

AKTUÁLNE OTÁZKY PSYCHOLÓGIE PEŇAZÍ A FINANČNEJ PSYCHOLÓGIE

ZDENKA MACKOVÁ

Peniaze, najmä osobné financie predstavujú dnes v západnej kultúre tabu, ktoré má negatívne následky. Cieľom príspevku je podporiť komunikáciu o peniazoch zo psychologického hľadiska informovaním o rozvíjajúcej sa psychológii peňazí a finančnej psychológii. Prezentujeme niektoré výsledky experimentálnej a sociálnej psychológie peňazí, behaviorálnych financií, finančnej psychoterapie zamerané na kognície, motiváciu, emócie, vzťahy, kvalitu života, finančnú pohodu. Cieľom je ozdravenie života na úrovni jedinca, skupiny, spoločnosti, „poľudštenie“ ekonomiky na mikroúrovni aj makroúrovni.

Kľúčové slová: psychológia peňazí; finančná psychológia; finančná kvalita života; postoje k peniazom

Úvod

Peniaze vzbudzujú rôzne asociácie, pozitívne aj negatívne. V západnej kultúre sa dnes javia najmä ako hlavný zdroj anxiety, starostí, depresie, zhoršeného zdravia, finančnej kondície atď. (Engelberg, Sjoberg, 2006 a i.). Peniaze sú konzistentne primárnym zdrojom stresu u Američanov (APA, 2010) pričom sa eviduje výrazné zhoršenie mentálneho, emocionálneho a fyzického diskomfortu pod vplyvom krízy aj v krajinách G8 (Askitas, Zimmerman, 2011).

Napriek tomu existuje akési kultúrne tabu v komunikácii o peniazoch (Furnham, Argyle, 1998; Goldberg, Lewis, 2000; Trachtman, 1999; Levinson, 2011; Riegel, 2007 a i.). Obmedzuje komunikáciu na všeobecné informácie pričom osobné finančné záležitosti ostávajú skryté (Levinson, 2011). Pre veľa ľudí sú peniaze hlbokým zdrojom hanby, tajomstva, bez ohľadu na to, či ich niekto má veľa alebo málo (Klontz et al., 2011).

Cieľom príspevku je podporiť komunikáciu o peniazoch zo psychologického hľadiska. Informujeme o psychológii peňazí a finančnej psychológii, osobitne sa dotkneme ich aktuálnych otázok spojených s oblasťou kognícií, motivácie, emócií vo vzťahu k peniazom ako aj finančnej kvality života.

Psychológia peňazí a finančná psychológia

Peniaze, financie sa dnes spájajú s množstvom otázok. Napr. český ekonomický psychológ Riegel (2007, s. 159) upozorňuje na zarážajúcu definíciu peňazí v renomovaných

učebniciach v zmysle chápania peňazí ako „prostriedku výmeny či platenia“, ktorú mechanicky opakujú študenti na internete pričom má vážne nedostatky (chýba všeobecné vymedzenie, vlastnosti peňazí, negatívne vymedzenie atď.).

Otázky spojené s peniazmi v živote človeka možno skúmať z viacerých hľadísk, rôznych vedných disciplín, z každého aspektu je typické akcentovať čosi iné. Zaujímavý je rámec filozofický, antropologický, ekonomický, behaviorálno-ekonomický a psychologický, sociologický, čomu sa podrobnejšie venujeme na inom mieste (Macková, 2014).

Psychológovia Furnham a Argyle (1998) vo svojej známej Psychológii peňazí (Psychology of Money) spomínajú rastúce množstvo publikácií v duchu „odhaľovania tajomstva“ ako získať peniaze, „sedem krokov ako zbohatnúť“ a pod., ktorých je v súčasnosti množstvo aj na našich knižných pultoch. V kontraste s uvedenými odporúčaniami v duchu laickej psychológie sa autori (Furnham, Argyle, tamže) zameriavajú najmä na vedecké skúmanie toho, aký význam pripisujú ľudia peniazom, ako vznikajú presvedčenia, postoje vo vzťahu k peniazom, ako ľudia peniaze používajú, ako sa k nim správajú atď.

V súvislosti so skúmaním psychologických aspektov človeka, ľudí vo vzťahu k peniazom sa dnes najčastejšie používajú pojmy psychológia peňazí a finančná psychológia. Napriek kríze finančnej, hospodárskej, vzťahovej, napriek zhoršeniu psychického zdravia obyvateľov západnej kultúry, psychologické aspekty v ekonomickom, finančnom kontexte však nie sú akcentované hlavným prúdom odborníkov v našich krajinách ani vo svete. Trachtman (1999) si kladie otázku, prečo sa o peniazoch tak málo hovorí, dokonca sa to považuje za neslušné? Prečo sa aj psychológia tak málo venuje finančným otázkam? Podľa autora tabu v komunikácii o peniazoch je vážnym psychologickým problémom, lebo bráni ľuďom nájsť primerané miesto pre peniaze v ich živote. Ako uvádza Montgomery (2011) otvorená, kvalitná komunikácia o peniazoch umožňuje ľuďom tvoriť novú zdieľanú realitu, preberanie zodpovednosti, kooperáciu, ovplyvňovanie ekonomického prostredia atď., čo súvisí aj s prevenciou ďalšej finančnej a hospodárskej krízy.

Východiská, zdroje

Psychológia peňazí vyrastá najmä z ekonomickej psychológie, ktorá sa etablovala pred viac ako 35 rokmi. Podľa Riegela (2007) ekonomická psychológia rieši všeobecné otázky aj psychologické stránky špeciálnych problémov (darov, daní, primitívnych ekonomík, hospodárenia v domácnosti a pod.). Autor zdôrazňuje implicitné, zahmlené stránky peňazí, ktoré súvisia s emociogénnym charakterom osobných peňazí, s iracionalitou typickou pre svet viery a pod. Ekonomickú psychológiu sa vo svete prezentuje napr. v Journal of Economic Psychology, ktorého cieľom je prezentovať výskum, zlepšiť porozumenie behaviorálnym a najmä socio-psychologickým aspektom ekonomických javov (Journal of Economic Psychology, 2014).

Finančná psychológia sa rozvíja aj v kontexte behaviorálnej ekonómie, behaviorálnych financií, ktoré predstavujú prienik ekonomických a psychologických empirických zistení. Posledná finančná a hospodárska kríza posilnila aktivity psychológov v tomto smere (Barberis, 2009, Gärling et al., 2010; Kahneman, Taleb, 2009, cit. podľa Montgomery, 2011). Na Slovensku vznikla Slovenská škola behaviorálnej ekonómie pod vedením V. Baláža (2009, 2010 a i.) s výdatnou spoluprácou kognitívnych psychológov (Bačová,

2013; Striženec, 2014 a i.). Prínosom pre finančnú psychológiu sú aj rýchlo sa rozvíjajúce neurovedy, hlavne neuroekonómia, ktorá skúma možné súvislosti medzi mozgovou činnosťou a rozhodovaním človeka v ekonomickom kontexte.

Predmet skúmania

Podľa Furnham a Argyle (1998) hlavné témy psychológie peňazí sa týkajú najmä motívácie a emócií. V novej publikácii „The New Psychology of Money“ (Furnham, 2014) sa autor koncentruje na porozumenie peniazom a postoje k nim, peniaze v domácnosti, peniaze v práci, peniaze v každodennom živote človeka. V tomto zmysle sa psychológia peňazí orientuje najmä na prežívanie a správanie človeka vo vzťahu k peniazom, osobným financiám v kontexte jeho bežného života. V tejto súvislosti sú zaujímavé aj otázky finančnej gramotnosti.

Medzi aktuálne témy rastúceho množstva knižných publikácií dnes patria psychológia peňazí vo vzťahu k filozofii a spiritualite, osobné financie, psychológia investovania, finančná osobnosť, peniaze a medziľudské vzťahy, poruchy vzťahu k peniazom atď. Na odborných pracoviskách, na univerzitách, ale najmä v súkromnej poradenskej praxi existuje rastúca ponuka aktivít, ktorých cieľom je nielen nadobúdanie nových poznatkov, zručností, návykov zo sveta peňazí (finančná gramotnosť), ale hlavne mobilizácia zdravých vnútorných síl človeka v monetárnom kontexte (Macková, 2011a, 2011b).

Finančná psychológia súvisí so zameraním na „financie“, ktoré možno považovať za širší pojem ako peniaze. Okrem personálnych financií v zmysle osobných peňazí zahrnuje aj iné zdroje likvidity jedinca, skupiny ľudí, organizácie atď. Finančná psychológia teda prekračuje pôvodný rámec psychológie peňazí, jej zameranie je širšie. „Finančná psychológia je mnohotvárna oblasť, ktorá zahrňuje množstvo tematických oblastí relevantných pre súčasný život a psychológiu vrátane behaviorálnej ekonómie, rodinného podnikania, majetkového poradenstva, úloh psychológie vo finančnej gramotnosti ako aj tradičnej psychoterapie“ (Gresham et al., 2012, s. 1).

Podľa vízie Asociácie pre finančnú terapiu (Financial Therapy Association, FTA, 2014) je finančná psychoterapia integráciou kognitívnych, emocionálnych, behaviorálnych, vzťahových a ekonomických aspektov na podporu finančného zdravia a finančnej kvality života. FTA vydáva *Journal of financial psychotherapy*, podporuje vzdelávanie, výskum vo finančnej psychoterapii, informuje orgány verejnej politiky a manažmentu o svojich zisteniach.

Niektorí autori zdôrazňujú individuálne zameranie finančnej psychológie, čo ju posúva do užšieho rámca psychológie peňazí. Napr. klinický psychológ J. Lowrance uvádza, že finančná psychológia zahrňuje „individuálne postoje, presvedčenia, kognitívne procesy ako aj celý rozsah a intenzitu citov, ktoré peniaze generujú v indivíduu“ (Lowrance, 2011, s. 5). Súčasne upozorňuje, že veľká časť prežívania a správania jedinca k peniazom ostáva mimo vedomia človeka.

Celkove psychológia peňazí sa spája dominantne s problémami na mikroúrovni (kognície, motívy, emócie, osobnosť, vzťahy, vonkajšie správanie vo vzťahu k peniazom u jedinca, malých skupín). Na makroúrovni je zaujímavé, čo je „za“, hromadným správaním spoločenských ľudí, právnymi a politickými mechanizmami psychologicky, čo sa spája viac s pojmom finančná psychológia. Výraznejším pôsobením psychológov

orientovaných na behaviorálnu ekonómiu a odborníkov v oblasti neurovied vo výskume finančného rozhodovania človeka (aj pod vplyvom poslednej krízy), sa obohacuje predmet skúmania finančnej psychológie. Ciele dnes zahrnujú ako mikroúroveň (zdravý rozvoj osobnosti, malých skupín, medziľudských vzťahov vo finančnom kontexte), tak makroúroveň (zdravý rozvoj spoločnosti vo vzťahu k peniazom, poľudštenie ekonomiky).

Vzhľadom na neustálu interakciu medzi individúom a spoločnosťou môžeme považovať psychológiu peňazí a finančnú psychológiu za úzko prepojené, čo je zrejme aj príčina toho, že sa neraz zamieňajú. Na úzku prepojenosť medzi individuálnymi, skupinovými, hromadnými psychologickými javmi v kontexte adaptívneho a a maladaptívneho rozhodovania jednotlivcov, ľudí vo finančných otázkach poukazujú o. i. aj výsledky skúmania psychologických javov poslednej finančnej krízy (Montgomery, 2011 a i.).

Medzi centrálné témy psychológie peňazí i jej širšieho rámca v zmysle finančnej psychológie nesporne patrí skúmanie toho, čím sú peniaze pre človeka psychologicky. Doterajšie výsledky v tomto smere zhŕňa Riegel, keď konštatuje, že „po rokoch výskumov sa ako najvšeobecnejší poznatok javí, že peniaze sú komplexným symbolom, čo však málo vypovedá o tom, čo znamenajú pre psychiku človeka“ (Riegel, 2007, s. 165). Uvedené konštatovanie považujeme za výzvu k prezentovaniu aspoň niektorých výsledkov výskumov o prežívaní a správaní človeka vo finančnom kontexte pričom niektoré experimentálne zistenia považujeme za obzvlášť originálne a prínosné. Zameriame sa pritom na sféru kognícií (percepčia, imaginácia, myslenie, pozornosť), motivácie (postoje, hodnoty, ciele a i.), emócie a vzťahy.

1. Kognície, motivácia, emócie vo finančnom kontexte

V tejto súvislosti sú zaujímavé najmä zistenia z oblasti experimentálnej a sociálnej psychológie peňazí a behaviorálnych financií.

Peniaze a kognície

Človek vníma peniaze istým spôsobom. Výskumy spojené s porovnávaním vnímania peňazí v rôznych obdobiach sociálno-kultúrneho vývinu ukazujú, že hodnota peňazí im dáva špeciálny status, ktorý interferuje s normálnym perцепčným spracovaním (Lea, Webley, 2006, Riegel, 2007 a i.). Napr. už prechod Európy na Euro ukazuje, že peniaze sú aj prostriedkom stability v prúde zmien, symbolom a nositeľom identity, že sú temer personifikované (Riegel, 2007).

Významné sú výskumy zamerané na skúmanie účinku samotnej prítomnosti peňazí na človeka známe ako experimenty s pripomínaním peňazí (Vohs, Mead, Goode, 2008 a i.). V sérii experimentov autori predpokladali dvojaký účinok pripomenutia peňazí na človeka – zvýšené úsilie o individuálny výkon, zníženie senzitivity jednotlivca na potreby iných ľudí a pod. Výsledky implikujú, že peniaze vedú k takému pohľadu na svet, ktorý zdôrazňuje vstupy a výstupy, očakávanie ich rovnováhy, ktorý vyzdvihuje výkon a následne môže poškodiť interpersonálnu senzitivitu. V ďalších výskumoch (Liu, Vohs, Smeesters, 2009) pripomínanie peňazí pôsobilo na ľudí tak, že sa stávali imúnni voči ostatným, alebo sa naopak cítili ohrození, ak ich druhá osoba v prítomnosti peňazí napodobňovala v zmysle mimikry (čo inak ľudí zblízuje, vytvára raport). V experimentoch s pripomínaním peňazí sa ďalej pokračuje, nakoľko sú inšpiratívne i výzvou k možným pochybnostiam.

Zaujímavé sú zistenia o kognitívnom fungovaní v zmysle rýchleho a pomalého myslenia, na ktoré upozornil Kahneman (2011). Existuje intuitívny a analytický systém, pričom každý môže fungovať smerom adaptívnym aj maladaptívnym. Maladaptívne fungovanie intuitívneho systému môže oklamať aj expertov, napr. v smere prílišného optimizmu. Maladaptívne fungovanie analytického systému môže zasa viesť k nadmernej necitlivosti, až k nemorálnemu typu racionálneho myslenia. Na základe intuitívneho systému, ktorý je evolučne starší, podnet ako celok evokuje pozitívny alebo negatívny afekt ešte pred tým, než urobíme detailnú kognitívnu analýzu. (Ak uvažujeme o peniazoch, tak objekt kúpy alebo samotné peniaze vyvolávajú afektívnu reakciu skôr než jedinec začne vôbec rozmýšľať, čo podľa nás osvetľuje aj výsledky experimentov s pripomínaním.)

Švédsky psychológ Montgomery (2011) skúmal podiel kognitívnych faktorov na vzniku poslednej krízy. Konštatuje, že nárast finančnej bubliny akceleroval aj ako výsledok vzrastajúceho výskytu „skupinového myslenia“. Bolo dôsledkom sociálnej identifikácie spájajúce strany s predtým opačnými záujmami ako aj objavenia sa nízkej sebaúčinnosti ako normy. Skupinové myslenie viedlo k potlačeniu rôznych názorov, skupinovej polarizácie a sebacenzorovania, čo spätne podporilo ilúziu konsenzu. Odchýlky v rozhodovaní sa z individuálnej úrovne posunuli na úroveň kolektívnu, čím enormne narástli systematické chyby v rozhodovaní veľkého počtu ľudí (napr. prílišný optimizmus, ilúzia kontroly atď.), až nastalo zlyhanie systému, kríza. Ukazuje sa teda, že rozhodovanie ľudí je oveľa komplikovanejšie a menej predvídateľné ako hovoria známe ekonomické teórie hlavného prúdu, ktoré zdôrazňujú maximalizáciu úžitku pre seba, čistou racionalitu rozhodovania v obraze „homo economicus“.

Peniaze a motivácia

Príslovie „peniaze hýbu svetom“ alebo názory monetaristov v duchu „za všetkým hľadaj peniaze“ (Friedman, 1997) absolutizujú incentívnu silu peňazí. Proti týmto názorom hovoria psychologické výskumy, ktoré odhaľujú zložitejšie súvislosti rozhodovania človeka, kde okrem biologických faktorov hrajú úlohu postoje, hodnoty, ciele a pod.

Cieľom experimentov na Yalskej univerzite bolo skúmať možné biologické korene rozhodovania človeka v ekonomickom kontexte (Chen, M. K. et al., 2006; Santos, Chen, 2009; Lakshminarayanan, Santos, 2013). Opice (Cebus apella, hnedí kapucíni) kupovali tovar v rôznych podmienkach a ukázalo sa, že vedia rozlíšiť zisk a stratu, robili viaceré systematické chyby (vyhýbali sa strate aj napriek možnosti väčšieho zisku, viac si cenili veci, ktoré vlastnili ako keď ich vlastnili iní atď.) podobne ako ľudia. Výsledky implikujú, že mechanizmy rozhodovania človeka vo finančných otázkach sú pravdepodobne evolučne podmienené.

Pri skúmaní možných biologických príčin incentívnej sily peňazí Lea a Webley (2006) postulovali teóriu peňazí ako nástroja a peňazí ako drogy, ktorá mala vo vedeckej obci značný ohlas. Teória peňazí ako nástroja (tool theory) hovorí, že peniaze sú incentívny, lebo umožňujú nepriamy prístup k odmenám, nástrojom na získanie vecí potrebných pre život, majú teda biologickú, adaptívnu funkciu. Na druhej strane peniaze, podobne ako droga, stimulujú zmenu stavu organizmu. Vstupujú do jeho normálneho fungovania cez kognitívny systém a majú incentívnu silu, lebo napodobňujú neurálne, behaviorálne, psychologické deje nejakého iného, prirodzenejšieho incentívu. „Napriek tomu, že reakcia na peniaze sa musí sprostredkovať cez kognitívny systém, je to afektívna odpoveď, podobne ako nie je chladná reakcia na pornografiu alebo umenie“ (Lea, Webley, 2006, s. 165). Autori sa opierajú aj o rastúci výskum v oblasti neuroekonomiky, ktorý ukazuje,

že v prítomnosti peňazí sa aktivujú špecifické mozgové štruktúry pričom mimoriadny účinok má okamžitá finančná odmena.

Záujem o motivačnú silu peňazí rastie s rozvojom neurovied, vznikajú napr. centrá pre neuroimagináciu (Zink et al., 2004, cit. podľa Lea; Webley, 2006; Weston, 2012 a i.). Rozbiehajúci sa výskum o.i. ukazuje, že pravdepodobne existuje tendencia redukovať finančnú nerovnosť medzi ľuďmi už na biologickej úrovni a človek sa nerodí ako čistý egoista (Tricomi et al., 2013). (To je v protiklade s predpokladom vrodeneho základu pre maximalizáciu zisku pre seba podľa dnešných trhových ekonómov.)

Najviac skúmanou oblasťou v oblasti finančnej motivácie sú postoje k peniazom. Postoje vyjadrujú príklon k niečomu alebo odklon od niečoho. Súvisia s presvedčením, vierou, že niečo je alebo nie je pravda. Sú známe dva základné mýty ako pozadie postojov k peniazom u bežných ľudí: (a) peniaze ako zdroj fantastickkej sily, dobrého života, spokojnosti, šťastia, blaha, (b) peniaze ako zdroj zla, nešťastia, ničenia lásky, šťastia, vzťahov medzi ľuďmi (Furnham, Argyle, 1998 a i.). Gilbert (2007) upozorňuje na niektoré „pasce“ v podobe presvedčení: Peniaze mi dajú silu, veľké veci ma urobia šťastným, spokojnosť, šťastie znamená mať materiálne veci, musím mať stále viac, peniaze vyriešia všetko a pod.

Existujú mnohé klasifikácie postojov k peniazom a škály na ich meranie (Price, 1968; Wernimont, Fitzpatrick, 1972; Goldberg, Lewis, 1978; Rubinstein, 1981; Yumauchi, Templer, 1982; Furnham, 1984; Forman, 1987; Tang, 1992, 1995; Prince, 1993; Mitchell et al., 1998, cit. podľa Taneja, 2012). Je zaujímavé, že sa nezistila korelácia medzi postojmi k peniazom a výškou príjmu (Yumauchi, Templer, 1982; Roberts, Sepulveda, 1999, cit. podľa Engelberg, Sjoberg, 2006).

Jedna z novších teórií aj škál na meranie postojov k peniazom zahrnuje štyri výskumne zistené faktory: vyhýbanie sa peniazom, obdivovanie peňazí, finančný status, ostrážitosť voči peniazom (Klontz et al., 2011). Nápadné sú extrémne príčom sa ukázalo, že mladší ľudia sú obzvlášť ohrození mať potencionálne deštruktívne presvedčenia o peniazoch.

Empiricky sa zistili rôzne typy osobnosti vo vzťahu k zisteným trvalejším postojom k peniazom. Napr. známi sú zberatelia bezpečia, obdivovatelia autonómie a uchvatitelia moci (Goldberg, Lewis, 1978, cit. podľa Engelberg, Sjoberg, 2006). Sullivan (1994, cit. podľa Trachtman, 1999) zistil až sedem typov osobností: poľovníci, zberatelia, ochrancovia, spotrebiteľia, bojovníci, idealisti a sediaci na peniazoch pričom snahy o definovanie rôznych typov „finančných osobností“ pokračujú.

Klontz a Klontz (2009) uvádzajú, že finančné scenáre a presvedčenia, ktorá majú jedinici o peniazoch majú tieto charakteristiky: (a) Vznikli v detstve. (b) Prenášali sa často z generácie na generáciu v rámci systému rodiny. (c) Sú typicky nevedomé. (d) Sú kontextuálne viazané. (e) Sú faktorom, ktorý značne súvisí s finančným správaním človeka. Finančné scenáre sú často koreňmi peňažných porúch, náhle objavenie sa emocionálne zaťaženej spomienky (flashback) môže mať pretrvávajúci účinok.

Dostávame sa k emocionálnym atribútom pôsobenia peňazí v živote človeka.

Peniaze a emócie

Vzťah človeka k peniazom môže byť viac pragmatický (pri profesionálnej práci s peniazmi) alebo viac emocionálny (v prípade osobných peňazí) podobne ako je tomu v prípade iných objektových vzťahov. Peniaze prirodzene stimulujú podmienené emocionálne odpovede, podobne ako potrava alebo sexuálne podnety, najmä ak človek nemá tieto potreby uspokojené.

Podľa Levinson (2011) v situácii, keď má jedinec dostatok peňazí na naplnenie základných potrieb, peniaze sa stávajú viac symbolom sebaocenenia, bezpečia, istoty, autonómie atď. Ako uvádza Trachtman (1999), peniaze sú psychologicky často projekciou našich potlačených presvedčení, nádejí, strachov a pod. do mincí, účtov, bank a iných finančných nástrojov. Týkajú sa toho, ako financie ovplyvnia kým sme, čo sa s nami udeje, ako nás budú vnímať iní a ako vnímame sami seba. Súčasťou vzťahu človeka k peniazom môže byť narcistická grandiozita, ak peniaze má alebo naopak devalvácia, ak ich stratí.

V súvislosti s emocionálnou inteligenciou Engelberg a Sjoberg (2006) zistili, že emocionálne vyspelejší jedinci si cenia peniaze menej ako znak moci, statusu, prestíže. Na druhej strane ľudia orientovaní viac na peniaze sú menej vnímaví na sociálne prostredie, uprednostňujú prácu pred sociálnymi záväzkami, lebo sú to práve peniaze, a nie vzťahy, čo pre nich znamenajú podporu a pocit bezpečia. Autori upozorňujú na otázku, či väčšia orientácia na peniaze pramení z nižšej schopnosti angažovať sa v sociálnych vzťahoch alebo z vlastnej voľby zaujímať sa menej o vzťahy v danom čase.

Peniaze predstavujú pre mnohých ľudí podvedome náhradu za citové, vzťahové naplnenie a preto sa za nimi ženu bez ohľadu na to, čo ich to stojí – ťažká práca, vyčerpanosť, strata zdravia, rozbitie vzťahov, rodiny, osamotenosť a pod. Ako uvádza Pugno (2005) ľudia reagujú na sklamania v interpersonálnych vzťahoch často tak, že sa začínajú vzťahom vyhýbať, usilujú kompenzovať deficit v kvalite vzťahov orientáciou na materiálne hodnoty, tovar na trhu (na ktorý potrebujú peniaze), ich život sa stáva menej kvalitný. Dodávame, že emocionálne, vzťahové problémy môžu vyústiť do rôznych foriem patologických vzťahov k peniazom, ktorým treba venovať osobitnú pozornosť.

2. Kvalita života a finančná pohoda

V celkovej kvalite života podľa WHO sa uvádzajú finančné zdroje v kategórii „environment“, ktorý predstavuje jednu z piatich domén kvality života popri fyzickom zdraví, psychologickú sféru, úrovni nezávislosti a sociálnych vzťahoch (WHOQOL, 1997).

Na druhej strane sa eviduje „paradox dobrého života“ v ekonomicky vyspelých krajinách (Pugno, 2005 a i.). Vyjadruje, že subjektívna kvalita života (životná spokojnosť, pohoda, šťastie) ako aj ukazovatele mentálneho zdravia sa nezlepšujú, ba dokonca zhoršujú pri zvyšovaní finančného príjmu obyvateľov. V zmysle „prahovej teórie“, nad istou príjmovou hranicou má totiž výška finančného príjmu len malý alebo žiadny vplyv na životnú spokojnosť a šťastie. Pritom príliš málo peňazí sa spája s emocionálnou bolesťou (Frey, Stutzer, 2002, cit. podľa Diener, Seligman, 2004 a i.). V reprezentatívnych celosvetových prieskumoch sa ako najdôležitejšie prediktory spokojnosti so životom ukázali čas strávený s priateľmi, schopnosť vyhnúť sa chorobám a bolesti, schopnosť vychutnať si voľný čas pričom peniaze sú významným prediktorom pocitu šťastia len v podmienkach chudoby (Diener, Seligman, 2004).

Finančná kvalita života

V literatúre pre konzumentov sa už asi dve desaťročia objavujú pokusy definovať finančnú kvalitu života (financial well being) alebo finančnú pohodu (financial wellness) ako samostatný, významný komponent celkovej kvality života. Finančná kvalita života alebo finančná pohoda sa chápe ako súhrnný, multidimenzionálny koncept, ktorý zahŕňa finančnú spokojnosť, objektívny status finančnej situácie, finančné postoje a správanie, ktoré nemožno zistiť meraním jedného ukazovateľa (Joo, 2008).

Podľa iných autorov „finančná pohoda (wellness) sa definuje ako uchovanie rozumného a nízkeho dlhu, disponovanie aktívnymi úsporami a/alebo plánom na dôchodok, podľa plánu mŕňania, prežívanie vysokej úrovne finančnej spokojnosti a prežívanie nízkej úrovne finančného stresu“ (So-Hyun, Grable, 2003, cit. podľa Lawrence, 2011, s. 6).

Klontz a Klontz (2009) predpokladajú, že individuálna finančná komfortná zóna, tiež socio-ekonomická trieda, v ktorej sa jedinec cíti najviac komfortne, má typicky svoje základy v detstve, je zakorenená kultúrne a často zahrnuje názory o peniazoch, bohatstve. V súčasnosti sa stupňuje úsilie o vymedzenie faktorov finančnej kvality života pričom zhoda je v tom, že zahrnuje objektívne aj subjektívne ukazovatele.

Rastúce množstvo empirických výskumov poukazuje na to, ako sú peniaze, zaobchádzanie s peniazmi a finančná psychológia spojené s duševným zdravím a finančnou kondíciou. Ako uvádza napr. Lowrance (2011) slabé dbanie na finančnú kondíciu môže negatívne ovplyvniť mentálne a fyzické zdravie individua, kvalitu interakcií s inými, partnerské vzťahy a rodinné systémy. Zatiaľ čo najväčšie udalosti v živote ako sú strata práce, zdravotné problémy alebo ekonomické úpadok môže vážne ovplyvniť finančnú kondíciu, konzistentná starostlivosť o seba v priebehu času môže pomôcť zmierniť negatívne účinky týchto udalostí. Ciele zahrnujú podporu vývinu zdravého prostredia a systémov, vybavenie jedincov pre porozumenie vzťahov s peniazmi tak, aby vedeli vytvárať podmienky, ktoré môžu vyzývať k zdravému zaobchádzaniu s peniazmi a zdravým interakciám.

Faktory kvality života

Na vysvetlenie, prečo sa v ekonomicky vyspelých krajinách pri vyššom príjme (nad istú hranicu) nezvyšuje spokojnosť so životom, sa udávajú nasledovné empiricky zistené faktory: porovnávanie, adaptácia na vyšší príjem, konflikt medzi pohodlím a stimuláciou, aktuálne nastavenie, chyby v predvídaní budúcnosti, nárast neistoty spojený s krízou a i. (Becchetti, Bedoya, Trovato, 2007; Conceicao, Bandura, 2012; Helliwell, Layard, Sachs, 2012 a i.). Dunn, Gilbert a Wilson (2011) ponúkajú vysvetlenie paradoxu dobrého života aj v nesprávnom spôsobe mŕňania peňazi.

Podľa syntetickej štúdie autorov Diener a Seligman (2004) rastie počet dôkazov o tom, že psychologické faktory ako sú hodnoty a ideológia ovplyvňujú vzťahy medzi príjmom a spokojnosťou. Finančný príjem má menší efekt u veriacich ako neveriacich pričom materializmus definovaný ako pripisovanie veľkého významu príjmu a materiálnemu vlastníctvu sa ukazuje ako škodlivý pre dobrý život. U viac materialisticky orientovaných ľudí sa zistilo nižšie sebaocenenie, väčší narcizmus, viac sociálneho porovnávania sa, menej empatie, menej vnútornej motivácie a konfliktnejšie vzťahy. Na druhej strane kauzalita môže ísť aj opačne – nešťastie môže privádzať ľudí k tomu, aby sa sústredili na vonkajšie ciele ako je materiálne bohatstvo.

Kľčovanská (2004) zhŕňa výsledky psychologických výskumov hodnôt na Slovensku a konštatuje, že naša mládež síce deklaruje prevažne allocentrické hodnoty, až potom hodnoty materiálne zabezpečujúce primeraný životný štandard, avšak nemá k dispozícii žiadny vierohodný celistvý model hodnôt. Deklarované klasické hodnoty (rodina, láska, priateľstvo) mladí rýchlo opúšťajú v časoch náročných, keď si ich realizácia vyžaduje zvýšené úsilie, odriekanie, obetovanie niečoho v prospech svojho práva na autonómiu, šťastie, bezbolestný život, blahobyt.

Celkove rebríček hodnôt ako „morálny kompas“, dáva smer prežívaniu, správaniu jedinca, skupín ľudí na vedomej úrovni. Reflexia toho, čo robia peniaze v živote človeka,

je podmienkou konštruktívneho rozvoja jeho finančnej aj celkovej kvality života. Zistenia týkajúce sa incentivnej sily, emociogénneho pôsobenia peňazí na jedinca už na úrovni nevedomej predstavujú výzvy pre rozvoj emocionálnej inteligencie vo väzbe nielen na ľudí, ale aj peniaze a vo vzťahu k nim.

V odporúčaniach pre dobrý život, ktoré zostavili pozitívni psychológovia Diener a Seligman (2004), sa peniaze týkajú okrem jednej oblasti (t. j. filozofia, náboženstvo, zmysel života) explicitne alebo implicitne všetkých ďalších: Žiť v demokratickej a stabilnej spoločnosti, ktorá zabezpečuje materiálne zdroje na uspokojenie potrieb. Mať podporu v priateľoch a rodine. Mať prácu, ktorá človeka naplňuje a v ktorej sa angažuje, adekvátny príjem. Byť primerane zdravý a mať možnosť liečby v prípade duševných problémov. Mať dôležité ciele v súlade s vlastnými hodnotami.

Akcentujeme potrebu rozvoja finančnej kvality života ako významnú podmienku civilizovaného prežitia a rozvoja osobnosti. Súvisí s finančným zdravím jedinca, malých skupín (partnerov, rodiny, pracovného kolektívu, firmy), ale aj obce, mesta, celej spoločnosti. Ani podpora zo strany rodiny, priateľov a ďalších priaznivcov totiž nemôže byť bezhraničná, najmä pri trvalejšie narušenom vzťahu človeka (skupín ľudí) k peniazom, ktorý vedie k nadmernej zadlženosti, extrémnej chudobe a pod.

Psychologické aspekty finančnej kvality života na individuálnej i spoločnej úrovni spolu s empowermentom predstavujú aj významnú súčasť sociálneho rozvoja (Mášiková, Macková, 2014).

Záver a diskusia

Tabu v komunikácii o peniazoch, najmä osobných peniazoch, je vážnym psychologickým problémom, lebo bráni ľuďom nájsť primerané miesto pre peniaze v ich živote. Výsledky originálnych experimentov s pripomínaním peňazí a i. naznačujú, že ľudia v prítomnosti peňazí a orientovaní viac na peniaze sa menej spoliehajú na vzťahy. Vzhľadom na zložitosť ľudského fungovania si však uvedené súvislosti vyžadujú ďalšie bádanie. Pri absencii kvalitných interpersonálnych vzťahov, pri nižšej emocionálnej inteligencii a pod. práve peniaze predstavujú bezpečie, istotu, čo podporuje aj materialistická orientácia jedinca stimulovaná konzumným prostredím.

Otázka, čo sú peniaze psychologicky, sa stáva tým záhadnejšia, čím viac sa peniaze a ich pohyb vzďaľujú od fyzickej úrovne, čím viac sa človek vzďaľuje samému sebe. Vo svetle zistení prezentovaných v príspevku považujeme peniaze metaforicky za „silného partnera“, na stretnutie s ktorým sa treba pripraviť. Situáciu komplikujú výskumné zistenia o možných biologických, evolučných koreňoch finančného prežívania a správania človeka. Zistenia týkajúce sa incentivnej sily, emociogénneho pôsobenia peňazí na človeka už na úrovni nevedomej predstavujú významné výzvy pre rozvoj emocionálnej inteligencie vo väzbe nielen na ľudí, ale aj peniaze a vo vzťahu k nim.

Načrtnuté oblasti skúmania predstavujú stále otvorené otázky podobne ako aj samotný predmet skúmania psychológie peňazí. Sme toho názoru, že finančná psychológia (pôvodne orientovaná viac na problémy makroúrovne, spoločnosť) a psychológia peňazí (pôvodne orientovaná viac na mikroúroveň, jednotlivca, osobnosť) sa v súčasnosti významne približujú, dokonca prekrývajú pričom je vecou diskusie, či a kde sú hranice medzi nimi.

LITERATÚRA

- American Psychological Association (2010). *Stress in America findings*. [Vyhľadané 20. 5. 2011 na <http://www.apa.org/news/press/releases/stress/national-report.pdf>]
- Askas, N., Zimmermann, K. F. (2011). *Health and well being in the crisis*. Bonn: IZA, 1–28. [Vyhľadané 15. 12. 2013 na <http://ftp.iza.org/dp5601.pdf>].
- Bačová, V. (Ed.) (2013): *Rozhodovanie a usudzovanie. Aplikácie a limity intuície*. Bratislava: SAV. [Vyhľadané 10. 10. 2013 na <http://www.psychologia.sav.sk/upload/RAU4%20final%20s%20obalkou.pdf>]
- Baláž, V. (2009). *Riziko a neistota. Úvod do behaviorálnej ekonómie a financií*. Bratislava: Veda.
- Baláž, V. (2010). Rozhodovanie z pohľadu ekonomickej teórie. In V. Bačová (Ed.), *Rozhodovanie a usudzovanie* (88–109). *Pohľady psychológie a ekonómie I*. Bratislava: ÚEP SAV.
- Becchetti, L., Bedoya, D. A., Trovato, G. (2007). Income, relational goods and happiness. *Applied Economics*, (3), 273–290.
- Conceicao, P., Bandura, R. (2012). *Measuring subjective well being. A summary review of the literature*. [Vyhľadané 20. 8. 2012 na www.undp.org/developmentstudies/docs/subjective_wellbeing_conceicao_bandura.pdf]
- Diener, E., Seligman, M. (2004). Beyond money. Toward an economy of well being. *Psychological Science in the Public Interest*, 5(1), 1–31.
- Dunn, E., Gilbert, D, Wilson, T. (2011). If money doesn't make you happy then probably you aren't spending it right. *Journal of Consumer Psychology*, 21(2), 115–125.
- Engelberg, E., Sjöberg, L. (2006). Money attitudes and emotional intelligence. *Journal of Applied Social Psychology*, 36(8), 2027–2047.
- Chen, M. K., Lakshminarayanan, V., Santos, L. R. (2006). How basic are behavioral biases? Evidence from capuchin monkey trading behavior. *Journal of Political Economy*, 114(3), 517–537.
- Financial therapy association (2013). *About financial therapy association*. [Vyhľadané 5. 11. 2013 na http://financialtherapyassociation.org/About_the_FTA.html]
- Friedman, M. (1997). *Za vším hledej peníze*. Praha: Grada Publishing.
- Furnham, A., Argyle, M. (1998). *The psychology of money*. London: Routledge.
- Furnham, A., (2014). *The new psychology of money*. New York: Routledge.
- Gilbert, P. (2007). *Psychotherapy and counselling for depression*. Los Angeles: Sage.
- Goldberg, H., Lewis, R. T. (1978). *Money madness. The psychology of saving, spending, loving and hating money*. New York: William Morrow and company, Inc.
- Gresham, M., Klontz, B., Lowrance, J., Weisgerber, K. (2012). *Financial division consideration letter*. [Vyhľadané 5. 10. 2013 na <https://www.apa.org/about/division/officers/dialogue/2012/04/financial-psychology.aspx>]
- Helliwell, J. Layard, R., Sachs, J. (2012). *World Happiness Report*. [Vyhľadané 15. 9. 2012. na <http://www.earth.columbia.edu/sitefiles/file/Sachswriting/2012/worldhappinessreport.pdf>]
- Joo, S. (2008). Personal financial wellness. In J. J. Xiach (Ed.), *Handbook of consumer finance research* (21–33). New York: Springer.
- Journal of Economic Psychology* (2014). [Vyhľadané 5. 12. 2013 na <http://www.journal.elsevier.com/journal-of-economic-psychology>]
- Kahneman, D. (2011). *Thinking fast and slow*. New York: MacMillan.
- Kľčovanská, E. (2004). *Hodnotová orientácia súčasnej mládeže a jej význam v pedagogickom procese*. [Vyhľadané 10. 9. 2013 na http://www.uski.sk/frames_files/ran/2004/ran-2004]
- Klontz, B., Klontz, T. (2009). *Mind over money. Overcoming the money disorders that threaten our financial health*. New York: Broadway Business.
- Klontz, B., Britz, S. L., Mentzer, J., Klontz, T. (2011). Money beliefs and financial behaviors: Development of the Klontz Money script scale. *Journal of Financial Therapy Association*, 2(1), 1–22.
- Lakshminarayanan, V., Santos, L. R. (2011). The evolution of decision making under risk: Framing effects in monkey risk preferences. *Journal of Experimental Social Psychology*, (47), 689–693.
- Lowrance, J. (2011). *Dismating the money taboo: Mental health professional's call to action*. [Vyhľadané 25. 11. 2013 na <http://www.financialpsychologyceus.com/Money-Taboo-White-Paper.pdf>]
- Lea, S. E. G., Webley, P. (2006). Money as a tool, money as a drug: The biological psychology of a strong incentive. *Behavioral and Brain Sciences*, (29), 161–209.

- Levinson, K., (2011). *Emotional currency*. USA: Celestial Arts.
- Liu, J. E., Vohs, K. D., Smeesters, D. (2009). *Money and mimicry: When being mimicked makes people feel threatened*. [Vyhľadanie 12. 12. 2013 na <http://www.carlsonschool.umn.edu/assets/166247.pdf>]
- Macková, Z. (2011a). Psychológia peňazí. In *Finančná gramotnosť ako súčasť ekonomického vzdelávania: Recenzovaný zborník príspevkov z medzinárodnej konferencie v Bratislave*, 3. 10. 2011. Bratislava: Kpg NHF EU, 1–4.
- Macková, Z. (2011b). Psychologické aspekty finančnej gramotnosti. In R. Šlosár et al., *Finančná gramotnosť na základných školách (7–20)*. Bratislava: Vydavateľstvo Ekonóm.
- Macková, Z. (2014). Peniaze v živote človeka. *Sociálne a politické analýzy*, 7. 2., 449–476. [Vyhľadanie 20. 5. 2014 na http://sapa.ff.upjs.sk/images/files/146_1467953089_Mackova.pdf]
- Mášiková, K., Macková, Z. (2014). Psychologické aspekty finančnej pohody a empowermentu v kontexte sociálneho rozvoja. In M. Hettes, B. Krémer, P. Steck (Eds.), *Sociálne investovanie: Zborník z medzinárodnej vedecko-odbornej konferencie v Bratislave* 24. 2. 2014. Bratislava: SKTS, 67–71.
- Montgomery, H. (2011). *The financial crisis. Lessons for European psychology*. Stockholm: Swedish institute for european policy studies (SIEPS).
- Pugno, M. (2005). *The happiness paradox: A formal explanation from psycho-economics*. [Vyhľadanie 10. 5. 2012 na www.unitn.it/files/1_05-pugno.pdf]
- Riegel, K. (2007). *Ekonomická psychologie*. Praha: Grada.
- Santos, L. R., Chen, M. K. (2009). The evolution of rational and irrational economic behavior. Evidence and insight from a non-human primate species. In P. W. Glimcher, C. F. Camerer, E. Fehr, R. A. Poldrack (Eds.). *Neuroeconomics. Decision Making and the Brain*. Oxford: Elsevier, 81–93.
- Stříženeč, M. (2014). Finančná psychológia a jej kognitívne oristupy. *Človek a spoločnosť*, 17(3).
- Taneja, R. M. (2012). Money attitude – an abridgement. *Journal of Arts, Science and Commerce*, 3(3), 94–97.
- Tratchman, R. (1999). The money taboo: Its effects in everyday life in the practice of psychotherapy. *Clinical Social Work Journal*, 27(3), 275–288.
- Tricomi, E., Rangel, A., Camerer, C. F., O'Doherty, J. P. (2010). Neural evidence for inequality-averse social preferences. *Nature*, (463), 1089–1091.
- Vohs, K. D., Mead, N. L., Goode, M. R. (2008). Merely activating the concept of money changes personal and interpersonal behaviour. *Current Directions in Psychological Science*, 17(3), 208–2012.
- Weston, D. (2012). *Unlike chimps, humans reject unfair deals*. London: University college.
- WHOQOL (1997). *Measuring Quality of life*. [Vyhľadanie 8.10.2012 na http://apps.who.int/iris/bitstream/10665/63482/1/WHO_MSA_MNH_PSF_97.4.pdf]
- Wilson, G. (2013). *The Psychology of Money*. London: Gresham College. [Vyhľadanie 20. 4. 2013 na <http://www.gresham.ac.uk/print/3378>]

CURRENT ISSUES OF PSYCHOLOGY OF MONEY AND FINANCIAL PSYCHOLOGY

Z. MACKOVÁ

ABSTRACT

Personal financial matters are often considered a taboo in the western society, which leads to rather negative consequences. The aim of the paper is to support communication about money from a psychological perspective. The text provides information on a recently established field of psychology of money and financial psychology. We present several researches which survey experimental and social psychology of money, behavioural finances, financial psychotherapy focused on cognition, motivation, emotions, relationships, well-being and financial satisfaction. The objective is to enhance individual lives, as well as groups, society, and make both micro- and macroeconomics more human.

Key words: psychology of money; financial psychology; financial well-being; attitudes to money

AKTUELLE FRAGEN DER PSYCHOLOGIE DES GELDES UND FINANZPSYCHOLOGIE

Z. MACKOVÁ

ABSTRAKT

Geld, besonders persönliche Finanzen sind jetzt in der westlichen Kultur ein Tabu, das negative Folgen hat. Dieser Beitrag zielt darauf ab, die Kommunikation über Geld aus psychologischer Sicht zu fördern. Wir berichten über die Psychologie des Geldes und die Finanzpsychologie. Wir präsentieren einige Ergebnisse der experimentellen und Sozialpsychologie der Finanzen, der behavioralen Finanzen, der Finanzpsychotherapie basierend auf die Kognition, Motivation, Emotionen, Beziehungen, Lebensqualität, finanziellem Wohlergehen. Das Ziel ist die Wiederherstellung des Lebens an individueller Ebene, der Gesellschaft, „Humanisierung“ der Wirtschaft in der Mikro- und Makroebene.

Schlüsselwörter: Psychologie des Geldes; Finanzpsychologie; finanzielle Qualität des Lebens; Einstellung zum Geld

Doc. PhDr. Zdenka Macková, Ph.D., pôsobí na Katedre psychológie Vysokej školy zdravotníctva a sociálnej práce sv. Alžbety v Bratislave. Vyučuje poradenskú a edukačnú psychológiu, vo výskume sa orientuje na psychologické aspekty narušeného vzťahu k peniazom. E-mail: zdena.mackova@gmail.com