



Munich Personal RePEc Archive

Individual differences as determinants of money attitudes

Gasiorowska, Agata

Uniwersytet Wrocławski, Wydział Nauk Historycznych i Pedagogicznych, Instytut Psychologii

December 2008

Online at <https://mpra.ub.uni-muenchen.de/42684/>
MPRA Paper No. 42684, posted 17 Nov 2012 11:02 UTC

**Uniwersytet Wrocławski
Wydział Nauk Historycznych i Pedagogicznych
Instytut Psychologii**

**Różnice indywidualne
jako determinanty
postaw wobec pieniędzy**

Agata Gąsiorowska

Rozprawa doktorska
napisana pod kierunkiem
prof. dr hab. Czesława S. Nosala

Wrocław 2008

Od Autorki

Prezentowana tutaj praca jest wynikiem moich kilkuletnich badań nad postawami wobec pieniędzy. Zainteresowania te wyrosły z moich wcześniejszych badań nad problematyką zachowań konsumenckich, do których zainspirował mnie jeszcze podczas studiów magisterskich profesor Czesław Nosal. Stawiane przez Niego ważne pytania merytoryczne działały stymulująco na mój rozwój naukowy. Po kilku latach moje zainteresowania psychologią ekonomiczną są coraz bardziej żywe, wzrasta też liczba nurtujących mnie pytań.

Pragnę wyrazić Panu Profesorowi głęboką wdzięczność za okazywaną mi życzliwość i pomoc, za wsparcie nie tylko merytoryczne, ale także duchowe.

W trakcie badań i na etapie przygotowywania rozprawy wielu cennych uwag i sugestii udzielili mi Koledzy z Zakładu Psychologii Zarządzania. Szczególne podziękowania kieruję pod adresem doktor Beaty Bajcar, doktor Anny Borkowskiej i doktor Agnieszki Czerw.

Chciałabym także podziękować za wyrozumiałość Sebastianowi, który wraz ze mną znosi trudy mojej pracy.

Spis treści

Wstęp	5
Rozdział 1. Pieniądz jako konstrukt ekonomiczny i behawioralny	10
1.1. Pieniądz z perspektywy nauk ekonomicznych	13
1.1.1. Funkcje pieniądza	13
1.1.2. Rodzaje pieniądza	18
1.2. Pieniądze z perspektywy behawioralnej	24
1.2.1. Istota i znaczenie pieniądza – behawioralne aspekty perspektywy ekonomicznej	24
1.2.2. Pieniądze w antropologii	26
1.2.3. Pieniądze w socjologii	29
1.2.4. Psychoanalityczna i kliniczna psychologia pieniędzy	32
1.2.5. Behawiorystyczna psychologia pieniędzy	35
1.2.6. Pieniądze w psychologii rozwojowej	36
1.2.7. Pieniądze jako obiekty ze sfery sacrum i profanum	37
1.2.8. Pieniądze jako narzędzie i jako narkotyki	39
1.3. Podsumowanie	41
Rozdział 2. Postawy wobec pieniędzy	43
2.1. Pojęcie postaw wobec pieniędzy	43
2.2. Definicja postaw wobec pieniędzy	45
2.3. Struktura postaw wobec pieniędzy w świetle dotychczasowych badań	48
2.3.1. Skala postaw wobec pieniędzy MAS Yamauchi i Templera	49
2.3.2. Skala Przekonań i Zachowań Pieniężnych MBBS Furnhama (1984)	53
2.3.3. Skala Etyki Pieniądza MES Tanga (1992) i jej późniejsze modyfikacje	55
2.3.4. Skala <i>Ja i pieniądze</i> Wąsowicz-Kiryło (2008)	59
2.3.5. Inne badania nad strukturą wymiarów postaw wobec pieniędzy	60
2.4. Typy i profile postaw wobec pieniędzy	62
2.4.1. Typologia Goldmana i Lewisa	63
2.4.2. Typologia Formana	64
2.4.3. Typologia Doyle'a	66
2.4.4. Profile postaw wobec pieniędzy - badania Tanga i jego współpracowników	69

Rozdział 3. Determinanty postaw wobec pieniędzy	72
3.1. Zmienne demograficzno-ekonomiczne jako determinanty postaw wobec pieniędzy	73
3.1.1. Płeć	73
3.1.2. Wiek	75
3.1.3. Dochód	76
3.1.4. Wykształcenie	78
3.1.5. Podsumowanie	78
3.2. Różnice indywidualne jako determinanty postaw wobec pieniędzy	79
3.2.1. Cechy temperamentu	80
3.2.2. Cechy osobowości	83
3.2.3. Cechy funkcjonowania poznawczego	86
3.2.4. Orientacja temporalna	90
3.3. Procesy pierwotnej i wtórnej socjalizacji ekonomicznej	95
Rozdział 4. Struktura wymiarów postaw wobec pieniędzy	99
4.1. Konstrukcja skali postaw wobec pieniędzy	99
4.1.1. Założenia wstępne dla prac nad metodą	99
4.1.2. Generowanie pozycji skali	101
4.1.3. Eksploracyjna analiza czynnikowa	101
4.1.4. Konfirmacyjna analiza czynnikowa – etap pierwszy	103
4.1.5. Konfirmacyjna analiza czynnikowa – etap drugi	107
4.2. Interpretacja znaczeniowa czynników wchodzących w skład skali	109
4.3. Charakterystyki psychometryczne skali postaw wobec pieniędzy	112
4.3.1. Statystyki opisowe dla wymiarów skali SPP	112
4.3.2. Różnice między kobietami i mężczyznami	113
4.4. Rzetelność skali SPP	114
4.5. Trafność wewnętrzną skali SPP	116
4.6. Trafność teoretyczna skali SPP	119
4.6.1. Korelacje z ze skalą MAS Yamauchi i Templera (1982)	120
4.6.2. Korelacje z ze skalą Ja i Pieniądze	122
4.6.3. Korelacje ze skalą materializmu Richins i Dawsona (1992)	125
4.6.4. Korelacje ze skalą Stosunku do Dóbr Materialnych (Górnik-Durose, 2002)	127
4.7. Profile postaw wobec pieniędzy	130
4.8. Zmienne demograficzne i socjoekonomiczne a postawy wobec pieniędzy	134

Rozdział 5. Różnice indywidualne jako determinanty postaw wobec pieniędzy	150
5.1. Badanie 1. Wymiary temperamentu a postawy wobec pieniędzy.....	152
5.1.1. Hipotezy badawcze i metoda badania	152
5.1.2. Wstępne wyniki	154
5.1.3. Zależności pomiędzy cechami temperamentu i wymiarami postaw wobec pieniędzy - model ścieżkowy.....	155
5.1.4. Profile postaw wobec pieniędzy a cechy temperamentu	160
5.2. Badanie 2. Cechy osobowości a postawy wobec pieniędzy.....	167
5.2.1. Hipotezy badawcze i metoda badania	167
5.2.2. Wstępne wyniki	169
5.2.3. Zależności pomiędzy cechami osobowości i wymiarami postaw wobec pieniędzy – model ścieżkowy.....	170
5.2.4. Profile postaw wobec pieniędzy a cechy osobowości.....	176
5.3. Badanie 3. Orientacja temporalna a postawy wobec pieniędzy.....	183
5.3.1. Hipotezy badawcze i procedura badania.....	183
5.3.2. Wstępne wyniki	186
5.3.3. Zależności pomiędzy orientacją temporalną i wymiarami postaw wobec pieniędzy – model ścieżkowy.....	187
5.3.4. Profile postaw wobec pieniędzy a orientacja temporalna.....	195
Rozdział 6. Wnioski i dyskusja wyników.....	203
6.1. Struktura postaw wobec pieniędzy	203
6.2. Determinanty postaw wobec pieniędzy	203
6.2.1. Zmienne demograficzne i socjoekonomiczne.....	203
6.2.2. Różnice indywidualne a postawy wobec pieniędzy.....	207
6.3. Profile postaw wobec pieniędzy	211
6.3.1. Niespokojni wielbiciele pieniędzy	213
6.3.2. Osoby negujące znaczenie pieniędzy	214
6.3.3. Refleksyjni zarządcy pieniędzy.....	216
6.3.4. Niezaangażowani hedoniści	217
6.4. Ograniczenia prowadzonych badań i ich dalsze kierunki	218
6.5. Dalsze kierunki badań.....	220
Bibliografia	223
Spis tabel.....	238
Spis rysunków.....	241

Załączniki	242
Załącznik 1. Wstępna lista pozycji skali SPP	243
Załącznik 2. Wykres osypiska dla eksploracyjnej analizy czynnikowej.....	246
Załącznik 3. Wyniki eksploracyjnej analizy czynnikowej	247
Załącznik 4. Wyniki analiz homogeniczności i testów post-hoc dla badania 1, 2 i 3	250

Wstęp

Pieniądze stanowią jeden z najbardziej chyba wieloznacznych obiektów, z jakimi możemy się spotkać. Z jednej strony są dobrze znane i na wiele sposobów bliskie ludziom, z drugiej jednak strony, trudno je dokładnie zdefiniować, wywołują one skrajne emocje, od miłości do nienawiści, często też traktuje się je jako *tabu*, coś o czym nie należy głośno mówić. Pieniądze we współczesnym świecie spełniają nie tylko funkcję środka wymiany, jak zakładają to ekonomiści, dla wielu ludzi bowiem ich wartość psychologiczna czy emocjonalna znacznie przekracza wartość ekonomiczną. Ludzie przypisują pieniądзом moc zdobywania akceptacji społecznej, prestiżu, bezpieczeństwa, wolności, miłości czy satysfakcji osobistej (Hanley, Wilhelm, 1992), pieniądze mają więc dla nich wymiar symboliczny i społeczny, wpływając na ludzką motywację, dobrostan i stosunki z innymi ludźmi (Lau, 1998). Pieniądze nie są konstruktem uniwersalnym i jednorodnym, jak zakładają to ekonomiści i klasycy socjologowie, ale posiadają wiele znaczeń i odmiennie postrzeganych rodzajów czy form, co akcentuje się w ramach podejścia behawioralnego. Co więcej, ludzie mają złożone postawy wobec pieniędzy i różne sposoby zajmowania się nimi, jedni nimi rozsądnie zarządzają, inni spontanicznie wydają, i osiągają za pomocą pieniędzy znacznie bardziej złożone cele niż tylko dokonanie zakupu, jak na przykład osiągnięcie odpowiedniego statusu społecznego czy zapewnienie sobie poczucia bezpieczeństwa (Wąsowicz-Kiryło, 2001).

Jak piszą Furnham i Argyle (1998, s. 3), z ekonomicznego punktu widzenia, różnice indywidualne, między innymi w zakresie postaw wobec pieniędzy, stanowią „wariancję błędu”, natomiast w psychologii ekonomicznej traktowane są one jako istotne zmienne wpływające na ludzkie zachowania, w tym także zachowania ekonomiczne. Postawy wobec pieniędzy wpływają na wszystkie aspekty ludzkiego życia, nie tylko na te, które są związane z ich wydawaniem, czyli zakupami, ale także na np. stosunek do pracy, ideologię polityczną, działalność charytatywną czy postawy wobec środowiska (Roberts, Sepulveda, 1999a).

Jakkolwiek pieniądze odgrywają centralną rolę w życiu wielu osób, wiedza o czynnikach kształtujących postawy wobec nich jest niewielka. W badaniach

dotyczących postaw wobec pieniędzy z reguły uznaje się, że symboliczne znaczenie pieniądza i postawy wobec niego kształtowane są w szczególności przez podłoże kulturowe, ale także poprzez dochody rodziców, wykształcenia, przynależność do klasy społecznej, sposób wychowania, oraz czynniki drugorzędne, jak oddziaływanie mass mediów. Tym samym, zakłada się, że postawy wobec pieniędzy kształtują się najprawdopodobniej we wczesnym dzieciństwie i pozostają w zasadzie niezmiennie poprzez całe życie, lub też, że są skutkiem skumulowanych doświadczeń życiowych (np. Roberts, Sepulveda, 1999a; Lau, 1998; Furnham, Argyle, 1998; Lim, Teo, Loo, 2003, Wernimont, Fitzpatrick, 1972). Podejście takie wydaje się o tyle zaskakujące, że liczne prace wskazuje na genetyczne i neurofizjologiczne podłoże wielu postaw, np. politycznych czy religijnych. Furnham i Argyle (1998, s.29) postulują także, różnice indywidualne i cechy osobowości odgrywają kluczową rolę w badaniach nad postawami i zachowaniami finansowymi. W tym kontekście, zdumiewające jest to, jak niewiele badań faktycznie odnosi postawy wobec pieniędzy do cech indywidualnych, o których wiadomo, że są przynajmniej po części determinowane biologicznie czy neurofizjologicznie, a które można mierzyć tradycyjnymi metodami kwestionariuszowymi, w paradygmacie psychometrycznym.

Druga poważna wątpliwość, jaka rodzi się po lekturze publikacji dotyczących postaw wobec pieniędzy, dotyczy sprowadzania pojęcia postawy tylko do poszczególnych wymiarów tejże. Normą w badaniach nad postawami wobec pieniędzy jest używanie wielowymiarowych skal, i posługiwanie się wynikami poszczególnych wymiarów tak, jakby tworzyły one niezależne od siebie konstrukty, które można rozpatrywane oddzielnie. Podejście takie wydaje się o tyle nieprawidłowe, że każda postawa, a więc także postawa wobec pieniędzy, musi być rozpatrywana w kontekście wszystkich jej komponentów czy też wymiarów. Zupełnie inne zachowania będą bowiem charakteryzowały człowieka, który np. uważa pieniądze za symbol władzy i statusu społecznego w zależności od tego, czy potrafi on sprawować kontrolę nad swoimi finansami, czy też ma z tym problemy. Z tego powodu, bardziej odpowiednie wydaje się podejście oparte na typach rozpiętych na wymiarach, czy też po prostu podejście profilowe do postaw wobec pieniędzy. Niestety, prac w takim paradygmacie jest naprawdę niewiele, a jeszcze mniej jest wyników badań, które pokazują różnice między poszczególnymi profilami postaw wobec pieniędzy w odniesieniu do zmiennych psychologicznych.

Ze względu na przedstawione luki w wiedzy, celem niniejszej pracy jest analiza postaw wobec pieniędzy z perspektywy psychologicznej, zarówno w kontekście ich wymiarów, jak i struktury profilowej, oraz wskazanie ich osobowościowych, temperamentalnych i temporalnych determinant. Aby zrealizować ten cel, w pierwszej kolejności dokonałam przeglądu literatury na temat pieniędzy, który zawarłam w rozdziale pierwszym. Obejmuje on zarówno klasyczne, ekonomiczne podejście do pieniędzy, definiujące je poprzez spełniane funkcje, jak i spojrzenie na pieniądze w ramach dziedzin nauki o charakterze behawioralnym, skupiających się na człowieku i jego zachowaniu. W tej części przedstawiam spojrzenie na pieniądze z perspektywy ekonomii behawioralnej, antropologii, socjologii klasycznej i współczesnej, oraz różnych dziedzin psychologii, w tym psychoanalizy i psychologii klinicznej psychologii behawioralnej oraz rozwojowej. Referuję także dwie bardzo interesujące psychologiczne teorie pieniędzy, obie oparte na idei dychotomicznego ich zróżnicowania, a mianowicie teorię narzędzia i narkotyku Lea i Webley'a (2005) i teorię sacrum i profanum Belka i Wallendorf (1990). Chcę także zaznaczyć, że w części opisującej instrumentalne rozumienie pieniądza celowo używam liczby pojedynczej, aby podkreślić jego jednorodność, jednolitość, uniwersalność i zamienność, postulowane w klasycznej ekonomii i socjologii, w pozostałych częściach natomiast posługuję się liczbą mnogą, mówiąc o pieniądzach, i podkreślając w ten sposób wielość znaczeń, form, źródeł pochodzenia i sposobów wykorzystania tego zasobu. W części tej celowo nie zamieściłam badań w zakresie psychologii pieniądza na gruncie psychologii poznawczej, ponieważ odwołują się one raczej do subiektywnej użyteczności pieniędzy i wartościowania zysków i strat w kontekście teorii perspektywy, co nie jest przedmiotem niniejszej pracy.

Drugi rozdział pracy dotyczy postaw wobec pieniędzy, ich rozumienia, definiowania, a przede wszystkim – pomiaru. W rozdziale tym formułuję definicję postaw wobec pieniędzy, którą wykorzystuję później jako podstawę do konstrukcji własnej skali pomiarowej, przedstawiam także najbardziej znane anglojęzyczne skale do pomiaru postaw wobec pieniędzy, w tym *Money Attitudes Scale* Yamauchi i Templera (1982), *Money Ethic Scale* Tanga (1992) i *Money Beliefs and Behavior Scale* Furnhama (1984), oraz skalę *Ja i pieniądze* Grażyny Wąsowicz-Kiryło (2008). Ostatnia z wymienionych skal skonstruowana została w latach 2003-2004 na Uniwersytecie Warszawskim, a więc równoległe z moimi pracami nad konstrukcją skali do pomiaru

postaw wobec pieniędzy, jednak tworzenie obu skal odbywało się zupełnie niezależnie. Autorka skali *Ja i pieniądze* nazywa swoje podejście do postaw wobec pieniędzy *modelem warszawskim*, natomiast moje podejście – *modelem wrocławskim* (Wąsowicz-Kiryło, 2008), i określenia te stosowane są także w niniejszej pracy. Rozdział drugi kończy się krytyką podejścia opartego o wymiary postaw wobec pieniędzy, i przeglądem dostępnych typologii tychże postaw.

Przedmiotem trzeciego rozdziału jest analiza istniejących danych na temat czynników determinujących postawy wobec pieniędzy, w tym zmiennych demograficznych i socjoekonomicznych, takie jak wiek, płeć, uzyskiwany dochód czy wykształcenie, oraz różnic indywidualne w rozumieniu psychologicznym, takich jak cechy osobowości, temperamentu, funkcjonowanie poznawcze czy orientacja temporalna. W dotychczasowych badaniach nad postawami wobec pieniędzy poszukiwano ich korelatów opierając się na paradygmacie cech, i w taki sposób są one opisywane w niniejszym rozdziale. Ostatni paragraf rozdziału trzeciego dotyczy procesów socjalizacji ekonomicznej, za pomocą których nabywamy wiedzę na temat świata ekonomicznego, i które mogą także wpływać na kształtowanie się postaw wobec pieniędzy.

Czwarty i piąty rozdział niniejszej pracy zawierają wyniki prowadzonych przeze mnie badań postaw wobec pieniędzy. Rozdział czwarty ma charakter psychometryczny, przedstawiam w nim przede wszystkim procedurę konstrukcji skali postaw wobec pieniędzy, wyniki eksploracyjnej i konfirmacyjnych analiz czynnikowych, dane na temat rzetelności, trafności wewnętrznej i trafności teoretycznej przygotowywanego narzędzia, oraz demograficzne korelaty wymiarów analizowanych postaw. Kontekst psychometryczny jest dla mnie o tyle istotny, że bez dobrze przygotowanego i zwalidowanego narzędzia pomiarowego trudno jest mówić o wiarygodnych wynikach dalszych badań. W rozdziale tym zaprezentowałam także wyniki analizy profilowej, która pozwoliła mi na wyróżnienie czterech charakterystycznych typów postaw wobec pieniędzy, oraz informacje o różnicach pomiędzy tymi profilami pod względem wieku, płci, dochodu i sytuacji zawodowej.

W piątym rozdziale mojej pracy zawarłam analizy dotyczące postaw wobec pieniędzy w kontekście różnic indywidualnych w zakresie temperamentu, osobowości i orientacji temporalnej. Rozdział ten jest podzielony na trzy części, a struktura każdej części jest taka sama, ponieważ dane z każdego badania analizowałam w dokładnie ten

sam sposób. W pierwszej kolejności, na podstawie analizy korelacji pomiędzy zmiennymi niezależnymi a wymiarami postaw wobec pieniędzy konstruowałam model ścieżkowy opisujący kierunkowe zależności pomiędzy zmiennymi. Następnie, w oparciu o efekty łączne wpływu szacowałam zakres determinacji wymiarów postaw wobec pieniędzy przez zmienne temperamentalne, osobowościowe i temporalne. Ostatnim krokiem była analiza profilowa, za pomocą której identyfikowałam struktury temperamentu, osobowości i orientacji temporalnej, charakterystyczne dla czterech typów postaw wobec pieniędzy.

W rozdziale szóstym prezentuję wnioski z przeprowadzonych przeze mnie analiz oraz dyskusję wyników. Uwzględniam także ograniczenia co do interpretacji i uogólnień rezultatów badań, oraz wskazuję dalsze kierunki badań, zarówno nad determinantami postaw wobec pieniędzy, jak i ich behawioralnymi konsekwencjami.

Rozdział 1.

Pieniądz jako konstrukt ekonomiczny i behawioralny

Pojęcie pieniądza jest tak mocno wpisane w nasze codzienne funkcjonowanie, że rzadko kiedy zastanawiamy się, czym jest on naprawdę, skąd się wziął, i co dla nas oznacza, i najprawdopodobniej dlatego jest nam jednoznacznie je zdefiniować. Niekiedy postuluje się, że należy ono do kategorii pojęć naturalnych, takich jak np. inteligencja (por. Kozak, 2004). Najprościej można by przyjąć za Galbraithem (1982, s.27), że „(...) *pieniądz jest tylko tym, za co [czytelnik niniejszej pracy] go dotychczas uważał, mianowicie tym, co zwykle daje lub otrzymuje przy kupnie lub sprzedaży towarów, usług czy czegokolwiek innego*”. Zgodnie z podejściem Friedmana (1994) z kolei, ludzie postrzegają pieniądz w kategoriach transakcyjnych lub w kategoriach aktywów (majątku). To pierwsze znaczenie równa pieniądz z dochodem czy przychodem uzyskiwanym przez człowieka, i odnosi się do pewnego mniej czy bardziej regularnego strumienia zasobów w jednostce czasu (Mishkin, 2002). Drugie rozumienie słowa pieniądz odnosi się do posiadanych pieniędzy, decydujących o naszym bogactwie. W tym sensie jako pieniądz rozumiemy bardzo często nie tylko gotówkę czy wkłady bankowe, ale także np. obligacje, akcje, dzieła sztuki, nieruchomości. Ktoś, o kim mówimy, że ma pieniądze, niekoniecznie musi je posiadać w sensie dosłownym – często mamy na myśli po prostu, że posiada on majątek. Friedman (1994) wskazuje, że ten pierwszy sposób rozumienia pieniądza można odnieść do dobra będącego wynikiem rachunku zysków i strat, natomiast drugi – do dobra będącego wynikiem zestawienia bilansu. Pieniądz w takim rozumieniu jest więc tym, co mamy, tym, co dostajemy za naszą pracę, i czym płacimy za dobra i usługi.

Najczęściej próby analiz pojęcia pieniądza i związanych z nim procesów podejmuje się w naukach ekonomicznych, jednak także pojawiają się one na gruncie nauk behawioralnych, takich jak antropologia, socjologia i psychologia. Różnice między tymi podejściami wynikają moim zdaniem przede wszystkim z tego, gdzie dana nauka upatruje źródeł pochodzenia pieniądza (por. Schaal, 1996, s.15). W naukach

ekonomicznych dominuje tak zwana hipoteza ekonomiczna, która mówi, że pojawienie się pieniądza wiąże się z wymianą, stanowiącą siłę napędową nie tylko gospodarki, ale i całych cywilizacji. Wymiana ekonomiczna jest o tyle konieczna, że ludzie są różni, a bogactwa naturalne nie występują równomiernie, i gdyby ludzie nie mogli prowadzić wymiany, większość umarłaby z głodu, a pozostali z trudem utrzymywali się przy życiu (Rothbart, 2004). Trzeba przy tym pamiętać, że barter, czyli system oparty na wymianie bezpośredniej, jest systemem dość wymagającym i skomplikowanym: przy każdej transakcji musi zaistnieć podwójna zbieżność oczekiwań, to znaczy obie strony muszą mieć dobra, którymi zainteresowana jest druga strona, i dla każdej wymiany musi być ustalony osobno jej kurs, czyli cena jednego produktu wyrażona w drugim, co staje się utrudnione szczególnie przy większej liczbie uczestników i produktów do wymiany (Grabowski, 1976). Trudność ta została przezwyciężona, gdy jeden z towarów zyskał funkcję szczególną i stał się „ogólnym ekwiwalentem” (Grabowski, 1976), czyli pierwotnym pieniądzem. Rozumienie pieniądza z tej perspektywy zostało opisane w paragrafie 1.1 w dalszej części niniejszego rozdziału.

Druga hipoteza powstania pieniądza, nazywana antropologiczną, ma swe dwie odmiany – religijną i społeczną (Schaal, 1996; Wąsowicz-Kiryło, 2008; Kozak, 2004; Bloom, 1995). Zgodnie z podejściem religijnym, źródło pieniądza należy szukać w funkcjonowaniu wczesnych kultur rolniczych. Leży ono w posążkach i symbolach, które stanowiły ofiarę dla bogów w celu przebłagania ich i zapewnienia sobie przychylności sił natury, pogody, czy urodzaju. Stąd właśnie figurki takie miały czerpać swą wewnętrzną wartość, za pomocą której łatwiej było ustalać wartości innych dóbr (Schaal, 1996). Einzig (za: Bloom, 1995) uważał, że argumentem za religijnym pochodzeniem pieniądza jest m.in. fakt, że w wielu prymitywnych społeczeństwach pojawienie się pieniądza przypisywane jest działaniu sił nadprzyrodzonych, a także to, że w innych społecznościach ludzie wytwarzający pieniądze muszą przestrzegać pewnych rytuałów czy zasad religijnych. Kolejnym argumentem może być przypisywanie właściwości magicznych tym przedmiotom, którym przypisuje się funkcję monetarną, blisko powiązane z używaniem ich do takich celów, jak np. obrzędy pogrzebowe, kary za łamanie przepisów plemiennych czy opłaty za odprawianie ceremonii religijnych. Podsumowując, religijny rodowód pieniądza można sprowadzić do stwierdzenia, że pieniądz pojawił się w celu ułatwienia człowiekowi relacji z tym, co

święte i duchowe, i nie służy jedynie porozumiewaniu się z drugim człowiekiem, ale także do komunikacji z bogami (Bloom, 1995).

Inni badacze upatrują przyczyn powstania pieniądza nie w celach gospodarczych czy religijnych, ale wyłącznie w celach społecznych. Według Schaala (1996), społeczne źródła pieniądza łączą się ze stosunkami międzyludzkimi i z ludzkimi potrzebami związanymi z gromadzeniem, zbieraniem, posiadaniem i okazywaniem dóbr. Z tego właśnie powodu, ozdoby z metali szlachetnych, muszle, paciorki czy zęby zwierząt nabrały charakteru pieniądza, który można nazwać „pieniądem ozdobnym”, „prestizowym” czy też „ostentacyjnym” (Schaal, 1996; Bloom, 1995). W wielu kulturach jednak w roli miernika wartości występowały rzeczy, które same w sobie nie miały wyjątkowej wartości (por. Tyszka, Zaleśkiewicz, 2004; Furnham, Argyle, 1998, Schaal, 1996), co obala tezę o gromadzeniu bogactwa jako przyczynie powstania pieniądza.

Drugim sposobem rozumienia społecznego pochodzenia pieniądza jest teza formułowana przez Blooma (1995), zgodnie z którą pieniądz pojawił się jako skutek używania pewnych przedmiotów jako prezentów dla zaakcentowania wagi danej sytuacji. Dawanie czy wymiana podarunków zawsze jest znaczącą transakcją społeczną, ponieważ znamionuje je budowanie relacji i solidarności; osoba obdarowywana zdaje sobie sprawę ze znaczącej wagi podarunku, który wyraża serdeczność, życzliwość, pamięć i szacunek. Zgodnie z tą koncepcją, przedmioty, które standardowo używane były jako podarunki w ważnych sytuacjach, w późniejszym okresie musiały zacząć funkcjonować jako pieniądze.

Przyjęcie perspektywy antropologicznej w odniesieniu do pochodzenia pieniądza powoduje, że na pierwszym miejscu stawia się jego znaczenie symboliczne czy społeczne, a nie tylko wartość użytkową i funkcje ekonomiczne. Mówienie o pieniądzach jako o ekwiwalencie fekaliiów (Doyle, 1999; Adamus-Ligorowska, Pelczarska-Harat, 1994), narzędziu komunikacji (Bloom, 1995), zjawisku społecznym (Simmel, 1900/1997), narkotyku (Lea, Webley), obiekcie ze sfery sacrum i profanum (Belk, Wallendorf, 1990) i na wiele jeszcze innych sposobów obecnych w antropologii, socjologii i psychologii zdecydowanie wykracza poza rozumienie prowadzące pieniądz funkcji spełnianych w procesie wymiany ekonomicznej. Behawioralne podejście do analiz pieniędzy, skupiające się na jego odbiorze przez ludzi i zachowaniach z nimi związanych zostało opisane w paragrafie 1.2 niniejszego rozdziału.

1.1. Pieniądz z perspektywy nauk ekonomicznych

Definicje pojęcia pieniądza, jakie można znaleźć w dziedzinach ekonomicznych, najczęściej odwołują się do funkcji, które ma on spełniać, a nie do jego formy. Wilczyński (2002, s.212) mówi na przykład, że „*pieniądem jest wszystko, co spełnia funkcje pieniądza*”, podobnie Mansfield (2002, s. 213) wskazuje, że „*pieniądem jest to, co funkcjonuje jako pieniądz*”. Nieistotne jest więc, czy posługujemy się pieniądzem w formie banknotów, monet czy kart płatniczych, ważne jest, czy mamy możliwość płacenia daną formą, a więc regulowania swoich zobowiązań i przyjmowania należności. Pieniądem może być wszystko, co jest powszechnie akceptowane jako zapłata za dobra i usługi, i jako środek spłaty długu (Gruszecki, 2004, s. 70; Gruszecki, 2003, s.12; Mishkin, 2002, s. 85).

Zgodnie z definicją Begg, Fischera i Dornbucha (2003, s. 94) „*pieniądz to pewien powszechnie akceptowany towar, za pomocą którego dokonujemy płatności za dostarczone dobra lub wywiązujemy się ze zobowiązań (np. spłata długu). Inaczej mówiąc, jest to środek wymiany*”. Podobnie, poprzez odwołanie się do funkcji pieniądza, definiują go inni ekonomiści (por. Cywiński, 1992, s.153; Mansfield, 2002, s.213; Zalega, 2001, s. 134-135). W takim razie, niezbędne jest przedstawienie tutaj podstawowych funkcji, jakie ma spełniać pieniądz.

Ekonomiści zgadzają się, że funkcja transakcyjna, tezauryzacyjna i obrachunkowa stanowią podstawowe funkcje pieniędzy, nie ma jednak zgody co do tego, która z tych funkcji jest pierwotna, a które są względem niej pochodne. Grabowski (1976) na przykład uważa, że funkcja tezauryzacyjna jest pochodna w stosunku do funkcji obrachunkowej i transakcyjnej, Begg i inni (2003) – że dominująca jest funkcja transakcyjna, a Schaal (1996) z kolei na pierwszym miejscu stawia funkcję obrachunkową. Zakładam więc, że wśród trzech podstawowych funkcji pieniądza nie można jednoznacznie wskazać funkcji pierwotnych i wtórnych, i określony przedmiot powinien spełniać je jednocześnie, aby można było mówić o nim jako o pieniądzu.

1.1.1. Funkcje pieniądza

Funkcja transakcyjna

W pierwszej kolejności pieniądz powinien spełniać funkcję transakcyjną, a więc funkcję środka wymiany (por. Begg i in., 2004, s.95; Samuelson, Nordhaus, 2004, s.159;

Gruszecki, 2003, s.12; Mishkin, 2002, s. 86). Oznacza to, że pieniądź może być używany jako zapłata za dobra i usługi, i pożądamy go nie po to, by go bezpośrednio skonsumować, ale dlatego, że za jego pomocą możemy kupić inne rzeczy, które chcemy skonsumować (Begg i in., 2004). Ekonomiści uznają wręcz, że użyteczność pieniądza dla jego właściciela pojawia się wyłącznie wtedy, gdy właściciel chce się go pozbyć (Samuelson, Nordhaus, 2004). Posługiwanie się pieniądzem jako środkiem wymiany pozwala przede wszystkim na zredukowanie wysokich kosztów transakcji, jakie bez wątpienia trzeba by ponieść w przypadku wymiany barterowej (Mishkin, 2002), a także rozwiązuje problem tzw. „obustronnego zbiegu żądań”, czyli sytuacji, w której dwie osoby chcące dokonać wymiany muszą wzajemnie zaoferować sobie pożądane produkty (por. Mishkin, 2002, s. 87; Begg i in., 2003, s. 95). Gruszecki (2004, s. 70) akcentuje, że dzięki transakcyjnej funkcji pieniądza wymiana towarów i usług jest prosta, bez względu na to, co wymieniamy, a co za tym idzie, pieniądź poprawia efektywność gospodarki poprzez skracanie czasu potrzebnego na wymianę, zmniejszanie kosztów transakcji, oraz zwiększenie poziomu specjalizacji i podziału pracy (Mishkin, 2002, s. 87). Schaal (1996, s. 22) z kolei nazywa funkcję transakcyjną *funkcją pieniądza jako środka przekazywania wartości* i akcentuje, że istnienie pieniądza jako neutralnego środka wymiany pozwala na przestrzenne, czasowe, ilościowe i jakościowe rozdzielanie czynności wymiany towarów i usług na inne towary i usługi na dwie niezależne czynności, co przyczyniło się do rozwoju handlu międzynarodowego, udzielania kredytów, a także zapłatę podatków na rzecz państwa.

Potencjalna możliwość wymiany pieniądza na dowolny towar ma zasadnicze znaczenie nie tylko dla całej gospodarki, ale także dla pojedynczych ludzi. Można nawet stwierdzić, że uniwersalność użycia pieniądza powoduje wzrost jego wartości dla posługujących się nim ludzi (Tyszka, Zaleśkiewicz, 2004, s.162). Posiadanie pewnej ilości pieniędzy może być dla nas bardziej wartościowe, niż posiadanie konkretnego towaru, na który tą ilość pieniędzy można by wymienić, co jest związane z istnieniem potencjalnie nieograniczonych możliwości wymiany. Oczywiście, daną kwotę pieniędzy można w końcu wymienić tylko na jeden towar, ale „(...) *możliwość wyboru daje przewagę, która musi być zdyskontowana wartością pieniądza*” (Simmel, 1900/1997, s. 182). Można więc stwierdzić, że spełnianie przez pieniądź funkcji transakcyjnej związane jest z pewną wartością dodaną, jaką ludzie upatrują w pieniądzach, a której nie widzą w towarach czy usługach.

Funkcja tezauryzacyjna

Pieniądz jest środkiem tezauryzacji, a więc przechowywania wartości, gdyż pozwala on na przechowywanie wartości w czasie (Gruszecki, 2003; Begg i in., 2003). Oznacza to, że pieniądz magazynuje siłę nabywczą, i zachowuje ją od momentu otrzymania go przez człowieka do momentu jego wydania (Mishkin, 2002, s.89). Pieniądz stanowi jednak jedną z wielu możliwości gromadzenia i przechowywania majątku – do przechowywania wartości mogą przecież służyć akcje, obligacje, nieruchomości, biżuteria czy dzieła sztuki, które mają o tyle przewagę nad pieniądzem, że wraz z upływem czasu ich wartość nie tylko nie obniża się, ale i wzrasta, a jednocześnie mają one wartość użytkową (np. dom zapewnia dach nad głową). Z drugiej jednak strony, z pieniądzem związane jest najmniejsze ryzyko przechowywania majątku (Schaal, 1996, s. 22), a jednocześnie – jego płynność, czyli względna szybkość i łatwość, z jaką dany przedmiot można zamienić na środek wymiany. Ponieważ pieniądz sam w sobie jest środkiem wymiany, i nie trzeba go na nic zamieniać, tym samym jest aktywem o największej płynności (Mishkin, 2002). Z tego właśnie faktu wynika, że ludzie często decydują się na przechowywanie wartości w postaci pieniądza, pomimo że mogą skorzystać z potencjalnie bardziej atrakcyjnych środków przechowywania wartości. Należy także zaakcentować, że spełnianie przez pieniądza funkcja tezauryzacyjnej pozwala na oszczędzanie, czyli zachowywanie równowartości wytworzonych i nieskonsumowanych dóbr (Schaal, 1996).

Oczywiście, aby pieniądz mógł spełniać funkcję przechowywania wartości, musi być spełniony warunek zachowania jego wartości w czasie w stosunku do cen (Gruszecki, 2004, s. 71), a więc – gdy nie występuje inflacja, lub gdy jej stopa jest bardzo niska. W okresach inflacji, a więc gdy pieniądz zmniejsza swoją wartość w porównaniu do poziomu cen, lub gdy relacja ta jest niestabilna, przestaje on spełniać funkcję tezauryzacyjną, a ludzie uciekają od przechowywania swoich zasobów w tej formie, na rzecz pewnych towarów, lub też na rzecz waluty obcej, jak to miało np. miejsce w Polsce w drugiej połowie lat 80-tych XX wieku (por. Gruszecki, 2003).

Funkcja obrachunkowa

Pieniądz jest miernikiem wartości, stanowi jednostkę obrachunkową, która pozwala na porównywanie wartości różnych dóbr nawet, jeśli spełniają one różne cele i funkcje, i w inny sposób trudno by je było sprowadzić do wspólnego mianownika

(Gruszecki, 2004). Tym samym, pieniądź jest środkiem wyrażania cen na danym obszarze. Należy zwrócić jednak uwagę, że jakkolwiek wielu ekonomistów uważa, że wartość rzeczy mierzona jest w pieniądzu (por. np. Mishkin, 2002; Schaal, 1996), to w rzeczywistości należałoby raczej mówić o porównywaniu wartości jednych dóbr w stosunku do innych, a nie o pomiarze w sensie fizycznym (Grabowski, 1976). Aby bowiem pieniądź mógł w pełni stanowić miernik wartości towarów i usług, należałoby założyć, że da się wskazać jedną i niezmienną wartość określonego dobra, i wycenić ją w obowiązującej jednostce pieniężnej (Gruszecki, 2003). Oczywiście nie jest to możliwe, bo na przykład butelka wody mineralnej ma dla nas inną wartość w środku zimy, gdy siedzimy w domu nad gorącą herbatą, a zupełnie inną – w upalny, letni dzień na nadmorskiej plaży.

Funkcja obrachunkowa pieniądza wyraża się m.in. w tym, że niezależnie od jego formy, istnieje pewna idealna miara (jednostka) wartości przypisana do pieniądza – np. 1 złoty, 1 euro, czy 1 funt brytyjski. Jak już wspomniano wcześniej, wszystkie dobra oferowane na danym rynku powinny mieć cenę wyrażoną w takiej jednostce, a więc na rynku funkcjonować powinno tyle cen, ile jest różnorodnych produktów. W przypadku braku pieniądza i wymiany barterowej, cen tych musiałoby być zdecydowanie więcej, ponieważ wartość każdego dobra musiałaby być wyrażona w każdym innym produkcie czy usłudze, aby w ogóle możliwa była wymiana (Mishkin, 2002). Obrachunkowa funkcja pieniądza pozwala więc na zdecydowane obniżenie kosztów transakcyjnych, i jest tym ważniejsza, im bardziej złożona staje się gospodarka.

Warto w tym momencie przytoczyć poglądy cytowane przez Grabowskiego (1976, s.52), zgodnie z którymi pieniądź służący jako miernik i podstawa oceny wartości ekonomicznej, powinien mieć własną wartość ekonomiczną, a więc nie może nim być symbol, czy znak jakiejś wartości. Oznaczałoby to, że pieniądź papierowy (pojęcie to zostanie wyjaśnione w dalszej części pracy) nie mógłby pełnić funkcji miernika wartości, jednak takie poglądy, jak wskazuje Grabowski (1976), są mocno dyskusyjne – dla wyrażenia wartości towarów nie jest potrzebny pieniądź o realnej, fizycznej wartości, nadawanie wartości poprzez mierzenie jest bowiem czynnością umysłową, a nie fizyczną, i wystarcza tu w zupełności pieniądź wyobrażony, idealny, występujący jako abstrakcyjna jednostka rachunkowa.

Funkcja transakcyjna, tezauryzacyjna i obrachunkowa to podstawowe funkcje, jakie ma spełniać pieniądz, niezbędne do definiowania danego obiektu jako pieniądza. Autorzy wymieniają także inne funkcje, pochodne do wyżej wymienionych, których spełnienie w pewnym stopniu także jest konieczne, aby można było mówić o „dobrym pieniądzu”.

Funkcja zwalniania z zobowiązań

Z prawnego punktu widzenia, pieniądz jest środkiem realizacji zobowiązań, to znaczy stanowi on obowiązujący środek płatniczy z mocy prawa, i ma moc zwalniania ze zobowiązań. Oznacza to, że nie można odmówić spłaty długu w danym środku płatniczym, co jest zagwarantowane prawem – np. w Polsce nie można odmówić przyjęcia zapłaty w złotych (Gruszecki, 2004, s.71; Gruszecki, 2003, s.13). Postuluje się jednak, że funkcja ta jest pochodna dla funkcji tezauryzacyjnej, a więc – funkcji przechowywania wartości (Gruszecki, 2004, s. 71)

Funkcja pieniądza światowego

Wszystkie wymienione wcześniej funkcje pieniądza występują także w przypadku tzw. pieniądza światowego, czy międzynarodowego; dotyczą one jednak wymiany międzynarodowej, a nie krajowej (Grabowski, 1976; Wilczyński, 2000. s.212). Wyodrębnianie funkcji pieniądza światowego z reguły podyktowane jest specyficznością jego form, których rozwój przebiega z reguły nieco inaczej, niż rozwój pieniądza krajowego (Grabowski, 1976). Dokładniej pojęcie pieniądza światowego czy międzynarodowego zostanie wyjaśnione w dalszej części pracy. Trzeba także w tym miejscu zaznaczyć, że nie każdy pieniądz musi spełniać funkcję pieniądza światowego – z taką sytuacją mamy do czynienia np. wtedy, gdy dana waluta jest niewymienialna, tak jak złoty polski przed 1987 rokiem, i może ona służyć w obrocie pieniężnym tylko na terenie danego kraju, w którym jest prawnym środkiem płatniczym.

Zgodnie z podejściem ekonomicznym, każde dobro, które będzie spełniać opisane wcześniej funkcje, może być uznane za pieniądz. Pieniądze to nie tylko banknoty i monety w obiegu, ale także np. wkłady bankowe czy zapisy na twardych dyskach komputerów. W przeszłości rolę pieniądza pełniły różnego rodzaju towary. W kolejnym paragrafie zostaną więc skrótowo opisane rodzaje pieniądza, jakie występowały bądź też występują w codziennym obrocie. Trzeba tutaj zaznaczyć, że z ekonomicznego

punktu widzenia, rodzaje te mogą być traktowane zamiennie, jednak taka teza nie potwierdza się w badaniach nad postrzeganiem różnorodnych rodzajów czy też form pieniędzy (np. Wąsowicz-Kiryłło, 2001), co potwierdza tylko rozdźwięk między perspektywą ekonomiczną i behawioralną.

1.1.2. Rodzaje pieniądza

W ramach podejścia ekonomicznego akcentuje się, że poprzez tysiąclecia, pieniądz przechodził ciągłą ewolucję w stronę form niematerialnych i symbolicznych (por. przegląd w: Sedillot, 2002). Pierwotnie, pieniądzem były specyficzne towary o pewnej wewnętrznej wartości, potem – banknoty i monety, istniejące fizycznie, ale symbolizujące jedynie pewną wartość, współcześnie natomiast coraz częściej posługujemy się pieniądzem bankowym i elektronicznym, którego nie możemy dotknąć, który istnieje tylko jako informacja czy idea, i jest wręcz symbolem symbolu. Trzeba pamiętać jednak, że taka ewolucja zakłada, że pieniądz jest zaledwie tym, co spełnia funkcje pieniądza, że symbolizuje jedynie wartość liczoną w nim samym, jest doskonałym liczmanem, i niczym więcej. Dematerializacja pieniądza jest więc procesem udoskonalania się sposobu liczenia, a nie – przypisywaniem pieniądzom wartości symbolicznych. Poszczególne rodzaje pieniądza w ujęciu ekonomicznym zostały opisane w dalszej części niniejszego paragrafu.

Pieniądz towarowy

Wykorzystywanie określonych towarów w roli pieniądza to, zgodnie z ekonomiczną hipotezą powstania pieniądza, najwcześniejsza, tradycyjna jego forma. W tym przypadku często mówi się o pojęciu „płacidła”, charakterystycznym dla okresu handlu wymiennego. Płacidłami były nadwyżki produkcyjne, które w społeczeństwach pierwotnych zamieniano na inne dobra potrzebne w danej chwili. Plemiona, które wyspecjalizowały się w produkcji określonych dóbr, na które był popyt u ich „kontrahentów”, traktowały je jako swego rodzaju pieniądz pierwotny. Tego rodzaju pieniądz miał swoją rzeczywistą wartość użytkową, zwana wartością wewnętrzną, można było zamienić go na inne produkty, ale także spożytkować (Samuelson, Nordhaus, 2004, s. 149, 631).

Cywiński (1986) postuluje, że specyficzną cechą przedmiotu, który mógł stać się prymitywnym czy pierwotnym pieniądzem, musiała być oczywiście pewna wartość

wymienna. Jako dowód na to twierdzenie przytacza przykład Eskimosów, którzy przed przybyciem Europejczyków traktowali skóry tylko i wyłącznie w kategoriach użytkowych, ich nadwyżki traktując jako ewentualne zapasy lub nawet jako rzeczy bezużyteczne. Dopiero z przybyciem Europejczyków na Grenlandię i z pojawieniem się popytu zewnętrznego na skóry, zaczęto wyceniać wszystkie przedmioty w skórach, a więc stały się one dla Eskimosów miernikiem wartości i jednostką obrachunkową, i zaczęły pełnić rolę pieniędzy (Cywiński, 1986, s. 7). Towar jest więc w stanie spełniać funkcje pieniądza, jakkolwiek w wielu przypadkach w sposób niedoskonały, ważne przede wszystkim, by był on powszechnie pożądanym i przyjmowanym.

Pieniądz kruszcowy

Szczególnym rodzajem pieniądza towarowego jest pieniądz kruszcowy, opierający się na metalach szlachetnych, jak złoto czy srebro, ale także na metalach nieszlachetnych, jak miedź i żelazo. Wielu zwolenników podejścia ekonomicznego wiąże powstanie pieniądza właśnie z rozwojem pieniądza kruszcowego, ignorując wagę pieniądza towarowego. Można w tym miejscu zacytować Galbraitha (1982, s. 29), który uważa, że *„przedmioty kłopotliwe w użyciu czy też tak egzotyczne, jak bydło, muszle, wódka i kamienie, chociaż spełniają ogromną uciechę wykładawcom z zakresu pieniądza, nie miały nigdy trwalszego znaczenia dla ludzi, którzy odeszli od prymitywnego, wiejskiego stylu życia”*. Faktycznie, z ekonomicznego punktu widzenia, jeśli pieniądz ma spełniać przede wszystkim funkcje płatnicze, pojawienie się pieniądza kruszcowego stanowiło zdecydowany przełom w ułatwieniu przeprowadzania transakcji. Jeśli jednak rozpatrujemy symboliczne znaczenie pewnych aspektów prymitywnej wymiany towarowej, dzisiejsze traktowanie pieniądza przez ludzi jest im zdecydowanie bliższe, niż by się wydawało. Sam Galbraith (1982) niejako przeczy takiemu wyłącznie transakcyjnemu podejściu, podkreślając, że już starożytni inaczej traktowali pieniądze srebrne, a inaczej złote (por. strona 26).

W początkowej fazie swojego rozwoju, pieniądz kruszcowy był pieniądzem ważonym, odcinanym od większych bloków metalowych (ok. 3000 lat p.n.e., m.in. w Egipcie i Chinach), później – pieniądzem liczonym, w kształcie mniej czy bardziej wystandardyzowanych kulek czy fasolek, a dopiero ok. 650 r. p.n.e. pojawiły się pierwsze monety bite. Wynalezienie monet przypisywane jest potocznie Fenicjanom, jednak zgodnie z obecnym stanem wiedzy pierwsze pramonety bite przez władze państwowe

pojawiły się prawie jednocześnie w Lidii (Azja Mniejsza, dzisiejszy obszar Turcji) oraz w Argolidzie na Peloponezie (Galbraith, 1982). Fenicjanie natomiast odegrali olbrzymią rolę w rozwoju gospodarki towarowo-pieniężnej i handlu międzynarodowego, prawdopodobnie również jako pierwsi stworzyli swego rodzaju namiastki bezgotówkowych rozliczeń w postaci uwierzytelnionych tabliczek, za pomocą których prowadzono operacje finansowe.

Po Lidii, monety zaczęły być bite na dużą skalę przez greckie miasta oraz greckie kolonie na Sycylii i półwyspie apenińskim, przy czym traktowano je poniekąd jako jedną z form sztuki. Na monetach umieszczano różnego rodzaju symbole, lub też wizerunki bóstw, a później – wizerunki władców. Zwyczaj ten zapoczątkował najprawdopodobniej Aleksander Macedoński (Galbraith, 1982; Cywiński, 1986). Tradycyjnie uważano, że umieszczanie wizerunków bogów czy władców na monetach związane było z gwarancją czystości metalu, jednak wydaje się, że zwyczaj ten wynikał raczej z megalomanii rządzących, którzy uważali, że kto ma pieniądza, ten ma władzę, i którzy chcieli utrwalić swoje podobizny dla potomnych. Potwierdzeniem takiej tezy może być fakt, że Aleksander Wielki bił na monetach swoją podobiznę jako Zeusa, Kleopatra – jako Izydę (Cywiński, 1986), a śmierć starożytnych władców z reguły wiązała się z wycofaniem z obiegu i przetopieniem monet z ich wizerunkiem (Galbraith, 1982).

Z czasów starożytnych pochodzi także pojęcie parytetu, oryginalnie związane z istnieniem pieniądza bimonetarnego. Podczas gdy Lidyjczycy bili pieniądze ze srebra, lub też naturalnego stopu srebra i złota, zwanego elektronem (Morawski, 2002, s. 18), w VI w.p.n.e. w obiegu pojawiły się jednocześnie monety złote i srebrne. Jak wspomniano już wcześniej, nie były one traktowane jednakowo – monety srebrne były używane przy normalnych, codziennych transakcjach, monety złote przeznaczone raczej na wyjątkowe okazje oraz na gromadzenie majątku (por. Galbraith, 1982, s.28), co pozostaje w sprzeczności z czysto ekonomiczną koncepcją pieniądza. Konieczne było także ustalenie proporcji wartości srebra do złota, czyli właśnie parytetu. Okazuje się, że w czasach starożytnych zarówno na wschodzie, jak i w Grecji oraz Rzymie parytet ten był stały i wynosił ok. 1:13,5, a jego wielkość ma znaczenie jak najbardziej symboliczne, gdyż stanowi proporcję między obliczonym ówczesnie cyklem księżycowym (27 dni) a cyklem słonecznym (360 dni).

System pieniądza kruszcowego, w którym wartość kruszcu w monetach, które są w obiegu, odpowiadała nominalnej wartości tych monet, był dominującym systemem

pieniądza do XVII wieku. W wieku XVIII i XIX upowszechniło się rozumienie pieniądza kruszcowego jako systemu, w którym w każdym momencie banknoty będące w obiegu mogą być na żądanie wymienione przez jednostkę emisyjną na odpowiednią ilość kruszcu o analogicznej wartości (tzw. systemu pełnej wymienialności). Do wyjaśnienia tego systemu konieczne jest omówienie kolejnego rodzaju pieniądza, jakim jest pieniądz fikcyjny czy też pieniądz symboliczny.

Pieniądz symboliczny

Pieniądz symboliczny (Begg, Fisher, Dornbusch, 2003), zwany też pieniądzem fiducjarnym, fikcyjnym (*fiat money*, por. Mansfield, 2002) lub pieniądzem zdawkowym (Wielka Encyklopedia PWN), to pieniądz występujący w postaci monet i banknotów (pieniądza papierowego), które same w sobie nie mają zbyt dużej wartości materialnej. Oznacza to, że koszt ich wytworzenia jest stosunkowo niewielki, a na pewno mniejszy od ich siły nabywczej. Siła nabywcza pieniądza symbolicznego wynika z faktu, że jest on zadekretowany przez władze państwowe w danym kraju jako obowiązujący środek płatniczy (Samuelson, Nordhaus, 2004, s.631).

Pierwsze banknoty pojawiły się już w IX w. w Chinach, również jako pra-banknoty można interpretować funkcjonujące w średniowiecznej Europie weksle i listy kupieckie. Pierwotnie, jak zostało to już wspomniane, pieniądz w postaci banknotów mógł być wymieniony na odpowiednią wartość kruszcu (system pełnej wymienialności). W dalszej kolejności, obowiązywał system sztabowo-złotowy, w którym banknoty mogły być wymieniane tylko na dość duże złote sztaby, przez co część ludzi była pozbawiona takiej możliwości, oraz system dewizowo-złotowy, w którym banknoty były wymieniane na obce waluty, a te z kolei – na złoto. Ostatecznie, relacja między ilością pieniądza fikcyjnego w obiegu a zasobami kruszców została zerwana w czasach wielkiego kryzysu gospodarczego (1922-1923), od kiedy to rozmiary emisji pieniądza podporządkowywane są wymogom gospodarczym. Ostatnim państwem, które zrezygnowało z wymienialności, były Stany Zjednoczone Ameryki Północnej, a stało się to dopiero w 1971 roku (Cywiński, 1992, Gruszecki, 2004).

Jak już wspomniano wcześniej, współczesny pieniądz fikcyjny jest symbolem, reprezentantem wartości, zarówno ekonomicznej, jak i społecznej – wartości społecznego zaufania. Jest on akceptowany przez ludzi tylko wtedy, gdy wierzą oni, że

będzie on przyjmowany przez innych ludzi (Samuelson, Nordhaus, 2004, s. 631). Jest to kolejny argument przeciwko czysto ekonomicznej interpretacji pieniądza jako takiego.

Pieniądz bezgotówkowy

Pieniądz bezgotówkowy, zwany też pieniądzem bankowym i żyrowym, jest zdematerializowaną formą pieniądza. Nie istnieje on w sensie fizycznym, jest jedynie zapisem księgowym, a opiera się na wierzytelności jednego przedsiębiorstwa lub osoby (z reguły banku) wobec innych przedsiębiorstw lub osób (Begg i in., 2003, s. 97). Charakterystycznym przykładem pieniądza bezgotówkowego są depozyty (wkłady) bankowe, powszechnie akceptowane jako środek zapłaty poprzez używanie czeków czy kart płatniczych, czy też zlecenia zapłaty i przelewy (Gruszecki, 2004, s.81).

Ze względu na istnienie pieniądza bankowego, możliwa jest kreacja pieniądza na wielką skalę przez banki poprzez udzielanie kredytów. Z reguły pieniądz bezgotówkowy ma pokrycie w gotówce (pieniądzu papierowym i zdawkowym) w proporcji 10:1 (Gruszecki, 2004), co ma szczególne znaczenie w przypadku krachu finansowego spowodowanego paniką na rynku, a co za tym idzie – utratą zaufania ludzi do instytucji bankowych. W takiej sytuacji pieniądz bankowy bardzo szybko traci swoją jakość, jako że banki nie są w stanie wypłacić żądanych sum wszystkim ludziom przechowującym u nich pieniądze (Morawski, 2002; Mischkin, 2002). W przypadku pieniądza bankowego, podwójnie ważne staje się więc zaufanie ludzi – po pierwsze, muszą oni ufać w wartość pieniądza, po drugie – w poprawne funkcjonowanie systemu bankowego.

Szczególnym rodzajem pieniądza bezgotówkowego są jednostki rozliczeniowe, takie jak ECU (*European Currency Unit*, jednostka Wspólnoty Europejskiej) czy SDR (*Special Drawing Right* jednostka Międzynarodowego Funduszu Walutowego). Są to konstrukcje prawno-finansowe, których zadaniem jest ułatwienie rozliczeń w handlu międzynarodowym, i które nigdy nie przyjmowały postaci materialnej, przez co przez niektórych nie były uważane za pełnoprawny pieniądz. Jeśli jednak przyjmujemy definicję ekonomiczną, że pieniądzem jest wszystko to, co spełnia funkcje pieniądza, także ECU i SDR powinny być tak traktowane, i należy je rozumieć jako pieniądz światowy czy międzynarodowy. Warto także przypomnieć, że 1 stycznia 1999r ECU zostało zastąpione przez Euro, które początkowo także nie miało formy materialnej i było jedynie międzynarodową jednostką rozliczeniową, aż do 1 stycznia 2002r., kiedy to Euro jako waluta zostało wprowadzone w 12 z 15 krajów Unii Europejskiej i zastąpiło

waluty narodowe. Można powiedzieć, że Euro jako jedyna waluta przeszło ewolucję odwrotną, niż pieniądź w ogóle – od konstruktów zupełnie niematerialnych, do pieniądza symbolicznego, posiadającego formę materialną.

Pieniądź elektroniczny

Pieniądź elektroniczny jest obecnie najbardziej nowoczesną, i najbardziej zdematerializowaną formą pieniądza. Zgodnie z ustawą z dnia 29.08.1997r. *Prawo Bankowe*, znowelizowaną w roku 2001 (Dz.U. 140 poz. 939 z późn. zmianami), pieniądzem elektronicznym jest „(...) *wartość pieniężna, stanowiąca elektroniczny odpowiednik znaków pieniężnych, spełniająca łącznie następujące warunki:*

- *jest przechowywana w elektronicznych nośnikach informacji;*
- *jest wydawana do dyspozycji na podstawie umowy w zamian za środki pieniężne o nominalnej wartości nie mniejszej niż ta wartość;*
- *jest przyjmowana jako środek płatniczy przez przedsiębiorców innych niż podmiot stawiający ją do dyspozycji;*
- *na żądanie jest wymieniana przez podmiot oferujący ją na środki pieniężne”*
(art. 4 pkt 5)

Tyszka i Zaleśkiewicz (2004, s.164) sugerują, że przykładem pieniądza elektronicznego są karty debetowe i kredytowe, jednak zgodnie z przepisami prawa polskiego i europejskiego, pieniądź elektroniczny może istnieć tylko w dwóch formach. Pierwsza z nich, to pieniądź oparty na technologii kart procesorowych, tzw. „elektroniczna portmonetka”. Jest to produkt podobny do karty telefonicznej, a więc wcześniej opłacony, od karty telefonicznej różni go natomiast fakt, że można nią płacić za dowolne usługi i produkty, nie tylko za usługi telefoniczne. Druga forma pieniądza elektronicznego to pieniądź sieciowy, reprezentowany jako plik zapisany na dysku w komputerze. Posiadacz pieniądza, wykorzystując odpowiednie oprogramowanie, może z jego pomocą dokonywać płatności np. w Internecie. Tutaj formę „elektronicznej portmonetki” stanowi zapis na dysku, a nie plastikowa karta z mikroprocesorem. Trzeba więc odróżniać pieniądź elektroniczny od innych płatności, które wykorzystują elektroniczne środki komunikacji dla uzyskania dostępu do tradycyjnych systemów płatności, a więc właśnie kart płatniczych, debetowych czy kredytowych (dyrektywa 2000/46/WE z 18.09.2000 w sprawie podejmowania i prowadzenia działalności przez

instytucje pieniądza elektronicznego, oraz nadzoru ostrożnościowego nad ich działalnością, Dz.Urz. WE L275 z 27.10.2000)

1.2. Pieniądze z perspektywy behawioralnej

1.2.1. Istota i znaczenie pieniądza – behawioralne aspekty perspektywy ekonomicznej

Nawet w pracach badaczy przyjmujących perspektywę ekonomiczną można znaleźć fragmenty, które raczej świadczą o pojmowaniu pieniądza przez pryzmat jego wartości społecznej czy symbolicznej, a nie stricte ekonomicznej. Zgodnie z definicją Schmöldersa (za: Schaal, 1996, s. 23), pieniądz jest „*udokumentowanym przyrzeczeniem wartości o ogólnej ważności, przy czym jego obszar ważności jest ograniczony kręgiem wspólnoty płatniczej*”. Schmölders (za: Kozak, 2004; Górniak, 2000) wskazuje także na zjawisko iluzji pieniądza, która jest wiarą obywateli danej wspólnoty walutowej w swój pieniądz, i stanowi o wartości pieniądza. Wiara ta oznacza jednocześnie pozytywne nastawienie do pieniądza czy też „*postawę pieniężną*”, i stanowi wartość pieniądza na skali wartości całej wspólnoty – jest „*świadomością obowiązywania przyrzeczenia wartości, które jest ucieleśnione w pieniądzu*” (Kozak, 2004, s.12; Górniak, 2000, s. 18). Podejście takie, odwołujące się do istoty pieniądza jako obiektu społecznego zaufania, może być uznane za postawę wszystkich społecznych badań nad pieniądzem.

Ciekawe jest, jak już to wspomniano wcześniej, że pieniądz, stanowiący miarę wartości, której jest przyrzeczeniem, wcale nie musi być wartością, wystarczy, że tę wartość zastępuje jako symbol czy znak. Wartość pieniądza, jakim posługujemy się obecnie, jest jak najbardziej symboliczna, i opiera się na zaufaniu społecznym oraz na zaufaniu do systemu prawnego i gospodarczego w danym kraju. Jak wskazuje Górniak (2000, s.26), pieniądz jest więc wyrazem pewnej szczególnej formy stosunków społecznych, w których zachodzi wzajemna akceptacja pewnego symbolu wartości, traktowanego powszechnie i nawykowo jako miernik wartości i środek wymiany, czyli właśnie jako pieniądz. Początkowo, w prymitywnych ekonomiach, pieniądz faktycznie stanowił wartość, a nie tylko był jej symbolem, jednak obecnie zauważyć można jego czysto symboliczny charakter. Współcześnie złota moneta wydaje się nam daleko bardziej niedoskonałą formą pieniądza, niż zapis na koncie bankowym, kawałek plastiku

z paskiem magnetycznym czy w końcu zadrukowany kawałek papieru (Kozak, 2000, s.13). Pieniądz jest więc pewną konwencją społeczną, ponieważ ludzie zaczynają sobie cenić określony przedmiot, jeśli jest używany jako pieniądz, a to z kolei prowadzi do paradoksu – pieniądz jest ceniony i akceptowany, bo jest ceniony i akceptowany (Gruszecki, 2003, s.13).

Samuelson i Nordhaus (2004, s. 150), podobnie jak Simmel (1900/1997) uważają, że pieniądz nie jest pożądany ze względu na swoją wartość (której sam w sobie, jako kawałek papieru, nie ma), ale ze względu na potencjalne rzeczy, które można będzie za niego kupić. Pieniądz bezpośrednio jest więc bezużyteczny, a jego istotę w tym ujęciu stanowi możliwość pozbycia się go, i wymiany na pewne dobra o wartości użytkowej. Nawet jeśli decydujemy się zatrzymać i gromadzić pieniądze, mają one wartość jedynie dlatego, że w przyszłości będziemy mogli go wydać. Istotą pieniądza jest więc nie jego wartość, ale możliwość wymiany. Swoją drogą, najlepiej wyraża to słynne powiedzenie Marilyn Monroe *„Pieniądze szczęścia nie dają – dopiero zakupy”*.

Zgodnie z koncepcją Blooma (1995), podstawowych funkcji pieniądza nie można sprowadzić do miernika wartości, środka jej przechowywania i środka wymiany. Uważa on, że podstawowymi rolami pieniędzy jest wspomaganie relacji interpersonalnych, funkcjonowania społeczności i kultury. Podobnie Doyle (1999, s.5) zwraca uwagę, że dla ludzi dużo ważniejsza niż wymiana ekonomiczna jest wymiana społeczna, w którą angażujemy się chętniej, silniej i częściej. W kontekście takiej wymiany, pieniądze, a także cała nasza własność materialna, mają służyć nam do komunikowania pewnych treści, nawiązywania, utrzymywania i zrywania relacji interpersonalnych. Ludzie przypisują pieniądzom moc zdobywania akceptacji społecznej, prestiżu, bezpieczeństwa, wolności, miłości czy satysfakcji osobistej (Hanley, Wilhelm, 1992), pieniądze mają więc dla nich aspekty symboliczne i społeczne, wpływają na ludzką motywację, dobrostan i stosunki z innymi ludźmi (Lau, 1998). W ramach podejścia behawioralnego, odmiennie niż w podejściu ekonomicznym, akcentuje się między innymi to, że ludzie różnie postrzegają pieniądz istniejący w wielu formach (banknoty, karty kredytowe, akcje itp.) i zjawiskach („czas to pieniądz”), przywiązują wiele znaczeń do pieniądza, mają złożone postawy wobec pieniędzy i różne sposoby zajmowania się nimi (jedni zarządzają swoimi finansami, inni je spontanicznie wydają) czy też przede wszystkim – że osiągają znacznie bardziej złożone cele za pomocą pieniędzy niż tylko dokonanie zakupu,

jak na przykład osiągnięcie odpowiedniego statusu społecznego czy zapewnienie sobie poczucia bezpieczeństwa (Wąsowicz-Kiryło, 2001).

Współczesny pieniądz stanowi istotną cechę wielu gospodarek rynkowych, jest uznawany za istotny motywator przez ekonomistów, antropologów, psychoanalityków i socjologów. Jakkolwiek podejścia te są zgoła odmienne, łączy je jedno – przekonanie o tym, że większość naszych zachowań odnośnie pieniędzy jest w niewielkim stopniu racjonalna, raczej rządzą nimi silne, często nieuświadomione emocje, biorące swoje źródło głęboko w naszej psychice (Medina, Saegert, Gresham, 1996). W dalszej części tego rozdziału opisane zostanie więc, w jaki sposób na gruncie różnych podejść w ramach perspektywy behawioralnej tłumaczy się znaczenie i wartości przypisywane pieniądзом.

1.2.2. Pieniądze w antropologii

Podejście antropologiczne do pieniędzy skupione jest przede wszystkim na rozróżnieniu między dwoma rodzajami pieniędzy – pieniądzu „prymitywnym”, o ograniczonych zastosowaniach, i pieniądzu współczesnym, o charakterze bardziej uniwersalnym.

Termin „prymitywny” w odniesieniu do pieniądza nie oznacza prymitywności czy pierwotności kultury, która używa dany pieniądz, ale wskazuje na fakt, że pieniądz prymitywny może być użyty tylko w ograniczonej liczbie sytuacji odświętnych czy społecznych, takich jak zapłata za pannę młodą, podarunek, odszkodowanie za przestępstwo (por. Bloom, 1995, Tyszka, Zaleskiewicz, 2004, Wąsowicz-Kiryło, 2008), a nie dla celów takich jak kupowanie jedzenia, ubrań czy schronienia. W społeczeństwach takich nawet wyjątkowe okazje, skarby czy obiekty prestiżowe kupowane są za normalne pieniądze, a „pieniądze wyjątkowe” nabywane są w drodze pewnych obowiązujących reguł, nie można ich kupić za „pieniądze zwykłe”. Podobnie, waga tej samej transakcji może być różna, w zależności od tego, jaki rodzaj pieniądza został w niej użyty. Przykładowo, jak wskazuje Galbraith (1982, s.28), *„(...) fakt, że Judasz wydał Chrystusa za 30 srebrników, uważano zawsze za uwłaczający. Ale okoliczność, że było to srebro, sugeruje tylko, że była to normalna transakcja handlowa. Gdyby to były trzy złote aureusy (taka była prawdopodobnie stopa wymiany w owym czasie), transakcja byłaby raczej wyjątkowa”*.

Specyficznym przykładem prymitywnych pieniędzy o wyjątkowym charakterze jest opisywany przez Bronisława Malinowskiego rytuał *kula* (Malinowski, 1922/2002) występujący na Wyspach Triobriandzkich. *Kula* określona została przez Malinowskiego jako pierwotna instytucja ekonomiczna, ale ma ona przede wszystkim znaczenie rytualne. W trakcie rytuału dokonywana jest wymiana dwóch rodzajów przedmiotów: naszyjników *soulava* z czerwonych muszli i bransolet (naramienników) *mwali* z białych muszli. Rzeczy te mają charakter jedynie ceremonialny, służą tylko do wymiany *kula*, i nie są absolutnie używane w innych okolicznościach (Malinowski, 1922/2002, s.95).

Soulava przekazywane są przez pływających od wyspy do wyspy Triobriandczyków w kierunku zgodnym z kierunkiem zegara, natomiast *mwali* – w kierunku przeciwnym. W wymianie biorą udział tylko mężczyźni, i dotyczy ona stałych partnerów, którzy wymieniają *soulava* za *mwali*. Jeśli ktoś raz weźmie udział w rytuale, musi w nim uczestniczyć do końca życia. Każdy z partnerów ocenia wartość przedmiotu, który ma otrzymać, i musi zrewanżować się przedmiotem z drugiej grupy o odpowiedniej wartości. Jeśli nie ma odpowiedniego ekwiwalentu, może zaoferować dar zastępczy, zobowiązując się jednak, że przekaże przedmiot odpowiedni co do wartości przy najbliższej okazji (z reguły podczas najbliższej wyprawy). Wszystkie reguły obowiązujące przy wymianie są ogólnie znane, ma ona charakter publiczny, następuje w milczeniu, i niedozwolone jest jakiegokolwiek targowanie się (Malinowski, 1922/2002, s.81-84).

Jakkolwiek posiadanie *soulava* i *mwali* dotyczy niewielkiej grupy osób zaangażowanych w *kula*, i jest zaledwie chwilowe, to stanowi prestiż i powód do dumy dla społeczności danej wyspy czy wioski. *Kula* jest przede wszystkim mechanizmem socjalizacji, ponieważ synowie są stopniowo wprowadzani do rytuału przez ojców, podróżują z nimi i uczą się. Jest to także swego rodzaju trening osobowości i sposób na sprawdzenie się młodych mężczyzn. W szczególności, *kula* ma nauczyć ich respektowania zasady wzajemności, równoważącej wrodzone skłonności do próżności lub do chciwości, które mogłyby przejawiać się w próbach rewanżu przedmiotem o większej wartości, lub też w próbach zagarnięcia przedmiotów wymiany dla siebie.

Jak wspomniano wcześniej, *kula* ma także wymiar ekonomiczny, ponieważ wraz z wymianą *soulava* i *mwali* odbywa się także wymiana handlowa. Oznacza to jednak, że przy okazji zgromadzenia, które dokonuje się w sytuacji wymiany rytualnej, może odbyć się druga ceremonia, nazywana *gimwali*, polegająca na wymianie jedzenia czy ubrań,

jednak łączenie obu w tej samej ceremonii jest wbrew zasadom rytuału, i uwłacza idei *kula* (Malinowski, 1922/2002, s.96).

Takich przykładów ceremonialnej wymiany można wskazać zdecydowanie więcej (por. Hart, 2005; Bloom, 1995; Maurer, 2006; Tyszka, Zaleśkiewicz, 2004). Najważniejszą rzeczą, która łączy wszystkie wystąpienia prymitywnych pieniędzy jest według antropologów fakt, że służą one raczej ułatwieniu relacji społecznych lub relacji z bogami, a nie akumulacji dóbr.

Jeśli chodzi o pieniądz współczesny, to antropologowie zauważają, że nie jest on do końca uniwersalny, jak to zakładają ekonomiści, ponieważ jego używanie także podlega wielu ograniczeniom (np. Maurer, 2006). Różne formy pieniądza, takie jak monety, banknoty i czeki mogą być używane w odmiennych sytuacjach, np. ludzie nie akceptują czeków w takich sytuacjach jak wyprzedaże garażowe, nielegalny zakup narkotyków czy kieszonkowe dawane dzieciom przez rodziców. Nie można także kupić za pieniądze niewolnika czy żony, ale można tego dokonać z użyciem „specjalnych pieniędzy”, takich jak kwiaty, czekoladki i biżuteria. Swego rodzaju specjalnymi pieniędzmi były także dolary w latach osiemdziesiątych w Polsce – służyły one do „poważnych” zakupów, podczas gdy do zakupów codziennych wystarczały szybko tracące wartość złotówki.

Innym przykładem ograniczonego używania pieniądza we współczesnej kulturze może być fakt, że spłacanie pieniędzmi „długu społecznego”, zaciągniętego na zasadzie reguły wzajemności, jest niedopuszczalne. Jakkolwiek spłacenie długu ekonomicznego powinno odbyć się możliwie najszybciej po jego zaciągnięciu, to np. natychmiastowe zwrotne zaproszenie na kolację może być interpretowane jako niegrzeczne, bo sugeruje, że nie chcemy być „zadłużeni społecznie”, że taka sytuacja jest dla nas przykra i niepożądana.

Podsumowując, zgodnie ze stanowiskiem antropologów, to, co powoduje, że współczesny pieniądz nie jest uniwersalny, to przede wszystkim rozdźwięk między perspektywą ekonomiczną, zgodnie z którą pieniądz jest racjonalny, funkcjonalny, i powstał jako sposób na ułatwienie wymiany ekonomicznej, a perspektywą antropologiczną, zgodnie z którą pieniądz ma swoje źródło w starożytnych, uświęconych praktykach społecznych i religijnych.

1.2.3. Pieniądze w socjologii

Podstawowym przedmiotem zainteresowania analiz socjologicznych jest ekonomia rynkowa jako instytucja społeczna, pieniądz uznaje się za definiowany społecznie i zależny od kontekstu, podkreśla się także, że źródła pieniędzy i sposoby ich użycia (np. dobroczynność czy zakupy) wpływają na odbiór pieniądza.

Klasyczne socjologiczne spojrzenie na pieniądz ukształtowane zostało przez prace Maxa Webera i Karola Marksa, którzy łączyli psychologiczne znaczenie pieniędzy z kapitalistycznym podejściem do produkcji ekonomicznej (Lea, Webley, 2005). Karol Marks uważał, że pieniądze stanowią "uniwersalny czynnik alienujący", odbiera on bowiem człowiekowi jego właściwości, a nadaje inne, wyalienowuje od naszej prawdziwej ludzkiej natury i od innych ludzi. Proces alienacji dokonuje się w tym rozumieniu poprzez oderwanie produktów ludzkiej pracy od wymiernych dóbr, które można kupić, oderwanie wartości od jej źródeł w pracy, i jest według Marksa niezbędnym krokiem do historycznego rozwoju nowoczesnej ekonomii kapitalistycznej (Lea, Webley, 2005).

Max Weber, podobnie jak Karol Marks, uważał akumulowanie pieniędzy za niezbędne do rozwoju kapitalizmu, jednak według niego akumulacja ta nie wypływa z pragnienia, ale z paradoksu występującego w etyce protestanckiej, który wysoko wartościuje ciężką pracę, a nisko – konsumpcję. Człowiek według Webera (1905/1994) musi nastawiać się na zarabianie pieniędzy, upatrywać w tym właśnie celu swojego życia, a nie tylko – środka do realizacji celu, jakim jest spełnienie potrzeb materialnych, i jest to według niego idea przewodnia kapitalizmu. Z koncepcji Maxa Webera (1905/1994) płynie także przekonanie, że zdobywanie pieniędzy jest rezultatem i wyrazem sprawności danej osoby w swoim zawodzie, a więc nie tylko nie ma nic złego, ale wręcz wskazane jest ocenianie człowieka po wielkości jego zarobków.

Najbardziej rozbudowane analizy dotyczące pieniądza w ramach klasycznej socjologii zawdzięczamy Simmelowi (1900/1997). Simmel (1900/1997, s.487-488) kładł nacisk na dynamiczny charakter pieniądza, oraz na znaczenie pieniądza jako miernika wartości – uważał, że to pieniądz wyznacza miarę wszystkich innych rzeczy, sam przy tym nie podlegając takiej mierze. Pieniądz w takim rozumieniu jest wyrażeniem względności poszczególnych obiektów ekonomicznych poprzez pewien konkretny twór, który wyznacza ich wartość, czystym symbolem, którego wartość

własna (czyli wartość kawałka papieru czy metalu) nie jest istotna (Simmel, 1900/1997, s.116).

Simmel (1900/1997) zgadzał się z Marksem, że pieniądź jest instrumentem alienacji, psucia więzi społecznych ale nie tylko w kontekście kapitalizmu, ponieważ to właśnie pieniądź sam w sobie, a nie kapitalizm, dokonuje transformacji rzeczy w towary, i całego świata w „problem arytmetyczny”. W sytuacji normalnej, pieniądź nie jest celem samym w sobie, ale ma nieskończone możliwości użycia dla celów wymiany, i przez to staje się pożądanym dla samego siebie. Poglądy Simmela (1900/1997) bliskie są jednak podejściu ekonomicznemu, instrumentalnemu, w jego przekonaniu bowiem pieniądź jest całkowicie wolny od jakości, i determinowany wyłącznie przez swoją ilość, i że sens pieniądza stanowi jego bezwarunkowa zamienialność, to znaczy wewnętrzna jednorodność, która powoduje, że każda sztuka może być dowolnie zamieniona na inną.

Lea i Webley (2005) zwracają jednak uwagę, że jakkolwiek Simmel był ważną osobą w historii socjologii, to jego prace dotyczące pieniądza miały stosunkowo niewielki wpływ na innych badaczy. *“Filozofia pieniądza”*, wydana w języku niemieckim w roku 1900, przetłumaczona została po raz pierwszy na język polski już w roku 1904, natomiast na język angielski – dopiero w roku 1978. Główny nurt nauk społecznych dotyczących pieniądza w początkach dwudziestego wieku stanowił natomiast nurt antropologiczny, a przedmiotem analiz były przede wszystkim kwestie wymieniania darów i prezentów w kulturach prymitywnych (por. paragraf 1.2.2).

W ramach współczesnych prac z zakresu socjologii pieniądza, można zauważyć swego rodzaju fuzję idei z klasycznej socjologii pieniądza (praca Simmela) i współczesnych danych antropologicznych. Dominującą perspektywą badawczą jest społeczny interakcjonizm, w szczególności akcentuje się sprzeczność między tym, że pieniądź powodują zwiększenie anonimowości interakcji społecznych, a tym, że pieniądź posiadają społeczne znaczenie, i dlatego łączą ludzi i rzeczy (Newton, 2003). Charakterystyczne w tym względzie są poglądy Inghama (2005), który uważa, że fundamentalna natura współczesnego pieniądza polega na abstrakcyjnym uznaniu zobowiązania, natomiast fizyczna forma pieniądza ma znaczenie drugorzędne i warunkowe. Rzeczy, które stają się pieniędzmi, zawsze symbolizują pieniądź jako kategorię symboliczną, a nie dosłowną.

Najbardziej chyba znane współczesne prace socjologiczne odnoszące się do pieniądzy zostały stworzone przez Zelizer (1989, 1996), która, jak się wydaje, ma nieco

mniej wrogie i negatywne nastawienie do pieniędzy i ich miejsca w społeczeństwie w porównaniu do innych socjologów. Zelizer (1996) kładzie w szczególności nacisk na to, jak pieniądze uzyskują dodatkowe znaczenie, poza tym, które bezpośrednio wynika z transakcji w której były pozyskane czy wykorzystane.

Zelizer (1989) stawia także tezę o istnieniu specjalnych, wielorakich pieniędzy, która bez wątplenia podważa tradycyjny, utylitarny model ekonomiczny, poprzez wprowadzenie odmiennych podstawowych założeń w rozumieniu pieniądza. Pierwsze z tych założeń mówi, że jakkolwiek pieniądz jest kluczowym narzędziem racjonalności na współczesnym rynku ekonomicznym, istnieje on także poza rynkiem i w dużej mierze jest kształtowany poprzez czynniki kulturowe i społeczne. Zelizer (1989) postuluje, że istnieje wiele różnorodnych rodzajów pieniędzy, i każdy z nich kształtowany jest przez odrębny zestaw czynników kulturowych i społecznych, przez co jest jakościowo różny. Pieniądz rynkowy nie jest także wolny od wpływów pozarynkowych, i tym samym jest jednym z rodzajów specjalnych pieniędzy, tak samo podlegającym wpływom kulturowym i społecznym.

Kolejne założenie leżące u podstaw teorii wielorakich pieniędzy mówi, że funkcje i atrybuty pieniędzy, o które opiera się założenie istnienia jednolitego, uniwersalnego pieniądza (por. paragraf 1.1) są zdecydowanie zawężone. Zelizer (1989) postuluje, że niektóre rodzaje pieniędzy są niepodzielne, niezamienialne, nieprzenośne, głęboko subiektywne, a tym samym, jakościowo heterogenne. Z tego też powodu, zakładana w ekonomii czy w klasycznej socjologii dychotomia pomiędzy pieniędzmi o charakterze utylitarnym i wartościami niepieniężnymi jest o tyle fałszywa, że w pewnych warunkach pieniądze mogą być tak samo wyjątkowe, jak rzeczy najbardziej osobiste i unikalne.

Najbardziej chyba znanym polskim socjologiem zajmującym się problematyką pieniędzy jest Jarosław Górniak z Uniwersytetu Jagiellońskiego. Traktuje on pieniądze jako konstrukt subiektywny i społeczny, podobnie jak Zelizer (1989), i odmiennie od socjologów klasycznych (Simmel, 1900/1997; Weber, 1905/1994). Co ważne, akcentuje on konieczność prowadzenia badań empirycznych nad pieniądzem w kontekście nauk społecznych, argumentując, że jedynie w ten sposób socjologia pieniądza może być traktowana jako komplementarna do ekonomii¹ (Górniak, 2000, s.55), i sam takie badania prowadzi. Górniak (2000) zajmuje się przede wszystkim postawami ludzi

¹ Dokładnie taką samą tezę można postawić oczywiście w kontekście psychologii pieniądza i innych nauk o podłożu behawioralnym

wobec pieniędzy, opisując je poprzez pięć wymiarów: stosunek do zadłużania się, oszczędzania i wydawania pieniędzy, antymaterializm i skłonność do podejmowania ryzyka dla zysku, przy czym traktuje skłonność do oszczędzania jako wymiar podstawowy, mówiąc o swego rodzaju warstwowym charakterze postaw wobec pieniądza. Górniak (2000) poszukuje źródeł wymienionych wymiarów jedynie w zmiennych demograficznych, szczegółowo natomiast analizuje ich behawioralne konsekwencje w postaci zachowań oszczędnościowych i zadłużania się, a także stosunku do instytucji finansowych. Na uwagę zasługuje także fakt doskonałego warsztatu statystycznego wykorzystanego we wspomnianych analizach.

Podsumowując, współcześni socjologowie odrzucają prostą ekonomiczną definicję mówiącą że „*pieniędzem jest to, co funkcjonuje jako pieniądz*” (Mansfield, 2002, s. 213), jednak traktując pieniądz jako symbol o wielu znaczeniach odwołują się raczej do aspektów poznawczych niż motywacyjnych czy afektywnych analiz zachowania. Używając terminologii Lea i Webley’a (2005, por. paragraf 1.2.8), współczesna socjologia postrzega pieniądz raczej jako narzędzie, ale narzędzie służące do czegoś więcej niż tylko stricte ekonomiczna wymiana.

1.2.4. Psychoanalityczna i kliniczna psychologia pieniędzy

Psychodynamiczne rozumienie pieniędzy zostało dokładnie przedstawione przez Zygmunta Freuda, który w 1908 pisał: „*W starożytnych cywilizacjach, w mitach, bajkach i przesądach, w nieświadomych myślach i snach i w nerwicach – pieniądze blisko związane są z odchodami*” („*In ancient civilizations, in myth, fairy-tale and superstition, in unconscious thoughts and dreams, and in the neuroses - money comes into the closest relation with excrement*”, Freud, 1908/1959, s.49). Co oczywiste, ludzie nie uświadamiają sobie tej relacji, a wynika ona z nierozwiązanych konfliktów, które zaistniały w dzieciństwie, w fazie analnej rozwoju. Psychoanalityczna teoria pieniądza odwołuje się do przekonania, że odchody są pierwszą rzeczą należącą do małego dziecka, jego pierwszą autonomiczną własnością, jedną z pierwszych jego zabaw i sposobem na sprawowanie kontroli nad rodzicami – właściwe wypróżnienia powodują ich zadowolenie, a niewłaściwe – złość. W tym czasie dziecko uczy się radzić sobie z dwoma skrajnymi zachowaniami – daniem i braniem. Zaburzenia w stosunkach z rodzicami mogą prowadzić do skomplikowania procesu rozwoju, co z kolei może wywołać skutek w postaci fiksacji na analnej fazie rozwoju i utrwalenia u dziecka

pewnych cech charakterystycznych, takich jak skrajne zamiłowanie do porządku, egoizm, chciwość, skąpstwo i upór (Wilson, 1999).

Koncepcja Freuda została w późniejszym czasie rozwinięta przez Otto Fenichela (1945, za: Trachtman, 1999; Wilson, 1999), który odnosił ją do bardziej specyficznych zachowań związanych z akumulacją dóbr i oszczędzaniem. Uważał on, że przyjemność analno-retencyjna jest przyczyną pożądania dóbr tylko dla nich samych, bez uwzględniania ich wartości funkcjonalnej, a także źródłem skłonności do zbieractwa, nadmiernej oszczędności i tym podobnych nieracjonalnych zachowań związanych z pieniędzmi (Wilson, 1999), podczas gdy przyjemność ekspulsywna² może być źródłem przyjemności związanej z nadmiernym wydawaniem pieniędzy i rozrzutnością. Fenichel (za: Trachtman, 1999; Wilson, 1999) deklaruował także, że pieniądze mogą symbolizować wszystko, cokolwiek tylko może być dane lub można dostać – mleko matki, dziecko, nasienie, penisa, opiekę, podarunek, moc, gniew, degradację. Postrzegał on pieniądze jako źródło narcystycznego zabezpieczenia, którego źródło tkwi w instynktownej potrzebie pożywienia i omnipotencji. Tak szeroka definicja jest jednak często krytykowana jako nadmierne wyolbrzymienie freudowskiego zrównania dochodów i pieniędzy (por. Trachtman, 1999).

Co najistotniejsze w kontekście tematu niniejszej pracy, analizy Fenichela można traktować jako jedne z pierwszych opisów zróżnicowania postaw ludzi wobec pieniędzy, nastawienie na retencję lub ekspulsję może być bowiem interpretowane jako psychoanalityczne rozumienie różnic indywidualnych w zakresie postaw wobec pieniędzy (Wilson, 1999; Doyle, 1999).

Bardziej współczesne podejście do psychodynamicznej i klinicznej teorii pieniądza prezentuje Trachtman (1999). Uważa on, że nie istnieje dobra psychologiczna definicja pieniędzy jako fenomenu psychologicznego, i proponuje własną definicję, opartą na fakcie, że postawy i zachowania innych ludzi wobec nas samych silnie wpływają na to, jak myślimy i dbamy o siebie samych, co z kolei jest zasadniczym składnikiem ich dobrostanu psychicznego. Drugą tezę leżącą u podłoża tejże definicji jest przekonanie, że wszyscy ludzie mają pewne nieracjonalne, magiczne idee odnoszące się do tego, co pieniądze mogą zrobić dla nich i dla innych (Trachtman, 1999).

² Przyjemność analno-retencyjna to przyjemność związana z powstrzymaniem się od wydalania, natomiast przyjemność ekspulsywna to przyjemność związana z wydalaniem. Stanowią one kluczowe procesy w analnej fazie rozwoju według Freuda (Drat-Ruszczak, 2004).

Trachtman (1999) uważa, że ludzkie zainteresowanie pieniędzmi determinowane jest przede wszystkim przez wierzenia i przekonania odnośnie tego, jakie postawy mają inni ludzie wobec nas samych, i jak my sami traktujemy siebie w zależności od tego, czy mamy wystarczająco pieniędzy. Definicja ta jest oparta na idei projekcji tych przekonań i wierzeń na chłonny obiekt-symbol, jakim jest pieniądz, i mówi ona, że *„pieniądze (...) to nasza projekcja na monety, banknoty, konta bankowe i inne finansowe instrumenty naszych wierzeń, nadziei i lęków na temat tego, jak te rzeczy [instrumenty finansowe] wpływają na to, kim jesteśmy, co się z nami stanie, jak będziemy traktowani przez siebie i przez innych”* (Trachtman 1999, s.283-284).

Definicja ta plasuje się w ramach podejścia psychodynamicznego i, w mniejszym stopniu, psychologii ja. Przedstawia ona pieniądze jako symbol, wygenerowany obronnie w odpowiedzi na ludzkie doświadczenia z innymi, lub na oczekiwania innych, jak również na nasze oczekiwania wobec samych siebie. W dużym stopniu, definicja ta traktuje pieniądz jako rozszerzenie ja, i reprezentację różnego rodzaju idei i obiektów, jako wizerunek własny człowieka i innych ludzi. Jak pisze Trachtman, *„pieniądze mogą być postrzegane w kontekście charakterystyk związanych z ja, albo wizerunku jakiegoś obiektu, lub jako częściowy obiekt, podobny do karmiącej piersi czy wszechmocnego fallusa”* (Trachtman, 1999, s. 284). Z tego też powodu, w ramach psychologii klinicznej, pieniądze są analizowane w kontekście takich zjawisk, jak depresja, narcyzm, zależność od rzeczy, orientacja na fantazję i na rzeczywistość, typy osobowości, siła ego, uzależnienia, tolerancja ryzyka, relacje w związkach i w rodzinie, czy reagowanie w trudnych sytuacjach (por. Trachtman, 1999). Psychoanaliza i psychologia kliniczna skupiają się więc na pieniądzu jako nośnym symbolu, który może oznaczać praktycznie wszystko, ale przede wszystkim jest symbolem siły i sukcesu, poczucia własnej wartości, czy tarczą ochronną przez negatywnymi emocjami, przy czym w praktyce, więcej tych negatywnych emocji budzi niż łagodzi.

W tym miejscu trzeba dodać, że charakterystyczne dla psychoanalitycznego podejścia do psychologii pieniądza są próby zdefiniowania „typów pieniężnych” czy też osobowości pieniężnych, które z pewnego punktu widzenia mogą być interpretowane jako profile patologicznych postaw wobec pieniędzy. Kilka przykładów takich klasyfikacji przedstawiam w paragrafie 2.4, dotyczącym typologicznego podejścia do postaw wobec pieniędzy .

1.2.5. Behawiorystyczna psychologia pieniędzy

Zgodnie z behawiorystyczną teorią uczenia się, pieniądź jest zgeneralizowanym wzmocnieniem warunkowym, instrumentem związanym z wieloma dobrami konsumpcyjnymi, które stanowią wzmocnienia bezwarunkowe (Skinner, 1953, s.72, 80). Podejście to jest tym samym skrajnie odmienne od podejścia psychodynamicznego, w ramach którego koncentrowano się na symbolicznej roli pieniądza, z dużym naciskiem na aspekty negatywne, a nie na możliwościach wykorzystania go jako stosunkowo neutralnego instrumentu wpływu na ludzkie zachowania.

Skinner (1953) postulował, że jeśli pewien wzmacniający bodziec warunkowy będzie pojawiał się z wieloma różnymi bodźcami bezwarunkowymi, to po pewnym czasie treningu jego efekt wzmacniania stanie się niezależny od deprywacji bodźców bezwarunkowych. Funkcjonowanie pieniądza jest idealnym przykładem takiej sytuacji – pojawia się on w kontekście praktycznie nieskończonej liczby dóbr i usług, które można za niego nabyć, i tym samym staje się zgeneralizowanym bodźcem warunkowym, którego działania jest niezależne od istnienia rzeczy materialnych, i oderwane od istniejących początkowo bodźców bezwarunkowych. Przykładem takiego oderwania pieniądza jako bodźca warunkowego od rzeczy jako bodźców bezwarunkowych może być według Skinnera (1953, s.81) zachowanie skąpca, który tak silnie jest wzmacniany przez pieniądze, że woli głodować, niż się z nimi rozstać. Oczywiście pieniądze nie są jedynym „tokenem”, czyli potencjalnym dobrze funkcjonującym zgeneralizowanym bodźcem warunkowym – może to być także na przykład uwaga, akceptacja i afekt ze strony innych, dominacja nad innymi (Skinner, 1953, s.151), czy też różne rzeczy spełniające rolę pieniądza (por. Bloom, 1995; Tyszka, Zaleśkiewicz, 2004).

Traktowanie pieniądza jako wzmocnienia warunkowego, zgodnie z interpretacją Skinnera (1953), przekłada się także na subiektywne mechanizmy wartościowania rzeczy i pieniądza. Skoro ilość pieniędzy oferowana za określone dobro jest miarą siły wzmacniającej tego dobra, to może ona zmieniać się wraz z poziomem deprywacji. Jeśli dostęp do określonego dobra jest ograniczony, to siła deprywacji z reguły jest duża, a więc i wartość tego produktu w oczach człowieka rośnie. Dodatkowo, odczuwanie wielkości wydatku zależne jest nie tylko od jego kwoty wyrażonej w wartościach absolutnych, ale także od jej wielkości względnej, w odniesieniu do zasobów finansowych posiadanych przez jednostkę. Z tego powodu, człowiek bogaty jest w stanie zapłacić zdecydowanie większe kwoty za określone produkty, niż człowiek niezasobny.

Trzecim czynnikiem wpływającym na zachowania ekonomiczne człowieka według Skinnera (1953), obok ilości dóbr i ilości pieniędzy, jest historia dotychczasowych wzmocnień, czyli bilans między zyskami i stratami, wzmocnieniami płynącymi z wartości rzeczy i negatywnymi konsekwencjami płynącymi z konieczności pozbycia się pieniędzy. Skinner pisze między innymi, że uczenie się wartości pieniądza to tak naprawdę uczenie się negatywnych konsekwencji rozstawania się z nim (Skinner, 1953, s. 395).

Podejście do pieniądza na gruncie psychologii behawioralnej tylko pozornie podobne jest do podejścia ekonomicznego. Mówi się tutaj co prawda pośrednio o popycie i podaży na dobra, o wartości krańcowej produktu, o transakcjach wymiany pieniądza na towar – ale podkreśla się także fakt, że pieniądz jako zgeneralizowany bodziec może działać na ludzi w zupełnym oderwaniu od rzeczy, na które może być potencjalnie wymieniony, jest bodźcem samym w sobie, poznawczym narkotykiem w rozumieniu Lea i Webley'a (2005; por. paragraf 1.2.8).

1.2.6. Pieniądze w psychologii rozwojowej

Obiektem zainteresowania psychologii rozwojowej w odniesieniu do pieniędzy jest przede wszystkim socjalizacja ekonomiczna. Socjalizacja rozumiana jest najczęściej jako proces rozwoju społecznego człowieka, proces nabywania przez jednostkę systemu wartości, norm oraz wzorów zachowań, obowiązujących w danej zbiorowości (Brzezińska, 2000). Procesy socjalizacji trwają przez całe życie tej jednostki, lecz w największym nasileniu występują, gdy dziecko zaczyna stawać się istotą społeczną. Największą rolę na tym etapie odgrywają jego rodzice, później także wychowawcy i rówieśnicy oraz instytucje (takie jak szkoła czy kościół). Pojęcie socjalizacji ekonomicznej odnosi się natomiast do wszelkich procesów, dzięki którym dziecko czy młody człowiek zdobywa umiejętności rozumienia otaczającego go świata gospodarczego (Roland-Levy, 2004, s.277).

Na tym tle socjalizację ekonomiczną można zdefiniować jako „(...) *przyswajanie przez dziecko wiedzy, pojęć, umiejętności, zachowań, opinii, postaw, wartości oraz poznawczych reprezentacji związanych z otaczającym je światem gospodarki*” (Roland-Levy, 2004, s.277). Pojęcie socjalizacji ekonomicznej można odnieść także do zmian zachodzących w osobach dorosłych, gdy ze względu na różnego rodzaju zdarzenia

ekonomiczne, takie jak poszukiwanie i podjęcie pracy, bezrobocie, przejście na emeryturę, zmieniają się role, jakie osoby te odgrywają w życiu.

Badania nad socjalizacją ekonomiczną, prowadzone na gruncie psychologicznym, opierają się zwykle na koncepcjach rozwoju poznawczego lub teoriach społecznego uczenia się. Zasadnicza różnica między tymi dwoma podejściami sprowadza się do różnego spojrzenia na udział dziecka w procesie tworzenia wiedzy ekonomicznej i rozumienia świata – koncepcje rozwojowe mówią o tym, że dziecko samodzielnie rozwiązuje konflikty poznawcze, i dochodzi do wniosków opisujących funkcjonowanie świata ekonomicznego, koncepcje społecznego uczenia się wskazują raczej na to, że dzieci przyswajają i wykorzystują już istniejącą wiedzę, którą dostarczają im otaczające je grupy społeczne, są więc biernymi odbiorcami wiedzy ekonomicznej, a nie jej aktywnymi konstruktorami (Cram, Ng, 1999; Stacey, 1982). Analizy te dotyczą przede wszystkim przyswajania wiedzy na temat pewnych generalnych pojęć, ogólnych mechanizmów ekonomicznych, jak np. czym jest pieniądź, kredyt, lokata, system bankowy, system podatkowy, oszczędzanie, posiadanie i własność, praca i bezrobocie czy ubezpieczanie się (por. Roland-Levy, 2004; Kupisiewicz, 2004).

1.2.7. Pieniądź jako obiekty ze sfery sacrum i profanum

Bardzo interesujące podejście do ludzkich zachowań odnośnie w przedstawiają Belk i Wallendorf (1990). Podobnie jak Trachtman (1999), opierają się oni na tezie, że pieniądze stanowią pewnego rodzaju „pole projekcyjne”, na które ludzie transferują różne znaczenia, w miarę, jak używają i próbują nadawać sens światu obiektów, który ich otacza. Autorzy ci odrzucają natomiast podejście ekonomiczne, zgodnie z którym pieniądze są uniwersalne, bezosobowe, i mają jedynie ilościowe znaczenie.

Belk i Wallendorf (1990) wskazują, że społeczeństwo konsumenckie czci pieniądź, i wysyca go różnymi znaczeniami emocjonalnymi, od uwielbienia do obawy, traktując go przy tym z najwyższym szacunkiem. Emocjonalne znaczenie pieniądza związane jest oczywiście z jego wszechwładnością; co prawda są pewne rzeczy, których nie można oficjalnie kupić za pieniądze, jak ludzkie życie czy miłość, jednak autorzy i tę tezę poddają w wątpliwość, wskazując takie przykłady jak zastępcze macierzyństwo (wymiana życia za pieniądze), morderstwa na zlecenie czy aborcja (śmierć za pieniądze), posag i uprawianie prostytutki („miłość” za pieniądze), prowadzenie kampanii politycznych (prestż za pieniądze) czy filantropia i datki na cele religijne

(uzyskiwanie nieśmiertelności za pieniądze) (Belk, Wallendorf, 1990; por. Simmel, 1900/1997).

Rozpatrywanie pieniędzy przez pryzmat dychotomii sacrum-profanum związane jest przede wszystkim z trzema obszarami – pieniędzmi samymi w sobie, źródłem z którego zostały pozyskane, oraz sposobem w jaki mogą zostać spożytkowane. Pieniądze w ujęciu ekonomicznym stanowią element sfery profanum, to znaczy są oceniane przez ludzi jako uniwersalne, ich wyznacznikiem jest jedynie ich wartość liczbowa lub też raczej użyteczność, czyli wartość ze względu na możliwość ich wykorzystania, i łatwo podlegają wymianie na inne obiekty. Pod względem formy, współczesny pieniądz pochodzi w zupełności ze sfery profanum, ponieważ jest całkowicie wymienialny – jeden banknot nie różni się od drugiego. To, co definiuje zróżnicowane znaczenie pieniądza, to według Belka i Wallendorf (1990) nie pieniądz sam w sobie, ale okoliczności, w których się go używa. Z drugiej jednak strony, pieniądzom przypisuje się moc transformacyjną, to znaczy mają one moc zamieniania dobra w zło i odwrotnie, w pewnych sytuacjach ich wartość użytkowa nie jest podstawowym kryterium ich oceny, i nie jest akceptowalna ich prosta wymiana na inny obiekt, w szczególności ze sfery profanum. W tym przypadku można mówić o „uświęconym” znaczeniu pieniędzy, o ich znaczeniu i funkcjonowaniu w sferze sacrum (Belk, Wallendorf, 1990).

Belk i Wallendorf (1990) zwracają także uwagę na tezę że pieniądz jest blisko powiązany z funkcjami tradycyjnie spełnianymi przez religię, tym bardziej interesującą, gdy rozpatruje się ją w świetle argumentów, że powstanie pieniądza ma podłoże religijne (por. paragraf 1.2.2; także Tyszka, Zaleśkiewicz, 2004, s. 166-167; Bloom, 1995, s.87; Wąsowicz-Kiryło, 2008, s.23-24). Argumenty te, jak wspomniałam wcześniej, związane z tzw. antropologiczną hipotezą powstania pieniądza, i przeciwstawiane są hipotezie ekonomicznej. Współcześnie istniejące religie traktują pieniądze raczej jako zagrożenie dla wielkości Boga i świętości społeczeństwa – ale takie spojrzenie dalekie jest od przekonania, że pieniądz jest neutralny, profański, i raczej wskazuje na jego przynależność do sfery sacrum (Belk, Wallendorf, 1990).

Belk i Wallendorf wskazują (1990), że jakkolwiek typową reakcją religii na problematyczny status pieniędzy jest gloryfikowanie biedy i ascetyzmu, co pozwala na pozbycie się pokusy z zarówno ze strony pieniędzy jak i rzeczy materialnych, to obecnie w wielu religiach pojawiają się wysiłki zmierzające ku temu, aby pogodzić bycie religijnym i posiadanie pieniędzy. Jako typowy przykład przedstawiają próby

zniszczenia mitu, że to pieniądze są źródłem zła i wzrastający w literaturze nacisk na biblijną frazę, że to umiłowanie pieniędzy jest problematyczne, a nie pieniądze same w sobie (Tm, 6:10; cytat zamieszczony na stronie 58 niniejszej pracy). Takie stwierdzenia mogą według Belka i Wallendorf (1990) być strategią adaptacyjną religii we współczesnym, zeświecczonym świecie, ale wskazują także na swego rodzaju „repozycjonowanie” pieniądza w umysłach ludzi i w doktrynach religijnych, które ma doprowadzić do sytuacji, w której pieniądz nie będzie postrzegany jako jednoznacznie zły.

1.2.8. Pieniądze jako narzędzie i jako narkotyk

Ostatnim z prezentowanych przeze mnie spojrzeń na psychologię pieniądza będzie podejście prezentowane przez Lea i Webley'a (2005). Autorzy ci próbują odpowiedzieć na pytanie, dlaczego ludzie interesują się pieniędzmi, i czy istnieją ku temu powody biologiczne, to znaczy czy ma to lub miało znaczenie przystosowawcze lub prowadzi/prowadziło do pewnej przewagi nad innymi. Lea i Webley (2005) uważają, że jeśli w danej kulturze, w której żyją ludzie, używane są pieniądze, to prędzej czy później stają się one podobne do powszechnie znanych motywatorów, takich jak jedzenie czy seks, a w szczególności, że pieniądze działają jak zachęty, podniety i wzmocnienia. Pieniądz jest o tyle interesujący, że charakteryzuje się dualną naturą (por. także Wąsowicz-Kiryło, 2008): z jednej strony może być narzędziem do kupowania rzeczy, ale z drugiej strony, może być przez ludzi interpretowany jako atrakcyjny sam w sobie. Ta dualność pieniądza została przez autorów zoperacjonalizowana jako „teoria narzędzia” i „teoria narkotyku” w obszarze biologicznej psychologii obejmującej problematykę motywacji związanej z pieniędzmi (Lea, Webley, 2005).

W ramach teorii narzędzia zakłada się, że pieniądze nie motywują ludzi same w sobie, lecz dlatego, że są narzędziem do pozyskiwania innych rzeczy, które są związane z motywacją biologiczną. Pieniądz jest najbardziej efektywnym środkiem wymiany, nie jest bodźcem ani zachętą sam w sobie, ale dlatego, że może być wymieniony na dobra i usługi, które są dla nas atrakcyjne, i które mają cechy adaptacyjności (tzn. kierują ludzi od lub do obiektów, które są istotne dla przetrwania jednostki lub przekazania przez nią genów) i ciągłości darwinowskiej (tzn. odwołują się do motywów, które można zaobserwować u wielu gatunków zwierząt, lub też od takich motywów się wywodzą). Zgodnie z takim podejściem, jak wskazują Lea i Webley (2005) psychologia pieniądza

ma ograniczony lub żaden sens, sens ma jedynie obszar psychologii poznawczej zajmujący się rozumieniem pieniądza przez ludzi w takim stopniu, jaki jest niezbędny do posługiwania się nim (np. że 1 złotówka wymienia się na 100 groszy). Tak jak śrubokręt pośredniczy między potrzebą połączenia dwóch kawałków drewna, i ograniczoną siłą i zręcznością naszych rąk, tak, zgodnie z teorią narzędzia, pieniądz pośredniczy między naszą potrzebą wymieniania czy pozyskiwania dóbr, a ograniczonymi możliwościami oceny, jakimi charakteryzuje się ludzki mózg (Lea, Webley, 2005).

Drugie z analizowanych spojrzeń na pieniądze nazwane zostało przez autorów teorią narkotyku. W ramach tego podejścia zakłada się, że pieniądze wpływają na funkcjonowanie systemu nerwowego. Nie są co prawda substancją psychoaktywną, więc koncepcja narkotyku jest tu traktowana metaforycznie. Lea i Webley (2005) podają dwa przykłady takich narkotyków, które nie są substancjami psychoaktywnymi. Po pierwsze, może to być „narkotyk perceptualny”, jak np. sacharyna, która nie ma składników odżywczych, ale wywołuje zdecydowanie większy efekt motywacyjny niż fruktoza czy laktoza. W tym rozumieniu chodzi więc o obiekt, który wywołuje ten sam efekt percepcyjny jak naturalny motywator, ale nie jest związany z żadnym zyskiem dla odbierającej go jednostki. Po drugie, może być to „narkotyk poznawczy”, jak np. teksty pornograficzne, których efekt zależy od tego, co wiemy i jak rozumiemy to, co zostało napisane, a nie tylko bezpośrednio od procesów percepcyjnych. Zgodnie z teorią narkotyku, pieniądze są bodźcem i zachętą, ponieważ naśladują neuronalne, psychologiczne i biologiczne oddziaływanie innych, bardziej naturalnych bodźców i zachęt. Oczywiście w mózgu nie ma „ośrodka reakcji na banknot 50-złotowy”, pieniądze nie oddziałują też bezpośrednio na zmysły, tak jak sacharyna czy teksty pornograficzne, ale mogą działać jak normalne bodźce na poziomie poznawczym, i przynajmniej częściowo z tego wynika ich siła motywacyjna. Inaczej mówiąc, teoria narkotyku traktuje pieniądze jako silny motywator, pozbawiony jednak funkcjonalności, podobnie jak narkotyki. Z tego powodu, w ramach teorii narkotyku pieniądze podobnie jak narkotyki mogą być uzależniające, mogą pociągać za sobą negatywne konsekwencje dla jednostki, dają bowiem człowiekowi natychmiastową nagrodę, podczas gdy „prawdziwe” motywatory są z reguły odroczone (Lea, Webley, 2005).

Teoria narzędzia i teoria narkotyku w opisywanym tutaj rozumieniu nie wykluczają się, są to po prostu dwie metafory, które we względnie prostej formie mają ukazać złożoność psychologii pieniądza. Lea i Webley (2005) analizują także różne

dziedziny nauki, w których mówi się o pieniądzu, i próbują odnosić je do teorii narzędzia czy też teorii narkotyku. Jako przykład teorii narzędzia stawiają klasyczną teorię ekonomiczną, ale tylko w odniesieniu do systemu pieniądza symbolicznego, w przeciwieństwie do systemu pełnej wymienialności (por. strona 21), który stanowi raczej przykład teorii narkotyku. Teorię narzędzia można odnaleźć także w analizach pieniądza dokonywanych na tle psychologii rozwojowej w ujęciu piagetowskim, we współczesnej socjologii (pieniądz stanowi tu wyrafinowane narzędzie), wskazują na nią także m.in. wyniki badań nad iluzją pieniądza (Lea, Webley, 2005). Jako potwierdzenie teorii narkotyku interpretowane są natomiast analizy dotyczące pieniądza w ramach takich teoriach psychologicznych, jak psychoanaliza, psychologia behawioralna, psychologia osobowości i psychologia społeczna, w klasycznych teoriach socjologicznych, czy też wyniki badań nad postrzeganiem wielkości monet, konserwatyzmem pieniężnym i używaniem pieniądza w związkach. Badania nad postawami wobec pieniądza natomiast zawierają w sobie zarówno komponent teorii narzędzia (poznawcze aspekty tychże postaw) i teorii narkotyku (aspekty afektywne).

Podsumowując, Lea i Webley (2005) stwierdzają, że nie można jednoznacznie przyjąć czy odrzucić teorii narkotyku czy teorii narzędzia jako jedynej właściwej, bo obydwa te podejścia mają wady, ale także – potwierdzenia w wielu aspektach. Jakkolwiek pieniądz jest efektywnym narzędziem, i przez to ma moc zaspokajania różnego rodzaju instynktów i potrzeb, teoria narzędzia opisująca motywację związaną z pieniądzem nie jest do końca właściwa. Dotyczy to wielu pozaekonomicznych ujęć pieniądza, a nawet pewnych ujęć ekonomicznych. Niedostatki teorii narzędzia da się przezwyciężyć, jeśli przyjmie się, że pieniądz działa także jako narkotyk. Oznacza to, że pieniądze i ich właściwości motywacyjne wynikają przynajmniej częściowo z tego, że zapewniają one zaledwie iluzję spełniania określonych motywów czy instynktów. Wyjątkowa efektywność pieniędzy jest więc skutkiem syntezy dwóch sposobów oddziaływania na człowieka – jeśli pieniądze nie byłyby efektywnym narkotykiem, nie mogłyby też być efektywnym narzędziem (Lea, Webley, 2005).

1.3. Podsumowanie

W dokonanym w niniejszym rozdziale przeglądzie literatury na temat rozumienia pieniędzy w różnych dyscyplinach o charakterze behawioralnym jasno widać, jak

niejednorodnym pojęciem jest pieniądz. W zależności od perspektywy, inne cechy są mu przypisywane, inaczej rozumie się pojęcie jego różnorodności, inaczej także tłumaczy się jego pochodzenie i oddziaływanie na człowieka. Niezależnie jednak od dyscypliny, można zauważyć trzy spójne wątki w opisie pieniądza – komponent afektywny, symboliczny i behawioralny (por. Mitchell, Mickel, 1999). Komponent afektywny obejmuje postrzeganie pieniędzy jako dobre, ważne, wartościowe i atrakcyjne z jednej strony, i złe, godne potępienia, bezużyteczne czy niemoralne z drugiej strony. Komponent symboliczny oznacza, że pieniądz jest łączony z czterema ważnymi atrybutami symbolicznymi – osiągnięcia i uznanie, status i szacunek, wolność i kontrola nad innymi oraz siła. Komponent behawioralny obejmuje wielość celów dla jakich pieniądz jest używany, i sposobów jego zarządzania (Mitchell, Mickel, 1999).

Oczywistym jest, że pieniądz jest postrzegany, wartościowany i używany w różny sposób przez różnych ludzi. Przyczyn takiego stanu można upatrywać w dwóch źródłach. Po pierwsze, na percepcję i zachowania odnośnie pieniędzy wpływają czynniki kontekstualne czy środowiskowe, takie jak normy społeczne, czy źródła pozyskiwania i sposób wydawania pieniędzy (por. np. Zelizer, 1996). Czynniki te mogą jednak być użyteczne w wyjaśnianiu zmienności na poziomie makro, czy też na poziomie ekonomicznym, ale nie na poziomie indywidualnym. Z drugiej strony, badania nad tematami takimi jak socjalizacja ekonomiczna, osobowość, zaburzenia, doświadczenia emocjonalne czy ekonomiczne pokazują, że znaczna część wariacji zmiennych związanych z postrzeganiem pieniądza i zachowaniami finansowymi leży po stronie jednostki, i zależy od jej cech psychicznych (Mitchell, Mickel, 1999). Z tego też powodu, należy mówić o różnicach indywidualnych w zakresie postaw wobec pieniędzy.

Rozdział 2.

Postawy wobec pieniędzy

2.1. Pojęcie postaw wobec pieniędzy

Powszechnie wiadomo, że jakkolwiek wszyscy ludzie we współczesnej cywilizacji zachodniej posługują się takim samym lub podobnym pieniądzem, nie traktują go jednakowo, różnią się znacznie jeśli chodzi o stosunek do pieniędzy czy też miejsce, jakie przypisują mu w swoim życiu (Tyszka, Zaleskiewicz, 2004). Jedni uważają że *pieniądze szczęścia nie dają*, inni – że *pieniądz kręci światem* („*money makes the World go around*”). Tego typu opinie mogą wpływać na wiele zachowań człowieka, jak na przykład efektywność wykonywanej pracy, wysiłek podejmowany w celu zdobycia pieniędzy, podejmowanie działalności charytatywnej, oszczędzanie, zaciąganie kredytów i zadłużanie się, styl robienia zakupów, sumienne płacenie podatków, branie udziału w grach hazardowych, czy też w końcu – podejmowanie działań nieetycznych czy nawet niezgodnych z prawem w związku ze zdobywaniem pieniędzy (Furnham, Argyle, 1998; Gąsiorowska, 2003b).

Zainteresowanie badaniami postaw wobec pieniędzy zdecydowanie wzrosło w ciągu ostatnich kilkunastu lat. Wynika to ze zwiększającej się wśród badaczy i praktyków świadomości, że różnice indywidualne w zakresie preferencji wobec pieniędzy są szczególnie istotne m.in. w rozpatrywaniu postaw wobec pracy czy też projektowaniu systemów motywacyjnych (Lim, Teo, Loo, 2003), ale także w sytuacjach związanych z zadłużaniem się, oszczędzaniem (Furnham, 1999; Nosal i in., 2003; Wąsowicz-Kiryło, 2008) czy ze stylem konsumpcji (np. Gąsiorowska, 2003b; Roberts, Jones, 2001, Hanley, Wilhelm, 1992).

W literaturze z zakresu psychologii ekonomicznej nie ma zgody co do tego, jak nazywać kwestię różnic indywidualnych w zakresie rozumienia i traktowania pieniędzy. Najczęściej używa się wprost pojęcia „postawa wobec pieniędzy” (*money attitudes* – np. Shafer, 2000; Lim, Teo, Loo, 2003; Medina, Saegert, Gresham, 1996; Yamauchi, Templer, 1982; Roberts, Sepulveda, 1999a, 1999b; Tang, Luna-Arocas, Whiteside, 1997, 2003;

Engelberg, Sjöberg, 2006, 2007) lub też w tym samym znaczeniu – określenia „przekonania i zachowania odnośnie pieniędzy” (*money beliefs and behaviour*, np. Furnham, 1984; Hanley, Wilhelm, 1992; Hayhoe, Leach, Turner, 1999) oraz „aprobata dla etyki pieniędzy” (*money ethic endorsement* – np. Tang 1992, 1993, 1995, 1996; Tang, Gilbert, 1995; Tang, Furnham, Davis, 2000, 2002, 2003; Tang, Kim, Tang, 2002; Tang, Smith-Brandon, 2001). Część badaczy używa określenia „style wydawania pieniędzy” lub po prostu „style pieniężne” (*spending styles/money styles* – np. Troisi, Christopher, Marek, 2006; Wąsowicz-Kiryło, Wiśniewska, 2005; Prince, 1993a, 1993b).

Mitchell i Mickel (1999; także Mickel, Mitchell, Danin, Gray, 2002) używają wprost sformułowania „różnice indywidualne w zakresie pieniędzy” lub też zamiennie określenia „znaczenie pieniędzy” i „ważność pieniędzy”, opisując postrzeganie pieniądza właśnie w rozumieniu postaw wobec pieniędzy. Termin „znaczenie pieniędzy” traktowany jest jako równoznaczny z „postawami wobec pieniędzy” także przez innych badaczy (np. Tang, 1992; Tang, Kim, 1999; Tang, Furnham, Davis, 2002), jednak przez niektórych rozumiany jest odmiennie, jako percepcja pieniądza, a nie jako postawa (np. Kozak, 2004).

W nowszych pozycjach dotyczących problematyki psychologii pieniądza, szczególnie badaczy z kręgu Tanga, można spotkać określenie „miłość do pieniędzy” (*love of money*, np. Luna-Arocas, Tang, 2004; Tang, Tillery, Lazarewski, Luna-Arocas, 2004; Tang, Luna-Arocas, Sutarso, Tang, 2004; Tang, Chiu, 2003; Tang, Tang, Homaifar, 2006; Du, Tang, 2005). Używane jest ono raczej w znaczeniu nadmiernej miłości do pieniądza, która skutkuje chciwością, a związana jest z przypisywaniem mu nadmiernej wartości emocjonalnej i symbolicznej. W podobnym znaczeniu Engelberg i Sjöberg (2006, 2007; Engelberg, 2007) używają określenia „orientacja na pieniądze” (*money orientation*) czy też obsesja pieniędzy (*money obsession*). Z kolei, Loix i jej współpracownicy (Loix i in., 2005) używają określenia „orientacja wobec finansów” (*orientation towards finances*), mając na myśli przede behawioralny komponent postawy wobec pieniędzy, a dokładnie poszukiwanie informacji finansowych i planowanie finansowe.

Jak pokazuje analiza literatury przedstawiona w niniejszym rozdziale, postawy wobec pieniędzy są raczej konstruktem rozmytym, dlatego że pod tą samą nazwą kryją się bardzo różne rozumienia tego pojęcia, a rozumienia bardzo podobne – nazywane są często odmiennie. W żadnej pozycji, ani książkowej, ani artykule, ani pracy badawczej,

nie udało mi się znaleźć jednoznacznej definicji tego, co jej autorzy rozumieją jako postawy wobec pieniędzy. Bardzo często można odnieść wrażenie, że jest to skutkiem strategii empirycznej wykorzystanej przy budowie skal pomiarowych (por. Hornowska, 2007), i wykorzystywanej metody analizy statystycznej, jaką najczęściej jest analiza czynnikowa. Wydaje się, że obserwacja Allporta z 1935 że „w dzisiejszych czasach postawy lepiej są mierzone niż definiowane” (za: Dawes, 1971) jest wciąż aktualna pomimo upływu ponad siedemdziesięciu lat. Przeglądając literaturę na temat postaw wobec pieniędzy można dojść do prostego wniosku, że poszczególni autorzy najpierw konstruuje swoje skale, a następnie definiują te postawy jako coś, co mierzy przygotowana właśnie skala. Takie podejście narzuca mi pewien sposób analizy literatury – jeśli chce się bowiem mówić o postawach wobec pieniędzy i ich strukturze, trzeba mówić bezpośrednio o strukturach skal używanych do ich pomiaru, i ten właśnie aspekt zostanie zaprezentowany w dalszej części niniejszego rozdziału.

Aby jednak uniknąć problemu nadmiernie empirycznego podejścia do postaw wobec pieniędzy, dla dookreślenia przedmiotu moich zainteresowań, przeanalizuję najpierw dostępne definicje postaw jako takich, aby sformułować własną definicję postaw wobec pieniędzy, która będzie stanowić podstawę przede wszystkim do budowy skali pomiarowej, jak i do dalszych badań nad tym konstruktem.

2.2. Definicja postaw wobec pieniędzy

Termin „postawa” wprowadzony został przez Thomasa i Znanieckiego we wstępie do „*Polish Peasant in Europe and America*”, książki wydanej w 1920 roku (za: Marody, 1976), dla oznaczenia procesów indywidualnej świadomości, wpływających zarówno na aktualne, jak i potencjalne reakcje osoby wobec świata społecznego. Postawa w rozumieniu tych autorów zawsze odnosi się do jakiejś wartości, którą może być jakikolwiek fakt mający treść dostępną dla członków określonej grupy i znaczenie, zgodnie z którym może on być lub jest obiektem działania (Marody, 1976, s.12).

Bez wątpienia, praca Thomasa i Znanieckiego zapoczątkowała zainteresowanie problematyką postaw, a także rozwój różnych technik ich pomiaru. Doprowadziło to do sytuacji, w której istnieje wielość definicji tego pojęcia, o bardzo różnym zakresie znaczeniowym i stopniu szczegółowości. Jak wskazuje Marody (1976), to zróżnicowanie wynikało z jednej strony ze złożoności zjawisk, które wchodziły w zakres pojęcia postawy, ale z drugiej strony – z faktu przynależności badaczy do bardzo różnych

orientacji psychologicznych, a co za tym idzie, z uwypuklania w formułowanych definicjach pewnych, często bardzo specyficznych aspektów zjawisk, które określa się terminem postawy. Stosunkowo wcześniej jednak badacze doszli do wniosku, że to, co jest istotne w pojęciu postawy, to jej złożona struktura i wielość komponentów. Jedną z wcześniejszych definicji w tym właśnie nurcie strukturalnym jest definicja Smitha (za: Nowak, 1973, s.21), który po raz pierwszy wyróżnił trzy zasadnicze składniki postaw, to jest składnik afektywny, poznawczy i behawioralny. W literaturze polskiej, takie właśnie stanowisko strukturalne reprezentuje Nowak (1973), a za nim Marody (1976). Nowak (1973, s.23) uważa, że *„postawą pewnego człowieka wobec pewnego przedmiotu jest ogół względnie trwałych dyspozycji do oceniania tego przedmiotu i emocjonalnego nań reagowania oraz ewentualnie towarzyszących tym emocjonalno - oceniającym dyspozycjom względnie trwałych przekonań o naturze i własnościach tego przedmiotu i względnie trwałych dyspozycji do zachowania się wobec tego przedmiotu”*.

Inna definicja postawy, przedstawiana przez Böhnera i Wänke (2004, s.17), stwierdza, że *„postawa to sumaryczna ocena dowolnego obiektu, o którym daje się pomyśleć”*. Böhner i Wänke (2004) także wskazują, że postawy mogą obejmować reakcje afektywne, behawioralne i poznawcze. Te trzy kategorie nie muszą być rozłączne, ani reprezentować niezależnych czynników. Ponadto, postawa może składać się wyłącznie z elementu poznawczego czy emocjonalnego – według Böhnera i Wänke (2004) nie jest konieczne, aby wszystkie trzy kategorie były obecne cały czas.

Nieco odmiennie do struktury postaw podchodzi Nowak (1973). Zakłada on, że komponent afektywny postawy musi mieć wartość niezerową, czyli istnieć, natomiast pozostałe komponenty mogą mieć wartość zerową lub niezerową. W ten sposób możemy mieć do czynienia czterema kategoriami postaw. Po pierwsze, mogą istnieć postawy zawierające nastawienia afektywne (emocjonalno-oceniające) wobec przedmiotu postawy, przy jednoczesnym braku wiedzy o nim, oraz braku określonych zachowań. Kategoria druga, to takie postawy, w których rysuje się mniej lub bardziej rozbudowany aspekt poznawczy obok komponentu emocjonalno- poznawczego. Po trzecie, mogą występować takie postawy, w których emocje, bądź oceny łączą się z różnymi możliwościami zachowań w stosunku do przedmiotu postawy. Kategoria czwarta związana jest natomiast z postawami, w których obok konkretnych możliwości do reakcji afektywnych na przedmiot postawy, zauważalny jest w psychice człowieka mniej lub bardziej wyrazisty wizerunek obiektu (Nowak, 1973, s.29).

Istnieją także takie definicje postaw, które włączają je bezpośrednio w afektywny system funkcjonowania człowieka. I tak, Kenrick, Neuberg i Cialdini (2002, s.98) definiują postawę jako *„zakodowane w pamięci uczucia dotyczące określonych osób, obiektów, wydarzeń lub idei (...). Postawy są raczej podstawowymi uczuciami, prostą oceną na kontinuum pozytywne – negatywne. Mamy przychylne lub nieprzychylne nastawienie do czegoś, myślimy o czymś dobrze lub źle, chcemy albo w tym uczestniczyć, albo tego unikamy”*. Podobnie, Aronson, Wilson i Ackert (1997, s.313) uważają, że postawa to *„trwała ocena – pozytywna lub negatywna – ludzi, obiektów i idei”*, natomiast Wojciszke (2006, s.181) wskazuje, że *„postawa człowieka względnie jakiegoś obiektu (osoby, przedmiotu, zdarzenia, idei, to względnie trwała tendencja do pozytywnego lub negatywnego wartościowania tego obiektu przez tego człowieka”*.

Z mojego punktu widzenia, bardziej właściwe będzie jednak odwołanie się do strukturalnej koncepcji postawy przy definiowaniu postaw wobec pieniędzy. Wynika to przede wszystkim z faktu, że zarówno analiza literatury dotyczącej rozumienia pieniądza w kontekście nauk społecznych, jak i używanych miar i wyników badań dotyczących pieniądza wskazuje, że postawy wobec pieniędzy są konstruktem wielowymiarowym. Niezależnie od dyscypliny nauki, można zauważyć trzy spójne wątki, obejmujące afektywny, poznawczy i behawioralny aspekt postaw wobec pieniędzy. Wymiar afektywny obejmuje postrzeganie pieniędzy w kategoriach silnych emocji (np. Tang, 1995; Tang, Gilbert, 1995; Tang, Kim, 1999; Tang, Luna-Arocas, Whiteside, 1997, 2003; Tang, Furnham, Davis, 2000, 2002, 2003; Tang, Tang, Luna-Arocas, 2005) przypisywanie mu znaczenia sacrum (por. Belk, Wallendorf, 1990), zarówno w aspekcie dobrych, ważnych i wartościowych, jak i złych, godnych potępienia, bezużytecznych i amoralnych. W ramach komponentu poznawczego, pieniądź łączony jest z takimi ważnymi atrybutami symbolicznymi, jak osiągnięcia, uznanie, status, szacunek, wolność, kontrola nad innymi czy siła (np. Yamauchi, Templer, 1982; Furnham, 1984; Tang, 1992, 1993, 1995). Komponent behawioralny obejmuje używanie pieniądza dla wielu celów i zarządzanie nim na wiele sposobów (np. np. Yamauchi, Temper, 1982; Furnham, 1984; Tang, 1992, 1993, 1995; Mickel, Mitchell, Danin, Gray, 2002).

Po uwzględnieniu zaprezentowanej powyżej analizy literatury, dla potrzeb niniejszej pracy, postawy wobec pieniędzy zostały zdefiniowane w oparciu o definicję Nowaka (1973) w sposób następujący:

Postawa wobec pieniędzy to ogół względnie trwałych dyspozycji do oceniania pieniędzy i emocjonalnego reagowania na nie, oraz towarzyszących im względnie trwałych przekonań o naturze i własnościach pieniędzy oraz względnie trwałych dyspozycji do określonego rodzaju zachowania związanego z pieniędzmi.

2.3. Struktura postaw wobec pieniędzy w świetle dotychczasowych badań

W ramach psychologii ekonomicznej, podejmowano liczne próby, które miały na celu wskazanie sposobów pomiaru postaw wobec pieniędzy, czy też innych subiektywnych konstruktów związanych z pieniędzmi. Jak wskazuje Mickel i jej współpracownicy (Mickel, Mitchell, Danin, Gray, 2002), w ramach prób tych można wyróżnić trzy nurty. W pierwszym z nich, pomiar użyteczności czy też wartości pieniędzy dokonywany jest w rozumieniu subiektywnej użyteczności pieniądza czy też jego użyteczności krańcowej, w takim znaczeniu, jak to wynika z teorii perspektywy (np. Brandstätter, Brandstätter, 1996). Drugi nurt to stosowanie skal nazywanych przez autorów „idiosynkratycznymi”, które użyte były co najwyżej raz, skonstruowano je bez oparcia na teorii dotyczącej psychologii pieniędzy, nieznane są także ich parametry psychometryczne (np. Wernimont, Fitzpatrick, 1972; Prince, 1993a, 1993b; Rubinstein, 1981; Kozak, 2004; Loix i in., 2005). Trzeci nurt dotyczy badań wykorzystujących „prawdziwe narzędzia psychologiczne”, czyli skale stosowane powtarzalny sposób, dokładnie zweryfikowane, o znanych parametrach psychometrycznych. Do grupy tej należą przede wszystkim trzy najbardziej rozpowszechnione metody bo badania postaw wobec pieniędzy – skala MAS Yamauchi i Templera (1982), skala MBBS Furnhama (1984) i skala MES Tanga (1992), a także narzędzia skonstruowane w warunkach polskich – skala *Ja i pieniądze* autorstwa Wąsowicz-Kiryło oraz, będąca przedmiotem niniejszej pracy, skala postaw wobec pieniędzy SPP (Gąsiorowska, 2003a; Bajcar, Gąsiorowska, 2004; Gąsiorowska, 2008a; Gąsiorowska, w druku), która zostanie

zaprezentowana w trzecim rozdziale niniejszej pracy. Należy jednak zwrócić uwagę, że większość przedstawionych skal nie jest wolne od wad – szczególnie dlatego, że poszczególne wymiary postaw wobec pieniędzy były dotychczas raczej definiowane empirycznie, jako wyniki eksploracyjnych analiz czynnikowych, a ich struktura w niewielkim stopniu poparta jest wynikami analiz confirmacyjnych (za wyjątkiem skali MES). Wydaje się, że skala SPP ma szansę być chlubnym wyjątkiem na tym tle.

2.3.1. Skala postaw wobec pieniędzy MAS Yamauchi i Templera

Skala MAS (*Money Attitudes Scale*) Yamauchi i Templera (1982) jest jedną z trzech najczęściej używanych skal do pomiaru postaw wobec pieniędzy. Yamauchi i Templer (1982), jako pionierzy nurtu psychometrycznego w psychologii pieniądza, dokonali analizy literatury psychologicznej, w której pojawiały się dość nieliczne odniesienia do pieniędzy – zauważyli oni nawet, że więcej informacji istnieje o zachowaniach seksualnych, niż o zachowaniach związanych z pieniędzmi. Na tej podstawie założyli, że psychologiczne aspekty pieniądza obejmują trzy szerokie zakresy problemowe:

- poczucie finansowego bezpieczeństwa – optymizm, pewność siebie, poczucie komfortu i satysfakcji
- odwlekanie, odkładanie w czasie – powstrzymywanie się od wydawania pieniędzy, wręcz niechęć do ich wydawania, zbieractwo, obsesyjne cechy osobowości
- siła i prestiż wyznaczone przez pieniądze – aspekty statusu, ważności, wyższości i pozycji w grupie uzyskiwane poprzez pieniądze.

Yamauchi, Templer (1982) wygenerowali 62 pozycje obejmujące niniejsze zakresy problemowe, każda z pozycji oceniana była na siedmiostopniowej skali, ze skrajnymi odpowiedziami *nigdy* i *zawsze*³.

Podstawowe badanie Yamauchi i Templera (1982) zostało przeprowadzone na grupie 300 osób w wieku od 17 do 75 lat, zarówno pracujących, jak i uczących się. Uzyskane wyniki autorzy poddali analizie czynnikowej z rotacją varimax, na jej

³ Już ten element budzi wątpliwości, ponieważ treść poszczególnych pozycji skali jest tak skonstruowana, że niejednokrotnie osobom badanym może być trudno ustosunkować się do nich na skali częstości, a nie – na skali stopnia zgody. Z tego powodu, w niektórych badaniach z wykorzystaniem skali Yamauchi i Templera (1982), format odpowiedzi zmieniany był na stopień zgody (np. Lim, Teo, 1997; Oleson, 2004; Watson, Jones, Morris, 2004).

podstawie wyodrębnili rozwiązanie pięcioczynnikowe, obejmujące 34 pozycje, wyjaśniające 33,6% wariancji.

Pierwszy czynnik, składający się z dziewięciu pozycji, określono jako *siła/prestiż* (*power/prestige*). Wysokie wyniki na tym wymiarze oznaczają, że respondent uznaje pieniądź za narzędzie do wywierania wrażenia czy wpływu na innych, i uważa je za narzędzie władzy oraz miarę sukcesu. Osoba taka uznaje ludzi dysponujących dużą ilością pieniędzy za swego rodzaju autorytety, świadomie używa pieniędzy, kupując produkty, które mają za zadanie wyrzeć wrażenie na innych osobach. Jeśli osoba taka znajdzie się w posiadaniu większej kwoty pieniędzy, komunikuje o tym innym osobom (Yamauchi, Templer, 1982).

Drugi czynnik, składający się z siedmiu pozycji, nazwano *odkładaniem na przyszłość* (*retention-time*). Jest on zogniskowany na planowaniu finansowym i ostrożnym posługiwaniu się pieniędzmi. Osoba osiągająca wysokie wyniki na tym wymiarze planuje swoją finansową przyszłość i dokładnie kontroluje swoją sytuację finansową, skrupulatnie przestrzegając własnego budżetu. Są to ludzie, którzy zastanawiają się nad swoją przyszłością, starają się trzymać pieniądze na „czarną godzinę”, i są mniej spontaniczni w ich wydawaniu (Yamauchi, Templer, 1982).

Trzeci czynnik, składający się również z siedmiu pozycji, nazwano *podejrzliwość* (*distrust*). Według autorów skali (Yamauchi, Templer, 1982), wysokie wyniki na tym wymiarze oznaczają, że respondent jest osobą niezdecydowaną, podejrzliwą i pełną wątpliwości w sytuacjach związanych z pieniędzmi, z dużą nieufnością powierza własne pieniądze innym ludziom, w tym instytucjom finansowym, do których usług odnosi się sceptycznie. Inni autorzy (Roberts, Sepulveda, 1999a, 1999b) uważają, że bardziej odpowiednia nazwa dla tego czynnika to *kompetencje konsumenckie* (*consumer competences*) – osoby podejrzliwe, zanim zdecydują się na wydanie swoich pieniędzy, bądź powierzenie ich komuś innemu, dokładnie analizują wszystkie „za” i „przeciw”, i starają się wyciągnąć jak najbardziej racjonalne wnioski, co może być interpretowane jako umiejętność rozważnego podejmowania decyzji.

Czwarty zidentyfikowany czynnik, składający się z pięciu pozycji (np. „Dostajesz to, za co zapłaciłeś”), określono nazwą *jakość* (*quality*). Wysokie wartości tego czynnika oznaczały skłonność do kupowania produktów o wysokiej jakości. Yamauchi i Templer (1982) zrezygnowali z tego czynnika w dalszej analizie, jako że pozycje wchodzące w

jego skład pochodziły z pierwotnie zdefiniowanego zakresu „siła i prestiż”, a jego zawartość treściowa była zbliżona do czynnika pierwszego.

Piąty czynnik, wyrażający *lęk (anxiety)*, składał się oryginalnie z pięciu pozycji, a wysokie jego wyniki oznaczały, że respondent upatruje w pieniądzu źródło negatywnych emocji, jak i źródło ochrony przed lękiem. Osoby takie obawiają się, że w przyszłości może zabraknąć im pieniędzy, aby godnie żyć.

Rzetelność całej skali postaw wobec pieniędzy według badań Yamauchi i Templera (1982) obliczona za pomocą wskaźnika alfa Cronbacha wynosiła $\alpha=0.77$, współczynniki dla poszczególnych skal wahały się od 0.69 do 0.8, natomiast współczynniki korelacji w analizie stabilności bezwzględnej – od 0.88 do 0.95⁴. Podawanie parametrów spójności wewnętrznej dla całej skali jest o tyle dziwne, że wymiary postaw rozpatrywane są osobno, a nie jako wskaźnik łączny, a autorzy wcale nie wskazują, że ich skala jest metodą homogeniczną i ma strukturę jednoczynnikową (por. Hornowska, 2007, s. 54; Anastasi, Urbina, 1999, s. 138, 141).

W późniejszych badaniach wykorzystywano ostateczną wersję skali MAS, opierającą się na 29 pozycjach (Roberts, Sepulveda, 1999a, 1999b; Roberts, Jones, 2001), jednak wyniki analiz czynnikowych tylko częściowo potwierdziły strukturę wymiarów uzyskanej przez Yamauchi i Templera (1982). W badaniach prowadzonych przez Gresham i Fontenota (za: Roberts, Sepulveda, 1999a) ujawniła się struktura trójczynnikowa, obejmująca wymiary siła/prestiż, odwlekanie w czasie, i czynnik łączący w sobie podejrzliwość i lęk. W badaniach Andersona i jego współpracowników (za: Roberts, Sepulveda, 1999a), oprócz tych trzech czynników, zidentyfikowano czwarty czynnik, który może być interpretowany jako przymus do kupowania po najlepszej możliwej cenie. Wyniki badań Roberta i Sepulvedy (1999a, 1999b) wskazują natomiast na strukturę pięcioczynnikową, obejmującą wymiary *siła/prestiż* i *odwlekanie w czasie* (pozycje dokładnie takie same jak w oryginalnej wersji MAS), *podejrzliwość* i *lęk* (tutaj wystąpiły pewne przesunięcia w zawartości treściowej w stosunku do wersji oryginalnej), oraz nowy czynnik, nazwany przez autorów *wykorzystywanie okazji* czy też *potrzeba dobrego interesu (bargain conscious/compulsive)*. Osoby, które osiągają wysokie wyniki na tak zdefiniowanym wymiarze, poszukują okoliczności, w których mogłyby zrobić dobry interes, na przykład korzystnie zainwestować pieniądze, czy

⁴ Analiza stabilności bezwzględnej została przeprowadzona na grupie n=31 osób, o nieznanym płci, wieku i statusie zawodowym (Yamauchi i Templer, 1982)

kupić coś po szczególnie atrakcyjnej cenie, są pochłonięte kupowaniem na okazjach, i wręcz kompulsywnie poszukują najlepszej ceny (Roberts, Sepulveda, 1999a, 1999b). Rozbieżności w strukturze mogą w pewnym stopniu wynikać z odmienności kulturowej grupy, która brała udział w opisywanych tutaj badaniach – byli to studenci z Meksyku.

Medina, Saegert i Gresham (1996) przeprowadzili badania zmodyfikowaną skalą MAS (Yamauchi, Templer, 1982), obejmującą cztery czynniki – *siła/prestiż*, *odwlekanie w czasie*, *lęk* i *podejrzliwość*, oraz czynnik *jakość*, pomimo tego, że został on wykluczony przez Yamauchi i Templera (1982). Co prawda nie podają oni parametrów psychometrycznych tak zdefiniowanych wymiarów, jednak sugerują, że struktura skali MAS, jaką uzyskali jej autorzy, może być specyficzna dla badanej przez nich grupy, a w innych grupach, w szczególności wyróżnionych ze względu na narodowość czy kulturę, może występować inna struktura czynnikowa (Medina, Saegert, Gresham, 1996).

Najbardziej zaawansowane statystycznie analizy dotyczące struktury skali MAS przeprowadził Burgess (2005), używając do tego celu modelowania ścieżkowego i konfirmacyjnej analizy czynnikowej. W ten sposób, przetestował on zarówno oryginalną strukturę skali MAS, jak i struktury będące wynikiem innych badań, i zaakceptował strukturę czteroczynnikową. Jednakże i te analizy budzą pewne wątpliwości, ponieważ Burgess (2005) używał w swoich badaniach zarówno całego czynnika *jakość* (quality), jak i poszczególnych pozycji wchodzących w jego skład, podczas gdy Yamauchi i Templer (1982) w ogóle odrzucili ten czynnik przy analizie wyników.

Jeśli chodzi o badania polskie, to podjęłam pewne próby zmierzające do adaptacji skali Yamauchi i Templera (1982) do naszych warunków (Gąsiorowska, 2002). Pozycje skali zostały przetłumaczone na język polski przez Tomasza Zaleśkiewicza, i wykorzystane w kilku badaniach⁵ (np. Chojka, 2002), z założeniem struktury analogicznej jak w badaniach Roberta i Sepulvedy (1999a, 1999b). Aby lepiej dostosować skalę do polskich warunków, w kolejnych badaniach do oceny pozycji stosowałam siedmiostopniową skalę Likerta, ze skrajnymi ocenami *zdecydowanie się zgadzam* i *zdecydowanie się nie zgadzam*, a nie – *nigdy* i *zawsze*, jak w wersji oryginalnej skali. Zmiana ta została wynikała głównie z brzmienia poszczególnych pozycji, zarówno w języku polskim jaki i angielskim, do których w opinii sędziów kompetentnych lepiej dopasowana jest skala odzwierciedlająca stopień zgody, niż skala odzwierciedlająca

⁵ W badaniach tych nie podano ocen spójności wewnętrznej poszczególnych skal, ani żadnych innych danych, na podstawie których można by ocenić parametry psychometryczne skali.

częstość. Tak przygotowaną skalą przebadalam 359 studentów studiów dziennych, wieczorowych i zaocznych Politechniki Wrocławskiej i Wyższej Szkoły Zarządzania i Finansów we Wrocławiu, zarówno osoby pracujące, jak i niepracujące, w zróżnicowanym wieku (131 mężczyzn, 228 kobiet). W ramach analizy danych, przeprowadziłam weryfikację oryginalnej, czteroczynnikowej struktury, zaproponowanej przez Yamauchi i Templera (1982), oraz struktury pięcioczynnikowej (Roberts, Sepulveda, 1999a, 1999b), z wykorzystaniem confirmacyjnej analizy czynnikowej. W przypadku struktury czterowymiarowej, dopasowanie modelu do danych okazało się nieistotne statystycznie, natomiast parametry dopasowania dla modelu pięcioczynnikowego, jakkolwiek nieco lepsze, nie były satysfakcjonujące⁶ (por. Gąsiorowska, 2002). Dodatkowo, spójność wewnętrzna niektórych wymiarów z omawianych skali w polskich warunkach była bardzo niska – w przypadku wymiaru *wykorzystywanie okazji* alfa Cronbacha wynosi zaledwie 0.26, w przypadku wymiarów *podejrzliwość i lęk* – niewiele przekracza 0.5, zadawalający poziom osiągając jedynie w przypadku wymiarów *siła/prestiz* (0.77) i *odkładanie na przyszłość* (0.8). Można wnioskować, że ze względu na inny kontekst kulturowy, skala Yamauchi i Templera (1982) nie nadaje się do używania w polskich warunkach.

Inne zarzuty, które można postawić badaniom Yamauchi i Templera (1982), to brak analiz porównawczych pomiędzy kobietami i mężczyznami, fakt, że korelaty wykorzystane przez nich do walidacji skali w dużej mierze odnosiły się do psychopatologii, a nie do normalnych zachowań (użyto np. skróconej wersji MMPI, i takich wymiarów, jak obsesyjność i paranoja), nie ma też ani słowa o zakładanym pochodzeniu postaw wobec pieniędzy.

2.3.2. Skala Przekonań i Zachowań Pieniężnych MBBS Furnhama (1984)

Skala Przekonań i Zachowań związanych z Pieniędzmi (*Money Beliefs and Behaviour*, Furnham, 1984) powstała jako reakcja Furnhama na badania Rubinsteina (1981) oraz Yamauchiego i Templera (1982). Furnham (1984) krytykuje Rubinsteina (1981) za to, że jakkolwiek udało mu się zebrać dane dotyczące postaw i odczuć wobec pieniędzy, ich ważności w życiu, skojarzeń które wywołują i ich wpływu na bliskie

⁶ RMSEA=0.052; P(RMSEA<0.05)=0.313; GFI=0.865; AGFI=0.842; TLI=0.333; CFI=0.387; sześć ładunków czynnikowych nieistotnych na poziomie istotności $\alpha=0.05$; nieistotna wariancja dla trzech pięciu zmiennych latentnych obrazujących wyniki czynnikowe

związki, w oparciu o zawrotną liczbę 20000 wypełnionych kwestionariuszy, to wyniki były analizowane tylko częstościowo, i praktycznie nie odnoszono ich do zmiennych indywidualnych. Zarzuty stawiane Yamauchi i Templerowi (1982) to przede wszystkim brak analiz dotyczących wymiarów postaw wobec pieniędzy w kontekście wieku i płci, używanie do walidacji skali korelatów w dużej mierze donoszących się do psychopatologii, a nie do normalnych zachowań, oraz brak założeń co do pochodzenia postaw wobec pieniędzy (Furnham, 1984).

Opierając się na opiniach behawiorystów i psychoanalityków, Furnham (1984) zakładał, że zwyczaje i postawy dotyczące pieniędzy kształtowane są przynajmniej częściowo jako wynik wczesnej socjalizacji, i postulował, że powinny one być związane z innymi przekonaniami społecznymi i przekonaniami odnośnie pracy. Założenia te jednak nie stanowiły podstaw do generowania pozycji testowych, Furnham (1984) opierał się natomiast na pozycjach z krytykowanej skali Yamauchi i Templera (1982), badaniach Rubinsteina (1981), książkach z obszaru psychologii pieniądza (przede wszystkim na książce *Money Madness* Goldberga i Lewisa (1978)), wywiadach i własnych obserwacjach, a więc przyjmował tak zwaną strategię empiryczną, a nie – strategię racjonalną (por. Hornowska, 2007).

Dane do analizy czynnikowej zostały uzyskane przez Furnhama od 256 osób, w przeważającej mierze studentów poniżej 30 roku życia. Po analizie czynnikowej, przyjęto rozwiązanie obejmujące sześć wymiarów dotyczących postaw wobec pieniędzy, wyjaśniających łącznie 35% wariancji.

Pierwszy wymiar, *Obsesja posiadania pieniędzy*⁷ (*Obsession*), składający się z 18 pozycji, dotyczy wszelkich aspektów związanych z pieniędzmi, wysoki wynik oznacza, że respondent obsesyjnie myśli o pieniądzach we wszelkich jego przejawach i sytuacjach.

Wymiar drugi, *Traktowanie pieniądza jako symbolu siły* (*Power/Spending*), obejmujący 8 pozycji, odnosi się do postrzegania pieniądza jako źródła i symbolu siły, traktowania z góry ludzi, którzy mają mniej pieniędzy, używania pieniędzy do zrobienia wrażenia na innych, także poprzez dawanie napiwków.

Trzeci wymiar, *Powstrzymywanie się od zarządzania pieniędzmi* (*Retention*), obejmujący 6 pozycji, opisuje postawy ludzi, którzy są dość ostrożni w sytuacjach związanych z pieniędzmi, mają problemy z podejmowaniem decyzji odnoszących się do

⁷ Tłumaczenie nazw wymiarów skali MBBS oparto na nazwach używanych przez Tyszkę i Zaleśkiewicza (2004)

wydawania pieniędzy, jednak często kupują nawet niepotrzebne rzeczy dlatego, że były przecenione (chęć wykorzystać możliwość wydania mniejszych kwot).

Czwarty wymiar, *Oszczędność (konserwatyzm) w zarządzaniu pieniędzmi (Security/Conservative)*, składający się z 8 pozycji, obrazuje ostrożne i w pewnym sensie staroświeckie podejście do zarządzania swoimi finansami. Osoby o wysokich wynikach uzyskiwanych na tym wymiarze dokładnie kontrolują swoją sytuację finansową, uznają, że w sytuacjach finansowych zachowują się podobnie do swoich rodziców, wolą gotówkę niż formy bezgotówkowe, zawsze o czasie płacą wszystkie rachunki, i preferują oszczędność nad wydawanie pieniędzy.

Piąty wymiar, składający się z 7 pozycji, to *Poczucie ciągłego niedostatku pieniędzy (Inadequate)*. Wymiar ten ma wydźwięk negatywny, dotyczy ciągłego poczucia braku pieniędzy, szczególnie wynikającego z porównań z innymi ludźmi. Ostatni, szósty wymiar, obejmujący 4 pozycje, obrazuje *podejmowanie wysiłku w celu zarobienia pieniędzy (Effort/Ability)*, i dotyczy przekonania, że ilość zarobionych pieniędzy jest blisko związana z podejmowanymi wysiłkami, poczucia, że zarabia się tyle, ile wysiłku wkłada się w pracę, i przekonania o własnej kontroli nad swoją sytuacją finansową (Furnham, 1984).

Skala MBBS użyta została w kilkunastu badaniach w wielu kontekstach kulturowych (np. Wilhelm, Varcoe, Huebner Fridrich, 1993; Hanley, Wilhelm, 1992, Yang, Lester, 2002), przy czym nie zawsze wykorzystywano w nich pełną pulę pozycji (pełna pula: Furnham, Argyle, 1998, s. 50-51). Nie we wszystkich badaniach zreplikowana została oryginalna struktura skali, jednak ogólny sens czynników uzyskiwanych w analizach czynnikowych był bardzo podobny do oryginalnego wyniku Furnhama (1984).

2.3.3. Skala Etyki Pieniądza MES Tanga (1992) i jej późniejsze modyfikacje

Początkowe prace Tanga (1992) nad skalą do pomiaru postaw wobec pieniędzy opierały się na krytyce skal używanych przez Yamauchi i Templera (1982), Wernimonta i Fitzpatrick (1972) oraz Furnhama (1984). Tang (1992) wskazywał, że skale te w niewielkim stopniu nadają się do badania postaw wobec pieniędzy w kontekście organizacji i pracy, choć nie argumentował tego w żaden sposób. Jego skala nie jest oparta na żadnym podłożu teoretycznym, pozycje testowe generowane były na podstawie literatury dotyczącej pieniędzy jako czynnika motywacyjnego, pozytywnych i

negatywnych postaw wobec pieniędzy (Wernimont, Fitzpatrick, 1972), oraz na podstawie wymiarów zaczerpniętych ze skal Furnhama (1984) oraz Yamauchiego i Templera (1982). Początkowa lista 50 pozycji została poddana eksploracyjnej analizie czynnikowej z wykorzystaniem wyników badań przeprowadzonych na grupie 249 osób z doświadczeniem zawodowym, i zredukowana do listy 30 pozycji. Tang (1992) uzyskał sześć podstawowych wymiarów postaw wobec pieniędzy, wyjaśniających 42,8% wariancji wyników:

- Pieniądz jako Dobro (*Good*) – wymiar ten, składający się z 9 pozycji, dotyczy postrzegania pieniądza jako pozytywnego, ważnego, i atrakcyjnego; wysoki wynik na tym wymiarze świadczy o pozytywnej postawie wobec pieniędzy
- Pieniądz jako Zło (*Evil*) – wymiar ten, składający się z 6 pozycji, dotyczy postrzegania pieniądza jako bezużytecznego, a nawet haniebnego, jako przyczyny zła; wysoki wynik na tym wymiarze świadczy o negatywnej postawie wobec pieniędzy
- Pieniądz jako Symbol Osiągnięć (*Achievement*) – wymiar ten, składający się z 4 pozycji, dotyczy postrzegania pieniędzy jako wyznacznika statusu, sukcesu i symbolu życiowych osiągnięć, a także przekonania, że wszystko można kupić za pieniądze
- Pieniądz jako źródło szacunku (*Respect*) – wymiar ten, składający się z 4 pozycji, odnosi się do traktowania pieniądza jako środka do zapewnienia sobie szacunku ze strony innych ludzi, zdobywania przyjaciół, i regulowania własnego obrazu w relacjach interpersonalnych
- Planowanie wydatków (*Budget*) – wymiar ten, składający się z 3 pozycji, dotyczy ostrożnego korzystania z pieniędzy, kontrolowania wydatków i spłacania zobowiązań. Jest on zbliżony znaczeniowo do wymiaru *odkładanie w czasie* ze skali MAS i do wymiaru *podejmowane wysiłku w celu zarobienia pieniędzy* ze skali MBBS
- Pieniądz jako źródło wolności i władzy (*Freedom/Power*) – wymiar ten, składający się z 4 pozycji, odnosi się do przekonania, że posiadanie pieniędzy daje wolność, władzę, zapewnia swobodę działania i spokój, dzięki pieniądzom można mieć niezależność, wolność i bezpieczeństwo, być tym, kim się chce, i wywierać wpływ na innych.

Spójność wewnętrzna poszczególnych wymiarów, mierzona parametrem alfa Cronbacha, wahała się od 0.68 do 0.81, współczynniki korelacji dla testu-retestu⁸ wynosiły od 0.56 do 0.83 (Tang, 1992).

Pierwsze dwa wymiary, a więc *dobro* i *zło*, odnoszą się według Tanga do komponentu emocjonalnego postaw wobec pieniędzy. Wymiar *planowanie wydatków* stanowi element behawioralny postaw wobec pieniędzy, a pozostałe trzy wymiary (*sukces*, *szacunek i wolność/władza*) to komponent poznawczy (Tang, 1995; Tang, Gilbert, 1995; Tang, Kim, 1999; Tang, Luna-Arocas, Whiteside, 1997, 2003; Tang, Furnham, Davis, 2000, 2002, 2003; Tang, Tang, Luna-Arocas, 2005).

W swoich późniejszych badaniach, Tang (1995) stworzył skróconą wersję skali MAS, wybierając z każdego czynnika pierwotnej skali po dwie pozycje o najwyższych ładunkach czynnikowych. Po analizie czynnikowej, uzyskano klarowne rozwiązanie trójczynnikowe, obejmujące czynniki *sukces* (grupujący w sobie 8 pozycji z oryginalnych wymiarów *dobro*, *sukces*, *szacunek* i *wolność/władza*), *planowanie wydatków* i *zło* (Tang, 1995, s. 813). Korelacje pomiędzy tymi czynnikami są bardzo niskie (co do wartości bezwzględnej, od 0.1 do 0.20). Warto w tym miejscu zauważyć, że Tang (1995) interpretuje łączny wynik zarówno na trzech wymiarach skróconej skali, jak i na sześciu wymiarach skali oryginalnej, nazywając go „*aprobatą dla etycznego znaczenia pieniędzy*” (Tang, 1995, s. 812).

Skrócona wersja skali była później przez Tanga i jego współpracowników dalej modyfikowana (Tang, Kim, 1999; Tang, Kim, Tang, 2002) tak, aby uzyskać skalę składającą się z jak najmniejszej liczby pozycji, tworzącej nisko ze sobą skorelowane czynniki. Najbardziej „oszczędna” wersja skali MES składa się zaledwie z sześciu pozycji, tworzących czynniki *Planowanie (budżet)*, *Zło* i *Sukces*, jej struktura została potwierdzona za pomocą confirmacyjnej analizy czynnikowej w grupach osób pochodzących ze Stanów Zjednoczonych, Chin i Wielkiej Brytanii (Tang, Kim, 1999; Tang, Kim, Tang, 2002; Tang, Furnham, Davis, 2002). Wyniki badań pokazują jednak, że dopasowanie to jest zdecydowanie lepsze w populacji, dla której skala została oryginalnie stworzona, i na której prowadzone były analizy eksploracyjne, czyli w próbie amerykańskiej, niż w pozostałych grupach. Można stwierdzić, że nawet w

⁸ Analiza stabilności bezwzględnej została przeprowadzona na grupie n=50 osób, o nieznanym płci, wieku i statusie zawodowym

przypadku tak uproszczonego i ogólnego spojrzenia na postawy wobec pieniędzy, występują nie dające się pominąć różnice kulturowe.

Oprócz wersji skróconej, istnieją także różne wersje rozbudowane, np. skala używana przez Tanga, Luna-Arocasa i Whiteside'a (1997, 2003), składająca się z 15 pozycji i czynników takich jak *Planowanie, Zło, Sprawiedliwość, Sukces i Motywator*. Od takich wersji Tang i jego współpracownicy zapoczątkowali pomiar konstruktów, którą nazwano *Skalą miłości do pieniędzy (The Love of Money Scale, LOMS)*. Jak wspomniałam już wcześniej, miłość do pieniędzy oznacza tu raczej miłość nadmierną, chciwość, nazwa tej skali odwołuje się do angielskiego tekstu listu św. Pawła w liście do Tymoteusza (6:10) „*For the love of money is a root of all kinds of evil. Some people, eager for money, have wandered from the faith and pierced themselves with many griefs*” („*Albowiem korzeniem wszelkiego zła jest chciwość pieniędzy. Za nimi to uganiając się, niektórzy zabłąkali się z dala od wiary i siebie samych przeszli wielu boleściami*”, Tm, 6:10). W skład tej skali wchodzi, w zależności od wersji, takie czynniki jak *Bogactwo, Motywator, Ważność, Sukces* (Tang, Chiu, 2003; Du, Tang, 2005), *Planowanie, Zło, Sprawiedliwość, Sukces, Motywator* (Luna-Arocas, Tang, 2004; Tang, Tillery, Lazarewski, Luna-Arocas, 2004; Tang, Luna-Arocas, Sutarso, Tang, 2004), *Motywator, Sukces, Ważność* (Tang, Tang, Homaifar, 2006) czy też *Bogactwo, Budżet, Ważność i Sukces* (Tang, 2007). Wszystkie te wersje łączy to, że łączny wynik na skali interpretowany jest właśnie jako wskaźnik pożądlivosti i nadmiernej miłości do pieniądza.

Skala MES w swojej pierwotnej wersji została także przetłumaczona na język polski przez Iwonę Koczanowicz-Dehnel, i użyta do badań nad postawami wobec pieniędzy licealistów (Keplinger, 2006, Keplinger, Koczanowicz-Dehnel, 2006), jednak badań tych nie można w żadnej mierze uznać za adaptację skali do polskich warunków, autorki nie podają bowiem żadnych danych psychometrycznych świadczących o walidacji skali.

Podsumowując, jakkolwiek skala MES jest najczęściej używaną i najlepiej opracowaną psychometrycznie metodą do pomiaru postaw wobec pieniędzy, i w jej przypadku można mieć pewne wątpliwości. Z jednej strony, autorzy dbają o to, aby wymiary skali były w jak najmniejszym stopniu skorelowane, i używają zaawansowanych metod statystycznych opartych na analizie profilowej, analizie confirmacyjnej i analizie inwariancji pomiaru, to z drugiej strony używają łącznego

wyniku na skali jako wskaźnika pewnej postawy wobec pieniędzy, nie wskazując uzasadnienia teoretycznego takiego postępowania.

2.3.4. Skala *Ja i pieniądze* Wąsowicz-Kiryło (2008)

Skala *Ja i pieniądze* (JiP) tworzona była w tym samym czasie, co Skala Postaw Wobec Pieniędzy, stanowiąca bazę niniejszej rozprawy, jednak prace nad tymi skalami prowadzone były zupełnie niezależnie. Koncepcja skali JiP powstała w latach 2001-2003 w ramach seminarium magisterskiego prowadzonego przez Grażynę Wąsowicz-Kiryło na Wydziale Psychologii Uniwersytetu Warszawskiego, i z tego powodu to podejście do postaw wobec pieniędzy nazywane jest przez jego autorkę *modelem warszawskim*, podczas gdy podejście reprezentowane przez autorkę niniejszej rozprawy – *modelem wrocławskim*.

Punktem wyjścia dla budowy skali *Ja i pieniądze* było założenie trójczynnikowej struktury postawy wobec pieniędzy, czyli istnienia jej komponentu behawioralnego, emocjonalnego i poznawczego. Komponent behawioralny obejmował takie aspekty, jak planowanie wydatków, oszczędzanie, inwestowanie, usługi bankowe i ubezpieczeniowe, podatki, zakupy i wydawanie pieniędzy, kredyty i pożyczki, pożyczanie pieniędzy innym osobom. Komponent poznawczy zdefiniowany został jako poglądy i przekonania na temat pieniędzy, ich znaczenia i funkcji w życiu danej osoby, podczas gdy komponent emocjonalny dotyczył uczuć potencjalnie doświadczanych przez daną osobę w kontekście pieniędzy. Ostatecznie, skala *Ja i pieniądze* mierzy sześć wymiarów postawy wobec pieniędzy (Wąsowicz-Kiryło, 2008; Wąsowicz-Kiryło, Wiśniewska, 2005):

- Kontrola Spraw Finansowych – oznacza rozważę, z jaką jednostka postępuje w sprawach finansowych, wynikającą z potrzeby racjonalnego i kompetentnego zajmowania się pieniędzmi. Przejawia się poprzez takie wskaźniki, jak planowanie wydatków, śledzenie przepisów podatkowych, zabezpieczanie się na przyszłość;
- Pieniądze jako Źródło Poczucia Winy – opisuje skrupulatną kontrolę wydatków, o podłożu lękowym, wynikającą z poczucia winy towarzyszącego wydawaniu pieniędzy. Przejawia się poprzez takie wskaźniki, jak określanie kwoty do wydania, porównywanie cen, czy sprawdzanie paragonów;
- Pożyczanie Pieniędzy dla Zysku – oznacza skrupulatność w sytuacji pożyczania pieniędzy innym osobom oraz oczekiwanie korzyści finansowych, przejawiające się poprzez prowadzenie notatek, spisywanie umowy, obliczanie odsetek;

- Dobrostan Finansowy i Inwestowanie Pieniędzy – opisuje satysfakcję z własnej sytuacji finansowej oraz podejmowanie zachowań inwestycyjnych, takich jak inwestowanie na giełdzie, w nieruchomości, zaciąganie kredytów pod przyszłe inwestycje;
- Znaczenie Pieniędzy dla Ja – dotyczy traktowania pieniędzy jako kryterium samooceny oraz oceny innych ludzi, środka mogącego rozwiązać wszystkie problemy, narzędzia kontroli nad ludźmi
- Pieniędze jako Środek - dotyczy traktowanie pieniędzy jako środka do osiągnięcia takich celów, jak: wygodne i ciekawe życie, rozwój zainteresowań, doskonalenie umiejętności, niezależność, czy bezpieczeństwo bliskich osób.

Jak podaje Wąsowicz-Kiryło (2008), skala *Ja i pieniądze* została wykorzystana w prawie czterdziestu badaniach, które potwierdziły jej rzetelność i trafność. Niestety, opublikowane zostały szczegółowe wyniki zaledwie jednego badania, dotyczącego związku postaw wobec pieniędzy i stylu poznawczego refleksyjność-impulsywność, i ogólne wyniki, bez podawania wartości parametrów statystycznych, kilku kolejnych badań (Wąsowicz-Kiryło, 2008). Wyniki te zostaną zreferowane w dalszej części niniejszej pracy, Bez wątplenia jednak, skalę *Ja i pieniądze* należy traktować jako narzędzie dobrze dostosowane do polskich warunków kulturowych, i trafny punkt odniesienia do oceny innych skal postaw wobec pieniędzy.

2.3.5. Inne badania nad strukturą wymiarów postaw wobec pieniędzy

Trzy opisane wcześniej anglojęzyczne skale zawierają wymiary postaw wobec pieniędzy podobne tylko co do nazwy, w rzeczywistości jednak obejmujące różne aspekty postaw wobec pieniędzy. Przykładowo, wymiar o nazwie *Siła (Power)* w skali MBBS Furnhama (1984) dotyczy wydawania pieniędzy, aby zrobić wrażenie na innych, u Tanga (1992, 1995) oznacza wiarę w to, że pieniądz daje wolność i swobodę działania, a w skali MAS Yamauchi i Templera (1982) mierzy skłonność do używania pieniędzy by wywrzeć wrażenie na innych, przekonanie o prestiżu związanym z pieniędzmi. Wymiar *siła* w MBBS częściowo podobna jest do skali *budżet* w MES, a wymiar o analogicznej nazwie w MAS – do wymiaru *osiągnięcia* w tej skali Tanga (1992, 1995). Jakkolwiek więc nazwa wymiaru jest w tym przypadku podobna, to dotyczy różnych obszarów postaw wobec pieniędzy.

W tym kontekście, ciekawych informacji na temat struktury wymiarów postaw wobec pieniędzy dostarczają badania Shafera (2000) oraz Lim i współpracowników (Lim, Teo, 1997; Lim, Teo i Loo, 2003). Badacze ci wykorzystali w badaniach kompletną listę pozycji ze wszystkich trzech omówionych wcześniej skal anglojęzycznych, a następnie na tak przygotowanej puli pozycji przeprowadzili eksploracyjną analizę czynnikową.

W badaniach Shafera (2000), uzyskano rozwiązanie sześcioczynnikowe, z następującymi wymiarami: sukces/osiągnięcia/władza, kontrola/budżet, podejrzliwość/złe pieniądze, lęk/niepokój, ostentacyjna konsumpcja i obsesja. W badaniach Lim i współpracowników (Lim, Teo, 1997; Lim, Teo, Loo, 2003) wyróżniono z kolei osiem wymiarów postaw wobec pieniędzy:

- 1) Obsesja (*obsession*) – zaabsorbowanie myślami o pieniądzu, np. przekonaniem że pieniądze mogą rozwiązać wszystkie problemy, są jedyną rzeczą na którą można liczyć, można za nie wszystko kupić, ich zarabianie jest najważniejszą rzeczą, której trzeba poświęcać czas i wysiłek, Osoby o wysokim wyniku na tym wymiarze fantazjują o tym, co mogłyby zrobić z pieniędzmi;
- 2) Siła (*power*) - stopień, w którym osoba uważa, że pieniądze są źródłem siły, w szczególności dlatego, że dają one autonomię i wolność, a więc pomagają tym samym wyrażać zdolności osoby, i pozwalają jej na bycie tym, kim chce ona być. Osoba o wysokich wynikach na tym wymiarze uważa także, że pieniądze są silne, bo mają moc przyciągania przyjaciół;
- 3) Budżet (*budget*) – odnosi się do nawyków oszczędzania i umiejętności budżetowania pieniędzy (planowania finansów); obejmuje rozważne i ostrożne używanie pieniędzy, a także potrzebę ich oszczędzania. Osoby, które osiągają wysokie wyniki na tym wymiarze czują się zmuszone do poszukiwania okazji i szukania najlepszej ceny, czegośkolwiek by nie kupowali;
- 4) Osiągnięcia (*achievement*) – stopień do jakiego osoba uważa, że zarobione pieniądze są odbiciem osiągnięć czy umiejętności i możliwości. Osoby, które mają wysokie wyniki na tym wymiarze, uważają że pieniądze stanowią źródło sukcesu, i że wynagrodzenie osoby odzwierciedla jej inteligencję;
- 5) Porównania społeczne (*evaluation*) – dokonywanie porównań społecznych na płaszczyźnie pieniędzy, używanie pieniędzy jako standardu ewaluacji i porównań

z innymi. Takie porównania często przynoszą uczucie zazdrości wobec tych, którzy mogą sobie pozwolić na kupowanie wszystkiego, na co mają ochotę;

- 6) Lęk (*lęk*) – stopień, do którego osoba myśli i martwi się o pieniądze. Osoby, które osiągają wysokie wyniki na tym wymiarze, czują się niepewnie i niespokojnie, gdy ktoś pyta je o pieniądze, i często czują się gorsze w porównaniu do tych, które mają więcej pieniędzy od nich;
- 7) Powstrzymywanie się od wydawania pieniędzy (*retention*) – ekstremalna ostrożność w używaniu pieniędzy, brak poczucia bezpieczeństwa w wydawaniu pieniędzy. Osoby, które osiągają wysokie wyniki na tym wymiarze, często mają problemy z podejmowaniem decyzji odnośnie wydawania pieniędzy, i czują się winne, kiedy to robią. Można inaczej powiedzieć, że jest to patologiczna tendencja do powstrzymywania się od wydawania pieniędzy, i w tym aspekcie różni się od czynnika „budżet”;
- 8) Brak hojności (*non-generous*) – niechęć do dawania pieniędzy na cele dobroczynne, żebrakom, czy chociażby pożyczania pieniędzy innym.

Można więc zauważyć, że pewne aspekty postaw wobec pieniędzy są wspólne dla wszystkich trzech najpopularniejszych skal, i przy opisywanych tu analizach łączą się w ogólne wymiary. Pieniądze mogą służyć pozyskiwaniu siły, ważności, dominacji i kontroli nad innymi, dają one poczucie bezpieczeństwa, należy utrzymywać nad nimi kontrolę i dokładnie planować swój budżet, jednak także wywołują lęk i niepokój, szczególnie jeśli jest ich za mało, traktowane są także jako tabu, jako rzecz nieobyczajna i brudna. Takie podstawowe założenia przyjęto przy konstrukcji własnej, oryginalnej polskiej skali do pomiaru postaw wobec pieniędzy, zaprezentowanej w dalszej części niniejszej pracy.

2.4. Typy i profile postaw wobec pieniędzy

Jak wspomniałam już we wstępie do niniejszej pracy, poważnym problemem metodologicznym z jakim można spotkać się analizując badania nad postawami wobec pieniądza, jest sprowadzanie pojęcia postawy tylko do poszczególnych wymiarów tejże. Niektórzy badacze w swoich wczesnych pracach (a inni także we współczesnych) posługują się wynikami poszczególnych wymiarów ze swoich kwestionariuszy tak, jakby tworzyły one niezależne od siebie konstrukty, które muszą być rozpatrywane

oddzielnie. Podejście takie wydaje się o tyle nieprawidłowe, że każda postawa, a więc także postawa wobec pieniędzy, musi być rozpatrywana w kontekście wszystkich jej komponentów czy też wymiarów. Z tego powodu, bardziej odpowiednie wydaje się podejście oparte na typach rozpiętych na tych wymiarach, czy też po prostu podejście profilowe do postaw wobec pieniędzy. Niestety, prac w takim paradygmacie jest naprawdę niewiele – są to przede wszystkim teoretyczne analizy psychodynamiczne poparte co najwyżej umiarkowaną weryfikacją empiryczną (Furnham, 1996; Furnham, Okamura, 1999), kilka kwestionariuszy o charakterze raczej psychozabaw niż narzędzi psychometrycznych (opis w: Wąsowicz-Kiryło, 2008, s.106-108), prace Doyle’a łączące tradycję psychometryczną i psychodynamiczną (Doyle, 1999; Youn, Doyle, 1999), kilka segmentacji o charakterze marketingowym (np. Maison, 2008; Wąsowicz-Kiryło, 2008) oraz chlubny wyjątek, analizy profilowe prowadzone przez Tanga i jego współpracowników (Luna-Arocas, Tang, 2004; Tang, Tang, Luna-Arocas, 2005; Tang, Tillery, Lazarewski, Luna-Arocas, 2004). Jeszcze mniej jest wyników badań, które pokazują różnice między poszczególnymi profilami postaw wobec pieniędzy w odniesieniu do zmiennych psychologicznych – tutaj w zasadzie można odwołać się tylko do cytowanych powyżej badań Tanga i współpracowników.

2.4.1. Typologia Goldmana i Lewisa

Typologia Goldmana i Lewisa (1978) oparta jest na podłożu psychodynamicznym (por. paragraf 1.2.4). Zgodnie z ich rozumieniem, pieniądze są symbolem poszukiwania wolności, bezpieczeństwa, siły, i sposobem na zminimalizowanie słabości. W zależności od tego, który z tych motywów dominuje u konkretnego człowieka, pojawiają się u niego określone zachowania odnośnie pieniędzy, na podstawie których można go zaliczyć do jednego z czterech typów postaw – czy też, jak chcą autorzy, czterech typów „szaleństw pieniężnych”, czyli paradoksów, hipokryzji, niespójności i kłamstw związanych z pieniędzmi (Goldman, Lewis, 1978, s.42).

- Typ pierwszy to *zbieracze bezpieczeństwa* (*security collectors*). Są oni kompulsywnymi oszczędzającymi, fanatycznymi zbieraczami, którym brakuje im zaufania do ludzi, i uważają, że posiadanie jest w stanie zredukować ich lęk, ponieważ w ten sposób stają się mniej zależni od innych (Goldman, Lewis, 1978, s. 102);

- Typ drugi to *zagarniacze siły (power grabbers)*, którzy chcą zgromadzić fortunę po to, by uzyskać kontrolę nad innymi. Chcą mieć pieniądze za wszelką cenę - mogą zakładać wielkie biznesy ale także być mafijnymi ojcami chrzestnymi. Uważają, że pieniądze są synonimem władzy, a ich utrata wiąże się z bezradnością, słabością, byciem pogardzanym i upokorzonym (Goldman, Lewis, 1978, s.126);
- Typ trzeci to *dealerzy miłości (love dealers)*. Są to osoby, które uważają, że miłość można kupić, sprzedać i ukraść, postrzegają uczucie jako pieniądze, lub też raczej – pieniądze jako substytut miłości, a uczucia jako zwykłe rzeczy, które podlegają prawom wymiany ekonomicznej (Goldman, Lewis, 1978, s. 159);
- Typ ostatni w typologii Goldberga i Lewisa (1978, s.185) to *wielbiciele niezależności (autonomy worshippers)*, którzy zbierają pieniądź po to, by być mniej zależnym od innych ludzi. Uważają oni, że pieniądza zapewniają wolność, którą chcą osiągnąć za wszelką cenę.

Niestety, teoria Goldmana i Lewisa (1978) jest jedynie koncepcją teoretyczną, nie są znane żadne badania empiryczne, za pomocą których można by zweryfikować koncepcję opisanych powyżej czterech typów postaw wobec pieniędzy.

2.4.2. Typologia Formana

Typologia Formana (1987, za: Furnham, 1996; Furnham, Okamura, 1999) częściowo pokrywa się z typologią Goldberga i Lewisa (1978), podobnie opiera się na koncepcji psychodynamicznej, i akcentuje, że pieniądze są często znaczeniowo bliskie miłości, samoocenie, poczuciu własnej wartości, wolności, sile i bezpieczeństwu. Wyróżnia ona pięć typów⁹ postaw wobec pieniędzy (za: Furnham, 1996):

- *Skąpiec (miser)* – stale zbiera pieniądze, nie przyznając się jednak, że jest skąpy i wyrachowany. Doświadcza lęku związanego z potencjalną możliwością utraty pieniędzy, jest podejrzliwy, nieufny, nie potrafi cieszyć się z pieniędzy które posiada;
- *Rozrzutnik (spendthrift)* – kompulsywny i pozbawiony kontroli w wydawaniu pieniędzy, rozrzutny szczególnie gdy jest mu smutno, czuje się bezwartościowy i odrzucony. Wydawanie pieniędzy jest dla niego najczęściej używaną, choć krótkotrwałą gratyfikacją, która w dłuższym okresie prowadzi do poczucia winy;

⁹ Nazwy tych typów w tłumaczeniu Tyszki i Zaleśkiwicza (2004, s.188) to odpowiednio: skąpiec trzymający gotówkę w skarpetce, niepohamowany marnotrawca, nabywca władzy, poszukiwacz sklepowych okazji, gracz.

- *Potentat (tycoon)* – zaabsorbowany pieniędzmi, ich zarabianie uważa za najlepszy sposób na to, by uzyskać odpowiedni status społeczny i aprobatę. Uważa, że im więcej ma pieniędzy, tym większą ma kontrolę nad światem i tym bardziej jest szczęśliwy.
- *Polujący na okazje (bargain hunter)* – kompulsywnie poszukuje okazji, odczuwa przymus kupowania tanich rzeczy, nawet jeśli nie są mu do niczego potrzebne. Kupowanie po atrakcyjnej cenie pozwala mu na polepszenie samopoczucia. Czuje się zły i smutny, kiedy musi zapłacić pełną cenę, i w żaden sposób nie uda mu się jej obniżyć.
- *Hazardzista (gambler)* – czerpie radość z sytuacji wygrywania, czyli spekulacji i osiągnięcia zysków. Optymistycznie nastawiony do podejmowania ryzyka. Ma trudności ze zrezygnowaniem z gry nawet wtedy, gdy ponosi straty, ponieważ ważniejsza jest dla niego przyjemność czerpania z gry i poczucie siły w przypadku wygranej (Furnham, 1996).

Forman zajmował się także zaburzeniami nerwicowymi związanymi z takimi zachowaniami ekonomicznymi, jak płacenie podatków, ubezpieczanie się, sporządzanie testamentu, używanie kart kredytowych, postulując, że zachowania te odwołują się do wymienionych wcześniej podstawowych patologii związanych z pieniędzmi (Furnham, 1996).

Na bazie koncepcji Formana przeprowadzone zostały dwa badania (Furnham, 1996; Furnham, Okamura, 1999), poszukujące behawioralnych, emocjonalnych i demograficznych korelatów patologii pieniężnych, mierzonych z wykorzystaniem narzędzia pomiarowego skonstruowanego przez Formana. Niestety, na tym kończy się jednak podejście oparte o koncepcję typów, ponieważ dla każdego opisanego wcześniej typu patologicznego Forman skonstruował osobną skalę pomiarową, co powoduje, że w badaniach wykorzystywana jest skala złożona z pięciu wymiarów, a nie – pięć typów rozpiętych na skalach pomiarowych. Podejście Formana, jakkolwiek typologiczne na poziomie teoretycznym, na poziomie empirycznym nie różni się niczym koncepcji skal zaprezentowanych w paragrafie 2.3.

2.4.3. Typologia Doyle'a

Youn i Doyle (1999) akcentują rozbieżności pomiędzy podejściem psychoanalitycznym i psychometrycznym do psychologii pieniądza. Jak wspomniałam wcześniej, psychoanaliza ogniskuje się na poszukiwaniu symbolicznego znaczenia pieniądza a także na definiowaniu charakterystycznych „typów pieniężnych”, podczas gdy podejście psychometryczne, zaprezentowane w dużej mierze w paragrafie 2.3 niniejszego rozdziału, „skoncentrowane jest na używaniu matematyki w testowaniu” (Youn, Doyle, 1999, s.431). Oczywiście, te dwie dziedziny mają bardzo podobny obszar zainteresowań, jednak w psychoanalizie mówi się raczej o typologiach, a w psychometrii – o wymiarach postaw wobec pieniędzy. Z tego też powodu Doyle (1999, Youn, Doyle, 1999) podjął pewne wysiłki, aby zintegrować te dwa podejścia, szukając psychometrycznych wskaźników dla czterech zdefiniowanych przez siebie kategorii psychoanalitycznych postaw wobec pieniędzy.

Doyle (1999, s.127) wprowadził pojęcie temperamentu finansowego, konkludując, że temperament stanowi podstawę teorii osobowości, a w związku z tym także – podstawę teorii dotyczącej znaczenia pieniądza i własności. Koncepcja ta opiera się na dwóch wymiarach temperamentu pieniężnego. Pierwszy z nich dotyczy praktyczności, niezależności, prywatności i kompetencji, a wyniki skrajne świadczą o powierzchownym lub subtelnym umyśle danej osoby. Doyle (1999) odnosi ten wymiar także do wymiaru yang/yin czy też wymiaru męskość/kobiecość. Drugi wymiar to kateksja, orientacja na świecie zewnętrznym lub wewnętrznym, z biegunami oznaczającymi introwertyczność i ekstrawertyczność, i jest przez Doyle'a (1999) traktowany jest jako podstawowy czynnik różnic indywidualnych.

W oparciu o te dwa podstawowe wymiary, Doyle (1999) arbitralnie definiuje cztery typy temperamentalno-pieniężne. Typy te, wraz z odniesieniami do innych teorii psychologicznych i do charakterystycznych dla nich cech i zachowań przedstawiłam w tabeli 1.

Tabela 1. Typy temperamentu pieniężnego wg Doyle'a (1999) i ich odniesienie do teorii psychologicznych

opracowanie własne na podstawie: Doyle, 1999, s.162-165

Odniesienie do teorii psychologicznych	Typ temperamentu pieniężnego			
	<i>Amiable</i> Życzliwy	<i>Analytical</i> Analityczny	<i>Driver</i> Przewodzący	<i>Expressive</i> Ekspresyjny
Zgodnie z wymiarami temperamentu proponowanymi przez Doyle'a	Introwertyczny, o subtelnym umyśle	Introwertyczny o powierzchownym umyśle	Ekstrawertyczny o powierzchownym umyśle	Ekstrawertyczny o subtelnym umyśle
W koncepcji Galena/Hipokratesa	Melancholik	Flegmatyk	Choleryk	Sangwinik
W koncepcji Eysencka	Wysoki neurotyzm	Niski psychotyzm	Niski neurotyzm	Wysoki psychotyzm
W koncepcji Wielkiej Piątki	Wysoka ugodowość	Wysoka sumienność	Niska uległość	Niska ugodowość
Fazy rozwoju wg Freuda	Oralna	Analna	Falliczna	Genitalna
Poziom potrzeb wg Maslowa	Potrzeba przynależności	Potrzeba bezpieczeństwa	Potrzeba szacunku poprzez siłę	Potrzeba szacunku poprzez reputację
Orientacja nieproduktywna wg Fromma	Orientacja receptywna	Orientacja na gromadzenie	Orientacja na eksploatację	Orientacja na ocenianie innych
Podstawowa aktywność finansowa	Dawać	Oszczędzać	Brać	Wydawać

Typ przewodzący to osoby ekstrawertyczne o powierzchownym umyśle, które uważają, że nie można czuć się dobrze, jeśli się nie posiada odpowiedniej ilości pieniędzy. Ich podstawowym celem jest więc mieć dużo pieniędzy, by móc czuć się wolnym i niezależnym, i aby zabezpieczyć się przed nieprzewidywalnymi sytuacjami (Doyle, 1999). W porównaniu do innych typów, w największym stopniu ulegają pokusom ze strony dóbr obecnych na rynku, wybierają rzeczy luksusowe a nie praktyczne, liczy się dla nich jakość produktów, są najbardziej skłonni do ryzykowania przy inwestowaniu pieniędzy, skupiają się przede wszystkim na sobie a nie na innych ludziach. Uważają, że pieniądze dają siłę, napędzają świat, a rzeczy materialne są niezbędne do szczęścia. Pieniądz jest dla nich symbolem bezpieczeństwa, siły, przyjemności, wolności i osiągnięć (Youn, Doyle, 1999).

Pieniądze dla typu życzliwego, czyli introwertyków o subtelnym umyśle, nie są ważne, osoby te nie uważają też, że trzeba za wszelką cenę chronić się przed niespodziewanymi wypadkami. Życzliwi w porównaniu do pozostałych typów raczej nie ulegają pokusom materialnym, wolą rzeczy praktyczne niż luksusowe, żyją skromnie i są

ostrożne w inwestowaniu, a także stawiają sobie innych ludzi na pierwszym miejscu. Ich podstawowym celem finansowym jest posiadanie wystarczającej ilości pieniędzy na życie dla siebie i rodziny i ochrona własnej rodziny. Nie jest dla nich ważne, czy żyją wygodnie, ale chcą być finansowo niezależni. Uważają, że pieniądze nie dają szczęścia, nie utożsamiają ich z władzą, nie postrzegają jako czegoś, co napędza świat i gospodarkę – uważają natomiast że lepiej jest dawać niż brać. Pieniądz jest dla nich symbolem pomocy innym (zwłaszcza dzieciom), wygody, i zasług dla społeczeństwa (Doyle, 1999; Youn, Doyle, 1999).

Analitycy to introwertycy o powierzchownym umyśle, którzy co prawda deklarują, że pieniądze nie są ważne dla poczucia wolności czy niezależności, jednak ich podstawowym celem finansowym jest zabezpieczenie się przed nieprzewidywalnymi okolicznościami. Osoby te opierają się pokusom materialnym, wybierają rzeczy praktyczne, żyją skromnie, podejmują ostrożne inwestycje, i są skupieni raczej na samych sobie niż na innych ludziach. Ich podstawowym celem finansowym jest posiadanie wystarczającej ilości pieniędzy na życie dla siebie i rodziny. Wysoko sobie cenią oszczędzanie, jednak nie są nastawieni na materialistyczną nadmierną konsumpcję. Pieniądz symbolizuje w ich oczach bezpieczeństwo i wygodę (Doyle, 1999; Youn, Doyle, 1999).

Typ ekspresyjny to ekstrawertycy o subtelnym umyśle, dla których pieniądze nie służą jako ochrona, ale są ważne dla poczucia osobistej wolności i niezależności. Są to osoby, które ulegają pokusom ze strony rzeczy materialnych, lubią rzeczy luksusowe, wysoko cenią sobie jakość produktów, podejmują ryzyko przy inwestowaniu, i bardziej niż inne typy (za wyjątkiem życzliwych) skupiają się na innych. Ich podstawowym celem finansowym jest wygodne życie tu i teraz, bez martwienia się o przyszłość, nie są nastawieni na ochronę rodziny czy kupno domu/mieszkania. Są najbardziej materialistyczni spośród czterech typów, uważają także, że pieniądze szczęście, i że raczej nie ma sensu oszczędzać. Pieniądz jest dla nich symbolem siły, statusu społecznego i przyjemności (Doyle, 1999; Youn, Doyle, 1999).

Podejście Doyle'a (1999), jakkolwiek bardzo ważne z punktu widzenia interdyscyplinarności nie tylko z powodów naukowych, ale także implikacji la zachowań konsumenckich, nie jest jednak pozbawione wad. Na uznanie zasługuje co prawda fakt, że cztery typy osób różniących się znaczeniem przypisywanym pieniądzu zostały sformułowane na gruncie teoretycznym, a następnie dopiero stworzono skalę z dwoma

wymiarami, opisanymi wcześniej (podejście racjonalne a nie empiryczne do konstruowania narzędzi badawczych, por. Hornowska, 2007), jednak pozycje tejsze skali odwoływały się bezpośrednio do zachowań finansowych, a nie do głębszych cech osobowości. Nie dziwi więc, że ujawniono różnice w postawach finansowych i znaczeniu symbolicznym pieniądza pieniędzy poszczególnymi typami, jednak podejście takie nie dostarcza praktycznie żadnych informacji o tym, czy typy te różnią się pod względem głębszych charakterystyk indywidualnych. Te różnice wynikają jedynie z teoretycznych założeń leżących u podstaw koncepcji Doyle'a (1999), a nie z badań empirycznych.

2.4.4. Profile postaw wobec pieniędzy - badania Tanga i jego współpracowników

Ostatnim z opisywanych przeze mnie podejść opartych o typy postaw wobec pieniędzy, będą badania i analizy prowadzone przez badaczy z otoczenia Tanga (Luna-Arocas, Tang, 2004; Tang, Tillery, Lazarewski, Luna-Arocas, 2004; Tang, Tang, Luna-Arocas, 2005). Badacze ci wyszli od konstrukcji narzędzia psychometrycznego do pomiaru postaw wobec pieniędzy (por. paragraf 2.3.3), a następnie za pomocą analizy skupień przeprowadzonej na wymiarach tychże postaw wyróżnili cztery odrębne profile. Co ważne, procedura ta została zastosowana kilkakrotnie na różnych grupach osób badanych, zarówno studentów jak i pracujących, pochodzących z USA, Hiszpanii, Macedonii, w oparciu o różne wersje skali LOMS, i za każdym razem otrzymywano dość podobne wyniki, jeśli chodzi o charakterystyki poszczególnych profili postaw wobec pieniędzy.

Odnoszący sukces wielbiciel pieniędzy (achieving money worshippers) to osoby charakteryzujące się najbardziej pozytywnymi postawami wobec pieniędzy, postrzegające pieniądze jako wyznacznik sukcesu i silny motywator, w najmniejszym stopniu przypisujące mu negatywne konotacje, sprawujący kontrolę nad własnymi finansami. Są to osoby najstarsze, o najwyższych dochodach i najdłuższym stażu pracy, o poglądach w dużej mierze zgodnych z protestancką etyką pracy. Wielbiciel pieniędzy najczęściej ze wszystkich analizowanych profili zmieniali pracę, mają także największą skłonność do porównywania się z innymi ludźmi, szczególnie z użyciem kryteriów odnoszących się do pieniędzy, i do rywalizacji. Grupa ta deklaruje zarówno najwyższą wagę, jak i najwyższy poziom zaspokojenia wszystkich potrzeb rozumianych zgodnie z

teorią Masłowa (Luna-Arocas, Tang, 2004; Tang, Tillery, Lazarewski, Luna-Arocas, 2004; Tang, Tang, Luna-Arocas, 2005).

Beztroscy adoratorzy pieniędzy (careless moeny admirers) są podobni do osób z profilu pierwszego, ale różniący się bardzo niskim poziomem kontroli finansowej. Są to osoby o zewnętrznym umiejscowieniu kontroli, o niskiej autodeterminacji, mogą łatwo być kontrolowani przez pieniądze wykorzystywane jako system zewnętrznych wzmocnień. Adoratorzy pieniędzy charakteryzują się najwyższym poziomem wewnętrznej satysfakcji z pracy, najwyższym poziomem zadowolenia z życia, nie mają natomiast skłonności do porównywania się z innymi osobami w organizacji (Luna-Arocas, Tang, 2004). Wyniki badania na innej grupie pokazują jednak, są to ludzie którzy uwielbiają pieniądze, ale często nie mają własnych, więc muszą wielbić cudze, co powoduje, że czują się niespełnieni i nieszczęśliwi (Tang, Tillery, Lazarewski, Luna-Arocas, 2004).

Osoby *apatycznie zarządzające pieniędzmi (apathetic money managers)* uważają, że pieniądź nie świadczy o życiowym sukcesie, w niewielkim stopniu postrzegają go jako motywator, ale także nie widzą w nim źródła zła. Charakteryzują się niskim poziomem zaangażowania w sprawy finansowe i chciwości, a ich postawy wobec pieniędzy są raczej umiarkowane i wyważone (Luna-Arocas, Tang, 2004). Osoby z tej grupy nie są zainteresowane wyścigiem szczurów, są panami pieniądza a nie jego niewolnikami, co w długim okresie czasu może prowadzić do wysokiej satysfakcji z życia i pracy (Tang, Tillery, Lazarewski, Luna-Arocas, 2004).

Członkowie ostatniej grupy, *indywidualiści odrzucający pieniądze (money repellent individuals)*, postrzegają pieniądze jako złe, mają najbardziej ze wszystkich czterech profili negatywne postawy wobec pieniędzy. Osoby te charakteryzują się wewnętrznym umiejscowieniem kontroli, ale mają najniższą skłonność do rywalizacji, raczej unikają sukcesu niż za nim gonią. Mają stosunkowo najniższy dochód i najmniejsze doświadczenie zawodowe, w niewielkim stopniu posługują się protestancką etyką pracy, ignorują swoje potrzeby i zaspokajają je na najniższym poziomie ze wszystkich czterech grup (Luna-Arocas, Tang, 2004; Tang, Tillery, Lazarewski, Luna-Arocas, 2004; Tang, Tang, Luna-Arocas, 2005).

Podejście Tanga i jego współpracowników także nie jest wolne od wad. Po pierwsze, badania były prowadzone na stosunkowo mało licznych grupach (Luna-

Arocas, Tang, 2004; Tang, Tillery, Lazarewski, Luna-Arocas, 2004), a w tych przypadkach, gdzie grupy były stosunkowo duże, składały się ze studentów, a nie osób pracujących (Tang, Tang, Luna-Arocas, 2005). Po drugie, porównania między profilami prowadzone były w odniesieniu do bardzo niewielu zmiennych – przede wszystkim do samych postaw wobec pieniędzy, i do nielicznych zmiennych demograficznych. Trudno więc wnioskować, czy uzyskane w opisywanych tutaj badaniach profile postaw wobec pieniędzy są jedynie artefaktem wynikającym z zastosowania analizy skupień, czy też faktycznie różnią się podłożem psychologicznym. W tym miejscu dochodzę więc do bardzo istotnego pytania – o pochodzenie postaw wobec pieniędzy, czy też o psychologiczne i demograficzne determinanty tychże postaw.

Rozdział 3.

Determinanty postaw wobec pieniędzy

Postawy wobec pieniędzy uznawane są najczęściej za pojęcie definiowane kulturowo (por. Furnham, 1984; Furnham, Argyle, 1998). Uważa się, że są one przynajmniej częściowo nabywane poprzez procesy wczesnej socjalizacji (Furnham, 1984) i wtórnej (m.in. Tang, Gilbert, 1995; Furnham, Argyle, 1998). Zgodnie z tym przekonaniem, już we wczesnym dzieciństwie, dzieci uczą się stosunku do pieniędzy obserwując zachowania rodziców, ich zwyczaje dotyczące pieniędzy, nie bez znaczenia pozostaje także poziom dochodów w rodzinie, poziom wykształcenia rodziców, przynależność do klasy społecznej czy wyznawane poglądy i wierzenia (Kozak, 2004; Zalewski, 2003). Wtórne czynniki socjalizacyjne, takie jak np. wpływ mediów, oddziałują na dzieci zarówno bezpośrednio, jak i pośrednio, poprzez postawy i zachowania rodziców (Zalewski, 2003).

Postawy wobec pieniędzy kształtują się więc najprawdopodobniej we wczesnym dzieciństwie i pozostają w zasadzie niezmiennie poprzez całe życie (Tang, Gilbert, 1995), jakkolwiek wydaje się, że pewne aspekty tychże postaw mogą ulegać zmianie wraz z doświadczeniami konsumentów w późniejszym okresie. Należy bowiem podkreślić, że z prowadzonych dotychczas badań nie wynika jednoznacznie, w jaki sposób determinowane są postawy wobec pieniędzy – z jednej strony, jak wspomniałam we wcześniejszym akapicie, postuluje się warunkowanie społeczne z drugiej strony jednak wyniki Bajcar i Gąsiorowskiej (2004) oraz Wąsowicz-Kiryło i jej studentów (2008) wskazują że pewne aspekty postaw wobec pieniędzy mają dość znaczące podłoże temperamentalne i poznawcze. Bez wątpienia, postawy wobec pieniędzy powinny być związane z innymi przekonaniami społecznymi i przekonaniami odnośnie własnej osoby, które także mogą być kształtowane na drodze socjalizacji (Furnham, 1984).

3.1. Zmienne demograficzno-ekonomiczne jako determinanty postaw wobec pieniędzy

3.1.1. Płeć

Różnice między kobietami a mężczyznami w zakresie postaw wobec pieniędzy w dużym stopniu mogą być związane z faktem, że historycznie, siła związana z pieniędzmi zarezerwowana była dla mężczyzn (Belk, Wallendorf, 1990; Zelizer, 1989). Zelizer (1989) zwraca uwagę, że tradycyjnie, używanie pieniędzy w celu zapewnienia pożywienia i dachu nad głową było rozpatrywane jako „bardziej poważne”, i tym samym uznawano, że powinny być to pieniądze zarabiane przez mężczyzn i przynależne mężczyznom, podczas gdy „domowe zarobki kobiet”, jak np. sprzedawanie jajek czy podawanie obiadów pensjonariuszom, uznawane były za trywialne, i odpowiednie, by przeznaczyć je na osobiste przyjemności, chociaż w rzeczywistości pieniądze te były wydawane na zaspokojenie codziennych potrzeb gospodarstwa domowego.

Współcześnie, chociaż nie istnieją już strukturalne czy legalne ograniczenia w dostępie kobiet i mężczyzn do pieniędzy, to różnice w zachowaniach, przekonaniach i emocjach wzbudzanych przez pieniądze u obu nadal są znaczne. Kobiety w mniejszym stopniu myślą o pieniądzach w kategoriach władzy czy siły, i patrzą na pieniądze przez pryzmat rzeczy, na które mogą one być zamienione, podczas gdy mężczyźni – przez pryzmat siły, którą daje ich posiadanie. Cały czas bowiem, tak jak praca kobiet w gospodarstwie domowym czy poza nim oceniana jest inaczej, niż praca mężczyzn, tak samo odbierane są zarabiane przez nich pieniądze (Belk, Wallendorf, 1990; Zelizer, 1989).

Zupełnie inaczej przedstawia się sprawa zarządzania domowym budżetem. W niższych klasach społecznych, dominujący schemat tradycyjnie polegał na tym, że mąż oddawał żonie wszystkie zarabiane pieniądze, w zamian za co ona wydzielała mu pewną kwotę na „przyjemności”, podczas gdy w wyższych klasach to mąż dawał żonie pewną kwotę do rozporządzenia na domowe wydatki (Belk, Wallendorf, 1990; Zelizer, 1989), jednak te różnice wydają się związane nie tyle z klasą społeczną, co z zamożnością rodzin, a tym samym, kwotą do rozporządzenia co miesiąc. Nie zmienia to faktu, że niezależnie od tego, kto zarabiał pieniądze, i kto dokonywał ich podziału, tradycyjnie rola osoby odpowiedzialnej za zaopatrzenie domu w dobra podstawowej potrzeby

przypadała kobiecie, podczas gdy bardziej znaczące decyzje finansowe podejmował mężczyzna.

Jak już zostało to wspomniane wcześniej, mężczyźni częściej kojarzą pieniądze z władzą czy siłą, podczas gdy kobiety łączą je z relacjami osobistymi i społecznymi, oraz pewnymi specjalnymi wydarzeniami czy okolicznościami, w którym mogą być wydane (Prince, 1993a). Mężczyźni patrzą na swoją własność z perspektywy funkcjonalnej i zorientowanej na siebie, podczas gdy kobiety – z perspektywy symbolicznej i zorientowanej na innych (Dittmar, 1989; Dittmar, Beattie, Friese, 1996, 1995). Dla kobiet, pieniądze są związane z szerszym spektrum wartości, potrzeb, czy gratyfikacji, stanowią nie tylko symbol prestiżu, ale sposób na osiągnięcie osobistego bezpieczeństwa, spokoju, sposób na szybkie wejście w posiadanie wartościowych rzeczy, które są rozszerzeniem własnego ja, a także pewnego rodzaju środek służący do ulepszania stosunków międzyludzkich i sposób na satysfakcjonujące i wygodne życie. Dla mężczyzn z kolei, tożsamość jest bardziej związana z własnością i posiadaniem pieniędzy samych w sobie (Prince, 1993a), a istotną cechą pieniędzy jest ich solidność (Kozak, 2004).

W zakresie umiejętności zarządzania własnymi pieniędzmi istnieją bardzo silnie zakorzenione stereotypy. Kobiety wierzą, że mają mniejszą kontrolę nad swoją sytuacją finansową i zarabiają mniej pieniędzy, niż na to zasługują (Furnham, 1984). Uważają także, że nie zarządzają pieniędzmi tak rozsądnie, jak robią to mężczyźni, którzy z kolei wyżej oceniają swoje kompetencje w sprawach finansowych, uważają się w większym stopniu za dokładnych, są też bardziej dumni ze swoich umiejętności zarządzania pieniędzmi (Prince, 1993a). Kobiety także w większym stopniu odczuwają „głód pieniędzy” – są bardziej sfrustrowane, gdy nie posiadają wystarczającej (w ich odczuciu) ilości pieniędzy, częściej doświadczają uczucia zazdrości o tych, którzy mają ich więcej (Prince, 1993a). Kobiety są mniej zadowolone ze swoich finansów od mężczyzn, i częściej kojarzą z pieniędzmi emocje negatywne (lęk, depresja, złość, bezradność), a mężczyźni – emocje pozytywne (szczęście, ekscytacja) (Rubinstein 1981; Keplinger, Koczanowicz-Dehnel, 2006; Keplinger, 2006).

W badaniach, w których bezpośrednio mówi się o postawach wobec pieniędzy, spójne wyniki są uzyskiwane jedynie w zakresie kontroli finansowej czy też planowania wydatków, oraz przypisywania pieniądзом znaczenia siły, wolności, sukcesu itp. Kobiety dokładniej planują swoje wydatki (Tang, 1992; Lim, Teo, Loo, 2003), są

ostrożne, konserwatywne w decyzjach finansowych, skupione raczej na bezpieczeństwie (Furnham, 1984), w większym stopniu mają tendencję do odraczania decyzji finansowych (Lim, Teo, Loo, 2003), obawiają się zaciągania zobowiązań finansowych (Gąsiorowska, 2003a). Mężczyźni z kolei, w większym stopniu niż kobiety przypisują pieniądзом siłę, traktują je jako wyznacznik sukcesu, narzędzie wpływu, wykorzystują je aby zrobić wrażenie na innych i uzyskać szacunek, uważają, że dają one wolność i wykorzystują je do porównań społecznych (Lim, Teo, 1997; Lim, Teo, Loo, 2003; Tang, 1993; Tang, Gilbert, 1995; Roberts, Sepulveda, 1999a; Du, Tang, 2005; Keplinger, Koczanowicz-Dehnel, 2006; Keplinger, 2006; Oleson, 2004; Prince, 1993a).

Jeśli chodzi o pozostałe wymiary, to wyniki nie tylko nie są jednoznaczne, ale często pozostają w sprzeczności. Z jednej strony, z części badań wynika, że kobiety z większą nieufnością i lękiem podchodzą do pieniędzy (Gąsiorowska, 2003b; Roberts, Sepulveda, 1999a, Oleson, 2004), podczas gdy z innych badań – że to u mężczyzn pieniądze wywołują więcej lęku (Lim, Teo, Loo, 2003), i że mężczyźni mają większą obsesję posiadania pieniędzy, rozumianą także jako chciwość pieniędzy (Tang, 1995; Furnham, 1984). Wcześniej napisałam, że w większości badań mężczyźni przypisują pieniądзом siłę i władzę w większym stopniu niż kobiety, jednak są także wyniki badań, które wcale tego nie potwierdzają (np. Lim, Teo, Loo, 2003; Prince, 1993a; Tang, 1993).

Podsumowując, jakkolwiek analiza literatury wskazuje na wyraźne różnice pomiędzy kobietami i mężczyznami pod względem zachowań odnośnie pieniędzy, to najczęściej sprowadzają się one zaledwie do kilku wymiarów postaw wobec pieniędzy. Różnice te z całą pewnością mogą być związane z odmienną socjalizacją ekonomiczną dziewczynek i chłopców (por. 1.2.6 i 3.3), która w moim przekonaniu jest kluczowym czynnikiem wpływającym na różnice międzypłciowe w odniesieniu do wielu zachowań ekonomicznych, a w szczególności związanych z pieniędzmi i kupowaniem (por. Gąsiorowska, 2003b, 2008b)

3.1.2. Wiek

Jak wskazują wyniki badań nad postawami wobec pieniędzy, osoby młodsze w większym stopniu traktują pieniądze jako symbol siły (Furnham, 1984; Roberts, Sepulveda, 1999a), w mniejszym stopniu charakteryzują się ostrożnością i planowaniem w sytuacjach finansowych, nie odkładają na przyszłość decyzji finansowych, nie są oszczędne i konserwatywne jeśli chodzi o sprawy finansowe, i w mniejszym stopniu niż

osoby starsze traktują pieniądze które się zarabia czy posiada jako funkcję własnego wysiłku i możliwości (Furnham, 1984; Tang, 1993, 1995; Tang, Gilbert, 1995; Lim, 2003). Osoby młode, w porównaniu do osób starszych, charakteryzują się także niższym poziomem lęku i niepewności w sytuacjach związanych z pieniędzmi, i w większym stopniu wykorzystują nadarzające się sytuacje finansowe (Roberts, Sepulveda, 1999a; Lim, Teo, Loo, 2003). Z drugiej strony, wyniki badania Tanga (1995) wskazują, że to starsze osoby w większym stopniu traktują pieniądź jako źródło siły i władzy. Z badań Kozak (2004) wynika z kolei, że osoby starsze przypisują pieniądżom mniejszą stabilność i oryginalność, oraz większą władczość, niż osoby młodsze. Z badań Jiua i współpracowników (2001) można natomiast wyciągnąć wniosek, że dla osób młodych pieniądze nie są panaceum na wszystkie problemy, lubią je wydawać na przyjemności, nie mają nic przeciwko wydawaniu na kredyt, ale bezpieczeństwo finansowe jest także dla nich ważne.

Trzeba w tym miejscu wspomnieć, że analizowanie wieku jako zmiennej niezależnej w kontekście postaw ekonomicznych jest o tyle trudne w przypadku Polaków, że osoby młode (urodzone w latach osiemdziesiątych XX wieku) przechodziły socjalizację ekonomiczną w innych warunkach, niż ich rodzice, a w związku z tym, ewentualne zależności postaw wobec pieniędzy z wiekiem mogą być po prostu różnicami pomiędzy osobami wychowanymi w różnych systemach gospodarczych.

3.1.3. Dochód

Wyniki badań dotyczących związków poziomu dochodu z postawami wobec pieniędzy są bardzo niejednoznaczne. Z jednej strony, badania Yamauchi i Templera (1982) sugerują, że między tymi zmiennymi nie ma zależności (por. też Tang, Chen, 2008), z drugiej strony, wyniki innych badań pokazują, że takie zależności istnieją, jednak nie są spójne. Z części badań wynika, że osoby o niższym dochodzie charakteryzują się obsesją i przekonaniem, że pieniądze dały by im siłę, prestiż i pewność siebie (Furnham, 1984; Kozak, 2004; Tang, Chiu, 2003), są ostrożne i dokładnie w sprawach finansowych (Tang, 1993; Tang, Gilbert, 1995; Roberts, Sepulveda, 1999a), odczuwają niski poziom satysfakcji z posiadanych pieniędzy (Kozak, 2004), z kolei osoby o wyższym dochodzie są bardziej skupione na zdolności pieniędzy do zapewnienia materialnego komfortu i bezpieczeństwa (Wernimont, Fitzpatrick, 1972) i postrzegają pieniądź jako miarę sukcesu życiowego (Kozak, 2004). Inne wyniki badań

pokazują jednak, że pożądanie pieniądza czy wiązanie go z siłą i prestiżem jest pozytywnie związane z dochodem (Tang, Luna-Arocas, Sutarso, Tang, 2004, Tang, Tang, Homaifar, 2006; Gąsiorowska, 2008a; Masuo, Reddy, 1998), to znaczy – im więcej pieniędzy posiadamy, tym więcej chcemy ich mieć, i tym istotniejsze są w naszym życiu. Różnica ta wynika według mnie przede wszystkim z kontekstu kulturowego, w którym prowadzone były konkretne badania – w kulturach zachodnich, szczególnie w Stanach Zjednoczonych, pozytywny związek między dochodem i pozytywną emocjonalną oceną pieniądza jest zdecydowanie silniejszy, niż w kulturach wschodnich.

Dodatkowo, trudno jest wskazać kierunek zależności pomiędzy dochodem a postawami wobec pieniędzy – z reguły przyjmuje się, że to dochód jest zmienną niezależną (por. Tang, Luna-Arocas, Whiteside, 2003; Tang, Kim, Tang, 2002; Tang, Luna-Arocas, Sutarso, Tang, 2004; Tang, Tang, Homaifar, 2006; Tang, Chiu, 2003; Gąsiorowska, 2008a), jednak można sobie wyobrazić, że to postawy wobec pieniędzy jakie prezentujemy, skłaniają nas do podejmowania określonych zachowań zarobkowych, a jako skutek zarabiamy mniej lub więcej pieniędzy (por. np. Tang, 2007).

Pośrednio o związku dochodu z postawami wobec pieniędzy są wyniki badań Lim, Teo i Loo (2003), które pokazują, że osoby, które doświadczyły problemów finansowych są bardziej skłonne używać pieniędzy jako podstaw do porównań społecznych, doświadczają silniejszego lęku, są mniej hojne w stosunku do tych, którym się nie poszczęściło. Badacze ci uważają także, że doświadczenie problemów finansowych silniej wpływa na kształtowanie się postaw wobec pieniędzy niż socjalizacja związana z płcią, i z tego też powodu w bardzo biednych społecznościach nie ma znacznych różnic pod względem traktowania pieniędzy w zależności od płci.

Pewien wkład w rozumienie zależności pomiędzy postawami wobec pieniędzy a zmiennymi demograficznymi wnoszą także badania Kozak (2004), które bezpośrednio dotyczyły znaczenia pieniądza, definiowanego przez autorkę jako percepcja pieniądza, i mierzonego na skali dyferencjału semantycznego. Z wyników tych badań wynika, że osoby, które charakteryzują się wysokim dochodem, postrzegają pieniądze jako bardziej atrakcyjne i solidne, a te dwa wymiary są związane z pozytywną, emocjonalną postawą wobec pieniędzy (Kozak, 2004).

3.1.4. Wykształcenie

Wyników badań dotyczących wykształcenia jest bardzo mało, prawdopodobnie dlatego, że większość danych w cytowanych tutaj pracach zbierana była metodą raczej „łatwościową” niż reprezentatywną, a wśród osób badanych przeważają studenci. Z nielicznych analiz prowadzonych na bardziej zróżnicowanych grupach wynika, że osoby o niższym poziomie wykształcenia charakteryzują się wyższym poziomem obsesji dotyczącej pieniędzy i w większym stopniu wykorzystują pieniądze dla wywierania wpływu na innych ludzi (Furnham, 1984), wierzą, że pieniądze mogą rozwiązać problemy osobiste (Jiuan i in., 2001), w mniejszym stopniu także w porównaniu do osób z wyższym poziomem wykształcenia są skłonni do poszukiwania okazji i najlepszej ceny (Furnham, 1996). Część wyników pokazuje, że osoby o niższym wykształceniu w większym stopniu także planują swoje finanse i są bardziej ostrożnie od osób bardziej wykształconych (Roberts, Sepulveda, 1999a). Inne badania natomiast wskazują raczej na odwrotne zależności, wykazując raczej, że osoby o niskim poziomie wykształcenia postrzegają samych siebie jako mało oszczędnych, są mniej ostrożni w wydatkach, szczególnie jeśli chodzi o wydatki finansowane z kredytów, w porównaniu do osób lepiej wykształconych, (Jiuan i in., 2001).

3.1.5. Podsumowanie

Trudno przenosić wyniki dotyczące różnic w zakresie postaw wobec pieniędzy w zależności od płci, wieku, dochodu czy wykształcenia z innych skal, i uogólniać je, przede wszystkim dlatego, że wyniki te nie są jednoznaczne, a często nawet sprzeczne. Prawdopodobnie wynika to z faktu, że w różnych skalach różnie konceptualizowano postawy wobec pieniędzy i ich wymiary, a pod tymi samymi nazwami kryją się w rzeczywistości nieco inne zmienne. Duży wpływ na wyniki ma także to, że kultura może wpływać na kształtowanie się postaw wobec pieniędzy, a dotychczasowe badania obejmowały przede wszystkim grupy amerykańskie, brytyjskie i chińskie. Trzecim ważnym czynnikiem jest struktura grup badanych – można się spodziewać, że zmienne takie jak płeć, wiek czy dochód wchodzi z sobą w interakcje, a więc wyniki dotyczące płci, ale uzyskane np. w grupach o odmiennej strukturze wiekowej, są nieporównywalne. Trudno więc uogólniać wyniki badań opisanych w niniejszym paragrafie, i stawiać szczegółowe hipotezy badawcze w tym zakresie. Z drugiej strony, należy pamiętać, że zmienne demograficzne, w zależności od badań, wyjaśniały zaledwie

kilka czy kilkanaście procent zmienności postaw wobec pieniędzy. Traktuję więc praktycznie jako pewnik, że to, co różnicuje ludzi pod względem postaw wobec pieniędzy, to nie tylko zmienne demograficzne czy socjoekonomiczne, ale mocno ugruntowane w psychice człowieka różnice indywidualne, sprowadzające się między innymi do cech osobowości, temperamentu i funkcjonowania poznawczego.

3.2. Różnice indywidualne jako determinanty postaw wobec pieniędzy

W literaturze przedmiotu wskazuje się głównie na społeczne i kulturowe uwarunkowania postaw wobec pieniędzy, lub też wnioskuje się, że postawy wobec pieniędzy są w dużym stopniu skutkiem skumulowanych doświadczeń życiowych (Roberts, Sepulveda, 1999a; Lim, Teo, Loo, 2003, Wernimont, Fitzpatrick, 1972). Z drugiej jednak strony, wiele prac wskazuje na genetyczne i neurofizjologiczne podłoże wielu postaw (np. postawy autorytarne - McCourt i in., 1999; postawy konserwatywne - Abrahamson, Baker, Caspi, 2002; postawy religijne - Waller i in., 1990), w tym także - postaw wobec pieniędzy (np. Doyle, 1999; Yang, Lester, Spinella, 2006; Spinella, Yang, Lester, 2007). Niestety, jak słusznie zauważa Wąsowicz-Kiryło (2008), ilość informacji jeśli chodzi o neurofizjologiczne podłoże postaw wobec pieniędzy jest bardzo skromna. Można oczekiwać, że rozwój neuroekonomii i badań w paradygmacie obrazowania pracy mózgu w trakcie podejmowania decyzji ekonomicznych wraz z upływem czasu przyniesie więcej informacji w tym zakresie, jednak z drugiej strony, są to z reguły badania bardzo kosztowne i wymagające. W tym kontekście, zaskakujące jest także to, jak niewiele badań odnosi postawy wobec pieniędzy do cech indywidualnych, o których wiadomo, że są przynajmniej po części determinowane biologicznie czy neurofizjologicznie, a które można mierzyć tradycyjnymi metodami kwestionariuszowymi, w paradygmacie psychometrycznym. W dalszej części niniejszego paragrafu zostaną więc zaprezentowane dostępne wyniki badań dotyczących mniej lub bardziej bezpośrednio związków postaw wobec pieniędzy z temperamentem, osobowością i orientacją temporalną, a także cechami opisującymi funkcjonowanie poznawcze.

3.2.1. Cechy temperamentu

Jak wspomniałam wcześniej, w literaturze przedmiotu, brakuje badań dotyczących temperamentalnego czy biologicznego podłoża postaw wobec pieniędzy. Pewna grupa badaczy, skupiona wokół Marcello Spinelli (por np. Yang, Lester, Spinella, 2006; Spinella, Lester, Yang, 2005, 2006; Yang, Spinella, Lester, 2004), sugeruje jednak neurobiologiczne podłoże postaw wobec pieniędzy, korelując je z cechami temperamentu w ujęciu Cloningera, a także z wynikami kwestionariuszy, które mogą stanowić miarę występowania zaburzeń w przedczołowych płatach mózgu. Z ich badań wynika, że niski poziom poszukiwania nowości jest związany z kontrolowaniem impulsów odnośnie wydawania pieniędzy, organizowaniem swoich wydatków i planowaniem na przyszłość, z czego autorzy wyciągają wniosek, że racjonalne (to znaczy – konserwatywne) postawy wobec pieniędzy mogą być związane z podwyższonym poziomem dopaminy w centralnym układzie nerwowym (Yang, Lester, Spinella, 2006). Inne badania prowadzone przez tę grupę (Spinella, Yang, Lester, 2007) poszukują związków pomiędzy obiektywnymi wskaźnikami pieniężnymi, takimi jak dochód czy zadłużenie na karcie kredytowej, i z wynikami metod samoopisowych które stanowią subiektywne miary neuropsychologiczne, takie jak skala impulsywności Barrata (*Barrat Impulsiveness Scale*) czy *Frontal Systems Behavior Scale*. Z badań tych wynika, że poziom dochodu koreluje ujemnie z takimi wymiarami wymienionych skal, jak brak planowania, impulsywność motoryczna (działanie bez myślenia), impulsywność uwagi (deficyty koncentracji), rozhamowanie i dysfunkcje wykonawcze, oraz z zaburzeniami obsesyjno-kompulsywnymi (Spinella, Yang, Lester, 2007). Wydaje się jednak, że są to raczej korelacje pozorne, a nie prawdziwe relacje przyczynowo-skutkowe. Jedyny wynik, który może być rozpatrywany w szerszym kontekście, to dodatni związek poziomu zadłużenia na karcie kredytowej z podskalą dysfunkcji wykonawczych z FrSBe, która mierzy przede wszystkim organizację wielozadaniowość, sekwencyjność, giętkość umysłową i używanie strategii umysłowych, które to funkcje związane są głównie z aktywnością kory przedczołowej. Oznacza to, że zadłużenie na karcie kredytowej związane jest ze zdolnością jednostki do umysłowego śledzenia własnych finansów i do dokonywania strategicznej alokacji zasobów (Spinella, Yang, Lester, 2007).

Istotnych danych na temat opisywanych tutaj zależności między cechami temperamentu i postawami wobec pieniędzy na gruncie polskim dostarczają badania przeprowadzone przez Bajcar i Gąsiorowską (2004) odnoszące wymiary postaw wobec

pieniędzy do zapotrzebowania na stymulację zgodnie z koncepcją Zuckermana (1994). Koncepcja ta zakłada istnienie indywidualnych różnic w optymalnym poziomie stymulacji jako warunku pozytywnego stanu emocjonalnego. Różnice te są względnie stałe i wynikają przede wszystkim z różnej reaktywności ośrodkowego i autonomicznego układu nerwowego.

Cecha wyrażająca tendencję do poszukiwania lub unikania stymulacji nazwana została przez Zuckermana (1994), *poszukiwaniem doznań*. Wysoki poziom poszukiwania doznań oznacza poszukiwanie zróżnicowanych, nowych, złożonych i intensywnych wrażeń i doświadczeń, oraz gotowość do podejmowania ryzyka fizycznego, społecznego, prawnego i finansowego w celu dostarczenia sobie tego typu wrażeń. Poszukiwanie doznań nie jest więc cechą jednorodną – składają się na nie cztery czynniki: poszukiwanie grozy i przygód, poszukiwanie przeżyć, rozhamowanie i podatność na nudę (Zuckerman, 1994; Strelau, 1998). W przyjętym modelu wyodrębnione cztery wymiary potrzeby stymulacji zostały zdefiniowane jako zmienne wyjaśniające strukturę postaw wobec pieniędzy.

Zgodnie z wynikami badań Bajcar i Gąsiorowskiej (2004), wysoki poziom poszukiwania doznań zmysłowych i rozhamowania wiąże się z obniżoną kontrolą. Oszczędność i refleksyjność w zarządzaniu pieniędzmi wymaga niskiego poziomu rozładowania energii i małej stymulacji, taki bowiem wzorzec temperamentalny sprzyja rozważności i ostrożności w podejmowaniu decyzji finansowych. Wysoki poziom rozhamowania związany jest natomiast z silną tendencją do wyszukiwania oraz wykorzystywania okazji do zarobienia pieniędzy, chętnym zaciąganiem zobowiązań finansowych, ale przede wszystkim, wraz z niskim poziomem poszukiwania grozy i przygód, z przekonaniem, że pieniądze dają władzę, siłę, szacunek i prestiż, i za ich pomocą można oddziaływać na innych ludzi a nawet ich kontrolować. Możliwość zarobienia łatwych pieniędzy można więc interpretować jako formę osiągnięcia przyjemności w kategoriach satysfakcji z sukcesu finansowego, tj. pozyskania pieniędzy bez wydatnego wysiłku i zaangażowania. Po drugie, osoby o wysokiej potrzebie stymulacji i poszukiwania przyjemności chętnie pożyczają pieniądze od innych, traktując tę sytuację jako ekscytujący, a zarazem ryzykowny sposób pozyskiwania finansów.

Ostatnia z interesujących zależności uzyskanych przez Bajcar i Gąsiorowską (2004) dotyczy odczuwania niepokoju finansowego w kontekście niskiego poziomu

skłonności do poszukiwania przygód i grozy. Przeżywanie negatywnych emocji i lękowe nastawienie wobec pieniędzy i własnej sytuacji finansowej wynika zatem z ostrożnego, czy wręcz zachowawczego stylu aktywności. Z drugiej strony, skłonność do podejmowania ryzykownych i niebezpiecznych działań obniża natomiast niepokój o finanse. Autorki interpretują niniejszą zależność wskazując, że silna potrzeba stymulacji sprzyja impulsywności działania, wyrażającej się dużą liczbą i różnorodnością podejmowanych licznych środków zaradczych w trudnych sytuacjach finansowych. Osoby nastawione raczej na słabe bodźce, nie radzące sobie w mocno stymulującym otoczeniu jakim jest bez wątpienia rynek finansowy, mogą po prostu odczuwać lęk i niepokój jako skutek przestymulowania, z którym nie są sobie w stanie efektywnie poradzić.

Reasumując, wyniki tego badania wskazują, że postawy wobec pieniędzy są w przynajmniej pewnym stopniu warunkowane temperamentalnie i biologicznie, przy czym poszukiwanie pobudzenia w największym stopniu wiąże się z postrzeganiem pieniędzy jako narzędzia i źródła władzy czy też sukcesu (Bajcar, Gąsiorowska, 2004). Wynik ten jest bardzo istotny w kontekście poszukiwania źródeł postaw wobec pieniędzy, ponieważ można wnioskować, że nie leżą one jedynie w procesach socjalizacyjnych, ale także w konstytucjonalnym wyposażeniu jednostki.

Ostatnie z dostępnych badań dotyczących postaw wobec pieniędzy i cech temperamentu opiera się na warszawskim modelu tychże postaw i formalnych cechach zachowania, rozumianych zgodnie z Regulacyjną Teorią Temperamentu Strelaua i jego współpracowników (Strelau, 2006; Strelau, 1998), a zostało przeprowadzone przez Kruk i Wąsowicz-Kiryło (Wąsowicz-Kiryło, 2008). Wyniki tego badania pokazują, że osoby bardziej aktywne, w większym stopniu traktują pieniądze jako podstawę do samooceny i oceny innych ludzi, przypisując im większe znaczenie dla ja, niż osoby nisko aktywne. Z drugiej strony, osoby o wyższym poziomie wrażliwości sensorycznej utrzymują wyższy poziom kontroli własnych finansów, wykazują też większą skrupulatność w sytuacjach pożyczania pieniędzy innym ludziom.

Podsumowując, można powiedzieć, że osoby poszukujące stymulacji i dobrze funkcjonujące w silnie pobudzającym środowisku, mają pozytywny stosunek do pieniądza, traktują go jako istotne kryterium samooceny i oceny innych ludzi, przejawiają mniejszy niepokój i lęk w sytuacjach związanych z pieniędzmi, są także mniej dokładne, skrupulatne, i w mniejszym stopniu kontrolują swoje finanse. Z drugiej

strony, jednostki unikające stymulacji, preferujące słabe bodźce i bardziej na nie wrażliwe, nie przypisują tak znacznej wagi do pieniądza jako regulatora stosunków społecznych, w mniejszym stopniu doświadczają negatywne emocje, przejawiają natomiast skrupulatną kontrolę w sprawach finansowych (Wąsowicz-Kiryło, 2008).

3.2.2. Cechy osobowości

Obok temperamentu, determinant postaw wobec pieniędzy można szukać także w różnicach indywidualnych wynikających z cech osobowości. Szczególnie uzasadnione jest to w ramach poznawczego podejścia do osobowości, zgodnie z którym poszukuje się odpowiedzi na pytanie, jak osoba funkcjonuje, w jaki sposób konstruuje poznawczo rzeczywistość, ocenia zdarzenia, innych ludzi i samego siebie, wyznacza sobie cele, podejmuje określone działania i steruje ich przebiegiem (Kofta, Doliński, 2000).

Zaskakujące jest więc, że od czasów pierwszych analiz Yamauchi i Templera (1982) do chwili obecnej w zasadzie nie prowadzono systematycznych badań dotyczących związków osobowości i wymiarów postaw wobec pieniędzy. Jedynym dobrze ugruntowanym wynikiem w zakresie cech osobowościowych jest związek umiejscowienia kontroli i postaw wobec pieniędzy. Osoby o wewnętrznym umiejscowieniu, w porównaniu do osób o zewnętrznym LOC, są bardziej przywiązane do planowania swojego budżetu i kontroli finansowej (Kidwell, Bringberg, Turrisi, 2003; Lim, Teo, Loo, 2003; Tang, 1995), w mniejszym stopniu traktują pieniądze jako źródło siły i wolności (Lim, Teo, Loo, 2003; Tang, 1993), wyznacznik sukcesu i źródło szacunku (Tang, 1993), w mniejszym stopniu wykorzystują pieniądze do porównań społecznych (Lim, Teo, Loo, 2003), są bardziej hojne (Lim, Teo, Loo, 2003).

Bez wątplenia, bardzo ważnym źródłem informacji jeśli chodzi o związki postaw wobec pieniędzy i cech osobowości są badania z wykorzystaniem skali *Ja i Pieniądze* cytowane przez Wąsowicz-Kiryło (2008), wykonane przez jej studentów i magistrantów. Chodzi tu o badania postaw wobec pieniędzy w kontekście cech osobowości rozumianych zgodnie z teorią trójczynnikową Eysencka przeprowadzone przez Koniak (za: Wąsowicz-Kiryło, 2008), oraz cech osobowości rozumianych zgodnie z teorią Wielkiej Piątki przeprowadzone przez Karwowską (za: Wąsowicz-Kiryło, 2008). Pewne wnioski można wyciągnąć także w oparciu o badania Shafera (2000) dotyczące związku między cechami osobowości interpretowanymi zgodnie z modelem Wielkiej Piątki i wymiarów postaw wobec pieniędzy, badania Spinelli i Lestera (2005) analizujące

osobowość zgodnie z ujęciem Eysencka, badania Troisi, Christophera i Marek (2006) analizujące związki między konserwatywnym podejściem do pieniędzy, otwartością na doświadczenie i poszukiwaniem pobudzenia, oraz badania Nyhus i Webley'a (2002), które dotyczą jednak związku cech osobowości z behawioralnymi wskaźnikami dotyczącymi oszczędzania i pożyczania, a nie dokładnie – postaw wobec pieniędzy. Pośrednio, informacji o związku postaw wobec pieniędzy i cech osobowości dostarczają także badania Lestera, Yang i Spinelli (2006) dotyczące dysfunkcji osobowości w kontekście zarządzania osobistymi finansami, oraz badania McClure'a (1984) dotyczące cech osobowości w odniesieniu do zwyczajów dotyczących wydawania pieniędzy.

Z cytowanych powyżej badań wynika, że ekstrawertycy, którzy są otwarci, beztroscy i nieskrępowani jeśli chodzi o pieniądze, w mniejszym stopniu są skłonni kontrolowania finansów, oszczędzania i planowania finansowego (Wąsowicz-Kiryło, 2008; Troisi, Christopher, Marek, 2006; McClure, 1984), a w większym stopniu – do zadłużania się (Nyhus, Webley, 2002) i odczuwania winy w sytuacjach wydawania pieniędzy (Wąsowicz-Kiryło, 2008) w porównaniu do introwertyków. Badania Brandstättera (1993) wskazują także, że u introwertyków związek między deklarowaną postawą wobec oszczędzania a behawioralnymi wskaźnikami oszczędzania jest istotnie silniejszy, niż u ekstrawertyków. Ekstrawertycy różnią się także od introwertyków jeśli chodzi o znaczeni przypisywane pieniądзом – w mniejszym stopniu przypisują im negatywne wartości moralne (Shafer, 2000), a w większym stopniu – upatrują w pieniądzech pozytywnego znaczenia dla Ja, czyli uznają je za dobre kryterium oceny innych i samooceny, i za narzędzie rozwiązujące wszelkie problemy i dające kontrolę nad innymi ludźmi (Wąsowicz-Kiryło, 2008). Z drugiej strony, w innych badaniach Brandstättera i Brandstättera (1996) nie wykryto związków pomiędzy ekstrawersją, stabilnością emocjonalną i interakcją tych dwóch cech osobowości a postawami wobec pieniędzy.

W badaniach Spinelli i Lestera (2005), wymiary postaw wobec pieniędzy korelowały jedynie z neurotyzmem w trójczynnikowej strukturze osobowości Eysencka. Osoby wysoko neurotyczne prezentują mniej racjonalne postawy wobec pieniędzy, tj. w mniejszym stopniu kontrolują impulsy związane z wydawaniem pieniędzy, są mniej zorganizowani i w mniejszym stopniu planują przyszłe dochody i wydatki (Spinella, Lester, 2005; Troisi, Christopher, Marek, 2006; Nyhus, Webley, 2002; McClure, 1984), mają mniejszą motywację do zarabiania pieniędzy (Spinella, Lester, 2005), w większym

stopniu odczuwają lęk czy niepokój w sytuacjach związanych z pieniędzmi i poczucie winy przy ich wydawaniu (Shafer, 2000; Wąsowicz-Kiryło, 2008), charakteryzują się także niższym poziomem dobrostanu finansowego niż osoby stabilne emocjonalnie (Wąsowicz-Kiryło, 2008). Wyniki badań Engelberg i Sjöberga (2006, 2007) wskazują także, że osoby o wyższym poziomie stabilności emocjonalnej charakteryzują się niższym poziomem orientacji na pieniądze czy też obsesji pieniędzy, a więc w niższym stopniu uważają, że pieniądze stanowią symbol władzy i prestiżu, charakteryzują się niższym lękiem i niższym poziomem podejrzliwości w sytuacjach związanych z pieniędzmi. Z kolei, skłonność do odraczania decyzji finansowych w czasie, czy też odkładania na przyszłość, w większym stopniu charakteryzowała osoby stabilne emocjonalnie (Engelberg, Sjöberg, 2006), choć w wypadku tego wymiaru postaw wobec pieniędzy, który ma charakter behawioralny, związek był zdecydowanie słabszy, niż w przypadku wymiaru emocjonalnego, jakim jest obsesja pieniędzy. Dodatkowo, badania Rina (za: Furnham, 1984) i McClure'a (1984) sugerują, że stabilni ekstrawertycy są bardziej otwarci, nieskrępowani i beztroscy w odniesieniu do swoich pieniędzy, uważają też pieniądze za mniej ważne w ich życiu w porównaniu do niestabilnych introwertyków. Wyniki badań Lestera, Yang i Spinelli (2006) i Yamauchi i Templera (1982) pokazują także, że osoby o wysokim poziomie lęku jako cechy mogą mieć problemy jeśli chodzi o organizowanie swojego budżetu, postrzegają pieniądze jako źródło siły i prestiżu w oczach innych, są oni także bardziej niepewni, podejrzliwi i lękliwi w sytuacjach finansowych w porównaniu do osób o niskim poziomie lęku jako cechy.

Jeśli chodzi o ugodowość, to w większości badań dotyczących osobowości, pozostaje ona bez związku w zachowaniami i postawami finansowymi. W badaniach zachodnich, jedyny istotny wynik, to związek niskiej ugodowości z obsesyjnym traktowaniem pieniędzy (Shafer, 2000). Nyhus i Webley (2002) postulują także, że niska ugodowość wpływa na chęć zatrzymywania pieniędzy dla siebie, bez dzielenia się nimi z innymi, i tym samym powinna wiązać się dodatnio z zaborczością, i ujemnie z hojnością. Wąsowicz-Kiryło (2008) pokazuje natomiast, że osoby o niskim poziomie ugodowości, podobnie jak osoby wysoko neurotyczne, odczuwają winę w sytuacjach, w którym muszą rozstać z się z pieniędzmi, ponadto przypisują pieniądзом duże znaczenie dla Ja, a więc uważają, że dają one niezależność, kontrolę nad innymi, i są dobrym standardem samooceny i oceny innych ludzi.

Sumienność, która wiąże się także z samokontrolą finansową, zarówno w kategoriach pożyczania jak i oszczędzania, w istotny sposób jest powiązana ze skłonnością do kontrolowania i planowania własnych finansów czy budżetowaniem i konserwatywnym (jako przeciwieństwo beztroskiego) podejściem do pieniędzy (Troisi, Christopher, Marek, 2006; Shafer, 2000; Tang, Kim, 1999; Wąsowicz-Kiryło, 2008). Osoby sumienne częściej niż osoby chaotyczne osiągają poczucie dobrostanu finansowego i traktują pieniądze jako środek do osiągnięcia innych celów (Wąsowicz-Kiryło, 2008).

W dotychczasowym pracach postuluje się, że otwartość na doświadczenie nie powinna mieć związku z zachowaniami dotyczącymi osobistych finansów w kategoriach oszczędzania czy zadłużania się, może natomiast wpływać na to, jakie formy pieniądza czy też jakie instrumenty finansowe są wykorzystywane przy tych działaniach (Nyhus, Webley, 2002). Badania Shafera (2000) wykazują co prawda, że nie ma żadnych istotnych związków między postawami wobec pieniędzy i otwartością, ale wyniki Troisi, Christophera i Marek (2006) wskazują na istotny związek pomiędzy konserwatywnym podejściem do pieniędzy i otwartością, szczególnie u osób o wysokim poziomie materializmu.

Interesujących wyników na temat osobowościowych korelatów postaw wobec pieniędzy dostarczają także badania Watsona, Jonesa i Morrisa (2004), dotyczące związku narcyzmu, orientacji religijnej i postaw wobec pieniędzy. Autorzy ci uważają, że pragnienie pieniędzy jest integralną częścią narcystycznego rozwoju ja, a narcyzm jest nierozzerwalnie związany z dobrobytem. Osoby, które wysoko wartościują sukces finansowy jako element amerykańskiego snu, charakteryzują się wyższym poziomem nieprzystosowania, w szczególności depresji i lęku, a syndromy te mogą towarzyszyć narcyzmowi. Osoby o wysokim poziomie skłonności narcystycznych w wyższym stopniu także pożądamy pieniądza, uważają jego posiadanie za oznakę prestiżu i sukcesu życiowego, ale także – w większym stopniu doświadczają lęku w sytuacjach finansowych, w szczególności lęku o to, że zabraknie im pieniędzy na godne życie (Watson, Jones, Morris, 2004).

3.2.3. Cechy funkcjonowania poznawczego

Zgodnie z założeniami poznawczego podejścia do osobowości, alternatywą dla koncentrowania się na cechach temperamentu czy osobowości oraz na czynnikach

społecznych jest upatrywanie podstaw zachowania w procesach poznawczych (por. Kofta, Doliński, 2000; Wąsowicz-Kiryło, 2008). Procesy związane z zarządzaniem pieniędzmi, jak było to wskazywane w poprzedniej części niniejszego rozdziału, bez wątpienia włączają wiele procesów poznawczych, a w związku z tym można się spodziewać, że różnice indywidualne w tym zakresie mogą w pewnym stopniu determinować postawy wobec pieniędzy, a w szczególności te ich aspekty, które stanowią poznawczy komponent postawy.

Podobnie jak w przypadku osobowości i temperamentu, i tutaj niewiele jest znanych wyników badań. Prawdopodobnie pierwsze badanie w tym nurcie przeprowadzone zostało przez Bajcar i Gąsiorowską (2004), a dotyczy postaw wobec pieniędzy w ujęciu wrocławskim w odniesieniu do potrzeby zamknięcia poznawczego (Kossowska, 2003). Jak wskazują Webster i Kruglanski (za: Kossowska 2003), osoba charakteryzująca się wysoką potrzebą domknięcia poznawczego w każdej sytuacji wybiera przewidywalność i porządek, łatwo podejmuje decyzje, jest zamknięta poznawczo. Ponadto osoba taka czuje się zagrożona w obliczu niepewności, ma tendencje do powierzchownej analizy informacji i poszukuje raczej informacji zgodnych z już istniejącymi strukturami wiedzy. Silna potrzeba domknięcia powoduje również, że jednostka ma skłonność do formułowania sztywnych i stereotypowych sądów i jest odporna na zmiany. Niski poziom tej potrzeby wiąże się natomiast z dużą tolerancją doświadczanej niepewności, niestereotypowym myśleniem, łatwością adaptowania się do zmian (Kossowska, 2003, 2005).

Wyniki opisanego badania wskazują, że najsilniej związana z komponentami potrzeby domknięcia poznawczego jest chęć utrzymania kontroli nad własnymi finansami, związana z preferowaniem porządku w otaczającym nas świecie i wysokim zdecydowaniem. Z kolei, niski poziom zdecydowania i wysoki poziom zamkniętości umysłowej wpływa na kształtowanie się negatywnych opinii o pieniądzu. Osoby traktujące pieniądze jako źródło zła mają więc skłonność do nietolerowania nowości, niesamodzielnosci w podejmowaniu decyzji i formułowaniu sądów. Jednocześnie osoby te nie mają sprecyzowanego i ugruntowanego własnego zdania, co może powodować, że łatwiej przyjmują wyrażne opinie innych osób – a wiadomo, że informacje negatywne (w tym przypadku o pieniądzu jako takim) są bardziej wyraziste, a więc będą chętniej przyjmowane (Bajcar, Gąsiorowska, 2004).

Niski poziom zdecydowania i niska tolerancja wieloznaczności związane są także z wysokim poziomem niepokoju finansowego odczuwanego przez jednostkę. Niepokój ten jest prawdopodobnie wywołany rozdźwiękiem pomiędzy pragnieniem jednoznacznej rzeczywistości i prostych informacji, a brakiem zaufania do własnych sądów, które może leżeć u źródeł braku zdecydowania, a w konsekwencji odczuwaniem dysonansu poznawczego (Bajcar, Gąsiorowska, 2004).

Nietolerancja wieloznaczności powoduje także zwiększenie awersji do zaciągania zobowiązań finansowych. Oznacza to, że preferencja jasności i jednoznaczności informacji wyznacza niechęć do pożyczania pieniędzy, co jest najprawdopodobniej związane z występowaniem rozbieżności w poznawczej ocenie pożyczania pieniędzy. Pierwsza rozbieżność dotyczy różnych indywidualnych i społecznych interpretacji czynności zaciągania długów, powodując trudności w sformułowaniu własnej oceny. Druga rozbieżność wynika z rozproszenia źródeł własnych zasobów finansowych, które pogłębiają wieloznaczność pochodzenia pieniędzy i związanych z nimi sytuacji. Przedstawione sytuacje poznawcze charakteryzują się trudnością w integrowaniu i organizowaniu niejasnych i wieloznacznych informacji w systemie poznawczym jednostki (Bajcar, Gąsiorowska, 2004).

Istotnym wynikiem w tym badaniu jest także brak związków pomiędzy komponentami potrzeby domknięcia poznawczego i czynnikiem *władza płynąca z pieniędzy*. Jak wykazałam w poprzednich paragrafach niniejszego rozdziału, czynnik ten ma więc silniejsze uwarunkowania temperamentalne i biologiczne, niż poznawcze (Bajcar, Gąsiorowska, 2004).

Drugie z opublikowanych badań dotyczących cech funkcjonowania poznawczego i postaw wobec pieniędzy ukierunkowane było na sprawdzenie, czy styl poznawczy rozumiany jako refleksyjność-impulsywność oraz jej typy wiążą się z wymiarami postaw wobec pieniędzy rozumianymi zgodnie z modelem warszawskim (Wąsowicz-Kiryło, Wiśniewska, 2005). Wyniki tego badania pokazują, że istnieją pewne zależności pomiędzy stylem poznawczym a czterema z sześciu analizowanych wymiarów postaw wobec pieniędzy (Kontrola Spraw Finansowych, Poczucie Winy przy Wydawaniu Pieniędzy, Pożyczanie Pieniędzy dla Zysku, Dobrostan Finansowy i Inwestowanie Pieniędzy), jednak dla każdego z tych wymiarów wpływ refleksyjności – impulsywności i ich typów jest inny (Wąsowicz-Kiryło, Wiśniewska, 2005).

Osoby refleksyjne w porównaniu do osób impulsywnych, niezależnie od typu refleksyjności, bardziej precyzyjnie kontrolują swoje sprawy finansowe i doświadczają silniejszego poczucia winy w sytuacjach wydawania pieniędzy. Podobnie, są one bardziej skrupulatne w przypadku udzielania pożyczek oraz bardziej zadowolone z własnej sytuacji finansowej i skłonne do inwestowania pieniędzy, jednak w przypadku tych wymiarów rolę odgrywa typ refleksyjności - osoby refleksyjne z wysoką potrzebą aktywności poznawczej są bardziej skłonne do podejmowania opisywanych zachowań, niż osoby kompulsywnie ostrożne (Wąsowicz-Kiryło, Wiśniewska, 2005).

Ciekawym rezultatem opisywanych badań jest fakt, osoby impulsywne z braku ostrożności osiągnęły wyniki świadczące o dużej skłonności do kontroli spraw finansowych i skrupulatności w przypadku pożyczania pieniędzy. Może świadczyć to o pewnym mechanizmie obronnym, „kontrolowaniu na wszelki wypadek” (Wąsowicz-Kiryło, Wiśniewska, 2005), jeśli osoby te są świadome własnej pochochności i braku obaw o konsekwencje niewłaściwych decyzji finansowych. Z drugiej strony, jak wskazują autorki (Wąsowicz-Kiryło, Wiśniewska, 2005), uzyskany wynik można interpretować przez pryzmat faktu, że obszar zjawisk finansowych jest powszechnie spostrzegany jako taki, w którym należy zachowywać się „racjonalnie”, „refleksyjnie”, a przez to, nie stanowi warunków sprzyjających ujawnieniu preferencji poznawczych. Osoby refleksyjne, skłonne do namysłu i rozwagi, mogą w pełni ujawnić swoje preferencje w odniesieniu do pieniędzy, podczas gdy dla osób impulsywnych, norma „refleksyjności” może stanowić wyzwanie. Osoby impulsywne mogą go nie podjąć (z braku potrzeby stymulacji poznawczej lub z potrzeby posiadania zewnętrznych uzasadnień dla niewłaściwych decyzji finansowych) lub dostosować funkcjonowanie poznawcze do wymogów sytuacji (osoby impulsywne z braku ostrożności) (Wąsowicz-Kiryło, Wiśniewska, 2005).

Kolejne badania dotyczące postaw wobec pieniędzy w kontekście funkcjonowania poznawczego zostały przeprowadzone przez studentów i magistrantów Wąsowicz-Kiryło (2008) w oparciu o model warszawski postaw wobec pieniędzy. Ich wyniki pokazują, że osoby o adaptacyjnym stylu poznawczym, przywiązujące wagę do szczegółów, pracujące w rutynowy sposób, z wykorzystaniem konwencjonalnych procedur, mają skłonność do intensywnej kontroli nad swoimi finansami, częściej doświadczają winy w sytuacjach wydawania pieniędzy, i traktują pieniądze jako istotne dla ich samooceny i oceny innych ludzi, w porównaniu do osób o innowacyjnym stylu

poznawczym, charakteryzujących się zdolnościami twórczymi, płynnością myślenia, skupieniem na tym, co nowe, i ignorujących szczegóły (Wąsowicz-Kiryło, 2008). W innych badaniach cytowanych przez tę samą autorkę wykazano, że osoby o punktowych preferencjach przejawianych w procesie tworzenia poznawczej reprezentacji celów przywiązują większą uwagę do kontroli finansów i do skrupulatności przy pożyczaniu pieniędzy, częściej także doświadczają winy przy wydawaniu pieniędzy, natomiast rzadziej traktują pieniądź jako środek do realizacji ważnych celów życiowych, niż osoby charakteryzujące się strategią przedziałową.

Podsumowując, przeprowadzona w niniejszym paragrafie analiza literatury wskazuje, że przynajmniej niektóre z wymiarów postaw wobec pieniędzy determinowane są przez cechy funkcjonowania poznawczego. Myślę jednak, że należy być dość ostrożnym w wyciąganiu wniosków z cytowanych badań, ponieważ we wszystkich analizach cechy funkcjonowania poznawczego mierzone były za pomocą tzw. kwestionariuszy własności afektywnych, czyli metodami samoopisowymi, a nie kwestionariuszami własności poznawczych, czyli metodami opartymi na posiomie wykonania określonych działań, które są bardziej trafne jeśli chodzi o pomiar niektórych cech poznawczych, takich jak na przykład styl poznawczy impulsywność-refleksyjność.

3.2.4. Orientacja temporalna

Związki pomiędzy pieniędzmi i czasem pozornie wydają się oczywiste. Są to dwa istotne zasoby, które do pewnego stopnia mogą być przez ludzi wykorzystywane zamiennie, które wzajemnie na siebie wpływają i są blisko ze sobą powiązane. Jak wskazują Okada i Hoch (2004), popularne powiedzenie autorstwa Beniamina Franklina „*czas to pieniądź*” może być interpretowane dwojako: w kontekście moralnym oznacza ono, że czas, podobnie jak pieniądze, powinien być pożytkowany rozsądnie, jednak interpretacja ekonomiczna wskazuje, że czas może być wyrażany w jednostkach pieniężnych – na przykład poprzez sumę pieniędzy, jaką osoba mogłaby zarobić w danym okresie. Zamiennność wykorzystania czasu i pieniądza można odnieść do sytuacji, w której osoba stoi przed dylematem wyboru – zapłacić wyższą cenę za towar dostępny w jednym sklepie, lub też stracić pewien czas na dotarcie do innego sklepu, w którym ten sam towar jest tańszy (Azar, 2008). Innym przykładem na zamienność wykorzystania czasu i pieniędzy jest wybór między oszczędzaniem i kupowaniem na

kretyt, to jest między natychmiastową konsumpcją związaną z mniejszym kosztem, czy też konsumpcją odroczoną w czasie, związaną jednak z mniejszymi wydatkami. Przykład ten jest specyficzną sytuacją odraczania gratyfikacji, czyli wyboru między mniejszą, ale natychmiastową nagrodą, a nagrodą większą, ale odroczoną w czasie. Problem odraczania gratyfikacji jest najczęściej rozpatrywanym związkiem pomiędzy pieniędzmi i czasem w badaniach zachowań ekonomicznych (por. Tyszka, 2004; Thaler, 1981; Wood, 1998), jednak badania te odnoszą się raczej do szacowania potencjalnych zysków i strat, niż do postaw wobec pieniędzy.

Czas psychologiczny reprezentowany w ludzkich umysłach w formie przekonań dotyczących dwóch kluczowych aspektów temporalności – struktury podstawowych kategorii i wymiarów wykorzystywanych do opisu i porządkowania zdarzeń w czasie, oraz rozpiętości perspektywy temporalnej wraz z względnym znaczeniem jakie ludzie przypisują teraźniejszości, przeszłości i przyszłości. Można więc powiedzieć, że temporalność jest związana z indywidualnym ocenianiem upływu czasu i planowaniem działania. Te dwa aspekty czasu psychologicznego różnią się złożonością poznawczą. Podział czasu na przeszłość, teraźniejszość i przyszłość wydaje się względnie prosty w opisie, jako że takie przedziały czasu, oceniane według kryteriów ilościowych i jakościowych, są częścią także naszej kultury. Drugi z aspektów temporalności jest zdecydowanie bardziej złożony, ponieważ dotyczy różnorodnych przyczyn wpływających na doświadczanie czasu i na zachowania podmiotu (Nosal, Bajcar, 2004a). Możliwe, że to właśnie z tego powodu, w większości badań nad temporalnością w kontekście zachowań ekonomicznych, orientację temporalną sprowadza się do rozpiętości perspektywy temporalnej.

W analizach z obszaru psychologii ekonomicznej, orientacje na poszczególne okresy czasu traktuje się jako osobne zmienne, i rozważa z reguły orientację na przyszłość i orientację na teraźniejszość (np. Mendoza, Pracejus, 1997; Walsh, Spiggle, 1994). Z badań tych wynika, że osoby o orientacji na przyszłość nie wierzą w los, uważają siebie za odpowiedzialnych za swoją przyszłość (Mendoza, Pracejus, 1997), lepiej radzą sobie ze swoimi pieniędzmi, nie odczuwają tak silnych impulsów do zakupów jak osoby zorientowane na teraźniejszość, mają wyższy poziom samokontroli. Osoby zorientowane na teraźniejszość dbają głównie o swoją obecną sytuację, nie są skłonne do oszczędzania, mają więc dużo większą łatwość w szybkim i spontanicznym wydawaniu pieniędzy (Walsh, Spiggle, 1994; Gąsiorowska, 2003b). W końcu, osoby

zorientowane na przyszłość nie wierzą w los, i uważają że są odpowiedzialni za swoją przyszłość, oczekują zmian, są elastycznie nastawione do wykorzystywania nadchodzących okoliczności, podczas gdy zorientowane na teraźniejszość są bardziej reaktywni, uważają że los ma znaczenie, i są nastawieni na polepszenie swojej obecnej sytuacji (Mendoza, Pracejus, 1997).

Jedyne znane badania dotyczące związków orientacji temporalnej i postaw wobec pieniędzy (Bajcar, Gąsiorowska, 2004) wykorzystują wrocławski model postaw wobec pieniędzy w odniesieniu do czynnikowej struktury temporalności, wyrażającej poznawcze i behawioralne aspekty orientacji temporalnej, obejmującej rozpiętość perspektywy czasowej, sposób planowania zachowań celowych i odczuwanie nacisku czasu (Nosal, Bajcar, 2004a, 2004b). Pewne wnioski można wyciągnąć także z klasycznego badania Yamauchi i Templera (1982), w którym dla zweryfikowania trafności skali MAS poszukiwano jej korelacji z poziomem kompetencji dotyczących wykorzystania czasu.

Wyniki omawianych badań pokazują w pierwszej kolejności, że władza płynąca z pieniędzy jest uwarunkowana odczuwaniem dużego nacisku upływającego czasu. Jest to związane prawdopodobnym przekonaniem podmiotu o możliwości kompensacji braku czasu poprzez wykorzystanie własnych środków finansowych. Im większy odczuwa się nacisk czasu, im mniej mamy czasu do wykorzystania, tym silniej wyraża się siła naszych pieniędzy. Umożliwiają one bowiem odpowiednią organizację pracy, kontrolę rzeczywistości i wpływ społeczny, co z łatwością przewycięża deficytu czasu. W tym aspekcie czas może stać się zasobem wymiennym w kontekście za korzyści finansowe. Za pomocą środków finansowych długotrwałe zadanie można wykonać w krótszym czasie (nakładem pracy większej liczby osób), a naglące terminy wykonania zadań można odroczyć, obniżając ich priorytet (Bajcar, Gąsiorowska, 2004). Ponadto władza pochodząca z pieniędzy jest tym silniej odczuwana, im bardziej zawężona jest perspektywa czasowa podmiotu. Silna koncentracja wyłącznie na zdarzeniach bieżących powoduje wzrost spostrzeganego potencjału oddziaływania na innych ludzi za pomocą pieniędzy - efekty takiego wpływu są pewne i natychmiastowe, ale jednak krótkotrwałe (Bajcar, Gąsiorowska, 2004).

Drugi ważny wynik tych badań to związek pomiędzy kontrolą finansową, awersją do zobowiązań finansowych, łapaniem okazji i temporalną organizacją działania. Wysoki poziom teliczności, planowania, szczegółowości zachowania oraz efektywne

wykorzystanie czasu zwiększa zarówno skłonność podmiotu do kontroli finansowej, wyszukiwania i wykorzystywania okazji do zarobienia pieniędzy, jak i poziom awersji do zaciągania kredytów i pożyczek. Taki styl regulacji aktywności w czasie sprzyja uporządkowaniu i skutecznej organizacji zachowania, także w zakresie zarządzania swoimi pieniędzmi, i wynikać może z ogólnej preferencji jednostki do racjonalnego działania i kontroli rzeczywistości (Bajcar, Gąsiorowska, 2004). Niechęć do zobowiązań także należy rozumieć jako konsekwencję rozważnego podejmowania decyzji finansowych – w założeniu zorganizowanego i ustrukturalizowanego działania istnieje przekonanie, że funkcjonowanie w warunkach zobowiązań finansowych jest trudne i ryzykowne ze względu na wysoką nieprzewidywalność rynku. Efektywne planowanie i organizacja aktywności w czasie pozwala również na wykorzystywanie pojawiających się (nieoczekiwanych i nieprzewidzianych) okazji. Niewątpliwie, silna tendencja do zorganizowania działania ułatwia monitorowanie i wykorzystywanie krótkotrwałych i intratnych sposobności zarobienia pieniędzy (Bajcar, Gąsiorowska, 2004). W kontekście innych wyników badań zaprezentowanych wcześniej w niniejszym rozdziale, zależności te wskazują na racjonalny charakter kontroli finansowej, łapania okazji i awersji do zobowiązań finansowych i potwierdzają ich silne uwarunkowania poznawcze.

Zaskakującym natomiast wynikiem uzyskanym w badaniach Bajcar i Gąsiorowskiej (2004) jest negatywna zależność między kontrolą finansową a rozpiętością perspektywy temporalnej. Oznacza to, że im bardziej koncentrujemy się na teraźniejszości, tym silniejsza ujawnia się skłonność do oszczędzania i podejmowania ostrożnych decyzji finansowych. Jest to niezgodne z oczekiwaniami, gdyż należałoby spodziewać się raczej, że szeroki horyzont czasu, nastawienie na przyszłość i kompleksowa analiza decyzyjna sprzyjają efektywnemu zarządzaniu finansami. Autorki postulują dwa możliwe wytłumaczenia takiego wyniku – możliwe, że kontrola finansowa ma raczej charakter reaktywny i ogranicza się do monitorowania bieżących operacji finansowych, jest uruchamiana w sytuacji potrzeby kontrolowania stanu swoich pieniędzy i dotyczy podejmowania raczej aktualnych (niż perspektywicznych przyszłych) decyzji finansowych. Z drugiej strony, wyjaśnienia tych zależności można upatrywać w stosunkowo niskim wieku osób badanych, które są zazwyczaj silniej nastawione na teraźniejszość niż na przyszłość (Bajcar, Gąsiorowska, 2004).

Wyniki analiz Bajcar i Gąsiorowskiej (2004) oraz Yamauchi i Templera (1982) pokazują także, że poczucie silnej presji wpływającego czasu i niskie kompetencje w

zarządzaniu czasem sprzyjają lękowej postawie wobec pieniędzy, a źródłem tych obaw może być utrata potencjalnych możliwości finansowych wraz z szybkim upływem czasu. Opisywanie zależności według autorek świadczy o tym, że te negatywne emocje wobec finansów mogą być konsekwencją poznawczej oceny sytuacji jako trudnej, co może wynikać z ogólnej bezradności podmiotu w warunkach odczuwanego deficytu czasu (Bajcar, Gąsiorowska, 2004). Można także wnioskować, że może tu chodzić raczej o bardziej uogólnione poczucie bezradności, lęku i niepokoju, związane z ogólnym neurotyzmem jednostki, co zostało już zasygnalizowane w paragrafie 3.2.2.

Dwa ostatnie z analizowanych wymiarów postaw wobec pieniędzy, zło płynące z pieniędzy i preferowanie gotówki, powiązane są z wąską perspektywą czasową ograniczającą się do koncentracji na teraźniejszości. Oznacza to, że silna koncentracja na aktualnych zdarzeniach i unikanie myślenia o niepewnej przyszłości sprzyja kształtowaniu zgeneralizowanej postawy fatalistycznej (Nosal, Bajcar, 2004). Takie nastawienie do świata sprzyja spostrzeganiu pieniędzy jako źródła negatywnych zdarzeń i doświadczeń oraz ogólnej destrukcji i dezorganizacji. Zawężenie perspektywy czasowej wyłącznie do teraźniejszości powoduje także, że jednostka preferuje operowanie gotówką, nie myśli o lokatach i inwestycjach finansowych, których korzyści są bardziej odległe w czasie. Według autorek, zależność ta wyraża lękowe nastawienie do pozagotówkowych form płatniczych ze względu na dużą nieprzewidywalność przyszłości bądź negatywne doświadczenia z przeszłości. (Bajcar, Gąsiorowska, 2004).

Wykryte zależności wskazują bez wątpienia, że postawy wobec pieniędzy zależą od indywidualnej orientacji temporalnej, a przede wszystkim, są one zróżnicowane ze względu na rozpiętość perspektywy czasowej. Bajcar i Gąsiorowska (2004) postulują, że postawy z krótkim horyzontem czasowym, które można określić jako postawy reaktywne, wyrażają się natychmiastowym sposobem reagowania na sytuację, ukierunkowaniem na bezpośrednie efekty oraz dużą bezrefleksyjnością w podejmowaniu decyzji finansowych. W strukturze tych postaw kluczową rolę odgrywają wymiary: *władza płynąca z pieniędzy, zło płynące z pieniędzy, niepokój finansowy i preferowanie gotówki*. Ich przeciwieństwo, postawy z długą perspektywą czasową, nazwane prospektywnymi, cechuje natomiast racjonalność, nastawienie na odległe w czasie korzyści oraz wysoki poziom zorganizowania i kontroli podejmowanych działań. Postawy te wyrażają się w dominacji wymiarów *łapanie okazji, awersja do zobowiązań finansowych oraz kontrola finansowa*. Co jednak znamienne, podobnie jak w prawie

wszystkich pracach nad postawami wobec pieniędzy, autorki nie wychodzą poza analizę wymiarów tego konstrukt, nie weryfikują chociażby różnic w tych postawach pomiędzy reaktywnym a proaktywnym profilem orientacji temporalnej.

3.3. *Procesy pierwotnej i wtórnej socjalizacji ekonomicznej*

Jak wspomniałam w paragrafie 1.2.6, badania nad socjalizacją ekonomiczną dotyczą przyswajania wiedzy na temat pewnych generalnych pojęć, ogólnych mechanizmów ekonomicznych, w tym także na temat pieniędzy (por. Roland-Levy, 2004; Kupisiewicz, 2004), ignorują natomiast kwestię kształtowania się postaw wobec tych zjawisk.

Socjalizacja ekonomiczna, podobnie jak inne rodzaje socjalizacji, warunkowana jest przez interakcję podmiotu socjalizacji (dziecka), i agentów socjalizacji (np. rodziców, ale także systemu edukacyjnego, instytucji społecznych i ekonomicznych czy mass-mediów) (por. Zalewski, 2003). Rola agentów socjalizacji jest o tyle istotna, że to właśnie oni dostarczają wzorców zachowań, mając tym samym istotny wpływ na proces uczenia się zarówno jeśli chodzi o jego zawartość, jak i tempo (Denhardt, Jeffress, 1971). Niewiele jest jednak badań nad socjalizacją ekonomiczną, w których analizuje się rolę i wielkość wpływu różnego rodzaju agentów socjalizacji na procesy przyswajania wiedzy i podejmowania określonych zachowań ekonomicznych. W szczególności, brakuje badań pokazujących, w jaki sposób postawy wobec pieniędzy u rodziców wpływają na kształtowanie się postaw wobec pieniędzy u dzieci.

Bez wątplenia, rodzina i rodzice są bardzo ważnym, jeśli nie najważniejszym czynnikiem wpływającym na procesy socjalizacji ekonomicznej. To właśnie poprzez interakcje z rodzicami dzieci uzyskują wgląd w rozumienie mechanizmów ekonomicznych i natury zachowań ekonomicznych, budują także standardy ewaluacji takich zachowań. Oddziaływanie to może mieć zarówno charakter bezpośredni (intencjonalne instrukcje i oceny zachowań dokonywane przez rodziców, motywowanie dzieci do podejmowania pewnych aktywności, określone normy postępowania), jak i pośredni (naśladowanie pewnych zachowań przez dzieci) (Denhardt, Jeffress, 1971; Neeley, 2005).

Kolejnym elementem procesu socjalizacji jest tzw. socjalizacja wtórna, mająca miejsce, gdy w toku wzrastania jednostki do życia społecznego wchodzi ona do kolejnych wtórnych grup społecznych – takich jak np. szkoła, grupy rówieśnicze,

instytucje religijne, zakłady pracy, partie polityczne itd. Można spodziewać się, że proces socjalizacji wtórnej w odniesieniu do socjalizacji ekonomicznej będzie powodował, że zachowania ekonomiczne dzieci staną się bardziej zindywidualizowane, i będą nieco odbiegać od zachowań ekonomicznych nabytych na etapie socjalizacji pierwotnej. Wydaje się także, że zmiana roli zawodowej (podjęcie pracy, w szczególności w określonym zawodzie, przejście na emeryturę), powinna wpływać na zmianę prezentowanych postaw wobec pieniędzy.

Warto zwrócić uwagę, że wiele badań które bezpośrednio dotyczą procesów socjalizacji ekonomicznej wskazuje na dość istotne różnice w tym zakresie pomiędzy kobietami i mężczyznami. Co prawda dorośli uważają, że socjalizacja ekonomiczna dzieci powinna przebiegać jednakowo, niezależnie od płci dziecka – wskazują na to zarówno rady w poradnikach dla rodziców (np. Arndt, 2001), jak i opinie badanych na temat ich zachowań wobec własnych dzieci (np. Furnham, 1999), jednak różnice występują już na poziomie wysokości kieszonkowego, jakie dostają dziewczynki i chłopcy (Furnham, Kirkcaldy, 2000; Furnham, 2001), a także na poziomie zmiennych psychologicznych opisujących zachowania ekonomiczne. Z badań Davisa i Lea (1995) wynika, że studentki odczuwają więcej niepokoju w obliczu zaciągania kredytów, lepiej też kontrolują i zarządzają swoimi pieniędzmi niż mężczyźni w ich wieku.

Różnice w socjalizacji przekładają się także na zachowania i postawy ekonomiczne kobiet i mężczyzn w wieku dorosłym. Dokładne różnice pomiędzy kobietami i mężczyznami w zakresie postaw wobec pieniędzy zostały opisane w paragrafie 3.1.1, natomiast warto zauważyć, że różnice te są tym większe, im młodsze są osoby uczestniczące w poszczególnych badaniach. Można więc wnioskować, że różnice w pierwotnej socjalizacji ekonomicznej skutkują odmiennym funkcjonowaniem ekonomicznym kobiet i mężczyzn, jednak wraz z upływem czasu i nabywaniem indywidualnych doświadczeń, obie płcie powinny wykazywać coraz więcej podobieństw w tym zakresie.

W tym miejscu warto zwrócić uwagę na wyniki jedyne go znanego badania dotyczącego zależności pomiędzy postawami wobec pieniędzy u rodziców i dzieci (Gąsiorowska, w druku). Z badania tego wynika, że wymiarami postaw wobec pieniędzy, które najsilniej wpływają na kształtowanie się postaw wobec pieniędzy u dzieci, są władza płynąca z pieniędzy oraz złe pieniądze, a więc te konstrukty, które opisują moralną, symboliczną i emocjonalną wartość pieniądza. Jednoczesne traktowanie

pieniądza przez rodzica jako źródła władzy i źródła zła generuje pewien dysonans u dziecka, postawę ambiwalentną, która skutkuje niepewnością, niepokojem i lękiem w sytuacjach związanych z pieniędzmi, oraz, w mniejszym stopniu, awersją do zobowiązań finansowych. Wydaje się, że dzieci takich rodziców nie mają odpowiedniego wzorca, nakazującego im uważać, że pieniądze są dobre albo złe, nie umieją odnaleźć się w sytuacjach związanych z pieniędzmi, i na wszelki wypadek dystansują się od kwestii zależności finansowej od innych (Gąsiorowska, w druku).

Najsilniejszy związek między postawą prezentowaną przez dzieci i rodziców zaobserwowano dla wymiaru *złe pieniądze* – negatywna postawa u rodziców, wzmocniona jeszcze prezentowanym przez nich ścisłym kontrolowaniem finansów, generuje silną negatywną postawę wobec pieniędzy u dzieci. Uzyskany wynik może potwierdzać tezę sformułowaną przez Bajcar i Gąsiorowską (2004), że wymiar postaw wobec pieniędzy związany z traktowaniem pieniądza jako bezużytecznego, bezwartościowego a nawet złego ma charakter zinternalizowanej normy społecznej, i dlatego też najsilniej podlega procesom socjalizacji (Gąsiorowska, w druku).

Niskie wyniki na wymiarze *złych pieniędzy* i wysokie wyniki na wymiarze *władzy* są ze sobą nierozzerwalnie związane (por. Gąsiorowska, 2003a; Bajcar, Gąsiorowska, 2004), i odpowiadają traktowaniu pieniędzy zgodnie z tzw. etyką protestancką, a więc odwołują się do silnych wartości kulturowych, przekazywanych z pokolenia na pokolenie. Traktowanie pieniądza w kategoriach symbolu władzy, prestiżu i statusu przez rodziców powoduje istotne obniżenie negatywnych ocen pieniędzy u ich dzieci, podczas gdy negatywny obraz pieniędzy u rodziców nie wpływa istotnie na obniżenie wyników na wymiarze *władza* u dzieci. Wydaje się więc, że przekonanie o tym, że pieniądze dają władzę i status, po części warunkowane jest procesami socjalizacji pierwotnej, po części jednak budowane jest jako skutek funkcjonowania w kulturze konsumpcyjnej, która promuje znaczenie pieniędzy i posiadania jako źródeł wartości osobistych i szczęścia (Gąsiorowska, w druku).

Kolejną interesującą kwestią jest także kształtowanie się wysokiej tendencji do kontroli finansowej u dzieci – jest ona zdeterminowana w pewnym stopniu analogiczną tendencją u dorosłych, a także – ich negatywną postawą wobec pieniędzy. Młodzież uczy się kontrolowania swoich finansów zarówno dlatego, że obserwuje odpowiednie wzorce u rodziców, jak i dlatego, że rodzice podchodzą do pieniędzy w sposób niechętny, co buduje także negatywną postawę wobec pieniędzy u dzieci, ale u nich, jak zostało to już

opisane wcześniej, zwiększa tendencję do planowania i racjonalnego zarządzania pieniędzmi. Socjalizacja tendencji do kontrolowania swoich osobistych finansów u dzieci może mieć więc aspekt funkcjonalny, poznawczy (gdy wiąże się z kontrolą u rodziców), i aspekt przewycięzania problemów obserwowanych u rodziców (gdy wiąże się przekonaniem o tym, że pieniądze są moralnie złe) (Gąsiorowska, w druku).

Na kształtowanie wysokiej skłonności do wykorzystania okazji u dzieci wpływa ogólna, pozytywna postawa wobec pieniędzy u dorosłych (wysoki poziom wymiaru władza i niski złe pieniądze), współistniejąca z wysokim poziomem niepokoju finansowego. Można więc wnioskować, że rodzice, którzy prezentują postawę pro-konsumpcyjną czy nawet pro-materialistyczną, jako sposób na osiągnięcie życiowego szczęścia, ale jednocześnie nie czują się do końca pewni w sytuacjach związanych z pieniędzmi, promują u swoich dzieci wszelkie zachowania mające na celu wykorzystywanie nadarżających się okazji do zarobienia dodatkowych pieniędzy, które mają dzieciom zapewnić poczucie szczęścia (Gąsiorowska, w druku).

Ostatni z analizowanych wymiarów, preferowanie gotówki u dzieci, związany jest z niskim poziomem kontroli finansowej i wysokim niepokojem w sytuacjach finansowych u dorosłych. Można spodziewać się, że dorośli o takich cechach nie wypracowali sobie jasnych reguł zarządzania pieniędzmi, prawdopodobnie dlatego, że obawiają się braku swojej skuteczności w tym zakresie. Młody człowiek, obserwując zachowania swoich rodziców, nie myśli wówczas o lokatach i inwestycjach finansowych, których korzyści są bardziej odległe w czasie, przyjmując jako wzorzec lękowe nastawienie do pieniędzy, a zwłaszcza do zastępczych form płatniczych (jak karty i чеки), ze względu na dużą nieprzewidywalność przyszłości bądź negatywne doświadczenia z przeszłości (Gąsiorowska, w druku).

Podsumowując, przedstawione w omawianym artykule wyniki wskazują na pewne tendencje w zakresie socjalizacji postaw wobec pieniędzy. Przede wszystkim, uzyskane wyniki zdają się potwierdzać tezę, że wymiar *złe pieniądze*, związany z traktowaniem pieniądza jako czegoś bezużytecznego, bezwartościowego a nawet złego ma charakter zinternalizowanej normy społecznej, i dlatego też najsilniej podlega procesom socjalizacji. Nie można natomiast rozstrzygnąć, czy podobnie uczymy się od rodziców postrzegania pieniądza jako narzędzia władzy i symbolu siły, gdyż wymiar ten ma silne korelaty temperamentalne (por. Bajcar, Gąsiorowska, 2004) – możliwe, że w tym momencie ujawnia się dziedziczenie, a nie socjalizacja.

Rozdział 4.

Struktura wymiarów postaw wobec pieniędzy

Ponieważ pomiar indywidualnych postaw wobec pieniędzy jest istotnym aspektem niniejszych badań, w pierwszej kolejności niezbędne było stworzenie lub zaadaptowanie odpowiedniej skali diagnozującej analizowane cechy. Jak opisałam to wcześniej, w zachodnich badaniach nad postawami wobec pieniędzy wykorzystuje się najczęściej skalę MAS skonstruowaną przez Yamauchi i Templera (1982), skalę MBBS Furnhama (1984) oraz skalę MES Tanga (1992, 1995) czy też jej liczne modyfikacje. Skale te są jednak mocno obciążone kontekstem kulturowym, i w polskich warunkach nie charakteryzują się zadowalającymi parametrami psychometrycznym. Z tego powodu, zdecydowałam się na stworzenie i użycie w badaniach własnej skali do pomiaru wymiarów postaw wobec pieniędzy, opartej na wspomnianych skalach anglojęzycznych. Poszczególne etapy konstrukcji skali, jak i jej charakterystyki psychometryczne zostały opisane w niniejszym rozdziale. Dodatkowo, w rozdziale tym przedstawione zostały także wyniki analizy profilowej, która miała na celu wyróżnienie konkretnych typów postaw wobec pieniędzy.

4.1. Konstrukcja skali postaw wobec pieniędzy

4.1.1. Założenia wstępne dla prac nad metodą

W pierwszej części prac nad skalą postaw wobec pieniędzy, w oparciu o definicję zaprezentowaną na stronie 169, założyłam, że postawy wobec pieniędzy składają się z komponentu emocjonalnego, behawioralnego i poznawczego. W następnym kroku, na podstawie analizy literatury przedmiotu oraz pozycji i czynników wykorzystywanych w trzech skalach anglojęzycznych (Yamauchi, Templer, 1982; Furnham, 1984, Tang, 1992), zdefiniowałam zestaw prawdopodobnych czynników, które należy wziąć pod uwagę przy generowaniu pozycji skali.

Wyróżniłam następujące kategorie opisujące preferencje wobec pieniędzy:

- W ramach komponentu afektywnego:
 - o Ocenianie pieniędzy jako dobrych
 - o Ocenianie pieniędzy jako złych
 - o Niepokój, podejrzliwość, lęk w sytuacjach związanych z pieniędzmi
- W ramach komponentu poznawczego:
 - o Traktowanie pieniędzy jako źródła władzy, siły, prestiżu
 - o Ostrożność, konserwatyzm finansowy
 - o Stosunek do zadłużania się i do pożyczania od innych
 - o Determinizm w odniesieniu do własnej i cudzej sytuacji finansowej
- W ramach komponentu behawioralnego:
 - o Kontrola finansowa, oszczędzanie,
 - o Wykorzystywanie okazji finansowych i chęć robienia dobrych interesów
 - o Wysiłek nastawiony na zdobywanie pieniędzy
 - o Preferowane formy pieniądza (gotówka *versus* pieniądz „plastikowy”).

Podobnie jak w przypadku innych kwestionariuszy do pomiaru postaw wobec pieniędzy przyjąłam tzw. strategię empiryczną dla tworzenia narzędzia testowego, zgodne z którą punktem wyjścia dla konstrukcji nie jest dokładnie sformułowana teoria mierzonych cech, natomiast strukturę analizowane zjawiska wywodzi się z danych, na podstawie wyników analiz czynnikowych (Hornowska, 2007). Założyłam jednak, odmiennie niż w istniejących kwestionariuszach postaw wobec pieniędzy, że zasadniczą metodą weryfikowania struktury tych postaw będzie confirmacyjna, a nie eksploracyjna analiza czynnikowa.

Na tym etapie konstrukcji metody przyjąłam także, że wszystkie pozycje testowe będą miały charakter stwierdzeń zamkniętych, zarówno dotyczących osoby, jak i stwierdzeń normatywnych dotyczących charakteru pieniędzy, i format skali oceny Likerta. Oznacza to, że stwierdzenia, które składają się na skalę, oceniane są przez respondenta na pięciostopniowej skali, wyrażającej stopień zgody z treścią w danym stwierdzeniu (kategorie odpowiedzi: zgadzam się, raczej się zgadzam, trudno powiedzieć, raczej się nie zgadzam, nie zgadzam się). Jak wskazuje Brzeziński (1978, 1999), zastosowanie pięciostopniowej skali odpowiedzi pozwala na uzyskanie stosunkowo najwyższego spójności wewnętrznej poszczególnych wymiarów.

4.1.2. Generowanie pozycji skali

Na podstawie kategorii zaprezentowanych w poprzednim paragrafie wygenerowałam 114 wstępnych pozycji związanych z preferencjami dotyczącymi pieniędzy (pełna lista początkowych pozycji znajduje się w załączniku nr 1). W następnym kroku dokonano oceny pozycji pod względem poprawności językowej. Oceny tej dokonała grupa sędziów kompetentnych składających się z pięciu psychologów oraz specjalisty w zakresie konstruowania kwestionariuszy marketingowych. Dodatkowo, trudność językowa pozycji testowych została zweryfikowana przez grupę 46 studentów ostatniego roku studiów na kierunku Zarządzanie i Marketing, biorących udział w zajęciach z problematyki konstruowania testów do badań społecznych.

Sprawdziłam również poziom złożoności stwierdzeń w pozycjach testowych. Średnia długość zdania w SPP w pierwszej wersji wynosiła 9.65, natomiast wskaźnik mglistości Gunninga wyniósł 13.69. Wysokości tych wskaźników sugerują, że pozycje testowe traktowane jako tekst są zrozumiałe przy pierwszym czytaniu dla osób, które posiadają co najmniej średnie wykształcenie. Z punktu widzenia potencjalnych charakterystyk osób badanych, wskaźniki te są dość wymagające, dlatego też dokonałam zmian językowych, w szczególności polegających na uproszczeniu stwierdzeń, skróceniu pozycji oraz zminimalizowaniu liczby pozycji zawierających zaprzeczenia.

Tak przygotowana liczba pozycji testowych, jako pierwsza wersja skali, została użyta w badaniach opisanych w kolejnym paragrafie niniejszego rozdziału.

4.1.3. Eksploracyjna analiza czynnikowa

Badania przeprowadziłam na grupie 353 osób, w głównej mierze studentów studiów dziennych i zaocznych wydziału Informatyki i Zarządzania Politechniki Wrocławskiej oraz Wyższej Szkoły Zarządzania i Finansów we Wrocławiu. Uzyskałam 351 poprawnie i kompletnie wypełnionych kwestionariuszy, które wzięto pod uwagę w dalszej analizie. Struktura próby badanych zaprezentowana została w tabeli 2.

Tabela 2. Struktura próby badanych – dane do eksploracyjnej analizy czynnikowej

Cecha	Poziom cechy	częstość	procent
płeć	brak danych	2	0,57%
	kobieta	169	48,15%
	mężczyzna	180	51,28%
wiek	do 20 lat	116	33,05%
	od 21 do 25 lat	168	47,86%
	od 26 do 30 lat	25	7,12%
	od 31 do 35 lat	14	3,99%
	od 36 do 40 lat	16	4,56%
	od 41 do 45 lat	8	2,28%
	od 46 do 50 lat	4	1,14%
wykształcenie	średnie	237	67,52%
	pomaturalne	57	16,24%
	wyższe zawodowe	46	13,11%
	wyższe	11	3,13%
Miejsce zamieszkania	wieś	52	14,81%
	miasto do 50 tys. mieszkańców	101	28,77%
	miasto od 50 do 200 tys. mieszkańców	64	18,23%
	miasto powyżej 200 tys. mieszkańców	134	38,18%
Sytuacja zawodowa	pracujący	186	52,99%
	niepracujący	165	47,01%

Przed przystąpieniem do analizy czynnikowej przeanalizowałam poszczególne pozycje pod względem liczby odpowiedzi „trudno powiedzieć”, udzielonych przez respondentów, i wykluczyłam sześć pozycji, dla których odsetek tych odpowiedzi przekroczył 25%. Eksploracyjna analiza czynnikowa została więc przeprowadzona na zestawie 107 pozycji.

Dane uzyskane w ten sposób poddałam eksploracyjnej analizie czynnikowej przeprowadzonej metodą głównych składowych (por. Brzeziński, 1999, Zakrzewska, 1994), za pomocą pakietu SPSS for Windows. Ze względu na kształt wykresu osypiska (patrz załącznik 2) i merytoryczny sens rozwiązania zdecydowałam o przyjęciu rozwiązania siedmioczynnikowego. Do rotacji uzyskanego rozwiązania czynnikowego wykorzystałam metodę rotacji varimax, ponieważ autorzy tradycyjnych skal do pomiaru postaw wobec pieniędzy wskazują na ortogonalność uzyskiwanych konstruktów (Tang, 1992, Furnham, 1984), chociaż można mieć poważne wątpliwości w tym zakresie. Po rotacji pierwszy czynnik wyjaśniał 7,89% wariacji, kolejne czynniki odpowiednio 5,15%, 4,50%, 3,36%, 3,31%, 3,05% i 2,53%. Łącznie za pomocą siedmiu czynników wyjaśnia

się 27,8% wariancji wspólnej. Niski procent wyjaśnianej wariancji wynika w przeważającej mierze z dużej liczby pozycji poddanych analizie czynnikowej, i w tym kontekście nie jest sytuacją niepokojącą. Stosunkowo równomierny rozkład wyjaśnianej wariancji na siedem czynników świadczy także o ich znacznej specyficzności.

Do każdego czynnika wybrałam pozycje o ładunkach czynnikowych o wartościach powyżej 0,3. Uzyskałam w ten sposób wstępne rozwiązanie, składające się z 97 pozycji w siedmiu czynnikach, nazwanych kolejno *kontrola finansowa*, *władza płynąca z pieniędzy*, *niepokój finansowy*, *awersja do zobowiązań finansowych*, *łapanie okazji*, *złoto płynące z pieniędzy* i *preferowanie gotówki*¹⁰. Tabela z wynikami omawianej analizy czynnikowej znajduje się w załączniku 3 do niniejszej pracy. Interpretacja psychologiczna tych czynników została przedstawiona w dalszej części pracy.

4.1.4. Konfirmacyjna analiza czynnikowa – etap pierwszy

W dalszej kolejności, na bazie rozwiązania eksploracyjnego, zbudowałam model ścieżkowy analizy konfirmacyjnej, który zweryfikowałam za pomocą pakietu SPSS Amos. Wartości parametrów modelu zostały oszacowane metodą największego prawdopodobieństwa. Aby uzyskać rozwiązanie jak najlepiej dopasowane do danych w świetle ogólnie przyjętych kryteriów dopasowania, z poszczególnych czynników wykluczyłam szereg pozycji w oparciu o analizę współczynników rzetelności alfa Cronbacha i korelacje pomiędzy poszczególnymi pozycjami i wynikiem łącznym na poszczególnych czynnikach. Wykluczyłam także pozycje o niskim związku merytorycznym z danym czynnikiem, i pozycje, dla których ścieżki zależności ze zmiennymi latentnymi nie były istotne na poziomie $p=0.01$. W ten sposób wyeliminowałam 34 pozycje testowe, uzyskując model o najlepszych parametrach dopasowania do danych. Model ten zaprezentowałam na rysunku 1.

Do oceny jakości modelu wykorzystałam parametry χ^2/df (iloraz oszacowania statystyki χ^2 i stopni swobody), RMSEA (*root mean square error of approximation*), GFI (*goodness of fit index*) oraz AGFI (*adjusted goodness of fit index*). Jeśli chodzi o wartość χ^2/df , to często uznaje się, że model jest bardzo dobrze dopasowany dla gdy $\chi^2/df < 2$, gdy χ^2/df przyjmuje wartości pomiędzy 2 i 5 uznaje się, że model jest dopuszczalny (Górniak, 2000). Ponieważ jednak to kryterium jest różnie interpretowane przez

¹⁰ We wcześniejszych wersjach skali SPP dwa ostatnie czynniki nazywałam odpowiednio *złe pieniądze* i *żywa gotówka*

różnych badaczy, i nie ma jednorodnych zaleceń co do tego, kiedy model jest dopasowany do danych, a kiedy nie, zdecydowanie lepiej jest opierać osąd o jakości modelu na pozostałych parametrach. Zgodnie z kryteriami przyjmowanymi przez Vandenberg i Lance'a (2000), model jest doskonale dopasowany do danych, jeśli RMSEA nie przekracza 0.06, natomiast dobrze dopasowany do danych, jeśli pozostaje poniżej 0.08. Górniak (2000) wskazuje, że wartości GFI i AGFI powyżej 0.9 oznaczają dobrze dopasowany model, Dodatkowo, analizowałam także prawdopodobieństwo, że $RMSEA \leq 0.05$, co *de facto* oznacza testowanie hipotezy o bardzo dobrym dopasowaniu modelu do danych, i pożądaną sytuacją jest brak podstaw do odrzucenia takiej hipotezy (Górniak, 2000).

Rysunek 1. Model ścieżkowy konfirmacyjnej analizy czynnikowej dla komponentów postaw wobec pieniędzy – etap pierwszy



Na rysunku umieszczone zostały także wybrane miary jakości dopasowania modelu do danych. W świetle przyjmowanych kryteriów dobrego dopasowania model jest bardzo dobrze dopasowany do danych ze względu na kryterium χ^2/df ($\chi^2/df=1,819$, czyli poniżej 2) oraz kryterium RMSEA (RMSEA=0,048 jest mniejsze od 0,06), natomiast prawdopodobieństwo $P(RMSEA<0,05)=0,850$ i jest większe od poziomu istotności $\alpha=0,05$, a więc nie ma podstaw do odrzucenia hipotezy o dobrym dopasowaniu modelu do danych. Co prawda wskaźnik dobroci dopasowania AGFI nie osiąga zalecanego minimum (0,9), jednak współczynniki GFI i AGFI są mocno zależne od liczby parametrów oszacowania w stosunku do liczebności próby, a w tym przypadku jest ona dość duża.

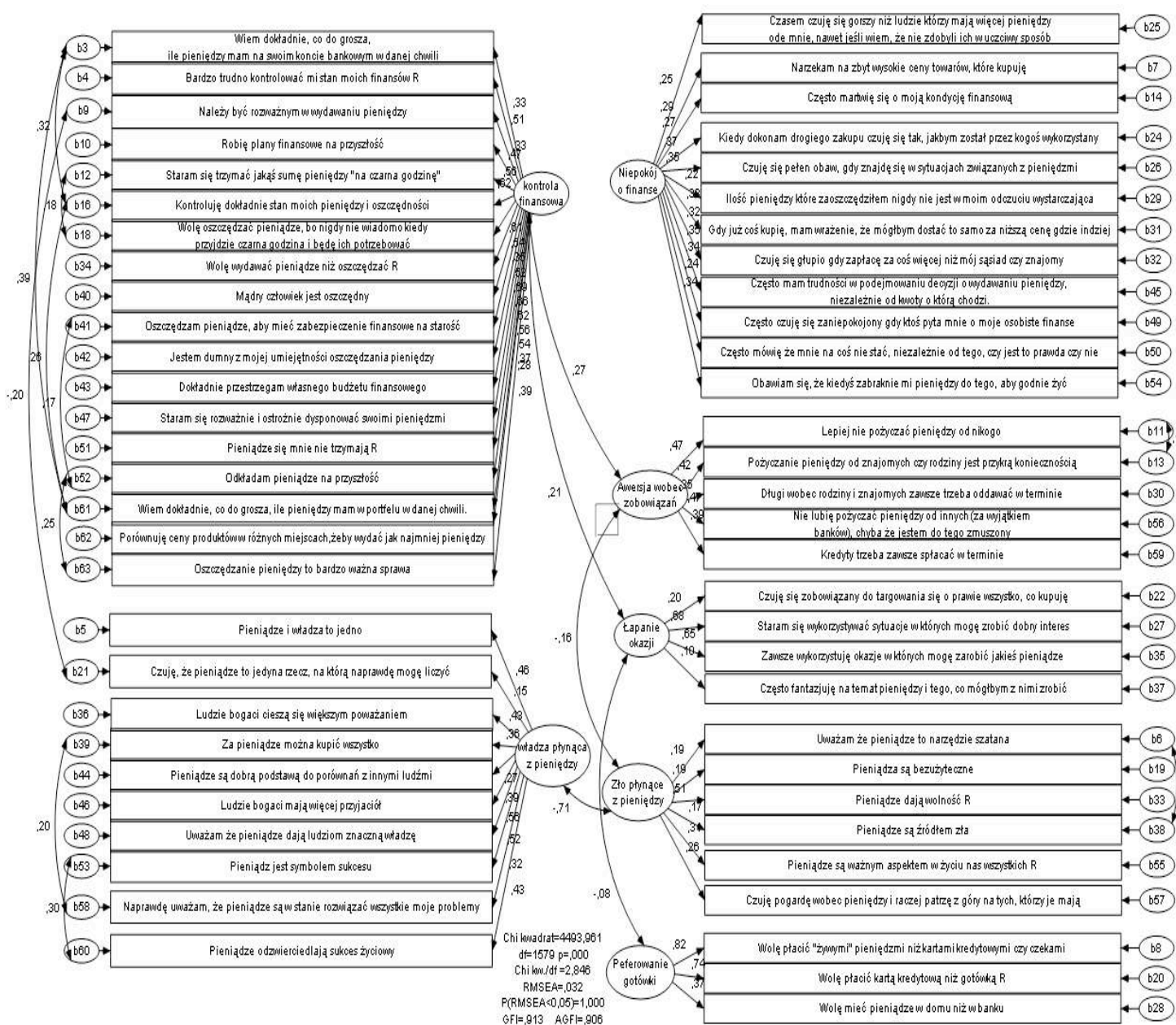
Konfirmacyjna analiza czynnikowa potwierdziła, że model pomiarowy psychograficznych cech respondentów jest poprawny i można zaakceptować skonstruowane skale Likerta dla potrzeb dalszej analizy. W dalszej kolejności przeprowadzona została analiza jednorodności poszczególnych czynników tak, aby uzyskać możliwość jednoznacznego obliczenia ocen konstruktów składających się na postawy wobec pieniędzy. W tym celu założono, że wszystkie ładunki czynnikowe są równe i wynoszą 1. Tak otrzymany model ścieżkowy również jest dość dobrze dopasowany do danych ($\chi^2/ss=1,935$, RMSEA=0,052, $P(RMSEA<0,05)=0,129$). Z tego względu można przyjąć, że wartości poszczególnych skal mogą być liczone jako proste sumy wyników poszczególnych pozycji, a łącznie w skład skali pomiarowej postaw wobec pieniędzy wchodzi 63 pozycje grupujące się w siedem czynników.

4.1.5. Konfirmacyjna analiza czynnikowa – etap drugi

Ponieważ analiza konfirmacyjna w poprzednim etapie przeprowadzona została na tej samej grupie osób badanych, na której przeprowadzona była uprzednio analiza eksploracyjna, w dalszej kolejności zdecydowałam się na zebranie większego zbioru danych, by powtórnie przeprowadzić konfirmacyjną analizę czynnikową. W tym celu wersją skali SPP składającą się z 63 pozycji przebadalam 1792 osoby, w tym 47.3% kobiet (847 osób) i 52.7% mężczyzn (944 osób), jedna osoba nie podała danych o płci. Średnia wieku badanych osób wyniosła 23.67 lat (odchylenie standardowe 5.6 lat), 90% osób badanych miało co najwyżej 30 lat.

Na rysunku 2 zaprezentowałam diagram ścieżkowy konfirmacyjnej analizy czynnikowej dla siedmiu wymiarów uzyskanych w poprzednich analizach. Wartości parametrów modelu zostały oszacowane metodą największego prawdopodobieństwa przy pomocy programu AMOS. Rysunek przedstawia model o najlepszych parametrach dopasowania do danych, różniący się nieco od modelu uzyskanego w poprzedniej analizie konfirmacyjnej. Aby uzyskać rozwiązanie jak najlepiej dopasowane do danych w świetle ogólnie przyjętych kryteriów dopasowania, z poszczególnych czynników wykluczyłam szereg pozycji w oparciu o analizę standaryzowanych ładunków czynnikowych, a niektóre pozycje przesunięto do innych czynników, na podstawie korelacji pomiędzy poszczególnymi pozycjami i wynikiem łącznym na poszczególnych czynnikach, oraz na podstawie związku merytorycznego z poszczególnymi czynnikami.

Rysunek 2. Model ścieżkowy konfirmacyjnej analizy czynnikowej dla komponentów postaw wobec pieniędzy – etap drugi (n=1792)



Podobnie jak przy poprzedniej analizie, na rysunku umieszczone zostały także wybrane miary jakości dopasowania modelu do danych. W świetle przyjmowanych kryteriów dobrego dopasowania model jest dość dobrze dopasowany do danych ze względu na kryterium χ^2/df ($\chi^2/df=2,846$, czyli poniżej 5) oraz kryterium RMSEA (RMSEA=0,032 jest mniejsze od 0,06), natomiast prawdopodobieństwo $P(RMSEA<0,05)>0,999$ i jest większe od poziomu istotności $\alpha=0,05$, a więc nie ma podstaw do odrzucenia hipotezy o dobrym dopasowaniu modelu do danych. Również

wskaźniki dobroci dopasowania GFI i AGFI przekraczają zalecane minimum (0,9), co ogólnie rzecz biorąc świadczy o bardzo dobrym dopasowaniu modelu do danych.

Dla ostatecznej wersji kwestionariusza sprawdziłam ponownie poziom złożoności stwierdzeń w pozycjach testowych. Średnia długość zdania w SPP w tej wersji wynosiła 8,7, natomiast wskaźnik mglistości Gunninga wyniósł 13,05. Wysokości tych wskaźników sugerują, że pozycje testowe traktowane jako tekst są zrozumiałe przy pierwszym czytaniu dla osób, które posiadają średnie wykształcenie. Parametry te są lepsze, niż w przypadku pierwotnej wersji skali.

Podsumowując, do dalszej analizy zaakceptowałam ostateczną wersję skali SPP, składającą się z 60 pozycji testowych ocenianych przez respondenta na skali Likerta, zgrupowanych w siedem wymiarów postaw wobec pieniędzy.

4.2. Interpretacja znaczeniowa czynników wchodzących w skład skali

W skład wrocławskiej skali do pomiaru postaw i preferencji wobec pieniędzy weszło siedem odrębnych czynników. Każdy z tych czynników obrazuje odrębne aspekty związane z postrzeganiem pieniądza czy też preferowaniem określonych sytuacji z nim związanych.

Pierwszy czynnik, **kontrola finansowa**, zawiera takie pozycje jak *„Kontroluję dokładnie stan moich pieniędzy i oszczędności”*, *„Dokładnie przestrzegam własnego budżetu finansowego”*, *„Wiem dokładnie, co do grosza, ile pieniędzy mam w portfelu w danej chwili”*, ale także pozycje znaczeniowo związane z tendencją do oszczędzania, takie jak *„Odkładam pieniądze na przyszłość”* czy *„Mądry człowiek jest oszczędny”*. Osoba osiągająca wysokie wyniki na tym wymiarze jest ostrożna i rozważna jeśli chodzi o decyzje finansowe, oszczędna, można powiedzieć, że przejawia konserwatywną postawę w zarządzaniu pieniędzmi. Osoba osiągająca wyniki niskie nie przywiązuje wagi do kontrolowania stanu swoich finansów, woli raczej wydawać pieniądze niż je oszczędzać. Czynnik *kontrola finansowa* odnosi się zarówno do teraźniejszych, jak i przyszłych decyzji finansowych podejmowanych przez człowieka. Jest on nieco szerszy znaczeniowo niż czynnik *Odkładanie na przyszłość* w skali MAS Yamauchi i Templera (1982, por. Gąsiorowska, 2002), natomiast wydaje się zbliżony¹¹ do czynnika

¹¹ Skala ta nie została zaadaptowana do polskich warunków, a więc relacje pomiędzy czynnikami skali SPP i skali MBBS są jedynie hipotetyczne.

Bezpieczeństwo/Konserwatyzm w skali MBBS Furnhama 1984) i do czynnika *Kontrola spraw finansowych* w modelu warszawskim (Wąsowicz-Kiryło, 2008). Czynniki te mają przede wszystkim behawioralny charakter, chociaż w jego skład wchodzi także pozycja opisująca cechy funkcjonowania poznawczego, które sprzyjają efektywnemu zarządzaniu swoimi pieniędzmi.

Czynnik drugi, **władza płynąca z pieniędzy**, jest identyczny znaczeniowo z czynnikiem *Siła/Prestiż* w skali MAS (Yamauchi, Templer, 1982; Gąsiorowska 2002), czynnikiem *Siła/Wydatki* w skali MBBS (Furnham, 1984) oraz czynnikiem *znaczenie pieniędzy dla Ja* w modelu warszawskim (Wąsowicz-Kiryło, 2008). Wysokie wyniki na tej podskali oznaczają, że respondent uznaje pieniądze za narzędzie do wywierania wrażenia czy wpływu na innych, narzędzie władzy i wywoływana szacunku oraz miarę sukcesu. Pozycje charakterystyczne dla tego czynnika to „*Pieniądze odzwierciedlają sukces życiowy*”, „*Pieniądze i władza to jedno*” czy też „*Ludzie bogaci cieszą się większym poważaniem*”. Czynniki te odwołują się przede wszystkim do komponentu poznawczego postawy (postrzeganie pieniędzy jako symbolu władzy, siły, prestiżu i jako narzędzia do wywierania wpływu) i w pewnej mierze do komponentu emocjonalnego (pozytywne nastawienie i ewaluacja pieniędzy).

Trzeci czynnik określony został jako **niepokój o finanse**. W jego skład wchodzi takie pozycje jak „*Często martwię się o moją kondycję finansową*”, „*Często mówię że mnie na coś nie stać, niezależnie od tego, czy jest to prawda czy nie*”, „*Gdy mam mało pieniędzy, czuję się niespokojnie i nerwowo*” czy też „*Często mam trudności w podejmowaniu decyzji o wydawaniu pieniędzy, niezależnie od kwoty, o którą chodzi*”. Wysokie wyniki na tej podskali oznaczają, że respondent jest osobą niezdecydowaną, podejrzliwą i pełną wątpliwości w sytuacjach związanych z pieniędzmi. Czynniki *niepokój o finanse* jest podobny znaczeniowo przede wszystkim do czynnika *podejrzliwość* ze skali MAS (Yamauchi, Templer, 1982; Gąsiorowska 2002), jednak wydaje się również, że zawiera pewne aspekty lękowe i neurotyczne, a więc powinien być skorelowany także z czynnikiem *lęk* na tym wymiarze. W pewnym stopniu, czynnik ten pokrywa się również z wymiarem *pieniądze jako źródło poczucia winy* w modelu warszawskim (Wąsowicz-Kiryło, 2008). Wymiar ten jest silnie wysyczony emocjonalnie, jednak łączy w sobie także pewne aspekty poznawczej oceny pieniędzy.

Czynnik czwarty, **awersja wobec zobowiązań finansowych**, nie posiada odpowiedników w dotychczas istniejących skalach do pomiaru postaw wobec pieniędzy.

Jakkolwiek z analizy treści pozycji wynika, że chodzi tu o niechęć do pożyczania pieniędzy od rodziny czy też znajomych („*Pożyczanie pieniędzy od znajomych czy rodziny jest przykrą koniecznością*”, „*Nie lubię pożyczać pieniędzy od innych (za wyjątkiem banków), chyba że jestem do tego zmuszony*”), to znajdują się tu także pozycje o treści bardziej ogólnej („*Lepiej nie pożyczać pieniędzy od nikogo*”). Można więc wnioskować, że osoba osiągająca wysokie wyniki na tym wymiarze nie lubi zaciągać zobowiązań finansowych ani wobec znajomych, ani wobec instytucji finansowych, jeśli natomiast jest zmuszona do podjęcia takich zobowiązań, chce się z nich wywiązywać w terminie („*Kredyty trzeba zawsze spłacać w terminie*”, „*Długi wobec rodziny i znajomych zawsze trzeba oddawać w terminie*”). Postawa taka jest przez respondenta zdecydowanie uznawana za rozważną i rozsądną. Wymiar awersji do zobowiązań finansowych, podobnie jak wymiar kontroli finansowej, łączy w sobie charakter behawioralny i poznawczy.

Piąty czynnik, ***łapanie okazji***, treściowo jest dość zbliżony do wymiaru *wykorzystywanie okazji* ze zmodyfikowanej wersji skali MAS (por. Gąsiorowska, 2002; Roberts, Sepulveda, 1999a, 1999b). Wysokie wyniki osiągnięte przez respondenta oznaczają jego tendencję do wykorzystywania wyjątkowych okazji związanych z pieniędzmi, szczególnie w kontekście możliwości ich zarobienia. Jest on zdecydowanie bardziej spójny wewnętrznie niż analogiczny czynnik w skali MAS (dla czynnika *łapanie okazji* $\alpha=0,59$, podczas gdy dla czynnika *wykorzystywanie okazji* wartości α waha się od 0,25 do 0,28 (por. Roberts, Sepulveda, 1999a, 1999b, Gąsiorowska, 2002, 2003b)). Wymiar ten ma silnie behawioralny charakter.

Czynnik szósty, nazwany przeze mnie ***zło płynące z pieniędzy***, jest zbliżony znaczeniowo do wymiaru *zło* w skali MES Tanga (1992, 1995). Chodzi tu o przekonanie, że pieniądze są przyczyną zła, a nie że są złe same w sobie. Respondent osiągający wysokie wyniki na tym wymiarze uważa pieniądze za coś bezużytecznego, niepotrzebnego i zniewalającego, źródło zła w codziennym życiu, natomiast osoby przywiązuje wagę do pieniędzy za godne pogardy. Bez wątpienia, wymiar ten jest silnie wysycony emocjonalnie, i chodzi tu o pieniądze jako obiekt wywołujący negatywne emocje.

Ostatni czynnik, nazwany ***preferowanie gotówki***, również nie posiada odpowiedników w tradycyjnych skalach do pomiaru postaw wobec pieniędzy. Wysoki wynik na tym wymiarze oznacza, że osoba preferuje płynne, „żywe” formy pieniądza, a

więc np. woli gotówkę niż czeki czy karty kredytowe, skłania się także ku trzymaniu pieniędzy w domu, w przysłowiowej skarpecie, niż w banku czy jakichkolwiek innych instytucjach finansowych. Podobnie jak awersja do zobowiązań finansowych, wymiar ten ma silnie behawioralny charakter.

4.3. Charakterystyki psychometryczne skali postaw wobec pieniędzy

4.3.1. Statystyki opisowe dla wymiarów skali SPP

W tabeli 3 przedstawiłam statystyki opisowe dla poszczególnych wymiarów postaw wobec pieniędzy, obliczone dla danych z próby badanych z drugiej analizy confirmacyjnej, opisanej na stronie 107.

Tabela 3. Charakterystyki psychometryczne wymiarów postaw wobec pieniędzy (n=1792)

Wymiar	Liczba pozycji	Wartość średnia	Odchylenie standardowe	Skośność	Kurtoza
Kontrola finansowa	18	58,492	11,363	-0,127	-0,077
Władza płynąca z pieniędzy	10	27,156	6,605	0,192	0,098
Niepokój finansowy	12	34,116	7,126	0,084	-0,109
Awersja do zobowiązań finansowych	7	19,915	3,233	-0,566	0,177
Łapanie okazji	4	12,772	2,825	-0,158	-0,128
Zło płynące z pieniędzy	6	13,511	4,037	0,491	-0,067
Preferowanie gotówki	3	8,992	3,057	-0,195	-0,799

Wartości współczynników skośności nie przekraczają co do wartości absolutnej 1, co świadczy o zachowaniu symetrii rozkładu. W przypadku dwóch wymiarów należy jednak zwrócić uwagę na skośność rozkładu, zdecydowanie większą niż w przypadku pozostałych wymiarów. Wyniki na wymiarze *zło płynące z pieniędzy* są nieco przesunięte w lewo, co świadczy o tym, że ludzie raczej nie myślą o pieniądzach w kategoriach zła, szkody moralnej itp.; natomiast wyniki na skali *awersja do zobowiązań finansowych* przesunięte są w prawo, co może wynikać z normy społecznej, zgodnie z którą nie należy się zadłużać, a wszystkie zobowiązania trzeba regulować w terminie.

Współczynniki kurtozy dla sześciu z siedmiu analizowanych wymiarów są bliskie 0, jedynie rozkład wymiaru *preferowanie gotówki* ma charakter platykurtyczny. Oznacza to, że na wspomnianym wymiarze stosunkowo mało osób osiąga wyniki średnie, a dużo – wartości skrajne (Szczerbuk, Bedyńska, 2007).

4.3.2. Różnice między kobietami i mężczyznami

Jak wspomniałam w rozdziale 3.1.1, z dotychczasowych badań nad postawami wobec pieniędzy jasno wynika, że występują w tym zakresie różnice między płciami, jednak wyniki w tym zakresie nie są jednoznaczne. Mężczyźni są obsesyjnie nastawieni do pieniędzy (Furnham, 1984), przywiązują do nich większą wagę niż kobiety, częściej wykorzystują pieniądze jako źródło władzy czy prestiżu (np. Tang, Gilbert, 1995; Lim, Teo, 1997; Roberts, Sepulveda, 1999a, 1999b). Można więc oczekiwać, że będą osiągać istotnie wyższe wyniki niż kobiety na skali *władza płynąca z pieniędzy*.

Według Furnhama (1984), kobiety są bardziej konserwatywne i nastawione na bezpieczeństwo w sprawach finansowych, jednak uważają, że mają mniejszą kontrolę nad swoimi finansami niż mężczyźni. Roberts i Sepulveda (1999a) uważają także, że kobiety są mniej pewne siebie w kwestiach związanych z pieniędzmi. Sugeruje to, że kobiety powinny osiągać istotnie wyższe wyniki na skali *niepokój finansowy* i *awersja do zobowiązań*, natomiast istotnie niższe wyniki na skali *kontrola finansowa* niż mężczyźni.

Tabela 4. Wymiary postawy wobec pieniędzy w grupie kobiet i mężczyzn

Wymiar	Płeć	N	Średnia	Odchylenie standardowe	Różnica średnich	t	df	Istotność (dwustronna)																																																																									
Kontrola finansowa	kobieta	847	57,881	11,406	-1,151	-2,142	1789	0,032																																																																									
	mężczyzna	944	59,032	11,305					Władza płynąca z pieniędzy	kobieta	847	26,677	6,465	-0,906	-2,904	1789	0,004	mężczyzna	944	27,583	6,706	Niepokój finansowy	kobieta	847	34,816	7,019	1,331	3,961	1789	0,001	mężczyzna	944	33,485	7,170	Awersja do zobowiązań	kobieta	847	20,116	3,162	0,378	2,476	1789	0,013	mężczyzna	944	19,737	3,287	Łapanie okazji	kobieta	847	12,442	2,715	-0,624	-4,694	1789	0,001	mężczyzna	944	13,066	2,891	Zło płynące z pieniędzy	kobieta	847	13,413	4,018	-0,186	-0,975	1789	0,330	mężczyzna	944	13,600	4,056	Preferowanie gotówki	kobieta	847	9,045	3,033	0,097	0,669	1789
Władza płynąca z pieniędzy	kobieta	847	26,677	6,465	-0,906	-2,904	1789	0,004																																																																									
	mężczyzna	944	27,583	6,706					Niepokój finansowy	kobieta	847	34,816	7,019	1,331	3,961	1789	0,001	mężczyzna	944	33,485	7,170	Awersja do zobowiązań	kobieta	847	20,116	3,162	0,378	2,476	1789	0,013	mężczyzna	944	19,737	3,287	Łapanie okazji	kobieta	847	12,442	2,715	-0,624	-4,694	1789	0,001	mężczyzna	944	13,066	2,891	Zło płynące z pieniędzy	kobieta	847	13,413	4,018	-0,186	-0,975	1789	0,330	mężczyzna	944	13,600	4,056	Preferowanie gotówki	kobieta	847	9,045	3,033	0,097	0,669	1789	0,504	mężczyzna	944	8,948	3,078								
Niepokój finansowy	kobieta	847	34,816	7,019	1,331	3,961	1789	0,001																																																																									
	mężczyzna	944	33,485	7,170					Awersja do zobowiązań	kobieta	847	20,116	3,162	0,378	2,476	1789	0,013	mężczyzna	944	19,737	3,287	Łapanie okazji	kobieta	847	12,442	2,715	-0,624	-4,694	1789	0,001	mężczyzna	944	13,066	2,891	Zło płynące z pieniędzy	kobieta	847	13,413	4,018	-0,186	-0,975	1789	0,330	mężczyzna	944	13,600	4,056	Preferowanie gotówki	kobieta	847	9,045	3,033	0,097	0,669	1789	0,504	mężczyzna	944	8,948	3,078																					
Awersja do zobowiązań	kobieta	847	20,116	3,162	0,378	2,476	1789	0,013																																																																									
	mężczyzna	944	19,737	3,287					Łapanie okazji	kobieta	847	12,442	2,715	-0,624	-4,694	1789	0,001	mężczyzna	944	13,066	2,891	Zło płynące z pieniędzy	kobieta	847	13,413	4,018	-0,186	-0,975	1789	0,330	mężczyzna	944	13,600	4,056	Preferowanie gotówki	kobieta	847	9,045	3,033	0,097	0,669	1789	0,504	mężczyzna	944	8,948	3,078																																		
Łapanie okazji	kobieta	847	12,442	2,715	-0,624	-4,694	1789	0,001																																																																									
	mężczyzna	944	13,066	2,891					Zło płynące z pieniędzy	kobieta	847	13,413	4,018	-0,186	-0,975	1789	0,330	mężczyzna	944	13,600	4,056	Preferowanie gotówki	kobieta	847	9,045	3,033	0,097	0,669	1789	0,504	mężczyzna	944	8,948	3,078																																															
Zło płynące z pieniędzy	kobieta	847	13,413	4,018	-0,186	-0,975	1789	0,330																																																																									
	mężczyzna	944	13,600	4,056					Preferowanie gotówki	kobieta	847	9,045	3,033	0,097	0,669	1789	0,504	mężczyzna	944	8,948	3,078																																																												
Preferowanie gotówki	kobieta	847	9,045	3,033	0,097	0,669	1789	0,504																																																																									
	mężczyzna	944	8,948	3,078																																																																													

Jak wynika z danych zaprezentowanych w tabeli 5, kobiety osiągały istotnie wyższe wyniki na skalach *niepokój finansowy* i *awersja do zobowiązań*, i istotnie niższe wyniki na skalach *kontrola finansowa* i *władza płynąca z pieniędzy*, co potwierdza wcześniejsze przypuszczenia. Mężczyźni osiągały wyższe wyniki na skali *łapanie okazji*, co wynika z faktu, że czynnik ten mierzy wykorzystywanie okazji do zarobienia dodatkowych pieniędzy, jest związany niejako z „robieniem dobrych interesów”,

inwestowaniem i zarabianiem pieniędzy. W przypadku pozostałych wymiarów, nie ma istotnych różnic między kobietami i mężczyznami.

Podsumowując, kobiety odczuwają większy niepokój, lęk i podejrzliwość w sytuacjach związanych z pieniędzmi, mają większą niechęć do zaciągania zobowiązań finansowych niż mężczyźni. W dalszej kolejności, kobiety przywiązują mniejszą niż mężczyźni wagę do pieniędzy jako symbolu prestiżu i władzy czy też statusu społecznego, i mniejszym stopniu także nastawione są na poszukiwanie i wykorzystywanie okazji, w których można by było zarobić pieniądze. Można stwierdzić, że kobiety zachowują swego rodzaju dystans w obliczu pieniędzy, i charakteryzują się raczej sztywnością zachowania, podczas gdy mężczyźni sprawniej posługują się pieniędzmi w różnych aspektach życia, także w regulowaniu swoich stosunków z innymi ludźmi, a ich pozyskiwanie postrzegają jako „szybką grę”. Istnieją więc pewne wzorce płci, jeśli chodzi o postawy wobec pieniędzy, co potwierdza tezę Zelizer (1989), że „kobiece” i „męskie” pieniądze różnią się znacznie od siebie.

4.4. Rzetelność skali SPP

Rzetelność skali SPP została oszacowana dwoma sposobami. Po pierwsze, przeanalizowałam spójność wewnętrzną poszczególnych wymiarów, z wykorzystaniem parametru α Cronbacha. Obliczenia te przeprowadziłam na ostatecznym zbiorze 60 pozycji testowych, z wykorzystaniem danych ze wszystkich prób badanych prezentowanych w niniejszej pracy.

Tabela 5. Wartości parametrów α Cronbacha dla wymiarów skali SPP

Wymiar	Liczba pozycji	α Cronbacha						
		n=351 ¹²	n=1793	n=194	n=99	n=605	n=612	n=722
Kontrola finansowa	18	0,85	0,85	0,90	0,88	0,89	0,89	0,87
Władza płynąca z pieniędzy	10	0,74	0,76	0,82	0,81	0,79	0,80	0,80
Niepokój finansowy	12	0,74	0,75	0,83	0,73	0,80	0,80	0,78
Awersja do zobowiązań finansowych	7	0,64	0,60	0,60	0,75	0,64	0,63	0,63
Łapanie okazji	4	0,59	0,53	0,51	0,42	0,48	0,45	0,45
Zło płynące z pieniędzy	6	0,61	0,65	0,56	0,56	0,55	0,52	0,56
Preferowanie gotówki	3	0,72	0,71	0,78	0,71	0,72	0,70	0,70

¹² Zbiór danych na których przeprowadzona została eksploracyjna analiza czynnikowa, jednak obliczenia dokonano przy założeniu ostatecznej struktury wymiarów postaw wobec pieniędzy.

Wartości współczynników α Cronbacha dla trzech skal (*awersja do zobowiązań finansowych*, *łapanie okazji* i *zło płynące z pieniędzy*) nie są zbyt wysokie, co wiąże się przede wszystkim z niewielką liczbą pozycji w tych skalach. Może to także świadczyć o wielowymiarowym charakterze tych konstruktów. Trzeba bowiem pamiętać, że metoda szacowania rzetelności testu jako spójności wewnętrznej skal daje dobre oszacowania wtedy, gdy analizowane wymiary mają charakter jednorodny. Wszystkie współczynniki są jednak na dopuszczalnym poziomie, a co najważniejsze, znacznie przewyższają współczynniki rzetelności skali MAS w warunkach polskich, i są porównywalne do ich wartości i badaniach zachodnich (por. Gąsiorowska, 2002, 2003b, Roberts, Sepulveda, 1999a, 1999b, Yamauchi, Templer, 1982).

Drugim sposobem było przeprowadzenie analizy spójności bezwzględnej pomiaru metodą powtarzania testu (Hornowska, 2007; Magnusson, 1981). W tym celu, grupę 49 przebadalam skalą postaw wobec pieniędzy SPP dwa razy w odstępie trzech tygodni. Współczynniki korelacji pomiędzy pierwszym i drugim pomiarem dla poszczególnych wymiarów skali SPP zaprezentowałam w tabeli 6.

Tabela 6. Współczynniki stabilności bezwzględnej dla wymiarów skali postaw wobec pieniędzy

Wymiar	Korelacja test-retest
Kontrola finansowa	0,902**
Władza płynąca z pieniędzy	0,805**
Niepokój finansowy	0,811**
Awersja do zobowiązań finansowych	0,709**
Łapanie okazji	0,829**
Zło płynące z pieniędzy	0,870**
Preferowanie gotówki	0,817**

Współczynniki korelacji w analizie stabilności bezwzględnej wahają się od 0.709 dla wymiaru *awersja do zobowiązań finansowych* do 0.902 dla wymiaru *kontrola finansowa*. Zadawalająca stabilność bezwzględna wymiarów *łapanie okazji* i *zło płynące z pieniędzy* w odniesieniu do informacji o stosunkowo niskiej spójności wewnętrznej tych wymiarów świadczy raczej, że są to wymiary heterogeniczne w swoim charakterze, nie ma natomiast podstaw żeby uważać, że są to wymiary o niskiej rzetelności pomiaru.

4.5. Trafność wewnętrzna skali SPP

W tabeli 7 zaprezentowałam korelacje pomiędzy siedmioma wymiarami postaw wobec pieniędzy, obliczone dla próby wykorzystanej przy drugiej analizie confirmacyjnej.

Tabela 7. Korelacje pomiędzy wymiarami postaw wobec pieniędzy (n=1792)

Wymiary	Władza płynąca z pieniędzy	Niepokój finansowy	Awersja do zobowiązań finansowych	Łapanie okazji	Zło płynące z pieniędzy	Preferowanie gotówki
Kontrola finansowa	0,071**	0,152**	0,257**	0,239**	-0,033	-0,003
Władza płynąca z pieniędzy		0,358**	-0,034	0,265**	-0,052*	0,126**
Niepokój finansowy			0,111**	0,266**	0,081**	0,181**
Awersja do zobowiązań finansowych				0,130**	-0,232**	-0,078**
Łapanie okazji					-0,157**	-0,041
Zło płynące z pieniędzy						0,251**

**

Korelacja jest istotna na poziomie 0.01 (dwustronnie).

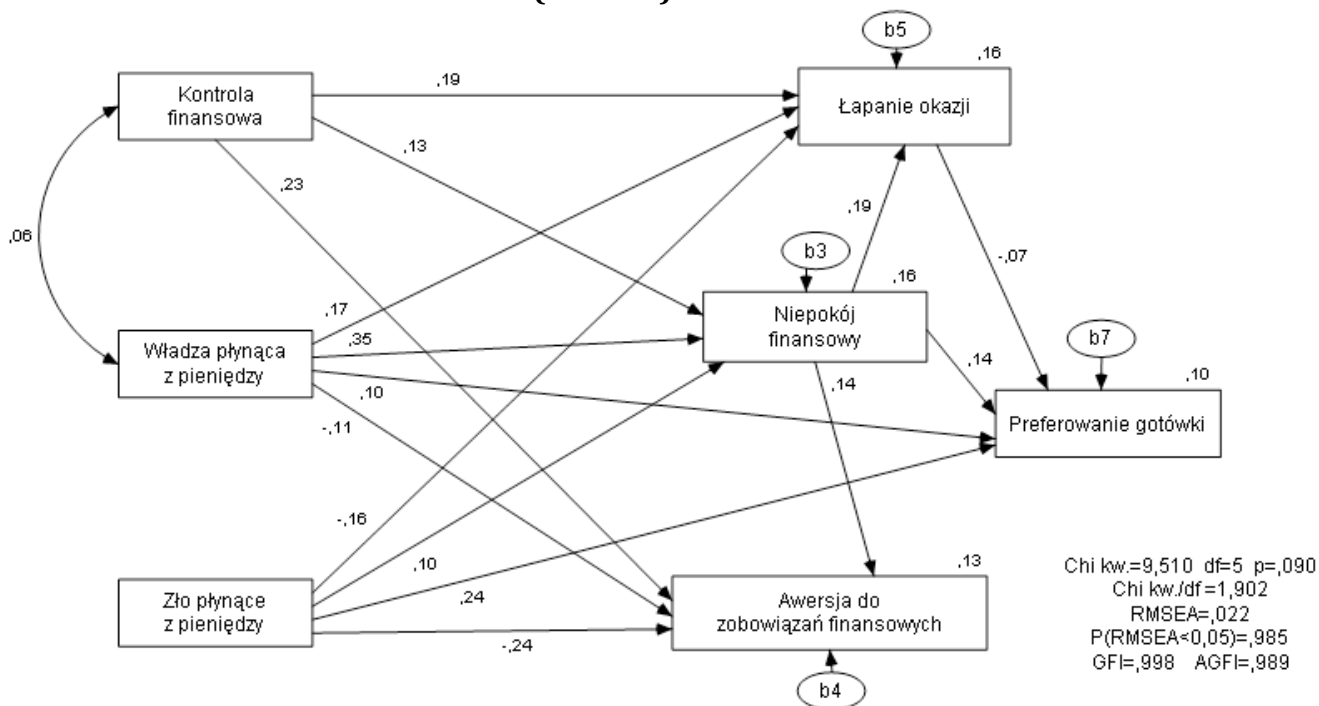
*

Korelacja jest istotna na poziomie 0.05 (dwustronnie).

Większość z uzyskanych współczynników korelacji jest istotna, co jednak wynika przede wszystkim z dużej liczebności próby. Z tego powodu, zbudowałam model ścieżkowy dla zależności pomiędzy wymiarami postaw wobec pieniędzy, zaprezentowany na rysunku 3, i dokonałam jego estymacji z wykorzystaniem pakietu Amos. Procedura budowy tego modelu miała pokazać, które wymiary można traktować jako *pierwotne*, to znaczy w pełni niezależne, takie od których jedynie odchodzą ścieżki zależności, a które wymiary są *wtórne*, to znaczy przynajmniej w pewnym stopniu determinowane przez inne wymiary, do których ścieżki zależności dochodzą. Dla każdej istotnej korelacji z tabeli 7 budowałam dwa modele strukturalne, ze ścieżkami w przeciwnym kierunku. Modele te porównywałam pod względem parametrów dopasowania do danych i poziomu istotności ładunku ścieżkowego. Jeśli ładunki znacznie się różniły, wybierałam ten kierunek zależności, dla których ich wartości były wyższe, jeśli natomiast takie różnice nie występowały, wybierałam kierunek zależności z modelu lepiej dopasowanego do danych. Jeśli w obu przypadkach ładunki ścieżkowe nie były istotne na poziomie $p=0.01$, usuwałam określoną ścieżkę. Jeśli modele nie

różniły się miarami dopasowania, zakładałam istnienie kowariancji między zmiennymi, a nie ścieżki kierunkowej. Po kilkunastu krokach uzyskałam model ścieżkowy bardzo dobrze dopasowany do danych, zaprezentowany na rysunku 3.

Rysunek 3. Model ścieżkowy zależności wymiarów postaw wobec pieniędzy (n=1792)



Przeprowadzona procedura budowy modelu ścieżkowego pozwala wnioskować, że w grupie wymiarów preferencji wobec pieniędzy można wyróżnić wymiary pierwotne i wtórne. Do pierwotnych zaliczyć należy wymiary *kontrola finansowa*, *władza płynąca z pieniędzy* oraz *zło płynące z pieniędzy*; do wtórnych - *niepokój finansowy*, *awersję do zobowiązań*, *łapanie okazji* i *preferowanie gotówki*.

Traktowanie pieniędzy jako źródła władzy wiąże się z wysokim poziomem kontroli finansowej, wpływa na chęć wykorzystywania okazji na zarobienie czy oszczędzenie, ale także – na podwyższony niepokój i lęk w sytuacjach związanych z pieniędzmi. Osoby, dla których pieniądź stanowi symbol sukcesu osobistego, są bardziej skrupulatne w odniesieniu do swoich finansów, bardziej rozważne i oszczędne, jednocześnie jednak poszukują one pewnych wyjątkowych, nawet ryzykownych, sposobów na zarobienie. Można więc uznać, że wyjątkowość, ważność pieniędzy w naszym życiu powoduje chęć pomnażania ich i zdobywania każdą dostępną metodą – albo rozważną, albo spontaniczną. Niezależnie jednak od podejmowanych działań, osoby postrzegające związek między pieniędzmi a życiowym sukcesem uważają, że ich zasoby

nigdy nie są takie, jak by sobie tego sobie życzyli, co powoduje zwiększenie rozbieżności między ja realnym i ja idealnym, a tym samym – generuje niepewność i postawę lękową w odniesieniu do zachowań finansowych, a może i także w odniesieniu do innych obszarów naszego funkcjonowania.

Wysoki poziom kontroli finansowej wpływa na podwyższenie niepokoju finansowego, co z kolei wpływa na większy poziom awersji do podejmowania zobowiązań finansowych. Osoby kontrolujące swoje finanse to osoby ostrożne, rozważne, konserwatywne i dość pewne siebie, nie poszukujące wsparcia ze strony innych osób (por. Gąsiorowska, 2003b), a więc nie chcą one być zależne od nikogo finansowo. Jak wspomniałam to w paragrafie 3.2.4, wymiar awersji wobec zobowiązań finansowych jest związany z silną tendencją do temporalnej organizacji działania. Im bardziej celowe, skrupulatnie zaplanowane i zorganizowane działanie, tym większa awersja do zaciągania kredytów i pożyczek, co potwierdza dodatni związek tego wymiaru postawy z kontrolą finansową. Z drugiej jednak strony, w założeniu zorganizowanego i ustrukturalizowanego działania istnieje przekonanie, że funkcjonowanie w warunkach zobowiązań finansowych jest trudne i ryzykowne ze względu na wysoką nieprzewidywalność rynku, co tłumaczy związek awersji do zobowiązań z podwyższonym poziomem niepokoju (Bajcar, Gąsiorowska, 2004).

Negatywna moralna postawa wobec pieniędzy wpływa na niską awersję do zobowiązań finansowych. Można przyjąć, że traktowanie pieniędzy jako bezużytecznych, niepotrzebnych czy nawet zniewalających przez osoby dorosłe nie przeszkadza im w zaciąganiu zobowiązań finansowych – nie wiadomo jednak, czy te zobowiązania są przez nich w późniejszym czasie regulowane. Skoro bowiem pieniądze nic nie znaczą, nic nie znaczą także długi czy ich nadmierne wydawanie.

Wysoki poziom kontroli finansowej i monitorowania własnych finansów wiąże się z tendencją do poszukiwania i wykorzystywania okazji na zarobienie czy oszczędzenie pieniędzy, a ta z kolei – obniża preferencje dla posługiwania się gotówką. Aby wykorzystywać nadarzające się okazje, trzeba najpierw być wyczulonym na ich zaistnienie, a następnie mieć przy sobie odpowiednie zasoby, które można uruchomić w dowolnym momencie. Jest to łatwiejsze, gdy posiadamy możliwość obrotu bezgotówkowego. Z drugiej strony, osoby o wysokim poziomie niepokoju, preferują posiadanie gotówki, ponieważ tę formę pieniądza dobrze rozumieją, i daje im ona większe poczucie kontroli i komfortu.

Wykryte zależności pomiędzy poszczególnymi wymiarami postaw wobec pieniędzy sugerują, że wymiary te nie powinny być analizowane oddzielnie, ponieważ każda z podskal analizowanego narzędzia może inaczej opisywać ludzkie zachowanie w zależności od tego, jakie wyniki uzyskuje osoba na pozostałych podskalach. Żaden z wymiarów, rozpatrywany w sposób wyizolowany, nie może być w żaden sposób traktowany jako odrębna postawa wobec pieniędzy – taka nazwa powinna być zarezerwowana dla pewnego układu wartości na poszczególnych wymiarach. Z tego też powodu, istotne wydaje się zidentyfikowanie charakterystycznych profili postaw wobec pieniędzy, co jest przedmiotem paragrafu 0 w dalszej części niniejszego rozdziału.

4.6. Trafność teoretyczna skali SPP

Do zweryfikowania trafności teoretycznej kwestionariusza SPP wybrałam cztery narzędzia, z których dwa mierzą bezpośrednio postawy wobec pieniędzy, a pozostałe dwa – konstrukt zbliżony do postawy wobec pieniędzy, jednak nie tożsamy, jakim jest materializm (por. Górnik-Durose, 2002, s.128-129). Wykorzystałam przy tym zarówno oryginalne narzędzia polskie, jak i narzędzia obcojęzyczne, zaadaptowane do polskich warunków na potrzeby innych badań. Założono, że jeśli skala SPP trafnie mierzy postawy wobec pieniędzy, to jej wymiary powinny wysoko korelować z odpowiednimi wymiarami skali *Ja i Pieniądze* (Wąsowicz-Kiryło, Wiśniewska, 2005; Wąsowicz-Kiryło, 2008) oraz skali MAS (Yamauchi, Templer, 1982; Gąsiorowska, 2002), oraz nieco słabiej ze skalą Materializmu (Richins, Dawson, 1992; Gąsiorowska, 2003b) i skalą Stosunku do Dóbr Materialnych (SDM) Górnik-Durose (2002). W przypadku odniesienia do skal mierzących materializm, spodziewałam się korelacji tylko w odniesieniu do niektórych wymiarów postaw wobec pieniędzy.

4.6.1. Korelacje z ze skalą MAS Yamauchi i Templera (1982)

Pozycje skali MAS zostały przetłumaczone na język polski przez Tomasza Zaleśkiewicza, skala ta została zaadaptowana do polskich warunków przez autorkę niniejszej rozprawy (por. Gąsiorowska, 2002). Ze względu na sens poszczególnych wymiarów skali MAS i skali SPP, można stwierdzić, że o trafności zbieżnej tej drugiej skali będzie świadczyć fakt istotnych, pozytywnych korelacji między następującymi wymiarami, które stanowią swoje odpowiedniki:

- *Kontrola finansowa (SPP) i odkładanie na przyszłość (MAS)*
- *Władza płynąca z pieniędzy (SPP) i siła/prestiż (MAS)*
- *Niepokój finansowy (SPP) i lęk oraz podejrzliwość (MAS)*
- *Łapanie okazji (SPP) i wykorzystywanie okazji (MAS)*

O trafności rozbieżnej świadczyć natomiast będą nieistotne korelacje wymiarów *awersja do zobowiązań finansowych, zło płynące z pieniędzy i preferowanie gotówki (SPP)* z wymiarami skali MAS, jako że wymiary te nie mają swoich odpowiedników w tejże skali.

Aby zweryfikować powyższe założenia, grupę 351 osób przebadalam za pomocą kwestionariusza SPP i kwestionariusza MAS Yamauchi i Templera (1982). Badanie zostało przeprowadzone w okresie grudzień 2003 – marzec 2004. Grupa badana składała się w 48.15% z kobiet (169 osób) i 51.28% z mężczyzn (180 osób), 2 osoby (0.57%) nie udzieliło odpowiedzi na pytanie o płeć. Wszystkie osoby badane były pełnoletnie, średnia wieku osób badanych wynosiła 23.84 lat (odchylenie standardowe 5.938 lat), przy czym 88% osób badanych miało co najwyżej 30 lat. Większość osób badanych miała wykształcenie średnie (67.52%, 237 osób), w dalszej kolejności – pomaturalne (16.24%, 57 osób), wyższe zawodowe (13.11%, 46 osób) i wyższe (11 osób, 3.13%). Ponad połowa z osób badanych (52.99%) w chwili badania pracowała zawodowo, pozostałe osoby badane posiadały przynajmniej minimalne doświadczenie związane z zarabianiem pieniędzy.

W tabeli 8 zaprezentowałam statystyki opisowe dla zmiennych użytych w tym badaniu.

Tabela 8. Statystyki opisowe dla zmiennych użytych w badaniu trafności z użyciem skali MAS (n=351)

Wymiary postaw wobec pieniędzy	Wartość średnia	Odchylenie standardowe	Współczynnik skośności	α Cronbacha
Skala SPP				
Kontrola finansowa	58,313	10,977	-0,375	0,85
Władza płynąca z pieniędzy	27,011	6,162	0,435	0,74
Niepokój finansowy	34,553	6,676	0,183	0,74
Awersja do zobowiązań finansowych	20,063	3,066	-0,776	0,64
Łapanie okazji	12,752	3,498	0,336	0,59
Zło płynące z pieniędzy	12,795	2,995	-0,140	0,61
Preferowanie gotówki	8,989	3,012	-0,205	0,72
Skala MAS				
Odkładanie na przyszłość	102,242	20,790	-0,076	0,80
Lęk	23,652	5,826	-0,085	0,47
Podjejrliwość	21,576	5,679	0,222	0,55
Wykorzystywanie okazji	10,120	2,201	-0,394	0,26
Siła/Prestizż	22,823	4,949	0,234	0,77

W tabeli 9 zamieściłam współczynniki korelacji odpowiednich zmiennych i wymiarów.

Tabela 9. Korelacje wymiarów postaw wobec pieniędzy ze skali SPP i skali MAS

Wymiary postaw wobec pieniędzy	Skala MAS				
	Odkładanie na przyszłość	Lęk	Podjejrliwość	Wykorzystywane okazje	Siła/Prestizż
Skala SPP					
Kontrola finansowa	0,868 **	0,119 *	0,145 **	0,196 **	0,110 *
Władza płynąca z pieniędzy	0,152 **	0,212 **	0,202 **	0,099	0,898 **
Niepokój finansowy	0,243 **	0,695 **	0,706 **	0,124 *	0,287 **
Awersja do zobowiązań finansowych	0,202 **	0,165 **	0,089	0,146 **	0,044
Łapanie okazji	0,262 **	0,133 *	0,142 **	0,729 **	0,273 **
Zło płynące z pieniędzy	0,04	0,05	0,293 **	-0,116 *	-0,138 **
Preferowanie gotówki	0,023	0,069	0,142 **	-0,002	0,083

** Korelacja jest istotna na poziomie 0.01 (dwustronnie).

* Korelacja jest istotna na poziomie 0.05 (dwustronnie).

Wszystkie założenia dotyczące trafności konwergencyjnej zostały potwierdzone – analizowane wymiary korelują ze sobą istotnie i dość wysoko, na poziomie 0.695-0.868. Pozostałe trzy wymiary skali SPP, które nie mają swoich znaczeniowych odpowiedników w skali MAS, są co prawda istotnie skorelowane z pewnymi wymiarami tej skali, jednak poziom tych korelacji jest niski, i utrzymuje się na poziomie 0-0.2.

Ogólna struktura wyników potwierdza zarówno trafność zbieżną, jak i rozbieżną wymiarów skali SPP.

4.6.2. Korelacje z ze skalą Ja i Pieniądze

Skala *Ja i Pieniądze* (Wąsowicz-Kiryło, 2008; Wąsowicz-Kiryło, Wiśniewska, 2005), opisana w paragrafie 2.3.4, stanowi jedyną obok skali SPP oryginalną, polską skalę do pomiaru postaw wobec pieniędzy. Była ona wykorzystana w około 40 badaniach, które potwierdziły jej parametry psychometryczne, dlatego też stanowi dobry punkt odniesienia do weryfikacji trafności zewnętrznej skali SPP. Ze względu na sens poszczególnych wymiarów skali *Ja i pieniądze* i skali SPP, można stwierdzić, że o trafności zbieżnej tej drugiej skali będzie świadczyć fakt istotnych, pozytywnych korelacji między następującymi wymiarami, które bezpośrednio stanowią swoje odpowiedniki:

- *Kontrola finansowa* (SPP) i *Kontrola spraw finansowych* (JiP)
- *Władza płynąca z pieniędzy* (SPP) i *Znaczenie pieniędzy dla Ja* (JiP)

Dodatkowo, ze względu na treść i merytoryczny sens analizowanych wymiarów, można spodziewać się następujących istotnych korelacji pozytywnych:

- *Kontrola finansowa* (SPP) i *Pieniądze jako źródło poczucia winy* (JiP);
- *Niepokój finansowy* (SPP) i *Pieniądze jako źródło poczucia winy* (JiP);
- *Łapanie okazji* (SPP) i *Pożyczanie pieniędzy dla zysku* (JiP);
- *Awersja do zobowiązań finansowych* (SPP) i *Kontrola spraw finansowych* (JiP);

oraz korelacji negatywnej pomiędzy wymiarami

- *Zło płynące z pieniędzy* (SPP) i *Znaczenie pieniędzy dla Ja* oraz *Pieniądze jako środek* (JiP)
- *Niepokój finansowy* (SPP) i *Dobrostan finansowy* (JiP).

O trafności rozbieżnej świadczyć natomiast będą nieistotne korelacje wymiaru *Preferowanie gotówki* (SPP) z wymiarami skali *Ja i pieniądze*, jako że wymiar ten nie ma swoich odpowiedników w tejże skali.

Aby zweryfikować powyższe założenia, grupę 194 osób przebadalam za pomocą kwestionariusza SPP i kwestionariusza *Ja i Pieniądze* (1982). Badanie zostało przeprowadzone w okresie styczeń – marzec 2008 na grupie 194 osób. Grupa ta składała się w 46,9% z kobiet (91 osób) i 50,5% mężczyzn (98 osób), 5 osób (2,6%) nie udzieliło odpowiedzi na pytanie o płeć. Wszystkie osoby badane były pełnoletnie,

średnia wieku osób badanych wynosiła 22,49 lat (odchylenie standardowe 4,421 lat), przy czym 94,7% osób badanych miało co najwyżej 30 lat. Wszystkie osoby badane miały wykształcenie średnie, i posiadały przynajmniej minimalne doświadczenie związane z zarabianiem pieniędzy.

W tabeli 10 zaprezentowałam statystyki opisowe dla zmiennych użytych w tym badaniu.

Tabela 10. Statystyki opisowe dla zmiennych użytych w badaniu trafności z użyciem skali JiP (n=194)

Wymiary postaw wobec pieniędzy	Wartość średnia	Odchylenie standardowe	Współczynnik skośności	α Cronbacha
Skala SPP				
Kontrola finansowa	58,732	13,876	-0,146	0,90
Władza płynąca z pieniędzy	26,938	7,713	0,139	0,82
Niepokój finansowy	33,258	8,710	0,103	0,83
Awersja do zobowiązań finansowych	20,912	3,060	-1,050	0,60
Łapanie okazji	13,598	2,772	-0,388	0,51
Zło płynące z pieniędzy	12,763	3,663	0,548	0,56
Preferowanie gotówki	8,376	3,336	0,187	0,78
Skala Ja i Pieniądze				
Kontrola spraw finansowych	3,170	0,533	-0,332	0,83
Znaczenie pieniędzy dla Ja	2,475	0,770	0,494	0,91
Pieniądze jako środek	3,783	0,793	-1,106	0,86
Dobrostan finansowy i inwestowanie pieniędzy	2,423	0,749	0,448	0,66
Pieniądze jako źródło poczucia winy	2,857	0,693	-0,281	0,66
Pożyczanie pieniędzy dla zysku	2,643	0,906	0,265	0,70

W tabeli 11 zamieściłam współczynniki korelacji odpowiednich zmiennych i wymiarów.

Tabela 11. Korelacje wymiarów postaw wobec pieniędzy ze skali SPP i skali Ja i Pieniądze

Wymiary postaw wobec pieniędzy	Skala Ja i pieniądze					
	Kontrola spraw finansowych	Znaczenie pieniędzy dla Ja	Pieniądze jako środek	Dobrostan finansowy i inwestowanie pieniędzy	Pieniądze jako źródło poczucia winy	Pożyczanie pieniędzy dla zysku
Skala SPP						
Kontrola finansowa	0,862**	0,015	0,006	0,304**	0,399**	0,23**
Władza płynąca z pieniędzy	0,069	0,759**	0,508**	0,038	0,067	0,189**
Niepokój finansowy	0,179*	0,423**	0,208**	-0,235**	0,376**	0,217**
Awersja do zobowiązań finansowych	0,257**	-0,104	-0,075	-0,068	0,112	0,006
Łapanie okazji	0,215**	0,402**	0,337**	0,159*	0,043	0,321**
Zło płynące z pieniędzy	0,117	-0,317**	-0,371**	-0,04	0,1	-0,12
Preferowanie gotówki	-0,029	-0,009	-0,029	-0,133	0,051	0,029

** Korelacja jest istotna na poziomie 0.01 (dwustronnie).

* Korelacja jest istotna na poziomie 0.05 (dwustronnie).

Wszystkie założenia dotyczące trafności konwergencyjnej zostały potwierdzone. Wymiary, które stanowią swoje bezpośrednie odpowiedniki, korelują ze sobą istotnie i dość wysoko, na poziomie 0.759-0.862. Zgodnie z przewidywaniami, utrzymywanie wysokiej kontroli finansowej wiąże się także z doświadczaniem poczucia winy w sytuacji wydawania pieniędzy, a dodatkowo skutkuje większym poczuciem dobrostanu finansowego. Niepokój finansowy wpływa przede wszystkim z dużego skupienia osoby na sprawach finansowych, z przywiązywania do pieniędzy dużego znaczenia, a także wiąże się z odczuwaniem winy przy wydawaniu pieniędzy z obniżoną percepcją własnego dobrostanu ekonomicznego, co jest zgodne z wynikami uzyskanymi przez autorkę niniejszej rozprawy w badaniu dotyczącym subiektywnej oceny własnej sytuacji finansowej (Gąsiorowska, 2008a).

Uzyskane wyniki pokazują, że nastawienie na wykorzystanie okazji nie tylko przejawia się poprzez pożyczanie pieniędzy dla osiągnięcia zysku, ale także – jest związane z dużym znaczeniem pieniędzy dla Ja, oraz z traktowaniem pieniędzy jako środka do innych celów. Pokazuje to dwoistość tego czynnika, która może uzasadniać jego niską spójność wewnętrzną – z jednej strony, ludzie chcą pozyskiwać pieniądze

dlatego, żeby za ich pomocą sprawować kontrolę nad innymi ludźmi a samych siebie postrzegać w bardziej pozytywnym świetle, z drugiej jednak strony może tu chodzi o czysto instrumentalne wykorzystanie pieniądza jako środka wymiany, przy którego udziale można realizować inne, istotne dla jednostki cele życiowe.

Zgodnie z oczekiwaniami, postrzeganie pieniędzy jako złych istotnie i negatywnie koreluje z tymi wymiarami postaw wobec pieniędzy mierzonymi skalą *Ja i Pieniądze*, które mają wydźwięk pozytywny. Awersyjne nastawienie do podejmowania zobowiązań finansowych istotnie i pozytywnie koreluje z chęcią utrzymania kontroli nad własnymi pieniędzmi, jednak korelacja ta nie jest zbyt wysoka (rzędu 0.25). W końcu, wymiar *preferowanie gotówki* nie koreluje istotnie z żadnym wymiarem postaw wobec pieniędzy w ujęciu warszawskim.

Podsumowując, można powiedzieć, że ogólna uzyskanych struktura wyników potwierdza zarówno trafność zbieżną, jak i rozbieżną wymiarów skali SPP.

4.6.3. Korelacje ze skalą materializmu Richins i Dawsona (1992)

Skala materializmu Richins i Dawsona (1992) składa się z trzech podskal: „posiadanie jako wartość centralna” (sześć pozycji), „posiadanie jako źródło szczęścia” (sześć pozycji), i „posiadanie jako wyznacznik sukcesu” (pięć pozycji), przy czym ogólny wynik na tychże podskalach jest interpretowany jako syntetyczny wskaźnik materializmu. Tak interpretowany materializm to indywidualna tendencja do koncentrowania się na przedmiotach materialnych i ich pozyskiwania jako celu życiowego, ważnego wskaźnika sukcesu i kryterium własnej wartości, warunku odczuwania szczęścia (Richins, Dawson, 1992).

Jeśli skala SPP dobrze i trafnie mierzy zdefiniowane konstrukty, to:

- Wymiar *władza płynąca z pieniędzy* powinien być istotnie i pozytywnie skorelowany ze wszystkimi aspektami materializmu, w szczególności zaś z wymiarem *posiadanie jako wyznacznik sukcesu*
- Wymiar *łapanie okazji* powinien być istotnie i pozytywnie skorelowany ze wszystkimi aspektami materializmu
- Wymiar *zło płynące z pieniędzy* powinien być istotnie i negatywnie skorelowany ze wszystkimi aspektami materializmu

- Wymiar *niepokój finansowy* powinien być istotnie i pozytywnie skorelowany ze wszystkimi aspektami materializmu, w szczególności zaś z wymiarem *posiadanie jako wyznacznik szczęścia*

Aby zweryfikować powyższe założenia, grupę 351 osób przebadalam za pomocą kwestionariusza SPP i kwestionariusza materializmu Richins i Dawsona (1992). Badanie zostało przeprowadzone w okresie grudzień 2003 – marzec 2004. Grupa badana składała się w 48.15% z kobiet (169 osób) i 51.28% z mężczyzn (180 osób), 2 osoby (0.57%) nie udzieliło odpowiedzi na pytanie o płeć. Wszystkie osoby badane były pełnoletnie, średnia wieku osób badanych wynosiła 23.84 lat (odchylenie standardowe 5.938 lat), przy czym 88% osób badanych miało co najwyżej 30 lat. Większość osób badanych miała wykształcenie średnie (67.52%, 237 osób), w dalszej kolejności – pomaturalne (16.24%, 57 osób), wyższe zawodowe (13.11%, 46 osób) i wyższe (11 osób, 3.13%). Ponad połowa z osób badanych (52.99%) w chwili badania pracowała zawodowo, pozostałe osoby badane posiadały przynajmniej minimalne doświadczenie związane z zarabianiem pieniędzy. W tabeli 12 zaprezentowałam statystyki opisowe dla zmiennych użytych w tym badaniu.

Tabela 12. Statystyki opisowe dla zmiennych użytych w badaniu trafności z użyciem skali materializmu (n=351)

Zmienne	Wartość średnia	Odchylenie standardowe	Współczynnik skośności	α Cronbacha
Wymiary postaw wobec pieniędzy				
Kontrola finansowa	58,313	10,977	-0,375	0,85
Władza płynąca z pieniędzy	27,011	6,162	0,435	0,74
Niepokój finansowy	34,553	6,676	0,183	0,74
Awersja do zobowiązań finansowych	20,063	3,066	-0,776	0,64
Łapanie okazji	12,752	3,498	0,336	0,59
Zło płynące z pieniędzy	12,795	2,995	-0,140	0,61
Preferowanie gotówki	8,989	3,012	-0,205	0,72
Wymiary materializmu				
Posiadanie jako wyznacznik sukcesu	17,855	3,898	0,192	0,60
Posiadanie jako wartość centralna	18,860	3,454	0,096	0,50
Posiadanie jako źródło szczęścia	16,479	3,544	-0,143	0,60
Materializm	53,194	8,344	0,189	0,74

Tabela 13. Korelacje skali SPP ze skalą materializmu

Skala SPP	Skala Materializmu			
	Posiadanie jako wyznacznik sukcesu	Posiadanie jako wartość centralna	Posiadanie jako źródło szczęścia	Materializm
Kontrola finansowa	0,012	-0,220 **	-0,001	-0,086
Władza płynąca z pieniędzy	0,495 **	0,140 **	0,325 **	0,427 **
Niepokój finansowy	0,193 **	0,007	0,364 **	0,248 **
Awersja do zobowiązań finansowych	-0,043	-0,119 *	0,031	-0,057
Łapanie okazji	0,272 **	0,119 *	0,214 **	0,267 **
Zło płynące z pieniędzy	-0,212 **	-0,266 **	-0,205 **	-0,296 **
Preferowanie gotówki	0,099	0,098	0,105 *	0,131 *

** Korelacja jest istotna na poziomie 0.01 (dwustronnie).

* Korelacja jest istotna na poziomie 0.05 (dwustronnie).

W tabeli 13 zamieściłam współczynniki korelacji odpowiednich zmiennych i wymiarów. Uzyskane wyniki korelacji potwierdzają w większości przypadków trafność zbieżną kwestionariusza postaw wobec pieniędzy. Postrzeganie pieniędzy jako oznak władzy i sukcesu w życiu, odczuwanie niepokoju i lęku w sytuacjach finansowych oraz pragnienie poszukiwania i wykorzystywania sytuacji w których można zarobić pieniądze faktycznie związane są z wysokim poziomem materializmu, podczas gdy ocenianie pieniędzy w kategoriach pejoratywnych, jako moralnie wątpliwych wiąże się z odrzucaniem wartości materialnych.

4.6.4. Korelacje ze skalą Stosunku do Dóbr Materialnych (Górnik-Durose, 2002)

Skala Stosunku do Dóbr Materialnych (Górnik-Durose, 2002) mierzy postawę do posiadania dóbr materialnych, rozumianą jako pozytywny lub negatywny stosunek jednostki do gromadzenia dóbr, oraz jako subiektywna ważność posiadania zasobów materialnych, wynikającą z postrzegania rzeczy materialnych jako spełniających wiele różnorodnych funkcji (Górnik-Durose, 2002).

Jeśli skala SPP dobrze i trafnie mierzy zdefiniowane konstrukty, to:

- Wymiar *władza płynąca z pieniędzy* powinien być istotnie i pozytywnie skorelowany z wynikiem na skali SDM
- Wymiar *łapanie okazji* powinien być istotnie i pozytywnie skorelowany z wynikiem na skali SDM
- Wymiar *niepokój finansowy* powinien być istotnie i pozytywnie skorelowany z wynikiem na skali SDM
- Wymiar *zło płynące z pieniędzy* powinien być istotnie i negatywnie skorelowany z wynikiem na skali SDM

Aby zweryfikować powyższe założenia, grupę 99 osób przebadalam za pomocą kwestionariusza SPP i kwestionariusza SDM. Badanie zostało przeprowadzone w okresie kwiecień-maj 2008 na grupie 99 osób. Grupa ta składała się w 63,6% z kobiet (63 osoby) i 34,3% z mężczyzn (34 osoby), 2 osoby (2%) nie udzieliły odpowiedzi na pytanie o płeć. Wszystkie osoby badane były pełnoletnie, średnia wieku osób badanych wynosiła 38.141 lat (odchylenie standardowe 14.583 lat), przy czym 40% osób badanych miało co najwyżej 30 lat. Wszystkie osoby badane miały wykształcenie średnie, i posiadały przynajmniej minimalne doświadczenie związane z zarabianiem pieniędzy.

W tabeli 14 zaprezentowałam statystyki opisowe dla zmiennych użytych w tym badaniu.

Tabela 14. Statystyki opisowe dla zmiennych użytych w badaniu trafności z użyciem skali SDM (n=99)

Zmienne	Wartość średnia	Odchylenie standardowe	Współczynnik skośności	α Cronbacha
Wymiary postaw wobec pieniędzy				
Kontrola finansowa	56,758	12,222	-0,379	0,88
Władza płynąca z pieniędzy	26,980	7,328	0,381	0,81
Niepokój finansowy	32,283	6,937	-0,278	0,73
Awersja do zobowiązań finansowych	20,364	3,840	-0,919	0,75
Łapanie okazji	12,131	2,679	0,081	0,42
Zło płynące z pieniędzy	12,131	3,404	0,551	0,56
Preferowanie gotówki	8,677	3,248	0,064	0,71
Stosunek do Dóbr Materialnych	17,855	3,898	0,192	0,85

Tabela 15. Korelacje skali SPP ze skalą SDM

Wymiary skali SPP	Stosunek do Dóbr Materialnych
Kontrola finansowa	0,020
Władza płynąca z pieniędzy	0,518 **
Niepokój finansowy	0,223 *
Awersja do zobowiązań finansowych	-0,010
Łapanie okazji	0,422 **
Zło płynące z pieniędzy	-0,277 **
Preferowanie gotówki	-0,158

** Korelacja jest istotna na poziomie 0.01 (dwustronnie).

* Korelacja jest istotna na poziomie 0.05 (dwustronnie).

W tabeli 15 zamieściłam współczynniki korelacji odpowiednich zmiennych i wymiarów. Uzyskane wyniki korelacji potwierdzają trafność zbieżną kwestionariusza postaw wobec pieniędzy. Postrzeganie pieniędzy jako oznak władzy i sukcesu w życiu, odczuwanie niepokoju i lęku w sytuacjach finansowych oraz pragnienie poszukiwania i wykorzystywania sytuacji w których można zarobić pieniądze faktycznie związane są z wysokim poziomem materializmu, podczas gdy ocenianie pieniędzy w kategoriach pejoratywnych, jako moralnie wątpliwych wiąże się z odrzucaniem wartości materialnych.

Podsumowując, przeprowadzone analizy wskazują na wysoką trafność teoretyczną skali SPP jako narzędzia służącego do pomiaru postaw wobec pieniędzy.

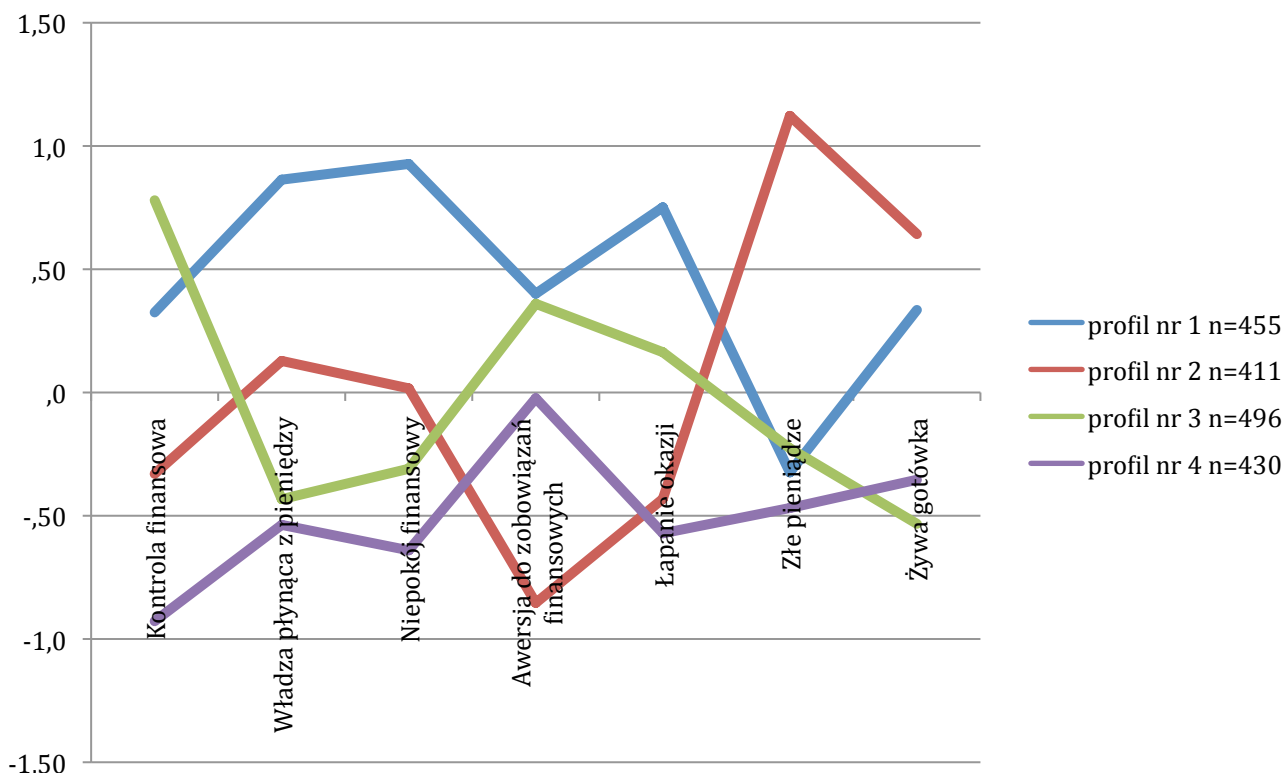
4.7. Profile postaw wobec pieniędzy

Ostatnim zadaniem na etapie konstrukcji skali było określenie charakterystycznych profili w odniesieniu do postaw wobec pieniędzy tak, aby można było zidentyfikować dalsze różnice między tymi profilami. W tym celu dokonałam analizy skupień metodą k-średnich (Marek, Noworol, 1987) na wystandaryzowanych na skali Z wymiarach postaw wobec pieniędzy, przy założeniu istnienia dwóch, trzech, czterech, pięciu, sześciu i siedmiu odmiennych profili. Rozwiązanie dla czterech skupień, uzyskane po 11 iteracjach, okazało się najbardziej wyraźne i klarowne, i ono zostanie poddane dalszej analizie. Dodatkowo, należy pamiętać, że w analizach profilowych Tanga i jego współpracowników (np. Tang, Tang, Luna-Arocas, 2005; Tang, Tillery, Lazarewski, Luna-Arocas, 2004), teorii zaprezentowanej przez Doyle'a (Young, Doyle, 1999; Doyle, 1999) czy też teorii psychoanalitycznej Goldberga i Lewisa (1978) także zakładałam istnienie właśnie czterech charakterystycznych profili postaw wobec pieniędzy. Dodatkowo, przy założeniu o istnieniu czterech charakterystycznych typów postaw udało mi się uzyskać najbardziej zrównoważony rozkład osób badanych w poszczególnych grupach. Ostateczne centra skupień zawarte zostały w tabeli 18, natomiast na rysunku 4 zaprezentowałam uzyskane profile postaw wobec pieniędzy.

Tabela 16. Profile postaw wobec pieniędzy - ostateczne centra skupień

Wymiar	Skupienie			
	1 n=455	2 n=411	3 n=496	4 n=430
Kontrola finansowa	0,325	-0,330	0,780	-0,928
Władza płynąca z pieniędzy	0,863	0,128	-0,433	-0,537
Niepokój finansowy	0,927	0,017	-0,309	-0,640
Awersja do zobowiązań finansowych	0,401	-0,854	0,360	-0,023
Łapanie okazji	0,751	-0,432	0,164	-0,571
Zło płynące z pieniędzy	-0,324	1,122	-0,226	-0,469
Preferowanie gotówki	0,335	0,643	-0,533	-0,354

Rysunek 4. Profile postaw wobec pieniędzy



Osoby wchodzące w skład pierwszej grupy charakteryzują się bardzo wysokim poziomem przekonania o władzy płynącej z posiadania pieniędzy, ale jednocześnie odczuwają bardzo wysoki niepokój w sytuacjach związanych z pieniędzmi, a także obawiają się, że może im zabraknąć środków na przyszłe godne życie, czy też właśnie na to, żeby móc sprawować kontrolę nad innymi czy też uzyskiwać ich szacunek. Najsilniej ze wszystkich czterech profili odczuwają awersję do zobowiązań finansowych, ponieważ nie chcą być zależne od innych ludzi w tak ważnej dla nich kwestii, jaką są pieniądze. Ponieważ tak bardzo zależy im na ich posiadaniu, są skłonne podejmować różnego rodzaju działania, aby móc je zarobić czy pozyskać w inny sposób, o czym świadczy wysoki poziom *łapania okazji*, przy czym ich sposób zarządzania pieniędzmi jest dość rozważny i ostrożny, oparty na długofalowym planowaniu, kontroli i budżetowaniu. Osoby te raczej posługują się gotówką niż pozagotówkowymi formami pieniądza, prawdopodobnie dlatego, że lubią mieć z nim bezpośredni kontakt, w niewielkim stopniu także uważają pieniądze za źródło zła. Profil ten wydaje się dość podobny w swoich charakterystykach do profilu *odnoszący sukcesy wielbiciel pieniędzy* (*achieving money worshippers*) z badań Tanga i jego współpracowników (np. Tang, Tang, Luna-

Arocas, 2005; Tang, Tillery, Lazarewski, Luna-Arocas, 2004; Luna-Arocas, Tang, 2004), do typu *przewodzącego* z badań i teorii Doyle'a (Young, Doyle, 1999; Doyle, 1992), czy do typu *dominującego* wg Bernarda Poduska (za: Doyle, 1999), a także do *materialistów* w ujęciu Olivii Mellan i *tyranów* zgodnie z klasyfikacją Deborah Price (za: Wąsowicz-Kiryło, 2008). Dlatego też, po części korzystając z funkcjonujących już określeń dotyczących typów postaw wobec pieniędzy, respondentów o takim właśnie profilu nazwałam **niespokojnymi wielbicielami** pieniędzy.

Drugi z wyróżnionych profili charakteryzuje się niskim lub przeciętnym poziomem wszystkich składników postaw wobec pieniędzy za wyjątkiem wymiaru *złota płynące z pieniędzy* i *preferowanie gotówki* (najwyższe wyniki spośród wszystkich profili). Można wnioskować, że są to osoby negujące znaczenie pieniądza w swoim życiu, wycofujące się z wszelkich sytuacji związanych z pieniędzmi, co wynika z ich negatywnych opinii na ten temat. Interesujące natomiast jest, że osoby te mają najmniejszą awersję do zaciągania zobowiązań finansowych – prawdopodobnie negatywnie oceniają pieniądze należące do innych ludzi, ale nie – do nich samych. Preferowanie gotówki przez osoby z tej grupy może z kolei wynikać prawdopodobnie z ich niskiej wiedzy finansowej, która powoduje ich wykluczenie ekonomiczne. Taki profil postaw wobec pieniędzy został przeze mnie nazwany profilem **negującym znaczenie** pieniądza. Jest on dość podobny w swoich charakterystykach do osobowości pieniężnej *ascety* w ujęciu Olivii Mellan (Wąsowicz-Kiryło, 2008) oraz do typu *życzliwych* w klasyfikacji Doyle'a (1992).

Charakterystyczną cechą osób zgrupowanych w trzecim skupieniu jest najwyższy spośród wszystkich profili poziom *kontroli finansowej*, równie wysoki jak w profilu pierwszym poziom *awersji do zobowiązań finansowych*, oraz najmniejsza preferencja dla gotówkowych form pieniądza, przy umiarkowanym poziomie pozostałych składowych postawy wobec pieniędzy. Można wnioskować, że są to osoby podchodzące do pieniądza w sposób raczej instrumentalny niż emocjonalny, skupiający się na efektywnym zarządzaniu swoimi zasobami, a nie na wywieraniu wpływu na innych ludzi za pomocą pieniędzy. Osoby z tej grupy można uznać za najbardziej racjonalnie myślące (w kategoriach ekonomicznych), a cały profil nazwać profilem **refleksyjnych zarządców** pieniędzy. Wydaje się on podobny w swoich charakterystykach do osobowości pieniężnej *ciułacza* wg Olivii Mellan, ale i – *czarodzieja* wg Deborah Price (Wąsowicz-

Kiryło, 2008), a także do *bezpiecznych graczy* wg Kathleen Gurney (Wąsowicz-Kiryło, 2008).

Ostatni, czwarty z wyróżnianych profili charakteryzuje się najniższym z profili poziomem pięciu z siedmiu wymiarów postaw wobec pieniędzy. Jedynie *awersja do zobowiązań finansowych* pozostaje u osób z tej grupy na poziomie przeciętnym. Osoby te w stosunkowo dużym stopniu posługują się pozagotówkowymi formami pieniądza, takimi jak karty płatnicze czy kredytowe, pieniądź nie świadczy dla nich o sukcesie, nie jest podstawą do porównań społecznych, jednak z drugiej strony nie stanowi obiektu ocenianego negatywnie. Z tego punktu widzenia można powiedzieć, że osoby zgrupowane w tym skupieniu charakteryzują się raczej umiarkowanymi i wyważonymi postawami wobec pieniędzy, w czym są podobne do profilu *apatycznie zarządzający pieniędzmi* (*apathetic money managers*) w klasyfikacji Tanga i jego współpracowników (np. Tang, Tang, Luna-Arocas, 2005; Tang, Tillery, Lazarewski, Luna-Arocas, 2004; Luna-Arocas, Tang, 2004). Z drugiej jednak strony, niski poziom *kontroli finansowej* może świadczyć raczej o dość niefrasobliwym i hedonistycznym podejściu tych osób do posługiwania się pieniędzmi, podobnie jak w profilu *ekspresywnych* u Doyle'a (1992), *hedonistów* u Olivii Mellan czy *głupców* u Deborah Price (Wąsowicz-Kiryło, 2008). Skoro więc miałyby być to raczej osoby, które traktują pieniądź dość instrumentalnie, jednak nastawione są na jego wydawanie dla własnej przyjemności, a nie – efektywne nim zarządzanie, respondenci zaliczeni do tego profilu zostali nazwani **niezaangażowanymi hedonistami**.

Ostatnim krokiem na etapie wyróżnienia profili postaw wobec pieniędzy było sprawdzenie, w jakim stopniu postawy te są podobne do siebie, a w jakim stopniu różnią się, jeśli chodzi o konfigurację i wysokość profili. Miarą służącą do szacowania podobieństwa profili, złożonych z cech, w których założono arbitralnie kierunek pomiaru jest współczynnik *r* Cohena (Zakrzewska, 2004, s. 529). Jest on modyfikacją współczynnika korelacji Pearsona, a więc może przyjmować wartości z przedziału (-1,1). Współczynnik *r* zdefiniowany jest tak, aby kierunek pomiaru na skalach (który może być skutkiem arbitralnej decyzji badacza) nie wpływał na wartość samego wskaźnika. Jednocześnie, wskaźnik ten jest wrażliwy na oddalenie analizowanych profili od środka skali (ich wysokość), oraz ich kształt (konfigurację). Wyniki zbliżające się do 1 oznaczają zdecydowane podobieństwo profili, wyniki bliskie -1 zdecydowane przeciwieństwo profili, natomiast wyniki w okolicach 0 świadczą o braku związku, czyli

nie ma tu ani podobieństwa, ani przeciwieństwa profili (Cohen, 1988). Poziomy istotności dla r Cohena obliczane były tak, jak dla współczynnika korelacji Pearsona. W tabelicy 17 przedstawiłam wartości współczynników r Cohena dla podobieństwa czterech profili postaw wobec pieniędzy.

Tabela 17. Podobieństwo pomiędzy profilami postaw wobec pieniędzy

Profil postaw wobec pieniędzy	Negujący znaczenie	Refleksyjni zarządcy	Niezaangażowani hedoniści
Niespokojni wielbiciel	-0,297	-0,128	-0,725*
Negujący znaczenie		-0,667*	-0,106
Refleksyjni zarządcy			-0,057

* Podobieństwo jest istotne na poziomie 0.05 (dwustronnie).

Warto zwrócić uwagę, że jakkolwiek wyszczególnione profile sposób nie są do siebie podobne, to jednak interesujący jest fakt, że do pewnego stopnia są one parami do siebie przeciwne. Postawa reprezentowana przez refleksyjnych zarządców pieniędzmi jest przeciwna do postawy osób negujących znaczenie pieniądza, natomiast postawa reprezentowana przez niespokojnych wielbicieli jest przeciwna do postawy niezaangażowanych hedonistów. Trzeba jednak pamiętać, że takie zróżnicowanie jest oczywiste, i stanowi wynik zastosowanej procedury, ponieważ analiza skupień metodą k-średnich nastawiona jest na maksymalizowanie odległości między skupieniami. Interesujące jest natomiast stwierdzenie faktu, czy wyróżnione profile różnią się pod względem cech demograficznych i socjoekonomicznych (paragraf 4.8) oraz charakterystyk psychologicznych (paragrafy 5.2.4, 5.1.4 i 5.3.4).

4.8. Zmienne demograficzne i socjoekonomiczne a postawy wobec pieniędzy

Aby uzyskać bardziej zróżnicowaną pod względem demograficznym grupę badanych, kwestionariusz SPP umieściłam na stronie www jako kwestionariusz elektroniczny. Dodatkowo, badani udzielali odpowiedzi na pytania dotyczące wieku, płci, dochodu, miejsca zamieszkania oraz aktualnej sytuacji zawodowej. Rekrutacja odbywała się metodą kuli śnieżnej, i obejmowała potencjalnie cały teren Polski. W

badaniu uzyskałam łącznie 321 poprawnie wypełnionych kwestionariuszy. Struktura badanej grupy przedstawiona została w tabeli 18.

Tabela 18. Struktura próby badanych – badanie elektroniczne

Cecha	Poziom cechy	Częstość	Procent
Płeć	kobieta	194	60,44%
	mężczyzna	127	39,56%
Wiek	poniżej 20 lat	30	9,35%
	21-30 lat	155	48,29%
	31-40 lat	89	27,73%
	41-50 lat	27	8,41%
	51 i więcej lat	19	5,92%
	brak danych	1	0,31%
Dochód	0-1000zł	51	15,89%
	1001-2000zł	84	26,17%
	2001-3000zł	62	19,31%
	3001-4000zł	37	11,53%
	4001-5000zł	13	4,05%
	powyżej 5000zł	29	9,03%
	odmowa udzielenia odpowiedzi brak danych	32 13	9,97% 4,05%
Sytuacja zawodowa	Nie pracuję i jestem na utrzymaniu rodziców/dziadków	43	13,40%
	Nie pracuję i jestem na utrzymaniu męża/żony/partnera/partnerki	10	3,12%
	Pracuję na etacie	205	63,86%
	Prowadzę działalność gospodarczą	24	7,48%
	Inne	38	11,84%
	brak danych	1	0,31%
Miejsce zamieszkania	Wieś	40	12,46%
	Miasto do 50 tys. mieszkańców	32	9,97%
	Miasto od 50 do 200 tys. mieszkańców	42	13,08%
	Miasto powyżej 200 tys. mieszkańców	202	62,93%
	brak danych	5	1,56%

Dla każdej zmiennej niezależnej (wiek, płeć, dochód, miejsce zamieszkania, sytuacja zawodowa) przeprowadziłam analizę wariancji za pomocą ogólnego modelu liniowego wielu zmiennych, z wymiarami postaw wobec pieniędzy jako zmiennymi niezależnymi. W tabeli 21 przedstawiłam efekty główne dla testów wielu zmiennych. Dla wszystkich zmiennych niezależnych istnieje istotny, aczkolwiek niewielki co do siły efekt główny na wymiary postaw wobec pieniędzy. Z tego powodu, w dalszej kolejności przedstawię bardziej szczegółowe testy efektów międzyobiektowych dla poszczególnych zmiennych demograficznych i socjoekonomicznych.

Tabela 19. Związki między wymiarami postaw wobec pieniędzy i zmiennymi demograficznymi i socjoekonomicznymi – testy wielu zmiennych

Zmienna niezależna	Lambda Wilksa	F	df hipotezy	df błędu	Istotność	Cząstkowe η^2
Płeć	0,861	7,211	7	313	0,001	0,139
Wiek	0,753	3,260	28	1115,538	0,001	0,068
Sytuacja zawodowa	0,803	2,502	28	1115,538	0,001	0,053
Dochód	0,770	2,038	35	1112,977	0,001	0,051
Miejsce zamieszkania	0,891	1,714	21	879,217	0,024	0,038

Tabela 20. Wymiary postaw wobec pieniędzy a płeć - analiza wariancji

Wymiar	Płeć	N	Średnia	Odchylenie standardowe	F(1,319)	Istotność	Cząstkowe η^2
Kontrola finansowa	kobieta	194	59,366	12,865	0,268	0,605	0,001
	mężczyzna	127	60,142	13,509			
Władza płynąca z pieniędzy	kobieta	194	24,057	6,583	10,932	0,001	0,033
	mężczyzna	127	26,795	8,181			
Niepokój finansowy	kobieta	194	33,186	7,201	0,117	0,733	0,001
	mężczyzna	127	33,480	8,063			
Awersja do zobowiązań finansowych	kobieta	194	21,546	2,931	9,839	0,002	0,030
	mężczyzna	127	20,409	3,517			
Łapanie okazji	kobieta	194	10,820	2,798	24,142	0,001	0,070
	mężczyzna	127	12,449	3,062			
Zło płynące z pieniędzy	kobieta	194	10,299	3,048	9,966	0,002	0,030
	mężczyzna	127	11,433	3,294			
Preferowanie gotówki	kobieta	194	6,639	3,075	1,659	0,199	0,005
	mężczyzna	127	7,110	3,393			

W przypadku płci, istotne różnice pomiędzy grupami zaobserwowałam w wynikach dla czterech z siedmiu wymiarów postaw wobec pieniędzy. Kobiety w analizowanej grupie w istotnie mniejszym stopniu niż mężczyźni wiążą pieniądze ze sprawowaniem władzy, uzyskiwaniem szacunku i posiadaniem kontroli nad innymi ludźmi, w mniejszym stopniu poszukują okazji w których można zarobić pieniądze, odczuwają także silniejszą od mężczyzn awersję do zaciągania zobowiązań finansowych i zadłużania się. Wyniki te pozostają w zgodności z wynikami zaprezentowanymi na stronie 113. Jeśli chodzi o dalsze wymiary postaw, to w badaniach przeprowadzonych za pomocą Internetu, odmiennie niż w zaprezentowanych wcześniej analizach danych uzyskanych metodą papier-ołówek, kobiety charakteryzują się podobnym poziomem kontroli finansowej jak mężczyźni, podobnie jak oni w małym stopniu odczuwają niepokój finansowy. Dodatkowo, niniejsze wyniki wskazują, że kobiety w mniejszym stopniu oceniają pieniądze jako złe czy bezużyteczne. Różnice między wynikami tych dwóch analiz związane są w dużej mierze ze specyfiką środowiska, jakim jest Internet, w którym zdecydowanie nadreprezentowane są osoby mieszkające w dużych miastach, z

wyższym wykształceniem i o wyższych niż przeciętnie dochodach (por. PBI/Gemius, 2008), a to mogło w pewnym stopniu zniwelować różnice między kobietami a mężczyznami jeśli chodzi o deklarowane postawy wobec pieniędzy.

Tabela 21. Wymiary postaw wobec pieniędzy a wiek - analiza wariancji

Wymiar	Wiek	N	Średnia	Odchylenie standardowe	F(4, 315)	Istotność	Cząstkowe η^2
Kontrola finansowa	do 20 lat	30	61,000	13,973	3,172	0,014	0,039
	21-30 lat	155	61,342	11,826			
	31-40 lat	89	59,449	13,770			
	41-50 lat	27	54,815	14,647			
	51+	19	52,421	13,550			
Władza płynąca z pieniędzy	do 20 lat	30	27,300	8,979	1,768	0,135	0,022
	21-30 lat	155	24,994	7,068			
	31-40 lat	89	24,337	6,786			
	41-50 lat	27	23,926	7,656			
	51+	19	27,842	8,395			
Niepokój finansowy	do 20 lat	30	34,933	7,249	0,99	0,413	0,012
	21-30 lat	155	33,465	7,466			
	31-40 lat	89	32,146	8,009			
	41-50 lat	27	33,185	6,748			
	51+	19	34,368	7,096			
Awersja do zobowiązań finansowych	do 20 lat	30	20,400	3,158	0,94	0,441	0,012
	21-30 lat	155	21,052	3,259			
	31-40 lat	89	21,405	3,172			
	41-50 lat	27	21,556	3,286			
	51+	19	20,368	3,183			
Łapanie okazji	do 20 lat	30	13,700	2,842	9,142	0,001	0,104
	21-30 lat	155	11,819	2,836			
	31-40 lat	89	10,405	2,918			
	41-50 lat	27	11,000	2,815			
	51+	19	10,368	2,773			
Zło płynące z pieniędzy	do 20 lat	30	12,967	4,123	4,443	0,002	0,053
	21-30 lat	155	10,697	3,016			
	31-40 lat	89	10,247	2,986			
	41-50 lat	27	10,519	2,792			
	51+	19	10,421	3,339			
Preferowanie gotówki	do 20 lat	30	9,733	3,796	7,334	0,001	0,085
	21-30 lat	155	6,581	3,068			
	31-40 lat	89	6,449	3,004			
	41-50 lat	27	6,519	3,093			
	51+	19	6,474	2,366			

Analizy związku wieku z wymiarami postaw wobec pieniędzy wykazały istotne, aczkolwiek dość słabe efekty w przypadku wymiarów *kontrola finansowa*, *łapanie okazji*, *zło płynące z pieniędzy* i *preferowanie gotówki*. Paradoksalnie, to osoby młodsze zadeklarowały wyższy poziom postrzeganej kontroli finansowej, planowania swoich wydatków, oszczędności i odkładania na przyszłość niż osoby starsze. W pewnej mierze może to być związane z faktem, że w niniejszym badaniu osoby młodsze zarabiały

istotnie mniej niż osoby starsze (rho Spearmana dla wieku i dochodu wyniosło $\rho=0.322$, $p<0.001$), a więc prawdopodobnie musiały podejmować więcej wysiłku, aby zaspokoić wszystkie swoje potrzeby finansowe, o czym może świadczyć także większe nastawienie na wychwytywanie i wykorzystanie okazji do zarobienia pieniędzy w tej grupie. Z drugiej strony jednak, mogło się tutaj ujawniać się myślenie życzeniowe młodszych osób. Możliwe także, że najmłodsze spośród badanych osób nie mają jeszcze w pełni wykształconych indywidualnych postaw wobec pieniędzy, i kierują się w tym zakresie raczej normą społeczną, która mówi, że należy być oszczędnym i rozważnym, i normą w grupie rówieśniczej, która mówi o buncie przeciwko postępującej konsumeryzacji i kultowi pieniądza. Preferowanie gotówki w tej grupie może z kolei być wynikiem nie tyle świadomego wyboru, co ograniczonej możliwości korzystania z instrumentów bankowych przez najmłodszą grupę badanych.

Tabela 22. Wymiary postaw wobec pieniędzy a dochód - analiza wariancji

Wymiar	Dochód	N	Średnia	Odchylenie standardowe	F(5, 270)	p	Cząstkowe η^2
Kontrola finansowa	0-1000zł	51	57,706	11,751	0,407	0,844	0,007
	1001-2000zł	84	59,417	13,169			
	2001-3000zł	62	59,419	14,502			
	3001-4000zł	37	61,595	12,406			
	4001-5000zł	13	60,692	16,938			
	powyżej 5000zł	29	59,241	10,214			
Władza płynąca z pieniędzy	0-1000zł	51	24,216	7,431	0,697	0,626	0,013
	1001-2000zł	84	25,417	7,885			
	2001-3000zł	62	24,742	7,272			
	3001-4000zł	37	23,865	6,434			
	4001-5000zł	13	24,385	7,467			
	powyżej 5000zł	29	26,759	7,298			
Niepokój finansowy	0-1000zł	51	36,333	6,921	4,004	0,002	0,069
	1001-2000zł	84	34,131	7,727			
	2001-3000zł	62	32,161	7,627			
	3001-4000zł	37	30,946	6,386			
	4001-5000zł	13	29,077	4,786			
	powyżej 5000zł	29	32,207	8,222			
Awersja do zobowiązań finansowych	0-1000zł	51	20,588	3,238	0,356	0,878	0,007
	1001-2000zł	84	21,167	3,607			
	2001-3000zł	62	21,258	3,294			
	3001-4000zł	37	21,351	2,955			
	4001-5000zł	13	21,000	2,550			
	powyżej 5000zł	29	21,310	2,804			
Łapanie okazji	0-1000zł	51	12,510	2,796	2,26	0,049	0,04
	1001-2000zł	84	11,333	2,963			
	2001-3000zł	62	11,226	3,409			
	3001-4000zł	37	10,541	2,959			
	4001-5000zł	13	10,692	2,057			
	powyżej 5000zł	29	11,414	2,457			
Zło płynące z pieniędzy	0-1000zł	51	11,824	3,497	3,427	0,005	0,06
	1001-2000zł	84	11,071	2,981			
	2001-3000zł	62	10,177	3,129			
	3001-4000zł	37	10,216	3,020			
	4001-5000zł	13	9,769	3,004			
	powyżej 5000zł	29	9,448	1,938			
Preferowanie gotówki	0-1000zł	51	8,647	3,303	6,904	0,001	0,113
	1001-2000zł	84	7,321	3,503			
	2001-3000zł	62	6,323	2,660			
	3001-4000zł	37	6,000	2,309			
	4001-5000zł	13	5,615	2,959			
	powyżej 5000zł	29	5,276	2,685			

Analizy związku dochodu z wymiarami postaw wobec pieniędzy wykazały istotne, aczkolwiek dość słabe efekty w przypadku wymiarów *niepokój finansowy*, *łapanie okazji*, *zło płynące z pieniędzy* i *preferowanie gotówki*. Ogólnie rzecz biorąc, osoby o wyższych zarobkach charakteryzują się niższym poziomem niepokoju finansowego, przy czym w grupie o zarobkach najwyższych zależność ta ulega odwróceniu. Taka krzywoliniowa zależność może wynikać z dwojakiego charakteru analizowanego wymiaru postaw wobec pieniędzy – niepokoju odczuwanego w kontekście teraźniejszości i w kontekście przyszłości. Z jednej strony, co oczywiste, wyższy dochód redukuje poczucie niedostatku pieniędzy, pozwala na mniej skrupulatne przestrzeganie budżetu, ułatwia podejmowanie decyzji o wydawaniu pieniędzy, z drugiej jednak strony, może rodzić obawy, czy w przyszłości uda się utrzymać podobne zarobki i podobny status majątkowy, jak w chwili obecnej.

Osoby o niższym dochodzie charakteryzują się także wyższym stopniem nastawienia na wykorzystywanie okazji do zarobienia pieniędzy niż osoby o wysokim dochodzie. Prawdopodobnie związane jest to z akcentem na “dodatkowe” pieniądze, jaki został położony w tym właśnie czynniku. Osoby dobrze zarabiające w dużej mierze są zadowolone ze swojej sytuacji finansowej (por. Gąsiorowska, 2008a, Wąsowicz-Kiryło, 2008), nie potrzebują więc dodatkowych źródeł pieniędzy w takim stopniu, jak osoby o niższych dochodach.

Ważnym wynikiem niniejszej analizy jest także negatywny związek między postrzeganiem pieniędzy jako moralnie złych i wysokością dochodu. Nie da się jednak jednoznacznie stwierdzić, jaki jest kierunek tej zależności. Z jednej strony, osoby zarabiające dużo pieniędzy, mogą redukować dysonans poznawczy, uważając, że pieniądze nie są bezużyteczne i złe, z drugiej jednak strony, to właśnie postrzeganie pieniędzy jako dobrych i pożądanych, zgodnie z protestanckim etosem pracy i pieniądza, może generować u osób prezentujących taką postawę chęć do ich zarabiania, co wraz z wzmocnionym wysiłkiem podejmowanym w tym celu będzie powodować wyższy poziom dochodu.

Ostatnia istotna zależność, o największej sile efektu, dotyczy poziomu dochodu i formy pieniądza, jaką preferują badani. Osoby o wyższych dochodach chętniej korzystają z form pozagotówkowych, prawdopodobnie także z różnorodnych instrumentów bankowych, niż osoby o dochodach niższych, są prawdopodobnie dużo bardziej

świadomymi klientami instytucji rynku finansowego, a także po prostu – klientami bardziej atrakcyjnymi.

Warto w tym miejscu wspomnieć, że prawie 15% osób badanych wprost odmówiło podania informacji o swoim dochodzie, lub też pozostawiło to miejsce w kwestionariuszu puste. Interesujące wydaje się więc, czy osoby, które podały informacje o dochodzie, różnią się postawami wobec pieniędzy od osób, które odmówiły udzielenie takich danych. Jak widać w tabeli 23, nie występują żadne istotne różnice pomiędzy tymi dwoma grupami osób badanych. Można więc wnioskować, że postawy wobec pieniędzy nie wpływają na chęć ujawnienia swojego dochodu, i że jest ona determinowana innymi czynnikami. Warto także wspomnieć, że w badaniach dotyczących profilu polskiego internauty prowadzonych w czerwcu 2008 roku przez grupę badawczą PBI/Gemius, aż 29.30% osób badanych odmówiło podania informacji o uzyskiwanym przez siebie dochodzie.

Tabela 23. Wymiary postaw wobec pieniędzy a podawanie informacji o dochodzie

Wymiar	Dochód	N	Średnia	Odchylenie standardowe	t	df	p
Kontrola finansowa	nie podano	45	61,133	13,895	0,806	319	0,421
	podano	276	59,435	12,987			
Władza płynąca z pieniędzy	nie podano	45	26,444	7,222	1,282	319	0,201
	podano	276	24,928	7,383			
Niepokój finansowy	nie podano	45	33,756	7,661	0,434	319	0,664
	podano	276	33,228	7,535			
Awersja do zobowiązań finansowych	nie podano	45	21,000	3,082	-0,217	319	0,829
	podano	276	21,112	3,246			
Łapanie okazji	nie podano	45	11,867	3,109	0,968	319	0,334
	podano	276	11,399	2,992			
Zło płynące z pieniędzy	nie podano	45	11,267	3,689	1,177	319	0,240
	podano	276	10,663	3,102			
Preferowanie gotówki	nie podano	45	6,556	3,286	-0,608	319	0,543
	podano	276	6,870	3,198			

W tabeli 24 przedstawiłam analizę związku postaw wobec pieniędzy z sytuacją zawodową respondentów. Istotne, choć słabe efekty zaobserwowałam w przypadku czterech wymiarów postaw wobec pieniędzy – *niepokojowi finansowego, łapania okazji, zła płynącego z pieniędzy i preferowania gotówki*.

Tabela 24. Wymiary postaw wobec pieniędzy a sytuacja zawodowa osób badanych - analiza wariancji

Wymiar	Sytuacja zawodowa	N	Średnia	Odchylenie standardowe	F(4, 315)	p	Cząstkowe η^2
Kontrola finansowa	Nie pracuję i jestem na utrzymaniu rodziców/dziadków	43	58,256	12,128	0,563	0,689	0,007
	Nie pracuję i jestem na utrzymaniu męża/żony/partnera/partnerki	10	62,300	17,082			
	Praca dorywcza	38	62,079	9,502			
	Pracuję na etacie	205	59,420	13,636			
	Prowadzę działalność gospodarczą	24	59,375	14,006			
Władza płynąca z pieniędzy	Nie pracuję i jestem na utrzymaniu rodziców/dziadków	43	26,209	7,990	0,9	0,464	0,011
	Nie pracuję i jestem na utrzymaniu męża/żony/partnera/partnerki	10	22,900	5,238			
	Praca dorywcza	38	25,211	9,086			
	Pracuję na etacie	205	25,263	6,931			
	Prowadzę działalność gospodarczą	24	23,167	7,738			
Niepokój finansowy	Nie pracuję i jestem na utrzymaniu rodziców/dziadków	43	35,791	7,302	4,017	0,003	0,049
	Nie pracuję i jestem na utrzymaniu męża/żony/partnera/partnerki	10	36,700	6,430			
	Praca dorywcza	38	32,421	6,709			
	Pracuję na etacie	205	33,327	7,635			
	Prowadzę działalność gospodarczą	24	28,875	6,968			
Awersja do zobowiązań finansowych	Nie pracuję i jestem na utrzymaniu rodziców/dziadków	43	20,000	2,870	2,174	0,072	0,027
	Nie pracuję i jestem na utrzymaniu męża/żony/partnera/partnerki	10	22,600	2,119			
	Praca dorywcza	38	21,447	2,854			
	Pracuję na etacie	205	21,249	3,227			
	Prowadzę działalność gospodarczą	24	20,625	4,241			
Łapanie okazji	Nie pracuję i jestem na utrzymaniu rodziców/dziadków	43	13,140	2,791	4,186	0,003	0,05
	Nie pracuję i jestem na utrzymaniu męża/żony/partnera/partnerki	10	11,600	2,459			
	Praca dorywcza	38	11,579	3,001			
	Pracuję na etacie	205	11,132	2,940			
	Prowadzę działalność gospodarczą	24	11,292	3,250			
Zło płynące z pieniędzy	Nie pracuję i jestem na utrzymaniu rodziców/dziadków	43	12,233	3,721	4,29	0,002	0,052
	Nie pracuję i jestem na utrzymaniu męża/żony/partnera/partnerki	10	9,200	1,989			
	Praca dorywcza	38	10,579	3,268			
	Pracuję na etacie	205	10,722	3,093			
	Prowadzę działalność gospodarczą	24	9,333	2,278			
Preferowanie gotówki	Nie pracuję i jestem na utrzymaniu rodziców/dziadków	43	8,628	3,922	5,957	0,001	0,07
	Nie pracuję i jestem na utrzymaniu męża/żony/partnera/partnerki	10	7,200	3,458			
	Praca dorywcza	38	7,342	3,060			
	Pracuję na etacie	205	6,542	2,996			
	Prowadzę działalność gospodarczą	24	5,208	2,245			

Osoby, które prowadzą własną działalność gospodarczą, charakteryzują się najniższym poziomem niepokoju finansowego, podczas gdy najwyższy poziom tego czynnika można zaobserwować wśród osób, które nie pracują i są na utrzymaniu swojego partnera lub partnerki, lub też na utrzymaniu rodziców. Nie jest zaskakujące, że osoby, które nie posiadają własnego źródła utrzymania, czują się niespokojnie w obliczu wydawania pieniędzy, i obawiają się o swoją przyszłość, jako mają one z reguły najmniejszą spośród analizowanych grup kwotę pieniędzy do dyspozycji. Interesująca natomiast wydaje się kwestia niskiego niepokoju w grupie szeroko rozumianych przedsiębiorców. Z jednej strony są to osoby o najwyższym spośród analizowanych grup poziomie dochodu, a wysoki dochód może być czynnikiem zmniejszającym negatywne odczucia i obawy związane z wydawaniem pieniędzy. Z drugiej jednak strony, analizowana zależność może mieć przeciwny kierunek – możliwe, że osoby o najniższym poziomie wątpliwości, wrażliwości, poczucia trudności i niezdecydowania po prostu łatwiej i chętniej podejmują taką aktywność, jaką jest samodzielne decydowanie o swej sytuacji finansowej i prowadzenie własnej firmy.

Osoby najmłodsze, które nie posiadają własnego źródła utrzymania i pozostają na utrzymaniu rodziców, w istotnie wyższym stopniu charakteryzują się skłonnością do wyszukiwania i wykorzystywania okazji finansowych niż pozostałe grupy. Oznacza to, że w grupie tej charakterystycznym zachowaniem jest podejmowanie wysiłku, aby uzyskać jakiegokolwiek pieniądze do własnej dyspozycji, podczas gdy w pozostałych grupach źródłem takim jest przede wszystkim wynagrodzenie, czy to własne, czy partnera/partnerki.

Podobnie jak w analizach dotyczących wieku i dochodu, to właśnie najmłodsze osoby, utrzymywane jeszcze przez rodziców czy dziadków, charakteryzują się w największym stopniu przekonaniem, że pieniądze są źródłem zła i nie należy się do nich przywiązywać w życiu. Analogicznie jak w poprzednich przypadkach, stanu takiego należy prawdopodobnie upatrywać w kierowaniu się normą społeczną czy też normą rówieśniczą w traktowaniu pieniądza.

Ostatnią wykrytą zależnością jest związek między sytuacją zawodową a preferowaną formą pieniądza. Podobnie jak w przypadku wieku i dochodu, także tutaj osoby najmłodsze, które nie posiadają swoich własnych pieniędzy i są utrzymywane przez rodziców czy dziadków, w największym stopniu preferują gotówkę, podczas gdy

osoby prowadzące własne firmy wybierają poza-gotówkowe formy pieniądza, między innymi karty płatnicze czy kredytowe.

Tabela 25. Wymiary postaw wobec pieniędzy a miejsce zamieszkania osób badanych - analiza wariancji

Wymiar	Miejsce zamieszkania	N	Średnia	Odchylenie standardowe	F(3, 312)	Istotność	Cząstkowe η^2
Kontrola finansowa	Wieś	40	57,075	14,226	1,03	0,379	0,01
	Miasto do 50 tys. mieszkańców	32	61,125	12,085			
	Miasto od 50 do 200 tys. mieszkańców	42	58,310	14,620			
	Miasto powyżej 200 tys. mieszkańców	202	60,431	12,619			
Władza płynąca z pieniędzy	Wieś	40	24,325	7,885	0,292	0,831	0,003
	Miasto do 50 tys. mieszkańców	32	25,906	7,916			
	Miasto od 50 do 200 tys. mieszkańców	42	24,881	7,803			
	Miasto powyżej 200 tys. mieszkańców	202	25,178	7,148			
Niepokój finansowy	Wieś	40	34,400	7,479	1,707	0,166	0,016
	Miasto do 50 tys. mieszkańców	32	35,313	9,920			
	Miasto od 50 do 200 tys. mieszkańców	42	31,738	7,457			
	Miasto powyżej 200 tys. mieszkańców	202	33,079	7,116			
Awersja do zobowiązań finansowych	Wieś	40	20,575	3,218	0,901	0,441	0,009
	Miasto do 50 tys. mieszkańców	32	21,625	2,649			
	Miasto od 50 do 200 tys. mieszkańców	42	20,714	4,346			
	Miasto powyżej 200 tys. mieszkańców	202	21,203	3,046			
Łapanie okazji	Wieś	40	11,225	2,806	0,977	0,404	0,009
	Miasto do 50 tys. mieszkańców	32	11,031	2,890			
	Miasto od 50 do 200 tys. mieszkańców	42	10,976	3,024			
	Miasto powyżej 200 tys. mieszkańców	202	11,663	3,038			
Zło płynące z pieniędzy	Wieś	40	12,200	3,681	6,241	0,001	0,057
	Miasto do 50 tys. mieszkańców	32	11,719	3,558			
	Miasto od 50 do 200 tys. mieszkańców	42	11,310	3,461			
	Miasto powyżej 200 tys. mieszkańców	202	10,223	2,859			
Preferowanie gotówki	Wieś	40	7,125	3,502	1,561	0,199	0,015
	Miasto do 50 tys. mieszkańców	32	7,219	3,358			
	Miasto od 50 do 200 tys. mieszkańców	42	7,667	3,236			
	Miasto powyżej 200 tys. mieszkańców	202	6,599	3,107			

W przypadku miejsca zamieszkania jako zmiennej niezależnej, istotny efekt zanotowałam jedynie w przypadku wymiaru *zło płynące z pieniędzy*. Widać w tym przypadku słabą, aczkolwiek istotną, liniową zależność między wielkością miejsca zamieszkania a przekonaniem że pieniądze są bezużyteczne w życiu, a nawet powodują wszelkie zło. Osoby mieszkające na wsi, prawdopodobnie hołdując bardziej tradycyjnym wartościom, częściej reprezentują taki właśnie pogląd, niż osoby mieszkające w dużych miastach.

W dalszym kroku sprawdzono, czy wyróżnione i opisane w paragrafie 0 profile postaw wobec pieniędzy różnią się pod względem analizowanych cech demograficznych. W tym celu, na wystandaryzowanych wymiarach postaw wobec pieniędzy przeprowadziłam analizę skupień metodą k-średnich (Marek, Noworol, 1987), z założeniem czterech skupień, i z wynikami wspomnianej analizy profilowej jako wstępnymi centrami skupień. Otrzymane w ten sposób cztery skupienia są analogiczne pod względem charakterystyk związanych z postawami wobec pieniędzy, jak skupienia wyjściowe. Następnie, przeprowadziłam analizę rozkładu wartości zmiennych demograficznych i socjoekonomicznych dla czterech profili postaw wobec pieniędzy, z wykorzystaniem tabel krzyżowych i testu χ^2 .

Tabela 26. Profil postaw wobec pieniędzy a płeć

Płeć		Profil				Ogółem
		Niespokojni wielbicieli	Negujący znaczenie	Refleksyjni zarządcy	Niezaangażowani hedoniści	
kobieta	Liczebność	30	36	75	53	194
	Procent	44,10%	54,50%	71,40%	64,60%	60,40%
mężczyzna	Liczebność	38	30	30	29	127
	Procent	55,90%	45,50%	28,60%	35,40%	39,60%
Ogółem	Liczebność	68	66	105	82	321
	Procent	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%

$$\chi^2=14.454 \quad df=3 \quad p=0.002$$

W tabeli 28 zaprezentowałam rozkład płci dla poszczególnych profili postaw wobec pieniędzy. Rozkład obserwacji w komórkach tabeli jest niejednorodny, to znaczy poszczególne profile różnią się pod względem proporcji kobiet i mężczyzn. W profilu pierwszym, czyli wśród niespokojnych wielbicieli pieniędzy przeważali mężczyźni, podczas gdy w profilu trzecim i czwartym, czyli wśród refleksyjnych zarządców

pieniędzy i niezaangażowanych hedonistów – kobiety. Do wyników tych należy podchodzić jednak z pewną ostrożnością, jako że w całej próbie badanych przeważały kobiety.

Tabela 27. Profil postaw wobec pieniędzy a wiek

Wiek		Profil				Ogółem
		Niespokojni wielbiciele	Negujący znaczenie	Refleksyjni zarządcy	Niezaangażowani hedoniści	
≤ 20	Liczebność	12	13	3	2	30
	Procent	17,90%	19,70%	2,90%	2,40%	9,40%
21-30	Liczebność	33	33	57	32	155
	Procent	49,30%	50,00%	54,30%	39,00%	48,40%
31-40	Liczebność	16	10	33	30	89
	Procent	23,90%	15,20%	31,40%	36,60%	27,80%
41-50	Liczebność	3	6	8	10	27
	Procent	4,50%	9,10%	7,60%	12,20%	8,40%
51+	Liczebność	3	4	4	8	19
	Procent	4,50%	6,10%	3,80%	9,80%	5,90%
Ogółem	Liczebność	67	66	105	82	320
	Procent	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%

$$\chi^2=37.873 \quad df=12 \quad p<0.001$$

W przypadku wieku, również wykryto istotne różnice między poszczególnymi profilami postaw wobec pieniędzy. Profil pierwszy i drugi, czyli niespokojni wielbiciele pieniędzy i negujący znaczenie pieniądza to zdecydowanie osoby młodsze niż przeciętnie w badanej grupie, podczas gdy niezaangażowani hedoniści, czyli profil czwarty to osoby najstarsze. Podobnie jak w przypadku płci, i tutaj należy jednak być ostrożnym w wyciąganiu ogólnych wniosków, jako że w próbie badanej przeważały osoby młode, od 20 do 30 roku życia.

Tabela 28. Profil postaw wobec pieniędzy a dochód

Dochód		Profil				Ogółem
		Niespokojni wielbiciela	Negujący znaczenie	Refleksyjni zarządcy	Niezaangażowani hedoniści	
0-1000zł	Liczebność Procent	15 22,10%	21 31,80%	9 8,60%	6 7,30%	51 15,90%
1001-2000zł	Liczebność Procent	21 30,90%	14 21,20%	28 26,70%	21 25,60%	84 26,20%
2001-3000zł	Liczebność Procent	12 17,60%	11 16,70%	19 18,10%	20 24,40%	62 19,30%
3001-4000zł	Liczebność Procent	5 7,40%	6 9,10%	17 16,20%	9 11,00%	37 11,50%
4001-5000zł	Liczebność Procent	0 0,00%	1 1,50%	7 6,70%	5 6,10%	13 4,00%
powyżej 5000zł	Liczebność Procent	6 8,80%	3 4,50%	8 7,60%	12 14,60%	29 9,00%
odmowa udzielenia odpowiedzi	Liczebność Procent	6 8,80%	8 12,10%	13 12,40%	5 6,10%	32 10,00%
brak danych	Liczebność Procent	3 4,40%	2 3,00%	4 3,80%	4 4,90%	13 4,00%
Ogółem	Liczebność Procent	68 100,00%	66 100,00%	105 100,00%	82 100,00%	321 100,00%

$$\chi^2=39.167 \quad df=21 \quad p=0.009$$

Cztery profile postaw wobec pieniędzy różnią się także istotnie pod względem osiąganego dochodu. Profil pierwszy i drugi, czyli niespokojni wielbiciela pieniędzy i negujący znaczenie pieniądza, mają najmniejsze kwoty do dyspozycji, podczas gdy najwyższy dochód występuje wśród osób z profilu czwartego, czyli wśród niezaangażowanych hedonistów. Co ciekawe, osoby z tego profilu najrzadziej odmawiały podania informacji o wysokości swojego dochodu.

Tabela 29. Profil postaw wobec pieniędzy a sytuacja zawodowa

Sytuacja zawodowa		Profil				Ogółem
		Niespokojni wielbicieli	Negujący znaczenie	Refleksyjni zarządcy	Niezaangażowani hedoniści	
Na utrzymaniu rodziców/dziadków	Liczebność	14	18	6	5	43
	Procent	20,60%	27,30%	5,70%	6,20%	13,40%
Na utrzymaniu męża/żony/partnera/partnerki	Liczebność	3	0	5	2	10
	Procent	4,40%	0,00%	4,80%	2,50%	3,10%
Praca dorywcza	Liczebność	10	9	13	6	38
	Procent	14,70%	13,60%	12,40%	7,40%	11,90%
Praca na etat	Liczebność	39	37	71	58	205
	Procent	57,40%	56,10%	67,60%	71,60%	64,10%
Działalność gospodarcza	Liczebność	2	2	10	10	24
	Procent	2,90%	3,00%	9,50%	12,30%	7,50%
Ogółem	Liczebność	68	66	105	81	320
	Procent	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%

$$\chi^2=34.097 \quad df=12 \quad p=0.001$$

Analizowane profile postaw wobec pieniędzy różnią się istotnie pod względem sytuacji zawodowej. We wszystkich profilach przeważają osoby wykonujące pracę najemną, które stanowią ponad 60% analizowanej grupy, można jednak zauważyć, że w profilu pierwszym i drugim, czyli wśród niespokojnych wielbicieli pieniędzy i negujących znaczenie pieniędzy, występuje stosunkowo liczba grupa osób, które pozostają na utrzymaniu swoich rodziców lub dziadków (20-27%) lub też podejmują pracę dorywczą (13-15%). W profilach trzecim i czwartym, czyli wśród refleksyjnych zarządców pieniędzy i niezaangażowanych hedonistów, osoby utrzymywane przez rodziców czy dziadków prawie nie występują, podczas gdy ok. 10% grupy stanowią osoby prowadzące własną działalność gospodarczą.

Tabela 30. Profil postaw wobec pieniędzy a miejsce zamieszkania

Miejsce zamieszkania		Profil				Ogółem
		Niespokojni wielbiciele	Negujący znaczenie	Refleksyjni zarządcy	Niezaangażowani hedoniści	
Wieś	Liczebność	7	11	12	10	40
	Procent	10,40%	16,70%	11,50%	12,70%	12,70%
Miasto do 50 tys. mieszkańców	Liczebność	10	8	8	6	32
	Procent	14,90%	12,10%	7,70%	7,60%	10,10%
Miasto od 50 do 200 tys. mieszkańców	Liczebność	6	9	15	12	42
	Procent	9,00%	13,60%	14,40%	15,20%	13,30%
Miasto powyżej 200 tys. mieszkańców	Liczebność	44	38	69	51	202
	Liczebność	65,70%	57,60%	66,30%	64,60%	63,90%
Ogółem	Procent	67	66	104	79	316
	Liczebność	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%

$$\chi^2=5.908 \quad df=9 \quad p=0.749$$

Jak widać w tabeli 32, analizowane profile postaw wobec pieniędzy nie różnią się pod względem miejsca zamieszkania. Należy jednak pamiętać, że zdecydowana większość osób badanych, bo ponad 60%, to mieszkańcy dużych miast, którzy najczęściej mają dostęp do Internetu, przez co analizowana grupa nie jest reprezentatywna dla społeczeństwa polskiego.

Podsumowując, cechy demograficzne i socjoekonomiczne, takie jak wiek, płeć, dochód, miejsce zamieszkania czy sytuacja zawodowa wyjaśniają od kilku do kilkunastu procent wariacji wymiarów postaw wobec pieniędzy, i w podobnym zakresie różnicują także wyróżnione profile tychże postaw.

Rozdział 5.

Różnice indywidualne jako determinanty postaw wobec pieniędzy

Podstawowym celem niniejszej pracy jest wykazanie związków postaw wobec pieniędzy z wymiarami różnic indywidualnych, a także wskazanie, w jaki sposób profile postaw wobec pieniędzy różniących się pod względem cech osobowości, temperamentu i orientacji temporalnej. Przede wszystkim chodzi tu o psychologiczne determinanty postaw wobec pieniędzy, a nie o behawioralne skutki określonych postaw. Przedmiotem mojego zainteresowania było także to, w jakim stopniu poszczególne rodzaje różnic indywidualnych wyjaśniają wymiary postaw wobec pieniędzy, to znaczy, które wymiary mają większe znaczenie osobowościowe, temperamentalne, poznawcze czy emocjonalne. Cel ten realizowałam zarówno poprzez analizę literatury, jak i badania empiryczne z wykorzystaniem własnej skali postaw wobec pieniędzy.

Przeprowadzone badania i analizy podzieliłam na następujące trzy części:

1. Celem pierwszego badania była analiza temperamentalnych uwarunkowań postaw wobec pieniędzy, rozumianych zgodnie z Regulacyjną Teorią Temperamentu Jana Strelaua (1998), mierzonych kwestionariuszem FCZ-KT Zawadzkiego i Strelaua (1997).
2. Drugie badanie miało na celu ukazanie związków wymiarów postaw wobec pieniędzy i różnic pomiędzy wyodrębnionymi profilami pod względem cech osobowości zgodnie z ujęciem Pięcioczynnikowego Modelu Osobowości, mierzonych z wykorzystaniem kwestionariusza NEO-FFI (McCrae, Costa, 2005; Zawadzki, Strelau, Szczepaniak, Śliwińska, 1998).
3. Badanie trzecie ma na celu analizę związków pomiędzy orientacją temporalną i umysłowymi reprezentacjami czasu a postawami wobec pieniędzy. Orientacja temporalna została w tym badaniu zoperacjonalizowana zgodnie z koncepcją Nosala i Bajcar (2004b).

W każdym badaniu, jak procedury analityczne wykorzystałam modelowanie równań strukturalnych z wykorzystaniem pakietu AMOS oraz analizę profilową. Do estymacji modeli w każdym przypadku wykorzystałam metodę asymptotycznie wolną od rozkładu, która pozwala szacować modele zależności między zmiennymi nawet wtedy, gdy nie mają one rozkładu normalnego. Przyjęłam, że w modelu reprezentowane będą ścieżki istotne na poziomie $p < 0.01$. Do oceny jakości modeli wykorzystywałam parametry RMSEA (*root mean square error of approximation*), GFI (*goodness of fit index*) oraz AGFI (*adjusted goodness of fit index*). Zgodnie z kryteriami przyjmowanymi przez Vandenbergę i Lance'a (2000), model jest doskonale dopasowany do danych, jeśli RMSEA nie przekracza 0.06, natomiast dobrze dopasowany do danych, jeśli pozostaje poniżej 0.08. Górniak (2000) wskazuje, że wartości GFI i AGFI powyżej 0.9 oznaczają dobrze dopasowany model. Dodatkowo, analizowałam także prawdopodobieństwo, że $RMSEA \leq 0.05$, co oznacza testowanie hipotezy o bardzo dobrym dopasowaniu modelu do danych, i pożądaną sytuacją jest brak podstaw do odrzucenia takiej hipotezy (Górniak, 2000).

Aby ułatwić interpretację profili osobowości, temperamentu i orientacji temporalnej dla poszczególnych typów postaw wobec pieniędzy, jako punkt odniesienia do tych analiz przyjęto trzy podstawowe prototypy osobowości (por. Strelau, 2006; Zawadzki, Strelau, 2003a, Schnabel, Asendorpf, Ostendorf, 2002), cztery struktury temperamentu (por. Strelau, 2006; Zawadzki, Strelau, 2003b) oraz dwa profile orientacji temporalnej (Nosal, Bajcar, 2004a; Nosal, Bajcar, 2004b). Szacowanie podobieństwa do profili przeprowadzałam w oparciu o współczynnik r Cohena (Zakrzewska, 2004, s. 529). Jest on modyfikacją współczynnika korelacji Pearsona, a więc może przyjmować wartości z przedziału $(-1, 1)$. Współczynnik r Cohena zdefiniowany jest tak, aby kierunek pomiaru na skalach (który może być skutkiem arbitralnej decyzji badacza) nie wpływał na wartość samego wskaźnika. Jednocześnie, wskaźnik ten jest wrażliwy na oddalenie analizowanych profili od środka skali (ich wysokość), oraz ich kształt (konfigurację). Wyniki zbliżające się do 1 oznaczają zdecydowane podobieństwo profili, wyniki bliskie -1 zdecydowane przeciwieństwo profili, natomiast wyniki w okolicach 0 świadczą o braku związku, czyli nie ma tu ani podobieństwa, ani przeciwieństwa profili (Cohen, 1988).

5.1. Badanie 1. Wymiary temperamentu a postawy wobec pieniędzy

5.1.1. Hipotezy badawcze i metoda badania

Celem niniejszego badania było zidentyfikowanie wpływu zmiennych temperamentalnych na wymiary postaw wobec pieniędzy, oraz wykazanie różnic między profilami postaw wobec pieniędzy pod względem tychże cech. Cel ten bezpośrednio wynika z analizy literatury, zaprezentowanej w rozdziale 3.2.1. W szczególności, w ramach postawionego celu badawczego, interesowało mnie, które z wymiarów postaw wobec pieniędzy najsilniej determinowane są temperamentalnie, i które z cech temperamentu najsilniej determinują postawy wobec pieniędzy. Postaram się także odpowiedzieć na pytanie, jaka jest charakterystyczna struktura cech temperamentu dla czterech profili postaw wobec pieniędzy, i w jakim stopniu profile te podobne są do podstawowych struktur temperamentu.

Hipoteza ogólna weryfikowana w niniejszym badaniu brzmi:

H1: Cechy temperamentu determinują różnice indywidualne w zakresie postaw wobec pieniędzy

Na podstawie analizy literatury przedstawionej w paragrafie 3.2.1 oraz opisu profili postaw wobec pieniędzy przedstawionej w paragrafie 2.4.4, sformułowałam następujące hipotezy szczegółowe:

H1.1. Osoby wysoko aktywne są przekonane, że pieniądze dają władzę i mają silną skłonność do wyszukiwania i wykorzystywania okazji na zarobienie pieniędzy.

H1.2. Osoby wysoko reaktywne emocjonalnie charakteryzują się niskim poziomem kontroli finansowej, silnie odczuwają niepokój finansowy, są przekonane zarówno że pieniądze stanowią źródło zła, jak i że pieniądze dają władzę.

H1.3. Osoby o wysokiej wrażliwości sensorycznej charakteryzują się zwiększonym poziomem kontroli finansowej i silną awersją do zobowiązań finansowych

H1.4. Niespokojni wielbiciel pieniądze to osoby charakteryzujące się niskim poziomem aktywności i żwawości, a także niską wytrzymałością, wysoką reaktywnością emocjonalną i wysoką perseweratywnością. Struktura ich temperamentu podobna jest do temperamentu nieodpornego.

H1.5. Negujący znaczenie pieniędzy to osoby charakteryzujące się niskim aktywności i żwawości, a także niską wytrzymałością, wysoką reaktywnością emocjonalną i wysoką

perseweratywnością. Struktura ich temperamentu podobna jest do temperamentu nieodpornego.

H1.6. Refleksyjni zarządcy to osoby nisko reaktywne i wysoko ruchliwe (nisko perseweratywne i bardzo żwawe), charakteryzujące się także wysoką aktywnością i wytrzymałością. Struktura ich temperamentu podobna jest do temperamentu odpornego.

H1.7. Niezaangażowani hedoniści to osoby nisko reaktywne i wysoko ruchliwe (nisko perseweratywne i bardzo żwawe), charakteryzujące się także wysoką aktywnością i wytrzymałością. Struktura ich temperamentu podobna jest do temperamentu odpornego.

Dane do weryfikacji hipotez badawczych zbierałam poprzez badanie kwestionariuszowe, klasyczną metodą papier i ołówek. Badanie to przeprowadziłam w okresie styczeń 2004 – luty 2008 na grupie 612 osób. Grupa badana składała się w 46,9% z kobiet (287 osób) i 52,5% z mężczyzn (321 osób), 4 osoby (0,7%) nie udzieliło odpowiedzi na pytanie o płeć. Wszystkie osoby badane były pełnoletnie, średnia wieku osób badanych wynosiła 22.24 lat (odchylenie standardowe 4.67 lat), przy czym 90% osób badanych miało co najwyżej 27 lat. Wszystkie osoby badane miały wykształcenie średnie, i posiadały przynajmniej minimalne doświadczenie związane z zarabianiem pieniędzy.

W badaniu dokonywałam pomiaru następujących zmiennych

1. Wymiary postaw wobec pieniędzy – mierzone za pomocą kwestionariusza SPP:
 - a. Kontrola finansowa;
 - b. Władza płynąca z pieniędzy;
 - c. Niepokój finansowy;
 - d. Awersja do zobowiązań finansowych;
 - e. Łapanie okazji;
 - f. Zło płynące z pieniędzy;
 - g. Preferowanie gotówki.
2. Wymiary temperamentu zgodnie z Regulacyjną Teorią Temperamentu, mierzone za pomocą Kwestionariusza Temperamentu Formalna Charakterystyka Zachowania Zawadzkiego i Strelaua FCZ-KT (1997):

- a. Aktywność - tendencja do zachowań o wysokiej wartości stymulacyjnej (dostarczających wysokiej stymulacji zewnętrznej);
- b. Wytrzymałość - zdolność adekwatnego reagowania na bodźce długotrwałe lub silnie stymulujące;
- c. Reaktywność emocjonalna - tendencja do intensywnego reagowania na bodźce, wywołujące emocje;
- d. Wrażliwość sensoryczna - zdolność reagowania na bodźce o niskiej wartości sensorycznej;
- e. Żwawość - tendencja do szybkiego reagowania, utrzymywania wysokiego tempa aktywności oraz łatwej zmiany reakcji;
- f. Perseweratywność - tendencja do kontynuowania zachowania nawet po zaprzestaniu stymulacji.

5.1.2. Wstępne wyniki

W tabeli nr 31 przedstawiłam statystyki opisowe dla zmiennych użytych w badaniu 1. Wartości średnie, odchylenia standardowe i współczynniki skośności nie odbiegają do odpowiednich wartości dla analizowanych zmiennych w dotychczasowych badaniach (por. paragraf 4.3.1 dla SPP i dane w: Zawadzki, Strelau, 1997 dla FCZ-KT)

Tabela 31. Statystyki opisowe dla zmiennych użytych w badaniu nr 1 (n=612)

Zmienna	Wartość średnia	Odchylenie standardowe	Współczynnik skośności
Wymiary postaw wobec pieniędzy			
Kontrola finansowa	59,327	12,454	-0,314
Władza płynąca z pieniędzy	26,611	6,988	0,207
Niepokój finansowy	33,641	7,860	0,107
Awersja do zobowiązań finansowych	20,534	3,194	-0,844
Łapanie okazji	13,307	2,648	-0,156
Zło płynące z pieniędzy	12,797	3,362	0,356
Preferowanie gotówki	9,046	3,071	-0,095
Wymiary temperamentu			
Aktywność	12,227	4,511	-0,500
Wytrzymałość	11,209	4,844	-0,075
Reaktywność emocjonalna	9,480	5,107	-0,009
Wrażliwość sensoryczna	15,518	3,370	-1,007
Żwawość	15,819	3,402	-0,925
Perseweratywność	13,152	4,362	-0,589

Punktem wyjścia dla analizy zależności pomiędzy cechami temperamentu a postawami wobec pieniędzy była analiza korelacji, zaprezentowana w tabeli 32. Wynika z niej, że jakkolwiek wymiary postaw wobec pieniędzy korelują istotnie z wymiarami temperamentu rozumianymi zgodnie z Regulacyjną Teorią Temperamentu, to jednak poziom tych korelacji nie jest zbyt wysoki. Najsilniejsze korelacje zaobserwowałam w przypadku odczuwania niepokoju finansowego i reaktywności emocjonalnej ($r=0.483$, $p<0.01$), wytrzymałości ($r=-0.404$, $p<0.01$), perseweratywności ($r=0.396$, $p<0.01$) i żwawości ($r=-0.341$, $p<0.01$), oraz w przypadku łapania okazji i aktywności ($r=0.270$, $p<0.01$). Pozostałe wymiary postaw wobec pieniędzy korelują dość słabo z cechami temperamentu, poziom tej korelacji nie przekracza 0.2.

Tabela 32. Korelacje pomiędzy wymiarami postaw wobec pieniędzy a cechami temperamentu (n=612)

Wymiary postaw wobec pieniędzy	Wymiary temperamentu					
	Aktywność	Wytrzymałość	Reaktywność emocjonalna	Wrażliwość sensoryczna	Żwawość	Perseweratywność
Kontrola finansowa	-0,103*	-0,026	0,049	0,080*	0,142**	0,114**
Władza płynąca z pieniędzy	-0,057	-0,154**	0,147**	-0,103*	-0,111**	0,091*
Niepokój finansowy	-0,166**	-0,404**	0,483**	-0,195**	-0,341**	0,395**
Awersja do zobowiązań finansowych	-0,101*	-0,025	0,023	0,034	0,059	0,018
Łapanie okazji	0,270**	-0,034	-0,040	0,032	0,085*	0,088*
Zło płynące z pieniędzy	0,003	-0,048	0,102*	0,010	-0,080*	0,022
Preferowanie gotówki	-0,060	-0,108**	0,171**	-0,087*	-0,085*	0,120**

** Korelacja jest istotna na poziomie 0.01 .

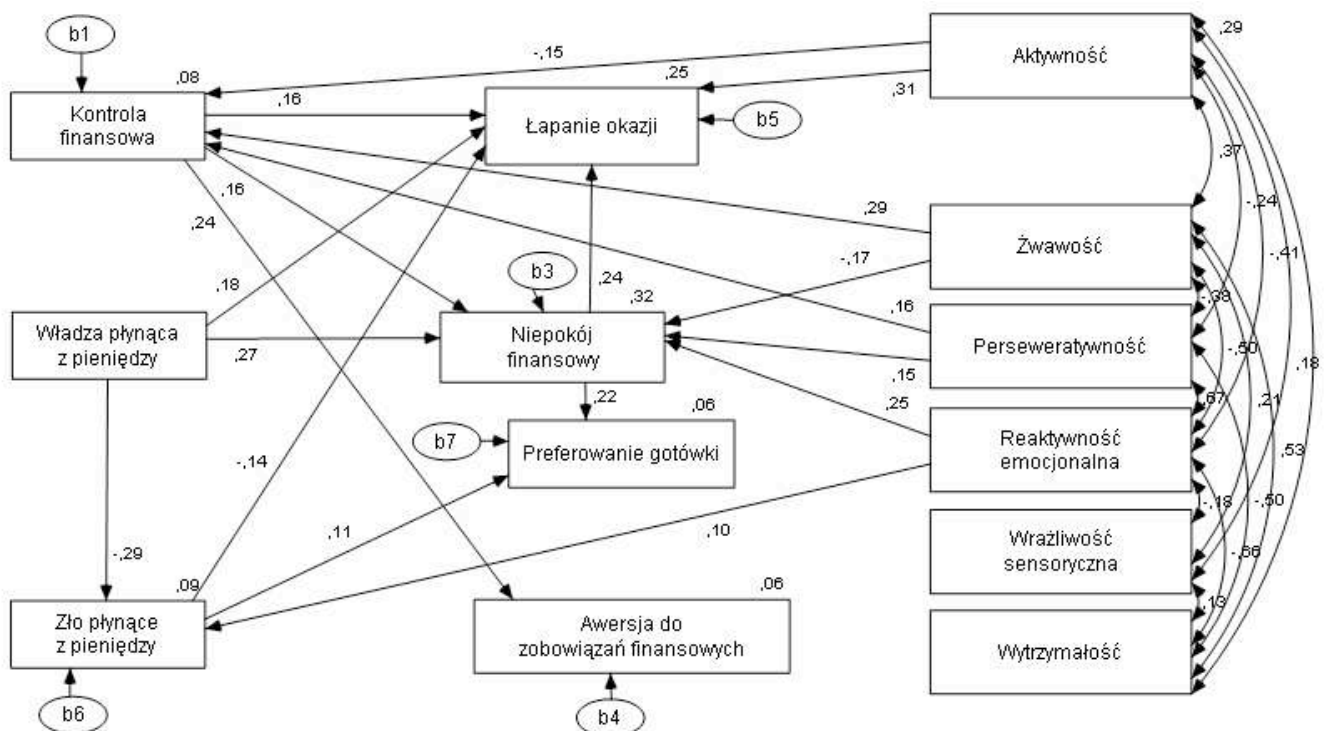
* Korelacja jest istotna na poziomie 0.05 .

5.1.3. Zależności pomiędzy cechami temperamentu i wymiarami postaw wobec pieniędzy - model ścieżkowy

W dalszej kolejności, na bazie wyników korelacji pomiędzy analizowanymi zmiennymi, zbudowałam model ścieżkowy opisujący zależności pomiędzy cechami temperamentu a wymiarami postaw wobec pieniędzy, i dokonałam jego estymacji z wykorzystaniem pakietu Amos. Do estymacji modelu wykorzystałam metodę

asymptotycznie wolną od rozkładu, która pozwala szacować modele zależności między zmiennymi nawet wtedy, gdy nie mają one rozkładu normalnego. Na rysunku 5 zaprezentowałam uzyskany model, bardzo dobrze dopasowany do danych w świetle kryteriów opisanych na stronie 151. Wszystkie ścieżki zaprezentowane na tymże rysunku są istotne na poziomie istotności $p < 0.01$.

Rysunek 5. Model ścieżkowy zależności między cechami temperamentu a wymiarami postaw wobec pieniędzy



Chi kwadrat=99,161 s=46 p=.000
 Chi kw./ss =2,156
 RMSEA=.043
 P(RMSEA<0,05)=.810
 GFI=.978 AGFI=.956

W pierwszej kolejności, przeanalizuję w jaki sposób poszczególne cechy temperamentu determinują poszczególne wymiary postaw wobec pieniędzy. Następnie, spróbuję odpowiedzieć na pytanie, czy pewne wymiary tychże postaw są w większym stopniu determinowane temperamentalnie, niż inne.

Wysoki poziom żwawości wiąże się z wysokim poziomem kontroli finansowej. Osoby żwawe wykazują tendencję do szybkiego reagowania, utrzymywania dużego tempa wykonywanych czynności i łatwej zmiany zachowania w reakcji na zmianę

warunków zewnętrznych, a także dużą wytrwałość i sumienność w działaniu (Zawadzki, Strelau, 1997). Takie cechy pozwalają na ciągłe monitorowanie swojego stanu finansów, przewidywanie jego zmian w przyszłości, i utrzymywanie nad nim dostatecznej kontroli. Trzeba jednak pamiętać, że osoby bardzo żwawe często reagują impulsywnie, czy też zachowują się tak, jakby były w ciągłym pośpiechu, a więc monitorowanie i planowanie własnych finansów może być w ich przypadku narzędziem koniecznym do tego, aby pieniądze nie wymknęły się im spod kontroli. Z drugiej strony, osoby o niskiej żwawości w większym stopniu odczuwają niepokój finansowy. Zależność ta wynika prawdopodobnie z faktu, że osoby nisko żwawe często źle znoszą trudne, pobudzające sytuacje, a tak właśnie należy traktować sytuacje potencjalnego niedoboru pieniędzy. Osobom takim brakuje często elastyczności w zachowaniu i plastyczności intelektualnej (Zawadzki, Strelau, 1997), dlatego też mogą skupiać się na własnym przekonaniu o trudnościach, jakie napotykają w życiu, a to z kolei może generować większy poziom lęku i niepokoju, także w odniesieniu do własnych finansów. Związki żwawości z postawami wobec pieniędzy nie były przewidywane w hipotezach, jednak stanowią dość interesujący wynik analiz.

Wysoki poziom aktywności wiąże się z niskim poziomem kontroli finansowej oraz wysoką tendencją do poszukiwania i wykorzystywania okazji do zarobienia pieniędzy. Osoby aktywne są towarzyskie, ekspansywne życiowo, elastyczne w zachowaniu, często podejmują wiele różnych zadań, ale mają także skłonność do zachowań ryzykownych czy impulsywnych, logiczne jest więc, że nie są to osoby, które dokładnie planują i budżetują swoje zasoby, natomiast są skłonne do podejmowania różnorodnych działań, które mają nie tylko dostarczyć dodatkowych pieniędzy, ale i stymulacji zewnętrznej. Niestety, nie udało się tutaj potwierdzić zależności pomiędzy aktywnością i pozytywnym wartościowaniem pieniędzy, o której pisze Wąsowicz-Kiryło (2008). Tym samym, hipoteza H1.1 została potwierdzona tylko częściowo, w zakresie związków aktywności i wymiaru *łapanie okazji*.

Duże natężenie persweratywności wiąże się z wysokim poziomem kontroli finansowej oraz niepokoju finansowego. Osoby perseweratywne często dokonują drobiazgowej analizy zdarzeń, wielokrotnie wracają do minionych zdarzeń życiowych, które długotrwale przeżywają emocjonalnie, mają także tendencję do nadmiernej koncentracji na przeszłości. Jak wskazują Zawadzki i Strelau (1997), osoby wysoko perseweratywne mają także dużą wrażliwość emocjonalną, tendencję do reagowania

lękiem i napięciem emocjonalnym, szczególnie w sytuacjach dla nich trudnych, oraz obniżoną wytrzymałość. Taki układ cech w sposób oczywisty musi wiązać się z podwyższonym poziomem niepokoju, w tym także niepokoju finansowego, i próbami utrzymania kontroli nad sytuacją, w której znalazła się osoba, w tym także sytuacją finansową. Uzyskane wyniki częściowo obrazują silny związek perseweratywności i reaktywności emocjonalnej jako wymiarów temperamentu.

Wysoki poziom reaktywności emocjonalnej wiąże się przede wszystkim z wysokim niepokojem finansowym, a także z postrzeganiem pieniędzy jako złych. Osoby wykazujące dużą pobudliwość emocjonalną reagują emocjonalnie łatwo i silnie nawet na bardzo drobne czy pozornie nieważne zdarzenia, charakteryzują się także niską wytrzymałością emocjonalną. Osoby takie mają tym samym tendencję do załamывania się w trudnych życiowo sytuacjach. Ludzie wysoko reaktywni emocjonalnie często doświadczają stanów napięcia emocjonalnego, są spięci i sztywni w zachowaniu, podejrzliwi i nieufni. Brak im pewności siebie dlatego też wycofują się często z kontaktów społecznych i unikają sytuacji trudnych (Zawadzki, Strelau, 1997). Niepokój w odniesieniu do pieniędzy, jako tendencja do reagowania napięciem i strachem, nerwowość i skłonność do martwienia się, a także ocenianie pieniędzy w kategoriach negatywnych są więc przejawami ogólnej neurotyczności, a tym samym, przejawami ogólnej reaktywności emocjonalnej. Uzyskane wyniki potwierdzają częściowo hipotezę H1.2, w zakresie związków między reaktywnością jednostki i niepokojem finansowym oraz przekonaniem że pieniądze stanowią źródło zła, nie wykryto natomiast związków między tym wymiarem temperamentu i przekonaniem o władzy płynącej z pieniędzy i utrzymywaniu kontroli finansowej.

Dwa pozostałe wymiary temperamentu rozumianego zgodnie z Regulacyjną Teorią Temperamentu, wrażliwość sensoryczna i wytrzymałość, w żaden sposób nie determinują postaw wobec pieniędzy. Co prawda wytrzymałość korelowała istotnie z niepokojem finansowym, jednak ścieżka taka nie ujawniła się w modelu prezentowanym na rysunku 5. Prawdopodobnie może to wynikać z faktu, że wytrzymałość jest wysoko skorelowana z reaktywnością emocjonalną, która z kolei silniej determinuje wymiary postaw wobec pieniędzy. Z powodu braku związków z wrażliwością sensoryczną, hipotezę H1.3. należy odrzucić.

Jak wspomniałam wcześniej, w dalszej kolejności podjęłam próbę odpowiedzi na pytanie, czy pewne wymiary postaw wobec pieniędzy są silniej determinowane

temperamentalnie niż inne. Posłużą mi do tego wartości standaryzowanych współczynników łącznych efektów¹³ wpływu poszczególnych zmiennych niezależnych na zmienne zależne, zestawione w tabeli 34. Współczynniki te, co do wartości bezwzględnej, mogą być interpretowane do pewnego stopnia jako wartości cząstkowego współczynnika determinacji R. W tabeli tej nie zawarłam wartości dla cechy *wrażliwość sensoryczna* i *wytrzymałość*, jako że w modelu ścieżkowym nie ma żadnej istotnej ścieżki między tą cechą a wymiarami postaw wobec pieniędzy.

Tabela 33. Łączne standaryzowane efekty wpływu cech temperamentu na wymiary postaw wobec pieniędzy

Wymiar postaw wobec pieniędzy	Wymiary temperamentu				Oszacowanie łącznego wpływu
	Żwawość	Perseweratywność	Reaktywność emocjonalna	Aktywność	
Kontrola finansowa	0,286	0,159	0	-0,151	0,130
Władza płynąca z pieniędzy	0	0	0	0	0
Niepokój finansowy	-0,126	0,177	0,254	-0,024	0,112
Awersja do zobowiązań finansowych	0,068	0,038	0	-0,036	0,007
Łapanie okazji	0,017	0,068	0,046	0,284	0,088
Zło płynące z pieniędzy	0	0	0,104	0	0,011
Preferowanie gotówki	-0,027	0,039	0,066	-0,005	0,007
Oszacowanie łącznego wpływu	0,103	0,064	0,082	0,105	

Z przeprowadzonej analizy wynika, że zaledwie trzy wymiary postaw wobec pieniędzy są determinowane temperamentalnie. Wysoki poziom kontroli finansowej wiąże się z wysokim poziomem żwawości i wysokim poziomem perseweratywności, oraz niską aktywnością jednostki, odczuwanie niepokoju finansowego związane jest z wysoką reaktywnością emocjonalną i perseweratywnością oraz niską żwawością, natomiast łapanie okazji wiąże się z wysoką aktywnością jednostki.

Warto zwrócić uwagę na fakt, że nie udało mi się potwierdzić temperamentalnych uwarunkowań czynnika władza płynąca z pieniędzy, które wynikały z analizy związków pomiędzy postawą wobec pieniędzy a wymiarami poszukiwania doznań (Bajcar, Gąsiorowska, 2004). Jak przypuszczam, różnica ta może

¹³ Efekty łączne obejmują zarówno wpływ bezpośredni (ścieżki bezpośrednio prowadzące od zmiennej niezależnej do zmiennej zależnej), jak i zapośredniczony przez inne zmienne, w tym przypadku – wymiary postaw wobec pieniędzy

wynikać z różnic w dwóch analizowanych podejściach do temperamentu. Podejście Zuckermana (1994) skupia się bowiem na zależności pomiędzy optymalnym poziomem stymulacji a stanem emocjonalnym człowieka, która przekłada się na preferowanie lub unikanie bodźców o określonej jakości i sile, natomiast w podejściu Strelaua i jego współpracowników (Strelau, 1998; Zawadzki, Strelau, 1997) temperament rozumiany jest jako cechy przejawiające się w formalnych charakterystykach zachowania, sprowadzających się do wymiaru czasowego i energetycznego. Te dwa podejścia znacznie się od siebie różnią, czego wyrazem może być także fakt, że w badaniach walidacyjnych przeprowadzanych przez autorów metody FCZ-KT, poziom korelacji formalnych cech zachowania z wymiarami poszukiwania był co najwyżej średni, i nie przekraczał wartości 0.50 (Strelau, Zawadzki, 1995), a dla rozhamowania, które najsilniej determinowało przekonanie o tym, że pieniądze dają władzę (Bajcar, Gąsiorowska, 2004) nie przekraczał wartości 0.36 (Zawadzki, Strelau, 1995).

Podsumowując przeprowadzone analizy, tylko częściowo potwierdziły one hipotezy badawcze H1.1 i H1.2, nie potwierdziły natomiast hipotezy H1.3. Należy uznać, że trzy z siedmiu wymiarów postaw wobec pieniędzy są determinowane temperamentalnie, choć w umiarkowanym stopniu. Chodzi tu o *kontrolę finansową*, *niepokój finansowy* i *łapanie okazji* (ok 10% wyjaśnianej wariancji). Kolejne trzy wymiary, *awersja do zobowiązań finansowych*, *zło płynące z pieniędzy* i *preferowanie gotówki* determinowane są temperamentalnie w nieznacznym stopniu (ok 1% wyjaśnianej wariancji), natomiast w przypadku *władzy płynącej z pieniędzy* nie zaobserwowałam żadnej zależności od cech temperamentu.

Wymiarami temperamentu rozumianymi zgodnie z ujęciem teorii regulacyjnej, które najsilniej determinują wymiary postaw wobec pieniędzy, są *zwawość*, *aktywność*, *reaktywność emocjonalna* i w dalszej kolejności *perseweratywność*. Nie stwierdziłam natomiast żadnego wpływu wrażliwości sensorycznej i wytrzymałości na wymiary postaw wobec pieniędzy.

5.1.4. Profile postaw wobec pieniędzy a cechy temperamentu

Kolejnym krokiem w analizie temperamentalnych determinant postaw wobec pieniędzy było sprawdzenie, czy zidentyfikowane i opisane w paragrafie 0 profile postaw wobec pieniędzy różnią się pod względem cech temperamentu. W tym celu, na wystandaryzowanych na skali Z wymiarach postaw wobec pieniędzy przeprowadziłam

analizę skupień metodą k-średnich (Marek, Noworol, 1987), z założeniem czterech skupień, i z wynikami wspomnianej analizy profilowej jako wstępnymi centrami skupień. Otrzymane w ten sposób cztery skupienia są analogiczne pod względem charakterystyk związanych z postawami wobec pieniędzy, jak skupienia wyjściowe. Następnie, przeprowadziłam analizę wariancji z cechami temperamentu jako zmiennymi zależnymi, i przynależnością do profilu jako zmienną niezależną. Dla przejrzystości wyników, wartości zmiennych temperamentalnych zostały także wystandaryzowane z użyciem skali Z. Wartości statystyk opisowych standaryzowanych cech temperamentu w czterech grupach zostały przedstawione w tabeli 34, wyniki analizy wariancji zawiera tabela 35, natomiast na rysunku 6 zaprezentowałam profile tychże cech dla poszczególnych profili postaw wobec pieniędzy.

Rysunek 6. Profile cech temperamentu dla poszczególnych typów postaw wobec pieniędzy

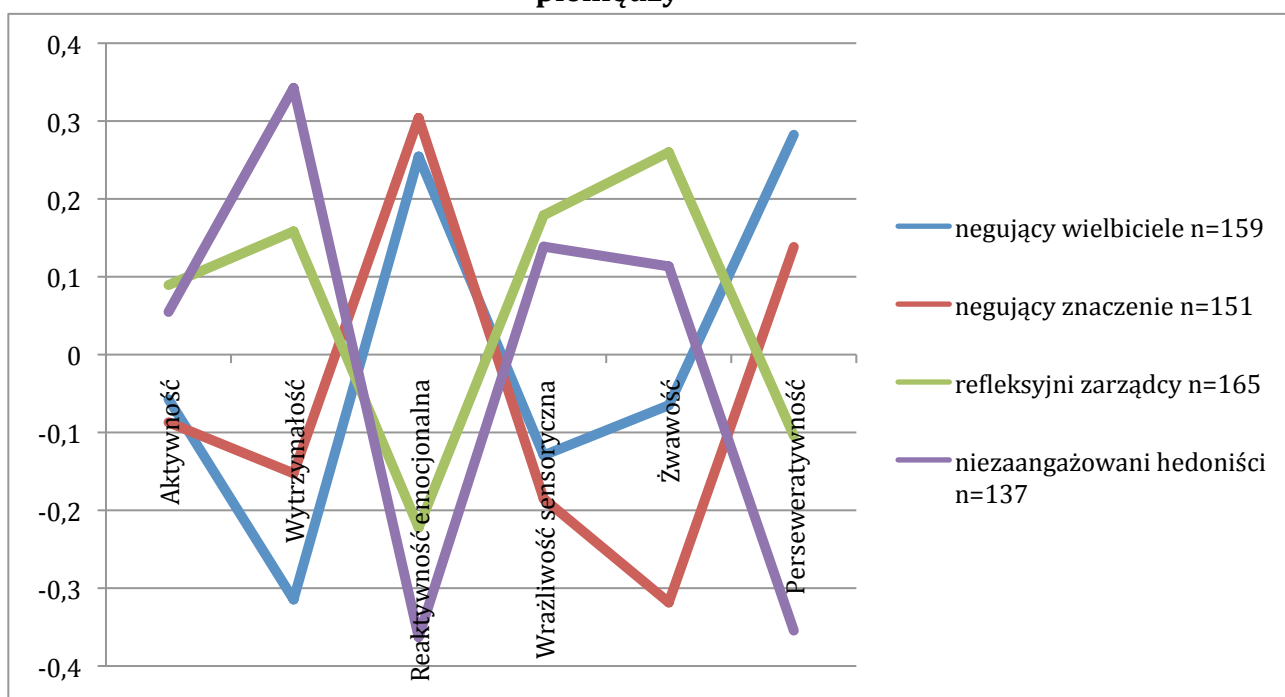


Tabela 34. Standaryzowane cechy temperamentu dla poszczególnych profili postaw wobec pieniędzy - statystyki opisowe

Wymiar	Profil	N	Średnia	Odchylenie standardowe
Aktywność	niespokojni wielbiciel	159	-0,057	0,994
	negujący znaczenie	151	-0,087	1,121
	refleksyjni zarządcy	165	0,089	0,923
	niezaangażowani hedoniści	137	0,055	0,951
Wytrzymałość	niespokojni wielbiciel	159	-0,315	0,943
	negujący znaczenie	151	-0,153	0,992
	refleksyjni zarządcy	165	0,158	1,031
	niezaangażowani hedoniści	137	0,343	0,895
Reaktywność emocjonalna	niespokojni wielbiciel	159	0,254	0,937
	negujący znaczenie	151	0,304	0,959
	refleksyjni zarządcy	165	-0,222	1,023
	niezaangażowani hedoniści	137	-0,363	0,908
Wrażliwość sensoryczna	niespokojni wielbiciel	159	-0,129	1,020
	negujący znaczenie	151	-0,185	1,099
	refleksyjni zarządcy	165	0,179	0,896
	niezaangażowani hedoniści	137	0,139	0,933
Żwawość	niespokojni wielbiciel	159	-0,065	1,026
	negujący znaczenie	151	-0,318	1,082
	refleksyjni zarządcy	165	0,260	0,884
	niezaangażowani hedoniści	137	0,113	0,907
Perseweratywność	niespokojni wielbiciel	159	0,282	0,905
	negujący znaczenie	151	0,138	0,920
	refleksyjni zarządcy	165	-0,104	1,062
	niezaangażowani hedoniści	137	-0,354	0,997

Dla pięciu spośród sześciu analizowanych cech temperamentu (za wyjątkiem aktywności) występują istotne różnice między wyróżnionymi profilami postaw wobec pieniędzy, na poziomie istotności $p < 0.01$. Porównania wielokrotne pomiędzy poszczególnymi profilami wykonane testem Scheffe'a przedstawiłam w tabeli 2 w załączniku 4.

Tabela 35. Cechy temperamentu dla poszczególnych profili postaw wobec pieniędzy - analiza wariancji

Wymiar		Suma kwadratów	df	Średni kwadrat	F	Istotność
Aktywność	Między grupami	69,117	3	23,039	1,133	0,335
	Wewnątrz grup	12366,313	608	20,339		
	Ogółem	12435,430	611			
Wytrzymałość	Między grupami	925,798	3	308,599	13,990	0,001
	Wewnątrz grup	13411,431	608	22,058		
	Ogółem	14337,229	611			
Reaktywność emocjonalna	Między grupami	1315,311	3	438,437	18,229	0,001
	Wewnątrz grup	14623,454	608	24,052		
	Ogółem	15938,765	611			
Wrażliwość sensoryczna	Między grupami	179,014	3	59,671	5,365	0,001
	Wewnątrz grup	6761,788	608	11,121		
	Ogółem	6940,802	611			
Żwawość	Między grupami	334,282	3	111,427	10,056	0,001
	Wewnątrz grup	6737,232	608	11,081		
	Ogółem	7071,514	611			
Perseweratywność	Między grupami	657,773	3	219,258	12,155	0,001
	Wewnątrz grup	10967,095	608	18,038		
	Ogółem	11624,868	611			

Aby ocenić podobieństwa i różnice pomiędzy wyróżnionymi profilami, obliczyłam także współczynniki podobieństwa profili z wykorzystaniem r Cohena, porównując ze sobą zarówno profile cech temperamentu dla poszczególnych profili postaw wobec pieniędzy, jak i profile cech temperamentu w odniesieniu do podstawowych typów temperamentu uzyskanych przez Zawadzkiego i Strelaua (2003b). Jako punkt odniesienia wykorzystałam cztery struktury temperamentu uzyskane przez Zawadzkiego i Strelaua (2003b) po analizie danych surowych pochodzących z samoopisu. Wybrałam taki punkt odniesienia, dlatego że dane w niniejszym badaniu także pochodzą z samoopisu (a nie z szacowania) i w analizie wykorzystuje się dane surowe, a nie znormalizowane na skalę staninową. Wartości współczynników r Cohena zostały zaprezentowane w tabeli 36 i 37.

Tabela 36. Podobieństwo profili postaw wobec pieniędzy pod względem natężenia cech temperamentu

Profil postaw wobec pieniędzy	Negujący znaczenie	Refleksyjni zarządcy	Niezaangażowani hedoniści
Niespokojni wielbiele	0,785**	-0,796**	-0,992**
Negujący znaczenie		-0,992**	-0,824**
Refleksyjni zarządcy			0,822**

** Podobieństwo między profilami jest istotne na poziomie 0.01

* Podobieństwo między profilami jest istotne na poziomie 0.05

Tabela 37. Podobieństwo profili temperamentalnych dla profili postaw wobec pieniędzy do podstawowych typów temperamentu wg Zawadzkiego i Strelaua (2003b)

Typ temperamentu	Profil postaw wobec pieniędzy			
	Niespokojni wielbiele	Negujący znaczenie	Refleksyjni zarządcy	Niezaangażowani i hedoniści
Odporność	-0,914**	-0,817**	0,871**	0,928**
Nieodporność	0,853**	0,894**	-0,897**	-0,871**
Przestymulowanie	0,573*	0,336	-0,298	-0,596*
Niedostymulowanie	-0,580*	-0,461	0,426	0,611*

** Podobieństwo między profilami jest istotne na poziomie 0.01

* Podobieństwo między profilami jest istotne na poziomie 0.05

Warto zauważyć, że profile postaw wobec pieniędzy są parami do siebie symetryczne, jeśli chodzi o charakterystyki temperamentalne. Profil pierwszy, niespokojni wielbiele pieniędzy, nie różni się istotnie pod względem cech temperamentu od profilu drugiego, czyli negujących znaczenie pieniędzy, o czym świadczą zarówno wyniki analiz *post hoc*, jak i wysoka wartość współczynnika *r* Cohena. Profil trzeci, refleksyjni zarządcy pieniędzy, nie różni się pod tym względem od niezaangażowanych hedonistów. Co więcej, dwa pierwsze profile różnią się istotnie od dwóch kolejnych pod względem przynajmniej trzech z sześciu analizowanych cech temperamentu. Różnica ta jest szczególnie widoczna w odniesieniu do współczynników *r* Cohena, które dla odpowiednich porównań przyjmują wysokie i ujemne wartości.

Osoby, które są niespokojnymi wielbicielami pieniędzy, posiadają specyficzną strukturę cech temperamentu podobną do struktury zharmonizowanej wskazującej na małe możliwości przetwarzania informacji (Zawadzki, Strelau, 1997). Osoby te są mało wytrzymałe, bardzo reaktywne emocjonalnie i stosunkowo mało aktywne. Wykazują one także wysoką perseweratywność i obniżoną wrażliwość sensoryczną oraz żwawość. Zgodnie z opisem Zawadzkiego i Strelaua (1997), taka konfiguracja cech wskazuje

nastawienie na rozładowywanie pobudzenia i unikanie stymulacji, osoby takie funkcjonują lepiej w sytuacjach o małej wartości stymulacyjnej.

W kontekście „pierwotnych” typów temperamentu przedstawionych przez Zawadzkiego i Strelaua (2003b), niespokojni wielbicieli pieniędzy są najbardziej podobni do typu nieodpornego i w mniejszym stopniu do typu przestymulowanego. Są to więc osoby charakteryzujące się silnym zahamowaniem w wyrażaniu uczuć, przy jednoczesnej impulsywności i braku zdolności do odraczania gratyfikacji. Można wnioskować, że przywiązywanie wysokiej wagi do pieniędzy stanowi w ich przypadku swego rodzaju kompensację relacji interpersonalnych, o które niespokojni wielbicieli pieniędzy nie chcą czy też nie potrafią dbać. Niespokojni wielbicieli pieniędzy nie są odporni na trudne sytuacje, silnie reagują na stymulację, i nie potrafią efektywnie regulować (w ich przypadku – obniżyć) doświadczanego poziomu pobudzenia. Wyniki te zdecydowanie potwierdzają hipotezę H1.4.

Drugi z analizowanych profili, osoby negujące znaczenie pieniędzy, także charakteryzuje się strukturą temperamentu podobną do struktury zharmonizowanej wskazującej na małe możliwości przetwarzania stymulacji, mają jednak nieco wyższy od profilu pierwszego (nieistotnie) poziom wytrzymałości, oraz nieco niższy poziom wrażliwości sensorycznej i żwawości. Podobnie jak w poprzednim przypadku, są to raczej osoby nastawione na unikanie pobudzenia, funkcjonujące lepiej w sytuacjach nisko stymulujących. W odniesieniu do typów temperamentu przedstawionych przez Zawadzkiego i Strelaua (2003b), ludzie negujący znaczenie pieniędzy są najbardziej podobni do typu nieodpornego, i to podobieństwo wyrażone we współczynniku r Cohena jest silniejsze, niż w przypadku profilu pierwszego. Można więc powiedzieć, że silne zahamowanie emocjonalne i problemy z funkcjonowaniem w wysoko pobudzających sytuacjach to cechy charakterystyczne osób z tego profilu. Wyniki dotyczące charakterystycznych cech temperamentu w opisywanym profilu potwierdzają hipotezę H1.4.

Trzeci i czwarty z analizowanych profili, refleksyjni zarządcy pieniędzy i niezaangażowani hedoniści, charakteryzują się dość wysokim poziomem wytrzymałości, niskim poziomem reaktywności emocjonalnej i ponadprzeciętnym poziomem aktywności, przy stosunkowo wysokiej wrażliwości sensorycznej i żwawości oraz niskiej perseweratywności. Refleksyjni zarządcy podobni są pod względem struktury temperamentu do typu odpornego, co wskazuje na ich dobre przystosowanie i wysoki

poziom efektywności funkcjonowania. Niezaangażowani hedoniści, oprócz podobieństwa do typu odpornego, wykazują także pewne podobieństwo pod względem struktury temperamentu do typu niedostymulowanego (Zawadzki, Strelau, 2003b). Ich brak zaangażowania może być więc efektem funkcjonowania w środowisku, które dostarcza im zbyt mało pobudzenia, przy jednoczesnej niemożności czy też nieumiejętności samodzielnego podwyższenia tego poziomu. Wyniki dotyczące charakterystyk temperamentalnych w grupie refleksyjnych zarządców i niefrasobliwych hedonistów potwierdzają hipotezy H1.6 i H1.7.

Podsumowując przeprowadzone analizy, należy uznać, że cztery typy postaw wobec pieniędzy charakteryzują się swoistymi, istotnie odmiennymi strukturami czy też profilami cech temperamentu, które zostały opisane we wcześniejszej części niniejszego paragrafu. Struktury te podobne są do struktur temperamentu uzyskanych przez Zawadzkiego i Strelaua (2003b), w szczególności osoby będące wojowniczymi wielbicielami pieniędzy oraz osoby negujące znaczenie pieniądza charakteryzują się temperamentem nieodpornym, natomiast refleksyjni zarządcy pieniędzy charakteryzują się odpornym typem temperamentu.

Wyniki przeprowadzonych analiz, zarówno w odniesieniu do wymiarów, jak i do typów postaw wobec pieniędzy interpretowanych w kontekście cech temperamentu, bez wątpienia potwierdzają hipotezę badawczą H1. Tym samym, należy uznać, że różnice indywidualne w zakresie temperamentu przekładają się na odmienne postawy wobec pieniędzy, jednakże zakres wyjaśnianej wariacji jest co najwyżej umiarkowany.

5.2. Badanie 2. Cechy osobowości a postawy wobec pieniędzy

5.2.1. Hipotezy badawcze i metoda badania

Celem niniejszego badania było zidentyfikowanie wpływu cech osobowościowych na wymiary postaw wobec pieniędzy, oraz wykazanie różnic między profilami postaw wobec pieniędzy pod względem tychże cech. Cel ten bezpośrednio wynika z analizy literatury, zaprezentowanej w rozdziale 3.2.2. Podobnie jak w poprzednim badaniu, interesowało mnie, które z wymiarów postaw wobec pieniędzy najsilniej determinowane są osobowościowo, i które z cech osobowości najsilniej determinują postawy wobec pieniędzy, a także, jaka jest charakterystyczna struktura cech osobowości dla czterech profili postaw wobec pieniędzy, i w jakim stopniu profile te podobne są do prototypowych struktur osobowości.

Hipoteza ogólna weryfikowana w niniejszym badaniu brzmi:

H2: Cechy osobowości determinują różnice indywidualne w zakresie postaw wobec pieniędzy

Na podstawie analizy literatury przedstawionej w paragrafie 3.2.2 oraz opisu profili postaw wobec pieniędzy przedstawionej w paragrafie 2.4.4, sformułowałam następujące hipotezy szczegółowe:

H2.1. Osoby niestabilne emocjonalnie charakteryzują się emocjonalnym i dość negatywnym podejściem do pieniędzy, przejawiającym się w odczuwaniu silnego niepokoju finansowego, w przekonaniu, że pieniądze stanowią źródło zła, oraz w niskim poziomie kontroli i planowania własnych finansów.

H2.2. Osoby ekstrawertyczne charakteryzują się dość spontanicznym i pozytywnym podejściem do pieniędzy, co przejawia się w braku planowania i kontroli finansowej, braku awersji do zaciągania zobowiązań, przekonaniu, że pieniądze dają władzę i prestiż, oraz braku przekonania, że stanowią źródło zła.

H2.3. Osoby sumienne potrafią sprawować kontrolę nad osobistymi finansami.

H2.4. Osoby nieustępliwe są przekonane, że pieniądze stanowią dobry sposób na kontrolowanie innych ludzi, że dają one władzę i prestiż.

H2.5. Niespokojni wielbiciel pieniędzy są ekstrawertycznymi i nieustępliwymi neurotykami

H2.6. Osoby negujące znaczenie pieniędzy są introwertycznymi neurotykami. Struktura ich osobowości wskazuje na nadmierną kontrolę.

H2.7. Refleksyjni zarządcy to osoby introwertyczne, stabilne emocjonalnie i wysoko sumienne. Ich struktura osobowości wskazuje na podobieństwo do typu odpornego.

H2.8. Niezaangażowani hedoniści to chaotyczni, stabilni emocjonalnie ekstrawerycy. Struktura ich osobowości wskazuje na obniżoną kontrolę.

Dane do weryfikacji hipotezy głównej i pytań badawczych pozyskałam poprzez badanie kwestionariuszowe, klasyczną metodą papier i ołówek. Badanie to przeprowadziłam w okresie styczeń 2004 – luty 2008 na grupie 605 osób, składającej się w 51,6% z kobiet (312 osób) i 47,1% mężczyzn (285 osób), 8 osób (1,3%) nie udzieliło odpowiedzi na pytanie o płeć. Wszystkie osoby badane były pełnoletnie, średnia wieku osób badanych wynosiła 22.91 lat (odchylenie standardowe 5.21 lat), przy czym 90% osób badanych miało co najwyżej 30 lat. Wszystkie osoby badane miały wykształcenie średnie, i posiadały przynajmniej minimalne doświadczenie związane z zarabianiem pieniędzy.

W badaniu dokonałam pomiaru następujących zmiennych:

1. Wymiary postaw wobec pieniędzy – mierzone za pomocą kwestionariusza SPP:
 - a. Kontrola finansowa;
 - b. Władza płynąca z pieniędzy;
 - c. Niepokój finansowy;
 - d. Awersja do zobowiązań finansowych;
 - e. Łapanie okazji;
 - f. Zło płynące z pieniędzy;
 - g. Preferowanie gotówki.
2. Wymiary osobowości – zgodnie z teorią Wielkiej Piątki, mierzone za pomocą Inwentarza Osobowości NEO-FFI Costy i McCrae w polskiej adaptacji Zawadzkiego, Strelaua, Szczepaniaka i Śliwińskiej (1998).
 - a. neurotyczność – niestabilność emocjonalna, lękowość, impulsywność, negatywna emocjonalność;

- b. ekstrawersja – towarzyskość, aktywność, serdeczność, kontaktowość, pozytywna emocjonalność;
- c. otwartość na doświadczenie – wyobraźnia, ciekawość, kreatywność, estetyka, niezależność w sądach;
- d. ugodowość – ustępliwość, zaufanie, skromność, prostoduszność, altruizm;
- e. sumienność - skłonność do porządku, obowiązkowość, samodyscyplina, rozważa, punktualność.

5.2.2. Wstępne wyniki

Statystyki opisowe dla zmiennych użytych w badaniu 2 przedstawione zostały w tabel 38. Wartości średnie, odchylenia standardowe i współczynniki skośności nie odbiegają do odpowiednich wartości dla analizowanych zmiennych w dotychczasowych badaniach (por. paragraf 4.3.1 dla SPP i dane w: Zawadzki, Strelau, Szczepaniak, Śliwińska, 1998 dla NEO-FFI).

Tabela 38. Statystyki opisowe dla zmiennych użytych w badaniu nr 2 (n=605)

Zmienna	Wartość średnia	Odchylenie standardowe	Współczynnik skośności
Wymiary postaw wobec pieniędzy			
Kontrola finansowa	59,231	12,401	-0,303
Władza płynąca z pieniędzy	26,512	6,851	0,238
Niepokój finansowy	34,172	7,798	0,074
Awersja do zobowiązań finansowych	20,516	3,176	-0,780
Łapanie okazji	13,198	2,695	-0,311
Zło płynące z pieniędzy	12,922	3,398	0,362
Preferowanie gotówki	8,904	3,139	-0,035
Cechy osobowości			
Neurotyzm	20,595	9,267	0,248
Ekstrawersja	20,750	7,089	-0,414
Otwartość	26,775	6,576	0,151
Ugodowość	28,646	6,093	-0,277
Sumienność	32,068	5,956	-0,349

Punktem wyjścia dla analizy zależności pomiędzy cechami osobowości a postawami wobec pieniędzy była analiza korelacji, zaprezentowana w tabeli 39. Wynika z niej, że wymiary postaw wobec pieniędzy korelują istotnie z wymiarami osobowości rozumianymi zgodnie z modelem Wielkiej Piątki, przy czym najsilniejsze korelacje zaobserwowałam w przypadku neurotyzmu i odczuwania niepokoju finansowego

($r=0.528$, $p<0.01$), ugodowości i postrzegania pieniędzy jako źródła władzy ($r=-0.374$, $p<0.01$) oraz sumiennosci i kontroli finansowej ($r=0.332$, $p<0.01$). Wymiarem postaw wobec pieniędzy, który najslabiej koreluje z cechami osobowosci, jest awersja do podejmowania zobowiazan finansowych, podczas gdy wymiarem osobowosci, który najslabiej wiaze sie z postawami wobec pieniędzy, jest otwartosc na doswiadczenie.

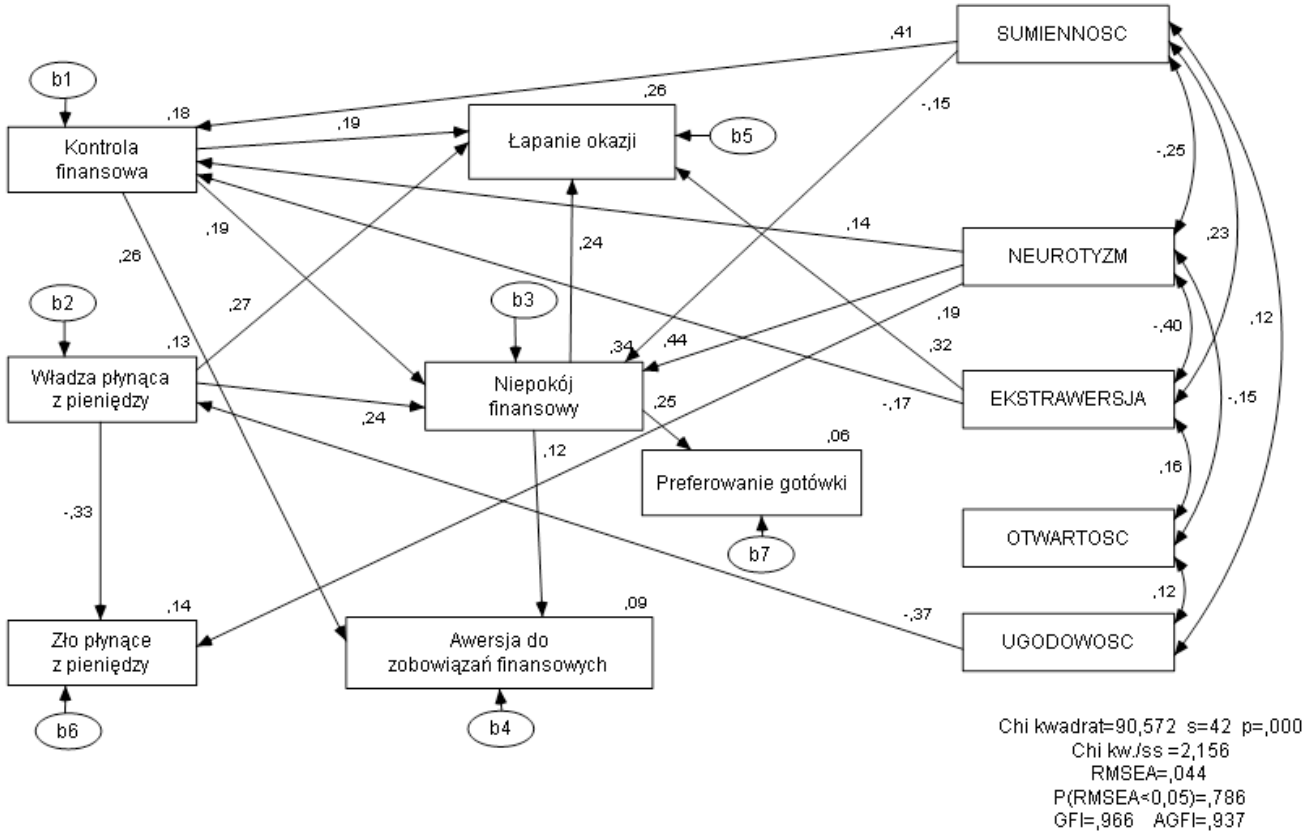
Tabela 39. Korelacje pomiedzy wymiarami postaw wobec pieniedzy a cechami osobowosci (n=605)

Wymiary postaw wobec pieniedzy	Wymiary osobowosci				
	Neurotyzm	Ekstrawersja	Otwartosc na doswiadczenie	Ugodowosc	Sumiennosc
Kontrola finansowa	0,075	-0,138**	-0,054	0,002	0,332**
Wladza plynaca z pieniedzy	0,157**	-0,085*	-0,132**	-0,374**	-0,087*
Niepokoj finansowy	0,528**	-0,251**	-0,171**	-0,195**	-0,230**
Awersja do zobowiazan finansowych	0,043	-0,067	0,041	-0,001	0,141**
Lapanie okazji	-0,058	0,228**	-0,010	-0,176**	0,089*
Zlo plynace z pieniedzy	0,200**	-0,105**	-0,091*	0,085*	-0,07
Preferowanie gotowki	0,217**	-0,172**	-0,074	-0,032	-0,136**

5.2.3. Zaleznosci pomiedzy cechami osobowosci i wymiarami postaw wobec pieniedzy – model sciezkowy

W dalszej kolejnosci, na bazie wynikow korelacji pomiedzy analizowanymi zmiennymi, zbudowalam model sciezkowy opisujacy zaleznosci pomiedzy cechami osobowosci a wymiarami postaw wobec pieniedzy, i dokonalam jego estymacji z wykorzystaniem pakietu AMOS. Do estymacji modelu wykorzystalam metode asymptotycznie wolna od rozkladu, ktora pozwala szacowac modele zaleznosci miedzy zmiennymi nawet wtedy, gdy nie maja one rozkladu normalnego. Na rysunku 7 zaprezentowalam uzyskany model, bardzo dobrze dopasowany do danych w swietle kryteriow opisanych na stronie 151. Wszystkie sciezki zaprezentowane na tymze rysunku sa istotne na poziomie istotnosci $p<0.01$.

Rysunek 7. Model ścieżkowy zależności między cechami osobowości a wymiarami postaw wobec pieniędzy



W pierwszej kolejności, przeanalizowałam, w jaki sposób poszczególne cechy osobowości determinują poszczególne wymiary postaw wobec pieniędzy. Następnie, spróbuję odpowiedzieć na pytanie, czy pewne wymiary tychże postaw są w większym stopniu determinowane osobowościowo, niż inne.

Wysoki poziom neurotyzmu związany jest przede wszystkim z odczuwaniem niepokoju finansowego. Neurotyczność w modelu Wielkiej Piątki jest dość bliska w swoim znaczeniu do reaktywności emocjonalnej z kwestionariusza FCZ-KT (por. (Zawadzki, Strelau, Szczepaniak, Śliwińska, 1998), nie jest więc zaskakujące, że relacje między tymi cechami a wymiarami postaw wobec pieniędzy są zbliżone. Osoby podatne na doświadczanie negatywnych emocji, strachu, zmieszania, niezadowolenia, gniewu, poczucia winy, wrażliwe na stres, z definicji niejako będą odczuwać je w różnych sytuacjach i życiowych, odnośnie różnych sfer funkcjonowania, w tym także – sfery finansowej. Niepokój w odniesieniu do pieniędzy, jako tendencja do reagowania

napięciem i strachem, nerwowość i skłonność do martwienia się jest tym samym jednym z przejawów ogólnej neurotyczności, najprawdopodobniej najbardziej zbliżonym do lęku rozumianego jako składnik tej cechy osobowości (Zawadzki, Strelau, Szczepaniak, Śliwińska, 1998). Wynik ten pozostaje w zgodzie z wynikiem uzyskanym przez Karwowską (Wąsowicz-Kiryło, 2008), zgodnie z którym neurotycy wykazują większe poczucie winy w sytuacjach wydawania pieniędzy i osiągają niższy poziom dobrostanu finansowego, a jak pokazałam to wcześniej, te dwa wymiary skali Ja i Pieniądze istotnie korelują z wymiarem niepokój finansowy w skali SPP (por. paragraf 4.6.2).

Druga pod względem wartości standaryzowanego ładunku czynnikowego ścieżka prowadzi od neurotyczności do czynnika *zło płynące z pieniędzy*. Jako że jednym z formalnych składników jest agresywna wrogość, osoby wysoko neurotyczne doświadczają często gniewu i irytacji (McCrae, Costa, 2005), który może być skierowany na zewnątrz, na innych ludzi i obiekty, w tym na taki obiekt, jakim są pieniądze.

W dalszej kolejności, wysoki poziom neurotyzmu wiąże się z utrzymywaniem kontroli finansowej. Pragnienie utrzymania kontroli może być tym samym sposobem na redukcję odczuwanych negatywnych emocji. Poprzez ten wymiar postaw wobec pieniędzy, neurotyzm dodatkowo, pośrednio, wpływa także na zwiększenie niepokoju doświadczanego przez jednostkę w sytuacjach finansowych. Wynik taki zdaje się potwierdzać tezę o reaktywnym charakterze kontroli finansowej – przynajmniej u niektórych ludzi jest to raczej bieżące monitorowanie stanu finansów, niż planowanie długofalowe i strategiczne posunięcia w tym zakresie (Bajcar, Gąsiorowska, 2004).

Ogólnie rzecz biorąc, uzyskane zależności pomiędzy neurotyzmem i wymiarami postaw wobec pieniędzy potwierdzają częściowo hipotezę H2.1. Potwierdziłam postulowane związki pomiędzy poziomem neurotyzmu oraz niepokojem finansowym i postrzeganiem pieniędzy jako źródła zła. Zależność pomiędzy stabilnością emocjonalną a kontrolą finansową ma natomiast przeciwny kierunek, niż w postawionej przeze mnie hipotezie, pozostaje jednak w zgodzie z postulatem Bajcar i Gąsiorowskiej (2004) dotyczącym możliwego reaktywnego charakteru chęci utrzymania kontroli nad własnymi finansami u młodych osób.

Wysoki poziom ekstrawersji związany jest przede wszystkim z nastawieniem na łapanie okazji i niskim poziomem kontroli finansowej. Osoby wysoko ekstrawertywne są skłonne do zabawy i poszukiwania stymulacji, charakteryzują się optymizmem życiowym, aktywnością i skłonnością do poszukiwania doznań (Zawadzki, Strelau,

Szczepaniak, Śliwińska, 1998), a to właśnie może być realizowane poprzez wyszukiwanie i wykorzystywanie nadarzających się okazji do zarobienia pieniędzy. Ekstrawertycy lubią być zajęci, działać szybko, podejmować ryzykowne przedsięwzięcia, dominuje u nich pozytywny nastrój (McCrae, Costa, 2005), co z kolei nie sprzyja dokładnemu przemyśleniu i rozważnemu podejmowaniu decyzji, a tym samym przyczynia się do zmniejszenia poziomu postrzeganej kontroli nad własnymi finansami. Taki wynik zgodny jest z wynikami badań cytowanych przez Wąsowicz-Kiryło (2008), zgodnie z którymi ekstrawertycy wykazują się mniejszą skrupulatnością w sytuacjach pożyczania pieniędzy innym osobom, niż introwertycy, i tym samym częściowo potwierdza hipotezę H2.2. Nie udało się natomiast potwierdzić hipotezy o tym, że ekstrawertycy przypisują pieniądзом pozytywne emocjonalne znaczenie, czyli że postrzegają je jako dające władzę i nie stanowiące źródła zła.

Wysoka sumienność związana jest przede wszystkim z wysokim poziomem kontroli finansowej, co potwierdza hipotezę H2.3. Osoby wysoko sumienne, dla których charakterystyczna jest silna wola, motywacja do działania, a także wytrwałość w realizowaniu swoich celów, są z reguły postrzegane jako skrupulatne, punktualne i rzetelne, obowiązkowe i zdyscyplinowane (Zawadzki, Strelau, Szczepaniak, Śliwińska, 1998), a te właśnie cechy w odniesieniu do posługiwania się pieniędzmi koncentrują się w czynniku kontrola finansowa.

Oddziaływanie sumienności na poziom odczuwanego niepokoju finansowego jest dwojakie. Z jednej strony, ścieżka bezpośrednia stanowi o negatywnej zależności między tymi wymiarami, z drugiej strony, ścieżka pośrednia, poprzez *kontrolę finansową*, ma znak dodatni. Z jednej strony, bycie skrupulatnym, rzetelnym, odpowiedzialnym, zdyscyplinowanym i rozważnym pozwala na mniejszą troskę o obecną i przyszłą sytuację finansową, z drugiej jednak strony, szczególnie duże natężenie tej cechy może wiązać się z perfekcjonizmem czy kompulsywną wręcz skłonnością do utrzymywania porządku (Zawadzki, Strelau, Szczepaniak, Śliwińska, 1998), nie tylko dosłownie, ale i w przenośni, z uciążliwym wręcz pragnieniem utrzymania kontroli, także finansowej, a niemożność zachowania takiej kontroli może z kolei powodować odczuwanie niepokoju w sytuacjach związanych z pieniędzmi. Oddziaływanie bezpośrednie jest jednak nieco silniejsze niż oddziaływanie pośrednie jeśli chodzi o standaryzowaną wartość ładunków ścieżkowych (-0.15 vs. 0.078).

Uzyskane wyniki dotyczące relacji sumienności do wymiarów postaw wobec pieniędzy pozostają w zgodzie z wynikami badań cytowanych przez Wąsowicz-Kiryło (2008), zgodnie z którymi wysoka sumienność sprzyja kontrolowaniu własnych finansów, osiągnięciu wyższego dobrostanu finansowego i traktowaniu pieniędzy jako środka do realizacji ważnych celów życiowych.

Ostatnią wykrytą istotną ścieżką zależności pomiędzy cechami osobowości i wymiarami postaw wobec pieniędzy jest negatywna zależność pomiędzy ugodowością a przekonaniem, że pieniądze dają władzę, siłę, prestiż i kontrolę nad innymi ludźmi, która to zależność potwierdza hipotezę H2.4. Niska ugodowość opisuje negatywne nastawienie do innych ludzi, orientację interpersonalną przejawiającą się w antagonizmie, brak zaufania do innych ludzi, obojętność na ich sprawy, sceptycyzm w opiniach na temat intencji innych ludzi i nastawienie rywalizacyjne (Zawadzki, Strelau, Szczepaniak, Śliwińska, 1998). Osoby o takich cechach wolą sprawować kontrolę nad innymi ludźmi, niż funkcjonować z nimi w równorzędnych relacjach, mogą też traktować innych ludzi nieco instrumentalnie, nie dziwne więc, że traktują one pieniądź jako wyznacznik jakości człowieka i sposób wywierania wpływu na innych, i że pieniądze mają duże znaczenie dla nich samych (por. Wąsowicz-Kiryło, 2008).

Otwartość na doświadczenie jako cecha osobowości, podobnie jak w dotychczasowych badaniach postaw wobec pieniędzy (Wąsowicz-Kiryło, 2008), nie determinuje żadnego z analizowanych wymiarów tychże postaw. Otwartość na doświadczenie, czy też w innych modelach *Intelekt* lub *Kultura*, świadczy o pewnej ciekawości życia zewnętrznego i wewnętrznego, o otwartości na nowe doznania i nowe doświadczenia. Pieniądze nie stanowią natomiast obiektu który można oceniać poprzez pryzmat zamkniętości i otwartości na doznania, czy też konwencjonalności wyznawanych wartości, stąd też brak związku postaw wobec pieniędzy i otwartości na doświadczenie nie jest wynikiem zaskakującym.

Jak wspomniałam wcześniej, w dalszej kolejności podjęłam próbę odpowiedzi na pytanie, czy pewne wymiary postaw wobec pieniędzy są silniej determinowane osobowościowo niż inne. Posłużyłam się w tym celu dokładnie taką samą procedurą, jak w poprzednim badaniu. W tabeli 41 zestawiałam wartości standaryzowanych współczynników łącznych efektów wpływu poszczególnych zmiennych niezależnych na zmienne zależne. W tabeli tej nie zawarłam wartości dla cechy *otwartość na*

doświadczenie, jako że w modelu ścieżkowym nie ma żadnej istotnej ścieżki między tą cechą a wymiarami postaw wobec pieniędzy.

Tabela 40. Łączne standaryzowane efekty wpływu cech osobowości na wymiary postaw wobec pieniędzy

Wymiar postawy wobec pieniędzy	Wymiary osobowości				Szacowany wpływ łączny
	Neurotyzm	Ekstrawersja	Ugodowość	Sumienność	
Kontrola finansowa	0,144	-0,172	0	0,411	0,219
Władza płynąca z pieniędzy	0	0	-0,366	0	0,134
Niepokój finansowy	0,467	-0,033	-0,089	-0,067	0,232
Awersja do zobowiązań finansowych	0,095	-0,049	-0,011	0,098	0,021
Łapanie okazji	0,137	0,277	-0,12	0,061	0,114
Zło płynące z pieniędzy	0,186	0	0,119	0	0,049
Preferowanie gotówki	0,116	-0,008	-0,022	-0,017	0,014
Szacowany wpływ łączny	0,315	0,110	0,171	0,187	

Z tak przeprowadzonej analizy nasuwa się wniosek, że trzy spośród analizowanych wymiarów postaw wobec pieniędzy są szczególnie determinowane osobowościowo. W pierwszej kolejności jest to niepokój finansowy, który związany jest z wysokim poziomem neurotyzmu, i, jak to wspomniałam wcześniej, może być traktowany jako przejaw ogólnej niestabilności emocjonalnej. Drugą zmienną dość znacznie determinowaną osobowościowo jest kontrola finansowa, której wysoki poziom wiąże się przede wszystkim z wysokim poziomem sumienności i niską ekstrawersją, a także – wysokim poziomem neurotyzmu. W przypadku przekonania o władzy jaką dają pieniądze, ugodowość wyjaśnia ok. 13% jej wariancji, a więc także można uznać, że jest to zmienna przynajmniej w pewnej mierze determinowana osobowościowo. Wymiarami postaw wobec pieniędzy, które można uznać za niezależne od cech osobowości, są *awersja do zobowiązań finansowych* i *preferowanie gotówki*.

Podsumowując przeprowadzone w tym paragrafie analizy, dwie z hipotez dotyczących zależności pomiędzy wymiarami osobowości i postawami wobec pieniędzy zostały potwierdzone w całości, dwie natomiast częściowo. Należy uznać, że dwa z siedmiu wymiarów postaw wobec pieniędzy są dość silnie determinowane osobowościowo (powyżej 20% wyjaśnianej wariancji). Chodzi tu o niepokój finansowy i kontrolę finansową. Kolejne dwa wymiary, łapanie okazji i władza płynąca z pieniędzy, determinowane są osobowościowo w zdecydowanie mniejszym stopniu (powyżej 10% wyjaśnianej wariancji), natomiast w przypadku postrzegania pieniędzy jako źródła zła, awersji do zobowiązań finansowych i preferowania gotówki wpływ osobowości jest najniższy (poniżej 5% wyjaśnianej wariancji).

Wymiarami osobowości rozumianymi zgodnie z ujęciem teorii Wielkiej Piątki, które najsilniej determinują wymiary postaw wobec pieniędzy, są neurotyzm, sumienność i ugodowość, a w dalszej kolejności - ekstrawersja. Nie zaobserwowałam natomiast żadnego wpływu otwartości na doświadczenie na wymiary postaw wobec pieniędzy.

Należy także zauważyć, że poziom determinacji w przypadku cech osobowości jest ogólnie rzecz biorąc wyższy, niż w przypadku cech temperamentu. Tym samym, postawy wobec pieniędzy w większym stopniu zależą od naszej osobowości, niż od temperamentu.

5.2.4. Profile postaw wobec pieniędzy a cechy osobowości

Kolejnym krokiem w analizie osobowościowych determinant postaw wobec pieniędzy było sprawdzenie, czy zidentyfikowane i opisane w paragrafie 0 profile postaw wobec pieniędzy różnią się pod względem cech osobowości. W tym celu, na wystandaryzowanych na skali Z wymiarach postaw wobec pieniędzy przeprowadziłam analizę skupień metodą k-średnich (Marek, Noworol, 1987), z założeniem czterech skupień, i z wynikami wspomnianej analizy profilowej jako wstępnymi centrami skupień. Otrzymane w ten sposób cztery skupienia są analogiczne pod względem charakterystyk związanych z postawami wobec pieniędzy, jak skupienia wyjściowe. Następnie, przeprowadziłam analizę wariancji, aby wykazać różnice pomiędzy poszczególnymi profilami pod względem cech osobowości. Dla ułatwienia interpretacji, wartości zmiennych osobowościowych zostały także wystandaryzowane z użyciem skali Z. Wartości statystyk opisowych dla standaryzowanych cech osobowości w poszczególnych grupach przedstawiłam w tabeli 41, wyniki analizy wariancji w tabeli 42, natomiast na rysunku 8 zaprezentowałam profile tychże cech dla poszczególnych profili postaw wobec pieniędzy.

Rysunek 8. Profile cech osobowości dla poszczególnych profili postaw wobec pieniędzy

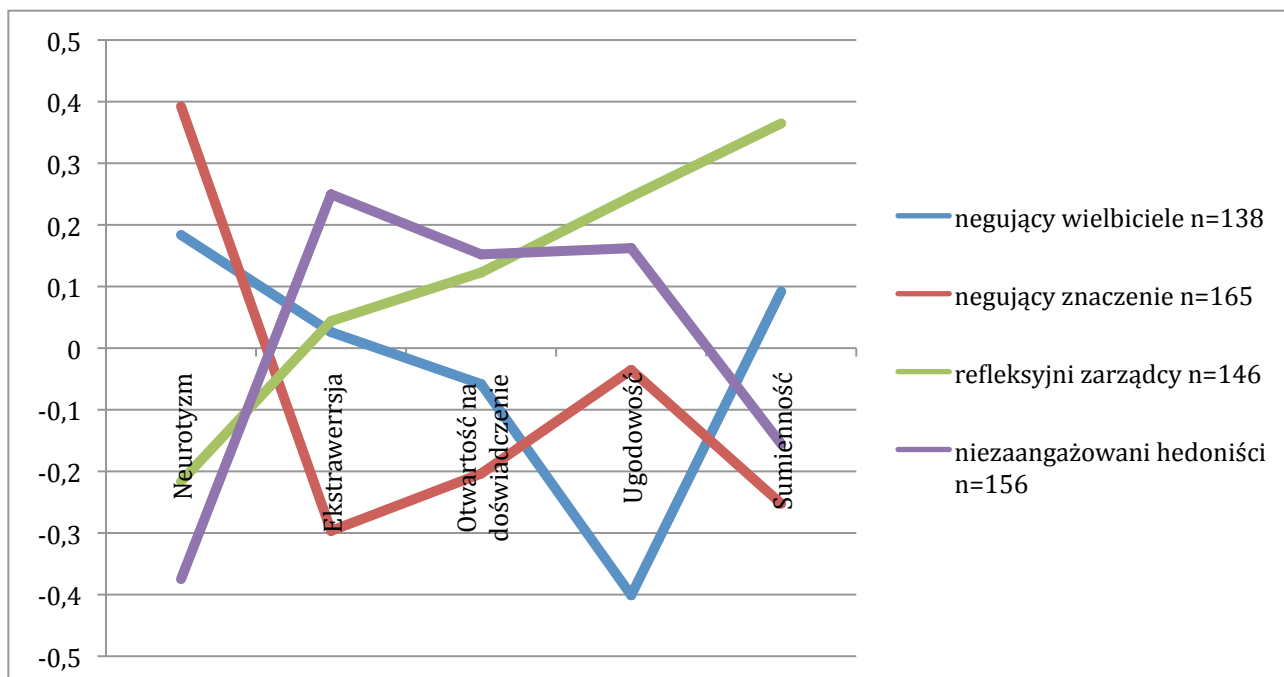


Tabela 41. Standaryzowane cechy osobowości dla poszczególnych profili postaw wobec pieniędzy – statystyki opisowe

Cecha osobowości	Profil	n	Średnia	Odchylenie standardowe
Neurotyzm	Niespokojni wielbiciel	138	0,184	1,027
	Negujący znaczenie	165	0,392	0,904
	Refleksyjni zarządcy	146	-0,216	1,042
	Niezaangażowani hedoniści	156	-0,375	0,840
Ekstrawersja	Niespokojni wielbiciel	138	0,026	0,971
	Negujący znaczenie	165	-0,297	1,010
	Refleksyjni zarządcy	146	0,044	1,062
	Niezaangażowani hedoniści	156	0,250	0,878
Otwartość na doświadczenie	Niespokojni wielbiciel	138	-0,058	0,952
	Negujący znaczenie	165	-0,204	0,970
	Refleksyjni zarządcy	146	0,123	0,985
	Niezaangażowani hedoniści	156	0,152	1,053
Ugodowość	Niespokojni wielbiciel	138	-0,401	0,985
	Negujący znaczenie	165	-0,035	0,884
	Refleksyjni zarządcy	146	0,246	0,942
	Niezaangażowani hedoniści	156	0,162	1,074
Sumiennosc	Niespokojni wielbiciel	138	0,092	0,992
	Negujący znaczenie	165	-0,253	0,952
	Refleksyjni zarządcy	146	0,365	0,918
	Niezaangażowani hedoniści	156	-0,156	1,027

Dla wszystkich pięciu analizowanych cech osobowości występują istotne różnice między wyróżnionymi profilami postaw wobec pieniędzy, na poziomie istotności $p < 0.01$. Porównania wielokrotne pomiędzy poszczególnymi profilami wykonane testem Scheffe'a przedstawiłam w tabeli 4 w załączniku 4.

**Tabela 42. Cechy osobowości dla poszczególnych profili postaw wobec pieniędzy.
Analiza wariancji**

Cecha osobowości	Wariancja	Suma kwadratów	df	Średni kwadrat	F	Istotność
Neurotyzm	Między grupami	5049,689	3	1683,23	21,608	0,001
	Wewnątrz grup	46816,096	601	77,897		
	Ogółem	51865,785	604			
Ekstrawersja	Między grupami	1235,900	3	411,967	8,504	0,001
	Wewnątrz grup	29115,413	601	48,445		
	Ogółem	30351,312	604			
Otwartość	Między grupami	567,316	3	189,105	4,448	0,004
	Wewnątrz grup	25550,113	601	42,513		
	Ogółem	26117,428	604			
Ugodowość	Między grupami	1311,384	3	437,128	12,442	0,001
	Wewnątrz grup	21114,920	601	35,133		
	Ogółem	22426,304	604			
Sumienność	Między grupami	1237,488	3	412,496	12,281	0,001
	Wewnątrz grup	20186,734	601	33,589		
	Ogółem	21424,221	604			

Aby ocenić podobieństwa i różnice pomiędzy wyróżnionymi profilami, obliczyłam także współczynniki podobieństwa profili z wykorzystaniem r Cohena, porównując ze sobą zarówno profile cech osobowości dla poszczególnych profili postaw wobec pieniędzy, jak i profile cech osobowości w odniesieniu do trzech podstawowych typów osobowości uzyskanych przez Zawadzkiego i Strelaua (2003a). Wartości współczynników r Cohena zostały zaprezentowane w tabeli 43 i 44.

Tabela 43. Podobieństwo profili postaw wobec pieniędzy pod względem natężenia cech osobowości

Profil postaw wobec pieniędzy	Negujący znaczenie	Refleksyjni zarządcy	Niezaangażowani hedoniści
Niespokojni wielbiciel	0,249	-0,480	-0,629*
Negujący znaczenie		-0,747*	-0,703*
Refleksyjni zarządcy			0,351

** Podobieństwo między profilami jest istotne na poziomie 0.01

* Podobieństwo między profilami jest istotne na poziomie 0.05

Tabela 44. Podobieństwo profili osobowości dla profili postaw wobec pieniędzy do podstawowych typów osobowości wg Zawadzkiego i Strelaua (2003a)

Typ osobowości	Profil postaw wobec pieniędzy			
	Niespokojni wielbiciel	Negujący znaczenie	Refleksyjni zarządcy	Niezaangażowani hedoniści
Odporność	-0,412	-0,826*	0,902**	0,481
Obniżona kontrola	-0,024	-0,383	-0,241	0,690*
Nadmierna kontrola	0,320	0,945**	-0,553	-0,866*

** Podobieństwo między profilami jest istotne na poziomie 0.01

* Podobieństwo między profilami jest istotne na poziomie 0.05

Porównania profili cech osobowości dla poszczególnych typów postaw wobec pieniędzy pokazują, że osoby reprezentujące poszczególne postawy charakteryzują się odmiennymi strukturami osobowości. Do pewnego stopnia cechy osobowości osób negujących znaczenie pieniędzy stanowią przeciwieństwo osobowości refleksyjnych zarządców pieniądza i niezaangażowanych hedonistów, natomiast niespokojni wielbiciel pieniędzy są przeciwieństwem niezaangażowanych hedonistów pod tym względem, jednak nie zaobserwowałam żadnych istotnych dodatnich współczynników r Cohena, które świadczyłyby o podobieństwach między profilami. Można więc stwierdzić, że osoby prezentujące różne postawy wobec pieniędzy cechują się odmiennym układem cech osobowości.

Pierwszy z wyróżnionych profili postaw wobec pieniędzy, niespokojni wielbiciel pieniądza, charakteryzuje się najniższym poziomem ekstrawersji, otwartości i sumienności, i podwyższonym poziomem neurotyzmu. Uzyskane wyniki jedynie częściowo potwierdzają hipotezę H2.4, która zakładała, że osoby z tego profilu powinny charakteryzować się wysokim poziomem ekstrawersji. Podwyższony neurotyzm wraz z niską ugodowością mogą sugerować, że osoby te zachowują się dość agresywnie w kontaktach z innymi ludźmi, mogą narzucać im swoje zdanie, czy podejmować próby

kontroli i wpływania na innych wbrew ich woli. Taki obraz osobowości pozostaje jak najbardziej w zgodzie z reprezentowaną przez tę grupę postawą wobec pieniędzy – są to bowiem ludzie, którzy wykorzystują pieniądze jako narzędzie nacisku i wpływu, i są przekonani, że świetnie nadają się one do realizowania tego celu, a jednocześnie obawiają się, że kiedyś może im zabraknąć środków na kontrolowanie innych ludzi. Pod względem struktury cech osobowości, niespokojni wielbiciel pieniądze nie są podobni do żadnego z układów prototypowych (por. Zawadzki, Strelau, 2003a),

Drugi z wyróżnionych profili, osoby negujące znaczenie pieniądza, charakteryzują się najwyższym ze wszystkich profili poziomem neurotyczności, i najniższym poziomem ekstrawersji, przy czym poziom otwartości na doświadczenie i sumienności jest u tych osób niższy od przeciętnej w analizowanej grupie, a poziom ugodowości pozostaje w granicach wyniku przeciętnego. Taki układ cech osobowości sugeruje podobieństwo do typu nadmiernie kontrolującego się (Strelau, 2006, s.199), przy czym zgodnie z oryginalnymi wynikami Schnabela i jego współpracowników (2002), u osób reprezentujących ten typ natężenie ugodowości, sumienności i otwartości na doświadczenie kształtuje się w okolicach średnich. Podobnie, wartości współczynnika r Cohena sugerują podobieństwo analizowanego profilu do prototypowej struktury osobowości nastawionej na nadmierną kontrolę (Zawadzki, Strelau, 2003a). Wyniki te w zupełności potwierdzają hipotezę H2.6. Osoby, które negują znaczenie pieniądza, uważając go za coś bezużytecznego czy też złego, nadmiernie kontrolują siebie, swoje myśli i zachowania, nie pozwalają sobie na spontaniczność, zdecydowanie opowiadają się po stronie restrykcyjnych norm moralnych i społecznych, które, między innymi, wyznaczają taki, a nie inny wizerunek pieniądza w ich oczach. Kombinacja wysokiej neurotyczności i niskiej ekstrawersji sugeruje, że są to osoby o dość niskim poczuciu bezpieczeństwa, użalające się nad sobą, samokrytyczne, lękliwe i nerwowe, które dość często doznają stresu związanego z czynnikami sytuacyjnymi, i mogą postrzegać życia jako trudne zadanie, do którego nie są wystarczająco przygotowane (Siuta, 2006). Z tego punktu widzenia negowanie znaczenia pieniądza może być pewnego rodzaju reakcją obronną, szczególnie wtedy, gdy osoby te nie mają zbyt dużych zasobów finansowych. Należy też zwrócić uwagę na fakt, że współwystępowanie wysokiej neurotyczności i niskiej ekstrawersji może stanowić czynnik ryzyka występowania różnego rodzaju zaburzeń osobowości, takich jak zaburzenia lękowe czy w połączeniu z niskim

poziomem sumienności - zaburzenia nastroju (por. Malouff, Thornsteinsson, Schutte, 2005).

Osoby, które w refleksyjny sposób zarządzają swoimi pieniędzmi, czyli trzeci typ postaw wobec pieniędzy, charakteryzują się najwyższym w analizowanych profilach poziomem sumienności i ugodowości, przeciętnym poziomem ekstrawersji i otwartości na doświadczenie, oraz niższym niż przeciętny poziomem neurotyzmu. Niski neurotyzm i wysoka sumienność przy pozostałych cechach w okolicy lub powyżej średniej sugerowałyby podobieństwo tego typu osobowości do typu przystosowanego czy też odpornego (Strelau, 2006; Zawadzki, Strelau, 2003a), i potwierdza to wartość oraz istotność współczynnika r Cohena. Wyniki te potwierdzają hipotezę H2.6. w zakresie poziomu sumienności i stabilności emocjonalnej, oraz podobieństwa struktury osobowości u refleksyjnych zarządców do prototypu odpornego. Można stwierdzić, że osoby, które są refleksyjnymi zarządcami pieniędzy, charakteryzują się najbardziej zrównoważoną i „zdrową” strukturą osobowości. Są to osoby, które sprawnie funkcjonują w wielu sytuacjach życiowych, zarówno związanych z pracą zawodową, planowaniem swojej aktywności, jak i w relacjach z innymi ludźmi. Wysoki poziom ugodowości i sumienności świadczy, że są to osoby bardzo wrażliwe na problemy innych, nie pozostawiające bez pomocy tych, którzy są w potrzebie. Osoby takie, dążąc do osiągnięcia celu, unikają konfrontacji i wolą załatwiać sprawy w sposób ugodowy, są przy tym zdyscyplinowane, wytrwałe, kierują się zasadami etycznymi, są rozumiejące, grzecznie i szczerze (Siuta, 2006).

Czwarty typ postaw wobec pieniędzy, niezaangażowani hedoniści, charakteryzują się najniższym poziomem neurotyzmu i najwyższym poziomem ekstrawersji, przy podwyższonym poziomie otwartości na doświadczenie i ugodowości, i obniżonym poziomie sumienności, co potwierdza hipotezę H2.8. Są to osoby pogodne, z dominującym pozytywnym nastrojem, o otwartych umysłach, nastawione na pozytywne informacje zwrotne ze środowiska. Wysoka ekstrawersja i niska neurotyczność sugeruje, że osoby te są odważne, silne, pewne siebie, szczerze, pełne wigoru i niezahamowane (Siuta, 2006). Lubią towarzystwo innych ludzi, mają do nich przychylne nastawienie i harmonijnie układają sobie z nimi relacje. Działają dość chętnie, energicznie, wierzą we własne siły, jednak ich problemem może być pewna chaotyczność czy niefrasobliwość w działaniu. Podwyższona ugodowość i obniżona sumienność sugerują, że są to osoby tolerancyjne, akceptujące, wrażliwe, zmysłowe, ale i

pobłażliwe i powierzchowne (Siuta, 2006). Jeśli chodzi o podobieństwo o prototypowych struktur osobowości, to przede wszystkim są to osoby podobne do typu o obniżonej kontroli, a w drugiej kolejności (na granicy trendu, poziom istotności dla r Cohena $p=0.093$) – do typu odpornego (Zawadzki, Strelau, 2003a). Taki typ osobowości w pełni potwierdza wyniki uzyskane w zakresie postaw wobec pieniędzy – nie są to osoby apatycznie czy niechętnie zarządzające swoimi pieniędzmi, ale raczej właśnie hedoniści, którzy nie przywiązują większej wagi do pieniądza jako takiego, traktując go dość instrumentalnie, jako środek wymiany, ale i dość swobodnie, na zasadzie „łatwo przyszło – łatwo poszło”, z chęcią zamieniając pieniądze na produkty czy usługi, które dają im hedonistyczną przyjemność.

Podsumowując przeprowadzone analizy, należy uznać, że cztery typy postaw wobec pieniędzy charakteryzują się swoistymi, istotnie odmiennymi strukturami czy też profilami cech osobowości, które zostały opisane we wcześniejszej części niniejszego paragrafu. Dla trzech z czterech profili postaw wobec pieniędzy, struktury te podobne są do podstawowych prototypów osobowości uzyskanych przez Zawadzkiego i Strelaua (2003a), w szczególności osoby negujące znaczenie pieniądza charakteryzują się osobowością o podwyższonym poziomie kontroli, refleksyjni zarządcy pieniędzy – osobowością odporną, natomiast niezaangażowani hedoniści – osobowością o obniżonym poziomie kontroli. Uzyskane wyniki potwierdzają hipotezy H2.5, H2.6, H2.7 i H2.8.

Wyniki przeprowadzonych analiz, zarówno w odniesieniu do wymiarów, jak i do typów postaw wobec pieniędzy interpretowanych w kontekście cech osobowości, bez wątplenia potwierdzają hipotezę badawczą H2. Tym samym, należy uznać, że różnice indywidualne w zakresie osobowości przekładają się na odmienne postawy wobec pieniędzy. Trzeba też podkreślić, że siła tej determinacji jest większa, niż w przypadku różnic indywidualnych w zakresie temperamentu.

5.3. Badanie 3. Orientacja temporalna a postawy wobec pieniędzy

5.3.1. Hipotezy badawcze i procedura badania

Celem niniejszego badania było zidentyfikowanie wpływu zmiennych związanych z orientacją temporalną na wymiary postaw wobec pieniędzy, oraz wykazanie różnic między profilami postaw wobec pieniędzy pod względem cech związanych z orientacją temporalną. Cel ten bezpośrednio wynika z analizy literatury, zaprezentowanej w paragrafie 3.2.4. Analogicznie jak w poprzednich badaniach, w ramach tak sformułowanego celu badawczego interesuje mnie przede wszystkim, które z wymiarów orientacji temporalnej najsilniej determinują postawy wobec pieniędzy oraz które z wymiarów postaw wobec pieniędzy najsilniej determinowane są temporalnie. Sprawdzam także, jaka jest charakterystyczna struktura wymiarów orientacji temporalnej dla czterech wyróżnionych profili postaw wobec pieniędzy i w jakim stopniu profile te podobne są do dwóch charakterystycznych profili temporalnych.

Hipoteza ogólna weryfikowana w niniejszym badaniu brzmi:

H3: Orientacja temporalna determinuje różnice indywidualne w zakresie postaw wobec pieniędzy

Na podstawie analizy literatury przedstawionej w paragrafie 3.2.4 oraz opisu profili postaw wobec pieniędzy przedstawionej w paragrafie 2.4.4, sformułowałam następujące hipotezy szczegółowe:

H3.1. Dobra temporalna organizacja działania związana jest ze sprawowaniem kontroli nad własnymi finansami, silną awersją do zobowiązań finansowych i nastawieniem na wyszukiwanie i wykorzystywanie okazji finansowych.

H3.2. Osoby o małej rozpiętości perspektywy temporalnej są przekonane zarazem że pieniądze stanowią źródło zła i symbolizują siłę, władzę i prestiż, przez co odczuwają silny niepokój finansowy.

H3.3. Odczuwanie presji czasu sprzyja przekonaniu, że pieniądze oznaczają władzę, i generuje poczucie niepokoju w sytuacjach finansowych.

H3.4. Niespokojni wielbiciele pieniędzy charakteryzują się małą rozpiętością orientacji temporalnej, odczuwaniem silnej presji czasu, przy jednoczesnej dość dobrej temporalnej organizacji działania.

H3.5. Negujący znaczenie pieniądza charakteryzują się małą rozpiętością orientacji temporalnej, odczuwaniem silnej presji czasu i słabą temporalną organizacją działania, w czym są podobni do reaktywnego profilu temporalności.

H3.6. Refleksyjni zarządcy charakteryzują się proaktywnym profilem temporalności, przejawiającym się w dobrej organizacji działania, szerokiej perspektywie czasowej i słabej presji czasu.

H3.7. Niezaangażowani hedoniści to osoby o szerokiej perspektywie czasowej i słabej odczuwanej presji czasu, które jednak charakteryzują się dość słabą temporalną organizacją działania.

Badanie oparte było na kwestionariuszach, i zostało przeprowadzone w okresie styczeń 2004 – luty 2008 na grupie 722 osób. Grupa ta składała się w 49% z kobiet (354 osoby) i 47,9% z mężczyzn (346 osób), 22 osoby (3%) nie udzieliło odpowiedzi na pytanie o płeć. Wszystkie osoby badane były pełnoletnie, średnia wieku osób badanych wynosiła 22,85 lat (odchylenie standardowe 4,425 lat), przy czym 90% osób badanych miało co najwyżej 28 lat. Wszystkie osoby badane miały wykształcenie średnie, i posiadały przynajmniej minimalne doświadczenie związane z zarabianiem pieniędzy.

W badaniu dokonywałam pomiaru następujących zmiennych

1. Wymiary postaw wobec pieniędzy – mierzone za pomocą kwestionariusza SPP:
 - a. Kontrola finansowa;
 - b. Władza płynąca z pieniędzy;
 - c. Niepokój finansowy;
 - d. Awersja do zobowiązań finansowych;
 - e. Łapanie okazji;
 - f. Zło płynące z pieniędzy;
 - g. Preferowanie gotówki.
2. Wymiary orientacji temporalnej – mierzone Kwestionariuszem AION-2000 Nosal i Bajcar (2004a; 2004b):
 - a. Przeszłość
 - b. Przyszłość
 - c. Teraźniejszość
 - d. Teliczność – dotyczy działania ukierunkowanego na osiągnięcie celów

- e. Planowanie – dotyczy znaczenia planowania w życiu jednostki,
- f. Szczegółowość – mierzy stopień przywiązywania wagi do konkretów, szczegółów, i koncentrowania się na nich w działaniu,
- g. Wykorzystanie czasu – diagnozuje stopień osobistego wykorzystania czasu poprzez korzystny sposób jego organizacji i panowanie nad wpływem czasu, natomiast
- h. Presja czasu – oznacza subiektywnie odczuwany nacisk czasu i poczucie tempa jego upływu

Oprócz opisanych powyżej szczegółowych wymiarów orientacji temporalnej, do analizy wykorzystałam także konstrukty czynnikowe. W przypadku orientacji temporalnej, mamy do czynienia z trzema konstruktami czynnikowymi. Pierwszy z nich, *temporalna organizacja działania*, obejmuje teliczną, planowanie, szczegółowość i wykorzystanie czasu, i oznacza zachowanie realne, spójne, zorganizowane, związane ze skuteczną motywacją. Drugi konstrukt czynnikowy, *rozpiętość temporalna*, obejmuje szerokość horyzontu temporalnego, czyli niską koncentrację na teraźniejszości i wysoką na przyszłości oraz przeszłości. Trzeci konstrukt, *nacisk czasu*, obejmuje przede wszystkim odczuwanie presji czasu, i w niewielkim stopniu – niski poziom wykorzystania czasu (Nosal, Bajcar, 2004a, 2004b). W najnowszych analizach z wykorzystaniem skali AION-2000 czynnik ten sprowadzany jest jedynie do wymiaru opisującego presję czasu (Bajcar, 2008, informacja ustna), i tak też będzie traktowany przeze mnie w niniejszym opracowaniu.

5.3.2. Wstępne wyniki

W tabeli 46 przedstawiłam statystyki opisowe dla zmiennych użytych w badaniu 3. Wartości średnie, odchylenia standardowe i współczynniki skośności nie odbiegają do odpowiednich wartości dla analizowanych zmiennych w dotychczasowych badaniach (por. paragraf 4.3.1 dla SPP i dane w: Nosal, Bajcar, 2004a dla AION-2000).

Tabela 45. Statystyki opisowe dla zmiennych użytych w badaniu 3 (n=722)

Zmienne	Wartość średnia	Odchylenie standardowe	Współczynnik skośności
Wymiary postaw wobec pieniędzy			
Kontrola finansowa	59,158	11,542	-0,176
Władza płynąca z pieniędzy	26,970	6,693	0,217
Niepokój finansowy	34,601	7,367	-0,025
Awersja do zobowiązań finansowych	20,237	3,177	-0,771
Łapanie okazji	13,107	2,606	-0,187
Zło płynące z pieniędzy	13,054	3,397	0,305
Preferowanie gotówki	8,957	2,899	-0,152
Wymiary orientacji temporalnej			
Przeszłość	38,457	5,697	-0,129
Teraźniejszość	46,068	6,862	0,121
Przyszłość	58,802	7,460	-0,158
Teliczność	62,086	8,578	-0,301
Planowanie	52,317	9,260	-0,029
Szczegółowość	50,892	7,187	-0,047
Wykorzystanie czasu	34,910	4,536	-0,450
Presja czasu	57,975	10,282	-0,113
Konstrukty czynnikowe orientacji temporalnej			
Temporalna Organizacja Działania	200,205	25,610	-0,053
Rozpiętość Perspektywy Czasowej	51,191	15,599	-0,099

Punktem wyjścia dla analizy zależności pomiędzy wymiarami orientacji temporalnej a postawami wobec pieniędzy była analiza korelacji, zaprezentowana w tabelach 46 i 47. Wynika z niej, że dwa wymiary postaw wobec pieniędzy są silnie związane z orientacją temporalną. Po pierwsze, kontrola finansowa dość wysoko koreluje z temporalną organizacją działania ($r=0.521$, $p<0.01$), a na poziomie poszczególnych skal orientacji temporalnej ze wszystkimi komponentami tego czynnika, czyli z planowaniem ($r=0.531$, $p<0.01$), telicznością ($r=0.447$, $p<0.01$), szczegółowością ($r=0.429$, $p<0.01$) i wykorzystaniem czasu ($r=0.332$, $p<0.01$), a także, w dalszej kolejności, z rozpiętością perspektywy czasowej ($r=0.272$, $p<0.01$). Po drugie,

odczuwanie niepokoju finansowego jest związane z odczuwaniem znacznej presji czasu ($r=0.471$, $p<0.01$). Pozostałe wymiary postaw wobec pieniędzy korelują dość słabo z wymiarami orientacji temporalnej, poziom tej korelacji nie przekracza 0.25.

Tabela 46. Związki pomiędzy wymiarami postaw wobec pieniędzy a wymiarami orientacji temporalnej (n=722)

Wymiary postaw wobec pieniędzy	Wymiary orientacji temporalnej							
	Przeszłość	Teraźniejszość	Przyszłość	Teliczność	Planowanie	Szczegółowość	Wykorzystanie czasu	Presja czasu
Kontrola finansowa	0,145**	-0,22**	0,255**	0,447**	0,531**	0,429**	0,332**	-0,037
Władza płynąca z pieniędzy	-0,112**	0,125**	-0,12**	-0,084*	-0,011	-0,01	-0,147**	0,236**
Niepokój finansowy	-0,125**	0,121**	-0,22**	-0,201**	-0,065	-0,125**	-0,202**	0,471**
Awersja do zobowiązań finansowych	0,095*	-0,055	0,073*	0,172**	0,127**	0,197**	0,264**	0,044
Łapanie okazji	0,025	0,113**	0,066	0,162**	0,172**	0,157**	0,007	0,154**
Zło płynące z pieniędzy	-0,126**	0,106**	-0,172**	-0,104**	-0,063	-0,082	-0,071	0,016
Preferowanie gotówki	-0,09*	0,088*	-0,133**	-0,081*	-0,061	-0,027	-0,011	0,014

** Korelacja jest istotna na poziomie 0.01 (dwustronnie).

* Korelacja jest istotna na poziomie 0.05 (dwustronnie).

Tabela 47. Związki pomiędzy wymiarami postaw wobec pieniędzy a konstruktami czynnikowymi orientacji temporalnej (n=722)

Wymiar postawy wobec pieniędzy	Konstrukty czynnikowe orientacji temporalnej	
	Temporalna Organizacja Działania	Rozpiętość Perspektywy Czasowej
Kontrola finansowa	0,521**	0,272**
Władza płynąca z pieniędzy	-0,061	-0,153**
Niepokój finansowy	-0,162**	-0,204**
Awersja do zobowiązań finansowych	0,206**	0,094*
Łapanie okazji	0,162**	-0,009
Zło płynące z pieniędzy	-0,093*	-0,175**
Preferowanie gotówki	-0,059	-0,135**

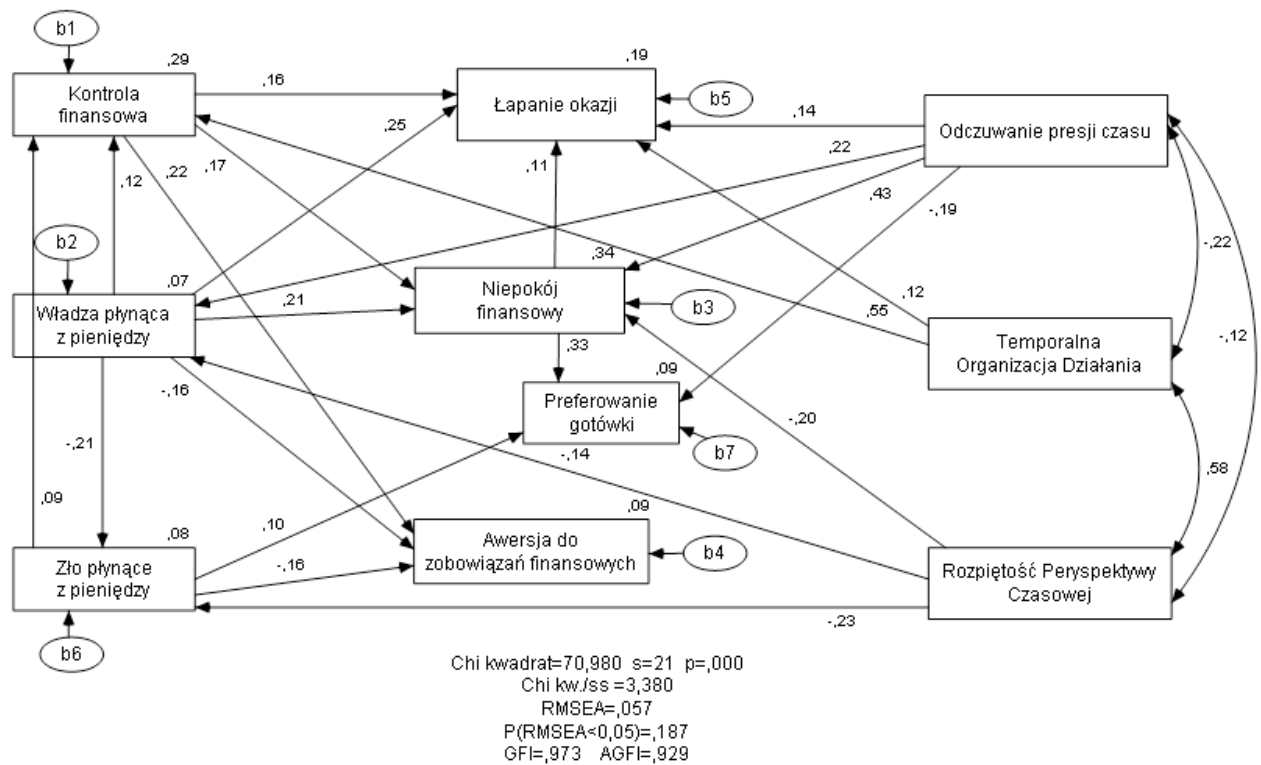
5.3.3. Zależności pomiędzy orientacją temporalną i wymiarami postaw wobec pieniędzy – model ścieżkowy

W dalszej kolejności, na bazie wyników korelacji pomiędzy analizowanymi zmiennymi, zbudowałam modele ścieżkowe opisujące zależności pomiędzy wymiarami

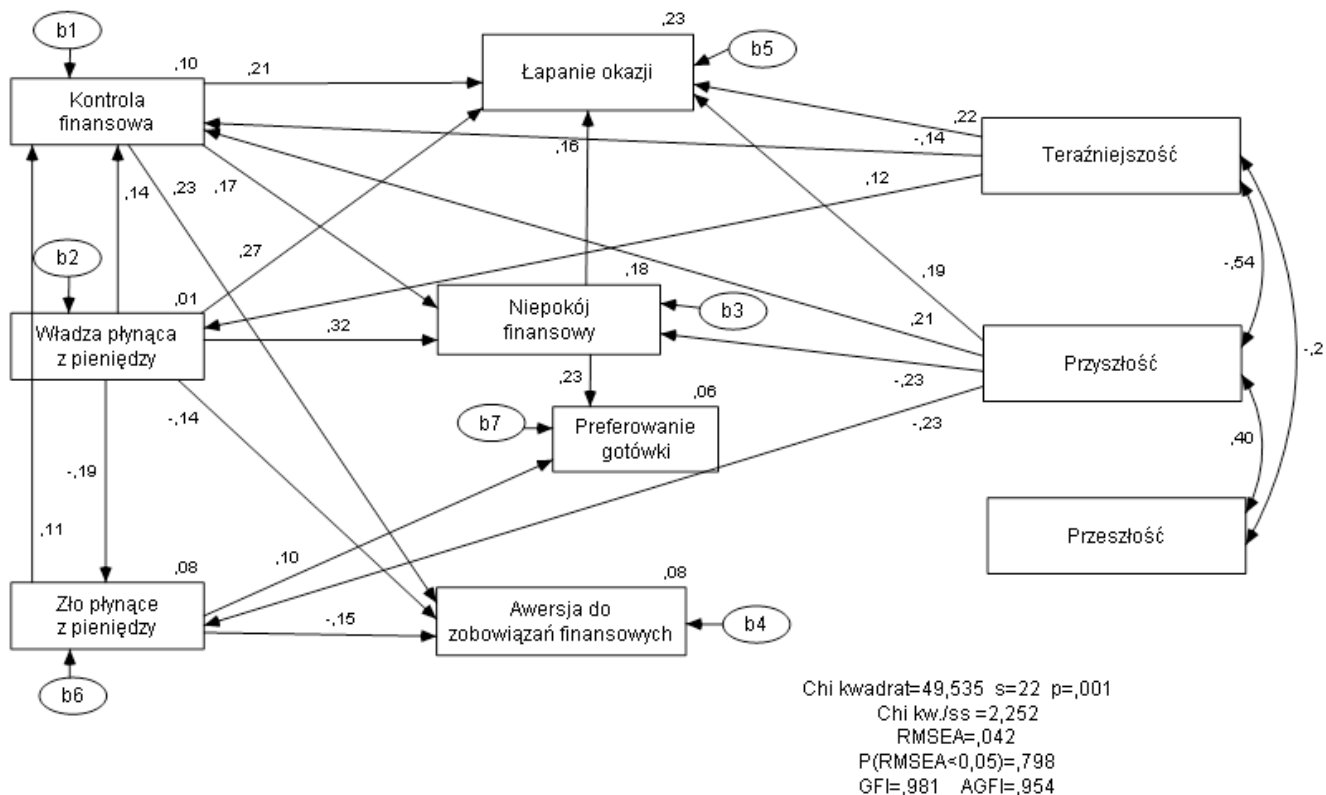
orientacji a wymiarami postaw wobec pieniędzy, i dokonałam ich estymacji z wykorzystaniem pakietu Amos. Do estymacji modelu, podobnie jak przy poprzednich analizach, wykorzystałam metodę asymptotycznie wolną od rozkładu. Ponieważ wymiary orientacji temporalnej mogą być rozpatrywane zarówno na poziomie szczegółowych skal, jak i na poziomie wymiarów czynnikowych, analizę rozpocząłam od budowy i weryfikacji modelu, w którym zmiennymi niezależnymi były konstrukty czynnikowe. W dalszej kolejności, dla każdego konstruktów czynnikowego zbudowałam model szczegółowy, w którym zmiennymi niezależnymi są skale wchodzące w skład danego czynnika orientacji temporalnej – za wyjątkiem modelu dla czynnika *odczuwanie presji czasu*, który składa się tylko z jednej skali pomiarowej. Nie zdecydowałam się na prezentację modelu, w którym jako zmienne niezależne występowałyby wszystkie wymiary orientacji temporalnej, a konstrukty czynnikowe prezentowane były by jako zmienne latentne, przede wszystkim dlatego, że model taki jest bardzo skomplikowany jeśli chodzi o zależności ścieżkowe, a przez to nieczytelny i trudny w interpretacji.

Na rysunkach 9, 10 i 11 zaprezentowałam uzyskane modele, wszystkie bardzo dobrze dopasowane do danych w świetle kryteriów opisanych na stronie 151. Wszystkie ścieżki zaprezentowane na tych rysunkach są istotne na poziomie istotności $p < 0.01$. Wszystkie trzy modele tworzą łączny obraz oddziaływania orientacji temporalnej na postawy wobec pieniędzy, dlatego też zostały skomentowane jako całość. Podobnie jak w poprzednich analizach, w pierwszej kolejności, przeanalizowano, w jaki sposób poszczególne zmienne niezależne determinują poszczególne wymiary postaw wobec pieniędzy. W dalszej kolejności podjęta została próba odpowiedzi na pytanie, czy pewne wymiary tychże postaw są w większym stopniu determinowane temporalnie, niż inne.

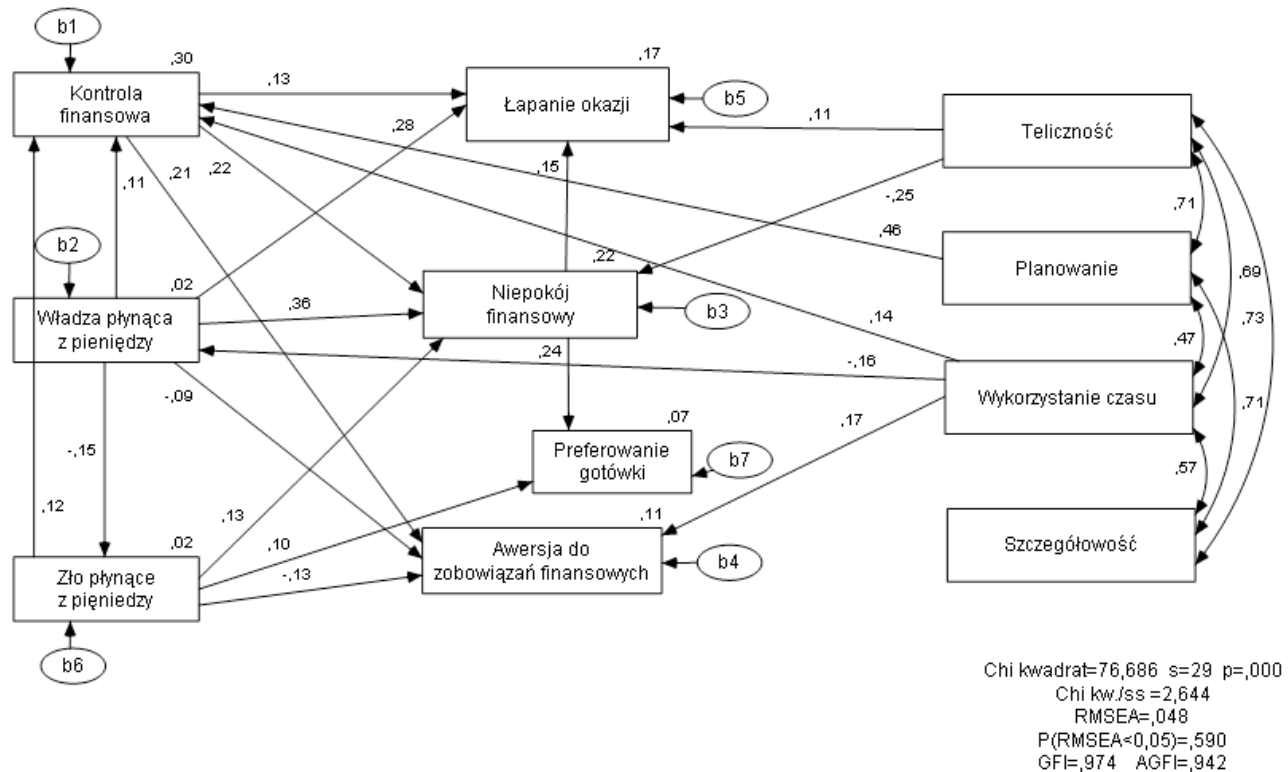
Rysunek 9. Model ścieżkowy zależności między czynnikowymi konstruktami orientacji temporalnej a wymiarami postaw wobec pieniędzy



Rysunek 10. Model ścieżkowy zależności między wymiarami orientacji temporalnej wchodzącymi w skład rozpiętości perspektywy czasowej a wymiarami postaw wobec pieniędzy



Rysunek 11. Model ścieżkowy zależności między wymiarami orientacji temporalnej wchodzącymi w skład temporalnej organizacji działania a wymiarami postaw wobec pieniędzy



Wysoki poziom temporalnej organizacji działania związany jest przede wszystkim z wysokim poziomem kontroli finansowej, a także, w mniejszym stopniu ze skłonnością do wykorzystywania nadarzających się okazji do zarobienia pieniędzy. Osoby, dla których charakterystycznym wzorcem zachowania jest spójność, zorganizowanie i ukierunkowanie na konkretny cel, w ten sam sposób regulują swoją aktywność odnośnie pieniędzy. Szczególne znaczenia ma tutaj nastawienie na planowanie swojej aktywności w czasie, a także – odpowiednie wykorzystanie tego czasu. Wykorzystywanie okazji finansowych może natomiast być interpretowane jako cel sam w sobie (zarobienie pieniędzy dla samego ich posiadania) lub też dla ułatwienia realizacji innych celów (zarobienie pieniędzy po to, żeby je wydać – skosztować lub zainwestować). Związek tego wymiaru z telicznością oznacza, że osoby, które mają dobrze wyznaczone, precyzyjne cele finansowe, i są silnie skoncentrowane i wytrwałe w dążeniu do ich realizacji, będą poświęcać dużo uwagi nadarzającym się okazjom do zarobienia pieniędzy, czy to rozumianych jako cel sam w sobie, czy jako środek do zaspakajania innych celów. Wyniki ten są spójne z wynikiem uzyskanym przez Bajcar i Gąsiorowską (2004) i potwierdzają w szczególności, że kontrola finansowa powinna być

interpretowana jako ogólna preferencja jednostki do racjonalnego działania i kontroli rzeczywistości, i jako wymiar o charakterze także poznawczym, a nie tylko behawioralnym. Wyniki w zakresie związków temporalnej organizacji działania z wymiarami postaw wobec pieniędzy potwierdzają hipotezę H3.1, przy czym na awersji do zobowiązań finansowych wpływa szczegółowy wymiar *wykorzystanie czasu*, a nie konstrukt czynnikowy.

Zawężona perspektywa temporalna, czyli skupienie na zdarzeniach obecnych przy jednoczesnym ignorowaniu przyszłości i przeszłości, związana jest z emocjonalnym traktowaniem pieniędzy, czy to jako dobrych, czy jako złych. Jak wskazują Nosal i Bajcar (2004a, 2004b), silna koncentracja na aktualnych zdarzeniach i unikanie myślenia o niepewnej przyszłości sprzyjają rozwijaniu się u jednostki uogólnionej postawy fatalistycznej, która z kolei może przejawiać się zarówno w postrzeganiu pieniędzy jako sposobu na oddziaływanie na innych ludzi i obiektu który rządzi światem, jak i upatrywaniu w nich źródła negatywnych doświadczeń, mocy ogólnej destrukcji i dezorganizacji. Zawężona perspektywa czasowa oznacza także nieumiejętność czy też niechęć analizowania konsekwencji własnych działań, i tym samym sprzyja prawdopodobnie podejmowaniu szybkich, bezrefleksyjnych decyzji i formułowaniu takich samych ocen (por. Nosal, Bajcar, 2004a). Ocenianie pieniądza jako jednoznacznie białego albo czarnego, dobrego albo złego, bez rozpatrywania jego wielu znaczeń i odcieni, jest więc przejawem takiej właśnie skłonności do bezrefleksyjności w myśleniu strategicznym. Wyniki te pozostają w zgodzie z wynikami uzyskanymi wcześniej przez Bajcar i Gąsiorowską (2004).

Dodatkowo, w niniejszej analizie wykryto, że zawężona rozpiętość perspektywy czasowej powoduje odczuwanie niepokoju finansowego. Ścieżkę tę można również tłumaczyć fatalizmem, niewielkim analizowaniem konsekwencji własnych działań czy brakiem wytrwałości, które to cechy charakterystyczne są dla małej rozpiętości horyzontu czasowego. Osoby takie nie potrafią zaplanować niczego w długim okresie czasu, nadmiernie skupiają się na tym, co mają tu i teraz, a tym samym obawiają się o swoje zasoby finansowe w przyszłości. Można jednak wskazać tutaj wytłumaczenie alternatywne, blisko związane z obecną sytuacją na rynkach finansowych. W okresie bessy, osoby o małym horyzoncie czasowym nadmiernie skupiają się na obecnej sytuacji na rynkach finansowych, ignorując fakt, że wszelkie inwestycje powinno się analizować w długim okresie czasu (por. np. Zaleśkiewicz, 2003), a tym samym, nadmiernie

skupiając się na krótkoterminowych stratach, a ignorując długoterminowe zyski. W okresie hossy, czy też dobrej sytuacji gospodarczej, osoby rozumujące w krótkim horyzoncie i charakteryzujące się postawą fatalistyczną mogą skupiać się nadmiernie nad tym, że wszyscy wkoło nich zarabiają pieniądze, a oni mają ich wciąż niewystarczająco, co także rodzi poczucie niepokoju.

Podsumowując, hipotezę H3.2. należy uznać za potwierdzoną, zarówno jeśli chodzi o związek rozpiętości perspektywy czasowej z emocjonalnymi ocenami pieniądza, jak i w zakresie wpływu tej zmiennej na odczuwanie niepokoju finansowego.

W tym miejscu warto także zwrócić uwagę na to, że w ramach rozpiętości perspektywy czasowej tylko dwie jej składowe, czyli orientacja na przyszłość i orientacja na teraźniejszość, mają związek z postawami wobec pieniędzy. Orientacja na teraźniejszość sprzyja niskiej kontroli finansowej, ignorowaniu potrzeby planowania własnego budżetu, ale zwiększa skłonność do wyszukiwania i wykorzystywania nadarzających się okazji do zarobienia pieniędzy, które przecież pojawiają się „tu i teraz”. Wynik ten jest bez wątpienia związany z faktem, że orientacja na teraźniejszość wiąże się z wysokim poziomem aktywności jako formalnej cechy zachowania (por. Nosal, 2003, s.204), a jak wykazały analizy zaprezentowane na stronie 157, aktywność jednostki związana jest z wysokim poziomem łapania okazji i niskim poziomem kontroli finansowej. Co więcej, podobnie jak w badaniach Bajcar i Gąsiorowskiej (2003), orientacja na teraźniejszość sprzyja skupianiu się na pozytywnym znaczeniu pieniądza w życiu człowieka. Silna koncentracja na zdarzeniach bieżących może więc spowodować wzrost spostrzeganego potencjału pieniądza jako narzędzia do wywierania wpływu społecznego, przy czym wpływ ten może być bardzo efektywny, ale jedynie krótkotrwały.

Orientacja na przyszłość natomiast wpływa na wyższą skłonność do kontrolowania swoich finansów i wykorzystywania okazji do zarobienia pieniędzy, ale także na obniżenie niepokoju finansowego i przekonanie, że pieniądze nie są złe. Osoby zorientowane na przyszłe cele i przyszłe zdarzenia wydają się traktować pieniądze bardziej w kategoriach instrumentalnych niż symbolicznych czy emocjonalnych, są to dla nich zasoby, które można pozyskać, którymi da się zarządzać, i poprzez które można przenosić np. rezultaty obecnej pracy na przyszłe wydatki, czyli które stanowią standard przechowywania wartości.

Ostatnia grupa ścieżek determinacji prowadzi od odczuwanej presji czasu do wymiarów postaw wobec pieniędzy. Osoby, którym czasu ciągle brakuje, które czują się przezeń popędzane, które czują się bezradnie wobec nacisku czasu, odczuwają w pierwszej kolejności wysoki poziom niepokoju finansowego, uważają, że pieniądze dają władzę i prestiż, chcą wykorzystywać okazje do ich zarobienia, i preferują pozagotówkowe formy pieniędzy. Uzyskane wyniki w zupełności potwierdzają hipotezę H3.3. Wydaje się, że zależności te obejmują dwa syndromy, oba o charakterze reaktywnym, jednak inaczej wpływające na ludzkie zachowanie. Z jednej strony, odczuwanie presji czasu związane jest z silną awersją do niepewności, fatalizmem i brakiem wytrwałości (Nosal, Bajcar, 2004a), które mogą wpływać na uogólnione poczucie niepokoju u danej jednostki. Dodatkowo, odczuwanie presji czasu charakterystyczne jest dla osób o niskiej sumienności (Nosal, Bajcar, 2004a), a jak wskazują analizy zaprezentowane na stronie 172, osoby takie charakteryzują się także wysokim poziomem niepewności i lęku w sytuacjach finansowych. Z drugiej strony, ciągły pośpiech, niedostatek czasu kompensowany przez posiadanie pieniędzy, przekonanie o konieczności wykorzystywania wszystkich okazji w życiu, traktowanie pieniędzy jako wyznacznika siły i statusu społecznego oraz posługiwanie się nowoczesnymi formami pieniędzy mogą stanowić łączny syndrom współczesnego człowieka wychowanego w społeczeństwie konsumpcyjnym, aktywnego członka wyścigu szczurów.

Jak wspomniałam wcześniej, w dalszej kolejności podjęłam próbę odpowiedzi na pytanie, czy pewne wymiary postaw wobec pieniędzy są silniej determinowane temporalnie niż inne. Posłużyłam się w tym celu dokładnie taka sama procedurą, jak w dwóch poprzednich badaniach. W tabeli 49 zestawiałam wartości standaryzowanych współczynników łącznych efektów wpływu poszczególnych zmiennych niezależnych na zmienne zależne. Współczynniki te, co do wartości bezwzględnej, mogą być interpretowane do pewnego stopnia jako wartości współczynnika determinacji R. W tabeli tej nie zawarto wartości dla *szczegółowości* i dla *przeszłości*, jako że w modelu ścieżkowym nie ma żadnej istotnej ścieżki między tymi skalami a wymiarami postaw wobec pieniędzy.

Tabela 48. Łączne standaryzowane efekty wpływu orientacji temporalnej na wymiary postaw wobec pieniędzy

Wymiar postawy wobec pieniędzy	Model ogólny				Model dla temporalnej organizacji działania				Model dla rozpiętości perspektywy czasowej		
	Temporalna organizacja działania	Rozpiętość perspektywy czasowej	Odczuwanie presji czasu	Szacowany wpływ łączny	Planowanie	Wykorzystanie czasu	Teliczność	Szacowany wpływ łączny	Teraźniejszość	Przyszłość	Szacowany wpływ łączny
Kontrola finansowa	0,55	-0,037	0,023	0,304	0,461	0,123	0	0,228	-0,127	0,183	0,050
Władza płynąca z pieniędzy	0	-0,139	0,22	0,068	0	-0,155	0	0,024	0,116	0	0,013
Niepokój finansowy	0,095	-0,231	0,477	0,290	0,103	-0,025	-0,246	0,072	0,016	-0,195	0,038
Awersja do zobowiązań finansowych	0,12	0,047	-0,023	0,017	0,097	0,203	0	0,051	-0,043	0,078	0,008
Łapanie okazji	0,225	-0,067	0,252	0,119	0,075	-0,031	0,078	0,013	0,23	0,2	0,093
Zło płynące z pieniędzy	0	-0,205	-0,046	0,044	0	0,023	0	0,001	-0,022	-0,229	0,053
Preferowanie gotówki	0,031	-0,097	-0,038	0,012	0,025	-0,004	-0,06	0,004	0,002	-0,068	0,005
Szacowany wpływ łączny	0,378	0,132	0,344	-	0,239	0,082	0,070	-	0,085	0,175	-

Z tak zestawionych wyników można wyciągnąć wniosek, że wymiarami postaw wobec pieniędzy które najsilniej determinowane są temporalnie, jest kontrola finansowa i niepokój finansowy, a stopień tej determinacji jest większy, niż w przypadku cech temperamentalnych i osobowościowych. Wysoki poziom kontroli finansowej wiąże się z dobrą temporalną organizacją działania, a w szczególności z planowaniem własnej aktywności, nastawieniem na przyszłość a nie na teraźniejszość i efektywnym wykorzystaniem dostępnego czasu. Doświadczenie lęku i niepokoju w sytuacjach związanych z pieniędzmi determinowane jest przez odczuwanie silnej presji czasu, małą rozpiętość perspektywy czasowej oraz słabą koncentrację i brak wytrwałości w dążeniu do realizacji swoich celów.

Dodatkowo, dobra organizacja aktywności w czasie powiązana z odczuwaniem presji czasu sprzyja skłonności do poszukiwania i wykorzystywania okazji finansowych. Postrzeganie pieniędzy jako symbolu władzy i statusu związane jest natomiast z odczuwaniem presji czasu i mało efektywnym jego wykorzystywaniem, orientacją na teraźniejszość i małą rozpiętością perspektywy czasowej. Ocenianie pieniędzy jako źródła i przyczyny zła także wiąże się z małą rozpiętością perspektywy czasowej, a w szczególności – z niską orientacją na przyszłość. W tych trzech przypadkach, siła

determinacji porównywalna jest do wyników uzyskanych w przypadku formalnych cech zachowania. Ostatni z wymiarów postaw wobec pieniędzy, preferowanie gotówki, można uznać za niezależny od wymiarów orientacji temporalnej.

Podsumowując przeprowadzone analizy związków orientacji temporalnej i postaw wobec pieniędzy należy stwierdzić, że wszystkie hipotezy szczegółowe w tym zakresie zostały potwierdzone. Należy uznać, że dwa z siedmiu wymiarów postaw wobec pieniędzy, niepokój finansowy i kontrola finansowa, są dość silnie determinowane temporalnie (ok. 30% wyjaśnianej wariancji). Kolejne dwa wymiary, łapanie okazji i władza płynąca z pieniędzy, determinowane są temporalnie w zdecydowanie mniejszym stopniu (około 10% wyjaśnianej wariancji), natomiast w przypadku *postrzegania pieniędzy jako źródła zła, awersji do zobowiązań finansowych i preferowania gotówki* wpływ orientacji temporalnej jest najslabszy (poniżej 5% wyjaśnianej wariancji). Składowymi orientacji temporalnej, które najsilniej determinują wymiary postaw wobec pieniędzy, są temporalna organizacja działania i odczuwanie presji czasu, natomiast na poziomie pojedynczych wymiarów - planowanie i orientacja na przyszłość.

Należy także zauważyć, że poziom determinacji w przypadku orientacji temporalnej jest zdecydowanie wyższy, niż w przypadku cech temperamentu, i nieco wyższy niż w przypadku cech osobowości. Tym samym, postawy wobec pieniędzy w największym stopniu zależą od naszej orientacji temporalnej, co w pewnym stopniu potwierdza stwierdzenie Beniamina Franklina, mówiące że „czas to pieniądz”.

5.3.4. Profile postaw wobec pieniędzy a orientacja temporalna

Kolejnym krokiem w analizie temporalnych determinant postaw wobec pieniędzy było sprawdzenie, czy zidentyfikowane i opisane w paragrafie 0 profile postaw wobec pieniędzy różnią się pod względem cech osobowości. W tym celu, na wystandaryzowanych na skali Z wymiarach postaw wobec pieniędzy przeprowadziłam analizę skupień metodą k-średnich (Marek, Noworol, 1987), z założeniem czterech skupień, i z wynikami wspomnianej analizy profilowej jako wstępnymi centrami skupień. Otrzymane w ten sposób cztery skupienia są analogiczne pod względem charakterystyk związanych z postawami wobec pieniędzy, jak skupienia wyjściowe.

Następnie, przeprowadziłam analizę wariancji, aby wykazać różnice pomiędzy poszczególnymi profilami pod względem cech osobowości. Dla ułatwienia interpretacji, wartości zmiennych osobowościowych zostały także wystandaryzowane z użyciem skali Z. Wartości statystyk opisowych standaryzowanych cech temperamentu przedstawiłam w tabeli 49, wyniki analizy wariancji zawiera tabela 50, natomiast na rysunku 12 zaprezentowałam profile tychże cech dla poszczególnych profili postaw wobec pieniędzy.

Rysunek 12. Profile orientacji temporalnej dla poszczególnych profili postaw wobec pieniędzy

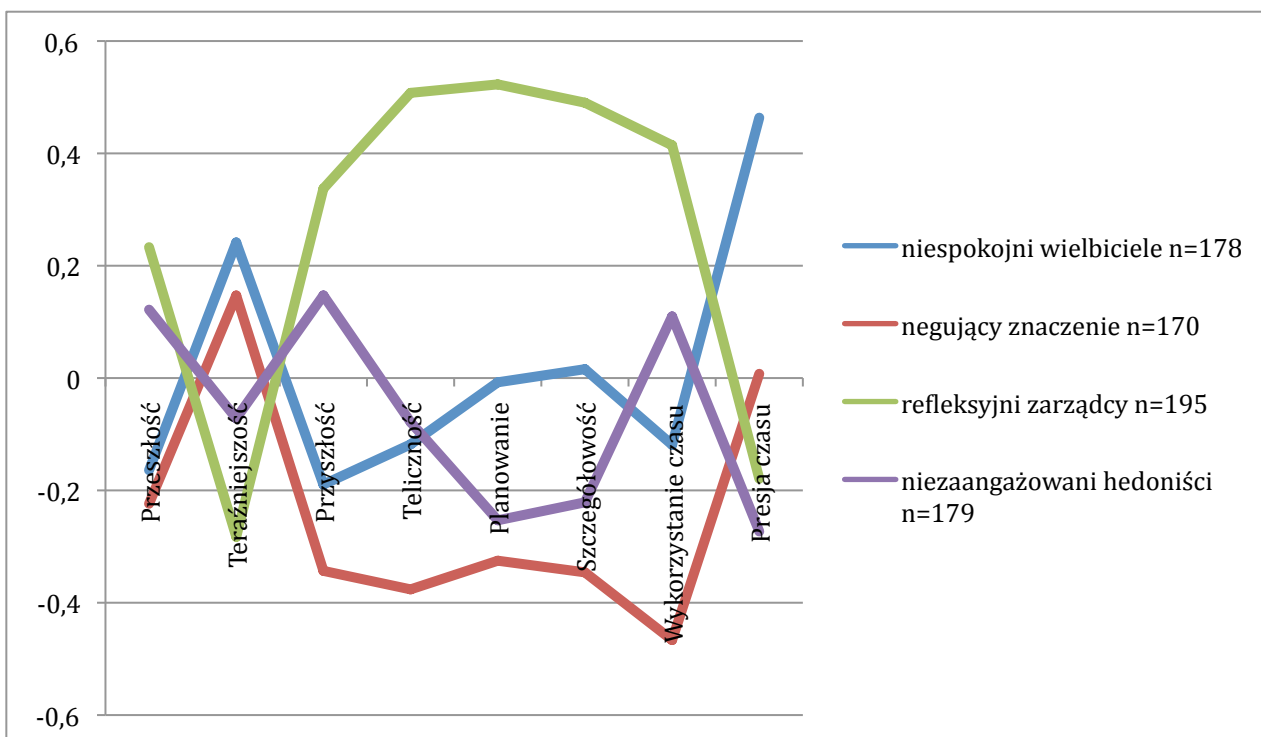


Tabela 49. Standaryzowane wymiary orientacji temporalnej dla poszczególnych profili postaw wobec pieniędzy – statystyki opisowe

Wymiar temporalności	Profil	N	Średnia	Odchylenie standardowe
Przeszłość	Niespokojni wielbiciel	178	-0,164	1,054
	Negujący znaczenie	170	-0,224	0,980
	Refleksyjni zarządcy	195	0,233	0,965
	Niezaangażowani hedoniści	179	0,122	0,932
Teraźniejszość	Niespokojni wielbiciel	178	0,241	1,094
	Negujący znaczenie	170	0,147	0,898
	Refleksyjni zarządcy	195	-0,283	0,935
	Niezaangażowani hedoniści	179	-0,072	0,985
Przyszłość	Niespokojni wielbiciel	178	-0,190	1,061
	Negujący znaczenie	170	-0,343	0,907
	Refleksyjni zarządcy	195	0,337	0,959
	Niezaangażowani hedoniści	179	0,147	0,923
Teliczność	Niespokojni wielbiciel	178	-0,118	1,080
	Negujący znaczenie	170	-0,376	0,831
	Refleksyjni zarządcy	195	0,508	0,879
	Niezaangażowani hedoniści	179	-0,078	0,978
Planowanie	Niespokojni wielbiciel	178	-0,008	1,049
	Negujący znaczenie	170	-0,325	0,796
	Refleksyjni zarządcy	195	0,523	0,956
	Niezaangażowani hedoniści	179	-0,253	0,944
Szczegółowość	Niespokojni wielbiciel	178	0,016	1,051
	Negujący znaczenie	170	-0,346	0,850
	Refleksyjni zarządcy	195	0,490	0,893
	Niezaangażowani hedoniści	179	-0,221	0,986
Wykorzystanie czasu	Niespokojni wielbiciel	178	-0,119	1,031
	Negujący znaczenie	170	-0,466	0,964
	Refleksyjni zarządcy	195	0,414	0,845
	Niezaangażowani hedoniści	179	0,110	0,955
Presja czasu	Niespokojni wielbiciel	178	0,464	0,903
	Negujący znaczenie	170	0,008	0,907
	Refleksyjni zarządcy	195	-0,179	0,993
	Niezaangażowani hedoniści	179	-0,273	1,029
Temporalna Organizacja Działania	Niespokojni wielbiciel	178	-0,059	1,065
	Negujący znaczenie	170	-0,423	0,800
	Refleksyjni zarządcy	195	0,570	0,897
	Niezaangażowani hedoniści	179	-0,160	0,939
Rozpiętość Perspektywy Czasowej	Niespokojni wielbiciel	178	-0,257	1,092
	Negujący znaczenie	170	-0,311	0,884
	Refleksyjni zarządcy	195	0,371	0,917
	Niezaangażowani hedoniści	179	0,146	0,936

Dla wszystkich ośmiu analizowanych wymiarów orientacji temporalnej i dwóch wymiarów czynnikowych występują istotne różnice między wyróżnionymi profilami postaw wobec pieniędzy, na poziomie istotności $p < 0.01$. Porównania wielokrotne

pomiędzy poszczególnymi profilami wykonane testem Scheffe'a przedstawiłam w tabeli 6 w załączniku 1.

Tabela 50. Cechy osobowości dla poszczególnych profili postaw wobec pieniędzy. Analiza wariancji

Wymiar postawy wobec pieniędzy	Wariancja	Suma kwadratów	df	Średni kwadrat	F	Istotność
Przeszłość	Między grupami	861,531	3	287,177	9,148	0,001
	Wewnątrz grup	22539,638	718	31,392		
	Ogółem	23401,169	721			
Terażniejszość	Między grupami	1438,631	3	479,544	10,589	0,001
	Wewnątrz grup	32515,044	718	45,286		
	Ogółem	33953,675	721			
Przyszłość	Między grupami	2920,836	3	973,612	18,791	0,001
	Wewnątrz grup	37201,842	718	51,813		
	Ogółem	40122,677	721			
Teliczność	Między grupami	5732,534	3	1910,845	28,997	0,001
	Wewnątrz grup	47314,142	718	65,897		
	Ogółem	53046,676	721			
Planowanie	Między grupami	7098,217	3	2366,072	31,039	0,001
	Wewnątrz grup	54732,150	718	76,229		
	Ogółem	61830,367	721			
Szczegółowość	Między grupami	3926,522	3	1308,841	28,206	0,001
	Wewnątrz grup	33317,052	718	46,403		
	Ogółem	37243,573	721			
Wykorzystanie czasu	Między grupami	1546,217	3	515,406	27,847	0,001
	Wewnątrz grup	13288,931	718	18,508		
	Ogółem	14835,148	721			
Presja czasu	Między grupami	6117,410	3	2039,137	20,885	0,001
	Wewnątrz grup	70104,141	718	97,638		
	Ogółem	76221,551	721			
Temporalna Organizacja Działania	Między grupami	64972,675	3	21657,558	38,12	0,001
	Wewnątrz grup	407922,987	718	568,138		
	Ogółem	472895,662	721			
Rozpiętość Perspektywy Czasowej	Między grupami	14300,709	3	4766,903	21,242	0,001
	Wewnątrz grup	161128,914	718	224,414		
	Ogółem	175429,623	721			

Aby ocenić podobieństwa i różnice pomiędzy wyróżnionymi profilami, obliczyłam także współczynniki podobieństwa profili z wykorzystaniem r Cohena, porównując ze sobą zarówno profile orientacji dla poszczególnych profili postaw wobec pieniędzy, jak i w odniesieniu do dwóch podstawowych typów orientacji temporalnej, profilu reaktywnego i profilu proaktywnego, wyróżnionych przez Nosala i Bajcar (2004a, 2004b). Wartości współczynników r zostały zaprezentowane w tabeli 51 i 52.

Tabela 51. Podobieństwo profili postaw wobec pieniędzy pod względem orientacji temporalnej

Profile postaw wobec pieniędzy	Negujący znaczenie	Refleksyjni zarządcy	Niezaangażowani hedoniści
Niespokojni wielbiele	0,447*	-0,537*	-0,656**
Negujący znaczenie		-0,961**	0,107
Refleksyjni zarządcy			-0,160

** Podobieństwo między profilami jest istotne na poziomie 0.01

* Podobieństwo między profilami jest istotne na poziomie 0.05

Tabela 52. Podobieństwo profili osobowości dla profili postaw wobec pieniędzy do podstawowych profili orientacji temporalnej wyróżnionych przez Nosala i Bajcar (2004a, 2004b)

Profil orientacji temporalnej	Profil postaw wobec pieniędzy			
	Niespokojni wielbiele	Negujący znaczenie	Refleksyjni zarządcy	Niezaangażowani hedoniści
Profil proaktywny	-0,524*	-0,965**	0,996**	-0,159
Profil reaktywny	0,522*	0,966**	-0,996**	-0,160

** Podobieństwo między profilami jest istotne na poziomie 0.01

* Podobieństwo między profilami jest istotne na poziomie 0.05

Porównania profili orientacji temporalnej dla poszczególnych typów postaw wobec pieniędzy pokazują, że osoby reprezentujące poszczególne postawy charakteryzują się odmiennymi strukturami temporalnymi. Warto także zauważyć, że pod względem cech temporalnych, wyróżnione typy postaw wobec pieniędzy stanowią parami swoje przeciwieństwa – niespokojni wielbiele pieniądza stanowią przeciwieństwo niezaangażowanych hedonistów, natomiast osoby negujące znaczenie pieniędzy – przeciwieństwo refleksyjnych zarządców.

Pierwszy z wyróżnionych profili postaw wobec pieniędzy, nazwany przeze mnie niespokojnymi wielbicielami pieniądza, charakteryzuje się najwyższym poziomem orientacji na teraźniejszość przy niskiej orientacji na przyszłość i przeszłość, najwyższym poziomem odczuwania presji czasu przy przeciętnym poziomie telicznosci, planowania, szczegółowości i wykorzystania czasu. Są to osoby z bardzo małą rozpiętością perspektywy czasowej, skupione na sprawach aktualnych, doświadczające olbrzymiego nacisku ze strony upływającego czasu, ale dość przeciętnie zorganizowane, i w miarę radzące sobie w sytuacjach, w których się znajdują. Osoby te w pewnym stopniu (na poziomie trendu – $p=0,071$) są podobne do profilu reaktywnego w ujęciu Nosala i Bajcar (2004a, 2004b), różni je jednak przeciętny, a nie niski poziom temporalnej organizacji działania. Można przypuszczać, że dominującym rysem w funkcjonowaniu temporalnym tych osób jest przekonanie o uciekającym czasie, który

wcale nie tak łatwo jest wykorzystać dla swoich potrzeb. Wydaje się, że ich pogoń za pieniądzem jest próbą zrekompensowania sobie niedostatku czasu. Niespokojni wielbiciele traktują prawdopodobnie te dwa zasoby zamiennie, a skoro odczuwają brak jednego, to chcą mieć za wszelką cenę więcej drugiego. Są także w pewnym stopniu przekonani, że pieniądze, które dadzą im kontrolę nad innymi, mogą także pozwolić na „zatrzymanie” biegnących zdarzeń. Uzyskane wyniki częściowo potwierdzają hipotezę H3.5 – niespokojni wielbiciele faktycznie odczuwają presję czasu i mają dość małą rozpiętość horyzontu czasowego, nie są jednak tak sprawni w organizacji działania, jak zakładałam.

Profil drugi, osoby negujące znaczenie pieniądza, to podobnie jak niespokojni wielbiciele, jednostki o małej rozpiętości perspektywy czasowej, skupione raczej na teraźniejszości niż na przyszłości czy przeszłości. Osoby te charakteryzują się jednak przeciętnym poczuciem presji czasu, i najniższym poziomem temporalnej organizacji działania w odniesieniu do wszystkich czterech wymiarów wchodzących w skład tego czynnika. Współczynnik r Cohena wskazuje, że osoby te charakteryzują się typowym reaktywnym profilem temporalności (Nosal, Bajcar, 2004a, 2004b). Oznacza to przede wszystkim bezpośredni i natychmiastowy sposób reagowania na sytuację, brak możliwości poznawczego kontrolowania upływu czasu, odczuwanie nacisku czasu i skrajnie niski poziom temporalnej strukturalizacji zachowania. Taki układ wyników sugeruje obniżony poziom adaptacyjności w analizowanej grupie, i może także wyrażać obronny charakter koncentracji aktywności na teraźniejszości. Osoby charakteryzujące się profilem reaktywnym są także przekonane, że czasu nie da się kontrolować i że ma on destruktywny wpływ na nasze życie (Nosal, Bajcar, 2004b, s.120), i, jak opisałam to w paragrafie 0, dokładnie w ten sam sposób postrzegają one pieniądze. Prawdopodobnie osoby negujące znaczenie pieniądza w życiu człowieka charakteryzują się uogólnioną negatywną postawą wobec różnych elementów rzeczywistości. Reasumując, uzyskane wyniki potwierdzają hipotezę H3.5 w zakresie podobieństwa do reaktywnego profilu temporalności i w odniesieniu do rozpiętości perspektywy czasowej i jakości temporalnej organizacji działania, natomiast poziom odczuwania presji czasu jest u osób negujących znaczenie pieniędzy przeciętny, a nie, jak zakładałam, wysoki.

Trzeci z analizowanych profili postaw wobec pieniędzy, nazwany przeze mnie refleksyjnymi zarządcami, charakteryzuje się najniższą ze wszystkich profili orientacją na teraźniejszości, i najwyższą orientacją na przyszłość i przeszłość, a tym samym,

największą rozpiętością perspektywy temporalnej. Osoby te w największym stopniu ze wszystkich profili zorientowane są na realizację swoich celów, szczegółowo planują swoją przyszłość, efektywnie wykorzystując swój czas i organizując swoje aktywności, odczuwają przy tym mniejszą niż przeciętna presję czasu. Wartości współczynników r Cohena pokazują, że osoby te charakteryzują się wzorcowym wręcz proaktywnym profilem temporalności, a więc prezentują korzystny styl programowania własnego zachowania, mają poczucie kontroli nad upływem czasu, a ich aktywność wykracza poza obecną sytuację i nakierowana jest na przyszłość. Wyniki te zdecydowanie potwierdzają hipotezę H3.6. Pieniądze są dla tych osób jedynie narzędziem, instrumentem do realizowania swoich celów, którego nie ocenia się w kategoriach zły/dobry. Ich rozumienie pieniędzy bardzo zbliżone jest do podejścia ekonomicznego (por. paragraf 1.1). Podobnie w kategoriach instrumentalnych postrzegają oni i wykorzystują czas – jest to pewien zasób, którym także można i należy efektywnie zarządzać. Myślę, że można powiedzieć, że refleksyjni zarządcy charakteryzują się uogólnioną racjonalną postawą wobec rzeczywistości, opartą na podłożu poznawczym, a nie afektywnym.

Niezaangażowani hedoniści, czyli osoby zaliczone do czwartego typu postaw wobec pieniędzy, charakteryzują się najbardziej płaskim profilem orientacji temporalnej, niepodobnym ani do profilu aktywnego, ani do profilu proaktywnego. Są to osoby o dość szerokiej rozpiętości perspektywy temporalnej, jednak nie tak szerokiej jak refleksyjni zarządcy, o obniżonych wynikach w obszarze planowania, szczegółowości i teliczności, ale podwyższonych w zakresie wykorzystania czasu, charakteryzujące się odczuwaniem najmniejszej w porównaniu do innych grup presji czasu. Wyniki te potwierdzają hipotezę H3.7. Wydaje się, że niezaangażowani hedoniści nie przejmują się upływem czasu, bo chociaż nie są zbyt dokładni, nie planują szczegółowo swojej przyszłości, i nie realizują wyznaczonych przez siebie celów, to w razie potrzeby potrafią w miarę efektywnie zorganizować swoje aktywności w czasie i dobrze ten czas wykorzystać. Ich podejście do czasu jest więc dość podobne jak do postawy wobec pieniędzy, i można by je określić kolokwialnym stwierdzeniem „łatwo przyszło, łatwo poszło”.

Podsumowując wyniki analiz profilowych w trzecim badaniu, dwie hipotezy zostały potwierdzone w całości, dwie natomiast częściowo. Bez wątplenia należy uznać, że cztery typy postaw wobec pieniędzy charakteryzują się swoistymi, istotnie

odmiennymi strukturami wymiarów orientacji temporalnej, które zostały opisane we wcześniejszej części niniejszego paragrafu. Dla dwóch z czterech profili postaw wobec pieniędzy, struktury te podobne są do podstawowych profili temporalnych w ujęciu Nosala i Bajcar (2004), w szczególności osoby negujące znaczenie pieniądza charakteryzują się reaktywnym profilem temporalnym, refleksyjni zarządcy pieniędzy – proaktywnym profilem temporalnym, natomiast wojowniczy wielbiciel są podobni do profilu proaktywnego na poziomie trendu istotności.

Wyniki przeprowadzonych analiz, zarówno w odniesieniu do wymiarów, jak i do typów postaw wobec pieniędzy interpretowanych w kontekście orientacji temporalnej, bez wątplenia potwierdzają hipotezę badawczą H3. Tym samym, należy uznać, że różnice indywidualne w zakresie temporalności przekładają się na odmienne postawy wobec pieniędzy. Trzeba też podkreślić, że siła tej determinacji jest większa, niż w przypadku różnic indywidualnych w zakresie temperamentu i osobowości.

Rozdział 6.

Wnioski i dyskusja wyników

6.1. *Struktura postaw wobec pieniędzy*

Jak wykazały prowadzone przeze mnie analizy, postawy wobec pieniędzy mają strukturę wielowymiarową, i nie powinny tym samym być sprowadzane do jednego wymiaru, opisującego chciwość, obsesję czy miłość do pieniędzy. W skład tychże postaw wchodzi zarówno komponenty poznawcze, emocjonalne jak i behawioralne, jednak są one reprezentowane w różnym stopniu w poszczególnych wymiarach.

Wśród postaw wobec pieniędzy można wyróżnić wymiary pierwotne i wtórne. Wymiary pierwotne to kontrola finansowa, postrzeganie pieniędzy jako źródła zła i upatrywanie w pieniądzu źródła władzy, siły i prestiżu. Do wymiarów wtórnych, które są pochodnymi wymiarów pierwotnych, należy odczuwanie niepokoju finansowego, awersja do zobowiązań finansowych, nastawienie na wykorzystywanie okazji do zarobienia pieniędzy i preferowanie gotówki. Poszczególne wymiary postaw wobec pieniędzy są ze sobą skorelowane na poziomie umiarkowanym.

6.2. *Determinanty postaw wobec pieniędzy*

6.2.1. *Zmienne demograficzne i socjoekonomiczne*

Zmienne demograficzne i socjoekonomiczne wyjaśniają od 4 do 14% zmienności wymiarów postaw wobec pieniędzy. Największe znaczenie ma tutaj płeć, w dalszej kolejności wiek, sytuacja zawodowa i dochód, najmniejsze natomiast – miejsce zamieszkania.

Płeć a postawy wobec pieniędzy

Uzyskane wyniki potwierdziły przede wszystkim, że kobiety i mężczyźni różnią się pod względem postaw wobec pieniędzy. Kobiety mają większą niechęć do zaciągania zobowiązań finansowych niż mężczyźni, podczas gdy mężczyźni przywiązują większą wagę do pieniędzy jako symbolu prestiżu i władzy czy też statusu społecznego, i

większym stopniu są nastawieni na poszukiwanie i wykorzystywanie okazji, w których można by było zarobić pieniądze. Nie udało mi się natomiast jednoznacznie potwierdzić, że kobiety w porównaniu do mężczyzn odczuwają większy niepokój, lęk i podejrzliwość w sytuacjach związanych z pieniędzmi czy też że różnią się od nich poziomem postrzeganej i sprawowanej kontroli finansowej. Różnice te pozostają także w zgodzie ze stereotypem kobiety i mężczyzny jeśli chodzi o ich własne finanse, i można przypuszczać, że wynikają one przede wszystkim ze specyfiki oddziaływań rodziców na dzieci w ramach procesów pierwotnej socjalizacji ekonomicznej.

Wiek a postawy wobec pieniędzy

Osoby młodsze w przeprowadzonych przeze mnie badaniach charakteryzowały się wyższym poziomem postrzeganej kontroli finansowej, planowania swoich wydatków, oszczędności i odkładania na przyszłość, niż osoby starsze. Może to wynikać z faktu, że młodsze osoby na tle analizowanej grupy zarabiają mniej pieniędzy, i muszą tym samym podejmować więcej wysiłku, aby zaspokoić wszystkie swoje potrzeby finansowe, wykorzystując tym samym każdą nadarżającą się okazję do zarobienia pieniędzy. Alternatywnym wytłumaczeniem takiego wyniku, przeciwnego do wyników uzyskiwanych w innych badaniach dotyczących związku wieku i postaw wobec pieniędzy, może być myślenie życzeniowe młodszych osób. Możliwe, że nie mają oni jeszcze w pełni wykształconych indywidualnych postaw wobec pieniędzy, i przy wypełnianiu kwestionariuszy kierowali się raczej normą społeczną, która mówi, że należy być oszczędnym i rozważnym, i normą w grupie rówieśniczej, która mówi o buncie przeciwko postępującej konsumeryzacji i kultowi pieniądza. Preferowanie gotówki w tej grupie może z kolei być wynikiem nie tyle świadomego wyboru, co ograniczonej możliwości korzystania z instrumentów bankowych przez najmłodszą grupę badanych.

Dochód i sytuacja zawodowa a postawy wobec pieniędzy

Najbardziej interesującym wynikiem dotyczącym zależności między osiąganym dochodem a wymiarami postaw wobec pieniędzy jest krzywoliniowa zależność, o kształcie odróconej literu U, pomiędzy wysokością zarobków a odczuwanym niepokojem finansowym. Zależność ta może wynikać z dwójakiego charakteru tego wymiaru – może on dotyczyć terażniejszości lub przyszłości. Z jednej strony, wyższy dochód redukuje poczucie niedostatku pieniędzy, pozwala na mniej skrupulatne

przestrzeganie budżetu, ułatwia podejmowanie decyzji o wydawaniu pieniędzy, z drugiej jednak strony, może rodzić obawy, czy w przyszłości uda się utrzymać podobne zarobki i podobny status majątkowy, jak w chwili obecnej.

Niski dochód związany jest także z nastawieniem na wyszukiwanie i wykorzystywanie okazji do zarobienia pieniędzy niż osoby o wysokim dochodzie. Prawdopodobnie wynika to z akcentu na "dodatkowe" pieniądze, jaki został położony w tym właśnie czynniku. Osoby dobrze zarabiające w dużej mierze są zadowolone ze swojej sytuacji finansowej, nie potrzebują więc dodatkowych źródeł pieniędzy w takim stopniu, jak osoby o niższych dochodach. Może to także wynikać z faktu, że grupę o najniższych dochodach tworzyły w większości osoby najmłodsze, które nie posiadają własnego źródła utrzymania i pozostają „na garnuszku” rodziców, a więc chcą po prostu pozyskać jakiegokolwiek pieniądze do własnej dyspozycji.

Osoby o najniższych dochodach, najmłodsze i pozostające na utrzymaniu rodziców charakteryzują się w znacznym stopniu przekonaniem, że pieniądze są moralnie złe. Nie da się jednak jednoznacznie stwierdzić, jaki jest kierunek tej zależności. Z jednej strony, osoby pracujące i zarabiające dużo pieniędzy, mogą redukować dysonans poznawczy, uważając, że pieniądze nie są bezużyteczne i złe, z drugiej jednak strony, to właśnie postrzeganie pieniędzy jako dobrych i pożądanych, zgodnie z protestanckim etosem pracy i pieniądza, może generować u osób prezentujących taką postawę chęć do ich zarabiania, co wraz z wzmożonym wysiłkiem podejmowanym w tym celu będzie powodować wyższy poziom dochodu. Oczywiście przekonanie o negatywnym charakterze pieniędzy może także mieć charakter normy społecznej czy normy rówieśniczej, dominującej wśród młodych osób o postawie anty-konsumcyjnej.

Osoby o wysokich dochodach, starsze, pracujące na etacie lub prowadzące działalność gospodarczą chętnie korzystają z pozagotówkowych form pieniądza, takich jak karty płatnicze czy kredytowe, prawdopodobnie także z różnorodnych instrumentów bankowych, są prawdopodobnie dużo bardziej świadomymi i atrakcyjnymi klientami instytucji rynku finansowego.

Niski poziom odczuwania niepokoju finansowego okazał się charakterystyczny dla osób prowadzących własną działalność gospodarczą, podczas gdy najwyższy poziom tego czynnika zaobserwowałam u osób, które nie pracują i są na utrzymaniu swojego partnera lub partnerki, lub też na utrzymaniu rodziców. Osoby, które nie posiadają

własnego źródła utrzymania, czują się niespokojnie w obliczu wydawania pieniędzy, i obawiają się o swoją przyszłość prawdopodobnie dlatego, że reguły dysponują one najmniejszą spośród analizowanych grup kwotą. Związek między niskim niepokojem finansowym i prowadzeniem własnej działalności gospodarczej może mieć dwukierunkowy charakter. Z jednej strony osoby posiadające swoje firmy charakteryzują się najwyższym poziomem dochodu, a wysoki dochód może być czynnikiem zmniejszającym negatywne odczucia i obawy związane z wydawaniem pieniędzy. Możliwe jednak jest wytłumaczenie alternatywne – prawdopodobnie osoby o najniższym poziomie wątpliwości, wrażliwości, poczucia trudności i niezdecydowania łatwiej i chętniej podejmują taką aktywność, jaką jest samodzielne decydowanie o swej sytuacji finansowej i prowadzenie własnej firmy.

Nie udało się natomiast wykazać związku między postawami wobec pieniędzy a chęcią do ujawniania danych o poziomie swojego dochodu. Możliwe że jest ona determinowana innymi czynnikami, możliwe jednak, że osoby, które podały swój dochód, rozminęły się w tym zakresie z prawdą, zwłaszcza podwyższając go, jeśli chcieli zaprezentować się w lepszym świetle. Niestety, nie miałam żadnych możliwości, aby zweryfikować prawdziwość danych o zarobkach podawanych przez uczestników badania.

Miejsce zamieszkania a postawy wobec pieniędzy

Wielkość miejsca zamieszkania wiąże się słabo, aczkolwiek istotnie, z przekonaniem że pieniądze są bezużyteczne w życiu, a nawet powodują wszelkie zło. Osoby mieszkające na wsi, prawdopodobnie hołdując bardziej tradycyjnym wartościom, częściej reprezentują taki właśnie pogląd, niż osoby mieszkające w dużych miastach.

6.2.2. Różnice indywidualne a postawy wobec pieniędzy

Jak pokazują wyniki badań zaprezentowanych w niniejszej pracy, różnice indywidualne w zakresie osobowości, temperamentu i orientacji temporalnej związane są z różnicami indywidualnymi w zakresie postaw wobec pieniędzy. Wymiary postaw wobec pieniędzy najsilniej wiążą się z wymiarami orientacji temporalnej i osobowości, i nieco słabiej – z temperamentem.

Utrzymywanie kontroli nad osobistymi finansami

Wysoki poziom kontroli finansowej wiąże się z wysoką żwawością i perseweratywnością, oraz niską aktywnością jednostki, z wysokim poziomem sumienności i neurotyzmu oraz niską ekstrawersją, a także z dobrą temporalną organizacją działania, a w szczególności z planowaniem własnej aktywności, nastawieniem na przyszłość a nie na teraźniejszość i efektywnym wykorzystaniem dostępnego czasu. Kontrola finansowa, obok odczuwania niepokoju finansowego, jest wymiarem postaw wobec pieniędzy najsilniej determinowanym osobowościowo, temperamentalnie i temporalnie.

Z zależności tych wynika dwójaki charakter kontroli finansowej jako wymiaru postaw wobec pieniędzy. Z jednej strony, osoby wykazujące tendencję do szybkiego reagowania, utrzymujące duże tempo wykonywanych czynności i łatwo zmieniające zachowanie w reakcji na zmianę warunków zewnętrznych, a jednocześnie charakteryzujące się dużą wytrwałością i sumiennością w działaniu, skrupulatnością i rzetelnością, są w stanie stale monitorować swój stan finansów, przewidywać jego zmiany w przyszłości, i utrzymywać nad nim dostateczną kontrolę. Można powiedzieć, że osoby, dla których charakterystycznym wzorcem zachowania jest spójność, zorganizowanie i ukierunkowanie na konkretny cel, w ten sam sposób regulują swoją aktywność odnośnie pieniędzy. Szczególne znaczenia ma tutaj nastawienie na planowanie swojej aktywności w czasie, a także – odpowiednie wykorzystanie tego czasu. Z tego punktu widzenia, kontrola finansowa stanowi przejaw ogólnej preferencji jednostki do racjonalnego działania i kontroli rzeczywistości, i jako wymiar o charakterze także poznawczym.

Z drugiej jednak strony, uzyskane wyniki mogą także wskazywać na reaktywny charakter kontroli finansowej, jak to postulują Bajcar i Gąsiorowska (2004). Osoby

zwawie często reagują impulsywnie, czy też zachowują się tak, jakby były w ciągłym pośpiechu, a więc monitorowanie i planowanie własnych finansów może być w ich przypadku narzędziem koniecznym do tego, aby pieniądze nie wymknęły się im spod kontroli. Kontrola finansowa wiąże się także z wysokim poziomem neurotyzmu, a więc może ona być sposobem na redukcję odczuwanych negatywnych emocji, i, przynajmniej u części osób, oznaczać bieżące monitorowanie stanu finansów, a nie długofalowe planowanie i podejmowanie aktywności na poziomie strategicznym.

Przekonanie o władzy płynącej z pieniędzy

Przekonanie o tym, że pieniądze dają władzę, prestiż i szacunek, i pozwalają na kontrolowanie innych ludzi, jest charakterystyczne dla osób nieustępliwych, a także dla osób silnie odczuwających presję czasu, zorientowanych na terażniejszość, o małej rozpiętości perspektywy czasowej, nieefektywnie wykorzystujących swój czas. Osoby o niskiej ugodowości charakteryzują się negatywnym nastawieniem do innych ludzi, brak zaufania o obojętnością na ich sprawy, sceptycyzmem w opiniach na temat intencji innych ludzi i nastawieniem rywalizacyjne. Są to jednostki, które wolą sprawować kontrolę nad innymi ludźmi niż funkcjonować z nimi w równorzędnych relacjach, mogą też traktować innych ludzi nieco instrumentalnie, nie dziwne więc, że traktują one pieniądze jako wyznacznik jakości człowieka i sposób wywierania wpływu na innych.

Mała rozpiętość perspektywy czasowej i niechęć analizowania konsekwencji własnych działań sprzyja z kolei podejmowaniu szybkich, bezrefleksyjnych decyzji i formułowaniu takich samych ocen, a więc przypisywanie pieniądзом symbolicznych znaczeń można interpretować jako objaw pewnego poziomu bezrefleksyjności w myśleniu strategicznym i przejaw skłonności jednostki do poszukiwania prostych, białoczarnych rozwiązań w życiu.

W przeprowadzonych przeze mnie badaniach nie udało się natomiast potwierdzić wyniku Bajcar i Gąsiorowskiej (2004), dotyczącego związku między cechami temperamentu a wymiarem *władza płynąca z pieniędzy*.

Odczuwanie niepokoju finansowego

Odczuwanie niepokoju finansowego jest związane z wysokim poziomem neurotyzmu, wysoką reaktywnością emocjonalną i perseweratywnością oraz niską żwawością. Niepokój w odniesieniu do pieniędzy może być uznawany za jeden z przejawów ogólnej neurotyczności jednostki. Osoby, które są podatne na doświadczanie negatywnych emocji, strachu, zmieszania, niezadowolenia, gniewu, poczucia winy, wrażliwe na stres, z definicji niejako będą odczuwać je w różnych sytuacjach i życiowych, odnośnie różnych sfer funkcjonowania, w tym także – sfery finansowej. Neurotyzm wiąże się także z odczuwaniem silnej presji czasu (por. Nosal, Bajcar, 2004a), co pozostaje w zgodzie z faktem, że osoby niespokojne w odniesieniu do swoich finansów charakteryzując się poczuciem nacisku czasu, małą rozpiętością perspektywy czasowej oraz słabą koncentracją i brakiem wytrwałości w dążeniu do realizacji swoich celów. Trzeba także w tym miejscu dodać, że odczuwanie niepokoju finansowego, obok kontroli finansowej, jest wymiarem postaw wobec pieniędzy najsilniej determinowanym osobowościowo, temperamentalnie i temporalnie.

Awersja do zobowiązań finansowych

Awersja do zobowiązań finansowych jest jednym z dwóch czynników które nie są w bezpośredni sposób determinowane ani przez cechy osobowości, temperamentu, ani też orientację temporalną jednostki. Wpływ ten jest jednak pośredni, poprzez kontrolę finansową w przypadku wszystkich analizowanych zmiennych niezależnych, oraz władzę płynącą z pieniędzy i zło płynące z pieniędzy w przypadku orientacji temporalnej.

Nastawienie na wyszukiwanie i wykorzystywanie okazji

Tendencja do wyszukiwania i wykorzystywania okazji do zarobienia pieniędzy związana jest z wysoką aktywnością jednostki, dobrą organizacją działań w czasie i nastawieniem na efektywną realizację celów, w powiązaniu z odczuwaniem presji czasu i jednoczesnym nastawieniem na teraźniejszość i przyszłość. Osoby wysoko aktywne są skłonne do podejmowania różnorodnych działań, które mają nie tylko dostarczyć dodatkowych pieniędzy, ale i stymulacji zewnętrznej, mogą więc one postrzegać

„łapanie okazji” finansowych nie tylko jako sposób na zarobienie pieniędzy, ale także, jako swego rodzaju ryzykowną i pobudzającą grę.

Wykorzystywanie okazji finansowych może być traktowane przez jednostki jako cel sam w sobie (zarobienie pieniędzy dla samego ich posiadania) lub też dla ułatwienia realizacji innych celów (zarobienie pieniędzy po to, żeby je wydać – skosztować lub zainwestować). Potwierdza to związek wymiaru *łapanie okazji* zarówno z orientacją na teraźniejszość, jak i orientacją na przyszłość. Związek tego wymiaru z telicnością oznacza z kolei, że osoby, które mają dobrze wyznaczone, precyzyjne cele finansowe, i są silnie skoncentrowane i wytrwałe w dążeniu do ich realizacji, będą poświęcać dużo uwagi nadarzającym się okazjom do zarobienia pieniędzy, czy to rozumianych jako cel sam w sobie, czy jako środek do zaspakajania innych celów.

Postrzeganie pieniędzy jako źródła zła

Traktowanie pieniędzy jako źródła zła jest bezpośrednio związane z wysokim poziomem reaktywności emocjonalnej i neurotyzmu u jednostki, oraz z niską rozpiętością horyzontu czasowego i małą orientacją na przyszłość. Wydaje się, że osoby wysoko neurotyczne, które często doświadczają gniewu i irytacji, mogą kierować odczuwane przez siebie negatywne uczucia a innych ludzi i różne obiekty, w tym także pieniądze. Z drugiej strony, zawężona perspektywa temporalna, czyli skupienie na zdarzeniach obecnych przy jednoczesnym ignorowaniu przyszłości i przeszłości, związana jest z emocjonalnym traktowaniem pieniędzy, czy to jako dobrych, jak wykazałam to przy czynniku *władza płynąca z pieniędzy* czy jako złych i niemoralnych. Koncentracja jednostki na aktualnych zdarzeniach i unikanie myślenia o niepewnej przyszłości sprzyjają rozwijaniu się postawy fatalistycznej, która może przejawiać się zarówno właśnie w postrzeganiu pieniędzy jako źródła negatywnych doświadczeń, przypisywaniu im mocy ogólnej destrukcji i dezorganizacji.

Jak wskazują wyniki innych badań (Gąsiorowska, w druku), traktowanie pieniędzy jako źródła zła może być przede wszystkim wynikiem socjalizacji pierwotnej. Przekonanie to stanowi silną normę społeczną, która w dużej mierze przyswajana jest przez dzieci wtedy, gdy prezentują ją ich rodzice.

Preferowanie płynnych form pieniądza

Preferencja dla gotówki jest jednym z dwóch czynników postaw wobec pieniędzy, które nie są w bezpośredni sposób determinowane ani przez cechy osobowości, temperamentu, ani też orientację temporalną jednostki. Wpływ ten jest jednak pośredni, poprzez niepokój finansowy w przypadku wszystkich analizowanych zmiennych niezależnych, oraz poprzez wymiar *złoto płynące z pieniędzy* w przypadku cech temperamentu. Myślę, że preferencja dla gotówki może być silniej determinowana przez opisywane wcześniej cechy demograficzne i socjoekonomiczne, takie jak wiek czy poziom dochodu, ale także przez zmienne takie jak rozumienie systemu bankowego czy poziom wiedzy ekonomicznej, czy w końcu – dostępność określonych usług finansowych.

6.3. Profile postaw wobec pieniędzy

Bardzo ważnym wynikiem analiz prowadzonych w niniejszej pracy jest zidentyfikowanie czterech charakterystycznych typów postaw wobec pieniędzy, różniących się nie tylko wynikami osiąganymi na skali SPP, ale także szeregiem charakterystyk demograficznych, socjoekonomicznych i psychologicznych. Podejście oparte na typologiach wydaje się dużo bardziej właściwe, jeśli chodzi o definiowanie postaw wobec pieniędzy, niż podejście oparte na wymiarach, szczególnie dlatego, że w literaturze przedmiotu wymiary te często traktowane są jako niezależne, i jako wyznaczniki zupełnie odrębnych postaw. Postawą zgodnie z moim przekonaniem może jednak być dopiero konfiguracja czy też profil wyników uzyskiwanych na poszczególnych wymiarach analizowanego konstruktów.

W tabeli 53 zestawiałam charakterystyczne cechy czterech typów postaw wobec pieniędzy, które dokładniej opisałam w dalszej części niniejszego paragrafu.

Tabela 53 Typy postaw wobec pieniędzy w modelu wrocławskim

	Niespokojni wielbiciele	Negujący znaczenie	Refleksyjni zarządcy	Niezaangażowani hedoniści
Postawy wobec pieniędzy	Pieniądze jako źródło władzy, nastawienie na wykorzystywanie okazji, silny niepokój	Pieniądze jako źródło zła, preferowanie gotówki, niska kontrola finansów, mała awersja do zaciągania zobowiązań	Wysoka kontrola i planowanie finansów, awersja do zobowiązań finansowych, brak emocjonalnej oceny pieniędzy, preferowanie form pozagotówkowych	Niska kontrola finansowa, instrumentalne podejście do pieniędzy, brak oceny emocjonalnej
Płeć	Przewaga mężczyzn	Kobiety i mężczyźni	Przewaga kobiet	Kobiety i mężczyźni
Wiek	Młodszy	Młodszy	Starszy	Starszy
Sytuacja zawodowa i dochód	Niższy dochód, zatrudnieni lub na utrzymaniu opiekunów	Niższy dochód, zatrudnieni lub na utrzymaniu opiekunów	Wyższy dochód, zatrudnieni lub przedsiębiorcy	Najwyższy dochód, zatrudnieni lub przedsiębiorcy
Cechy temperamentu	Reaktywni emocjonalnie i perseweratywni, mało wytrzymali	Reaktywni emocjonalnie i perseweratywni, mało wytrzymali, mało ruchliwi	Wrażliwi sensorycznie i bardzo zwawli, dość wytrzymali, mało reaktywni emocjonalnie	Bardzo wytrzymali, mało reaktywni emocjonalnie, mało perseweratywni
Typowa struktura temperamentu	Typ nieodporny wskazujący na przestymulowanie	Typ nieodporny	Typ odporny	Typ odporny wskazujący na niedostymulowanie
Cechy osobowości	Neurotyczni i nieustępliwi	Neurotyczni, chaotyczni introwertycy	Sumienni, ugodowi, otwarci na doświadczenia i stabilni emocjonalnie	Stabilni emocjonalnie ekstrawertycy, otwarci na doświadczenia i ugodowi
Prototyp osobowości	-	Wskazujący na nadmierną kontrolę	Wskazujący na odporność	Wskazujący na obniżoną kontrolę
Orientacja temporalna	Przeciętna temporalna organizacja działania, mała rozpiętość perspektywy czasowej, bardzo silnie odczuwana presja czasu	Słaba temporalna organizacja działania, mała rozpiętość perspektywy czasowej	Dobra temporalna organizacja działania, duża rozpiętość perspektywy czasowej, mała odczuwana presja czasu	Przeciętna temporalna organizacja działania, duża rozpiętość perspektywy czasowej, mała odczuwana presja czasu
Profil orientacji temporalnej	-	Profil reaktywny	Profil proaktywny	-

6.3.1. Niespokojni wielbiciele pieniędzy

Niespokojni wielbiciele pieniędzy to osoby w dużym stopniu przekonane o tym że pieniądze dają władzę, ale jednocześnie odczuwające wysoki niepokój w sytuacjach związanych z pieniędzmi, obawiające się, że może im zabraknąć środków na przyszłe godne życie, czy też właśnie na to, żeby móc sprawować kontrolę nad innymi czy też uzyskiwać od nich szacunek. Odczuwają oni silną awersję do zobowiązań finansowych, ponieważ nie chcą być zależni od innych ludzi w tak ważnej dla nich kwestii, jaką są pieniądze. Są skłonni podejmować różnego rodzaju działania, aby móc je zarobić czy pozyskać w inny sposób, a ich sposób zarządzania pieniędzmi jest dość rozważny i ostrożny, oparty na długofalowym planowaniu, kontroli i budżetowaniu. Osoby te raczej posługują się gotówką niż pozagotówkowymi formami pieniądza, prawdopodobnie dlatego, że lubią mieć z nim bezpośredni kontakt, w niewielkim stopniu także uważają pieniądze za złe. Można powiedzieć, że niespokojni wielbiciele pieniędzy to ludzie, którzy wykorzystują pieniądze jako narzędzie nacisku i wpływu, i są przekonani, że świetnie nadają się one do realizowania tego celu, a jednocześnie obawiają się, że kiedyś może im zabraknąć środków na kontrolowanie innych ludzi.

Niespokojni wielbiciel pieniędzy jest najczęściej stosunkowo młodym mężczyzną o niskim dochodzie, pracującym na stałe lub dorywczo, lub też pozostają na utrzymaniu rodziców. Jeśli chodzi o cechy temperamentu, jest osobą są mało wytrzymałą, bardzo reaktywną emocjonalnie i stosunkowo mało aktywną, charakteryzuje się także wysoką perseweratywnością i obniżoną wrażliwością sensoryczną oraz żwawością. Taki układ formalnych cech zachowania świadczy o nastawieniu raczej na rozładowywanie pobudzenia i unikanie stymulacji, i preferowaniu sytuacji o małej wartości stymulacyjnej. Niespokojni wielbiciele pieniędzy nie są odporni na trudne sytuacje, silnie reagują na stymulację, i nie potrafią efektywnie regulować (w ich przypadku – obniżyć) doświadczanego poziomu pobudzenia.

Jeśli chodzi o cechy osobowości, niespokojni wielbiciele pieniądza charakteryzują się niskim poziomem ugodowości, przy przeciętnym poziomie ekstrawersji, otwartości i sumienności, i podwyższonym poziomie neurotyzmu. Są to więc osoby dość agresywne w kontaktach z innymi ludźmi, mogą narzucać im swoje zdanie, czy podejmować próby kontroli i wpływania na innych wbrew ich woli. Łącząc ten wynik z charakterystycznymi

dla analizowanej grupy cechami temperamentu, można wnioskować, że są to osoby charakteryzujące się silnym zahamowaniem w wyrażaniu uczuć, przy jednoczesnej impulsywności i braku zdolności do odraczania gratyfikacji. Przywiązywanie wysokiej wagi do pieniędzy stanowi w ich przypadku swego rodzaju kompensację relacji interpersonalnych, o które niespokojni wielbiciel pieniądze nie chcą czy też nie potrafią dbać.

Niespokojni wielbiciel pieniędzy to osoby o bardzo małej rozpiętością perspektywy czasowej, skupione na sprawach aktualnych, doświadczające olbrzymiego nacisku ze strony upływającego czasu, ale dość przeciętne zorganizowane, i w miarę radzące sobie w sytuacjach, w których się znajdują. Dominującym rysem w funkcjonowaniu temporalnym tych osób jest przekonanie o uciekającym czasie, który wcale nie tak łatwo jest wykorzystać dla swoich potrzeb. Wydaje się, że ich pogoń za pieniędzem jest próbą zrekompensowania sobie niedostatku czasu. Niespokojni wielbiciel traktują prawdopodobnie te dwa zasoby zamiennie, a skoro odczuwają brak jednego, to chcą mieć za wszelką cenę więcej drugiego. Są także w pewnym stopniu przekonani, że pieniądze, które dadzą im kontrolę nad innymi, mogą także pozwolić na zatrzymanie bieżących zdarzeń.

6.3.2. Osoby negujące znaczenie pieniędzy

Osoby negujące znaczenie pieniędzy to zarówno mężczyźni, jak i kobiety, młodzi, o niskich dochodach, pracujący stale lub dorywczo albo utrzymywani przez swoich opiekunów. Charakteryzują się przekonaniem, że pieniądze są źródłem zła, i preferencją dla posługiwania się gotówką, przy niskim lub przeciętnym poziomie pozostałych składników postaw wobec pieniędzy. Osoby takie raczej wycofują się z wszelkich sytuacji związanych z pieniędzmi, co wynika z ich negatywnych opinii na ten temat, ale także prawdopodobnie z niskiej wiedzy finansowej, która powoduje ich wykluczenie ekonomiczne. Negujący znaczenie pieniądza mają natomiast małą awersję do zaciągania zobowiązań finansowych – prawdopodobnie negatywnie oceniają oni pieniądze należące do innych ludzi, ale nie – do nich samych, lub też uważają, że skoro pieniądze nie stanowią żadnej wartości w życiu, to nie trzeba być sumiennym w sprawach finansowych, można zaciągać zobowiązania bez obowiązku ich spłacania.

Negujący znaczenie pieniądza są temperamentalnie podobni do niespokojnych wielbiciel. Są to więc osoby nastawione na unikanie pobudzenia, funkcjonujące lepiej w

sytuacjach nisko stymulujących, charakteryzujące się nieodpornym typem temperamentu. Można powiedzieć, że silne zahamowanie emocjonalne i problemy z funkcjonowaniem w wysoko pobudzających sytuacjach to cechy charakterystyczne osób z tego profilu. Tezę tę potwierdzają także wyniki dotyczące charakterystycznej struktury cech osobowości u negujących znaczenie pieniędzy. Osoby, które negują znaczenie pieniądza, uważając go za coś bezużytecznego czy też złego, są wysoko neurotyczne i introwertyczne jednocześnie, charakteryzują się także obniżonym poziomem otwartości na doświadczenie i sumienności. Są to jednostki, które nadmiernie kontrolują siebie, swoje myśli i zachowania, nie pozwalają sobie na spontaniczność, zdecydowanie opowiadają się po stronie restrykcyjnych norm moralnych i społecznych, które, między innymi, wyznaczają taki, a nie inny wizerunek pieniądza w ich oczach. Kombinacja wysokiej neurotyczności i niskiej ekstrawersji sugeruje, że są to osoby o dość niskim poczuciu bezpieczeństwa, użalające się nad sobą, nadmiernie samokrytyczne, lękliwe i nerwowe, dość często doznające stresu związanego z czynnikami sytuacyjnymi, postrzegające życie jako trudne zadanie, do którego nie są wystarczająco przygotowane. W tej grupie istnieje największe ryzyko występowania różnego rodzaju zaburzeń osobowości, takich jak zaburzenia lękowe czy w połączeniu z niskim poziomem sumienności - zaburzenia nastroju.

Osoby negujące znaczenie pieniądza charakteryzują się typowym reaktywnym profilem temporalności, co oznacza przede wszystkim bezpośredni i natychmiastowy sposób reagowania na sytuację, brak możliwości poznawczego kontrolowania upływu czasu, odczuwanie nacisku czasu i skrajnie niski poziom temporalnej strukturalizacji zachowania. Prezentują one uogólnioną negatywną postawę wobec wielu różnych elementów rzeczywistości, a z pewnością – wobec czasu i pieniędzy, ponieważ obu tym zasobom przypisywany jest destrukcyjny wpływ na życie i przekonanie o braku możliwości kontroli. Dodatkowo, wydaje się że negowanie znaczenia pieniędzy w opisywanej grupie może być pewnego rodzaju reakcją obronną, szczególnie wtedy, gdy osoby te nie mają zbyt dużych zasobów finansowych.

6.3.3. Refleksyjni zarządcy pieniędzy

Cechy charakterystyczne refleksyjnych zarządców to wysoki poziom kontroli finansowej i awersji do zobowiązań finansowych, oraz najmniejsza preferencja dla gotówkowych form pieniądza, przy umiarkowanym poziomie pozostałych składowych postawy wobec pieniędzy. Można wnioskować, że są to osoby podchodzące do pieniądza w sposób racjonalny i ekonomiczny, raczej instrumentalny niż emocjonalny, skupiające się na efektywnym zarządzaniu swoimi zasobami, a nie na wywieraniu wpływu na innych ludzi za pomocą pieniędzy. Pieniądze są dla tych osób jedynie narzędziem, instrumentem do realizowania swoich celów, którego nie ocenia się w kategoriach wartościujących i afektywnych.

Refleksyjny zarządca nieco częściej jest kobietą niż mężczyzną, ma około 30 lat, przeciętne dochodach, pracuje na stałe lub dorywczo, lub prowadzi własną firmę.

Refleksyjni zarządcy pieniędzy charakteryzują się odpornym temperamentem, co wskazuje na ich dobre przystosowanie i wysoki poziom efektywności funkcjonowania. Są to osoby wytrzymałe, aktywne, żwawe i sensorycznie wrażliwe, a jednocześnie nisko reaktywne emocjonalnie i nisko perseweratywne. Jeśli chodzi o cechy osobowości, to typowy jest dla nich wysoki poziom sumienności i ugodowości, przeciętny poziomem ekstrawersji i otwartości na doświadczenie, oraz niski poziom neurotyzmu, co łącznie oznacza tak zwany typ odporny, czyli najbardziej zrównoważoną i zdrową strukturę osobowości. Wysoki poziom ugodowości i sumienności świadczy, że są to osoby bardzo wrażliwe na problemy innych, nie pozostawiające bez pomocy tych, którzy są w potrzebie, unikające konfrontacji, załatwiający sprawy w sposób ugodowy, a przy tym zdyscyplinowane, wytrwałe, kierujące się zasadami etycznymi, rozumiejące, grzeczne i szczerze.

Jeśli chodzi o orientację temporalną, to refleksyjni zarządcy charakteryzują się typowym profilem proaktywnym. Są to osoby w niewielkim stopniu skupiające się na terażniejszości, o orientacji na przyszłość i przeszłości, a tym samym, o dużej rozpiętości perspektywy temporalnej. Refleksyjni zarządcy są silnie zorientowani na realizację swoich celów, szczegółowo planują swoją przyszłość, efektywnie wykorzystując swój czas i organizując swoje aktywności, odczuwają przy tym niewielką presję czasu. Prezentują oni korzystny styl programowania własnego zachowania, mają poczucie

kontroli nad upływem czasu, a ich aktywność wykracza poza obecną sytuację i nakierowana jest na przyszłość. Podobnie jak pieniądze, w kategoriach instrumentalnych postrzegają oni i wykorzystują czas – jest to pewien zasób, którym także można i należy efektywnie zarządzać. Myślę, że można powiedzieć, że refleksyjni zarządcy charakteryzują się uogólnioną racjonalną postawą wobec rzeczywistości, opartą na podłożu poznawczym, a nie afektywnym.

6.3.4. Niezaangażowani hedoniści

Niezaangażowani hedoniści to osoby, które w niewielkim stopniu przejmują się pieniędzmi. Z jednej strony, nie oceniają oni pieniędzy w kategoriach emocjonalnych, pieniądź nie świadczy dla nich o sukcesie, nie jest podstawą do porównań społecznych, ale nie stanowi także obiektu ocenianego negatywnie. Z drugiej strony, osoby te w stosunkowo dużym stopniu posługują się pozagotówkowymi formami pieniądza, takimi jak karty płatnicze czy kredytowe, nie mają awersji do zaciągania zobowiązań finansowych, i niezbyt dokładnie planują i kontrolują swoje finanse. Taki układ wyników może świadczyć o instrumentalnym, ale jednocześnie dość niefrasobliwym i hedonistycznym podejściu niezaangażowanych do posługiwania się pieniędzmi. Są to bowiem osoby, które uznają, że pieniądze same w sobie szczęścia nie dają, które nie upatrują w pieniądzach celu życiowego, ale raczej środka do realizacji innych celów, i dlatego też, są one nastawione są na ich wydawanie dla własnej przyjemności, a nie – efektywne nimi zarządzanie. Typowy reprezentant tej grupy to kobieta powyżej trzydziestego roku życia, dość dobrze zarabiająca, pracująca lub prowadząca własną firmę.

Temperamentalnie, niezaangażowani hedoniści podobni są do refleksyjnych zarządców, różnią ich jednak cechy temperamentu i profil orientacji temporalnej. Charakteryzują się oni dość wysokim poziomem wytrzymałości, niskim poziomem reaktywności emocjonalnej i ponadprzeciętnym poziomem aktywności, przy stosunkowo wysokiej wrażliwości sensorycznej i zwawości oraz niskiej perseweratywności, są tym samym podobni do odpornego typu temperamentu, oraz, w mniejszym stopniu, do typu niedostymulowanego. Ich brak zaangażowania w sprawy finansowe może być więc efektem funkcjonowania w środowisku, które dostarcza im zbyt mało pobudzenia, przy jednoczesnej niemożności czy też nieumiejętności samodzielnego podwyższenia tego poziomu.

Niezaangażowani hedoniści to osoby pogodne, z dominującym pozytywnym nastrojem, o otwartych umysłach, nastawione na pozytywne informacje zwrotne ze środowiska, odważne, silne, pewne siebie, szczerze, pełne wigoru i niezahamowane. Lubią towarzystwo innych ludzi, mają do nich przychylne nastawienie i harmonijnie układają sobie z nimi relacje, są akceptujące, tolerancyjne i wrażliwe, choć czasem nieco powierzchowne. Działają dość chętnie, energicznie, wierzą we własne siły, jednak ich problemem może być pewna chaotyczność czy niefrasobliwość w działaniu. Jeśli chodzi o podobieństwo do prototypowych struktur osobowości, to są oni podobni do typu o obniżonej kontroli i do typu odpornego, natomiast w zakresie orientacji temporalnej nie są oni podobni ani do typu reaktywnego, ani proaktywnego. Niezaangażowani hedoniści to osoby o dość szerokiej rozpiętości perspektywy temporalnej, jednak nie tak szerokiej jak refleksyjni zarządcy, o obniżonych wynikach w obszarze planowania, szczegółowości i teliczności, ale podwyższonych w zakresie wykorzystania czasu. Nie przejmują się oni upływem czasu, bo chociaż nie są zbyt dokładni, nie planują szczegółowo swojej przyszłości, i nie realizują wyznaczonych przez siebie celów, to w razie potrzeby potrafią w miarę efektywnie zorganizować swoje aktywności i dobrze wykorzystać dostępny dla nich czas.

Podsumowując, niezaangażowani hedoniści to osoby, które nie przywiązują większej wagi do pieniądza jako takiego, traktując go dość instrumentalnie, jako środek wymiany, ale i dość swobodnie, na zasadzie „łatwo przyszło – łatwo poszło”, z chęcią zamieniając pieniądze na produkty czy usługi, które dają im hedonistyczną przyjemność. Ich podejście do czasu jest bardzo podobne do ich postawy wobec pieniędzy.

6.4. Ograniczenia prowadzonych badań

Przeprowadzone przeze mnie badania mają pewne ograniczenia, które powodują, że należy być ostrożnym w generalizowaniu ich rezultatów. Są to zarówno ograniczenia związane z samym pojęciem postaw wobec pieniędzy, jak i ze sposobem przeprowadzenia badań.

Po pierwsze, w badaniach zdecydowanie przeważały osoby młode (średnia wieku w we wszystkich próbach wahała się od 22 do 24 lat, jedynie w jednym badaniu w analizie trafności zewnętrznej była znacznie wyższa i wynosiła 38 lat). Jak się wydaje, ludzie młodzi, wychowani już w obecnym ustroju gospodarczym, w inny sposób podlegali procesom socjalizacji ekonomicznej, niż ich rodzice. Możliwe więc, że różnią

się od osób starszych nie tylko wynikami na poszczególnych wymiarach postaw wobec pieniędzy, ale także strukturą tychże postaw. Aby to sprawdzić, należałoby zweryfikować inwariantność Skali Postaw Wobec Pieniędzy z wykorzystaniem procedury *Multi-Group Confirmatory Factor Analysis*, oferowanej przez pakiet AMOS (por. Du, Tang, 2005; Vandenberg, Lance, 2000). Procedura ta daje jednak rzetelne wyniki tylko wtedy, gdy liczebności wszystkich analizowanych grup są do siebie zbliżone, należałoby więc przeprowadzić dodatkowe badania z wykorzystaniem skali SPP na większej liczbie grupie osób powyżej 30 roku życia.

Testowanie hipotez związanych z postawami wobec pieniędzy jest uznawane przez niektórych badaczy za bardzo trudne, ponieważ pieniądze stanowią w naszej kulturze tabu silniejsze nawet niż seks czy śmierć (por. np. Zalewski, 2003; Trachtman, 1999; Belk, Wallendorf, 1990). Z tego powodu, pewna część potencjalnych osób badanych mogła nie tylko nie udzielić odpowiedzi na pytania o poziomie dochodu, ale także w ogóle zrezygnować z wzięciu udziału w badaniach, lub też udzielać przypadkowych odpowiedzi, które zdecydowanie mogły obniżyć rzetelność uzyskanych wyników. Trzeba pamiętać, że wszystkie osoby biorące udział w prowadzonych przeze mnie badaniach, miały możliwość odmówienia udziału lub przerwania badania w dowolnym momencie. W gruncie rzeczy, osoby biorące udział w takim badaniu należy traktować jak „ochotników”, podczas gdy próby złożone z ochotników są często stronnicze (por. Brzeziński, 1999, s.232). Dodatkowo, wymiary postaw wobec pieniędzy, a w szczególności traktowanie pieniędzy jako symbolu władzy, siły i prestiżu oraz jako złych, korelują istotnie ze zmienną aprobaty społecznej (por. Gąsiorowska, 2003a), co także mogło wpłynąć na jakość wyników.

Ze względu na brak możliwości kontroli wszystkich zmiennych wpływających na postawy wobec pieniędzy, zbudowanie ich całościowego modelu jest bardzo trudne. Oprócz zmiennych demograficznych, socjoekonomicznych i psychologicznych należy rozpatrywać także kwestie związane z socjalizacją ekonomiczną, co jednak nie było przedmiotem niniejszej pracy. Trudno także wyciągać wnioski, w jakim stopniu łącznie rozpatrywane cechy temperamentu, osobowości i orientacji temporalnej determinują postawy wobec pieniędzy, ponieważ zmienne te z pewnością są ze sobą skorelowane (por. Zawadzki, Strelau, 1997; Nosal, Bajcar, 2004b; Nosal, 2003).

6.5. Dalsze kierunki badań

Dalsze badania nad postawami wobec pieniędzy w ramach modelu wrocławskiego powinny być prowadzone w kilku kierunkach. Pierwszy z nich, to prace nad samą skalą SPP. Jak wspomniałam w poprzednim paragrafie, niezwykle istotne wydaje się zweryfikowanie stabilności struktury postaw wobec pieniędzy w różnych grupach wyróżnionych ze względu na płeć, wiek, miejsce zamieszkania czy inne zmienne. W klasycznej teorii testów, jakość pomiaru oceniana jest przede wszystkim poprzez ocenę trafności i rzetelności narzędzia, jednak w literaturze przedmiotu coraz częściej wskazuje się na konieczność weryfikowania inwariantności, czyli równoważności pomiaru w różnych badanych grupach. Z reguły problem ten dotyczy badań międzykulturowych i przenoszenia metod pomiaru z jednego kontekstu do innego, jednak nawet w obrębie tej samej kultury, ludzie różniący się np. płcią, wiekiem, wykształceniem itp. mogą w różny sposób postrzegać to samo narzędzie pomiarowe.

Weryfikacja inwariantności pomiaru sprowadza się do zapewnienia jednorodności na następujących poziomach (Vandenberg, Lance, 2000):

- Jednakowe macierze kowariancji w poszczególnych grupach;
- Jednakowa struktura czynnikowa (inwariantność konfiguralna);
- Równe ładunki czynnikowe (inwariantność metryczna);
- Jednakowa „struktura odpowiedzi” (inwariantność skalarna);
- Jednakowa wariancja pozycji testowych;
- Jednakowa wariancja czynników;
- Jednakowa kowariancja czynników.

W praktyce, weryfikację inwariantności sprowadza się do sprawdzenia inwariantności konfiguralnej, metrycznej i skalarnej (Du, Tang, 2005; Vandenberg, Lance, 2000; Tang, 2007; Tang, Chen, 2008), i wykorzystuje się w tym celu wielogrupową konfirmacyjną analizę czynnikową (*Multi-Group Confirmatory Factor Analysis*).

Drugim kierunkiem badań jest poszukiwanie innych zmiennych demograficznych, socjoekonomicznych i psychologicznych, które mogą wpływać na postawy wobec pieniędzy. Wydaje się, że między innymi takie zmienne osobowościowe, jak optymizm, umiejscowienie kontroli, samowystarczalność, wysokość samooceny,

narcyzm, czy też zmienne opisujące funkcjonowanie poznawcze jak style myślenia i działania, typy umysłu, punktowość/przedziałowość w definiowaniu celów, style poznawcze, a także wyznawane przez jednostkę wartości mogą być związane z analizowanym konstruktem. Idealną sytuacją byłoby przeprowadzenie badań kompleksowych, w których jednocześnie zbierano by dane o wielu zmiennych indywidualnych tak, aby można było wykluczyć pewne efekty wynikające ze związków między tymi zmiennymi.

Trzeci kierunek badań powinien mieć na celu potwierdzenie struktury profili postaw wobec pieniędzy. W tym celu, dobrze byłoby przeprowadzić badania na dużej, najlepiej reprezentatywnej próbie Polaków, a każdym razie – na próbie mocno zróżnicowanej demograficznie i socjoekonomicznie.

Czwarty kierunek badań to miejsce pieniędzy w relacjach społecznych, a dokładnie podobieństwa i różnice w postawach wobec pieniędzy u różnych członków rodziny, np. rodziców i dzieci, czy partnerów w stałych związkach. Istnieją co prawda analizy dotyczące postaw wobec pieniędzy u rodziców i dzieci (Gąsiorowska, w druku), jednak zostały one przeprowadzone na dość mało licznej próbie i bez rozróżnienia ze względu na płeć osób badanych.

Piąty kierunek badań, najlepiej reprezentowany w literaturze dotyczącej postaw wobec pieniędzy, to poszukiwanie konsekwencji tychże postaw. Z jednej strony, warto zastanowić się, prawdą jest kolokwialne stwierdzenie, że pieniądze dają szczęście. W kategoriach badawczych, oznacza to poszukiwanie odpowiedzi na pytanie, czy poszczególne wymiary postaw wobec pieniędzy mogą być mediatorem lub moderatorem zależności między obiektywnymi wskaźnikami dobrostanu ekonomicznego, jakim może być np. poziom dochodu, a jego wskaźnikami subiektywnymi, czy też szeroko rozumianymi wskaźnikami mierzącymi jakość życia, zadowolenie z życia czy dobrostan psychiczny. Z drugiej strony, postawy wobec pieniędzy powinny przekładać się na wiele postaw ekonomicznych i realnych zachowań w tym zakresie, jak np. postawa wobec podatków, korzystanie z usług instytucji finansowych, zachowania odnośnie inwestowania, zadłużania się i oszczędzania, dobroczynność, dawanie napiwków, styl podejmowania zakupów, skłonność do kupowania kompulsywnego i impulsywnego, używanie kart płatniczych i kredytowych czy też postawy wobec wprowadzenia Euro.

Szósty kierunek badań, to włączenie pomiaru postaw wobec pieniądza jako zmiennej niezależnej do badań prowadzonych w paradygmacie psychologii poznawczej i automatyzmów w przetwarzaniu informacji. Wydaje się, że odmienna postawa wobec pieniędzy, w szczególności skłonność do emocjonalnej ich oceny, może wpływać na przykład na to, jak ludzie oceniają wielkości monet czy banknotów (por. Tyszka, Przybyszewski, 2006; Furnham, 1983; Furnham, Spencer-Bowdage, 2003), na niechęć do pomagania innym i do przyjmowania pomocy od innych czyli tzw. na orientację samowystarczalnościową (por. Vohs, Mead, Goode, 2006, 2008). Myślę także że wypełnianie skali postaw wobec pieniędzy mogłoby dobrze spełnić rolę aktywatora idei pieniądza w replikacji badań Vohs, Mead i Goode (2006, 2008). W końcu, uważam, że bardzo interesujące wyniki może przynieść testowanie ukrytych postaw wobec pieniędzy z wykorzystaniem procedury Implicit Association Test (por. Maison, 2004) w odniesieniu do postaw jawnych.

Bibliografia

- Abrahamson, A. C., Baker, L. A., Caspi, A. (2002). Rebellious teens? Genetic and environmental influences on the social attitudes of adolescents. *Journal of Personality and Social Psychology*, 83(6), 1392-1408.
- Adamus-Ligorowska, B., Pelczarska-Harat, A. (1994). Czym są dla jednostki pieniądze i dlaczego nie lubimy płacić podatków? w: Maria Pietras (red.) *Wprowadzenie do psychologii ekonomicznej*. Katowice: Wydawnictwo Uniwersytetu Śląskiego.
- Anastasi, A., Urbina, S. (1999). *Testy psychologiczne*. Warszawa: Pracownia Testów Psychologicznych Polskiego Towarzystwa Psychologicznego.
- Arndt, K. (2001). *Pieniądze nie spadają z nieba. Jak uczyć dziecko obchodzenia się z pieniędzmi*. Warszawa: Bauer-Weltbild Medis sp. z o.o.
- Aronson E., Wilson T.D., Ackert R.M. (1997). *Psychologia społeczna. Serce i umysł*. Poznań: Zysk i Spółka.
- Azar, O. H. (2008). *Are Transportation And Search Costs Independent Of The Good's Price? Experimental Evidence And Implications For Business Strategy*. Referat wygłoszony na konferencji IAREP/SABE, Rzym, 3-6 września 2008.
- Bajcar B., Gąsiorowska A. (2004). *Poznawcze i temperamentalne uwarunkowania postaw wobec pieniędzy*, w: T. Listwan (red.) *Sukces w zarządzaniu kadrami. Perspektywa globalna i lokalna*. Prace Naukowe Akademii Ekonomicznej im. Oskara Langego we Wrocławiu nr 1032, Wrocław: Wydawnictwo AE, s. 27-42.
- Begg, D., Fischer, S., Dornbusch, R. (2003). *Makroekonomia*, Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Belk, R.W. Wallendorf, M. (1990). The sacred meanings of money. *Journal of Economic Psychology*, 11(1), 35-68.
- Bloom, W. (1995). *Pieniądz, serce i umysł*, Warszawa: Jacek Santorski & Co Wydawnictwo.
- Böhner, G., Wänke, M. (2004). *Postawy i zmiana postaw*. Gdańsk: Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne.
- Brandstätter, H. (1993). Should economic psychology care about personality structure? *Journal of Economic Psychology*, 14, 473-494.

- Brandstätter, E., Brandstätter, H. (1996). What's money worth? Determinants of the subjective value of money. *Journal of Economic Psychology*, 17, 443-464.
- Brzezińska, A. (2000). *Spółeczna psychologia rozwoju*. Warszawa: Wydawnictwo Scholar.
- Brzeziński, J. (1978) *Metodologiczne i psychologiczne wyznaczniki procesu badawczego w psychologii*. Poznań: Wydawnictwo Naukowe UAM.
- Brzeziński, J. (1999) *Metodologia badań psychologicznych*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Burgess, S. M. (2005). The importance and motivational content of money attitudes : South Africans with living standards similar to those in industrialised Western countries. *South African Journal of Psychology*, 35(1), 106-126.
- Cohen J. (1988). *Współczynnik r_c jako miara podobieństwa profili niezmienna względem odwracania zmiennych*. W: J. Brzeziński (red). *Problemy teorii, rzetelności, konstrukcji i analizy wyników testów psychologicznych*. Warszawa: Laboratorium Technik Diagnostycznych Polskiego Towarzystwa Psychologicznego.
- McCrae R., Costa P. (2005). Osobowość dorosłego człowieka. Perspektywa teorii pięcioczynnikowej. Kraków: Wydawnictwo WAM.
- Cram, F., Ng, S.H. (1999). Consumer socialization. *Applied Psychology: an International Review*, 48, 3, 297-312.
- Cywiński, H. (1986). *Z dziejów pieniądza na świecie*, Warszawa: KAW
- Cywiński, H. (1992). *Pieniądz. Przegląd encyklopedyczny*, Warszawa: Wydawnictwo KeyTex sp. z o.o.
- Davies, E., Lea, S. E. G. (1995). Student attitudes to student debt. *Journal of Economic Psychology*, 16, 663-679.
- Dawes, R.M. (1971). *Fundamentals of Attitude Measurement*. Nowy Jork: John Wiley & Sons, Inc.
- Denhardt, R.B., Jeffress, P.W. (1971). Social Learning and Economic Behavior: the process of economic socialization. *The American Journal of Economics and Sociology*, 30, 2, 113-125.
- Dittmar, H. (1989). Gender Identity-related meaning of personal possessions. *British Journal of Social Psychology*, 28, 159-171.
- Dittmar, H., Beattie J. , Friese S. (1996). Objects, decision considerations and self-image in men's and women's impulse purchases. *Acta Psychologica*, 93, 187-206.

- Dittmar, H., Beattie J., Friese S. (1995). Gender Identity and Material Symbols: Objects and Decision considerations in Impulse Purchases. *Journal of Economic Psychology*, 16, 491-511.
- Doyle, K. O. (1999). *The social meanings of money and property: In search of a talisman*, Thousand Oaks, Londyn, New Delhi: SAGE Publications.
- Drat-Ruszczak, K. (2004). Teorie osobowości – podejście psychodynamiczne i humanistyczne, [w:] *Psychologia. Podręcznik akademicki. Tom 2*, red. Jan Strelau, Gdańsk: Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne.
- Du, L. Z., Tang, T. L. P. (2005). Measurement Invariance across Gender and Major: The Love of Money among University Students in People's Republic of China. *Journal of Business Ethics*, 59(3), 281–293.
- Dyrektywa 2000/46/EC Parlamentu Europejskiego i Rady Europy z 18.09.2000 w sprawie podejmowania i prowadzenia działalności przez instytucje pieniądza elektronicznego, oraz nadzoru ostrożnościowego nad ich działalnością, Dz.Urz. WE L275 z 27.10.2000.
- Engelberg, E., Sjöberg, L. (2007) Money obsession, social adjustment and economic risk perception. *The Journal of Socio-Economics*, 36, 686–697.
- Engelberg, E. (2007). The perception of self-efficacy in coping with economic risks among young adults: an application of psychological theory and research. *International Journal of Consumer Studies*, 31, 95-101.
- Engelberg, E., Sjöberg, L. (2006). Money Attitudes and Emotional Intelligence. *Journal of Applied Social Psychology*, 36, 20-27.
- Freud, S. (1908/1959). Character and Anal Erotism. [w:] Joan Riviere (red.) *Collected Papers. Volume: 2*. New York: Basic Books, 45-50.
- Friedman, M. (1994). *Intrygujący pieniądz. Z historii systemów monetarnych*, Łódź: Wydawnictwo Łódzkie.
- Furnham, A. (1983). Inflation and the estimated sizes of notes, *Journal of Economic Psychology*, 4, 349-353.
- Furnham, A. (1984). Many sides to the coin: The Psychology of Money Usage, *Personality and Individual Differences*, 5(5), 501-509.
- Furnham, A. (1996). Attitudinal correlates and demographic predictors of monetary beliefs and behaviours, *Journal Of Organizational Behavior*, 17, 375-388.

- Furnham, A. (1999). The saving and spending habits of young people. *Journal of Economic Psychology*, 20, 677-697.
- Furnham, A., Argyle, M. (1998). *The Psychology of Money*. London: Routledge.
- Furnham, A., Kirkcaldy, B. (2000). Economic Socialization: German parents' perception and implementation of allowances to educate children. *European Psychologist*, 5(3), 202-215.
- Furnham, A., Okamura R. (1999). Your Money or Your Life: Behavioral and Emotional Predictors of Money Pathology. *Human Relations*, 52, 9, 1157-1177.
- Furnham, A., Spencer-Bowdage, S. (2003). Inflation and the estimated size of withdrawn notes and coins. *Journal of Socio-Economics*, 32, 351-354.
- Furnham, A. (2002). Factor analysis of Furnham's Money Attitude Scale, *Psychological Reports*, 91, 457-458.
- Galbraith, J.K. (1982). *Pieniądz. Pochodzenie i losy*, Warszawa: Państwowe Wydawnictwo Ekonomiczne.
- Gąsiorowska A. (2002). *Adaptacja skali postaw wobec pieniędzy Yamauchi i Templera (1982)*, Raport Instytutu Organizacji i Zarządzania Politechniki Wrocławskiej serii PRE nr 53.
- Gąsiorowska A. (2003a). *Jeden pieniądz, wiele spraw. Konstrukcja i weryfikacja skali postaw wobec pieniędzy*, Raport Instytutu Organizacji i Zarządzania Politechniki Wrocławskiej serii PRE nr 53.
- Gąsiorowska A. (2003b). *Model struktury, determinant i behawioralnych konsekwencji zakupów impulsywnych*, Raport Instytutu Organizacji i Zarządzania Politechniki Wrocławskiej serii PRE nr 27/2003, niepublikowana rozprawa doktorska, Politechnika Wroclawska, Wydział Informatyki i Zarządzania.
- Gąsiorowska, A. (2008a). *Why We Asses Our Financial Situation As Good Or Bad? Income And Money Attitdes Influence On Subjective Financial Situation Assesment*. Referat wygłoszony na konferencji IAREP/SABE, Rzym, 3-6 września 2008.
- Gąsiorowska, A. (2008b). *Gender As Moderator Of Temperamental Background Of Impulse Buying Tendency*. Referat wygłoszony na konferencji IAREP/SABE, Rzym, 3-6 września 2008.
- Gąsiorowska, A. (w druku). Postawy wobec pieniędzy u rodziców i ich dzieci. O roli pierwotnej socjalizacji ekonomicznej w kształtowaniu stosunku do pieniędzy. *Psychologia. Edukacja i Społeczeństwo*.

- Goldberg, H., Lewis, R.T. (1978). *Money Madness: The Psychology of Saving, Spending, Loving, and Hating Money*. Gatna: Wellness Institute, Inc., 2000.
- Górniak, J. (2000). *My i nasze pieniądze*, Kraków: Wydawnictwo Aureus.
- Górnik-Durose, M. (2002). *Psychologiczne aspekty posiadania – między instrumentalnością a społeczną użytecznością dóbr materialnych*. Katowice: Wydawnictwo Uniwersytetu Śląskiego.
- Grabowski, Z. (1976). *Wprowadzenie do nauki o pieniądzu*, Warszawa: Państwowe Wydawnictwo Ekonomiczne.
- Gruszecki, T. (2003). *Pieniądz w dziejach gospodarczych Polski*, Lublin: Wydawnictwo KUL.
- Gruszecki, T. (2004). *Teoria pieniądza i polityka pieniężna. Rys historyczny i praktyka gospodarcza*, Kraków: Oficyna Ekonomiczna.
- Hanley, A., Wilhelm, M.S. (1992). Compulsive buying: and exploration into self esteem and money attitudes, *Journal of Economic Psychology*, 13, 5-18.
- Hart, K. (2005). Money: one anthropologist's view. [w:] James G. Carrié (red.) *A handbook of economic anthropology*. Cheltenham, Northampton: Edward Elgar Publishing Limited.
- Hayhoe, C.R., Leach, L., Turner, P.R. (1999). Discriminating the number of credit cards held by college students using credit and money attitudes. *Journal of Economic Psychology*, 20, 643-656.
- Hornowska, E. (2007). *Testy psychologiczne – teoria i praktyka*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe Scholar.
- Chojka, A. (2002). *Psychologiczne postawy wobec pieniądza w zależności od wieku*. Niepublikowana praca magisterska, Politechnika Wrocławska, Wydział Informatyki i Zarządzania.
- Ingham, G. (2005). The social institution of money. [w:] Craig J. Calhoun, Chris Rojek, Bryan S. Turner (red.) *The Sage Handbook of Sociology*. Londyn: Sage Publications, Inc.
- Jiuan, T.S., Wirtz, J., Jung, K., Keng, K.A. (2001). Singaporeans' attitudes towards, work, pecuniary adherence, materialism, feminism, environmental consciousness and media credibility. *Singapore Management Review*, 23 (1), 59-85.
- Kenrick D., Neuberg S., Cialdini R., (2002). *Psychologia społeczna. Rozwiązane tajemnice*. Gdańsk: GWP.

- Keplinger, A. (2006). Trudności w uczeniu się, a przekonania uczniów szkół średnich na temat pieniędzy. [w:] U. Dębska (red.) *Blżej człowieka. Konteksty interdyscyplinarne*. Wrocław: Wydawnictwo ATUT, 209-225.
- Keplinger, A., Koczanowicz-Dehnel, I. (2006). Psychologiczny aspekt pieniędzy. [w:] J. Klebaniuk (red.) *Człowiek wobec masowych zjawisk społecznych*. Wrocław: Wydawnictwo ATUT, 229-242.
- Kidwell, B., Brinberg, D., Turrisi, R. (2003). Determinants of money management. *Journal of Applied Social Psychology*, 30, 1244-1260.
- Kofta, M., Doliński, D. (2004). Poznawcze podejście do osobowości. W: J. Strelau (red.) *Psychologia. Podręcznik akademicki. Tom 2*. Gdańsk: Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne.
- Kossowska, M. (2003). Różnice indywidualne w potrzebie domknięcia poznawczego. *Przegląd Psychologiczny*, 46(4), 355-373.
- Kossowska, M. (2005). *Umysł niezmienny... Poznawcze mechanizmy sztywności*. Kraków: Wydawnictwo Uniwersytetu Jagiellońskiego.
- Kozak, A. (2004). *Znaczenie pieniądza*, Lublin: Norbertinum.
- Kupisiewicz, M. (2004). *Edukacja ekonomiczna dzieci*. Kraków: Wydawnictwo Akademii Pedagogiki Specjalnej.
- Lau, S. (1998). Money: what it means to children and adults, *Social Behavior and Personality*, 26(3), 297-306.
- Lea, S.E.G., Webley, P. (2005). Money as tool, money as drug: The biological psychology of a strong incentive. *Behavioral and Brain Sciences*, 29 (2), 161-209.
- Lester, D., Yang, B., Spinella, M., (2006). Depression, anxiety, and personal finance behavior: implications for the classical economic conception of humans as rational decision-makers. *Psychological Reports*, 99, 833-834.
- Lim, V.K.G., Teo, T.S.H, Loo, G.L. (2003). Sex, financial hardship and locus of control: an empirical study of attitudes towards money among Singaporean Chinese. *Personality and Individual Differences*, 34, 411-429.
- Lim, V.K.G., Teo, T.S.H. (1997). Sex, money and financial hardship: an empirical study of attitudes towards money among undergraduates in Singapore. *Journal of Economic Psychology*, 18, 369-386.

- Loix, E., Pepermans, R., Mentens, C., Goedee, M., Jegers, M. (2005). Orientation Toward Finances: Development of a Measurement Scale. *Journal of Behavioral Finance*, 6(4), 192- 201.
- Luna-Arocas, R., Tang, T.L.P. (2004). The Love of Money, Satisfaction and the Protestant Work Ethic: Money profiles among University Professors in the U.S.A. And Spain. *Journal of Business Ethics*, 50, 329-354.
- Magnusson D. (1981). *Wprowadzenie do teorii testów*. Wrocław: PWN.
- Maison, D. (2004). *Utajone postawy konsumenckie. Analiza możliwości wykorzystania metody IAT*. Gdańsk: GWP.
- Maison, D. (2008). *Jak być szczęśliwym i bogatym*. Referat wygłoszony na konferencji „Pieniądze w życiu człowieka”, Warszawa, 6 czerwca 2008.
- Malinowski, B. (1922/2002). *Argonauts of the Western Pacific: An Account of Native Enterprise and Adventure in the Archipelagoes of Melanesian New Guinea*. London: Routledge.
- Malouff, J.M., Thornsteinsson, E.B., Schutte, N.S. (2005). The relationship between five-factor model of personality and symptoms of clinical disorders: A meta-analysis. *Journal of Psychopathology and Behavioral Assessment*, 27, 101 – 114
- Mansfield, E. (2002). *Podstawy makroekonomii*, Warszawa: A.W. Placet.
- Marek, T., Noworol, C. (1987). Zarys analizy skupień (niehierarchiczne i hierarchiczne techniki skupiania), w: J.Brzeziński (red.) *Wielozmiennowe modele statystyczne w badaniach psychologicznych*, Warszawa-Poznań: PWN, s.185-187.
- Marody, M. (1976). *Sens teoretyczny a sens empiryczny pojęcia postawy. Analiza metodologiczna zasad doboru wskaźników w badaniach nad postawami*. Warszawa: PWN.
- Masuo, D.M., Reddy, M. (1998). Comparison of students 'money attitudes': a cross-cultural sampling of selected u.s. and japan universities. *European Advances in Consumer Research*, 3, 185-191.
- Maurer, B. (2006) The Anthropology of Money. *Annual Review of Anthropology*, 35, 15-36 .
- McCourt, K., Bouchard, T. J., Lykken, D. T., Tellegen, A., & Keyes, M. (1999). Authoritarianism revisited: Genetic and environmental influence examined in twins reared apart and together. *Personality and Individual Differences*, 27, 985–1014.

- Medina, J.F., Saegert J., Gresham A. (1996). Comparison of Mexican-American and Anglo-American Attitudes Toward Money, *Journal of Consumer Affairs*, 30(1), 124-145.
- Mendoza, N.A., Pracejus, J.W. (1997). Buy now, pay later: does a future temporal orientation affect credit overuse?. *Advances in Consumer Research*, 24, 499-503
- Mickel, A.E., Mitchell, T.R., Dakin, S., Gray, S. (2002). *The Importance of Money as an Individual Difference*. Maszynopis niepublikowany.
- Mishkin, F.S. (2002). *Ekonomika pieniądza, bankowości i rynków finansowych*, Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Mitchell, T.R., Mickel, A.E. (1999) The meaning of money: an individual difference perspective. *Academy of Management Review*, 24, 568-578.
- Morawski, W. (2002). *Zarys powszechnej historii pieniądza i bankowości*, Warszawa: Wydawnictwo TRIO.
- Neeley, S. (2005). Influences on consumer socialization. *Young Consumers*, 1, 63-69.
- Newton, T. (2003). Credit and civilization. *British Journal of Sociology*, 54, 347-71.
- Nosal C., Bajcar B. (2004a). *Skala Orientacji Temporalnej AION-2000. Podręcznik metody*, Maszynopis niepublikowany.
- Nosal C., Bajcar B., Borkowska A., Cisek S., Czerw A., Gąsiorowska A., Małuszyński W., Piskorz Z. (2004). *Struktura polskiej skali do pomiaru preferencji wobec pieniądza*. Raporty Instytutu Organizacji i Zarządzania Politechniki Wrocławskiej Seria SPR nr 2.
- Nosal, C. (2003). Temperament i temporalność. [w:] M. Marszał-Wiśniewska, T. Klonowicz, M. Fajkowska-Stanik (red.) *Psychologia różnic indywidualnych*. Gdańsk: GWP, 198-211.
- Nosal, C., Bajcar, B. (2004b). *Czas psychologiczny. Wymiary, struktura, konsekwencje*. Warszawa: Wydawnictwo Instytutu Psychologii PAN.
- Nowak, S. (1973). Pojęcie postawy w teoriach i stosowanych badaniach społecznych. W: S. Nowak (red.) *Teorie postaw*. Warszawa: PWN, 17-88.
- Nyhus, E.K., Webley, P. (2001). The role of personality in household saving and borrowing behaviour. *European Journal of Personality*, 15, 85-103.
- Okada, E. M., Hoch, S. J. (2004). Spending time versus spending money. *Journal of Consumer Research*, 31, 313-323.
- Oleson, M. (2004). Exploring the relationship between money attitudes and Maslow's hierarchy of needs. *International Journal of Consumer Studies*, 29(1), 83-92.

- PBI/Gemius (2008). Profil polskiego Internauty. Badanie Megapanel PBI/Gemius, czerwiec 2008.
- Prince, M. (1993a). Women, men and money styles. *Journal of Economic Psychology*, 14, 175-182.
- Prince, M. (1993b) Self-concept, money beliefs and values. *Journal of Economic Psychology*, 14, 161-173.
- Richins, M.L. , Dawson, S. (1992). A Consumer Values Orientation for Materialism and Its Measurement: Scale development and validation. *Journal of Consumer Research*, 19, 303-316.
- Roberts, J.A., Jones, E. (2001). *Money Attitudes, credit card use, and compulsive buying among American college students*, *Journal of Consumer Affairs*, 35(2), 213-240.
- Roberts, J.A., Sepulveda, C.J.M. (1999a). *Demographics and money attitudes: a test of Yamauchi & Templer's (1982) money attitude scale in Mexico*, *Personality and Individual Differences*, 27, 19-35.
- Roberts, J.A., Sepulveda, C.J.M. (1999b). *Money attitudes and compulsive buying: an exploratory investigation of the emerging consumer culture in Mexico*, *Journal of International Consumer Marketing*, 11(4), 53-74.
- Roland-Levy, C. (2004). W jaki sposób nabywamy pojęcia i wartości ekonomiczne. W: T. Tyszka (red.), *Psychologia ekonomiczna*, Gdańsk: GWP.
- Rothbard M. N. (2004). *Złoto banki ludzie - krótka historia pieniądza*. Chicago - Warszawa: Fijorr Publishing.
- Samuelson, P., Nordhaus, W.D. (2004). *Ekonomia tom 2*, Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Sedillot, P. (2002). *Moralna i niemoralna historia pieniądza*. Warszawa: Wydawnictwo W.A.B.
- Shafer, A.B. (2000). Mediation of the Big Five's effect on career decision making by the life task dimensions and on the money attitudes by materialism, *Personality and Individual Differences*, 28, 93-109.
- Schaal, P. (1996). *Pieniądz i polityka pieniężna*, Warszawa: Państwowe Wydawnictwo Ekonomiczne.
- Schnabel, K., Asendorpf, J. B., Ostendorf, F. (2002). Replicable types and subtypes of personality: German NEO-PI-R versus NEO-FFI. *European Journal of Personality*, 16, 7-24.

- Simmel, G. (1900/1997). *Filozofia pieniądza*, Poznań: Wydawnictwo Fundacji Humaniora
- Siuta, J. (2006). *Inwentarz Osobowości NEO-PI-R Paula T. Costy Jr i Roberta R. McCrae. Adaptacja polska. Adaptacja polska. Podręcznik*. Warszawa: Pracownia Testów Psychologicznych PTP
- Skinner, B.F. (1953). *Science and Human Behavior*. Macmillan.
- Spinella, M., Lester, D. (2005). Money Attitudes and Personality. *Psychological Reports*, 97, 782.
- Spinella, M., Lester, D., Yang, B. (2005). Predicting Credit Card Behavior: A Study In Neuroeconomics. *Perceptual And Motor Skills*, 100, 777-778.
- Spinella, M., Lester, D., Yang, B. (2006). Prefrontal cortex dysfunction and income: a study in neuroeconomics. *Psychological Reports*, 98, 37-38.
- Spinella, M., Lester, D., Yang, B. (2006). Prefrontal Cortex Dysfunction And Income: A Study In Neuroeconomics. *Psychological Reports*, 98, 37-38.
- Spinella, M., Yang, B., Lester, D. (2007). Prefrontal systems in financial processing. *The Journal of Socio-Economics*, 36, 480-489.
- Stacey, B.G. (1982). Economic socialization in the pre-adult years. *British Journal of Social Psychology*, 21, 159-173.
- Strelau, J. (1998). *Psychologia temperamentu*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Strelau, J. (2006). *Psychologia różnic indywidualnych*, Warszawa: Wydawnictwo Naukowe Scholar.
- Strelau, J., Zawadzki, B. (1995). The Formal Characteristics of Behaviour-Temperament Inventory (FCB-TI): validity studies. *European Journal of Personality*, 9(5), 207-225.
- Szczerbuk, J., Bedyńska, S. (2007). Tabelaryczne, graficzne i liczbowe sposoby podsumowywania zmiennych. [w:] Sylwia Bedyńska, Aneta Brzezińska (red.) *Statystyczny drogowskaz. Praktyczny poradnik analizy danych w naukach społecznych na przykładach z psychologii*. Warszawa: Wydawnictwo SWPS Academica.
- Tang, T. L.-P., Chen, Y.-J. (2008). Intelligence Vs. Wisdom: The Love of Money, Machiavellianism, and Unethical Behavior across College Major and Gender. *Journal of Business Ethics*, 82(1), 1-26.

- Tang, T. L.P., Tang, T.L.N., Homaifar, B.Y. (2006). Income, the love of money, pay comparison, and pay satisfaction: Race and gender as moderators. *Journal of Managerial Psychology*, 21(5), 476-491.
- Tang, T. L.P. (1993). The meaning of money: Extension and exploration of the money ethic scale in a sample of university students in Taiwan. *Journal of Organizational Behavior*, 14, 93-99.
- Tang, T. L.P., Kim, J.K. (1999). The Meaning of Money among mental health workers: The endorsement of Money Ethic as related to Organizational Citizenship Behavior, Job Satisfaction, and Commitment. *Public Personnel Management*, 28(1), 15-26.
- Tang, T. L.P., Smith-Brandon, V.L. (2001). From welfare to Work: the endorsement of the Money Ethic and the Work Ethic among Welfare Recipients, Welfare Recipients in Training Programs, and Employed Past Welfare Recipients. *Public Personnel Management*, 30(2), 241-260.
- Tang, T.L.P. (1992). The meaning of money revisited. *Journal of Organizational Behavior*, 13, 197-202.
- Tang, T.L.P. (1995). The development of a short money ethic scale: attitudes toward money and pay satisfaction revisited, *Personality and Individual Differences*, 19, 809-816.
- Tang, T.L.P. (1996). Pay differentials as a function of rater 's sex, money ethic, and job incumbent 's sex: a test of the Matthew Effect, *Journal of Economic Psychology*, 17, 127-144.
- Tang, T.L.P. (2007). Income and Quality of Life: Does the Love of Money Make a Difference? *Journal of Business Ethics*, 72, 375-393.
- Tang, T.L.P., Furnham, A., Davis, G. M.T.W. (2002). The meaning of money: The money ethic endorsement and work-related attitudes in Taiwan, the USA and the UK. *Journal of Managerial Psychology*, 17(7), 542-563.
- Tang, T.L.P., Furnham, A., Davis, G. M.T.W. (2003). A cross cultural comparison of the Money Ethic, the Protestant Work Ethic, and job satisfaction: Taiwan, the USA and the UK International. *Journal of Organisation Theory and Behavior*, 6(2), 175-194.
- Tang, T.L.P., Furnham, A., Davis, G.M.T.W (2000). A cross cultural comparison of pay differentials as a function of rater 's sex and Money Ethic endorsement: the Matthew Effect revisited, *Personality and Individual Differences*, 29, 685-697.

- Tang, T.L.P., Gilbert, P.R. (1995). Attitudes toward money as related to intrinsic and extrinsic job satisfaction, stress and work-related attitudes, *Personality and Individual Differences*, 19(3), 327–332.
- Tang, T.L.P., Chiu, R.K. (2003). Income, Money Ethic, Pay Satisfaction, Commitment, and Unethical Behavior: Is the Love of Money the Root of Evil for Hong Kong Employees? *Journal of Business Ethics*, 46, 13–30.
- Tang, T.L.P., Kim, J.K., Tang, T.L.N. (2002). Endorsement of the money ethic, income, and life satisfaction: A comparison of full-time employees, part-time employees, and non-employed university students. *Journal of Managerial Psychology*, 17(6), 442-467.
- Tang, T.L.P., Luna-Arocas, R., Sutarso, T., Tang, D.S.H. (2004). Does the love of money moderate and mediate the income-pay satisfaction relationship? *Journal of Managerial Psychology*, 19(2), 111-135.
- Tang, T.L.P., Luna-Arocas, R., Whiteside, H.D. (1997). *Attitudes toward money and demographic variables as related to income and life satisfaction: USA vs. Spain*. Referat wyłożony podczas 22 konferencji IAREP, Walencja, 15-18 września 1997.
- Tang, T.L.P., Luna-Arocas, R., Whiteside, H.D. (2003). Money ethic endorsement, self-reported income, and life satisfaction University faculty in the US and Spain *Personnel Review*, 32(6), 756-773.
- Tang, T.L.P., Tang, D. S.-H., Luna-Arocas, R. (2005). Money profiles: the love of money, attitudes, and needs. *Personnel Review*, 34, 603-618.
- Tang, T.L.P., Tillery, K.R., Lazarevski, B., Luna-Arocas, R. (2004). The love of money and work-related attitudes: Money profiles in Macedonia. *Journal of Managerial Psychology*, 19, 5, 542 – 548.
- Thaler, R.H. (1981) Some empirical evidence on dynamic inconsistency, [w:] *Quasi-Rational Economics*, New York: Russell Sage Foundation
- Trachtman, R. (1999). The money taboo: its effects In everyday life and in the practice of psychotherapy. *Clinical Social Work Journal*, 27 (3), 275-288.
- Troisi, J. D., Christopher, A. N., Marek, P. (2006). Materialism and Money Spending Disposition as Predictors of Economic and Personality Variables, *North American Journal of Psychology*, 8, 3, 421-436.

- Tyszka, T. (2004). *Psychologia Ekonomiczna*, [w:] *Psychologia. Podręcznik akademicki. Tom 3*, red. Jan Strelau, Gdańsk: Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne.
- Tyszka, T., Przybyszewski, K. (2006). Cognitive and emotional factors affecting currency perception, *Journal of Economic Psychology*, 27, 518-530.
- Tyszka, T., Zaleśkiewicz, T. (2004). *Psychologia pieniądza*. [w:] T. Tyszka (red.), *Psychologia ekonomiczna*, Gdańsk: GWP.
- Ustawa z dnia 29 sierpnia 1997 r. Prawo bankowe (Dz. U. Nr 140, poz. 939, z 1998 r. Nr 160, poz. 1063 i Nr 162, poz. 1118, z 1999 r. Nr 11, poz. 95 i Nr 40, poz. 399, z 2000 r. Nr 93, poz. 1027, Nr 94, poz. 1037, Nr 114, poz. 1191, Nr 116, poz. 1216, Nr 119, poz. 1252 i Nr 122, poz. 1316 oraz z 2001 r. Nr 8, poz. 64, Nr 100, poz. 1084 i Nr 111 poz. 1195).
- Vandenberg, R. J., Lance, C. E. (2000). A review and synthesis of the measurement invariance literature: Suggestions, practices, and recommendations for organizational research. *Organizational Research Methods*, 3, 4-69.
- Vohs, K.D., Mead, N.L., Goode, M.R. (2006). The Psychological Consequences of Money. *Science*, 314, 1154-1156.
- Vohs, K.D., Mead, N.L., Goode, M.R. (2008). Merely activating the concept of money changes personal and interpersonal behavior. *Current Directions in Psychological Science*, 17 (3), 208-212.
- Waller, N. G., Kojetin, B. A., Bouchard, T. J., Lykken, D. T. (1990). Genetic and environmental influences on religious interests, attitudes, and values: A study of twins reared apart and together. *Psychological Science*, 1(2), 138-142.
- Walsh, P.A., Spiggle, S. (1994). Consumer spending patterns: dimensions and dichotomies. *Advances in Consumer Research*, 21, 35-40.
- Wąsowicz-Kiryło, G. (2001). *Pieniądże a psychologia*, Marketing w praktyce, 1, 52-56.
- Wąsowicz-Kiryło, G. (2008). *Psychologia finansowa. O pieniądzu w życiu człowieka*. Warszawa: Difin.
- Wąsowicz-Kiryło, G., Wiśniewska, A. (2005). Postawy wobec pieniędzy a refleksyjny i impulsywny styl poznawczy. *Psychologia. Edukacja i Społeczeństwo*, 4, 40-60.
- Watson, P.J., Jones, N.D., Morris, R.J. (2004). Religious orientation and attitudes toward money: relationships with narcissism and the influence of gender. *Mental Health, Religion & Culture*, 7, 277-288.
- Weber. M. (1905/1994). *Etyka protestancka a duch kapitalizmu*. Lublin: Wydawnictwo

Test.

- Wernimont P, Fitzpatrick, S. (1972). The meaning of money. *Journal of Applied Psychology*, 56, 218-226.
- Wilczyński, W. (2002). *Rynek i pieniądz w Polsce u progu XXI wieku*, Poznań: Wydawnictwo Wyższej Szkoły Bankowej.
- Wilhelm, M. S., Varcoe, K., Huebner Fridrich, A. (1993). Financial Satisfaction and Assessment of Financial Progress: Importance of Money Attitudes. *Financial Counseling and Planning*, 4, 181-199.
- Wilson, V. (1999). *The Secret Life of Money: Exposing the Private Parts of Personal Money*. St. Leonards, N.S.W.: Allen & Unwin.
- Wojciszke, B. (2006). *Człowiek wśród ludzi: Zarys psychologii społecznej*. Warszawa: Scholar.
- Wood, M. (1998). Socio-economic status, delay of gratification, and impulse buying, *Journal of Economic Psychology*, 19, 295-320
- Yamauchi, K., Templer, D. (1982). The development of a money attitudes scale, *Journal of Personality Assessment*, 46, 522-528
- Yang, B., Lester, D. (2002). Furnham's Money Attitude Scale. *Psychological Reports*, 90, 699-700.
- Yang, B., Lester, D., Spinella, M. (2006). Neurotransmitter-Related Personality Traits And Money Attitudes: A Study In Neuroeconomics. *Psychological Reports*, 98, 21-22.
- Yang, B., Spinella, M., Lester, D. (2004). Credit Card Use And Prefrontal Cortex Dysfunction: A Study In Neuroeconomics. *Psychological Reports*, 94, 1267-1268.
- Youn, S., Doyle, K.O. (1999). Toward a cross-disciplinary dialogue about the meanings of money. *Advances in Consumer Research*, 26, 431-438.
- Zakrzewska, M. (1994). *Analiza czynnikowa w budowaniu i sprawdzaniu modeli psychologicznych*, Poznań: Wydawnictwo Naukowe UAM.
- Zakrzewska, M. (2004) *Miary podobieństwa i odległości dla danych ilościowych wykorzystywane przez SPSS w analizie skupień*. W: *Metodologia badań psychologicznych. Wybór tekstów*. praca zbiorowa pod red. J. Brzezińskiego, Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN, s.506-535.
- Zalega, T. (2001). *Leksykon ekonomii*, Łódź: Wydawnictwo Wyższej Szkoły Humanistycznej.
- Zaleśkiewicz T. (2003). *Psychologia inwestora giełdowego*, Gdańsk: GWP.

- Zalewski, Z. (2003). *Psychologia własności i prywatności*, Warszawa: Wydawnictwo Akademickie „Żak”.
- Zawadzki, B., Strelau, J. (1997). *Formalna Charakterystyka Zachowania – Kwestionariusz Temperamentu (FCZ-KT): Podręcznik*. Warszawa: Pracownia Testów Psychologicznych PTP.
- Zawadzki, B., Strelau, J. (2003a). Identyfikacja trzech podstawowych prototypów osobowości w grupach polskich: próba reorientacji badań nad osobowością z koncepcji cech w koncepcję typów? *Studia Psychologiczne*, 41, 4, 217-242.
- Zawadzki, B., Strelau, J. (2003b). Trzy podstawowe typy czy cztery struktury temperamentu? *Czasopismo Psychologiczne*, 9 (2), 271-285.
- Zawadzki, B., Strelau, J., Szczepaniak, P., Śliwińska, M., (1998) *Inwentarz Osobowości NEO-FFI Costy i McCrae. Adaptacja polska. Podręcznik*. Warszawa: Pracownia Testów Psychologicznych PTP.
- Zelizer, V.A. (1989). The social meaning of money: 'Special monies'. *American Journal of Sociology*, 95, 342-377.
- Zelizer, V.A. (1996). Payments and Social Ties. *Sociological Forum*, 11(3), 481-495.
- Zuckerman, M. (1994). *Behavioral expressions and biosocial bases of sensation seeking*. New York: Cambridge University Press.

Spis tabel

Tabela 1. Typy temperamentu pieniężnego wg Doyle'a (1999) i ich odniesienie do teorii psychologicznych.....	67
Tabela 2. Struktura próby badanych – dane do eksploracyjnej analizy czynnikowej...	102
Tabela 3. Charakterystyki psychometryczne wymiarów postaw wobec pieniędzy (n=1792).....	112
Tabela 4. Wymiary postawy wobec pieniędzy w grupie kobiet i mężczyzn.....	113
Tabela 5. Wartości parametrów α Cronbacha dla wymiarów skali SPP.....	114
Tabela 6. Współczynniki stabilności bezwzględnej dla wymiarów skali postaw wobec pieniędzy.....	115
Tabela 7. Korelacje pomiędzy wymiarami postaw wobec pieniędzy (n=1792).....	116
Tabela 8. Statystyki opisowe dla zmiennych użytych w badaniu trafności z użyciem skali MAS (n=351).....	121
Tabela 9. Korelacje wymiarów postaw wobec pieniędzy ze skali SPP i skali MAS.....	121
Tabela 10. Statystyki opisowe dla zmiennych użytych w badaniu trafności z użyciem skali JiP (n=194).....	123
Tabela 11. Korelacje wymiarów postaw wobec pieniędzy ze skali SPP i skali Ja i Pieniądze.....	124
Tabela 12. Statystyki opisowe dla zmiennych użytych w badaniu trafności z użyciem skali materializmu (n=351).....	126
Tabela 13. Korelacje skali SPP ze skalą materializmu.....	127
Tabela 14. Statystyki opisowe dla zmiennych użytych w badaniu trafności z użyciem skali SDM (n=99).....	128
Tabela 15. Korelacje skali SPP ze skalą SDM.....	129
Tabela 16. Profile postaw wobec pieniędzy - ostateczne centra skupień.....	130
Tabela 17. Podobieństwo pomiędzy profilami postaw wobec pieniędzy.....	134
Tabela 18. Struktura próby badanych – badanie elektroniczne.....	135
Tabela 19. Związki między wymiarami postaw wobec pieniędzy i zmiennymi demograficznymi i socjoekonomicznymi – testy wielu zmiennych.....	136

Tabela 20. Wymiary postaw wobec pieniędzy a płeć - analiza wariancji	136
Tabela 21. Wymiary postaw wobec pieniędzy a wiek - analiza wariancji.....	137
Tabela 22. Wymiary postaw wobec pieniędzy a dochód – analiza wariancji.....	139
Tabela 23. Wymiary postaw wobec pieniędzy a podawanie informacji o dochodzie ...	141
Tabela 24. Wymiary postaw wobec pieniędzy a sytuacja zawodowa osób badanych - analiza wariancji.....	142
Tabela 25. Wymiary postaw wobec pieniędzy a miejsce zamieszkania osób badanych - analiza wariancji.....	144
Tabela 26. Profil postaw wobec pieniędzy a płeć.....	145
Tabela 27. Profil postaw wobec pieniędzy a wiek.....	146
Tabela 28. Profil postaw wobec pieniędzy a dochód	147
Tabela 29. Profil postaw wobec pieniędzy a sytuacja zawodowa	148
Tabela 30. Profil postaw wobec pieniędzy a miejsce zamieszkania.....	149
Tabela 31. Statystyki opisowe dla zmiennych użytych w badaniu nr 1	154
Tabela 32. Korelacje pomiędzy wymiarami postaw wobec pieniędzy a cechami temperamentu (n=612).....	155
Tabela 33. Łączne standaryzowane efekty wpływu cech temperamentu na wymiary postaw wobec pieniędzy	159
Tabela 34. Standaryzowane cechy temperamentu dla poszczególnych profili postaw wobec pieniędzy - statystyki opisowe	162
Tabela 35. Cechy temperamentu dla poszczególnych profili postaw wobec pieniędzy - analiza wariancji.....	163
Tabela 36. Podobieństwo profili postaw wobec pieniędzy pod względem natężenia cech temperamentu.....	164
Tabela 37. Podobieństwo profili temperamentalnych dla profili postaw wobec pieniędzy do podstawowych typów temperamentu wg Zawadzkiego i Strelaua (2003b)....	164
Tabela 38. Statystyki opisowe dla zmiennych użytych w badaniu nr 2.....	169
Tabela 39. Korelacje pomiędzy wymiarami postaw wobec pieniędzy a cechami osobowości (n=605).....	170
Tabela 40. Łączne standaryzowane efekty wpływu cech osobowości na wymiary postaw wobec pieniędzy	175
Tabela 41. Standaryzowane cechy osobowości dla poszczególnych profili postaw wobec pieniędzy – statystyki opisowe	177

Tabela 42. Cechy osobowości dla poszczególnych profili postaw wobec pieniędzy. Analiza wariancji.....	178
Tabela 43. Podobieństwo profili postaw wobec pieniędzy pod względem natężenia cech osobowości	179
Tabela 44. Podobieństwo profili osobowości dla profili postaw wobec pieniędzy do podstawowych typów osobowości wg Zawadzkiego i Strelaua (2003a)	179
Tabela 45. Statystyki opisowe dla zmiennych użytych w badaniu 3	186
Tabela 46. Związki pomiędzy wymiarami postaw wobec pieniędzy a wymiarami orientacji temporalnej (n=722)	187
Tabela 47. Związki pomiędzy wymiarami postaw wobec pieniędzy a konstruktami czynnikowymi orientacji temporalnej (n=722).....	187
Tabela 48. Łączne standaryzowane efekty wpływu orientacji temporalnej na wymiary postaw wobec pieniędzy	194
Tabela 49. Standaryzowane wymiary orientacji temporalnej dla poszczególnych profili postaw wobec pieniędzy – statystyki opisowe	197
Tabela 50. Cechy osobowości dla poszczególnych profili postaw wobec pieniędzy. Analiza wariancji.....	198
Tabela 51. Podobieństwo profili postaw wobec pieniędzy pod względem orientacji temporalnej	199
Tabela 52. Podobieństwo profili osobowości dla profili postaw wobec pieniędzy do podstawowych profili orientacji temporalnej wyróżnionych przez Nosala i Bajcar (2004a, 2004b).....	199
Tabela 53.= Typy postaw wobec pieniędzy w modelu wrocławskim	212

Spis rysunków

Rysunek 1. Model ścieżkowy confirmacyjnej analizy czynnikowej dla komponentów postaw wobec pieniędzy – etap pierwszy	105
Rysunek 2. Model ścieżkowy confirmacyjnej analizy czynnikowej dla komponentów postaw wobec pieniędzy – etap drugi (n=1792).....	108
Rysunek 3. Model ścieżkowy zależności wymiarów postaw wobec pieniędzy (n=1792)	117
Rysunek 4. Profile postaw wobec pieniędzy.....	131
Rysunek 5. Model ścieżkowy zależności między cechami temperamentu a wymiarami postaw wobec pieniędzy.....	156
Rysunek 6. Profile cech temperamentu dla poszczególnych typów postaw wobec pieniędzy.....	161
Rysunek 7. Model ścieżkowy zależności między cechami osobowości a wymiarami postaw wobec pieniędzy.....	171
Rysunek 8. Profile cech osobowości dla poszczególnych profili postaw wobec pieniędzy	177
Rysunek 9. Model ścieżkowy zależności między czynnikowymi konstruktami orientacji temporalnej a wymiarami postaw wobec pieniędzy.....	189
Rysunek 10. Model ścieżkowy zależności między wymiarami orientacji temporalnej wchodzącymi w skład rozpiętości perspektywy czasowej a wymiarami postaw wobec pieniędzy	189
Rysunek 11. Model ścieżkowy zależności między wymiarami orientacji temporalnej wchodzącymi w skład temporalnej organizacji działania a wymiarami postaw wobec pieniędzy	190
Rysunek 12. Profile orientacji temporalnej dla poszczególnych profili postaw wobec pieniędzy.....	196

Załączniki

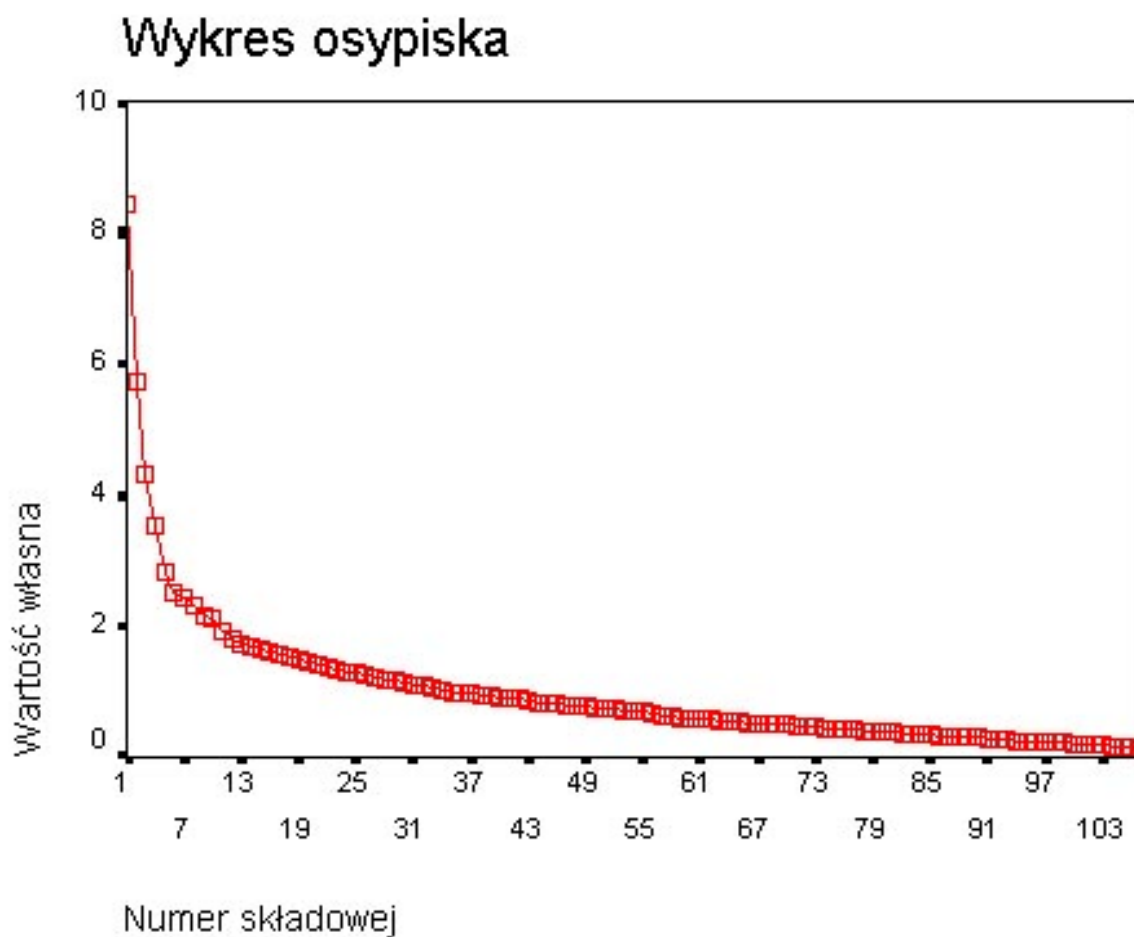
Załącznik 1. Wstępna lista pozycji skali SPP

1. Często kupuję rzeczy których nie potrzebuję, tylko dlatego, na wyprzedaży, w promocji lub zostały przecenione
2. Nawet gdy mam wystarczająco dużo pieniędzy, nie lubię ich wydawać nawet na rzeczy niezbędne jak żywność czy ubranie
3. Nawet gdy mam wystarczająco dużo pieniędzy, nie lubię się z nimi rozstawać
4. Często wydaję pieniądze na innych nawet w nierozsądny sposób, na innych, będąc skąpym w stosunku do samego siebie
5. Często mówię że mnie na coś nie stać, niezależnie od tego, czy jest to prawda czy nie
6. Wiem dokładnie, co do grosza, ile pieniędzy mam w portfelu w danej chwili.
7. Wiem dokładnie, co do grosza, ile pieniędzy mam na swoim koncie bankowym w danej chwili
8. Często mam trudności w podejmowaniu decyzji o wydawaniu pieniędzy, niezależnie od kwoty o którą chodzi.
9. Czuję się zobowiązany do targowania się o prawie wszystko, co kupuję
10. Zwykle nalegam, by zapłacić więcej niż wynosi moja część, gdy idę ze znajomymi do baru, restauracji czy do kina, by być pewnym, że nie będę nikomu winien pieniędzy.
11. Gdybym miał wybór, wolałbym dostawać wypłatę co tydzień niż co miesiąc
12. Wolę płacić „żywymi” pieniędzmi niż kartami kredytowymi czy czekami
13. Wolę płacić kartą kredytową niż gotówką
14. Uważam że można zaskarbić przychylność kogoś, na czyjej przyjaźni mi zależy, przez bycie hojnym dla tej osoby
15. Czasem czuję się gorszy niż ludzie którzy mają więcej pieniędzy ode mnie, nawet jeśli wiem, że nie zdobyli ich w sposób godny podziwu
16. Czasem czuję się lepszy niż ludzie, którzy mają mniej pieniędzy ode mnie, niezależnie od ich możliwości czy osiągnięć
17. Często używam pieniędzy jako „broni” przeciwko tym, którzy wywołują we mnie frustrację
18. Naprawdę uważam, że pieniądze są w stanie rozwiązać wszystkie moje problemy
19. Często czuję się zaniepokojony gdy ktoś pyta mnie o moje osobiste finanse
20. Najważniejszym kryterium wyboru przy zakupie produktu jest dla mnie zawsze jego cena
21. Uważam, że pytanie kogoś o jego pensję jest niedyskretne
22. Czuję się głupio gdy zapłacę za coś więcej niż mój sąsiad czy znajomy
23. Czuję pogardę wobec pieniędzy i raczej patrzę z góry na tych, którzy je mają
24. Wolę oszczędzać pieniądze, bo nigdy nie wiadomo kiedy przyjdzie czarna godzina i będę ich potrzebować
25. Ilość pieniędzy które zaoszczędziłem nigdy nie jest w moim odczuciu wystarczająca
26. Czuję, że pieniądze to jedyna rzecz, na którą naprawdę mogę liczyć
27. Klasę człowieka łatwo można osądzić po jego stosunku do pieniędzy
28. Uważam że pieniądze to narzędzie szatana
29. Uważam że pieniądze dają ludziom znaczną władzę
30. Mój stosunek do pieniędzy jest bardzo podobny do tego, jaki miała moja matka lub ojciec.

31. Uważam że wysokość pensji jaką dostają ludzie jest ściśle związana z ich możliwościami i wysiłkiem
32. Zawsze od razu płacę wszystkie rachunki np. za czynsz, telefon czy prąd
33. Zdarza mi się nie zapłacić rachunków w terminie, nawet jeśli mam pieniądze
34. Często daję wysokie napiwki kelnerom czy kelnerkom których lubię
35. Uważam, że dawanie napiwków w restauracjach nie jest konieczne, skoro płacimy rachunek
36. Zawsze sprawdzam, czy sprzedawca dobrze wydał mi resztę
37. Uważam że czas, którego nie spędzamy na zarabianiu pieniędzy, to czas stracony
38. Często wydaję pieniądze na własne przyjemności jeśli jestem przygnębiony czy mam zły humor
39. Kiedy ktoś jest mi winny pieniądze, mam opory żeby poprosić o ich zwrot
40. Nie lubię pożyczać pieniędzy od innych (za wyjątkiem banków), chyba że jestem do tego zmuszony
41. Wolę nie pożyczać pieniędzy innym
42. Jestem zamożniejszy niż myśli większość moich przyjaciół
43. Wolę wydawać pieniądze na rzeczy trwałe, niż na nietrwałe, jak jedzenie czy kwiaty
44. Jestem mniej zamożny niż myśli większość moich przyjaciół
45. Większość moich przyjaciół ma mniej pieniędzy ode mnie
46. Myślę, że nie należy obnosić się ze szczegółami swoich spraw finansowych przed przyjaciółmi czy rodziną
47. Często kłóczę się z moimi bliskimi o pieniądze
48. Uważam że wysokość czyjeś pensji jest odzwierciedleniem jego inteligencji
49. Większość moich przyjaciół ma więcej pieniędzy ode mnie
50. Myślę że moja obecna pensja jest dużo niższa od tego, na co zasługuję, wykonując moją pracę
51. Uważam że mam dość niewielką kontrolę nad moją sytuacją finansową, to znaczy nie mam mocy by ją zmienić
52. W porównaniu do większości moich znajomych, myślę o pieniądzach znacznie więcej i częściej niż oni
53. Często martwię się o moją kondycję finansową
54. Często fantazjuję na temat pieniędzy i tego, co mógłbym z nimi zrobić
55. Bardzo rzadko daję pieniądze żebrakom na ulicy
56. Jestem dumny z mojej umiejętności oszczędzania pieniędzy
57. Pieniądze są dobrą podstawą do porównań z innymi ludźmi
58. Pieniądze są ważnym aspektem w życiu nas wszystkich
59. Pieniądze leżą na ulicy
60. Mądry człowiek jest oszczędny
61. Oszczędzanie pieniędzy to bardzo ważna sprawa
62. Pieniądze są źródłem zła
63. Pieniądza są bezużyteczne
64. Pieniądze odzwierciedlają sukces życiowy
65. Pieniądz jest symbolem sukcesu
66. Za pieniądze można kupić wszystko
67. Ludzie bogaci cieszą się większym poważaniem
68. Ludzie bogaci mają więcej przyjaciół
69. Należy być rozważnym w wydawaniu pieniędzy
70. Pokażne konto bankowe to najlepsze zabezpieczenie na przyszłość
71. Pieniądze i władza to jedno

72. Pieniądze dają wolność
73. Pieniądze szczęścia nie dają
74. Ludzie bogaci są nieszczęśliwi
75. Wiem dokładnie ile zarabiają moi znajomi
76. Moi znajomi wiedzą dokładnie ile zarabiam
77. Nie lubię mówić o stanie swoich finansów
78. Wolę mieć pieniądze w domu niż w banku
79. Wolę wydawać pieniądze niż oszczędzać
80. Ludzie oszczędni to ludzie skąpi
81. Branie kredytu w banku jest niebezpieczne
82. Lepiej kupić sobie coś za zaoszczędzone pieniądze, niż na raty albo na kredyt
83. Lepiej nie pożyczać pieniędzy od nikogo
84. Pieniądze się mnie nie trzymają
85. Pożyczanie pieniędzy od znajomych czy rodziny jest przykrą koniecznością
86. Długi wobec rodziny i znajomych zawsze trzeba oddawać w terminie
87. Kredyty trzeba zawsze spłacać w terminie
88. Staram się wykorzystywać sytuacje w których mogę zrobić dobry interes
89. Porównuję ceny produktów w różnych miejscach, żeby wydać jak najmniej pieniędzy
90. Kupowanie na promocjach i wyprzedazach to sposób na zrobienie dobrego interesu
91. Zawsze wykorzystuję okazje, w których mogę zarobić jakieś pieniądze
92. Pieniądze które posiadam, dają mi poczucie bezpieczeństwa
93. Ludziom biednym należy pomagać
94. Ludzie biedni sami są sobie winni
95. Jeśli ktoś urodził się biedny, to najprawdopodobniej takim pozostanie
96. Jeśli ktoś urodził się bogaty, to raczej taki pozostanie
97. Wykorzystuję niektóre rzeczy, aby zrobić na innych wrażenie
98. Nie lubię wydawać pieniędzy nawet na rzeczy, które są mi niezbędne (np. artykuły spożywcze)
99. Kiedy dokonam drogiego zakupu czuję się tak, jakbym został przez kogoś wykorzystany
100. Gdy już coś kupię, mam wrażenie, że mógłbym dostać to samo za niższą cenę gdzie indziej
101. Narzekam na zbyt wysokie ceny towarów, które kupuję
102. Automatycznie mówię do siebie "nie stać mnie na to", bez względu na to, czy rzeczywiście tak jest
103. Gdy mam mało pieniędzy, czuję się niespokojnie i nerwowo
104. Czuję się pełen obaw, gdy znajdę się w sytuacjach związanych z pieniędzmi
105. Obawiam się, że kiedyś zabraknie mi pieniędzy do tego, aby godnie żyć
106. Gdy kupuję różne rzeczy mam wrażenie, że są za drogie
107. Dokładnie przestrzegam własnego budżetu finansowego
108. Staram się rozważnie i ostrożnie dysponować swoimi pieniędzmi
109. Robię plany finansowe na przyszłość
110. Kontroluję dokładnie stan moich pieniędzy i oszczędności
111. Oszczędzam pieniądze, aby mieć zabezpieczenie finansowe na starość
112. Staram się trzymać jakąś sumę pieniędzy "na czarna godzinę"
113. Odkładam pieniądze na przyszłość
114. Bardzo trudno kontrolować mi stan moich finansów

Załącznik 2. Wykres osypiska dla eksploracyjnej analizy czynnikowej



Załącznik 3. Wyniki eksploracyjnej analizy czynnikowej

Pozycje testowe	Składowa						
	1	2	3	4	5	6	7
57 Jestem dumny z mojej umiejętności oszczędzania pieniędzy	0,647						
111 Kontroluję dokładnie stan moich pieniędzy i oszczędności	0,638						
108 Dokładnie przestrzegam własnego budżetu finansowego	0,631						
109 Staram się rozważnie i ostrożnie dysponować swoimi pieniędzmi	0,621						
114 Odkładam pieniądze na przyszłość	0,604						
25 Wolę oszczędzać pieniądze, bo nigdy nie wiadomo kiedy przyjdzie czarna godzina i będę ich potrzebować	0,603						
1R Bardzo trudno kontrolować mi stan moich finansów	0,566						
80R Wolę wydawać pieniądze niż oszczędzać	0,548						
113 Staram się trzymać jakąś sumę pieniędzy "na czarna godzinę"	0,543						
85R Pieniądze się mnie nie trzymają	0,530						
112 Oszczędzam pieniądze, aby mieć zabezpieczenie finansowe na starość	0,522						
7 Wiem dokładnie, co do grosza, ile pieniędzy mam w portfelu w danej chwili.	0,467						
62 Oszczędzanie pieniędzy to bardzo ważna sprawa	0,449						
61 Mądry człowiek jest oszczędny	0,448						
8 Wiem dokładnie, co do grosza, ile pieniędzy mam na swoim koncie bankowym w danej chwili	0,421						
110 Robię plany finansowe na przyszłość	0,375						
33 Zawsze od razu płacę wszystkie rachunki np. za czynsz, telefon czy prąd	0,359						
37 Zawsze sprawdzam, czy sprzedawca dobrze wydał mi resztę	0,353						
34 Zdarza mi się nie zapłacić rachunków w terminie, nawet jeśli mam pieniądze							
81 Ludzie oszczędni to ludzie skąpi							
65 Pieniądze odzwierciedlają sukces życiowy		0,583					
66 Pieniądz jest symbolem sukcesu		0,552				-0,324	
58 Pieniądze są dobrą podstawą do porównań z innymi ludźmi		0,505					
69 Ludzie bogaci mają więcej przyjaciół		0,479					
27 Czuję, że pieniądze to jedyna rzecz, na którą naprawdę mogę liczyć		0,464					
72 Pieniądze i władza to jedno		0,461					
67 Za pieniądze można kupić wszystko		0,458					
17 Czasem czuję się lepszy niż ludzie, którzy mają mniej pieniędzy ode mnie, niezależnie od ich możliwości czy osiągnięć		0,435					
95 Ludzie biedni sami są sobie winni		0,429					
49 Uważam że wysokość czyjeś pensji jest odzwierciedleniem jego inteligencji		0,428					
4 Nawet gdy mam wystarczająco dużo pieniędzy, nie lubię się z nimi rozstawiać		0,401					
68 Ludzie bogaci cieszą się większym poważaniem		0,392					
98 Wykorzystuję niektóre rzeczy, aby zrobić na innych wrażenie		0,389					
19 Naprawdę uważam, że pieniądze są w stanie rozwiązać wszystkie moje problemy		0,372			0,345		
3 Nawet gdy mam wystarczająco dużo pieniędzy, nie lubię ich wydawać nawet na rzeczy niezbędne jak żywność czy ubranie		0,363			-0,343		
16 Czasem czuję się gorszy niż ludzie którzy mają więcej pieniędzy ode mnie, nawet jeśli wiem, że nie zdobyli ich w sposób godny podziwu		0,353					
97 Jeśli ktoś urodził się bogaty, to raczej taki pozostanie		0,35					
30 Uważam że pieniądze dają ludziom znaczną władzę		0,346					
99 Nie lubię wydawać pieniędzy nawet na rzeczy, które są mi niezbędne (np. artykuły spożywcze)		0,33			-0,309		

Pozycje testowe	Składowa						
	1	2	3	4	5	6	7
32 Uważam że wysokość pensji jaką dostają ludzie jest ściśle związana z ich możliwościami i wysiłkiem		0,325					
44 Wolę wydawać pieniądze na rzeczy trwałe, niż na nietrwałe, jak jedzenie czy kwiaty		0,319					
28 Klasę człowieka łatwo można osądzić po jego stosunku do pieniędzy		0,309					
42 Wolę nie pożyczać pieniędzy innym							
18 Często używam pieniędzy jako „broni” przeciwko tym, którzy wywołują we mnie frustrację							
15 Uważam że można zaskarżyć przychylność kogoś, na czyjej przyjaźni mi zależy, przez bycie hojnym dla tej osoby							
12 Gdybym miał wybór, wolałbym dostawać wypłatę co tydzień niż co miesiąc							
54 Często martwię się o moją kondycję finansową			0,541				
105 Czuję się pełen obaw, gdy znajdę się w sytuacjach związanych z pieniędzmi			0,494				
102 Narzekam na zbyt wysokie ceny towarów, które kupuję			0,481				
90 Porównuję ceny produktów w różnych miejscach, żeby wydać jak najmniej pieniędzy			0,453				
100 Kiedy dokonam drogiego zakupu czuję się tak, jakbym został przez kogoś wykorzystany			0,43				
101 Gdy już coś kupię, mam wrażenie, że mógłbym dostać to samo za niższą cenę gdzie indziej			0,429				
103 Automatycznie mówię do siebie "nie stać mnie na to", bez względu na to, czy rzeczywiście tak jest			0,416				
6 Często mówię że mnie na coś nie stać, niezależnie od tego, czy jest to prawda czy nie			0,415				
35 Często daję wysokie napiwki kelnerom czy kelnerkom których lubię			-0,414			0,35	
9 Często mam trudności w podejmowaniu decyzji o wydawaniu pieniędzy, niezależnie od kwoty o którą chodzi.			0,410				
52 Uważam że mam dość niewielką kontrolę nad moją sytuacją finansową, to znaczy nie mam mocy by ją zmienić			0,399				
106 Obawiam się, że kiedyś zabraknie mi pieniędzy do tego, aby godnie żyć			0,386	0,304			
26 Ilość pieniędzy które zaoszczędziłem nigdy nie jest w moim odczuciu wystarczająca			0,366				
23 Czuję się głupio gdy zapłacę za coś więcej niż mój sąsiad czy znajomy			0,362				
104 Gdy mam mało pieniędzy, czuję się niespokojnie i nerwowo			0,344				
48 Często kłócę się z moimi bliskimi o pieniądze			0,331				
20 Często czuję się zaniepokojony gdy ktoś pyta mnie o moje osobiste finanse			0,318				
21 Najważniejszym kryterium wyboru przy zakupie produktu jest dla mnie zawsze jego cena			0,301				
107 Gdy kupuję różne rzeczy mam wrażenie, że są za drogie							
96 Jeśli ktoś urodził się biedny, to najprawdopodobniej takim pozostanie							
82 Branie kredytu w banku jest niebezpieczne				0,514			
88 Kredyty trzeba zawsze spłacać w terminie				0,474			
86 Pożyczanie pieniędzy od znajomych czy rodziny jest przykrą koniecznością				0,47			
22 Uważam, że pytanie kogoś o jego pensję jest niedyktretne				0,468			
87 Długi wobec rodziny i znajomych zawsze trzeba oddawać w terminie				-0,459			
76 Wiem dokładnie ile zarabiają moi znajomi				0,456			
84 Lepiej nie pożyczać pieniędzy od nikogo				0,451			
41 Nie lubię pożyczać pieniędzy od innych (za wyjątkiem banków), chyba że jestem do tego zmuszony				0,395			
70 Należy być rozważnym w wydawaniu pieniędzy				0,359			
40 Kiedy ktoś jest mi winny pieniądze, mam opory żeby poprosić o ich zwrot							
83 Lepiej kupić sobie coś za zaoszczędzone pieniądze, niż na raty albo na kredyt							

Pozycje testowe	Składowa						
	1	2	3	4	5	6	7
78 Nie lubię mówić o stanie swoich finansów							
31 Mój stosunek do pieniędzy jest bardzo podobny do tego, jaki miała moja matka lub ojciec.							
77 Moi znajomi wiedzą dokładnie ile zarabiam							
2 Często kupuję rzeczy których nie potrzebuję, tylko dlatego, na wyprzedazy, w promocji lub zostały przecenione							
92 Zawsze wykorzystuję okazje, w których mogę zarobić jakieś pieniądze					0,563		
89 Staram się wykorzystywać sytuacje w których mogę zrobić dobry interes					0,509		
55 Często fantazjuję na temat pieniędzy i tego, co mógłbym z nimi zrobić					0,507		
71 Pokażne konto bankowe to najlepsze zabezpieczenie na przyszłość					0,346	-0,305	
10 Czuję się zobowiązany do targowania się o prawie wszystko, co kupuję			0,316		0,33		
74 Pieniądze szczęścia nie dają					-0,313		
93 Pieniądze które posiadam, dają mi poczucie bezpieczeństwa							
38 Uważam że czas, którego nie spędzamy na zarabianiu pieniędzy, to czas stracony							
29 Uważam że pieniądze to narzędzie szatana			0,381			0,517	
73 Pieniądze dają wolność		0,374				-0,474	
59 Pieniądze są ważnym aspektem w życiu nas wszystkich						-0,466	
63 Pieniądze są źródłem zła						0,464	
11 Zwykle nalegam, by zapłacić więcej niż wynosi moja część, gdy idę ze znajomymi do baru, restauracji czy do kina, by być pewnym, że nie będę nikomu winien pieniędzy.						0,44	
64 Pieniądza są bezużyteczne						0,387	
36 Uważam, że dawanie napiwków w restauracjach nie jest konieczne, skoro płacimy rachunek						-0,363	
24 Czuję pogardę wobec pieniędzy i raczej patrzę z góry na tych, którzy je mają						0,337	
56 Bardzo rzadko daję pieniądze żebrakom na ulicy						-0,319	
94 Ludziom biednym należy pomagać							
14 Wolę płacić kartą kredytową niż gotówką							-0,686
13 Wolę płacić „żywymi” pieniędzmi niż kartami kredytowymi czy czekami							0,636
79 Wolę mieć pieniądze w domu niż w banku							0,431
91 Kupowanie na promocjach i wyprzedazach to sposób na zrobienie dobrego interesu							0,335
39 Często wydaję pieniądze na własne przyjemności jeśli jestem przygnębiony czy mam zły humor							0,324
60 Pieniądze leżą na ulicy							
47 Myślę, że nie należy obnosić się ze szczegółami swoich spraw finansowych przed przyjaciółmi czy rodziną							
5 Często wydaję pieniądze na innych nawet w nierozsądny sposób, na innych, będąc skąpym w stosunku do samego siebie							
Wartość własna	8,428	5,724	4,298	3,513	2,824	2,523	2,433
Procent wyjaśnianej wariancji	7,876	5,35	4,017	3,283	2,639	2,358	2,274
Skumulowany procent wyjaśnianej wariancji	7,876	13,226	17,243	20,526	23,165	25,522	27,796

Załącznik 4. Wyniki analiz homogeniczności i testów post-hoc dla badania 1, 2 i 3

Tabela 1 Cechy temperamentu dla poszczególnych profili postaw wobec pieniędzy. Analiza jednorodności wariancji

	Test Levene'a	df1	df2	Istotność
Aktywność	2,985	3	608	0,031
Wytrzymałość	1,624	3	608	0,183
Reaktywność emocjonalna	1,011	3	608	0,387
Wrażliwość sensoryczna	3,054	3	608	0,028
Żwawość	2,379	3	608	0,069
Perseweratywność	2,835	3	608	0,038

**Tabela 2 Różnice pomiędzy poszczególnymi profilami postaw wobec pieniędzy pod względem cech temperamentu
Poziomy istotności dla porównań wielokrotnych testem Scheffe'a**

		Numer profilu		
		2	3	4
Wytrzymałość	1	0,540	0,001	0,001
	2		0,045	0,001
	3			0,440
Reaktywność emocjonalna	1	0,977	0,001	0,001
	2		0,001	0,001
	3			0,659
Wrażliwość sensoryczna	1	0,970	0,050	0,146
	2		0,014	0,054
	3			0,989
Żwawość	1	0,160	0,031	0,486
	2		0,001	0,003
	3			0,642
Perseweratywność	1	0,638	0,005	0,001
	2		0,181	0,001
	3			0,177

**Tabela 3 Cechy osobowości dla poszczególnych profili postaw wobec pieniędzy.
Analiza jednorodności wariancji**

	Test Levene'a	df1	df2	Istotność
Neurotyzm	3,539	3	601	0,015
Ekstrawersja	1,453	3	601	0,226
Otwartość	1,126	3	601	0,338
Ugodowość	1,406	3	601	0,24
Sumienność	0,775	3	601	0,508

**Tabela 4 Różnice pomiędzy poszczególnymi profilami postaw wobec pieniędzy
pod względem cech osobowości
Poziomy istotności dla porównań wielokrotnych testem Scheffe'a**

Skala		Numer profilu		
		2	3	4
Neurotyzm	1	0,308	0,006	0,001
	2		0,001	0,001
	3			0,555
Ekstrawersja	1	0,045	0,999	0,286
	2		0,026	0,001
	3			0,347
Otwartość na doświadczenie	1	0,657	0,500	0,348
	2		0,040	0,017
	3			0,996
Ugodowość	1	0,015	0,001	0,001
	2		0,092	0,347
	3			0,906
Sumienność	1	0,025	0,136	0,193
	2		0,001	0,850
	3			0,001

Tabela 5 Wymiary orientacji temporalnej dla poszczególnych profili postaw wobec pieniędzy. Analiza jednorodności wariancji

Skala	Test Levene'a	df1	df2	Istotność
Przeszłość	0,923	3	718	0,429
Teraźniejszość	3,895	3	718	0,009
Przyszłość	1,312	3	718	0,269
Teliczność	3,032	3	718	0,029
Planowanie	4,312	3	718	0,005
Szczegółowość	2,04	3	718	0,107
Wykorzystanie czasu	3,108	3	718	0,026
Presja czasu	2,163	3	718	0,091
Temporalna Organizacja Działania	3,12	3	718	0,025
Rozpiętość Perspektywy Czasowej	5,164	3	718	0,002

Tabela 6 Różnice pomiędzy poszczególnymi profilami postaw wobec pieniędzy pod względem wymiarów orientacji temporalnej Poziomy istotności dla porównań wielokrotnych testem Scheffe'a

Skala		Profil		
		2	3	4
Przeszłość	1	0,956	0,002	0,057
	2		0,001	0,014
	3			0,754
Teraźniejszość	1	0,848	0,001	0,029
	2		0,001	0,228
	3			0,230
Przyszłość	1	0,531	0,001	0,013
	2		0,001	0,001
	3			0,306
Teliczność	1	0,092	0,001	0,984
	2		0,001	0,035
	3			0,001
Planowanie	1	0,020	0,001	0,110
	2		0,001	0,917
	3			0,001
Szczegółowość	1	0,006	0,001	0,135
	2		0,001	0,681
	3			0,001
Wykorzystanie czasu	1	0,009	0,001	0,160
	2		0,001	0,001
	3			0,023
Presja czasu	1	0,001	0,001	0,001
	2		0,331	0,060
	3			0,827
Temporalna Organizacja Działania	1	0,004	0,001	0,786
	2		0,001	0,074
	3			0,001
Rozpiętość Perspektywy Czasowej	1	0,965	0,001	0,001
	2		0,001	0,001
	3			0,166