

Západočeská univerzita v Plzni

Fakulta filozofická

Diplomová práce

Význam peněz pro mladou generaci

Barbora Karafiátová

Plzeň 2014

Západočeská univerzita v Plzni

Fakulta filozofická

Katedra antropologie

Studijní program Antropologie

Studijní obor Sociální a kulturní antropologie

Diplomová práce

Význam peněz pro mladou generaci

Barbora Karafiátová

Vedoucí práce:

Mgr. Daniel Sosna, PhD.

Katedra antropologie

Fakulta filozofická Západočeské univerzity v Plzni

Plzeň 2014

Prohlášení

Prohlašuji, že jsem práci zpracovala samostatně a použila jen uvedených pramenů a literatury.

Plzeň, duben 2014

.....

Poděkování

Tímto bych chtěla poděkovat vedoucímu mé diplomové práce Mgr. Danielu Sosnovi, Ph.D., za metodické vedení, věcné připomínky a cenné rady. Poděkování patří také mé rodině za morální podporu během celého studia a v neposlední řadě všem respondentům za ochotu spolupracovat.

OBSAH

1	ÚVOD	1
2	TEORETICKÁ ČÁST	4
	2.1 Symbolický a instrumentální rozměr peněz	4
	2.2 Hodnota peněz a důvěra v peněžní systém	13
	2.3 Nové formy peněz	18
	2.4 Současní vysokoškoláci a peníze	24
3	METODOLOGIE	33
	3.1 Výzkumné otázky a cíl výzkumu.....	36
4	POSTOJE VYSOKOŠKOLSKÝCH STUDENTŮ K PENĚZŮM	38
	4.1 Peníze jako prostředek a jako symbol	38
	4.2 Hodnota peněz a důvěra v peněžní systém	44
	4.3 Virtuální formy peněz	50
	4.4 Současní vysokoškoláci a peníze	55
5	ZÁVĚR	61
6	SEZNAM POUŽITÉ LITERATURY A PRAMENŮ	64
	6.1 Literatura	64
	6.2 Internetové zdroje	69
7	RESUMÉ	71
8	PŘÍLOHY	72

1 Úvod

Peníze jsou jedním z těch aspektů moderní společnosti, s nimiž se pojí celá řada zdánlivě neslučitelných dichotomií. Zatímco v každodenním životě jsou peníze téměř neviditelné, jako objekt zkoumání sociologie, sociální antropologie i dalších vědních disciplín na sebe poutaly pozornost již od vzniku tržního hospodářství. Jsou zároveň zprostředkujícím i odcizujícím mechanismem, nástrojem i symbolem, mohou být dnes už nejen fyzické, ale i virtuální, ovlivňují lidské vztahy (pozitivně i negativně), které jsou zároveň pro existenci peněžního systému nezbytné. Peníze jako prostředek směny od počátku své existence poměrně dobře odolávají změnám souvisejícím s přechodem od společnosti tradiční k moderní, příp. pozdně moderní – mění se vlastně jen jejich vnější podoba. Na druhé straně se dnes objevuje řada nových způsobů směny i peněžních forem. Proměňuje se s nimi zároveň také způsob každodenního zacházení s penězi? Projevují se tyto změny v postojích k penězům u generace, která technologické a společenské změny vnímá pravděpodobně velmi intenzivně – u generace současných vysokoškolských studentů?

Běžné chápání peněz vychází z ekonomického pojetí: v každodenním životě vnímáme peníze většinou jako praktický prostředek směny, nástroj k získání zboží či služeb. Přesto mají peníze i v běžném životě důležitý symbolický rozměr: pro někoho mohou představovat nejen nástroj, ale také cíl - smysl života, měřítko úspěchu, štěstí nebo základ některých sociálních vztahů. Díky rozvoji bezhotovostních transakcí navíc získává symbolický rozměr i obyčejná platba v obchodě. Základem fungování virtuálních peněžních forem je důvěra v abstraktní číslo na displeji. Všeobecná důvěra v arbitrárně určenou hodnotu peněz a ve stabilitu peněžního systému je jedním z mnoha implicitních předpokladů, na nichž je založeno nejen jeho fungování, ale také samotná věda, která se jím zabývá – ekonomie. Ta si mezi

ostatními společenskovedními disciplínami zachovává výlučnou pozici (ne-li monopol) v otázkách výkladu naší přítomné a dokonce i budoucí žité reality. Naznačené rozpory mezi zdánlivě samozřejmou povahou existence peněžního systému a jeho často neuvědomovaným symbolickým rozměrem stojí v základu této práce. Jak se k otázce instrumentálního a symbolického charakteru peněz staví současná mladá generace, která již od dětství vyrůstala v době rychlých společenských i technologických změn (rozvoj elektronického bankovníctví, chytrých telefonů a komunikačních technologií, ale také proměny hodnotových žebříčků, individualizace společnosti a fragmentarizace životních zkušeností), tedy v době, která bývá označována jako pozdní modernita či postmodernita?¹

Práce primárně vychází z poznatků ekonomické antropologie, inspiruje se však také ekonomickým pojetím peněz a oba přístupy porovnává – to je obsahem první kapitoly teoretické části. Ta se dále věnuje implicitním předpokladům fungování peněžního systému, především důvěře v hodnotu peněz a v instituce, které ji garantují. Nové podoby důvěry přináší rozvoj komunikačních technologií a bezhotovostních transakcí, které fyzické peníze nahrazují pouhým číslem na displeji. Teoretickou část uzavírá kapitola o specifických rysech současné mladé generace

¹ V souvislosti s těmito pojmy je třeba připomenout, že naznačené trendy zahrnují různé autoři pod různá označení. Pojem „pozdní moderny“ je zde uveden v návaznosti na Bělohradského koncepci (2009). Pro účely této práce chápeme pojem „pozdní moderny“ jako synonymum dalších, např. „postmoderna“, přestože řada autorů by s tímto nepřesným názvoslovím pravděpodobně nesouhlasila (viz např. právě Bělohradský (2009: 123), podle kterého je pojem postmodernismu „pokleslý“ - vstoupil „do řeči reklam, do spásonosných nauk různých sekt, do slangu dospívající mládeže, do hluku diskoték a přelidněných a přelidněných periferií osvětlených metropolí planety“, aby nakonec „vypotřebovaný“ skončil na „skládce komunikačního odpadu“).

V našem textu jde ale spíše o vystižení obecných vývojových změn, přičemž tím zároveň nesnižujeme roli geografických a kulturních specifik souvisejících s tím, že naznačené změny se v různých zemích a kulturách odehrávaly v různých obdobích a různým tempem.

Alternativním označením je např. Petruskův pojem „společnost pozdní doby“, kterou Petrussek přirovnává k sopce, o níž nevíme, zda je činná nebo nikoliv, a už vůbec nevíme, zda vybuchne a jaké by byly následky (Petrusek 2006: 25).

s ohledem na jejich postoje k penězům. Druhou část tvoří popis metodologického postupu výzkumu.

Představení jeho výsledků je cílem třetí části, která představuje těžiště celé práce – shrnuje a diskutuje hlavní poznatky analýzy a interpretuje je s ohledem na teoretické poznatky. Cílem této části práce je poukázat na některá specifika postojů současných vysokoškolských studentů k penězům a popsat, v jakých kontextech a jakých situacích se projevuje instrumentální a symbolický rozměr peněz, implicitní předpoklady fungování peněžního systému a nezbytná důvěra v jeho stabilitu a změny, které s ohledem na tyto předpoklady přináší rozvíjející se virtuální formy peněz. V širším ohledu se práce pokusí přispět k rozšíření poznatků ekonomické antropologie.

2 Teoretická část

Teoretické bádání na téma peněz je neobyčejně rozsáhlé, a je proto nutné pečlivě vymezit, které teoretické poznatky stojí v základu této práce jako východiska. Práce se zaměřuje především na běžné užívání peněz a zacházení s nimi v každodenním životě. Zkoumání zdánlivě rutinních úkonů a interakcí totiž může odhalit mnohé o postojích k penězům, implicitních předpokladech, normách, pravidlech a definicích, které si do nich promítáme (Belk, Wallendorf 1990 in Mitchell, Mickel 1999: 568).

Práce primárně vychází z poznatků antropologie, specificky antropologie ekonomické, která se mimo jiné zabývá právě implicitními předpoklady peněžní směny a vlivem peněz na sociální vztahy. Práce se dále inspiruje poznatky příbuzné sociálně-vědní disciplíny, ekonomické sociologie. Kromě toho se však obrátíme také k ekonomické teorii, která stojí v základech celého světového hospodářství a ovlivňuje právě i každodenní vnímání peněz. Odlišnostem a podobnostem těchto dvou pojetí se budeme věnovat v první podkapitole. Druhá se zaměří na otázku důvěry v hodnotu peněz a ve stabilitu peněžního systému, která je pro jeho fungování nezbytná. Nové podoby důvěry mohou přinášet virtuální formy peněz, kterým se věnuje třetí podkapitola teoretické části. V poslední podkapitole pak shrneme některá specifika postojů mladých lidí k penězům.

2.1 Symbolický a instrumentální rozměr peněz

V pojetí peněz lze vysledovat dvě základní tendence prolínající se vědeckým i laickým myšlením. Zatímco první pojetí, které můžeme nazvat ekonomickým, je blíže každodennímu vnímání peněz jako nástroje, kterého jednotlivci racionálně užívají k dosažení svých cílů, druhé pojetí, označme ho jako antropologické či sociologické, zdůrazňuje spíše symbolický (či sociální) aspekt směny. I ten je

od každodenního života neoddělitelný, je však méně viditelný a méně uvědomovaný. Obě pojetí jsou složitější a rozmanitější, než naznačil tento stručný úvod kapitoly, a budeme se jim proto nyní věnovat podrobněji.

Ekonomie nejčastěji definuje peníze jako prostředek směny neboli aktiva s vysokým stupněm likvidit, tedy aktiva, která můžeme rychle proměnit ve zboží či služby (Holman 2004: 77).² Funkci peněz jako (univerzálního) prostředku směny popsal již antický filozof Herakleitos (Seaford 1998: 120). Tato (tzv. teoretická) definice klade důraz na funkci peněz jako nástroje k získání něčeho jiného, tedy na jejich instrumentální rozměr. Kromě toho se v ekonomii setkáme také s definicí empirickou, která udává, kolik peněz je v oběhu a jak toto číslo určit (Wray 2011: 1).

Zatímco první definice se podle Havla (2002) soustředí více na podstatu peněz, druhá slouží především ke kvantifikaci veličin, kterou ekonomové využívají pro následnou makroekonomickou analýzu. Ta však redukuje peníze na pouhé číslo. První pojetí je podle Havla přesnější, protože umožňuje vysvětlit důležitost směny: penězi se totiž aktivum stává právě až v okamžiku, kdy jej lidé začnou používat jako prostředek směny (Havel 2002: 3).

Směna je v ekonomii ústředním konceptem, který stojí v samém základu klasické ekonomické teorie Adama Smithe. Ten považoval za podstatu fungování hospodářského systému sklon lidí směňovat, obchodovat a vyměňovat jednu věc za jinou. Ekonomie (zejména neoliberalní) zároveň předpokládá, že lidé směňují racionálně, sobecky a za účelem maximalizace vlastního užitku, že je tedy lze označit jako *homo economicus*. Tento pojem poprvé požili kritici ekonoma Johna Stuarta Milla pro popis zjednodušeného modelu všeobecného lidského chování.

² Prof. Ing. Robert Holman, Csc. Je autorem učebnic *Ekonomie*, *Mikroekonomie* atd. V letech 1992 – 1997 působil jako ekonomický poradce předsedy vlády. V současnosti vede Katedru ekonomie na Fakultě národohospodářské Vysoké školy ekonomické v Praze.

Mill předpokládal, že člověk jakožto lidská bytost toužící po bohatství ze své povahy preferuje větší porci bohatství. Pokud je nucen vybrat si z několika variant, vždy volí tu, u níž očekává největší úspěch (zisk). Člověk ekonomický má k dispozici všechny informace, zná všechny možnosti volby a dokáže je seřadit a využít podle míry užitku (Hubinková et al. 2008: 68, Sedláček 2009: 37–38, Riegel 2007: 16–17). Snaží se tedy dosáhnout svých cílů v co nejkratší dobu a za použití co nejefektivnějších způsobů. Při uspokojování potřeb hraje důležitou roli právě vlastní zájem, který je nejsilnějším motorem ekonomiky. Každý se snaží podle tohoto předpokladu maximalizovat svůj zisk a minimalizovat ztráty (Hobza, Assenza, Zlámal 2006: 21–22).

Homo economicus (člověk ekonomický) je teoretickým konstruktem, který v sobě spojuje klíčové (implicitní) předpoklady všech ekonomických modelů: dokonalou informovanost, dokonale konkurenční prostředí, dokonalou racionalitu. Tento model se stal také součástí dalších vědních disciplín a základem pro odvozování dalších aspektů sociálního jednání: etických hodnot, altruismu, touhy po sociálním statusu (Anderson 2000: 170).

I v rámci ekonomické teorie narazil tento koncept na kritiku, která zpochybnila jeho základní předpoklady a poukázala na to, že se v reálném světě nevyskytují (Zelizer 1989: 344). Karl Polanyi jeden z nejznámějších kritiků neoliberální ekonomie - poukázal na netržní typy ekonomického chování (reciprocita, redistribuce a princip domácnosti), které se řídí jinými principy než maximalizací vlastního užitku (Polanyi 2006).

Právě na základě zkoumání jiných typů hospodářství než tržního, antropologové vymezili charakteristiky jiných médií směny, které ukazují, že předpoklady neoliberální ekonomie (potažmo celého světové ekonomiky) nejsou univerzální ani nezpochybnitelné. Karl Polanyi např. na základě účelu peněz odděluje peníze „západní“

a „primitivní“. Zatímco „západní“ mají univerzální účel, za „primitivní“ označuje peníze se speciálním účelem, používané např. k unilaterální platbě pokut, poct a plateb za nevěstu (Polanyi 1957a: 264–266 in Melitz 1970: 1020). Podobným způsobem někteří antropologové rozlišují peníze komerční a nekomerční. Za komerční peníze lze považovat ty, které slouží jako médium směny, za nekomerční peníze ty, které spadají do kategorie platební prostředek používaný např. právě při platbě za nevěstu, za oběť nebo platbu při jiném náboženském obřadu, při pohřbu, nabídkách míru, pokutách, při platbě za pracovní sílu apod., a to např. ve formě posvátných předmětů. Protože nekomerční užití peněz je podle antropologů starší než jejich současné komerční používání, může nás první o druhém mnohé naučit (Pryor 1977: 393).

Karl Polanyi také poukázal na symbolický rozměr peněz prostřednictvím jejich přirovnání k jazyku jako dalšímu symbolickému systému, na kterém moderní společnost závisí (Melitz 1970: 1025). Myšlenku systému peněz jako systému symbolického, který neslouží jen ke směně, ale také k organizaci sociálních vztahů, najdeme i u Léviho–Strausse. Pro klasické ekonomické, ale i sociologické teorie je totiž charakteristické vztahovat peníze k duchu modernity, nebo kapitalismu (Kaler 2006: 336). Lévi–Strauss upozorňuje, že ekonomickou činnost příslušníků některých zkoumaných společností však nelze redukovat pouze na racionální kalkul. Například práce nemusí sloužit pouze k nabytí výdělku, ale i především k získání prestiže a přispívání k dobru společnosti. *„V aktivitách, které by pro nás měly charakter čistě ekonomický, se projevují zájmy současně technické, kulturní, sociální i náboženské.“* (Lévi–Strauss 2012: 43). Lévi–Strauss navíc uvádí, že i v ekonomickém chování současné společnosti lze vysledovat iracionální motivy. Pokud by podle něj všichni lidé

jednali ryze ekonomicky, jejich chování by bylo možné snadno předvídat, což neplatí (Lévi–Strauss 2012: 44).

Antropologie tak přináší do studia peněžního systému myšlenku, že ekonomické aspekty sociálního jednání nelze oddělit od aspektů (a motivů) jiných (Lea, Tarpy, Webley 1994: 421). Podle Gudemana jsou peníze složitým mechanismem, jehož fungování nespočívá jen ve výměně peněz ve smyslu financí, ale jež vstupuje také do sfér různých společenských a skupinových vztahů a je asociován s rozdílnými způsoby myšlení. V různých situacích pak peníze hrají různé role, které můžeme charakterizovat prostřednictvím literárních figur: o penězích jako účetní jednotce uvažujeme skrze analogii, zatímco při vzájemné výměně nebo v rámci skupinových vztahů často používáme metafory. Ty se také vyskytují ve sféře konzumu, kde jsou doplněny substitucí peněz za zboží. Ve finanční sféře již nastupuje samotná kalkulace (Gudeman 2008: 124). Gudeman (2008:125–126) tedy chápe peníze jako materiální i symbolický prostředek nejen ke směně či získání zboží, ale také ke komunikaci a zprostředkování lidských vztahů. Maximalizace vlastního užitku, kterou ekonomové pokládají za hlavní motor ekonomického chování, např. vůbec nemusí znamenat snahu o peněžní zisk, ale také snahu o úspěch a uznání, status a respekt, svobodu a kontrolu nebo moc (Kirkcaldy, Furnham, 1993; Tang, 1992 In: Mitchell, Mickel 1999: 569; Vohs et al. 2006: 1154).

Motivy, které nejsou primárně vázány na finanční zisk nebo je nelze vyjádřit penězi, jsou v každodenním zacházení s penězi přítomny neustále, ale spíše implicitně. Výrazněji se projevují např. v situaci, kdy peníze darujeme. I dar je totiž způsobem směny, i když způsobem velmi specifickým, jak na to již poukázala řada významných antropologů (Claude Lévi–Strauss, Marcel Mauss, Bronislaw Malinowski). Gregory (1982: 41–43) se podrobně věnuje vymezení daru a zboží jako dvou různých způsobů směny a zároveň způsobů ustavení různých sociálních vztahů. Dar totiž

podle něj propojuje osoby, které si dar předávají, zatímco koupě zboží propojuje samotné objekty. Ve druhém případě je tedy přítomen prvek odcizení, protože vztah mezi kupujícím a prodávajícím je určován podle směňovaného zboží, resp. jeho hodnoty. Ta ale není inherentní vlastností zboží, je mu arbitrárně připsána, a to tak, aby tato hodnota byla porovnatelná s hodnotou zcela odlišného zboží. Peníze pak jednak vystupují jako vyjádření této hodnoty, také se ale mohou samy stát předmětem směny, příp. darem (Gregory 1982: 44–45). V různých situacích pak bude s penězi zacházeno různě, budou jim připsány různé konotace a budou kolem nich různým způsobem organizovány sociální vztahy a interakce mezi jednotlivci, skupinou, komunitou (Cheshire, Gerbasi, Cook 2010: 176). Hodnota peněz tak neleží v nich samých, závisí na tom, zda se stávají prostředkem k získání zboží nebo např. právě darem.

Dar má jako specifický způsob směny vlastní logiku. Mauss popisuje směnu darů jako nesouvislou řadu velkodušných činů, Lévi–Strauss ji naopak definuje jako strukturu, která směnu přesahuje, jako strukturu reciprocity, v níž jeden dar následuje další (proti-dar). Kritik těchto konceptů, Pierre Bourdieu, však upozorňuje na jiný aspekt daru: časový interval mezi darem a proti-darem. Bourdieu uvádí, že pokud oplatíme dar hned v okamžiku, kdy jej dostaneme, je to jako dar odmítnuto. Mezi darem a proti-darem tedy musí existovat určitý interval odložení, který je plný napětí a nejistoty (Bourdieu 1998: 122–123). V logice daru probíhají podle Bourdieuho také směny v rámci rodiny. Mezi rodiči a dětmi jsou vyloučeny půjčky na úrok a explicitně nedefinováno bývá ponechán i datum splatnosti, na rozdíl od směn či půjček v logice úvěru, o něž pečuje stát (Bourdieu 1998: 137).

Výměna darů je podle Harta (2005: 160) původní formou směny a ukazuje, že směna není oběhem standardizovaných předmětů mezi atomizovanými jedinci, ale symbolickou aktivitou. Dar je

přítom jednou z nejuniverzálnějších forem lidského chování, přestože se historicky i kulturně mění formy, podoby i pravidla výměny darů. Podstatné je, že dávání a dostávání darů v každodenním životě vytváří, udržuje a posiluje různé sociální vazby (Yan 2005: 246).

Moles tvrdí, že dary lze rozdělit do čtyř základních skupin. Za první jde o dar jako platbu, u něhož hraje důležitou roli představa reciprocity. Za druhé mohou být dary rituálními dárky - v naší kultuře se nejčastěji setkáváme s dárky k narozeninám, Vánocům. Výše hodnoty těchto darů závisí na významu události, při níž dar předáváme. Třetí kategorií jsou spontánní či symbolické dary, jejichž symbolická hodnota (např. empatie, oplátka) převyšuje jejich hodnotu peněžní. Do poslední kategorie Moles řadí obchodní dary (Lea, Tarpy, Webley 1994: 346).

Podle Mausse zahrnuje směna darů klíčový aspekt reciprocity: ten, kdo dar přijímá, se nachází v podřízené pozici, dokud dar neoplatí (Mauss 1999: 133). Podle Carrieria však v novodobých společnostech mnoho transakcí, které označujeme jako dar, přináší element odcizení se a individualismu (Carrier 1991: 131–132). Pro uchopení sociálního významu daru je tedy třeba je zkoumat jako povahu objektů, tak povahu vztahů a transakcí, ve kterých jsou objekty zahrnuty. Lea a Webley např. ukázali, že ne vždy lidé preferují předávat jako dar peníze: studenti, kteří dostali za úkol pořídit dar matce, považovali peněžní dar za nejméně přijatelnou možnost. Z ekonomického hlediska by přitom šlo o iracionální chování, protože částka peněz je pro obdarovaného užitečnější než dárek kupovaný za stejnou cenu, protože dar může být pro příjemce neužitečný nebo mu nezpůsobí radost. Výzkum tak ukazuje, že v podobných situacích není cílem maximalizace užitku (ani svého ani toho, koho obdarováváme) ani přesné ocenění, které peníze symbolizují, ale spíše prokázání laskavosti či lásky (Lea, Tarpy, Webley 1994: 427–428).

Kromě daru je dalším důležitým fenoménem barter, nepeněžní směna, která je však více než dar explicitně ekonomickým chováním. Zatímco dar peníze zahrnovat nemusí (a pokud je zahrnuje, získávají tím peníze zcela jiné asociace než při běžné spotřebě, jak jsme si právě ukázali), barter peníze zahrnovat nemá. Jde o typ naturální směny, která na sebe váže tzv. dvojnásobnou shodu u obou subjektů, je to tedy výměna statku za statek. Důležitou roli zde hraje načasování a množství, právě kvůli tomu, že obě strany se musí shodnout (Hobza, Assenza, Zlámal 2006: 25, Hart 2005: 165). Proto je pro barter zásadní fungování sítě neformálních vztahů, jak ukazuje Humphrey (1991) na příkladu ekonomik zemí sovětského svazu. V čisté podobě směny mezi cizími lidmi totiž se barter vyskytuje velmi zřídka. Častěji (zejména v určitých odvětvích, např. v zemědělství) je založen na specifické formě důvěry mezi lidmi, kteří směňují pravidelně nebo třeba s časovou prodlevou mezi jednotlivými transakcemi – sezónní produkty jsou směňovány, pouze když jsou dostupné (Humphrey 1991: 11). Zároveň je však tato forma směny svou vázaností na osobní vztahy nutně omezena „a nemůže nikdy poskytnout plynulé vše-prostupující vazby peněžního systému Humphrey 1991: 11). Barter je proto často označován za neefektivní (méněcennou) formu, někdy je spojován i s tzv. ilegální ekonomikou. Faktem ale je, že vždy fungoval souběžně s penězi a barterový průmysl má dnes mnoho významných celosvětových organizací (Dobeck, Elliott 2007: 5, Lietaer 2004: 259, Heady 2005: 262). Podobně jako dar nabýval v různých historických obdobích a kulturních oblastech různých podob, je však univerzální formou směny, který nabývá významu především tehdy, když peněžní forma ztrácí svou likviditu, např. v důsledku měnové krize (Humphrey, Hugh–Jones 1992: 2–5; Hart 2005: 165).

Barter (tedy směna bez použití jakékoliv měny) je starší než směna peněžní. Lidé žijící v malých tradičních komunitách byli většinou

zcela soběstační. S rozvojem soukromého vlastnictví narostl i prostor pro individuální jednání a potřeby, které mohl člověk skrze směnu uspokojit. Každý se tedy mohl rozhodnout, co bude vyrábět sám a co bude směňovat a za jakých podmínek (Holman 2002: 18). Teprve pro usnadnění směny začaly vznikat různé typy peněz (Hubinková et al. 2008: 148). Zpočátku šlo např. o mandle, obilí nebo ječmen, později o drahé kovy (Dobeck, Elliott 2007: xix, Hubinková et al. 2008: 148). Rané podoby mincí ražených z drahých kovů byly však natolik objemné a těžké, že se nehodily pro každodenní směnu, používány byly spíše jako obětina či při významných příležitostech (Sokol 2004: 512). Teprve od 17. století vznikají peníze jako zástupné známky za mince. Ještě ve středověku byl majetek (ve formě nemovitostí či dobytka) důležitější než samotné peníze (Le Goff 2012: 11). Díky snadnější manipulaci a uchování však peníze brzy získaly důležitou funkci v životě lidí, to vede ke vzniku bank v Evropě a dalších peněžních institucí. Díky rozvoji vědy a techniky a rozšíření mezinárodních trhů, dochází i k masovému nahrazování mincí papírovými bankovkami (Hubinková et al. 2008: 149).

V současnosti nabývají na významu virtuální formy peněz a spolu s tím dochází i k opětovnému rozvoji barteru. Jeden z nejrychleji se rozvíjejících sektorů obchodu je totiž komerční barterová síť. Ta umožňuje podnikům za provizi vyměnit neprodané zboží přímo mezi sebou. Rozvoj komunikačních technologií navíc umožňuje rozvoj barteru i mezi jednotlivci (Hart 2005: 162). Tento typ aktivity také nevyžaduje abstraktní důvěru v hodnotu národní měny. Naopak jsou potřeba jiné formy důvěry – v mezilidské vztahy, příp. v principy etického chování (Humphrey 1991: 11).

Dichotomie obou pojetí, které jsme pro názornost nazvali ekonomickým a antropologickým, však není ve všech aspektech tak ostrá, jak by se mohlo zdát ze stručného naznačení jejich základních předpokladů. Symbolický rozměr peněz i jejich

instrumentální funkce jsou totiž do jisté míry neoddělitelné. Jako medium směny peníze vyžadují, aby sociální vztahy byly uspořádány určitým způsobem, např. aby existovala jistá míra svobody a možnosti volby. To s sebou nese také nutný předpoklad důvěry (Riegel 2007: 170). A právě tomuto implicitnímu předpokladu se budeme věnovat v následující kapitole.

2.2 Hodnota peněz a důvěra v peněžní systém

V předchozí kapitole jsme naznačili, že peněžní systém spočívá na určitých implicitních předpokladech. Jedním z těch nejdůležitějších je víra v hodnotu peněz a důvěra v peněžní systém. Zatímco hodnota raných peněz byla odvozena z materiálu, z něhož byly vyrobeny, hodnota současných peněz je jim připsána arbitrárně. Je garantována institucemi, které jsou stejně jako peníze samotné lidskými výtvoři, jde tedy o důvěru k bance, státu apod. (Sokol 1996: 181). *„Peníze mají přesně a jen takovou hodnotu a smysl, který jim sami imputujeme. A ten smysl nemají samy o sobě (jako ho má třeba strom nebo zvíře), ale čerpají, „sají“ a získávají hodnotu jen a jen z nás. Čili: peníze mají a mít budou přesně takovou hodnotu, kterou jim sami dáme. Stejně tak třeba zlato má hodnotu jen kvůli tomu, že mu jí dáváme.“* (Sedláček 2011: 105) Přijímáme tedy peníze v naději, že budou platit i zítra, za rok a ještě déle. Tuto důvěru může podkopat např. státní bankrot (viz Československo roku 1953) nebo světová ekonomická krize. Naopak k posílení důvěry jsou používány různé symbolické prostředky, např. vyobrazování bohů, světců, panovníků nebo slavných osobností na bankovkách a mincích (Sokol 2004: 516).³ Zajímavý poznatek o symbolickém prostředku budování důvěry v současnou podobu peněz najdeme u Harta (2005), který poukazuje na dvě strany státních měn. Na jedné straně je podle něj

³ Například heslo na amerických dolarech- In God we trust. Nebo jak navrhuje ve své knížce pro zastánce zlata Zdeněk Revenda- In Gold We Trust. Můžeme si všimnout, že návrháři Eura, již tento krok neudělali. Zřejmě v domění, že to nová měna už nepotřebuje (Revenda 2010: 11, Sokol 2004: 516).

vždy znázorněna symbolická hodnota měny – portrét politické autority, významná historická nebo kulturní osobnost. Na druhé straně je pak hodnota číselná, a obě se tedy zdají být neoddělitelné a ekvivalentní – jako doslova dvě strany jedné mince (Hart 2005: 170).

Peníze tak můžeme označit za jistý druh dohody, smluvní a symbolické. Hodnota je jim připsána podobně, jako je význam arbitrárně připsán jednotlivým slovům v rámci jazykového systému. Pracovní definice peněz podle Bernarda Lietaera může znít i takto: „Peníze jsou *dohodou* v rámci komunity používat něco jako platební prostředek.“ (Lietaer 2004: 48). Lietaer zdůrazňuje slovo *dohoda*, protože peníze jsou platné vždy jen v okruhu dané komunity. Některé měny fungují pouze v rámci užšího okruhu lidí (žetony používané při karetních hrách), v určitém časovém období (cigarety v mezi vojáky na frontě za druhé světové války) nebo mezi občany určitého území (dnešní měny). Peníze tedy nejsou pouhé věci, ale dohoda do jisté míry okolím neuvědomělá. Můžeme je také chápat jako „nekonečný, ale neurčitý, ohromný komplex psychologických, jakožto i materiálních reakcí všeho druhu“ (Lietaer 2004: 41). V podobném smyslu vyznívá i přirovnání peněz od Davida Humea. „*Přesně řečeno, peníze nejsou jedním z prostředků podnikání. Jsou nástrojem, u kterého se lidé dohodli, že bude zprostředkovávat směnu jedné komodity za jinou. Peníze nejsou žádnými koly obchodu. Jsou olejem, který umožňuje, aby se kola obchodu točila hladčeji a snadněji.*“ (Hume 1752 in Revenda 2010: 15). Sahlins zase přirovnává peníze k příbuzenství: „*Peníze jsou pro Západ tím, čím je pro zbytek světa příbuzenstvo.*“ (Sahlins in Eriksen 2008: 217) Z těchto metaforických přirovnání vyplývá, že pro (post)moderní společnost jsou peníze jakýmsi druhem pojiva jedinců a skupin, nikoli jen pouhým mechanickým nástrojem směny.

Arbitrárnost hodnoty peněz si v každodenním životě příliš nepřipouštíme, jinak bychom při každé transakci váhali, zda můžeme důvěřovat nejen tomu, s kým směňujeme, ale také za co směňujeme. Důvěra je pro fungování moderního tržního hospodářství nezbytná, což je charakteristický rys společnosti pozdní moderny (Giddens 2003: 33-38). Důvěru tedy nekládáme jen v peníze samotné, ale také v instituce, které ji garantují. Např. v roce 1971 Spojené státy americké přestaly stanovovat hodnotu dolaru v závislosti na zlatě a od této doby americký dolar znamená příslib americké vlády (Lietaer 2004: 47–48). Důvěra v hodnotu peněz je také současně důvěrou v ekonomii, vědu, která má mezi ostatními výsadní postavení ve vyslovování normativních soudů o minulosti, přítomnosti i budoucnosti. Především západní kultura tak povýšila ekonomii nad ostatní sociální vědy a učinila z ní jakési nové náboženství naší doby (Wilk 1996: 33; Hart 2005: 167).

Peníze jsou produktem společnosti a její kultury. Každá společnost je ze své podstaty unikátní, díky kolektivním sdíleným vzorcům, víře, postojům a hodnotám (Dobeck, Elliott 2007: 4). Každá společnost také preferuje jiné formy směny – zatímco pro současné společnosti se zdají být peníze nezbytným prostředkem směny, v tradičních společnostech zavedení peněz často podkopalo jejich integritu, soudržnost i sociální normy (Hart 2005: 165, Hart 2007: 14). Etnografický výzkum tradičních společností pak otevírá otázku, zda i primitivní platidla lze považovat za peníze. Zatímco někteří antropologové zastávali názor, že penězi nejsou, protože neplní funkci prostředníka směny a standardní hodnoty (např. Malinowski 1921), jiní byli zastánci širší koncepce peněz (např. Mauss 1999). Společné je všem typům platidel to, že jde o lidský výtvar, což nás opět vrací k otázce důvěry (Hart 1986 in Hart 2005: 160).

Peníze jsou vlastně prostředníkem mezi člověkem a společností, který odráží kolektivně sdílené hodnoty, významy, vztahy, ale také individuální identitu a její místo v sociální struktuře (Hart 2000 in

Hart 2012: 2). Podle Jana Sokola (2004: 517) tedy peníze nejsou pouze dennodenně chtě nechtě používaný „tvrdý fakt“, žádná objektivní, téměř fyzikální skutečnost. Ba právě naopak je to geniální lidský vynález. Peníze, dle Sokola, nám usnadňují život a velice nám naše možnosti rozšiřují. Díky nim jsme ochotnější ke spolupráci, podporují naši důvěru v budoucnost, ve společnost a v neposlední řadě stát. Působí jako očistná zpětná vazba právě proto, že jsou závislé na důvěryhodnosti, přehlednosti, korektnosti (Riegel 2007: 170). Podstatné je zde sdílení určité představy o hodnotě peněz, jde vlastně o víru ve víru (Lietaer 2004: 46–47). Při používání peněz tak dochází ke střetu materiálních i spirituálních aspektů společnosti, přičemž oba spojuje otázka moci (Leis: 1).

Peníze však svobodu nejen přinášejí, ale ze své podstaty ji také vyžadují, stejně jako určitou míru neosobnosti a individualismu. Neosobnost peněz není dána univerzálností vládce, ale anonymitou atomizovaných jednotlivců, přičemž důsledky peněžní směny (odcizení, odstup, neosobní společnost) jsou mimo naši kontrolu a často i vnímání (Hart 2007: 13). Peníze jsou také často vyobrazovány jako neživý objekt oddělený od lidí, na druhé straně jsou ale také často personifikovány, ať už obviňovány z toho, že nutí lidi činit nemorální věci (krást, lhát, zabíjet), nebo blahořečeny za to, že si za ně lze koupit „dobro“ (Riegel 2007: 184). George Simmel způsobil velký obrat ve filozofickém zkoumání peněz knihou „Filozofie peněz“, ve které vystihuje patrně nejdůležitější sociologickou funkci peněz. Podle Simmela právě peníze umožňují rozvinout dělbu činnosti v moderní společnosti, ale uvolňují i pevně dané svazky příbuzenství a solidarity. Peníze činí lidi anonymní a zároveň tím rozšiřují konkrétní prostor svobody (Simmel 2011: 611–615).

Na druhou stranu peníze mohou naši svobodu omezovat. Lea a Webleay (2006) přirovnávají peníze k drogám. Stejně jako drogy slouží peníze k uspokojení potřeb. A podobně jak člověk závislý na drogách touží po dávkách, aby si udržel hladinu drog v těle, lidé se snaží získat peníze, aby si udrželi určitou životní úroveň nebo pocit štěstí, který jim peníze přinášejí (Lea, Webleay 2006 in Tang 2010: 176). Stejně jako drogy se však stávají peníze návykovými – menší dávky přestávají fungovat, lidé chtějí mít vyšší životní úroveň, vydělávat více peněz, konzumovat více a získávat lepší výrobky a služby. Důsledkem tohoto hromadění peněz může být workoholismus, patologické hráčství, nekontrolovatelné nakupování nebo neetické chování (Dickerson 1984; Black 1996; Harpaz, Snir 2003; Tang, Chiu 2003 in Tang 2010: 175–176). Podstatné je v tomto ohledu spojení peněz s tužbami, které jsou ze své podstaty neomezené. Právě z nich je podle Jamesa Buchana odvozena moc peněz. Peníze symbolizují různé věci pro různé lidi (bankovka může pro jednoho člověka ztělesňovat posezení v hospodě, pro dalšího možnost koupi prstenu a pro jiného například možnost charitativního činu a právě tento proces touhy a představitosti je motorem naší civilizace (Lietaer 2004: 49).

Výzkumy zabývající se spotřebou (tedy i tím jak jedinec zachází s penězi a chápe je) často pracují s koncepty pole a sociální třídy podle Bourdieua (1984). Ten tvrdí, že společenský život je v podstatě soutěž, v níž se jedinci snaží dosáhnout určitého společenského postavení v rámci tzv. pole. Postavení člověka závisí na množství a struktuře jeho celkového kapitálu, který nezahrnuje jen kapitál ekonomický (finanční zdroje), ale také sociální (vztahy, síťové vazby, kontakty) a kulturní kapitál (znalosti, vkus, praxe) (Bourdieu 1984). Zvláště kulturní kapitál je důležitým ukazatelem postavení jedince v současné kapitalistické společnosti (Bernthal, Crockett, Rose 2005: 134). Bourdieu zohledňuje i ekonomický kapitál, neznamena to však, že by lidské jednání

vysvětloval jako vědomě účelové. Teorii racionální volby považuje za redukcionistickou a místo ní přichází s pojmem tzv. ekonomie praxe jako teorie, podle níž se ekonomie (v širokém slova smyslu) prolíná všemi oblastmi života (Šafr, Sedláčková 2007: 16).

V předchozí podkapitole jsme se věnovali symbolickému rozměru peněz. I jejich hodnota je symbolickým atributem. Jak ukazují Bloch a Parry (1989), peníze mohou symbolizovat nejen kulturně podmíněná implicitní pravidla směny, spotřeby a produkce, ale také společenského života, mezilidských vztahů. Spojují v sobě tak zdánlivě protikladné domény jednotlivých dílčích aktů směny a reprodukce sociálního nebo i kosmického řádu (Bloch, Parry, 1989: 1). Penězům je mnohdy připsána až démonická odcizující moc, na kterou upozorňuje také Simmel (2011: 394). Na druhé straně umožňují peníze mnohem snazší vzájemné kontakty a propojení. Tyto představy jsou podmíněny nejen kulturně, ale také konkrétní sociální situací, v níž se peníze vyskytují – kromě média směny se mohou stát také prostředkem komunikace, mohou zprostředkovat anonymizovaný vztah i blízkost (Bloch, Parry 1989: 9). Nyní se budeme věnovat tomu, jaké změny v charakteru peněžního systému znamenají jejich nové vnější formy.

2.3 Nové formy peněz

Peníze mohou existovat ve dvou základních formách. První z nich (v současnosti stále důležitější) je forma nehmotná, příkladem jsou peníze na účtu. Druhou verzí jsou peníze hmotné, tedy ve formě mincí nebo bankovek. Každá z forem je spojena s jednou ze základních teoretických škol ekonomie. Zatímco Adam Smith a Karel Marx zdůrazňovali hmotnou podobu peněz, Keynes naproti tomu vyzdvihuje podobu nehmotnou. Jeho hlavní argumentací je, že operace prováděné účetními penězi mnohokrát převyšují peníze reálné, které jsou skutečně v oběhu. Keynes tuto nehmotnou formu

peněz nazýval „bankovní peníze“. Díky těmto bankovním penězům se stávají peníze více a více neosobními, protože skrze světové bankovníctví spolu můžou obchodovat i osoby, které se vůbec neznají. V současném rychle se rozvíjejícím světě v podmínkách globalizace peníze v podobě hotovosti nemohou pokrýt rozmanité potřeby různých lidí. Je tedy zcela pochopitelné, že lidé začali vytvářet nové formy, které to umožňují. Mince byly nejprve doplněny bankovkami, které se rychle rozšířily, aby začaly být spolu s mincemi v současnosti pomalu nahrazovány elektronickou verzí peněz, která využívá moderní komunikační technologie (Hart 2005: 168–172).

Podíl plateb v hotovosti v současné době klesá a naopak se zvyšuje podíl plateb virtuálních, bezhotovostních. Tento trend se projevil také v České republice, vydavatelé platebních karet každoročně uvádějí zvyšující se počet lidí, kteří si je pořizují, a tím související zvýšení počtu samotných bezhotovostních transakcí.⁴ Česká bankovní asociace uvádí, že z celkového počtu transakcí za rok 2013 tvořily platby kartou 70 %, platby v hotovosti pak zbývajících 30 %. 70 % držitelů platebních karet také uvádí preferenci platby kartou před hotovostní platbou (ČBA)⁵ Nahlédnutí do časových řad bilance České národní banky nebo do statistických zdrojů Evropské centrální banky však zároveň napovídá, že přestože bezhotovostní platby získávají neustále významnější podíl na celkovém množství transakcí, nutnost operovat s hotovostí nemizí (Skaunic, Šárek 2011: 1–2). Při srovnání objemu bezhotovostních transakcí u obchodníků a objemu výběrů z bankomatu totiž zjistíme, že platební karta lidem stále ve velké míře slouží jako nástroj pro platbu v hotovosti, nikoli pro platbu bezhotovostní. V celkovém součtu tvořily v roce 2013 výběry

⁴ Aktuální informace uvádí, že v České republice bylo vystaveno a uživatelům předáno více než 10 172 883 kusů bankovních platebních karet všeho druhu (sbk 2012: 1).

⁵ Objemy transakcí a počty transakcí (týkající se platebních karet) za rok 2012 a 2013 vizte příloha č. 2.

z bankomatu téměř 70 % objemu karetních transakcí, platby u obchodníků tedy pouhých 30 %. Důvodem může být např. to, že kartou jsou v průměru placeny nižší částky (čemuž napomáhá i masivní rozšiřování bezkontaktních platebních karet a tzv. NFC transakcí) (ČBA 2013). Dalším důvodem může být i podvědomá jistota, že peníze v hotovostní formě jsou jediným prostředkem směny, se kterým jsou lidé schopni provést transakci vždy a všude. Navíc v krizových dobách jsou peníze v hotovosti symbolem větší jistoty než peníze virtuální (Skaunic, Šárek 2011: 6–7).

Používání elektronického bankovníctví je specifické v tom, že nás odcizuje od fyzické formy peněz a tím vlastně i od jejich podstaty. Nemusíme vědět, co peníze jsou nebo jak jsou a dokonce je své podstatě ani nemusíme mít. Platby přes účet lze provádět i v mínusových položkách. Místo peněz tak vlastně operujeme s pouhými znaky, což může mít důležité důsledky pro zacházení s penězi. Pokud lidé platí v hotovosti, snáze si uvědomí, kolik utrácejí. Hmotná přítomnost peněz nás nutí být si vědom toho, kolik jich přibylo nebo ubylo. Tato nutnost uvědomit si hmotnou přítomnost peněz se vytrácí např. už i v okamžiku, kdy platíme kreditní kartou (tedy virtuálními penězi). Díky operováním s pouhými znaky místo hmotných peněz bývá toto nové pojetí označováno jako tzv. operacionální definice peněz (Riegel 2007: 185).

Další možnou nevýhodou bezhotovostních transakcí nebo platební kartou je absence vizuální kontroly úbytku. Pokud tedy člověk platí kartou v obchodě, zpětná vazba chybí, anebo přijde až se zpožděním. Dochází tedy k oddělení jednání a odpovědnosti (Riegel 2007: 186). Kreditní karty navíc působí i na spotřebitelské chování: mají schopnost pohánět spotřebitele k životnímu stylu svobody a touze po neomezení. Význam kreditních karet je tedy třeba spatřovat za jejich primárním významem jako nástroje k posilování kupní síly. Mohou se stát dokonce stimulem

k patologickému chování spotřebitelů: např. neomezenému pořizování úvěrů nikoli na základě nutné potřeby, ale jako součásti životního stylu. Kreditní karty však zároveň usnadňují jednání v soudobé spotřebitelské kultuře. Výhodou je jejich univerzální použití a také snadný přístup k penězům na účtu (Bernthal, Crockett, Rose 2005: 130). Kreditní karty (příp. obecně virtuální peníze) slouží v mnohých případech také jako ochrana před materiálním omezením (Bernthal, Crockett, Rose 2005: 135).

S rozvojem bezhotovostních transakcí a bezpeněžních forem směny se nabízí také otázka budoucnosti peněžního systému. Jedním ze současných příkladů nových forem měny je tzv. „bitcoin“⁶, digitální měna, kterou vytvořil Satoshi Nakamoto roku 2009. Fenomén bitcoin úzce souvisí se zmíněnou otázkou důvěry, na rozdíl od tradiční měny totiž nevyžaduje důvěru ve svého vydavatele a ruší také závislost na centrální autoritě, která by mohla arbitrárně určit (a přizpůsobovat) hodnotu měny. Množství mincí v oběhu je totiž předem dané (stanoveno bylo na 21 mil., přičemž každý bitcoin lze rozdělit na menší jednotky s až osmi desetinnými místy, a v oběhu je tedy více jednotek této měny než amerických dolarů). Bitcoin naopak vyžaduje důvěru v tzv. peer-to-peer síť, která je platformou pro provádění transakcí. Důvěru by mělo šifrované zabezpečení, které zajišťuje operování pouze s vlastními penězi a zabraňuje opakovanému využití již utracených peněz. Na rozdíl od placení fyzickými penězi (příp. platební kartou v obchodě) je při transakcích realizovaných s pomocí bitcoinů přítomna vysoká míra anonymity – bitcoin dokonce umožňuje pseudonymní držení a převod měny. Decentralizovaný elektronický peněžní systém bitcoinů si v posledních letech získal obrovskou popularitu, a to zvláště díky několika zásadním výhodám. Za prvé je to již zmíněná výjimečná platební svoboda - je možné poslat a zároveň obdržet velké množství peněz odkudkoliv a kdekoliv

⁶ Oficiální logo bitcoinu naleznete v příloze č. 3.

na světě a navíc mít peníze stále pod kontrolou. Lákavé jsou také velmi nízké (nebo žádné) poplatky za transakce. Třetí jmenovanou výhodou je menší riziko pro obchodníky, systém bitcoinů by měl být vysoce a kvalitně zabezpečen a neobsahuje citlivá data o majiteli. K důvodům preference bitcoinů patří také transparentnost a neutrálnost, již zmíněná bezpečnost a kontrola. Navzdory tomu je třeba upozornit, že nové formy měny jako bitcoin stále nemají masovou podporu ani nejsou v porovnání s fyzickými penězi tak masově rozšířeny. Barty zmiňuje, že bitcoin stále není brán zcela vážně a jako svůj hlavní platební prostředek jej akceptuje a využívá pouze omezený kruh lidí, např. i kvůli neustálému procesu rozvoje, který na někoho může dělat dojem nestability celého systému (Barty 2014: 1-33). V únoru 2014 se pak ukázalo, že systém má i své stinné stránky. Tokijská MT Gox, kterou můžeme popsat jako jakýsi typ směnárny umožňující koupit a prodávat bitcoiny, zkrachovala a ztratilo se zde v přepočtu 7 miliard korun. Je otázkou, zda tato událost bude mít v dlouhodobém měřítku dopad na důvěru v ostatní virtuální měny (Česká televize 24 2014).

Nové formy provádění transakcí však nemusí nutně souviset s novými technologiemi, např. i zavedení eurozóny naznačuje, že v prostředí globálního trhu ztrácejí některé z dříve pevně ustavených hranic svůj smysl. Lze tedy očekávat, že lidé i státy dobrovolně vstoupí do koloběhu výměny založeného na zvláštních měnách, ať už se bude jednat o měny mezinárodní, jako je například euro, o elektronický platební systém nebo dokonce barter prostřednictvím internetu. Podle Harta globalizace nepovede ke sjednocení měn na celém světě, naopak budou vznikat rozmanité formy vhodné pro různé situace a rychlé změny globálního trhu (Hart 2005: 172).

Přestože technický i společenský vývoj forem peněz je stále výrazně omezen činností národních i mezinárodních finančních institucí a centrálních bank, setkáme se i s různými formami

rezistence proti hegemonii bankovního sektoru. Jednou z nich je tzv. systém „LETS“ neboli *Local Exchange Trading System*. Jeho podstata spočívá v tom, že (lokální) komunita lidí vzájemně směňuje komodity a služby vytvořené, nabízené a spotřebovávané v místě. Množství služeb a komodit je závislé na velikosti společenské jednotky, která je do systému zapojena. LETS je tedy založen na sociálních vztazích mezi lidmi, které zase zpětně posiluje (Gudeman 2008: 139). Všichni noví členové takového lokálního obchodního systému vždy sepíší seznam služeb nebo zboží, které mohou v rámci systému poskytnout ostatním. Nemusí přitom jít jen o specifické či vzácné zboží, příkladem může být i umytí auta nebo hlídání dětí. Seznam je pak ostatním členům systému rozeslán a periodicky aktualizován. Za služby a zboží si lidé vzájemně platí šeky, které jsou posléze odeslány tzv. „bankéři“ (Konečný 2007: 2). Lokální obchodní systém tak ke svému fungování vyžaduje periodicky obnovované sociální vztahy. Pomáhá tím zároveň posilovat skupinové vědomí a kolektivní identitu, u všech členů napříč nejrozličnějšími socioekonomickými, kulturními a politickými vrstvami společnosti (Konečný 2007: 7).

Uvedené příklady naznačují, že technologický vývoj i nové podoby sociálních vztahů (různé formy důvěry a anonymity, decentralizace i posilování komunitní soudržnosti) umožňují překračování různých hranic (států, bankovních systémů, systémů národních měn). Přesto jsou národní hranice pro vnímání současného světa stále určujícím principem a i v současnosti si lze jen těžko představit, že většina měn by se nevázala na určitý stát nebo alespoň, jako v případě eura, na skupinu zemí (Lietaer 2004). Je však nutno připomenout, že národní měny jsou staré jen pár století. Vytvoření národní měny je vedle národních symbolů (vlajky, hymny) a národního jazyka jedním z nejmocnějších nástrojů budování národního podvědomí a zároveň účinným nástrojem státu. Národní měna zviditelňuje a zpřítomňuje hranice mezi

jednotlivými státy, které se jinak mohou z mapy jevit jako abstraktní. Na této filozofii je založeno také euro. V roce 1999 přijalo 11 států novou měnu právě proto, aby pomohly posílit vědomí společné evropské identity (Lietaer 2004: 51).

K národní identitě se váže určitá hrdost, která může být vyjádřena právě i vztahem k národní měně. Příkladem může být americký dolar. Tato měna má ve Spojených státech stejně vysokou symbolickou hodnotu jako vlajka. Z toho vyplývá možná sociální role peněz jakožto prostředníka mezi národní kulturou a sociální strukturou (Dobeck, Elliott 2007: 5)

Zacházení s penězi a finanční gramotnost je stejně jako jiné složky národní kultury předávána v rámci socializace. A podobně jako v souvislosti s jinými národními symboly se i k národní měně mohou vázat (snad zdánlivě iracionální) emoce. Ty se mohou výrazně projevit např. v okamžiku, kdy národní měnu měníme za jinou. Zatímco zavádění eura v Evropě bylo předkládáno jako otázka ryze technická, bylo doprovázeno emotivními diskusemi a argumenty. Na tomto příkladu vidíme, že mimo svou funkci prostředníka směny jsou peníze i prostředníkem stability v proudě změn, jsou symbolem a nositelem (nejen národní) identity (Riegel 2007: 162).

2.4 Současní vysokoškoláci a peníze

Generace mladých lidí zaujímá v současné společnosti specifickou pozici. Výzkum této společenské skupiny je předmětem zájmu řady vědeckých disciplín, kromě sociologie a antropologie například také psychologie.⁷ Socioložka Mirjana Ule označuje již 20. století právě za epochu mládeže (Ule 2005 in Pyšňáková 2009: 57–58). Mládež je mnohdy interpretována jako indikátor společenské změny nebo

⁷ Od roku 1995 bylo o generaci mladých lidí publikováno jen v oborech antropologie, sociologie a psychologie více než 5000 akademických publikací. (Ule 2005 in Pyšňáková 2009: 57–58).

dokonce klíčový nositel společenské transformace. Společenské změny pak zpětně působí v největší míře právě na mládež jako generaci otevřenou změnám. Tato skupina je nejčastěji časově vymezována životním obdobím přechodu do dospělosti, který může trvat až dvanáct let. Jedná se tedy o období začínající přibližně 20. a končící 32. rokem života jedince (Ondrejkovič 2007 in Pyšňáková 2009: 58).

V českém prostředí je současná generace mladých lidí specifická v souvislosti s přechodem k demokratické společnosti. Českou společnost, podobně jako další post-komunistické země, lze proto popsat jako společnost přechodového typu, která po pádu komunistického režimu směřuje k budování nového sociálního systému. Dochází tedy k posunu postojů a hodnot, a to zejména právě u mladé generace. Česká společnost se totiž v průběhu uplynulých dvaceti let stala dějištěm mnoha změn (ekonomických, politických, sociálních atd.), které s sebou přinesly a neustále přináší zásadní změny v hodnotovém žebříčku mladých lidí. V současnosti se navíc v období přechodu do dospělosti nachází ti, kteří byli z velké části nebo zcela socializováni v prostředí demokratické společnosti (Pyšňáková 2009: 59, Strmiska 2010: 1).

Přechod k demokracii přitom neznamenal jen formální změnu režimu či ústavy, ale také proměnu společenského kontextu, v němž vnímáme mimo jiné i peníze nebo např. způsoby vlastnictví. Změna socialistického způsobu vlastnictví (v němž nejvyšší formou bylo vlastnictví státu) na vlastnictví soukromé tak redefinovala tzv. normy vlastnictví, které mohou ovlivňovat i každodenní zacházení s penězi (Hann 2005: 14–15).

Jaké charakteristické rysy připisují sociálně-vědné teorie současné mladé generaci? Jedním z nejčastěji zmiňovaných je individualismus, který se čím dál více stává určující hodnotou a vyžadovanou normou v současné společnosti. Individualismus patří v pozdně moderní společnosti k hodnotám oceňovaným vysoce pozitivně. Je asociován se základními lidskými právy a svobodou volby, která je důležitá nejen v prostředí pozdně moderní společnosti, ale také pozdně moderního kapitalismu. V něm je kladen důraz právě na uvědomělého jedince-spotřebitele, který si na základě výběru ze široké nabídky zboží a služeb sestavuje pomocí těchto dílčích rozhodnutí svůj životní styl, který neustále reflektuje na základě minulých zkušeností, přítomných možností volby i s ohledem na budoucí vývoj (Giddens 2003: 39-46). Podle výzkumů tento trend k individualismu v současnosti roste (Pyšňáková 2009).

Tato tendence sílícího individualismu však může představovat pro fungování společnosti také potenciální nebezpečí a ohrožení integrity. Již teoretici Frankfurtské školy upozorňovali na nebezpečí rozpadu společnosti na lhostejné, atomizované a apolitické jedince bez schopnosti kritického rozvažování a empatie (Harrington et al. 2006). Podle Becka totiž individualismus současné společnosti není právem ani záležitostí svobodné volby, ale povinností. Mladému jedinci je na jedné straně dovoleno naplánovat si svůj vlastní život, na druhé straně je na něj kladena velká zodpovědnost za vlastní svobodu, osobní růst a štěstí, a pochopitelně také neštěstí. Beck nazývá tento rys společnosti institucionalizovaným individualismem (Beck, Beck, Gernsheim 2002 in Pyšňáková 2009: 62). Negativním důsledkem tendence k individualismu může být také ztráta širší perspektivy a přílišný důraz na sebe sama a svůj vlastní život (Taylor 2001: 10).

Individualismus mladé generace lze dobře vysledovat právě v oblasti jejího spotřebního chování. Výzkum zaměřený na českou společnost prokázal, že i mladí Češi vnímají individualismus jako významnou složkou osobnosti a že si s ním spojují svobodu volby a obecně pozitivní konotace spíše než nebezpečí rozpadu společenské integrity (Pyšňáková, Hohnová 2010 in Pyšňáková 2009: 63). V souvislosti s individualistickým postojem mladé generace je důležitý také její vztah k penězům. Peníze umožňují realizovat svobodu volby a tak se vlastně stávají základním kamenem naplnění individualistického poselství současnosti. Potůček uvádí, že současná mládež se řídí pravidly peněz, a to zejména generace narozená po roce 1975. Charakterizuje ji jako společenskou skupinu, mezi jejíž hlavní rysy patří materialismus, hédonismus, konzum, volný čas, peníze, spiritualita a nízká politická angažovanost (Potůček 2002: 224 in Pyšňáková 2009: 68). Právě konzumní způsob života, důraz na zábavu a volný čas spíše než vážné politické diskuse, tedy hédonistický životní styl, je dalším často uváděným typickým znakem současné mládeže. Mladí lidé bývají označováni jako „konzumní mládež“ či „hédonisti“. Tento charakteristický rys nás vrací zpět k roli spotřeby. Extrémním případem tohoto životního stylu může být nekontrolovatelné nakupování (Pyšňáková 2009: 71).

Důležitým pojmem v souvislosti se zkoumáním chování současné mládeže je tzv. generace Y, do níž v České republice spadá přibližně 2,28 milionů obyvatel narozených v letech 1982–2000. Přestože se nejedná o nejpočetnější společenskou skupinu (tvoří přibližně pětinu českého obyvatelstva), je skupinou klíčovou, neboť do roku 2025 bude tvořit většinu obyvatel v produktivním věku. Právě jejich spotřební chování a přístup k penězům tedy může hrát

důležitou roli ve vývoji společnosti. Jaké jsou charakteristické znaky této generace? Generace Y dospívala již v demokratickém režimu a je výrazně ovlivněna moderními komunikačními technologiemi, především internetem (Dalíková 2010: 33). Každodenní zacházení s internetem výrazně ovlivňuje vnímání virtuálních peněz a bezhotovostních transakcí jako běžné součásti života. Zároveň s rozvojem internetu dochází k revitalizaci role barteru. Podle Harta tak internet vyvrátil jedno ze základních tvrzení klasické ekonomie, totiž že barter je neefektivní forma směny. Právě díky internetu a jeho používání mladou generací se totiž barter stává vysoce efektivní a stále častěji využívanou formou směny. Díky „velikosti“ a množství různých sociálních sítí je mnohem snadnější najít někoho, kdo požadované zboží smění bez použití peněz (Hart)⁸.

Dalíková dále zdůrazňuje, že tato generace Y se od generace předešlé odlišuje i hodnotově. Starší generace X považuje za klíčové hodnoty silnou pracovní morálku, respekt k autoritám a finanční konzervatismus. Pro generaci Y je typické, že jejich hodnoty udává společenská skupina, ve které se realizují a nejvíce se nechávají ovlivnit svými vrstevníky. Určujícím znakem je dále silné sociální cítění, a vysoká míra tolerance. V oblasti spotřebního chování se projevuje silný vliv hudebního, televizního i filmového průmyslu. Hodnotová orientace na krátkodobé cíle souvisí jak s hédonistickým způsobem života, tak s možností cestovat a studovat v zahraničí (zvláště oproti české generaci X, která tyto možnosti neměla). Generace Y je sice popisována jako hédonistická, zároveň se však méně jednoznačně orientuje na materiální stránku života. Spíše než na život pro práci se soustředí na práci pro život (Dalíková 2010: 33–34).

⁸ Jedná se o článek Hart, Keith. „*Money in an Unequal World. The Memory Bank A New Commonwealth.*“

V chápání peněz se tento trend může projevit v jejich pojetí jako prostředníka (nástroje) ke spokojenému životu.

Mladá generace je dále charakteristická tím, že aktivně a často vyhledává informace, tíhne tedy po transparentnosti, ale také smysluplnosti a relevantnosti. Mladí lidé jsou častěji ve vzájemném kontaktu a jejich interakce se vyznačují spontánností. Peníze pro ně tedy představují prostředníka k zábavě nebo, jak bylo poznamenáno výše, nástroj k zajištění spokojeného života. Generaci Y však také charakterizuje trend tzv. „spotřeby na úvěr“. Na jedné straně lze říci, že mladí lidé nemají finanční závazky a většinu příjmů utrácejí libovolně (za zábavu, cestování, jídlo), ale díky společenskému i kulturnímu tlaku na spotřebu a nákupy dochází k zadlužování (Kušková 2009 in Dalíková 2010: 34). V analýze se tedy budeme věnovat mimo jiné tomu, jak se v běžném zacházení vysokoškoláků s penězi projevuje zodpovědnost či naopak nekontrolované utrácení.

Vysokoškolští studenti jsou také charakterističtí bydlením s rodiči. V roce 1991 žilo s rodiči 60% lidí ve věku 18–25 let. V roce 1999 činil tento podíl již 76%. Tento trend se může zdát opačným k touze mladých osamostatnit se (v souladu s hodnotou individualismu). Zároveň však náklady na zajištění vlastního bydlení stoupají, zvyšuje se průměrný věk zakládání manželství, což mluví spíše pro bydlení s rodiči než bydlení samostatné. Zároveň můžeme říci, že bydlením s rodiči si současná mladá generace prodlužuje mládí (Pyšňáková 2009: 58–64).

V souvislosti se zaměřením na postoje k penězům nelze opomenout kategorii práce, která je stěžejním faktorem ovlivňujícím ekonomické chování. Díky penězům vydělaným prací lidé realizují své potřeby: nakupují, spoří, dávají dary (Hubinková et. al. 2008: 69). Současná mladá generace má však na pracovním trhu stále složitější pozici. Stále více lidí je z něj vyloučeno. Aby ekonomický

system zůstal dynamický, musí snižovat ceny a zvyšovat produktivitu, a proto musí snižovat náklady na pracovní síly skrze masové propouštění. Pro mnoho lidí může mít taková životní událost dalekosáhlé následky. Současný pracovní trh je nasycen a mladá generace je v jeho rámci ohroženou skupinou.

Souvisí to také se zmíněnou tendencí k individualismu. Zatímco v jiných společnostech musí člověk patřit do skupiny za účelem zajištění základních životních potřeb (např. klan, kmenová komunita), v naší společnosti sice rodina může poskytovat celoživotní psychickou oporu, pro zajištění vlastní existence je nutná zodpovědnost a samostatnost. Každý musí mít pro život své vlastní peníze a každý si je musí vydělat, a to i přesto, že během různých fází života se většinou člověk ocitá v závislosti na (primárních) sociálních skupinách (např. ženy na mateřské, mladí lidé bydlící u rodičů) (Godelier 1999: 1–3). Zároveň však nesmíme zapomínat na důraz současné mládeže na individualizovaný životní styl, volný čas a zábavu. Práce pro současnou mladou generaci nepředstavuje konečný a absolutní cíl a nejsou jím pravděpodobně ani peníze, práce je spíše prostředkem k získání nezávislosti, svobody a možnosti volby. Tuto tendenci prokázal britský výzkum mladých lidí ve věku 16–19 let, kteří v odpovědi na otázku zjišťující hlavní motivaci k získání zaměstnání zřídka uváděli peníze, a naopak mnohem častěji zmiňovali možnost být více nezávislý na svých rodičích a být schopný platit za věci, které sami chtějí⁹ (Maguire et. al. 2008: 5).

Nezávislost a možnost spotřebitelské volby můžeme zařadit do oblasti seberealizace, která je jedním ze základních důvodů, proč lidé pracují. Dalším z významných motivů tohoto základního ekonomického chování jsou vnější odměny, kam řadíme kromě nemateriálních ohodnocení právě i peníze. Do kategorie vnitřních

⁹ V případě této studie se jednalo o rurální oblast Warwickshire. Respondenti uváděli nejčastěji, že za vydělané peníze si chtějí zaplatit autoškolou, nebo koupit automobil.

potěšení patří především pocit vnitřního uspokojení z vykonané práce. V neposlední řadě se jedná o možnost sociální interakce (Lea, Tarpy, Webley 1994: 208–216).

Naznačené trendy v chování a způsobu života současné mladé generace, příp. ve způsobu jejich zacházení s penězi, jsou spíše obecným rámcem, který může být (a pravděpodobně i je) narušován mnoha jinými, snad i protikladnými tendencemi. Těmito tendencemi máme na mysli faktory, které vedle obecných dobových schémat (třeba právě hédonistického způsobu života a neomezené spotřeby) formují jedince nejen jako individuální osobnost, ale také jako člena skupiny, či spíše skupin, a společnosti. Jak připomíná Taylor (1992: 3), lidská osobnost je vždy ovlivňována svými vztahy k druhým. Člověk je do svého světa zasazen, mění se pouze množství a rozmanitost vztahů, do kterých vstupujeme. Doba pozdně moderní či postmoderní tak k individualismu nepřispívá tím, že by vyvázání jedince z tradičních sociálních skupin vedlo zároveň nutně k jeho atomizaci a osamělosti. Může ale k individualismu v konečném důsledku přispívat tím, že rozšiřuje okruh možných sociálních vztahů, které lze s pomocí moderních (komunikačních) technologií navázat. V praxi se tak např. často setkáváme s otázkou plurality identit (Sökefeld 1999: 430). Příslušnost k většímu počtu méně jasně ohraničených kolektivit totiž činí lidskou osobnost reflexivnější, vyžaduje neustálé přecházení mezi různými rolami, které člověk během svého života (i jediného dne) zastává. Jednání člověka je od uvědomění si svého já (*self*) neoddělitelné a jejich vztah je zprostředkován právě reflexivitou (Sökefeld 1999: 430). Otázka individualismu a reflexivity, nových forem sociálního zasazení je mnohem širší, tato práce se však pokusí odhalit alespoň některé

(více či méně explicitní) projevy naznačených charakteristických rysů mladé generace v jejich každodenním zacházení s penězi

Závěrem této kapitoly zdůrazněme, že ve vztahu k výzkumnému tématu tvoří vysokoškolští studenti vhodný předmět studia především proto, že se stále častěji setkávají s rychle se rozvíjejícími virtuálními formami peněz, pohybují se v prostředí rychlých technických i sociálních změn a zároveň se musí vyrovnávat se silícím tlakem společnosti na finanční gramotnost a na znalost fungování ekonomiky a také na svou významnou roli v ekonomickém systému společnosti. Pro zbytek společnosti je totiž současná mladá generace vysokoškolských studentů potenciální nastupující elitou z hlediska vzdělání i pracovní produktivity (Minksová 2010: 40). Kromě toho tvoří vysokoškolští studenti stále početnější skupinu společnosti. Například ve školním roce 2002/2003 bylo vysokoškolských studentů ve věkovém rozmezí 18-24 let 154 324. Tento počet se zvýšil na 198 577 ve školním roce 2007/2008 (Pyšňáková 2009: 68). Tato práce se pokusí přispět k poznání specifických aspektů ekonomického chování této významné společenské skupiny.

3 Metodologie

Cílem této kapitoly je popsat metodologický postup výzkumu, který tvoří základ této práce, a to postup výběru výzkumného vzorku respondentů, použité výzkumné techniky i metody analýzy.

Jedná se o kvalitativní výzkum, charakteristický zejména pro ta výzkumná témata, u nichž je cílem proniknout do nerovného a rozmanitého terénu, u něhož nelze předem stanovit jednoznačně kvantifikovatelné hypotézy nebo jasně definované proměnné. Kvalitativní výzkum také lépe odpovídá cíli této práce, neboť jeho výhodou je schopnost přinést mnoho informací o menším počtu jednotek, přičemž tyto informace nezískáváme ve formě předem stanovených proměnných, ale jako výpovědi s celou řadou významových rovin. Jejich rozkrývání by mělo vést k intenzivnímu poznání specifického výzkumného pole, byť s omezenou možností generalizace (Hendl 2005: 22).

Výzkumný vzorek tvořilo devět studentů vysokých škol, tedy lidé ve věku 19–26 let, narození v letech 1988–1995, které lze považovat za členy generace Y. Jednalo se o 4 muže a 5 žen. Respondenty jsem vybírala technikou sněhové koule, každého dalšího respondenta jsem tedy požádala o zprostředkování kontaktu na někoho dalšího. Jediným pevným kritériem byl věk, v rámci ostatních kritérií (pohlaví a studovaný obor) jsem se naopak snažila dosáhnout větší míry diverzity. Velikost výzkumného vzorku nebyla předem stanovena, ale určena během výzkumu na základě tzv. teoretické saturace (Glaser, Strauss 1967: 75), kdy výzkumník pokračuje ve sběru dat tak dlouho, dokud zjišťuje o vybrané zkoumané skupině nové informace. Poté, co se jednotlivé případy opakují a výzkumník naráží již pouze na případy podobné těm předchozím, je bod teoretické saturace dosažen (Glaser, Strauss 1967: 75). Následující tabulka uvádí iniciály všech 9 respondentů a obor, který na vysoké škole studují.

Tabulka 1. Seznam respondentů.

Iniciály	Rok narození	Pohlaví	Fakulta
E. A.	1989	žena	Filozofická
G. B.	1992	žena	Ekonomická
M. V.	1988	muž	Strojní
V. N.	1988	muž	Strojní
K. C.	1990	žena	Humanitní studia
V. S.	1991	muž	Elektrotechnická
B. P.	1988	žena	Filozofická
R. M.	1990	muž	Elektrotechnická
M. B.	1990	muž	Ekonomická

Jako výzkumná technika byly zvoleny osobní polostrukturované rozhovory. Tuto metodu jsem vyhodnotila jako nejvhodnější, protože mi na jedné straně umožnila držet se výzkumných témat představených v teoretické části práce, na druhé straně nebránila respondentům vnést do rozhovoru témata nová a zkoumat širokou

oblast otázek. Tyto otázky a oblasti zájmu byly na základě teoretické části sestaveny do scénáře, který byl pro každý rozhovor stejný, byl ale vždy doplněn otázkami spontánními (Bernard 2006: 210–212). Polostrukturovaný rozhovor je velmi častou výzkumnou technikou právě pro kvalitativně orientované práce (Arksey, Knight 1999: 4–7; Kohoutek 2002: 137).

Všichni respondenti byli seznámeni s obsahem i s účelem mého výzkumu a svůj souhlas ztvrdili podpisem „Informovaného souhlasu“. Protože se ve všech případech jednalo o plnoleté osoby, nebylo třeba žádat o souhlas s výzkumem rodiče. Během výzkumu jsme několikrát narazili na hodnotově zatížená témata, zejména v souvislosti s morálními pravidly užívání peněz (např. zacházení s kradenými či nalezenými penězi). Respondenti si byli vědomi možnosti rozhovor kdykoli ukončit, žádný z nich tuto možnost, ale nevyužil, a i v případě morálních dilemat se je pokusili explicitně formulovat. Při pokládání otázek na tato témata jsem se zvláště snažila neovlivňovat respondenty vlastními názory a pokládat otázky dostatečně otevřeně a nesugestivně.

Rozhovory byly realizovány v době od prosince 2013 do ledna 2014. Ze všech rozhovorů byl pořízen audiozáznam, anonymizovaný na základě Informovaného souhlasu s účastí na výzkumu. Průměrná délka jednoho rozhovoru činila cca 25–30 minut. Záznamy byly přepsány do textové podoby, která byla dále zpracována prostřednictvím metody kódování v programu MAXQDA. Výhodou tohoto programu je vhodné uživatelské prostředí, intuitivní ovládání, možnost hierarchického kódování a snadná dostupnost v podobě zkušební licence.

Kódování probíhalo v pěti fázích, jak je popsali Bernard a Ryan (2010: 75). V první fázi byla data rozčleněna dle témat, která byla ve druhé fázi popsána pomocí atributů a rozlišena na hlavní a vedlejší. Témata byla dále hierarchicky rozčleněna

do kódovníku¹⁰, podle něhož byly okódovány úryvky z rozhovorů. Poslední fází kódování pak bylo propojení jednotlivých úryvků a zároveň konceptů z teoretické části práce do teoretických modelů a interpretace těchto vztahů (Bernard, Ryan 2010: 75).

3.1 Výzkumné otázky a cíl výzkumu

Tato práce se snaží rozkrýt některé aspekty postojů specifické společenské skupiny, vysokoškolských studentů, k penězům a směně obecně a zjistit tak, jak generace během několika let ekonomicky aktivních lidí chápe smysl a podstatu fungování peněžního a ekonomického systému, jenž se v současnosti dynamicky proměňuje (ekonomická krize, virtuální peníze) a ovlivňuje každodenní životy nejen ekonomicky aktivní populace, ale právě i těch, kteří se součástí této skupiny teprve stanou. Protože implicitní pravidla a předpoklady fungování peněžního systému se mnohdy zřetelněji projevují v žité realitě než v explicitně formulovaných pravidlech, budeme se soustředit především na každodenní realitu respondentů. Cílem výzkumu je tedy prozkoumat, jak se v postojích současných vysokoškolských studentů k penězům projevuje instrumentální a symbolický charakter (a odpovídající pojetí) peněz, implicitní předpoklady a důvěra ve stabilitu peněžního systému nezbytná pro jeho fungování, a v neposlední řadě změny, které s ohledem na tyto předpoklady přináší rozvíjející se virtuální formy peněz.

Hlavní výzkumné otázky můžeme zformulovat takto: „Jak a v kterých situacích se v každodenním zacházení současných vysokoškoláků (reprezentujících generaci Y) s penězi a v jejich postojích k penězům projevuje instrumentální a symbolický charakter peněz, víra v hodnotu peněz a v peněžní systém?“ Jaké

¹⁰ Vizte přílohu č. 1

změny ve vnímání peněz přináší každodenní užívání peněz virtuálních a jaká specifika v postojích k penězům lze u současných vysokoškoláků vysledovat?

Cílem práce je, obecně řečeno, zmapovat postoje vysokoškoláků k penězům. Protože postoj je sám o sobě komplexním a mnohvrstevnatým fenoménem, je třeba uvědomit si při výzkumu jeho jednotlivé složky, komponenty a charakteristiky. Pro pojem postoj to platí o to více proto, že častým používáním byly hranice pojmu spíše rozostřeny a ve výzkumech je tak často uchopován v podstatě intuitivně.

Podle Velkého sociologického slovníku (1997) je postoj definován jako *„relativně ustálený sklon jedince chovat se v určitých situacích určitým způsobem, případně reagovat pozitivně nebo negativně na podmínky s takovou situací spjaté. Postoj vyjadřuje souvislost psychologických stavů a vnějších objektů či tříd objektů.“* (Vávra 2006: 9). Postoje jsou tedy relativně stabilní, naučené a jsou mimo jiné vlastně (emocionálním) hodnocením určitých objektů nebo jednání a mimo to organizují průběh tohoto jednání. Postoj je v žité realitě velmi těžko pozorovatelný, je spíše vědeckou konstrukcí, což musíme mít při výzkumu neustále na paměti (Vávra 2006: 9).

4 Postoje vysokoškolských studentů k penězům

Následující kapitola tvoří těžiště této práce. Představuje výsledky kvalitativního výzkumu, jehož cílem bylo zmapovat postoje současných vysokoškolských studentů k penězům a to, jak se v jejich každodenním zacházení s penězi projevuje instrumentální a symbolický charakter peněz, implicitní předpoklady a důvěra ve stabilitu peněžního systému, nezbytná pro jeho fungování, a změny, které s ohledem na tyto předpoklady přináší rozvíjející se virtuální formy peněz.

4.1 Peníze jako prostředek a jako symbol

Jak jsme si ukázali, v pojetí peněz můžeme rozlišit dvě základní tendence, podle toho, zda zdůrazňují více jejich symbolický nebo instrumentální rozměr, zda se tedy soustředí spíše na peníze jako symbolický systém, který ovlivňuje sociální vztahy ve společnosti, v níž funguje, a zpětně je jimi ovlivňován, nebo na peníze jako medium směny probíhající mezi racionálně uvažujícími jedinci, kteří usilují o maximalizaci vlastního užitku. Zatímco první pojetí je typické pro antropologii, druhé pro ekonomii. Nyní se podíváme na to, v čem se projevuje instrumentální a symbolické chápání peněz v žité realitě vysokoškoláků, respondentů výzkumu.

V explicitním vyjádření toho, co jsou pro respondenty peníze a k čemu slouží, převládá pojetí instrumentální, nejčastěji je respondenti popisovali jako prostředek k něčemu.

*„Peníze jsou pro mě **prostředek** k životu, k jeho **usnadnění**, **zpříjemnění**. Možnosti taky trochu.“* (M. B.)

*„Peníze pro mě jsou určitá věc nebo hodnota, za kterou si něco můžu pořídit. Prostě **prostředek**, abych si něco mohla **pořídit**.“* (E. A.)

*„Peníze, to je statek, za kterej si můžu něco koupit. Statek. Můžu s nima obchodovat. Je to pro mě **prostředek pro získávání věcí.**“ (V. S.)*

Uvedené výroky odkazují na funkci peněz jako prostředku směny (získání věcí), tedy funkci instrumentální, z pohledu ekonomiky upřednostňovanou.

Dalším předpokladem ekonomického pojetí peněz je maximalizace vlastního užitku. Analýza však ukázala, že motivem ekonomického jednání a zacházení s penězi mohou být i jiné aspekty. V následujících úryvcích se totiž projevuje především symbolický rozměr peněz.

*„Chtěl bych jich (peněz – pozn. autorky) mít hodně. (...) Abych mohl hodně **lidem dělat radost.**“ (V. S.)*

*„**Prostředek k zábavě, taky ke štěstí.**“ (K. C.)*

*„Vím, že je to asi hnusný, ale je hezký, že v dnešní době si **můžeme koupit změnu (plastiku).** (...) Že prostě se za ním nebudou lidi otáčet, protože jim nepřijde divný.“ (G. B.)*

Respondenti tedy peníze nespojují jen s maximalizací vlastního zisku, ale také s možností učinit jiné lidi šťastnými, se zábavou, štěstím, také s rovností nebo s možností zbavit se určitého stigma, stát se normálním členem většinové společnosti. Peníze se tak stávají mediem směňování a získávání mnohem abstraktnějších věcí, než je konkrétní předmět či služba. Do směny se promítají také zájmy sociální či kulturní (Lévy–Strauss 2012: 43). Důležitá navíc není jen peněžní hodnota toho, co chceme získat, ale také relativní hodnota závislá na porovnávání s ostatními. Např. to, co je v dané společnosti pokládáno za normální vzhled, není stanoveno objektivními a navždy platnými kritérii, ale sociálně udržovanými normami (Goffman 1968). V zacházení s penězi se

tak projevují různé formy uvažování jako analogie nebo poměřování (Gudeman 2008: 124).

V teoretické části jsme si vysvětlili, že symboličnost peněžního systému můžeme postihnout také jejich přirovnáním k jazyku (Melitz 1970: 1025). Analýza ukázala, že tento aspekt peněz se v každodenním životě vysokoškoláků projevuje v jakési gramatice lidského jednání, tedy v nepsaných normách, podle kterých respondenti s penězi zachází, a to např. při půjčování peněz, kde se ukázal být zásadním blízký vztah k tomu, koho žádáme o peníze.

Výzkumník: „Požádal jsi někdy někoho o peníze?“

*„Požádal. (...) Tak většinou jenom **blízké osoby**, kterým můžu věřit.“ (V. N.)*

*„Tak jdu za lidma, se kterýma mám jakoby dobrou vztah, **vzájemnou důvěru**. Takže si myslím, že to není problém.“ (E. A.)*

Respondenti si spojují půjčování peněz s důvěrou v blízké osoby, nejde tedy o čistě mechanický akt předání peněz mezi dvěma anonymními jedinci. Jak upozorňují Bloch a Parry (1989: 6-8), peníze jsou na jedné straně odcizujícím mechanismem, který mění kvalitativní vlastnosti objektů na kvantitativní a odosobňuje sociální vztahy mezi směřujícími jednotlivci v rámci anonymního tržního prostředí. Na druhé straně však mohou být peníze bohatým symbolickým prostředkem, nejen médiem směny, ale i médiem komunikace, mohou vyjadřovat mnohem více než jen peněžní hodnotu.

Podobně to naznačují také citované úryvky z rozhovorů. Jako v Maussiánském modelu jsou zde propojeni lidé, objekty a sociální vztahy. Lidé, kteří si půjčují peníze, jsou v určitém sociálním vztahu, který je penězi vlastně zprostředkován, ale je také samotným předpokladem půjčky. Nelze tedy separovat objekty

od lidí, kteří si je předávají, ani sociální vztah, ve kterém jsou předávány (Carrier 1991: 132).

To je dobře viditelné i na příkladu daru. Podle Blocha a Parryho (1989: 9) tvoří v naší kultuře sféra daru opačný hodnotový pól ke sféře ekonomiky: vzájemná blízkost, přátelství a sociální vztahy stojí v protikladu k anonymitě a formální distance typické pro vztahy prodávajících a kupujících v tržním prostředí. Důsledkem této implicitní rozpolcenosti je, že darovat peníze nám připadá poněkud zvláštní, jak ukázala také analýza rozhovorů.

„Je mi to nepříjemný, že by ti lidi viděli, kolik peněz jsem za ně ochotná dát. A přijde mi to jako blbý, že někomu bych chtěla dát víc a nemůžu. Je za to fakt lepší koupit něco (...) no hmotnýho o čem ten obdarovaný neví, jakou to má hodnotu“ (K. C.)

Podle ekonomické teorie by mělo být logickým řešením darovat někomu peníze místo hmotné věci, a to jako nástroj, prostředek k tomu, „abych si mohla něco pořídit“ nebo prostě jako „prostředek ke zpříjemnění života“ (viz výše citované úryvky). Citovaný úryvek ale naznačuje, že peníze jako dar mají ambivalentní význam. Explicitní hodnota daru by měla podle respondenta zůstat zastřena. Zdá se tedy, že instrumentální funkce peněz ustupuje v této situaci do pozadí. Jsou sice prostředkem k tomu, abychom mohli koupit dar, jeho ekonomická hodnota by ale měla zůstat zastřena, aby byl zachován sociální vztah mezi obdarovaným a dárce. Peníze se tak stávají spíše symbolem a význam přesné finanční hodnoty je zde menší než význam jejich hodnoty symbolické.

Jak bylo naznačeno v uvedeném úryvku, respondenti také preferují dávání darů formou konkrétního předmětu, nikoli v peněžní podobě, která může implikovat neosobnost nebo lhostejnost. Carrier v této souvislosti uvádí, že peněžní transakce v podobě daru zahrnuje element odcizení se a individualismus a navozuje pocit vzájemné povinnosti či nepříjemného závazku (Carrier 1991:

131–132). Podle Blocha a Parryho (1989: 9) „dar ovlivňuje identitu obou, dárce i příjemce, a odhaluje představu, kterou příjemce evokuje v mysli dárce“. Pokud se ale darem stávají peníze, anonymita, kterou si s nimi spojujeme, rozrušuje tento tradiční vztah mezi dárce a obdarovaným. Projevuje se zde ambivalentní charakter peněz. Jejich neosobnost přitom není pouze kulturně formovanou asociací, je principem fungování peněžního systému. Jak uvádí Simmel (2011: 394), peníze jsou všude především prostředkem, který umožnil vyvázání člověka z tradičních vztahů nutných pro naturální směnu v menších komunitách. To je „fundamentální, nevýslovně významný rozdíl proti středověké formě sjednocení, která nerozlišovala mezi člověkem jako člověkem a člověkem jako členem nějakého sdružení“ (Simmel 2011: 394). Účelem daru je naopak sociální pouto posílit či navázat sociální kontakt. Proto pociťujeme kombinaci daru a peněz jako zvláštní, jak vyplývá také z následujících úryvků:

*„Jo daroval a taky to nedělám rád, protože **to není osobní, ty peníze.**“ (V. S.)*

*„**Já to nemám moc ráda, já bych radši dávala dárky, ale když vím, že někdo něco chce a já vím, že si to nemůžu dovolit, tak mi to jako nepříjde špatný, ale jinak radši dávám dárky.**“*

Výzkumník: *„Proč radši dáváš dárky?“*

*„Je to osobnější. Hezčí, **člověk se musí trochu zamyslet, kus tebe asi tak.**“ (M. B.)*

Poslední úryvek hezky ukazuje, že dar není jen záležitostí předání samotného objektu, ale vytváří mezi darujícím a obdarovaným specifické sociální pouto, které zasahuje identitu obou a ovlivňuje jejich sebepojetí i pojetí toho druhého (Bloch, Parry 1989: 9).

Respondenti neopomínají zmínit, že peníze jsou nutným prostředkem k získání daru. Svou univerzálností ale podle

respondentů nedovolují učinit dárek osobním. Osobní účast a vyjádření blízkého vztahu s obdarovaným (v podobě vědomostí o jeho zálibách či oblíbených předmětech) je přitom podstatou daru. Peníze jsou tedy nutnou, ale implicitní součástí daru. V této souvislosti můžeme připomenout charakteristický rys Bourdieuho ekonomie symbolických statků: darující i obdarovaný jsou si vědomi peněžní hodnoty daru, ale oba o ní mlčí, jde tedy o kolektivní sdílený klam, který je zakázáno explicitně formulovat – jde o „zákaz explicitnosti“ (Bourdieu 1998: 125). Peníze jsou tedy nezbytným prostředkem směňování zboží a služeb, jsou ale také součástí mnohem komplexnějších a složitějších sociálních vztahů, v nichž je někdy význam peněz (resp. jejich instrumentální aspekt) umenšen.

Podobně funguje také nepeněžní směna v podobě barteru. Analýza ukázala, že se nejedná o nějaký přežitek minulosti, ale o živou sféru současné směny, přičemž hranice mezi barterem a darem je často úzká – u obou je totiž důležitý aspekt reciprocity.

*„Třeba pro tebe jednou někdo uvaří, tak si snažíš příště si najít čas a taky uvařit. A **ne že mu to jídlo zaplatíš.**“ (G. B.)*

*„Jelikož bydlím na malý vesnici, tak vždycky (...) jde **soused zaousedem, kamarád za kamarádem**- ted'kon potřebuju já pomoct nasekat dříví a já ti zítra půjdu pomoct míchat maltu.“ (V. N.)*

Zatímco u daru je jeho oplacení odložené v čase a implicitní, u barteru se směna statků/ služeb explicitně vyjednává – jak naznačuje zvláště poslední citovaný úryvek. V obou těchto situacích získávají peníze specifický význam a obě tyto formy směny mají určitá nepsaná pravidla. Analýza ukázala, že v obou případech také respondenti preferují nepeněžní formu směny, ať už jde o směňování předmětů či služeb.

U barteru je důležité vyjednávání poměru směny, jak na to upozorňuje Humphrey (1985). V posledním úryvku je to vyjádřeno

směnou podobných druhů služby – za to, že někdo přijde nasekat dříví, mu tedy respondent nezaplatí penězi, ale podobnou formou služby – např. mícháním malty. I když se poměr směny nevyjednává přímo a explicitně jako v případě prvního úryvku, oplatit službu přímo penězi respondenti nepreferují, přestože by to bylo z pohledu ekonomického pravděpodobně méně náročné (rychlejší je hotové jídlo koupit, než ho uvařit), a tedy racionálnější.

Peníze tedy v žité realitě neexistují pouze jako instrumentální prostředek a přímý nástroj k racionálnímu dosažení určitých jasných cílů, ale i jako symbol, kterému připisujeme určitou (vlastně arbitrární) hodnotu a v různých situacích různé konotace (prostředek ke štěstí vs. neosobnost) a s nímž zacházíme podle (mnohdy možná i iracionálních) nepsaných pravidel. Vidíme také, že instrumentální a symbolický rozměr peněz se v žité realitě různě prolínají a nemusí vždy nutně stát v protikladu. Peníze se stávají součástí komplexních sociálních vztahů.

4.2 Hodnota peněz a důvěra v peněžní systém

Jak jsme si ukázali v teoretické části práce, fungování peněžního systému spočívá na důvěře v to, že peníze skutečně disponují hodnotou, která je jim arbitrárně připsána, a v to, že v jejich hodnotu věří také všichni ostatní, kteří se stejně jako my účastní peněžní směny. Bez této důvěry nemůže peněžní systém v současné podobě existovat. Analýza ukázala, že důvěra se projevuje v každodenním zacházení vysokoškoláků s penězi spíše implicitně. Pojdme se podívat na odpovědi respondentů na otázku, jak by vypadal svět bez peněz a jestli by mohl v současnosti existovat.

*„Myslím si, že jakým způsobem je, nastavenej systém ve světě, nebo v těch západních společnostech především, tak **člověk bez peněz prostě nemůže bejt.**“ (E. A.)*

„Bez peněz se neobejdeš.“ (R. M.)

Peníze tedy respondenti popisovali jako inherentní součást současného světa. Přitom si však uvědomovali arbitrární povahu hodnoty peněz a také to, že peněžní systém je výsledkem historického vývoje, nikoli přirozenou a odjakživa existující součástí sociálního světa.

*„Nejmocnější věc na světě. V podstatě vymyšlená samotným člověkem a přitom, **jim lidi dali tu největší moc.**“* (G. B.)

*„Je to vlastně jen **kus papíru**, kterému někdo dal, nebo kdyby dal prostě jako hodnotu, nebo význam.“* (K. C.)

*„Myslím si, že je to daný historii a **vývojem společnosti**. Prostě někdo přišel s tím, že se nebudou vyměňovat věci za věci, ale bude to věci, za určitou hodnotu.“* (E. A.)

Z uvedených úryvků vidíme, že respondenti chápou peníze jako mocný nástroj současného světa, který sice získal svou hodnotu arbitrárně, ale svou mocí přesahuje jednotlivce, který se bez peněz neobejde. Musí se tedy podřítit všeobecné tendenci o ně usilovat.

Přestože respondenti uváděli, že peníze negativně ovlivňují vztahy mezi lidmi (jak si ukážeme dále) a sami se účastní i bezpeněžních forem směny (jak jsme viděli v předchozí kapitole), svět bez peněz podle nich nemůže existovat.

„To prostě nejde. Peníze jsou všechno. I když jdeš na záchod, tak po tobě chtějí pětikorunu.“ (M. B.)

Poslední část úryvku hezky ukazuje, jak pevně jsou peníze vepsány do naší žité reality. Přesto existují oblasti, kde se bez nich lidé docela dobře odejdou. Jedná se o situace, kde směňují

předměty nebo služby s očekáváním reciprocity, nikoli však ve formě peněz. I zde je však potřeba určitá míra důvěry.

*„No jen **mezi kamarády** asi. V širším okruhu už ne.“ (M. V.)*

Výzkumník: „A ty sám se zúčastňuješ směny? Jako, že vyměňuješ. Ted' nemyslím jen věci za věci, ale i práci za práci.“

*„No tak jelikož bydlím na malý vesnici, tak vždycky, že jo. Tam jde **soused zaousedem, kamarád za kamarádem** - ted'kom potřebuju já pomoct nasekat dříví a já ti zítra půjdu pomoct míchat maltu.“ (V. N.)*

*„**S bližším okolím**-tak řeknu těch známejch, kamarádů, který znám dlouho, tak tam se směňuje dlouho a nejčastěji.“ (V. N.)*

Výzkumník: „ A tu směnu provádíš v jakým okruhu lidí?“

*„**V okruhu přátel.**“ (R. M.)*

Vzájemná důvěra ale nesouvisí jen s bezpečností směnou služeb mezi kamarády, ale právě i s peněžním systémem jako celkem. Není vyjádřena explicitně, projevuje se spíš implicitně, jak už jsme ukázali, třeba v tom, jak samozřejmý je pro respondenty peněžní systém. Vidíme tedy, že peníze představují jakousi formu komunikace, dohody (Lietaer 2004) nebo sdílených hodnot (Sokol 2004). Sociální vztahy jsou penězi ovlivněny a samy je zpětně ovlivňují. Jeden z respondentů spojil svět bez peněz s celkovým kolapsem civilizace:

*„Může se stát, že vypukne nějaká, řeknu **třetí světová** a může být **konec všemu** a takže se vrátíme k tomu, že budeme chytat ryby a budeme je vyměňovat někde na trhu. (...) No tak jako může bejt nějaký ten **black out** a může to prostě celý vyhořet.“ (V. N.)*

Zajímavé je, že tento respondent zároveň na jiném místě rozhovoru uvedl, že *„peníze jsou jenom obyčejný papíry, já je k životu nepotřebuju“*. Analýza tedy ukazuje, že respondenti si na jedné straně uvědomují arbitrární povahu peněžního systému a to, že neexistuje přirozeně a odjakživa, ale také jej považují za nezbytnou součást pozdně moderní společnosti postmoderní. Důvěra v něj je tedy do jisté míry záležitostí povinné volby a vzájemné závislosti lidí.

„Dneska i když jsou farmáři, kteří dokážou, vypěstovat cokoli a mají spoustu zvířat, tak pořád potřebujou a vždycky budou potřebovat třeba energie, který si sami vytvořit nedokážou.“ (G. B.)

Peníze jsou tedy neoddělitelnou součástí naší žité reality. Nejde ale jen o prostředek směny, ani čistě racionální a explicitními pravidly řízený systém. Naopak nutná je určitá míra důvěry a různé formy směny, v nichž se různým způsobem více či méně vyskytují peníze (dar, směna služeb či věcí) se projevují více či méně implicitní pravidla a předpoklady, např. také v situaci půjčování peněz nebo v souvislosti s tématem morálky.

„Já bych to spíš pojímala tak, že bych si připadala, že jsem moc marnivá. Kdybych si třeba nemohla dovolit nějakou dovolenou, tak prostě nepůjdu za rodičema, aby mi půjčili na tu dovolenou. Že by mi to bylo líto, že jsem si to nezasloužila, protože já osobně na to nemám- takovej luxus, kterej si nemůžu dopřát v současné době.(...).“ (E. A.)

„Já jsem si půjčil, zažádal jsem, zeptal jsem se, jestli mi půjčej nějaký ty peníze. Oni mi řekli ok tady ti dámě nějaký balík, ale už za náma nechod'. Takže tím odpadla taková ta asociace rodičů

*a teď už chodím pro ty malý částky. Třeba řeknu **sourozenci, blízcí kamarádi, přátelé.***“ (V. N.)

*„Vždycky za **rodičema**, nikdy za kamarádama.“* (G. B.)

Zatímco pro některé respondenty byli rodiče jakousi první instancí v případě nouze o peníze, jiní respondenti si více cenili hodnotu nezávislosti na nich a možnost hospodařit s penězi samostatně. V případě nouze by pak tito respondenti místo rodičů požádali o peníze kamarády nebo sourozence. Nejde však jen o rozlišení na rodiče a ostatní, důležitý se ukázal být také účel, za kterým si respondenti peníze půjčovali. Např. za věci, které nejsou nezbytné, by podle prvního citovaného úryvku respondentka půjčené peníze neutratila.

Nejde však o nějaká jednoznačná pravidla a představy, jsou spíše implicitní a někdy i vzájemně protikladná, např. co se za peníze dá a nedá koupit:

*„No předtím jsem to sice popřela, že **se zdraví nedá koupit**, ale určitě **léky** a některý ti pomůžou, když nejsi tak vážně nemocná. Tak je to **dobrá věc.**“* (E. A.)

*„Já si myslím, že si koupíš úplně **všechno**, ale musíš se s tím nějak **psychicky smířit**. Jakože že sis koupila tohle, tak to mu musíš vnitřně věřit, že sis koupila pravdu, nebo nevím.... Úctu, Je jasné, že někoho můžeš podplatit a myslet si, že ti říká pravdu.“* (M. B.)

*„Nekoupíš si osobnost, nekoupíš si nějaký jako vrozený zdraví, nekoupíš si sebevědomí, nebo ne nekoupíš, nekoupíš si vztahy, i když to je dost pochybný (...) Jako znám ty příklady, že se to dá **nahradit penězma**, ale **myslím si, že to není čistý.**“* (B. P.)

Odpovědi respondentů naznačují, že peníze nejsou jen odosobněným médiem směny, ale že si do nich promítáme představy o dobru a zlu, o morálních pravidlech, jak na to upozorňují Bloch a Parry (1989: 1), podle nichž jsou tato pravidla kulturně podmíněnými představami o fungování systému směny, produkce, spotřeby. Penězům je v různých kulturách často shodně připisována revoluční, až démonická moc, která dokáže měnit charakter společnosti i kultury. Právě v tom se projevuje bohatý potenciál, který peníze jako symbol mají – integrují do sebe všechny tyto kulturní představy i morální pravidla a zdá se, že moc, kterou jim připisujeme, vychází ze samé jejich podstaty.

*„(...)Takže peníze prostě potřebuju a nedokážu si představit, že bych byla bez nich, i když vím, že někdy **negativně ovlivňují člověka**, že na některých lidech je to znát, že mají peníze a dávají to těm ostatním sežrat, což mi vadí, že si myslí, že si můžou koupit všechno. Což je pak negativní v těch vztazích k těm lidem. A pak mi vadí lidi, který jim kvůli tomu zobou z ruky, že někdo má peníze a tak se mu budu přizpůsobovat a budu se ho držet. Což je **nemorální**.“ (E. A.)*

Jak naznačuje úryvek, abstraktní hodnoty jako zdraví, pravda nebo úcta se podle respondentů dají i nedají koupit – peníze mohou posloužit jako prostředek k získání nástrojů, pomocí kterých těchto abstraktních hodnot dosáhneme. V některých situacích může však jít o jakýsi morální hazard, kdy riskujeme, že místo pravých hodnot získáme pouze jakousi falešnou náhražku.

V odpovědích respondentů bylo možné vysledovat ambivalentní vztah peněz a svobody. Někteří odpovídali, že za peníze je možné svobodu koupit, ale není to morální, jiní to naopak považovali za výhodu peněžního systému.

„Dá se koupit i svoboda. (...) Někoho podplatíš a prostě v soudnictví to funguje. Že by si za něco měl být odsouzenej, někoho podmázneš. A nebo, jak jsou všechny ty aféry s podplácením, aby někdo získal třeba nějaký projekt. To se dá koupit, a to mi přijde nespravedlivý, že si všichni hrajou na ty spravedlivý soutěže, a pak to stejně vyhraje člověk, co to všechno podmázne. Není to ve všech případech, ale stává se to. (E. A.)

„Určitě i svobodu, samozřejmě když žiješ daleko od rodiny, tak ti to pak umožní, peníze stojí i cestování. Umožní ti to pak víc vidět tu rodinu.“ (G. B.)

Důvěra v peníze je tedy spojena nejen s vědomím jejich arbitrárně přiřazené hodnoty, ale také s morálními pravidly ve společnosti, která peněžní systém ovlivňují a jsou jimi zpětně ovlivňována. V tomto směru je důležité zmínit virtuální formy peněz, s nimiž současná generace vysokoškoláků setkává v každodenní žité realitě častěji než generace předchozí a které přináší nové podoby implicitní důvěry i morálních pravidel, která si do peněžního systému promítáme. Tomu se budeme věnovat v následující kapitole.

4.3 Virtuální formy peněz

Výše jsme si vysvětlili, že virtuální peníze a bezhotovostní transakce, které jsou v poslední době na vzestupu, s sebou přináší nové formy důvěry v peněžní systém jako celek, nové možnosti, svobodu i nová omezení. Nyní se podíváme, které postoje se vážou k virtuálním penězům u současných vysokoškoláků a jaký rozdíl vidí mezi penězi virtuálními a hotovostními.

Analýza ukázala, že bezhotovostní transakce tvoří nedílnou součást života respondentů.

„Přes internet, když si něco kupuju- knížky, elektroniku, cokoliv. Bud' přes bankovní převod, nebo rovnou platbou kartou, přes internet. Hodně často nakupuju, že platím kartou normálně v obchodě.“ (E. A.)

„Jo to platím, určitě, když nemám hotovost. Normálně, běžně. Nebo jakýkoliv nabíjení. To taky platební kartou.“ (V.S.)

Hodnota peněz tak již není vázána na jejich fyzickou podobu. Simmel (2011) v této souvislosti upozorňuje, že peníze jsou určeny ke stále rozsáhlejším a rozmanitějším službám, s čímž souvisí také růst jejich funkční hodnoty, která převyšuje hodnotu substanční (určenou na základě matérie, z níž jsou peníze vyrobeny. „Moderně rozvinutý styk zjevně usiluje o to, aby víc a víc vyřazoval peníze jako substanciální nositele hodnot, a musí o to usilovat, protože ani ta nevystupňovanější produkce drahých kovů by nestačila vyrovnat všechny obraty.“ (Simmel 2011: 133)

Zároveň se však ukázalo, že s virtuálními penězi je spojena určitá míra nedůvěry. Podobně jako důvěra v hodnotu peněz nebo v peněžní systém jako celek se však projevuje spíše implicitně, v náznacích.

„Přes internet, když si něco kupuju- knížky, elektroniku, cokoliv. Bud' přes bankovní převod, nebo rovnou platbou kartou, přes internet. Hodně často nakupuju, že platím kartou normálně v obchodě. (...) Mám v to důvěru, zatím se nebyla zklamaná. Musím to zaklepat. Právě, že v tomhle způsobu je dobrý i to, že mi to nechají taky na koleji, ve vrátnici, mam to zaplacený. A nemusím řešit to, abych chodila na poštu, nebo takhle.“ (E. A.)

Výsledky analýzy tedy naznačují, že virtuální formy peněz nepřinášejí jen nové možnosti směny (bankovní převod přes internet, kartou přes internet, kartou v obchodě), ale také nové formy důvěry –

v abstraktní číslo na displeji. Tato důvěra však není stoprocentní („*zatím jsem nebyla zklamaná. Musím to zaklepat*“). Zároveň však virtuální peníze znamenají nové možnosti (platba předem přes účet může ušetřit cesty na poštu), a tedy větší spotřebitelskou svobodu.

S virtuálními penězi jsou spojeny také jiné implicitní předpoklady a pravidla. Úryvky naznačují, že virtuální peníze se do žité reality začleňují různým způsobem a že v některých momentech jsou „silnější“ než fyzické peníze, jindy ale „slabší“ a méně preferované. Nejde tedy jen o pouhé nahrazení fyzických peněz jejich jinou formou, neboť jak uvádí Simmel, „rostoucí nahrazování pouhých kovových peněz penězi papírovými a rozmanité formy kreditu nevyhnutelně zpětně působí na samotný charakter peněz“ (Simmel 2011: 133). K různým formám peněz se tedy vážou i jiné asociace nebo jiná nepsaná pravidla směny. Jedním z kritérií tohoto rozlišení může být výše placené částky.

„Nad 1000 korun už to radši zaplatím kartou.“ (R. M.)

*„Jako snažím se platit, já nevím dejme tomu **nad 300** kartou nákupy, protože je mi **trapný** dávat za nějaký **drobný položky** platit kartou, a tím třeba zdržovat i frontu.“ (K. C.)*

*„Třeba tak **přes 4000** už to nedávám hotově, ale platím to kartou.“ (V. S.)*

Hranice, kdy je částka natolik malá, že je „trapné“ ji platit kartou, a kdy už je dostatečně velká, je individuální, nikoli explicitně a univerzálně stanovená. Do těchto preferencí a rozhodnutí se nepromítá jen čistě ekonomický zájem nebo racionální uvažování, ale také pocity spojené se studem nebo s pojetím toho, co je „společensky vhodné“. Projevuje se tu symbolický potenciál peněz, kulturně podmíněné představy o pravidlech směny, produkce a spotřeby, které si do nich promítáme, jak na to upozorňují Bloch a Parry (1989: 1).

V odpovědi jiného respondenta se objevilo téma snadnějšího utrácení virtuálních peněz, které jsme v teorii zmínili v souvislosti s absencí vizuální kontroly úbytku (Riegel 2007).

„Je to pro mě víc, to co mám v peněžence.“ (E. A.)

„V peněžence, jak sem říkal má větší hodnotu, pač se utrácí hůř.“ (M. V.)

„Máš lepší přehled, kolik toho máš po kapsách. Je to prostě... Ta karta je taková trochu zrádná, protože jakoby mě se tím snižuje hodnota těch peněz - co za něco utratím.“ (K. C.)

„Ale ta 1000 na tom účtě, respektive ta 1000 v tý peněžence se utratí mnohem hůř s horším pocitem, než na tom účtě.“ (B. P.)

Virtuální formy peněz tedy přináší svobodu, ale i větší nejistotu. Protože virtuální peníze jsou jen abstraktním číslem na displeji, zvyšuje to hodnotu peněz fyzických – a to právě díky lepším možnostem kontroly sebe sama (svého spotřebitelského chování) a svých peněz.

Kromě velikosti placené částky a míry kontroly úbytku se respondenti při placení penězi v hotovosti nebo bezhotovostně mohou rozhodovat pro jednu či pro druhou možnost také podle společenské situace, v níž se nachází. Jak uvedla jedna z respondentek, v baru by kartou nikdy nezaplatila.

Výzkumník: „Platila by si třeba kartou v baru?“

„To se mi nikdy nestalo a přijde mi to divný. (...) Protože, nevím, když se na to podívám z jednoho úhlu pohledu, tak si myslím, že člověk, kterej má u sebe tu kartu a platí v baru, utratí mnohem víc, že ty peníze nemá prostě v ruce. A nevidí, kolik vlastně vysypal. Já si kartu radši do hospody neberu. Když už bych měla platit

kartou, tak si najdu nejbližší bankomat a ty peníze si vyberu a zaplatím.“ (E. A.)

Popsaná situace je opět spojena s mírou kontroly nad vlastním utrácením. Zdá se tedy, že možnosti bezhotovostních transakcí přináší nejen nové možnosti platby, ale že mohou také přispět k nekontrolovanému utrácení. Nejsou tedy jen pouhým novým nástrojem, ale mohou se stát i symbolem svobody, nových možností i nových obav (Bernthal, Crockett, Rose 2005). Právě s tím souvisí nedůvěra zmíněná v odpovědích respondentů.

Preferování fyzických peněz může být spojeno také s nákupem předmětů běžné spotřeby – na rozdíl od těch, které kupujeme méně často.

*„Tak většinou se snažím **potravin**, protože to není velké obnos, tak platím prostě hotovostně.“ (E. A.)*

*„Když jdu kupovat nějaký takový ty **ptákoviny na sebe**, tak platím kartou.“ (V. N.)*

*„No já nevím, kdybych si měla koupit nějakou **elektroniku nebo něco dražšího, nebo mobil**, to bych určitě platila kartou, protože by mi toho moc nezbylo, když bych platila hotově. Takový ty dražší věci- boty, nějakou tu elektroniku.“ (K. C.)*

Asociace důvěry a jistoty s fyzickými penězi však může být na druhé straně porušena snazší možností ztráty.

*„Ty **fyzický peníze** je pro mě **lehčí ztratit** nějakým způsobem.“ (R. M.)*

Podobně také těžkopádnost placení kartou, kterou zmínila respondentka v úryvku o zdržování fronty, je pouze relativní.

„(Kartou platím – pozn. autorky) Potraviny a větší výdaje se kterými nepočítám a nebo v restauraci. Je to snadný. Člověk jen pípne a jde.“ (M. V.)

A absence kontroly může být naopak spojena více s fyzickými než s virtuálními penězi.

*„Když jí (tisícovku – pozn. autorky) mám prostě v peněžence, tak si říkám ještě mám peníze na účtě, a na tom účtě si říkám, že je to konečná částka. To co mám na účtě to je to maximální, co můžu utratit. **V peněžence vím, že mam ještě peníze na účtě.**“ (M. B.)*

Peníze na účtu se tak mohou stát jakousi zárukou, rezervou, nikoli penězi, které se snadno utrací.

Analýza tedy ukázala, že virtuální peníze mají podobně jako fyzické peníze nejen instrumentální, ale i symbolický rozměr. Mohou implikovat svobodnější a snazší přístup k penězům, ale tím i nebezpečí nekontrolovaného utrácení, zároveň však mohou představovat rezervu a záruku oproti rychle mizejícím penězům fyzickým. Bezhotovostní transakce si respondenti spojovali více s utrácením větších částek nebo s nákupem zboží, které si nepořizujeme běžně a často. Virtuální peníze se tedy stávají součástí žité reality vysokoškoláků jako široce dostupný a běžně používaný samozřejmý prostředek platby, zároveň ale vstupují do sociálních interakcí jako symbol spojený s různými asociacemi, různými implicitními předpoklady a normami.

4.4 Současní vysokoškoláci a peníze

Teoretické práce i empirické výzkumy popisují současnou mladou generaci jako specifickou společenskou skupinu, která se vyznačuje především otevřeností společenským a technologickým změnám, vyznáváním hodnot individualismu, hédonismu, důrazem na svobodu volby životního stylu, který se realizuje především

skrze spotřebu a konzumní chování, ale také tolerancí vůči odlišnostem a sociálním cítěním. Skupina vysokoškoláků je pak specifická především tím, že tvoří stále početnější skupinu společnosti, do níž jsou často vkládány naděje jako do budoucí elity, která díky dobré znalosti fungování ekonomiky a moderních technologií bude moci tyto zkušenosti efektivně uplatnit při zvyšování celkové produkce národní ekonomiky (Pyšňáková 2009; Minksová 2010; Dalíková 2010).

Analýza však ukázala, že postoje vysokoškoláků k penězům jsou charakteristické také v jiných aspektech. Protože se často potýkají s nedostatkem peněz, rozlišují např. ty peníze, které sami vydělají, a ty, které dostanou od rodičů. Podle toho je pak odlišně začleňují do každodenního života. Peníze se tak stávají součástí reflexe vlastního životního příběhu, a to nejen fyzicky, prostřednictvím směny, ale také symbolicky, prostřednictvím přemýšlení a rozvažování, o „jaké“ peníze se jedná a jak s nimi podle toho naložit. Připomeňme v této souvislosti Giddensův pojem reflexivní modernity, která je typická právě neustálým zvažováním a reflektováním vlastních rozhodnutí na základě minulých zkušeností, přítomných možností volby i s ohledem na budoucí vývoj (Giddens 2003: 39). Podobné zvažování v souvislosti s vydělanými/ darovanými penězi naznačují i následující úryvky.

*„Určitě, protože ty peníze, který dostanu, tak jsou pro mě strašně snadno nabytý. A tolik mě nemrzí je utrácet, ale **když si je vydělám, tak pak přemýšlím, za co je utratím.**“ (E. A.)*

*„Určitě dělám rozdíl, ty co dostanu, tak беру jako takovej, prostě bonus navíc. Zatím co **ty, který si řekněme vydru tak...Ty chci investovat nějak rozumně, taky si za ně koupím pivo, ale radši si za ně koupím něco do auta, na do nořasu něco na sebe, prostě cokoliv. Investovat pro sebe než jen do sebe.**“ (R. M.)*

Především ty peníze, které si respondenti sami vydělají, neutrácejí nijak bezhlavě či nekontrolovaně ve stylu hédonistického životního stylu. Naopak se u nich projevuje vědomí hodnoty peněz vydělaných vlastní prací. Spojení peněz s prací je dalším charakteristickým rysem pojetí peněz u vysokoškoláků. Projevuje se opět spíše implicitně než jako explicitně formulované pravidlo – např. v tom, co si za které peníze respondenti pořizují nebo zda si je ukládají na účet nebo je drží v hotovosti.

*„Ty peníze **co si vydělám**, tak si vkládám **na účet** a ty **co dostanu** od příbuzných, třeba co dostanu k narozeninám, Vánocům, tak ty mám **v obálce**. A občas jako do obálky zajdu. A když potřebuju, tak si je prostě utratím. Mají pro mě hodnotu, to určitě, ale je to prostě jiný, než když si ty peníze vydělám, protože vím, co jsem musela udělat kvůli tomu.“ (E. A.)*

Zdá se tedy, že do peněz je určitým způsobem vepsán jejich původ. Peníze od rodičů jsou jinými penězi než peníze vydělané prací, která hodnotu peněz zvyšuje. Znovu zde můžeme upozornit na bohatý symbolický potenciál peněz, které nejsou jen odosobněným mediem směny, ale nesou celou řadu asociací. A to nikoli univerzálních a explicitních, ale spíše implicitních a specifických, projevujících se v různých situacích a různými způsoby, jak to ukázali např. také Bloch a Parry (1989) a jak naznačují následující úryvky.

*„Za peníze, který si vydělám sám si většinou, jakoby **víc vážím**, než ty peníze, který dostanu.“ (V. N.)*

*„Těch (peněz, které od někoho dostanu – pozn. autorky) si asi vážím **míň**, než těch který si vydělám sám.“ (R. M.)*

Naopak darované peníze mohou bez úsilí vynaloženého prací hodnotu ztrácet.

„Je to teda blbý, ale ty peníze co dostanu, mají pro mě hrozně malý význam. Nemám z nich vůbec radost. Nebo jako jo jasně, třeba teď mi babička dala 3000 k Vánocům a jako já z toho prostě nemám radost. Protože vím, že ona těch peněz má málo a radši si prostě něco vydělám. Pak si dám cíl, co si chci koupit. Nemyslím každodenní kraviny, ale nějaký větší cíl a ... No a teď za ty Vánoce, že jsem si něco koupila z těch peněz a dala jsem si to jako pod stromeček, abych měla víc dárku.“ (K. C.)

Respondenti tedy s vydělanými a darovanými penězi jinak zachází, jinak je vnímají, ale také jim připisují různou hodnotu. Přestože finanční hodnota peněz zůstává stejná, ať jsou jakéhokoli původu, jejich symbolická hodnota je určena jejich původem, způsobem nabytí i jejich užitím. Peníze, které nejsou spojeny s vlastní prací, mohou symbolickou hodnotu ztrácet. Projevuje se zde arbitrárnost hodnoty peněz – přestože ji často považujeme za samozřejmou a danou ze samé podstaty peněz, je vlastně společenskou konvencí, dohodou, která může být podobně jako symbolické asociace závislá na kulturních specifikách a společenských vztazích (Lietaer 2004: 46–47).

Zároveň však kromě své symbolické hodnoty představují peníze od rodičů pro studenty vysokých škol nezbytný prostředek k zajištění základních potřeb. Podobně jako v případě virtuálních a fyzických peněz tedy může jedna forma peněz představovat jakousi rezervu, základnu, zatímco druhá forma může sloužit jako nadstavba k vlastní zábavě a k nakupování věcí, které nepotřebujeme k běžné spotřebě.

„Od rodičů dostávám takovou sumu, která mi pokryje, jakoby svoje náklady- jídlo a tak. A když vydělávám, tak mám těch peněz víc a může je utrácet.“ (G. B.)

Výzkumník: „Z čeho si teda platíš **zábavu**?“

„Ze svýho. Našetřenýho.“ (M. V.)

*„Nejdřív rodičů, to jde, ale dost rychle. Pak vlastní z účtu a to už se snažím hlídat. Ty **moje peníze** беру jen jako **doplňk těch od rodičů**“ (M. V.)*

*„Ty **peníze, který si vydělám**, jsou na nějakou **odměnu, zábavu**. Jako že mi nedělá problém si za ně koupit třeba víno, nebo oblečení, knížky nebo to co mi vydrží dýl.“ (B. P.)*

Peníze od rodičů pro vysokoškolské studenty tedy většinou představují rezervu pro zajištění základních životních potřeb, zatímco peníze vydělané vlastní prací umožňují seberealizaci, zábavu, možnost volby, typicky spojovanou se současnou mladou generací. Nezbytná se však zdá být kombinace obojího – obou „druhů“ peněz. Hédonismus a individualismus mladé generace tedy zjevně nejsou univerzálně platnými hodnotami, které by určovaly veškeré ekonomické chování mladé generace. To je ovlivněno také jejich životní situací závislosti na rodičích a často náročnou kombinací studia a práce.

Zároveň však společenský tlak na individualizovaný životní styl může vést k tomu, že peníze představují nejen prostředek k dosažení něčeho, ale také samotný cíl.

*„Jako vím, že je to smutný, ale doufám a **přeju si, že jednou budu mít hodně peněz, protože na nich stojí svět** a bez nich je to prostě... (umožňují-pozn. autorky) **užívat si tak jak by sis přála bez přemejšlení**.“ (G. B.)*

Práce tedy zvyšuje hodnotu peněz, ale pro současnou mladou generaci nemusí představovat konečný a absolutní cíl, tím může být již zmíněná touha po seberealizaci, získání možnosti volby. Zacházení s penězi však není ovlivněno jen těmito hodnotami, odehrává se podle komplexních pravidel společenské interakce, nikoli jen na základě orientace na materiální hodnoty a konzumní

způsob života. Do postojů vysokoškoláků k penězům se promítá také jejich životní situace, vztahy s rodiči i s širším okolím, a jak jsme ukázali v předchozích podkapitolách, také představy o morálních pravidlech zacházení s penězi, o hodnotě peněz i ne/důvěře v peněžní systém jako celek a také chápání peněz jako prostředku i jako symbolu.

5 Závěr

Tato diplomová práce se zabývala postojem současných vysokoškoláků k penězům, jejich různých formám a předpokladům, které se projevují v jejich každodenním používání a běžném zacházení s nimi. Cílem práce bylo zmapovat specifické aspekty postojů k penězům a směně obecně u té společenské skupiny, která se během několika let stane hlavní produktivní silou ekonomiky a která zároveň od dětství vyrůstala v době rychlých technologických i společenských změn. Protože postoje spojené s penězi se mnohdy zřetelněji projevují implicitně v náznacích během každodenních situací, soustředila se tato práce právě na běžné zacházení s penězi a na to, jak se v něm projevuje instrumentální a symbolický charakter (a odpovídající pojetí) peněz, nikoliv zřejmé předpoklady a důvěra ve stabilitu peněžního systému, nezbytná pro jeho fungování, a změny, které s ohledem na tyto předpoklady přináší rozvíjející se virtuální formy peněz.

Práce je založena na vlastním kvalitativním výzkumu ve formě polostrukturovaných rozhovorů s devíti vysokoškolskými studenty různých oborů. Výzkumné otázky vycházely z teoretických východisek představených v první části práce, která se věnovala především symbolickému a instrumentálnímu rozměru peněžního systému, otázce hodnoty, která je penězům arbitrárně připsána, důvěře, která je pro fungování finančního systému nezbytná, změnám, které v tomto ohledu přináší nové virtuální formy peněz a specifikům, která jsou spojována se spotřebitelským či ekonomickým chováním současné mladé generace. Metodologická část sloužila k podrobnějšímu vysvětlení metodiky výzkumu. Jeho výsledky jsou shrnuty ve třetí části práce.

Analýza ukázala, že peníze představují pro současnou mladou generaci nejen prostředek směny, ale také k získávání dalších, mnohem abstraktnějších entit. Kromě tohoto instrumentálního

rozměru se v každodenním životě objevuje i symbolický charakter peněžního systému. Peníze se tak stávají i médiem komunikace, pojítkem sociálních vztahů, symbolem lásky nebo přátelství. Stejně tak jsou s nimi spojeny představy o dobru a zlu, morálních pravidlech. Tyto implicitní normy a pravidla nejsou univerzálně platná, liší se v závislosti na sociálních vztazích, v nichž peníze existují, a od kterých jsou neoddělitelné.

Instrumentální a symbolický charakter peněz se tedy v žité realitě respondentů různými způsoby vzájemně prolínají (příčemž jeden někdy převládá nad druhým), než že by stály ve vzájemném protikladu. Symbolický charakter peněz byl zvláště výrazný v případě půjčky, daru nebo v otázce důvěry v hodnotu peněz a ve stabilitu finančního systému, která je pro jeho fungování nezbytná. Projevuje se ale opět spíše implicitně v různých morálních hodnotách (co by se za peníze nemělo kupovat, jak peníze umožňují či naopak omezují svobodu) a pravidlech sociálních vztahů, podle kterých s penězi zacházíme (např. si půjčujeme peníze spíše od těch lidí, k nimž máme blízký vztah).

V otázce důvěry bylo zajímavé sledovat proměny, které v žité realitě současné mladé generace znamená rozvoj virtuálních peněz a bezhotovostních transakcí. Výsledky výzkumu naznačují, že virtuální peníze mají podobně jako fyzické peníze nejen instrumentální, ale i symbolický rozměr a že s sebou nesou kromě nových možností také nové formy ne/důvěry, obav i svobody. Na rozdíl od peněz fyzických lépe odpovídají představám o životním stylu a spotřebitelském chování současné mladé generace: svobodě volby a neustálému přístupu k penězům. Stejně jako s fyzickými penězi si s nimi ovšem mladí lidé spojují vlastní představy o normách, morálních pravidlech, o tom, co je společensky vhodné nebo normální. Přestože oceňují nové možnosti, které virtuální peníze přináší, uvědomují si zároveň rizika neomezené svobody, např. nekontrolované utrácení. Stejně tak

reflektují arbitrární hodnotu, která je penězům připsána jen na základě společenské dohody, nespočívá přirozeně v nich samotných.

Specifika postojů současných vysokoškoláků spočívají především v rozlišování symbolické hodnoty peněz vydělaných prací a získaných darem od rodičů. V tomto kontextu se také projevuje touha po svobodě spotřebitelské volby, kterou peníze umožňují a která je v souladu s důrazem na individualismus vysoce ceněnou hodnotou současné společnosti. Zacházení s penězi však není ovlivněno jen hodnotami hédonistického a konzumního způsobu života, do postojů vysokoškoláků k penězům se promítá také jejich životní situace, vztahy s rodiči i s širším okolím a i v jejich žité realitě existují peníze především jako prostředek *a zároveň* jako symbol.

6 SEZNAM POUŽITÉ LITERATURY A PRAMENŮ

6.1 Literatura

Anderson, Elizabeth. 2000. „Beyond Homo Economicus: New Developments in Theories of Social Norms.“ *Philosophy & Public Affairs* 29(2): 170–200.

Arksey, Knight 1999. *Interviewing for Social Scientists: An Introductory Resource with Examples*. London: SAGE.

Bernard, Russel. 2006. *Research Methods in Anthropology: Qualitative and Quantitative Approaches*. Oxford: AltaMira Press.

Bernard, H. Russell, and Gery W. Ryan. 2010. *Analyzing Qualitative Data: Systematic Approaches*. Los Angeles; London: SAGE.

Berntal, Matthew J, Crockett, David, Rose, Randall L. 2005. Credit Cards as Lifestyle Facilitators. *Journal of Consumer Research* 32 (1): 130–145.

Bělohradský, Václav. 2009. *Společnost nevolnosti. Eseje z pozdější doby*. Praha: SLON

Bourdieu, Pierre. 1998. *Teorie jednání*. Praha: Calamarus

Bourdieu, Pierre. 1984. *Distinction. A Social Critique of the Judgement of Taste*. Cambridge: Harvard University.

Carrier, James. 1991. „ Gift, Commodities, and Social Relations: A Maussian View of Exchange.“ *Sociological Forum* 6(1): 119–136.

Dalíková, Pavlína. 2010. „Spotřební chování generace Y v kontextu udržitelné spotřeby.“ Pp. 31–37 in *Magdalena Hrabánková (eds.). Inforum junior*. České Budějovice: Jihočeská univerzita.

Dobeck, Mark F., Elliott Euel. 2007. *Money*. Westport: Greenwood Publishing Group.

Eriksen, Thomas Hylland. 2008. *Sociální a kulturní antropologie*. Praha: Portál.

Giddens, Anthony. 2003. *Důsledky modernity*. Praha: Sociologické nakladatelství.

Glaser, B.G., Strauss, A.L. 1967. *The Discovery of Grounded Theory: Strategies for Qualitative Research*. Chicago: Aldine Pub. Co

Goffman, Erving. 1968. *Stigma*. London: Penguin.

Godelier, Maurice. 1999. *The Enigma of the Gift*. Chicago: University of Chicago Press.

Gregory, Chris A. 1982. *Gifts and Commodities*. London: Academic Press.

Gudeman, Stephen. 2008. *Economy's tension: the dialectics of community and market*. Bergham Books.

Hann, Chris. 2005. "Property." Pp. 111–124 in *A handbook of economic anthropology*. J. G. Carrier, (ed.). Cheltenham: Edwars Elgar.

Harrington, Austin et al. 2006. *Moderní sociální teorie*. Praha: Portál.

Hart, Keith. 2005. "Money: one anthropologist's view." Pp. 160–175 in *A handbook of economic anthropology*. J. G. Carrier, (ed.). Cheltenham: Edwars Elgar.

Heady, Patrick. 2005. „Barter“ Pp.262–274 in *A handbook of economic anthropology*. J. G. Carrier, (ed.) Cheltenham: Edwars Elgar.

Hendl, Jan. 2005. *Kvalitativní výzkum: základní metody a aplikace*. Praha: Portál.

Hobza, Vladimír, Assenza Dora, Zlámal Jaroslav. 2006. *Základy ekonomie*. Olomouc. Univerzita Palackého.

Holman, Robert. 2004. *Makroekonomie středně pokročilý kurz*. Praha: C. H. Beck.

Holman, Robert. 2002. *Mikroekonomie středně pokročilý kurz*. Praha: C. H. Beck.

Hubinková, Zuzana et al. 2008. *Psychologie a sociologie ekonomického chování*. Praha. Grada Publishing.

Humphrey, Caroline. 1992. „Icebergs, barter, and the mafia in provincial Russia.“ *Anthropology Today* 7(2): 8-13

Humphrey, Caroline, Hugh-Joneas, Stephen. 1992. *Barter, Exchange and Value: An Anthropological Approach*. Cambridge: Press Syndicate of the University of Cambridge.

Cheshire, Coye, Gerbasi Alexandra, Cook, S. Karen. 2010. „Trust and Transitions in Modes of Exchange.“ *Social Psychology Quarterly* 73(2): 176–195.

Kaler, Amy. 2006. „When They See Money, They Think It's Life's: Money, Modernity and Morality in Two Sites in Rural Malawi.“ *Journal of Southern African Studies* 32 (2): 335–349.

Kohoutek, Rudolf. 2002. *Základy užití psychologie*. Brno: Akademické nakladatelství CERN s.r.o.

Konečný, Alois. 2007. „Systémy místních měn jako alternativní lokální měnový systém“. *Masarykova univerzita*. 1–11.

Le Goff, Jacques. 2012 (1958). *Peníze ve středověku*. Praha: Mladá fronta.

Lea, C. E. Stephen, Tarpy M. Rogers, Webley Paul. 1994. *Psychologie ekonomického chování*. Praha: Grada Publishing.

Lévi-Strauss, Claude. 2012. *Antropologie a problémy moderního světa*. Praha: Karolinum.

Lietaer, Bernard. 2004 (2001). *Budoucnost peněz*. Košice: Paradigma.sk.

Maguire, Sue, Huddleston, Prue, Thompson, Jo, Hirst, Christine. 2008. „Young People in Jobs without Training.“ *ESRC Research Report*. Seattle: The University of Warwick.

Mauss, Marcel. 1999. *Esej o daru, podobě a důvodech směny v archaických společnostech*. Praha: Sociologické nakladatelství.

Minksová, Lenka. 2010. „Vysokoškoláci- přehled hlavních sociologických výzkumů realizovaných v ČR.“ *Data a výzkum- SDA info. Sociologický ústav AV ČR, v.v.i.*, 4(1): 39–60.

Mitchell, R. Tenrence, Mickel E. Amy. 1999. „The Meaning of Money: Individual- Difference Perspective.“ *The Academy of Management Review* 24(3): 568–578.

Petrusek, Miloslav. 2006. *Společnost pozdní doby*. Praha: SLON

Polanyi, Karl. 2006. *Velká transformace*. Brno: Centrum pro studium demokracie a kultury.

Pyšňáková, Michaela. 2009. „Konformní nekonformisté“- konceptualizme současné podoby mainstreamové mládeže a její relevance pro sociologii mládeže.“ *Sociální studia* 3/2009.

Pryor, R. Frederic. 1977. „The Origins of Money.“ *Journal of Money, Credit and Banking* 3(9): 391–409.

Revenda, Zdeněk. 2010. *Peníze a zlato*. Praha: Management Press.

Riegel, Karel. 2007. *Ekonomická psychologie*. Praha: Grada Publishing.

Seaford, Richard. 1998. Tragic Money. *The Journal of Hellenic Studies* 119–139.

Sedláček, Tomáš. 2009. *Ekonomie dobra a zla: po stopách lidského tázání od Gilgameše po finanční krizi*. Praha: 65. pole.

Sedláček, Tomáš. 2011. „*Hlavou zed'*“. Úvahy nad civilizací a její budoucnosti. Praha 2011.

Skaunic, Ilja, Šárek, Rostislav. 2011. „*Množství hotovosti v oběhu v ČR v současném období*.“ 8th International scientific conference Financial management of firms and financial institutions Ostrava VŠB-TU Ostrava, faculty of economics, finance department. 1–7.

Sokol, Jan. 1996. *Malá filozofie člověka a Slovník filozofických pojmů*. Praha: Vyšehrad.

Sokol, Jan. 2004. „Co jsou peníze?“ *Sociologický časopis* 40 (4): 509–518.

Sökefeld, Martin. 1999. „Debating Self, Identity, and Culture in Anthropology.“ *Current Anthropology* 40(4): 417–448.

Šafr, Jiří, Sedláčková, Markéta. 2007. *Sociální kapitál. Koncepty, teorie a metody měření*. Praha: Sociologický stav AV ČR.

Tang, Thomas Li-Ping. 2010. „Money, the meaning of money, management, spirituality, and religion.“ *Journal of Management, Spirituality & Religion* 7(1): 173–189.

Taylor, Charles. 2001. *Etika authenticity*. Praha: Filosofia.

Taylor, Charles. 1992. *Source of the Self: Making of the Modern Identity*. Cambridge University Press.

Melitz, Jacques. 1970. „The Polanyi School of Anthropology on Money: An Economist's View.“ *American Anthropologist, New Series*, 72(5): 1020–1040.

Vávra, Martin. 2006. Nesnáze s měřením postojů. *SDA info* 1:9–12.

Vohs, Kathleen et al. 2006. „The Psychological Consequences of Money.“ *Science*. 1154– 1156.

Wilk, Richard R. 1996. *Economies and Cultures: Foundations of Economic Anthropology*. Cambridge: Westview Press.

Wray, Randall L. 2011. „Understanding Modern Money.“ *Centre of Full Employment and Equality* : 1–27.

Yan, Yunxiang.2005. „The gift and gift economy.“ Pp. 246–261 in J. G. Carrier, ed. Cheltenham (eds.) *A handbook of economic anthropology*. Edwards Elgar.

Zelizer, A. Viviana. 1989. „The Social Meaning of Money: „ Special Monies“. *American Journal of Sociology* 95 (2): 342–377.

6.2 Internetové zdroje

Barty, Andrew. 2014. Bitcoin the currency of the future: Collection of useful information. [Kindle Edition] [online] [cit. 2.4. 2014] Dostupné z: <http://www.amazon.com/Bitcoins-currency-future-information-strategies-ebook/dp/B00ILKTNI6>

Česká televize. 2014. *Kam se zakutálely bitcoiny. MT. Gox zřejmě zkrachovala.* [online] [cit. 2.4. 2014] Dostupné z: <http://www.ceskatelevize.cz/ct24/ekonomika/264283-kam-se-zakutalely-bitcoiny-burza-mt-gox-zrejme-zkrachovala/>

Hart, Keith. 2012. „*Money in the making of world society: lessons from the euro crisis.*“ The Memory Bank A New Commonwealth [online]Ver 5.0 [cit. 14. 2. 2014]. Dostupné z:

<http://thememorybank.co.uk/2012/06/08/money-in-the-making-of-world-society-lessons-from-the-euro-crisis/>.

Hart, Keith. „*Money in an Unequal World. The Memory Bank A New Commonwealth.*“ [online] Ver 5.0 [cit. 14. 2. 2014]. Dostupné z: <http://thememorybank.co.uk/papers/money-in-an-unequal-world/>.

Havel, Jan. 2002. „Definice pojmů v ekonomii. Příklad peněz.“ *E-logos Electronic Journal for Philosophy* [online] [cit. 14. 2. 2014] Dostupné z: <http://nb.vse.cz/kfil/elogos/student/havel1-02.htm>.

Leis, Cheryl. „*Money and morality: Gifts of eternal truth in moments of the mundane.*“ [online] 1-3.[cit. 14. 2. 2014]. Dostupné z: <http://www.studymode.com/essays/Money-And-Morality-1383981.html>.

Sdružení pro bankovní karty (SBK), vývoj v ČR. 2012. [online] [cit. 26. 2. 2014]. Dostupné z: http://www.bankovnikarty.cz/pages/czech/profil_statistiky.html.

Strmiska, Zdeněk. 2010. „*Socio-politické kultury a postoje v podmínkách ekonomické přeměny ve střední a východní Evropě.*“ [online] *Cashiers du CEFRES*. [cit. 14. 2. 2014.] Dostupné z: www.cefres.cz/IMG/pdf/strmiska_1993_socio_politicke_kultury.pdf.

Česká bankovní asociace. 2013. *Banky a fakta 2014*. [online] [cit. 30. 3. 2014.] Dostupné z: <https://www.czech-ba.cz/cs/bankovni-sektor/banky-fakta/banky-fakta-2014-platby>

7 Résumé

In this thesis, I evaluate high school students' attitudes to money, their associations with it and various aspects of everyday life situations concerning exchange. Current high school students have been envisioned as members of a young generation holding specific attitudes to money, as they are to become the productive labour force within a few years who have experienced rapid changes since their childhood, both technical and social.

This thesis is divided into three main parts. First, I introduce main sociological and anthropological concepts concerning the study of money and exchange. This review forms a theoretical background for the empirical research, which represents the basis of this thesis. Second, I explain the research methodology. It is a qualitative research composed of structured interviews with nine students studying different disciplines. Finally, I interpret the results of the study in relation to the theoretical framework.

The analysis shows that for members of contemporary young generation money represents not only a simple medium of exchange or getting essential resources but also a medium of reaching far more abstract goals and entities. I argue that instrumental and symbolic aspects of money are closely intertwined. Money was characterized not only as a material possession but also as a means of communication and a rich symbolic vehicle. It was associated with a number of moral values concerning social, community or family relationships. The symbolic aspects of money are rather implicit in the everyday life situations but can be observed more clearly in specific situations, for example when money is lent or given as a present. Money is also closely associated with the question of trust influenced by the development of virtual currency and cashless transfers.

8 Přílohy

Tabulka č. 1 Kódovník

Kódovník

1. Co jsou peníze
 - 1.1. První asociace
 - 1.2. Vývoj peněžního systému
 2. Důvěra v peněžní systém
 - 2.1. Důvěra v hodnotu peněz
 - 2.2. Představa světa bez peněz
 3. Morálka
 - 3.1. Co za peníze nelze koupit
 - 3.2. Co za peníze lze koupit
 - 3.3. Nemorální peníze
 4. Dar
 - 4.1. Darovat peníze
 - 4.2. Dostat peníze
 5. Vydělané a darované peníze
 6. Bezpeněžní směna, barter
 7. Virtuální peníze, bezhotovostní transakce
 - 7.1. Virtuální vs. fyzické peníze
 8. Půjčka
 9. Investice
-

Tabulka č. 2 Objemy transakcí a počty transakcí (využití platební karty)

objemy transakcí (v tisících Kč)	2012	2013
u obchodníků	283 834 301	321 826 633
v bankomatech	629 510 831	641 859 688
výběr na přepážce	1 368 186	1 241 257

počty transakcí	2012	2013
u obchodníků	308 186 163	377 920 819
v bankomatech	172 378 087	175 825 845
výběr na přepážce	37 735	31 595

Zdroj: ČBA 2013

Příloha č. 3 Oficiální logo bitcoin



Zdroj: Česká televize 2014