

Fratsen met financiën

Financiële psychologie in de praktijk: over geld en gedrag

Fratsen met financiën

Financiële psychologie in de praktijk: over geld en gedrag

Erna Knipscheer

Colofon

Eerste druk, juni 2026

Copyright © 2026 Erna Knipscheer

Tekst: Erna Knipscheer

Financieel Vitaal Opleidingen

Uitgegeven via Brave New Books

Alle rechten voorbehouden

ISBN: 9789465466859

Inhoudsopgave



Inhoudsopgave

Inhoudsopgave	9
1 Inleiding	13
2 De psychologie van (geld)gedrag	19
3 Geldgedrag en persoonlijkheid.....	79
4 Leiderschap en geldgedrag	115
5 Gezond geldgedrag leren en ontwikkelen.....	151
6 Problemen en gedragsstoornissen.....	179
7 Terugblik op wat je wat je hebt ontdekt.....	223
8 Bonus: integrale praktijkopdracht.....	231
9 Nawoord	239

1. Inleiding



1 Inleiding

Dit boek helpt financieel professionals in de begeleiding van hun klanten bij financiële vraagstukken. Het biedt inzichten en vaardigheden om financieel verantwoord gedrag te bevorderen en een gezonde balans tussen hart-, hoofd- en geldzaken te realiseren.

1.1 Na het lezen van dit boek begrijp je:

- hoe psychologische mechanismen financieel gedrag beïnvloeden
- hoe gedragsproblemen en stoornissen kunnen doorwerken in de omgang met geld
- hoe je financieel verantwoord gedrag kunt herkennen, begrijpen en versterken
- welke rol persoonlijkheid speelt in financiële gewoonten en keuzes
- hoe je mensen kunt begeleiden bij het ontwikkelen van gezonder geldgedrag
- welke leiderschapsvaardigheden van belang zijn in het financieel coachen van anderen

1.2 Inleiding

Geld lijkt op het eerste gezicht vooral een kwestie van cijfers, regels en berekeningen. Toch weet iedere financieel professional uit ervaring dat geld zelden alleen over geld gaat. Achter financiële keuzes gaan emoties, overtuigingen, gewoonten en persoonlijke verhalen schuil. Juist daar, in het spanningsveld tussen ratio en menselijk gedrag, ontstaat de praktijk waarin financieel advies pas echt betekenis krijgt.

In dit boek verken ik samen met jou de psychologie achter geldgedrag. We staan stil bij de vraag waarom mensen soms verstandig handelen en soms juist niet. Bij waarom inzicht niet altijd automatisch tot ander gedrag leidt en hoe jij als professional beter kunt aansluiten bij wat een klant nodig heeft om werkelijk in beweging te komen. Daarbij gaat het niet alleen om het begrijpen van de ander maar ook om het aanscherpen van je eigen blik, houding en vaardigheden.

Je vindt in dit boek theorie, praktijkvoorbeelden en oefeningen die je helpen om geldgedrag beter te herkennen, te benoemen en bespreekbaar te maken. Niet als losse aanvulling op je vak maar als wezenlijk onderdeel van professionele begeleiding. Want wie de mens achter de cijfers beter leert zien kan ook met meer diepgang, nuance en effect begeleiden. Ik nodig je uit om dit boek te lezen met een open en onderzoekende blik, en vooral ook met aandacht voor je eigen ervaringen in de praktijk.

1.3 Gezond geldgedrag

Financiële vitaliteit en menselijk gedrag kunnen niet los van elkaar worden gezien. In onze westerse wereld staat geld centraal, of we willen of niet. Geld beïnvloedt hoe mensen zich gedragen, waar ze hun tijd aan besteden en hoe zij omgaan met andere mensen. Andersom bepaalt iemands geldgedrag ook hun vermogenspositie en de gezondheid van het huishoudboekje.

Over het algemeen maakt gezond geldgedrag mensen gelukkiger. Onverantwoord geldgedrag kan leiden tot geldzorgen, stress en angst. Het is daarom belangrijk om te begrijpen hoe het geld gedrag beïnvloedt. Of hoe mensen hun gedrag kunnen aanpassen waardoor hun financiële welzijn verbetert en op peil blijft. In dit boek neem ik je daarom mee in de basiskennis van de gedragspsychologie, gerelateerd aan de manieren waarop mensen met hun geld omgaan.

Financiële vitaliteit draait om het bereiken van een staat waarin mensen hun financiële wensen en doelen kunnen realiseren, in overeenstemming met hun persoonlijke waarden en normen. Zodra je dit begrijpt en beheerst kun je klanten optimaal begeleiden naar een gezonde financiële toekomst waarbij geldgedrag wordt geïntegreerd in duurzame financiële planning, -coaching en/of -advisering.

2. De psychologie van (geld)gedrag



2 De psychologie van (geld)gedrag

2.1 Inleiding



Wat denk jij?

Hoe zou jij als financieel professional het geldgedrag van klanten positief willen beïnvloeden?

Help jij klanten bijvoorbeeld eerst met het opstellen van een gedetailleerd financieel plan en het identificeren van onnodige uitgaven en besparingen? Moedig je hen liever aan om het geld uit te geven aan het creëren van waardevolle herinneringen, bijvoorbeeld een langgewenste wereldreis? Of adviseer je klanten om hun volledige spaargeld te investeren in hoog-risico aandelen voor snellere en hogere rendementen?

Financieel professionals begeleiden klanten op een positieve manier naar gezond geldgedrag door eerst op objectieve wijze inzicht te geven in hun financiële situatie, te helpen bij het opstellen van financiële doelen, en met

het creëren van een financieel plan en concrete acties om deze doelen te bereiken. Dit omvat bijvoorbeeld het maken van een gedetailleerd financieel plan en het identificeren van de gebieden waarop de financiën kunnen worden geoptimaliseerd.

Een langgewenste wereldreis kan het welzijnsgevoel van mensen tijdelijk verhogen maar als hiervoor eigenlijk geen financiële ruimte is dan werkt dit averechts. Het volledige spaargeld beleggen in risicovolle aandelen is evenmin een goed idee omdat de klant dan het risico loopt om het spaargeld kwijt te raken. Deze beide voorbeelden zullen in veel gevallen een teken van ongezond geldgedrag zijn.

Waarom doen mensen eigenlijk wat ze doen met hun geld? Op de volgende pagina's gaan we dit globaal verkennen aan de hand van de verschillende stromingen in de gedragspsychologie.

2.2 Gedragspsychologie: prikkel <=> reactie

De gedragspsychologie is een jonge wetenschap die ongeveer een eeuw oud is. De wortels van de hedendaagse gedragspsychologie liggen in het werk van gedragswetenschappers John B. Watson en B.F. Skinner. Zij legden de basis voor het behaviorisme, de voorloper van de hedendaagse gedragspsychologie.

Gedragspsychologie heeft invloed op diverse gebieden zoals het onderwijs, opvoeding en marketing. Deze discipline onderzoekt hoe gedrag wordt gevormd en veranderd door externe stimuli. Mensen worden in hun gedrag sterk beïnvloed door hun sociale omgeving.



Wat denk jij?

Hoe hebben de principes van gedragspsychologie, zoals die ontwikkeld zijn door John B. Watson en B.F. Skinner, invloed op jouw eigen financiële beslissingen?

Verdiep je op het internet in hun theorieën en beantwoord dan de vraag.

Het is waardevol om regelmatig te bezien hoe je zelf de principes van Watson en Skinner toepast op je eigen ervaringen. Door te begrijpen hoe externe stimuli en conditionering jouw eigen keuzes beïnvloeden kun je bewuster omgaan met financieel gedrag.

Denk eens dieper na over specifieke situaties waarin je gedrag werd gestuurd door beloningen of straffen. Hoe hebben deze ervaringen je financiële gewoonten gevormd? Door deze inzichten te gebruiken leer je niet alleen je eigen gedrag beter begrijpen maar ook je klanten effectiever begeleiden bij hun financiële beslissingen.



Wat denk jij?

Welke externe stimuli spelen een rol in het vormgeven van jouw eigen gedragingen met betrekking tot geld?

Denk na over specifieke voorbeelden waarin externe prikkels je eigen geldgedrag hebben beïnvloed.

Het is belangrijk om te erkennen hoe omgevingsfactoren jouw eigen geldgedrag en financiële beslissingen sturen. Denk bijvoorbeeld aan marketing, sociale invloeden en/of economische omstandigheden. Door deze stimuli te identificeren krijg je meer inzicht in jouw eigen onbewuste drijfveren achter geldgedrag en financiële keuzes.

Misschien heeft een reclamecampagne je aangespoord om een aankoop te doen? Of hebben gesprekken met vrienden je financiële prioriteiten veranderd?

Door deze situaties te analyseren kun je patronen herkennen en bewuster omgaan met toekomstige beslissingen.

Dit bewustzijn zal je niet alleen helpen om je eigen financiële gedrag beter te begrijpen maar ook om je klanten effectiever te begeleiden bij het navigeren bij hun omgang met geld.



Wat denk jij?

Hoe kun je de inzichten over jouw eigen geldgedrag gebruiken om jouw klanten beter te begeleiden?

Denk na over de analyse van je eigen geldgedrag en bedenk hoe deze inzichten kunnen helpen om jouw klanten betere financiële beslissingen te laten nemen.

Bij opleidingen psychologie is het van groot belang om eerst te begrijpen hoe je eigen ervaringen en gedragingen jouw perspectief en aanpak beïnvloeden. Door deze zelfkennis kun je empathischer en effectiever met klanten werken.

Als je bijvoorbeeld hebt ontdekt dat bepaalde externe stimuli je uitgavenpatroon beïnvloeden dan kun je je klanten helpen om vergelijkbare invloeden in hun leven te herkennen en beter mee om te gaan.

Door je eigen leerproces met de klant te delen bouw je bovendien een vertrouwensband op. Ook laat je zo aan klanten zien dat je hun uitdagingen begrijpt. Dit maakt je klantbegeleiding niet alleen persoonlijker maar ook geloofwaardiger en effectiever.

2.3 *Stromingen in de gedragspsychologie*

Ontwikkeling van de gedragspsychologie

Er zijn verschillende stromingen binnen de gedragspsychologie.

Hieronder staan enkele van de belangrijkste en het moment waarop de betreffende stroming zich tot een zelfstandige en invloedrijke benadering ontwikkelde:

- behaviorisme (vanaf + 1900): deze stroming richt zich op het onderzoek naar het waarneembare gedrag van mensen en dieren. Het behaviorisme gaat ervan uit dat gedrag wordt bepaald door de omgeving en de prikkels die daaruit voortkomen. Behavioristen bestuderen hoe mensen reageren op beloning en straf.
- sociale psychologie (vanaf + 1900) : deze stroming richt zich op het onderzoek naar de invloed van sociale factoren op gedrag. Sociale psychologen bestuderen hoe mensen zich gedragen in groepen, hoe sociale normen ontstaan en hoe vooroordelen en discriminatie ontstaan.
- cognitieve psychologie (vanaf + 1950): deze stroming richt zich op het onderzoek naar de mentale processen die ten grondslag liggen aan gedrag. Cognitieve psychologen bestuderen hoe mensen