# Rozdział 2

## Oszczędzanie to stan umysłu

Przed Państwem największe wyzwanie tego kursu. Oszczędzanie. Samo słowo "oszczędzanie" budzi dysonans. Dane statystyczne i badania potwierdzają te słowa. Według Diagnozy Społecznej z 2015 roku tylko 12% Polaków oszczędza pieniądze. Z kolei długoterminowo oszczędza zaledwie 5%. Co ciekawe, jednocześnie te same badania pokazują, że odsetek osób twierdzących, że powinno się oszczędzać, utrzymuje się na bardzo wysokim poziomie. Czemu tak jest? Coraz więcej odpowiedzi udziela nam psychologia behawioralna.

Oszczędzanie jest nieprzyjemne, bo wymaga od nas, abyśmy odroczyli gratyfikację. Oszczędzanie jest także wyjściem poza strefę komfortu, i nasz umysł podpowiada nam, aby nie narażać się na nieprzyjemne uczucie, jakim jest odmawianie sobie.

Łatwiej jest więc nam wydać i skonsumować pieniądze, niż odłożyć i obawiać się, że może nie wykorzystamy tych pieniędzy. Potwierdzenie dla tej hipotezy możemy znaleźć w zawirowaniach historycznych Polski. Nie wiadomo było, co się mogło wydarzyć z naszymi oszczędnościami. A więc bezpieczniej było wydać pieniądze, najlepiej na dobra trwałe czy zapasy, i mieć pewność, że z nich skorzystamy. Oszczędzanie jest też tym trudniejsze, im bardziej odległy cel oszczędzania. Trudno jest zmusić siebie i uruchomić w umyśle długoterminową perspektywę, i dziś zacząć oszczędzać np. na emeryturę, która będzie za 30 lat. Pojawiają się myśli: jeśli nie dożyjemy, a więc lepiej cieszyć się pieniędzmi tu i teraz. Ponadto, w Polsce oszczędza za nas system – ubezpieczenia społeczne. Zupełnie inaczej niż np. w Stanach Zjednoczonych, gdzie za emeryturę i zasilanie funduszu 401 jest odpowiedzialny każdy za siebie.

Nasz polski system zwalnia obywateli od myślenia. Co miesiąc otrzymujemy kwotę netto, nie zastanawiając się zbytnio, co dzieje się ze środkami odprowadzonymi. Kolejną przyczyną niechęci do oszczędzania jest ryzyko. Oszczędzając, jesteśmy zmuszeni do znalezienia bezpiecznego miejsca, gdzie możemy trzymać środki. Wspomniane wcześniej perturbacje historyczne nie zachęcały do trzymania oszczędności w instytucjach finansowych.

W domu też nie były bezpieczne. Pieniądze traciły na wartości. Były narażone na kradzież. Lepiej było je wydać. A gdy wydamy całą naszą wypłatę, to rzeczywiście nie mamy z czego oszczędzać. Nie ma z czego, bo nic nie zostaje.

# Hipoteza cyklu życia

Behawioralna hipoteza cyklu życia opracowana została przez Hersha Shefrina i Richarda Thalera w latach 80-tych. Klasyczna teoria ekonomii powiedziałaby, że poziom oszczędności człowieka powinien się zmieniać w zależności od tego, jakie ludzie mają możliwości zarobkowania, związane z cyklami życia. Gdy są młodzi, żyją właściwie na kredyt, bo mieszkają u rodziców, studiują. Potem powinni móc oszczędzać coraz więcej, bo ich zarobki rosną. Gdy przechodzą na emeryturę i konsumują, oszczędności powinny maleć. To jednak tylko teoria. Badacze wysnuli inną hipotezę, i pokazali że model nie ma odzwierciedlenia w rzeczywistości, bo gdy ludzie więcej zarabiają, to wcale nie zaczynają więcej oszczędzać. Mogą bowiem mieć coraz większe aspiracje, chęć podwyższania stylu życia albo problemy z samokontrolą.

# Nobel z ekonomii behawioralnej

Rok 2017 jest szczególny. Królewska Akademia Nauk przyznała ekonomicznego Nobla Richardowi H. Thalerowi za jego wkład w ekonomię behawioralną. Jest to ten sam badacz, który w latach 80-tych współtworzył wcześniej przedstawioną teorię cyklu życia. Późniejsze badania Thalera dają nowe światło na nasze postawy finansowe i wyjaśniają, jak pieniądze rządzą człowiekiem.

Thaler wysnuł hipotezę, dlaczego ludzie mają różne podejście do tych samych pieniędzy, w zależności od tego, jak były zarobione. Jego teoria rachunkowości umysłowej wyjaśnia jak ludzie upraszczają podejmowanie decyzji finansowych, tworząc odrębne konta w swojej głowie. Jest to tzw. mental accounting – księgowanie umysłowe. Thaler pokazał, że ludzie układają sobie w głowach przychody i wydatki w sposób podobny do tego, jak to się robi w księgowości, tzn kwalifikują wartość pieniędzy pod względem tego, skąd pochodzą i na co są przeznaczane. Na przykład 100 złotych zarobione w ramach dodatkowej pracy to różni się od 100 złotych wygranych na loterii czy ofiarowanego nam w prezencie.

Skoro pieniądze się różnią, mogą być też wydane w różny sposób. Patrząc czysto matematycznie podejście Thalera jest nieracjonalne. Przecież 100 złotych to 100 złotych. A Thaler temu zaprzecza. Otóż człowiek nie jest istotą racjonalną i łatwiej wyda 100 złotych wygrane niż ciężko zarobione.

Thaler mia także obserwację, że noworoczne postanowienia są trudne do utrzymania. Pokazał też, że poziom oszczędności może zależeć również od tego, na co ludzie oszczędzają. Gdy oszczędzamy na jakąś przyjemność np. wyjazd, to łatwiej jest nam sięgnąć po zaoszczędzone pieniądze i wydać na coś innego, niż wówczas, gdy oszczędzam, gdy zbieram na poważny cel, operację, studia czy dla dziecka.

# “Nie mam z czego oszczędzać!?”

Zatem czy rzeczywiście nie mamy z czego oszczędzać czy tylko nasz umysł podpowiada nam, że tak jest? Skoro powszechnie wiemy, że oszczędzanie jest dobre dla nas, to dlaczego tego nie robimy? Pośrednio odpowiedział na to Ernest Engel, niemiecki ekonomista, który w XIX wieku zajmował się obserwacją budżetów domowych robotniczych rodzin. Engel zaobserwował, że w miarę wzrostu dochodu robotnicy inaczej wydają też pieniądze na żywność, konsumpcję, przyjemności i usługi.

Otóż w miarę wzrostu dochodu, procentowy udział żywności w wydatkach zmniejsza się. Teoria ta znana jest jako prawo Engla. Prawo to mówi, że w miarę wzrostu dochodów konsumenta (gospodarstwa domowego) wydatki na żywność rosną, lecz ich procentowy udział w wydatkach ogółem się zmniejsza. Innymi słowy, w miarę jak dochód rodziny rośnie, więcej też wydaje się na żywność, jednak wzrost wydatków na żywność nie jest tak szybki jak wzrost wynagrodzenia.

Za to w miarę wzrostu wynagrodzenia, coraz więcej wydajemy na konsumpcję i przyjemności. W miarę wzrostu dochodu pojawia się coraz potrzeb, coraz więcej pokus, aby kupić sobie styl życia i pozostaje coraz to mniej pieniędzy, aby móc oszczędzać. I rzeczywiście jest to prawdą, nie mamy z czego oszczędzać, gdy oszczędzamy na końcu miesiąca. Wydamy wszystko, a nawet możliwe, że skorzystamy też z debetu lub karty.

Błędne jest założenie, że zostaną nam pieniądze na koniec miesiąca. Nie zostaną. Będziemy wydawać na konsumpcję, przyjemności i usługi. Im więcej będziemy zarabiać, tym więcej wydamy.

# Reguła 5 sekund pomiędzy pomysłem a działaniem

Pięć sekund pomiędzy pomysłem a działaniem jest kluczowe. Jest to zasada opracowana przez Mel Robbins, amerykańską mówczynię, prawnika i dziennikarkę. Zasada mówi, że jeśli pojawia się impuls do działania w konkretnym celu, trzeba fizycznie zacząć działać w ciągu 5 sekund, inaczej nasz umysł zabije pomysł.

Pojawi się prokrastynacja, zwlekanie. W istocie nasz dobry, szczytny pomysł nie zostanie zrealizowany. Działanie zasady pięciu sekund można łatwo wytłumaczyć na przykładzie dzwoniącego rano budzika. W przypadku gdy świadomie decydujemy, że nastawiamy drzemkę, odkładamy chwilę wstania z łóżka. Jednak gdy w ciągu pięciu sekund podejmujemy akcję, nie dajemy szansy na wewnętrzne rozterki.

Mel Robbins powołuje się na badania, które wyjaśniają, w jaki sposób ludzki mózg jest skorelowany ze stresem. Mózg unika sytuacji stresowych lub trudnych. Jest to nawyk, który wszyscy rozwinęliśmy na przestrzeni lat. Przezwyciężenie tego nawyku wymaga świadomego zmuszenia się do działania, którego nie chcemy robić. Jest to poza naszą strefa komfortu. Zatem oczekiwanie że się zmotywujemy później, jest z góry skazane na porażkę. Wszelkie postanowienia, zacznę jutro, zacznę w poniedziałek, w Nowy Rok nie zadziałają. Jeśli pojawiła się myśl, trzeba zacząć działać w ciągu pięciu sekund.

Regułę pięciu sekund można zastosować także do oszczędzania. Gdy chcemy ulec pokusom finansowym, kupić niepotrzebną rzecz w sklepie, działanie powinniśmy podjąć w ciągu pięciu sekund od pojawienia się myśli, że jest to nam niepotrzebne. Później nasz umysł zacznie targować się z nami, i będzie coraz trudniej podjąć racjonalne, i dobre dla działanie.

Spostrzeżenia Mel Robbins rzucają także światło na to, dlaczego decyzja a działanie nie są tożsame. Dlaczego konsumenci, mimo że mają często wiedzę i świadomość dobrych praktyk, nie zawsze umieją się zastosować.

## Ćwiczenie 2.1

### Dlaczego nie możemy oszczędzać?

Przed Państwem ćwiczenie. Jeśli nie oszczędzają Państwo regularnie lub rzadko to ćwiczenie nie powinno być trudne. Zadanie polega na znalezieniu siedem odpowiedzi na pytanie dlaczego ludzie w bliskim nam otoczeniu nie oszczędzają. Odpowiedzi mają być konkretne, rzeczowe i łatwo definiowalne. Odpowiedzi przydadzą się w ostatniej części tego rozdziału.

Np. Dlaczego ludzie w Państwa otoczeniu nie oszczędzają?

Dlatego, że mało zarabiają.

……?

……?

……?

……?

……?

……?

# Wartość osobista netto

Gdy już znamy swoje dochody i wydatki miesięczne, możemy przystąpić do lepszego gospodarowania naszymi środkami finansowymi. Dopiero gdy czarno na białym zobaczymy wszystkie wydatki, wszelkie kwoty, jakie wydajemy na usługi i konsumpcję, to uświadomimy sobie ile naprawdę wydajemy.

Możliwe, że wszystko to, co zarobimy. Nie zostaje nic. I w konsekwencji nie ma z czego oszczędzać. A więc nie tędy droga. Zaczynamy od początku. Na początku jest cel. Gdy zaczęliśmy prowadzić budżet domowy, nie robiliśmy tego dla samej dokumentacji wydatków. Robiliśmy to w jakimś celu, który oscylował wokół poprawy kondycji własnych finansów. Poprawić sytuację finansową możemy jedynie poprzez oszczędzanie i inwestowanie. W momencie analizy wydatków warto przyjrzeć się ginącym pieniądzom.

Są to wydatki na niepotrzebne, zbędne nam rzeczy, które nie wpływają na jakość naszego życia, i które nie są inwestycją. Czy rzeczywiście chcę wydać tyle na ubrania, które założone zostały raz albo wcale? Czy zdecydowałabym się jeszcze raz wydać tyle na święta? Jaka kwota mogłaby mi zostać na koniec miesiąca, gdybyśmy jej nie rozmienili na drobne i nie roztrwonili w niewiadomym celu?

# Wycena majątku osobistego

Zanim rozpoczniemy poprawę stanu finansów, warto abyśmy znali nasze możliwości finansowe. Jest to wycena majątku osobistego. Nieważne ile zarabiamy. Na koniec dnia liczy się tylko ile zaoszczędziliśmy, i o ile powiększyliśmy nasze bezpieczeństwo finansowe.

Jeśli zarabiamy 5 tysięcy i wydajemy 5 tysięcy, nasze saldo wynosi zero. I jesteśmy w tej samej sytuacji co osoba która zarabia tysiąc złotych i wydaje tysiąc złotych. Nieważne w jakim wieku jesteśmy. Dlatego warto dowiedzieć się ile rzeczywiście posiadamy. Jest to rachunek zysków i strat.

Świadomość tego, ile posiadamy, będzie pomagała nam ustosunkować się do naszych możliwości i dalszych planów finansowych. Wycena majątku osobistego jest porównywalna z analizą miesięcznego budżetu. Jednak w tym wypadku analizujemy cały posiadany majątek.

# Ćwiczenie 2.2

## Jaka jest moja wartość osobista netto?

Wyobraźmy sobie, że jesteśmy zmuszeni sprzedać nasz majątek po cenie rynkowej. Ile by nam zostało? Czy jesteśmy na plusie? Czy mamy długi? Wypełnijmy poniższą tabelę i przyjrzyjmy się rezultatowi. Bądźmy ze sobą szczerzy. Jeśli mieszkamy w domu wartym 300 tysięcy złotych, ale mamy kredyt we frankach, osiągający dziś kwotę 350 tysięcy, to ostateczny rezultat wyniesie minus 50 tysięcy. Postarajmy się wpisać wszystkie pozycje. Tabelę można dowolnie modyfikować, w zależności od posiadanych aktywów czy zobowiązań.

| Wycena majątku osobistego | | | |
|---|---|---|---|
| | | **Wartość majątku** | **Wartość zobowiązania (dług)** |
| 1 | Konto osobiste | | |
| 2 | Lokaty | | |
| 3 | Waluty | | |
| 4 | Akcje | | |
| 5 | Obligacje | | |
| 6 | Ubezpieczenie | | |
| 7 | Mieszkanie | | |
| 8 | Mieszkania na wynajem | | |
| 9 | Działki | | |
| 10 | Grunty rolnicze | | |
| 11 | Samochód | | |
| 12 | Biżuteria | | |
| 13 | Metale szlachetne | | |
| 14 | Firma | | |
| 15 | Pożyczki | | |
| 16 | Kredyt hipoteczny | | |
| 17 | Kredyty | | |
| | **RAZEM** | **0** | **0** |
| | **SALDO** | | **0** |

Jaki jest saldo analizy wartości osobistej netto. Czy jesteśmy na plusie? Czy mamy większe zobowiązania niż wynoszą nasze aktywa? Szczerość wobec siebie jest kluczowa przy analizie swojego majątku. Jeśli nasz majątek jest niewielki, dzięki analizie możemy znaleźć kierunek w którym powinniśmy zmierzać.

## Oszczędzamy na sobie czy dla siebie?

Jednym z częściej wymienianych powodów braku oszczędzania jest wymówka, że oszczędzanie drobnych kwot nie ma sensu i do niczego nie prowadzi. Często powtarza się, że oszczędzanie 100 zł nie uczyni nas milionerami, a także nie zapewni nam większego bezpieczeństwa, a jedynie pozostawia nieprzyjemne uczucie odmawiania sobie najmniejszej przyjemności. Pokutuje także opinia, że dopiero posiadanie większej nadwyżki finansowej pozwala rozpocząć oszczędzania. Niestety, w miarę ze wzrostem dochodów, nie rosną nasze oszczędności.

## Dziś 10 złotych, jutro 1000 złotych

Nie ma kwot lepszych i gorszych. Jeśli mówimy sobie, że zaczniemy oszczędzać dopiero wtedy, gdy więcej zarobimy, to tak naprawdę czekamy na Godota. Nigdy nie przyjdzie ten czas. W miarę ze wzrostem dochodów nasze wydatki rosną. Następuje podwyższenie stylu życia. Jeśli nie oszczędzimy 10 złotych, w miarę wzrostu dochodu nie oszczędzimy też 100 złotych a potem i 1000 złotych. Można sobie przyponieć pierwsza wypłatę.

Jakimi bogaczami się czuliśmy, gdy trzymaliśmy w ręku pierwsze zarobione pieniądze. A teraz? W miarę wzrostu naszych dochodów rosną nasze potrzeby. Jeśli tradycyjne teorie ekonomiczne miałyby realne zastosowanie, to człowiek powinien oszczędzać każdą kwotę, której nie wyda. Jeśli nie wydał 20 złotych, to powinien te 20 złotych oszczędzić. Prawdziwy obraz sytuacji opisuje psychologia, a ściślej teorie ekonomii behawioralnej, która nie podpowiada prostych rozwiązań.

## Cele oszczędnościowe

Spisywanie wydatków i pilnowanie, ile i kiedy wydajemy jest trudną i żmudną pracą. Nie daje natychmiastowej gratyfikacji, to jest nie otrzymujemy od razu pozytywnej informacji zwrotnej. Oszczędzanie nie jest popularne. Przypominamy statystyki, w Polsce tylko 12% oszczędza, a na cel długoterminowy już tylko 5%. Ekonomia behawioralna tłumaczy, dlaczego człowiek, mimo teoretycznej słuszności oszczędzania postąpi inaczej i zaniecha pilnowania budżetu. Niemniej jednak, oszczędzanie ma głębszy sens.

Oszczędzanie sprzyja wyrobieniu sobie nawyku niewydawania wszystkich środków. Pozwala stworzyć poduszkę bezpieczeństwa, do której można sięgnąć w przypadku kłopotów finansowych. Jednak bez jasno sprecyzowanego celu stracimy motywację dość szybko. Musimy wiedzieć po co oszczędzamy. Samo określenie poprawy sytuacji finansowej nie jest wystarczające. Cel powinien być jak najbardziej konkretny i określony w czasie, np. spłata długu w wysokości 5 tysięcy w ciągu 6 miesięcy.

# Ćwiczenie 2.3

## Na co będę oszczędzać?

"Dla kogoś, kto nie wie, do jakiego portu zmierza, każdy wiatr jest niepomyślny" zauważył Seneka. Ten sam myśliciel jest autorem powiedzenia, że za późno oszczędzać, gdy widać dno. Brak celu nie pozwala skoncentrować się na istotnych środkach i planowaniu drogi. Tak samo jest z celami finansowymi. Gdy nie wiemy po co i na co oszczędzamy, to oszczędzanie jako sztuka dla sztuki prędko nas zniechęci. Miesiące będą mijały, zamienią się w lata, a nasza sytuacji finansowa nie ulegnie zmianie. Dalej będziemy wydawali dokładnie tyle, ile zarobiliśmy.

Aby zacząć oszczędzać należy przeprogramować nasze myślenie na zorientowane na cele.

**Wypisz 3 cele oszczędnościowe.**

Cel 1 ……

Cel 2. ……

Cel 3. ……

# Kilka prostych zasad jak oszczędzać

Oszczędzanie - proces żmudny i bez natychmiastowej gratyfikacji
- najlepiej rozpocząć od razu.

Oto kilka prostych wskazówek, gdy zaczynamy oszczędzać:

1. **Każda kwota się liczy.** Zaczynamy oszczędzać od małych kwot. Gdy zdecydujemy się odkładać dużą kwotę, wkrótce możemy odczuć ciężar miesięcznej raty oszczędności i zniechęcić się. Gdy myślimy o oszczędzaniu, zacznijmy od małych kwot, ustawiając sobie cel np. 5% miesięcznych dochodów. Czyli jeśli miesięcznie zarabiamy 1,000 złotych, to możemy spróbować zacząć oszczędzać od 50 złotych. W skali miesiąca kwota ta nie jest wysoka, ale w skali 10 czy 20 lat już tak.

2. **Wyrabiamy nawyk oszczędzania.** Wiadomo, że poprzez oszczędzanie drobnych kwot nie staniemy się milionerami. Ale powiększa się nasza poduszka bezpieczeństwa, a także wyrabia się nowa postawa pro-oszczędnościowa, nawyk odkładania pieniędzy.

3. **Oszczędzamy z góry.** Oszczędności trzeba potraktować jako kolejny rachunek do zapłacenia. Jeżeli będziemy czekali na koniec miesiąca, aby odłożyć kwotę, jaka zostanie nam na koncie, to prawdopodobnie się tego nie doczekamy. Albo może pojawi się, gdy dostaniemy podwyżkę lub premię. Jednak w kolejnym miesiącu, nasz umysł podpowie nam, jak zagospodarować wszystkie środki jakie mamy na koncie, tak, aby nie zostało nam nic. Mówi się o tym zjawisku jako o podwyższaniu standardu życia. Im więcej zarabiamy, tym więcej chcemy kupić, aby odpowiadało to naszej nowej pozycji zawodowej (o efekcie Diderota opowiemy w kolejnym wpisie).

4. **Oszczędzamy poprzez dorabianie.** Oszczędzanie nie powinno być tylko utożsamiane z odkładaniem każdej wolnej kwoty. A co w przypadku, gdy zarabiamy wystarczająco mało, by nawet po ograniczeniu wydatków, nie móc oszczędzać?

5. **Automatyzujemy procesy oszczędnościowe wg zasady "czego oczy nie widzą, tego sercu nie żal".** Berry Schwartz opisuje zjawisko zwane jako paradoks wyboru. W skrócie można je zdefiniować tak, że wraz ze wzrostem możliwości wyboru rośnie trudność podejmowania decyzji. Dlatego im więcej mamy dostępnych opcji, tym trudniej nam dokonać szybkiej i właściwej decyzji. Schwartz przedstawia badanie dwóch grup studentów, którym podano dwa różne pudełka czekoladek. Pierwszej grupie podano 6 czekoladek, drugiej 30 czekoladek. Okazało się, że pierwsza grupa była bardziej zadowolona niż druga. Wynik ten był bardzo zaskakujący, gdyż

pierwotnie zakładano, że większy wybór będzie bardziej doceniony. Natomiast okazało się, że wraz ze wzrostem liczby opcji rośnie poczucie kosztu podejmowania decyzji. Jedną z podstawowych kwestii wzrostu liczby wyborów jest trudność z podejmowaniem decyzji.

Każdy nasz wybór wymaga większego wysiłku, mamy większe szanse na popełnienie błędu, a ewentualne psychologiczne konsekwencje pomyłki są bardziej odczuwalne. Tak jest w przypadku wyboru sposobu oszczędzania i narażania się na tę decyzję codziennie. Dlatego najskuteczniejszym sposobem jest zlecić decyzję oszczędzania systemowi bankowemu. Usługi bankowe oferują stałe zlecenia, które najlepiej ustawić jeden, dwa dni po otrzymaniu wynagrodzenia. Będziemy zaskoczeni, jak suma rośnie.

## Historia szlafroka Diderota

Specjaliści od marketingu, którzy starają się nas zachęcić do kupna dodatkowych, niekoniecznie potrzebnych rzeczy, znają pewne zjawisko, opisane przez Granta McCrackena w 1988 jako efekt Diderota. Denisa Diderota, francuskiego uczonego żyjącego w XVIII wieku, twórcę encyklopedii i Kubusia Fatalisty, wcale nie ominęły pułapki ekonomii behawioralnej. Uczony, jakkolwiek biedny i nieposiadający wielu drogich rzeczy, opowiedział raz historię o sobie w eseju "*Żale nad moim starym szlafrokiem, czyli przestroga dla tych, co posiadają więcej smaku niż pieniędzy*". Otóż dostał pewnego razu piękny czerwony szlafrok.

W porównaniu ze swoim eleganckim, nowym szlafrokiem, reszta jego rzeczy zaczęła wydawać się tandetna i Diderot był niezadowolony z tego, że elegancja i styl nowego szlafroka nie pasuje do jego starych i zniszczonych rzeczy. Postanowił więc zastąpić swoje stare krzesło ze słomy fotelem pokrytym marokańską skórą, a jego stare biurko zostało zastąpione nowym drogim stolikiem do pisania.

Diderot wymieniał kolejne rzeczy na nowe zamienniki, aż zabrakło mu pieniędzy i popadł w długi. Efekt Diderota jest wytłumaczeniem zjawiska, dlaczego kupujemy kulturowo komplementarne rzeczy. Kto z nas nie spotkał się z sytuacją, że idąc kupić spódnicę wraca także z butami, idealnie pasującymi do nowej spódnicy, bo te stare buty już nie pasowały? Albo kupując nową kanapę do salonu zmieniamy dywan, a potem i stolik, i zasłony?

# Ginące pieniądze

Wyjazdy. Nowy samochód. Drogie kosmetyki. Firmowe ubrania. Historia Diderota nie tylko tłumaczy mechanizm działania kupna niepotrzebnych rzeczy która podwyższają standard życia. Oczywiście, nic nie ma niewłaściwego w komfortowym i wygodnym stylu życia.

Jednak jeśli lepszy styl życia nie pozwala nam oszczędzać pieniędzy na czarną godzinę, a czasami nawet zaciągamy kredyt aby zapewnić sobie lepszy styl życia, to nasze zachowanie w dłuższej perspektywie staje się niebezpieczne dla nas samych.

Na przykładzie podwyższania stylu życia można także zidentyfikować zjawisko tzw. ginących pieniędzy. Ginące pieniądze to wydatki, które można ograniczyć, i co ważne, których ograniczenie nie zaszkodzi rodzinie.

Ginące pieniądze to wydatki które ponosimy niepotrzebnie. Są to mandaty, odsetki, kosmetyki których nie używamy, szczególnie te drogie, nietrafione ubrania. Można tych wydatków uniknąć, gdy nie kupujemy impulsywnie i planujemy zakupy. Nie zawsze jest możliwe znalezienie dodatkowej pracy, która pozwoli nam oszczędzać większe pieniądze.

Niektórym osobom, na emeryturze czy w mniejszych miejscowościach, trudno jest z należć dodatkową pracę, a o podwyżkach można tylko często pomarzyć. Dlatego musimy się dobrze zastanowić, czy wszystkie dziury, którymi wyciekają pieniądze z

budżetu, muszą być tak duże oraz czy niektórych dziur nie można po prostu całkowicie zakleić.

## Ustawiamy limit dla wydatków

Jak się nie ponieść drobnym wydatkom, z których zbiera się większa suma, tak że wydajemy całą naszą wypłatę co do złotówki? Niektórzy ludzie, którzy się nie zadłużają, ale też nie oszczędzają, znają zjawisko zaciągania pasa tuż przed wypłatą. Okazuje się, że na koncie nie ma już zbyt wielu środków i przychodzi czekać do wypłaty. A więc czemu nie ustanowić sobie limitu wcześniej? Zjawisko ustawiania sobie granicy wydatków znane jest jako wbijanie klina. Klin, czyli zapora w postaci ograniczenia wydatków na koncie, prowadzi w istocie do powstawania oszczędności.

## Fundusz oszczędnościowy

Oszczędności przeznaczamy w pierwszej kolejności na fundusz bezpieczeństwa. Ma to być nasza poduszka bezpieczeństwa, środki bezpieczne, ratujące nas w sytuacji kryzysowej, jak utrata pracy, choroba czy też w przypadku innych nieprzewidzianych wydatków. Oszczędzanie to przezorność i cierpliwość. Bez względu na to, czy odkłada się pieniądze na edukację własną lub swoich dzieci, wymarzone wakacje, nowe mieszkanie, emeryturę, czy też na czarną godzinę, oszczędzanie to wynik patrzenia w przyszłość i dalekowzrocznego planowania. Innymi słowy, oszczędności to termin ekonomiczny na oznaczenie odsuniętej w czasie gratyfikacji.

Gdy stajemy w obliczu nagłych wydatków – na przykład w związku z chorobą czy też szeroko rozumianym nieszczęściem – pojawiają się wydatki, na które nas nie stać, co stwarza z kolei konieczność zaciągnięcia pożyczki od znajomych lub rodziny lub instytucji finansowych Jeśli kiedykolwiek znalazłeś się w takiej sytuacji, to dobrze rozumiesz korzyści płynące z faktu posiadania takich oszczędności.

Jeśli miałeś odłożone pieniądze na nagłe, nieprzewidziane wydatki, mogłeś z nich skorzystać w sytuacjach losowych.