



מה הסיפור שלך על כסף?

האם כסף בשבילך הוא מפתח לחופש, חומת מגן מפני סכנה, סימן להישג, או שמא מקור לאי-נוחות מוסרית?



בלה ברדה ברקת
מומחית להשקעות נדל"ן

Bella Barda Bareket

REAL ESTATE INVESTMENT EXPERT

הארכיטקטורה הסודית של הכסף



**כיצד תסריטים נפשיים בלתי נראים
מעצבים את הבחירות הכלכליות
שלנו**

הסיפור שלנו עם כסף

רובנו לא מקבלים החלטות כלכליות רק על בסיס מספרים.
אנחנו מונעים על ידי סיפורים עתיקים, שנכתבו בתוכנו הרבה לפני שפתחנו
חשבון בנק ראשון.

עכשיו יש לך הזדמנות להבין מה באמת מניע אותך:
המאמר מסביר איך ארבעה תסריטים נפשיים:
כסף כחופש, כסף כהישרדות, כסף כחטא וכסף כהישג - מעצבים את הדרך
שבה אנחנו חוסכים, משקיעים, בוחרים - ולעיתים גם טועים.



בסוף המאמר מחכה לך שאלון
אישי שיסייע לגלות מהו התסריט
הדומיננטי שלך, ומה זה אומר על
הבחירות שלך בעתיד.
גלה את הסיפור שלך - ותתחיל
לכתוב סיפור חדש.

Credit Card	Bank Name
	
שאלון לגילוי התסריט שלך	
VALID THRU 01/99	
Name Surname	

הסיטואציה שמגלה הכל



הם ישבו בביתם המעוצב, מולם שתי כוסות קפה שהכינו הרגע מפולי הקפה שקנו בברחיל, עייפים מיום עבודה ארוך, אך נרגשים מאוד.

בשולחן שביניהם נפרשו תוכניות לעתיד: תיקי השקעות, הצעות לנדל"ן, רעיונות למיזמים קטנים. הוא ראה בכל סכום שנכנס קרש קפיצה. היא ראתה בכל הוצאה איום סמוי.

וכך, בלי שיתכוונו, כל שיחה על כסף הפכה לא רק לוויכוח על מספרים - אלא לעימות בין שני עולמות רגשיים שונים בתכלית.

המצב הזה נפוץ הרבה יותר משנדמה. אנחנו נוטים לחשוב על כסף כעל שפת החשבונאות: קר ומדויק.

אך בפועל, כסף מדבר בשפה אחרת - שפה של רגשות, פחדים, תקוות וזיכרונות. וכשאנשים נוגעים בכסף, הם לא מנהלים חישובים. הם מספרים לעצמם סיפורים.

כסף כסיפור רגשי: מדוע איננו רציונליים?



מאז תחילת המחקר בכלכלה ההתנהגותית, בעיקר
בעבודותיהם של דניאל כהנמן ועמוס טברסקי, הוכח מעבר
לכל ספק:

האדם הכלכלי הרציונלי, אותו HOMO ECONOMICUS
שחזה המודל הקלאסי, אינו קיים.

במקומו ניצב אדם שמונע על ידי רגשות, דימויים, ואמונות.
בכל החלטת קנייה, חיסכון או השקעה, פועלים כוחות
פסיכולוגיים עמוקים.

כסף, כפי שמראה גם פרופ' דן אריאלי במחקריו, אינו רק
אמצעי חילופי:

הוא ייצוג של ערך עצמי, של שליטה, של הישרדות - ולעיתים
גם של אשמה או בושה.

ומכאן, הצעד המתבקש הבא:

אם כסף הוא סיפור רגשי, אזי כל אדם נושא עמו תסריט
פנימי, אופן סובייקטיבי לפרש אותו.

ד"ר קלונטז וארבעת תסריטי הכסף

ד"ר ברד קלונטז, פסיכולוג קליני ויועץ כלכלי, ניסח את אחד המודלים המשפיעים בתחום:

ארבעה תסריטים נפשיים עיקריים שמניעים את האופן שבו אנשים מתנהלים מול כסף:

1. כסף כחופש
2. כסף כהשרדות
3. כסף כחטא
4. כסף כהישג

4

התסריטים הללו אינם החלטות מודעות. הם מתגבשים בילדות, מתעצבים דרך חוויות החיים, ונהיים לעדשות שדרך אנו רואים את העולם הפיננסי.





כסף כחופש: ההבטחה המפתה

פסיכולוגים מהזרם
האקזיסטנציאליסטי, ובראשם
רולו מיי, הצביעו על פרדוקס
עמוק:
חירות אמיתית דורשת לא רק
אפשרויות חיצוניות, אלא גם
מוכנות פנימית לשאת אי
ודאות.
במילים אחרות: כסף לבדו אינו
מספיק כדי לשחרר.

האמונה שכסף שווה חופש רודפת את החברה המערבית מראשית המהפכה
התעשייתית.

החיים עצמם, כפי שתיאר זאת זיגמונט באומן, נעשו למרדף אחר אוטונומיה, והכסף הפך
למתווך הכמעט יחיד של השגת החירות.

בני אדם החיים תסריט זה מאמינים כי כל חיסכון, כל השקעה, כל רווח, מקרבים אותם
אל החופש המיוחל.

הם ישקיעו בנדל"ן מניב, יבנו תיקים דינמיים, ינסו להבטיח זרמי הכנסה פסיביים.

אך כמו שמצביע הפסיכולוג בארי שוורץ במאמרו על פרדוקס הבחירה (THE
PARADOX OF CHOICE), יותר חופש לא תמיד מביא יותר אושר.

לעיתים, עודף אפשרויות יוצר תחושת החמצה תמידית שכן המחשבה המנקרת שאולי
יכלתי לבחור טוב יותר, אולי חירותי חסרה, מייצרת לחץ נפשי.

כסף כהישרדות:

כשפחד מנהל את הארנק

יש אנשים שעבורם כסף איננו אמצעי לחירות, אלא חומת מגן נגד אסון מתקרב. תחת תסריט "הכסף כהישרדות", כל הוצאה נחוות כאיום, וכל השקעה, כהימור שעלול להחריב את השקט המדומה.

ד"ר אלדר שפיר מאוניברסיטת פרינסטון הוכיח בניסוייו המפורסמים על SCARCITY MINDSET כי כאשר אנשים חיים בתחושת מחסור, אפילו כשהמחסור הוא מדומיין, תפיסת עולמם משתנה:

הם נוטים להעדיף פתרונות קצרי טווח, להשקיע פחות בעתיד, ולחוות ירידה ניכרת ביכולות קוגניטיביות כמו תכנון אסטרטגי או ניהול סיכונים.

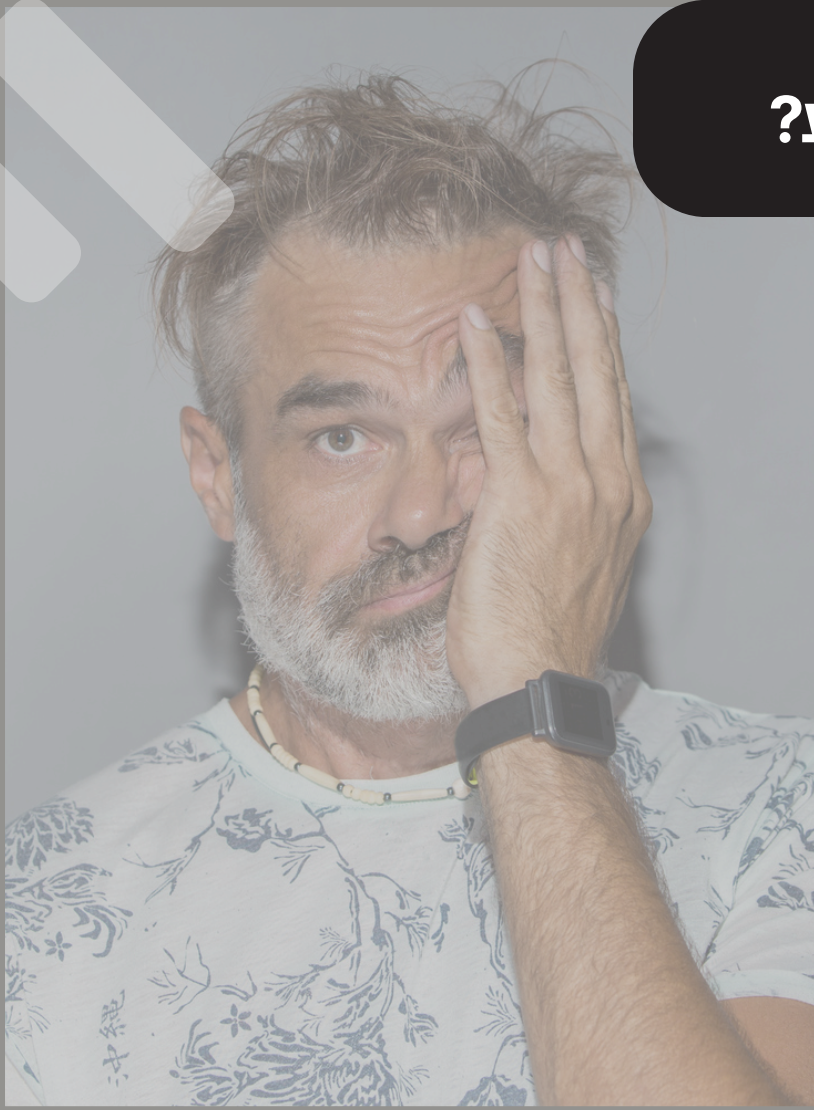
תודעת ההישרדות הופכת את הכסף עצמו ממה שהוא, אמצעי, לדבר מקודש - מגן מפני העתיד.

חוקרי נוירו-פיננסים מצאו כי חשיפה לגירויים של חוסר ודאות כלכלית מפעילה אזורים פרימיטיביים במוח, בעיקר את האמיגדלה, מרכז החרדה.

אצל אנשים בעלי תסריט הישרדותי, אותם אזורים פעילים גם במצבים אובייקטיביים של שפע, לא מחסור.

בפועל, תחושת הסכנה היא תמידית, והיא זו שמנהלת את הבחירות, לא החישוב הרציונלי.

כסף כחטא: האם עושר הוא דבר תע?



פרופ' פול פיף מאוניברסיטת קליפורניה הדגים כי בני אדם שנחשפים לנרטיבים שליליים על עושר ("עשירים מושחתים", "הון ושלטון") מפתחים יחס שלילי יותר לעצמם במידה והם מתעשרים, גם אם התעשרו בדרכים מוסריות לחלוטין.

הכסף, אם כן, הופך למלכודת רגשית, גם אם מושג, הוא אינו מביא שמחה אלא רגשות אשם.

בחלק מהתרבויות, עושר נתפס כברכה.

אך בתרבויות רבות אחרות, הוא נושא עימו גם משא מוסרי כבד.

תחת תסריט "הכסף כחטא", הצלחה כלכלית מעוררת אי נוחות, מבוכה ולעיתים אף תחושת בגידה בערכים.

אדם החי תסריט זה עלול להימנע באופן לא מודע מהזדמנויות, לדחות קידומים, או לנהל חיי צנע שלא נובעים מהעדפה אלא מרגשי אשם.

חוקרת התרבות בנדיקט הראתה כבר בשנות ה-30 של המאה ה-20 כיצד בתרבויות קולקטיביסטיות רבות - עושר אישי מעבר למקובל נתפס כסכנה לקהילה, והוביל לסנקציות חברתיות סמויות או גלויות.

גם בעולם המודרני, במחקר שנערך באוניברסיטת ייל, נמצא כי אנשים בעלי ערכים של שוויון וצדק חברתי נוטים להצדיק את עזיבת משרות עתירות שכר, או לסרב להשקיע בשוק ההון - מתוך תחושת ניכור לערכים הנתפסים כחמדניים.



כסף כהישג: המדרגה האינסופית

חוקרי סוציולוגיה מצביעים
על כך שבחברות
קפיטליסטיות, מדד
ההצלחה האישית נמדד
יותר ויותר לפי רכוש אישי,
מה שיוצר מעגל אינסופי
של שאיפה והתאכזבות.

בתסריט "הכסף כהישג", כסף הוא לא אמצעי לחיים טובים יותר, אלא מדד לערך עצמי.
אדם חי לא כדי ליהנות מהפירות, אלא כדי להוכיח שהוא שווה.
כל קידום, כל שדרוג, כל עלייה בהכנסה - הם מדדים, כמעט ציונים, בשאלון הבלתי נגמר
של חיו.
ד"ר קרול דווק, מחוקרות הפסיכולוגיה ההתפתחותית הבולטות, מצאה כי אנשים בעלי
"מיינדסט של קביעות" (FIXED MINDSET) נוטים לקשור את ערכם העצמי להישגים
חיצוניים, כולל עושר פיננסי.
מנגד, אנשים בעלי "מיינדסט של צמיחה" (GROWTH MINDSET) רואים בעושר אמצעי
לחיים מלאים יותר, ולא את תכליתם.

איך תסריטי הכסף מעצבים החלטות כלכליות, השקעות וזוגיות

במבט ראשון, החלטות כלכליות נראות פשוטות: ניתוח נתונים, שקלול סיכונים, חישוב תשואות. אך מתחת למעטה הרציונליות, רוחשים תסריטים רגשיים שמטים את הבחירה.

משקיעים שנמנעים מהזדמנויות

אנשים בעלי תסריט הישרדותי ("הכסף כהישרדות") יראו בכל השקעה סיכון בלתי נסבל.

גם השקעות סולידיות, הנתמכות בנתונים אמפיריים מוצקים, ייחוו כסכנה מיידית. בפועל, הם יבחרו לא להשקיע - ובכך יאבדו לאורך זמן את כוחו של אפקט הריבית הדריבית, המתואר לראשונה על ידי איינשטיין כ"הפלא השמיני של העולם".



סוּחֲרֵי חֲלוּמוֹת

מנגד, אנשים החיים את תסריט "הכסף כחופש" עלולים לקחת סיכונים לא מחושבים, ליפול לידי השקעות מפוקפקות או להיכנע להבטחות תשואות מופרכות.

הם אינם מחפשים עסקה - הם מחפשים חופש. והציפייה הפסיכולוגית יכולה לעזור את עיניהם למידת הסיכון האמיתית.

קונפליקטים זוגיים על השקעות

כששני בני זוג נושאים תסריטים שונים, כל החלטה כלכלית הופכת לזירת קרב סמלית:

- הוא רואה השקעה בנדל"ן כהתקדמות והיא רואה בה סיכון הרסני.
 - היא רואה רכישת נכס כהגנה לילדים והוא רואה בה עול, התחייבות שמאיימת על החופש האישי.
 - הוא חושש להחמיץ רווח והיא חוששת מאובדן חיסכון.
- מחקר של אוניברסיטת קורנל מצא כי חילוקי דעות פיננסיים חוזרים ונשנים הם מבנא חזק לגירושין - חזק יותר מחילוקי דעות על גידול ילדים או על ניהול הזמן המשותף.



תעתועי נדל"ן

- שוק הנדל"ן בפרט, הוא במה אידיאלית לביטוי תסריטי כסף:**
- מי שמונע מתסריט הישרדותי, יעדיף נכסים יציבים, עם תשואות נמוכות אך סיכון אפסי.
 - מי שמונע מחיפוש אחר חופש, יחפש נכסים מניבים שיפתחו לו אופציות חיים חדשות (למשל: לגור בחו"ל ולחיות מהשכרת הדירה).
 - מי שמונע מתפיסת כסף כהישג ישאף לרכוש נכסים יוקרתיים - לא בהכרח משום שהם חכמים כלכלית, אלא משום שהם מסמלים סטטוס.

לזהות. להבין. לבחור.

החדשות הטובות הן, שתסריטים אינם גזירת גורל.

ברגע שאדם מודע לתסריט שמנהל אותו, הוא יכול להתחיל לראות מתי הרגש מתערבב בעובדות - ולנקות את ההחלטות מהטעויות מיותרות. מודעות לתסריט מאפשרת לא רק קבלת החלטות כלכליות חכמות יותר - אלא גם יצירת מערכת יחסים בריאה יותר עם כסף, עם השקעות, ועם שותפים לחיים.

איך מזהים שתסריט מנהל אותך?

- 1** חזרתיות היא כאשר אתה מוצא את עצמך מקבל שוב ושוב החלטות דומות, גם כשהן אינן משרתות אותך.
- 2** רגשות עזים סביב כסף, כמו פחד קיצוני, אשמה, אופוריה.
- 3** ויכוחים זוגיים בלתי פתורים על כסף.
- 4** חוסר שביעות רצון תמידי, גם אחרי הצלחה כלכלית.
- 5** נטייה לדחות או למהר בקבלת החלטות כלכליות, בלי פרופורציה לנתונים האמיתיים.

הבחירות הכלכליות שלנו הן
ביטוי לתסריטים פנימיים,
שנצרכו בנו מזמן, הרבה לפני
שפתחנו חשבון בנק ראשון.

אך כמו כל סיפור, גם את זה
אפשר לכתוב מחדש.

הצעד הראשון הוא לראות את
התסריט.

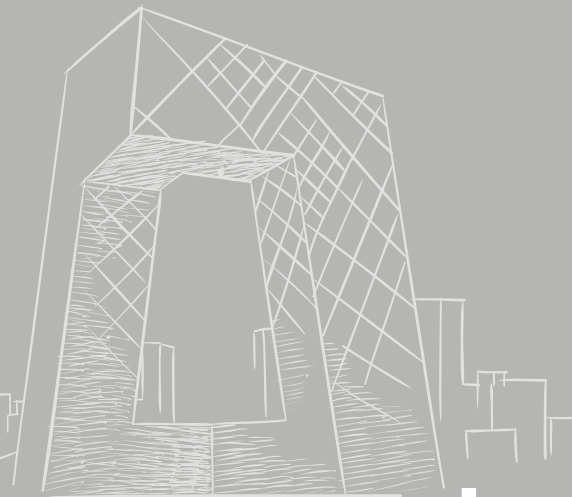
להבין אותו.

ואז, לבחור לנהל את הכסף,
במקום לתת לו לנהל אותנו.

לכתוב מחדש את התסריט

כסף אינו מספר.
הוא סיפור.
סיפור של אמון, של
תקווה, של פחד.





שאלון זיהוי

התסריט הפסיכולוגי שלך ביחס לכסף

הנחיות:

סמנו ליד כל משפט את מידת
ההסכמה שלכם:

מסכים/ה מאוד: 3 נקודות

די מסכים/ה: 2 נקודות

מסכים/ה מעט: 1 נקודה

לא מסכים/ה בכלל 0 נקודות

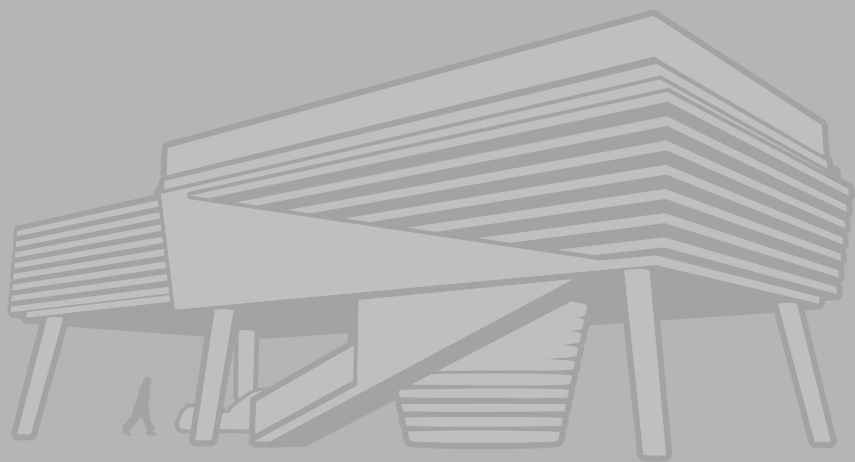
בסיום, חברו את הניקוד בכל
קטגוריה - וגלה/י איזה תסריט
דומיננטי בחיך הכלכליים.



חלק א': כסף כחופש



1. כסף בשבילי הוא מפתח
לאפשרויות חדשות.
2. אני שואף/ת ליצור מקורות
הכנסה פסיביים שיאפשרו לי
חופש בחירה.
3. אני מרגיש/ה שאני עובד/ת לא
כדי לצבור רכוש - אלא כדי
לקנות לעצמי עצמאות.
4. כל פעם שאני חוסך/משקיע/ה,
אני מרגיש/ה שאני מתקרב/ת
לחופש אמיתי.
5. קשה לי עם מחויבויות כלכליות
שמגבילות את החופש האישי
שלי.





חלק ב': כסף כהישרדות

1. אני דואג/ת תמיד "ליום סגריר", גם אם המצב הפיננסי שלי טוב.
2. הוצאות בלתי צפויות מעוררות אצלי חרדה לא פרופורציונלית.
3. אני מעדיף/ה להימנע מהשקעות בגלל החשש לאבד כסף.
4. גם כשאני מצליח/ה כלכלית, אני מרגיש/ה מתוח/ה וחושש/ת מהעתיד.
5. חיסכון בעיניי חשוב יותר מהגשמת חלומות.



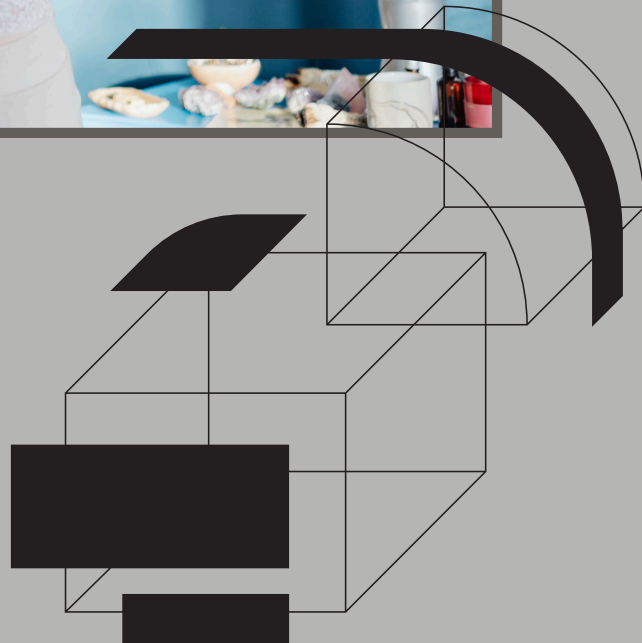
חלק ג': כסף כחטא

1. אני מרגיש/ה אי נוחות כשאני מרוויח/ה הרבה יותר מהסובבים אותי.
2. אני חושב/ת שיש משהו לא מוסרי ברדיפת כסף.
3. הייתי מעדיף/ה לחיות בפשטות גם אם הייתה לי אפשרות לעושר רב.
4. אני מרגיש/ה שהצלחה כלכלית עלולה להרחיק אותי מהערכים האמיתיים שלי.
5. כשאני חושב/ת על עשירים מאוד, אני נוטה לראות בהם מושחתים או מנותקים.

חלק ד': כסף כהישג



1. עבורי, רמת ההכנסה שלי משקפת את ההצלחה שלי כאדם.
2. אני שואף/ת להרוויח יותר לא רק כדי לחיות טוב יותר - אלא כדי להרגיש שהצלחתי.
3. הישג כלכלי גורם לי לתחושת ערך עצמי גבוהה.
4. אני נוטה להשוות את מצבי הכלכלי לאחרים.
5. כשאני מרוויח/ה יותר, אני מרגיש/ה שהוכחתי את עצמי.



חישוב התוצאות:

- חשבו את הניקוד בכל חלק בנפרד.
- החלק שבו צברתם את הניקוד הגבוה ביותר משקף את התסריט הדומיננטי שלכם ביחס לכסף.

פירוש התוצאות:

- חלק א' הגבוה ביותר: אתם מונעים בעיקר על ידי הרצון לחופש ואוטונומיה.
- חלק ב' הגבוה ביותר: אתם מונעים בעיקר על ידי צורך עמוק בביטחון והישרדות.
- חלק ג' הגבוה ביותר: אתם חווים קונפליקט מוסרי כלפי כסף והצלחה חומרית.
- חלק ד' הגבוה ביותר: אתם רואים בהצלחה כלכלית אישור לערך העצמי שלכם.

המלצה להמשך:

הזיהוי העצמי הוא השלב הראשון.
כעת, חשוב לשאול:

- האם התסריט הזה משרת אותי או מגביל אותי?
- אילו החלטות כלכליות שלי הושפעו ממנו עד היום?
- האם אני מוכן/ה להתחיל לשכתב את הסיפור הכלכלי האישי שלי, כך שיתמוך באמת בחיים שאני רוצה לחיות?

**כסף אינו רק אמצעי - הוא מראה.
ככל שנלמד לראות בבירור את הסיפורים הסמויים
שמנהלים אותנו, נוכל לנהל לא רק את כספנו טוב
יותר, אלא גם את חיינו.**

**אבחנת את התסריט שמנהל
אותך.**

מה עכשיו?

WHAT'S NEXT?

גילוי התסריט הפסיכולוגי שלך ביחס לכסף הוא רק הצעד הראשון

השלב הבא, החשוב אפילו יותר, הוא מה עושים עם המידע הזה?

להלן תהליך עבודה אישי להמשך:

שלב ראשון: קבלה ללא שיפוט

- זכור/י: אין תסריט "טוב" או "רע".
- כל תסריט נוצר כהתאמה חכמה למציאות מסוימת בעבר.
- המטרה אינה להילחם בתסריט - אלא להבין מתי הוא משרת אותך, ומתי הוא מגביל אותך.

שלב שני: זיהוי מצבים טיפוסיים

- התבונן/י אחורה: באילו סיטואציות כלכליות בעבר התסריט הזה בלט במיוחד?
 - מתי החלטות נבעו מפחד? מהתלהבות יתר? מהימנעות?
 - כתוב/כתבי דוגמאות ספציפיות.

שלב שלישי: למידה רגשית

- שאל/י את עצמך:
 - האם הבחירה שלי שירתה את המטרות ארוכות הטווח שלי?
 - האם ניהלתי את הכסף - או שהרגשות ניהלו אותי?
- שלב רביעי: יצירת תסריט חלופי
 - חשבו: מה היה קורה אם הייתי פועל/ת לפי תסריט אחר?
 - דמיין/י את עצמך בוחר/ת אחרת - לא מהפחד או מרדיפת הישג, אלא מתוך שיקול דעת רגוע ומאוזן.

שלב חמישי: הגדרת עקרונות פעולה חדשים

- כתוב/כתבי 3 כללי אצבע אישיים לניהול כסף שיתאימו למי שאת/ה רוצה להיות.
(לדוגמה: "לא לקבל החלטות כלכליות תחת לחץ", "לבדוק הזדמנויות השקעה ברוגע במשך 72 שעות לפני התחייבות", "ליצור רשת ביטחון כספית של 6 חודשי מחיה, ואז להשקיע באומץ".)

שלב שישי: עדכון ושדרוג תקופתי

- אחת לחצי שנה:
 - חזור/חזרי לשאלון.
 - בדוק/בדקי אם התסריט השתנה או נחלש.
 - עדכן/י את עקרונות הפעולה בהתאם להתפתחות האישית.

את התסריט הישן אולי לא בחרנו, אבל את התסריט החדש, אנחנו יכולים לכתוב בעצמנו.



טלפון 052-3311316

bella.barda@gmail.com

WWW.BELLA-BAREKET.COM