

Univerzita Palackého v Olomouci

Filozofická fakulta

Katedra psychologie

EKONOMICKÁ SOCIALIZACE DĚTÍ



Magisterská diplomová práce

Autor: **Ing. Bc. Irena Černá**

Vedoucí práce: **PhDr. Soňa Lemrová, Ph.D.**

Olomouc

2014

PALACKY UNIVERZITY IN OLOMOUC

**Fakulty of Philosophy
Department of Psychology**

THE ECONOMIC SOCIALIZATION OF CHILDREN



Master's Thesis

Author: **Ing. Bc. Irena Černá**
Supervisor: **PhDr. Soňa Lemrová, Ph.D.**

Olomouc
2014

Místopřísežně prohlašuji, že jsem magisterskou diplomovou práci na téma:
„Ekonomická socializace dětí“ vypracovala samostatně pod odborným dohledem vedoucí
diplomové práce a uvedla jsem všechny použité podklady a literaturu.

V dne Podpis.....

Ráda bych na tomto místě poděkovala:

- Dr. Soně Lemrové za odborné, vstřícné a podnětné vedení předkládané práce.
- Všem rodičům, kteří se podíleli na tomto průzkumu a věnovali mi svůj čas.
- Konečně bych chtěla poděkovat mým blízkým, kteří mi na svůj úkor umožnili vhodné podmínky ke studiu a byli mi oporou při vzniku této práce.

| | | |
|--------------------------------|--|-----------|
| Obsah | | |
| Úvod | | 5 |
| I. Teoretická část..... | | 7 |
| 1. | Pojem socializace obecně..... | 7 |
| 1.1 | Rodina jako socializační činitel..... | 10 |
| 1.2 | Ekonomická socializace..... | 16 |
| 1.3 | Finanční gramotnost..... | 19 |
| 2. | Postoje..... | 22 |
| 2.1 | Postoje k penězům..... | 24 |
| 2.2 | Peníze..... | 25 |
| 3. | Děti a peníze..... | 27 |
| 3.1 | Představy dětí o penězích..... | 28 |
| 3.2 | Jak s dětmi mluvit o penězích..... | 30 |
| 3.3 | Děti a práce..... | 32 |
| 3.4 | Děti a reklama..... | 34 |
| 3.5 | Kapesné..... | 36 |
| 4. | Výzkumy..... | 42 |
| 4.1 | Výzkumy v oblasti ekonomické socializace dětí..... | 42 |
| 4.2 | Výzkumy postojů k penězům a režimu kapesného u dětí..... | 44 |
| | | |
| II. Výzkumná část..... | | 52 |
| 5. | Výzkumné cíle, otázky, hypotézy..... | 52 |
| 5.1 | Výzkumné cíle..... | 52 |

| | | |
|---|--|----|
| 5.2 | Hypotézy a výzkumné otázky | 54 |
| 6. | Metodologický rámec..... | 55 |
| 6.1 | Zvolený typ výzkumu | 55 |
| 6.2 | Dotazníky a testy, organizace a průběh šetření..... | 56 |
| 6.3 | Zkoumaný soubor..... | 58 |
| 6.4 | Etické normy a pravidla výzkumu..... | 63 |
| 7. | Výsledky výzkumu..... | 64 |
| 7.1 | Základní výstupy dotazníku části 1 – Peníze a vaše děti..... | 64 |
| 7.2 | Základní výstupy dotazníku části 3 – Kapesné..... | 68 |
| 7.3 | Základní výstupy dotazníku části 5 – Názory na peníze..... | 71 |
| 7.4 | Faktorová analýza..... | 73 |
| 7.4.1 | Stanovení počtu faktorů..... | 75 |
| 7.4.2 | Popis faktorů..... | 77 |
| 7.4.3 | Popisná statistika..... | 82 |
| 7.5 | Vyhodnocení hypotéz..... | 84 |
| 7.6 | Vyhodnocení výzkumných otázek..... | 88 |
| 8. | Diskuse | 89 |
| 9. | Závěr | 90 |
| 10. | Souhrn | 91 |
| Seznam použitých zdrojů a literatury..... | | 92 |
| Seznam příloh..... | | 1 |
| Přílohy..... | | 95 |

Úvod

Co vlastně potřebujeme opravdu k životu? Peníze a za ně spoustu věcí? Jeden odvážný mladý člověk z Finska to vyzkoušel sám na sobě a natočil o tom dokumentární film. Už měl dost každodenních reklam, které ho přesvědčovaly, že když bude vlastnit určité věci, bude šťastnější. Často nakupoval a žil v bytě přeplněném věcmi, ale šťastný přitom nebyl. Jednoho dne odvezl všechny své věci do skladu a zkusil žít bez nich. Stanovil si pravidlo, že každý den si může vzít zpět jen jednu věc. A zjistil, že k životu potřebujeme nutně jídlo, střechu nad hlavou a jedno oblečení. U ostatních věcí máme často pocit, že je potřebujeme, protože si na ně vytváříme emoční vazbu, ale je to vazba falešná. S tím souvisí otázka, k čemu vlastně potřebujeme peníze a kolik jich potřebujeme ke spokojenému životu. Spousta z nás dospělých má zkušenost, že čím více peněz vydělá, tím více jich také utratí. Ovšem ani to není zárukou větší spokojenosti nebo pocitu štěstí. Dnešní společnost je orientovaná na spotřebu, žijeme konzumním způsobem života. Peníze pro nás znamenají jistotu a určitou svobodu. To, jak hospodaříme s penězi, předáváme svým dětem buď cíleně nebo nevědomě. Děti se učí především tím, co vidí a slyší, příkladem a nápodobou dospělých. Nepochybně na ně tedy působí v první řadě rodiče a další blízké či pečující osoby. Ti se stávají pro děti vzory. Je přirozené, že dítě se chce postupně s těmito vzory identifikovat.

Všichni rodiče chtějí pro své děti to nejlepší. Alespoň ti, kteří své děti milují. Chtějí pro své děti skvělou budoucnost. Chtějí, aby další generace byla pokud možno lépe finančně zajištěna než ta jejich. Můžete namítnout – peníze nejsou všechno. Ovšem pokud jich je opravdu vážný nedostatek, je ohroženo uspokojení základních potřeb člověka, které potřebuje k přežití. Podle Maslowovy pyramidy potřeb jsou základními lidskými potřebami ty fyziologické, jako je potřeba dýchání, potřeba regulace tělesné teploty, potřeba tělesné integrity, potřeba vody, potřeba spánku, potřeba přijímání potravy, potřeba vylučování a vyměšování, potřeba fyzické aktivity, potřeba rozmnožování. Na dalším stupni jsou potřeby jistoty a bezpečí. Představte si, že nemáte finance na jídlo, pitnou vodu, ošacení a bezpečný domov. Vaše základní sociální jistoty jsou otřeseny. Pak vám půjde o zdraví fyzické, psychické, a v konečném důsledku i o život. Ať se nám to líbí nebo ne, peníze potřebujeme. Když je máme, znamená to, že přežijeme. Když jich máme dost, tak nemusíme dělat

kompromisy, např. chodit do práce, která nás nebaví. Můžeme říci, že peníze nejsou všechno, ale bez nich to opravdu nejde. Jako matku dvou dětí mě zajímá téma ekonomické socializace dětí a postoje nás rodičů k penězům a ekonomické realitě života. Mým cílem bylo také zjistit, jaké jsou dnes postoje rodičů vůči kapesnému u dětí, ekvivalenci peněz a finanční gramotnosti u dětí.

Práce bude mít celkem 10 kapitol. V teoretické části práce si vysvětlíme pojem socializace obecně, podrobněji se budeme věnovat rodině jako významnému socializačnímu činiteli. Dále si vysvětlíme pojem ekonomická socializace. V dalších kapitolách teoretické části se budeme věnovat finanční gramotnosti, postojům obecně, postojům k penězům. Další oblastí, která nás zajímá v teoretické části, jsou peníze, vztah dětí a peněz. Blíže se budeme věnovat představám dětí o penězích. Přiblížíme si názory odborníků, jak mluvit s dětmi o penězích. V další části se zamyslíme nad tématy děti a práce, děti a reklama a kapesným. V poslední kapitole teoretické části si zmapujeme současné výzkumy na naše téma. Ve výzkumné části si popíšeme metodologický rámec práce a zaměříme na testování hypotéz a výzkumných otázek z oblasti postojů k penězům, kapesnému a finanční gramotnosti dětí.

I. Teoretická část

1. Pojem socializace obecně

Socializaci můžeme chápat jako proces postupného začleňování člověka do společnosti, kdy si osvojuje takové chování, které společnost vyžaduje po svých členech. Své místo ve společnosti si každý člověk začíná uvědomovat kolem 1. roku života. Ve skutečnosti probíhá socializace po celý lidský život snažením se přizpůsobit, začlenit se. Někomu se daří více, někomu méně. Proces přispívá k plnohodnotnému fungování ve společnosti dospělých. Je to proces aktivní a podílí se na něm celá řada činitelů, jako je např. rodina, škola, skupiny vrstevníků, média. Člověk si během socializace osvojuje řadu sociálních rolí, existuje vymezení rolí (učitel, žák). Nové situace nás nutí přizpůsobovat se.

Podle Nakonečného se od člověka po jeho příchodu na svět očekává postupné vrůstání do světa příslušné kultury, aby se v něm orientoval a choval v souladu s danými normami, statuty a rolemi. Tomu se říká proces akulturace a socializace. Je to velmi náročný úkol, který stojí před každým dítětem. Znamená to naučit se určitým hygienickým a sebeobslužným návikům, užívání předmětů denní potřeby, dále naučit se mluvenou a později psanou řeč, která umožňuje komunikaci mezi lidmi a zapojení se do systému vzdělávání (Nakonečný, 2003).

„V soudobém pojetí je socializace považována za proces seznamování se člověka s konkrétním kulturním prostředím jeho rodiny a osvojování si kulturních způsobů chování, ale i citění a interpretace skutečnosti. V podstatě se jedná o proces sociálního učení, které se odehrává v sociálních situacích a vyžaduje osvojení žádoucích způsobů chování (rolí)“ (Nakonečný, 1998, s. 122).

V psychologickém slovníku je pojem socializace definován jako: *„postupné začleňování jedince do společnosti prostřednictvím nápodoby a identifikace, zprvu v nukleární rodině, dále v malých společenských skupinách, jako je školní třída, zájmový klub, sportovní družstvo, až po zapojení se do nejširších, celospolečenských vztahů“* (Hartl, Hartlová, 2000, s. 48).

Farková (2009) uvádí, že socializace probíhá v systémech, ve kterých se jedinec obecně pohybuje, tj. v makrosystému, mezosystému a mikrosystému. „Vzájemné ovlivňování úrovní systémů se týká všech doposud popisovaných sfér – ekonomické, kulturní, sociální,

politické, demografické – a často bývá označováno jako systém spojitých celků.“ Procesy probíhající v systémech je třeba chápat jako něco, co se v čase proměňuje a souvisí spolu na všech úrovních. Velmi zjednodušeně lze říci, že každá změna v rámci určité úrovně povede ke změnám v dalších úrovních. Navíc z pohledu běžného jedince, označíme-li si např. Českou republiku za makrosystém, systémy regionů za mezosystém a rodinný systém za mikrosystém, lze nalézt další makro- / mezo- / a mikroúrovně – subjektivně vnímané a reálně prožívané. Procesy socializace probíhají rovněž na těchto jednotlivých úrovních. Člověk si během dětství a dospívání osvojí všechny tolerované a podporované vzorce chování osob v těchto systémech. Tento proces je však obousměrný, člověk zde není jen pasivním objektem, může do určité míry ovlivňovat svůj aktuální mikrosystém a měnit jej. V současné době pozorujeme, že probíhající změny na všech úrovních systémů se zrychlují. Lidé uvnitř těchto systémů tak často nejsou schopni dopředu odhadovat rychlost změn, ani jejich možné souvislosti a dopady.

Jak probíhá **socializace jednotlivce** od narození až po stáří přehledně popsali Havlík a Kořa (2011):

První etapa socializace – od narození do cca 10 let – vznik „já“, výběrové chování, vznik emočních vazeb v rámci mikrosystému rodiny, řeč jako prostředek dorozumění a komunikace ve hře, sdílení vnějších a počátek sdílení vnitřních obsahů, zakotvení prvních sociálních vztahů ve vazbách a v pravidlech chování vrstevnické skupiny, procesy záměrného učení, identifikace znaků zprostředkované autority, první podřízenost (v rámci subjektivního mezosystému), počátky výkonové orientace (vnější hodnotící systém), počátky druhé gramotnosti.

Druhá etapa socializace – od cca 11 let do konce dospívání – přerod dítěte v dospělého – druhá identita, počátek formování zájmů a postojů, počátky zaměřeného volního úsilí, počátky profesní orientace, formování zodpovědnosti, počátek nabývání práv a povinností, rozpory mezi statusem a rolí, černobílá percepce světa, formálně logické myšlení, vznik vlastního morálního zakotvení, intimní vztahy, postupná orientace v subjektivním makrosystému, základy orientace ekonomických a sociálních vztahů, předprofesní příprava.

Třetí etapa socializace – v období ranné dospělosti – hledání a postupné nalezení profesního zakotvení, profesní vzdělávání, rozvoj komunikačních a sociálních dovedností, partnerské soužití, ekonomická a sociální emancipace, sladňování a stabilizace sociálních rolí, chápání

souvislostí a vztahů v rámci mikrosystému a mezosystému, konsolidace kritického myšlení, orientace na prožitky, orientace na rodinu a „generativu“.

Čtvrtá etapa socializace – v období střední (zralé) dospělosti a počátku stárnutí – prohlubování orientace v mezosystému, popř. globálního makrosystému s porozuměním souvislostem a vztahům sociálního a ekonomického dění, sociální odpovědnost, odolnost vůči manipulaci a indoktrinacím konsolidace sociálních vztahů a rolí, další životní perspektivy v partnerství a rodinných rolích, společenská a sociální angažovanost.

Pátá etapa socializace – v období postupujícího stárnutí a stáří – nové zakotvení v životní perspektivě, přijetí vlastního obrazu sebe v kontextu postupujících změn místa, prostoru, času i vlastního těla, zakotvení v činnostech přinášejících radost a seberealizaci, realizace v osobních vztazích přinášející uspokojení a zhodnocení zkušeností, moudrost, životní nadhled.

Socializace je procesem individuace, kdy se rodí samostatná, originální osobnost s geneticky předanými předpoklady, ale zároveň své vlastnosti piluje v rámci sociálních norem a pravidel. V případě, kdy je velký důraz kladen hlavně na výchovu a vzdělání, je jedinečnost člověka potlačována, dochází k narušení osobnosti jedince. Za neúspěšnou socializaci můžeme považovat jedince vyčleněného ze společnosti, tak jedince ohrožujícího společnost (sociální deviace). Takový nepodařený proces nejčastěji vidíme za podmínek, kdy je rodina nefunkční či disfunkční, nejvýrazněji u týraných a zanedbávaných dětí (Havlík, Kořa, 2011).

Socializace probíhá po celý život jednotlivce v každém prostředí a v každé životní etapě, podle toho, kde se jedinec právě nachází. Úspěšným osvojením kulturních modelů se zvyšuje pravděpodobnost takového jednání, které je přijatelné pro společnost a přispívá k její soudržnosti. Toto osvojování probíhá prostřednictvím mechanismů socializace, kterými jsou hra, učení, přejímání rolí, osobní zkušenost a její modifikace. Primárními činiteli, které realizují proces socializace, jsou rodina, kde si dítě osvojuje především jazyk, role, hodnoty a normy konkrétního společenství a škola, kde si osvojuje znalosti a zvnitřňuje společenská pravidla. Tímto osvojením dítě získává tzv. kulturní kapitál, který může využít ku svému prospěchu. Dalšími nezanedbatelnými socializačními činiteli jsou vrstevnické skupiny, referenční skupiny a pracovní prostředí. Rodina a rodiče mají své nezastupitelné místo v socializaci dítěte. Tato práce je zaměřena především na rodiče a jejich postoje, z toho důvodu se budeme podrobněji věnovat rodině v následující kapitole.

1.1 Rodina jako socializační faktor

Velký sociologický slovník (Linhart, 1996) definuje rodinu jako nejdůležitější společenskou skupinu a instituci, která je základním článkem sociální struktury i základní ekonomickou jednotkou, jejímiž hlavními funkcemi je reprodukce trvání lidského biologického druhu a výchova, respektive socializace, potomstva, ale i přenos kulturních vzorů a zachování kontinuity kulturního vývoje. Rodina je primární skupinou, do které se rodíme a ve které prožíváme všechny fáze svého života. Rodina, do které se rodíme a ve které vyrůstáme a s níž většina z nás zůstává v kontaktu do konce života, je nazývána rodinou orientační (výchozí). Naproti tomu si sami později zakládáme rodinu reprodukční, ve které sami přebíráme rodičovské role. Každého z nás nejvýznamněji ovlivňuje rodina nukleární (dvougenerační jádro – rodiče a děti). Termín nukleární rodiny pochází od Talcota Parsonse (1902 – 1979), amerického funkcionalistického sociologa padesátých let, podle kterého se v moderní společnosti rozpadá vícegenerační soužití, když děti odcházejí od rodičů a zakládají si svoji vlastní domácnost. Rodina širší zahrnuje rodiče, prarodiče, sourozence a další příbuzné. Význam širší rodiny je nepopiratelný, a to zejména v kritických životních situacích. Soužití širší rodiny v jedné domácnosti si zachovává své místo zejména na menších obcích. Rodina je nejen skupinou, ale i institucí, která plní určité sociální funkce, a to biologickou, reprodukční, ochrannou, emocionální, ekonomickou funkci, socializační a výchovnou funkci.

Začlenění jedince do rodinné struktury, které poskytuje pocit sounáležitosti, ovlivňuje osobní identitu, smysl a zaměření života, patří mezi funkce, které zdravá rodina plní. K dalším funkcím patří ekonomická podpora (zajišťování základních a rozvojových potřeb členů rodiny) a péče, výchova a socializace dítěte. Takto je dítěti umožněn fyzický, psychický, sociální i duchovní vývoj a také seznámení se sociálními hodnotami a normami. V neposlední řadě je důležitou funkcí rodiny ochrana zranitelných členů, tedy dětí, mladých, nemocných, handicapovaných a starších lidí. Toto jsou funkce zdravé rodiny dle Pattersonové (in Sobotková, 2012).

Podle Sobotkové charakterizují funkční a odolnou rodinu tři základní a nosné principy: soudržnost, adaptabilita a komunikace. Soudržnost souvisí s rodinnou intimitou, blízkostí a sounáležitostí. Ve funkčních rodinách je však také kladen důraz na přiměřenou samostatnost a nezávislost členů rodiny. Adaptabilita je schopnost rodiny přizpůsobovat se proměnlivým

požadavkům a nárokům života. Přímá a otevřená komunikace přispívá k řešení problémů, klidné rodinné atmosféře a eliminuje rizika a stres (Sobotková, 2012).

Rodina je jedním z klíčových socializačních činitelů. Její prostředí významně ovlivňuje vývoj všech členů rodiny a formování osobnosti jedince. Jednotlivec je vlivem procesu socializace nejprve zdánlivě začleňován do celku a posléze nastává fáze jeho osamostatňování se od celku. „*Rodina mu předává modely chování, poskytuje mu identifikační vzory, seznamuje ho s předpokládaným chováním pro mužskou a ženskou roli. Učí ho reagovat žádoucím způsobem v procesu interakce a umožňuje mu též praktické ověřování získaných dovedností. Rodina působí jako regulátor chování jedince a poskytuje mu společensky žádoucí formy.*“ (Šulová, 2010, s. 121). Pod vlivem rodiny se utvářejí postoje jedince ke společnosti, k ostatním lidem a k sobě samému. Charakteristické znaky současné rodiny v ČR jsou dle Šulové (2010):

- Zvýšená orientovanost na jedince oproti celku (do popředí se dostává hledání osobního pocitu štěstí, harmonie a smyslu života)
- Chybí očekávání trvalosti vztahu (objevuje se mnoho alternativ partnerského soužití, možnost ukončit vztah)
- Odsouvání rodičovství do pozdějšího věku
- Omezování bezprostředních kontaktů mezi partnery i mezi rodiči a dětmi (následek zrychleného životního tempa, způsobu života a měřítek hodnot)
- Výchovné působení rodičů je nahrazováno institucemi a dalšími celospolečenskými socializačními vlivy
- Činnosti dříve zajišťované rodinou zajišťuje náhradním způsobem společnost
- Přímé kontakty jsou udržovány většinou maximálně mezi dvěma generacemi – rodiči a dětmi, soužití širší rodiny je oproti minulosti vzácnější.

Velmi častou chybou současné rodiny je, když rodiče zabíjejí v dětech jeden z nejvzácnějších vrozených pocitů a tím je touha. Dávají jim nejen to, co chtějí, ale i to, co nechtějí a po čem ani nezatoužily. Děti dostávají finančně nákladné dary, technické vymoženosti, značkové sportovní vybavení atd. Vše už dostanou připravené, smontované. Rodiče jim poslouží a děti se jen baví. Některé ani nezažili usínání s velkým snem např. o krásném kole. Neumějí se dívat kolem sebe, přemýšlet, spořit a toužit. Neví, co je povinnost, odpovědnost. Jednou až dospějí, nikdo jim neposlouží, nenakoupí, nezařídí. Nastoupí pocity zklamání, selhání a třeba i rozpad jejich nově založené rodiny (Pekařová, 2006).

Za zdravou rodinu bývá považována soudržná rodina, která ovšem respektuje autonomii každého jednotlivce. Umožňuje samostatnost, osobní zodpovědnost, nezávislost v myšlení. Zároveň poskytuje pocit emoční blízkosti, sounáležitosti a vzájemnosti. Ve zdravé a funkční rodině jsou jasně vymezeny role a vzájemná komunikace je také jasná, bez zamlžování, tabuizování a zákazů. Nenahraditelná je funkce emocionální, která je v rodině jedinečná a nezastupitelná. Rodina je rovněž velmi významným faktorem v ekonomické socializaci dítěte. Tomuto tématu se budeme věnovat podrobněji v následující kapitole.

1.2 Ekonomická socializace

„Ekonomická psychologie bere děti a mladistvé velmi vážně nejen jako budoucí ekonomické subjekty, ale i jako reálné aktéry ekonomiky. Ekonomický svět dětí je říší, ke které nemáme přímý přístup. Můžeme se jen ptát a pozorovat a víme toho neobyčejně málo“ (Riegel, 2007, s. 105). Je neoddiskutovatelné, že mít dnes děti je značná a dlouhodobá investice. A není to problém dětí, ale jejich rodičů. Děti, až dospějí, budou opakovat ekonomické chování, kterému je naučili právě rodiče. Dnešní svět se mění velmi rychle a není jisté, že na tyto změny stíhá zareagovat také ekonomické myšlení dospělých. Může se stát, že mladiství budou myslet ekonomicky lépe a pružněji než jejich rodiče. Otázka kompetencí v hospodaření s financemi je dnes o to důležitější, neboť dochází k posunu od „ekonomiky hotových peněz“ k „ekonomice úvěrů“. Děti jsou významným faktorem v ekonomickém rozpočtu rodiny a potažmo i ekonomiky jako celku. Není dnes výjimkou, že kapesné v některých rodinách přesahuje minimální mzdu. Děti tak mohou být významnými přímými spotřebiteli. Současně v souvislosti s „demokratickým“ trendem výchovy mají děti důležité slovo v rozhodování rodiny o nákupech. Ekonomická psychologie si klade otázky, jaké jsou postoje dospělých a dětí k penězům a jak je skutečně využívají. Zkoumá tato témata s ohledem na věk, pohlaví, národnost, vzdělání atd. Děti zpočátku nechápou u peněz pojetí ekvivalence, směnitelnosti, dělitelnosti. Neznají ekonomické funkce peněz. Na druhé straně ovšem vidí ekonomické chování svých rodičů, sourozenců, kamarádů a jsou vystaveny vlivu médií, pohádek a dalších podnětů. Děti jsou také snadným terčem reklamy a umí pod jejím vlivem velmi silně působit na city a kapsu rodičů. Nedílnou součástí výzkumu ekonomické psychologie je i vlastní ekonomické chování dětí. Sleduje se jejich účast na chodu domácnosti a na její spotřebě. Ekonomická psychologie nám takto dává možnost ovlivnit ekonomické chování dětí prostřednictvím ekonomické výchovy rodičů. Dnes již existují vhodné příručky pro rodiče, jak správně ekonomicky působit na své děti. Důležitým argumentem je i fakt, že za více než 90 procenty rozvodů se skrývají finanční důvody. Nerealistické a nesprávné finanční návyky osvojené v dětství a dospívání mohou vést k problémům v dospělosti. Důsledkem může být naprostý nedostatek peněz, ztráta socioekonomického statusu, či ztráta domova a následně i rozpad rodiny.

Bankéřka N. Godfreyová (in Riegel, 2007) provedla výzkum ekonomické socializace v rodinách a zjistila naprosté nedostatky v komunikaci rodičů s dětmi o penězích, 70% dětí nebylo informováno o příjmech rodiny a jejích finančních operacích. Ovšem na druhé straně si 90% rodičů přeje, aby jejich děti financím lépe rozuměly. Na základě tohoto rozporu se dá usuzovat, že vzniká tendence přesunout odpovědnost za ekonomickou socializaci dětí z rodiny na vzdělávací instituce a společnost.

Již v minulosti se zabývali odborníci ekonomickým vzděláváním dětí. Jedním z příkladů je Davis a Taylor (in Riegel, 2007), kteří byli přesvědčeni o nutnosti, aby si děti osvojily do života následující témata:

- Vydávání peněz: pojmy jako vzácnost, rozdíly cen apod.
- Účtování: vytváření peněžních plánů
- Půjčování: pojem a náklady půjček
- Vydělávání peněz: prodejní dovednosti, přijímání rizika, pochopení konkurence
- Důležitost funkčního systému kapesného.

Lidé žijí v ekonomice, která je součástí jejich vnějšího prostředí, tedy životního prostředí. Ekonomické aspekty chování tak můžeme vidět v jakémkoli jednání člověka. Lidé se snaží efektivně využít své prostředky a čas k maximalizaci efektu svého chování. Ekonomika působí na jedince nejrůznějšími způsoby, např. penězi, inflací, zdaněním, reklamou. Toto působení je za určité situace, na různých úrovních a v určitém časovém a historickém horizontu. Z toho vyplývá, že jedincovo ekonomické chování je ovlivněno ekonomikou, ve které reálně žije (Hubinková, 2008).

Člověk ekonomický (neboli Homo Economicus) se snaží o co největší užitek v porovnání s náklady a zná možnosti volby. Z tohoto pohledu se jeví lidské jednání jako individualistické, sobecké a čistě racionální. Pokud však vezmeme do úvahy všechny faktory, které na člověka působí, jeho osobní názory, zkušenosti, způsoby chování, prožívání, motivaci, pak se nám jednání člověka nemusí zdát racionální a čistě ekonomické. Neboť člověk dokáže často mnoho obětovat ze subjektivních pohnutek a může to být v rozporu s jeho osobním prospěchem. Nesmíme také zapomínat na vliv médií, které nás dnes a denně obklopují. Masové sdělovací prostředky překonávají prostorové a časové

vzdálenosti, působí výrazně na lidské smysly a psychiku. V procesu socializace také média nezanedbatelným způsobem poskytují lidem vzorce chování.

Důležitým předpokladem úspěšné ekonomické socializace dítěte je finanční gramotnost dítěte. Z toho důvodu se jí budeme blíže zabývat v následující kapitole.

1.3 Finanční gramotnost

Finanční gramotnost je vymezena v Národní strategii finančního vzdělávání takto: „*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*“ (Národní strategie finančního vzdělávání. 2010).

Prakticky to znamená, že finančně gramotný občan je ten, který dokáže kompetentně spravovat své peněžní prostředky na běžném účtu hotovostními a bezhotovostními transakcemi, využívat platební nástroje, nezbytně rozumí cenovým mechanismům a inflaci, je schopen vést a spravovat rodinný rozpočet, stanovovat finanční cíle a je schopen zvládat různé životní situace z finančního hlediska.

Bývalo pravidlem, že jakákoli gramotnost, tedy schopnost podložená znalostí a zkušeností, přecházela z otce na syna, z matky na dceru. Nová doba převrací naruby mnoho vžitých stereotypů. Série insolvencí a bankrotů nás učí opomíjené, pozapomenuté dovednosti: finanční gramotnost. Málokdo si uvědomuje, jak razantní změnou prošla generace dnešních seniorů nebo i mladších lidí, kteří byli v devadesátých letech minulého století v produktivním věku. Pád „železné opony“ ovlivnil jejich životy ve více směrech, než si uvědomujeme. Střízlivý úsudek vystřídala emotivně zbarvená okamžitá spotřeba. Následovaly finanční problémy a případy zadlužení se šířily jako lavina.

Nepříznivá situace dosáhla v letech 2006 až 2007 takové úrovně, že se jí začala konečně zabývat i vláda. Na základě jejího usnesení se vytvořila mezirezortní skupina složená z expertů Ministerstva školství, mládeže a tělovýchovy, Ministerstva financí a Ministerstva průmyslu a obchodu, která specifikovala první standardy pro finanční gramotnost. Současně se stanovila národní strategie finančního vzdělávání.

Předmět finanční gramotnost postupně od roku 2009 dostával do rámcových vzdělávacích programů nepovinně a stával se součástí výuky na základních a středních školách. Finanční gramotnost byla představena prostřednictvím výsledků a obsahů vzdělávání. Teprve od začátku roku 2013 byla finanční gramotnost zavedena povinně do vzdělávacích programů základních škol.

Stanovené standardy finanční gramotnosti určují cílový stav finančního vzdělávání pro různé stupně vzdělávání. Standard finanční gramotnosti je zpracován pro základní a střední vzdělávání a je rozdělen do čtyř okruhů (Peníze, Hospodaření domácnosti, Finanční

produkty, Práva spotřebitele). V těchto okruzích se pak vymezuje obsah a výsledky vzdělávání.

Češi se považují za finančně zodpovědné. Ve výzkumu Dne finanční gramotnosti v srpnu 2013 (MindBridge Consulting) na téma Češi a rodinné finance to uvedlo 94 % respondentů. Toto poměrně vysoké číslo je překvapivé, protože 41 % Čechů s financemi vychází jen tak tak nebo žije na dluh. Dobrou zprávou pak je, že 59 % Čechů se vždy snaží mít na konci měsíce nějakou finanční rezervu. Češi o sobě mají v oblasti financí nereálnou představu. Žít od výplaty k výplatě, nebo dokonce na dluh, rozhodně není finančně zodpovědné. Za finančně zodpovědné minimum lze považovat plánování příjmů a výdajů, tedy vedení rodinného rozpočtu, a postupné vytvoření finanční rezervy na nečekané výdaje. Jak ukázal výzkum, tak rodinný rozpočet si vede zhruba polovina domácností (52 %). Nejčastěji volí formu evidence tzv. na papíře (39 %), případně elektronickou formou v excelu či wordu (37 %). Každá desátá rodina, která si zaznamenává výdaje a příjmy, využívá specializované aplikace. Zajímavostí také je, že vedení rodinného rozpočtu významně častěji uvádějí rozvedení (62 %).

V oblasti spoření si Češi nestojí špatně. Jak vyplynulo z výzkumu, tak každý měsíc ušetří z výplaty čtyři z pěti respondentů. Se spořením souvisí také vytváření rezerv. Tři čtvrtiny respondentů mají nějakou rezervu na horší časy. Její výše je však nízká. Rezervu na kratší dobu než tři měsíce má 41 % odpovídajících. „Krátkodobá finanční rezerva slouží v případě nečekaného výpadku příjmu, například při ztrátě zaměstnání či delší nemoci. Měla by být ve výši pokrývající náklady na domácnost zhruba v období tří až šesti měsíců.“

Z výzkumu vyplynulo, že 64 % Čechů má nějaký typ úvěru. „Jak se dalo předpokládat, tak nejčastěji (56 %) jsou to úvěry na koupi, výstavbu nebo rekonstrukci bydlení. To jsou typy úvěrů, které lze považovat za „dobré“. Mezi ty „špatné“ spadají půjčky od nebankovních společností, které dle výzkumu má 16 procent respondentů. Součástí výzkumu byla také praktický test na rozpoznání výhodnosti půjčky. Výsledek, tedy 65 procent správných odpovědí, příjemně překvapil. Výzkum byl realizován na reprezentativním vzorku populace ve věku od 25 do 60 let (dle regionu, velikosti místa bydliště, pohlaví, věku, vzdělání a příjmu). Velikost základního souboru byla 1000 respondentů.

Na tiskové konferenci Ministerstva financí a České národní banky v prosinci 2010 byly shrnuty hlavní výstupy z měření finanční gramotnosti obyvatel ČR a základní body finanční gramotnosti pro občany ČR v oblastech znalostí a chování ve světě financí (Odborné výzkumy, 2010):

Finančně gramotný občan (mimo jiné):

- má alespoň hrubou představu o tom, kolik má aktuálně k dispozici vlastních peněz
- sestavuje si rozpočet a sleduje jeho dodržování
- plánuje své výdaje alespoň na měsíc dopředu
- je připraven na situaci ztráty hlavního příjmu
- platí své účty včas
- sleduje svoji finanční situaci
- dříve, než si něco koupí, pečlivě zvažuje, zda si to může dovolit
- uvědomuje si, že nelze získat současně minimální míru rizika, vysoký výnos a okamžitou likviditu
- má připraveno řešení v případě obtížné finanční situace
- informuje věřitele o své neschopnosti splácet.

Finančně gramotný občan (mimo jiné) ví, že:

- existuje pojištění vkladů
- rozumí tomu, co inflace znamená v praktickém životě
- zná výši inflace
- ví, co znamená zkratka RPSN (Roční procentní sazba nákladů)
- zná skutečný význam RPSN
- ví co znamená p.a a p.m. (úroky ročně, úroky měsíčně)
- smlouvu nejdříve přečte a teprve poté ji podepíše
- ví, že si může stěžovat a kde si může stěžovat
- zná pojem rozhodčí doložka.

Podle výsledků výzkumu Ministerstva financí ČR sleduje 51 % občanů pravidelně svoji finanční situaci. 65% dotazovaných platí své účty vždy včas, 20% platí své účty většinou včas. 54% dříve než si něco koupí, pečlivě zvažuje, zda si to může dovolit. 51% má připraveno řešení v případě obtížné finanční situace. 58% by nedůvěřovalo nabídce možnosti investovat bez rizika s vysokým výnosem a kdykoli přístupem k penězům. 64% by informovalo věřitele o své neschopnosti splácet.

S finanční gramotností úzce souvisí postoje lidí k penězům, postoje lidí k ekonomické realitě života, postoje ke kapesnému u dětí apod. Zjistit tyto postoje je také hlavním cílem této práce. Z toho důvodu se budeme v další kapitole věnovat pojmu „postoje“.

2. Postoje

„Postoj, jako obecný pojem, představuje sklon ustáleným způsobem reagovat na předměty, osoby, situace a na sebe sama. Postoje člověka jsou součástí jeho osobnosti, souvisí se sklony a zájmy osobnosti. Předurčují poznání, chápání, myšlení a cítění. Postoje získáváme současně s vědomostmi a dovednostmi v průběhu svého života, a to vzděláváním a širšími sociálními vlivy, jako je veřejné mínění, sociální kontakty aj. Postoje jsou relativně trvalé. Mají složku poznávací (kognitivní), citovou (afektivní) a konativní (behaviorální). Postoje můžeme měřit kvantitativně či analyzovat obsahově podle vztahu k hierarchii hodnot“ (Hartl&Hartlová, 2004, s. 442). Toto je definice pojmu „postoj“ dle psychologického slovníku.

Postoj jako odborný pojem charakterizují různí autoři odlišně. Např. Hayesová uvádí, že postoje obecně můžeme označit jako naučené predispozice reagovat pozitivně či negativně na určitý objekt, osobu či událost (Hayesová, 1998). Oproti tomu Řehan vymezuje postoje jako: *„...relativně trvalé soustavy poznatků, pocitů a tendencí jednat určitým způsobem ve vztahu k určitému předmětu našeho sociálního světa.“ (Řehan, 2007, str. 7).* Nakonečný (2009) zdůrazňuje postoje především jako hodnotící vztahy jedince a objektu, tedy zaujetí hodnotícího stanoviska jedince vůči jakémukoli objektu, kterým může být jak určitá věc, bytost, událost či idea. Označují tedy pocity ve vztahu k dané záležitosti.

Postoje se utvářejí prostřednictvím procesu učení. Již v raném věku dítěte se začíná utvářet jeho hodnotová orientace, kdy se v rámci primární socializace začíná seznamovat s hodnotami v jeho sociálním prostředí. V procesu uspokojování jeho potřeb se učí rozlišovat, co je dobré a co je špatné, přičemž můžeme zjednodušeně tvrdit, že to, co mu pomůže potřebu uspokojit, se formuje v pozitivní postoj a naopak to, co potřebu uspokojit znemožňuje, utváří postoj negativní. Postupem času si začíná vytvářet svou vlastní hodnotovou orientaci, ve které jsou zastoupeny také hodnoty sociálního prostředí. Utváří si systém apetencí a averzí, který odráží jeho vlastní emocionální zkušenost s odměnami a tresty. Kromě toho zde bývají zahrnuty i objekty, ke kterým má jedinec vztah buď ambivalentní či neutrální. Rozlišování pozitivních a negativních zkušeností se odehrává ve dvou rovinách, zprvu na úrovni roviny subjektivní a později i v rovině společensko - normativní, kterou přináší jeho sociální a kulturní prostředí (Řehan, 2007). Dá se tedy říci, že postoje jsou produktem pozitivního a negativního zpevnování. Určitou část postojů si člověk vytváří nejen na základě vlastní zkušenosti, nýbrž také zprostředkovaně, na základě

informací, které obdrží. Při utváření postojů hraje nezanedbatelnou roli příslušnost jedince ke skupině. Skupina může mít přímý vliv na formování jeho postojů. Vrstevníci (či stejná věková skupina) mají zvláštní vliv na skupinové formování postojů zejména u dospívajících. Dále se podrobněji podíváme na postoje k penězům, které jsou stěžejním tématem této práce.

2.1 Postoje k penězům

Odborníci jsou přesvědčeni, že postoje mladých lidí k penězům ovlivňuje celá řada faktorů. Záleží na tom, zda mají více, méně či stejně peněz jako druzí lidé. Také záleží na tom, jak blízcí ti lidé jsou. Jejich postoje ovlivňuje i srovnávání situace jejich rodiny s tím, co vidí v médiích (v televizi, kině či na internetu). Tyto faktory mohou určovat, jak lidé reagují na chudobu a bohatství. Subjektivně pocíťovaná chudoba přináší pocity hanby, křivdy nebo hněvu.

Každá společnost vysílá signály o penězích. Např. takové, že člověk, který finančně nezajišťuje rodinu, není „normální“. Vznikají předsudky, kterými jsou ovlivňovány naše postoje. Všeobecně rozšířeným předsudkem je např., že lidé, kteří se neoblékají dobře (tedy stylově a módně), mají nízké sebevědomí. Reklamy nás přesvědčují, že když je nám špatně, stačí utratit peníze za určitou věc a bude nám lépe.

Postoje k penězům jsou rovněž spojovány s politickými názory. Odlišné postoje se přisuzují konzervativcům, liberálům i radikálům. Společnost často téma peněz tabuizuje. Lidé jsou poučováni, že mluvit o penězích je „neslušné“. Hlavním zdrojem k získání postojů k penězům pro děti a dospívající tak zůstávají rodiče. Postoje rodičů k penězům se předávají dalším generacím. Na druhé straně, mohou také sloužit dětem jako odstrašující případ. Pokud se u rodičů objevuje patologie v této oblasti, jsou např. gambleři, utrácejí ve velké míře peníze za alkohol nebo nutkavě nakupují, v tom případě zvolí nejspíš dítě opačný postoj než rodič.

Výsledky výzkumů ukazují, že lidé mají většinou k penězům dosti složité postoje. *„Peníze jsou nepochybně vysoce symbolické a jsou nabitý morálními a emočními významy. Tyto postoje pak určují, jak budou lidé peníze používat – zda se v krajních případech stanou nutkavými lakomci nebo rozhazovači. Zda budou pocíťovat strach nebo radost, zda budou peníze vnímat jako posvátné, či světské“* (Riegel, 2007, s. 170). Ukazuje se, že peníze jsou závislé na našich hodnotách. Jen málo lidí dokáže užívat peníze bez emocí a bez zájmu a zároveň ekonomicky racionálně. V další kapitole se blíže podíváme na pojem „peníze“ z hlediska psychologie.

2.2 Peníze

Peníze jsou jedním z nejobtížnějších témat ekonomické psychologie a možná také proto se psychologie zabývá penězi jen okrajově (Riegel, 2007). Společensky je diskuze o penězích ještě větší tabu než sex nebo smrt. Na druhé straně z historie lidstva víme, že touha po bohatství existuje tak dlouho, jako lidstvo samo. Už když člověk hladověl, toužil po bohatých zásobách. Historie peněz sahá až do doby kamenné a bronzové. Peníze vznikly pravděpodobně jako důsledek intenzivní obchodní činnosti.

Z obecného hlediska můžeme peníze označit jako platidlo, prostředek, který slouží lidem k nákupu nebo prodeji zboží a služeb. Z nepřeberného množství ekonomických definic můžeme uvést např. tradiční pojetí, které definuje peníze jako jakýkoli všeobecně přijatelný prostředek směny – cokoli, co přijme prakticky každý při směně za zboží a služby (Lea, Tarpy, Webley, 1994).

Ekonomická psychologie uvádí následující ekonomické funkce peněz:

- Všeobecný ekvivalent, prostředek směny
- Účetní jednotka, měřítko hodnoty
- Uchovatel hodnoty, zásoba bohatství
- Měřítko a prostředek úhrady odložených plateb

Tyto funkce jsou zásadní, nikoli však jediné. Z dalších funkcí můžeme uvést peníze jako prostředek směny nebo prostředek ukládání kupní síly.

Dobré peníze musí být nositelem určitých vlastností. Podle Riegela (2007) jsou to:

- *Přenosnost*
- *Odolnost proti opotřebení*
- *Dobrá rozlišitelnost*
- *Homogenita*
- *Stabilita*
- *Limitovanost*

Peníze, jak je známe z dnešní doby, se vyskytují ve formě kovových mincí a papírových bankovek. Jsou chráněny ochrannými prvky proti padělání. Peníze v sobě nesou také širokou

symboliku. Mohou být symbolem stability v proudu času a změn. Připomeňme si přechod Evropské unie na euro. Nebyl provázen pouze pouze technickými problémy, ale také masivními emocemi a iracionalitami.

Z výzkumů o penězích vyplynulo, že zatímco lidé většinu času na peníze myslí, o to méně o nich mluví. S rostoucím příjmem, roste i míra utajení svého bohatství. Zajímavé je, že byly zjištěny rozdíly mezi pohlavími oproti obecnému očekávání. Ženy mnohem častěji považují vlastní výdělek pouze za svůj. Muži si v oblasti financí více věří a mají silnější pocit, že ji kontrolují. Zdá se, že ženy používají ve větší míře než muži peníze jako nástroj v mocenských bojích. Zároveň jsou ve vztahu k penězům úzkostnější.

Je nezpochybnitelné, že různí lidé přistupují k penězům různým způsobem. Vyvíjejí se peníze a vyvíjejí se i lidé. Dosud existuje mnoho neprobádaných oblastí v psychologické teorii peněz. Jednou z takových oblastí je vztah dětí a peněz, na který se podíváme v následující kapitole.

3. Děti a peníze

Tolik jsme si zvykli mluvit o hodnotě peněz, že si neuvědomujeme, že tento výrok platí i obráceně – že totiž peníze jsou hodnota (Nessia Laniado, 2001). Peníze nám jednak pomáhají uspokojovat naše životní potřeby, nakupovat hmotné statky a investovat do budoucnosti našich dětí. Ale také jejich hodnota zobrazuje míru námahy a někdy i inteligence těch, kdo je vydělali. Už z tohoto důvodu bychom je měli respektovat a vynakládat obezřetně, popř. se o ně podělit s těmi, kdo je nemají. V neposlední řadě bychom je měli užívat tak, aby nesly své plody.

Velmi často se nám o nich nechce před dětmi mluvit, zůstávají tabuizovány podobně jako sex. Jsou všudypřítomné a ovlivňují naši existenci, přesto se tváříme, jakoby neexistovaly. Učíme děti spoustu dovedností, získávají od nás spoustu informací. Učíme děti matematiku, historii, zeměpis atd., nicméně se zdráháme poučit je o základech hospodaření s penězi.

Nepříliš prozkoumanou oblastí jsou představy dětí o penězích z hlediska psychologie. V následující kapitole se těmto představám budeme věnovat podrobněji.

3.1 Představy dětí o penězích

Významnou studii o dětských představách o penězích vedly dvě italské psychologičky Anna Emilia Bertí z Padovské univerzity a Anna Silvia Bombi z římské univerzity La Sapienza. Zkoumaly stovky dětí ve věku od 3 do 13 let a dokonale popsaly, jak dítě chápe v různém věku peníze, práci a zboží (Laniado, Nessia, 2001).

Stává se nám, že při hovoru s dětmi používáme řadu různých pojmů a považujeme za samozřejmost, že je děti znají. Z hlediska vývoje se dnešní děti nijak zvlášť neliší od dětí před sto lety. Mění se sice např. vystavení podnětům, jejich vnější postoje nebo přístup ke spotřebě a soběstačnosti, ovšem charakteristika vývoje základních schopností a dovedností zůstává daná pro jednotlivá období vývoje dítěte. Toto je popsáno podrobně ve vývojové psychologii. Dítě se vyvíjí postupně a tudíž představa, že s ním můžeme mluvit jako s „malým dospělým“, je mylná. Ačkoliv děti před námi mluví s přehledem o bankomatech, investicích a milionech, přesnou představu o výdělku, zisku, úsporách a bohatství si mohou vytvořit teprve po 10. roce svého života. A tak jsou dětské odpovědi na otázky dospělých pro nás často velmi překvapivé.

Např. **ve 3 až 5 letech**, tedy v předškolním věku, nejsou ještě děti schopny logicky uvažovat o příčině a následku. Na otázku proč prodavač dává lidem nazpět peníze, Vám odpoví, aby lidé nezůstali bez peněz. Děti nemají představu o tom, kde se získávají peníze. Věří například, že si pro ně chodí lidé do obchodu (viz rituál vracení peněz prodavačem nazpět). Domnívají se, že zboží lze koupit i bez zaplacení, nebo dokonce, že placením člověk získá ještě více peněz. Z pozorování, jak platíme bankovkou v obchodě a prodavač nám vrací drobné, dítě neodhalí tajemství peněz. Dítě věří, že je to pro dospělé pouhá hra. V tomto věku můžeme začít s ekonomickou socializací dítěte hrou na prodavače a zákazníka nebo vysvětlením, kde pracují jeho rodiče.

V 6 až 7 letech dítě dosud není schopné vidět vztah mezi hodnotou předmětu a jeho cenou. Ovšem je už schopné rozlišit jednotlivé bankovky, protože se řídí jejich skutečnou velikostí nebo počtem nul. Začíná si také uvědomovat, že dospělí musí chodit do práce, aby měli peníze. Na druhé straně však ještě nechápe, že prodavač za utržené peníze musí nakoupit nové zboží a také potřebuje peníze na své živobytí. Děti se v tomto věku domnívají, že cena zboží se cestou od výrobce ke spotřebiteli nezvyšuje. Dokonce si někdy myslí, že se cena snižuje, protože práce prodavače je méně namáhavá než práce dělníka. Děti ještě nemají schopnost roztřídit profese podle pracovní činnosti. O bankách si myslí, že tam dospělí

ukládají peníze, aby jim je někdo neukradl, nebo je dospělí neztratili. V tomto věku je vhodné, abychom začali debatovat s dětmi o rodinných výdajích – kolik nás stojí jídlo, bydlení, oblečení apod. Do světa obchodu můžeme dítě zasvětit pomocí oblíbené a známé hry Monopoly.

V 7 až 9 letech začínají děti chápat, jak se používají peníze při nákupu a prodeji. Dokážou si už spočítat, kolik dostanou při nákupu nazpět. Ovšem dosud nechápou, jak banky fungují, kde berou peníze, které půjčují. Děti si představují, že uložené peníze čekají v bance v nějaké zásuvce, než si je majitel vyzvedne. Děti také zatím nechápou souvislost práce a peněz, které za práci člověk dostane. Mnoho z nich ještě věří, že bankomat peníze rozdává. V tomto věku můžeme začít jednou týdně s vyplácením kapesného, samozřejmě s ohledem na zralost určitého dítěte a jeho potřeby.

Od 10 let výše chápou děti, díky školní výuce, že cena zboží je výsledkem ceny materiálu, práce, zprostředkování prodeje a zisku, který si určily zúčastněné strany. Nicméně představa bohatství ještě zůstává vágním pojmem. Většina dětí se považuje za příslušníky dobře situované vrstvy obyvatel. Je otázkou, zda děti v tomto věku chápou, že peníze mohou mít různé podoby, než je hotovost. Zde je na zvážení rodičů, zda po subjektivním posouzení rozumové zralosti dítěte, vysvětlíme dítěti rozdíly mezi bankovkou, šekem a kreditní kartou. Od 10 let je vhodné dítěti založit účet v bance a nabídnout mu, aby si spořilo na nějaký dražší předmět, který si přeje. Rodiče mohou s dítětem probrat různé možnosti spoření a zapojit dítě do debaty o rodinných financích. Je také vhodné chodit společně s dětmi na nákupy dle seznamu, kde máme odlišeno zboží základní spotřeby od toho postradatelného.

Není mnoho literatury v českém jazyce o tom, jak s dětmi mluvit o penězích. Často v tom tápou rodiče i pedagogové. Této tematice je věnována následující kapitola.

3.2 Jak s dětmi mluvit o penězích

Dosud existují v národních kulturách diametrálně odlišné přístupy k otázce, jak s dětmi mluvit o penězích. Někde se o penězích s dětmi nemluví vůbec (např. v Itálii) a jinde se o penězích diskutuje často (např. v anglosaských zemích). Peníze samy o sobě nejsou ani zlé ani dobré. Záleží na tom, jak a k čemu je člověk využívá. Může je využívat k více či méně vznešeným účelům. Jsou prostředkem určujícím kvalitu života. Rozhodnutí je na člověku. Zatímco si rodiče lámou hlavu, zda s dětmi o penězích mluvit či nemluvit, reklamy děti každodenně bombardují agresivním způsobem. Snaží se je přesvědčit, že potřebují nesmyslně utrácet za věci, na které si zítra už ani nevzpomenou.

Jedno vodítko zde existuje, učit děti odlišit nutné od možného. Je rozhodně důležité, aby se děti učily vybírat si mezi podněty, kterým jsou vystavovány. Nejlépe za nás dospělé hovoří naše činy, naše chování. To prozradí náš postoj k penězům, který je pro dítě vzorem. Je vhodné mluvit s dětmi otevřeně a vysvětlovat jim kritéria, podle kterých se rozhodujeme. Ať už vybíráme auto nebo dovolenou, je dobré o tom s dětmi diskutovat a vysvětlit jim také, jaké místo zaujímají vybírané věci v našem hodnotovém žebříčku.

Dalším úskalím rodičovství je přání, dětem „dopřát“ to, co rodiče sami v dětství neměli. Tady je dobré mít na paměti, že dovolíme-li dítěti všechno koupit, nenaučíme jej překonávat v životě překážky. Dítě se tak přestane samo snažit dosáhnout nějakého cíle. Snižujeme také tímto způsobem hodnotu vytouženého předmětu pro dítě. Zde se doporučuje hovořit s dětmi o tom, zda je dobré nákup uskutečnit nebo proč je vhodné nákup odložit. Rodiče by měli brát do úvahy všechny požadavky dětí a nijak je nezlehčovat ani je ihned rezolutně nezamítat. Dítěti tak zůstává zachováno právo snít a těšit se. To je často důležitější než samotné splnění přání.

Vhodná je forma diskuze, jak každý člen rodiny včetně dětí může přispět ke splnění snu (např. děti budou zhasínat světla, na která nyní zapomínají a tak šetřit účty za elektřinu). Spíš než hrozbu trestem je lepší využít vidinu odměny. Největší chybou rodičů je označovat přání dítěte za zbytečné nebo nesmyslné. Zde můžeme podcenit význam, který dítě svému přání přisuzuje. Tím dítě demotivujeme, jitříme jeho emoce a vyřadíme dítě ze společného plánu nebo cíle rodiny jako celku. Každý z nás si jistě vzpomene na jedno přání ze svého dětství, které pro něj mělo magický význam, ale bylo rodiči dehonestováno. Výsledkem je frustrace či pocit krivdy, který v nás zůstává uložen.

Nezavrhne-li přání dítěte, dítě se naučí určovat v rámci svých potřeb priority a zároveň se potřeby naučí odlišovat od svých přání. Časem si tak může vytvořit hodnotový systém, který jej povede ke správnému užívání peněz. Dát dětem pozitivní cíl je velmi důležité. Podněcuje to v nich chuť dát se do jeho plnění. Podaří-li se cíle dítěti dosáhnout, posílí to důvěru v jeho vlastní schopnosti a současně sebeúctu dítěte.

Další otázkou, na kterou se různí odpovědi rodičů i odborníků, je, zda mají děti pracovat doma a mimo rodinu. A případně od jakého věku je to vhodné a zda jim platit či ne. V následující kapitole si nastíníme možnosti, které se nám v této oblasti nabízí.

3.3 Děti a práce

Co můžeme od dětí v určitém věku vyžadovat (Laniado, 2002):

Ve věku od 3 do 4 let je možné od dítěte požadovat pomoc s úklidem hraček, odnesení špinavého prádla do prádelního koše, úklid drobečků ze stolu.

Od 4 do 5 let věku dítěte je možné chtít po dítěti, aby nám pomohlo s prostíráním a sklizením ze stolu, se zaléváním květin, s krmením domácího zvířete.

Od 6 do 8 let dítěte je možné vyžadovat po dítěti úklid dětského pokoje, stlaní postele, úklid nákupu, samostatné prostírání a sklizení ze stolu, vynášení odpadků.

Od 9 do 12 let můžeme požadovat po dítěti pomoc s nákupem, s utíráním prachu, zametáním a skládáním vypraného prádla.

Dříve nebo později se naše děti budou muset živit samy bez naší pomoci. Důležitým cílem výchovného procesu je tedy osamostatnění dítěte a dosažení jeho úplné soběstačnosti. Není tudíž na škodu, pokud si po ukončení základní školy, najdou děti přivýdělek. Mohou např. hlídat děti sousedům, dělat donáškovou službu nebo udržovat zahradu. Práci by měly vykonávat ve volném čase a měla by být přiměřená jejich schopnostem. Děti se tak naučí být za něco zodpovědné a v neposlední řadě se naučí i pravidlům a novým postupům. Mohou tak rozvíjet svoje schopnosti a pracovní kvality. Důležitým aspektem je také pochopení hodnoty peněz. Jinak si dítě cení peněz, na jejichž vydělání muselo vynaložit námahu, než peněz, které dostane darem od rodičů. Pro dítě bude jednou v dospělosti snazší postavit se na vlastní nohy, pokud okusí potěšení z ekonomické nezávislosti.

Rodina by měla být pro dítě místem, kde pomoc dostává, ale také ji poskytuje. Dnešní trend rodičů - poskytnout dětem „dokonalý a kompletní servis“ - degraduje rodiče do úlohy pouhého poskytovatele služby. Dětem nepřiznává kompetence a nerozvíjí u nich samostatnost. Později vede k problémům v partnerství, kde takový nezralý dospělý očekává opět nereciproční poskytování servisu.

Malé děti poskytují pomoc v domácnosti velmi rády, cítí se pak důležité. Práci vidí jako hru. Někdy je praktičtější, pokud práci udělá za ně dospělý, bývá rychlejší a preciznější. Pokud však budeme všechnu domácí práci dělat neustále za děti, bude o to těžší je zapojit o pár let později, až budou starší. Zde je dobré zmínit, že se nedoporučuje platit dětem za pomoc v domácnosti. Představte si, že by např. matka účtovala určitou částku za vaření,

praní a žehlení ostatním členům domácnosti. V tomto kontextu to vypadá absurdně. U starších generací jsme mohli často slyšet směrem k dětem větu: „Tady nejsi v hotelu“. Ano není v hotelu a také nemusí nic platit. V rodině by mělo být samozřejmé pravidlo, že se poskytuje druhým pomoc, nikoli však placená či neplacená služba.

Rodiče by měli žádost o pomoc formulovat srozumitelně a přímo: „Vynes, prosím, odpadky.“ Pokud použijí zdvořilostní fráze typu: „Co kdybys...“ , „Mohl bys...“, dítě velmi snadno odmítne pomoc. Podmiňovací způsob to přímo nabízí možnost odmítnutí. Samozřejmě je žádoucí udržet hlas v klidové poloze. Pokud bychom hlas zvýšili, dítě si naši žádost může přeložit jako výtku. Závěrem je třeba zdůraznit, jak je důležité, otevřeně hovořit s dětmi o dělbě úkolů v domácnosti a přiměřeně věku jim přidělovat drobné povinnosti.

V další kapitole se podíváme na to, jak reklama ovlivňuje ekonomické chování dětí a potažmo i nás dospělých.

3.4 Děti a reklama

Současný výzkum se zaměřuje na reklamu a děti ze dvou hlavních důvodů. Prvním je, že děti jsou děti a uvažují samostatně. Druhým ten, že děti se jednou stanou dospělými. Reklama proto ovlivňuje chování během dětství a pokračuje do dospělosti. Reklama zaměřená na děti je zřídka veřejností přijímána dobře. Zde zůstává sporné téma v širokých oblastech. Např. Je tato reklama zodpovědná za špatné stravování? Obtěžují tím děti své rodiče? Je toho už příliš? Mají vánoce začít už v září? Následně z toho vyplývá otázka, zda má být reklama směřována k dětem. Jestliže ano, zda má být regulována či řízena. Výzkum se zaměřuje na pro a proti dětské reklamě. Pádne argumenty jsou na obou stranách, nicméně dětská reklama zůstává ekonomickou nezbytností (Preston, 2004).

Socializace dětí je nezbytně a nevyhnutelně dána ekonomickým systémem. Společnost dbá na práva a ochranu dětí. Kolují názory s ohledem na reklamu ve společnosti (ovlivněné tiskem), týkající se možného špatného vlivu reklamy. Dosud v tomto nedošlo ke shodě názorů. List „The Guardian“ zrekapituloval 900 článků spojených s reklamou a dětmi v roce 2003. Dobrou zprávou pro tisk je, že to není uzavřené téma. Přínos řady principů je cenný v tom, že objasnil, co zůstává emotivní a co zůstává skrytým námětem (motivem). Z toho důvodu, že existují etické obavy týkající se dětské reklamy, je důležité, aby byla reklama srozumitelná. Navíc, když budoucí výzkum dětské reklamy optimalizuje její význam pro společnost, můžeme udělat čáru za tím, co už z reklamy známe. Nejen akademické výzkumy usilují o porozumění, jak dítě reaguje na marketingové strategie, ale i celý marketingový průmysl je sám o sobě založený právě na těchto výzkumech a znalostech.

Obchodní firmy se snaží držet pod pokličkou své znalosti o dětské interakci s reklamou, z důvodu konkurenčních a politických. Žádný výrobce ani inzerent si nepřeje zveřejnit, že studuje dětskou mysl a že využívá těchto vědomostí k prodeji věcí a k tomu, aby zákazník považoval za samozřejmé, že se bez těchto věcí neobejde. Existuje tu silný rozpor v tom, že na jedné straně je očividné, co dětská reklama obsahuje a z čeho se skládá, ale na druhé straně se to mnohým může jevit jako nepříjemné. Podstatným prvkem obchodování je, že zboží a služby jsou představovány způsobem, který je do jisté míry shledán atraktivním pro zákazníky. Etický pohled vycházející z morálních zásad, nám říká, že děti mají být ochraňovány. To je, zdá se, příčinou toho, že reklamní společnosti jsou obviňovány z využívání dětí. Reklamní společnosti vědí spoustu informací o tom, jak jsou děti ovlivňovány a jak reagují na reklamu. Jsou to znalosti založené na výzkumech a

zkušenostech. S ohledem na potenciální rozpočet reklamních společností se můžeme dohadovat, že tyto jejich znalosti jsou rozsáhlé. V podnikání není žádoucí, aby sdílely tyto znalosti s konkurenty. Základní znalosti reklamního průmyslu mohou být rozsáhlé, ale fragmentované. Jestliže agentura ví, jak ovlivnit děti, bude úspěšná na trhu. Neodhalí však z etických důvodů veřejně svou odbornou kvalifikaci, můžeme její úspěšnost posuzovat pouze na základě výstupů reklamní agentury (tržního výkonu).

Je-li ekonomická socializace promyšlená, reklama v ní má vždy své nezastupitelné místo. Současnou globální rolí reklamy je vzdělávat další generace ve stylu spotřeby. To, že jsou děti vystavovány reklamě, je čistě výrazem sociálně-ekonomického systému. Děti využívají reklamu k učení sociální interakce, usnadňuje jim to sebevyjádření a zařazení do společnosti v souladu se společenskou konformitou. Z tohoto úhlu pohledu je reklama užitečná jak pro děti, tak pro jejich rodiny.

Účinná reklama musí v sobě interdisciplinárně propojovat celou řadu oborů, jako je psychologie, ekonomie, výtvarné umění, informační technologie apod. Ideálně by měla v příjemném pojetí bezpečí navodit pocit nutnosti zakoupení určitého produktu. Reklama je proces přesvědčování a předávání informací. Velkou roli hraje v reklamě zejména barva, neboť je zpravidla první, čeho si cílový spotřebitel všimne. Významněji také dokáže zaujmout lidská postava a tvář oproti krajině či domům. Další důležitou roli zde také hraje hudba, neboť melodie je lépe zapamatovatelná než slogan či text. Barvy a hudba dokáží snadno přitáhnout dětskou pozornost. Děti jsou schopné přijímat mnohá reklamní sdělení a tím ovlivňovat svoje nákupní chování, či nákupní chování svých rodičů a blízkých. Děti jsou dnes vychovávány více k individualismu, jsou méně závislé na rodině a často dávají přednost (zvláště ve školním věku) názorům svých vrstevníků. Z toho vyplývá, že reklama ovlivňuje ekonomické chování nejen dospělých, ale i dětí.

V následující kapitole se budeme blíže věnovat další důležité oblasti, která výrazně zasahuje do ekonomické socializace dětí, kapesnému.

3.5 Kapesné

Většina odborníků se shoduje v názoru, že kapesné je užitečným nástrojem, jak přivést děti do ekonomického světa dospělých. Nejbouřlivější změny názorů na kapesné se střídaly v posledních sto letech. Na začátku 20. století se doporučovalo, aby kapesné bylo spojováno s prací dítěte. Současné názory spíše podporují kapesné udělovat nezávisle na práci. Výsledky výzkumů kapesného napovídají, že kapesné a hospodaření s ním podporuje peněžní kompetenci u dětí. Děti, které dostávají kapesné, mívají přesnější představu o cenách zboží. Celkově je poskytování kapesného hodnoceno pozitivně, neboť přináší zkušenosti s peněžním hospodařením a vede také k vyšší důvěře mezi dětmi a rodiči a pochopení jejich vzájemných závazků a očekávání (Riegel, 2007).

Děti přicházejí v dnešní době do styku s penězi mnohem dříve, než si rodiče uvědomují. Nesouvisí to s jejich prvním kapesným, či mzdou za brigádu. Ekonomická socializace se objevuje u dětí již v předškolním věku, kdy si začínají postupně uvědomovat existenci a hodnotu peněz. Napomáhají tomu společné nákupy s rodiči, kdy děti vidí rodiče za nákup platit (Hanzlovský, 2010). Kapesné dítěti dává možnost prvotní orientace ve světě dospělých a určitou dávku nezávislosti. Poprvé musí udělat rozhodnutí, co si koupit, a že nemůže mít vše. Navíc se u něj už v útlém věku díky kapesnému podporuje orientace ve světě peněz. Dítě je třeba naučit, že může dostávat pravidelný příjem a s ním hospodařit. Zároveň je dobré dodržovat určitá pravidla, např. když dítě utratí kapesné dříve za sladkosti, tak dostane další peníze až v novém termínu kapesného a dodržovat frekvenci výplaty kapesného. U mladších dětí se doporučuje nižší částka vyplácená častěji (denně nebo týdně). Částku kapesného bychom měli zvyšovat úměrně věku dítěte. Přitom je nutné vzít do úvahy samozřejmě ekonomickou situaci rodiny a současně i předpokládané reálné náklady dítěte. Zároveň je vhodné naučit dítě zacházet i s penězi, které dostává jako bonus od prarodičů nebo jako dárek za narozeniny.

Vhodné je začít s dětmi mluvit o otázce peněz, až když rozumí číselným pojmům. Až tehdy si totiž za čísla umějí lépe představit, co je „málo“ a co je „víc“ a potažmo, která čokoláda je „dražší“ a co je „výhodnější“. Kapesné by nemělo dítě dostávat s pocitem, že jsou to peníze, které může kdykoliv libovolně utratit za cokoliv. Smyslem kapesného je, aby se dítě naučilo hodnotě peněz a tedy, že ani rodiče neutratí všechnen výdělek najednou, ale že z něj musejí platit nájem, jídlo, různé poplatky atd. A když si chtějí koupit něco „jen tak“ a pro radost, musejí přitom zvážit, zda si to mohou dovolit. Proto i kapesné by mělo být

prostředkem k tomu, aby se dítě učilo šetřit a zacházet s penězi promyšleně (což ale někdy neumíme ani my dospělí). Utratit peníze hned, jak je dostaneme do rukou je snadné (jak pro děti, tak pro dospělé), avšak naučit se plánovat, umět si danou sumu peněz rozdělit tak, abychom z těchto peněz mohli brát určitou dobu a neutratili je hned – to je opravdová dovednost, kterou je třeba se učit.

Doporučuje se, abychom děti nevyklučovali z rodinné komunikace ohledně rodinného rozpočtu s ohledem na přiměřenost věku a schopnosti dítěte chápat číselné a abstraktní matematické pojmy. Dítě ocení, že je bráno jako rovnocenný partner v rodinném kruhu. Zároveň se dítě může lépe vžít do postavení rodičů a porozumět tomu, proč třeba nemůžeme utratit tolik peněz za drahou lego stavebnici nebo značkové džíny (ale jako protihodnotu bychom mohli navrhnout jinou značku stavebnice a levnější značku džínů). Pozvolná ekonomická socializace přinese dítěti zkušenost, že peníze nejsou samozřejmostí a že to obvykle stojí nějakou námahu je vydělat, udržet si je, nebo uspořit. Abychom si později mohli koupit něco, na co se už v rodině dlouho společně těšíme, např. dovolenou u moře.

Další etickou otázkou je, zda různé prohřešky vůči domácím pravidlům (nevynesení odpadků, špatné známky ve škole apod.) se mohou odrazit na snížení kapesného. Samozřejmě, že ani toto se nedá obecně paušalizovat a závisí to na konkrétní situaci. Za různé „prohřešky“ pykáme i my dospělí, např. tím, že dostaneme nižší plat. Pokud se rozhodneme pro takovýto zásah do pravidel kapesného, dítě by mělo cítit řád a strukturu. Doporučuje se dítěti vysvětlit, proč je kapesné snížené, na jak dlouho a kdy opět nabude původní sumu. A nezapomínejte, že pak má dítě právo začít s čistým štítem.

Odborníci již v minulosti zkoumali funkční a nefunkční systémy kapesného. Podle Davise a Taylora (1979) existuje:

- Nefunkční systém:
 - Peníze jsou přidělovány dle potřeby: neplánovitě, nepravidelně
 - Peníze dostávají děti za vykonanou práci
 - Platby jsou spojené s odpovědností (např. s výsledky ve škole)
 - Platba je bez omezení – pravidelně, zcela bez odpovědnosti
- Funkční systém:
 - Vysvětlit srozumitelně dítě systém (cca ve věku 6 až 7 let)

- Platit rozumné částky rostoucí s věkem dítěte
- Předem dohodnout, co bude placeno z kapesného
- U mladších vyplácet kapesné týdně, u starších měsíčně
- Nespojovat kapesné s domácími pracemi
- Pokud je kapesné vyčerpáno, neposkytovat další prostředky
- Dítě smí přijímat vlastní spotřební rozhodnutí
- Chyby nesmí být důvodem k redukci kapesného.

Dle Kučery (2011) ukázal průzkum pro ČSOB a Poštovní spořitelnu na reprezentativním vzorku zhruba dvou tisíc dětí i rodičů, kolik bylo běžné kapesné v roce 2011. Děti od 12 do 17 let utratily v průměru 296 Kč týdně, do 26 let pak 1440 Kč týdně

Průzkum dále ukázal, že dvě pětiny dětí na prvním stupni základní školy nedostávají od rodičů žádné kapesné. Další pětina (22 %) obdrží maximálně 100 korun měsíčně. Necelá pětina (18 %) pak od rodičů získává 200 až 299 korun měsíčně, zhruba 12 procent pak částku v rozmezí 100 až 199 korun.

Kapesné v rozmezí od 500 do 699 korun měsíčně dostávají jen 4,5 procenta dětí na prvním stupni základních škol.

Ukázalo se také, že čím starší dítě, tím dostává větší kapesné. Výše kapesného podle očekávání roste s věkem dítěte. Nicméně i na druhém stupni základní školy nedostává ještě 27 procent dětí žádné. Nejčastější výše kapesného na druhém stupni základní školy je pak mezi 200 a 299 korunami měsíčně, dostává jej pětina dětí. Druhá největší skupina (15 %) dostává do stovky měsíčně. Více než 700 korun pravidelně získává 1,4 procenta dětí. Středoškoláci mohou nejčastěji počítat s 300 až 499 korunami nebo s 500 až 699 korunami měsíčně, obě tyto skupiny jsou shodně zastoupeny téměř 23 procenty. Přes 2000 korun měsíčně dostávají 4,4 procenta středoškoláků. Pouze 3,6 procenta je bez kapesného.

Naopak u vysokoškoláků už rodiče častěji vycházejí z toho, že si děti samy vydělávají formou brigád. Zhruba 18 procent už nemá žádné kapesné. Na druhou stranu osm procent studentů dostává od tří do pěti tisíc měsíčně. Nejvíce vysokoškoláků (téměř pětina) nicméně

od rodičů dostává mezi 700 až 999 korunami měsíčně, dalších 17 procent pak od 1500 do 1999 korun.

Co mladí lidé nejčastěji dělají, když jim dojdou peníze? V kategorii od 12 do 17 let je na prvním místě půjčka od rodičů (43 procent), naopak dalších 34 procent si prý nikdy nepůjčuje a jde raději na brigádu. V kategorii od 18 do 26 let jsou priority opačné: Brigádě dá přednost 41 procent lidí, půjčce od rodičů 35 procent. Půjčku od kamarádů by v obou kategoriích zvolilo shodně devět procent studentů, až za touto možností pak následují kontokorent, čerpání z kreditní karty nebo úvěr.

Více než polovina rodičů se domnívá, že jejich děti neumějí zacházet s penězi. Zároveň však uznávají, že je o správném hospodaření ani neinformují. Většina z rodičů se totiž domnívá, že nemá smysl děti zatěžovat problematikou peněz příliš brzy. Devět z deseti rodičů požaduje od dětí příspěvek na společnou domácnost, avšak až po jejich nástupu do prvního zaměstnání. Čtyři procenta rodičů se domnívají, že by jim děti neměly na domácnost přispívat vůbec.

Účelem kapesného by mělo být naučit děti zásadám dobrého hospodaření s penězi. Dítě má díky kapesnému možnost rozhodovat o svých prioritách. Naučí se také tyto priority stanovit tím, že nejprve uspokojí své potřeby a teprve po té svá přání. Tím udělá dítě zásadní kroky na cestě k samostatnosti. Naučí se, že může koupit mnoho věcí, ale nemůže si je koupit všechny. Děti, které nejsou zvyklé hospodařit s kapesným, nepochopí, proč mu rodiče odmítají něco koupit. Nepoznalo, že peníze jsou lehce vyčerpatelné neuváženým rozhodnutím.

Jak částku kapesného správně určit? Asi se mnou budete souhlasit, že kapesné by nemělo sloužit pouze k nákupu sladkostí a jiných nezdravých, ale lákavých pochutin. Kapesné by mělo pokrývat hrazení drobných potřeb dítěte (lístek na MHD, drobnosti v papírnictví, lístek do kina). Dítě se naučí, že kapesné je omezená částka. Tím je nuceno stanovit si priority nákupu. Dítě se tak trénuje v realistickém uspokojování svých potřeb. Výše kapesného samozřejmě závisí na finančních možnostech rodiny. Dále by měla záviset na věku dítěte a výdajích, které věku a potřebám dítěte odpovídají. Výši kapesného je vhodné upravovat čas od času tak, aby odpovídalo potřebám dítěte. Vhodnou příležitostí bývají narozeniny dítěte nebo rozhodnutí rodiče, jak odměnit dobré hospodaření dítěte. U této příležitosti je přínosné konstruktivně diskutovat, jak bylo kapesné dítětem účelně využíváno a jak plánuje využívat kapesné do budoucna. Důležité je se společně zamyslet nad prioritami dítěte, co plánuje

kupovat jednou týdně, měsíčně, co výjimečně. Případně na jakých výdajích z kapesného se rodiče a děti neshodnou a z jakého důvodu. Dále je dobré zrekapitulovat, jaká rozhodnutí dítěte se ukázala jako chybná a kolik peněz se podařilo dítěti ušetřit. Rodičům je doporučováno naslouchat dítěti, nevynášet žádné soudy, kritiky a nevyžádané rady. Takovým způsobem se podaří vytvořit ovzduší důvěry a vzájemného respektu, kde se dítě může naučit vyslechnout i jiný názor, než je jeho. Prostřednictvím konstruktivního rozhovoru působí rodiče na dítě výchovně nenásilnou formou.

Čím je dítě starší, tím více rostou nároky na výši kapesného. Doporučuje se zohlednit výdaje dítěte ve škole, v rámci různých kroužků a tréninků, posezeními s kamarády v kavárně apod. Při diskuzích o výši kapesného můžou pak rodiče profitovat z toho, když dítě již předtím zasvětili do tajů rodinného rozpočtu. Dítě pak samo ví, jaká výše kapesného je reálná vzhledem k rodinné situaci. A v lepším případě si pak náš potomek neřádá přehnanou sumu, i když třeba jeho spolužáci dostávají kapesné vyšší. A čím je dítě starší, tím víc bychom ho měli zapojovat do spolurozhodování ohledně rodinných financí.

Samotná výše kapesného je tedy velice individuální záležitost, která je otázkou především finančních možností konkrétní rodiny. S ohledem na věk se kapesné zvyšuje, ale předpokládá se i rostoucí odpovědnost dítěte k hodnotě peněz. Důležitou otázkou je etika. Je kapesné, které dítěti dáme jen jeho „majetkem“ a může samo rozhodovat, za co ho utratí bez vlivu rodičů? Nebo je žádoucí, aby rodiče spolurozhodovali v této otázce společně s dítětem? Na to není jednoznačná odpověď. Opět záleží na věku dítěte a získané peněžní kompetenci. Nic nezkazíme, pokud budeme o vhodnosti utrácení kapesného s dětmi mluvit. Ovšem měli bychom mít na mysli, že jde o citlivé téma a křikem nebo agresí nic nezmůžeme. Dítě potřebuje získat zkušenosti také zcela samostatně, bez dozoru rodičů.

Frekvence udělování kapesného je dalším důležitým rozhodnutím rodičů. Kapesné by mělo být udělováno v předem určený den a ten by se měl dodržovat. Menším dětem se doporučuje vyplácet jednou až dvakrát týdně, větším dětem jednou až dvakrát měsíčně. Dítě by nemělo mít úplnou volnost, za co kapesné utratí. Doporučuje se s dětmi mluvit o tom, co si rodiče nepřejí, aby dítě kupovalo z kapesného a proč. Je možné určit podíl kapesného, který dítě utratí libovolně dle svého uvážení a podíl, který utratí v souladu s rodičovskou dohodou. Žádoucí je také vést dítě, aby část svého kapesného spořilo pro splnění svých dlouhodobějších cílů. Někteří odborníci neodsuzují ani metodu výplaty kapesného na požádání dítěte. Doporučují ji v případech, kdy má rodina nestálé zdroje příjmů a neví, s jakými obnosy bude moci disponovat. Také v případech, kdy vyplácíme kapesné malým

dětem, které si nepamatují, kolik mají peněz nebo neprojevily přání hospodařit se svými penězi. Tento způsob vyhovuje také rodinám, které nepovažují peníze za důležité a nechtějí učit dítě, že peníze jsou zdrojem jistoty.

Určit bychom měli horní hranici kapesného a stanovili tak určitá pravidla. Budeme-li dítěti navyšovat částku kapesného na požádání, dítě se může naučit hospodařit s penězi chaoticky a nepředvídavě. Jasně formulovaná pravidla pomohou také rodičům udržet pevný postoj a jednotný přístup, pokud mají také sklon hospodařit chaoticky.

4. Výzkumy

4.1 Výzkumy v oblasti ekonomické socializace dětí

V České republice je výzkumů v oblasti ekonomické socializace zatím jen poskrovnu. Existují spíše různé průzkumy, ne však vědecké výzkumy zaměřené především na děti. Vědecké výzkumy se dotkly některých témat ekonomické socializace dětí. Výzkumem finanční gramotnosti u žáků ZŠ se zabývala v roce 2013 ve své bakalářské diplomové práci Monika Klüglová na Univerzitě Tomáše Bati ve Zlíně. Finanční gramotnost zkoumala ve své diplomové práci v roce 2014 Monika Grygarová na Masarykově univerzitě v Brně. Analýzou vzdělávacích potřeb v oblasti finanční gramotnosti u dětí trvale žijících v dětském domově se zabývala ve své diplomové práci Pavlína Hnízdová v roce 2010 na Univerzitě Palackého v Olomouci. Prevencí finanční negramotnosti zkoumala ve své diplomové práci Šárka Housírková v roce 2012 na Univerzitě Palackého v Olomouci. Na finanční gramotnost u dospělé populace se zaměřila Irena Juříčková ve své diplomové práci na Univerzitě Palackého v Olomouci v roce 2011. Finanční gramotností se zabývala ve své diplomové práci Eva Kafková v roce 2013 na Univerzitě Palackého v Olomouci. Postoje nezaměstnaných k penězům zkoumala ve své diplomové práci Vladimíra Kantoříková na Univerzitě Palackého v Olomouci. Postoje k penězům u pracujících zpracovala ve své diplomové práci Blanka Závodníková na Univerzitě Palackého v Olomouci v roce 2012. Ivana Odložilíková se zajímala ve své diplomové práci o potřebu finančního vzdělávání na Univerzitě Palackého v Olomouci v roce 2012. Helena Vitásková prováděla výzkum Finanční gramotnosti studentů středních škol ve své diplomové práci na Univerzitě Palackého v Olomouci v roce 2012. A takto bychom mohli pokračovat ve výčtu diplomových prací převážně na téma finanční gramotnosti.

Vědecké výzkumy z oblasti ekonomické socializace dětí nalezneme spíše v zahraniční literatuře. V srpnu 2011 publikoval svůj výzkum J. Kim a J. LaTaillade z University of Maryland. Výzkum se týkal Vztahu rodiny a finančního chování mladistvých v USA. Výzkumníci vycházeli z longitudinální studie dospívajících ve věku od 12 do 18 let. Výsledky ukázaly, že vyšší míra komunikace rodičů s dětmi o financích a darech byla později pozitivně spojená se spořením dětí pro budoucí studium a s vyšší pravděpodobností, že děti budou dávat charitativní dary. Vyšší úroveň rodičovské vřelosti vedla k vyšším úsporám na budoucí studia dětí. Přijetí tohoto příspěvku na studia mělo pozitivní vliv na snížení dětské finanční úzkosti. Přičemž vliv neměla výše příjmu rodiny ani vzdělání rodičů.

V roce 2002 zveřejnili v *Journal of Economic Psychology* svůj výzkum na téma Motivace k vyplácení kapesného a rodinné incentivy - Christine Barnett-Verzat společně s Francois-Charles Wolff. Z výsledku výzkumu vyplynulo, že asi 74 % dětí ve věku mezi 5 až 25 získává od rodičů nějaké peníze, buď pravidelně, nebo nepravidelně. V průměru děti obdržely 2258 franků (344 EUR) v průběhu školního roku (tedy za 10 měsíců). Nepravidelné kapesné je poněkud častější (53%), než pravidelné (45 %), ale jejich výše je napůl nižší: 637 franků (97 EUR) u nepravidelného, 1577 franků (240 EUR) u pravidelného kapesného. Rodiče, kteří vyplácejí kapesné, jsou na tom finančně lépe. Jsou také starší, více kvalifikovaní, a jejich sociální postavení je vyšší. Existence sourozenců snižuje pravděpodobnost výplaty a množství peněz. Respondenti, kteří vypláceli kapesné, jsou také častěji rozvedení. Může to být projev substituce, protože rozvedení odloučení rodiče mají méně času se starat o své děti než ti, kteří s nimi žijí společně. Kapesné by mohl být způsob, jak vyvíjet tlak na dítě dát přednost dárce v neprospěch bývalého partnera.

Polovina dětí ve věku mezi 6 a 10 získává nějaké peníze, a tento podíl stále roste, až do věku 17 let, kde více než 85 % mladých lidí získává kapesné. Toto číslo zůstává stejné až do věku 25 let. Tempo růstu množství peněz, které děti dostávají, je zcela odlišné: příspěvek roste pomalu až do 12 nebo 13 let a poté mnohem rychleji. Což se považuje za důsledek zvyšování potřeb dětí se vzrůstajícím věkem.

Další výzkum se týkal dětských strategií spoření. Provedl ho tým odborníků z Velké Británie a Holandska (Otto, A., Schots, P., Westerman, J., Webley, P., 2006). Cílem tohoto výzkumu bylo zjistit věk dětí, kdy už mají schopnost aplikovat strategie spoření v praxi a jsou motivovány spořit v případě, když jsou konfrontováni s nejistými příjmy. Toto bylo použito jako základ pro návrh hry. Děti hrály tuto hru ve dvou studiích: První studie vedoucí ke strategii spoření využívalo 42 dětí (14 dětí v každé věkové skupině - 6, 9 a 12 let). Děti měly za úkol šetřit tokeny pro zvolený cíl - hračku. V této studii délka hry a tedy budoucnost, byla pro hráče neznámá. Výsledky naznačují, že ve věku devět až dvanáct let děti získávají schopnost řídit své peníze na formální úrovni; například se naučí vypořádat se s bankovními účty a bankovním zařízením způsobem, který je užitečný a praktický. Dvanáctileté děti často využívají možnosti vkladu do banky s cílem vyhnout se pokušení. Ve druhé studii hra byla změněna tak, aby bylo možno zkoumat u dětí schopnost přijmout motiv preventivního spoření. V této studii hráči byli seznámeni s délkou hry. Třicet šest dětí (devatenáct ve věku 6 – 8 let věku a šestnáct ve věku 10 – 11 let) se zúčastnilo. Obě věkové

skupiny byly stejně úspěšné, ale používaly rozdílné strategie, když se musely vyrovnat s vysokou nebo nízkou fluktuací v příjmu během hry.

4.2 Výzkum postojů rodičů k penězům a režimu kapesného pro děti

Nejobsáhlejší výzkum provedl Adrian Furnham dle Journal of Economic Psychology z roku 2001 (přeloženo z Parental attitudes to pocket money/ allowances for children). Jeho studie se zabývá klíčovými činiteli postojů rodičů, jejich názorů a hodnot, které se týkají kapesného. Většina raných prací v této oblasti byla sepsána pedagogy a vycházela z chodu a spravování rozpočtu domácnosti. Během posledních 40ti let se v různých zemích objevily práce týkající se názorů rodičů a režimu kapesného v praxi. Studie byly provedeny v USA a Izraeli. Rané výzkumy v této oblasti však často poskytovaly výsledky vzájemně protichůdné. Z výzkumů Furnhama a Thomase (in Furnham, 2001) vyplývá, že britské dospělé ženy (matky), spíše než muži, upřednostňovaly domluvit se s dětmi dopředu, co přesně by se z kapesného mělo hradit, spíše preferovaly starším dětem vyplácet kapesné měsíčně (nikoli týdně) a s každoroční nutností upravit jeho výši. Svou roli v postoji ke kapesnému sehrával věk rodičů a společenská vrstva. Dospělí mladšího věku preferovali režim kapesného spíše ve spojení s vykonáváním domácích prací. Dospělí ze střední třídy, na rozdíl od dospělých z dělnických profesí, byli celkově spíše zastánci režimu kapesného a to v mladším věku dítěte. Podstatně více dospělých z dělnických profesí mělo za to, že chlapci by měli dostávat vyšší kapesné než děvčata. Tyto poznatky vyplývající z rozdílů pohlaví, věku a společenské vrstvy jsou totožné s předchozími studii týkající se dětské socializace.

Nověji zjistil Furnham (1999) vztah mezi různými názory na využití kapesného a rozsah, v jakém jsou postoje k němu obecně sdíleny či se liší v demografických skupinách. Většina rodičů (91%) preferovala začít s režimem kapesného vypláceného týdně u šestiletých dětí. Asi 3/4 respondentů by kapesné vyplácelo týdně, ale současně by děti byly vedeny ke spoření a brigádě. Rodiče měli jasné představy ohledně pravidel nastavení kapesného, z toho vyplývajících závazků a způsobu, jak přispět k osvětě dětí ve finanční sféře.

Furnham a Kirkcaldy (2000) zopakovali již zmíněnou studii na 238 německých respondentech a výsledky porovnané s Furnhamem (1999) se víceméně podobaly. Celkem vzato, 91% Britů a 99% Němců se domnívalo, že s nastavením režimu kapesného by se mělo začít brzy. Britové upřednostňovali začít v 6,73 a Němci v 6,40 letech.

Tabulka znázorňuje věk dítěte a navrhovanou částku v dolarech:

| Věk (roky) | Britové | Němci |
|---------------|---------|---------|
| 5-6 | ±90c | 110c |
| 7-8 | \$ 9 | \$ 9,15 |
| 17-18 | \$ 11 | \$14,50 |

Detailnější údaje této studie:

- 96% Němců oproti 86% Britů věřilo, že děti by měly vykonávat domácí práce, a 66% Britů oproti 44% Němců mělo za to, že by to měla být příležitost, jak si vydělat více peněz
- Přes 90% Němců a jen 72% Britů se domnívalo, že rodiče a děti by se měli dohodnout předem na tom, co by se z kapesného mělo hradit
- 80% Britů oproti 40% Němců mělo za to, že dětem by se měly zakázat určité věci kupovat
- 77% britských a 44% německých rodičů upřednostňovalo dávat dětem peníze při zvláštních příležitostech
- 88% Britů oproti 54% Němců věřilo, že děti by měly být vedeny k brigádám, Němci se domnívali, že by se mělo začít od 8 let dítěte a Angličané uváděli jako vhodnější věk 10 let
- 62% respondentů z obou skupin se domnívalo, že zná průměrnou výši kapesného v ostatních rodinách, které je vyplácelo dětem daného věku
- Celých 42% Britů a jen 14% Němců poznamenalo, že za vyplácení kapesného pro ně samotné se očekávalo vykonávání domácích prací, a 24% Britů a méně než 10% Němců uvedlo, že výplata jejich kapesného v podstatě na vykonávání těchto povinností závisela
- Němci mnohem přesvědčivěji než Britové souhlasili, že kapesné by mělo být vypláceno do 13. roku věku (a výše) měsíčně a nikdy by nemělo být jako forma trestu pozastaveno.

Tato studie rozšířila již zmíněný výzkum a zaměřila se konkrétněji na jednotlivé diferenciační faktory rodičů týkajících se jejich názorů na kapesné. Předchozí studie se soustředily na demografické rozdíly a rozdíly mezi jednotlivými zeměmi. Mnoho otázek týkajících se postojů respondentů ve studii Furnhamové (1999) a Furnhamové a Kirkcaldyho (2000) sloužilo jako závisle proměnné, třebaže některé otázky navíc vycházely z další četby související literatury (Gunter & Furnham, 1998). Tato práce se zabývala 4 jednotlivými diferenciačními proměnnými rodičů: **demografické proměnné** (pohlaví, věk, společenská vrstva, příjem), **názorové proměnné** (politické a náboženské), **proměnné týkající se**

„**poruch a patologie v oblasti peněz a hospodaření**“ (lakomec, rozhazovačný člověk) a **proměnné vztahující se ke způsobu hospodaření rodičů a jejich finanční uvědomělost („finanční gramotnost“)**, aby bylo možné zjistit, které konkrétně byly spojené s postoji ke kapesnému.

Předchozí studie prozkoumaly, že **demografické údaje** jsou ve vzájemném vztahu s názory rodičů na vyplácení kapesného. Byly zde tendence zabývat se detailněji pohlavím a společenskou vrstvou, vzděláním i příjmem a počtem dětí. Demografické faktory jsou důležité pravděpodobně pouze pro velice specifické postoje respondentů, jinak kolem nastavení kapesného pro děti panuje celkem přijatelná shoda.

Názorové proměnné, obzvláště náboženství a politika, jsou výhradně a dle očekávání spojeny s určitými názory ohledně peněz (Furnham & Argyle, 1998). Furnham a Okamura (1999) zjistili, že náboženství má souvislost s názory, jakým způsobem vydělávat peníze, co je to extravagance či rizikové chování. Politické přesvědčení bylo též spojeno s názory ohledně materialismu a způsobu, jak vydělávat peníze.

Třetí proměnnou, která se brala v úvahu, byla osobnostní **porucha a patologie v oblasti peněz a hospodaření**. Kliničtí psychologové se též pokusili vytvořit taxonomii toho, čemu se porůznu říká „komplex z peněz“, „poruchy a patologie v oblasti peněz a hospodaření“ nebo „neurózy z peněz“. Forman (1987) stanovil 5 osobnostních typů s poruchou a patologií v oblasti peněz a hospodaření: lakomec, rozhazovačný typ, magnát, lovec slev a hráč. Různé práce zkoumaly psychometrické vlastnosti metody měření, které Forman (1987) stanovil (Furnham, 1999; Furnham & Okamura, 1999). Spolehlivost těchto metod měření se však zdála celkem problematická, ačkoli pravděpodobně obstojné důkazy existovaly. V této studii se předpokládalo, že dospělí by na základě krátkého popisu těchto 5 typů byli schopni přesně určit případnou vlastní poruchu a patologii v oblasti peněz a hospodaření.

Cílem této studie bylo pomocí regresních analýz prošetřit primární klíčové faktory konkrétních postojů a chování ohledně kapesného. Bylo nadneseno, že rodiče jsou primárními socializačními zprostředkovateli finanční gramotnosti dítěte. Jaké chování, názory a hodnoty se snaží rodiče vštípit dětem a jakým způsobem se toho snaží docílit jsou hypoteticky pro tuto oblast ekonomické psychologie velmi důležité. Předpovědí je, že způsob hospodaření s penězi a poruchy a patologie rodičů v této oblasti budou při formování postojů a chování směrodatnějšími faktory než demografie či politické a náboženské názory.

Respondenty ve výzkumu Furnhama bylo 107 mužů a 198 žen ve věku od 19 do 60 let s různým dosaženým vzděláním (od základního, přes střední až po univerzitní) a různými příjmy, ve většině případů pracující respondenti na plný úvazek a jsou ženatí či vdané. Dále vzorek respondentů obsahoval např. ženy v domácnosti či vdovce. Jejich úkolem bylo umístit se na dvou 10ti bodových stupnicích v názorech na politiku (kde 10 = levicově orientovaný, 1 = pravicově orientovaný) a náboženství (10 = velmi nábožensky založený, 1 = nábožensky nezaložen vůbec). Průměr pro politiku byl 5,68 (2,90) naznačující tendenci mírně doprava a náboženství 3,70 (2,54) poukazující na slabé náboženské přesvědčení. Dalším úkolem bylo odpovědět kolik osob či kolik dětí pod 15 let žilo ve společné domácnosti.

Dotazník se skládal z 10 stran a byl rozdělen na několik částí.

- V první části bylo položeno 24 otázek týkajících se kapesného – kolik peněz je vhodné dětem dávat v určitém věku (např. ve věku 9-10 let) či zda by kapesné mělo být závislé na vykonávání domácích prací. Většina otázek byla odvozena z dotazníku, který použil Furnham (1990).
- Druhá část obsahovala 33 otázek zabývajících se především nejlepším nastavením režimu kapesného.
- Třetí část se sestávala z 5 otázek týkajících se vzpomínek respondentů na vlastní kapesné.
- Čtvrtá část dotazníku byl 20ti bodový test „finanční gramotnosti“ s výběrem možností odvozený od Bodnara (1997). Test umožnil rodičům nahlédnout do vlastního způsobu hospodaření s penězi a finanční uvědomělosti v praxi.
- Pátou částí byl 20ti bodový dotazník zdravého postoje k penězům odvozený od Formana (1987). Jedná se o celkové měření týkající se postojů k řádnému hospodaření.
- V šesté části dotazníku se respondenti měli klasifikovat z hlediska 5 poruch a patologií v oblasti peněz a hospodaření podle Formana (1987).
- V sedmé části poskytli účastníci dotazníku svá osobní data (věk, pohlaví, vzdělání, stav, příjem) či názory týkající se náboženství a politiky.

Agentura pro průzkum trhu byla pověřena finančně omezeným úkolem najít 300 dospělých se závazky (ve věku nejlépe mezi 4 a 18 lety) a zajistit tak daný počet respondentů, který by byl pro Anglii reprezentativní, co se týče věku, pohlaví a společenské vrstvy rodičů.

Účastníci vyplňovali dotazníky v klidu domova 45 – 80 minut. Strategie výběru respondentů mohla samozřejmě vést k systematické chybě svědčící o tom, že ve skutečnosti se nejednalo o vzorek úplně reprezentativní.

Výsledky výzkumu Furnhama byly následující:

Otázky ohledně kapesného

Téměř 90% souhlasilo, že by děti měly začít dostávat kapesné od 6,5 let. Ve studiích vedených Furnhamem (2000) v Británii a Furnhamem a Kirkcaldym (2000) v Německu jsou oba výsledky téměř identické. Výše částky, kterou rodiče pokládali za vhodnou, stoupala úměrně věku se strmějším vzestupem od 15ti let dále.

Jako tomu bylo i v jiných studiích, těsně pod 2/3 respondentů se domnívalo, že částka by měla být každoročně zvýšena. Kolem 80% mělo za to, že kapesné by se mělo vyplácet ročně, ale 10% věřilo, že by jej dospělí měli vyplácet ve chvíli, kdy uznají za vhodné, že ho děti potřebují. Tato čísla byla téměř identická s Furnhamem (1999).

Zatímco 86% respondentů se domnívalo, že od dětí se očekávají nějaké domácí práce, kolem poloviny bylo přesvědčeno, že kapesné by s těmito pracemi mělo mít souvislost. Vysoké procento (74%) věřilo, že jisté domácí práce by měly být příležitostí, jak si vydělat peníze navíc. A překvapivě jen něco nad polovinu (54%) se domnívalo, že rodiče a děti by se měli dopředu domluvit, co přesně se bude z kapesného hradit, oproti 71% britských respondentů ve Furnhamovi (1999) a 90% německých respondentů u Furnhama a Kirkcaldyho (2000). Asi 3/4 rodičů se domnívalo, že pro děti by měl existovat jasný zákaz kupování určitých věcí (82,4% u Furnhama, 1999), ale 87% se vyslovilo, že děti by se měly rodičům „svěřit“, jak peníze utrácejí. Asi 3/4 rodičů bylo přesvědčeno, že by děti měli vést k šetření kapesného, ale jen 1/3 se domnívala, že by se mělo jednat o pevnou částku. V průměru souhlasili, že se spořením by se mělo začít, jakmile začne režim vyplácení kapesného fungovat.

75 % rodičů bylo přesvědčeno, že již děti ve věku 10 let by měli být zapojeny do výběru svého spořicího účtu a zjistit si, který je pro ně nejvýhodnější. Co se týče darů na charitu, rodiče nebyli v tomto zajedno a méně než polovina mělo za to, že děti 10ti leté a starší by k charitě měli být vedeny. Asi polovina rodičů se domnívala, že úspěch ve škole by měl být finančně odměněn. Režim odměn měl by být započat již při navštěvování základní školy.

Jen přes 50% rodičů mělo za to, že děti by si měly najít brigádu a téměř 2/3 těchto rodičů se domnívalo, že děti by měly část své mzdy spořit. Jen polovina rodičů se vyslovila, aby jim děti 11ti leté a starší dělaly nákupy a podobné procento bylo potvrzeno i Furnhamem (1999). Kolem 1/6 rodičů mělo za to, že by jen 16ti letým dětem a starším mělo být umožněno vlastnit kreditní karty, zřejmě proto, že se domnívali, že je vybízí ke špatným finančním rozhodnutím, ačkoli polovina věřila, že 18ti letým a starším by povolili kartu debetní. Jak bylo vysledováno i v předchozích studiích, velmi málo rodičů (méně než 4%) bylo přesvědčeno, že by se mělo podporovat půjčování peněz mezi dětmi navzájem (Furnham, 1999; Furnham & Kirkcaldy, 2000).

Většina rodičů v této studii je smířena s nepřetržitým vyplácením kapesného dokud děti nedokončí denní studium a/nebo nezačnou pracovat.

Účastníci výzkumu se též vyjadřovali k 33 výrokům. Prvních 15 výroků již bylo užito v předchozích studiích (Furnham, 1999; Furnham & Kirkcaldy, 2000) a zbývající výroky pocházely z různých publikací zaměřených na rodiče, výrobce a vědce. Nejsilnější souhlas zaznamenaly následující výroky: „Věřím, že je důležité s dětmi hovořit o hodnotě peněz“, „Rodiče by měli rozlišovat mezi potřebami a tužbami“, „Kapesné je privilegium, nikoli právo“, „Jakmile je jednou výše kapesného stanovena, dítě by nemělo dostávat další peníze navíc jen proto, že je již utratilo“ a „Kapesné by se mladším dětem mělo vyplácet týdně“.

Celkově respondenti ostře nesouhlasí se dvěma výroky: „Chlapci by měli dostávat o trochu vyšší kapesné než děvčata“ a „Když si od vás děti půjčí peníze, měly by za to platit úrok“.

Faktorová analýza (metoda rotace Varimax) byla počítána s 33 postoji. Celkově vplynulo 6 faktorů, které tvořily v úhrnu 45% odchylky. První faktor byl označen jako *zapojení se rodičů a osvěta*, neboť polovina položek obsahovala rady, jakými by se rodiče měli řídit při určování pravidel ohledně nakupování, dívání se na televizi atd. Druhý faktor byl nazván jako *pevná pravidla kapesného*. Třetí faktor nesl název *rodičovské veto* a naznačoval, že rodiče mají nějakou kontrolu nad tím, za co je kapesné utráceno. Čtvrtý faktor byl označen jako *tvrdost* kvůli tomu, že děti by měly platit úrok za půjčky a platit též za poškození věcí. Pátý faktor byl označen jako *pravidelnost* neboť 3 ze 4 postojů se týkalo toho, kdy by kapesné mělo být vypláceno. Posledním faktorem byl *liberalismus rodičů*, kde postoje odrážely myšlenku, že kapesné je právo, nikdy by nemělo být pozastaveno a nemělo by být spojováno s vykonáváním domácích prací.

Regrese ukázala 4 významné ukazatele – pohlaví, náboženské a politické názory, a způsob hospodaření s penězi, které tvořily téměř pětinu odchylky. Ženy, nábožensky založení respondenti a levicově orientovaní dospělí se schopností s penězi hospodařit dobře, většinou zapojení rodičů a osvětu schvalovali. Pátý faktor byl též důležitý a tvořil téměř desetinu odchylky. Jediným podstatným ukazatelem byl dotazník „finanční gramotnosti“, který naznačil, že čím uvědomělejší hospodaření s penězi rodiče zastávali, tím více kladli důraz na časovou pravidelnost vyplácení kapesného a také na to, aby se dětem dala možnost vybrat si vlastní spořicí účet. Šestý faktor se též potvrdil jako významný a tvořil desetinu běžné odchylky. Bylo naznačeno, že rodiče s lepším vzděláním, ale chudší a s menší „finanční gramotností“ zastávali liberálnější přístupy, např. kapesné by se nikdy nemělo pozastavit či být závislé na vykonávání domácích prací a že je vlastně právem, nikoli privilegiem. Ačkoli je třeba výzkum na dalších respondentech zopakovat, u některých výsledků existují obстойné důkazy.

Tato studie potvrdila výsledky jiných relativně nedávných evropských studií v této oblasti (Furnham, 1999, Furnham spol. Kirkcaldy, 2000). Rodiče schvalují příspěvkové systémy a chtějí s nimi seznámit děti poměrně brzy. Věří, že uvedené částky by se měly zvyšovat lineárně s věkem a příjemci by měli být podporováni, aby spořili alespoň část z nich. Existuje však menší shoda, přes různé další sporné otázky, jako zda kapesné by mělo být závislé na dokončení domácích prací, nebo výše konkrétního kapesného by měla být výslovně uvedena předem, dále zda za složení zkoušek ve škole by měly být děti finančně odměněny, a zda dospívající by měli být podporováni, aby nakupovali pro jejich rodiče.

Stejně jako v předchozích studiích téměř všichni rodiče byli proti tomu, aby děti, dokonce i 16 leté půjčovaly jiným dětem nebo si vypůjčovali peníze od sebe navzájem. A to navzdory skutečnosti, že existuje důkaz o bohaté a pestré ekonomice na hřišti, kde děti vyměňují a opravdu kupují a prodávají zvýhodněné věci (Webley 1996). Zdá se, že většina rodičů schvaluje spoření u dětí, ale jsou proti, aby děti měli debetní nebo kreditní karty, a jen něco málo přes polovinu rodičů souhlasí u dětí s brigádami. To může odrážet dichotomii mezi tím, co Furnham popsal jako regulátory a ochranáře na jedné straně a pedagogy na straně druhé.

II. Výzkumná část

5. Výzkumné cíle, otázky, hypotézy

Diplomová práce byla zaměřena na zkoumání postojů se specifikací na postoje vůči penězům a ekonomické socializaci dětí.

5.1 Výzkumné cíle

Naším výzkumným cílem je zjistit postoje rodičů vůči penězům, kapesnému u dětí, ekvivalenci peněz a finanční gramotnosti u dětí. Dále zjistit rozdíly i souvislosti mezi postoji respondentů s vybranými demografickými údaji (např. věk, délka praxe, výše příjmu).

Z předchozích výzkumů uvedených v teoretické části této práci vyplývá, že postoje k penězům souvisí s osobnostními a demografickými charakteristikami. Závěry těchto výzkumů vědecky prokázaly souvislost postoje k penězům, věku, pohlaví, výši příjmů, vzdělání apod. (Tang, 1993, Tang 1995, Lemrová, Reiterová, Fatěnová, Lemr & Tang, 2013). Podle předchozích výzkumů rodiče schvalují příspěvkové systémy (kapesné) a chtějí s nimi seznámit děti poměrně brzy. Věří, že uvedené částky by se měly zvyšovat lineárně s věkem a příjemci by měli být podporováni, aby spořili alespoň část z nich. Existuje však menší shoda, přes různé další sporné otázky, jako zda kapesné by mělo být závislé na dokončení domácích prací, nebo výše konkrétního kapesného by měla být výslovně uvedena předem, dále zda za složení zkoušek ve škole by měly být děti finančně odměněny, a zda dospívající by měli být podporováni, aby nakupovali pro jejich rodiče. (Furnham spol. Kirkcaldy, 2000). Z dalších studií vyplynulo, že dospělí mladšího věku preferovali režim kapesného spíše ve spojení s vykonáváním domácích prací. Dospělí ze střední třídy, na rozdíl od dospělých z dělnických profesí, byli celkově spíše zastánci režimu kapesného a to v mladším věku dítěte. Podstatně více dospělých z dělnických profesí mělo za to, že chlapci by měli dostávat vyšší kapesné než děvčata. Tyto poznatky vyplývající z rozdílů pohlaví, věku a společenské vrstvy.

Postoje k penězům mohou být jedním z predikátorů chování člověka při nakládání s finančními prostředky. Znalost a pochopení postojů k penězům umožňuje předvídat budoucí chování člověka při rozhodování o účelovosti vynakládaných finančních

prostředků. Postoje vůči penězům mohou vést k hospodárnému nebo naopak nehospodárnému nakládání s penězi. U rodičů tyto postoje ovlivňují ekonomickou socializaci jejich dětí, mají vliv na finanční gramotnost dětí, výši a režim jejich kapesného, seznamování s penězi a konečně i na postoje těchto dětí k penězům v dospělém věku.

5.2 Hypotézy a výzkumné otázky

Vycházeli jsme z výzkumného problému, stanovených cílů a poznatků zakotvených v teoretické části diplomové práce, na základě toho jsme zformulovali čtyři hypotézy:

H1: U výzkumného souboru existuje statisticky významná souvislost mezi výší měsíčního kapesného a výší příjmu rodiče.

H2: U výzkumného souboru neexistuje statisticky významná souvislost mezi výší příjmu rodiče a poskytováním kapesného dětem.

H3: U výzkumného souboru existuje statisticky významná souvislost mezi výší skóre v testu „Názory na peníze a neposkytováním kapesného.“

Výzkumné otázky jsme zformulovali v souvislosti s výzkumem Furnhama (2001):

Výzkumná otázka č. 1: Kolik procent českých rodičů se domnívá, že je vhodné začít s kapesným v 6 až 7 letech dítěte.

Výzkumná otázka č. 2: Kolik procent českých rodičů se domnívá, že je vhodné poskytnout dětem nástroj ke spoření peněz a v jakém věku dítěte.

Výzkumná otázka č. 3: Kolik procent českých rodičů se domnívá, že je vhodné vést děti k práci na částečný úvazek (brigádám)

Výzkumná otázka č. 4: Kolik procent českých rodičů myslí často na to, jak udržet nebo nahromadit své peníze

6. Metodologický rámec

6.1 Zvolený typ výzkumu

V kontextu formulovaných cílů jsme zvolili kvantitativní design, který na úrovni predikce využívá statistické testování, v kombinaci spolu s kvalitativním přístupem. Jedná se tedy o tzv. smíšený přístup, kde se využívá komplementarity obou přístupů, které se mohou doplňovat a vzájemně tak vyrovnávat své nevýhody. Nabídla se nám tak rozšířená možnost pro interpretaci výsledků. Data byla zpracována v programu Microsoft Excell do tabulek a následně v tomto programu vyhodnocena pomocí statistických metod popisné statistiky a faktorové analýzy.

6.2 Dotazníky a testy, organizace a průběh šetření

Pro sběr dat jsme zvolili nestandardizovaný dotazník **Teaching Children about Money Questionnaire**, který použil ve svých výzkumech Furnham (viz jeho výzkum v kapitole 4.2). Původní dotazník byl přeložen z angličtiny do českého jazyka a následně převeden do interaktivní podoby. K tomu účelu byly zřízeny webové stránky www.detiapenize.cz, kde byl dotazník umístěn. Výhodou dotazníku byla poměrně snadná administrace. Způsob vyhodnocení nám umožnil kvantifikovat výsledky výzkumu. Nevýhodou dotazníku byla poslední demografická část, kde měli respondenti uvádět poměrně citlivé osobní údaje, jako jsou sexuální orientace, náboženství a výše příjmu. V prvních 14 dnech testování se vracely dotazníky bez vyplněné této části, tedy do výzkumu nepoužitelné. Dostali jsme zpětnou vazbu, respondent měli pochybnosti, zda ukládání dat je zcela anonymní a jsou tak chráněni. Z toho důvodu jsme umístili na naše webové stránky podrobný popis, jak se data ukládají, aby byl sběr dat anonymní a respondent byl takto chráněn. Dále jsme uvedli ještě podrobnější etická pravidla platná pro sběr dat. Na základě toho, se podařilo respondenty přesvědčit, aby nám poskytli v následujících týdnech také svá citlivá data. Další nevýhodou byla poměrně dlouhá doba administrace. Vyplnění všech částí dotazníku zabralo v průměru respondentům 1 hodinu až hodinu a půl času. Z toho důvodu byly vyřazeny z dotazníku část – Peníze ve vašem dětství a nebyla zařazena část dotazníku poruchy a patologie v oblasti peněz. Takto nám zbylo 5 částí dotazníku: 1.část - Peníze a vaše děti, 3.část - Kapesné, 4.část - Režim kapesného, 5. část – Názory na peníze a 6.část – demografické údaje respondentů. Teprve v této fázi jsme spustili sběr dat, jehož výsledky jsou použity v tomto výzkumu. Na úvodní straně dotazníku byli respondenti požádáni o trpělivost a úplné vyplnění všech částí dotazníku až do poslední části. I za těchto podmínek trvala administrace 30 až 45 minut.

Dotazník byl rozdělen do několika částí. První část nazvaná *Peníze a vaše děti* obsahovala 44 tvrzení. Pokud respondent s tvrzením souhlasil, označil odpověď “ano” a následovala škála od 6 (maximálně důležité) do 1 (není to vůbec důležité), kde respondent posuzoval důležitost určitého tvrzení. Na konci každého tvrzení měl uvést vhodný věk dítěte pro toto tvrzení. Odpověděl-li respondent “ne”, byl přesměrován na další tvrzení bez vyplňování škály a věku.

Část č. 3 dotazníku (druhá v pořadí administrace) byla nazvaná *Kapesné* obsahovala kombinaci 24 otázek a tvrzení vztahujících se ke kapesnému u dětí respondentů. Respondenti

bud' označovali "ano/ne" nebo vyplňovali vhodný věk dítěte či doporučenou frekvenci výplaty kapesného. Měli také označit nejdůležitější spořicí nástroj.

Ve čtvrté části dotazníku byl testován *režim kapesného*. Respondenti měli označit na škále od 7 (zcela souhlasím) až po 1 (zcela nesouhlasím) svůj postoj ke každému z uvedených 31 tvrzení.

V páté části nazvané *Názory na peníze* bylo uvedeno 20 tvrzení. Respondenti měli za úkol označit souhlas či nesouhlas s každým tvrzením – označením "ano/ne".

Poslední šestá část označená *demografické údaje* obsahovala pokyny k vyplnění osobních údajů respondentů, jako věk, pohlaví, sexuální orientaci, náboženství, vzdělání, počet dětí, výše čistého měsíčního příjmu atd.

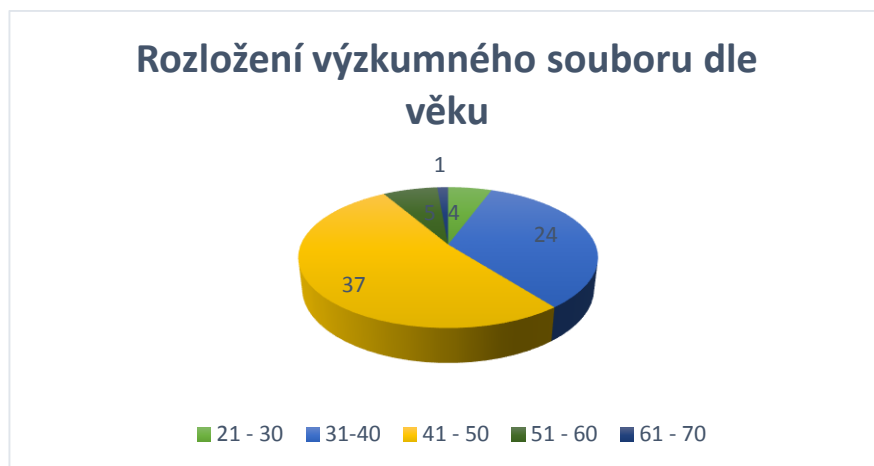
6.3 Zkoumaný soubor

Zkoumanou populací našeho výzkumu byli rodiče dětí ve věku, kdy jsou dosud zcela ekonomicky závislé na rodičích. Původní cílovou skupinou byli rodiče dětí ve věku od 4 do 18 let. Kritéria výběru byla stanovena následovně: zájem o účast ve výzkumu, souhlas s účastí ve výzkumu, zajištění ochrany osobních údajů respondentů. Rozsah výběrového souboru byl doporučen v zadání diplomové práce a představoval 300 rodičů dětí navštěvující základní školu. Oslovili jsme rodiče dětí ze dvou základních škol a jednoho víceletého gymnázia. Pro malý zájem o účast ve výzkumu, který nebyl placený, byl změněn rozsah výběrového souboru na 100 potenciálních respondentů.

Dotazníky vyplnilo celkem 102 respondentů. Vzhledem k nevyplnění, buď celé šesté části (demografických údajů) nebo jiných částí dotazníku, musely být z výzkumu vyřazeny dotazníky od 31 respondentů.

Výzkumný soubor tvořilo 57 žen a 14 mužů, tedy celkem 71 respondentů. Poměr žen a mužů činil 80 % žen a 20 % mužů. Věkové rozpětí souboru bylo od minimálního věku 21 let do maximálního věku 68 let. Průměrný věk respondentů celkem činil 42,45 let, z toho u žen 42,19 let a u mužů 43,50 let. Nejpočetnější skupinou výběrového souboru jsou respondenti od 41 do 50 let, tj. 37 respondentů. Rozložení výzkumného souboru dle věku se dělilo do následujících skupin:

- 1.skupina: věk 21 – 30 let: **4** (3 ženy, 1 muž)
- 2.skupina: věk 31 – 40 let: **24** (20 žen, 4 muži)
- 3.skupina: věk 41 – 50 let: **37** (30 žen, 7 mužů)
- 4.skupina: věk 51 – 60 let: **5** (3 ženy, 2 muži)
- 5. skupina: věk 61 – 70 let: **1** (žena)



Dle **sexuální orientace** bylo ve výzkumném souboru 63 heterosexuálů, 2 homosexuálové a 6 nechtělo sexuální orientaci sdělit. Z toho lze konstatovat, že převážná část výzkumného souboru jsou heterosexuálové.

Výzkumný soubor se členil podle stavu respondentů následovně:

1. skupina: **6** žen svobodných, majících přítele,
2. skupina: **54** respondentů je vdaných či ženatých (13 mužů, 41 žen),
3. skupina: **8** respondentů je rozvedených (1 muž, 7 žen)
4. skupina: **3** ženy jsou ovdovělé.

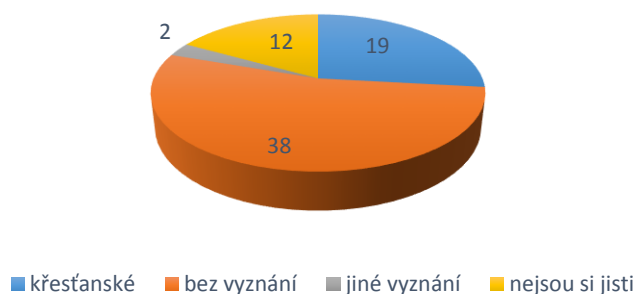


Výzkumný soubor je rozčleněn dle náboženství takto:

2 respondenti náboženství neuvědli. Dále se výzkumný soubor rozdělil do skupin:

1. skupina: křesťanské – **19** (18 žen, 1 muž)
2. skupina: bez vyznání – ateista – **38** (29 žen, 9 mužů)
3. skupina: jiné vyznání – **2** (1 žena, 1 muž)
4. skupina: nejsou si jisti – **12** (9 žen, 3 muži)

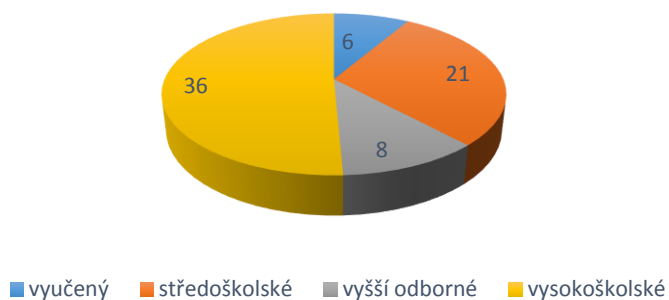
Rozložení výzkumného souboru dle náboženství



Výzkumný soubor dle vzdělání je rozdělen následovně:

1. skupina: vyučený – **6** (4 ženy, 2 muži)
2. skupina: středoškolské – **21** (17 žen, 4 muži)
3. skupina: vyšší odborné – **8** (7 žen, 1 muž)
4. skupina: vysokoškolské – **36** (29 žen, 7 mužů)

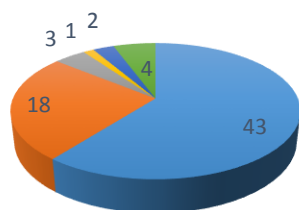
Rozložení výzkumného souboru dle vzdělání



Dále byl výzkumný soubor rozdělen dle zaměstnání následovně:

1. skupina: zaměstnanci – **43** (6 mužů, 37 žen)
2. skupina: osoba samostatně výdělečně činná - **18** (7 mužů, 11 žen)
3. skupina: společník ve firmě – **3** (1 muž, 2 ženy)
4. skupina: invalidní důchodce – **1** (1 žena)
5. skupina: starobní důchodce – **2** (2 ženy)
6. skupina: na mateřské dovolené – **4** (4 ženy)

Rozložení výzkumného souboru dle zaměstnání



Výzkumný soubor byl dále rozdělen podle výše čistého měsíčního příjmu:

1.skupina: příjem méně než 15 tis. Kč - **13**

2.skupina: příjem 15 – 22 tis. Kč - **18**

3. skupina: příjem 22 – 30 tis. Kč - **17**

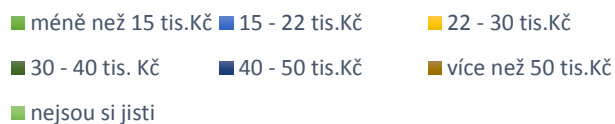
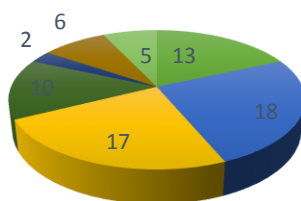
4. skupina: příjem 30 – 40 tis. Kč - **10**

5. skupina: příjem 40 – 50 tis. Kč – **2**

6. skupina: příjem více než 50 tis. Kč – **6**

7.skupina: nejsou si jisti – **5**

Rozložení výzkumného souboru dle příjmu



Výzkumný soubor byl dále rozdělen podle místa bydliště:

1.skupina: na venkově – **20**

2.skupina: ve městě – **51**

Nejširší skupinu respondentů tvoří vdané heterosexuální ženy s vysokoškolským vzděláním, bez náboženského vyznání, ve věkové skupině od 41 do 50 let, v zaměstnaneckém pracovním poměru s čistým měsíčním příjmem od 15 do 30 tisíc Kč.

6.4 Etické normy a pravidla výzkumu

Základním předpokladem a závazkem při získávání informací bylo neohrožit a nepoškodit účastníky výzkumu. Respondenti se zúčastnili výzkumu zcela dobrovolně bez nároku na odměnu. Na začátku výzkumu byli vždy seznámeni se všemi základními informacemi o výzkumu a svých právech, včetně práva odmítnout účast na výzkumu nebo práva, kdykoli z výzkumu odstoupit. Všichni účastníci výzkumu byli poučeni o povaze a důsledcích použitého výzkumného modelu, o rizicích, výhodách i případných nevýhodách, které pro ně z účasti ve výzkumu plynou. Výzkumník se ujistil, že tomu účastníci rozumí. Informovaný souhlas byl udělen v ústní podobě.

Respondenti byli náležitě chráněni před fyzickou a duševní nepohodou, újmou či nebezpečím. Sebraná data byla bezpečně archivována a mohla být využita výhradně pro účely tohoto výzkumu. Nemá k nim přístup nikdo další. Data se ukládala pod náhodně vybraným číslem a pod tímto číslem je veden i respondent ve výzkumu. Byla tak zachována naprostá anonymita respondentů. Respondenti byli také seznámeni s právem kdykoliv přerušit účast na tomto výzkumu a neodpovídat na otázky či tvrzení v dotazníku. Výzkum byl proveden v souladu s platným zákonem o ochraně osobních údajů (zákon č. 101/2000 Sb. v platném znění).

7. Výsledky výzkumu

7.1 Základní výstupy dotazníku části 1 – Peníze a vaše děti

Zaznamenané hodnoty se ukládaly z interaktivního dotazníku do tabulky Excel. Z tabulky jsme vypočítali kolik respondentů souhlasilo s daným tvrzením v procentuálním zastoupení z celkového počtu respondentů, byla vypočtena průměrná důležitost posuzovaného tvrzení na škále od 6 (maximálně důležité) až po 1 (není to vůbec důležité) a vypočten průměrný vhodný věk dítěte pro dané tvrzení. Dále v tabulce jsou zaznamenány konkrétní naměřené hodnoty:

| Tvrzení číslo: | Souhlas procentech: | Důležitost: | Vhodný věk: |
|--|--------------------------------|--------------------|------------------------|
| 1. Poskytnout dětem nástroj, jak šetřit peníze (pokladničku) | 100% | 4,77 | 5,37 |
| 2. Hrát si se skutečnými nebo falešnými penězi, počítat je, odhadovat hodnotu věcí | 89% | 4,71 | 5,94 |
| 3. Rozeznat rozdíl mezi potřebou a přáním(jídlo X zmrzlina) | 88% | 5,33 | 5,94 |
| 4. Naučit rozeznávat mince a umět spočítat drobné v obchodě | 99% | 5,15 | 6,52 |
| 5. Začít s kapesným již ve věku 3 - 4 let | 8% | 4,88 | 3,75 |
| 6. Kapesné je odměnou za určité chování či práci (např. úklid zahradničení) s cílem, aby se dítě stalo zodpovědným za svou vlastní práci a pracovní návyky . | 52% | 4,69 | 7,25 |
| 7. Vysvětlovat dětem, proč nemohou mít některé věci, o které žádají (např. to stojí příliš mnoho ,došly nám peníze apod.) | 95% | 5,37 | 5,20 |
| 8. Používat mince při řešení matematických úloh . | 50% | 4,60 | 6,53 |
| 9. Pomáhat dětem rozdělovat peníze na útratu a spoření pravidelně a moudře | 88% | 5,06 | 7,23 |
| 10.Brát děti na nákupy a vysvětlovat jim své nákupní chování | 96% | 5,01 | 6,00 |
| 11.Diskutovat s dětmi o hodnotě a volbě různých věcí při nákupu zejména v supermarketech | 90% | 4,88 | 6,23 |
| 12.Nechat děti sledovat vaše peněžní transakce, tj.jak přijímat peníze , jak je spočítat apod. | 79% | 4,75 | 8,84 |
| 13.Vysvětlit a nastavit rozpočet nákladů na dítě (obědy, autobusové jízdné, školní pomůcky atd.) | 73% | 4,77 | 8,93 |
| 14.Vysvětlit pojem " žena/muž v domácnosti " a jaké povinnosti to obnáší (např. sdílení, dávání, poctivost) | 70% | 4,75 | 8,92 |
| 15.Vysvětlit dětem, jak fungují banky (např. Jít společně do banky, přečíst si letáky, uložit peníze, otevřít účet atd.) | 89% | 4,94 | 12,05 |
| 16.Vysvětlit dětem pojem investice, úspory v bance, ukázat jim např. bankovní výpisy, certifikáty | 80% | 4,64 | 12,75 |
| 17.Povzbuzovat děti, aby měli dlouhodobé spořicí cíle | 93% | 4,94 | 10,29 |
| 18.Ukázat dětem rodinné účty (za potraviny, nájemné, energie, pojištění atd.) a plně jim je vysvětlit | 85% | 4,97 | 12,02 |
| 19.Vysvětlit dětem model charitativních darů a podporovat své děti, aby činily totéž | 81% | 4,30 | 9,26 |
| 20.Stanovit pravidla pro to, co se stane s darovanými penězi od ostatních k Vánocům, narozeninám atd. | 60% | 4,87 | 8,22 |

| | | | |
|--|-----|------|-------|
| 21. Vysvětlit dětem pojmy, jako je spropitné, mýtné | | | |
| Známky, finanční ocenění apod. | 82% | 4,24 | 10,69 |
| 22. Vysvětlit dětem práva spotřebitelů, spotřeb. testy a jak fungují | 67% | 4,74 | 12,80 |
| 23. Sledovat společně televizní reklamy a analyzovat je z hlediska | | | |
| motivů, hodnoty výrobku a způsobu reklamy | 58% | 4,73 | 8,58 |
| 24. Vysvětlíte dětem pojem daně (daně z příjmu, DPH) | 65% | 4,54 | 12,96 |
| 25. Zdanit vašim dětem kapesné (řekněme 10%), získat tak rodin. | | | |
| daně, kde celá rodina přispívá a také rozhoduje, jak je utratit | 2% | 5,00 | 15,00 |
| 26. Stanovit pravidla (s vysvětlením) pro výpůjčky, půjčky | | | |
| a obchodování uvnitř i vně rodiny | 48% | 4,38 | 11,21 |
| 27. Vysvětlit dětem používání ústních a písemných smluv | | | |
| týkajících se peněz (např. úvěrové smlouvy) | 69% | 4,94 | 13,46 |
| 28. Stanovit pravidla či zásady týkající se nálezu peněz na ulici | | | |
| spletení se ve vrácení peněz nazpět při nákupu (v náš prospěch | | | |
| či neprospěch), krádeží v obchodech apod. | 98% | 5,17 | 7,78 |
| 29. Vzdělávat děti v používání debetních a kreditních karet | 85% | 4,97 | 13,17 |
| 30. Podporovat osobní a internetové bankovníctví a | | | |
| diskutovat s dětmi o tomto | 73% | 4,66 | 13,56 |
| 31. Posílat dětem kapesné na jejich účet v bance, inkasem | | | |
| nebo trvalým příkazem a vysvětlit ji to | 54% | 5,12 | 14,61 |
| 32. Vést dítě, aby bylo osobně zodpovědné za své vlastní účty | | | |
| - zejména za oblečení, mobilní telefony, internet apod. | 85% | 5,23 | 12,88 |
| 33. Pokud dětem půjčíte peníze, stanovit si a dodržet rozumné | | | |
| podmínky splácení (období, úroky) | 65% | 4,61 | 12,98 |
| 34. Stanovit dětem poplatek za radu, jak nejlépe naložit | | | |
| se svým příjmem z brigády či zaměstnání na částeč. úvazek | 4% | 3,60 | 15,00 |
| 35. Diskutovat s dětmi, jak chytře spořit, kde je pravděpodobné, | | | |
| že se nacházejí nejlepší podmínky pro spoření | 82% | 4,63 | 14,44 |
| 36. Podporovat u dětí sestavování pravidelného, rozumného, | | | |
| promyšleného rozpočtu | 75% | 4,79 | 13,64 |
| 37. Vysvětlit dětem, co je to akciový trh a společně zkusit | | | |
| s nastavenou finanční částkou sestavit portfolio (tj. soubor | | | |
| akcií v majetku investora sestavený tak, aby maximalizoval | | | |
| zisk a minimalizoval ztráty) | 39% | 4,06 | 15,43 |
| 38. Ukázat a vysvětlit dětem rodinné pojištění, schémata a platby | 56% | 4,41 | 14,52 |
| 39. Vysvětlit dětem pojem závěť a podrobně i možné finanční dopady | 63% | 4,46 | 15,31 |
| 40. Diskutovat s dětmi otevřeně o vašich příjmech a upřímně jim | | | |
| svěřit, jak je utrácíte | 65% | 4,42 | 12,82 |
| 41. Podporovat u dětí inteligentní konzumní chování: naučit | | | |
| uschovat účtenky, znát práva nakupujícího spotřebitele, vědět, | | | |
| jak vrátit zboží, jak jej reklamovat, číst etikety na zboží apod. | 94% | 4,85 | 13,22 |
| 42. Diskutovat s dětmi o podnikání a příležitostech jak doplnit | | | |
| rodinný příjem | 79% | 4,52 | 13,49 |
| 43. Povzbuzovat děti k práci na brigádách, na částečný úvazek | | | |
| (např. O prázdninách nebo dnech školního volna) | 95% | 5,27 | 14,54 |
| 44. Zeptat se dětí na jejich rozpočtové plány a rozhodování, | | | |
| co budou dělat se svými penězi | 88% | 4,71 | 10,57 |

Ve výše uvedené tabulce jsme označili žlutou barvou tvrzení, ve kterých se shoduje většina rodičů: Z tabulky vyplývá, že:

- 100% rodičů se ztotožňuje s tvrzením, že je dobré poskytnout dětem nástroj k šetření peněz (např. pokladničku), na škále důležitosti se blíží hranici 5, což znamená velmi důležité, doporučený věk je krátce po 5 roce dítěte.
- 99% rodičů se shoduje, že je důležité naučit děti rozeznávat mince a spočítat si drobné v obchodě, na škále důležitosti přesahuje 5 (velmi důležité), doporučený věk dítěte je 6 a půl roku.
- 98% rodičů má stejný názor na důležitost vysvětlit dětem, jak se zachovat v případě nálezů peněz na ulici, při nesprávném vrácení peněz zpět při nákupu (v náš prospěch či neprospěch), krádeží v obchodech apod., důležitost přesahuje na škále 5 (velmi důležité), vhodný věk dítěte je necelých 8 let.
- 96% rodičů se shoduje, že je dobré brát děti na nákupy a vysvětlovat jim své nákupní chování, na škále důležitosti dosahuje 5 (velmi důležité), doporučený věk dítěte je přesně 6 let.
- 95% rodičů se shoduje, že je dobré vysvětlovat dětem, proč nemohou mít některé věci, o které žádají (např. to stojí příliš mnoho, došly nám peníze apod.), na škále důležitosti přesahují 5 (velmi důležité), vhodný věk dítěte je krátce po 5. roce.
- 95% rodičů se shoduje, že je dobré povzbuzovat děti k práci na brigádách, na částečný úvazek (např. o prázdninách nebo dnech školního volna), na škále důležitosti přesahuje 5 (velmi důležité), vhodný věk dítěte je 14 a půl roku.
- 94% rodičů se shoduje, že je vhodné podporovat u dětí inteligentní konzumní chování: naučit uschovat účtenky, znát práva nakupujícího, vědět, jak vrátit zboží, jak jej reklamovat, číst etikety na zboží apod., na škále důležitosti dosahuje téměř 5 (velmi důležité), vhodný věk dítěte je krátce po 13.roce.
- 94% rodičů se shoduje, že je dobré povzbuzovat děti, aby měli dlouhodobé spořicí cíle, na škále důležitosti se blíží 5 (velmi důležité), vhodný věk dítěte je krátce po 10. roce.
- 90% rodičů se shoduje, že je dobré diskutovat s dětmi o hodnotě a o volbě různých věcí při nákupu zejména v supermarketech, na škále důležitosti se blíží 5 (velmi důležité), vhodný věk je krátce po 6. roce dítěte.

Z výše uvedené tabulky vyplynulo, že většina respondentů ostře nesouhlasí s následujícími tvrzeními (v tabulce označeno červenou barvou):

- 98% rodičů **nesouhlasí**, že by se mělo dětem zdanit kapesné (cca 10%) a získat tak rodinné daně, kde celá rodina přispívá a také rozhoduje, jak je utratit. Pouze 2% respondentů to posoudilo jako důležité hodnotou 5 (velmi důležité) a vhodný věk dítěte označili 15 let.
- 96% rodičů **nesouhlasí**, že je dobré stanovit dětem poplatek za radu, jak nejlépe naložit se svým příjmem z brigády či zaměstnání na částečný úvazek. Pouze 4% respondentů souhlasilo s tímto tvrzením, na škále důležitosti je mezi 3 a 4 (ani důležité ani nedůležité), vhodný věk je dle menšiny 15 let dítěte.
- 92% rodičů **nesouhlasí**, že by se mělo začít s kapesným u dětí již ve věku 3 - 4 let. Pouze 8% souhlasilo s tímto tvrzením, na škále důležitosti se blíží 5 (velmi důležité) a doporučený věk je podle této menšiny necelé 4 roky.

7.2 Základní výstupy dotazníku části 3 - Kapesné

Zaznamenané hodnoty se ukládaly z interaktivního dotazníku do tabulky Excel. Z tabulky jsme vypočítali kolik respondentů odpovědělo na danou otázku „ano“ v procentuelním zastoupení z celkového počtu respondentů a kolik je průměrný vhodný věk dítěte pro danou otázku, průměrná výše kapesného na týden pro dívky a chlapce zvlášť. Dále v tabulce jsou zaznamenány konkrétní naměřené hodnoty:

| Tvrzení číslo: | Souhlas v procentech: | Vhodný věk: |
|---|------------------------------|--------------------|
| 1.a 2. Myslíte si, že děti (5 let a více), by měly dostávat kapesné od rodičů ? Vhodný věk? | 85% | 7,03 |
| 3. Jak vysoké kapesné na jeden týden je podle vás vhodné v Kč pro děti z následujících věk. kategorií: | | |
| | dívky | chlapci |
| a) 5-6 let : | 15,25 | 16,14 |
| b) 7-8 let : | 25,89 | 26,84 |
| c) 9-10 let : | 41,27 | 42,41 |
| d) 11-12 let : | 55,95 | 57,09 |
| e) 13-14 let : | 85,38 | 87,03 |
| f) 15-16 let : | 140,06 | 139,81 |
| g) 17-18 let : | 197,72 | 202,91 |
| 4. Myslíte si, že kapesné je třeba každoročně zvyšovat (řekněme na narozeniny dítěte)? | 28% | |
| 5. Myslíte si, že děti by měly dostávat své kapesné (uveďte jednu možnost) : | | |
| a) jednou týdně | 47% | |
| b) jednou měsíčně | 38% | |
| c) Je-li to potřeba | 13% | |
| 6. Myslíte si, že u dětí by se mělo očekávat, že budou dělat domácí práce? | 96% | |
| a) Myslíte si, že celé dětské kapesné by mělo být závislé na tom, zda domácí práce dítě vykonává? | 16% | |
| b) Případné domácí práce jsou příležitostí pro dítě, jak vydělat peníze navíc k základní sazbě kapesného? | 33% | |
| 7. Myslíte si, že rodiče a děti by se měli dohodnout předem, jaké položky kapesného by se měly k čemu vztahovat (na čem záviset)? | 67% | |
| 8. Myslíte si, že dětem by mělo být zakázáno kupovat určité položky z jejich kapesného ? | 66% | |
| 9. Myslíte si, že děti by měly říkat rodičům, jak utrací své kapesné? | 80% | |
| 10. Myslíte si, že děti (do 10 let), by měly být podporovány, aby spořily nějakou část svého kapesného? | 63% | |
| a) Pokud ano, měly by spořit pevně stanovené procento ze svého kapesného? | 9% | |
| b) V jakém věku by měly začít spořit ? | věk: | 10,77 |
| 11. Myslíte si, že děti by měly být povzbuzovány ke | | |

| | | |
|--|-----------|-----|
| spoření části peněz , které dostávají jako dárek? | | 85% |
| 12. Kam si myslíte, že by děti měly spořit něco ze svých peněz: | | |
| Očíslyjte pořadí od 1 do 4, kde je 1- jako nejdůležitější : | | |
| a) Kasička | 1. místo: | 54% |
| b) bankovní účet/spořicí účet | 2. místo: | 32% |
| c) k rodičům | 3. místo: | 13% |
| d) jinam: druhá pokladnička, uložit do investic, k prarodičům | 4. místo: | 1% |
| 13. Myslíte si, že děti od 10 let a více , by měly být podporovány | | |
| aby prozkoumali jaké různé bankovní účty mají k dispozici | | |
| pro spoření (např. úrok.sazby u účtů či jiné výhody za účet? | | 52% |
| 14. Myslíte si, že děti, od 10 let a výš, by měly být vedeny, | | |
| aby přispívaly ze svých vlastních peněz na charitu? | | 43% |
| 15. Myslíte si, že je to dobrý nápad, aby děti od 5 let a výš, | | |
| dostávaly peníze jako dárek při zvláštních příležitostech? | | 51% |
| 16. Myslíte si, že dospělí lidé by neměli poskytovat peněžní | | |
| dary dětem (např. od 5 do 16 let nebo uveďte jiné rozmezí)? | | 32% |
| 17. Myslíte si, že úspěšnost ve škole by měla být finančně | | |
| odměňována? | | 29% |
| 18. Myslíte si, že děti by měly být povzbuzovány, aby | | |
| pracovaly na částečný úvazek (brigáda)? | | 91% |
| 19. Myslíte si, že by děti měly spořit část jejich mzdy | | |
| práce na částečný úvazek (z brigády)? | | 73% |
| 20. Myslíte si, že děti, od 11 let a výš, by měly být podporovány | | |
| aby chodily samy na nákupy pro vaši rodinu? | | 95% |
| 21. Myslíte si, že dětem ve věku 16 a výš by mělo být umožněno | | |
| aby měly své vlastní kreditní karty? | | 57% |
| 22. V jakém věku myslíte, že by dítě mělo mít svoji vlastní | | |
| bankovní debetní kartu (označte pouze pro jeden věk prosím) | | |
| a) 14 let | 4. místo: | 14% |
| b) 15 let | 2. místo: | 23% |
| c) 16 let | 6. místo: | 6% |
| d) 17 let | 5. místo: | 7% |
| e) 18 let | 1. místo: | 32% |
| f) od 19 let výše | 3.místo: | 17% |
| 23. Myslíte si, že děti od 6 do 16 let by měly být | | |
| povzbuzovány k následujícímu : | | |
| a) půjčovat si peníze od ostatních dětí | | 0% |
| b) samy půjčovat peníze jiným dětem | | 5% |
| 24. V jakém věku by měl člověk přestat dávat dětem kapesné? | | |
| (Prosím zaškrtněte políčko pro pouze jednu možnost): | | |
| a) 16 - 17 let | | 0% |
| b) 18 let | | 9% |
| c) Když skončí denní vzdělávání (v jakémkoliv věku) | | 43% |
| d) Když začnou pracovat na plný úvazek (v jakémkoliv věku) | | 30% |
| e) pouze v případě, že jsou ekonomicky nezávislé | | |
| (v jakémkoliv věku) | | 18% |

Ve výše uvedené tabulce jsme označili žlutou barvou otázky na které odpověděla většina rodičů „ano“. Z tabulky vyplývá, že:

- 96% rodičů si myslí, že u dětí by se mělo očekávat, že budou dělat domácí práce.
- 95% rodičů si myslí, že děti od 11 let a výš, by měly být podporovány, aby chodily samy na nákupy pro svou rodinu.
- 91% rodičů si myslí, že by děti měly být povzbuzovány, aby pracovaly na částečný úvazek (brigáda).
- 85% rodičů si myslí, že by děti měly být povzbuzovány ke spoření části peněz, které dostávají jako dárek.
- 85% rodičů si myslí, že děti od 5 let a starší by měly dostávat kapesné od rodičů, průměrný vhodný věk pro zahájení režimu kapesného je 7,03 let dítěte
- 80% rodičů si myslí, že děti by jim měly říkat, jak utrací své kapesné.

Z tabulky také vyplývá výrazný nesouhlas rodičů u těchto otázek:

- Žádný z rodičů si nepřeje, aby si jejich dítě půjčovalo peníze od jiných dětí.
- Žádný z rodičů nesouhlasí, aby přestali vyplácet kapesné dětem již ve věku 16 – 17 let.
- 95% rodičů nesouhlasí, aby jejich děti samy půjčovaly peníze jiným dětem.
- 94% rodičů nesouhlasí, že by děti měly mít vlastní bankovní debetní kartu ve věku 16 let.
- 93% rodičů nesouhlasí, že by děti měly mít vlastní bankovní debetní kartu ve věku 17 let.
- 91% rodičů nesouhlasí, že by děti měly spořit pevně stanovené procento z kapesného.
- 91% rodičů nesouhlasí, že by měli přestat vyplácet kapesné svým dětem ve věku 18 let.

7.3 Základní výstupy dotazníku části 5 – Názory na peníze

Zaznamenané hodnoty se ukládaly z interaktivního dotazníku do tabulky Excel. Z tabulky jsme vypočítali kolik respondentů souhlasilo s daným tvrzením v procentuálním zastoupení z celkového počtu respondentů. Dále v tabulce jsou zaznamenány konkrétní naměřené hodnoty:

| Tvrzení číslo: | Souhlas v procentech: |
|--|------------------------------|
| 1. Děláte si neustále starosti s utrácením, užíváním nebo vydáváním peněz? | 58 |
| 2. Máte zábrany mluvit s ostatními o penězích a to zejména o vašem příjmu? | 79 |
| 3. Kupujete si věci, které vlastně nepotřebujete, protože je to právě výhodná koupě? | 89 |
| 4. Ležíte vzhůru v noci a snažíte se přijít na způsob, jak utratit méně peněz a více uspořit, i když již peníze spoříte? | 11 |
| 5. Myslíte často na to jak udržet nebo nahromadit své peníze? | 56 |
| 6. Myslíte si, že pravidelně překračujete výdajový limit na vaší kreditní kartě? | 11 |
| 7. Způsobují vám hazardní hry návaly vzrušení? | 3 |
| 8. Chodíte častěji pěšky, abyste ušetřili autobusové jízdné, i když byste si jej mohli snadno dovolit? | 34 |
| 9. Stále nechápete, kam mizí vaše peníze nebo proč vám na konci každého měsíce nic nezbyvá? | 24 |
| 10. Používáte peníze ke kontrole nebo manipulaci s jinými lidmi? | 6 |
| 11. Odmítáte brát peníze vážně? | 13 |
| 12. Nesete nelibě, že musíte platit plnou cenu za každou položku, kterou si koupíte? | 31 |
| 13. Stává se vám často, že riskujete a utrácíte velké sumy za vaše sázky? | 6 |
| 14. Myslíte si, že trávíte velkou část svého volného času nákupy? | 7 |
| 15. Když požádáte někoho o peníze, býváte zaplaveni pocitem viny nebo úzkostí? | 58 |
| 16. Máte stále obavy, zda můžete zaplatit své účty každý měsíc? | 21 |
| 17. Líbí se vám utrácet peníze za ostatní, ale máte problémy utrácet je za sebe? | 31 |
| 18. Nakupujete věci, když máte pocity úzkosti, jste znužený, unavený, v depresi, nebo máte vztek? | 13 |
| 19. Zdráháte se naučit něco nového v praktických záležitostech peněz? | 13 |
| 20. Myslíte na své finance většinu času? | 14 |

Z výše uvedené tabulky vyplynulo následující:

- 89% respondentů si kupuje věci, které vlastně nepotřebuje, protože je to právě výhodná koupě.
- 79% respondentů má zábrany mluvit s ostatními o penězích a to zejména o jejich příjmu.

Z údajů také vyplývá, že většina respondentů výrazně nesouhlasí s následujícím:

- Žádný z respondentů nesouhlasí s tvrzením, že se mu často stává, že riskuje a utrácí velké sumy za své sázky.
- 97% respondentů nesouhlasí, že by jim hazardní hry způsobovaly návaly potěšení.

- 94% respondentů nesouhlasí, že by peníze používalo ke kontrole nebo manipulaci s jinými lidmi.
- 93% respondentů nesouhlasí, že by trávili velkou část svého volného času nákupy.

7.4 Faktorová analýza

Faktorová analýza byla provedena pro dotazník č. 4: Výuka dětí o penězích. Přístup k provedení faktorové analýzy vychází z údajů v původním výzkumu A. Furnhama (Furnham, 2001). Z popisu výzkumu vyplývá, že Furnham pro svůj výzkum zvolil explorativní faktorovou analýzu s rotací Varimax, podrobnější kroky však nebyly popsány.

S ohledem na výše uvedené byla v námi provedené faktorové analýze, která byla zpracována v programu STATGRAPHICS Centurion XVI, zvolena následující kritéria:

a) Explorativní faktorová analýza

b) Analýza chybějících hodnot (Missing Value Treatment): zvolili jsme analýzu Pairwise, která z faktorové analýzy vylučuje jen konkrétní položky, v nichž existuje chybějící hodnota (oproti způsobu Listwise, při kterém jsou vyloučeny všechny případy, v nichž některá z položek chybí); tento způsob jsme zvolili proto, aby nebyl snížen celkový počet respondentů

c) Proměnné byly standardizovány (v programu zaškrtnuta možnost Standardize): v tomto bodě jsme neměli informaci, zda i v rámci faktorové analýzy Funhamova výzkumu byla provedena standardizace, která předpokládá použití korelační matice (oproti kovarianční matici při nestandardizovaných proměnných). Lze však usoudit, že standardizace v původním výzkumu byla použita, neboť žádná z hodnot uvedená v tabulce výsledků (Funham, 2001, str. 413 – 414) nepřekročila v absolutní hodnotě hodnotu 1, což by mohlo ukazovat na korelační koeficient, který nabývá hodnot $<-1;1>$, zatímco kovariance je bezrozměrné číslo, které může nabývat jakýchkoliv hodnot.

d) Metoda extrakce faktorů: byla zvolena metoda hlavních komponent, která vychází přímo ze zjištěné korelační matice; je možné, že tato metoda, byla využita i v původním výzkumu, neboť patří k nejrozšířenějším metodám extrakce faktorů (např. Škaloudová, 2010)

e) Metoda rotace: Varimax; jde o stejnou metodu rotace, která byla použita ve Funhamově faktorové analýze (Funham, 2001, str. 410)

f) Minimální vlastní číslo/Počet faktorů: v původním výzkumu bylo blíže nespecifikovanou metodou stanoveno 6 faktorů. S ohledem na předpokládané rozdíly mezi Funhamovým a našim výzkumem jsme zvolili variantu vyhodnocení vlastního počtu faktorů na základě

stanovení minimálního vlastního čísla (eigenvalue), díky kterému je možné vybrat relevantní faktory. Vlastní číslo vyjadřuje rozptyl faktoru, jakýsi „příspěvek“ faktoru do vysvětlení rozptylu položek výzkumu. Porovnává se rozptyl faktory s rozptylem proměnných, přičemž proto, aby byl faktor zařazen do faktorové analýzy, rozptyl faktoru musí být vyšší než rozptyl proměnných. V případě standardizovaných proměnných (viz bod c) výše) by hodnota vlastního čísla měla být vyšší než 1, neboť pro standardizované proměnné je rozptyl roven právě 1.

7.4.1 Stanovení počtu faktorů

Na základě metody vlastního čísla bylo zjištěno, že pro faktorovou analýzu je relevantních jedenáct faktorů (viz tabulka č.1)

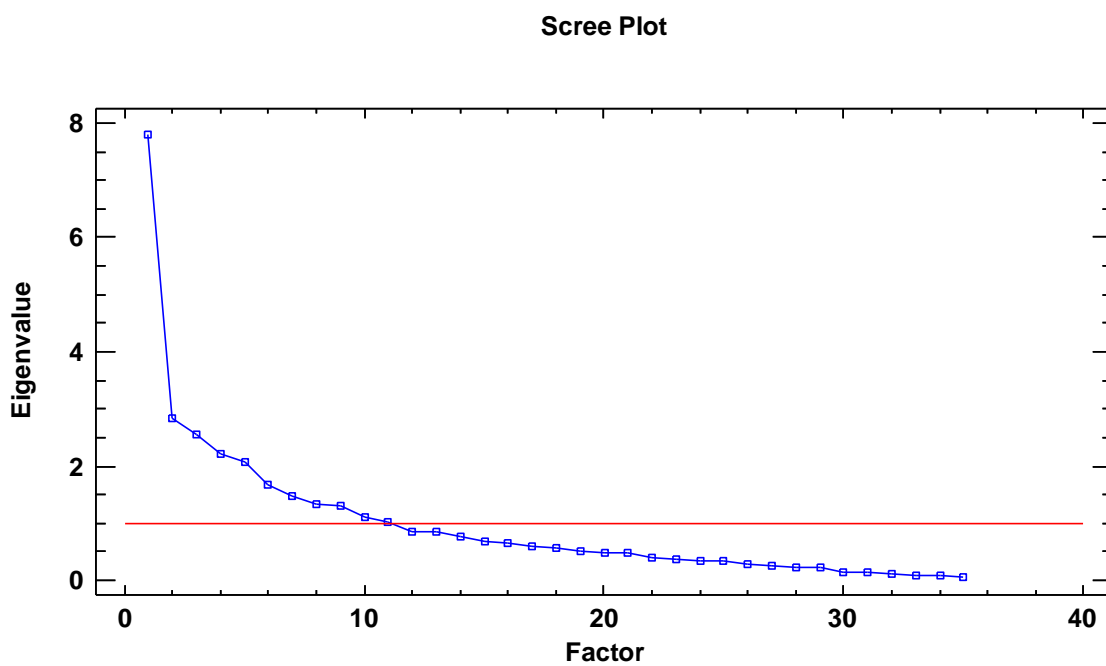
Vzhledem k tomu, že počet faktorů jedenáct je vysoký, zvolili jsme omezení stanovení počtu faktorů, a to na základě sutinového grafu (scree plot). Jedná se o spojnicový graf, kde jsou vyznačena vlastní čísla jednotlivých faktorů a mez se nachází tam, kde dochází k největšímu poklesu vlastních čísel mezi dvěma faktory. V našem případě ze sutinového grafu (viz obr. č. 1) vyplývá, že dochází k největšímu poklesu mezi prvním a druhým faktorem a dále mezi pátým a šestým faktorem. Zvolili jsme proto pět faktorů. Těchto pět faktorů vysvětluje 49,959 % variability proměnných.

Factor Analysis

| <i>Factor</i> | | <i>Percent of</i> | <i>Cumulative</i> |
|---------------|-------------------|-------------------|-------------------|
| <i>Number</i> | <i>Eigenvalue</i> | <i>Variance</i> | <i>Percentage</i> |
| 1 | 7,79026 | 22,258 | 22,258 |
| 2 | 2,84807 | 8,137 | 30,395 |
| 3 | 2,55965 | 7,313 | 37,708 |
| 4 | 2,21639 | 6,333 | 44,041 |
| 5 | 2,07128 | 5,918 | 49,959 |
| 6 | 1,66206 | 4,749 | 54,708 |
| 7 | 1,47824 | 4,224 | 58,931 |
| 8 | 1,33867 | 3,825 | 62,756 |
| 9 | 1,31318 | 3,752 | 66,508 |
| 10 | 1,11811 | 3,195 | 69,703 |
| 11 | 1,03278 | 2,951 | 72,653 |
| 12 | 0,864955 | 2,471 | 75,125 |
| 13 | 0,841553 | 2,404 | 77,529 |

| | | | |
|----|-----------|-------|---------|
| 14 | 0,761202 | 2,175 | 79,704 |
| 15 | 0,687641 | 1,965 | 81,669 |
| 16 | 0,654712 | 1,871 | 83,539 |
| 17 | 0,610336 | 1,744 | 85,283 |
| 18 | 0,581047 | 1,660 | 86,943 |
| 19 | 0,523501 | 1,496 | 88,439 |
| 20 | 0,479243 | 1,369 | 89,808 |
| 21 | 0,472243 | 1,349 | 91,157 |
| 22 | 0,39932 | 1,141 | 92,298 |
| 23 | 0,361447 | 1,033 | 93,331 |
| 24 | 0,33955 | 0,970 | 94,301 |
| 25 | 0,336743 | 0,962 | 95,263 |
| 26 | 0,297053 | 0,849 | 96,112 |
| 27 | 0,244576 | 0,699 | 96,811 |
| 28 | 0,234808 | 0,671 | 97,482 |
| 29 | 0,219692 | 0,628 | 98,109 |
| 30 | 0,157932 | 0,451 | 98,561 |
| 31 | 0,150743 | 0,431 | 98,991 |
| 32 | 0,124675 | 0,356 | 99,348 |
| 33 | 0,09725 | 0,278 | 99,625 |
| 34 | 0,0751762 | 0,215 | 99,840 |
| 35 | 0,0559203 | 0,160 | 100,000 |

Tabulka č.1: Přehled faktorů s vlastními čísly a hodnotami rozptylů



Graf č. 1: Sutinový graf faktorové analýzy

7.4.2 Popis faktorů

Uvažujeme faktorovou zátěž v absolutní hodnotě větší než 0,3. Tato hodnota se v některých materiálech doporučuje jako hraniční (např. Škaloudová, 2010). Přepokládáme, že ve Furnhamově výzkumu byla tato hranice stanovena na stejné úrovni (nejnižší faktorová zátěž uvedená ve výsledcích faktorové analýzy činila 0,37).

Z faktorové analýzy vyplynulo následujících 5 faktorů:

Faktor 1: Diskuse s dětmi/edukace dětí

Faktor 2: Potřeba korekce vlivu vnějšího prostředí na děti

Faktor 3: Kapesné jako právo

Faktor 4: Odpovědnost dítěte

Faktor 5: Dodržování pravidel, přísnost

V následující tabulce je podrobný přehled faktorů.

| Otázka | Faktor1 | Faktor2 | Faktor3 | Faktor4 | Faktor5 |
|--|---------|---------|---------|---------|---------|
| 30. S dětmi nad 16 let by mělo být hovořeno o příjmech a výdajích rodičů | 0,83 | | | | |
| 15. Děti by měly být informovány o rodinném rozpočtu | 0,83 | | | | |
| 23. Během nakupování by rodiče měli diskutovat s dětmi o nákupních rozhodnutích | 0,76 | | | | |
| 21. Děti se dívají na své rodiče jako na vzory pro získání nákupních návyků | 0,76 | | | | |
| 16. Nákupní zvyky rodičů jsou důležitým příkladem pro děti, jak utrácet peníze | 0,74 | | | | |
| 22. Rodiče by měli diskutovat o televizních reklamách , aby byly děti dobře informovány a poučily se | 0,70 | | | | |

vlastní hodnota: 7,79
rozptyl: 22,26

| Otázka | Faktor1 | Faktor2 | Faktor3 | Faktor4 | Faktor5 |
|---|---------|---------|---------|---------|---------|
| 17. Domnívám se, že je důležité mluvit s dětmi o hodnotě peněz | 0,58 | | | | |
| 24. Rodiče by měli rozlišovat mezi potřebami dítěte a tím, co chce | 0,52 | | | | |
| 19. Knihy o rodičovství by měly poskytovat poradenství o nakupování a výdajích | 0,45 | | | | |
| 2. Kapesné by mělo být vypláceno týdně mladším dětem (do 13 let) | 0,44 | | | | |
| 18. Rodiče dnes často zažívají nátlak od svých dětí | 0,44 | | | | |
| 26. Všichni rodiče by se měli dohodnout se svými dětmi o výši jejich kapesného | 0,43 | | | | |
| 20. Rodiče by měli vykonávat výraznou kontrolu nad četností a obsahem televizních programů, které děti sledují | 0,33 | | | | |
| 25a. Vážíme si knih více než videa | 0,31 | | | | |
| 20. Rodiče by měli vykonávat výraznou kontrolu nad četností a obsahem televizních programů, které děti sledují | | 0,71 | | | |
| 18. Rodiče dnes často zažívají nátlak od svých dětí | | 0,65 | | | |
| 12. Poté, co výše kapesného byla nastavena ,dítěti by nemělo být vypláceno nic navíc jen proto, že jeho vrstevníci dostávají vyšší částky | | 0,60 | | | |
| 19. Knihy o rodičovství by měly poskytovat poradenství o nakupování a výdajích | | 0,55 | | | |
| 17. Domnívám se, že je důležité mluvit s dětmi o hodnotě peněz | | 0,52 | | | |

vlastní hodnota: 2,85
rozptyl: 8,14

| Otázka | Faktor1 | Faktor2 | Faktor3 | Faktor4 | Faktor5 |
|---|---------|---------|---------|---------|---------|
| 22. Rodiče by měli diskutovat o televizních reklamách , aby byly děti dobře informovány a poučily se | | 0,31 | | | |
| 9. Chlapci by měli mít o trochu větší kapesné než děvčata | | -0,49 | | | |
| 2. Kapesné by mělo být vypláceno týdně mladším dětem (do 13 let) | | -0,55 | | | |
| 5. Kapesné by nikdy nemělo být zadrženo jako trest nebo použito k ovlivnění chování dítěte | | | 0,83 | | |
| 4. Kapesné by mělo být vždy vypláceno a nesmí být závislé na vykonání domácích prací | | | 0,73 | | |
| 17. Domnívám se, že je důležité mluvit s dětmi o hodnotě peněz | | | 0,36 | | |
| 18. Rodiče dnes často zažívají nátlak od svých dětí | | | -0,34 | | |
| 14. Dítě by mělo platit z kapesného to, co rozbije v domácnosti | | | -0,64 | | |
| 7. Dítěti by mělo být umožněno , aby rozhodovalo samo o všech svých výdajích z kapesného | | | | 0,75 | |
| 10. Kapesné by mělo být vypláceno vždy ve stejný den každý týden nebo měsíc | | | | 0,57 | |
| 25a. Vážíme si knih více než videa | | | | 0,40 | |
| 12. Poté, co výše kapesného byla nastavena ,dítěti by nemělo být vypláceno nic navíc jen proto, že jeho vrstevníci dostávají vyšší částky | | | | 0,37 | |
| 6. Pokud výše kapesného byla nastavena ,dítěti by neměly být vypláceny žádné | | | | 0,34 | |

vlastní hodnota: 2,56
rozptyl: 7,31

vlastní hodnota: 2,22
rozptyl: 6,33

| Otázka | Faktor1 | Faktor2 | Faktor3 | Faktor4 | Faktor5 |
|--|---------|---------|---------|---------|---------|
| další peníze navíc jen proto, že kapesné už utratilo | | | | | |
| 1. Rodiče a děti by se měli dohodnout předem na druhu zboží, které bude kapesné pokrývat | | | | -0,31 | |
| 9. Chlapci by měli mít o trochu větší kapesné než děvčata | | | | -0,33 | |
| 29. Rodiče by měli podporovat u svých dětí, aby občas daly část svého kapesného (např. 10 %) na charitu dle vlastního výběru | | | | -0,40 | |
| 27. Nikdy byste neměli dítěti poskytnout zálohu na kapesné | | | | | 0,68 |
| 31. Kapesné je privilegium, ne právo | | | | | 0,37 |
| 25a. Vážíme si knih více než videa | | | | | 0,31 |
| 29. Rodiče by měli podporovat u svých dětí, aby občas daly část svého kapesného (např. 10 %) na charitu dle vlastního výběru | | | | | -0,41 |
| 25b. Jsme pravidelnými poživateli hotových jídel | | | | | -0,76 |

vlastní hodnota: 2,07
rozptyl: 5,92

Tabulka č. 2: Rozklad faktorů

7.4.3 Popisná statistika

V níže uvedené tabulce (tab. č. 3) je přehled průměrů a směrodatných odchylek vztahující se k odpovědím na jednotlivé položky dotazníku.

| Otázka | Průměr | Směrodatná odchylka |
|---|--------|---------------------|
| 1. Rodiče a děti by se měli dohodnout předem na druhu zboží, které bude kapesné pokrývat | 5,05 | 1,85 |
| 2. Kapesné by mělo být vypláceno týdně mladším dětem (do 13 let) | 4,77 | 2,06 |
| 3. Kapesné by mělo být vypláceno měsíčně starším dětem (nad 13 let) | 5,25 | 1,72 |
| 4. Kapesné by mělo být vždy vypláceno a nesmí být závislé na výkonání domácích prací | 4,88 | 1,98 |
| 5. Kapesné by nikdy nemělo být zadrženo jako trest nebo použito k ovlivnění chování dítěte | 4,62 | 2,01 |
| 6. Pokud výše kapesného byla nastavena ,dítěti by neměly být vypláceny žádné další peníze navíc jen proto, že kapesné už utratilo | 5,87 | 1,45 |
| 7. Dítěti by mělo být umožněno , aby rozhodovalo samo o všech svých výdajích z kapesného | 5,01 | 1,91 |
| 8. Výše kapesného by měla být každoročně přezkoumána o narozeninách dítěte | 3,89 | 1,81 |
| 9. Chlapci by měli mít o trochu větší kapesné než děvčata | 1,95 | 1,56 |
| 10. Kapesné by mělo být vypláceno vždy ve stejný den každý týden nebo měsíc | 5,37 | 1,68 |
| 11. Alespoň část peněz z kapesného dítěte by měla být ukládána na spořicí účet , nebo spořena jiným způsobem | 3,83 | 1,69 |
| 12. Poté, co výše kapesného byla nastavena ,dítěti by nemělo být vypláceno nic navíc jen proto, že jeho vrstevníci dostávají vyšší částky | 5,41 | 1,71 |
| 13. Dítěti může být dovoleno vybrat si druh účtu, na který chce spořit (dokonce i když nemusíte souhlasit s jeho výběrem) | 3,92 | 1,77 |
| 14. Dítě by mělo platit z kapesného to, co rozbije v domácnosti | 3,30 | 1,77 |
| 15. Děti by měly být informovány o rodinném rozpočtu | 4,71 | 1,54 |
| 16. Nákupní zvyky rodičů jsou důležitým příkladem pro děti, jak utrácet peníze | 5,73 | 1,59 |
| 17. Domnívám se, že je důležité mluvit s dětmi o hodnotě peněz | 6,35 | 1,26 |
| 18. Rodiče dnes často zažívají nátlak od svých dětí | 5,16 | 1,72 |

| | | |
|--|------|------|
| 19. Knihy o rodičovství by měly poskytovat poradenství o nakupování a výdajích | 5,09 | 1,43 |
| 20. Rodiče by měli vykonávat výraznou kontrolu nad četností a obsahem televizních programů, které děti sledují | 5,87 | 1,33 |
| 21. Děti se dívají na své rodiče jako na vzory pro získání nákupních návyků | 5,77 | 1,46 |
| 22. Rodiče by měli diskutovat o televizních reklamách , aby byly děti dobře informovány a poučily se | 5,54 | 1,46 |
| 23. Během nakupování by rodiče měli diskutovat s dětmi o nákupních rozhodnutích | 5,59 | 1,39 |
| 24. Rodiče by měli rozlišovat mezi potřebami dítěte a tím, co chce | 6,17 | 1,22 |
| 25a. Vážíme si knih více než videa | 5,64 | 1,47 |
| 25b. Jsme pravidelnými poživateli hotových jídel | 2,77 | 1,71 |
| 25c. Sledujeme méně televizi než většina domácností | 4,25 | 1,69 |
| 25d. Je dobré, že máme kabelovou televizi či televizi se satelitním příjmem | 3,63 | 1,81 |
| 25e. Je dobré, že máme doma počítač (více počítačů) | 5,33 | 1,52 |
| 26. Všichni rodiče by se měli dohodnout se svými dětmi o výši jejich kapesného | 5,28 | 1,58 |
| 27. Nikdy byste neměli dítěti poskytnout zálohu na kapesné | 4,50 | 1,63 |
| 28. Jestliže si děti půjčí od vás peníze, měly by vám z nich platit úroky | 2,25 | 1,64 |
| 29. Rodiče by měli podporovat u svých dětí, aby občas daly část svého kapesného (např. 10 %) na charitu dle vlastního výběru | 4,12 | 1,83 |
| 30. S dětmi nad 16 let by mělo být hovořeno o příjmech a výdajích rodičů | 5,41 | 1,50 |
| 31. Kapesné je privilegium, ne právo | 5,17 | 1,79 |

Tabulka č. 3 Popisné charakteristiky souboru

7.5 Vyhodnocení hypotéz

Ověření hypotéz:

H1: U výzkumného souboru existuje statisticky významná souvislost mezi výší měsíčního kapesného a výší příjmu rodiče.

Pro účely této analýzy byli vybráni pouze respondenti, kteří odpověděli „ANO“ na otázku, zda dávají dětem kapesné, a uvedli výši kapesného. Jednalo se celkem o 34 osob. Další krokem bylo sjednocení výše uváděného kapesného, neboť někteří respondenti uváděli výši týdenního kapesného, někteří měsíční výši kapesného. Jako základ byla zvolena měsíční výše, uváděné týdenní kapesné bylo proto přepočteno na měsíční.

Regresní analýzou kombinovanou s analýzou rozptylu bylo zjištěno, pro danou skupinu není na 5 % hladině významnosti zjištěna významná závislost mezi výší příjmů rodiče a poskytovaného kapesného. Pro regresní analýzu byl zvolen lineární model, neboť tento vykazoval nejvyšší koeficient determinace (tedy vhodnosti modelu) mezi ostatními možnými modely.

Simple Regression - mesicni-kapesne2 vs. prijem-kapesne2

Dependent variable: mesicni-kapesne2

Independent variable: prijem-kapesne2

Linear model: $Y = a + b \cdot X$

Coefficients

| | Least Squares | Standard | T | |
|-----------|---------------|----------|-----------|---------|
| Parameter | Estimate | Error | Statistic | P-Value |
| Intercept | 170,343 | 226,616 | 0,751679 | 0,4576 |
| Slope | 89,6492 | 63,7696 | 1,40583 | 0,1691 |

Analysis of Variance

| Source | Sum of Squares | Df | Mean Square | F-Ratio | P-Value |
|---------------|----------------|----|-------------|---------|---------|
| Model | 568099, | 1 | 568099, | 1,98 | 0,1691 |
| Residual | 9,48579E6 | 33 | 287448, | | |
| Total (Corr.) | 1,00539E7 | 34 | | | |

Correlation Coefficient = 0,237709

R-squared = 5,65054 percent

R-squared (adjusted for d.f.) = 2,79146 percent

Standard Error of Est. = 536,142

Mean absolute error = 373,038

Durbin-Watson statistic = 2,11693 (P=0,6620)

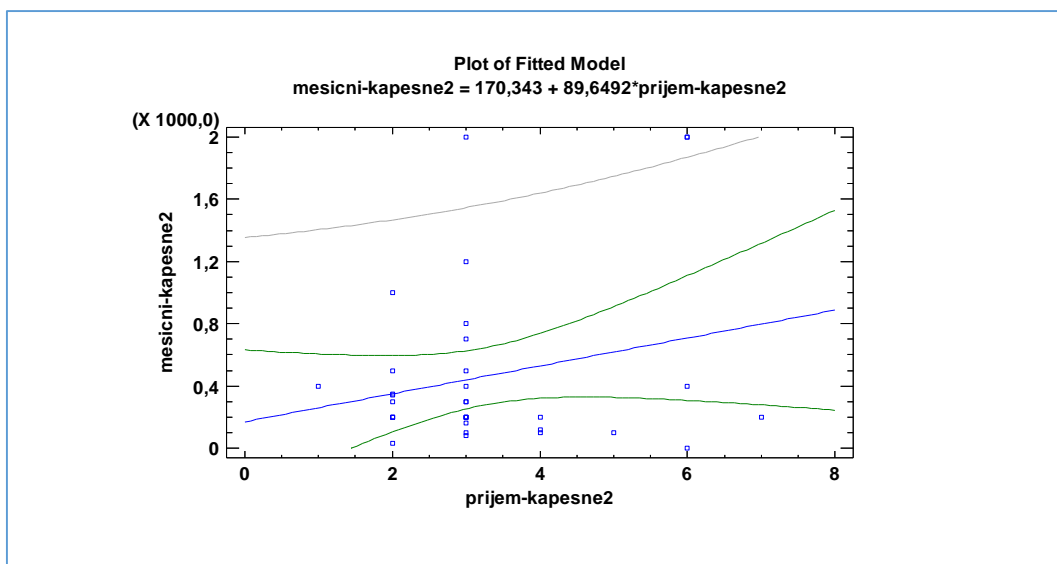
Lag 1 residual autocorrelation = -0,0654524

The StatAdvisor

The output shows the results of fitting a linear model to describe the relationship between mesicni-kapesne2 and prijem-kapesne2. The equation of the fitted model is

$$\text{mesicni-kapesne2} = 170,343 + 89,6492 \cdot \text{prijem-kapesne2}$$

Since the P-value in the ANOVA table is greater or equal to 0,05, there is not a statistically significant relationship between mesicni-kapesne2 and prijem-kapesne2 at the 95,0% or higher confidence level.



Hypotézu H1 zamítáme a konstatujeme, že není závislost mezi výší příjmů rodiče a výší kapesného, které dávají dětem.

H2: U výzkumného souboru neexistuje statisticky významná souvislost mezi výší příjmu rodiče a poskytováním kapesného dětem.

Pro účely této analýzy byli zahrnuti respondenti, kteří mají alespoň jedno dítě starší 3 let. Důvodem vynechání respondentů s dětmi mladšími 3 let je předpoklad, že dětem mladším 3 let rodiče kapesné obvykle nedávají právě z důvodu nízkého věku, a zahrnutí jejich odpovědí by mohlo ovlivnit analýzu. Dále byli vybráni respondenti, kteří na otázku, zda dávají dětem kapesné, odpověděli ANO či NE; tj. byli vynecháni ti, kteří na otázku neodpověděli. Celkem tak bylo do analýzy zahrnuto 56 respondentů. ANO odpovědělo 40 respondentů, NE odpovědělo 16 respondentů.

Hypotéza byla ověřena dvouvýběrovým t-testem. Z důvodu zjištění vhodnosti volby t-testu byl nejprve proveden dvouvýběrový F-test pro rozptyl. Na základě tohoto testu bylo zjištěno, že rozptyly obou výběrů si nejsou rovny na hladině významnosti 5 %, proto byl zvolen t-test s nerovností rozptylů. Tímto testem bylo zjištěno, že existuje významný rozdíl úrovní příjmů osob, které odpověděly ANO, a osob, které odpověděly NE na otázku, zda dávají dětem kapesné.

Dvouvýběrový F-test pro rozptyl

| | ANO | NE |
|--------------|----------|----------|
| Stř. hodnota | 3,45 | 1,9375 |
| Rozptyl | 2,458974 | 1,129167 |
| Pozorování | 40 | 16 |
| Rozdíl | 39 | 15 |
| F | 2,177689 | |
| P(F<=f) (1) | 0,05289 | |
| F krit (1) | 2,207602 | |

Dvouvýběrový t-test s nerovností rozptylů

| | ANO | NE |
|-------------------------|-------------|-------------|
| Stř. hodnota | 3,45 | 1,9375 |
| Rozptyl | 2,458974359 | 1,129166667 |
| Pozorování | 40 | 16 |
| Hyp. rozdíl stř. hodnot | 0 | |
| Rozdíl | 41 | |
| t Stat | 4,162273947 | |
| P(T<=t) (1) | 7,87438E-05 | |
| t krit (1) | 1,682878002 | |
| P(T<=t) (2) | 0,000157488 | |
| t krit (2) | 2,01954097 | |

Hypotézu H2 zamítáme a konstatujeme, že existuje významná souvislost mezi příjmy rodiče a poskytováním kapesného dětem.

H3: U výzkumného souboru existuje statisticky významná souvislost mezi výší skóre v testu „Názory na peníze a neposkytováním kapesného.“

Dotazník č. 5 „Názory na peníze“ měří tzv. money sanity, což lze volně přeložit jako „zdravý postoj k penězům“. Čím vyšší skóre v tomto testu respondent vykazuje, tím více patologický je jeho vztah k penězům.

Stejně jako v předchozím případě byli pro účely této analýzy zahrnuti respondenti, kteří mají alespoň jedno dítě starší 3 let. Důvodem vynechání respondentů s dětmi mladšími 3 let je předpoklad, že dětem mladším 3 let rodiče kapesné obvykle nedávají právě z důvodu nízkého věku, a zahrnutí jejich odpovědí by mohlo ovlivnit analýzu. Dále byli vybráni respondenti, kteří na otázku, zda dávají dětem kapesné, odpověděli ANO či NE; tj. byly vynechány ti, kteří na otázku neodpověděli. Celkem tak bylo do analýzy zahrnuto 56 respondentů. ANO odpovědělo 40 respondentů, NE odpovědělo 16 respondentů.

Hypotéza byla ověřena dvouvýběrovým t-testem. Z důvodu zjištění vhodnosti volby t-testu byl nejprve proveden dvouvýběrový F-test pro rozptyl. Na základě tohoto testu bylo zjištěno, že se rozptyly obou výběrů si nejsou rovny na hladině významnosti 5 %, proto byl zvolen t-test s nerovností rozptylů. Tímto testem bylo zjištěno, že existuje významný rozdíl skóre v testu „Názory na peníze“, které odpověděly ANO, a osob, které odpověděly NE na otázku, zda dávají dětem kapesné.

Dvouvýběrový F-test pro rozptyl

| | <i>ANO</i> | <i>NE</i> |
|--------------|------------|-----------|
| Stř. hodnota | 4,65 | 4,0625 |
| Rozptyl | 9,258974 | 4,4625 |
| Pozorování | 40 | 16 |
| Rozdíl | 39 | 15 |
| F | 2,07484 | |
| P(F<=f) (1) | 0,064292 | |
| F krit (1) | 2,207602 | |

Dvouvýběrový t-test s nerovností rozptylů

| | <i>ANO</i> | <i>NE</i> |
|-------------------------|-------------|-----------|
| Stř. hodnota | 4,65 | 4,0625 |
| Rozptyl | 9,258974359 | 4,4625 |
| Pozorování | 40 | 16 |
| Hyp. rozdíl stř. hodnot | 0 | |
| Rozdíl | 40 | |
| t Stat | 0,822357747 | |
| P(T<=t) (1) | 0,207874372 | |
| t krit (1) | 1,683851013 | |
| P(T<=t) (2) | 0,415748743 | |
| t krit (2) | 2,02107539 | |

Hypotézu H3 zamítáme a konstatujeme, že neexistuje závislost mezi výší skóre v dotazníku „Názory na peníze“ a poskytováním kapesného dětem.

7.6 Vyhodnocení výzkumných otázek

Vyhodnocení otázky č. 1: Kolik procent českých rodičů se domnívá, že je vhodné začít s kapesným v 6 až 7 letech dítěte: Dle výstupu dotazníku části 3 – Kapesné jsme zjistili následující: **85%** českých rodičů si myslí, že by děti měli dostávat kapesné **v 7 letech**.

Vyhodnocení výzkumná otázky č. 2: Kolik procent českých rodičů se domnívá, že je vhodné poskytnout dětem nástroj ke spoření peněz a v jakém věku dítěte: Dle výstupu dotazníku části 1 – Peníze a vaše děti jsme zjistili následující: **100%** českých rodičů se domnívá, že je dobré učit děti spořit (např. do pokladničky). Vhodný věk je krátce po **5. roce** dítěte.

Výzkumná otázka č. 3: Kolik procent českých rodičů se domnívá, že je vhodné vést děti k práci na částečný úvazek (brigádám): dle výstupu dotazníku části 3 – Kapesné jsme zjistili následující: **91%** českých rodičů si myslí, že je vhodné vést k práci na brigádách.

Výzkumná otázka č. 4: Kolik procent českých rodičů myslí často na to, jak udržet nebo nahromadit své peníze: dle výstupu dotazníku části 5 – Názory na peníze jsme zjistili následující: **56%** českých rodičů myslí často na to, jak udržet nebo nahromadit své peníze.

8. Diskuze

Z faktorové analýzy nám vyplynulo 5 faktorů, které vysvětlují variabilitu proměnných ze 49,959 %. Z Furnhamovy faktorové analýzy vzešlo 6 faktorů, které vysvětlovaly variabilitu proměnných ze 45% .

Naším prvním faktorem byl faktor Diskuse s dětmi/edukace dětí. Prakticky stejný první faktor vyšel i Furnhamovi, konkrétně - Zapojení se rodičů/osvěta. Jedenáct otázek, které tvoří tento faktor, je shodných v naší i Furnhamově faktorové analýze (naš první faktor tvoří celkem 14 otázek, Furnhamův 13 otázek). V odpovědích, které tvořily tento faktor, se často vyskytovala slova „diskutovat“, „vzdělávat“, „vysvětlovat“, „informovat“ („Děti by měly být informovány o rodinném rozpočtu.“, „Během nakupování by rodiče měli diskutovat s dětmi o nákupních rozhodnutích.“, „Rodiče by měli diskutovat o televizních reklamách, aby byly děti dobře informovány a poučily se.“). Důležité jsou však též neverbálně předávané informace, např. způsoby, jak rodiče nakupují, které děti v budoucnu mohou reprodukovat („Děti se dívají na své rodiče jako na vzory pro získání nákupních návyků“). Je zřejmé, že rodiče napříč kulturně-politicko-historickým spektrem považují za důležité vzdělávání dětí v oblasti nakládání s penězi, přičemž toto vzdělávání by nemělo být spojeno pouze s jednostranným tokem informací od rodičů k dětem, ale mělo by zahrnovat i diskusi mezi rodiči a dětmi.

Mezi dalšími faktory, které vyplynuly z našeho výzkumu, a faktory z Furnhamova výzkumu již nebyla tak jednoznačná korelace jako v případě prvního faktoru. Nicméně shody lze nalézt. Např. naším pátým faktorem a Furnhamovým druhým faktorem je přísnost, dodržování pravidel. Též mezi naším třetím faktorem kapesné jako právo a Furnhamovým šestým faktorem liberalismus rodičů lze sledovat shodné znaky, které lze charakterizovat jako právo dítěte na kapesné (např. „Kapesné by mělo být vždy vyplaceno a nesmí být závislé na vykonání domácích prací“).

Další faktory již nevykazují shody. Naším druhým faktorem je faktor, který jsme označili jako Potřeba korekce vlivu vnějšího prostředí na děti, neboť v komplexu odpovědí tvořících tento faktor jsme vnímali latentní obavu rodičů z toho, že se je děti budou snažit ovlivnit ve prospěch poskytování většího kapesného z důvodu srovnávání s okolím, či na základě informací z médií podporujících konzumní chování. Rodiče v souvislosti s tím vnímají jako důležitou edukaci dětí o hodnotě peněz, čímž by mohli zmírnit tlak okolí na prokonzumní chování. („Rodiče by měli vykonávat výraznou kontrolu nad četností a obsahem televizních

programů, které děti sledují.“, „Rodiče dnes často zažívají nátlak od svých dětí“, „Domnívám se, že je důležité mluvit s dětmi o hodnotě peněz“.). Analogický faktor Furnham nedetekoval, což lze vysvětlit tím, že v Británii má tlak okolí na prokonzumní chování historicky delší kořeny, proto jej britští rodiče vnímají jako běžnou součást života a mají s ním zkušenosti ze svého dětství (a s tím, jak jejich rodiče coby vychovatelé tomuto tlaku čelili). Čeští rodiče, kteří sami vyrůstali v době, která nebyla charakterizovaná přebytkem produktů stále nabízených, nemají zkušenosti, jak se této skutečnosti při výchově vlastních dětí „bránit“, a posuzují ji proto jako významný faktor přístupu k penězům.

Čtvrtý faktor, který jsme detekovali a který rovněž není obsažen ve Furnhamově výzkumu, jsme označili jako Odpovědnost dítěte. Rodiče jsou relativně ochotni přenést na dítě odpovědnost/ rozhodování o vynakládání kapesného („Dítěti by mělo být umožněno, aby rozhodovalo samo o všech svých výdajích z kapesného“). Považujeme však za důležité poznamenat, že tento přenos odpovědnosti souvisí s nastavením přísnějších pravidel, která tuto odpovědnost při vynakládání kapesného posilují. („Pokud výše kapesného byla nastavena, dítěti by neměly být vypláceny žádné další peníze navíc jen proto, že kapesné už utratilo.“, „Kapesné by mělo být vypláceno vždy ve stejný den každý týden nebo měsíc.“).

Dalšími Furnhamovými faktory byly: rodičovské veto, podle něhož mají mít rodiče nějakou kontrolu nad tím, za co je kapesné utráceno, dále tvrdost, označený tak kvůli faktu, že významnou faktorou zátěž tohoto faktoru tvořily výroky typu „Děti by měly platit úrok za půjčky“ nebo „Dítě by mělo platit z kapesného to, co rozbije v domácnosti“, pátý faktor byl označen jako pravidelnost neboť 3 ze 4 postojů se týkalo toho, kdy by kapesné mělo být.

Z testování hypotézy č. 1 o vlivu výše příjmů na výši kapesného vyplynulo, že mezi těmito proměnnými neexistuje souvislost. Důvodem může být např. rozdílný postoj k penězům u osob ze stejné příjmové skupiny, rovněž množství výdajů dítěte financovaných rodiči nad rámec kapesného, resp. množství výdajů, které si dítě musí pokrýt samo. V dotazníku obsahujícím dotazy, na základě nichž měla být ověřována souvislost mezi výší příjmů rodiče a výší kapesného, nebyla zohledněna pravděpodobnost různé výše kapesného v rodinách s více dětmi. V dotazníku chyběla instrukce, jaká data mají v takovém případě respondenti vyplnit. Někteří rodiče tak do dotazníku uváděli průměrnou výši kapesného v rodině, někteří nejvyšší hodnotu kapesného. Údaje o výši kapesného tedy mohou být zkreslené. Relativně významným nedostatkem sběru dat, který může ovlivnit výsledky testování hypotézy, je také fakt, že měla být posuzována spíše výše příjmů v rodině a nikoliv

výše příjmů konkrétního respondenta. Při podrobnější analýze, která je nad rámec této diplomové práce, by bylo potřeba zohlednit další fakta ovlivňující výši kapesného, kterými jsou např. věk a související možnost dítěte získávat příjmy (např. brigádně), finanční náročností studia a koníčků dítěte, počet dětí v rodině, dohoda v rodině, co všechno kapesné pokrývá apod.

Z testování hypotézy č. 2 vyplývá, že existuje souvislost mezi příjmy respondenta a poskytováním kapesného dětem. U rodičů s nízkými příjmy patrně dochází k větší kontrole vynakládání peněz, která mnohdy u vynakládání peněz dětmi nemůže být prováděna, a proto rodič rozhodne raději sám o vynaložení peněz. Relativně významným nedostatkem sběru dat, který může ovlivnit výsledky testování hypotézy, je také fakt, že měla být posuzována spíše výše příjmů v rodině a nikoliv výše příjmů konkrétního respondenta.

Přestože nemáme k dispozici standardizaci výsledků dotazníku „Názory na peníze“ pro českou populaci, můžeme se domnívat, že průměrně dosažené výsledky respondentů zahrnutých do tohoto výzkumu (4,4 body z celkových 20 možných) hovoří o nižší patologii v postoji k penězům. Ani mezi skupinami (tj. skupina, která poskytuje dětem kapesné, a skupina, která neposkytuje), nebyly zjištěny významné rozdíly v postoji k penězům. Lze tedy říci, že poskytování kapesného dětem nesouvisí s postojem k penězům v rodině.

Při vyhodnocení výzkumné otázky č. 1 jsme zjistili, že 85% českých rodičů si myslí, že by děti měli dostávat kapesné v 7 letech. Výsledky můžeme srovnat se studií Furnhama (2001), kde 91% Britů a 99% Němců se domnívalo, že s nastavením režimu kapesného by se mělo začít v 6,73 letech a Němci v 6,40 letech dítěte. Vidíme jen menší rozdíly, které mohou být způsobeny jiným složením výzkumného souboru, menší velikostí výzkumného souboru, odlišnou kulturou národů, jinou výchovou a historií.

Vyhodnocení výzkumná otázky č. 2: Kolik procent českých rodičů se domnívá, že je vhodné poskytnout dětem nástroj ke spoření peněz a v jakém věku dítěte: Dle výstupu dotazníku části 1 – Peníze a vaše děti jsme zjistili následující: **100%** českých rodičů se domnívá, že je dobré učit děti spořit (např. do pokladničky). Vhodný věk je krátce po **5. roce** dítěte. U Furnhamova výzkumu (2001) vyšel výsledek 75% britských a německých rodičů chce učit děti spořit hned při počátku výplaty, tj. po 6. roce dítěte. U českých rodičů ukazuje výsledek na důslednější spořivost, která souvisí zřejmě s naším historickým a politickým vývojem.

U výzkumné otázky č. 3 nám vyšel výsledek: 91% českých rodičů si myslí, že je vhodné vést k práci na brigádách. Můžeme srovnat s výzkumem Furnhama (2001), kde 88% Britů a 54% Němců věřilo, že děti by měly být vedeny k brigádám. Zajímavé je, že nám vyšel výsledek blíže k Britům, ačkoli máme z historického a kulturního hlediska více společného s Němci. Rozdíl může být opět způsoben jiným složením a velikostí výzkumného souboru.

K výsledkům výzkumné otázky č. 4, kde nám vyšlo, že **56%** českých rodičů myslí často na to, jak udržet nebo nahromadit své peníze, jsme nenašli srovnatelný výsledek v žádném výzkumu. Zřejmě by byl srovnatelný při zařazení dotazníku Money Pathology.

9. Závěr

Z výsledků výzkumu vyplynulo, že čeští rodiče si uvědomují, jak je důležité vzdělávání dětí v oblasti nakládání s penězi. Ví, že je nejen důležité s dětmi mluvit o penězích, ale jít jim i příkladem svým chováním v oblasti správy financí. Rodiče považují za důležitou edukaci dětí o hodnotě peněz, čímž chtějí zmírnit tlak okolí na prokonzumní chování. Rodiče souhlasí s přenosem odpovědnosti za hospodařením s kapesným na dítě, předpokladem však je, že tento přenos odpovědnosti souvisí s nastavením přísnějších pravidel, která tuto odpovědnost při vynakládání kapesného posilují. Pro rodiče je důležité právo rodičovského veta, podle něhož mají mít rodiče nějakou kontrolu nad tím, za co je kapesné utráceno. Zároveň kladou důraz na důležitost pravidelné výplaty kapesného. U rodičů s nízkými příjmy dochází k větší kontrole vynakládání peněz z kapesného, která mnohdy u vynakládání peněz dětmi nemůže být prováděna, a proto rodič rozhodne raději sám o vynaložení peněz.

Z výsledku výzkumu byla zjištěna nižší míra patologie v hospodaření s penězi. Z výsledků lze usuzovat, že poskytování kapesného dětem nesouvisí s postojem k penězům v rodině. Většina českých rodičů považuje za důležité začít s výplatou kapesného v 7 letech dítěte. Všichni účastníci výzkumu souhlasili s vedením dětí ke spoření již od 5 let. Velká většina českých rodičů považuje za důležité vést děti k brigádám a více než polovina rodičů často myslí na vynakládání svých peněz a na hospodaření s nimi.

Výzkum přinesl rozsáhlá data, která skýtají potenciálně další velké možnosti výtěžnosti, při využití dalších vhodných výzkumných metod.

10. Souhrn

Cílem této práce bylo zjistit postoje českých rodičů k ekonomické socializaci dětí, tj. postoje k penězům, kapesnému a finanční gramotnosti u dětí. Z toho důvodu jsme se v textu nejprve zaměřili na teoretické podklady z této oblasti. V první kapitole jsme si vysvětlili pojem socializace obecně. Po té jsme se podrobněji věnovali rodině jako významnému socializačnímu činiteli. A také jsme si vysvětlili pojem ekonomická socializace. V poslední části 1. kapitoly jsme se věnovali finanční gramotnosti. Ve druhé kapitole jsme představili postoje obecně a postoje k penězům. Ve třetí kapitole jsme se teoreticky podívali na vztah dětí a peněz. Blíže jsme se věnovali představám dětí o penězích. Přiblížili jsme si názory odborníků, jak mluvit s dětmi o penězích. V další části jsme se zamysleli nad tématy dětí a práce, dětí a reklama a kapesným. V poslední kapitole teoretické části jsme zmapovali současné výzkumy na naše téma. Ve výzkumné části jsme popsali metodologický rámec práce a zaměřili se na testování hypotéz a výzkumných otázek z oblasti postojů k penězům, kapesnému a finanční gramotnosti dětí. Z výsledků výzkumu vyplynulo, že čeští rodiče si uvědomují, jak je důležité vzdělávání dětí v oblasti nakládání s penězi, ale i být dětem v tomto příkladem. Rodiče kladou důraz na edukaci dětí o hodnotě peněz, čímž chtějí zmírnit tlak okolí na prokonzumní chování. Rodiče souhlasí s přenosem odpovědnosti za hospodaření s kapesným na dítě ovšem společně s nastavením přísných pravidel. Rodiče nechtějí ztratit kontrolu na tím, co je za kapesné utráceno. Zároveň kladou důraz na důležitost pravidelné výplaty kapesného. Rodiče s nízkými příjmy považují za důležitou kontrolu vynakládání peněz. Z výsledků výzkumu lze usuzovat, že poskytování kapesného dětem nesouvisí s postojem k penězům v rodině. Výzkum ukázal, že čeští rodiče vědí o důležitosti vyplácet dětem kapesné a to pravidelně. Současně ví, že je nutné nastavit určitá pravidla. Všichni rodiče souhlasí s vedením dětí ke spoření a k brigádám. Výzkum ukázal, že víc než polovina rodičů si často dělá starosti se svým finančním hospodařením.

Výzkumy, které by mohly být návazně realizovány. Prozkoumat důkladně souvislosti dotazníků částí 1, 3 a 5 s demografickými údaji. Přidat dotazník Peníze ve Vašem dětství a rovněž zkoumat souvislosti postojů rodičů na základě své rodinné historie.

Seznam použité literatury a zdrojů

knihy

- Akerlof, G.A., Shiller, R.J., (2010). *Živočišné pudy. Jak lidská psychologie řídí ekonomiku a proč je podstatná pro celosvětový kapitalismus*. Praha: Dokořán a Argo.
- Baštecká, B. (2009). *Psychologická encyklopedie. Aplikovaná psychologie*. Praha: Portál.
- Bendová, K., Dolejš, M., Charvát, M., Kolařík, M., Pechová, O., Sobotková, I., ... Šucha, M. (2011). *Manuál pro psaní diplomových prací na katedře psychologie FF UP v Olomouci*. Olomouc: Univerzita Palackého.
- Bertl, I., (2012). *Kapitoly o finanční gramotnosti*. Praha: Triton.
- Buriánek, J., (2001). *Sociologie pro střední školy a vyšší odborné školy*. Praha: Fortuna.
- Cooke, R.A., (2006). *Finance pro nefinančníky*. Praha: Alfa Publishing s.r.o.
- De Singly, F., (1999). *Sociologie současné rodiny*. Praha: Portál.
- Dvořáková, Z. (2011). *Finanční vzdělávání pro střední školy*. Praha: C. H. Bech.
- Farková, M., (2009). *Dospělost a její variabilita*. Praha: Grada Publishing a.s.
- Ferjenčík, J. (2000). *Úvod do metodologie psychologického výzkumu*. Praha: Portál.
- Furnham, A., & Argyle, M. (1998). *The Psychology of Money*. London: Routledge.
- Hartl, P., & Hartlová, H. (2004). *Psychologický slovník*. Praha: Portál.
- Havlík, R., Kořa, J. (2011). *Sociologie výchovy a školy*. Praha: Portál.
- Hayesová, N. (1998). *Základy sociální psychologie*. Praha: Portál.
- Helus, Z. (2004). *Dítě v osobnostním pojetí: obrat k dítěti jako výzva a úkol pro učitele i rodiče*. Praha: Portál.
- Hesová, A., Zelendová, E., (2011). *Finanční gramotnost ve výuce*. Praha: Národní ústav pro vzdělávání.
- Hubinková, Z., (2008). *Psychologie a sociologie ekonomického chování*. Praha: Grada.
- Kantoříková, V. (2012). *Postoje k penězům u nezaměstnaných*. Nepublikovaná diplomová práce. Univerzita Palackého v Olomouci.

- Kociánová, H., (2012). *Finanční gramotnost v kostce*. Olomouc: Anag.
- Laniado, N. (2002). *Děti a peníze*. Praha: Portál.
- Lea, S. E. G., & Webley, P. (1994). *Psychologie ekonomického chování*. Praha: Grada Publishing.
- Linhart, J., Petrussek, M., Vodáková, A., Maříková, H. (1996). *Velký sociologický slovník*. Praha: Karolinum.
- Morawski, W., (2005). *Základy sociologie*. Praha: Slon.
- Možný, I., (1999). *Sociologie rodiny*. Praha: SLON.
- Nakonečný, M. (2003). *Úvod do psychologie*. Praha: Academia.
- Nakonečný, M. (2009). *Sociální psychologie*. Praha: Academia.
- Pekařová, L., (2006). *Jak žít a nezbláznit se*. Olomouc: Poznání.
- Petýrková, L., Chmelařová, P., (2011). *Základy finanční gramotnosti*. Praha: Generation Europe.
- Plháková, A. (2003). *Učebnice obecné psychologie*. Praha: Academia.
- Riegel, K. (2007). *Ekonomická psychologie*. Praha: Grada.
- Reiterová, E. (2009). *Základy statistiky pro studenty psychologie*. Olomouc: Univerzita Palackého.
- Reiterová, E. (2005). *Statistické hodnocení výzkumu pro studenty kombinovaného studia psychologie*. Olomouc: Univerzita Palackého. Riegel, K. (2007). *Ekonomická psychologie*. Praha: Grada.
- Řehan, V. (2007). *Sociální psychologie 2*. Olomouc: Univerzita Palackého.
- Sobotková, I., (2012). *Psychologie rodiny*. Praha: Portál.
- Šulová, L., (2010). *Raný psychický vývoj dítěte*. Praha: Karolinum.
- Šulová, L., Gillernová, I., (2008). *The Individual And The Process of Socialization In The Environment of Current Society*. Prague: Matfyzpress.
- Vágnerová, M. (2000). *Vývojová psychologie*. Praha: Portál.

Vágnerová, M. (2008). *Psychopatologie pro pomáhající profese* (4. vyd.). Praha: Portál.

Výrost, J., Slaměník, I. (2001). *Aplikovaná sociální psychologie II*. Praha: Grada.

Výrost, J., Slaměník, I. (2008). *Sociální psychologie*. Praha: Grada.

Časopisy a elektronické zdroje

Barnet-Verzat, Ch., Wolff, F.Ch. (2002). Motives for pocket money allowance and family incentives. *Journal of Economic Psychology*, 23, 339–366

Baštýřová, V. (2013). Den finanční gramotnosti: Devět z deseti Čechů se považuje za finančně zodpovědné. Získáno z <http://www.partners.cz/cs/media/tiskove-zpravy/den-financni-gramotnosti/den-financni-gramotnosti-devet-z-deseti-cechu-se-povazuje-za-financne-zodpovedne/>

Danes, S.M. (1994). Parental Perceptions of Children's Financial Socialization. *Financial Counseling and Planning*, 5, 127-149

Furnham, A. (2001). Parental attitudes to pocket money/ allowances for children. *Journal of Economic Psychology* 22 (2001). 397-442

Furnham, A., Kirkcaldy, B. (2000). Economic socialization: German parents' perceptions and implementation of allowances to educate children. *European Psychologist*, 5(3), 202-215.

Furnham, A. (1999). Economic socialization: A study of adults' perceptions and uses of allowances (pocket money) to educate children. *British Journal of Developmental Psychology*, 17 (4), 585-604

Furnham, A. (1996). Attitudinal correlates and demographic predictors of Mostary beliefs and behaviours. *Journal of Organizational Behaviour*, 17, 375 – 388.

Hanzlovský, M. (2010). Kapesné. Získáno z <http://www.celostnimedicina.cz/kapesne.html>

Kim, J., LaTaillade, J., Kim, H. (2011). Family Processes and Adolescents' Financial Behaviors. *J Fam Econ.*, 32, 668–679. doi:10.1007/s10834-011-9270-3

- Kučera, P. (2011). Dáváte dětem kapesné? Průzkum ukázal, kolik je běžné. Získáno z <http://zpravy.aktualne.cz/finance/davate-detem-kapesne-pruzkum-ukazal-kolik-je-bezne/r~i:article:718988/>
- Lemrová, S., Reiterová, E., Fatěnová, R., Lemr, K. & Tang, T. L. P. (2013). Money is power: Monetary Intelligence-Love of Money and Temptation of Materialism Among Czech Univerzity Studnets. *Journal of Business Ethics*, doi: 10.1007/s10551-013-1915-8
- Otto, A., Schots, P., Westerman, J., Webley, P. (2006). Children's use of saving strategies: An experimental approach. *Journal of Economic Psychology*, 27, 57–72
- Patterson, J.M. (2002a). Integrating family resilience and family stress theory. *Journal of Marriage and the Family*, 64, 349-360
- Preston, Ch. (2004). Children's advertising: the ethics of economic socialisation. *School of Business and Enterprise, Queen Margaret University College, Edinburgh, UK*, 28(4), 364-370
- Škaloudová, A. (2010). Získáno z http://kps.pedf.cuni.cz/skalouda/fa/exp_fak_analyza.htm
- Togunde, D., Carter, A. (2006). Socioeconomic causes of child. *Journal of Children & Poverty*, 12(1), 73-89. doi: 10.1080/10796120500502201
- Den finanční gramotnosti. (2013). Získáno z <http://www.denfinancnigramotnost.cz/pro-media/den-financni-gramotnosti:-devet-z-deseti-cechu-se-povazuje-za-financne-zodpovedne---228>
- Národní strategie finančního vzdělávání. (2010). Praha: Ministerstvo financí ČR. Získáno z: http://www.psfv.cz/assets/cs/media/PSFV_Narodni-strategie-financniho-vzdelavani.pdf.
- Shrnutí hlavních výstupů z měření finanční gramotnosti obyvatel ČR. (2010). Ministerstvo financí ČR. Získáno z http://www.mfcr.cz/assets/cs/media/Odborne-vyzkumy_2010-12_Shrnuti-hlavnich-vystupu-z-mereni-financni-gramotnosti-obyvatel-CR-temata-1-3.pdf.
- Slovník výrazů. Finanční gramotnost. (2008). Získáno z www.financnigramotnost.eu/stranka/clanky-a-informace/slovník-vyrazu/
- Family education. (2014). Získáno z <http://www.familyeducation.com/tv/tvsearch.php?fmt=global&keywords=teaching+children+about+money&GO>

Teaching Basic Money Concepts to Children. (2014). Získáno z <http://life.familyeducation.com/money-and-kids/personal-finance/34481.html>

Teaching Kids About Money. (2014). Získáno z <http://life.familyeducation.com/parenting/money-and-kids/45318.html>

15 Ways to Teach Kids About Money (2014). Získáno z <http://life.familyeducation.com/money-and-kids/parenting/36332.html>

Top 5 Money Concepts to Teach Your Kids. (2014). Získáno z <http://life.familyeducation.com/responsibilities/money-and-kids/36434.html>

Teach Kids to Save Money for the Wish List. (2014). Získáno z <http://life.familyeducation.com/money-and-kids/money-management/48120.html>

Teens and money. (2014). Získáno z <http://life.familyeducation.com/money-and-kids/teen/34462.html>

You and Your Money. (2014). Získáno z <http://life.familyeducation.com/money-and-kids/money-management/47959.html>

Money as you learn. (2014). Získáno z <http://moneyasyougrow.org/>

Seznam příloh:

Příloha č. 1: Zadání diplomové práce

Příloha č. 2: Abstrakt diplomové práce v českém a anglickém jazyce

Příloha č. 1: Zadání diplomové práce

Školní rok: 2011/2012

ZADÁNÍ DIPLOMOVÉ PRÁCE

Magisterské

Diplomant: Ing. Bc. ČERNÁ Irena

Vedoucí diplomové práce: PhDr. Soňa Lemrová, Ph.D.

Název tématu (česky): **Ekonomická socializace dětí**

Název tématu (anglicky): **Economic Socialization Of Children**

Výzkumná práce

Zásady pro vypracování

1. Východiska: Studium literatury zaměřené především na oblast ekonomické socializace dětí, se zaměřením, na postoje k penězům, kapesnému, finanční gramotnosti.
2. Vypracování výzkumného projektu: problémy, hypotézy.
3. Cíle práce: zjistit postoje se specifikací na postoje vůči penězům, kapesnému u dětí, ekvivalenci peněz a finanční gramotnosti u dětí. Zjistit rozdíly i souvislosti mezi postoji respondentů s vybranými demografickými údaji (např. věk, délka praxe, výše příjmu).
4. Metody: dotazník Teaching children about money.
5. Zkoumaný soubor: soubor cca 300 rodičů dětí navštěvující základní školu.
6. Statistika: popisná statistika, faktorová analýza, interpretace statistických metod.
7. Vlastní zpracování diplomové práce včetně diskuze, souhrnu a závěru.

Seznam odborné literatury:

Ferjenčík, J. (2000): Úvod do metodologie psychologického výzkumu. Praha: Portál.

Vágnerová, M. (2000): Vývojová psychologie. Praha: Portál

Riegel, K. (2007): Ekonomická psychologie. Praha: Grada

Charles, I.J. (2002): Introduction To Economic Growth, Second Edition. New York: Norton & Company, Inc.

Bas, J. (1996): Parent power: Raising Children In A Commercial World. London: Advertising Association

Estes, P. & Barocas, I. (1994): Kids, Money And Values: Creative Ways To Teach Your Kids About Money. Cincinnati: Betterway Books

Termín finalizace zadání diplomové práce ve STAGu: 30.11.2014

Příloha č. 2: Abstrakt diplomové práce v českém a anglickém jazyce

ABSTRAKT DIPLOMOVÉ PRÁCE

Název práce: Ekonomická socializace dětí

Autor práce: Ing. Bc. Irena Černá

Vedoucí práce: PhDr. Soňa Lemrová, Ph.D.

Počet stran a znaků: 162091

Počet příloh: 2

Počet titulů použité literatury: 68

Abstrakt:

Cílem této práce bylo popsat postoje rodičů k ekonomické socializaci dětí a s tím související postoje k penězům, kapesnému a finanční gramotnosti dětí. Východiskem byly teorie z ekonomické psychologie, které popisovaly pojmy socializace, ekonomická socializace, finanční gramotnost, postoje obecně, postoje k penězům, dále vztahy děti a peníze, děti a práce, děti a reklama. Významnou kapitolou jsou představy dětí o penězích a kapesné. K výzkumu jsme použili faktorovou analýzu, regresní analýzu kombinovanou s analýzou rozptylu, dvouvýběrový t-test, dvouvýběrový F-test pro rozptyl. Posuzovali jsme postoje rodičů k penězům, kapesnému a finanční gramotnosti v závislosti na demografických údajích. Výsledky jsou srovnatelné s předchozími zahraničními výzkumy na téma finanční socializace, neboli výuka dětí o penězích.

Klíčová slova: postoje, děti, peníze, kapesné, socializace, ekonomická socializace, finanční gramotnost.

ABSTRACT OF THESIS

Title: Economic socialization of children

Author: Ing. Bc. Irena Černá

Supervisor: PhDr. Soňa Lemrová, Ph.D.

Number of pages and characters: 162091

Number of appendices: 2

Number of references: 68

Abstract:

The aim of this thesis was to describe the attitudes of parents to the economic socialization of children and related attitudes towards money, pocket money and financial literacy of children. The starting point has been the theory of economic psychology, which describe the concepts of socialization, economic socialization, financial literacy, attitudes in general, attitudes towards money, on the relations of the children and money, children and work, children and advertising. An important chapter are the ideas of children about money and spending money. For the research we used factor analysis, regression analysis combined with analysis of variance, twosample t-test, twosample F-test for variance. We evaluated the attitudes of parents to the money, pocket money and financial literacy depending on the demographic data. The results are comparable with previous international research on the topic of financial socialization, or teaching children about money.

Key words: Attitudes, children, money, pocket money, socialization, economic socialization, financial literacy.