

K psychologickým aspektom eurokonverzie na Slovensku

Damián KOVÁČ*

On the Psychological Aspects of Euro-conversion in Slovakia

Abstract

The article briefly characterizes psychological impact of money existence in mentally regulated behavior. The paper indicates explicit opinions on the effect of money on personality, especially on their moral characteristics. Within frequent social macro-changes of Slovak citizens, certainty-uncertainty is characterized as a personality feature. We present a more detailed description of the trust-distrust phenomenon, its determinants and influences on behavior. We discuss experiences from international psychological research studies (mainly Austria). The explanation of euro currency perception (so called euro illusion, selective error) indicates consequences on consumer behavior. Finally we mention some Slovak peculiarities.

Keywords: *euro-conversion, certainty-uncertainty, trust-distrust, perception, euro illusion, personality*

JEL Classification: D12

Úvod

Peniaze – univerzálny, azda najvšeobecnejší ekvivalent (náhrada) meniacej sa hodnoty vecí, tovarov a služieb. Prostredníctvom nich sa uskutočňuje zmena (predaj a kúpa) produktov potrebných na prežitie, civilizačný komfort, záľuby jednotlivcov a spoločenských. Peniaze vyplývajú z dvojakého ekonomického správania ľudí: spotrebiteľského (peniaze „doma“) a úsporného (peniaze v sporiťniach a vo finančných inštitúciách).

V ľudskej psychológii sa peniaze zhodujú predovšetkým s majetnosťou a bohatstvom. Peniazmi sa zabezpečuje aj „dobrý“ život, kariéra, užívanie sveta, kultúrne vyžitie, výstrednosti, moc. Jednako, všeobecne sa vie aj to, že peniaze sú

* Damián KOVÁČ, Ústav experimentálnej psychológie SAV, Dúbravská cesta 9, 813 64 Bratislava, e-mail: expsdamk@savba.sk

zdrojom žiarlivosti, závidosti, vypočítavosti, namyslenosti, intríg. Podobne platí, že za peniaze sa nedá kúpiť rozum, dôvera, priateľstvo, povest', šťastie. Ibaže peniaze slúžia v našom svete aj na korupciu, či už v zdravotníctve, súdnictve, školstve, podnikaní, športe atď. Jeden z najmasovejších výskumov o vzťahu peňazí so spokojnosťou v živote, na ktorom sa v USA zúčastnilo vyše milióna respondentov (Myers – Diener [7]), priniesol možnože isté prekvapenie: životná spokojnosť predpokladá, pravdaže, určité penzum (vymedzené množstvo) peňazí; no, s ich väčším narastaním sa „happiness“ už nezvyšuje!

Peniaze v spoločenských makrozmenách

„Požiloj čelovjek“, ako starnúceho jedinca výstižne vyjadruje ruština, prežil na Slovensku vo svojom živote najmenej štyri výmeny peňazí. Na viaceré z nich do roka 1989 sa už viacej-menej dalo zabudnúť, no na jednu v roku 1953 nie; dotkla sa vlastne prevažnej časti občanov vtedajšieho Československa. Nebola to totiž „fifty-fifty“ transformácia predchádzajúcich korún na nové československé koruny, ale politicky zdôvodnená devalvácia peňazí.

Predovšetkým treba pripomenúť, že koncept výmeny pripravili zahraniční odborníci, v tomto prípade sovietski, a cieľom bolo zhodnotiť peniaze v prospech štátu, obnoviť narušenú rovnováhu, čo sa zdôvodňovalo ideologicky. Rodina si mohla na jedného člena vymeniť maximálne 300 korún v pomere 5 : 1, zvyšok hotovosti sa menil 50 : 1! Peniaze uložené v sporiteľniach sa vymieňali diferencovane 5 – 10 : 1, no zrušili sa všetky viazané vklady. Znehodnotenie peňazí bolo evidentne súčasťou triednej politiky „ľudovodemokratického systému“ a malo byť zamerané proti „vykorisťovateľským živlom“, kam patrili podnikatelia, živnostníci, roľníci a ďalší. V značnej miere to postihlo aj členov robotníckej triedy, no výnimky sa nepovoľovali. Takáto výmena spôsobilá, pochopiteľne, nielen obrovské sklamanie, ale v nejednom prípade viedla aj k tragédiám (Štefanský [10]).

Nech už je, alebo nie je výmena peňazí dajako obmedzujúca, alebo bude úplne voľná, v každom prípade je ako niečo nové spojená s neistotou. Nielen v ekonomickom chápaní ako isté riziko v správaní, ale aj s neistotou ako fenoménom v prežívaní človeka. V psychológii sa totiž neistota nechápe len v zmysle nedostatku informácií v podnetovom poli, resp. v situácii správajúceho sa jedinca. Neistota-istota patria aj k osobnostným, teda relatívne konštantným črtám jedincov regulujúcich ľudské konanie (D. K. [5]). Z výskumov, ktoré som uskutočnil ešte na rozhraní 70. rokov, vyplynulo, že psychologicky treba rozlišovať tri druhy neistoty: bežnú, zvýšenú, patologickú. To isté však neplatí pre istotu ako osobnostnú črtu. Okrem bežnej, všetko ďalšie je patologickou istotou. Zistili sme aj všeličo z toho, ako je osobnostná črta neistoty-istoty vo výbere slovenských adolescentov

determinovaná (napr. vekom a pohlavím) a čo na ňu vplýva (napr. vzdelanie, inteligencia). Neopovažujem sa však predvídať, ako bude ten-ktorý stupeň neistoty-istoty teraz vplývať na eurovýmenu. No žiada sa upozorniť, že v mediálnej kampani je žiaduce potierať zvýšenú neistotu istej časti občanov. Preto treba vecnými úvahami presvedčať aj o tom, čo hrozí, ak by sa u nás euro neujalo.

Neistota, ktorú vyvoláva eurokonverzia na Slovensku, môže byť plne prepojená s ďalším psychologickým fenoménom, ktorým je dôvera. Masové médiá sú zavše priam zaplavené sociologickými či politologickými prieskumami o dôvere či nedôvere voči rôznym inštitúciám, ako je vláda, politické strany, súdnictvo atď. Priam vyhľadávanými sú prehľady dôveryhodnosti k jednotlivým osobám, elitám, napokon aj k existujúcemu spoločensko-politickému vládnutiu. Pokiaľ ide o neistotu k nemu, obyvatelia Slovenska tu môžu mať osobitnú historickú pamäť. Kým v priebehu 75 rokov, teda v približnom priemere dožitia ľudí v Európe, prežili našinci 7 radikálnych spoločenských makrozmen, v Poľsku a Maďarsku ich bolo 6, v Rakúsku 4-5, v Nemecku 3-4, vo Francúzsku a v Taliansku po 2, zatiaľ čo napríklad v Anglicku, vo Švédsku a Švajčiarsku ani jedna (Lipták [6]). Preto nedôvera istých vrstiev obyvateľstva k vládnucim subjektom môže mať u nás hlbšie korene.

Aj keď akákoľvek dôvera-nedôvera patrí k bežným obsahom prežívania ľudí, psychologické prístupy k nim a tým menej ich osvetľovanie, sú nateraz ešte chabé; tieto termíny sotva nájdeme vo všeobecných informačných zdrojoch, akými sú psychologické slovníky, encyklopédie a „textbooks“. Jednako však bádatelia v sociálnej psychológii (sčasti aj v matrimoniálnej a ekonomickej) sa pokúsili identifikovať viaceré ich charakteristiky, aj keď sú do istej miery z protirečivých koncepcií. Tu je výber z nich.

Je prirodzené, že dôvera-nedôvera patrí k výsledkom našej skúsenosti predovšetkým s tými jedincami, ktorých poznáme, resp. dobre poznáme. Psychologicky podnetným je ale to, keď dôverujeme aj tým, ktorých viac-menej nepoznáme; azda len povrchné z médií. Vtedy sa ukazuje náležitým predpoklad, že dôverujeme tým, o ktorých máme presvedčenie, že vyznávajú tie isté mravné hodnoty ako my; môžu byť aj dajako od nás odlišní, ale to riešime prostredníctvom kompromisov. Najlepšie je, ak dôveryhodní jedinci patria do tej istej komunity ako my. Pomerne predvídateľnú dôveru možno vzťahovať na rasu a vek. Dôveryhodnosť rastie so vzdelaním a s kultiváciou osobnosti. V podmienkach Slovenska sa prediktorom dôvery, či už čiastkovej alebo generalizovanej, stáva aj rovnaká príslušnosť jedincov k národnostnej menšine.

Summa summarum: Dôvera je osobnostná premenná, v ktorej regulačnú úlohu okrem skúsenosti zohrávajú najmä postoje, hodnoty, presvedčenia. Dôvera je podmienkou spoľahlivosti, stability a rozvoja mikro- i makrosociálnych vzťahov.

Je v základe súladného partnerského a rodinného spolunažívania, predpokladom úspešného liečenia vo vzťahu pacienta k terapeutom, tvorí východisko angažovaného konania občanov pre spoločné dobro (podrobnejšie Rotter-Hochreich [8]; Seligman [9]; Jusková [2]).

Ako vnímame peniaze

Najprv si tu spomínam ešte zo študentských čias na klasický výskum percepcie dolárových mincí vzorkami chudobných a zámožných severoamerických detí. Zistilo sa, že chudobné deti preceňovali veľkosť kružníc zhodných s dolárovými mincami, zatiaľ čo, naopak, deti zo zámožných rodín túto dimenziu podcenili.

Pokiaľ ide o euromenu, žiada sa najprv konštatovať, že, okrem Írska a nedávno Malty, v ostatnom európskom regióne vykazovala vyššie nominálne hodnoty, ako boli príslušné národné meny. Práve preto jedinci, ktorí si u nás nevážili tzv. drobáky (napr. pri kúpe dajakého tovaru gestom alebo slovom „v poriadku“ odmietli ich vydávanie), môžu sa pri takomto „frajerstve“ v eurách už citeľne prehátať. To sa však môže javiť podružným. Viacerí európski psychológovia totiž vyzorovali, vyskúmali a popísali účinnosť tzv. euroilúzie: prejavuje sa v sklone utrácať viac ako predtým, pretože nízke čiastky peňazí v eurách vedú k tomu, že ceny tovarov sa vnímajú ako nižšie (podrobnejšie Kamleitnerová et al. [3]). Platí to aj v opačnom garde, napríklad v Dánsku, kde ceny v eurách v porovnaní s librami pripadali mnohým vyššie. Kuriózný prípad sa zaznamenal vo Švédsku (aj keď tu sa neprešlo na euro). Pokiaľ účastníci výskumu mali možnosť voľby medzi korunami a eurom, rozhodli sa spravidla takto: platy chceli vo švédskych korunách, teda v číselne vyššej mene, kým tovary v eurách. Z toho vyplýva, že pri bežnom porovnaní plátov s výdavkami môže vzniknúť dojem zdražovania; euroilúzia bola pri zriedkavo kupovaných tovaroch vyššia ako pri kúpe predmetov dennej spotreby.

Osobitým prípadom je zakončovanie cien, teda tzv. baťovské ceny a zaokrúhľovanie. „Staré ceny“, pokiaľ boli zakončené na 9, resp. boli „okrhle“, t. j. 0 alebo aj 5, sa prepočítaním na euro do značnej miery potlačili. V čase dvojitého označovania cien poklesli ceny v národných menách končiace na 9 (napr. v európskych supermarketoch) zo 49 % na 14 % v eurách; potom, keď už boli vyznačené len v eurách, výskyt takýchto „psychologických cien“ sa trochu zvýšil, a to na 23 %. Bežne sa však stávalo, že čiastka 0,99 sa zaokrúhľovala na jedno euro. Dodávam, že predtým uvedené skúsenosti sa týkajú vnímania eura; iná vec je zaokrúhľovanie smerom dole alebo hore, uskutočňované finančnými inštitúciami.

Zavedenie novej miery, ako hocičo nové v živote ľudí, nie je jednorazovým fenoménom, ale procesom – z psychologického hľadiska – procesom učenia sa. Dá sa naň aplikovať celý rad klasických poznatkov „z kriviek učenia sa“, ale

k dispozícii sú aj nové špecifické zistenia o tom, ako si na to všetko „privyknúť“. Rakúske výskumníčky (K. Meier-Pesti, E. Kirchler, pozri [1]) odhalili u svojich spoluobčanov štyri stratégie privykania: a) presne prepočítavať, b) vzdať sa akéhokoľvek prepočítavania, c) naučiť sa nové ceny za často nakupované tovary, d) naučiť sa narábať s hraničnými obnosmi (napr. 5 eur = 70 šilingov, alebo 100 šilingov = 7 eur). Na Slovensku by takou kotvou mohlo byť 1 euro = 30 Sk, alebo aj takto: slušný obed v reštaurácii s nápojom a so zákuskom nemá stáť viac ako 10 eur, t. j. cca 300 Sk. Pochopiteľne, proces učenia sa prebiehal rýchlejšie u mladších konzumentov a bol výraznejší u jedincov s vyšším vzdelaním.

Takmer vo všetkých európskych krajinách, v ktorých sa zaviedlo euro, prevládalo u občanov očakávanie zvýšenia cien, teda zdražovanie. Nie je to inak ani na Slovensku, kde navyše do toho súbežne vstupuje celosvetový trend zvyšovania cien potravín a energií. Namiesto je preto rátať tu s výrazným pôsobením tzv. *selective error perception*: ide o také skreslené vnímanie istého javu, kde očakávajúci tento jav vnímajú prednostne cez tie komponenty, ktoré sú v súlade s ich očakávaním. Všeobecne platí, že čím vyššie zdraženie sa pôvodne očakávalo, tým nápadnejšie sa vnímalo zvýšenie cien.

Výmenu peňazí spravidla sprevádzajú závažné aktivity falšovateľov. Sotva sa dá očakávať, že bežné informácie o ochranných (bezpečnostných) znakoch, napríklad prostredníctvom rozhlasu, budú účinné. Príslušné výskumy v Rakúsku (Keul [4]) ukázali, že bežní občania dokázali pomenovať len 1,7 z celkového počtu 8 takých znakov na euro bankovkách. Keď ale mohli priamo porovnávať legálne s nelegálnymi bankovkami, ich výkon sa zvýšil priemerne na 2,9 znakov. Treba však rátať aj s tým, že práve preto sa môžu očakávať aj „falošné hlásenia“ o falošných bankovkách.

Možno uvažovať o dajakých osobitostiach u nás?

Akiste. Východisková z nich predstavuje relatívna krátkodobosť terajšej slovenskej meny: proti novosti tu vystupuje, paradoxne, návyk. Čo z toho je, resp. bude účinnejšie? Bez výskumných údajov odpoveď nemôže byť jednoznačná. Domnievam sa však, že viac bude tých, ktorí budú s istou nostalgiou odprevádzať slovenské bankovky do trezoru; okrem narušenia stereotypu aj preto, že sú na nich zobrazené naskutku významné osobnosti dejín vlastného – slovenského národa. Navyše sa ukazuje, že slovenské bankovky sú – v porovnaní s eurobankovkami – farebne sýtejšie; aj krajšie?

Inú osobitosť zavedenia eura ako meny môže na Slovensku vyvolať platenie kartou. V porovnaní s vyspelými západnými krajinami je rozdiel medzi platením v hotovosti a platobnou kartou v obchodoch u nás väčší v prospech *cash*. Výskumne sa potvrdilo, že používanie platobnej karty (najmä v supermarketoch,

kde je vyložených niekoľko desaťtisíc tovarov, osobitne tých „v akcii“) zvädza k väčším nákupom než platenie v hotovosti; tu totiž sotva pôsobia obmedzenia, ktoré predstavuje peňaženka.

A propos peňaženka! Klasické peňaženky sú vyrábané tak, že majú viacero dielov na bankovky a len jednu malú časť na mince; novšie majú navyše ešte ďalšie prepážky na rôzne karty klientov. Zavedením eura, ktoré na Slovensku bude vyše 30-krát hodnotnejšie ako koruna, možno očakávať zmenu pomeru peňazí „pri sebe“; budú to najmä mince, ktorými bude treba platiť pri každodenných nákupoch a iných výdavkoch. Vznikne tak triviálny problém, kde ich mať „pri sebe“, najmä u tých spravidla mladších, ktorí podľahli móde chodiť len tak, bez peňaženky.

* * *

Facit: Keď teraz čítate tieto psychologické postrehy na eurokonverziu u nás, treba vziať na vedomie, že ide o skutočnosť. Bez ohľadu na ekonomicko-finančné dôsledky pre tých či tamých, bežný občan – aj ten nesúhlasiaci alebo nedôverčivý – by túto realitu mal prijať a spracúvať maximálne racionálne. K tomu patrí aj rozhodnutie začať už teraz každodenne učiť sa narábať s menou, ktorú máme teraz akiste dobre poistenú; je totiž stabilnou menou takmer polmiliardy spoluobyvateľov Európy.

Literatúra

- [1] EI-SEHITY, T. – KIRCHLER, E. – BRANDSTÄTTER, E.: Preiswahrnehmung. In: FREY, D. et al.: Wirtschaftspsychologie. Weinheim: Belz 2005.
- [2] JUSKOVÁ, T.: Súčasná koncepcie dôvery v psychológii. In: BAČOVÁ, V. (ed.): Kvalita života a sociálny kapitál, psychologické dimenzie. Prešov: Filozofická fakulta Prešovskej univerzity 2008, s. 130 – 151.
- [3] KAMLEITNEROVÁ, B. – HOFMANNOVÁ, E. – KIRCHLER, E., Porozumění cenám a subjektivní hodnocení eura. Psychologie v ekonomické praxi, *XLI*, 2006, č. 3 – 4, s. 111 – 123.
- [4] KEUL, A.: Wissen und Verhalten zur Euro-Sicherheit. [Referat an der Österreichischen Nationalbank 22. April 2004.] Salzburg: OeNB 2004.
- [5] KOVÁČ, D.: O neistote alebo spochybňovaní našej istoty. In: SARMÁNY-SCHULLER, I. (zost.): Metanoia – harmónia človeka. Bratislava: Slovenská psychologická spoločnosť 2007, s. 203 – 209.
- [6] LIPTÁK, Ľ.: Elity v makrozmenách: Slovensko 1918 – 1993. In: KOVÁČ, D. (ed.): Osobnosť v spoločenských makrozmenách. Bratislava: Ústav experimentálnej psychológie SAV 1997, s. 127 – 130.
- [7] MYERS, D. G. – DIENER, E.: Who is Happy? Psychological Science, *6*, 1995, s. 30 – 37.
- [8] ROTTER, J. B. – HOCHREICH, D. J.: Persönlichkeit: Theorien – Messung – Forschung. Berlin: Springer 1979.
- [9] SELIGMAN, M.: The Problem of Trust. Princeton: Princeton University Press 1997.
- [10] ŠTEFANSKÝ, M.: Úradný vestník Povereníctva financií SR 1953.
<http://sk.wikipedia.org/wiki/Koruna_%C4%8Desko-slovensk%C3%A1>.