

## Peniaze v živote človeka

Zdenka Macková

### ***Kľúčové slová:***

filozofia peňazí, sociológia peňazí, psychológia peňazí, finančná psychológia, behaviorálna ekonómia, postoje k peniazom, hodnoty, interpersonálne vzťahy, kvalita života, well being

### ***Kontaktné údaje:***

Doc. PhDr. Zdenka Macková,  
PhD.

Katedra psychológie Vysokéj školy zdravotníctva a sociálnej práce svätej Alžbety,  
Starhradská 12, 85105 Bratislava,

[zdena.mackova@gmail.com](mailto:zdena.mackova@gmail.com)

### ***Abstrakt:***

Príspevok podnecuje k prekonaniu súčasného spoločenského tabu v komunikácii o peniazoch, ktoré sa týka aj spoločenských vied. Predstavuje výzvu k dôkladnému interdisciplinárnemu bádaniu otázok spojených s peniazmi v živote človeka.

Prvá časť sa dotýka filozofických, antropologických, ekonomických, behaviorálno-ekonomických, sociologických a psychologických rámcov skúmania monetárnych otázok. Cieľom druhej časti je prezentovať niektoré empirické zistenia vo sfére postojov, hodnotovej orientácie a interpersonálnych vzťahov v monetárnom kontexte. Prezentujú sa aj niektoré zistenia o vzťahoch medzi peniazmi a kvalitou života, well being. Akcentuje sa potreba ozdravenia vzťahu ľudí k peniazom na individuálnej aj kolektívnej úrovni, cesta k novej prosperite, kde v živote nejde len o peniaze.

Motto:

*Základnou vlastnosťou peňazí je ich hlboká ambivalentnosť. Peniaze umožňujú veľa vecí a vzťahov, súčasne však veci a vzťahy silno deformujú.*

Georg Simmel (in Keller, 2010, s.341)

## Úvod

Žijeme v monetarizovanej spoločnosti, kde sa peniazom pripisuje obyčajne veľký význam. Ako uvádza Riegel (2007) prínos peňazí pre rozvoj ľudskej spoločnosti sa dnes prirovnáva k takým objavom, akým bol vynález ohňa alebo parného stroja. Klasická interpretácia vývinu moderného sveta zobrazuje peniaze ako kľúčový nástroj v racionalizácii sociálneho života. Peniaze sú prostriedkom obchodovania, symbolom toho, čo si za ne možno kúpiť.

Na peniaze sa možno pozerat' z rôznych hľadísk. Tieto vytvárajú odlišné rámce pre porozumenie toho, čím sú a čím by mohli byť peniaze v živote človeka, najmä v oblasti kvality života. Preto považujeme za významné interdisciplinárne bádanie peňazí v živote človeka nielen v kontexte ekonomických, ale aj neekonomických vied.. Zámerom príspevku je podporiť záujem o skúmanie otázok spojených s peniazmi z hľadiska rôznych vedných disciplín, čomu sa venujeme v prvej časti. V druhej časti sa dotkneme niektorých špecifických oblastí života ľudí vo vzťahu k peniazom ako sú postoje a hodnoty, interpersonálne vzťahy a kvalita života. Vzhľadom na široký záber má príspevok len orientačný charakter s cieľom podnietiť záujem širokej odbornej verejnosti o túto oblasť.

Posledné tri desaťročia pozorujeme odklon od trhovej ekonomiky k trhovej spoločnosti, kde sa ponúkajú a kupujú nielen tradičné materiálne statky a služby, ale temer všetko. Trhové princípy výrazne prenikajú do sféry vzdelávania, zdravotníctva, dokonca duchovného života. Ako upozorňuje americký politický filozof M. Sandel (2013), jednou z príťažlivosti trhov je to, že nevynášajú žiadne súdy nad potrebami, ktoré uspokojujú. Nie je podstatné, kto chce čo predať, kúpiť, ale „za koľko“. „Naša verejná debata stratila svoju morálnu a občiansku silu a podieľala sa na rozmachu technokratickej a manažérske orientovanej politiky, ktorá sužuje mnoho dnešných spoločností“ (Sandel, tamže, s. 17). Podľa autora celková komercializácia pokračuje agresívnym spôsobom, preniká čoraz viac do hlbších štruktúr spoločnosti, narušuje naše súkromie, vzťahy. Dodávame, že stačí registrovať množstvo reklám a ponúk, ktoré sa na nás valí zo všadiaľ a kedykoľvek. K tomu všetkému posledná finančná a hospodárska kríza priniesla veľa závažných otázok, na ktoré nevedia dnes uspokojivo zodpovedať ani ekonomické vedy. V tejto súvislosti zdieľame prekvapenie Sandela nad tým, že „ohromujúce zlyhanie finančných trhov neohrozilo zásadným spôsobom všeobecnú dôveru v trhy“ (Sandel, 2013, s. 15).

V súčasnosti sa hovorí o peniazoch v kontexte finančnej gramotnosti a výchovy občanov v tomto smere. Obsahom výchovy k finančnej gramotnosti je temer výlučne oblasť potrebných vedomostí, zručností, skúseností týkajúcich sa finančnej sféry (MŠSR a PFSE, 2008). Sféra vzťahu človeka k peniazom (emócie, motivácia) je mimo centra záujmu podobne ako aj oblasť interpersonálnych vzťahov v monetárnom kontexte. Napriek tomu, že rastie výskyt porúch správania k peniazom, kde emócie, motivácia, interpersonálne vzťahy hrajú významnú rolu (gambling, impulzívne nakupovanie, extenzívne míňanie atď.). Edukácia k finančnej gramotnosti sa týka do veľkej miery finančných produktov, ktoré trh ponúka a súčasne vzdeláva občanov v smere ich využívania. Často sa realizuje samotnými predajcami alebo firmami s nimi spojenými.

Paradoxne v situácii, keď peniaze zasahujú čoraz viac oblastí nášho života, existuje kultúrne a spoločenské tabu v komunikácii o peniazoch, aké bolo voľakedy vyhradené pre sex (Levinson, 2011, Riegel, 2007 a i.). Koľko zarábame, koľko míňame, postoje, presvedčenia, vzťah k peniazom a pod., teda osobné finančné záležitosti bývajú iba zriedka predmetom otvorenej komunikácie, dokonca aj v rodine či medzi priateľmi. Podobnú situáciu registrujeme aj v spoločenských neekonomických vedách, kde sa o peniazoch dodnes málo hovorí, najmä v našich podmienkach.

## **1. Peniaze v živote človeka z aspektu rôznych vedných disciplín**

Spomedzi rastúceho počtu vedných disciplín, ktoré sa dnes peniazmi zaoberajú, sa ďalej dotkneme aspektov filozofických, antropologických, ekonomických, osobitne behaviorálno-ekonomických, sociologických i psychologických.

### **1. 1 Filozofické aspekty**

Pôvod slova „peniaze“ (angl. money) je lat. *moneo* (pripomenúť). Moneta bola bohyňou pamäte a matka Múz. Pre Rimanov boli peniaze, podobne ako umenie, nástrojom kolektívnej pamäte, ktorý potreboval ochranu bohov. Boli pripomienkou minulosti ako aj znakom budúcnosti (Hart, 2005).

Medzi typické otázky *filozofie peňazí* patria čo sú peniaze, aká je ich podstata (ontologické otázky) ako vieme, že peniaze sú práve to, za čo ich považujeme (epistemologické hľadisko), aká je hodnota peňazí (axiológický aspekt) atď. Vznikla nová hraničná vedná disciplína *filozofická ekonómia*, ktorá sa zaoberá skúmaním ontologických, epistemologických, axiologických a ďalších otázok v rámci hospodárskej sféry. Z novších prác je zaujímavý napr. príspevok Sobela (2013). Zaoberá sa fenoménmi ekonomického života pričom jeho

argumentácia vyznieva proti monetaristickému ekonomickému prístupu, kde hrajú peniaze kľúčovú rolu aj v porozumení vzťahov.

Čo sa týka hodnoty peňazí, už Aristoteles povedal, že „peniaze musia mať alebo ich vnútornú hodnotu alebo aspoň ich musí podporiť spoľahlivý prísľub zo strany autority, ktorá ich vydáva, že ich možno vymeniť za niečo, čo má vnútornú hodnotu“ (in Lea – Webley, 2006, s. 166). Neskôr anglický filozof 17. stor. J. Lock zdôrazňoval spoločnú prácu, spoločný majetok, ktorý si bolo treba pamätať a tak prežívať vlastnú identitu ako súčasť danej skupiny (in Hart, 2005). Známe sú výroky osvietenského filozofa Voltaira: „Keď ide o peniaze, každý má rovnaké náboženstvo. Nemyslíte si, že peniaze robia všetko, lebo čoskoro budete robiť všetko kvôli peniazom.“

Domnievame sa, že otázky slobody alebo závislosti človeka v monetárnom kontexte patria medzi najaktuálnejšie témy aj dnešného dňa.

Významné miesto vo filozofii peňazí má nemecký sociológ G. Simmel, ktorého dielo *Filozofia peňazí* (1990) bolo dlho v úzadí (1. vydanie v nemčine 1907, v angl. až 1978). Autor sa zaoberá otázkami ako sú hodnoty a peniaze, peniaze vo vzťahu k slobode individua, osobnými hodnotám, štýlu života atď. Podľa autora sú peniaze prostriedkom ako aj symbolom procesu, v ktorom sa v modernej spoločnosti nahrádzajú tradičné závislé vzťahy modernými, neosobnými, autonómnymi vzťahmi. Peniaze nemajú však zmysel samé o sebe, ale majú kapacitu aplikácie vo výmenných vzťahoch, čo z nich robí objekt túžby. S rastom používania peňazí a transakcií klesá hodnota individua a všetko sa točí okolo toho, čo môže jedinec urobiť namiesto toho, čím je. V mysliach ľudí získava všetko hodnotu v peniazoch a stráca svoju emocionálnu hodnotu.

Na riziko redukcie hodnoty rozličných statkov na hodnotu finančnú v súčasnej trhovej ekonomike upozorňuje americký politický filozof M. Sandel: „Pokiaľ sa trhové uvažovanie dotýka hmotných statkov ako sú autá, opekač hriankov, ploché obrazovky, je rozumným predpokladom, že hodnota týchto statkov je jednoducho otázkou preferencií spotrebiteľov. Keď sa však trhové uvažovanie zameria na sex, rozmnožovanie, starostlivosť o deti, vzdelanie, zdravie, životné prostredie, je tu predpoklad, že všetky preferencie majú rovnakú hodnotu, ľahšie stráviteľný“ (Sandel, 2013, s. 79). Autor upozorňuje na morálne dilemy týkajúce sa peňažných ponúk napr. vo výchove (platenie deťom za známky, čítanie kníh), v bankovníctve (životné poistenie za zamestnanca, obzvlášť bez jeho vedomia), v životnom prostredí (peniaze obci za uloženie jadrového odpadu, platba za odstrel vzácnej zveri), v zdravotníctve (platby za krv, úplatky) atď. „Existujú veci, ktoré možno za peniaze kúpiť, ale nemalo by to tak byť. Čoraz viac výskumov poukazuje na to, čo hovorí aj zdravý rozum: Finančné ponuky a ostatné trhové mechanizmy môžu spôsobiť vytesnenie niektorých netrhových noriem“ (Sandel, tamže, s. 101). Napr. finančné odmeňovanie detí za čítanie kníh môže ničiť zážitok, radosť z čítania, peniaze za krv radosť z darovania, obetovania sa pre druhých atď.

Od čias R. Descarta až podnes sa hlavný prúd myslenia vo vedách, resp. jeho filozofické základy, uberajú v smere materializmu. Pod jeho vplyvom sa do popredia spoločenského vedomia čoraz viac dostáva materialistický svetonázor s uprednostňovaním hmotných

statkov na úkor duchovných hodnôt. Láska k múdrosti, dobru, pravde, kráse, ľudským cnostiam sa v materialisticky orientovaných vedách dostáva do úzadia.

V modernej filozofii 19 – 20. stor. je typická racionalistická orientácia (na jednej strane), ktorá akcentuje pozitivistický, pragmatický prístup k životu i peniazom. Na druhej strane je tu aj iracionalistická orientácia. Táto prináša nielen záujem o samotné bytie človeka (existencializmus), posmrtný život (náboženská filozofia), ale aj pochybnosti, relativizmus hodnôt, stratu životnej orientácie charakteristickú pre dnešnú postmodernú filozofiu. V tejto situácii môže byť ťažké pre bežného človeka zachovať si „zdravý rozum“ aj v otázkach finančných.

## 1.2 Antropologické aspekty

Z antropologického hľadiska je originálna napr. „*ekonomika darov*“ (angl. gift economy), ktorá je v protiklade s dnes populárnou trhovou ekonomikou. V kontexte ekonomiky darov trh môže existovať aj bez peňazí. Pôvod výmeny tovarov bol osobný „dar“ a vzájomné obdarovávanie sa ľudí na princípe reciprocity. V tomto zmysle existuje prioritá personalizovanej koncepcie peňazí, pri ktorej vnímame trh viac ako symbolickú formu ľudskej aktivity než ako obeh nezávislých objektov (peňazí) medzi ľuďmi (Hart, 2005).

Antropologické výskumy porovnávajúce situáciu v rôznych kultúrach podporujú názor, že peniaze nie sú len neutrálnym nástrojom, ale inštitútom s transformačným potenciálom (Lea – Webley, 2006). Peniaze majú teda silu premieňať životy ľudí. Ako vtipne poznamenáva Hart (2005), väčšina antropológov nemá rada peniaze, nemá veľa peňazí na znak odmietania súčasného sveta v prospech čohosi výrazne autentickejšieho.

## 1.3 Ekonomické a behaviorálno-ekonomické aspekty

Z ekonomického hľadiska peniaze uľahčujú výmenu a zvyšujú jej rýchlosť, čím urýchľujú akumuláciu hodnôt. Rozširujú sieť sociálnych vzťahov a predlžujú ju, lebo v podstate každý môže vymieňať čokoľvek s niekým iným za peniaze (Simmel, in Keller, 2010). Tradične sa peniaze považujú za kľúčový nástroj v racionalizácii sociálneho života, konečný prostriedok objektivizácie, ktorý homogenizuje kvalitatívne rozdiely na kvantitatívne (Zelizer, 1989).

Korene takéhoto chápania siahajú k práci škótskeho filozofa, otca modernej ekonómie 18. stor. A. Smitha (2001). Bohatstvo národov je podľa neho výsledkom hlboko zakoreneného sklonu ľudskej bytosti stýkať sa, zbierať veci, vymieňať si ich navzájom, čo viedlo k výmennému obchodovaniu. Smith bol obhajcom voľného trhu v kapitalistickom hospodárstve, v ktorom ľudia prirodzene usilujú výlučne o vlastný prospech. Táto koncepcia považuje

peniaze za nezávislé od ľudského faktora, ako neosobný nástroj výmeny tovarov, služieb, platieb, uchovávanía hodnôt, ako položky na účte a pod. V inom diele (Teória mravných citov) však otec modernej ekonómie hovorí, že nech považujeme človeka za akokoľvek sebeckého, evidentne sa v jeho povahe nachádza čosi, čo ho vedie k záujmu aj o blaho iných, aj keď z toho nemá nič iné ako potešenie (Smith, 2005). Jeho nasledovníci sa však dlho orientovali a väčšina stále orientuje na výlučne egoistické záujmy jedinca na trhu, kde dominujú peniaze.

Chápanie peňazí ako nezávislých od človeka súvisí s koncepciou ekonomického človeka alebo „homo economicus“. Súvisí s neoklasickými teóriami racionálneho rozhodovania, jeho matematickými modelmi, ktoré ovládli hlavný prúd ekonomického myslenia 20. stor. a sú v súlade so základnými myšlienkami voľného trhu. V tomto duchu sa jedinec rozhoduje podľa dostupných informácií, na racionálnom základe v zmysle maximalizovania úžitku pre seba, minimalizovania svojich nákladov. Preto je jeho rozhodovania aj v monetárnych otázkach vypočítateľné, predvídateľné. (Nejde tu však o racionálne rozhodovanie komplexného charakteru, kde hrá úlohu aj morálny kontext.)

Staršie aj novšie ekonomické prístupy charakterizuje prioritá finančného, materiálneho bohatstva nad všetkým ostatným v živote človeka, prevažuje možnosť finančného vyjadrenia ceny akéhokoľvek produktu. Aj keď tu existujú rôzne názorové prúdy, ktoré medzi sebou súperia dodnes (Lisý, 1999). Medzi najznámejšie patria monetaristické a keynesiánske prúdy ekonomického myslenia. Pre klasických monetaristov sú typické názory, že za všetkým sú peniaze, peniaze hýbu svetom, ovládajú jedinca, skupiny ľudí, kultúru, peniaze sú príčinou ekonomických zmien, umožňujú fungovanie voľného trhu, treba kontrolovať množstvo peňazí v obehú atď. Typicky keynesiánske názory (u nasledovníkov anglického ekonóma Keynesa) považujú peniaze za sekundárne, inštrumentálne, za výsledok ekonomickej činnosti atď. (keynesiánsky prúd podľa anglického ekonóma Keynesa).

K monetaristom patrí aj známy americký ekonóm M. Friedman, zástanca voľného trhu bez zásahov štátu, známy svojim presvedčením, že za všetkým treba hľadať peniaze (Friedman, 1997). V rámci rozhodovania ekonomického človeka autor však vníma aj niektoré obmedzenia, kvôli ktorým sa ekonomický subjekt na trhu nemôže rozhodovať čisto racionálne, s maximalizovaním úžitku pre seba. Pre ilustráciu vo svojej monetaristickej teórii ekonomického cyklu známej ako „model peňažnej ilúzie“ pripisuje výkyvy v ekonomickom vývoji nedokonalosti informácií ekonomických subjektov, lebo títo tvoria svoje očakávania na základe minulých skúseností (adaptácia), čo nemusí zodpovedať realite (Lisý, 2012).

Podľa iného amerického ekonóma G. Beckera (1976), názorovo bližšie Keynesovi, trhová ekonomika vyžaduje štátne intervencie fiškálnej povahy. Jedinci sa rozhodujú investovať na základe racionálnych ziskov a nákladov, ktoré zahrnujú návrat investícií i kultúrne hľadisko. Autor dokonca pripúšťa aj nevedomé motívy v rozhodovaní ekonomického človeka, ktoré je však vždy orientovaný na maximalizovanie zisku pre seba. Podľa neho sa teda ľudia rozhodujú vo všetkých oblastiach činností tak, aby maximalizovali svoje bohatstvo, či si to uvedomujú alebo nie. Existujú aj „tieňové ceny“, t. j. implicitné ceny, založené na predsta-

vách ľudí, obsiahnuté v rôznych možnostiach, ktoré zvažujú. Všetko je teda možné vyjadriť peniazmi, explicitne alebo implicitne. To platí napr. aj pre oblasť vzdelávania, medziľudských vzťahov, lebo aj vzťahy majú istú cenu v peniazoch a sú tak trhovými vzťahmi.

Podľa N. Mankiwa (1998), súčasného amerického makroekonóma, možno ekonomický prístup zjednodušiť do desiatich bodov, ktoré sa týkajú toho, ako sa ľudia rozhodujú, fungovania ekonomiky ako celku a interakcie ľudí. Ľudia sa rozhodujú podľa toho, akého cieľa sa vzdajú v prospech iného cieľa a čo sú ochotní za niečo dať a súčasne sa iného vzdať. Racionálni ľudia počítajú s rozdielom medzi kúpnu a predajnu silou a konajú výlučne vtedy, keď zisk z akcie prekračuje náklady. Celkovo vo svojich rozhodnutiach ľudia reagujú na incentívy (podnety zvonku, ponuky). V tomto duchu ekonomické myslenie spočíva v tom, že dobré ponuky vyriešia väčšinu problémov ľudí v živote, ak nie všetky problémy. Mankiw sa stavia na stranu obhajcov neregulovaného trhu v duchu monetaristického myslenia, argumentuje v prospech výrazných sociálnych nerovností, jedného percenta najbohatších, ktorí predstavujú v jeho vnímaní dobro pre krajinu.

Protikladné, opozičné prúdy v súčasnosti reprezentuje menšia, ale rastúca skupina ekonómov. V r. 2009 bol v New Yorku založený Inštitút pre nové ekonomické myslenie (Institute for New Economic Thinking – INET) ako reakcia na prepuknutie finančnej krízy v r. 2008. Jeho cieľom je podporiť výskum a výučbu ekonómie mimo hlavného prúdu. Jedným z významných predstaviteľov je J. Stiglitz, nositeľ Nobelovej ceny z r. 2001 za prínos v oblasti informačnej ekonomiky, ktorá predstavuje novú ekonomickú paradigmu (Stiglitz, 2003). Vo svojej novšej práci autor upozorňuje, že globálna finančná kríza ukázala veľkú nestabilitu trhov, ktoré sa klasicky považovali za stabilné. Autor prináša podrobnejší pohľad na systém, ktorý, ukázal, že zlyhanie bank v súvislosti s krízou nebola nehoda: Bankári dostali incentívy, aby sa takto správali (Stiglitz, 2012). Zároveň upozorňuje na súčasnú duálnu ekonomiku, existenciu dvoch societ, ktoré sa nepoznajú, vedľa seba – extrémne bohatých a chudobných (Stiglitz, 2012). Tí, čo sú navrchu, sa naučili, ako cicať peniaze zo zvyšku takými spôsobmi, že si to zvyšok sotva uvedomuje. Podľa autora príjmy klesajú a nerovnosť rastie, čo je priamym dôsledkom deregulácie, privatizácie a rozpustenia zväzkov. Nerovnosť podkopáva produktivitu. Autor kladie záhadnú otázku: Ako a prečo by mali byť peniaze tak mocné v demokracii, kde má každá osoba svoj hlas?

### ***Pohľad behaviorálnej ekonómie***

Obraz ekonomického človeka s neobmedzenou racionalitou sa stretol s kritikou zo strany tých moderných ekonómov, ktorí zdôrazňujú vplyv neistoty, obmedzenosť racionality a pod. Pojem „obmedzená racionalita“ navrhol ešte v 50-tych rokoch 20. stor. H. Simon, nositeľ Nobelovej ceny za ekonómiu. Vyjadruje, že ľudské schopnosti racionálne spracovávať informácie a riešiť problémy sú obmedzené vzhľadom na obmedzenosť samotných poznatkov, kognitívnu kapacitu človeka atď. Z ekonomického človeka sa postupne stávala bytosť podstatne ľudskejšia s obmedzenou racionalitou v rozhodovaní, s obmedzenou vôľou,

s obmedzenou sebakontrolou a pod. (Thaler, 1992). V 80-tych rokoch 20. stor. sa objavili nové disciplíny *behaviorálna ekonómia*, *behaviorálne financie* ktoré venujú pozornosť psychologickým faktorom v hospodárskej sfére (Kahneman – Tversky, 1984).

D. Kahneman a A. Tversky skúmali, ako sa rozhodujú reálni ľudia v reálnych situáciách a zistili, že v posudzovaní rôznych alternatív sa u nich vyskytujú odchýlky od čisto racionálneho zvažovania, ktoré predstavuje norma. Normatívne teórie považujú rozhodovanie za racionálny proces, v ktorom jednotlivec zvažuje úžitok zo všetkých ponúkaných možností. Tieto teórie však nevedia dostatočne vysvetliť to, ako sa rozhodujú ľudia v situáciách reálneho života, pri „naturalistickom rozhodovaní“. Behaviorálna ekonómia a behaviorálne financie hovoria o.i. o tom, že niektoré finančné otázky a javy dokážeme lepšie popísať a pochopiť vtedy, keď použijeme modely, v ktorých sa ľudia nemusia správať zákonite racionálne. Pri komplexných rozhodnutiach a rýchle sa meniacom prostredí ľudia namiesto racionálnych úvah používajú rôzne mentálne skratky a intuitívne riešenia. Jedným z príkladov zložitosti rozhodovacích procesov v ekonomickom kontexte môže byť strategické rozhodovanie (Letovancová, 2011). Okrem paradigmy racionality a obmedzenej racionality (dominantný je cieľ, systematickosť, účelovosť rozhodovania) tu existuje aj paradigma politiky a moci (dominuje súťaženie, vyriešenie konfliktných záujmov) a paradigma „koša na smeti“, kde v rámci organizovanej anarchie vystupuje do popredia príležitosť, načasovanie rozhodnutia.

V súčasnosti sa u nás sformovala skupina ekonómov pod vedením V. Baláža z Prognostického ústavu SAV so základným cieľom etablovať na Slovensku novú školu ekonomického myslenia, behaviorálnej ekonómie a financií (Baláž, 2006 2009 a i.) V pilotnom projekte sa skupina zamerala na tvorbu poznatkovej základne pre tvorbu analytických nástrojov potrebných pre kvalitné finančné poradenstvo, neskôr prehĺbila interdisciplinárne bádanie intenzívnou spoluprácou so psychológmi v rámci UEP SAV v Bratislave (Bačová, 2010, Gurňáková, 2011 a i.).

Väčšina ekonómov, klasických aj moderných behaviorálnych ekonómov, sa nezaobrá etickými, morálnymi aspektmi obchodovania. Napriek tomu, že už klasik A. Smith uvažuje popri racionalite človeka aj o jeho morálnom cítení, napr. schopnosti súcitu s inými. Otázky darovania, dobročinnosti, altruizmu, súcitu, solidarity, lásky a pod. prejavovaných aj peniazmi, nie sú súčasťou hlavného prúdu bádania ekonómov. Aj keď tieto cnosti niektorí ekonómovia spomínajú (Robertson, Arrows, Summers a i., in Sandel, 2003), veria, že človek ich má iba v obmedzenom rozsahu. Keďže sa používaním miňajú, spotrebujú, treba si ich šetriť (pre vlastnú rodinu, priateľov, prípadne spoločenské problémy, ktoré trh nebude môcť v budúcnosti vyriešiť).

Mimo hlavného prúdu sú ekonómovia hľadajúci novú ekonomickú paradigmu, ktorá by zohľadnila morálne aspekty. Napr. Stiglitz upozorňuje na morálnu depriváciu, keď ľudia, čo sa výrazne podieľali na vzniku finančnej krízy, necítia vinu (Stiglitz, 2012, predslov): „Stalo sa niečo zlé s morálnym kompasom tak veľkého množstva ľudí, ktoré pracujú vo finančnom sektore alebo inde. Keď sa zmenia normy spoločnosti takým spôsobom, že veľké



množstvo ľudí stratí svoj morálny kompas, niečo významné sa muselo v spoločnosti stať.“ Padá politický systém tak ako aj ekonomický. Autor konštatuje, že síce trhy majú enormnú silu, ale žiadny morálny charakter. Treba sa rozhodnúť, ako ich zvládať, skrotiť, aby slúžili pre blaho väčšiny ľudí.

## 1.4 Sociologické aspekty

Podľa nemeckého sociológa Simmela známeho aj svojou filozofiou peňazí (Simmel, 1990, pozri vyššie), peniaze predstavujú typicky sociologickú kategóriu. Pretože pokiaľ by zostali obmedzené len na izolované individuum, stratili by akýkoľvek zmysel. Peniaze sú formou medziľudských sociálnych vzťahov a to formou zvlášť prečistenou, silno koncentrovanou, kondenzovanou, zhustenou. Peniaze sú prostriedkom neobmedzeného počtu interakcií, ktorými umožňujú prebehnúť medzi rôznymi subjektmi túžiacimi po veľmi odlišných hodnotách. Peniaze umožňujú všetky tieto transakcie pod podmienkou, že budú prebiehať podľa pravidiel a v mantineloch, ktoré sú vytvorené a stanovené práve peniazmi (Simmel, in Keller, 2010).

Simmelov súčasník M. Weber, historik, právnik, ekonóm, neskôr sociológ bol najvýznamnejším tvorcom ekonomickej sociológie v počiatkoch jej prudkého rozvoja (koncom 19., začiatkom 20. stor.). Autor napr. zdôrazňoval subjektivitu záujmov človeka a ich širokú paletu, čo rozširuje predtým zúžené, čisto ekonomické chápanie záujmov (Weber, in Sengberg, 2007). Ďalšia fáza prudkého rozvoja ekonomickej sociológie od polovice 80. rokov 20. stor. do súčasnosti prináša aj výraznejší rozvoj sociológie peňazí.

*Sociológia peňazí* poukazuje na obmedzenia čisto utilitaristickej koncepcie trhovej ekonomiky, kde „trh“ spojený s peniazmi ovláda rozhodovanie človeka. Ako upozorňuje sociologička Zelizer (1989), aj keď peniaze menia položky, hodnoty, postoje ľudí na číselné ekvivalenty, v tomto procese sa súčasne peniaze aj formujú. Sociálne štruktúry a kultúra vplývajú na kvalitu peňazí tým, že inštitucionalizujú riadenie, reštrikciu, rozdiely v zdrojoch, používanie, pridelovanie peňazí a môžu vplývať dokonca aj na kvantitu peňazí. V tomto chápaní ide teda o vzájomný vzťah medzi peniazmi a societou, kultúrou.

Sociológovia (Baker – Jimerson, 1992 a i.) vidia zväčša ekonomiku ako podriadenú spoločnosti a zamietajú hypotézu, že hospodárstvo funguje autonómne, čo je v protiklade s názormi trhových ekonómov. Napr. trh možno zo sociologického hľadiska vnímať ako sociálnu inštitúciu, čo spochybňuje jeho nezávislosť. Pokiaľ ide o samotné peniaze, predmetom skúmania sú hlavne peniaze ako hotovosť, obeživo, vklady. Tiež špecifické oblasti, napr. sociálny status ako funkčná náhrada za peniaze. Záujem je hlavne o neekonomické funkcie peňazí ako reprezentanta moci, o peniaze vo vzťahu k záujmom, postojom, medziľudským vzťahom atď.

Vo svojej syntetickej štúdii Baker a Jimerson (1992) udávajú ako dva hlavné rámce alebo perspektívy skúmania sociológie peňazí, ktorými sú štrukturálna a kultúrna perspektíva:

a) Primárnym záujmom štrukturálnej perspektívy sú rolové vzorce a vzťahy. Na mikroúrovni ide o peniaze ako objekt interpersonálnych vzťahov (komunikácia, výmena), na makroúrovni táto perspektíva zahrňuje regulačný kontext výmeny (právne a politické mechanizmy, ktoré riadia obchodovanie a trhy). V tejto súvislosti sa javia peniaze ako zbavené personálneho a vzťahového zafarbenia – za peniaze si môžem kúpiť čo chcem, od koho chcem, kedy to chcem a môžem prijať alebo odmietnuť podmienky kúpy. Peniaze sa skúmajú ako niečo, čo umožňuje odhaliť medziľudské vzťahy. Skúma sa poskytovanie darov, fungovanie nebankových inštitúcií, otázky sociálno-ekonomickej dominancie, rôzne toky komodít, služieb v rámci globálnej ekonómie atď.

b) Kultúrna perspektíva sa zameriava na sociálne definovanie, interpretáciu a význam peňazí v rámci danej kultúry. Na mikroúrovni predstavuje hodnoty, postoje, presvedčenia jednotlivcov, ktoré ovplyvňujú ich správanie voči peniazom. Na makroúrovni predstavuje širšie systémy presvedčení a významov, ako sú napríklad náboženské a občianske hodnoty. Zistilo sa napr. (Zelizer, 1989), že kultúrne, resp. extraekonomické faktory ovplyvňujú tzv. „špeciálne peniaze“: (a) používanie peňazí, zarábanie peňazí pre isté účely, (b) určenie istých peňazí pre istých užívateľov, (c) alokačný systém pre dané peniaze, (d) kontrolu, riadenie rozličných peňazí, (e) zdroje peňazí, ktoré spájajú rozličné zdroje s rozličnými užívateľmi. Z kultúrnej perspektívy sa najčastejšie skúma rodina, finančné správanie jej členov, používanie peňazí pre domácnosť (rodové rozdiely, typické vzorce finančného správania medzi rodičmi, medzi rodičom a dieťaťom, v závislosti od veku a pod.).

Nárast záujmu o sociológiu peňazí ilustruje aj špeciálne číslo európskeho elektronického časopisu *Economic Sociology* určené peniazom. V predstihu siedmich rokov sa venuje napr. otázkam krízy (Paul, 2001).

## 1.5 Psychologické aspekty

Psychologické hľadisko reprezentuje vnímanie človeka ako jedinečnej bytosti, ktorá žije a rozvíja sa v interakcii so svojím prostredím, signifikantnými osobami v rodine, priateľmi, spoločenským prostredím. Centrom pozornosti je prežívanie a správanie človeka (v kontexte nášho príspevku vo vzťahu k peniazom) – jeho jedinečnosť, typy, sociálna ovplyvniteľnosť, poruchy atď. Vedomá i nevedomá regulácia prežívania, správania k peniazom na úrovni kognitívnej, emocionálnej, sociálnej, spirituálnej.

*Psychológia peňazí resp. finančná psychológia* vyrastá z ekonomickej psychológie a ešte staršej behaviorálnej ekonómie. Tieto sa etablovali pred viac ako 30. rokmi založením

Medzinárodnej asociácie pre výskum v ekonomickej psychológii a Spoločnosti pre rozvinutú behaviorálnu ekonomiku v USA (Riegel, 2007).

Jeden zo zakladateľov behaviorálnej ekonómie D. Kahneman sa v súčasnosti orientuje napr. na uplatňovanie klasických poznatkov o nevedomej a vedomej činnosti človeka v kontexte modernej systemickej psychológie a vo vzťahu k rozhodovaniu v ekonomickej sfére (Kahneman, 2012). V kognitívnej oblasti autor rozlišuje napr. „rýchle myslenie“ (intuitívne, impulzívne, nevedomé spojené viac s emóciami) a „pomalé myslenie“ (dôkladné, racionálne zvažovanie). Vychádzajúc z naratívnej psychológie zisťuje, že dobre rozprávaný súvislý príbeh môže povzbudiť tvorbu asociácií spojených s nevedomou činnosťou, emóciami a prispieť tak k vytvoreniu nadmernej dôvery, ktorá by nevznikla pri dlhšom, dôkladnejšom, racionálnom zvážení faktov na úrovni vedomej. Aj prílišný optimizmus (ktorý patrí k témam pozitívnej psychológie) v obchode podporuje myslenie, že sa stane, čo si želáme ako aj ilúziu úplnej kontroly nad situáciou. Podobným otázkam sa venujú aj naši experimentálni psychológovia v súvislosti so skúmaním procesov rozhodovania (Bačová, 2011, 2012, 2013, Gurňáková a kol, 2011 a i.).

Pre psychológiu peňazí je významná rovnomenná publikácia od autorov Furnhame a Argyle (1978), podľa ktorej sa psychológovia koncentrujú najmä na otázky ako a prečo rôzni ľudia, menšie skupiny ľudí, ktorí majú isté presvedčenia, skúsenosti, vlastnosti atď. používajú peniaze inak. Zaoberajú sa témami ako sú postoje k peniazom, peniaze a ich rola v procese socializácie, v každodennom živote, peniaze a duševné zdravie, rodina, životná spokojnosť atď. (Furnham – Argyle, tamtiež). Vo svojej pripravovanej publikácii Nová psychológia peňazí sa prvý autor venuje témam ako sú porozumenie peniazom a postoje k nim, peniaze v domácnosti, peniaze v kontexte pracovného života, peniaze v bežnom, každodennom živote človeka atď. (Furnham, 2014).

Pre porozumenie vzťahu medzi človekom a peniazmi nie je ľahostajné, s čím obchodujeme a akou formou platíme (mincami alebo bankovkami, bezhotovostnou transakciou cez internet a pod.) Existujú zistenia, podľa ktorých čím sa viac vzdávame od uvedomovania si skutočnej hodnoty komodít, s ktorými obchodujeme, ľudia mňajú viac extravagantne, zdľžujú sa a tvoria infláciu – čo je trend podporujúci poslednú ekonomickú krízu (Khan – Lees, in Wilson, 2013).

Ďalšie práce ukazujú, že napr. používanie kreditných kariet prispieva ku vzniku závislosti na nakupovaní (Lo – Harvey, in Wilson, 2013). Alebo, že ľudia viac používajú kreditné karty na kúpu luxusného tovaru v prípade, keď majú pocit, že je ohrozená ich sebaúcta ((Pettit – Sivanathan, in Wilson, 2013). Ako najviac ohrozená populácia v kontexte psychologicky zle kontrolovaného mňania peňazí sa ukazuje detská populácia, tiež pubescenti pre nedostatočný rozvoj schopnosti abstraktne myslieť, zvýšenú sugestibilitu, sklon k impulzívnemu rozhodovaniu atď. (Macková, in Šlosár a kol., 2011).

Vedomá sebareflexia vlastného prežívania a správania vo vzťahu k peniazom je práve to, v čom máme ako ľudia problémy a čo je predpokladom efektívneho rozhodovania aj vo sfére finančnej. Za jednu z prekážok rozvíjania takejto sebareflexie môžeme považovať aj

nedostatok otvorenej komunikácie vo finančných záležitostiach v rodine, medzi priateľmi, v rámci organizácie i celej spoločnosti (Mášiková, Macková, 2014).

## **2. Peniaze a postoje, hodnoty, interpersonálne vzťahy, kvalita života**

Bez nároku na úplnosť je cieľom tejto časti informovať o niektorých výsledkoch z oblasti skúmania postojov, hodnôt vo vzťahu k peniazom, ich dopad na interpersonálne vzťahy a kvalitu života.

### **2.1 Peniaze a postoje, hodnoty**

Z filozofického hľadiska súvisia postoje človeka s jeho prevládajúcou materialistickou alebo idealistickou orientáciou. V tomto duchu sa nesú názory ako „peniaze vyriešia všetky problémy“, „peniaze znamenajú šťastie“ atď. (Martin, 2008). Pri opačnej orientácii sa človek od hmoty, peňazí odkláňa a obracia sa viac na oblasť nehmotnú, duchovnú, religióznu alebo k veciam, ktoré podľa neho nemôže kúpiť za peniaze (cnosti, medziľudské vzťahy a pod.). Z pohľadu ekonomiky daru prevláda odklon od peňazí a príklon ku vzťahom medzi ľuďmi.

Dnešná trhová ekonomika akcentuje pragmatický postoj človeka k peniazom, ktoré mu umožňujú uspokojovať najrozličnejšie potreby, materiálne i kultúrne. Ekonomický človek má k peniazom postoj pozitívny, lebo mu umožňujú maximalizovať zisk pre seba. Reaguje na ponuky trhu, preferuje peniaze a materiálne bohatstvo s cieľom mať jednoduchší alebo pohodlnejší život. Etická stránka tohto procesu je prevažne mimo jeho záujmu.

V tejto súvislosti sú zaujímavé výsledky prieskumu, ktorý obsahoval o. i. hodnotenie osobného významu peňazí na reprezentatívnej vzorke vyše tisíc Slovákov (Centrum sociálnych výskumov pri Infostate, 2010). Otázka znela: „Čo pre vás znamenajú peniaze?“ Odpovede (možný výber dvoch) boli nasledovné: prostriedok na uspokojenie základných potrieb (60%), prostriedok na prežitie (39%), nezávislosť a bezpečie (35%), symbol tvrdej práce (16%), náplň života a seberealizácia (11%), symbol vlastného úspechu (9%). Podľa tohto prieskumu sú teda peniaze v živote ľudí na Slovensku spojené dominantne s potrebami bežného života, jednoduchého prežitia.

Čo sa týka postojov k peniazom v kontexte investovania alebo šetrenia, výskum našich behaviorálnych ekonómov pod vedením V. Baláže ukázal, že slovenskí investori sa nijako nevyvíkajú z normy. Ich postoje voči riziku sú, z hľadiska štruktúry, na Slovensku veľmi podobné iným krajinám OECD. Avšak čo sa týka bežných občanov, asi 80% ľudí má k riziku averziu a odmieta investovať do finančných produktov s vyššími úrovňami rizika a straty. Úrokové aktíva (vklady, fondy) tvoria v SR cca 96% všetkých aktív, v krajinách OECD 80%,

čo podľa autora naznačuje na veľké medzery vo finančnej gramotnosti Slovákov (Baláž, 2010).

Anglickí psychológovia Furnham a Argyle (1998) upozorňujú na dva základné mýty, ktoré tvoria pozadie postojov k peniazom u bežných ľudí: Peniaze ako zdroj fantastickej sily, dobrého života, spokojnosti, šťastia, blaha a na druhej strane peniaze ako zdroj zla, nešťastia, ničenia lásky, šťastia, vzťahov medzi ľuďmi. Podobne Mitchel a Mickel (in Blaszyński a Nower, 2008) zisťujú, že človek môže peniaze vnímať ako dobré, dôležité, cenné, príťažlivé a paradoxne aj ako zlé, hanebné, zbytočné, nečestné. Gilbert (2007) zhŕňa výsledky psychologických výskumov a 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.

Zo psychologického hľadiska postoje k peniazom zložku kognitívnu, afektívnu a behaviorálnu. V tejto súvislosti sú zaujímavé nasledovné zistenia: Na kognitívnej úrovni ľudia vnímajú peniaze ako indikátor výkonu, úcty, slobody a moci. Na afektívnej úrovni k nim majú vzťah pozitívny alebo negatívny a ich finančné správanie súvisí s ich rozpočtom (Tang a i., in Lea – Webley, 2006). Avšak iné výskumy ukazujú, že situácia, najmä čo sa týka finančného správania, nie je až taká jednoduchá.

Yumauchi a Templer (in Engelberg a Sjöberg 2006) ako aj ich nasledovníci Roberts a Sepulveda a i. (in Engelberg a Sjöberg, 2006) zisťujú, že osobné postoje k peniazom nie sú závislé od skutočných príjmov ľudí. Významnú rolu v utváraní postojov k peniazom hrá ich symbolická hodnota. Goldberg a Lewis (in Engelberg - Sjöberg, 2006) identifikovali typy ľudí, ktorých nazvali „zberatelia bezpečia“, „obdivovatelia autonómie“ a „uchvatitelia moci“. Pre ľudí týchto kategórií sú peniaze symbolom bezpečia, slobody alebo moci, ktoré im peniaze môžu zdanlivo poskytnúť s čím súvisí šetrenie, nutkanie šetriť, hromadiť. Hromadenie bohatstva podporuje aj túžbu podriaďiť si iných a tak získať nad nimi kontrolu. Súčasne nadobudnúť vlastnú nezávislosť, ktorá chráni voči sklamaniam z iných ľudí. Inými slovami peniaze, najmä ich hromadenie, pomáhajú symbolicky riešiť emocionálne problémy človeka, jeho emocionálnu zraniteľnosť.

Iným prípadom je nekontrolované míňanie. Blaszyński a Nower (2008) skúmali postoje k peniazom u patologických hráčov. Zistili u nich túžbu vyhrať peniaze pre zlepšenie obrazu seba, sebadôvery, v snahe rozšíriť svoje ego, uspokojiť narcistické požiadavky. U týchto ľudí sa ukázala sebaodmeňujúca túžba po moci, prestíži, uspokojení osobných potrieb, ktoré sa vzťahujú k obrazu seba, fantáziám o bohatstve. Tieto motivujú gamblera k pokračovaniu v hraní, napriek jeho škodlivým následkom. Aj pri míňaní peňazí je teda podstatné symbolické riešenie emocionálnych problémov.

Z nášho pohľadu zdravý postoj, ocenenie, vzťah k peniazom vyniká tým, že sa peniaze stávajú nástrojom rozvoja osobnosti človeka, jeho blízkych, v kontexte rodinných, priateľských a širších sociálnych vzťahov. Prikláňame sa k názoru Riegela (2007), že peniaze sami o sebe nie sú ani posvätné ani vulgárne, sú neutrálne. Podstatný je vzťah človeka k nim.

Osobitne významným ukazovateľom motivácie človeka je jeho hodnotová orientácia, ktorá je zvyčajne v porovnaní s postojmi stabilnejšia. Súvisí tiež so svetonázorom, filozofiou, etickou a morálnou stránkou života človeka – rozlišovaním dobra a zla.

Sociologické výskumy prinášajú údaje o hodnotách ľudí na celom svete, osobitne v EU a u nás (World Value Survey Association, 2008). Pre Slovákov aj iných Európanov celkovo má trvale najvyššiu životnú hodnotu rodina (asi 90%), potom priatelia, známi (temer polovica s trendom rastu). Podobné poradie na prvých miestach ukazujú aj výsledky zo Slovenska o dva roky neskôr (Centrum sociálnych výskumov pri infostate, 2010). v r. 2010: Na otázku: „Ktoré z nasledujúcich hodnôt považujete za najdôležitejšie?“ Odpovede (možnosť voľby trochu) boli: žiť spokojným rodinným, partnerským životom (64%), postarať sa o budúcnosť svojej rodiny (43%), mať priateľov (33%), mať zaujímavú prácu (26%), zarobiť toľko, aby som nebol odkázaný na podporu (26%), mať dosť peňazí na všetko, po čom túžim (23%), mať akúkoľvek prácu (21%), veriť v Boha, žiť podľa náboženských zásad (19%), zvyšovať vzdelanie, kvalifikáciu (8%), pomáhať ľuďom, ktorí to potrebujú (5%). U Slovákov teda hodnoty finančné, najmä túžba po peniazoch, mierne, nie však zásadne, prevyšujú hodnoty náboženské (rozdiel 4%). Z tohto pohľadu vyzerajú hodnoty našich bežných občanov zatiaľ pomerne vyvážené.

Vo výskume orientovanom na hodnoty populácie mladých ľudí na Slovensku na reprezentatívnej vzorke temer 1000 mladých vo veku 15 – 26 rokov v rokoch 2000 – 2009 (Iuventa, 2013) boli najpreferovanejšie hodnoty: zamestnanosť (asi 60%), manželstvo a deti (46%-60%), harmonický život (49% - 56%), tiež zdravie a priateľstvo. Hodnota peniaze sa objavila získala 34% – 38% hlasov.

Klčovanská (2004) zhŕňa výsledky psychologických výskumov hodnôt na Slovensku a konštatuje, že naša mládež uprednostňuje allocentrické (na iných zamerané) hodnoty, ďalej hodnoty materiálne (mať veľa peňazí) zabezpečujúce primeraný životný štandard. Vo vlastnom výskume autorky zameranom na hodnoty stredoškolákov získali peniaze 45% hlasov, úspech 39% (oproti hodnote lásky s 87% hlasov, zdravia 86% atď.). V deklarovanych hodnotách teda láska u mladých vysoko prevyšuje peniaze. V zhode s Lipovetským však Klčovanská (2004) konštatuje, že súčasná mládež nemá k dispozícii žiadny vierohodný celistvý model hodnôt. Tradičný hodnotový systém sa rozpadáva, hierarchia hodnôt sa redukuje na hodnotové štruktúry, ktoré navzájom harmonizujú, alebo si protirečia. Tak sa človek môže riadiť v súkromí inými princípmi ako v práci. Napriek tomu, že mladí často deklarujú klasické hodnoty (rodina, láska, priateľstvo), tieto sa stávajú závislé na kvalite ich aktuálnych vzťahov, ich prežívaní v danej chvíli. Mladí tieto deklarované hodnoty rýchlo opúšťajú v časoch náročných, keď si ich realizácia vyžaduje zvýšené úsilie, odriekanie, obetovanie niečoho v prospech svojho práva na autonómiu, šťastie, bezbolestný život, blahobyť.

Celkove v aktuálnych výskumoch hodnoty spojené so súkromným životom, rodinou, priateľstvom, láskou v súčasnej Európe aj u nás prevládajú nad hodnotou peňazí. Treba mať však na zreteli, že ide o deklarované hodnoty, ktoré sa môžu viac, ale aj menej prejavovať v konkrétnom správaní ľudí. Napr. deklarovaná hodnota medziľudských vzťahov sa môže len málo prejavíť v náročných životných situáciách v rodine, partnerstve, kde konflikty pre peniaze často vedú k trvalému odcudzeniu a rozvratu rodiny. Výskum preferencie hodnôt by bolo teda aktuálne rozšíriť o otázku, ako sa preferovanie danej hodnoty (láska, peniaze a i.) konkrétne prejavuje v živote respondenta. Ako uvádza Klčovanská (2004), špecifickosť hodnôt spočíva v tom, že človek sa konkrétnu hodnotu usiluje chápať, prežiť ju, mať s ňou osobnú skúsenosť, na základe ktorej ju hodnotí a nakoniec priznáva za svoju. Z nášho pohľadu tu ide o zložitý proces, ktorý vyžaduje hlbšiu sebareflexiu. Ľahšie je hodnotu jednoducho deklarovať (napr. v zhode s tým, po čom túžim, aký by som chcel byť, čo si myslím, že si cením druhí a pod.). V tomto zmysle považujeme za potrebné hodnoty hlbšie, dôkladnejšie skúmať a viac o nich diskutovať – na úrovni individuálnej i spoločenskej. Osobitne hodnoty materiálne vrátane peňazí a hodnoty duchovné, spojené s medziľudskými vzťahmi.

## **2.2 Peniaze a medziľudské vzťahy**

Na prvý pohľad by sa mohlo zdať, že keď si ľudia v EU aj u nás vysoko cením rodinu, priateľstvo (World Values Survey, 2008), tak naše vzťahy nie sú ani v súčasnom trhovom hospodárstve ohrozené. Skutočnosť rozpadávania sa slovenských rodín s neúprosnou štatistikou rozvodovosti blížiacej sa 50% je však len jedným z príkladov výrazného zhoršovania vzťahov aj u nás. Možno tiež pozorovať pokles sobášnosti a ďalšie prejavy tzv. druhej demografickej revolúcie, ktorú sprevádza nárast individualizmu, osobnej slobody a emancipácie (Minichová – Kollár, 2013). Podľa nás to všetko signalizuje, že deklarované allocentrické hodnoty v reálnom živote často ustupujú v prospech egocentrických, čo nahráva ekonómom.

Z historického hľadiska plnia peniaze, hmotné statky aj funkciu vzájomného spájania ľudí. Možno však ísť ešte ďalej. Súčasný americký ekonóm G. Becker (1981) hovorí o „trhoch s manželstvom“, ktoré podporujú alokáciu peňazí partnerským dvojiciam a individuálne blaho, dvojicu teda spájajú peniaze. Človek sa rozhodne oženiť resp. vydať, ak tak dosiahne väčší úžitok, ako keby ostal sám. A rozvedie sa, ak má z rozvodu väčší úžitok ako z manželstva. Peniaze sú v manželstve tak významné, že zmena finančných pomerov partnerov pri zmene príjmu zvyšuje podľa Beckera (tamže) pravdepodobnosť rozvodu. Ďalej autor akcentuje, že so zvyšovaním zamestnanosti žien narastá aj cena výchovy detí. Súčasne s rastúcou rýchlosťou návratnosti investícií do vzdelávania vzrastá túžba zabezpečiť pre deti formálne a drahšie vzdelávanie, čo všetko vedie k zníženiu pôrodnosti. Dodávame, že uvedené ilustruje prienik financií do intímneho života ľudí, aktuálnosť komercializácie vzťahov teraz v USA, čoraz viac v EU a ohrozuje aj nás.

Darovanie, ekonomika darov vo všeobecnosti podporuje medziľudské vzťahy. Jedným z ďalších príkladov prenikania financií do vzťahového života môže byť aj postupný nárast prevahy peňažných darov nad vecnými v posledných desaťročiach (Sandel, 2011). Z hľadiska trhového uvažovania je totiž skoro vždy lepšie dať peniaze ako hmotný dar, lebo si za ne osoba môže kúpiť, čo ona potrebuje. Súčasne však takémuto daru skôr chýba osobná zainteresovanosť, pozornosť, podpora blízkosti, putá medzi dávajúcim a obdarovaným.

V Nemecku Simmel (in Keller, 2010) už pred viac ako storočím upozorňuje na cynizmus ako prejav nezájmu o rozdiely v hodnotách, ľahostajnosť ako necitlivosť voči jedinečnosti druhých, rezervovanosť voči bližným, to všetko ako produkt monetarizácie celého života. Na druhej strane však konštatuje, že bez sociálnej dištancie, ktorú sprostredkujú peniaze, by bol moderný život so svojim intenzívnym priebehom neznesiteľný. Monetarizácia vzťahov vytvára podľa autora neviditeľný obranný kruh okolo človeka, do ktorého sa utieka pred intenzitou obchodného, profesného, spoločenského života, aby si zachoval rovnováhu a zdravie. Dodávame, že ak človek niekomu za službu, pomoc zaplatí, môže sa cítiť oslobodený od záväzkov k nemu. Naopak, pri pomoci priateľa sa mu cíti zaviazaný, čo stimuluje reciprocitu dávania vo vzťahoch a posilňuje vzájomné puto. U ľudí zameraných dominantne na prácu, čo je o Nemcoch známe, priateľské putá, záväzky vyžadujúce investovanie energie do vzťahov, môžu prekážať. Tento jav hrozí aj u nás. Narastajúce pracovné povinnosti, finančné záväzky, pôžičky, ktoré treba splácať, často núti ľudí ešte viac pracovať. Týka sa hlavne mladých ľudí, ktorým v danej situácii chýba čas a energia na osobné vzťahy, čo riešia komunikáciou cez internet.

Pozrime sa teraz podrobnejšie na medziľudské vzťahy v rámci hospodárskej, obchodnej sféry. Zaujímavý je pojem „vzťahový tovar“. Vymedzuje sa ako lokálny verejný tovar, ktorý sa spolutvorí a spolukonzumuje aktérmi v priebehu ich ekonomických transakcií (Uhlaner, Gui, in Becchetti – Bedoya – Trovato, 2007). Čo má vzťahový tovar podobné a čo odlišné od iného tovaru možno opísať nasledovne (Gui, in Pugno, 2005):

- a) Podobne ako pri iných tovaroch je aj pri vzťahovom tovare input, technológia a output. Input je čas, dispozícia k medziľudským vzťahom, sociálna inteligencia. Za technológiu sa tu považuje interakcia medzi ľuďmi, keď je reciprocita v hľadaní intimity, t. j. vzájomného vnímania, porozumenia, ocenenia, starostlivosti a pod. Output je kvalita vzťahu.
- b) Na rozdiel od iného tovaru však so vzťahovým tovarom nemožno obchodovať. Ukazuje sa, že monetárne incentívy (finančné podnety zvonku) ničia kvalitu vzťahu a tak podkopávajú požiadavku na vzťahový tovar. Externá finančná odmena nemôže podporiť vrodenu, vnútornú potrebu človeka byť vo vzťahu s inými ľuďmi. Iba ak by bola táto vnútorná potreba komplementárna s materiálnym úžitkom. Tiež z hľadiska stability resp. premenlivosti je opodstatnené považovať vzťahový tovar za odlišný od iných tovarov, ktoré majú zvyčajne väčšiu stabilitu.



Zo psychologického hľadiska je významnosť ľudského vzťahu v hlbokjej, vrodenej potrebe človeka „vzťahovať sa“, „byť vo vzťahu“, bez ktorého by ľudská bytosť neprežila (Hašto, 2005 a i.). Za peniaze si možno kúpiť resp. „mať“ to, čo nám umožňuje prežiť (potravu, oblečenie, obydlie) tiež isté služby, starostlivosť, pozornosť. Ľudský vzťah však predstavuje úroveň „byť“, utvára sa v podmienkach „bytia s inou osobou“, kde existuje istá úroveň empatie, porozumenia, súcitu, náklonnosti a pod. Ľudský vzťah nie je vlastnenie inej osoby ako veci, tovaru ani jej používanie na istý účel. Úprimný vzťah nie je možné kúpiť ani predať, obchodovať s ním, za peniaze si možno kúpiť len služby.

Ako upozorňuje Pugno (2005) snaha nahradiť to, čo ľuďom chýba v interpersonálnych vzťahoch (osobitne pri absencii kvalitných vzťahov v rodine), sa prejavuje často nevedomou tendenciou k nadmernej konzumácii tovarov na trhu. Ľudia reagujú na sklamania v interpersonálnych vzťahoch inak ako na iné sklamania. Začínajú sa týmto vzťahom vyhýbať. Život ľudí, ktorí sa usilujú kompenzovať deficit v kvalite interpersonálnych vzťahov orientáciou na materiálne hodnoty, tovary na trhu, peniaze sa stáva menej kvalitný, dobrý. Sýtia svoj hlad po ľudskom prijatí, láske potravou, ktorá ich nemôže nasýtiť. Zo spirituálnej perspektívy však ani kvalitné medziľudské vzťahy nemôžu trvale nasýtiť hlad človeka po kontakte s tým, čo ho presahuje.

Bohatstvo spoločnosti sa dnes meria nielen kapitálom hmotným, finančným, ale aj sociálnym kapitálom. Zo sociologického hľadiska sociálny kapitál uľahčuje individuálnu alebo spoločnú činnosť, hlavne v zmysle sietí vzťahov medzi ľuďmi, združovania, solidarity, dôvery, noriem vzájomnej pomoci (Colemann, 1990, Putnam, 2005) za korene sociálneho kapitálu sa neraz považujú práve sociálne vzťahy (Gajdoš – Paštiak, 2008). Sociálne vzťahy hrajú významnú úlohu aj v oblasti ekonomiky, a preto by sme nemali považovať za múdre ich devastovať ani z tohto hľadiska. Zaujímavé zistenia, podľa ktorých v predkrízovom období v USA klesal sociálny kapitál, o. i. dôvera a členstvo v organizáciách, zatiaľ čo materiálne bohatstvo krajiny rástlo (Putnam, 1995). Postupné rútenie sociálnych väzieb v USA akoby predznamenávalo vznik neskoršej finančnej a hospodárskej krízy.

Z hľadiska sociálnych vzťahov a finančného príjmu je zaujímavé zistenie autorov Bechceti - Bedoya – Trovato (2007), ktorí analyzovali materiál Svetového výskumu hodnôt. Ukázalo sa, že vzťah medzi finančným príjmom a vzťahovým životom smeruje k obrátenému tvaru U. Najviac voľného času s inými ľuďmi trávia ľudia so stredným príjmom pričom osoby s najnižším a najvyšším príjmom pestujú vzťahy menej. Šťastnejší ľudia trávia viac času s inými ľuďmi, čím podporujú svoje šťastie. Kvalita vzťahového života sa ukázala ako významný faktor životného šťastia, spokojnosti. Gui (in Pugno, 2005) zhŕňa výsledky novších výskumov, ktoré ukazujú, že okrem klasického statusu manželstva ako korelátu dobrého života (ktorý je v súčasnosti ohrozený) sa ukazuje ako významný domáci život a pospolitosť, občianske cnosti, dôvera, účasť na demokracii, ktoré tiež sýtia pozitívny efekt medziľudských vzťahov na dobrý život. Čo sa týka ohrozenia inštitúcie manželstva, je aktuálne aj v našich podmienkach s tradične rodinne orientovanou spoločnosťou (Matulník et al., 2006 a i.).

Po dobrých vzťahoch, rodine, priateľoch túžime, čo vyjadruje trend postupnej privati-  
zácie individuálneho života, presúvania dôrazu z verejného priestoru do sféry bezpečia rodi-  
ny a známych ľudí (World value survey, 2008, Iuventa, 2009 a i.). Mladí Slováci (18 – 29  
rokov) trávajú aspoň dve hodiny denne na sociálnych sieťach (Minichová – Kollár, 2013). Lu-  
dia teda vnímajú vzťahy ako dôležité. Čo však občanom EU najviac bráni venovať väčšiu  
pozornosť, viac vkladať do rozvoja vzťahov, po ktorých túžia? Aké sú prekážky, „pokušenia“,  
ktoré sa im stavajú do cesty? Nie sú to často peniaze, úspech, materiálne statky, po ktorých  
ľudia bažia, ale sa to hanbia priznať, dokonca aj v anonymnom prieskume? Môžu peniaze  
nasýtiť hlad človeka po kvalitných vzťahoch? Môžu ho urobiť spokojným, šťastným?

## 2.3 Peniaze a kvalita života

Kvalita života patrí dnes medzi ústredné témy najmä v oblasti spoločenských vied vo  
svete aj u nás (Džuka, 2004, Heřmanová, 2012, WHQL, 2012 a i.) Zo sociologického hľad-  
iska je významný „štýl života“ v zmysle všeobecných sociálnych podmienok, ktoré určujú  
kvalitu života a spôsob života ľudí v spoločnosti (Vojtovič, 2002). Ako konštatuje Babiňák  
(2013) množstvo publikácií za jeden rok s kľúčovým slovom „quality of life“ vzrástlo pri po-  
rovnaní rokov 2000 a 2010 trojnásobne, oproti r. 1990 viac ako 10 násobne pričom je tu  
stále problém v nejasnostiach pri definovaní pojmu a v jeho teoretických východiskách.  
V kontexte témy nášho príspevku sa obmedzíme na sledovanie finančných faktorov kvality  
života – nemôžeme však obísť chápanie kvality života aspoň v skratke.

### *Kvalita života*

Podľa Svetovej zdravotníckej organizácie WHO kvalita života je „to, ako jedinec vníma  
svoje postavenie v živote v kontexte kultúry, v ktorej žije a vo vzťahu k jeho cieľom, očaká-  
vaniu, životnému štýlu, záujmom“ (Kováč, 2007, s. 371). V súvislosti s dôrazom na kvalitu  
života ako významnú hodnotu u veľkej časti obyvateľstva západných štátov autor upozorňu-  
je na problémy v tzv. transformujúcich sa krajinách, teda aj u nás, kde „tohto času dominu-  
je – ako je evidentné – pachtenie sa po materiálno-civilizačných statkoch, ústiace napokon  
do bezbrehého konzumizmu“ (Kováč, tamže, s. 379).

Klasické ekonomické merania kvality života sa týkali čisto materiálnych podmienok.  
Aj v rámci ekonomických vied dnes existuje moderný prístup, ktorý zohľadňuje individuálne  
schopnosti, potenciál v rozhodovaní človeka pre jeho kvalitu života (tzv. capability approach,  
CA). Súvisí s uznaním hodnoty „ľudského kapitálu“ (Gajdoš, Pašiak, 2008 a i.). Ako hovorí  
Pugno (2005) CA akoby otváral čiernu skrinku štandardnej úžitkovej hodnoty, kde sa človek  
stáva samotným cieľom, a nie prostriedkom ekonomickej aktivity. Aj koncepcia Svetovej  
banky z r. 2003 deklaruje reálne faktory dobrého života človeka ako sú edukácia, kvalita

sociálnych služieb ako takých, nezávisle od ich vzťahu s produktivitou a príjmom. Evidujeme tu súvislosť so znalostnou spoločnosťou, znalostnou ekonomikou (Sivák a kol., 2011).

Za osobitne zaujímavé považujeme nasledujúce štyri charakteristiky kvality života, ktoré uvádzame skrátene (Veenhoven, 2010):

- a) životodarnosť prostredia (akcentujú ekológovia a sociológovia), blahobyt (akcentujú ekonómovia),
- b) schopnosť človeka žiť, fitnis (biológovia), zdravie, dobrý život (akcentujú lekári, psychológovia),
- c) užitočnosť života, jeho zmysel aj pre niečo viac ako je samotné prežitie, mal by mať nejakú vyššiu hodnotu, transcendentnú hodnotu (najmä duchovní, kňazi),
- d) spokojnosť so životom, kvalita života z pohľadu samotného subjektu, subjektívne dobrý život, životná spokojnosť, šťastie.

Veenhoven (tamže) rozlišuje: spokojnosť ako zážitok niečoho príjemného, čiastkovú spokojnosť v istej oblasti, doméne života, ďalej vrcholné, obzvlášť intenzívne zážitky (peak experiences, flow) a spokojnosť so svojim životom celkove (akcentujú psychológovia). Posledné chápanie kvality života umožňuje vnímať "bohatstvo" danej spoločnosti a jednotlivcov v nej z hľadiska rôznych aspektov, vedných disciplín. Zahŕňa materiálnu, telesnú, psychickú, sociálnu i duchovnú stránku života ľudí.

### **Peniaze a životná spokojnosť, šťastie**

Peniaze umožňujú uspokojenie základných materiálnych potrieb človeka, lepšiu výživu, bývanie, oblečenie a pod. Finančné zdroje a materiálne bohatstvo danej spoločnosti umožňujú krajine vytvoriť podmienky pre lepšiu sociálnu, zdravotnú starostlivosť, vzdelávanie, zdravšie životné prostredie občanov. Avšak za akých podmienok prispievajú peniaze ku kvalite života ľudí? Koľko peňazí treba na kvalitný, dobrý život? Znamená viac peňazí vždy aj vyššiu kvalitu života? Sú bohatší ľudia spokojnejší, šťastnejší?

Diener a Seligman (2004) konštatujú, že s rozvojom industriálnej spoločnosti v ekonomicky najrozvinutejších krajinách nastal prebytok tovarov a služieb, čo spolu s inými zmenami, napr. zvyšujúcimi sa aspiráciami obyvateľstva, do istej miery zrušilo benefity ekonomického rastu pre dobrý život. Napr. v priebehu 50 rokov od skončenia vojny sa stabilne zvyšoval príjem obyvateľov USA pri trojnásobnom raste HDP pričom životná spokojnosť ostávala v podstate rovnaká. Súčasne sa zvýšil počet psychických ochorení. Napr. výskyt depresie u obyvateľstva v týchto krajinách sa za to isté obdobie zdesaťnásobil pričom rástol aj výskyt úzkostných porúch a ďalších duševných a psychosomatických ochorení.

Veenhoven (1991), Diener (1995) a ďalší zistili, že korelácie medzi príjmom a životnou spokojnosťou sú silnejšie v chudobnejších ako v bohatších krajinách resp. spoločnostiach.

Ako sa pohybujeme smerom hore po rebríčku bohatstva, pozorujeme klesajúci vplyv príjmu na spokojnosť so životom. V bohatších krajinách vzrast v príjmoch nesúvisí so vzrastom spokojnosti so životom. (Diener, Seligman, 2004)

V tejto súvislosti je známa tzv. prahová teória: Nad istou príjmovou hranicou má výška finančného príjmu len malý alebo žiadny vplyv na životnú spokojnosť a šťastie (Frey, Stutzer a Scyns, in Diener a Seligman, 2004 a i.). Kahneman a Deaton (2010) analyzovali mimoriadne obsiahle údaje získané z výskumu v. r. 2008 – 2009 s viac ako 450 tisíc obyvateľmi USA prostredníctvom Gallupského indexu zdravého a dobrého života. Na jednej strane sa ukázal vzťah medzi príjmom a spokojnosťou v zmysle ocenenia života. Na druhej strane však aj to, že viac peňazí ešte neznamená nevyhnutne lepšie emocionálne prežívanie, šťastie v živote. Existuje istá hranica (u respondentov, teda občanov USA je ňou podľa danej štúdie príjem asi 75 tisíc dolárov ročne), za ktorou ďalšie zvýšenie príjmu už viac nesúvisí s emocionálne lepším životom. Málo peňazí sa však spája s emocionálnou bolesťou.

Podľa Baláža (2011) 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, teda veci, ktoré nemajú nič spoločné s výškou príjmu. Peniaze sú významným prediktorom pocitu šťastia len v podmienkach extrémnej chudoby, najmä v krajinách postihnutých vojnami a hladomorom resp. v komunitách bezdomovcov.

Na vysvetlenie javu, keď pri vyššom príjme nerastie spokojnosť so životom, sa výskumne ukázali nasledujúce faktory, ktoré zhŕňajú syntetické štúdie (Becchetti – Bedoya – Trovato, 2007, Conceicao a Bandura, 2012, Hellivel, Layard a Sachs, 2012, a i.):

- a) Porovnávanie. Dôležitejší ako absolútny príjem sa javí relatívny príjem. Vzniká najmä porovnávaním sa s inými ľuďmi v rámci referenčnej skupiny individua.
- b) Adaptácia na vyšší príjem. Dosiachnutie istého cieľa, istej úrovne príjmu povzbudzuje vznik nových očakávaní, nových možností, aspirácií, čím sa zvyšuje rozdiel medzi dosiahnutým a očakávaným cieľom, čo negatívne ovplyvňuje spokojnosť.
- c) Konflikt medzi pohodlím a stimuláciou. Za istých podmienok umožňuje vyšší príjem väčšie pohodlie a bráni primeranej stimulácii potrebnej pre životnú spokojnosť.
- d) Nastavenie. Človeka žiaden dosiahnutý cieľ neuspokojí natrvalo, potreby ľudí sú nestále. Tu vstupuje agresívna reklama, ktorá využíva sofistikované psychologické prostriedky sugescie, ktorými pôsobí na nevedomie konzumentov.
- e) Ľudia majú tendenciu si myslieť, že boli šťastnejší v minulosti a budú šťastnejší v budúcnosti. Ľudia robia chyby v predvídaní budúcnosti.
- f) V rámci obdobia krízy, (od r. 2008) nárast neistoty, strata sociálnej dôvery, pokles dôvery vo vládu a pod.

Dunn, Gilbert a Wilson (2011) zisťujú, že spokojnosť, šťastie v živote súvisí viac s tým, akým spôsobom človek peniaze mňa, a nie nakoľko je bohatý. Ľudia mňajú peniaze

nesprávnym spôsobom. Robia to preto, lebo nevedia, čo robí ľudí naozaj šťastnými, nakoľko ich to urobí šťastnými a na ako dlho. Ich predvídanie šťastia je zväčša na citovej báze a tak robia dve základné chyby:

1) Chyby v predvídaní budúcich udalostí. Napr. ľudia nevedia predvídať, ako ľahko sa adaptujú na pozitívne alebo negatívne udalosti, nerozumejú celkom faktorom, ktoré urýchľujú alebo spomaľujú túto adaptáciu, sú nedostatočne citliví na vplyv detailov.

2) Chyby spôsobené nerozlišovaním medzi kontextom emocionálnych skúseností a kontextom emocionálneho predvídania udalostí. Ľudia nevedia, že kontext, v ktorom robia svoje predpovede, nie je ten istý kontext, v ktorom získali svoje skúsenosti.

Naznačený zložitý vzťah medzi peniazmi a kvalitou života sa komplikuje aj vplyvom hodnôt, svetonázoru ľudí. Väčšie individuálne šťastie pri zvýšení zárobku možno dosiahnuť, ak sa človek z hľadiska príjmu pohybuje smerom hore v súlade s jeho materiálnymi túžbami a v porovnaní s inými ľuďmi. Diener a Seligman (2004) syntetizujú výsledky výskumov týkajúcich sa materialistickej orientácie jedinca v kontexte jeho šťastia, spokojnosti. Materializmus definovaný ako pripisovanie veľkého významu príjmu a materiálnemu vlastníctvu sa ukazuje ako škodlivý v tom zmysle, že u viac materialisticky orientovaných ľudí v porovnaní s menej materialisticky orientovanými sa zistilo nižšie sebaocenenie, väčší narcizmus, viac sociálneho porovnávanie sa, menej empatie, menej vnútornej motivácie a konfliktnejšie vzťahy. Pri porovnávaní národov kladenie väčšej dôležitosti na peniaze sa spája s menšou spokojnosťou. Na druhej strane kauzalita môže ísť aj opačne – nešťastie môže privádzať ľudí k tomu, aby sa sústredili na vonkajšie ciele ako je materiálne bohatstvo. Orientácia na materiálne veci škodí dobrému životu pokiaľ vznikla z túžby získať moc a nadmerné bohatstvo, ale nie, ak vznikla s túžby po slobode alebo zabezpečiť rodinu.

Vyššie uvedené zistenia potvrdzujú škodlivosť prílišného dôrazu na peniaze a materiálne statky pre kvalitu života. Na druhej strane v trhovej spoločnosti existuje stupňujúci sa tlak v podobe incentívov, ponúk na spotrebu tovarov a služieb, ktoré si možno zadovážiť za peniaze alebo sa ponúkajú samotné finančné produkty. Komplexný longitudinálny výskumu štýlu života, ktorý sa realizoval v priebehu 40 rokov ku koncu 20. stor. viacerými výskumnými organizáciami v Nemecku ukázal: Počet ľudí s vyššou spotrebou bolo temer raz toľko (dve tretiny) ako tých s nižšou spotrebou (15% ľudí nad 50 rokov) a s odmietaním spotreby (asi 20%, frustrovaných mladých) spolu (Kleining – Prester, in Vojtovič, 2001). Ako upozorňuje Vojtovič (2001) v súčasnosti spotreba nadobúda charakter kultúrnej a spoločenskej premennej. Aj Staněk (2012) upozorňuje na existenciu spoločenského tlaku v podobe trendu k zvýšenému míňaniu peňazí, ktoré sa stáva trvalou súčasťou moderného životného štýlu, najmä u mladých ľudí – „šetriči“ nie sú populárni. Pritom v rámci vyspelých krajín EU a USA sa dlhodobe, minimálne 20 rokov stáva predmetom trvalej kritiky práve nízky sklon k úsporám, k preferovaniu spotreby nad úsporami, čo o. i. ohrozuje aj plynulosť finančných tokov v rámci bankového sektora.

Na jednej strane teda existuje tlak na spotrebu zo strany predajcov na trhu (incentívy, ponuky), ktorých pôsobenie môže dosiahnuť aj charakter manipulácie s ľuďmi (napr. skrytá reklama, sugestívne techniky predaja a pod.). Súčasne vzniká tlak v smere miňania peňazí zo strany spotrebiteľov, ktorí vytvárajú tlak na ďalších konzumentov v smere miňania peňazí. Na druhej strane poznáme škodlivý vplyv príliš materialistickej orientácie na kvalitu života človeka, jeho psychické, fyzické, sociálne zdravie. Keďže šetrenie nie je populárne, treba si kúpené veci, služby „užiť“ pričom takáto hedonistická filozofia vedie k ďalšiemu miňaniu poškodzujúce nielen zdravie ľudí (konzumný spôsob života), ale aj „zdravie“ bankového sektora s padom na stav financovania spoločnosti.

Američan Sandel (2011) upozorňuje na morálnu prázdnotu, ktorá súvisí so snahami odstrániť z verejného života debaty, názory na dobrý život. Zároveň sa pýta, prečo by sme mali maximalizovať uspokojovanie potrieb bez ohľadu na ich morálnu hodnotu? Podľa autora (Sandel, tamže) je potrebné prehodnotiť fungovanie trhov z morálneho hľadiska.

M. Seligman (2002) jeden zo zakladateľov pozitívnej psychológie, definuje dobrý život ako ľudské pozitívne ocenenie svojho života. Zahrnuje pozitívne emócie, angažovanosť, spokojnosť a zmysel. Autor hovorí o novej prosperite, ktorá sa netýka iba materiálnej oblasti, ale predovšetkým ľudskej spokojnosti, šťastia, rozvoja silných stránok osobnosti človeka, jeho cností. Na základe výskumov v tejto oblasti sa za najvýznamnejšie cnosti vo vzťahu ku kvalite života považujú múdrosť, odvaha, láska, spravodlivosť, striedmosť, transcendencia (Peterson – Seligman, 2004).

Dienera a Seligman (2004, s. 25) na základe syntézy relevantných výskumov (viac ako 300 prác) navrhujú nasledujúce odporúčania pre podporu dobrého života moderného človeka.

- a) Žiť v demokratickej a stabilnej spoločnosti, ktorá zabezpečuje materiálne zdroje na uspokojenie potrieb
- b) Mať podporu v priateľoch a rodine
- c) Mať prácu, ktorá človeka naplňuje a v ktorej sa angažuje, adekvátny príjem
- d) Byť primerane zdravý a mať možnosť liečby v prípade duševných problémov
- e) Mať dôležité ciele v súlade s vlastnými hodnotami
- f) Mať filozofiu alebo náboženstvo, ktoré poskytuje človeku vedenie, účel a zmysel jeho života.

V súčasnosti sa monitoruje kvalita života, osobitne spokojnosť, šťastie ľudí celosvetovo (napr. Gallup World Poll, GWP, World Value Survey, WVS), v rámci Európy (napr. European values survey, EVS, European social survey, ESS, Eurobarometer) atď.

Podľa Eurobarometra z jesene 2013 sú Slováci menej spokojní so životom, ktorý vedú, než je priemer 28 členských krajín EÚ. Veľmi spokojných alebo skôr spokojných je 65% slovenských respondentov, nie veľmi spokojných a vôbec nie spokojných je 35%. V EÚ je so svojím životom spokojných 75% občanov. Za posledné štyri roky (od jesene 2009) klesla spokojnosť Slovákov o sedem percentuálnych bodov (Eurobarometer, 2013).

Na druhej strane je evidentné, že problémy s ekonomikou, peniazmi majú aj občania bohatších štátov, nielen v EU, ale aj USA, o čom sa menej vie. Stiglitz (2012), Staněk (2012) a i. upozorňujú, že už pred krízou, keď bol v USA rast celkového HDP, u väčšiny obyvateľov životný štandard klesal. Pre väčšinu amerických rodín totiž príjmy, aj keď prispôbené inflácii, boli stále nižšie, ako predtým. Takže výrazný rast HDP sa prejavil na výraznom raste životného štandardu tých najbohatších pričom väčšina obyvateľov USA v tomto čase čím ďalej, tým viac chudobnela vzhľadom na pokles ich reálnych príjmov. Táto skutočnosť môže ovplyvniť interpretáciu stagnácie životnej spokojnosti pri rastúcom HDP v USA, o ktorej hovorila napr. Diener, Seligman (2004) a i. Hnutie "Occupy Wall Street" (Obsaďte Wall Street), ktoré vzniklo ako reakcia na zrútenie bank a finančnú krízu, sa prezentuje ako zástanca 99% tých, ktorí finančne strácajú. Na Slovensku, napriek nižším príjmom oproti americkým, sa zatiaľ protestné hnutia výraznejšie nevyskytujú. Hypoteticky, aj menší pokles reálneho príjmu u občanov USA, kde peniaze a úspech dominujú, môže byť prežívaný citlivejšie ako chudobnejšie pomery väčšiny občanov Slovenska s tradičnou orientáciou na vzťahy.

## **Záver**

Peniaze v živote človeka sú témou, ktorá súvisí so súčasným spoločenským tabu v tejto oblasti. Náš príspevok je jedným z pokusov toto tabu prekonať, začať o peniazoch viac otvorene hovoriť aj v rámci neekonomických vied. Predstavuje výzvu k dôkladnému interdisciplinárnemu bádaniu otázok spojených s peniazmi v živote človeka.

Model ekonomického človeka, ktorý vždy a všade maximalizuje svoj zisk na trhu alebo za neho rozhodujú výlučne incentívy resp. ponuky, prezentuje človeka ako podriadeného peniazom (ekonomický aspekt). Naráza na otázky svetonázoru, slobody človeka, etickú stránku (aspekt filozofie peňazí), na ľudskú potrebu darovania (antropologický aspekt), kultúrne, spoločenské faktory finančného rozhodovania (aspekt sociológie peňazí), jedinečnosť ľudského prežívania, správania (aspekt psychológie peňazí), obmedzenú racionalitu, obmedzenú kontrolu finančného správania (aspekt behaviorálnej ekonómie). Všetkým vedám (okrem filozofie peňazí, hlavne etiky) chýba intenzívnejší záujem o etické, morálne otázky finančného rozhodovania.

Zdravý postoj k peniazom súvisí s ich požívaním ako nástroja pre zachovanie života, rozvoj osobnosti človeka i jeho sociálnych vzťahov. Monetárne incentívy vzťahy devastujú. Vplyv finančného príjmu na životnú spokojnosť, šťastie je najmä tam, kde finančný príjem nedosahuje istú minimálnu hranicu v zmysle prahovej teórie. Otázka, prečo nie sú bohatší ľudia celkove spokojnejší, šťastnejší je aktuálnym predmetom bádania, súvisí tiež s postojmi, hodnotami. Deklarovaná dominancia allocentrických hodnôt (rodina, priatelia) nad hodnotou peňazí u Slovákov aj občanov EU je v rozpore s evidovaným poklesom kvality vzťahov, egocentrickým nastavením pri objavení sa životných ťažkostí, čo súvisí s druhou

demografickou revolúciou. Súčasný spoločenský tlak na miňanie peňazí na úkor šetrenia neprispieva k múdreho hospodáreniu s peniazmi.

Ak nedôjde k prehodnocovaniu prevládajúceho ekonomického prístupu k životu z hľadiska etického, morálneho, môže sa podľa nás stať, že namiesto funkcie akcelerátora socio-ekonomického rozvoja sa peniaze stanú jeho brzdou. Morálne konotácie v oblasti finančného rozhodovania nabádajú k otázke, nakoľko sa cnosti človeka „miňajú“ ich používaním, a preto nimi treba šetriť (názor niektorých ekonómov). Z nášho pohľadu je rozvoj osobnosti človeka úzko spätý s rozvojom jeho hodnôt, dôstojnosti, charakterových cností (Ruisel, 2013). Cnosti a ich prejavy v správaní treba teda „rozmnožovať“, a nie nimi šetriť.

Za inšpirujúce považujeme podnety Stiglitz (2003, 2012), Sandela (2013) a ďalších, ktoré sa týkajú tlaku na obnovenie morálky trhov. Trhy, obchodovanie sú však ľudskou aktivitou, nemôžu existovať bez človeka. Ozdravenie vzťahu k peniazom sa môže stať výzvou k hľadaniu vlastnej cesty, k tvorbe nosnej hodnotovej orientácie jednotlivcov, skupín, spoločnosti, k oživeniu „morálneho kompasu“ v ľuďoch. V tomto zmysle práve materiálne skromnejšie krajiny, ku ktorým patrí aj Slovensko, môžu svojou aktivitou významne prispieť k rozvíjaniu novej prosperity, kde v živote nejde len o peniaze.

## Literatúra:

- BABINČÁK, P. (2013): *Meranie kvality života: Analýza prehľadových štúdií vo vybraných databázach*. Československá psychologie, roč. LVII, č. 4, ss: 358 – 371
- BAČOVÁ, V., Ed., (2010): *Rozhodovanie a usudzovanie. Pohľady psychológie a ekonómie I.*: Bratislava: ÚEP SAV. [ cit. 1. 8. 2013]  
[http://www.psychologia.sav.sk/upload/VB\\_RaU\\_2010](http://www.psychologia.sav.sk/upload/VB_RaU_2010)
- BAČOVÁ, V., Ed., 2011: *Rozhodovanie a usudzovanie II. Oblasti a koncepcie*. Bratislava: ÚEPSAV. . [ cit. 1. 8. 2013]  
[http://www.psychologia.sav.sk/upload/Bacova\\_pdf.pdf](http://www.psychologia.sav.sk/upload/Bacova_pdf.pdf).
- BAČOVÁ, V., Ed. (2012): *Rozhodovanie a usudzovanie. Aspekty, javy, aplikácie*. Bratislava: ÚEPSAV [cit. 2. 12. 2012]  
[http://www.psychologia.sav.sk/upload/Rozhodovanie%20a%20usudzovanie\\_3pdf](http://www.psychologia.sav.sk/upload/Rozhodovanie%20a%20usudzovanie_3pdf)
- BAČOVÁ, V., Ed. (2013): *Rozhodovanie a usudzovanie: Aplikácie a limity intuície*. Bratislava: ÚEPSAV [cit. 5. 12. 2013]  
<http://www.psychologia.sav.sk/upload/RAU4%20final%20s%20obalkou.pdf>
- BALÁŽ, V. (2006): *Rozum a cit na finančných trhoch*. Bratislava: Veda
- BALÁŽ, V. (2009): *Riziko a neistota. Úvod do behaviorálnej ekonómie a financií*. Bratislava: Veda
- BALÁŽ, V. (2010): *Investičné správanie Slovákov a jeho modelovanie pomocou štruktúrnych rovníc*. Ekonomický časopis, roč. 58, č. 2, ss: 109 – 125



- BALÁŽ, V. (2011): *Príroda versus výchova. Vplyv genetických, biologických, sociálnych a psychologických faktorov na toleranciu ekonomických rizík*. In: BAČOVÁ, V. (Ed.), 2011: *Rozhodovanie a usudzovanie II. Oblasti a koncepcie*. Bratislava: UEP SAV, ss: 131 – 169
- BAKER, W. E., JIMERSON, J. B. (1992): *The sociology of money*. The American Behavioral Jul/August, Vol. 35, No 6, pp: 678 – 693
- BECCHETI, L. – BEDOYA, D. A. – TROVATO, G.(2007): *Income, relational goods and happiness*. Applied Economics, No 3, pp: 273 – 290
- BECKER, G. (1976): *The economic approaches to human behavior*. Chicago: University of Chicago Press
- BECKER, G. (1981): *A treatise on the family*. Harward: Harward University Press
- BLASZYNSKI, M., NOWER, L., (2008): *Differences in Attitudes between Subgroups o Gamblers: Implications for Smart Card Technologies and an Exploration o the Tool and Drug Theories of Money in Gambling*. Final Report. Sydney: The University of Sydney
- CENTRUM SOCIÁLNYCH VÝSKUMOV PRI INFOSTATE (2010): *Fungovanie jednotlivcov a rodín vo sfére peňazí*. Dostupné 13. 11. 2013.  
[http://www.infostat.sk/new\\_web/sk\\_pdf/Financgram](http://www.infostat.sk/new_web/sk_pdf/Financgram).
- COLLEMAN, J. (1990): *Foundation of Social Theory*. Cambridge: Harward University Press
- CONCEICAO, P. – BANDURA, R. (2012): *Measuring subjective well being. A summary review of the literature*. Dostupné 20. 8. 2012.  
[www.undp.org/developmentstudies/docs/subjective\\_wellbeing\\_conceicao\\_bandura.pdf](http://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 Vol. 5, No 1, pp: 1 – 31
- DUNN, E., GILBERT, D., WILSON, T. (2011): *If money doesn't make you happy then probably aren't spending it right*. Journal of Consumer Psychology. Vol. 21, No 2, April, pp: 115 – 125
- DŽUKA, J. (ed), (2004): *Psychologické dimenzie kvality života*. Prešov: Prešovská univerzita [cit. 12. 8. 2012] <http://www.publ.sk/elpub2/Dzuka3/index.htm>.
- ENGELBERG, E., SJOBERG, L. (2006). *Money attitudes and emotional intelligence*. Journal of Applied Social Psychology. Vol. 36, No 8, pp: 2027-2047
- EUROBAROMETER (2013): *Štandardný eurobarometer č. 80*. Dostupné 15. 12. 2013.  
[http://ec.europa.eu/public\\_opinion/archives/eb/eb80/eb80\\_sk\\_sk\\_nat.pdf](http://ec.europa.eu/public_opinion/archives/eb/eb80/eb80_sk_sk_nat.pdf)
- ECONOMIC SOCIOLOGY. *European Electronic Newsletter*. Vol.3, No. 1, October, 2001
- FURNHAM, A. – ARGYLE, M. (1998): *The psychology o money*. London: Routledge
- FURNHAM, A. (2014): *The new psychology of money*. Psychology Press
- FRIEDMAN, M. (1997): *Za vším hledej peníze*. Praha: Grada Publishing
- FURNHAM, A., OKAMURA, R. (1999): *Your money and your life: Behaviours and emotional predictors of money pathology*. Human Realations. Vol. 52, Sept. 1, pp: 1157 – 1174
- GAJDOŠ, P., PAŠIAK, J. (2008): *Sociálne zdroje lokálneho a regionálneho rozvoja*. Bratislava: Sociologický ústav SAV

- GALLUP-HEALTHWAYS MONTHLY (2012). *U.S Well Being Report*. Dostupné 10. 8. 2012.  
[www.well-beingindex.com](http://www.well-beingindex.com)
- GILBERT, D. (2007): *Stumbling for happiness*. USA: Vintage
- GURŇÁKOVÁ, J. a kol., (2011) : *Úvod do naturalistického rozhodovania*. <http://www.psychologia.sav.sk/upload/gurnakova> (12. 9. 2013)
- HART, K. (2005): *Notes toward an anthropology of money*. An international and interdisciplinary journal of postmodern cultural sound, text and image. Vol. 2, June.  
 [cit. 15. 9. 2013] <http://intertheory.org>. hart.htm
- HAŠTO, J. (2005): *Vzťahová väzba*. Trenčín: Vydavateľstvo F
- HELLIWELL, J., LAYARD, R., SACHS, J. (2012): *World Happiness Report*. Dostupné 15. 9. 2012. <http://www.earth.columbia.edu/sitefiles/file/Sachswriting/2012/world.happinessreport.pdf>.
- HEŘMANOVÁ, E. (2012): *Kvalita života a její modely v současném sociálním výzkumu*. Sociológia, roč. 44, č. 4, ss: 407 – 425
- KAHNEMAN, D. (2012): *Myšlení rychlé a pomalé*. Brno: Jan Melvil publishing
- IUVENTA, (2013): *Mládež a životný štýl – trendová analýza za roky 2000 - 2009*. Dostupné 20. 10. 2013. <http://www.iuventa.sk/files/mladez> a životný štýl 2t
- KAHNEMAN, D., DEATON, A. (2012): *High income improves evaluation of life but not emotional well-being*. Dostupné 12. 9. 2012. <http://www.princeton.edu/>
- KELLER, J. (2010): *Dejiny klasické sociologie*. Praha: SLON.
- KLČOVANSKÁ, E., 2004: *Hodnotová orientácia súčasnej mládeže a jej význam v pedagogickom procese*. Dostupné 10. 9. 2013.  
[http://www-uski.sk/frames\\_files/ran/2004/ran-2004](http://www-uski.sk/frames_files/ran/2004/ran-2004) (10.
- KOVÁČ, D., 2007. *Psychológiou k metanoi*. Bratislava: SAV, 2007
- 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. No 29, pp: 161 – 209.
- LETOVANCOVÁ, E. ( 2011): *Strategické rozhodovanie*. In: BAČOVÁ, V. (Ed.), 2011: *Rozhodovanie a usudzovanie II. Oblasti a koncepcie*. Bratislava: UEP SAV, ss: 11 – 46
- LISÝ, J. (1999): *Dejiny ekonomických teórií*. Bratislava: Elita
- LISÝ, J. (2012): *Dynamika spoločensko-ekonomických zmien a jej prejavy v ekonomike*. Dostupné 15. 10. 2013. <http://www.derivat.sk/files/casopis> 2012/2012\_nov
- MACKOVÁ, Z. (2011): *Psychológia peňazí*. In: Finančná gramotnosť ako súčasť ekonomického vzdelávania (elektronický zdroj): Recenzovaný zborník príspevkov z medzinárodnej konferencie v Bratislave, 3. 10. 2011: Bratislava: Kpg NHF EU, s. 1 – 4
- MACKOVÁ, Z. (2011): *Psychologické aspekty finančnej gramotnosti*. In: ŠLOSÁR, R. a kol.: *Finančná gramotnosť na základných školách*. Bratislava: Vydavateľstvo ekonóm, ss: 7 – 20
- MANKIW, N. G. (1998): *Principles of economics*. Rorth Worth, Texas: Dryden Press
- MARTIN, M. W. (2008). *Paradoxes of happiness*. Journal of Happiness Studies. No 9, pp: 171 – 184.

- MÁŠIKOVÁ, K., MACKOVÁ, Z. (2014): *Psychologické aspekty finančnej kvality života a empowermentu v kontexte sociálneho rozvoja. (Psychological aspects of financial well being and empowerment in social development context).* In: HETTES, M., KRÉMER, B., STECK, P. (Eds): *Sociálne investovanie. Zborník príspevkov z medzinárodnej vedecko-odbornej konferencie 24. 2. 2014 v Bratislave*, ss: 67 - 70
- MATULNÍK, J: et al. (2006): *Analýza vplyvu sociálnych a zdravotných zmien na demografický vývin na Slovensku.* Trnava: Filozofická fakulta Trnavskej university
- MINICHOVÁ, M., KOLLÁR, R. (2013): *Potreby mladých ľudí pri zakladaní si rodiny a potreby mladých rodín.* [http://www.iuventa.sk/files/finalzaverecna\\_sprava](http://www.iuventa.sk/files/finalzaverecna_sprava) (10. 11. 2013)
- MINISTERSTVO ŠKOLSTVA SR a MINISTERSTVO FINANCIÍ SR (2008) Dostupné 10. 1. 2013. [www.slov.sk/narodny-standard-finanecnej-gramotnosti/11293](http://www.slov.sk/narodny-standard-finanecnej-gramotnosti/11293) (10. 1. 2013).
- PETERSON. CH., SELIGMAN, M., 2004: *Character strenghts and virtues: A handbook of classification.* New York: Oxford University Press
- PILCH, C. (2011) : *O behaviorálnych financiách.* Dostupné 12. 11. 2013. [http://www.derivat.sk/Files/casopis2011/2011\\_okt](http://www.derivat.sk/Files/casopis2011/2011_okt).
- PUGNO, M. (2005). *The happines paradox: A formal explanation from psycho-economics.* Working paper No 1, 2005 [cit. 10. 5. 2012] [www.unitn.it/files/1\\_05-pugno.pdf](http://www.unitn.it/files/1_05-pugno.pdf).
- PUTNAM, R. (1995): *Bowling Alone: Americans' Declining Social Capital.* Journal of Democracy. Vol. 6, Jan., pp: 65 – 78.
- RIEGEL, K. (2007): *Ekonomická psychologie.* Praha: Grada
- RUISEL, I.. (2013): *Osobnosť a poznávanie.* Bratislava: Pegas
- RUBINSTEIN, A. (2006) : *Discussion of „behavioral economics“.* Advances in Behavioral Economics and Ecometrics. Vol. 7, No 1, 2006, pp: 1 – 13
- SANDER, T. H., PUTNAM, R.D. (2010): *Still Bowling Alone?* Journal of Democracy. Vol. 21, Jan., pp: 9 – 16
- SELIGMAN, M. E. P. (2002): *Authentic happiness: Using the positive psychology to realize your potential for lasting fulfillment.* New York: Simon and Schuster Inc
- SIMMEL, G. (1990): *The Philosophy of Money.* London: Routledge
- SIVÁK, R.. (2011): *Slovník znalostnej ekonomiky.* Bratislava, Sprint dva
- SMITH, A., 2001: *Pojednání o podstatě a původu bohatství národu.* Praha: Liberální institute
- SMITH, A. (2005): *Teorie mravních citu.* Praha: Liberální institute
- SOBEL, R. (2013): *The desire for money: Aristotelian blind spot in the field of economics?* The Journal of Philosophical Economics. Vol. VI, No 2, pp: 1 – 22
- STANĚK, P. (2012): *Globálna kríza a jej systémové implikácie.* Inauguračná prednáška. Bratislava: NHF EU
- STIGLITZ, J. (2012): *The price of inequality: How today's devided society endangers our future.* New York: Norton and Company
- STIGLITZ, J.(2003): *Jiná cesta k trhu.* Praha: Prostor
- SWEDBERG, R. (2007): *Principles of economic sociology.* Princeton: Princeton University Press

- ŠLOSÁR, R., KOMPOLTOVÁ, S., KULLÁKOVÁ, M., MACKOVÁ, Z., NOVÁK, J., ORBÁNOVÁ, D., PASIAR, L. (2011): *Finančná gramotnosť na základných školách*. Bratislava: Vydavateľstvo Ekonóm
- THALER, R. (1992): *The winner's course: paradoxes and anomalies of economic life*. Princeton: Princeton University Press.
- THALER, R. K., MULLAINNATHAN, S. (2001): *Behavioral economics*. In: International encyclopedia of social sciences. New York, Pergamon Press, pp: 1094 – 1100
- VEENHOVEN, R. (2010): *Capability and happiness*. Journal of Socio-Economics. Vol. 2010, No 39, pp: 344 – 350
- VINOPAL, J. (2012): *The discussion of Subjective Quality of Working Life Indicators*. Sociológia Vol. 44, No.3, pp: 375 – 401
- WILSON, G., 2013: *The Psychology of Money*. Gresham College [cit. 19. 3. 2013] <http://www.gresham.ac.uk/lectures-and-events/th>
- VOHS, K. D. – MEAD, N. - GOODE, M. R.(2006) : The psychological consequences of money. *Science* 17 Nov 2006, Vol. 314, No 5802, pp. 1154 – 1156.
- WORLD VALUES SURVEY ASSOCIATION (2008): World Values Survey 1981 - 2008. Dostupné 15. 10. 2009. [www.worldvaluessurvey.org](http://www.worldvaluessurvey.org). [http://www.sociologovia.sav.sk/cms/1180\\_attach\\_eus\\_2008\\_podklady.doc](http://www.sociologovia.sav.sk/cms/1180_attach_eus_2008_podklady.doc),
- WHOQL (2012): *Measuring quality of life*. Dostupné 8. 10. 2012. <http://www.who.int/healthinfo/survey/whoql-qualityoflife/en/index>.
- VOJTOVIČ, S. (2002): *Sociologické dimenzie štýlu života*. In: Kvalita života a ľudské práva. Zborník príspevkov z vedeckej konferencie s medzinárodnou účasťou 2. a 3. apríla 2001 v Prešove. Prešov: Filozofická fakulta Prešovskej univerzity, ss: 82 – 89.
- ZELIZER, V. (1989): *The social meaning of money: "Special moneys"*. American Journal of Sociology. Vol. 95, No 2 (Sept.), pp: 342 – 377
- ZUZANEK, J. (2012): *Does Being Well-Off Make Us Happier? Problems of Measurement*. Journal of Happiness Studies. Vol. 14, No 3, pp: 795 – 815. [ cit. 23. 10. 2012] <http://www.springerlink.com/content/87w351880m845202/>