

Money Attitudes Questionnaire MAQ Development and validation of a measurement scale

Abstract

Money attitudes are defined as relatively stable dispositions to emotional reactions toward money, together with the accompanying evaluations, opinions, and capabilities ascribed to money and the dispositions to certain financial behavior. This paper presents a new Polish scale to measure money attitudes. The SPP Money Attitudes Questionnaire consists of 58 items grouped in seven dimensions: control and planning, power, anxiety, debt aversion, occasion seeking, root of evil, and preference for cash. Exploratory and confirmatory factor analysis was used to verify the structure of the scale. Validation studies were conducted on several heterogeneous samples (Composite N = 3375). The results show satisfactory reliability of the new scale, evaluated as internal consistency and test-retest reliability, and substantial internal and external validity.

Keywords : *money attitudes, individual differences*

AGATA GAŚSIOROWSKA

Szkoła Wyższa Psychologii Społecznej

Wydział Zamiejscowy we Wrocławiu

agasiorska@swps.edu.pl

2

Skala Postaw Wobec Pieniędzy SPP. Konstrukcja i walidacja narzędzia pomiarowego

Streszczenie

Postawy wobec pieniędzy to ogół względnie trwałych dyspozycji do oceniania pieniędzy i emocjonalnego reagowania na nie, oraz towarzyszących im przekonań o naturze i własnościach pieniędzy oraz dyspozycji do określonego rodzaju zachowania związanego z pieniędzmi. Niniejszy artykuł przedstawia propozycję skali, która mierzy ten konstrukt. Skala postaw wobec pieniędzy SPP składa się z 58 pozycji testowych zgrupowanych w siedem wymiarów: kontrola finansowa, władza płynąca z pieniędzy, niepokój finansowy, awersja do zobowiązań, łapanie okazji, pieniądze jako źródło zła i preferowanie gotówki. Do weryfikacji struktury czynnikowej tworzonego narzędzia wykorzystano zarówno eksploracyjną, jak i confirmacyjną analizę czynnikową. Badania walidacyjne przeprowadzono na kilku zróżnicowanych grupach osób badanych (łącznie $N = 3375$). Ich wyniki wskazują na zadowalającą rzetelność nowej skali, ocenianą jako spójność wewnętrzną i stabilność bezwzględna, oraz na jej dobrą trafność wewnętrzną i zewnętrzną.

Słowa kluczowe: *postawy wobec pieniędzy, różnice indywidualne, kwestionariusz*

Praca naukowa finansowana ze środków budżetowych na naukę w latach 2011–2013 jako projekt badawczy nr NN106289039

1. Postawy wobec pieniędzy

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 przedmiotem 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. Mogą być zarówno *sacrum*, jak i *profanum* (Belk, Wallendorf, 1990), narzędziem, jak i narkotykiem (Lea, Webley, 2006). 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. Ludzie różnią się znacznie jeśli chodzi o stosunek do pieniędzy czy też miejsce, jakie przypisują im w swoim życiu (Tyszka, Zaleskiwicz, 2004). Jedni uważają, że *pieniądze szczęścia nie dają*, inni – że *pieniądz kręci światem* („*money makes the World go around*”). Tęgo typu opinie mogą wpływać na wiele zachowań człowieka, jak na przykład postrzeganie własnej zamożności (Gąsiorowska, 2008b, 2010, 2012a; Wilhelm, Varcoe, Fridrich, 1993), efektywność wykonywanej pracy, wysiłek podejmowany w celu zdobycia pieniędzy (Lim, Teo, Loo, 2003), podejmowanie działalności charytatywnej, oszczędzanie, zaciąganie kredytów i zadłużanie się (Hayhoe i in., 2012; Furnham, 1999; Furnham, Argyle, 1998; Wąsowicz-Kiryło, 2008), styl robienia zakupów (np. Gąsiorowska, 2012b; Roberts, Jones, 2001; Hanley, Wilhelm, 1992), pomaganie innym czy też w końcu – podejmowanie działań nieetycznych czy nawet niezgodnych z prawem (Tang i in., 2007; Tang, Chen, Sutarso, 2012; Tang, Chiu, 2003). Zainteresowanie badaniami postaw wobec pieniędzy zdecydowanie wzrosło w ciągu ostatnich kilkunastu lat, co przełożyło się także na konieczność stworzenia trafnych i rzetelnych narzędzi do ich pomiaru.

2. Pomiar postaw wobec pieniędzy

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 wskazują Mickel i Mitchell (1999), 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 użyteczno-

ści 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, 1993; Rubinstein, 1981). Trzeci nurt dotyczy badań wykorzystujących „prawdziwe narzędzia psychologiczne”, czyli skale stosowane w powtarzalny sposób, dokładnie zweryfikowane, o znanych parametrach psychometrycznych. Do grupy tej należą przede wszystkim trzy najbardziej rozpowszechnione metody do badania postaw wobec pieniędzy – skala *Money Attitude Scale* (MAS) Yamauchi i Templera (1982), skala *Money Beliefs and Behaviour Scale* (MBBS) Furnhama (1984) i skala *Money Ethic Scale* (MES) Tanga (1992), funkcjonująca ostatnio jako *The Love of Money Scale* (LOMS, Tang, 2007; Tang, Chiu, 2003; Luna-Arocas, Tang, 2004), a także jako *Money Intelligence Scale* (Tang, Sutarso, 2012). W tym miejscu należy także wymienić narzędzia skonstruowane w warunkach polskich – skalę *Ja i pieniądze* autorstwa Wąsowicz-Kiryło (2008) oraz, będącą przedmiotem niniejszej pracy, skalę postaw wobec pieniędzy SPP (Gąsiorowska, 2007, 2008a, 2008b, 2010a, 2010b, 2012a, 2012b).

Należy jednak zwrócić uwagę, że większość przedstawionych skal nie jest wolna 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). Dodatkowo, poszczególne skale mają swoje specyficzne błędy czy niedociągnięcia. Na przykład, w badaniach walidacyjnych skali MAS autorzy (Yamauchi i Templer, 1982) podają jedynie parametry spójności wewnętrznej dla całej skali, co

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 prowadzonych później eksploracyjnych analizach czynnikowych tejsze skali ujawniało się wiele różnych struktur czynnikowych, niekoniecznie odwzorowujących oryginalną strukturę uzyskaną przez jej autorów – od trzyczynnikowych (Gresham, Fontenot, 1989) poprzez czteroczynnikowe (Andersen i in., 1993; Medina, Saegert i Gresham, 1996; Burgess, 2005), do pięcioczynnikowych (Roberts i Sepulveda, 1999a, 1999b). Inne zarzuty, które można postawić badaniom Yamauchi i Templera (1982), to przede wszystkim fakt, że korelaty wykorzystane przez nich do walidacji skali MAS w dużej mierze odnosiły się do psychopatologii, a nie do normalnych zachowań (użyto np. skróconej wersji MMPI i takich wymiarów, jak obsesyjność i paranoja), a w późniejszych publikacjach innych autorów zdecydowanie brakuje badań weryfikujących jej trafność i rzetelność.

Drugie z wymienionych narzędzi, skala MBBS (Furnham, 1984), powstało jako reakcja Furnhama na badania Rubinsteina (1981) oraz Yamauchiego i Templera (1982). Zarzuty stawiane Yamauchi i Templerowi (1982) to przede wszystkim brak analiz dotyczących wymiarów postaw wobec pieniędzy w kontekście wieku i płci, wspomniane już używanie do walidacji skali korelatów w dużej mierze odnoszących 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 przekonaniemiami społecznymi i przekonaniem 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 Rubinstejna (1981), książkach z obszaru psychologii pieniądza, wywiadach i własnych obserwacjach, a wymiary skali powstały jako skutek analizy czynnikowej. Skala MBBS użyta została w kilkunastu badaniach w wielu kontekstach kulturowych (np. Wilhelm i in., 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). Podobnie jak w przypadku skali MAS brakuje jednak badań weryfikujących trafność zewnętrzną skali MBBS.

Skala postaw wobec pieniędzy wykorzystana w największej liczbie opublikowanych badań, to skala MES Tanga (1992) wraz z jej późniejszymi modyfikacjami. Początkowe prace Tanga (1992) nad skalą do pomiaru postaw wobec pieniędzy opierały się na krytyce narzędzi zaproponowanych przez Yamauchi i Templera (1982), Wernimonta i Fitzpatrick (1972) oraz Furnhama (1984). Jego skala również została stworzona z wykorzystaniem strategii empirycznej. 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), a początkowa sześcioczynnikowa struktura skali była wynikiem analizy czynnikowej. W swoich późniejszych badaniach Tang (1995) stworzył skróconą wersję skali MES, wybierając z każdego czynnika pierwotnej skali po dwie pozycje o najwyższych ładunkach czynnikowych. Skala ta składa się z trzech nieskorelowanych

czynników (Tang, 1995, s. 813), których suma interpretowana jest jako „*aprobata 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 jeszcze mniejszej liczby pozycji, tworzącej nisko ze sobą skorelowane czynniki. Najbardziej „oszczędna” wersja skali MES składa się zaledwie z sześciu pozycji, tworzących trzy czynniki, a jej struktura została potwierdzona za pomocą confirmacyjnej analizy czynnikowej w grupach osób pochodzących m.in. ze Stanów Zjednoczonych, Chin i Wielkiej Brytanii (Tang, Kim, 1999; Tang, Kim, Tang, 2002; Tang, Furnham, Davis, 2002). Wyniki badań pokazują jednak, że dopasowanie modelu pomiarowego do danych było zdecydowanie lepsze w próbie amerykańskiej, dla której skala została oryginalnie stworzona i na której prowadzone były analizy eksploracyjne, niż w pozostałych grupach. Można stwierdzić, że nawet w przypadku tak uproszczonego i ogólnego spojrzenia na postawy wobec pieniędzy, występują nie dające się pominąć różnice kulturowe.

Oprócz wersji skróconej MES, istnieją także różne wersje rozbudowane, np. skala używana przez Tanga, Luna-Arocasa i Whiteside’a (1997, 2003), składająca się z 15 pozycji zgrupowanych w pięć czynników. Od takich wersji Tang i jego współpracownicy zapoczątkowali używanie narzędzia, które nazwali Skalą Miłości Do Pieniądzy (*The Love of Money Scale, LOMS*). W skład tej skali wchodzi, w zależności od wersji, od jednego do sześciu czynników, opierających się na innych pozycjach, co bez wątpienia powoduje, że w każdym badaniu mierzony jest nieco inny konstrukt. Z tego powodu, jakkolwiek za każdym razem autorzy używają tej samej nazwy skali, w rzeczywistości mierzą trochę coś innego, co uniemożliwia uogólnianie uzyskiwanych wyników. Co najważniejsze jednak, w żadnym z dostępnych artykułów nie ma informacji dlaczego

użyto akurat tej, a nie innej wersji skali LOMS i na jakiej podstawie wybierano wymiary i pozycje do poszczególnych czynników.

Podsumowując, jakkolwiek skala MES i jej późniejsza wersja LOMS jest najczęściej używaną i najlepiej opracowaną psychometrycznie metodą do pomiaru postaw wobec pieniędzy, i w jej przypadku można mieć pewne wątpliwości. Z jednej strony, Tang i jego współpracownicy dbają o to, aby wymiary skali były w jak najmniejszym stopniu skorelowane i używają zaawansowanych metod statystycznych opartych na analizie profilowej, analizie konfirmacyjnej i analizie inwariancji pomiaru. Jednak z drugiej strony używają oni łącznego wyniku na skali jako wskaźnika pewnej postawy wobec pieniędzy, nie wskazując uzasadnienia teoretycznego takiego postępowania. Problemy z zachowaniem inwariancji pomiaru, szczególnie w badaniach na próbach osób o różnych narodowościach (np. Tang i in., 2006; Tang i in., 2007; Tang, Chen, Sutarso, 2008), sugerują także, że pomiar postaw wobec pieniędzy powinien uwzględniać specyfikę kulturową kraju, w którym tworzone i wykorzystywane są skale. Z tego też powodu do badań polskich stworzono do tej pory dwie zwalidowane skale do pomiaru postaw wobec pieniędzy: skalę *Ja i pieniądze* (JiP) Wąsowicz-Kiryło (2008) i Skalę Postaw Wobec Pieniądzy SPP, która jest przedmiotem niniejszego artykułu.

Skala *Ja i pieniądze* (JiP) tworzona była w tym samym czasie co skala SPP, 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. 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).

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 kilku badań (Wąsowicz-Kiryło, Wiśniewska, 2005; Wąsowicz-Kiryło i in., 2007; Wąsowicz-Kiryło, 2008, 2010), które nie pozwalają na spójną ocenę psychometrycznych właściwości skali JiP. Bez wątpienia 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. Skala postaw wobec pieniędzy SPP

2.1. Założenia do konstrukcji skali

Oryginalna wersja skali SPP do pomiaru postaw wobec pieniędzy powstała przy założeniu, że postawy 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” (Gąsiorowska, 2008a, s. 48). Na podstawie niniejszej definicji założo-

no więc, że postawy wobec pieniędzy składają się z komponentu emocjonalnego, behawioralnego i poznawczego, i w następnym kroku zdefiniowano zestaw prawdopodobnych czynników, które należy wziąć pod uwagę przy generowaniu pozycji skali. W ramach komponentu afektywnego było to ocenianie pieniędzy jako dobrych lub jako złych oraz niepokój, podejrzliwość, lęk w sytuacjach związanych z pieniędzmi; w ramach komponentu poznawczego: traktowanie pieniędzy jako źródła władzy, siły i prestiżu, ostrożność i konserwatyzm finansowy, stosunek do zadłużania się i do pożyczania od innych, determinizm w odniesieniu do własnej i cudzej sytuacji finansowej; natomiast w ramach komponentu behawioralnego: kontrola finansowa, planowanie i oszczędzanie, wykorzystywanie okazji finansowych i chęć robienia dobrych interesów, wysiłek nastawiony na zdobywanie pieniędzy oraz preferowane formy pieniądza (gotówka versus pieniądz „plastikowy”).

Na tym etapie konstrukcji metody przyjęto także, że wszystkie pozycje testowe będą miały charakter stwierdzeń zamkniętych, do których osoby badane ustosunkowują się 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 najwyższej spójności wewnętrznej poszczególnych wymiarów przy ustalonej liczbie pozycji testowych.

2.2. Generowanie pozycji testowych

Na podstawie przyjętych kategorii wygenerowano 114 wstępnych pozycji związanych z postawami wobec pieniędzy. W następnym kroku grupa sędziów kompetentnych składających się z pięciu psychologów oraz specjali-

sty w zakresie konstruowania kwestionariuszy marketingowych oceniła pozycje testowe pod względem poprawności językowej i trafności treściowej. 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. W rezultacie uzyskano zestaw 113 zweryfikowany pod względem trudności tekstu i trafności treściowej. Średnia długość zdania w tym zestawie pozycji wynosiła 9,65, natomiast wskaźnik mglistości Gunninga FOG 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. Tak przygotowana lista pozycji została użyta do dalszych badań, mających na celu zweryfikowanie wieloczynnikowej struktury postaw wobec pieniędzy.

2.3. Weryfikacja struktury skali postaw wobec pieniędzy

W pierwszym kroku przeprowadzono dwa badania na różnych próbach i wykonano analizy mające na celu zweryfikowanie struktury skali postaw wobec pieniędzy w oparciu o eksploracyjną i confirmacyjną analizę czynnikową.

2.3.1. Badanie 1. Analiza eksploracyjna

Badanie przeprowadzono na grupie 353 osób (48,15% kobiet) w wieku od 19 do 55 lat ($M = 24,2$; $SD = 5,87$), w głównej mierze studentów studiów dziennych i zaocznych. Uzyskano 351 poprawnie i kompletnie wypełnionych kwestionariuszy, które wzięto pod uwagę w dalszej analizie.

Przed przystąpieniem do analizy czynnikowej przeanalizowano poszczególne pozycje pod względem liczby odpowiedzi „trudno powie-

dzieć”, udzielonych przez respondentów i wykluczono sześć pozycji, dla których odsetek tych odpowiedzi przekroczył 25%. Eksploracyjna analiza czynnikowa została więc przeprowadzona na zestawie 107 pozycji.

Dane uzyskane w ten sposób poddano eksploracyjnej analizie czynnikowej przeprowadzonej metodą głównych składowych (por. Brzeziński, 1999; Zakrzewska, 1994), za pomocą pakietu SPSS for Windows. Ze względu na kształt wykresu osypiska i merytoryczny sens rozwiązania zdecydowano o przyjęciu rozwiązania siedmioczynnikowego. Do rotacji uzyskanego rozwiązania czynnikowego wykorzystano metodę rotacji Varimax, ponieważ autorzy tradycyjnych skal do pomiaru postaw wobec pieniędzy wskazują na ortogonalność uzyskiwanych konstruktów (np. Tang, 1992; Furnham, 1984). Po rotacji pierwszy czynnik wyjaśniał 7,89% wariancji, 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 wybrano pozycje o ładunkach czynnikowych większych niż 0,3. Użytkując 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*, *zło płynące z pieniędzy* i *preferowanie gotówki*. Interpretacja psychologiczna poszczególnych wymiarów została zaprezentowana w dalszej części niniejszego artykułu (paragraf 2.3.3).

W dalszej kolejności, na bazie rozwiązania eksploracyjnego, zbudowano model ścieżkowy analizy konfirmacyjnej, który zweryfikowano za

pomocą pakietu SPSS Amos. W modelu tym zakładano, że zmienne latentne reprezentujące wymiar postaw wobec pieniędzy mogą być ze sobą skorelowane, jednak błędy pomiaru dla poszczególnych pozycji testowych nie korelują ze sobą. 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 wykluczono pozycje o niskim związku merytorycznym z danym czynnikiem, oraz takie, dla których ścieżki zależności ze zmiennymi latentnymi nie były istotne na poziomie $p = 0,01$. W ten sposób wyeliminowano 34 pozycje testowe, uzyskując model grupujący 63 pozycje testowe w siedem wymiarów postaw wobec pieniędzy o zadowalających parametrach dopasowania do danych ze względu na kryterium χ^2/df i $RMSEA$ ($\chi^2/df = 1,819$; $RMSEA = 0,048$; $p(RMSEA < 0,05) = 0,85$; $GFI = 0,750$; $AGFI = 0,732$). Co prawda wskaźniki dobroci dopasowania GFI i $AGFI$ nie osiągają zalecanego minimum, jednak są one mocno zależne od liczby parametrów oszacowania w stosunku do liczebności próby, a w tym przypadku jest ona dość duża. Z tego też powodu w następnym kroku przeprowadzono konfirmacyjną analizę czynnikową skali wstępnej wersji SPP na znacznie większej grupie osób badanych.

1 Zgodnie z kryteriami przyjmowanymi przez Vandenberg i Lance'a (2000) oraz Byrne (2010), 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).

2.3.2. Badanie 2. Analiza confirmacyjna

Aby przeprowadzić confirmacyjną analizę czynnikową na większej grupie badanych, innych niż w badaniu 1, wersją skali SPP składającą się z 63 pozycji przebadano 1792 osoby (47,3% kobiet). Średnia wieku badanych osób wyniosła $M = 23,67$ lat ($SD = 5,6$ lat), 90% osób badanych miało co najwyżej 30 lat.

W oparciu o zebrane dane przetestowano model wynikowy z badania 1, reprezentujący siedem skorelowanych wymiarów postaw wobec pieniędzy mierzonych przez 63 pozycje testowe. Ze skali wykluczono pięć kolejnych pozycji o nieistotnych ładunkach czynnikowych i uzyskano w ten sposób model bardzo dobrze dopasowany do danych w świetle wszystkich analizowanych kryteriów ($\chi^2/df = 2,846$; $RMSEA = 0,032$; $p(RMSEA < 0,05) > 0,999$; $GFI = 0,913$; $AGFI = 0,906$).

Dla ostatecznej wersji kwestionariusza składającej się z 58 pozycji testowych sprawdzono ponownie poziom trudności językowej. Średnia długość zdania wynosiła 8,7, natomiast wskaźnik mglistości Gunninga FOG wyniósł 13,05. Wysokość tych wskaźników sugeruje, że pozycje testowe traktowane jako tekst są zrozumiałe przy pierwszym czytaniu dla osób, które posiadają średnie wykształcenie. Parametry te są lepsze niż w przypadku wyjściowej wersji skali.

Podsumowując, do dalszej analizy zaakceptowano ostateczną wersję skali SPP, składającą się z 58 pozycji testowych ocenianych przez respondenta na skali Likerta, zgrupowanych w siedem wymiarów postaw wobec pieniędzy.

2.3.3. Interpretacja psychologiczna wymiarów skali postaw wobec pieniędzy

W skład skali do pomiaru postaw wobec pieniędzy SPP weszło siedem czynników. Każdy

z nich obrazuje odrębne aspekty związane z postrzeganiem pieniądza czy też preferowaniem określonych sytuacji z nim związanych.

Pierwszy czynnik, *kontrola finansowa* (KF), 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. Wymiar *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), natomiast wydaje się zbliżony do czynnika *Bezpieczeństwo/Konserwatyzm* w skali MBBS Furnhama (1984) i do czynnika *Kontrola spraw finansowych* w skali Ja i pieniądze (Wąsowicz-Kiryło, 2008). Wymiar ten ma przede wszystkim behawioralny charakter, chociaż w jego skład wchodzi także pozycje opisujące cechy funkcjonowania poznawczego, które sprzyjają efektywnemu zarządzaniu swoimi pieniędzmi.

Czynnik drugi, *władza płynąca z pieniędzy* (WP), jest identyczny znaczeniowo z czynnikiem *Sila/Prestiż* w skali MAS (Yamauchi, Templer, 1982; Gąsiorowska 2002), czynnikiem *Sila/Wydatki* w skali MBBS (Furnham, 1984) oraz czynnikiem *Znaczenie pieniędzy dla Ja* w skali JiP (Wąsowicz-Kiryło, 2008). Wysokie wyniki na tym wymiarze oznaczają, że respondent uznaje pieniądze za narzędzie do wywierania wrażenia

czy wpływu na innych, narzędzie władzy i wywoływania szacunku oraz miarę sukcesu. Pozycje charakterystyczne to: „Pieniądże odzwierciedlają sukces życiowy”, „Pieniądże i władza to jedno” czy też „Ludzie bogaci cieszą się większym poważaniem”. Czynniki te odwołuje 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* (NF). 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 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), 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 skali JiP (Wąsowicz-Kiryło, 2008).

Czynnik czwarty, *awersja wobec zobowiązań finansowych* (AW), 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 rozsądną i rozsądną. Wymiar awersji do zobowiązań finansowych, podobnie jak wymiar kontroli finansowej, łączy w sobie charakter behawioralny i poznawczy.

Piąty czynnik, *łapanie okazji* (ŁO), treściowo jest dość zbliżony do wymiaru *Wykorzystywanie okazji* ze zmodyfikowanej wersji skali MAS (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 (por. Roberts, Sepulveda, 1999a, 1999b; Gąsiorowska, 2002). Wymiar ten ma silnie behawioralny charakter.

Czynnik szósty, nazwany *pieniądze jako źródło zła* (ZZ), 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 przywiązujące wagę do pieniędzy za godne pogardy. Bez wątpliwości wymiar ten jest silnie wysycyony emocjonalnie i chodzi tu o pieniądze jako obiekt wywołujący negatywne emocje.

Ostatni czynnik, nazwany *preferowanie gotówki* (PG), 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 czek 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.

2.4. Walidacja skali postaw wobec pieniędzy

2.4.1. Statystyki opisowe

W tabeli 1 przedstawiono statystyki opisowe dla poszczególnych wymiarów postaw wobec pieniędzy, obliczone dla danych z próby badanych z drugiej analizy konfirmacyjnej (paragraf 2.3.2).

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 *złoto 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).

2.4.2. Rzetelność skali SPP

Rzetelność skali SPP została oszacowana dwoma sposobami. Po pierwsze, przeanalizowano spójność wewnętrzną poszczególnych wymiarów za pomocą parametru α Cronbacha, w oparciu o zbiory danych, na których przeprowadzona została eksploracyjna analiza czynnikowa i druga analiza konfirmacyjna, przy założeniu ostatecznej struktury wymiarów postaw wobec pieniędzy. Drugim sposobem było przeprowadzenie anali-

Tabela 1. Charakterystyki psychometryczne wymiarów postaw wobec pieniędzy (N = 1792)

Wymiar	Liczba pozycji	M	SD	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	5	19,915	3,233	-0,566	0,177
Łapanie okazji	4	12,772	2,825	-0,158	-0,128
Pieniądze jako źródło zła	6	13,511	4,037	0,491	-0,067
Preferowanie gotówki	3	8,992	3,057	-0,195	-0,799

zy spójności bezwzględnej pomiaru metodą powtarzania testu (Hornowska, 2007; Magnusson, 1981). W tym celu grupę 49 osób w wieku od 22 do 43 lat (61,2% kobiet, wiek $M = 26,674$; $SD = 5,018$) przebadano skalą postaw wobec pieniędzy SPP dwa razy w odstępie trzech tygodni. Wyniki analiz przedstawiono w tabeli 2.

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. 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 w badaniach zachodnich (por. Gąsiorowska, 2002; Roberts, Sepulveda, 1999a, 1999b; Yamauchi, Templer, 1982).

Współczynniki korelacji w analizie stabilności bezwzględnej wahają się od 0,709 dla wymiaru

awersja do zobowiązań finansowych do 0,902 dla wymiaru *kontrola finansowa*. Zadowalająca 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.

2.4.3. Trafność wewnętrzną

W celu zweryfikowania trafności wewnętrznej skali SPP przeanalizowano korelacje pomiędzy poszczególnymi wymiarami skali w oparciu o te same dane, na których wykonano drugą analizę confirmacyjną. Uzyskane wyniki przedstawiono w tabeli 3.

Większość z uzyskanych współczynników korelacji jest istotna, co jednak wynika przede wszystkim z dużej liczebności próby. Warto jednak zauważyć, że najsilniejsze korelacje występują między wymiarami *kontrola finansowa*, *awersja do zobowiązań* i *łapanie okazji*, które mają przede wszystkim behawioralny charakter i opisują racjonalne, instrumentalne podejście do pieniędzy, nakierowane na zarządzanie nimi, a nie przypisywanie im wyjątkowych właściwości, oraz między wymiarami *władza płynąca z pieniędzy* i *niepokój o finanse*, które mają silny komponent emocjonalny. Taki układ wyników potwierdza trafność wewnętrzną opisywanej skali.

2.4.4. Trafność zewnętrzną

Celem dalszych analiz było zweryfikowanie trafności zewnętrznej Skali Postaw Wobec Pieniądzy. Trafność zbieżną weryfikowano na podstawie związków z wynikami w innych skalach, mierzących podobne konstrukty. Oprócz danych z oryginalnej skali SPP wykorzystano dane zebrane z wykorzystaniem skal: MAS Yamauchi i Templera (1982), Ja i pieniądze Wąsowicz-Ki-

Tabela 2. Oszacowanie parametrów rzetelności dla wymiarów skali SPP

Wymiar	Spójność wewnętrzna α Cronbacha		Stabilność bezwzględna Korelacja test-retest
	N = 351	N = 1792	
Kontrola finansowa	0,85	0,85	0,902**
Władza płynąca z pieniędzy	0,74	0,76	0,805**
Niepokój finansowy	0,74	0,75	0,811**
Awersja do zobowiązań finansowych	0,64	0,60	0,709**
Łapanie okazji	0,59	0,53	0,829**
Pieniądże jako źródło zła	0,61	0,65	0,870**
Preferowanie gotówki	0,72	0,71	0,817**

** $p < 0,01$

Tabela 3. Korelacje pomiędzy wymiarami postaw wobec pieniędzy (N = 1792)

Wymiary	Władza płynąca z pieniędzy	Niepokój finansowy	Awersja do zobowiązań finansowych	Łapanie okazji	Pieniądze jako źródło zła	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
Pieniądze jako źródło zła						0,251

** p < 0,01 * p < 0,05

ryło (2008), skali wartości materialnych MVS Richins i Dawsona (1992) i skali Stosunku do Dóbr Materialnych Górnika-Durose (2002). Zakładano przede wszystkim, że o trafności zbieżnej tej skali będzie świadczyć fakt istotnych korelacji między następującymi wymiarami analizowanych skal:

1. Kontrola finansowa (SPP) - odkładanie na przyszłość (MAS) oraz Kontrola spraw finansowych (JiP);
2. Władza płynąca z pieniędzy (SPP) - Siła/prestż (MAS), Znaczenie pieniędzy dla Ja (JiP) oraz materializm mierzony skalą SDM i MVS;
3. Niepokój finansowy (SPP) - lęk oraz podejrzliwość (MAS) oraz Pieniądze jako źródło poczucia winy (JiP);
4. Awersja do zobowiązań finansowych (SPP) - Kontrola spraw finansowych (JiP);
5. Łapanie okazji (SPP) - Wykorzystywanie okazji (MAS) oraz Pożyczanie pieniędzy dla zysku (JiP);
6. Pieniądze jako źródło zła (SPP) - Znaczenie pieniędzy dla Ja oraz Pieniądze jako środek (JiP) – oczekiwano korelacji ujemnych.

Dodatkowo, w celu zweryfikowania trafności kryterialnej, przeanalizowane zostały związki wymiarów postaw wobec pieniędzy z narzę-

dziami mierzącymi zmienne, które teoretycznie powinny z nimi korelować z uwagi na bądź to podobieństwo treściowe, bądź wyniki uzyskiwane w poprzednich badaniach dotyczących stosunku do pieniędzy. Jako kryteria zewnętrzne wykorzystano wymiary osobowości mierzone inwentarzem NEO-FFI (Zawadzki, Strelau, Szczepaniak i Śliwińska, 1998), lęk mierzony Kwestionariuszem STAI-X (Wrześniewski, Sosnowski, Jaworowska, Fecenec, 2006), potrzebę domknięcia poznawczego mierzoną skalą PDP (Kossowska, 2003) oraz umiejscowienie kontroli mierzone Kwestionariuszem Delta (Drwal, 1979).

Dotychczasowe wyniki badań wykazały między innymi, że ekstrawertycy są otwarci, beztroscy i nieskrępowani jeśli chodzi o pieniądze i w mniejszym stopniu są skłonni do 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). Dodatkowo, cechą osobowości, która niejako z definicji wiąże się z samokontrolą finansową, jest sumienność. Osoby sumienne są bardziej skłonne do kontrolowania, budżetowania i planowania własnych finansów, a także charakteryzuje je konserwatywne (jako

przeciwieństwo beztroskiego) podejście do pieniędzy (Troisi, Christopher, Marek, 2006; Shafer, 2000; Tang, Kim, 1999; Wąsowicz-Kiryło, 2008). Z tego też powodu o trafności wymiaru *kontrola finansowa* świadczyć będzie ujemna korelacja z ekstrawersją oraz dodatnia korelacja z sumiennością, preferowaniem porządku i przewidywalności, a także potrzebą domknięcia poznawczego. Dodatkowo, badania Rina (za: Furnham, 1984) i McClure'a (1984) wykazały, 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. W związku z tym spodziewano się słabszej, choć istotnej, korelacji neurotyzmu i kontroli finansowej.

Osoby o zewnętrznym umiejscowieniu, w porównaniu do osób o wewnętrznym LOC, w większym stopniu traktują pieniądze jako źródło siły, wyznacznik sukcesu i źródło szacunku (Tang, 1993) i w mniejszym stopniu wykorzystują pieniądze do porównań społecznych (Lim, Teo, Loo, 2003). Taka orientacja na pieniądze czy wręcz obsesja pieniędzy, przekonanie, że dają one niezależność, kontrolę nad innymi i są dobrym standardem samooceny i oceny innych ludzi, związana jest też z niższym poziomem stabilności emocjonalnej (Engelberg i Sjöberg, 2006, 2007) i niską ugodowością (Shafer, 2000; Wąsowicz-Kiryło, 2008). Z tego też powodu o trafności skali SPP będzie świadczyć dodatnia korelacja wymiaru *władza płynąca z pieniędzy z zewnętrznym umiejscowieniem kontroli i neurotyzmem*, a także ujemna korelacja z ugodowością.

Z dotychczasowych badań wynika, że osoby niepewne, podejrzliwe i lękliwe w sytuacjach finansowych charakteryzują się wysokim poziomem lęku jako cechy (Lester, Yang i Spinella, 2006; Yamauchi i Templer, 1982), są wysoko neurotyczne (Shafer, 2000; Wąsowicz-Kiryło, 2008) i mniej stabilne emocjonalnie (Engelberg

i Sjöberg, 2006, 2007), a także upatrują przyczyn zdarzeń raczej w działaniach innych ludzi niż w samym sobie (Lim, Teo, Loo, 2003; Tang, 1993). Z tego też powodu spodziewano się dodatniej korelacji wymiarów *niepokój finansowy i źródło zła* z neurotyzmem, lękiem i zewnętrznym umiejscowieniem kontroli. Co więcej, badania Wąsowicz-Kiryło (2008) wykazały także, że skłonność do odczuwania winy w sytuacjach wydawania pieniędzy jest związana z introwersją, adaptacyjnym stylem poznawczym, przejawiającym się w przywiązywaniu nadmiernej wagi do szczegółów oraz w pracy w rutynowy sposób, z wykorzystaniem konwencjonalnych procedur, a także z punktowymi preferencjami przejawianymi w procesie tworzenia poznawczej reprezentacji celów. Jako że ten wymiar ze skali JiP wiąże się z odczuwaniem niepokoju w sytuacjach związanych z pieniędzmi, spodziewano się dodatniej korelacji wymiaru *niepokój finansowy z preferowaniem przewidywalności i nietolerancją wieloznaczności*.

Wyniki badań Lestera, Yang i Spinelli (2006) oraz Yamauchi i Templera (1982) pokazują, że osoby o wysokim poziomie lęku jako cechy mogą mieć problemy z organizowaniem swojego budżetu, co skutkuje nadmiernym i niekontrolowanym zadłużeniem się. Z tego powodu o trafności skali SPP będzie świadczyć ujemna korelacja pomiędzy wymiarem mierzącym *awersję do zobowiązań finansowych* i poziomem lęku. Dodatkowo, skoro awersja do zobowiązań finansowych wiąże się z wysoką kontrolą, skrupulatnością i refleksyjnością, spodziewano się dodatniej korelacji tego wymiaru z preferowaniem porządku i potrzebą domknięcia poznawczego.

Jeśli chodzi o ostatni wymiar postaw wobec pieniędzy, *preferowanie gotówki*, to brakuje badań weryfikujących jego korelaty w zakresie zmiennych indywidualnych. Maison (2013) wykazuje jednak, że Polacy uważają, że posługiwanie się gotówką daje większą kontrolę nad wydatkami, którą można stracić w przypadku

Tabela 4. Liczebność oraz struktura demograficzna prób w badaniach trafności zewnętrznej skali SPP

Badanie	N	Płeć % kobiet	Wiek			
			Średnia	Odchylenie standardowe	Minimum	Maksimum
Ja i pieniądze	194	46,9	22,49	4,421	18	49
SDM	95	63,2	38,095	14,527	18	82
MVS i MAS	351	48,1	23,83	5,938	19	48
NEO-FFI	600	51,5	22,92	2,229	18	50
STAI-X	105	47,6	26,419	6,172	18	55
Kwestionariusz Delta	262	64,9	26,96	7,929	18	79
Skala PDP	327	52,6	23,3	4,21	19	47

płacenia kartami, a czynnikiem zniechęcającym do korzystania z takiej formy płatności jest lęk przed nowymi technologiami i brak zaufania do instytucji finansowych. Można się więc spodziewać, że *preferowanie gotówki* jest związane z wysokim poziomem lęku jako stanu i cechy, i taka korelacja będzie świadczyć o trafności skali SPP.

Tabela 4 zawiera liczebności i struktury demograficzne badanych prób, natomiast wyniki analiz zostały przedstawione w tabeli 5. Generalnie należy stwierdzić, że wymiary SPP wykazują przewidywane związki z innymi skalami mierzącymi postawy wobec pieniędzy oraz materializm, a także zmienne indywidualne, takie jak cechy osobowości, umiejscowienie kontroli, lęk i potrzebę domknięcia poznawczego, co potwierdza trafność zewnętrzną tego narzędzia. Najśłabsze współczynniki korelacji z analizowanymi kryteriami zewnętrznymi wykazuje wymiar *preferowanie gotówki*, co może świadczyć z jednej strony o jego psychologicznej odrębności i specyficzności, ale z drugiej strony – o jego najmniejszej trafności.

3. Podsumowanie

Postawy wobec pieniędzy opisują różnice w zakresie indywidualnego stosunku do pieniędzy czy też miejsca, jakie ludzie przypisują im w swoim życiu. W badaniach światowych najczęściej wykorzystywane do ich pomiaru są skala MAS Yamauchi i Templera (1982), skala MES Tanga (1993) wraz z jej późniejszymi różnorakimi wersjami, oraz skala MBBS Furnhama (1984). W polskich badaniach do pomiaru postaw wobec pieniędzy stosowane są skala Ja i Pieniądze Wąsowicz-Kiryło (2008) oraz Skala Postaw Wobec Pieniądzy SPP, opisana w niniejszym artykule. Analiza wyników badań przeprowadzonych z wykorzystaniem skali SPP prowadzi do wniosku, że dobrze mierzy ona różnice indywidualne w zakresie emocjonalnych, poznawczych i behawioralnych komponentów stosunku do pieniędzy.

Do zweryfikowania struktury skali SPP wykorzystano nie tylko analizę eksploracyjną, ale przede wszystkim – konfirmacyjną analizę czynnikową, wykonaną na innej grupie badanych, niż

Tabela 5. Wyniki analiz korelacji w badaniach trafności zewnętrznej skali SPP

Skale	KF	WP	NF	AW	ŁO	ZZ	PG
Skala MAS							
Odkładanie na przyszłość	0,868**	0,152**	0,243**	0,203**	0,262**	0,083	0,023
Lęk	0,119*	0,212**	0,695**	0,143**	0,133*	0,145**	0,069
Podejrzliwość	0,145**	0,202**	0,706**	0,05	0,142**	0,354**	0,142**
Wykorzystywanie okazji	0,196**	0,099	0,124*	0,126*	0,729**	-0,032	-0,002
Siła i prestiż	0,110*	0,898**	0,287**	0,012	0,273**	0,149**	0,083
Skala Ja i pieniądze							
Kontrola	0,862***	0,069	0,179*	0,257**	0,215**	0,117	-0,029
Ja	0,015	0,759***	0,423***	-0,104	0,402***	-0,317***	-0,009
Środek	0,006	0,508**	0,208**	-0,075	0,337**	-0,371***	-0,029
Dobrostan	0,304***	0,038	-0,235***	-0,068	0,159*	-0,04	-0,133
Wina	0,399***	0,067	0,376***	0,112	0,043	0,1	0,051
Pożyczanie	0,230***	0,189**	0,217**	0,006	0,321***	-0,12	0,029
Hazard	-0,122	0,202**	0,013	-0,117	0,105	-0,083	-0,153*
Skala SDM							
Materializm	0,14	0,533***	0,305**	0,001	0,399***	0,205*	-0,017
Skala MVS							
Materializm	-0,086	0,427**	0,248**	-0,083	0,267**	-0,119*	0,131*
NEO-FFI							
Neurotyzm	0,143***	0,157***	0,529***	0,046	-0,066	0,225***	0,172***
Ekstrawersja	-0,106**	-0,082*	-0,253***	-0,065	0,229***	-0,113**	-0,105*
Otwartość na doświadczenie	-0,061	-0,131**	-0,171***	0,048	-0,014	-0,103*	-0,079
Ugodowość	-0,012	-0,374***	-0,191***	0,004	-0,174***	-0,117**	-0,065
Sumienność	0,308***	-0,073	-0,195***	0,173***	0,124***	-0,078	-0,116**
STAI-X							
Lęk jako stan	-0,041	0,177	0,563***	-0,443***	-0,095	0,192	0,334***
Lęk jako cecha	-0,112	0,166	0,627***	-0,295***	-0,234*	0,193*	0,264**
Kwestionariusz Delta							
Locus kontroli	0,013	0,321***	0,397***	0,001	0,125*	0,191**	0,098
Skala PDP							
Preferowanie porządku	0,461***	0,083	0,102	0,307***	0,058	-0,039	0,001
Preferowanie przewidywalności	0,202***	0,142**	0,219***	0,083	-0,039	0,061	-0,035
Nietolerancja wieloznaczności	0,163**	0,061	0,291***	0,251***	-0,002	-0,081	0,052
Zamkniętość umysłu	0,067	0,101	-0,054	-0,115*	0,097	0,126*	-0,056
Zdecydowanie	0,170**	-0,057	-0,404***	-0,023	0,093	-0,114*	-0,154**
Potrzeba domknięcia poznawczego	0,415***	0,124*	0,081	0,211**	0,061	-0,024	-0,068

* $p < 0,05$, ** $p < 0,01$ *** $p < 0,001$

analiza eksploracyjna. Takie podejście pozwoliło na stworzenie stabilnego, siedmioczynnikowego modelu pomiarowego, opisującego zróżnicowane aspekty postaw wobec pieniędzy – od emocjonalnych, poprzez poznawcze, do behawioralnych. Badania walidacyjne zaprezentowane w niniejszym artykule wykazały, że Skala Postaw Wobec Pieniędzy jest rzetelnym narzędziem pomiarowym, co zweryfikowano zarówno szacując spójność wewnętrzną jej wymiarów, jak i analizując ich stabilność bezwzględna. Wymiary postaw wobec pieniędzy mierzone skalą SPP zadawalająco wysoko korelują z wymiarami innych skal mierzących ten sam konstrukt, a także konstrukty podobne, czyli stosunek do dóbr materialnych i wartości materialne. Kryterialny aspekt trafności potwierdzają wyniki kolejnych badań, które świadczą o tym, że postawy wobec pieniędzy dość silnie wiążą się z cechami osobowości, a szczególnie z neurotyzmem, ekstrawersją, ugodowością i sumiennością, przeżywaniem lęku i umiejscowieniem kontroli, a także z potrzebą domknięcia poznawczego i jej komponentami. Podsumowując, skala postaw wobec pieniędzy SPP jako narzędzie o stabilnej strukturze czynnikowej, rzetelne, trafne wewnętrznie i zewnętrznie z powodzeniem może być wykorzystywana do dalszych badań na gruncie polskim.

Bibliografia

- Anastasi, A., Urbina, S. (1999). *Testy psychologiczne*. Warszawa: Pracownia Testów Psychologicznych Polskiego Towarzystwa Psychologicznego.
- Andersen, J., Camp, P., Kiss, E., Wakita, S., Weyeneth, J. (1993). The money attitude scale: what college students think about green stuff. *The Proceedings of the American Council on Consumer Interests*, 39, 377-384.
- Belk, R.W., Wallendorf, M. (1990). The sacred meaning of money. *Journal of Economic Psychology*, 11, 35–67.
- Brandstätter, E., Brandstätter, H. (1996). What's money worth? Determinants of the subjective value of money. *Journal of Economic Psychology*, 17, 443-464.
- 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.
- Byrne, B. (2010). *Structural equation modelling with AMOS. Basic Concepts, Applications, and Programming*. Nowy York: Routledge.
- Drwal, R. Ł. (1979). Opracowanie kwestionariusza *Delta* do pomiaru poczucia kontroli. *Studia Psychologiczne*, 18, 67–84.
- Engelberg, E., Sjöberg, L. (2007). Money obsession, social adjustment and economic risk perception. *The Journal of Socio-Economics*, 36, 686–697.
- Engelberg, E., Sjöberg, L. (2006). Money Attitudes and Emotional Intelligence. *Journal of Applied Social Psychology*, 36, 20-27.
- Furnham, A. (1984). Many sides of the coin: The Psychology of Money Usage. *Personality and Individual Differences*, 5(5), 501-509.
- 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.
- Gąsiorowska A. (2002). *Adaptacja skali postaw wobec pieniędzy Yamauchi i Templera (1982)*. (Raport PRE/53/2002) Wrocław: Instytut Organizacji i Zarządzania Politechniki Wrocławskiej.
- Gąsiorowska, A. (2007). Postawy wobec pieniędzy u rodziców i ich dzieci. O roli pierwotnej socjalizacji ekonomicznej w kształtowaniu stosunku do pieniędzy. *Psychologia. Edukacja i Społeczeństwo*, 4(3), 245-260.
- Gąsiorowska, A. (2008a). *Różnice indywidualne jako determinanty postaw wobec pieniędzy*. Niepublikowana rozprawa doktorska. Wrocław: Instytut Psychologii, Wydział Nauk Historycznych i Pedagogicznych Uniwersytetu Wrocławskiego.
- Gąsiorowska, A. (2008b). Why We Assess Our Financial Situation As Good Or Bad? Income And Money Attitudes Influence On Subjective Financial Situation Assessment. W: *Economics and psychology: methods and synergies: IAREP/SABE World Meeting 2008*, Roma, September 3-6, 2008. Roma: Luiss University Press.
- Gąsiorowska, A. (2010). Biedni czy bogaci? Wpływ dochodu i postaw wobec pieniędzy na ocenę własnej sytuacji finansowej. W: A. M. Zawadzka, M. Górnik-Durose (red.), *Życie w konsumpcji, konsumpcja w życiu*. Psychologiczne ścieżki współzależności (s.177-193). Sopot: GWP.
- Gąsiorowska, A. (2012a). Czy dla każdego większa ilość pieniędzy oznacza lepszą sytuację finansową? Postawy wobec pieniędzy a spostrzeganie własnego dochodu. *Psychologia ekonomiczna*, 1, 5-16.
- Gąsiorowska, A. (2012b). Postawy wobec pieniędzy a kupowanie impulsywne. W: A. M. Zawadzka, M. Górnik-Durose (red.), *W supermarkecie szczęścia. O różnorodności zachowań konsumenckich w kontekście jakości życia* (s. 205-223). Warszawa: Difin..
- Gąsiorowska, A., Czerw, A. (2010). Jasna przyszłość naszych finansów? O związkach optymizmu i postaw wobec pieniędzy. W: M. Górnik-Durose, M. Goszczyńska (red.), *Psychologiczne uwarunkowania zachowań ekonomicznych. Przedsiębiorczość- pieniądze-konsumpcja* (107-127), Warszawa: Difin.
- 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.
- Gresham, A., Fontenot, G. (1989). The differing attitudes of the sexes toward money: an application of the money attitude scale. *Advances in Marketing*, 9, 380-384.
- Hanley, A., Wilhelm, M.S. (1992). Compulsive buying: and exploration into self esteem and money attitudes, *Journal of Economic Psychology*, 13, 5-18.
- Hayhoe, C.R., Cho, S.H., DeVaney, S.A., Worthy, S.L., Kim, J., Gorham, E. (2012). How Do Distrust and Anxiety Affect Saving Behavior? *Family and Consumer Sciences Research Journal*, 41(1), 69–85.
- Hornowska, E. (2007). *Testy psychologiczne – teoria i praktyka*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe Scholar.
- Kossowska, M. (2003). Różnice indywidualne w potrzebie poznawczego domknięcia. *Przegląd Psychologiczny*, 46, 355–375.
- 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. (2006). Money as tool, money as drug: The biological psychology of a strong incentive. *Behavioral and Brain Sciences*, 29, 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.
- 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. (2013). *Polak w świecie finansów*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.

- McClure, R. F. (1984). The relationship between money attitudes and overall pathology. *Psychology: A Quarterly Journal of Human Behavior*, 21(1), 4–6.
- 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.
- Mitchell, T. R., Mickel, A. E. (1999). The meaning of money: An individual-difference perspective. *Academy of Management Review*, 24(3), 568–578.
- Prince, M. (1993). 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.
- Rubinstein, C. R. (1981). Survey report on money. *Psychology Today*, 15(5), 29-44.
- 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.
- Szczerbuk, J., Bedyńska, S. (2007). Tabelaryczne, graficzne i liczbowe sposoby podsumowywania zmiennych. W: S. Bedyńska, A. Brzezińska (red.), *Statystyczny drogowskaz. Praktyczny poradnik analizy danych w naukach społecznych na przykładach z psychologii* (s.62-93). Warszawa: Wydawnictwo SWPS Academica.
- 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. (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. (1992). The meaning of money revisited. *Journal of Organizational Behavior*, 13, 197-202.
- 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. (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. (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., Chen, Y.J., Sutarso, T. (2008). Bad apples in bad (business) barrels: The love of money, machiavellianism, risk tolerance, and unethical behavior. *Management Decision*, 46(2), 243 – 263.
- 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., 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., Whiteside, H.D. (1997). *Attitudes toward money and demographic variables as related to income and life satisfaction: USA vs. Spain*. Referat wygłoszony 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 of University faculty in the US and Spain. *Personnel Review*, 32(6), 756-773.

- Tang, T.L.P., Sutarso, T. (2012). Falling or Not Falling into Temptation? Multiple Faces of Temptation, Monetary Intelligence, and Unethical Intentions Across Gender. *Journal of Business Ethics*, w druku, doi:10.1007/s10551-012-1475-3.
- Tang, T.L.P., Sutarso, T., Akande, A., Allen, M.W., Alzubaidi, A.S., Ansari, M.A., Arias-Galici, F., Borg, M.G., Canova, L., Charles-Pauvers, B., Cheng, B.S., Chiu, R.K., Du, L.Z., Garber, I., Garcia de la Torre, C., Higgs, R.C., Ibrahim, A.H.S., Jen, C.K., Kazem, A.M., Kim, K., Lim, V.K.G., Luna-Arocas, R., Malovics, E., Manganelli, A.M., Moreira, A., Nnedum, A.U.O., Osagie, J.E., Osman-Gani, A., Pereira, F.C., Pholsward, R., Pitariu, H.D., Polic, M., Sardzowska, E., Skobiec, P., Stemberg, A.F., Tang, T.L.N., Teo, T.S.H., Tombolani, M., Trontelj, M., Urbain, C., Vlerick, P. (2006). The Love of Money and Pay Level Satisfaction: Measurement and Functional Equivalence in 29 Geographical Entities around the World. *Management and Organization Review*, 2 (3), 423-452.
- Tang, T.L.P., Sutarso, T., Davis, G.M.T.W., Dolinski, D., Ibrahim, A.H.S., Wagner, S.L. (2007). To Help or Not to Help? The Good Samaritan Effect and the Love of Money on Helping Behavior. *Journal of Business Ethics*, 82, 865–887.
- 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., Zaleśkiewicz, T. (2004). Psychologia pieniądza. W: T. Tyszka (red.), *Psychologia ekonomiczna* (s.161-191). Gdańsk: GWP.
- 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.
- Wąsowicz-Kiryło, G. (2001). Pieniądże a psychologia. *Marketing w praktyce*, 1, 52-56.
- Wąsowicz-Kiryło, G. (2008). *Psychologia finansowa. O pieniądzach w życiu człowieka*. Warszawa: Difin.
- Wąsowicz-Kiryło, G. (2010). Postawy wobec pieniędzy a zachowania ubezpieczeniowe. Badania eksploracyjne. W: M. Górnik-Durose, M. Goszczyńska (red.), *Psychologiczne uwarunkowania zachowań ekonomicznych. Przedsiębiorczość – pieniądze – konsumpcja* (s.128-154). Warszawa: Difin.
- Wąsowicz-Kiryło, G., Samson, P., Podsiadły, P., Strzałka, A., Stasiuk, K. (2007). Orientacje regulacyjne Ja, postawy życiowe i preferencje wartości a postawy wobec pieniędzy. *Psychologia. Edukacja i Społeczeństwo*, 4(3), 227-244.
- Wąsowicz-Kiryło, G., Wiśniewska, A. (2005). Postawy wobec pieniędzy a refleksyjny i impulsywny styl poznawczy. *Psychologia. Edukacja i Społeczeństwo*, 4, 40-60.
- Wernimont, P., Fitzpatrick, S. (1972). The meaning of money. *Journal of Applied Psychology*, 56, 218-226.
- 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.
- Wrześniewski, K., Sosnowski, T., Jaworowska, A., Fecenec, D. (2006). *Inwentarz stanu i cechy lęku: polska adaptacja*. Warszawa: Pracownia Testów Psychologicznych.
- 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.
- Zakrzewska, M. (1994). *Analiza czynnikowa w budowaniu i sprawdzaniu modeli psychologicznych*. Poznań: Wydawnictwo Naukowe UAM.
- Zawadzki, B., Strelau, J., Szczepaniak, P., Śliwińska, M. (1998). *Inwentarz Osobowości NEO-FFI Costy i McCrae. Adaptacja polska. Podręcznik*. Warszawa: Pracownia Testów Psychologicznych PTP.