

Západočeská univerzita v Plzni

Fakulta filozofická

Diplomová práce

Osobní finance: strašák dnešní doby

Zuzana Švejcarová

Západočeská univerzita v Plzni

Fakulta filozofická

Katedra antropologie

Studijní program Antropologie

Studijní obor Sociální a kulturní antropologie

Diplomová práce

Osobní finance: strašák dnešní doby

Zuzana Švejcarová

Vedoucí práce:

Mgr. Daniel Sosna, PhD.

Katedra antropologie

Fakulta filozofická Západočeské univerzity v Plzni

Plzeň 2015

Prohlášení

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

Plzeň, duben 2015

.....

Poděkování

Ráda bych touto cestou poděkovala především vedoucímu své diplomové práce Mgr. Danielu Sosnovi, Ph.D., za vstřícný přístup, trpělivost a cenné rady. Dále velké díky náleží samozřejmě všem respondentům a dalším lidem, kteří se podíleli na výzkumu či jakkoliv jiným způsobem mi přispěli svými radami a podporou k napsání této práce.

Obsah

1 ÚVOD	1
2 TEORETICKÁ ČÁST	3
2.1 Úvaha o dnešní společnosti	3
2.1.1 Postindustriální společnost.....	5
2.1.2 Informační společnost	6
2.1.3 Společnost vědění.....	8
2.1.4 Proměna české společnosti.....	10
2.2 Lidské vědění	12
2.2.1 Vědění v širší perspektivě	12
2.2.2 Vědění z pohledu antropologie.....	14
2.2.3 Expertní vědění	17
2.2.3.1 Odborné finanční poradenství.....	19
2.2.3.2 Finanční poradenství v neziskovém sektoru	21
2.3 Racionalita, peníze a spotřeba	22
2.3.1 Racionalita z pohledu ekonomické antropologie	22
2.3.2 Peníze v dnešní společnosti.....	25
2.3.3 Spotřeba.....	26
2.4 Finanční gramotnost a finanční vzdělávání	27
2.4.1 Vymezení pojmu finanční gramotnost	28
2.4.2 Současný stav finanční gramotnosti v ČR.....	32
2.4.3 Finanční vzdělávání v ČR.....	34
3 METODOLOGIE	36
3.1 Výzkumný cíl a výzkumné otázky	36
3.2 Metoda výzkumu a sběr dat	37

4	VÝSLEDKY VÝZKUMU A JEJICH INTERPRETACE.....	40
4.1	Základní charakteristika respondentů	40
4.2	Odborník, obchodník nebo poradce	41
4.2.1	Odborné vzdělání	41
4.2.2	Sebeprezentace	42
4.2.3	Důvěra v expertní vědění a v samotného odborníka	44
4.2.4	Etika, morálka a dobrá pověst odborníka	47
4.3	Symbolický význam peněz	48
4.4	Možné faktory ovlivňující zadluženost české populace	51
4.4.1	Proměna a charakter spotřebitele	51
4.4.2	Motivace k spotřebitelskému chování.....	51
4.4.3	Zodpovědnost za své jednání a imaginace budoucnosti	52
4.5	Finanční gramotnost jako produkt generovaného vědění	54
4.5.1	Kritika finanční gramotnosti	58
4.5.2	Dluhová gramotnost aneb jiný přístup k možnému řešení.....	60
4.6	Právní legislativa součástí jak problému, tak možného řešení	61
5	DISKUZE	63
6	ZÁVĚR	66
7	SEZNAM POUŽITÉ LITERATURY A PRAMENŮ	69
8	RESUMÉ	76
9	PŘÍLOHY.....	78

1 ÚVOD

Problematika zadluženosti české populace je v poslední době velmi aktuálním tématem v rámci nejrůznějších možných debat, které neztrácí na intenzitě, ale právě naopak se dostávají čím dál tím častěji do skupiny témat palčivých. Snahou a zároveň cílem předkládané práce je podívat se na otázku vnímání osobních financí ve společnosti v návaznosti na situaci zadluženosti českých občanů ne pohledem samotných dlužníků, ale optikou odborníků na finanční a dluhové poradenství. Tato jiná perspektiva odhaluje další aspekty, které dozajista ovlivňují situaci zadluženosti, v extrémních situacích až předluženosti početné skupiny obyvatel žijící na území České republiky. Zároveň není klíčovým výchozím ukazatelem hodnota nebo podoba chápání peněz jedincem, ale expertní vědění finančních a dluhových poradců a distribuce obecného i specifického vědění, jako je finanční gramotnost.

Ačkoliv se na první pohled může zdát, že téma peněz, zadluženosti a vědění nemají nic společného, tak opak je pravdou. Zadluženost může vzniknout za předpokladu, že jedinci nedisponují dostatečným množstvím vědění pro adekvátní jednání na finančním a spotřebitelském trhu. Nedostatečná informovanost z mnohých důvodů vede k situacím, kdy se jedinci dostávají do těžké životní situace. Soubor specifického vědění, jako je finanční gramotnost, se zdá být na první pohled dokonalým lékem na zadluženost v české populaci. Stala se propagovanou mantrou pro vyřešení problémů, ale jak níže uvidíme, má své obsahové limity a omezení.

Pro účely své práce vycházím v první řadě z poznatků ekonomické antropologie a antropologie vědění, ale zároveň s tím jsou využity poznatky i z oboru sociologie a okrajově i obecné ekonomie. Tato práce si neklade za cíl pevně kauzálně hodnotit problematiku dluhů v české společnosti, ale pokládá si za úkol poukázat z antropologické perspektivy na další fenomény, které se v dané problematice vyskytují a ovlivňují ji.

Práce je členěna do tří základních celků, jimiž jsou teoretická část, metodologie výzkumu a jeho analýza. Teoretická část obsahuje na svém začátku krátkou úvahu o dnešní společnosti, ze které se vykrystalizovaly další klíčové okruhy témat této práce. Jde především o otázku obsahu a způsobu distribuce obecného i specifického vědění ve společnosti na základě chování odborníků i laické veřejnosti. Dále se vztahují ke zkoumanému záměru a jsou nastíněna témata peněz, spotřeby a racionálního jednání jedinců v dnešní společnosti. Důležitou oblastí je v této části popis historického i současného pojetí finanční gramotnosti jako specifického souboru vědění, které se dostává do popředí vzdělávacích projektů systému vzdělávání. V metodologické části se soustředím na vysvětlení metrologického postupu ve svém výzkumu. Jde o popis výběru výzkumného vzorku, sběru dat a následné analýzy. Třetí a stěžejní část práce je věnována výsledkům samotného výzkumu, jenž přináší možné odpovědi na dnešní situaci zadluženosti a finančního poradenství. Tato část je zakončena závěrečnou diskuzí nad výsledky.

2 TEORETICKÁ ČÁST

2.1 Úvaha o dnešní společnosti

Na samotném začátku si položíme otázku, jaký přívlastek by nejlépe vystihoval dnešní společnost? Odpověď není nikterak jednoduchá. Společnost jako taková má potřebu sama sebe pojmenovat, aby vyjádřila mnohorozměrnost a mnohoznačnost. Tato snaha souvisí s trendem sebeuvědomění si charakteru společnosti a jde také o vyjádření její výjimečnosti a vymezení se vůči minulým podobám a stavům společnosti (Petrušek 2007). Nabízí se nám pro začátek jmenné přívlastky, jako moderní, konzumní, globální, a jak uvidíme níže, najdou se i další.

Na úplném začátku nám stojí velmi známý modernismus vrcholící ve 20. a 30. letech 20. století, který oslavuje přítomnost a budoucnost a naproti tomu zavrhuje minulost a tradici. V tomto ohledu je třeba zmínit autory jako Ferdinanda Tönniese, Émila Durkheima či Henryho Maina, kteří ve svých dílech pracují s dichotomií mezi tradiční a moderní společností. Německý sociolog Ferdinand Tönnies ve své práci *Gemeinschaft und Gesellschaft* pracuje s myšlenkou tradiční pospolitosti „*Gemeinschaft*“, která je popisována jako málo rozsáhlý sociální útvar obsahující přirozené a spontánní citové vazby mající svůj původ v rodinném soužití. Myslí tím tedy tradiční společnost. Příkladem je tradiční vesnice. Naproti tomu postavil do kontrastu moderní společnost „*Gesellschaft*“, která je podle něho založena především na neformálních, neosobních vztazích. Jedinec ve společnosti vystupuje jako individuum. Participuje s ostatními, jen pokud je to výhodné. Je pracováno s racionálním kalkulem možného zisku. To zapříčinilo určité odcizení, které nenalezneme u tradiční pospolitosti obsahující přirozenou nutnost pro jedince. Moderní společnost zasazuje do urbánního prostoru (Tönnies 2002: 33-35). Podobným způsobem rozlišuje Émil Durkheim dva ideální typy společnosti obsahující mechanickou nebo organickou solidaritu. Mechanická solidarita se objevuje u tradiční společnosti. Tato solidarita odpovídá stavu, kdy vnitřní integritu celku zajišťoval silný tlak kolektivního

vědomí obsahující závazné normy, které měly ochránit jednotu skupiny. Tím byla potlačována autonomie jedince. S rozvojem dělby práce dochází ke specializaci jedince uvnitř společnosti. Jedinec se postupně vymaňuje z tlaku své skupiny a individualizuje se. Solidarita začíná být založena na vzájemné potřebnosti mezi jednotlivými částmi společnosti pro dobro vyššího celku. Tuto solidaritu nazývá organickou (Durkheim 2004: 113-116). Můžeme tedy říci, že prostřednictvím společenské dělby práce je zajištěna integrita kapitalistické společnosti. Podle Maxe Webera je západní podoba moderní kapitalistické společnosti založena na specifickém propojení ekonomického a morálního myšlení, které nazývá duchem kapitalismu. Ekonomické jednání je zaměřené na dosažení maximálního zisku, ale je regulováno určitými morálními principy. Dodává, že pointou není jen samotné zbohatnutí, ale jde o cílevědomé, racionální zacházení s dosaženým ziskem (Weber 2009: 196-225).

Pokud to tedy shrneme, tak sám jedinec v moderní společnosti je nabádán k racionálnímu jednání, s jehož pomocí se generují určité finanční prostředky, které jsou využity pro zajištění potřeb členů společnosti, ale zároveň je nucen určitý zisk racionálně reinvestovat. Peníze se zcela staly měrnou hodnotou vzbuzující iluzi, že všechny možné věci, které si člověk přeje, lze dosáhnout snadněji než kdykoli předtím. Kapitál zajišťuje blaho jedince i společnosti. Zároveň se s tím se nám zde objevuje konzumerismus. Nejlépe ho vystihl Gilles Lipovetský:

„Konzumní společnost se neomezuje na rychlé zvyšování průměrné životní úrovně. Působí tu zároveň také stimulační touhy, reklamní euforie, představa luxusních dovolených, sexualizace znaků i těl. Donucování je v tomto typu společnosti nahrazeno sváděním, povinnost hédonismem, spořivost utrácením, slavnostní důstojnost humorem, disciplína osvobozením a budoucí přísliby přítomností“ (Lipovetský 2007: 40).

Dále tu máme přívlastek globální. Zde samotný proces globalizace není myšlen jako jedna jediná změna, ale představuje celý soubor změn, které v kladném nebo i v záporném smyslu ovlivňují náš život (Urban 2008: 316). Tyto procesy jsou vnímány jako samovolné, nepravidelné a sami se popohánějí bez řídicího elementu. Podle Baumana (2004: 45-46) přichází nový řád nepořádku, ve kterém se sám řád stal indexem bezmoci a podřízenosti. Samotná definice globalizace by mohla znít například takto:

„Globalizace může být (...)definována jako zintenzivnění celosvětových sociálních vztahů, které spojují vzdálené lokality takovým způsobem, že místní události jsou formovány událostmi dějícími se mnoho mil a naopak.“ (Giddens 2002: 62).

Právě antropologie jako disciplína se musela vypořádat s pojetím globalizace nalezením nového „místa“ pro své výzkumy. Tedy musela přehodnotit postup svého výzkumu od lokálních a přesně vymezených míst k širším areálům, kde hranice částečně splývají (Lederman 1998: 429, Mazarella 2004: 351-352).

Dále si dovolím doplnit o další pro tuto práci důležitou možnost pojmenování. Jde o koncept společnosti vědění (Stehr 1994), ve kterém je vědění klíčovou měrnou hodnotou a společnost je na vědění závislá. Nejprve je ovšem třeba si krátce nastínit jeho ideové předchůdce. Bezprostředními myšlenkovými předchůdci tohoto konceptu jsou teorie *postindustriální společnosti a informační společnosti*.

2.1.1 Postindustriální společnost

Na přelomu šedesátých a sedmdesátých let minulého století si začínají někteří badatelé všimnout společenských změn, které se začaly objevovat v jejich společnosti. Jedním z nich byl i významný americký sociolog Daniel Bell. Ačkoliv se samotný termín postindustriální společnosti objevuje již ve 20. letech 20. století, tak se samotným uceleným konceptem přichází právě až Daniel Bell, který ve své známé práci *The Coming of the Post-Industrial*

Society: Venture in Social Forecasting, vydané poprvé v roce 1973, vymezil odlišné rysy mezi industriální a postindustriální společností. Bell vidí zásadní rozdíly mezi těmito koncepty zejména v ekonomickém sektoru, teoretických znalostech, struktuře povolání a rozvoji technologií. Říká, že pokud v předindustriální a industriální společnost byly základním výrobním zdrojem suroviny a energie, pak v postindustriální společnosti jsou zdrojem informace. Další rozdíl vidí v pomyslné činnosti „dobývání a výrobě“ surovin a energie na jedné straně a na druhé straně zpracovávání informací. A poslední významný rozdíl shledává v tom, že v předindustriální a industriální společnosti šlo o procesy absorpce práce a kapitálu technologiemi. Naproti tomu v postindustriální společnosti kapitál absorbuje především vědění, vědu a informace (Bell 1999, Petrusek 2007: 274).

Zásadní znak postindustriální společnosti vidí Bell ve vytvoření ekonomiky služeb (jako například: obchod, finanční služby, doprava, školství či výzkum) na úkor zmenšení přísunu pracovní síly do průmyslové i agrární výroby. Důležitou komoditou, jak již bylo výše naznačeno, se stalo teoretické vědění, které je produkováno skrze instituce univerzit. Bell (1999: 175) definuje teoretické vědění jako „*soubor uspořádaných údajů, faktů, myšlenek představující se podloženým úsudkem nebo výsledkem experimentu, který je ostatním předáván skrze některé komunikační médium v systematické podobě*“. Ve společnosti se tak objevují lidé, kteří se stali nositeli tohoto teoretického vědění, tzv. inteligence, která má nahradit chaos kapitalistické společnosti za kontrolované politické a expertní rozhodování.

2.1.2 Informační společnost

Na konci sedmdesátých let minulého století je koncept postindustriální společnosti vytlačován konceptem informační společnosti, který se dostává na výsluní 80. let. Namátkou můžeme zmínit Alvina Toffera (1980) nebo Yoneji Masudo (1981), kteří se zabývají tématem informační společnosti. Tito autoři, ale i mnozí jiní se domnívají, že informační technologie určují

charakter sociální struktury nové společnosti. Informace jsou zásadním strategickým zdrojem pro tuto společnost, bez kterého se daná společnost neobejde (Veselý 2004: 436).

Jedním ze známějších teoretiků tzv. informační společnosti je sociolog španělského původu Manuel Castells. Ve svém třísvazkovém díle *The Information Age* vydaném postupně v letech 1996–1998 popisuje svůj pohled na situaci ekonomiky a společnosti. Manuel Castells se snaží stejně jako Max Weber u kapitalistické společnosti definovat „ducha doby“. Kde Weber vidí sílu propojení industriálního ekonomického myšlení s protestanskou etikou, tam Castells vidí základ informační společnosti v organizované síti. Posouvá myšlenku informační společnosti o kousek dál a tvrdí, že se vytváří nová společnost, tzv. síťová společnost (*network society*), v jejímž rámci není základní jednotkou v hospodářské organizaci subjekt, ale síť. Tato organizovaná síť je kulturním lepidlem, které drží společnost pohromadě (Harding 2006: 19). V rámci ekonomiky existují globální finanční trhy, které fungují jako elektronické sítě a jsou spravovány v reálním čase skrze Internet. Globální ekonomika je tedy „*síť finančních transakcí, výrobních závodů, trhů a pracovních míst poháněná penězi, informacemi, a obchodními organizacemi*“ (Castells 2000: 695). Po rozvoji informačních technologií je přístup k informacím pro lidi mnohem snadnější. Společnost je podle Castellse rozdělena na bipolární opozici mezi sítí a já (*net and self*). Samotná síť je strukturou, skrze kterou proudí informace s pomocí komunikačních médií. Já symbolizuje veškeré činnosti, ve kterých se lidé snaží znovu potvrdit svou identitu v podmínkách strukturálních změn a nestability (Castells 2010: 3–7) v nově nastavené společnosti.

Naproti tomu japonský sociolog Yoneji Masudo k pojetí informační společnosti formuloval čtyři základní premisy. První z premis mluví o tom, že různé druhy inovačních technologií společně vytvářejí komplexní technologické systémy. Tím právě tyto integrované technologické systémy expandují na celou společnost, a proto výsledkem této radikální expanze je

nový typ produktivity. Proto vývoj tohoto nového typu produktivity obsahoval societální důsledky, které měly dostatečnou sílu na to, aby to vedlo k transformaci celé společnosti. Masul tuto transformaci nazývá „*tichou revolucí*“, kterou způsobily informační technologie. Tato revoluce vedla k automatizaci duševní práce, k tvorbě nových forem vědění a k výstavbě nových socioekonomických systémů (Petrušek 2007: 117).

Nejvýraznější rozdíl mezi postindustriální a informační společností je v tom, že v postindustriální společnosti i přes zvýšený význam sektoru služeb generujících informace zastává průmyslová výroba stále víc jak polovinu hrubého domácího produktu. V informační společnosti naproti tomu platí, že informační technologie hrají klíčovou úlohu ve všech typech výroby (Eriksen 2009: 21–22).

Dnes si bez informačních technologií nelze skoro nic pořídit či zjistit určité informace. Počítače jako nástroj elektronické sítě mají ohromnou moc nad člověkem. Na jednu stranu elektronická síť napomohla k určité decentralizaci společenské struktury a větší individualizaci jedince, ale při bližším ohlédnutí vidíme, že jedinec je jen lapen do jinak postavené struktury, která nemá středobod, centrum, ale přesto některým článkům sítě jsou přisuzována vyšší důležitost.

2.1.3 Společnost vědění

Nyní, když jsme si představili ideové předchůdce konceptu společnosti vědění v podání Daniela Bella, Manuela Castellse a Yoneji Masuda, je potřeba si představit koncept společnosti vědění (*knowledge society*) samotný. Jedním z prvních autorů, kteří se již na konci 60. let snažili vymezit společnost vědění, byl například Peter Drucker. Ve své knize *Věk diskontinuity*, vydané poprvé v originále v roce 1969, se snaží vysvětlit, jakým způsobem se společnost měnila. Za zlom v kontinuálním vývoji společnosti považuje právě období šedesátých let, kdy dochází k rozvoji nových technologií a vytváření nového druhu kapitálu – soubory informací.

Právě tehdy začínají vznikat obory vyžadující nové kvalifikace a pracovníky, kteří disponují určitým stupněm specializovaného vědění (Druker 1994: 64) a také tyto „(...) *nové obory budoucnosti (...) představují spíše kvalitativní než pouze kvantitativní posun. Odlišují se svou strukturou, svými základy znalostí i svým sociologickým charakterem*“ (Druker 1994: 65). Jinými slovy lze shrnout, že systematicky získávané znalosti, tj. organizované formální vzdělávání, nahradilo zkušenosti, které se tradičně předávaly prostřednictvím učňovského systému (Druker 1994: 64).

Teprve v devadesátých letech začaly vznikat první práce, které se pokusily koncept společnosti vědění vymežit komplexně. Mezi autory se mohou řadit například Nico Stehr s knihou *Knowledge Societies* (1994) a Helmut Willke. Ten naznačil, že vědění obsažené ve společnosti není jen produkováno a používáno pouze vědeckým systémem, ale skoro všechny funkční systémy společnosti vytváří a využívají vědění pro svou reprodukci. Pak tedy vědecký systém, ale stejně tak i systémy hospodářské, právní či zdravotní jsou odkázáni na vědění přicházející z jiných systémů, aby mohly vůbec fungovat. Je třeba si podle Wilkeho uvědomit, že tento stav ve společnosti nastane pouze tehdy, pokud všechny systémy operují na stejné rovině a využívají své vzájemné závislosti autonomie (Pongs 2000: 247).

Ve společnosti vědění se přestává oceňovat produkováno zboží podle materiálu potřebného k jeho výrobě ne podle pracovní doby, ale podle množství expertního vědění, které jej obsahuje. Poskytované služby jako finanční poradenství, kurzy osobního rozvoje nebo lékařství jsou klasickým příkladem užití expertního vědění. Vědění tedy určuje hodnotu samotného zboží či služeb. Není statické, ale neustále se mění, obnovuje, rozšiřuje a společnost se stala zcela závislou na vědění, jako takovém.

Pokud to shrneme, tak mezi základní prvky, které charakterizují příchod ke společnosti vědění, patří zaprvé vývoj nových technologií, které vedou ke snaze vytvářet infrastrukturu druhého řádu. Ta se skládá z informačních a komunikačních technologií. Dále, jak již bylo řečeno výše,

vědění se stává měrnou hodnotou produkce. A posledním znakem je proměna profesní struktury a trhu práce ve společnosti (Pongs 2000: 248-255). Zdá se tedy, že vědění a vzdělání je nezbytnou podmínkou pro další rozvoj společnosti.

2.1.4 Proměna české společnosti

Nyní je na tomto místě třeba stručně popsat proměnu české společnosti skrze politickou i ekonomickou transformaci, která proběhla před více než pětadvaceti lety. Tato proměna bezesporu ovlivnila i nynější stav ekonomického smyšlení a jednání českého obyvatelstva.

V českém prostředí události z konce roku 1989 do české společnosti přinesly převratné změny v politickém i ekonomickém zřízení. Do této doby česká společnost vykazovala prvky kulturní i ekonomické izolovanosti. Po pádu komunistického režimu byla vržena do víru celosvětové globalizace. Novým celospolečenským cílem se stala snaha dohnat západní svět na ekonomické úrovni, a to hlavně prostřednictvím změn v jejím institucionálním uspořádání, struktuře a dovozem nových technologií (Frič, Potůček 2004: 424). Společenskou transformaci lze v širším pojetí nejlépe vymezit z hlediska politického a ekonomického. Je to proměna od totalitního k demokratickému režimu a od direktivní k tržní ekonomice (Večerník 1999: 34).

Myšlenka přechodu na tržní ekonomiku nevznikla samovolně. Samotná ekonomická transformace byla motivována potřebou ozdravit skomírající ekonomiku československého státu, ale také byla motivována politickou ideologií, která prezentovala volný trh jako konečný cíl sametové revoluce. Bylo to pojímáno jako „návrat do Evropy“. Rétorika důležitosti přechodu na tržní hospodářství byla konstruována na základě představy trhu jako symbolu civilizace. Trh se zdál být v této symbolice organickou součástí souboru ideologických pojmů, které obsahovaly prvky jako demokracie, pluralismus, které byly za socialismu zničeny nebo potlačeny

(Holý 2010: 144–145). Kromě toho, že se stal trh symbolem civilizace, byl také symbolem racionálního uspořádání společnosti a racionality jako takové. Racionální tržní ekonomika byla považována za dokonalý ekonomický systém, který není řízen politickým ani ideologickým rozhodnutím, a proto vznikla tato ekonomika na základě přirozeného společenského vývoje. Tedy pro svoji přirozenost a nezávislost byla tržní ekonomika prohlášena za velmi efektivní. Naproti tomu předchozí plánovaná ekonomika byla považována za „*umělou*“ z důvodu vnucování určité ideologie (Holý 2010: 146). Dnes je česká tržní ekonomika pevně součástí nejen evropské ekonomiky, ale také té celosvětové více než kdy předtím.

2.2 Lidské vědění

2.2.1 Vědění v širší perspektivě

Na začátek si položíme prostou otázku: „Co je vědění?“ Hledáme-li velmi zjednodušenou odpověď, můžeme říci, že vědění je kulturním jevem (Petříček in Burke 2007: 241). Musíme si ovšem uvědomit, že v každé kultuře nalezneme plurální vědění (Burke 2007: 26), které stojí za vědecký zájem. Je nutné si všimnout, co je v dané společnosti považováno za lidské poznání (Berger, Luckmann 1999: 26). V anglicky psané literatuře se setkáváme s použitím pojmu *knowledge*, který je do českého jazyka nejběžněji překládán jako vědění nebo poznání.¹ Vědění jako takové je humanitními vědami zkoumáno z různých perspektiv. Není tedy žádným překapením, že existuje také bezpočet definic vědění, ale pro naši počáteční představu si uvedme dvě:

„Vědění je suma informací, principů a zkušeností nezbytných k vyřešení problému, k rozhodování a k aktivnímu zvládnutí a vykonávání úkolů“ (Markkula cit. podle Veselý, Kalous 2004: 14).

„Vědění - určité zdůvodněné (objektivní) poznání; celek dosažených poznatků o světě, vesmíru, člověku a životě, jež se neustále zdokonalují“ (Olšovský 2011: 272).

Obecně můžeme nalézt sedm základních dimenzí, které určují, v jaké podobě bývá vědění často definováno – *nositel, forma, přenositelnost, vývojový stupeň, využitelnost v jednání, funkce a novost* (Veselý, Kalous 2004: 15). Představme si v krátkosti některé tyto dimenze vědění.

Vědění definované podle nositele je založené na dichotomii individuální a kolektivní. Kolektivní vědění je distribuováno a sdíleno na

¹ Podle Lukáše Nováka (2015: 97) je překlad anglického *knowledge* jako „poznání“ velmi nešťastné, protože samotné sémantické pole tohoto slova je v běžném užití nesrovnatelně širší, než jaké odpovídá samotnému technickému významu anglického termínu.

základě členství v organizaci nebo skupině a má například formu pravidel, procedur a sdílených norem. Naproti tomu individuální vědění vlastní jen konkrétní jedinec (Veselý, Kalous 2004: 15), a je tedy jedinečné.

Einstein mluví o tom, že samotná forma vědění také stojí na jasné dichotomii dvou podob a to: „ (...) *neživotné, skladované v knihách, a živé ve vědomí lidí. Druhá forma je koneckonců tou rozhodující, zatímco ta první, jakkoli je významná, hraje pouze podřadnou roli*“² (cit. podle Midgley 1991: 7). Jinými slovy řečeno, základní forma vědění je ústní nebo písemná.

Filosofie má svoji teorii vědění, respektive moderní analytickou epistemologii, která mimo jiné popisuje přenositelnost samotného vědění. Zaprvé máme implicitní vědění, také někdy označované jako „tiché“ (Veselý, Kalous 2004: 16). Jde o praktické vědění (*knowing how*), které se skládá z vlastních dovedností člověka, které jsou získávány praktickými zkušenostmi. Toto vědění má individuální podobu. Proti tomu stojí teoretické vědění (*knowing that*) vyjadřující určitou vazbu (Novák 2015: 97, Burke 2007: 23) k určité věci. Je to explicitní vědění, které může být formulováno, a také přenášeno nezávisle na subjektu. Proto je možné ho získat např. logickou dedukcí nebo studiem literatury (Veselý, Kalous 2004: 16).

Sociolog George Gurvitch definoval sedm základních druhů poznání: smyslové, společenské, každodenní, odborně-technické, politické, vědecké a filosofické (Burke 2007: 26). Těchto sedm druhů zahrnují funkce, obory nebo také oblasti, ve kterých se vědění uplatňuje.

Peter Burke (2013: 16) si od Clauda Léviho-Strausse vypůjčil známou metaforu syrového a vařeného. Uvažuje o tom, že je možné užívat termín informace pro údaje relativně „syrové“, které jsou specifické a praktické. Naopak za vědění lze označit veškeré údaje, které mají pomyslnou formu „uvařenosti“, protože tyto údaje jsou myšlenkově zpracované a

² Překlad autorky z anglického originálu: „(*Knowledge exists in two forms*) – *lifeless, stored in books, and alive, in the consciousness of men. The second form of existence is after all the essential one, the first, indispensable as it may be, occupies only an inferior position*“.

systematizované. Toto pomyslné rozdělení nemá pevné hranice, ale je relativní. Informace jako takové jsou složeny z dat, která nebyla shromážděna objektivně, ale na základě lidských předpokladů a předsudků. Vědění je zpracované skrze procesy ověřování, kritiku, měření, srovnávání a systematizaci. Na pomyslné křivce hierarchie vědění by nejnižše tedy stála samotná data, která jsou pouhými symboly bez významu. Informace naproti tomu, jak již bylo řečeno, jako vyšší forma dat poskytují odpovědi na otázky kdo, co, kdy, kde na základě významu, který je tvořen prostřednictvím relačního spojení (Veselý, Kalous 2004: 16- 17).

Dále v hierarchii máme samotné vědění. Vzpomeňme si na výše zmíněné definice vědění a na základě toho můžeme říci, že vědění aplikuje data a informace a snaží se zodpovědět otázku „jak“. Tato otázka „jak“ se vztahuje k možnému jednání na základě zpracovaných informací. A na pomyslných nejvyšších dvou příčkách máme poznání v širším slova smyslu a moudrost. Poznání nezodpovídá jen na otázku „jak“, ale taky „proč“ na základě porozumění daným principům. Pokud pochopíme principy, jsme schopni své dostupné informace a vědění syntetizovat natolik, že jsme s pomocí svého úsudku schopni vytvářet vědění nové (Veselý, Kalous 2004: 16-17). Moudrost jako nejvyšší stupeň vědění zahrnuje „*vidění celkových souvislostí mezi různými, i velmi vzdálenými jevy, znalost získávání vědění a zkušeností ověřený systém hodnot*“ (Veselý, Kalous 2004: 17).

Poslední dimenze popisuje hledisko novosti vědění. V západní společnosti se vědění stále vyvíjí na základě technologického pokroku. Jsou stále v rámci výzkumu vytvářena nová data, která jsou posléze systematizována. Výše uvedené dimenze vědění není jediná možná typologie vědění, ale je velmi přehledná.

2.2.2 Vědění z pohledu antropologie

Antropologie se jako disciplína skládá z mnoha subdisciplín. Počínaje Émilem Durkheimem se mezi antropology rozvinul přístup, který přijímá

kategorie anebo klasifikace jiných skupin a následně je zkoumán jejich sociální kontext. Jednou z nich je antropologie poznání (*anthropology of knowledge*) nebo je také možné název překládat jako antropologii vědění (Burke 2007: 102). Tato subdisciplína se zabývá reprodukcí a změnou lidského porozumění v různých typech sociálních a kulturních souvislostí. Je snahou antropologů studovat poznání ve všech jeho podobách, ať je to západní, nezápadní, vědecké, náboženské tak i každodenní (Alwood 2013).

V tomto ohledu lze identifikovat tři hlavní myšlenkové proudy v antropologii vědění zabývající se samotným konceptem vědění. Obecně koncept vědění a znalostí je definován v kontrastu k jiným konceptům, jako je například lidské jednání, představy nebo ideologie (Crick 1982: 287). Émil Durkheim ve své práci rozvinul svoji teoretickou diskusi o vědění v podobě vztahu mezi vědou a vírou (Durkheim 1976) nebo Lévi-Straussova práce obsahuje diskusi o vlastnostech mezi vědou a magií (Lévi-Strauss 1966). Společný podtext této diskuse je vztah mezi identifikací „naše“ a „jejich“. V tomto prvním přístupu, založeném na principu opozice „my“ a „oni“, je porovnávána koncepce západního vědění s tradičním, lokálním věděním existujícím v nezápadních oblastech. Zájem některých antropologů je především zaměřen na samotný proces westernizace vědění a na vznikající důsledky, které přináší zejména v rozvojových oblastech (Purcell 1998: 258). Můžeme říci, že vědění v různých podobách nalezneme všude na světě, ale samotný obsah vědění jako takový nemá vlastnost univerzálnosti. Nelze tedy věřit v kulturní univerzálnost, která je ovšem mnohdy v rozvojových projektech západu předpokládána (Sillitoe 2010: 17). Tento koncept univerzálnosti vědění v západním světě se zároveň pojí s určitou vírou a důvěrou v odborníky a odborné vědění. Celý vzdělávací systém je postaven a odkazován na důvěru, že odborníci vědí nejlépe, co je nejlepší pro nás a také pro rozvojové oblasti. Tedy „*naše vědění je postaveno na zjištěních a myšlenkách druhých*“ (Sillitoe 2010: 21).

Je ovšem možné o konceptu vědní také uvažovat například jako bridský antropolog Maurice Bloch, který uvažuje o vědění skrze kognitivní přístup. Tvrdí, že velká část našeho vědění není konstruováno skrze jazyk, ale právě naopak stojí na nejazykovém základě. Poukazuje na fakt, že již v raném dětství si dítě, i když ještě neumí mluvit, samo vytváří implicitní sítě významů, které jsou vytvořeny prostřednictvím zkušenosti a praxí s vnějším světem. Tedy skrze zkušenost získává člověk určité poznání o světě. Časem je snahou člověka transformovat tuto zkušenost do jazykového systému, jehož pomocí se snaží tuto zkušenost popsat a předat druhým. Problém ovšem nastává u zkušenosti určitého charakteru, které nejsou jazykově převoditelné. Samotný jazyk je nedokonalý systém, kdy samotným jazykovým popisem se ztrácí komplexní význam této zkušenosti. Proto by člověk měl určitou zkušenost sám prožít (Bloch 1998: 6-7). Lidské zkušenosti jsou tedy důležitým základním stavebním kamenem pro vytváření našeho individuálního vědění.

Dalším z možných vymezení tohoto konceptu je tentokrát určováno skrze představu vědění jako určité analytické kategorie. Tento přístup přináší Fredrik Barth (2002). Tento způsob vymezení konceptu vědění je pro moji práci velmi inspirativní. Tento autor nevidí velký rozdíl mezi samotnou kulturou a pojetím vědění, protože se vědění stalo instrumentálním a nelze ho tedy rozeznat od kultury. Ve své práci poukazuje na to, že vědění lidem poskytuje materiál pro reflexi a prostor pro jednání, a naproti tomu kultura tyto reflexe a jednání přijímá. Vědění musí mít prameny v individuální zkušenosti, ale do značné míry získáváme zprostředkované zkušenosti učením od těch druhých v podobě společné činnosti. Fredrik Barth samotný obecný pojem vědění dělí na tři následující vzájemně propojené části: věcný korpus tvrzení a představ o světě, komunikační médium a sociální organizaci. Tento věcný korpus tvrzení a představ je skrze vytvořená komunikační média v podobě slov, symbolů a jednání distribuován, sdílen a předáván v sérii individuálních vztahů v sociální organizaci. Závislost všech tří částí způsobuje vzájemné ovlivňování. Je tedy třeba podle autora:

„pozorovat soubor okolností, které vytváří kritéria validity, které řídí vědění v partikulární tradici. Vznikají skrze vliv na jednání, které je omezeně zakotveno v sociální organizaci“ (Barth 2002: 2- 4). Tato koncepce má podle Kirsten Hastrup (2004: 457) jednu zásadní chybu. Podle ní Fredrik Barth přehlíží samotné historické okolnosti, za kterých rozličné vědění skrze zkušenost vzniklo. Tato kritika je podle mého názoru oprávněná, protože nelze nahlížet na koncept vědění nebo i na jiný koncept v bezčasovém vákuu, protože vědění v globálním světě je postaveno na základě minulých zkušeností, ale je spojeno do nekonečné sítě bez začátku a konce, a proto by se cyklicky mělo vracet k historickým okolnostem svého vzniku.

Je tedy také nezbytné se soustředit na individuální pohled jednotlivce na jeho svět, nikoliv na kolektivní pohled populace (Koch 2009). Zároveň pokud chceme zkoumat samotné vědění, nesmíme se jen dívat na objekt našeho zájmu, ale musíme také sledovat podobu tohoto zájmu, abychom pochopili, jakým způsobem jsou informace ve vědění uspořádány (Hastrup 2004: 456). Vědění samotné je relativní a prozatímní.

2.2.3 Expertní vědění

Podle výše popsaných charakteristik dnešní moderní společnosti a stavu chápání lidského vědění tedy vyplývá, že jedince žijícího v 21. století nelze popsat jako renesančního člověka nebo jako mnohoúčence, ale spíše jako vlastníka specializovaných znalostí. Právě s postupným enormním nárůstem množství odborného vědění ve společnosti se v první polovině 19. století etablovala snaha diverzifikovat lidské vědění (Burke 2013: 199-213). A tím vytvářet specifické jedince, které by bylo možno nazývat experty či profesionály ve svém oboru. Dnes lze nalézt odborné vědění ve všech sférách sociálního života, a tím se stávají experti důležitými aktéry v sociálních interakcích v dnešní společnosti. Experti jsou dle Stehra a Ericsona (1994: 75), „*tlumočníky a zprostředkovateli mezi vědou a subjektivními potřebami jedinců a mezi objektivním a subjektivním*“.

Samotný proces profesionalizace nastává v několika případech. Zaprvé některá zaměstnání získávají charakter akademické profese a pro vstup na toho profesní pole je podmíněno relevantním expertním věděním, které je získáváno skrze vzdělávací instituce. Symbolem dosažení určitého expertního vědění je odpovídající titul (Siergrist 1990 in Jantulová 2005). Dále je tento proces spojován s ustanovením určitého rámce vědění a dělby práce, kdy určitá skupina lidí je schopna využívat výhradně své vědění a vzdělání k řešení specifických problémů, které má společnost snahu řešit (Sneippell 2002: 262). Vytváří se dvě naproti sobě stojící skupiny - experti a laikové. Experti získávají na základě svého vědění autonomii a monopol na řešení určitých problémů. Naproti tomu laik se na základě nedostatečného relevantního vědění stává závislým na odborníkovi, a tím se jeho osobní rozhodnutí podřizují odborné autoritě, která je legitimizována skrze expertní vědění profesionála. V rámci společnosti experti získávají skrze autoritu určitý sociální a ekonomický status, který je doprovázen i určitým stupněm moci (Jantulová 2005: 132-133).

Moc lze chápat podle Maxe Webera (1978: 53) jako určitou pravděpodobnost, kdy jeden z aktérů v rámci vzájemných sociálních vztahů bude v takové pozici, která mu umožňuje vykonávat svou vůli i přes odpor, bez ohledu na reálný základ, na kterém tato pravděpodobnost spočívá. Francouzský sociolog a antropolog Pierre Bourdieu tento vztah nazval *symbolickou mocí*, která „je definována uvnitř a skrze dané vztahy mezi těmi, kdo uplatňují moc, a těmi, kdo se jí podřizují“ (Bourdieu, 1991: 170). Tento vztah probíhá prostřednictvím výchovy, vzdělávání, kulturní dominance a skrze další formy „*symbolického násilí*“. Pakliže se bude nadále posilovat význam expertního vědění ve společnosti, tak se bude zvyšovat závislost těch, kteří expertní vědění nemají, na těch, kteří odpovídající vědění mají (Giddens 2003: 129).

Nikdo se nemůže stát expertem v tom smyslu, že by ovládal všechno odborné vědění. Jedinec má jen omezené schopnosti a dovednosti.

Bourdieu definoval v podobném duchu několik druhů kapitálu, které se objevují v sociální struktuře v určitém objemu a složení. Mluví o kapitálu ekonomickém, kulturním, sociálním a symbolickém. Kapitál ekonomický představuje různé formy materiálního bohatství, který je úzce propojen s kapitálem kulturním. Ten se skládá ze tří forem: kapitál vtělený, objektivizovaný, institucionalizovaný. Kapitál vtělený se skládá z schopnosti a dovednosti, které člověk získal v průběhu socializace. Objektivizovaný kapitál existuje ve formě knih či přístrojů. Třetí forma institucionalizovaného kapitálu je určována například skrze vysokoškolské hodnosti, vědecké tituly apod. Tyto formy kulturního kapitálu jsou navzájem propojené a projevují se v tom, jak lidé jednají, tedy podle toho, jaký mají podle Pierra Bourdieu *habitus* (Bourdieu 1986: 241-258).

Dnešní společnost věří v expertní vědění. Důvěra, která zde vzniká, může být, jak podotýká Giddens (2003: 63), vyžadována jen tam, kde existuje určitá nevědomost. Laici musí věřit expertům, že dokážou své znalosti dostatečně použít. Je ovšem otázka, jestli ten, kdo se nazývá expertem na určitou oblast vědění, jí skutečně má. Mají ti, kdo se za experty považují, ty správné atributy, které byly výše zmíněné. Kde je skutečná hranice mezi laikem a expertem?

2.2.3.1 Odborné finanční poradenství

Finanční poradenství, jak ho známe dnes, se v západním světě rozvinulo v průběhu 70. let 20. století a v českém prostředí se ve velkém rozšířilo po roce 1989 (Juřík 2011). V roce 2015 na českém finančním trhu podle statistik České národní banky operuje 46 bankovních institucí a 54 pojišťoven a zároveň je zaregistrováno 26 051 nezávislých finančních poradců a 147 819 finančních poradců v oboru pojišťovnictví (ČNB 2015).

Obecně řečeno, finanční poradenství v bankovní i nebankovní instituci by mělo být odbornou službou pro širokou veřejnost, jak pro jednotlivce, tak pro firmy. Pracovníci, tedy poradci, by měli poskytnout

klientovi co nejlepší kompletní servis. Činností poradce by mělo být provedení klienta úskalími jednotlivých finančních produktů a vysvětlit mu jejich funkci a zároveň má na starosti veškerou smluvní dokumentaci mezi klientem a poradcem či institucí, kterou zastupuje. Poradce jde rozdělit podle druhů činností, které vykonávají.³ Například bankovní poradce radí v oblasti financí jen v okruhu finančních produktů, které nabízí banka, v které je zaměstnán. Naproti tomu nezávislý finanční poradce, kteří pracují s celou škálou finančních produktů od různých finančních institucí. Poradce pracující ať, jako zaměstnanec nebo jako OSVČ je odměňován skrze provizní systém. Zaměstnanec v bankovní instituci má tu výhodu, že pokud se mu nedaří plnit obchodní plán, tak jeho zaměstnavatel mu po určité omezenou dobu odměnu platí dál, u živnostníka nikoliv (Janda 2011: 20-25).

Poradci by se měli při výkonu své profese řídit etickým kodexem společnosti, pro kterou pracují, nebo s ní spolupracují. Neexistuje jednotný etický kodex pro všechny. Každá společnost si etický kodex sestavuje sama, ale jsou některá ustálená pravidla. Například v etickém kodexu Asociace finančních zprostředkovatelů a finančních poradců ČR (AFIZ) nalezneme následující etické principy chování pro poradce:

„Spotřebitelům poskytuje své služby kvalifikovaně, spravedlivě, čestně, poctivě, profesionálně a v souladu s nejlepšími zájmy spotřebitelů (...). Poskytuje spotřebitelům jasné, srozumitelné, pravdivé a včasné informace tak, aby byly snadno pochopitelné a jejich klíčové body zaujímaly význačné místo (...). Dbá o své další vzdělávání v oblasti poskytování finančních služeb na finančním trhu“ (AFIZ 2006).

Veškeré body etického kodexu by měly být pro poradce závazné. Při vstupu do tohoto profesního odvětví musí tento etický kodex, ať v jakékoli podobě, podepsat. Mnozí finanční poradci pracují také pro státní nebo vzdělávací

³ Je možné je typově rozdělit na poradce bankovní, investiční, hypoteční, finanční, úvěrové, firemní, pojišťovány, makléře a na tzv. bouchače (Janda 2011: 21).

instituce. Přípravují pro ně a následně vedou kurzy finanční gramotnosti pro základní a střední školy a kurzy finanční gramotnosti pro dospělé.

2.2.3.2 Finanční poradenství v neziskovém sektoru

Český neziskový sektor prodělal od 90. let minulého století do dnes mnoho změn. Jednou z nich je proměna struktury aktérů, kteří pracují v tomto sektoru. V minulosti v neziskových organizacích pracovali převážně dobrovolníci, kteří ve svém volném čase dobrovolně, bez nároku na honorář byli zapojeni do činnosti neziskové organizace. V průběhu dalších let pod tlakem státu začínají být do činnosti zapojováni experti a profesionálové různých odvětví. Experti realizují specializovanou činnost, která odpovídá jejich vzdělání a zkušenostem (Jantulová 2004: 235), a jsou finančně ohodnoceni.

Finanční poradenství u neziskových organizací je spíše zaměřeno na dluhovou problematiku, kdy cílovou skupinou jsou lidé, klienti, kteří se již dostali do tíživé finanční situace a nezvládají jí sami řešit. Neziskové organizace jako například Člověk v tísni, Asociace občanských poraden nebo Poradna při finanční tísni, se snaží lidem poradit a pomoci jim vyřešit jejich finanční problémy a důsledky, tedy například dluhy a exekuce, které z nich vyplynuly. Tyto organizace, ale i další se snaží také o určitou osvětu ohledně financí v rámci různých kurzů finanční gramotnosti.

2.3 Racionalita, peníze a spotřeba

2.3.1 Racionalita z pohledu ekonomické antropologie

Ekonomická antropologie se v době svého největšího rozkvětu v 60. letech minulého století dostala do debaty mezi dvěma myšlenkovými tábory, a to mezi substantivisty a formalisty. Tato debata se vedla ohledně možnosti, jestli je možné použít západní ekonomické pomůcky k popisu ekonomiky při studiu nezápadních ekonomik. Samotná debata má podle Wilkeho již kořeny v dřívější debatě, která se vedla mezi relativistickým a univerzalistickým chápáním světa (Wilk 1996: 4-5). Relativistický přístup ke světu zastává názor, že cizí kulturu nelze poznat skrze západní nástroje a měřítko, skrze která by se kultury navzájem porovnávaly. Každá kultura je jedinečná, a proto je třeba s ní zacházet individuálním přístupem. Naproti tomu univerzalistický přístup ke světu vychází z předpokladů, že existuje společná podstata lidské existence, která obsahuje univerzalistické základy lidské povahy a společnosti. Proto je možné kultury zkoumat pomocí komparace s použitím objektivních nástrojů vědy (Wilk 1996: 6). Tedy pokud diskutujeme o přirozenosti „jiných“, jak bychom měli rozumět rozdílným kulturám, tak tím vlastně zároveň reflektujeme naši „moderní“, západní společnost.

Substantivisty můžeme řadit k zastáncům relativistického přístupu a jejich směr myšlení byl utvořen na základě práce Karla Polanyiho, který ve své práci poukazuje na fakt, že existují netržní typy ekonomického chování, a to reciprocita, redistribuce a směna. Tyto typy ekonomického chování se řídí jinými principy než maximalizací vlastního užitku (Polanyi 2006: 52). Dále naznačuje, že máme dva významy pro ekonomiku – formální a substantivní. Pojmem formální se označují činnosti utvářející racionální očekávání a rozhodnutí, která jsou na základě racionální volby mezi alternativním využitím omezených zdrojů. Druhý, substantivní význam, odkazuje k samotnému sledování aktivit pro splnění materiálního zabezpečení potřeb pro daný život (Polanyi 1957 in Wilk 1996: 6).

Upozorňuje také na to, že by si ekonomové měli uvědomit, že různé typy ekonomických institucí jsou utvářeny v závislosti na konkrétních společnostech a jsou zároveň řízeny místní logikou (Polanyi 2006: 54).

Formalisté jako Raymond Firth, Harold Schneider a mnozí další se ohrazují proti myšlence zdánlivé jedinečnosti kultury. Domnívají se, že je možné nalézt univerzalistické zákonitosti v různých společnostech. Zatímco výzkumný zájem substantivistů byl směřován ke skupině a ekonomické instituci, zájem formalistů byl vždy zaměřen na jedince jakožto aktéra jednání a jeho ekonomické chování. Zároveň antropolog jako Frederik Barth argumentuje, že lidé nenásledují jednoduše pravidla vlastní kultury, ale jako jedinci ji také formují, a zároveň formalisté neviděli inovaci, kreativitu nebo konflikt jako pasivní prvek kultury (Wilk 1996: 9). Nyní je tedy třeba říci, jaké stanovisko zastávají tyto dva přístupy k samotné ekonomické racionalitě.

„Radikální formalisté trvali na tom, že ekonomická racionalita maximalizujících jedinců byla nalezena ve všech společnostech a typech jednání. Radikální substantivisté zase na tom, že ekonomické chování je typem lidské činnosti zakořeněné v různých sociálních institucích v různých typech společností“⁴ (Wilk 1996: 11).

Jak již bylo naznačeno výše, substantivisté srovnávají společnosti a pro tento přístup je důležité pozorování sociální struktury, nikoliv individuální chování. To bylo ovšem v hledáčku formalistů, kteří srovnávají jedince a snaží se pochopit jeho individuální volbu pro maximalizaci svého zisku. Wilk s představou formalistů polemizuje a říká, že ne vše je záležitostí racionální volby a snahy po co nejefektivnějším kalkulu (Wilk 1996: 28-30). Nakonec na obhajobu obou přístupů předznamenává:

⁴ Překlad autorky z anglického originálu: „*The strongest formalist proposition was that the economic rationality of the maximizing individual was to be found in all societies, in all kinds of behaviour. The strongest substantivist position was that the economy is a type of human activity, embedded in different social institutions in different kinds of societies*“.

„Pokud se na tyto premisy podíváme pečlivěji, zjistíme, že se navzájem nevylučují. Jedna nutně nevyvrací druhou, obě mohou být pravdivé, stejně tak jako se mohou obě mýlit“⁵ (Wilk 1996: 11).

Samotná debata o racionalitě nevedla nakonec k nalezení společného konsenzu. Místo toho se v následujících letech zformovaly nové směry, které inovativním způsobem nahlízejí na ekonomické fenomény. Můžeme si například uvést ekologickou či rozvojovou antropologii, feminismus nebo neomarxismus (Wilk 1996: 14–20).

Racionalita jako taková má povahu rozumového uvažování, rozhodování a chování. V ekonomickém pojetí je ekonomické chování charakterizováno vzájemnou vazbou mezi ekonomickou strukturou a lidskými potřebami. Snahou jedince je dosáhnout co nejlepšího užitku pro naplnění svých potřeb. Můžeme zde hovořit o tzv. *Homo economicus*. Tento člověk ekonomický je dostatečně informován, aby byl schopen sám seřadit veškeré své možnosti podle toho, kde může sám nejvíce získat. Lidské jednání je individuální a řízeno racionální logikou. Potřeby jedince mají přednost před potřebami skupiny (Hubinková 2008: 68). Jedinec je zároveň ovlivňován vnějšími okolnostmi, které usměrňují chování daného jedince. Za vnější okolnosti můžeme počítat všudypřítomnou reklamu, interakce s druhými, ale i množství peněz, které je jedinec schopen získat za určitý časový úsek. Na problematiku peněz se nyní podíváme v následující kapitole.

⁵ Překlad autorky z anglického originálu: „If we look at these premises carefully, we see that they are not mutually exclusive. They do not negate each other; both could be true. Furthermore, both could be wrong“.

2.3.2 Peníze v dnešní společnosti

Dříve než nastíníme symbolický a sociální význam peněz pro člověka jako takový z antropologické perspektivy, je třeba si nejprve říci o jiném přístupu k tomuto tématu. Můžeme říci, že více viditelným přístupem k penězům v běžném životě je ten ekonomický. Zde jsou peníze v každodenním životě vnímány jako nástroj k dosažení všech cílů, které si jednotlivec při racionálním uvažování o svých možných potřebách stanovil. Ekonomové vidí peníze jako určitý fenomén, který ovlivňuje jak jednání a rozhodování jednotlivců, tak ekonomicky i společensky vývoj cele společnosti. V rámci ekonomie je možné uvažovat o dvou možných definicích peněz, a to o teoretické a empirické (Revenda 2010: 18).

Nejprve tu máme teoretickou definici peněz, která vysvětluje samou podstatu peněz. Za peníze lze považovat cokoliv, co slouží jako běžně přijímaný prostředek směny (Samuelson, Nordhaus 2010: 511), skrze který dosáhneme uskutečnění směnného obchodu. S tím také souvisí další předpoklad, že peníze jsou považovány za numerické měřítko hodnoty věcí. Peníze tedy jako společná, univerzální zúčtovací jednotka usnadňují obchodní transakci mezi dvěma aktéry. Poslední důležitá funkce peněz je založena na představě, že peníze jsou médiem uchování hodnoty věci (Jílek 2004: 27), kdy za ideálních podmínek bude mít věc stále stejnou hodnotu. Pokud to shrneme, tak teoretická definice peněz tedy říká, že peníze jsou aktiva – forma bohatství, vlastnictví s vysokým stupněm likvidity, tedy bohatství, které můžeme rychle proměnit ve zboží či služby (Holman 2004: 77).

Naproti tomu empirická definice peněz nemá snahu nám vysvětlit, co to vlastně peníze jsou, ale namísto toho se snaží pochopit vzájemné vazby mezi pozorovatelnými jevy, které peníze přinášejí. Tento empirický přístup pracuje jen s kvantitativní rovinou čísel, která jsou mezi sebou v makroekonomické analýze porovnávána (Havel 2002). Havel také dodává,

že tato degradace na pouhá čísla nechává zmizet mnohé důležité významy, které jsou důležité pro pochopení fungování směny.

Antropologická perspektiva obecně pracuje s představou, že peníze tvoří vztahy mezi lidmi. Věří se, že samy o sobě mohou mít osobnost a historii. Není snahou tohoto přístupu peníze nějakým způsobem regulovat. Bez problémů jsou na jednom trhu přijímané jiné druhy platidel pro různé sféry směny. První mýtus o vzniku barterové směny mezi jednotlivci na základě přebytku produkce věcí již předložil teoretik a ekonom Adam Smith, ale pro naše účely bude přínosnější se obrátit na možný vznik směny skrze dar (Hart 2005: 161), jak jej navrhnul Marcel Mauss. Podle něho má směna darů tři hlavní fáze, a to zúčastnit se směny darů, přijímat dar a později oplácet dar. Mezi druhou a třetí fází směny darů se nám vytváří klíčový reciproční vztah mezi darovatelem a obdarovaným. Ten, kdo dar přijímá, se až do doby splacení daru nachází v podřízené pozici (Mauss 1999: 133). Výměnu darů je tedy možné považovat za původní formu jakékoli směny. Samotná směna neobsahuje standardizované předměty, které si jedinci předávají, ale je třeba si uvědomit, že směna darů je symbolickou činností (Hart 2005: 160).

V novodobé společnosti přináší při hodnocení transakcí jako dary element individualizace a odcizení (Carrier 1991: 131). Peníze nejsou jen nástrojem směny, ale také spolu reprodukují morální řád, kde upadá vzájemná solidarita a přichází individualizace. Staly se nástrojem zobecňování na standardní hodnoty věci. Jakákoliv věc není vyjádřena vlastní hodnotou, ale skrze hodnotu peněz (Bloch, Parry 1989: 1-6). Zároveň peníze distribuují vymezený kousek moci (Sokol 2007: 85), jejíž síla je daná podle množství peněz.

2.3.3 Spotřeba

Lidské potřeby a jejich racionální naplňování je pomyslným motorem lidského jednání. Touha splnit si všechna svá přání a očekávání je

nekonečná. Tomáš Sedláček (2012: 232) na základě Malthusova populačního zákona poukazuje na fakt, že naše potřeby úměrně rostou s tím, co máme, a zároveň nikdy nemáme dost. Pokud se nám podaří uspokojit jednu touhu, tak ji ihned nahradí touha jiná. Jinými slovy, počet toho, co jsme již získali, nikdy nedosáhne na množství stále nově narůstající poptávky po čemkoliv. Zároveň se objevuje rozumová strategie „okamžitého uspokojení“, která nabízí lákavě vyhlížející myšlenku tady a teď v náhlém okamžiku. Jde o okamžité upokojení lidských potřeb v co nejkratším čase, kdy se zdá být odměna náležitě výhodná, protože nelze předem odhadnout, jestli bude žádoucí ještě ve chvíli, kdy je konečně získána (Bauman 2004: 185). Vypadá to tedy, že člověk není schopen určit svůj vlastní pomyslný bod blaha, saturace, spokojenosti nebo také nasycení. Zdá se být neviditelným a nedosažitelným (Sedláček 2012: 233).

Je také ovšem možné, nahlížet na daný problém skrze Veblenův termín okázalé spotřeby. Ten říká, že lidé se snaží skrze spotřebu vydobýt určité postavení v moderní společnosti. Jednou z příčin tohoto jednání je anonymizace jedince uvnitř společnosti, a tak se stala míra spotřeby jedinou viditelnou měrnou hodnotou mezi jednotlivci ve společnosti. Spotřeba má schopnost popsat hodnoty a životní styl jedince a následně je schopna skrze svou míru jedinci stanovit určitý status (Veblen 1999: 58–82). Pokud to tedy shrneme slovy Jana Kellera: „*Lidé nekonzumují kvůli snaze ‚mít‘, chovají se konzumně proto, že chtějí někým ‚být‘ ve společnosti, která posuzuje míru úspěšnosti podle velikosti osobní spotřeby.*“ (Keller 2010: 49).

2.4 Finanční gramotnost a finanční vzdělávání

Společenský vývoj během dvacátého století i začátku století jednadvacátého klade stále větší důraz na samostatné rozhodování jedince v mnoha oblastech, která jsou klíčová pro jeho spokojený život. S nástupem poslední celosvětové hospodářské krize v roce 2007 přišlo neočekávané prozření ohledně stavu schopností lidí se orientovat v široké oblasti

finančního světa. Celková neinformovanost obyvatel západního světa ohledně základních pravidel správy jejich osobních financí se ukázala být alarmující a mezinárodní organizace, jako právě OECD, Evropská unie nebo i různé instituce v národních státech začínají, připravovat podklady pro realizaci projektů zaměřujících se na zlepšení finanční gramotnosti u svých občanů. Je třeba podotknout, že počátky systémového přístupu k určité finanční osvětě, tedy k finanční gramotnosti a k finančnímu vzdělávání, se datují již do roku 2003, kdy Organizace pro hospodářskou spolupráci a rozvoj (OECD) vytvořila první projekt finančního vzdělávání, který ovšem nebyl nikterak rozsáhlý.

V následujících podkapitolách se pokusím představit problematiku finanční gramotnosti jakožto určitého souboru vědění, kterého by měl v ideálním případě dosáhnout každý člověk v určitém minimálním množství. A zároveň představit systém finančního vzdělávání a jeho obsahovou podobu.

2.4.1 Vymezení pojmu finanční gramotnost

Na otázku, co to vlastně finanční gramotnost je, není jednoduchá odpověď. V mezinárodním měřítku nenalezneme jednotně danou definici nebo terminologii. Ve stávajících publikacích se lze setkat s různými vymezeními finanční gramotnosti a finančního vzdělávání. V rámci světa jsou používány termíny jako finanční způsobilost (*financial capability*) a finanční gramotnost (*financial literacy*). Tyto termíny jsou velmi často používány jako synonyma. Termín finanční způsobilost je běžně používán ve Velké Británii či v Kanadě a pojem finanční gramotnost je používán ve Spojených státech amerických nebo v Austrálii. Někdy jsou tyto pojmy nahrazeny termíny ekonomická gramotnost (*economic literacy*) a ekonomická způsobilost (*economic capability*) (Orton 2007: 7). Mezi jednotlivými přístupy nenalezneme diametrální rozdíly, ale jedná se spíše o širší záběr a zdůrazňování některých prvků. Na následujících řádcích se pokusím tyto přístupy popsat.

Finanční způsobilostí se obecně rozumí určitý soubor schopností a dovedností obsahující tři základní složky. První složkou jsou **finanční znalosti a porozumění**⁶, které jsou definovány jako schopnost rozumně přemýšlet o penězích a umět s nimi manipulovat v jejich různých formách. Tedy co nejlépe se vypořádat s každodenními finančními záležitostmi. Člověk by měl být schopen učinit správná rozhodnutí k uspokojení svých vlastních potřeb. Dále sem patří **finanční dovednosti a kompetence**⁷. Ty lze označit za schopnost pomáhající aplikovat znalosti a porozumění v celé řadě předvídatelných i neočekávaných událostí. Člověk je schopen skrze tuto schopnost řešit každý finanční problém nebo příležitost. A třetí složka obsahuje **finanční odpovědnost**⁸, která se řadí mezi schopnosti ocenit širší dopad finančního rozhodnutí na osobní situace, rodinu a širší komunitu. Člověk si je vědom svých práv a povinností a zná zdroje pomoci a možnost odborného vedení (PRI 2005: 4). Tedy shrneme-li to, finančně schopný jedinec je ten, kdo má určitý soubor dovedností a sebedůvěru si sám uvědomovat své veškeré finanční možnosti. Ví, na koho se může obrátit o pomoc, aby mohl činit informovaná rozhodnutí. Jedinec je schopen učinit veškerá opatření ke zlepšení svého finančního blahobytu a zároveň umožňuje podporovat získávání těchto schopností (SEDI and St. Christopher House 2006: 4).

Prezident kanadské nadace pro ekonomické vzdělání Gary Rabbior mluví o ekonomické způsobilosti, jako o: „*rozvoji znalosti a dovednosti, týkající se dané společnosti, která umožňuje jedinci provádět životně ekonomická rozhodnutí a akce s důvěrou a kompetentností*“⁹ (PRI 2005: 5). Do ekonomické znalosti lze také zahrnout myšlenku ekonomického občanství, kdy by každý člověk měl porozumět makroekonomickým i

⁶ Anglický originál: *Financial knowledge and understanding*

⁷ Anglický originál: *Financial skills and competence*

⁸ Anglický originál: *Financial responsibility*

⁹ Překlad autorky z anglického originálu: “*developing the knowledge and skills, relevant to one’s society that enables a person to undertake life’s economic decisions and actions with confidence and competence*”.

mikroekonomických silám a trhu práce do takové míry, aby byl schopen se v každodenním životě rozhodovat (Orton 2007: 8).

V roce 2003 se na mezinárodní úrovni začala aktivněji věnovat problematice finanční gramotnosti a finančnímu vzdělávání Organizace pro evropskou hospodářskou spolupráci (OECD). Byl spuštěn projekt finančního vzdělávání, který měl za úkol v první fázi posoudit, do jaké míry jedinci potřebují finanční gramotnost. Cílem tohoto projektu bylo vypracovat zásady a standardy gramotnosti pro zlepšení realizace finančního vzdělávání v členských státech. Dále OECD v roce 2005 zveřejnila dokument nazvaný *Improving Financial Literacy: Analysis of Issues and Policies*, ve kterém popisuje efektivnost programů finančního vzdělávání ve 34 členských státech a hodnotí jejich účinnost. Zde byla představena komplexní představa o finančním vzdělávání (*financial education*), které chápe jako:

„(...) proces, ve kterém finanční spotřebitelé a investoři zlepšují své porozumění finančním produktům, konceptům a rizikům a ve kterém si prostřednictvím informací, instruování a objektivních rad rozvíjí dovednosti a sebedůvěru nezbytné k lepšímu uvědomování si finančních rizik a příležitostí, k učinění informovaných rozhodnutí, k nalezení účinné pomoci a k dalším efektivním akcím pro zvýšení svého finančního zabezpečení“ (OECD 2005: 26).

OECD přichází s jednoznačnou definicí finanční gramotnosti mnohem později až v roce 2012. Ve spolupráci s dalšími subjekty vytvořila pracovní definici finanční gramotnosti pro výzkum PISA 2012:

„Finanční gramotnost je znalost a porozumění finančním pojmům a dovednosti, motivace a sebedůvěra k využití těchto znalostí a porozumění za účelem efektivních rozhodnutí v různých finančních kontextech, zlepšení finančního blahobytu jednotlivců i společnosti a k umožnění participace na ekonomickém životě“ (OECD, 2012).

V českém prostředí byla na základě vzájemných konzultací mezi Ministerstvem financí (MF), Ministerstvem školství, mládeže a tělovýchovy (MŠMT), Ministerstvem průmyslu a obchodu (MPO), Českou národní bankou (ČNB) a spotřebitelskými a profesními sdruženími s využitím zahraničních zkušeností vytvořena společně uznávaná definice finanční gramotnosti. V *Národní strategii finančního vzdělávání* (MF 2010: 11) je následující definice:

„Finanční gramotnost je soubor znalostí, dovedností a hodnotových postojů občana nezbytných k tomu, aby finančně zabezpečil sebe a svou rodinu v současné společnosti a aktivně vystupoval na trhu finančních produktů a služeb. Finančně gramotný občan se orientuje v problematice peněz a cen a je schopen odpovědně spravovat osobní/rodinný rozpočet, včetně správy finančních aktiv a finančních závazků s ohledem na měnící se životní situace.“

Finanční gramotnost obsahuje tři základní složky a to gramotnost peněžní, cenovou a rozpočtovou.

- **Peněžní gramotnost** představují kompetence nezbytné pro správu hotovostních a bezhotovostních peněz a transakcí s nimi a dále správu nástrojů k tomu určených (např. běžný účet, platební nástroje apod.).
- **Cenovou gramotnost** představují kompetence nezbytné pro porozumění cenovým mechanismům a inflaci.
- **Rozpočtovou gramotnost** představují kompetence nezbytné pro správu osobního/rodinného rozpočtu (např. schopnost vést rozpočet, stanovovat finanční cíle a rozhodovat o alokaci finančních zdrojů) a zahrnuje i schopnost zvládat různé životní situace z finančního hlediska. Rozpočtová gramotnost zahrnuje vedle výše popsané obecné složky také dvě složky specializované: **správu finančních aktiv** (např. vkladů, investic a pojištění) a **správu finančních závazků** (např. úvěrů nebo leasingu). To předpokládá v obou

případech orientaci na trhu různě komplikovaných finančních produktů a služeb, schopnost mezi sebou jednotlivé produkty či služby porovnávat a volit ty nejvhodnější s ohledem na konkrétní životní situaci (MF 2010: 12).

A tedy samotné finanční vzdělávání je nástrojem, s jehož pomocí lze zvýšit úroveň finanční gramotnosti. Tento nástroj podle této strategie umožňuje občanům České republiky, tedy spotřebitelům, adekvátně pracovat s informacemi ohledně finančního trhu tak, aby dokázali zajistit své i potřeby jejich rodiny s ohledem na veškeré možné změny v jejich životech (MF 2010: 6).

Z těchto definic tedy vyplývá, že finančně gramotný člověk je ten, kdo skrze nabyté zkušenosti pomocí finančního vzdělávání získal dostatečné schopnosti, aby odpovědně spravoval své finance a svůj hmotný majetek po celou dobu svého dospělého života. Pokud bude schopen adekvátně využívat veškeré dostupné informace pro uspokojení svých potřeb, bude to mít ve výsledku pozitivní vliv na finanční situaci nejen jeho samotného a jeho rodiny, ale také i na celou společnost, do které jedinec patří.

2.4.2 Současný stav finanční gramotnosti v ČR

Problematice finanční gramotnosti je věnovaná stále větší pozornost u nás i v zahraničí. Čím dál tím častěji je tématem skloňovaným v médiích, ale také v rámci odborných studií či v průzkumech, které se zejména zaměřují na poznávání a hodnocení současného stavu. Jako dobrý příklad nelze nezmínit mezinárodní šetření PISA (*Programme for International Student Assessment*), které je od první realizace v roce 2000 považováno za nejrozsáhlejší a nejambicióznější mezinárodní projekt probíhající cyklicky každé tři roky až do současnosti. Hlavním cílem tohoto projektu je pravidelné zjišťování vědomostí a dovedností v oblastech matematické, čtenářské, přírodovědné gramotnosti. Záměrem daného šetření je ohodnotit, jak mladí lidé ve věku patnácti let dovedou v rozmanitých situacích běžného

života využívat to, co se dosud naučili. Nejde tedy o kvantitu samotného vědění, ale jde schopnost využít nabyté vědomosti (Palečková, Tomášek 2013: 12).

V každém novém cyklu projektu je rozšířena testovaná problematika o další oblasti, které se ukazují být klíčové z pohledu lidských potřeb. V roce 2012 se jimi stala právě finanční gramotnost. V rámci šetření byly definovány čtyři základní kategorie, které obsahují vědění a znalosti, které jsou nezbytné pro získání určité míry finanční gramotnosti. První kategorie popisuje *peníze a transakce*. Je zde zahrnuto povědomí o různých formách a smyslu peněz a zvládnání jednoduchých peněžních transakcí. Druhá kategorie se zaměřuje na *plánování a hospodaření s financemi* a to především s příjmy a majetkem v krátkodobém nebo dlouhodobém horizontu. Jde tedy o znalost a schopnost sledovat příjmy a výdaje a následně využít volné příjmy a další dostupné zdroje ke zlepšení finanční situace jedince. Dále *riziko a výnos* je kategorie, která je chápána jako souhrn určitých způsobů řízení a krytí možných rizik, která mohou přinést zisk i ztrátu v různých finančních situacích u různých finančních produktů. Poslední kategorie *finanční prostředí* se týká charakteru a fungování finančního světa. Je zde v první řadě zahrnuta určitá znalost práva a povinností spotřebitelů, kteří se pohybují na finančním trhu, a také je dáván důraz na možné důsledky plynoucí z uzavření finančních smluv (OECD 2014: 35). Celkový výsledek českých žáků byl překvapivě nadprůměrný a zařadili se mezi sedm nejúspěšnějších států.¹⁰ Ale je potřeba podotknout, že v celkovém měřítku všech dalších testovaných oblastí byl výsledek jen průměrný a mnohem nižší než v předchozích testovaných obdobích (Palečková, Tomášek 2013).

¹⁰ Výsledky v mezinárodním srovnání jsou založené na základě celkového bodového ohodnocení, viz graf 1. Celkový počet bodů vyjadřuje průměrný výsledek testovaných žáků dané země. Bodová škála byla vytvořena s využitím všech otázek v testu, přičemž každé otázce je přiřazen určitý počet bodů podle obtížnosti. Obtížnost otázek je posuzována podle toho, jak velký podíl žáků zodpověděl otázku správně, a je vždy spojena s konkrétní gramotnostní úrovní. Celková suma bodů, které bylo možné získat, byla rozdělena do pěti gramotnostních úrovní po 75 bodech. Úrovně jsou charakterizovány činnostmi, které jsou nutné pro správné vyřešení úloh zařazených na danou úroveň v testu. Platí, že žáci nacházející se na určité úrovni mají osvojené znalosti a dovednosti této úrovně a také všech nižších (Palečková, Řezáčová, Tomášek 2014: 5 - 7).

Naproti tomu z jediného uceleného kvantitativního výzkumu zaměřeného na finanční gramotnost u dospělé populace v České republice zadaném Ministerstvem financí a Českou národní bankou v roce 2010 vyplynulo, že Češi v oblasti financí výrazně zaostávají. Jen pro představu, jedno z hlavních výzkumných zjištění mimo jiné ukázalo, že jen necelých 54 % dotázaných respondentů před nákupem pečlivě zváží, jestli si vůbec daný nákup může dovolit. Každý třetí člověk si tvoří při správě svých osobních financí rozpočet, který zobrazuje příjmy a výdaje dané domácnosti. Jen třetina dotázaných si přečte celou smlouvu, kterou podepisují, nebo jen polovina dotázaných je předem připravena řešit nečekané finanční výdaje (Svatošová 2013).

2.4.3 Finanční vzdělávání v ČR

Postupná transformace na tržní hospodářství v 90. letech vyvolala v české společnosti změnu v oblasti osobních financí. Na nově vznikající volný finanční trh začali přicházet noví komerční hráči. Vznikaly nové soukromé banky, pojišťovny a další finanční instituce, které zaplavily kapitálový trh. Finanční trh se stal složitějším, méně přehledným a pro pochopení finančních služeb byla potřebná větší míra znalostí, zkušeností a schopnosti orientace. S touto proměnou se objevuje vyšší poptávka po možnosti finančního vzdělávání.

Situace s nedostatkem možností se vzdělávat v oblasti osobních financí se začala pomalu řešit po roce 2000. Tehdy se začaly objevovat první projekty a programy neziskových organizací, které se snažily zaplnit mezeru ve školních osnovách. Tyto aktivity nebyly ale koordinovány, a tak každý projekt chápal obsah finanční gramotnosti odlišně (Dvořáková, Smrčka 2011: 290).

Samotný systematický přístup státu k finančnímu vzdělávání přichází od roku 2005, kdy se stát zavázal ke snaze ochránit spotřebitele a vytvořit ucelený koordinovaný systém finančního vzdělávání. V roce 2007 byly

postupně dokončeny klíčové dokumenty popisující podobu školního finančního vzdělávání. Těmito dokumenty jsou - *Strategie finančního vzdělávání* (2007), aktualizovaná a schválená vládou České republiky v roce 2010 jako *Národní strategie finančního vzdělávání* (NSFV), dále *Systém budování finanční gramotnosti na základních a středních školách* (Dvořáková, Smrčka 2011: 28).

Z výše zmíněné definice finanční gramotnosti vychází tzv. *Standardy finanční gramotnosti*¹¹, které stanovují ideální úroveň finanční gramotnosti. Jinými slovy popisují konkrétní znalosti a dovednosti, kterých by měl jedinec dosáhnout v různém stupni své docházky na základní a střední škole. Tyto standardy se využívají ve dvou oblastech. První je tedy v rámci školní výuky, kdy jsou tyto standardy implementovány do rámcových výukových programů, a zároveň jsou tyto standardy využívány i pro realiaci kurzů a aktivit při výuce finanční gramotnosti pro dospělé (Dvořáková, Smrčka 2011: 32). Na základě těchto standardů jsou připravovány učebnice a výukové podklady a materiály využívané při výuce finanční gramotnosti. Samotná podoba těchto materiálů je různorodá, od klasických učebnic a pracovních listů využívaných u klasických forem kurzů finanční gramotnosti, přes různé deskové hry, které se snaží hravou formou vytvořit umělé nastolené situace, které mohou nastat v reálném životě ohledně osobních financí. Příkladem může být hra nazvaná *Finanční svoboda*.¹² V této ekonomické hře se hráči starají o peníze mladé české rodiny. Úkolem hráčů je v průběhu 30 let splnit cíle, které rodina má, a to například rodinný dům nebo vysněnou dovolenou. A zároveň snahou hráče je dostat fiktivní rodinu za vodu, neboli dosáhnout finanční nezávislosti. Dále se stalo téma finanční gramotnosti součástí umělecké tvorbě v podobě různých komixových knih, až po krátké kreslené vtipy. Několik zajímavých vtipů (obrazek č. 1.) je umístěno v příloze této práce.

¹¹ Základní podobu standardů finanční gramotnosti je přidána do příloh této práce.(Tab. 2 a 3.)

¹² Tato hra byla vyvinuta společností KFP – Kořený Fichtner Pavlásek, s.r.o., která školí na českém trhu lektory a bankéře společností jako Česká spořitelna, Raiffeisenbank, ČSOB, Česká pojišťovna, Tatrabanka a dalších. (Zdroj: <http://www.financnisvoboda.cz/>)

3 METODOLOGIE

Tato kapitola je zaměřená na popis metodologického postupu, který jsem zvolila v rámci svého výzkumu. V první části představím výzkumný cíl a s tím spojené výzkumné otázky, které jsem si nadefinovala. Následně v druhé části nastíním výběr výzkumného vzorku. Shrnu použité výzkumné techniky a metodu analýzy, které jsem použila.

3.1 Výzkumný cíl a výzkumné otázky

V posledních několika letech se objevují z různých stran krátké, útržkovité zprávy informující o celospolečenském problému jménem dluh. Objevují se statistická čísla o počtu exekucí či o počtu lidí, kteří nedokážou vysvětlit ekonomické pojmy, které se používají ve finančním trhu. Není třeba si ovšem jen pokládat otázku kolik, ale také proč, co je možnou příčinou zadluženosti a jaké faktory do toho vstupují. Proto snahou mého výzkumného bádání bylo se zaměřit na možné faktory ovlivňující dluhovou situaci v české společnosti z jiné, trochu netradiční perspektivy, než byla doposud zkoumána. Cíl práce je tedy prozkoumat vnímání osobních financí v české společnosti a s tím spojené finanční gramotnosti jakožto určitého souboru vědění skrze optiku odborníků specializujících se na finanční či dluhové poradenství.

Důležitými obecnými klíčovými slovy pro můj výzkum se stala tato šestice pojmů: odborník, finanční a dluhové poradenství, vědění, peníze, spotřebitel, finanční gramotnost. Na základě těchto klíčových slov a samotného cíle výzkumu byly definovány následující hlavní výzkumné otázky: Do jaké míry jsou sami experti schopni reflektovat svou vlastní roli v oblasti odborného poradenství? Na jakých princepech je postaven vzájemný vztah mezi odborníkem a laikem? Jaké možné faktory ovlivňují situaci zadluženosti v české společnosti? Jakým způsobem probíhá předávané vědění v podobě finanční gramotnosti a jaké problémy to přináší?

3.2 Metoda výzkumu a sběr dat

Pro získání primárních dat byly vedeny polostrukturované účelové rozhovory s odborníky, kteří se zabývají finančním poradenstvím pro širokou veřejnost, působícími ať ve finančním, či neziskovém sektoru. Velkou výhodou metody polo-strukturovaného rozhovoru je, že umožňuje určitou tematickou volnost při rozhovorech. Jedna položená otázka volně vyvolá zcela spontánně otázku novou (Bernard 2006: 210–212). Pro dostatečnou přehlednou realizaci těchto rozhovorů bylo třeba si připravit seznam tematických okruhů otázek, které je třeba pokládat v určitém sledu (Bernard 2000: 191). Ačkoliv se posléze v terénu ukázalo, že nelze zcela dodržet schéma rozhovoru, protože respondenti mnohdy zodpověděli tematické okruhu dříve, než jak byly připravené ve scénáři rozhovoru. Na druhou stranu respondenti mnohdy otevřeli další zajímavá témata, která se zdála být relevantní pro zkoumanou problematiku.

V konečném součtu jsem provedla rozhovory s dvanácti respondenty. Pro potřeby této práce jsem si je následně označila čísli od jedné do dvanácti. V první fázi výzkumu jsem si nadefinovala důležité atributy, které určovaly možný výběr výzkumného vzorku. Pro potřeby výzkumu šlo tedy o účelový výběr výzkumného vzorku (Disman 2002: 112). Rozdělila jsem si možné respondenty do čtyř podskupin podle druhu zaměstnání, které vykonávají, a zároveň je jejich zaměstnání obecně v české společnosti přijímáno, jako odborné v oblasti finančního či dluhového poradenství nebo finančního vzdělávání dospělých. Byly určeny následující podskupiny: nezávislý finanční poradce, bankovní finanční poradce, lektor finanční gramotnosti a pracovník pracující v neziskovém sektoru, který má zkušenost s řešením dluhové problematiky svých klientů a s finanční osvětou. Tuto poslední podskupinu respondentů jsem zařadila do výzkumného vzorku z důvodu toho, že tito lidé se setkávají ve své praxi právě se selháním společenského systému vědění ohledně osobních financí. A jejich výpovědi dokreslují ucelenější obraz zkoumaného tématu. Celkem jsem provedla od

každé podskupiny tři rozhovory. Dalším důležitým atributem pro výběr výzkumného vzorků byl minimální časový úsek působení v oblasti finančního poradenství a vzdělávání dospělých. Stanovila jsem období minimálně jednoho kalendářního roku. Domnívala jsem se, že tento časový úsek je potřebný pro nabytí dostatečných zkušeností v oboru a vytvoření si vlastních jedinečných odborných názorů na problematiku osobních financí v české společnosti a na finanční gramotnost jejich klientů. Tento předpoklad o minimálním působení v oboru mi v rámci rozhovorů někteří respondenti potvrdili.

Rozhovory byly provedeny na místech, které si respondenti sami vybrali jako nejpříjemnější místo pro osobní rozhovor. Nejčastější volbou místa byla kancelář respondenta a v menší míře veřejné místo, klidná část kavárny. Byly realizovány od listopadu 2014 do března následujícího roku. Délka rozhovoru se pohybovala průměrně kolem 40 minut. S žádným z respondentů jsem se před rozhovorem nikdy nesešla a tato vzájemná osobní neznalost a nedůvěra občas vytvářela neviditelnou bariéru, která nedovolila respondentům odpovědět na otázku zcela otevřeně. V několika případech se na začátku rozhovoru respondenti uchýlovali k obecným odpovědím začínajícím „*ve společnosti se říká...*“, „*ve společnosti si lidé myslí, že...*“ místo toho, aby pronesli svůj osobní či odborný názor založený na svých zkušenostech s klienty. Postupem času se však otevřenost odpovědí zlepšila.

Se souhlasem respondentů byly pořízeny zvukové záznamy všech rozhovorů. Předcházelo tomu krátké představení mého výzkumu a zároveň byli všichni respondenti ujištěni, že veškerá nahraná data jsou jen pro potřeby samotného výzkumu. Dále bylo respondentům slíbeno, že budou anonymizováni a nebude jmenována ani společnost, ve které pracují. Následně byly zvukové záznamy rozhovorů přepsány do textové podoby. Pro další zpracování dat, tedy pro kódování a následnou analýzu dat, jsem využila běžné dostupné kancelářské programy Microsoft Word a Microsoft

Excel, jejichž funkce pro tento výzkum byly dostačující. Jak dokazuje metodologický článek Nancy la Pelle (2004), není vždy zapotřebí pracovat se specializovaným softwarem pro analýzu kvalitativních dat.

Získaná data jsem si rozdělila podle témat, která byla dána z připravené struktury rozhovoru na základě prostudovaných materiálů, a na témata, která se objevila v samotných získaných datech. Jde tedy o způsob tzv. otevřené kódování (Ryan, Bernard 2010: 88). Tím byla vytvořena hierarchická struktura témat do stromu kódů, s jehož pomocí jsem roztřídila jednotlivé výpovědi respondentů. Strom kódování je přiložen v příloze této práce v tabulkce číslo 4.

4 VÝSLEDKY VÝZKUMU A JEJICH INTERPRETACE

V této kapitole představím výsledky svého výzkumu a pokusím se tyto výsledky interpretovat na základě výše popsaných teorií vztahujících se ke zkoumanému tématu. Důležitými a sledovanými klíčovými kategoriemi výzkumu byly: odborný poradce v oblasti osobních financí a jeho expertní vědění, vzájemný vztah mezi odborníkem a jeho klientem, předávané vědění v podobě finanční gramotnosti, systém finančního vzdělávání, možné příčiny zadlužení ve společnosti a symbolický vztah lidí k penězům.

4.1 Základní charakteristika respondentů

Základní charakteristiku respondentů, kteří se zúčastnili mého výzkumu, lze nalést souhrně v tabulkách 5 a 6 v příloze této práce. Samotný věk respondentů se pohyboval mezi 21 a 52 lety. Dosažené vzdělání respondentů je z větší části vysokoškolské a je oborově velmi rozmanité od elektrotechnického přes pedagogické a jiné humanitní obory, jako antropologie, sociální práce, psychologie, až po ekonomické. Zajímavým zjištěním bylo, že jen tři respondenti pracující ve finanční sféře mají čistě ekonomické vzdělání.

Je třeba poznamenat, že všichni respondenti pracují ve svém oboru minimálně jeden rok a nejdelší časový usek je třicetiletá praxe v oblasti finančního poradenství a také se všichni cítí být převážně experty ve svém oboru. Někteří ovšem připustili, že jen v omezeném okruhu odborných finančních témat. Odbornost, ve které respondenti působí, je finanční poradenství zastupující bankovní i nebankovní instituce, také lektoři finanční gramotnosti zároveň pracují jako nezávislí finanční poradci, až na jednu respondentku, která pouze vyučuje v kurzech finanční gramotnosti. A poslední skupinou jsou dluhová poradci, kteří všichni pracují jen v rámci neziskového sektoru. Zastoupení respondentů podle genderu je sedm žen pracujících převážně v neziskovém sektoru nebo jako lektorky finanční gramotnosti, naproti tomu pět mužů, kteří pracují jako finanční poradci.

4.2 Odborník, obchodník nebo poradce

4.2.1 Odborné vzdělání

Být odborníkem v určitém oboru, v našem případě v oboru ekonomie a financí, není nezbytně určováno absolvováním formálního vzdělávání s dosažením určité akademické kvalifikace. Podle respondentů není nezbytně nutné, aby jedinec pracující jako finanční či bankovní poradce získal takový druh vědění, ačkoliv mnohými to bylo doporučováno. To odkazuje k představě důležitosti formálního vědění jakožto kulturního kapitálu symbolizovaném akademickým titulem (Bourdieu 1998) či osvědčením o absolvování různých doplňkových vzdělávacích kurzů v rámci sebevzdělávání jedinců v rámci svého zaměstnání. S příchodem iluze dobrého expertního vědění na základě symboliky formálního vzdělání v daném oboru přichází i důvěra jiných jedinců, laiků, v ty vzdělané.

„Když můžeme, tak přijímáme pracovníky s finančním vzděláním a už s nějakou praxí v bankovníctví. Je to pro nás mnohem jednodušší než čekat rok. Ta doba je strašně dlouhá, než se ten člověk zaučí, zaškolí, ačkoliv máme ten systém vzdělávání nastavený adaptační, tak přesto lepší šáhneme po člověku, který má už přehled“ (R. 2.).

Na druhou stranu expertem, odborníkem ve svém oboru se může stát kdokoliv, kdo načerpá dostatečné zkušenosti z praxe trvající minimálně jeden rok, ale i tak jedinec nedisponuje dostatečným expertním vědění, kterého by v ideálním případě měl dosáhnout.

„Absolutně ne. Víím to i na základě, i lidí, kolegové, kteří nějaké to vzdělání ekonomického typu mají. To klasický vzdělání ekonomický vás na tohle povolání v žádném případě nepřipraví ani vám nic neřekne o finančních produktech. To absolutně ne“ (R. 5.).

„(...)nemusí, ale zároveň dobrý finanční poradce nebude za rok“ (R. 6.).

„Co já vím od kolegů a od lidí, co ekonomický školy studovali, tak čistě obecně tam brali, jak funguje pojištění, jak funguje hypotéka, tahle obecný věci, (...) tohle je branže obchodní, tak každá ta společnost, kterou my zastupujeme, tak více méně funguje jiným způsobem a jsou nutný spíš školení a informace od těch společností než tyhle, ty obecný věci“ (R. 4.).

Jde tedy spíše o usměrnění a zhuštění expertního vědění, které je ovlivněno vnějšími faktory napojenými na obchod. Zdá se být tedy odborník spíše obchodníkem než odborným poradcem v oblasti financí. Je to výměnný a nerovnoměrný směnný obchod mezi odborníkem a laikem. Odborník přichází s expertním vědění, které využívá jako nástroj obchodu s očekáváním, že laik využije jeho služby tak, aby jeho kapitál byl vložen do konkrétních, více propagovaných finančních produktů.

4.2.2 Sebe prezentace

Sebe prezentace je klíčem k úspěchu a odborní poradci jsou si toho velmi dobře vědomi. Je jedno, jestli se nacházejí v roli nezávislého finančního poradce, bankovního poradce nebo lektora finanční gramotnost, vždy je základem úspěchu jejich dostatečná schopnost se prezentovat ostatním a především svým klientům. Pro lepší představu o sebe prezentaci odborníků si vypůjčím Goffmanovu analogii divadelního představení pro pojetí lidského jednání, které je symbolickou interakcí, kde můžeme nalézt role, scénu nebo zákulisí.

Jakmile se jednatel ocitne ve společnosti druhých, tak se snaží získat informace o druhých, ale zároveň on sám nějakým způsobem skrze své jednání ovlivňuje, jak danou situaci definují ostatní. Získané informace umožňuje jednotlivcům předem odhadnout, co lze od ostatních očekávat. Zároveň informace mohou sloužit k tomu, aby v dotyčném jedinci vyvolaly žádoucí reakci. Slovy Ervinga Goffmana jednání jednotlivce v přítomnosti ostatních nabývá charakteru slibu a ostatním nezbývá nic jiného než mu

důvěřovat (Goffman 1999: 10-11). Jde tedy o vyvolání určitého dojmu s vytvořením iluze důvěry, kompetentnosti a o řízené působení na ostatní, ať vědomě. či nevědomě. Snahou odborných poradců je přesvědčit laiky, že vidí odborníka s charakteristickými vlastnostmi, které jsou jim jako odborníkům obecně připisovány. Ale také zároveň tento typ poradenství může vykonávat jen určitý typ osobností, které si dokážou získat lidi také s pomocí vlastního charizmatu a vzájemných sympatií.

„Měl by dobře vypadat, vypadat důvěryhodně. Slušně oblečenej a chovat se distingovaně. Přijít v čas třeba. Určitě rádi klienti slyší na to, když mají respektive pocit, že finanční poradce je fundovanej. Zkrátka, umí se odborně vyjadřovat. Jo, že jim prokáže, že tomu rozumí té problematice. Že dokáže něco srovnat a uvést příklad“ (R. 2.).

K podpoření své hrané role odborníka je podle respondentů důležitou složkou vizuální podoba odborníka. Nejčastěji bylo zmiňováno oblečení, které má specifickou podobu. Zajímavé je, že odborník se obléká na základě své vlastní představy, která je založena na jeho názoru, že takhle by to ostatní, laici, chtěli. Jinými slovy se obléká podle toho, jak si myslí, že je od něho v danou chvíli od laiků očekáváno.

„Protože to klienti očekávají, že se tak budeme oblíkat. (...) Zásada, že normálně kalhoty, košile, kravata už nemusí být. To bývalo, ale minimálně když krátkej rukáv, tak nikdy ne bez saka a u žen nemusí být úplně kostýmky, i když tady byli manažeři, kteří preferovali black and white a jenom kostýmek, ale dneska můžou nosit kalhoty, ale ne manšestrového typu. A určitě ne svetry nebo trika s číslicemi, to patří do sportu. Pak se ten poradce stane nekompetentní a on poškozuj sebe“ (R. 2.).

Ačkoliv se dnešní *dress code* částečně ve společnosti uvolnil, tak stále u žen zůstávají povinnými prvky sako a hlavně vyšší podpatky, zároveň u mužů se vytrácí povinnost nošení kravaty. Podle zkušenosti jednoho

z respondentů lidé očekávají tento styl oblékání v bance, která sídlí ve staré zástavbě, ale pokud finanční poradci působí na pobočkách, které jsou umístěné ve velkých nákupních centrech, tak tam naopak lidé očekávají, že finanční poradci svůj styl oblékání přizpůsobí danému místu.

„Tam je zase špatný, když přišel kolega nebo já v obleku. Tam už klienti tomu nedůvěřují. A je to tam uvolněnější. Je tam multikino nebo bowling. Tam zase chtějí, abychom byli oblečeni sportovněji v tom stylu, že jim to tam vadí. (...) Nechtějí, aby se s nimi bavil nějaký kravaťák o hypotéce nebo, o nějakém dlouhodobém produktu, který ta rodina asi řeší. Takže tam je pak lepší, když se přizpůsobíme tomu centru. Ze začátku jsem tam chodil v kvádru, ale když jsem chodil sportovněji, tak je to pak míň odradilo se mnou nebavit“ (R. 2.).

Scéna, tedy místo společné interakce mezi poradcem a klientem, je všeobecně standardizováno do všeobecné jednoduché vizuální podoby kanceláře, aby jedince nic nepřekvapilo a ani nešokovalo. Zde poradce může ovlivnit parametry místa jednání, a tím může ovlivnit i jednání svého protějšku. V případě nezávislých finančních poradců pracují s prostorem až dodatečně, protože velmi často chodí za svým klientem až domů. Ovlivnění jedince probíhá skrze pochvalu místa, domova jedince. Touto strategií se snaží poradce vytvořit vzájemný vztah mezi ním a klientem. Základním kamenem jakéhokoliv vztahu je důvěra.

4.2.3 Důvěra v expertní vědění a v samotného odborníka

Odborný poradce získává autoritu na základě důvěry, kterou do něho vkladají ostatní na základě vzájemné interakce. Vznik vztahu založeného na důvěře podle respondentů potřebuje čas, který je v jejich případě velmi omezený. Pokud jsou lidé nedůvěřiví vůči poradcům, je to podle nich ze tří základních možných důvodů. Lidé si myslí, že oni sami ví všechno nejlépe. Mají sami negativní zkušenost či jejich blízcí a nebo se domnívají, že téma peněz není vhodné dopodrobna rozebírat s někým mimo rodinu.

„Občas říkám klientům nebo jsem začal to říkat, že je to, jako když přijdete k doktoru, že jo. Stydět se svlíknout u doktora je blbí. U něho jste jak kus masa. Pro mě je to to samí“ (R. 4.).

Jednou z nejčastějších možných strategií k získání důvěry laika je a byla v kontextu hovoru zmiňována strategie předvádění úspěchů jedince, kdy probíhá mezi poradcem a laikem počíteční symbolická soutěživost, kdo je lepší. Pokud obě dvě strany uznají určitou míru kompetence, může vzájemný dialog pokračovat dál tedy od momentu vytvoření určité míry důvěry.

„Tam funguje taková věc, že já dejme tomu prokážu nějakou odbornost, které třeba klient vůbec nerozumí a je překvapenej, že je to trošku jinak, než si vždycky myslel. Tím uznává tu odbornost. Potom se stočí hovor na to, v čem je dobřej klient. Třeba má nějakej koníček nebo je na něco pyšnej v práci, na děti, prostě cokoliv. Tak se klient taky rád zase ukáže, že je v tom, co dělá on, je, taky dobřej a třeba tomu taky rozumí. Je to typický u chlapů. (...) Takže si pak můžeme poplácat vzájemně po ramenu a oba jsme spokojený. Takhle to hodně funguje. Na chlapy to hodně funguje“ (R. 5.).

Dále podle respondentů je možné si získat důvěru jedinců tím, že se vytvoří bezpečné prostředí, ve kterém jedinci budou mít pocit pohodlí, bezpečí a zároveň budou mít pocit, že odborníci jsou tam v tu danou chvíli jen pro ně, nikoliv pro nikoho jiného. Vytvoření obrazu jedinečnosti jedince je velmi hybnou silnou pro získání důvěry. Tento způsob by se dal označit za skrytou manipulaci, která může být využita pro lepší postavení odborníka.

„Myslím si že dávám těm lidem na venek znát, že jsem tam ten lektor, na kterýho se můžou na cokoliv zeptat, když třeba i kdybych nevěděla, tak si třeba i najdu a zjistím to. Hlavně, že nikoho nesoudím, kdo to jak má doma s financema nebo s tím, co mají doma třeba i s tou legální nebo nelegální prací. Je to jejich věc“ (R. 8.).

Na druhou stranu to, že lidé mnohdy věří bezvýhradně odborníkům, může mít souvislost se zakořeňenou obecnou představou instituce jako bezchybné jednotky, která chce pro člověka jen to nejlepší, ale zároveň si jedinec uvědomuje částečně vědomě i nevědomě, že tyto instituce operující s finančními prostředky mají moc nad jejich životy. Finanční poradce je lidmi podle některých respondentů vnímán jako nástroj právě této silné a mocné instituce, která ovlivňuje jejich samotnou existenci, pro kterou jsou peníze zásadně důležité. Proto jim vlastně nezbyvá nic jiného než věřit v druhé, ačkoliv společnost je dnes nastavena na individuálistickém přístupu k řešení problémů. Lidé ovšem nedokážou, ale vlastně ani zcela nemohou vidět rozdíl mezi skutečným odborníkem, který vyváženě pomáhá řešit finanční problém s klientem tak, aby byly spokojené obě strany, a podvodníkem, který chce uspokojit své vlastní potřeby na úkor druhé strany. Mnozí respondenti říkají, že mnohdy lidé důvěřují natolik, že se jim svěřují i s věcmi, které s finančním poradenstvím nemá nic společného. Ačkoliv pro dobré navázání vztahů je podle nich dobré znát situaci svých klientů, tak říkají, že vše má své hranice. Dnes se dají mnohé informace zneužít, proto by lidé měli racionálně uvažovat, co o sobě sdělí.

„Třeba když mi řeknou, kdy jedou na dovolenou, a já bych byl tipař zlodějů, tak jim řeknu, že na týhle adrese budou v tom čase na dovolenaj. Asi tak. To bych nikomu moc neřikal“ (R. 7.).

Vztah mezi poradcem a klientem by měl být založen na zdravé důvěře, ale zároveň by měl mít určité mantinely, ve kterých jedna nebo druhá strana mohou jednat. Využívání expertního vědění by nemělo být založeno na strachu z autority, která má moc ovlivnit své okolí, s pomocí svého kulturního a symbolického kapitálu, ale nalezení střední cesty pro obě strany.

4.2.4 Etika, morálka a dobrá pověst odborníka

Můžeme plynule navázat na první podkapitulu, kde vyvstala otázka, jestli je odborník, expert v určitém oboru spíše jen obchodník nebo poradce v dané oblasti vědění. Je třeba se uvědomit, že pod vlivem liberálního pojetí ekonomie přišla profesionalizace jako hnutí za ustanovení určité kvality na základě zavedení určitých standardních kompetencí a standardizovaných způsobů jejich získávání (Despotovič 2012: 77). Právě s příchodem profesionalizace lidské práce následně přichází nástroje regulace či vymezení hranic činností odborníka. Je to tzv. etický kodex, který stanovuje obecná i konkrétní pravidla práce v jednotlivých oborech.

Etický kodex ve finančním sektoru nechybí. Existuje, ale jeho podoba není jednotná. Bankovní nebo nebankovní instituce si vytváří vlastní etický kodex obsahující podmínky podle jejich uvážení. Každý jedinec, který chce pracovat ve finančním poradenství, musí svůj souhlas s dodržováním etického kodexu stvrdit svým podpisem. Zároveň respondenti poukazují na fakt, že etický kodex je velmi často obcházen a porušován. Hrozba sankcí za porušení není překážkou pro nekalou činnost.

„Tak určitě jsem si ho četl, tak tam budou samozřejmě obecný věci, jako který jsem vyjmenoval, že finanční poradce má jednat v zájmu klienta, že mu nebude lhát a dávat nějaký zavádějící informace a tak dál“ (R. 5.).

„Měl by být. Jako každá banka, spořitelna má stanovený etický kodex. Otázka je, nakolik se dodržuje. To je druhá stránka věci. Ale jsou stanovený etický kodexy. (...) Musím říct, že nikde v obchodě, ať je to jakýkoliv obor, co ho má, tak se nedodržuje tak, jak by se měl dodržovat. (...) Nikde. Prostě, hrajou v tom hodně bohužel peníze, ať je to kdekoliv“ (R. 7.).

Odborník zdá se být v první řadě pragmatikem, který posuzuje své jednání, ale i možné konání svých laických klientů ne na základě předem daných

hodnotových měřítek, morálních hodnot, ale na základě konečného výsledku. Odborník touží po maximalizaci svého individuálního zisku nikoliv po volném využití svých odborných znalostí pro jiné jedince. Jde o nerovný obchod mezi odborníkem a laikem. Odborník předává své vědění a šíří informace jen do takové míry, aby jeho činnost byla pro něho následně zcela výhodná, nikoliv pro laika, pro kterého je samotná činnost prapůvodně produkována.

Zdá se tedy, že se vytrácí tradiční pojetí etiky a morálky, kde společně s určenými hodnotami a normami byl také zakotven „dobrý úmysl“ neboli chtěné dobro „bez postranních úmyslů“ (Hodovský 1999: 94) Pohled na morálku je dnes posunut do podoby fenoménu odpovědnosti, ve kterém se uplatňuje hledisko přezkumu možných rizik a zisků. Toto sobecké jednání odborníka je racionálním kalkulem rizik v podobě sankcí při porušení etického kodexu a možných zisků. Je jen na individuálním rozhodnutí jedince, jestli bude jednat podle daných pravidel, nebo překročí hranici morálky. Tento kalkul nemusí být zcela založen na racionalitě, ale může probíhat částečně na nevědomé úrovni. Někteří respondenti se domnívají, že odborné poradenství v oboru osobních financí si nese určité známky morálního poskvrnění na základě negativního celospolečenského názoru na tuto profesi, ačkoliv mnozí lidé nemají špatné osobní zkušenosti s finančními poradci.

„No nikdo to explicitně nevyjádří, ale takový to, že to odhadneš, co si lidé myslí, co si lidé myslí o finančních poradcích. Což já jsem si předtím myslel taky. A myslím si to vlastně do dneška, o té většině, že jsou to různý podvodníci a amatéři“ (R. 5.).

4.3 Symbolický význam peněz

Peníze nejsou jen prázdnou komoditou pro uskutečnění směny, jak je na ně nahlíženo z pohledu ekonomie. Ani sami respondenti to tak nevnímají, ačkoliv jsou součástí tržního systému. Peníze mají v sobě něco víc. Jsou

symbolickou měrnou hodnotou spojenou s mírou úspěchu jednotlivce v daném společenství. Můžeme říci, že peníze jsou viditelným symbolem úspěchu, jak jej podle respondentů vnímá mnoho lidí. Vytváří se pevný vztah mezi dichotomií úspěchů a neúspěchů, kdy jednotlivci ukazují míru své šikovnosti a zdatnosti. Z analýzy vyplynul také fakt, že pokud je člověk v situaci neúspěchu či jen částečné spokojenosti, není moc ochoten se o svých osobních financích bavit s cizím člověkem, hlavně pokud se dostal jedinec do dluhu, tak má pocit, že selhal. Nevyužil své schopnosti, a tudíž neuspěl. Tento vnitřní stud zamezuje vůbec problém s financemi řešit. Dále vyplynulo, že debata o penězích s cizími lidmi je pro mnohé lidi velmi nepříjemná a řadí svoji finanční situaci do sféry intimních témat, která nepatří do debaty s cizími lidmi.

„Peníze jsou věcí, která je strašně intimní pro spoustu lidí, a proto je problém je pak řešit. (...) Třeba jeden pán na jednom kurzu, tak říká: „Víte, to je hezký, já jsem rád, že jsem tady v podstatě, že jsem zjistil spoustu věcí, který už vlastně nevim, který jsem už zapomněl nebo věci, který se změnil, a hodně mě to zajímá, ale nemyslím si, že je to mířený dobře, protože to je, jako kdybychom se bavili o mim penisu.“ A já jsem zkoprněla a koukám na něj a říkám: „Jak jako o vašem penisu? Jak to myslíte?“ A on: „Peníze jsou pro mě tak strašně moje věc, že to je, jako kdybych vám vkládal do ruky svůj penis.“ A já: „To je zajímavá představa, ale ty peníze bych raději.“ A on: „No právě a víte kolik ženských by ten penis radši.“ A já nevěděla co říct“ (R. 9.).

V jednom okamžiku se ale hranice tohoto ostychu rozpadá a vše se otáčí. Lidé se pak spíše baví s cizími, respektive s poradci, pokud jsou v tak velkém dluhovém problému, který neví jak vyřešit. Otáčí se způsob jednání, tedy jedinec mluví s poradcem, ale skrývá své problémy a pocit neúspěchu před svojí rodinou.

„Si myslím, že ti lidi nemaj zábrany o tom se bavit. Ale v rámci rodin je vidět, že jeden před druhým něco tají. A jsou manželství, kde manžel tají

něco před manželkou, manželka před manželem. Takže určitým způsobem tabuizovaný téma ty peníze jsou. Ale z pozice nás pracovníků si řeší jen ten průser, a tam se nesetkávám s ostychem, ale pokud je tam celá rodina, tak si musím dávat bacha, o čem se mluví“ (R. 12.).

Možným prvotním problémem je samotný osobní vztah jedinců k penězům. Podle respondentů lidé mají k penězům velmi negativní vztah již od dětství nebo od momentu, kdy musí pracovat, aby vůbec nějaké peníze získali.

„No, já si myslím, že by měl mít hlavně kladný vztah k penězům. Jo? Že by na peníze neměl pohlížet jako na něco, na nějaký zlo a na něco, co je fuj, co je ošklivý. Ne něčím co se opovrhuje. Je to takový „jo, peníze tady budou a my tu nebudem“ (R. 8.).

„Pro lidi jsou peníze něco, co je nutnost, co musí mít aby mohli žít. Což je špatně. Oni se pak k penězům staví jakoby k nutnému zlu a to nutný zlo musí získat za každou cenu, aby mohli kouřit, aby mohli na kafe, aby mohli žít, jíst a pít a mít oblečení a tak dále“ (R. 9.).

Tedy peníze jsou vnímány jako něco nepříjemného, co lidi straší. Jsou nutným zlem. Podle respondentů si lidé spojují tvrdou práci jen s nepříjemnými pocity. A právě za odvedenou práci přichází ohodnocení v podobě peněz. Vytváří to neviditelné hranice mezi jednotlivci, zároveň velký tlak na vzájemnou soutěživost o možné zaměstnání mezi jedinci. Je to nekonečná honba za něčím, co samo o sobě nemá nikterak velkou hodnotu, ale protože lidé jim přiřadili určitou symbolickou důležitost tak se za nimi honí. Jedním z prvních krůčků ke zlepšení dnešní situace by bylo vybudovat v lidech kladný vztah k práci a tím by se proměnil i vztah k osobním financím.

4.4 Možné faktory ovlivňující zadluženost české populace

4.4.1 Proměna a charakter spotřebitele

S přeměnou tržních mechanismů v 90. letech minulého století přichází také změna strategií jednotlivce, ale i rodin ohledně spotřebitelského chování. Respondenti se shodli, že chování spotřebitelů se proměnilo z jednoho extrému do druhého. Před rokem 1989 byla standartní strategií jedince zaměřena na „úschovu svých finančních prostředků na horší časy pod vlastní matrací“ (R. 8.), tedy mimo banku, protože ta měla do určité míry status nedůvěryhodnosti. A tento trend u starší generace podle respondentů přetrvává do dnes a peníze tedy necirkulují uvnitř tržního systému, který je na tomto pohybu peněz závislý. Zároveň byla regulována nabídka všech možných lákadel, ale samotná poptávka byla na podobné úrovni jako dnes. Nebylo tedy třeba takového množství poznání ohledně osobních financí pro život jednotlivce, a tím nebylo snahou společnosti svým členům zprostředkovávat vědění ohledně hospodaření se svými finančními prostředky. Na druhou stranu je dnešní strategií spotřebitelů žít „tady a teď“. Nemyslet na to, co přijde zítra. A zároveň neregulovaných lákadel je všude kolem nás nepřeborné množství.

„Jsou to lidi, kteří opravdu šetří korunku ke korunce a mají naspořeno strašně, ale vůbec neutrácejí, a pak jsou tu lidi, kteří se rádi ukazují s těma penězma, ale o těch penězích nikde neradi mluví, ale rádi se ukazují třeba, že mají drahý věci, auta“ (R. 1.).

A zároveň se proměnila skladba lidí s určitým sociálním statutem, kteří měli nebo mají finanční problémy hned po sametové revoluci a v dnešní době. Podle respondentů v minulosti šlo spíše o dluhy ze snahy podnikat, a exekuce na jedince byla velmi výjimečná a u nejnižších sociálních vrstev. Dnes se z různých důvodů dostává do dluhů široké spektrum lidí z různých sociálních skupin.

„Ted' už všichni.(...) Třeba za poslední 2 až 3 roky to jde napříč sociálními skupinami, že se zadlužit může opravdu kdokoliv i člověk, který má docela dobrý sociální status“ (R. 10.).

„ (...) když si člověk podívá do sktruktury našich klientů, jsou to i někdy vysokoškoláci. Nedá se o nich říct, že by byli úplně hloupí, ale dost často u nich nesehala ani jejich inteligence nebo neschopnost, ale vyloženě strategie některých společností. Ta toho člověka chtěla zadlužit, chtěla na někom vydělat a dost často narážíme spíš na tohle, a jakákoliv jejich znalost ekonomie nebo matematiky nebo jak to je legislativně, tak to by jim moc nepomohlo“ (R. 12.).

Nejde, tedy jen o množství získaného kulturního kapitálu a také nejde jen o množství informací o finančních prostředcích. Vědění není jedinou složkou, která musí být přítomna, aby se lidé nedostávali do dluhových problémů. Jde tu skutečně o víc. Jak bylo naznačeno ve výše zmíněné citaci, jde o problém samotné manipulativní strategie společností. Mnohé selhání spotřebitelů nemá nic společného s nižší inteligencí či vzděláním jedince.

4.4.2 Motivace k spotřebitelskému chování

Jak se tedy ukazuje nedostatek správného expertního či individuálního vědění o penězích není zcela příčinou zadlužení, ačkoliv sehrává částečně svojí roli. Otázkou tedy zůstává, jaké jiné faktory ovlivňují danou dluhovou situaci. Podívejme se na spotřebu jedince. Spotřebitelské chování je ovlivněno potřebou skrze hodnotu peněz se vizuálně prezentovat a upevnit své postavení ve společnosti. Souvisí to se ziskem symbolického kapitálu. Jde o připodobnění se vyšší společenské třídě než je jedinec sám. Jedinci čerpají určitou statusovou hodnotu. Toto připodobňování je obecně pro člověka důležité. Lidé jsou ochotni své osobní finance vložit do tohoto podniku. Podle některých respondentů chudší obyvatelstvo se snaží získat věci mající symbolickou hodnotu vyšší třídy, ale naopak jedinci s bankovním kontem obsahující vysoké finanční prostředky se chtějí většinou ztratit

v davu a berou věci symbolické hodnoty nižší třídy. Vypadá to tak, že jedinci nevědomky hledají sociální status zlatého středu.

Dále spotřebitelské chování ovlivňují emoce. Ty jsou základními mechanismy, které řídí naše jednání. Nejde je vypnout nebo je jen tak přeučit. Jsou součástí nás. Velmi tento prvek vystihuje následující slova jedné z respondentek.

„Strach nebo naopak snaha podpořit rodinu nebo snaha třeba jen udělat někomu radost.(...) Emoce jsou hodně důležitý pro člověka jako jeden z nejstarších mechanismů, který máme a na to dost často zapomínáme a úplně to nejde říct, že je to špatně nebo to odsoudit“ (R. 12.).

4.4.3 Zodpovědnost za své jednání a imaginace budoucnosti

Můžeme se posunout o trochu dál v naší analýze. Podle respondentů si jedinci vytváří obecnou iluzi ideální budoucnosti. Věří, že se budou mít stále dobře a nikdy nepříjde období krize. Žijí obecně dneškem a neptají se, jaký bude zítřek, ačkoliv činy v přítomnosti ovlivní svět zítřka. Neuvědomují si možná rizika a důsledky, které mohou nastat, pokud budou jednat určitým způsobem. Jakmile se objeví nějaký problém, je velmi často odsunut do pozadí bez snahy řešení.

„Ale někdo je takovej, že má problém a dělá, že neexistuje a dělá to tak dlouho až ho ten problém přepere. Takový to strkání hlavy do písku, ale to neřešení vůbec nic“ (R. 3.).

Lidé tedy obecně neplánují a nepřemýšlí nad možnými scénáři, které mohou nastat. Častým příkladem nečekaného scénáře může být ztráta zaměstnání, zdravotní potíže, nečekané finanční výdaje a další. Snaha jedinců o řešení problémů přichází v mnoha případech, až když je pozdě. Člověk zároveň bezmezně důvěřuje, že stát ho ochrání. Důvody jakéhokoliv nezdaru jedinec bude hledat u jiných, nikoliv u sebe, přestože dnešní společnost je

postavena na představě individualistického jednání, kdy se řídí heslem - každý svého štěstí strůjcem. Tím se ale zároveň zdá, že důvěra v jiné než v samy sobe, je při nezdaru jako například v případě zadlužení, společností trestána celoživotním stigmatem nedůvěryhodnosti jedince, a proto se také zdá, že se vlastně ani sama důvěra nevyplácí.

Tedy aspekt individuální zodpovědnosti má dvě tváře. Na jedné straně je společností určitá zodpovědnost po jedinci bez pravidel vyžadována, ale zároveň na druhou stranu je jednání jedince regulováno samotnou společností a v případě chybného jednání je jedinec potrestán.

4.5 Finanční gramotnost jako produkt generovaného vědění

Finanční gramotnost je produktem kultury dané společnosti, jenž obsahuje určitý obnos vědění, který je potřebný pro možné vzájemné specifické interakce s vnějším světem. Celkové množství informací a obsah finanční gramotnosti závisí na dané kultuře. Pokud se tedy zaměříme na samotné včlenění tohoto konceptu do systému produkce a předávání vědění k získání určitých finančních kompetencí pro dobré hospodaření s osobními financemi v rámci našeho kulturního systému, tak narazíme na dva pomyslné tábory, podporovatele tohoto konceptu a odpůrce. Současné vzdělávací programy finanční gramotnosti se zdají být velmi statické, zakonzervované v čase a pokračují s určitou setrvačností bez aktualizací na základě stále se měnící praxe založené na zkušenostech.

Všichni respondenti se shodli na tom, že existence jakéhokoliv vzdělávacího programu zaměřeného na finanční výuku je pro jednotlivce žádoucí. Neshodují se ovšem na samotné podobě ani na obsahovém zaměření. Větší část zpovídaných uvedla, že vidí dvě základní instituce, které by měly mít na starosti předání zprostředkovaných zkušeností ohledně osobních financí, a to rodinu a školu. Primárně by měla rodina vštěpovat určité vědění v průběhu socializace, které se vědomě zprostředkovává skrze internalizaci a objektivizaci struktur sociálního světa (Berger,

Luckmann 1999: 68-69). Velmi častným příkladem bylo jmenováno kapesné jako způsob vzdělávání vlastní zkušeností. Tedy nechat již děti školního věku hospodařit s menším obnosem peněz, který jim budeme průběžně dávat. Tím by si měly děti vytvořit kladný vztah k penězům založený na zkušenosti a posílení zodpovědnosti za svůj vlastní majetek.

„Já to tak vidím. (...) My dneska už děláme účty pro mimina, a když to tady někomu nabídneme, tak se tomu smějou. A já si osobně myslím, že když ty děti v tom vedete už od malička. Tak to dělá hodně“ (R. 1.).

Dále bankovní poradci zmínili, že by rodiče měli dětem spořit již od jejich útlého dětství a v určitém věku jim předat správu nad těmito úsporami. Ideální věk dítěte zmiňovali kolem patnáctého roku života. Je možné přemýšlet o tomto jednání jako o rituálním, kdy je dítěti předána větší míra zodpovědnost skrze správu důležité komodity, tedy peněz, které se staly v dnešní společnosti důležitou a jedinou měrnou hodnotou. Podle mne nejde o samotný přechodový rituál, jak jej vidí například Arnold van Gennep (1997), ale spíš jen jeden střípek do uceleného přechodového rituálu k dospělosti.

Druhou zásadní institucí by měla být škola. Tato instituce obecně umocňuje rozdílnou kulturní orientaci a hodnotová měřítká získaná v časně fázi života (Giddens 2013: 402). Součástí školní výuky by měl být specializovaný předmět, kde by byla možnost hlouběji, nikoli jen po povrchu popsat problematiku financí a hlavně dluhů.

„Tak já si myslím, že tohle by mělo začít už ve škole, předmět, kde by se učila přesně finanční gramotnost a hospodaření s penězma. Jinak to nevidím, jak to dělat efektivně než u dětí. Mělo by to být povinný. (...) Otázkou je, jestli je to vlastně žádoucí, protože na tenhle obchod s dluhama, tak je nabalenej obrovskej průmysl, který zaměstnává mraky lidí“ (R. 9.).

Pokud se podíváme na přístup státu k finanční gramotnosti u dospělého obyvatelstva, tak kurzy finanční gramotnosti jsou velmi často zařazeny do projektů zaměřených na zvýšení a rozvoj socioekonomických kompetencí jedince, které by měly pomoci jedinci si získat a udržet zaměstnání. Příkladem může být realizovaný projekt SEKO¹³(FDV 2015). V rámci tohoto projektu je snahou zvýšit finanční gramotnost a dalších sociálních kompetencí, jako jsou komunikační a prezentační dovednosti pro trh práce. Samotnou podobu způsobu vzdělávání a vytváření schopností lektori hodnotí následovně:

„Jsou to tedy kurzy pro dospělé a jsou třídní, což je z mého pohledu velmi málo času na to, aby si člověk osvojil nějaký dovednosti. Natož aby se vytvořil nějaký návyk. O tom to není. Ten kurz, kterež já učim, je o těch informacích. Za ty tři dny dostanou obrovské přísun informací, a nakolik jsou jim tyhle informace užitečný v praktickym životě, nedokážu posoudit“ (R. 7.).

„Tak projekt finanční gramotnosti je projekt zaměřenej na socio-ekonomický kompetence. Ono se to jmenuje strašně vznešeně, ale ono to tak vznešený není, vzhledem k tomu, kdo je mi tam posílán. Jo? Ale pracák má docela dost velký přísun peněz z Evropský unie samozřejmě. (...) Vlastně prapůvodně měl být projekt vytvořenej pro dlouhodobě nezaměstnaný a samozřejmě dlouhodobě nezaměstnaný jsou tam většinou buď menšiny a nebo bezdomovci, dokonce i feťáci, takže ty lidi, co nejsou někde zavřený“ (R. 9.).

„A je to průšvih. Znamená to ten, že první den minimálně první hodinu tu skupinu ladíte na to, aby vůbec byla schopná přijímat nějaké informace. Ty lidi tam jdou, protože je tam někdo nahnal a musí tam bejt. Když tam nepůjdou, tak je z toho pracáku vyhodí. A oni budou v

¹³ Projekt SEKO - Vzdělávání uchazečů o zaměstnání v oblasti socioekonomických kompetencí realizovaný Fond dalšího vzdělávání ve spolupráci s Úřadem práce ČR.

úplným průseru. To je nešťastný. S tím, že musí a ještě že je za tím nějaká sankce, když ne tak, má smůlu. Škoda, že to ty úřednice nedokáží, podat, tak nějak motivačně“(R. 8.).

Sami respondenti, ačkoliv jsou součástí systému, naráží na několik zásadních problémů takto nastaveného vzdělávacího systému. Důraz je kladený na větší míru zodpovědnosti jedince za své vzdělání, ale zároveň je systémem kontrolován a peněžně sankcionován za to, že odmítne podstoupit určitý druh vzdělávání. Samotná výuka je založená na předání velkého množství informací, které jim je předáváno v šibeničním čase tří dnů po osmi hodinách. Systém hledí na kvantitu, nikoliv na kvalitu předávání vědění. Samotné informace jsou jen teoretické a budou účastníky využity jen v nepatrné míře v reálném životě.

Respondenti mi potvrdili, že neexistuje ucelená zpětná vazba, jestli tento kurz lidem pomohl, ale shodli se, že jen v nepatrné míře. Je to tedy pokus o resocializaci jedince zpět do společnosti skrze osvětu a předání informací, kdy se ovšem zdá, že představa realizátorů projektu je taková, že finanční gramotnost vyřeší zadluženost popřípadě předluženost a zároveň i nezaměstnanost v české společnosti.

Možné dopady vzdělávacích projektů se projeví až v dlouhodobém horizontu a to doslova s příchodem dalších budoucích generací v dané společnosti, nikoliv ihned.

„Jo, je to běh na dlouhou trať a bude to trvat ještě minimálně dvě tři generace, než to bude dobrý“ (R. 4.).

Podlé mého názoru právě státní, ale i mezinárodní instituce přichází se samotnou evaluací, hodnocením tohoto konceptu vědění velmi brzy, ale zároveň není tento koncept aktualizován pro potřeby jednotlivců.

4.5.1 Kritika finanční gramotnosti

Kritika podoby již realizovaného konceptu finanční gramotnosti přichází nejen od dluhových poradců, kteří pracují v neziskovém sektoru, ale také od některých lektorů kurzů finanční gramotnosti. Je možné zkonstatovat, že tento koncept nezastaví, ale možná jen zpomalí stále pokračující tendenci zadluženosti a předluženost lidí, ačkoliv byl pro tento účel záměrně vytvořen. Tento koncept má být účelným nástrojem pro nápravu dluhové společnosti.

Zásadním problémem nynějšího přístupu k finanční gramotnosti je viděn v tom, že tento koncept se převážně orientuje na obecný popis hospodaření, možnosti investování a na matematické operace spojené s výběrem různých finančních produktů. Jsou to rozsáhlé soubory informací, které nejsou správně využity pro usnadnění plnění potřeb jedinců.

„No, jsou to takový abstraktní věci, který pak člověk neví, jak je má aplikovat v tom samotném životě“ (R. 8.).

„Ten systém je moc teoretickej a dospěje to k tomu, že budeme mít spoustu lidí, kteří si budou myslet, že ví. Ale popíšou vám jen rozdíl mezi debetkou a kreditku, což je fajn vědět rozdíl mezi debetní a kreditní kartou, ale tím se rozhodně nic nezmění“ (R. 9.).

„Zase ve společnosti něco naučí, to je těžký, a hledat v tom nějakou jednotu a předávat to. Jediný, co platí, je základy prevence, která budou asi platit vždycky, ale jak zjišťujeme, tak to nefunguje, to předávání, to pasivní předávání informací ve smyslu finanční gramotnosti. Je to značně neúčinný“ (R. 12.).

Obranné mechanismy společenského systému zareagovaly na vznikající celospolečenskou hrozbu, změřenou na základě kvantitativních výzkumů (viz. Kapitola 2.4.2), vytvořením nového konceptu finančního vědění pro jednotlivce. Tato hrozba mluví o základní neznalosti ekonomických

mechanizmů a finančního pojmosloví, které je třeba pro pohyb a jednání ve finančním světě, jehož součástí je každý jedinec. Zároveň se obecně předpokládá, že tato neznalost vedla primárně k zadlužení jednotlivců. A nápravu a řešení je možná nalézt jen skrze osvětu a předávání informací jednotlivcům skrze vzdělávací systém. Je třeba si ovšem uvědomit, jak naznačily výše zmíněné citace respondentů, že v tuhle chvíli je systém vzdělávání nastavený nešťastně a to s ohledem toho na to, že tento systém generuje velmi teoretické vědění a poznání, které jednatel pasivně přijímá, ale schopnost využít tyto informace k racionálnímu rozhodnutí není přítomna. Je třeba nejen teoretický základ, ale také určitá praktická zkušenost.

Druhý a velmi podstatný problém je viděn ve způsobu realizace vzdělávacích programů finanční gramotnosti. Samotná realizace je postavena na instituci státu jako zadavateli poptávky po specializovaném vědění, ale soukromý sektor jej přináší a realizuje. Stát jako instituce s určitou mocí přichází s obecným obrazem, jaké vědění v jaké podobě má být předáváno, ale soukromý sektor je samotným tvůrcem konkrétního obsahu vědění. Je tedy možné mluvit o obchodu.

V případech, o kterých respondenti mluvili, tak vzdělávací programy finanční gramotnosti mají v mnoha případech na starosti finanční instituce, ať bankovní, či nebankovní. V zájmu finančních institucí není zcela racionální uvědomělý jedinec v oblasti osobních financí v dané společnosti, ale právě naopak. Jinými slovy, finanční instituce obvykle usilují o finanční gramotnost obyvatelstva jen a pouze v omezené míře (Teplý 2013: 41).

„Úplně primární problém toho nápadu je ten, že je jen velmi málo lidí, který vám řeknou, co je to finanční gramotnost. A to prostě je průser. Jestli chci lidi učit, co to je finanční gramotnost, tak sakra musím vědět, co to je finanční gramotnost. A musím znát alespoň nějaký náležitosti. A vzhledem k tomu že ten projekt úplně prapůvodně se začal dělat skrz finanční poradce, tak další problém. Je to o prachách. Jo, to jsou peníze

prostě. (...) A to je vlastně i to, proč vůbec nefungují moc vzdělávací programy jako takový (...)" (R. 9.).

„Když už toho není schopnej zafinancovat stát, kde by zase někoho platil, kdo by to těm dětem řekl, tak zase na druhou stranu to zkoušela jedna konkurenční společnost, která zaváděla do škol finanční vzdělávání pro děti. Ale zase to bylo nějak marketingově mířený k tomu, aby tam byla mířená propagace k tý daný společnosti a zase se tam učili ty daný věci, který oni chtěli. Používali to, aby ty děti přivedli rodiče jako klienty daný společnosti“ (R. 4.).

4.5.2 Dluhová gramotnost aneb jiný přístup k možnému řešení

S výše zmíněnými problémy s konceptem finanční gramotností je tedy nutné konstatovat, že jsou důležité také iniciativy v oblasti veřejného a neziskového sektoru, které upozorňují na nedostatky nastaveného systému předávání znalostí a dovedností ve společnosti. Mluví spíše o dluhové gramotnosti než o finanční gramotnosti. V rámci dluhové gramotnosti je snahou jedince naučit rozpoznat a interpretovat strategie jednotlivých poskytovatelů finančních produktů, kteří se specializují na určité cílové skupiny. Dále je třeba znát jednotlivé mechanismy, kterými poskytovatelé generují svůj zisk, ať je to RPSN¹⁴, sankce a jejich následné vymáhání. A právě na základě těchto znalostí je možné se zadlužit rozumně a odpovědně, bez následných nepříjemných důsledků.

Jde o plnění určitých přání a potřeb jedinců, jak již bylo zmíněno výše. Úvěr může být racionálním rozhodnutím jedince, pokud bude mít veškeré dostupné a relevantní informace. Například hypotéka, jako určitý druh úvěru je dnes brána jako samozřejmá věc pro snazší naplnění potřeb jedinců a rodin.

¹⁴ RPSN – Roční Procentní Sazba Nákladů. Je to ukazatel, který vyjadřuje podíl z dlužné částky (v procentech), který je nutné zaplatit za období jednoho roku v souvislosti se splátkami a správou úvěru i všemi doprovodnými poplatky (Brabec 2011: 85).

„Co se snažíme třeba neříkat, že úvěr je špatnej, ale jako naopak. Hypotéka je kladná záležitost, některý úvěry taky. Prostě je to racionální rozhodnutí. Půjčit si na dům, na kterej teď nemám, je to docela rozumná věc. V některých případech je úvěr racionální záležitost“ (R. 12.).

Zadluženost je nutné chápat jako běžný společenský jev a odlišovat jej od předluženosti, která je naopak nebezpečným společenským fenoménem ovlivňovaným mnoha faktory. Tedy nemělo by být snahou lidem říkat, že půjčovat si je špatné. To problém nevyřeší. Jak se říká, zakázané ovoce nejlépe chutná. Raději lidi naučit zodpovědnosti za své činy. Umět zhodnotit možná rizika. Na druhou stranu by jedinec měl umět rozpoznat nekalé praktiky některých finančních poskytovatelů a zároveň se naučit těmto praktikám bránit a také vědět, kde mohou najít pomoc v takové situaci. Jde tedy o přístup, který se nesnaží eliminovat problém jako takový, ale přistupovat k tomuto problému zodpovědně.

4.6 Právní legislativa součástí jak problému, tak možného řešení

S každým racionálním jednáním ohledně osobních financí se také pojí případné právní vztahy, které mohou mít i negativní důsledky. Současná právní legislativa v České republice je zároveň sekundární příčinou dluhové problematiky a zároveň může být i elegantním nástrojem pro řešení. Respondenti uváděli, že současná legislativa je nepřehledná. Nároky kladené na současného spotřebitele jsou neúměrné ke schopnostem běžného občana bez právnického vzdělání. Znovu se dostáváme k nutnosti využití expertního vědění, v tomto případě právnického. Právní služby ale nepatří mezi ty nejlevnější služby na trhu.

„Myslíme si, že tomu napomůžou plošné změny, než nějaké dílčí změny, teda třeba než nějaká snaha se snažit jednotlivce naučit, jak má bruslit v právním prostředí, který je úplně nepřehlédnutelný“ (R. 12.).

Neziskové organizace, jako například Člověk v tísni nebo Občasné poradny, lobbují za změnu legislativy, kultivaci a regulaci úvěrového trhu jako

takového. Mělo by být snahou regulovat úvěrové společnosti tak, aby měly nějaký stupeň důvěryhodnosti. Důvěryhodnost by měla být například získána osvědčením od České národní banky. Zároveň by měli být prověřováni nezávislí finanční poradci působící na finančním trhu.

Nynější legislativní prostředí na trhu s půjčkami podle nich umožňuje legální násilí páchané na lidech ve složité finanční situaci. A následně jsou tyto lidé odsouzeni za hloupost, nezodpovědnost a následně stigmatizováni za svoje dluhové prohřešky do konce života. Ačkoliv v některých případech nebyla zcela chyba na jejich straně, spíše se stali obětmi nekalých praktik, které se na první pohled zdají v mezích zákona. Mělo by být snahou zvýšit ochranu samotného spotřebitele a oslabení moci finančních institucí.

„Máme opačný systém, aby se zavedly nějaké plošné změny, a ne aby se ten dlužník přiváděl do pozice: „Ty hloupý dlužníku, měl si tohle vědět. Jak to, že si to nevěděl?“ Což se v dnešní době děje“ (R. 12.).

„To jsou zase lidi, kteří v tý naší branži nějakým způsobem kazí jméno. Věc druhá je ze strany těchhle z těch zprostředkovatelských společností nefunguje žádná zpětná vazba. Controlling. Ve většině cizích společností nikdo nekontroluje produkci, která jde od jejich poradců. Tím pádem ten poradce může těm klientům prodávat produkty, které jsou výhodný pro poradce, ne pro klienta“ (R. 4.).

V tuto chvíli je tedy legislativa jednou ze sekundárních příčin zadluženosti lidí, ale pokud by proběhla legislativní měna, tak by mohla napomoci ke zlepšení nynější situaci s dlužníky, ale také ochrání i dluhem neposkvřené obyvatele.

5 DISKUZE

Na začátek této diskuze je zcela na místě, a také zapotřebí si vymezit limity této práce. Výzkum, který probíhal od konce roku 2014 do března následujícího roku a jehož výsledkům byla věnovaná minulá kapitola, přinesl data vypovídající zároveň informace o finančním a dluhovém poradenství a pohled odborných poradců na situaci zadluženosti v české společnosti. Tato data nemohou být kvalifikována a zobecňována na celou českou společnost, ale spíše mohou poukázat na možné dílčí aspekty, které nejsou možná na první pohled zcela zřejmé, ale situaci se zadlužeností přímo či nepřímo souvisí.

Jedno z prvních témat, které by mělo v diskuzi zaznít, je představa odborníků k proměně spotřebitelského chování jedinců v současné konzumní společnosti. Individuální vztah jedince k penězům je spojován s emocionalitou, která ovlivňuje racionální jednání jednotlivce. Jedinec hledá štěstí pro sebe i své blízké skrze spotřebu, která je s pomocí peněz uskutečňována. Peníze se zdají být mediátorem, který zajistí splnění mnoha přání a potřeb. Vzorce spotřebitelského chování již nepodporují myšlenku střídmé racionality, ale právě naopak se objevuje přitažlivost materiálností (Gellner 1999: 134–13).

Množství finančních prostředků je dnes bráno jako ukazatel úspěšnosti, na který navazuje určitý řád společnosti. Nepřímo z vypovězení odborníků vyplynulo, že štěstí a úspěch je obchodním artiklem, kdy i úspěch se dá koupit, a to na dluh. Dluh se jeví jako určitý závazek. Teorie jednání říká, že prostřednictvím interakcí se v delším časovém horizontu mezi aktéry vytvářejí závazky a očekávání vzhledem k budoucímu chování, kterými je formován systém důvěry (Šubrt a kol 200: 238). Pro vybudování důvěry je tedy potřeba čas. Zajímavé je, že lidé důvěřují finančním poradcům za krátkou dobu, než by se čekalo vzhledem k intimitě, která je s penězi spojována. Značí to určité ontologické bezpečí, které se týká důvěřivosti, kterou má většina lidí natrvalo ve vlastní identitě a ve stálém

sociálním a materiálním prostředí svého jednání. Základem tohoto bezpečí je spolehlivost (Giddens 2003 85).

Dále výsledky výzkumu odkryly několik zajímavých zjištění. Odborník a jeho expertní vědění je předáváno bezděčně a v malé míře. Samotný obsah expertního vědění je součástí obchodu mezi odborníkem a laikem. Mohli bychom to přirovnat k neosobnímu obchodu, který se vyznačuje kalkulováním a snahou dosažení nejvyššího možného účinku a výtěžku (Gudeman 2008: 4-5). Zpovídání finanční poradci sami sebe vidí jako dostatečně kompetentní k vykonávání své činnosti, která má pomoci lidem řešit jejich finanční situaci, ale zároveň si uvědomují, že oni sami jednají ne zcela v zájmu svých klientů, ale spíše ve svém vlastním zájmu.

Dále podle analýzy výsledků výzkumu má systém vzdělávání k finanční gramotnosti má svá obsahové omezení a limity, kdy uvnitř kulturního systému je generován standardizovaný obsah vědění, který zcela efektivně a komplexně neslouží jedincům k pochopení světa kolem nich. Vědění zdá se být spíše nahodilé a tento princip spojuje množství informací a významů. K samotné nahodilosti se pojí základní zkušenost, kterou každý jedinec musí projít (Liessmann 2011: 14). Finanční gramotnost je předávána skrze pasivní přijímání ze strany odborníka k jedinci a z tohoto hlediska je užitná hodnota tohoto vědění velmi nízká. Zároveň předávané informace jsou statické z toho důvodu, že se aktualizují se zpožděním. Pasivně přijaté neucelené střípky informací se bez zažité zkušenosti nestanou vědění a v širším pojetí poznání, které napomáhá k pochopení světa kolem nás, a právě skrze získané poznání jsme schopni jednat určitým způsobem. Dnešní způsob vzdělávání se od antického pojetí velmi odchýlil. Vzdělání ovlivňují vnější faktory, jako trh, zaměstnatelnost, lokalita nebo technický rozvoj (Liessmann 2011: 51). Pro toto prostředí vzdělávání se vytváří standardy, které má jedinec dostat. Znalost je v tomto ohledu objektem, který nese všechny znaky institucí včetně určitého stylu uvažování a tento styl se stává jistým standard (Hastrup 2004: 457).

Samotné vzdělávání jedinců k určité finanční gramotnosti předávané v dnešní podobě se nezdá být podle finančních poradců jediným zásadním faktorem, který by ovlivňoval situaci zadluženosti ve společnosti. Podle sociální percepce poradců se zdá, že stav zadluženosti veřejnosti přichází také z několika jiných důvodů. Mnozí lidé se dostávají do dluhů ne z důvodu nevědomosti či neznalosti finanční gramotnosti, ale proto, že byli sami nezodpovědní. Kámen úrazu je viděn v mnoha případech zadluženosti, v podobě odkládání problémů na později a následné řešení přichází velmi pozdě. S tím souvisí i následující faktor a to, že dnešní způsob života, jak bylo popsáno v minulé kapitole je nastavený tak, že lidé žijí dneškem, ale nepřemýšlí, co se bude dít zítra, tedy neplánují. Budoucnost jedince či rodiny je založená na imaginaci.

Následně se nám zde objevuje zajímavý aspekt zodpovědnosti. Individuální zodpovědnost je od jedinců ve společnosti vyžadována, ale zároveň k ní nejsou systematicky vedeni. Tato vlastnost je součástí představy o individuálním a zároveň racionálně smýšlejícím jedinci žijícím na přelomu dvou století. Na druhou stranu vnějším faktorem je špatně nastavená právní legislativa, která dostatečně nechrání spotřebitele, který z důvodu touhy po štěstí hledá mnohdy jednodušší cestu k získání finančních prostředků s pomocí více či méně důvěryhodných finančních sprostředkovatelů. Z důvodů nepřehlednosti právní legislativy se opět oklikou navracíme k nutnosti použití dalšího expertního vědění pro další možné racionální rozhodnutí a jednání.

6 ZÁVĚR

Tato práce se v širším pojetí stanoveného cíle zabírala otázkou vnímání osobních financí ve společnosti v návaznosti na situaci zadluženosti českých občanů optikou finančních specialistů. V užším pojetí byly sledovány propojené linie témat týkajících se obrazu sebereflexe odborného poradce specializujícího se na finanční a dluhové poradenství a jeho expertního vědění s charakterem vzájemného vztahu mezi odborníkem a laickou veřejností. Dále se pozornost soustředila na problematiku předávaného vědění v podobě finanční gramotnosti skrze systém finančního vzdělávání v návaznosti na možné faktory, které ovlivňují vztah lidí k jejich osobním financím.

Na poli ekonomické teorie se konstatuje, že důvod zadluženosti lidí je zapříčiněn nedostatečnou osvětou a vzděláváním dětí i dospělého obyvatelstva ohledně osobních financí. V návaznosti na tento výrok byla, a do současné doby i je, finanční gramotnost propagována jako nejlepší možný způsob, lék na zadluženou společnost. Mojí snahou v této práci bylo nastínit, že problematika zadluženosti a s tím spojená výuka finanční gramotnosti není tak jednoduchá a neměli bychom na tuto problematiku nahlížet tak jednoznačně. Na danou problematiku se dalo nahlížet ze dvou základních perspektiv. Ze strany dlužníka nebo ze strany finančního odborníka. V konečné podobě výzkumu jsem nahlížela na danou dluhovou problematiku z perspektivy finančního odborníka.

Konečné výsledky této práce naznačují několik zásadních prvků. Fenomén zadluženosti skutečně nestojí jen na nevzdělanosti lidí pohybujících se v dnešním tržním systému, ačkoliv má také zásadní vliv na jeho situaci. Zároveň se také ukázalo, že zásadní faktory, které ovlivňují dnešní stav, je aspekt individuální zodpovědnosti nebo spíše jejího opaku, kdy lidé neplánují do budoucna ve svém spotřebitelském jednání, ačkoliv si budoucnost vykreslují idealisticky. Absence či nízká hladina zodpovědného chování jedinců vytvořila v zásadě jednoduchou spirálu finančních

problémů. Důsledky možných problémů v mnoha případech vedou až k dluhové pasti. Pokud se jedinec dostane do dluhových problémů, je společností za svoji individuální nezodpovědnost, za své chybné činy stigmatizován neviditelným cejchem dlužníka. A tohoto znamení není jednoduché se zbavit. Druhým zásadním aspektem, který se objevuje, je právní legislativa, která právě trestá nezodpovědnost a chyby jedinců. Zároveň stupeň právní ochrany bezúhonného spotřebitele se podle odborníků zdá být velmi nízká.

Dále se samotná finanční gramotnost ukázala jako krkolomnou snahou o řešení. Nejde jen o samotný velmi matematický přístup, ale také o způsob předávání generovaného vědění. Pasivně přijímané informace bez vlastní zkušenosti jedinců se zdají pro tento způsob druhotné socializace velmi neefektivní. Vědění získané tímto způsobem neobsahuje informace, které by napomohly řešit racionálně a efektivně situace, do kterých se jedinci dostávají. Cíle racionálního, ale zároveň i zodpovědného chování nemůže být tímto způsobem tedy zcela naplněno, ačkoliv to je jedním z výhledových cílů finanční gramotnosti.

Jak se tedy ukazuje, nelze na problém zadluženosti hledět jen jako na mozaikovitý vztah mezi penězi a individuálním poznáním, ale je také potřeba hledět na problém z širší perspektivy celého kulturního systému, ve kterém bychom měli hledat vzájemné vazby mezi prvky, které na sebe navzájem naráží a ovlivňují se. V rámci této práce nebyla věnována pozornost samotným laikům jako dalšímu zdroji možných výzkumných dat. Zajímavým aspektem by byl zpětný pohled na poradce očima jedinců, kteří využili či využívají služeb finančního nebo dluhového poradenství. Dalším širokým polem možného výzkumu by bylo sledování možné změny životních a finanční strategii jedinců po absolvování kurzu finanční gramotnosti.

Na samotný závěr se nabízí zcela jednoznačně otázka směřující do časů příštích. Zní takto. Povede dnešní přístup výchovy k finanční gramotnosti v budoucnu k úspěchu měřeném snížením fenoménu

zadluženosti i přes své mnohé prohřešky a nedostatky? V současné době by skeptici asi řekli, že nikoliv. Ale je ovšem také možné, že změny potřebují kontinuálně více času pro samotnou změnu mentality, celospolečenského náhledu na danou věc, a zároveň tím i změnu přístupu samotných jedinců ke svým osobním financím, který je v tomto ohledu nejzásadnější. Je možné, že viditelné výsledky dnešní snahy o zlepšení mohou nastat až za několika málo generací.

7 SEZNAM POUŽITÉ LITERATURY A PRAMENŮ

- ALLWOOD, Carl, Martin. 2013. *Anthropology of knowledge In: Keith, Kenneth. (Ed.), The encyclopedia of cross-cultural psychology.- Chichester, UK: John Wiley & Sons.*
- BAUMAN, Zygmunt. 2004. *Individualizovaná společnost.* Praha: Mladá fronta.
- BARTH, Fredrik. 2002. *An anthropology of knowledge.* Current Anthropology Vol. 43, No. 1:1-18.
- BELL, Daniel. 1999. *The Coming of the Post-Industrial Society: Venture in Social Forecasting,* Basic Books.
- BERGER, Peter L., LUCKMANN, Thomas. 1999. *Sociální konstrukce reality: pojednání o sociologii vědění.* Brno: Centrum pro studium demokracie a kultury.
- BERNARD, Russel. 2006. *Research Methods in Anthropology: Qualitative and Quantitative Approaches.* Oxford: AltaMira Press.
- BERNARD, H., Russell, and Gery W. RYAN. 2010. *Analysing Qualitative Data: Systematic Approaches.* Los Angeles; London: SAGE.
- BLOCH, Maurice, E, F. 1998. *How We Think They Think: Anthropological Studies in Cognition, Memory and Literacy.* Boulder: Westview Press.
- BOURDIEU, Pierre. 1986. The Forms of Capital. In: John G. Richardson: *Handbook of Theory and Research for Sociology of Education.* Greenwood Press, New York.
- BOURDIEU, Pierre. 1991. *Language and Symbolic Power.* Harvard: University Press.
- BOURDIEU, Pierre. 1998. *Teorie jednání.* Praha: Karolinum.
- BRABEC, Jiří. 2011. *Finanční gramotnost: srozumitelně a bez překážek.* Plzeň: ABC Finančního vzdělávání.
- BURKE, Peter. 2007. *Společnost a vědění: od Gutenberga k Diderotovi.* Praha: Karolinum.
- BURKE, Peter. 2013. *Společnost a vědění II: od Encyklopedie k Wikipedii.* Praha: Karolinum.

- CASTELLS, Manuel. 2000. *Toward a Sociology of the Network Society*. Contemporary Sociology, Vol. 29, No. 5: 693-699.
- CASTELLS, Manuel. 2010. *The Information Age: Economy, Society and Culture*. The Rise of the Network Society. 2nd ed. Oxford: Wiley Blackwell.
- CARRIER, James. 1991. *Gift, Commodities, and Social Relations: A Maussian View of Exchange*. Sociological Forum. Vol. 6, No. 1: 119–136.
- CRICK, Malcolm, R. 1982. *Anthropology of Knowledge*. Annual Review of Anthropology, Vol. 11, pp. 287-313.
- DESPOTOVIČ, Míomir. 2012. *Vzdělávání dospělých mezi profesionalizací a profesionalizmem*. Studia paedagogica, [S.l.], v. 17, n. 1, p. 75-90.
- DISMAN, Miroslav. 2002. *Jak se vyrábí sociologická znalost: příručka pro uživatele*. Praha: Karolinum.
- DURKHEIM, Émile. 2004. *Společenská dělba práce*. Brno: Centrum pro studium demokracie a kultury.
- DURKHEIM, Émile. 1976. *The Elementary Forms of the Religious Life*. London: Allen and Unwin.
- DVOŘÁKOVÁ, Zuzana, SMRČKA, Luboš a kol. 2011. *Finanční vzdělávání pro střední školy. Se sbírkou řešených příkladů na CD*. Praha: C. H: Beck.
- ERIKSEN, Thomas H., H. 2009. *Tyranie okamžiku*. 2. vyd. Brno: Společensko-ekologická edice; sv. 11.
- FRIČ, Pavol, POTŮČEK, Martin. 2004. *Model vývoje české společnosti a její modernizace v globálním kontextu*. Sociologický časopis 40 (4): 415–431.
- GELLNER, Ernest. 1999. *Rozum a kultura: historická úvaha racionality a racionalismu*. Brno: Centrum pro studium demokracie a kultury.
- GENNEP, Arnold van. 1997. *Přechodové rituály: Systematické studium rituálů*. Praha: Lidové noviny.
- GIDDENS, Anthony. 2003. *Důsledky modernity*. Praha: Sociologické nakladatelství.
- GIDDENS, Anthony. 2013. *Sociologie*. Praha: Argo.
- GOFFMAN, Erving. 1999. *Všichni hrajeme divadlo: Sebe prezentace v každodenním životě*. Praha: Studia Ypsilon.

- GUDEMAN, Stephen. 2008 *Economy's tension: the dialectics of community and market*. New York: Berghahn Books.
- HARDING, Robert. 2006. *Manuel Castells's Technocultural Epoch in "The Information Age"*. *Science Fiction Studies*, Vol. 33, No. 1, Technoculture and Science Fiction (Mar., 2006), pp. 18-29.
- HART, Keith 2005. *Money: one anthropologist's view*. In: *A handbook of economic anthropology*. J.G. Carrier, ed. Pp. 160-175. Cheltenham: Edward Elgar.
- HASTRUP, Kirsten. 2004. *Getting it right: Knowledge and evidence in anthropology*. *Anthropological Theory*. Vol. 4 (4). 455 - 472.
- HODOVSKÝ, Ivan. 1999. *Posuny ve společenských rolích morálky. A změny etické odpovědnosti*. 85 -100. In: Hodovský, Ivan. (ed.) *Jednotná Evropa. Politickoekonomické, pedagogické a etické aspekty*. AUPO, CIVILIA II. Olomouc: Univerzita Palackého v Olomouci.
- HOLMAN, Robert. 2004. *Makroekonomie středně pokročilý kurz*. Praha: C. H. Beck.
- HOLÝ, Ladislav. 2010. *Malý český člověk a skvělý český národ: národní identita a postkomunistická transformace*. Praha: Sociologické nakladatelství.
- HUBINKOVÁ, Zuzana a kol. 2008. *Psychologie a sociologie ekonomického chování*. Praha: GRADA.
- JANDA, Josef, 2011. *Spořit nebo investovat*. Praha: GRAADA.
- JANTULOVÁ, Šťovíčková, Magdaléna. 2005. *Analýza procesu profesionalizace v občanském sektoru očima jeho aktérů*. *Sociální studia*. Fakulta sociálních studií Masarykovy univerzity v Brně: Vol 1. 131–146.
- JANTULOVÁ, Magdaléna. 2004. *Proces a důsledky vymístování občanů ze sféry institucionalizovaného občanství v důsledku normativního tlaku expertní kultury*. *Sociální studia*. Fakulta sociálních studií Masarykovy univerzity v Brně: Vol. 2. 231–242.
- JÍLEK, Josef. 2004. *Peníze a měnová politika*. Praha, GRADA.
- JUŘÍK, Pavel, 2011. *Historie bank a spořitelen v Čechách a na Moravě*. Praha: Libri.

- KELLER, Jan. 2007. *Teorie modernizace*. Praha: Sociologické nakladatelství.
- KELLER, Jan. 2010. *Abeceda prosperity*. Brno: Doplněk.
- LEDERMAN, R. 1998. *Globalization and the Future of Culture Areas: Melanesianist Anthropology in Transition*. *Annual Review of Anthropology*, Vol. 27 (1998), pp. 427-449.
- LÉVI-STRAUSS, Claude. 1966. *The Savage Mind*. London. University of Chicago Press.
- LIESSMANN, Konrád, Paul. 2011. *Teorie nevzdělanosti: omyly společnosti vědění*. Praha: Academia.
- LIPOVETSKY, Gilles. 2007. *Paradoxní štěstí: esej o hyperkonzumní společnosti*. Praha: Prostor.
- MASUDA, Yoneji. 1981. *The Information Society as Postindustrial Society*. Bethesda MD: World Futures Society.
- MF – Ministerstvo financí ČR 2010. *Národní strategie finančního vzdělávání*.
- ČRMF, MPO, MŠMT - Ministerstva financí ČR, Ministerstva školství, mládeže a tělovýchovy ČR, Ministerstva průmyslu a obchodu. 2007. *Systém budování finanční gramotnosti na základních a středních školách*.
- MAUSS, Marcel. 1999. *Esej o daru, podobě a důvodech směny v archaických společnostech*. Praha: Sociologické nakladatelství.
- MAZZARELLA, William. 2004. *Culture, globalization, mediation*. *Annu. Rev. Anthropol.* 33: 345–67.
- MIDGLEY, Mary 1991. *Wisdom, information and wonder: what is knowledge for?*. New York: Routledge.
- NOVÁK, Lukáš. 2015. *Kapitoly z epistemologie a noetiky*. Praha: Krystal OP.
- OECD - Organisation for Economic Co-operation and Development. 2005. *Improving Financial Literacy: Analysis of Issues and Policies*. OECD Publishing.
- OECD – Organization for Economic Co-operation and Development. 2012. *PISA 2012: Financial Literacy Framework*. Draft subject to possible revision after the field trial. OECD Publishing.

- OECD - Organization for Economic Co-operation and Development. 2014. *PISA 2012 Results: Students and Money: Financial Literacy Skills for the 21st Century (Volume VI)*, PISA, OECD Publishing.
- OLŠOVSKÝ, Jiří. 2011. *Slovník filozofických pojmů současnosti*. Praha: Grada.
- ORTON, Larry. 2007. *Financial Literacy: Lessons from International Experience*. Research Report. Canadian Policy Research Networks Inc. (CPRN).
- PALEČKOVÁ, Jana, TOMÁŠEK Vladislav, a kol. 2013. *Hlavní zjištění PISA 2012: matematická gramotnost patnáctiletých žáků*. Praha: Česká školní inspekce.
- PALEČKOVÁ, Jana, ŘEZÁČKOVÁ, Lada. TOMÁŠEK. Vladislav. 2014. *Mezinárodní šetření PISA 2012 finanční gramotnost patnáctiletých žáků*. Praha: Česká školní inspekce.
- PELLE, Nancy La. 2004. *Simplifying Qualitative Data Analysis Using General Purpose Software Tools*. Field Methods, Vol. 16, No. 1, 85–108.
- PARRY, Jonathan, BLOCH, Maurice. 1989 *Introduction: Money and the morality of exchange*. In Money and the morality of exchange. J. Parry and M. Bloch, eds. Pp. 1-32. Cambridge: Cambridge University Press.
- PETRUSEK, Miroslav. 2007. *Společnosti pozdní doby*. Praha: SLON.
- POLANYI, Karl. 2006. *Velká transformace*. Brno: Centrum pro studium demokracie a kultury.
- PONGS, Armin. (ed.). 2000 *V jaké společnosti vlastně žijeme?* Praha: ISV.
- PRI - Policy Research Initiative. 2005. *Why Financial Capability Matters, Synthesis Report* Prepared by Social and Enterprise Development Innovations for the PRI Project "New Approaches for Addressing Poverty and Exclusion." Report on "Canadians and Their Money: A National Symposium on Financial Capability." Ottawa.
- PURCELL, Trevor W, 1998. *Indigenous knowledge and applied anthropology: Questions of definition and direction*. Human Organization; Vol 57, No 3; ABI/INFORM Global, pp. 258 – 272.
- REVENDA, Zbyněk. 2010. *Peníze a zlato*. Praha: Management press.

- SAMUELSON, Paul, A, NORDHAUS, William, D. 2010. *Ekonomie: 18. vydání*. Praha: NS Svoboda.
- SEDI - Social and Enterprise Development Innovations and St. Christopher House. 2006. *Financial Capability: Learning from Canadian Communities. Research Paper*. SEDI and St. Christopher House.
- SEDLÁČEK, Tomáš. 2012. *Ekonomie dobra a zla: po stopách lidského tážení od Gilgameše po finanční krizi*. Praha: 65. pole.
- SIEGRIST, H. 1990. „Professionalization as a Process: Patterns, Progression and Discontinuity“ R. T. Burrage (ed.) *Professions in Theory and History. Rethinking the Study of the Professions*. New York: Sage Publications.
- SILLITOE, Paul. 2010. Trust in development: some implications of knowing in indigenous knowledge. *Journal of the Royal Anthropological Institute* 16:12-30.
- SOKOL, Jan. 2007. *Moc, peníze a právo: esej o společnosti s jejich institucích*. Plzeň: A. Čeněk.
- STEHR, Nico., ERICSON, Richard. V. 1994. *The Culture and Power of Knowledge*. Walter de Gruyter.
- STEHR, Nico. 1994. *Knowledge Societies*. London: Sage.
- ŠUBRT, Jiří a kol. 2008. *Soudobá sociologie II. Teorie sociálního jednání a sociální struktury*. Praha: Karolinum.
- Urban, Lukáš. 2008. *Globalizace*. In: Jiří, Šubrt. *Soudobá sociologie III(diagnózy soudobých společností)*. Praha: Karolinum.
- VEBLEN, Thorstein.1999 *Teorie zahálčivé třídy*. Praha: Sociologické nakladatelství.
- WEBER, Max. 1978. *Economy and Society*. Los Angeles: University of California Press.
- VEČERNÍK, Jiří. 1999. *Střední vrstvy v české transformaci: Interakce sociálně-ekonomické politiky a společenského rozvrstvení*. Sociologický časopis, 35 (1): 33–51.
- VESELÝ, Arnošt. 2004. *Společnost vědění jako teoretický koncept*. *Sociologický časopis/Czech Sociological Review*, Vol. 40, No. 4.
- VESELÝ, Arnošt, KALOUS, Jaroslav, MARKOVÁ, Jana. 2004. *Kultivace vědění v klíčový faktor produkce*. Praha: UK FSV CESES

- WEBER, Max. 2009. *Metodologie, sociologie a politika*. Praha: Oikoymenth.
- WILK, Richard, R. *Economies and Cultures: Foundations of Economic Anthropology*. 1st edition. Colorado: Westview Press, 1996.187 s.
- TEPLÝ, Petr a kol. 2013. *Navigátor bezpečného úvěru*. Praha: Karolinum.
- TOFFLER, Alvin. 1980. *The Third Wave*. New York: Bantam Books.
- TÖNNIES, Ferdinand. 2002. *Community and society = Gemeinschaft und Gesellschaft*. Mineola, N.Y.: Dover Publications.

Elektronické zdroje:

- AFIZ - Asociace finančních zprostředkovatelů a finančních poradců ČR. *Etický kodex*. [online] 2006 [cit. 29. 3. 2015]. Dostupné z: <http://www.afiz.cz/eticky-kodex/>
- ČNB – Česká národní banka. *Seznamy regulovaných a registrovaných subjektů finančního trhu* [online]. 2015 [cit. 29. 3. 2015]. Dostupné z: https://apl.cnb.cz/apljerrsdad/JERRS.WEB07.INTRO_PAGE?p_lang=cz
- FDV - Fond dalšího vzdělávání. *Vzdělávání uchazečů o zaměstnání v oblasti socioekonomických kompetencí*. [online]. 2015 [cit. 4. 4. 2015]. Dostupné z: <http://fdv.mpsv.cz/cz/p/cinnosti-fdv/projekty/vzdelavani-uchazecu-o-zamestnani-v-oblasti-socioekonomickych-kompetenci>
- Finanční svoboda [online]. 2015 [cit. 15. 4. 2015]. Dostupné z: <http://www.financnisvoboda.cz/>
- HAVEL, Jan. 2002. „Definice pojmů v ekonomii. Příklad peněz.“ E-logos Electronic Journal for Philosophy [online] [cit. 14. 3. 2015] Dostupné z: <http://nb.vse.cz/kfil/elogos/student/havel1-02.htm>
- KOCH, George. 2009. *Intercultural Communication and Competence Research through the Lens of an Anthropology of Knowledge*. In Forum Qualitative Sozialforschung / Forum: Qualitative Social Research, 10(1), Art. 15,. [online]. [cit. 18. 2 .2015]. Dostupný z: <http://www.qualitative-research.net/index.php/fqs/article/view/1231/2677>
- SVATOŠOVÁ, Jana. 2013. *Finanční gramotnost v ČR: tisková konference MF a ČNB*. [online] [cit. 15. 3. 2015] Dostupné na: http://www.cnb.cz/cs/spotrebitel/financni_gramotnost/mereni_fg_tk_20101213/index.html

8 RESUMÉ

The topic of my master thesis is focused on the question of the perception of personal finance in the society in relation to the situation of indebtedness of Czech adult population through the view of financial specialists. Also, sub-topics related to the image of self-reflection vocational consultant specializing in financial and debt advice and expert knowledge and their view of the relationship between the public and experts were monitored. Furthermore, on the issue of knowledge to be transmitted in the form of financial literacy through a system of financial education in the wake of the possible factors that influence the relationship of people to their personal finances. This study is divided into three different parts. The first part is about theoretical focused on scientific books and theories. The second is about methodology and the third is about analytical part, which is based on my own field research.

The first the theoretical part contains at its beginning a short reflection of today's society, of which were other key topics of this work. It is mainly a question of the content and the method of distribution of general and specific knowledge in the society on the basis of the behaviour of the experts and the lay public. Further, consumption and rational behaviour of individuals in today's society, both topics closely related to money are foreshadowed. Important areas in this section describe the historical and contemporary concepts of financial literacy, as a specific knowledge which gets into the foreground of the educational projects of the education system.

The second part of this paper is focused on method research; I focus on the explanation of the methodology procedure in my research. It is a description of the research sample selection, data collection and subsequent analysis. Research sample consisted of twelve respondents. I conducted semi-structured interviews with financial, debt, and banking consultants and lecturers financial literacy.

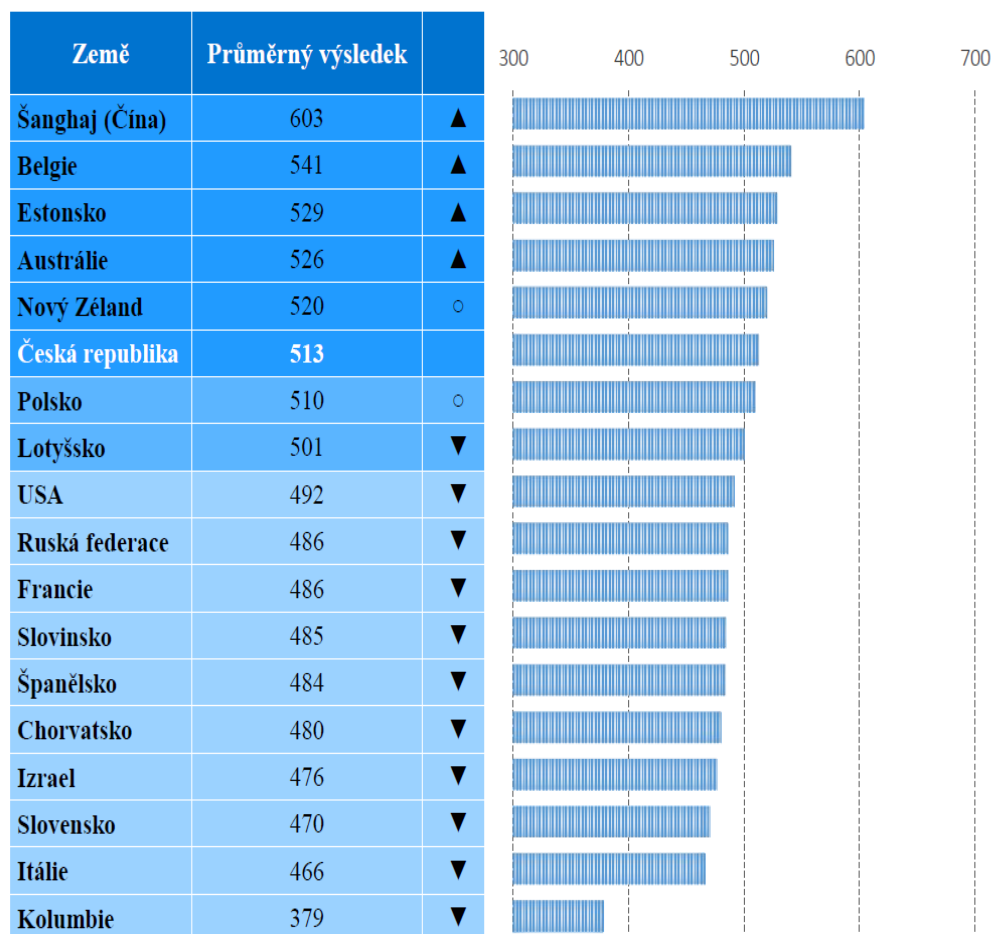
The third and main part of the work is devoted to the outcome of the research itself. I tried to analyse, describe and identify contemporary perception of personal finance in the society in relation to the situation of indebtedness of Czech adult population. The research brought several findings. The phenomenon of indebtedness is not only based on ignorance of people moving in today's economic market system. The fundamental factors affecting the current state, the aspect of the individual's degree of individual responsibility and legal legislation. In the results of subsequent part work, the issues of financial literacy as a certain set of transmitted knowledge. Its pros and cons are described.

Key words: expert, financial and debt counselling, knowledge, money, consumer, financial literacy.

9 PŘÍLOHY

Graf 1. Mezinárodní šetření PISA 2012 finanční gramotnost patnáctiletých žáků.

Průměrné výsledky žáků v jednotlivých zemích.



Průměrný výsledek země

je nad průměrem zemí OECD

není statisticky významně rozdílný od průměru OECD

je pod průměrem zemí OECD

▲ je statisticky významně lepší než výsledek ČR

○ není statisticky významně rozdílný od výsledku ČR

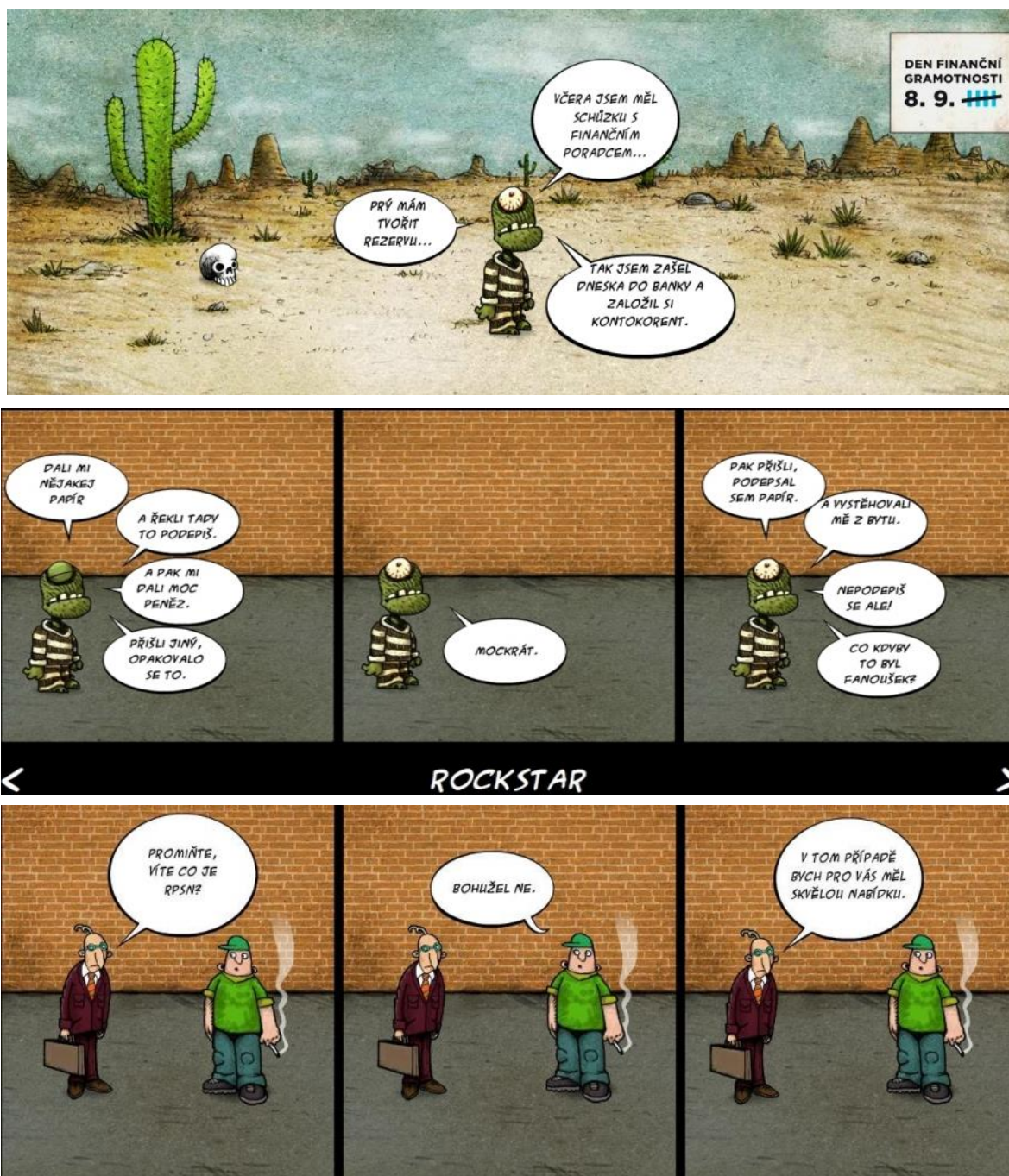
▼ je statisticky významně horší než výsledek ČR

Převzato z: Palečková, J, Řezáčková, L. Tomášek. V. 2014. *Mezinárodní šetření PISA 2012 finanční gramotnost patnáctiletých žáků*. Praha: Česká školní inspekce.

Tabulka 1. Popis úrovní finanční gramotnosti podle šetření PISA 2012

Úroveň	Bodové rozpětí	Co žáci na této úrovni dovedou
1	326-399	Žáci jsou schopni rozpoznat běžné finanční produkty a pojmy a interpretovat informace související se základními finančními koncepty. Dokážou rozlišit mezi situacemi, kdy něco potřebují a kdy něco chtějí, a zvládají činit jednoduchá rozhodnutí ohledně každodenních výdajů. Chápejí účel běžných finančních dokumentů, jako jsou například faktury, a umí provádět jednoduché početní operace (sčítání, odčítání nebo násobení) ve finančních situacích, které pravděpodobně i osobně zažili.
2 Základní úroveň	400-474	Žáci začínají aplikovat své znalosti běžných finančních produktů a běžně používaných finančních pojmů a konceptů. Dokážou využít zadané informace k tomu, aby činili finanční rozhodnutí v situacích, které jsou pro ně bezprostředně relevantní. Chápejí význam jednoduchého rozpočtu a dokážou interpretovat význam důležitých znaků běžných účetních dokladů. K zodpovězení finančních otázek používají základní početní operace včetně dělení. Rozumí vztahům mezi různými finančními prvky, jako například mezi spotřebou a vzniklými náklady.
3	475-549	Žáci umí uplatnit své znalosti běžně používaných finančních pojmů, termínů a produktů na situace, které jsou pro ně důležité. Začínají zvažovat důsledky finančních rozhodnutí a dokážou vytvořit jednoduchý finanční plán v kontextu, který jim je blízký. Jsou schopni jednoznačně vysvětlit řadu finančních dokumentů a používají celou řadu základních početních operací včetně počítání s procenty. Pro řešení běžných problémů v relativně běžném kontextu finanční gramotnosti, jako je výpočet rozpočtu, dokáží zvolit vhodné početní operace.
4	550-624	Žáci uplatňují své znalosti méně často používaných finančních pojmů, termínů a produktů v situacích, které pro ně budou důležité v dospělosti, jako je správa bankovního účtu či složený úrok u spořicího produktu. Dokážou interpretovat a posoudit řadu podrobných finančních dokumentů, jako je bankovní výpis, a vysvětlit význam méně běžných finančních produktů. Jsou schopni činit finanční rozhodnutí, přičemž berou v úvahu dlouhodobé důsledky, jako je dopad dlouhodobého splácení úvěru na jeho náklady, a dokáží řešit běžné problémy v méně běžných finančních situacích.
5	625 a více	Žáci uplatňují své znalosti širokého okruhu finančních pojmů a termínů v situacích, které pro ně mohou být relevantní pouze v dlouhodobějším horizontu. Dokážou analyzovat složité finanční produkty a jsou schopni vzít v úvahu prvky finančních dokumentů, které jsou důležité, ale nevyčleněné nebo ne zcela zřejmé jako například poplatky. Umí pracovat s vysokou precizností a řešit nerutinní finanční problémy, vyjádřit možné výsledky finančních rozhodnutí. Prokazují porozumění široké finanční oblasti, například dani z příjmu.

Převzato z: Palečková, J, Řezáčková, L. Tomášek. V. 2014. *Mezinárodní šetření PISA 2012 finanční gramotnost patnáctiletých žáků*. Praha: Česká školní inspekce.



Obrázek 1. Ukázka umělecké tvorby na problematiku finanční gramotnosti.
Zdroj: [online] dostupné z: <http://www.denfinancnigramotnosti.cz/>

Tabulka 2. **Standard finanční gramotnosti pro základní vzdělávání**

(data z: ČRMF, MPO, MŠMT - Ministerstva financí ČR, Ministerstva školství, mládeže a tělovýchovy ČR, Ministerstva průmyslu a obchodu. 2007. *Systém budování finanční gramotnosti na základních a středních školách.*)

Peníze	
1. stupeň ZŠ	2. stupeň ZŠ
Obsah	Obsah
- hotovostní a bezhotovostní forma peněz	- nakládání s penězi
- způsoby placení	- tvorba ceny
- banka jako správce peněz	- inflace
Výsledky	Výsledky
- používá peníze v běžných situacích	- na příkladech ukáže vhodné využití různých nástrojů hotovostního a bezhotovostního placení
- odhadne a zkontroluje cenu nákupu a vrácené peníze	- na příkladu ukáže tvorbu ceny jako součet nákladů, zisku a DPH
	- objasní vliv nabídky a poptávky na tvorbu ceny a její změny
	- popíše vliv inflace na hodnotu peněz
Hospodaření domácnosti	
1. stupeň ZŠ	2. stupeň ZŠ
Obsah	Obsah
- rozpočet, příjmy a výdaje domácnosti	- rozpočet domácnosti, typy rozpočtu, jejich odlišnosti
- nárok na reklamaci	- základní práva spotřebitelů
Výsledky	Výsledky
- na příkladu ukáže, proč není možné realizovat všechny chtěné výdaje	- sestaví jednoduchý rozpočet domácnosti, uvede hlavní příjmy a výdaje domácnosti, rozliší pravidelné a jednorázové příjmy a výdaje, zváží nezbytnost jednotlivých výdajů
	- objasní princip vyrovnaného, schodkového a přebytkového rozpočtu
	- vysvětlí, jak se bránit v případě porušení práv spotřebitele
Finanční produkty	
1. stupeň ZŠ	2. stupeň ZŠ
Obsah	Obsah
- úspory	- služby bank, aktivní a pasivní operace
- půjčky	- produkty finančního trhu pro investování a pro získání prostředků
	- pojištění
	- úročení
Výsledky	Výsledky
- vysvětlí, proč spořit, kdy si půjčovat a jak vracet dluhy	- uvede příklady použití debetní a kreditní platební karty, vysvětlí jejich omezení
	- uvede a porovná nejobvyklejší způsoby nakládání s volnými prostředky (spotřeba, úspory, investice)
	- uvede a porovná nejčastější způsoby krytí deficitu (úvěry, splátkový prodej, leasing)
	- vysvětlí význam úroku placeného a přijatého
	- uvede nejčastější druhy pojištění a navrhne, kdy je využít

Tabulka 3. **Standard finanční gramotnosti pro střední vzdělávání** (data z: ČRMF, MPO, MŠMT - Ministerstva financí ČR, Ministerstva školství, mládeže a tělovýchovy ČR, Ministerstva průmyslu a obchodu. 2007. *Systém budování finanční gramotnosti na základních a středních školách.*)

Peníze	
Obsah	Výsledky
- placení (v tuzemské i zahraniční měně)	- používá nejběžnější platební nástroje, smění peníze za použití kursovní listku
- tvorba ceny	- stanoví cenu jako součet nákladů, zisku a DPH
	- vysvětlí, jak se cena liší podle zákazníků, místa, období...
- inflace	- rozpozná běžné cenové triky (cena bez DPH...) a klamavé nabídky
	- vysvětlí podstatu inflace a její důsledky na příjmy obyvatelstva, vklady a úvěry, dlouhodobé finanční plánování a uvede příklady, jak se důsledkům inflace bránit
Hospodaření domácností	
Obsah	Výsledky
- rozpočet domácnosti	- rozliší pravidelné a nepravidelné příjmy a výdaje a na základě toho sestaví rozpočet domácnosti
	- navrhne jak řešit schodkový rozpočet a jak naložit s přebytkovým rozpočtem domácnosti
Finanční produkty	
Obsah	Výsledky
- přebytek finančních prostředků	- navrhne způsoby, jak využít volné finanční prostředky (spoření, produkty se státním příspěvkem, cenné papíry, nemovitosti...)
	- vybere nejvýhodnější produkt pro investování volných finančních prostředků a vysvětlí proč
- nedostatek finančních prostředků	- vybere nejvýhodnější úvěrový produkt s ohledem na své potřeby a zdůvodní svou volbu
	- posoudí způsoby zajištění úvěru a vysvětlí, jak se vyvarovat předlužení
	- vysvětlí způsoby stanovení úrokových sazeb a rozdíl mezi úrokovou sazbou a RPSN
- pojištění	- vybere nejvýhodnější pojistný produkt s ohledem na své potřeby
Práva spotřebitele	
Obsah	Výsledky
- předpisy na ochranu spotřebitele	- na příkladu vysvětlí jak uplatňovat práva spotřebitele (při nákupu zboží a služeb včetně produktů finančního trhu)
- obsah smluv	- na příkladu ukáže možné důsledky neznalosti smlouvy včetně jejich všeobecných podmínek

Tabulka 4. Strom kódování

KÓD - TÉMA (1. stupeň)	KÓD - TÉMA (2. stupeň)	TÉMA
1.		Odborník
	1. 1.	Vlastní socializace a zkušenost
	1. 2.	Odborné vzdělání
	1. 3.	Expertní vědění
	1. 4.	Sebeprezentace
	1. 5.	Role odborníka
	1. 6.	Prostředí
	1. 7.	Vztah odborník/laik
	1. 8.	Budování důvěry
	1. 9.	Etika a morálka
2.		Osobní finance
	2. 1.	Hodnota peněz
	2. 2.	Symbol úspěchu
	2. 3.	Intimita
3.		Spotřebitel a laik
	3. 1.	Charakter spotřebitel
	3. 2.	Vztah odborník/laik
	3. 3.	Důvěra v odborníka
	3. 4.	Rodina
	3. 5.	(Ne)vědění
	3. 6.	(Ne)zodpovednost
	3. 7.	Motivace
	3. 8.	Časový horizont jednání
4.		Systém vědění
	4. 1.	Systém vzdělávání
	4. 2.	Finanční gramotnost
	4. 3.	Obsah vědění
	4. 4.	Lidská zkušenost
	4. 5.	Dluh

Tabulka 5. Seznam respondentů.

RESPONDENT	POHLAVÍ	VĚK
1	žena	52
2	muž	48
3	žena	21
4	muž	24
5	muž	36
6	muž	50
7	muž	55
8	žena	38
9	žena	26
10	žena	45
11	žena	29
12	žena	28

Tabulka 6. Seznam respondentů podle dosaženého vzdělání a odborné činnosti, kterou vykonávají.

RESPONDENT	VZDĚLÁNÍ	ČINNOST
1	SŠ (ekonomické)	bankovní poradce
2	SŠ (gymnázium)	bankovní poradce
3	SŠ (ekonomické)	bankovní poradce
4	SŠ (elektrotechnické)	nezávislý finanční poradce
5	VŠ (humanitní)	nezávislý finanční poradce
6	SŠ (s maturitou bez upřesnění)	nezávislý finanční poradce
7	VŠ (ekonomické)	lektor finanční gramotnosti
8	VŠ (pedagogické)	lektor finanční gramotnosti
9	VŠ (pedagogické, umělecké)	lektor finanční gramotnosti
10	VŠ (humanitní)	dluhový poradce (nezisková org.)
11	VŠ (humanitní)	dluhový poradce (nezisková org.)
12	VŠ (humanitní)	dluhový poradce (nezisková org.)