-latkowie to często osoby, które w dużej mierze odniosły sukces finansowy, mają ugruntowaną sytuację finansową itd. Z drugiej jednak strony duża część z nich nie potrafi zarządzać swoimi pieniędzmi, a zostają im pod koniec miesiąca tylko dlatego, że same się zaoszczędziły – to znaczy że po prostu nie zostały wydane. Nie myślą o tym, ile pieniędzy im będzie potrzebne, gdy przejdą na emeryturę, by utrzymać podobny poziom życia. W tym kontekście bardzo podobała mi się reklamowa kampania banku, w której młody bóg mówi „pomyślę o tym później”, a w rezultacie, kiedy przestaje pracować, ma tylko pół samochodu, pół domu, pół leżaka itd. To jest dobra edukacja dorosłych – oni podobnie jak dzieci nie lubią prawienia kazań, więc skutek może odnieść np. uczenie w sposób humorystyczny.



PROF. AGATA GĄSIOROWSKA

Mówi się, że żyjemy w drapieżnym kapitalizmie, który od ludzi wiele wymaga. Ale tak naprawdę wymagają inni. Od tego, co kto ma, zależy jego ocena społeczna.

Tak, ale to się powolutku zmienia. Część osób, które się urodziły pod koniec XX w., przynajmniej usiłuje korzystać z dostępnych dóbr w trochę inny sposób. Nie chcę mieć samochodu – mówią – bo jeździłbym tylko pół godziny dziennie, a trzeba by płacić ubezpieczenie. Po co mi rower, kiedy mogę korzystać z miejskiego. Po co mi brać kredyt na mieszkanie i związać się z jednym miejscem na dziesiątki lat jak moi rodzice, skoro nie wiem, co będę robić w przyszłym roku. Z drugiej strony jednak to pokolenie ma wzorce zachowania swoich rodziców: stała praca jest ważna, mieszkanie czy dom też, a samochód trzeba mieć, żeby sąsiad widział i zazdrościł, co też jest wartością samą w sobie. Kiedy człowiek dostaje sprzeczne sygnały o tym, co jest istotne, a co nie, nie potrafi łatwo ocenić, który jest wiarygodny. Można nas wbrew pozorom porównać do społeczeństwa południowokoreańskiego. Tam z jednej strony obecne są tradycyjne konfucjańskie podwaliny religijne, gdzie jest mowa o skromności, szacunku dla starszych i nieskupianiu się na posiadaniu, bo to jest powierzchowne. Ale z drugiej – wzorce przychodzące z USA – przede wszystkim: musi być szybko, ładnie, musi być posiadanie, sława, popularność i uroda fizyczna, a do tego jeszcze sukces zawodowy. W Korei Południowej jest największy odsetek samobójstw, nie tylko wśród osób dorosłych, lecz także wśród dzieci i nastolatków. Wie-

le osób nie wytrzymuje presji związanej ze sprzecznymi wartościami.

A my? W jakim punkcie jesteśmy?

Rozwarstwiamy się na dwa różne społeczeństwa. Część Polaków dryfuje coraz bardziej w stronę: nie jestem zainteresowany oszczędzaniem, mówią, że dostanę małą emeryturę z ZUS, to wolę pracować na szaro, bo przynajmniej teraz będę miał więcej. Czyli chowa głowę w piasek i ani myśli się edukować. Druga część społeczeństwa, ta lepiej wykształcona, w dużych miastach, bardziej świadoma, dryfuje w drugą stronę: zastanawia się nad swoimi finansami i przyszłością, podejmuje racjonalne decyzje. Ale, niestety, nie ciągną za sobą tamtych, którzy nie chcą się angażować w swoje życie finansowe za 20 czy 30 lat.

Jakie mogą być tego efekty?

Prawdopodobnie takie, że obciążenia, z którymi państwo będzie musiało się zmagać, spowodują, że ubezpieczenia społeczne i podatki będą zżerały dużo więcej niż połowę naszych dochodów, a to będzie skutkowało jeszcze większą szarą strefą i jeszcze większą niechęcią do oszczędzania. Jeżeli więc ktoś nie wymyśli jakiegoś mądrego antidotum, prawdopodobnie gospodarczo zbankrutujemy.

Z PROF. AGATĄ GĄSIOROWSKĄ
ROZMAWIAŁA KATARZYNA CZARNECKA

