

Ako citovať tento článok:

Stríženec, Michal: Úvod do finančnej psychológie. Uverejnené 6/12/2015. Získané
. Dostupné na <http://psychologia.sav.sk/upload/strizenec.pdf>

ÚVOD DO FINANČNEJ PSYCHOLÓGIE

Michal Stríženec

Centrum spoločenských a psychologických vied SAV, Ústav experimentálnej
psychológie, Bratislava

Obsah

1. Úvodné poznámky

2. Vznik a súčasnosť finančnej psychológie

Psychológia peňazí

Behaviorálne financie

3. Teoretické prístupy a výskumy

3.1. Kognitívne procesy v oblasti osobných financií

3.1.1. Finančná gramotnosť a vzdelávanie

Finančná gramotnosť

Výskumy finančnej gramotnosti

Finančné vzdelávanie

3.1.2. Mentálne účtovanie

3.2. Finančné rozhodovanie

3.3. Finančná osobnosť a emócie

Typy finančnej osobnosti

Emócie a finančné správanie

4. Finančné správanie v rôznych situáciách

Domácnosť – manželia – deti

Investovanie

Nakupovanie

Dlh

Finančná patológia

5. Záver

6. Literatúra

1. Úvodné poznámky

V zahraničí sa dnes rozvíja nová psychologická disciplína – finančná psychológia. Vzhľadom na ojedinelé vstupy domácich autorov do tejto problematiky spracovali sme (s využitím najmä zahraničnej literatúry) tento študijný materiál, ktorý môže poslúžiť najmä študentom psychológie, ale aj psychológom, ktorí sa zaoberajú rôznymi oblasťami ekonomickej psychológie. V tomto materiáli sa zameriame len na časť problematiky finančnej psychológie, a to na finančné správanie v bežných finančných situáciách (napr. sporenie, spotreba peňazí, úver, dôchodkové sporenie). Nebudeme sa zaoberať finančnými profesionálmi a poradcami (investovanie, finančné trhy), pretože ide o náročnú problematiku, ktorá si vyžaduje medziodborovú spoluprácu s odborníkmi na ekonómiu a finančníctvo, a to tak v teoretickej ako i aplikačnej oblasti.

Najviac poznatkov o finančnej psychológii sme čerpali z prác Furnhama (2014), ako aj z domácich prác: Macková (2013), Bačová, Stríženec (2013), Stríženec (2014). Z dôvodu stručnosti a prehľadnosti v našom zozname literatúry uvádzame bibliografické údaje najmä o tých autoroch, ktorí nie sú obsiahnutí vo vyššie uvedených prácach. Tieto domáce práce (obsahujú obsiahle zoznamy literatúry) sú dostupné aj na internete. Ďalej v našom zozname nie sú uvedené bibliografické údaje o niektorých čiastkových či špecifických príspevkoch.

V tomto našom materiáli, vychádzajúc z dostupnej zahraničnej literatúry a z našich publikovaných príspevkov, opíšeme najprv základné otázky finančnej psychológie a potom úlohu psychických procesov a vlastností osobnosti pri finančnom správaní.

2. Vznik a súčasnosť finančnej psychológie

Narastajúca zložitosť sveta financií – finančných procesov i produktov, do ktorých sa musí zapájať i bežný človek – vedie k nutnosti skúmať nielen ekonomické, ale aj psychologické aspekty finančného správania ľudí (bližšie pozri Bačová, 2015a).

Za zakladateľa finančnej psychológie možno považovať ekonóma G. Schmoldersa (1960). Vo svojej monografii o finančnej psychológii sa venoval najmä rozhodovaniu na trhu s akciami. V súčasnosti sa finančná psychológia považuje za integráciu psychológie (najmä ekonomickej psychológie) s finančným manažmentom. Skúma prežívanie a správanie ľudí pri narábaní s finančnými prostriedkami. Osobitne sa venuje osobným financiám jednotlivca alebo domácnosti a finančnému rozhodovaniu.

Finančná psychológia je len jednou z mnohých vedných disciplín, ktoré sa zaoberajú peniazmi. Treba ju vidieť v širšom rámci a nielen vo vzťahu ku ekonómii. Filozofia peňazí sa zaoberá ich podstatou, hodnotou a p. Pri antropologických aspektoch ide o prioritu personalizovanej koncepcie peňazí, ktoré môžu premieňať životy ľudí. Sociológia peňazí skúma ako sociálne štruktúry a kultúra vplyvajú na úlohu peňazí, napr. sociálny status môže byť náhradou za peniaze (Macková, 2013).

Finančná psychológia má úzku väzbu na ekonomickú psychológiu. Súčasné monografie o ekonomickej psychológii sa tejto novej disciplíne (alebo subdisciplíne) venujú len málo, najmä v rámci psychológie každodenného života (trh s akciami, modely správania konzumenta, zodpovedné investovanie, financie v domácnosti). V príručke

ekonomickej psychológie (Lewis, 2008) sa rozoberá trh s akciami, ceny akcií z hľadiska koncepcie behaviorálnych financií, finančné rozhodovanie v domácnosti, konzumné správanie a p. V známej českej publikácii o ekonomickej psychológii (Riegel, 2007) sa v kapitole zameranej na ekonomiku všedného dňa poukazuje aj na otázku peňazí a to v súvislosti s domácnosťou.

Do finančnej psychológie patrí napr. aj psychológia finančnej burzy, ktorá spája psychológiu s teóriou kapitálového trhu. Týka sa najmä rozhodovania o kúpe a predaji cenných papierov. Opisuje správanie ľudí v tejto oblasti (ekonómami často označované ako „anomálie“) a snaží sa objasniť postupy investorov, ktoré sa javia ako iracionálne, z hľadiska psychológie. Podrobne sa burzovej psychológii venujú Maas a Weibler (1990). Dostupný je stručný prehľad na www.dasWirtschaftlexikon.com (heslo: Borsenpsychologie). Špecifickou oblasťou finančnej psychológie je finančné poradenstvo. Napr. v súvislosti s investovaním poradca musí prihliadať aj na psychologický profil zákazníka. Dokonca sa rozvíja aj finančná psychoterapia, pričom psychoterapeut sa musí vyznať vo finančnej oblasti. Zameriava sa najmä na motivačné, emočné a interpersonálne aspekty vzťahu k peniazom. Pomáha budovať klientom ich vlastné významy, hodnoty, rozhodnutia o financiách.

Psychológia peňazí

Za súčasť finančnej psychológie sa považuje psychológia peňazí. Niektorí autori tieto dva termíny stotožňujú, avšak podľa nášho názoru psychológia peňazí je užšie a špecificky zameraná na širší kontext peňazí a ich úlohu v spoločnosti, postoje k peniazom, motiváciu, emócie. Významnú publikáciu o psychológii peňazí pripravili Furnham a Argyle (2007). Autori upozorňujú, že napriek veľkému záujmu odborníkov ako aj mnohým výskumom zameraným na čiastkové otázky, zatiaľ nemáme žiadnu „veľkú“ psychologickú teóriu peňazí. V novej, rozšírenej a zaktualizovanej publikácii (Furnham, 2014) sa autor zameriava na tieto hlavné témy: chápanie peňazí (vplyv národa, histórie, náboženstva na postoje k peniazom), peniaze v dome (rodina, rodové rozdiely), peniaze v práci, peniaze v každodennom živote. Podrobne sa zaoberá aj behaviorálnou ekonómiou.

Vo svojej prednáške o psychológii peňazí Wilson (2013) uvádza prehľad názorov rôznych autorov na túto tému. Poukazuje sa v nich na to, že ľudia vo vzťahu k peniazom sa správajú iracionálne (napr. selektívne vyhľadávanie informácie, narušenie vnímania peňazí ich hodnotou, ilúzia, že prechod na euro vedie k inflácii). Zistilo sa, že postoje k peniazom sú ovplyvnené osobnosťou. Hodnota finančnej odmeny exponenciálne klesá s oneskorením ich doručenia. Napr. oneskorený príjem peňazí horšie nesú extroverti a impulzívni jednotlivci. Impulzívna porucha súvisiaca s depresiou vedie k nutkavému nakupovaniu. Dostupnosť platobných kariet má rovnaký účinok. Uprednostňuje sa vyhnutie strate pred možným ziskom. Bolesť zo straty vecí je väčšia ako radosť z ich získania. Rámcovanie reklamy vplyva na rozhodovanie spotrebiteľa (presvedčivejšia je reklama o tom, čo môžete stratiť, ak nekúpite tovar, než čo môžete získať jeho kúpou). Mentálne účtovanie je tiež druhom rámcovania. Prejavuje sa tendencia preceňovať veci, ktoré vlastnime v porovnaní s vecami, ktoré nemáme. Autor sa venuje aj otázke vzťahu peňazí a šťastia. V príspevku autora uvedený zoznam literatúry umožňuje záujemcom venovať sa hlbšie rozoberaným témam.

Etnografické údaje ukazujú, že peniaze sa chápu nielen ako profánne (ekonómami opisovaný prostriedok výmeny), ale aj ako posvätné. V modernej spoločnosti panuje napätie medzi týmito dvoma prístupmi. Pre lepšie pochopenie používania peňazí treba brať do úvahy aj ich neekonomické, posvätné funkcie, ktoré občas predstavujú dobro a občas zlo. Predstava peňazí ako zla sa vyskytuje napríklad v niektorých extrémnych náboženských denomináciách (Belk, Wallendorf, 1990).

Peniaze predstavujú aj prostriedok racionalizácie sociálneho života. Ľudia priradujú peniazom špecifické sociálne významy. Zatiaľ čo peniaze transformujú pojmy, hodnoty a city na numerický peňažný ekvivalent, peniaze samé sú stvárnované v tomto procese. Kultúrne a sociálne štruktúry ovplyvňujú kvalitu peňazí (napr. inštitucionalizáciou kontroly, obmedzením zdrojov a použitia peňazí). V USA sa uskutočnil výskum zmien a sociálneho významu peňazí domácnosti a to najmä u vydatých žien (Zelizer, 1995).

U nás sa psychológii peňazí venovala Macková (2013). Zdôrazňuje, že trhová ekonomika kladie dôraz na pragmatický prístup človeka k peniazom. Pokiaľ ide o hodnoty dôležité pre život, sociologický výskum u nás (Správa..., 2010) ukázal, že po rodine a jej zabezpečení nasleduje snaha, aby človek nebol odkázaný na podporu (26% respondentov), mal dosť peňazí na to, po čom túži (23%). Peniaze predstavujú pre 11% Slovákov náplň života a seberealizáciu. Zdravý postoj k peniazom znamená, že tieto sú nástrojom rozvoja vlastnej osobnosti a blízkych ľudí a umožnenia širších sociálnych vzťahov. Kompenzácia deficitu v kvalite interpersonálnych vzťahov pomocou peňazí vedie k menej kvalitnému životu. Korelácia príjmu a životnej spokojnosti je silnejšia v chudobnejších než v bohatších krajinách. Pri porovnaní národov sa zistilo, že kladenie väčšieho dôrazu na peniaze sa spája s menšou spokojnosťou. Skutočnosť, že pri vyššom príjme nerastie spokojnosť so životom, možno vysvetliť tým, že človek sa porovnáva v rámci referenčnej skupiny, vznikom nových aspirácií pri vyššom príjme, nárastom neistoty počas finančnej krízy.

Z veľkého počtu popularizačno-pragmatických prác o psychológii peňazí možno uviesť napr. prácu Dahlkeho (2014).

Behaviorálne financie

Na rozdiel od psychologického prístupu k financiám, ekonómia sa zaoberá agregovanými údajmi z oblasti financií na makroúrovni a financiami jednotlivých subjektov na mikroúrovni. Tradičná ekonómia predpokladá racionálne rozhodovanie ľudí, ktorí majú dostatočné ekonomické poznatky. Vzhľadom na neúspešnosť tejto teórie v 80. rokoch minulého storočia však vznikla behaviorálna ekonómia (zahrňuje aj behaviorálne financie) ako protiváha tradičnej ekonomickej teórie. V roku 1984 vznikla aj sekcia behaviorálne financie v rámci Americkej asociácie financií. Konceptiu ohraničenej racionality v súvislosti s behaviorálnou ekonómiou rozvádza Kahneman (2003). Podrobne sa zaoberá dvomi systémami myslenia a rozhodovania (usudzovanie verzus intuícia). Behaviorálna ekonómia predstavuje zjednotenie psychológie a ekonómie. Zatiaľ čo ekonómovia sa v minulosti zamerali na matematickú formuláciu ekonómie, psychológovia tiež vychádzali z prírodných vied, avšak z ich experimentálnej tradície. Pre psychológov teória je verbálny konštrukt, ktorý usporadúva experimentmi zistenú pravidelnosť. Prístup behaviorálnych financií prináša teórie založené na psychológii, ktoré vysvetľujú anomálie napr. na trhu s akciami. Predpokladá, že štruktúra

informácie a charakteristiky účastníkov trhu ovplyvňujú u jednotlivca rozhodovanie pri investovaní a tiež výsledný stav na trhu. Podrobnosti o tomto prístupe možno nájsť na www.behaviourfinance.net. Prihliada sa aj na psychologické poznatky, pochopenie toho, ako a prečo rôzne skupiny jednotlivcov s rozličnými presvedčeniami a z rôzneho prostredia využívajú peniaze odlišným, často neefektívnym spôsobom. Prospektová teória autorov Kahnemana a Tverskeho (1979) uvádza pojem vážiacej funkcie zameranej na otázky averzie voči strate a tolerancie voči riziku. Informácie o tejto teórii sú dostupné u nás v prácach Baláža (2009, 2010), ďalej Dudeková (2012), Bačová, Stríženec (2013). Opis kognitívnych a emočných sklonov, ktoré bránia investorom prijímať rozhodnutia racionálne z pohľadu neoklasickej ekonómie, ako aj realie slovenského finančného trhu podáva podrobne Vladimír Baláž (2006, 2009), ktorý je priekopníkom behaviorálnej ekonómie a behaviorálnych financií na Slovensku.

Pokiaľ ide o vzťah dvoch vedných disciplín, ktoré sa zaoberajú finančným správaním človeka – behaviorálne financie a finančná psychológia – možno ho vyjadriť takto: behaviorálne financie vznikli v rámci nového trendu v ekonómii a zameriavajú sa zväčša na ekonomické aspekty odchýlok od racionálneho správania, najmä na vplyv kognitívnych skreslení a omylov pri zložitých finančných operáciách, akými sú napr. investovanie, trh s akciami. Sleduje sa tu dopad týchto skreslení aj na širšie problémy ekonomiky. Na úlohu psychologických faktorov (emotívne konanie, neschopnosť zakomponovať nové informácie) pri investovaní do akcií („bublinová mentalita“) poukazuje v súvislosti s behaviorálnymi financiami aj R. Shiller, nositeľ Nobelovej ceny za ekonómiu v roku 2013 (Akerlof, Shiller, 2010).

3. Teoretické prístupy a výskumy

3.1. Kognitívne procesy v oblasti osobných financií

3.1.1. Finančná gramotnosť a vzdelávanie

Finančná gramotnosť

Finančná gramotnosť (financial literacy) sa vymedzuje ako súbor schopností a poznatkov umožňujúcich pochopiť finančné princípy, finančné pojmy (najmä rozpočtovanie, sporenie, pôžičky, investovanie) a produkty, spôsobilosť komunikovať o nich, manažovanie osobných financií, primerané finančné plánovanie a rozhodovanie. Finančná gramotnosť je spôsobilosť používať poznatky a skúsenosti na efektívne riadenie vlastných finančných zdrojov, pričom cieľom je celoživotné finančné zabezpečenie.

Výskumy finančnej gramotnosti

Vzťah motivácie a finančnej gramotnosti opísali Mandell a Klein (2007). Okrem výskumov v jednotlivých štátoch (najmä v USA) uskutočňujú sa aj veľké medzinárodné porovnávacie výskumy. V USA sa ukázali veľké rozdiely medzi názormi a praxou ľudí. Finančne gramotní ľudia sú celkove starší, s vyšším príjmom, žijú v manželstve a majú deti, málokedy sa dostávajú do dlhov. Celkove však Američania majú značné problémy s dlhmi a 25% zamestnancov vôbec nesporí na dôchodok. U 50 ročných a starších len

polovica respondentov správne odpovedala na jednoduché otázky o úrokovej miere a inflácii (Baláž, 2012).

U nás sa pri skúmaní finančnej gramotnosti angažujú najmä Slovenská banková asociácia, čiastočne i niektoré banky, INFOSTAT, Inštitút bankového vzdelávania pri NBS, Ekonomická univerzita v Bratislave, a z jednotlivcov najmä ekonóm Vladimír Baláž. Výskumy sa realizujú od r. 2007. Zisťovali sa napr. názory na financie, subjektívne posúdenie respondentov na pripravenosť v tejto oblasti, vnímanie potreby finančného vzdelávania. 80% respondentov považuje peniaze za prostriedok na uspokojovanie životných potrieb, 36% respondentov ich považuje za zlo. Obavy súvisia s nedostatočným príjmom, zadlžením, splácaním úveru. V domácnosti spoločne hospodári 47% manželov, často trochu viac rozhoduje žena než muž. 80% má bežný účet alebo vkladnú knižku. Výber hotovosti z bankomatu uskutočňuje 64%. Pri investovaní 73% volí nižšie riziko spojené s nižším výnosom.

Výskum Slovenskej bankovej asociácie ukázal, že väčšina respondentov nevedela vybrať najvýhodnejší úver z dvoch ponúk ako i najvýhodnejší termínovaný vklad, nevedela rozlíšiť kreditné a debetné karty. Zistilo sa, že tri štvrtiny Slovákov neplánujú financie vo svojej domácnosti, takmer polovica nemá prehľad o svojich výdavkoch, 85% si nevytvára dostatočnú finančnú rezervu a takmer každý desiaty využíva nebankové inštitúcie, ak sa dostane do mínusu.

Medzinárodná štúdia OECD PISA realizovaná aj u nás v roku 2012 na vzorke žiakov všetkých typov škôl ukázala, že slovenskí žiaci dosiahli signifikantne nižší výkon vo finančnej gramotnosti v porovnaní s krajinami OECD. Zistil sa nadpriemerný vplyv sociálne-ekonomického zázemia žiakov. 22,8% žiakov nevie riešiť v praxi otázky a problémy financií. Podrobnosti možno nájsť na http://www.nucem.sk/SK/medzinarodne_merania/projekt/5.

Na zisťovanie rozdielu medzi vnímanou a skutočnou finančnou gramotnosťou sa zamerlal Baláž (2012). Použil dotazník s otázkami týkajúcimi sa vzťahu úroku a inflácie, poplatku za správu fondu, rizikovosti rôznych investícií, skúseností s investovaním, prístupe k riziku, k stratégii sporenia na dôchodok. Ukázalo sa, že prediktorom vnímanej gramotnosti sú reálne vedomosti o fungovaní finančných produktov, skúseností s nimi, ako aj úroveň vzdelania. Pri porovnaní finančnej gramotnosti v SR s údajmi zo šiestich krajín sveta zistil, že naša finančná gramotnosť je priemerná. Naši respondenti mali ťažkosti so zloženým úrokom, rizikovosťou aktív a vplyvom inflácie na reálnu hodnotu peňazí. Najviac správnych odpovedí bolo v skupine 35 – 50 rokov. Nezistili sa rozdiely medzi vidieckou a mestskou populáciou.

Finančné vzdelávanie

Nutnosť finančného vzdelávania vyplýva z rastúcej zložitosti a komplexnosti dnešných finančných procesov a produktov. Bez základných finančných poznatkov a spôsobilostí nie je možné racionálne riešiť finančnú situáciu bežného obyvateľa.

Základným východiskom finančného vzdelávania u nás je „Národný štandard finančnej gramotnosti“, ktorý vydalo Ministerstvo školstva SR v r. 2009. Dostupný je na <http://www.mpc.edu.sk/library/files/>. Na jeho základe boli vydané rôzne metodické príručky pre základné a stredné školy. Ministerstvo uložilo školám povinnosť zapracovať uvedený štandard do svojich školských vzdelávacích programov na školský rok 2014/15.

Zabezpečuje sa aj vzdelávanie pedagogických pracovníkov v tejto oblasti. Dostupný je stručný slovenský slovník finančných termínov

www.dfg.sk/support/slovník_finančnej_gramotnosti/. Podrobnejší je český slovník www.abcfv.cz/vyukove-materialy/slovník-finančných-pojmu.

Pre žiakov je určený aj vzdelávací program „Viac ako peniaze“, ktorý pripravila nezisková vzdelávacia organizácia Junior Achievement Slovensko v spolupráci so Slovenskou bankovou asociáciou. Vstupný test programu ukázal, že úroveň finančnej gramotnosti žiakov je nízka, Úspešne ho vyriešilo iba 6% žiakov základných a stredných škôl. Ďalej sa napríklad zistilo, že sporí viac ako 75% žiakov. Na základných školách vreckové dostáva len minimum žiakov. Podrobnosti sú na www.viacakopeniaze.sk/showdoc.doc

Výsledky výskumu finančnej gramotnosti žiakov v školskom roku 2013/14 sú dostupné na www.jasr.sk/files/konferencia_fg_2014/jasr_kalcevsky.pdf

Dospelým ponúkajú kurzy a semináre viaceré organizácie. Publikované testy finančnej gramotnosti však väčšinou nemajú overenú validitu a reliabilitu. Objavil sa aj termín finančná inteligencia.

Psychologické aspekty finančného poradenstva rozoberá Doubrava (2006).

Zahraniczne údaje potvrdzujú, že plošne zamerané programy sú menej efektívne než špecializované programy pre jednotlivé sociálno-demografické skupiny. Existuje aj projekt FINNALY, zameraný na finančné vzdelávanie dospelých Rómov. Pochádza zo Slovinska a jeho partnerom u nás je Trnavská univerzita.

V USA sa propaguje aj finančné vzdelávanie malých detí. Na internetovej poradenskej stránke Bieleho domu sa odporúča, aby rodičia oboznámili už 3 až 5 ročné deti so štyrmi finančnými konceptami: peniaze sú potrebné na nákup vecí, peniaze sa získavajú prácou, treba vedieť počkať s nákupom vecí, ktoré chcete, a je rozdiel medzi vecami, ktoré chcete a ktoré potrebujete.

Ukazuje sa, že vzdelanie posilňuje kognitívne schopnosti, ale treba dať dôraz aj na zvyšovanie praktických finančných spôsobilostí. Zriedka sa zisťujú kompetencie ľudí v praktických životných situáciách.

3.1.2. Mentálne účtovanie (konto, účet)

Koncept mentálne účtovanie (mental accounting) uviedol R. Thaler už v roku 1980 (Thaler, 1999). Vymedzil ho ako súbor kognitívnych operácií, ktoré používajú jednotlivci i domácnosti na organizovanie, sledovanie a hodnotenie svojich finančných aktivít. Podľa iných autorov je to sklon kategorizovať a zaobchádzať s peniazmi odlišne podľa toho odkiaľ pochádzajú, kde sú uložené a ako sa čerpajú. Podľa Thalera mentálne účtovanie (jeho výsledkom je podľa nás mentálne konto) má tri zložky: vnímanie výsledkov a hodnotenie rozhodnutí, priradenie aktivít k špecifickým kontám (napr. sporenie na dôchodok), určenie časových období, ktorých sa rozličné mentálne kontá týkajú.

Ľudia používajú mentálne kontá pri každom ekonomicko-finančnom rozhodnutí (ako spotrebiteľa i ako investora). Pri mentálnom účtovaní náklady vnímajú subjektívne v súvislosti ich zamýšľaným použitím. Náklady rozložia na rozličné kategórie výdavkov, čiže „kontá“ – ako sú napr. auto, dôchodok, dovolenka. Na rozdiel od finančného účtovania v organizáciách, zdôrazňovaný je spôsob, ako človek uskutočňuje účtovanie

(napr. uplatnenie hodnotovej funkcie – zisky a straty vzhľadom k určitému referenčnému bodu). Thalerov model behaviorálneho životného cyklu zahŕňa aj mentálne účtovanie pri hierarchii rozmiestnenia peňazí (dlhodobé úspory). Mentálne účtovanie redukuje zložitosť rozhodovania vo finančnej oblasti. Ako sme už uviedli, ekonomická teória racionálnej voľby zlyháva pri vysvetľovaní konkrétneho ľudského správania.

Konkrétne psychologické výskumy poukázali na súvislosť mentálneho účtovania s osobnosťou, životnými skúsenosťami, rodom, parametrami rozpočtu domácnosti. Výskum zahrňujúci sociálno-demografické údaje, finančné produkty, vyhľadávanie informácie, finančné poznatky a motiváciu ukázal, že mentálne účtovanie (vytváranie kont a narábanie s nimi) sa využíva viac pri nižšom príjme a menšom bohatstve. Toto účtovanie zlepšuje napr. sledovanie financií v domácnosti (Antonides, 2008). Na mentálne účtovanie pri sporení a dlhu sa zamerali Prelec a Loewenstein (1998).

3.2. Finančné rozhodovanie

Zahraničná literatúra o finančnom rozhodovaní je značne rozsiahla. Publikácie tematicky siahajú od matematických modelov cez aplikácie experimentálnej a organizačnej psychológie (Hilton, 2001) až po špecifické čiastkové otázky (napr. rodové rozdiely pri riskovaní; Povell, Ansic, 1997). Dôležitým príspevkom k finančnému rozhodovaniu je štúdia autorov Gärling, Kirchler, Lewis a Van Raaij (2009).

U nás sa finančnému rozhodovaniu z psychologického hľadiska v súčasnosti venuje najmä Ústav experimentálnej psychológie SAV. Od r. 2013 (do roku 2017) rieši kolektív pracovníkov (pod vedením P. Halamu) výskumný projekt APVV „Rozhodovanie profesionálov: procesuálne, osobnostné a sociálne aspekty“, ktorý nadväzuje na predošlé skúmanie na ústave: „klasických“ teórií rozhodovania (Bačová, ed., 2010, 2011, 2012), výskumy rozhodovania zdravotníckych pracovníkov v paradigme naturalistického rozhodovania (Gurňáková a kol., 2011), skúmanie intuitívneho rozhodovania (Hanák, Ballová Mikušková, Čavojová, eds., (2013) a skúmanie sociálneho rozhodovania (Masaryk, ed., 2013). Projekt APVV zameraný na rozhodovanie profesionálov sleduje viaceré línie (napr. zdravotnícki záchranári, rozhodovanie o vlastnom zdraví a očkovaní detí, stratégie rozhodovania manažérov, finanční agenti).

Jednou z tém projektu APVV je výskum s názvom „Cesta k finančnej expertnosti v osobných financiách (porovnanie finančných profesionálov a amatérov)“. Tím riešiteľov vychádza z integratívneho modelu rozhodovania a sleduje finančné vedomosti, záujem o finančné záležitosti, zvládanie finančného stresu, vnímanie finančnej budúcnosti (najmä v súvislosti s investičným rozhodovaním v dôchodkovom sporení).

Pokiaľ ide o publikované príspevky, stručne poukázali na niektoré otázky finančného rozhodovania (Bačová, Stríženec, 2013; Stríženec, 2014). Podrobnejšie sa špecifickými otázkami rozhodovania o osobných financiách zaoberá Bačová (2015a, 2015b). V príspevku v Československej psychológii poukazuje na faktory, ktoré finančné rozhodovanie jednotlivcov ovplyvňujú (prostredie rozhodovania, osoba rozhodovateľa, rozhodovacia úloha). Dnes sú financie súčasťou každodenného života u väčšiny vekových kategórií. Finančné rozhodnutia jednotlivca majú dlhodobé závažné dôsledky, pričom dôraz je kladený na rozhodovanie a zodpovednosť jednotlivca. Optimálne rozhodovanie ovplyvňujú kognitívne limity človeka (známe sú systematické odchýlky

ako aj chyby rozhodovania). Úlohy rozhodovania sú dnes pre jednotlivcov zložité a náročné, najmä pre veľký počet alternatív voľby a zahltenie množstvom informácií. Spôsob prezentácie alternatív silne ovplyvňuje voľbu – môže jednotlivcom rozhodovanie skomplikovať alebo naopak – uľahčiť rozhodnutia a zároveň umožniť vyhnúť sa zlým voľbám. V ďalšom príspevku sa Bačová (2015b) zameriava na modely a charakteristiky finančného rozhodovania jednotlivca. Z modelov rozhodovania sa venuje najmä modelu behaviorálneho životného cyklu a to v súvislosti so spotrebou. Na základe zahraničnej literatúry uvádza typy finančných plánovačov (kompetentný, limitovaný, stratený, oprávnený, frustrovaný, nekompetentný, nemotivovaný, neplánovač), ako i individuálne rozdiely v manažovaní osobných financií (Bačová, 2015b). Zaoberá sa tiež finančným stresom (Bačová, Baláž, 2014). V riešení výskumného projektu APVV sa riešitelia zameriavajú aj na rozhodovanie finančných profesionálov – finančných agentov (Konečný, 2015; Konečný, Bačová, 2015).

3.3 Finančná osobnosť a emócie

Typy finančnej osobnosti

Dôležitú úlohu pri narábaní s peniazmi majú aj osobnostné vlastnosti. Tieto sú doménou psychológie, ale už aj prístup behaviorálnej ekonómie a behaviorálnych financií sa intenzívne zaujíma o vplyv osobnosti na finančné správanie a rozhodovanie. Najmä vo finančnom poradenstve sa začal používať termín „finančná osobnosť klienta“. Patria sem otázky ako ľudia rozmýšľajú o peniazoch, ako s nimi narábajú, či sú spokojní so svojimi financiami, investovanie. Je snaha o identifikáciu vlastností osobnosti majúcich kladný či záporný vzťah k jednotlivým aspektom financií.

Boli vypracované viaceré typológie finančnej osobnosti a vznikli viaceré metodiky výskumu v tejto oblasti. Často sa vo finančnej psychológii využíva v psychológii známy MBTI (Myers-Briggs Type Indikátor) umožňujúci stanoviť 16 typov osobnosti, ktoré ovplyvňujú správanie aj vo finančnej oblasti. Použitím tohto testu sa zistili napr. tieto typy: ochranca, plánovač, tešiaci sa, hráč. Pri porovnávaní myšlienkového verzus citového typu (v zmysle Jungovej typológie) sa ukázalo, že prvý kladie dôraz na intelektovú, kognitívnu, objektívnu informáciu pri rozhodovaní v oblasti financií, uvažuje v kategóriách „pre a proti“. V dôsledku averzie voči viacznačnosti má sklon k aktívnym kognitívnym skresleniam. Naproti tomu citový typ si váži názory iných, prihliada na mienku ako i dobro iných ľudí, preceňuje vplyv citov a iných ľudí, verí v nastolenie harmónie vo svojom svete po náročnom rozhodnutí. Skreslenia tu vyplývajú zo snahy vyhnúť sa konfliktu, Celkove platí, že rigidné, neadaptívne štýly môžu viesť k značným skresleniam pri rozhodovaní. Iný autor uvádza tieto dvojice: dlžník–sporiteľ, agresívny–konzervatívny, plánovač–impulzívny, dávajúci–hrabivec.

Z ďalších testov možno uviesť „Eight Financial Archetypes“, „Money Typek“, „Five Money Typs“ (rozlišuje typy: utrápený, oddial'ovač voľby, závislý, mňač peňazí, intuitívny mňač). Metodika „Money Habitudes“ (Lee, 2012) využíva hravú formu narábania s interpretačnými kartami. Výhodou je krátke trvanie a môže ju využiť nielen profesionálny poradca, ale i klient doma. Analýza a interpretácia výsledkov je však časovo náročná. Umožňuje zistiť 6 peňažných typov: terčové ciele, bezpečnosť, nesebeckosť, slobodný duch, spontánnosť, status. Klient môže patriť do viacerých typov

a zisťuje sa ich vyváženosť, na základe čoho môže sa klient snažiť o nápravu v žiaducom smere. Pri získaní správnych poznatkov sa väčšia ľudí vie vyhnúť chybám, ku ktorým dochádza v dôsledku ich osobnostných vlastností.

Dostupné sú aj kvízy finančnej osobnosti, ktoré zahrňujú otázky o hodnotení mesačného rozpočtu, správaní po získaní neočakávaných peňazí, rozpočtu na kúpu drahých predmetov, účtu na kreditnej karte a p.

V USA sa pri zisťovaní vzťahu medzi typom osobnosti a priemerným príjmom domácnosti ukázalo, že príjem je najvyšší pri racionálnom a najnižší pri umeleckom type.

Emócie a finančné správanie

Všeobecne sa konštatuje, že emócie majú výrazný vplyv na finančné správanie človeka. Prax ukazuje, že finančné ciele, manažovanie vlastných peňazí ako i finančný úspech človeka je viac ovplyvnený osobnostnými vlastnosťami a emóciami než matematickými spôsobilosťami (napr. pochopenie zložitého úrokovania). Napr. emócie vplývajú na naše požičiavanie peňazí príbuzným alebo známym. Vyhýbanie sa reklame uľahčuje sporenie. Pri finančnom plánovaní, investovaní treba sa vyhnúť emočným reakciám súvisiacim napr. s trhom s akciami. I keď sa nemožno úplne vyhnúť vplyvu emócií pri manažovaní peňazí, môžeme sa vyhýbať reklame, vábeniu obchodov. Ak máme nutkanie niečo kúpiť, najprv minútu rozmýšľajme, či to naozaj potrebujeme. Ak ide o veľký nákup, čakajme aj 30 dní. Zariadme si v banke automatický prevod časti peňazí z osobného účtu na účet sporiaci.

V emočných reakciách na peniaze sú v popredí depresia, úzkosť, zlosť, bezmocnosť, šťastie, panika. I keď v emóciách súvisiacich s peniazmi nie sú veľké rozdiely medzi mužmi a ženami, predsa sa ukázalo, že u mužov sa prejavuje väčšia bezmocnosť, depresia, panika a u žien je v popredí úzkosť, šťastie, a v porovnaní s mužmi väčšia hanba (Furnham a Argyle, 2007).

Čo sa týka otázky či peniaze robia ľudí šťastnými, od určitej výšky peňazí, majetku, platí, že extrémne bohatí nie sú viac šťastní. Výskumom to potvrdil aj tohoročný nositeľ Nobelovej ceny za ekonómiu A. Deaton. Zistil napríklad, že v USA limit, za ktorým zvýšenie príjmu už nevedie k väčšiemu šťastiu je 70 tisíc dolárov.

Väzba šťastia na peniaze je silnejšia u ľudí platených hodinovo než pri plate za dlhšie obdobie. Najefektívnejším spôsobom nadobudnutia šťastia z peňazí je dať ich preč (od malých darov rodine až po príspevky veľkým spoločenským a charitatívnym organizáciám). Aj najbohatší ľudia na svete zistili, že filantropia uspokojuje viac než hromadenie peňazí.

Skúmanie vzťahu medzi príjmom a subjektívnou pohodou u vysokoškolákov v 30 krajinách a 10 ročný longitudinálny výskum dospelých Američanov ukázal, že v USA sú mierne ale významné korelácie medzi príjmom a subjektívnou pohodou. Platí to aj pre niektoré iné krajiny. Väčší príjem vedie u ľudí s vyšším príjmami k menšiemu nárastu subjektívnej pohody (Diener et al., 1993).

Nedostatkom súčasných výskumov vzťahu blahobytu a šťastia je značne odlišné vymedzovanie šťastia. Ďalej výpovede o svojom šťastí sa nie vždy zhodujú s ekonomickým rozhodovaním respondentov. Čo sa týka vzťahu medzi príjmom a šťastím, niektoré paradoxné vzťahy tu možno vysvetliť zmenou v materiálnych aspiráciách počas životného cyklu. Na jeho začiatku materiálne aspirácie u rôznych príjmových skupín sú podobné. Postupne však aspirácie rastú s príjmom a narušujú

priaznivý účinok zvyšovania príjmu na šťastie. Preto prežívané šťastie sa odlišuje od očakávaného šťastia. Vzdelanejší ľudia sú počas životného cyklu šťastnejší než menej vzdelaní (Easterlin, 2001).

Skúmanie emócií v súvislosti s rozhodovaním na finančných trhoch potvrdilo teóriu, že pozitívna nálada umožňuje jednotlivcovi lepšie organizovať a asimilovať informáciu a uľahčuje tvorivé riešenie problému (jednotlivci sú viac náchylní odmietnuť projekty, ktoré vyvolávajú negatívne emócie). Na druhej strane depresívna osoba sa vyhýba riziku, i keď na to nie je racionálny dôvod. Pre úzkostlivú osobu môže byť úplne racionálne orientovať sa na bezpečné alternatívy. Na silnú túžbu vyhnúť sa pocitu sklamaní poukázali už Kahneman a Tversky (1979) v svojej prospektivej teórii (zmena správania, aby sa jednotlivec vyhol spoznanej strate), ktorá je v protiklade s vtedy panujúcou klasickou ekonomickou teóriou (Ackert et al., 2003).

Z psychofyziologických výskumov emócií pri finančnom rozhodovaní možno uviesť monitorovanie psychofyziologických ukazovateľov (teplota tela, tep, tlak krvi, vodivosť kože, svalové zmeny na tvári a predlaktí a ď.) u 10 maklérov (obchodníkov s akciami) počas bežného dňa. Uvedené ukazovatele sa hodnotili pri troch typoch udalostí na trhu: trvalá zmena cien v jednom smere, zmeny trendu, neustála fluktuácia cien. Ukázalo sa, že aj dlhoroční makléri, známi logicky chladným rozhodovaním, mali palpácie srdca pri neustálej fluktuácii cien. Menej skúsení makléri emočne reagovali na široké pásmo zmien cien. Zistil sa vzťah medzi kvantitatívnymi zmenami v kognitívnych vstupoch (finančná informácia) a kvantitatívnymi zmenami vo fyziologických ukazovateľoch v tomto komplexnom prostredí (Lo, Repin, 2002). Pokiaľ ide o jednotlivé finančné produkty, analyzovali sa napr. emočné účinky dlhu. Dlh môže spúšťať rušivé emočné odpovede. Prejavujú sa viacerými spôsobmi:

- Popieranie: ľudia sa odmietajú s dlhom zaoberať, až kým nastane nejaká vonkajšia udalosť, napr. odmietnutie úveru bankou, čo ich núti zmeniť životný štýl. Iní si uvedomujú svoju situáciu, a napr. nemôžu zaspať uvažujúc ako splatiť dlh.
- Strach a panika: obava ľudí, že nikdy sa nedostanú zo svojej zlej finančnej situácie, každodenný život majú preplnený úzkosťou.
- Hnev: môže byť zameraný na seba (moja vina na situácii).
- Depresia: účinok dlhodobých negatívnych emócií sa prejaví napr. únikom zo sveta pomocou napr. alkoholu, drog.
- Úľava: môže k nej dôjsť využitím pomoci finančného poradcu alebo odborníka na duševné zdravie.

Zúfalstvo, najmä v období finančných kríz, môže viesť aj k samovraždám. Tieto stavy už vyžadujú lekársku alebo psychologickú intervenciu.

4. Finančné správanie v rôznych situáciách

V tejto kapitole uvedieme len niektoré údaje z množstva v zahraničí publikovaných prác. Poukazujú na značnú tematickú šírku finančnej psychológie.

Domácnosť – manželia – deti

Financiami v domácnosti sme sa už zaoberali v inom príspevku (Stríženec, 2014).

Poukázali sme na to, že túto oblasť skúmajú viaceré vedné disciplíny. Príspevky sa týkali

manažovania peňazí, úrovni poznatkov v tejto oblasti, vplyvu rodičov na chápanie peňazí deťmi, investovaniu, rozhodovaníu manželských párov, vzdelávaníu v oblasti rodinných financií. Na tomto mieste uvedieme niektoré ďalšie výskumy v tejto oblasti.

Sporenie v domácnosti sa skúmalo aj v súvislosti so životným cyklom. Model behaviorálneho životného cyklu sa zakladá na troch konceptoch behaviorálnych financií: sebakontrola, mentálne účtovanie (kontá), rámcová závislosť. Hypotéza BLC (Behavioral Life Cycle) predpokladá, že domácnosti považujú zložky svojho finančného blahobytu za nezameniteľné. Rozlišujú sa tri mentálne kontá (účty): terajší príjem, terajšie aktíva a budúci príjem. Snaha sporiť je najväčšia pri terajšom príjme a najmenšia pri budúcom príjme. Ekonomické výskumy potvrdzujú túto teóriu.

V ekonomickom výskume sa zistila významná súvislosť medzi kontrolou financií v domácnosti a celkovým statusom člena v domácnosti. Len v päťtine anglických domácností dvojica spoločne kontroluje zásobu peňazí. V týchto domácnostiach je najvyššia úroveň rovnosti muža a ženy čo sa týka rozhodovania a prístupu k nasporeným peniazom. Väčšinou však buď manžel alebo manželka kontrolujú stav financií. Finančná kontrola domácnosti ženou ju však nechráni pred finančnou depriváciou. Rodová nerovnosť bola najvyššia buď pri nízkych príjmoch domácnosti alebo pri tých vyšších príjmoch, kde muž kontroluje financie (Vogler, 1998).

V tradičných amerických domácnostiach zväčša manžel manažuje investície a manželka denný rozpočet, míňanie peňazí. Ak každý z manželov vykonáva finančné úlohy pre ktoré je najvhodnejší, vedie to k šťastnému manželstvu. Pociť, že druhý partner míňa peniaze nerozumné, zvyšuje o 45% pravdepodobnosť rozvodu. Pri investovaní majú ženy tendenciu vyberať bezpečné, indexované fondy s nízkym ziskom.

Realizoval sa výskum zameraný na zistenie, či rozdiely medzi mužmi a ženami v preferencii riskovania a stratégií rozhodovania možno vysvetliť rámcovaním úloh a oboznámenosťou s úlohami. Zistilo sa, že ženy menej vyhľadávajú riziko než muži nezávisle od oboznámenosti, rámcovania, nákladov alebo viacznačnosti. Vzhľadom na to, že pri výskume je ľahšie zisťovať stratégie než preferencie rizika a výsledky každodenných rozhodnutí, môže to viesť k stereotypnému presvedčeniu, že ženy sú menej schopné finančného manažovania (Powell, Ansic, 1997).

Pokiaľ ide o skúmanie vzťahu medzi financiami a deťmi, na vzorke anglických detí a adolescentov sa zisťoval zdroj príjmu (vreckové, dar, brigáda), spôsob uloženia peňazí a aké majú s nimi zámery. Značné rozdiely súviseli s rodom a vekom. Chlapci dostávali viac vreckového ako dievčatá, staršie deti viac ako mladšie. Vyše 80% detí uviedlo, že ak minuli vreckové, nedostali už peniaze navyše. Pravidelne sporiť a to väčšiu sumu tí, ktorí dostávali viac peňazí. Pri vreckovom treba uvážiť kedy s ním treba začať, výšku sumy, kedy vyplácať, načo má slúžiť, ako príjemca vypomáha v domácnosti, ako mu poradiť pri narábaní s vreckovým. Doteraz však je málo empirickej literatúry o vreckovom u detí, najmä o demografických rozdieloch (Furnham, 1999).

Sporenie u detí a adolescentov sa skúmalo aj z hľadiska ich ekonomickej socializácie. Ukázalo sa, že spôsobilosť a ochota detí sporiť nie je len dôsledkom sociálneho učenia a poučania zo strany rodičov, ale nepriamo súvisí so správaním rodičov. Sporenie vedie k lepšej sebarealizácii a väčšej nezávislosti ekonomickeho správania. Vplyv rodinných vzťahov sa prejavil v tom, že ak vysokoškooláci dostali kreditnú kartu od rodičov, lepšie zvládli svoje financie než tí, ktorí dostali túto kartu z iného zdroja. Na zistenie účinku správania rodičov na sporenie detí je potrebný

longitudinálny výskum sporenia v kontexte rodiny. Sporenie detí a ich postoje k sporeniu ovplyvňujú sociálny kontext rodiny (Otto, 2012).

Výskum vzťahu medzi presvedčeniami, hodnotami rodičov a vreckovým detí ukázal, že pri individualistických hodnotách práce rodičia zdôvodňovali vreckové tréningom samostatnosti detí. Matky viac zdôrazňovali potreby detí než otcovia (Feather, 1991).

Investovanie

Psychologický výskum zameraný na investovanie umožňuje pochopiť ľudské správanie pri voľbe investičných produktov, finančných službách, finančnej stratégii podnikov. Takto sa možno vyhnúť mnohým chybným investíciám, nákladným chybám pri manažovaní peňazí, finančnom plánovaní, vedení podnikov. Ukazuje sa, že finanční odborníci ignorujú poznatky o psychológii investovania, a tak sa nemôžu vyhnúť skresleniam a chybám pri svojom rozhodovaní. Syntéza výskumov ľudského správania a finančných anomálií na finančných trhoch zahrňuje okrem behaviorálnych financií aj heuristické skreslenia, rámcovú závislosť, problematiku predpovedania trhu, správanie individuálnych a inštitucionálnych investorov ako aj vzťah podnikových financií a investovania. Aplikácia psychologických poznatkov v oblasti financovania umožňuje vyhnúť sa mnohým omylom (Shefrin, 2002).

Podrobnú psychologickú analýzu finančného trhu podal Juggler (2010). Psychológii investovania sa venujú Kahneman a Riepe (1998) a investovaniu tiež Shefrin (2010).

Sedem „smrteľných hriechov“ pri investovaní opísali Furnham a Argyle (2007) nasledovne:

- uprednostňovanie informácie, ktorá potvrdzuje môj názor,
- optimistické skreslenia (považujem sa za nadpriemer a nešťastie postihne iných),
- precenenie svojej kontroly v ekonomických veciach,
- prílišné spoliehanie na svoju schopnosť predpovedať budúcnosť,
- verzia voči riziku a sklamaniu,
- konformizmus (podliehanie tlaku iných),
- selektívna pamäť pre minulosť skúsenosť s peniazmi.

Skúmanie determinácie participácie domácnosti na finančných trhoch ukázalo, že finančná gramotnosť zvyšuje zisk z investícií (platí to najmä pri dlhodobom vzdelaní v tejto oblasti). Viac však vplýva všeobecné vzdelanie než výučba finančnej gramotnosti. Pri vyšších kognitívnych spôsobilostiach sa využíva širšia paleta finančných nástrojov. Väčší vplyv tu majú vrodene schopnosti než získané kognitívne spôsobilosti a poznatky. Doteraz sú však málo objasnené mechanizmy, pomocou ktorých vzdelávanie ovplyvňuje rozhodovanie pri investovaní (Cole, Shastri, 2008).

Nakupovanie

Ekonomická psychológia sa zaoberá aj správaním spotrebiteľa, pričom sa aplikujú teórie ekonomického správania. Vzhľadom na veľkú komplexnosť tohto správania vzniklo tu viacero teórií (Antonides, 2008).

Podrobnosti o ekonomických a psychologických determinantoch spotrebiteľského správania možno nájsť v monotematickom čísle časopisu Zeitschrift fur Psychologie, 219, 2011, 4. Články (v angličtine) súvisiace s finančnou psychológiou sú zamerané na

manažovanie peňazí v domácnosti, spôsobilosť spotrebiteľa predvídať zmeny cien v čase, anticipované emócie pri rozhodovaní spotrebiteľa. Nakupovanie je aj náladou ovplyvnený zážitok. Uľahčujú ho kreditné karty. Nutkavé nakupovanie sa týka väčšinou žien. Na rozhodovanie spotrebiteľov má dôležitý vplyv rámcovanie komerčnej reklamy ako i mentálne účtovanie.

Viacere výskumy zamerané na mienanie nečakane získaných peňazí (dar, výhra, dedičstvo) overovali hypotézu, že takto získané peniaze ľudia viacej mienajú než pri bežnom type príjmu. Napr. vysokoškooláci v dotazníku odpovedali na otázku, či peniaze nečakane získané losovaním v rozhlasovej relácii minú ihneď na nákup farebného televízora alebo si ich uložia do banky. Iní respondenti odpovedali na otázku ako naložia s peniazmi získanými nadčasovou prácou v jednej firme. Potvrdilo sa, že nečakané peniaze sa vo väčšej miere mienajú ihneď. Aj iní autori potvrdili tento poznatok. Autori konfrontujú tieto poznatky s ekonomickými poznatkami a teóriou voľby. Praktické aplikácie týchto poznatkov vidieť v rôznych marketingových stratégiách obchodníkov (napr. rôzne súťaže, vernostné karty; Arkes et al., 1994).

Ako sme uviedli na inom mieste (Stríženec, 2014, s.70), odporúča sa nerobiť rozhodnutia o peniazoch ihneď, ale najprv uvážiť, koľko budeme potrebovať v najbližších mesiacoch a tieto peniaze odložiť.

Dlh

Dôležitou témou psychológie peňazí je narábanie s dlhom. Správanie človeka v tejto oblasti je ovplyvnené jeho presvedčením o peniazoch. Typické myslenie vedúce k dlhu sa zakladá na týchto „pascách“ :

- častý, ale falošný názor, že dlh je celkove nevyhnutný,
- názor, že využitie úveru umožní získať viac než bez neho,
- nerozlišovanie medzi potrebou a chcením (ak niečo chceme, je to potrebné).

Zachrániť sa pred dlhom pomôže uvažovanie o tom, či niečo skutočne potrebujeme. Reálne potreby treba usporiadať podľa dôležitosti (zoznam finančných priorít). Zoznam treba pravidelne prezerat'. Pri prioritách treba brať do úvahy potrebu platiť včas účty, mať rezervu pre nečakané výdavky a primerané množstvo peňazí na sporenie na dôchodok. Treba mať radosť a spokojnosť z toho, že manažujem svoje peniaze produktívnym spôsobom (Salmons, 2013).

Ako príčiny dlhu sa uvádzajú:

- akceptovanie dlhu modernou konzumnou spoločnosťou,
- ekonomická socializácia (opakovanie modelu svojej rodiny),
- sociálne porovnávanie (snaha tiež byť bohatý),
- slabé manažovanie peňazí,
- konzumné správanie (domnienka, že luxus je nevyhnutnosťou),
- nerealistický prístup k časovému horizontu v oblasti peňazí,
- fatalizmus (podliehanie vonkajším vplyvom).

Emočnými dôsledkami dlhu sa zaoberal Fay (n.d.).

Finančná patológia

Nenaplnenie psychologických požiadaviek na istotu, bezpečnosť, lásku, moc, môže viesť k patologickým prejavom aj vo finančnom správaní. Ich príčinou môže byť minulé skúsenosť (napr. vyrastanie v chudobe), medziskupinová rivalita (napr. hnev na

bohatých), etika a náboženstvo (pocity viny z peňazí, zodpovednosť za chudobných). Boli opísané rôzne patologické finančné typy, najmä klasické neurotické typy (lakomec, márnotrtník, magnát, hľadajúci poľovník, gambler). Existuje aj mnohodomenzionálny dotazník na sebadiagnostikovanie pri finančných záležitostiach (Furnham, Argyle, 2007).

Na finančnú psychopatológiu nadväzuje finančná psychoterapia, ktorá sa venuje konfliktom, ktoré prežívajú mnohí ľudia v súvislosti s ich osobnými financiami. Psychoterapia sa zameriava najmä na emočné, motivačné a interpersonálne dimenzie vzťahu k peniazom. Psychoterapeut však musí poznať aspoň základy investovania a rozpočtu a vedieť pomôcť ľuďom prekonať prekážky v manažovaní svojich financií.

4. Záver

Tento materiál vznikol v snahe oboznámiť najmä našich mladých psychológov s novou disciplínou psychologických vied – finančnou psychológiou. Táto je v zahraničí značne už rozpracovaná, ale u nás je takmer neznáma. Sme toho názoru, že najmä v ekonomickej psychológii je potrebné zaoberať sa otázkami financií, ktoré sú súčasťou nášho každodenného života (od platobných kariet po sporenie na dôchodok).

Z praktického hľadiska je dôležité, aby sa aj psychológia vyjadrovala k otázkam, ktoré už rieši ekonómia (najmä finančníctvo, behaviorálne financie) a čiastočne pedagogika i sociológia.

Pri snahe o zvyšovanie finančnej gramotnosti ide napr. o spôsob poskytovania informácií aj dospelým obyvateľom, najmä špecifickým vekovým a sociálnym skupinám. Optimálne využívanie mentálnych spôsobilostí pri narábaní s financiami úzko súvisí s rôznymi druhmi myslenia (podrobnejšie pozri Stríženec, 2012). Pokiaľ ide o rozhodovanie, treba sledovať aj novšie trendy v tejto oblasti (napr. naturalistické rozhodovanie). Bezprostredný prínos pre finančné správanie človeka môže mať aj skúmanie úlohy osobnosti, motivácie a emócií pri tomto správaní. Vzhľadom na odlišné sociálno-kultúrne podmienky v porovnaní so zahraničím nemožno tu šablónovito preberať empirické zistenia cudzích autorov, ale užitočnejšie je uskutočňovať výskumy na našej populácii. Týka sa to napr. financovania v domácnosti (úloha manželských partnerov, finančná socializácia detí, otázky dlhu). Okrem praktických aspektov takéto výskumy prispievajú aj k rozvoju teoretických koncepcií v oblasti mentálnych spôsobilostí, osobnosti (najmä motivácia, emócie).

V tomto stručnom prehľade sme mohli len naznačiť hlavné zahraničné trendy finančnej psychológie. Hlbšie poznanie v tejto oblasti umožňuje však štúdium prác uvedených v zozname literatúry (vrátane literatúry v odporúčaných domácich prácach). Tento úvod môže byť výzvou pre našich psychológov, aby svojimi aktivitami prispeli k rozvoju tejto disciplíny aj v našich podmienkach.

6. Literatúra

Ackert, L. F., Church, B. K., Deaves, R. (2003). Emotion and financial markets. Federal Reserve Bank of Atlanta, *Economic Review, Second Quarter*.

- Akerlof, G. A., Shiller, R. J. (2010). Živočišné pudy. Jak lidská psychologie ovlivňuje ekonomiku. Argo: Dokořán.
- Antonides, G. (2008). Comparing models of consumer behaviour. In A. Lewis (Ed.) *The Cambridge Handbook of Psychology and Economic Behaviour* (s. 227-252). Cambridge: Cambridge University Press.
- Arkes, H. R. et al. (1994). The psychology of windfall gains. *Organization Behavior and Human decision*, 59, 331-347.
- Bačová, V. (2015a). Finančné rozhodovanie jednotlivcov: Mentálne limity, zvládanie a možnosti optimalizácie. *Československá psychologie*, LIX, 3, 231-259.
- Bačová, V. (2015b). Ako sa ľudia rozhodujú o svojej finančnej budúcnosti. In K. Dudeková, L. Kostovičová (Eds). *Cesty k rozhodovaniu: Šesť dekád psychologického výskumu*. Bratislava: Ústav experimentálnej psychológie SAV, 12-23.
- Bačová, V. (Ed.). (2010 – 2012). *Rozhodovanie a usudzovanie I. – III*. Bratislava, Ústav experimentálnej psychológie SAV.
- Bačová, V., Baláž, V. (2014). Coping with financial decisions: financial stress and financial management in Slovakia citizens. In *35th International Conference of the Stress and Anxiety Research Society: Book of Abstracts*. Cluj-Napoca: ASCR Press, s. 173.
- Bačová, V., Stríženec, M. (2013). Psychológia finančného rozhodovania: Racionalita, analýza a intuícia. In R. Hanák, E. Ballová Mikušková, V. Čavojová (Eds.). *Rozhodovanie a usudzovanie IV. Aplikácie a limity intuície*. (s.). Bratislava: Ústav experimentálnej psychológie SAV, 131-158.
- 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). Prospektová teória a jej miesto v ekonomickom myslení. In V. Bačová (Ed.). *Rozhodovanie a usudzovanie: Pohľady psychológie a ekonómie I*. Bratislava: Ústav experimentálnej psychológie SAV, 88-132.
- Baláž, V. (2012). Pociťovaná a skutočná finančná gramotnosť. *Ekonomický časopis*, 60(7), 681-697.
- Belk, R. W., Wallendorf, M. (1990). The sacred meaning of money. *Journal of Economic Psychology*, 11, 35-67.

Cole, S., Shastry, G. K. (2009). *Smart money: The effects of education, financial literacy and cognitive ability on financial market participation*. Working Paper 09-071. Harvard: Harvard Business School.

Dahlke, R. (2014). *Psychologie peňez – Životní zákony štěstí a úspěchu*. Praha: Pragma.

Diener, E., Sandvick, E., Seidlitz, L., Diener, M. (1993). The relationship between income and subjective well-being: Relative or absolute? *Social Indicator Research*, 28, 195-223.

Doubrava, M. (2006). *Psychologie finančního poradenství pro seniory*. Dostupné na: www.investujeme.cz/psychologie-finančního-poradenství-pro-seniory/

Dudeková, K. (2012). Pokroky v parametrizácii hodnotovej a vážiacej funkcie v oblasti výskumu prospektovej teórie. In V. Bačová (Ed.), *Rozhodovanie a usudzovanie III.: Aspekty, javy, aplikácie*. Bratislava: Ústav experimentálnej psychológie SAV, 41-67.

Easterlin, R. A. (2001). Income and happiness: Towards a unified theory. *The Economic Journal*, 111 (July), 465-484.

Fay, B.(n.d.). The emotional effects of debt. Dostupné na: www.debt.org/advice/emotional-effect/

Feather, N. T. (1999). Variables relating to the allocation of pocket money to children: Parental reasons and values. *British Journal of Social Psychology*, 30, 3, 221-234.

Furnham, A. (1999). The saving and spending habits of young people. *Journal of Economic Psychology*, 20, 677-697.

Furnham, A., Argyle, M. (2007). *The psychology of money*. London and New York: Routledge.

Furnham, A. (2014). *The new psychology of money*. London: Psychology Press.

Gärling, T., Kirchler, E., Lewis, A., Van Raaij, F. (2009). Psychology, financial decision making, and financial crises. *Psychological Science in the Public Interest*, 10,1-47.

Gurňáková, J a kol. (2011). *Úvod do naturalistického rozhodovania*. Bratislava: Ústav experimentálnej psychológie SAV.

Hanák, R., Ballová Mikušková, E., Čavojová, V. (Eds). (2013). *Rozhodovanie a usudzovanie IV. Aplikácie a limity intuície*. Bratislava: Ústav experimentálnej psychológie SAV.

Hilton, D. J. (2001). The psychology of financial decision-making: Application to trading, dealing, and investment analysis. *The Journal of Psychology and Financial Markets*, 2, 1, 37-53.

Juggler (2010). Psychologická analýza finančního trhu. Dostupné na: www.inf.cz/clanek/126/psychologicka-analyza-financniho-trhu.

Kahneman, D. (2003). Maps of bounded rationality: Psychology for behavioral economics. *The American Economic Review*, 47, 263-291.

Kahneman, D., Tversky, A. (1979). Prospect theory: An analysis of decision under risk. *Econometrica*, 47, 263-291.

Kahneman, D. Riepe, M. (1998). Aspects of Investor Psychology: Beliefs, Preferences, And Biases Investment Advisors Should Know About. *The Journal of Portfolio Management*, 24, 52-65.

Konečný, M. (2015). Rozhodnutia o živote a o peniazoch: Doménové špecifickosti v efekte rámcovania. In I.Farkaš, M.Tkáč, J.Rybár, J.Kelemen, *Kognícia a umelý život 2015*. Bratislava: Univerzita Komenského v Bratislave, 80-84.

Konečný, M., Bačová, V. (2015). Psychologické aspekty práce finančných sprostredkovateľov: ako sa rozhodujú o svojich radách? In Zborník príspevkov z konferencie „*Psychologie práce a organizace 2015*“ – v tlači.

Lee, B. (2012). *Identifying your money personality and money typ*. Dostupné na: www.moneyhabitudes.com/psychology-money-personality-money-type/.

Lewis, A. (Ed.). (2008). *The Cambridge Handbook of Psychology and Economic Behaviour*. Cambridge: Cambridge University Press.

Lo, A.W., Repin, D.V. (2002). The psychology of real-time financial risk processing. *Journal of Cognitive Neuroscience*, 14, 323-339.

Maas, P., Weibler, J. (Hrsg.) (1990). *Borse und Psychologie*. Koln: IW Medien.

Macková, Z. (2013). *Peniaze v živote človeka*. Dostupné na www.sapa.ff.upjs.sk/images/files/146_1467953089_Mackova.pdf.

Mandell, L. Klein, L. S. (2007). Motivation and financial literacy. *Financial Services Review*, 16, 105-116.

Masaryk, R. (Ed.). (2013). *Rozhodovanie a usudzovanie V. Sociálne vplyvy v rozhodovaní*. Bratislava: Ústav experimentálnej psychológie SAV.

Otto, A. (2012). *Saving in childhood and adolescence: Insights from developmental psychology*. Dostupné na: www.csot.wustl.edu/Publications/Documents/WP12-20.pdf

- Powell, M., Ansic, D. (1997). Gender differences in risk behaviour in financial decision-making: An experimental analysis. *Journal of Economic Psychology*, 18, 605-628.
- Prelec, D., Loewenstein, G. (1998). The Red and the Black: Mental accounting of savings and debt. *Marketing Science*, 17, 4-28.
- Riegel, K. (2007). *Ekonomická psychologie*. Praha: Grada.
- Salmons, J. G. (2013). *How to think about money. The psychology of money*. Dostupné na: www.successwithmoney.com/debtfreemind.php
- Shefrin, H. M. (2002). *Greed and fear: Understanding behavioral finance and psychology of investing*. Oxford: Oxford University Press.
- Shefrin, M. (2010). Behavioralizing Finance. *Foundations and Trends in Finance*, 4, 1-2, 1-184.
- Schmolders, G. (1960). *Das Irrationale in der öffentlichen Finanzwirtschaft: Probleme der Finanzpsychologie*. Hamburg: Rowohlt.
- Správa z výskumu fungovania jednotlivcov a rodín vo sfére peňazí* (2010). Bratislava: Centrum sociálnych výskumov pri INFOSTATE.
- Stríženec, M. (2012). Úloha intuitívneho myslenia pri rozhodovaní. In V. Bačová (Ed.), *Rozhodovanie a usudzovanie III.: Aspekty, javy, aplikácie*. Bratislava: Ústav experimentálnej psychológie SAV, 109-134.
- Stríženec, M. (2014). Finančná psychológia a jej kognitívne prístupy. Internetový časopis *Človek a spoločnosť*, 17, 3, 59-76. Dostupné na: www.clovekaspolocnost.sk/jquery/pdf.php
- Thaler, R. H. (1999). Mental accounting matters. *Journal of Behavioral Decision Making*, 12, 183-206.
- The Journal of Socio-Economics*. Special issue on household economy. 2008, 32,2,455-611.
- Vogler, C. (1998). Money in the household. Some underlying issues of power. *The Sociological Review*, 46, 4, 688-713.
- Wilson, G. (2013). *The psychology of money*. Dostupné na: www.gresham.ac.uk/lectures-and-vents/the-psychology-of-money.
- Zelizer, V. A. (1955). *The social meaning of money*. New York: Basic Books.

Bratislava 3.7.2015; úprava V. Bačová, 6.12.2015.