

2. 돈 의존도를 높이는 감정 소비사회



1. 우리가 유행을 따르는 이유

- 1) 뇌의 거울 뉴런을 통한 모방 학습
- 2) 눈은 나 자신 빼고 다 볼 수 있다
→ 다른 사람들은 어떻게 하는지가 곧 내 삶의 기준이 됨



2. 인간은 과시적 존재

- 1) 남들한테 보이기 위한 것에 돈을 쓰는 인간의 속성
- 2) 반성 이전에 과시적인 존재임을 인정해야
그에 맞는 돈 관리법을 시작할 수 있음



3. 빠른 생각 vs 느린 생각

- 1) 빠른 생각은 본능 ex) 첫눈에 이성에게 반했다
- 2) 느린 생각은 이성의 영역 ex) 지금 놀고 싶지만 미래를 위해서 참아야 해!
- 3) 이성은 늦게 형성돼서 가장 먼저 노화
- 4) 결국, 본능에 따른 삶을 더 오래 살게 됨



4. 빠른 생각과 느린 생각이 충돌하는 소비에 대한 고민

- 1) 트레이드오프(Trade Off) : 어느 한쪽을 위해 다른 한쪽을 희생
→ 세상의 모든 선택에는 좋은 결과만 있는 것이 아니라 감수해야 할 바가 있다



5. 심리학자, 지그문트 프로이트 (Sigmund Freud)

- 1) 꿈은 소망을 충족하기 위한 것이다 -프로이트
- 2) 사회적으로 용인된 소망은 살면서 충족,
금지되고 억압당한 소망은 꿈에서라도 인간이 충족하려고 노력
- 3) 결핍에 대한 보상이 어떤 식으로든 필요

▶ 나의 적정 소비생활 TIP

돈을 많이 버는 것보다 중요한 것은
내가 어떤 사람인지 파악하는 것이라는 사실! 잊지 마세요~