

---

# Dluhy Nezáleží na vzdělání, inteligenci ani na příjmech

---

## Dluhy Nezáleží na vzdělání, inteligenci ani na příjmech

Jak se na půjčování peněz dívá psycholog? „Půjčka, úvěr, leasing nebo hypotéka nejsou nic špatného. Jsou to velmi užitečné finanční nástroje,“ říká ředitel Psychologického ústavu v Praze Karel Riegel. „Musí se však umět s nimi zacházet.“

\* Proč lidé tak snadno podléhají reklamě a zadlužují se stále více?

Bohužel, psychika nás v tomto případě nechrání, spíše naopak. Náš způsob myšlení je archaický, stavěný na boj o přežití. Dost dobře nemůžeme nereagovat na signály o hojnosti „potravy“. A reklama, která má za úkol nejen informovat, ale také prodat dané zboží, mnohdy vysílá klamně signály takové hojnosti. A protože peníze jsou velmi abstraktní a atraktivní zboží, jsme zde neobyčejně zranitelní. Je mnohem snadnější si určitý obnos půjčit než tentýž obnos vrátit. Psycholog profesor Kahneman dostal Nobelovu cenu za ekonomii za svou teorii výhledu, která říká asi toto: Když získám (půjčím si) jeden tisíc korun, pocítím radost dejme tomu o velikosti 10. Když stejný jeden tisíc ztratím (a tak chápe vrácení peněz nezralá osobnost), cítím smutek ne o velikosti 10, ale třeba 13. Prostě jsme tak nastaveni. S inteligencí a vzděláním tedy zadlužení příliš nesouvisí.

\* Co mají dělat lidé, kteří si přejí se z dluhů dostat?

Nepropadat panice, jsou horší věci než dluhy. Hlavně by měli omezit své výdaje a pokud možno zvýšit příjmy. V žádném případě by si neměli půjčovat na pokrytí stávajících dluhů. Dobré je také vyhnout se hypermarketům a nakupovat v malých, stísněných obchůdkách, kde je to nepříjemné. Také by se měli naučit kupovat jen to, co mají napsané na seznamu jako nezbytné. No a hlavně platit jen hotově, nepoužívat ani platební, natož kreditní kartu.

\* Je pro ně cestou sjednocení více půjček do jedné?

Určitě je výhodnější koncentrovat se na jeden problém, než muset myslet na více závazků. Ono to sice taky něco stojí, ale určitý pozitivní efekt je pravděpodobný. Velmi důležité je s věřitelem komunikovat, uznat svůj závazek a přesvědčit ho, že chci splácet. A to je daleko snazší, když je věřitel jeden, než když je jich více. Velmi špatná je strategie „mrtvého brouka“, to je jistá cesta k exekuci.

\* Říká se, že je u nás velmi malá finanční vzdělanost. Jak se mají mladí naučit zacházet s penězi?

Začít by měli rodiče už u velmi malých dětí. Dobře řízené kapesné je ideálním nástrojem, jak děti nenásilně začlenit do světa peněz. Pokud mu budou rozumět, je méně pravděpodobné, že se později v životě spálí. Dospělí najdou vše potřebné na internetu. Například Irové na to mají stránku s názvem Jsou to tvé peníze!

\* Jak se díváte na touhu po něčem, co má například souseď? Chci to mít také, i když na to nemám peníze.

Je to lidsky pochopitelné. Síla příkladů je obrovská, i těch negativních. Ale přece jen, když souseď skočí z mostu, taky jej nebudu hned napodobovat. Měl bych se mu vyrovnat i v příjmech. Nezávidět. Ale ony jsou i objektivní potřeby. Tvrzení – přece nebudu se dvěma dětmi prát na valše, když stačí jeden podpis a mám automatickou pračku – je za předpokladu, že to bezpečně splatím, rozumné. Pokud si půjčím na dovolenou a na luxusní dary pod stromeček, ale na splátky nemám, budu se asi divit.