

היבטים לא-קוגניטיביים בקבלת החלטות פיננסיות ובהעצמה

פיננסית

ליאנה שטירמן

תקציר

מטרה: מחקר זה בחן עמדות ואמונות אשר משפיעים על קבלת החלטות פיננסיות ומהווים חסמים פסיכולוגיים בתהליך העצמה פיננסית. זאת תוך התמקדות בשלושה חסמים פסיכולוגיים עיקריים אשר עלו הן מהספרות הקיימת והן ממחקר החלוץ: הסתכלות לטווח קצר (מיידית), שימוש לא מושכל באמצעים פיננסיים והשוואה לסביבה ולנורמות חברתיות. המחקר בחן את החסמים הללו מנקודת הראות של אנשי מקצוע אשר מספקים שירותי ייעוץ והעצמה פיננסית, מתוך הנחה כי אנשים אשר נזקקים לייעוץ פיננסי אינם בהכרח מודעים לחסמים אלו.

רקע: בשנים האחרונות השוק הכלכלי מאופיין באי-ודאות הולכת וגוברת. לאור מורכבות זו, כיום מצופה כל אזרח וצרכן לתכנן את עתידו הפיננסי לטווח הארוך ולהתנהל באופן מושכל ואחראי בתחום הפיננסי. עקב כך, עלתה המודעות לחשיבות של שיפור האוריינות הפיננסית בקרב אזרחים וצרכנים הן בעולם הן בישראל. גישות לשיפור האוריינות הפיננסית של האוכלוסייה מתמקדים לרוב בהקניית ידע טכני, כגון יכולת קריאת מסמכים פיננסיים והבנת מושגים ורעיונות בתחום הפיננסי והכלכלי שעשויים להשפיע על קבלת החלטות אישיות או משפחתיות. עם זאת, הספרות מראה כי גורמים אחרים (לא-קוגניטיביים) משפיעים גם הם על התנהלות פיננסית, במיוחד חסמים פסיכולוגיים הנובעים מעמדות ואמונות של הפרט. לאור הקושי לבחון עמדות ואמונות בנושאים פיננסיים על ידי תישאול ישיר של אנשים אשר כבר נמצאים בקשיים כלכליים, מחקר זה הינו הראשון מסוגו אשר בחן גורמים לא-קוגניטיביים כאלו מנקודת מבטם של אנשי מקצוע העובדים עם אזרחים המקבלים שירותי סיוע פיננסי. המחקר נערך בשיתוף פעולה עם עמותת 'פעמונים', אשר מפעילה ברחבי ישראל תכנית להעצמה פיננסית וליווי משפחות שנקלעו לקשיים כלכליים – תכנית הכוללת תהליך עבודה שאורכו כשנה ומעלה.

שיטה: המחקר היה רב-שלבי וכלל הן שיטות כמותיות הן שיטות איכותניות. על בסיס סקירת הספרות, נערכו ראיונות וקבוצת מיקוד עם אנשי צוות ('מלווים') הפועלים בעמותת 'פעמונים'. לאור תגובות המשתתפים בשלב מקדמי זה, ועל בסיס הספרות בתחום, פותח שאלון מחקר שהתמקד בשלוש סוגיות אשר זוהו כמרכזיות: חשיבה והתנהלות לטווח קצר (מיידית) לעומת טווח ארוך, שימוש לא מושכל

באמצעים פיננסיים, והשוואה לסביבה ולנורמות חברתיות. השאלון כלל הן שאלות דירוג מסוג ליקרט והן שאלות פתוחות ביחס לכל אחת משלוש הסוגיות, וכן שאלות רקע שונות. השאלון הועבר כסקר מבוסס-אינטרנט למדגם של 119 מלווים הפועלים במסגרת עמותת פעמונים באזורים שונים ברחבי הארץ.

ממצאים עיקריים: ממצאי המחקר הראו כי כל שלושת החסמים הפסיכולוגיים שנבדקו הינם גורמים חשובים אשר משפיעים על מצבן הפיננסי של המשפחות ועל מידת הצלחתן של תכניות ליווי פיננסי. כל שלושת החסמים נתפסו כנושאים אשר לגביהם נדרשת התייחסות בפועל בתהליך הליווי הפיננסי, כנושאים אשר יש לחלק מהמלווים קושי להתמודד אתם, ולגביהם יש צורך לרכישת ידע נוסף בתחום. בנוסף, ניתוח תוכן של התשובות לשאלות הפתוחות הצביע על מספר דרכים עיקריות באמצעותן מתמודדים המלווים עם כל אחת משלוש הסוגיות בהן המחקר התמקד. לא נמצא קשר בין תפיסות המלווים לבין הרקע המקצועי שלהם והוותק שלהם, והדבר מצביע על כך שגם מלווים מנוסים נתקלים באתגרים בבואם להתמודד עם חסמים פסיכולוגיים של מקבלי ליווי פיננסי.

מסקנות: ממצאי המחקר מראים כי היבטים לא קוגניטיביים כגון חסמים פסיכולוגיים, עמדות ואמונות שנבדקו במחקר הנוכחי, הינם חלק בלתי נפרד מקשיים פיננסיים ומשפיעים על ההתנהלות הפיננסית של משפחות ויחידים, ולכן יש צורך להתייחס אליהם ולהתמודד עימם בתהליכי ליווי וחינוך פיננסי. לממצאי המחקר תרומה לספרות העיונית בכך שהם מאוששים ומרחיבים את הידע לגבי מרכיבים לא-קוגניטיביים אשר משפיעים על העצמה פיננסית. לממצאים יש בנוסף גם תרומה יישומית, למשל ביחס להבנת צרכי הדרכה ותכנון ההכשרה של יועצים העובדים עם משפחות במצוקה פיננסית כדי לשפר את התמודדות עם היבטים אלו, וכן לתכנון של תכניות לחינוך פיננסי לקהל הרחב. המחקר דן בהשלכות הממצאים על אופן תכנון והפעלת תכניות ליווי פיננסי ועל חשיבות התייחסות לחסמים פסיכולוגיים כדי לשפר את ההצלחה של תכניות התערבות בטווח הארוך.