

Is more money always equal to higher financial comfort? Money attitudes and income perception

Abstract

The aim of this paper is to examine the influence of money attitude on the perception of own financial standing. The typological approach to attitudes towards money was used, thus it concentrates on two instrumental (*reflective managers and detached hedonists*) and two symbolic attitudes (*anxious admirers and money repellers*). People presenting various money attitudes differs in terms of their perception of wealth, and in each group the relation between income and the perception of one's financial standing is of different character.

Keywords: money attitudes, financial comfort, wealth, money

AGATA GAŚSIOROWSKA
Instytut Organizacji i Zarządzania Politechniki
Wrocławskiej
agata.gasiorowska@pwr.wroc.pl

1

Czy dla każdego większa ilość pieniędzy oznacza lepszą sytuację finansową? Postawy wobec pieniędzy a spostrzeganie własnego dochodu.

Streszczenie

Celem niniejszej pracy jest wykazanie, w jaki sposób postawa wobec pieniędzy wpływa na spostrzeganie swojej sytuacji finansowej. W badaniu użyto typologicznego podejścia do nastawienia wobec własnych finansów, sprowadzającego je do dwóch postaw instrumentalnych (*refleksyjnych zarządców i niezaangażowanych hedonistów*) i dwóch postaw symbolicznych (*niespokojnych wielbicieli i negujących znaczenie*). Wykazano, że osoby o odmiennych postawach wobec pieniędzy różnią się poziomem oceny własnej sytuacji finansowej przy kontrolowaniu dochodu, ale jednocześnie w każdej grupie zależność pomiędzy uzyskiwanym dochodem a oceną swojej sytuacji finansowej ma odmienny charakter.

Praca naukowa finansowana ze środków budżetowych na naukę w latach 2011-2012 jako projekt badawczy nr N N106 289 039

Słowa kluczowe: postawy wobec pieniędzy, dobrobyt, pieniądze

1. Wprowadzenie

1.1. Znaczenie i funkcje pieniędzy

Pieniądże to jeden z chyba najbardziej wieloznacznych problemów i jednocześnie nośnych tematów, jakie funkcjonują we współczesnym świecie. Z jednej strony są dobrze znane i na wiele sposobów bliskie ludziom. Z drugiej strony, trudno je dokładnie zdefiniować, wywołują one skrajne emocje, od miłości do nienawiści, często też traktuje się je jako *tabu*.

Pieniądże we współczesnym świecie spełniają nie tylko funkcję środka wymiany, jak zakładają do ekonomistów, bowiem dla wielu osób ich wartość psychologiczna czy emocjonalna znacznie przekracza wartość ekonomiczną. Ludzie przypisują pieniądżom moc środka do zdobywania akceptacji społecznej, prestiżu, bezpieczeństwa, wolności, miłości czy satysfakcji osobistej (Hanley, Wilhelm 1992). Pieniądże mają więc dla nich wymiar symboliczny i społeczny przez swój wpływ na ludzką motywację, dobrostan i stosunki z innymi ludźmi (Lau 1998).

Pieniądże nie są konstruktem uniwersalnym i jednorodnym, jak przyjmują ekonomiści i klasyczni 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. Jedna grupa rozsądnie nimi zarządza, inna spontanicznie wydaje i osiąga znacznie bardziej złożone cele, niż tylko dokonanie zakupu – na przykład osiągnięcie odpowiedniego statusu społecznego, zapewnienie sobie poczucia bezpieczeństwa (Wąsowicz-Kiryło 2001). Wszystkie te aspekty powodują, że ludzie nie zachowują się w stosunku do pieniędzy tak, jak zakładają do teorie ekonomiczne (por. Begg, Fisher i Dornbush 2003), ale popełniają różnego rodzaju odchylenia od racjonalności (Furnham, Argyle 1998).

Przedmiotem niniejszego artykułu jest jedno z takich zjawisk, a mianowicie ocena własnego dobrobytu, rozumianego jako subiektywna ocena własnej sytuacji finansowej. W szczególności wykazane zostanie, jak kształtuje się taka ocena u osób prezentujących różne postawy wobec pieniędzy.

1.2. Dobrobyt w ujęciu obiektywnym i subiektywnym

Wyniki badań analizujących związki między obiektywnymi wskaźnikami dobrobytu, takimi jak wysokość dochodu, wartość majątku czy poziom zadłużenia, a satysfakcją z tychże (por. np. Wilhelm, Varcoe i Huebner Fridrich 1993) wskazują, że jakkolwiek zależność pomiędzy analizowanymi zmiennymi istnieje, to nie jest ona zbyt silna. Przykładowo, dane z Diagnozy Społecznej (Czapiński i Panek 2007, 2009) wskazują, że korelacja pomiędzy wysokością dochodu a zadowoleniem z niego nie przekracza 0.4. Warto także zwrócić uwagę na fakt, że między 2005 a 2007 rokiem odsetek Polaków obiektywnie doświadczających biedy zmalał o 3,2%, podczas gdy w tym samym czasie odsetek osób postrzegających siebie jako biednych wzrósł o 8,75% (Czapiński, Panek 2007). Pozorną niespójność w prezentowanych danych można tłumaczyć oddziaływaniami czynników psychologicznych, które zasadniczo wpływają na postrzeganie posiadanych przez siebie pieniędzy. Bardziej szczegółowo rzecz ujmując, chodzi tu o wpływ na zależność pomiędzy obiektywnymi wskaźnikami dobrobytu jednostki i jego subiektywnym odczuwaniem.

Jedną z teorii opisujących zadowolenie w poszczególnych aspektów życia jest model względnych standardów, zgodnie z którym ludzie oceniają swój sukces w poszczególnych obszarach, odwołując się do standardów, takich jak porównania społeczne, pragnienia czy porównania z własną przeszłością (Solberg, Diener, Wirtz, Lucas i Oishi 2002). W przypadku subiektywnej

oceny dochodu, takim standardem są pragnienia materialne jednostki, czyli rozbieżność między tym, co jednostka ma, a tym, co chciałaby mieć. W sytuacji, gdy pragnienia są spełnione (a więc rozbieżność jest niewielka), jednostka jest bardziej zadowolona ze swojego dochodu (Solberg i in. 2002). Wielkość wspomnianej rozbieżności może być związana z nasileniem materializmu (Richins 1994; Richins i Dawson 1992), który z kolei jest związany z postawami wobec pieniędzy (Shafer 2000; Gąsiorowska 2008, Gąsiorowska 2010). Co więcej, wydaje się, że postawy wobec pieniędzy powinny być silniej związane z dochodem czy satysfakcją z osobistych finansów niż materializm, który odnosi się do posiadanych rzeczy.

Zarówno analizy prowadzone za granicą (np. Tang 1995; Tang, Luna-Arocas, Sutarso i Tang 2004; Tang i Chiu 2003; Tang, Tang i Homaifar 2006, Wilhelm, Varcoe i Huebner Fridrich 1993), jak i badania na gruncie polskim (Gąsiorowska 2010, Wąsowicz-Kiryło 2008) wykazały, że kluczowe są dwa aspekty, czy też wymiary postaw wobec pieniędzy. Po pierwsze, osoby charakteryzujące się wysokim poziomem *planowania wydatków* czy też *kontroli finansowej* są bardziej zadowolone ze swojego wynagrodzenia niż osoby o niskich wynikach na tych skalach (Tang i in. 2004, Wąsowicz-Kiryło 2008) lub też oceniają tenże dochód bardziej trafnie, co przekłada się na silniejsze korelacje pomiędzy wskaźnikami obiektywnymi i subiektywnymi (Gąsiorowska 2010). Po drugie, osoby pragnące pieniędzy, uważające je za ważne i jednocześnie osoby nie doświadczające poczucia winy w sytuacji wydawania pieniędzy są bardziej zadowolone ze swojego dochodu (Luna-Arocas, Tang 2004, Wilhelm, Varcoe i Huebner Fridrich 1993), podczas gdy odczuwanie *poczucia winy związanego z pieniędzmi* (Wąsowicz-Kiryło 2008) czy też *niepokoju finansowego* (Gąsiorowska 2010) zmniejsza to zadowolenie, stanowiąc mediator zależności pomiędzy dochodem i jego subiektywną oceną.

Warto jednak zauważyć, że analizy te skupiały się na traktowaniu postaw wobec pieniędzy jako stosunkowo niezależnych od siebie wymiarów.

1.3. Postawy wobec pieniędzy

W ramach psychologii ekonomicznej podejmowano liczne próby, które miały na celu wskazanie sposobów pomiaru postaw wobec pieniędzy oraz innych subiektywnych konstruktorów związanych z pieniędzmi. Najbardziej rozpowszechnione metody do badania postaw wobec pieniędzy to skala *Money Attitude Scale* Yamauchi i Timplera (1982), skala *Money Beliefs and Behaviour Scale* Furnhama (1984) i skala *Money Ethic Scale* Tanga (1992), funkcjonująca ostatnio jako *Love of Money Scale* (Tang 2007; Tang i Chiu 2003; Luna-Arocas i Tang 2004), a także narzędzia skonstruowane w warunkach polskich – skala *Ja i pieniądze* autorstwa Grażyny Wąsowicz-Kiryło (2008) oraz będąca przedmiotem niniejszej pracy *Skala Postaw wobec Pieniędzy – SPP* (Gąsiorowska 2008, Gąsiorowska 2011).

Poważnym problemem, z jakim można spotkać się analizując badania nad postawami wobec pieniądza, jest sprowadzanie pojęcia postawy tylko do poszczególnych wymiarów tejże. Niektórzy badacze w swoich wcześniejszych pracach (a inni także we współczesnych) posługują się wynikami ze swoich kwestionariuszy dotyczącymi poszczególnych wymiarów 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 odpowiednio wydaje się podejście oparte na typach rozpiętych na tych wymiarach, czy też, innymi słowy, podejście profilowe do postaw wobec pieniędzy. Niestety, prac mieszczących się 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 analizy profilowe prowadzone przez Tanga i jego współpracowników (Luna-Arocas, Tang 2004; Tang, Tang, Luna-Arocas 2005; Tang, Tillery, Lazarowski, 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. Z tego powodu w niniejszym badaniu analiza zostanie oparta przede wszystkim na typach (proflach) postaw wobec pieniędzy, wyróżnionych na podstawie wyników uzyskiwanych w skali SPP (Gąsiorowska 2008).

Typy postaw wobec pieniędzy można dalej podzielić na typy tzw. symboliczne, czyli przypisujące pieniądзом emocjonalne znaczenie (pozytywne, bądź negatywne) oraz typy instrumentalne, które traktują pieniądze zgodnie z jego ekonomicznymi funkcjami i nie przypisują mu żadnych wyjątkowych, emocjonalnych konotacji. Taki podział zgodny jest między innymi z założeniami proponowanymi przez Belka i Walendorf (1990), którzy umiejscawiają pieniądze w sferze sacrum i profanum oraz z teorią narzędzia i narkotyku Lea i Webley'a (2006).

Pieniądże jako narzędzie pochodzące ze sfery profanum są neutralnym instrumentem, traktowanym przez ludzi zgodnie z ekonomicznymi założeniami o uniwersalności, nieograniczonej wymienności i nieoznaczoności finansów. Z kolei pieniądze jako narkotyk, tudzież obiekt ze sfery sacrum, spełniają funkcje inne niż eko-

nomiczne i przez to przyjmują cechy przede wszystkim emocjonalne i symboliczne. Zgodnie z wynikami uzyskiwanymi w badaniach skalą SPP, do sfery typów symbolicznych zaliczają się *niespokojni wielbicieli* i *negujący znaczenie* pieniędzy, natomiast w sferę typów instrumentalnych wchodzi *refleksyjni zarządcy* i *niezaangażowani hedoniści*.

Niespokojni wielbicieli pieniędzy to osoby w dużym stopniu przekonane o tym, że pieniądze dają władzę, ale jednocześnie są to jednostki odczuwające wysoki niepokój w sytuacjach z nimi związanych. Obawiają się, że może im zabraknąć środków gwarantujących godne życie, sprawowanie kontroli nad innymi lub też zapewniających szacunek innych. Osoby takie odczuwają silną awersję do zobowiązań finansowych, ponieważ nie chcą być zależne w tak ważnej dla nich kwestii, jaką są pieniądze. Są skłonne podejmować różnego rodzaju działania, aby móc zarobić czy pozyskać środki finansowe w inny sposób, a ich sposób zarządzania pieniędzmi jest dość rozważny i ostrożny, oparty na długofalowym planowaniu, kontroli i budżetowaniu. Ludzie tego typu 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 wielbicieli* 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 (Gąsiorowska 2008).

Osoby *negujące znaczenie* pieniędzy charakteryzują się przekonaniem, że pieniądze są źródłem zła. Preferują posługiwanie się gotówką, przy czym poziom pozostałych składników postawy wobec pieniędzy jest niski lub przeciętny. Osoby takie raczej wycofują się z wszelkich sytuacji związanych z pieniędzmi,

co wynika ze wspomnianej wyżej ich negatywnej opinii, ale także prawdopodobnie z powodu niskiej wiedzy finansowej, która powoduje wykluczenie ekonomiczne. *Negujący znaczenie* pieniędzy 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 i można zaciągać zobowiązania bez konieczności ich spłacania (Gąsiorowska 2008).

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 ich pomocą. Pieniądże są dla tych osób jedynie narzędziem, instrumentem do realizowania swoich celów, którego nie ocenia się w kategoriach wartościujących i afektywnych (Gąsiorowska 2008).

Niezaangażowani hedoniści to osoby, które w niewielkim stopniu przejmują się pieniędzmi. Z jednej strony, nie oceniają oni pieniędzy w kategoriach emocjonalnych, pieniądż 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 nie-

frasobliwym i hedonistycznym podejściu niezaangażowanych do posługiwania się pieniędzmi. Są to bowiem osoby, które uznają, że pieniądze same w sobie szczęścia nie dają, nie upatrują w pieniądzach celu życiowego. Zasoby finansowe są przez nie traktowane raczej jako środek do realizacji innych celów. Z tego powodu *niezaangażowani hedoniści* są nastawieni na wydawanie dla własnej przyjemności, a nie na efektywne zarządzanie pieniędzmi (Gąsiorowska 2008). Innymi słowy, 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 (Gąsiorowska, 2008).

Warto zwrócić uwagę, że osoby przypisujące pieniądзом kontekst emocjonalny charakteryzują się wyższym poziomem niepokoju finansowego, a także neurotyzmu niż osoby sprowadzające pieniądze do ich ekonomicznych funkcji (Gąsiorowska 2008), co sprzyja negatywnej ocenie rzeczywistości przez tych pierwszych (Siuta 2006), w tym prawdopodobnie także ocenie własnych zarobków. Dodatkowo, osoby emocjonalnie konotujące pieniądze w sposób pozytywny (*niespokojni wielbicieli*) charakteryzują się także najwyższym ze wszystkich czterech profili poziomem materializmu (Gąsiorowska 2008). Na tej podstawie stwierdzić można, że prawdopodobnie u osób takich występuje największa rozbieżność pomiędzy oczekiwanym i faktycznym stanem posiadania (por. Solberg i in. 2002), co generuje niskie zadowolenie i niski subiektywny dobrobyt. Tym samym, pierwsza hipoteza badawcza brzmi następująco:

H1. Osoby prezentujące postawę symboliczną, w szczególności polegającą na przykładaniu dużej wagi do pieniędzy, będą charakteryzować się względnie niższym zadowoleniem ze swojej sytuacji finansowej niż osoby prezentujące postawę instrumentalną.

Dodatkowo, ponieważ osoby refleksyjnie zarządzające swoimi pieniędzmi charakteryzują się dość dużą nad nimi kontrolą, zarówno w zakresie planowania wydatków, oszczędzania, jak i świadomości, jakie dokładnie są ich zasoby finansowe w danym momencie, druga hipoteza badawcza została sformułowana w poniższy sposób:

H2. U osób prezentujących skrupulatną postawę instrumentalną (refleksyjni zarządcy) związek między uzyskiwanym dochodem i oceną własnej sytuacji finansowej będzie silniejszy, niż u osób prezentujących pozostałe postawy.

Tym samym u refleksyjnych zarządców należy oczekiwać silniejszych związków pomiędzy subiektywnym i obiektywnym wskaźnikiem dobrobytu niż u osób prezentujących postawy symboliczne oraz nie przywiązujących wagi do pieniędzy.

2. Metoda

2.1. Mierzone zmienne

Postawy wobec pieniędzy mierzone były kwestionariuszem SPP 2008 (Gąsiorowska 2008), składającym się z siedmiu skali – wymiarów postaw wobec pieniędzy: 1) kontrola finansowa (KF), 2) władza płynąca z pieniędzy (WP), 3) niepokój finansowy (NF), 4) awersja do zobowiązań (AW), 5) łapanie okazji (ŁO), 6) pieniądze jako źródło zła (ZZ), 7) preferowanie gotówki (PG). Aby zminimalizować niechęć i obawy przed udzielaniem informacji o uzyskiwanym dochodzie, badane osoby podawały swój przeciętny miesięczny dochód netto, wybierając jeden z siedmiu przedziałów dochodu (od 0 do 1000 zł, od 1001 do 2000 zł, od 2001 do 3000 zł, od 3001 do 4000 zł, od 4001 do 5000 zł, od 5001 do 6000 zł i powyżej 6000 zł, do obliczeń wykorzystano dochód zaokrąglony w górę do pełnych

tysiący, a w przypadku ostatniego przedziału – do 7 tys. zł.), miały także możliwość odmowy odpowiedzi. Ocena własnej sytuacji finansowej była dokonywana na pięciostopniowej skali (1 – bardzo zła, 5 – bardzo dobra).

2.2. Osoby badane

Badanie zostało przeprowadzone na grupie N = 700 osób z wykorzystaniem systemu CAWI. Do analizy wykorzystano dane N = 496 osób (w tym 61.6% kobiet), które podały informacje o miesięcznym dochodzie netto. Średnia wieku w ostatecznej próbie do analizy wynosiła M = 34.12 lat przy odchyleniu standardowym SD = 9.976 lat. Większość badanych osób (90.7%) pracowała jako pracownicy najemni na różnych szczeblach organizacji, zatrudnieni na podstawie umowy o pracę, reszta prowadziła własne firmy różnej wielkości. Nie zaobserwowano istotnych różnic w postawach wobec pieniędzy między osobami, które podały i odmówiły podania informacji o uzyskiwanym dochodzie.

3. Wyniki

W pierwszej kolejności przeprowadzono analizę skupień metodą k-średnich na standaryzowanych wynikach ze skali postaw wobec pieniędzy, która pozwoliła na przyporządkowanie osób badanych do jednego z czterech typów postaw wobec pieniędzy. Grupa niespokojnych wielbicieli pieniędzy liczyła N = 118 osób, grupa negujących znaczenie N = 106 osób, grupa refleksyjnych zarządców – N = 142 osoby, a grupa niezaangażowanych hedonistów – N = 130 osób. Wykresy uzyskanych profili w odniesieniu do wymiarów postaw wobec pieniędzy przedstawiono na rysunku 1.

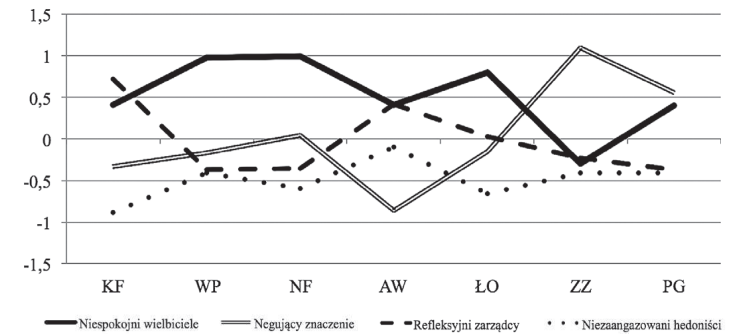
Aby zweryfikować pierwszą hipotezę badawczą, przeprowadzono analizę wariancji ANOVA z oceną sytuacji jako zmienną zależną i typem postaw wobec pieniędzy jako zmienną niezależną,

która wykazała zakładany efekt główny zmiennej niezależnej, $F(3, 492) = 7.763$, $p < 0.001$, $\eta^2 = 0.045$. W analizie post-hoc testem Gamesa-Howella uzyskano istotne różnice pomiędzy typami instrumentalnymi a typami symbolicznymi, natomiast brak istotnych różnic pomiędzy niespokojnymi wielbicielami a refleksyjnymi zarządcami oraz pomiędzy niezaangażowanymi hedonistami a osobami negującymi znaczenie pieniędzy. Analiza ANOVA z dochodem netto jako zmienną zależną i po-

stawą wobec pieniędzy jako zmienną niezależną także wykazała istotny efekt główny zmiennej niezależnej, $F(3, 492) = 10.173$, $p < 0.001$, $\eta^2 = 0.058$, przy podobnym wzorcu różnic w teście Gamesa-Howella (por. tabela 1).

Aby mieć pewność, że różnice pomiędzy typami postaw wobec pieniędzy w zakresie oceny własnej sytuacji finansowej nie wynikają z różnic w dochodzie uzyskiwanym przez osoby je reprezentujące, w drugim kroku przeprowadzono analizę wariancji ANCOVA z dochodem jako

Rysunek 1. Profile postaw wobec pieniędzy



Źródło: opracowanie własne.

Tabela 1. Średni dochód i ocena własnej sytuacji finansowej w zależności od postaw wobec pieniędzy (w nawiasach odchylenia standardowe). Średnie oznaczone jednakowymi literami nie różnią się na poziomie istotności $p=0,05$

Zmienna	Postawy symboliczne		Postawy instrumentalne	
	Niespokojni wielbiele	Niezaangażowani hedoniści	Refleksyjni zarządcy	Negujący znaczenie
Ocena sytuacji finansowej	3,080 (a) (0,753)	3,120 (a) (0,777)	3,420 (b) (0,747)	3,43 (b) (0,757)
Dochód	2 601,7zł (c) (1365,88)	2745,3zł (c) (1518,53)	3309,9 zł (d) (1642,45)	3546,2 zł (d) (1606,56)

Źródło: opracowanie własne.

zmienną współzależną. Podobnie jak poprzednio, uzyskano istotny, choć słabszy, efekt postaw wobec pieniędzy przy kontroli dochodu, $F(3, 491) = 2.665$, $p = 0.048$, $\eta^2 = 0.016$. W kolejnym kroku uwidoczono, że osoby prezentujące postawy symboliczne względnie gorzej oceniają własną sytuację finansową niż osoby prezentujące postawy instrumentalne. Tym samym, hipoteza H1 została częściowo potwierdzona: faktycznie osoby prezentujące postawę symboliczną charakteryzują się względnie niższym zadowoleniem ze swojej sytuacji finansowej niż osoby prezentujące postawę instrumentalną. Nie można jednak stwierdzić, że osoby które przypisują pieniądзом pozytywne znaczenie, postrzegają swoją sytuację finansową jako najgorszą ze wszystkich profili postaw wobec pieniędzy.

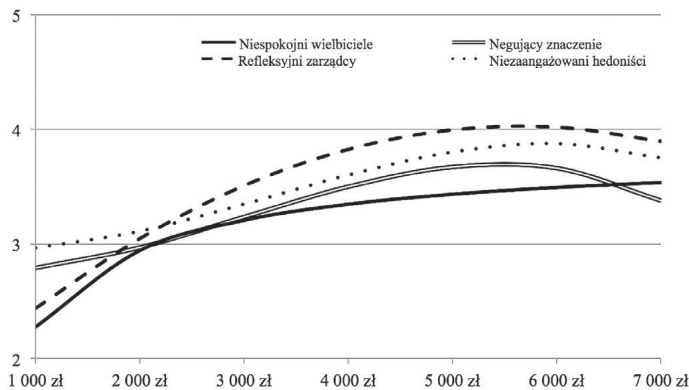
Aby zweryfikować drugą hipotezę przeprowadzono szereg analiz regresji mających na celu odnalezienie zależności krzywoliniowej, która najlepiej będzie opisywała relację pomiędzy uzyskiwanym dochodem wyrażonym w tysiącach złotych a oceną sytuacji finansowej jednostki

w grupach wyróżnionych ze względu na postawy wobec pieniędzy.

W grupie *niespokojnych wielbicieli* pieniędzy najlepiej dopasowany do danych okazał się model krzywej S, $F(1, 116) = 26.275$, $p < 0.001$, $R^2 = 0.185$, który wyraża się wzorem $Y = \exp(1.336 - 0.514/X)$. W grupie *osób negujących znaczenie* pieniędzy najlepiej dopasowany do danych okazał się model sześcienny, $F(3, 102) = 4.641$, $p = 0.004$, $R^2 = 0.12$, wyrażony wzorem $Y = 2,79 - 0,119 * X + 0,134 * X^2 - 0,015 * X^3$. U osób *refleksyjnie zarządzających* pieniędzmi, krzywa najlepiej opisująca zależność między dochodem i jego oceną to krzywa kwadratowa, $F(2, 139) = 4.641$, $p < 0.001$, $R^2 = 0.388$, wyrażona wzorem $Y = 1.683 + 0.827 * X - 0.073 * X^2$. W ostatniej grupie, wśród *niezaangażowanych hedonistów*, najlepiej dopasowany do danych okazał się model sześcienny, $F(3, 126) = 2.98$, $p < 0.001$, $R^2 = 0.159$, wyrażony wzorem $Y = 2,98 - 0,112 * X + 0,1117 * X^2 - 0,012 * X^3$.

Wszystkie cztery modele zaprezentowano na rysunku 2.

Rys. 2. Zależność między dochodem netto i subiektywną oceną własnej sytuacji finansowej w rozbiciu na typy postaw wobec pieniędzy



Źródło: opracowanie własne.

Na podstawie porównania wartości współczynników determinacji zauważyć można, że *refleksyjni zarządcy* pieniędzy w największym stopniu opierają ocenę swojej sytuacji finansowej na rzeczywistych danych o wysokości dochodu, co potwierdza hipotezę H2. W ich przypadku procent wariancji zmiennej *ocena własnych finansów*, jaki udało się wyjaśnić za pomocą modelu regresji, jest ponad dwa razy większy niż w przypadku *niezaangażowanych hedonistów* i *niespokojnych wielbicieli*, i ponad trzy razy większy niż u osób *negujących znaczenie* pieniędzy.

Ważnym wynikiem jest nie tylko zróżnicowane dopasowanie krzywych regresji do danych, ale także kształt zależności pomiędzy własnym dochodem i oceną sytuacji finansowej. W grupie *niespokojnych wielbicieli* pieniędzy pozytywna ocena własnej sytuacji finansowej rośnie wraz ze wzrostem dochodu od 1000 do 3000zł. W przypadku wyższych progów finansowych zmiana jest minimalna, jednak krzywa zależności jest w całym przebiegu monotoniczna.

W przypadku *negujących znaczenie* pieniędzy, jak już wspomniano, zaobserwowano najsłabszy związek między dochodem i oceną własnej sytuacji finansowej. Osoby te stosunkowo dobrze oceniają swoją sytuację wtedy, kiedy zarabiają mało pieniędzy. Ich zadowolenie wzrasta wraz ze wzrostem dochodu, ale tylko do ok. 5000 zł. Powyżej tej kwoty osoby *negujące znaczenie* pieniędzy oceniają swoją sytuację jako gorszą, niż osoby zarabiające mniej. Co ciekawe, ocena ta jest najniższa spośród czterech analizowanych profili.

Jak wspomniano wcześniej, w grupie *refleksyjnych zarządców* zależność między obiektywnym i subiektywnym wskaźnikiem dobrobytu jest najsilniejsza ze wszystkich profili. Przy niskim dochodzie, osoby takie oceniają swoją sytuację finansową podobnie jak *niespokojni wielbiele* pieniędzy, jednak po przekroczeniu dochodu rzędu 3 tysiące złotych ich poczucie dobrobytu dalej rośnie, by osiągnąć maksimum przy kwotach

rzędu 5-6 tysięcy złotych. Powyżej tego poziomu, ocena własnej sytuacji finansowej nieco się pogarsza, jednak i tak pozostaje najlepsza spośród wszystkich analizowanych profili.

Kształt krzywej zależności u *niezaangażowanych hedonistów* jest podobny do tego uzyskanego w grupie *negujących znaczenie* pieniędzy, jednakże przesunięty w stronę pozytywnej oceny. W przypadku niskich dochodów, przynależący do tej grupy postrzegają swoją sytuację finansową zdecydowanie najlepiej spośród przedstawicieli wszystkich profili. Wraz ze wzrostem dochodów ich ocena sytuacji finansowej się polepsza, ale przyrost ten nie jest tak silny jak u *refleksyjnych zarządców*. Wysokie dochody przekładają się jednak u nich na lepszą ocenę sytuacji finansowej, niż u osób prezentujących symboliczne postawy wobec pieniędzy.

4. Dyskusja

Celem niniejszego badania była analiza wpływu postaw wobec pieniędzy na zależność pomiędzy poziomem dochodu i subiektywną oceną własnej sytuacji finansowej. Uzyskane wyniki potwierdzają przede wszystkim założenie, że subiektywny dobrostan ekonomiczny zależy nie tylko od jego obiektywnych wskaźników, czyli w tym przypadku wysokości dochodu, lecz także od prezentowanych przez jednostkę postaw wobec pieniędzy. Istotne, że osoby reprezentujące różne postawy w odmienny sposób przekładają informacje obiektywne o swoim dochodzie na subiektywne oceny.

Osoby traktujące pieniądze w kategoriach instrumentalnych, ekonomicznych lepiej oceniają stan swoich finansów, niż osoby o postawach symbolicznych, nie tylko dlatego, że faktycznie więcej zarabiają, ale także ze względu na swoje charakterystyki psychologiczne. Wydaje się, że kluczowe znaczenie ma tutaj poziom odczuwanego niepokoju finansowego oraz neurotyzmu jako cechy – jest on wyższy u osób prezentują-

cych symboliczne postawy wobec pieniędzy, niższy u osób prezentujących postawy instrumentalne (por. Gąsiorowska, 2008). Wysoki poziom neurotyzmu sprzyja negatywnej ocenie rzeczywistości (Siuta 2006), w tym prawdopodobnie także ocenie własnych zarobków. Niepokój finansowy może z kolei mieć dwojakie znaczenie w spostrzeganiu własnej sytuacji finansowej. Z jednej strony, wymiar ten jest mediatorem zależności pomiędzy obiektywnymi i subiektywnymi wskaźnikami dobrobytu (Gąsiorowska, 2010): niski dochód zwiększa poczucie niepokoju finansowego, które następnie pogarsza subiektywną ocenę własnego dobrobytu. Z drugiej strony, niepokój finansowy koreluje z reaktywnością emocjonalną, perseweratywnością i wspomnianym już neurotyzmem (Gąsiorowska, 2008), a tym samym może być traktowany jako przejaw tych cech w odniesieniu do sfery pieniężnej.

Analizy dotyczące siły związku pomiędzy dochodem i oceną własnej sytuacji finansowej wykazały, że zależność ta jest najsilniejsza w grupie osób *refleksyjni zarządzających* swoimi finansami. Jest to profil reprezentujący instrumentalną postawę wobec pieniędzy, charakteryzujący się nie tylko niskim poziomem wspomnianego niepokoju finansowego oraz cechami osobowości wskazującymi na typ odporny, czy też przystosowany (Strelau, 2006; Zawadzki, Strelau, 2003; Gąsiorowska, 2008), ale także najwyższym poziomem kontroli finansowej. Z jednej strony, można się spodziewać, że osoby o niskiej kontroli finansowej mają większą skłonność do nieracjonalnych, nierefleksyjnych wydatków (por. Hanley i Wilhelm 1992, Roberts i Sepulveda 1999), a więc potrzebują więcej pieniędzy, by zaspokoić swoje potrzeby (i tym samym oceniają swoją sytuację jako gorszą) niż osoby o podobnych dochodach, ale potrafiące kontrolować swoje finanse. Z drugiej jednak strony, osoby takie nie pamiętają dokładnie kwot pieniędzy posiadanych w portfelu czy na koncie bankowym (Gąsiorowska 2008), mogą więc nie mieć dobrych danych

do oceny czy ich sytuacja jest dobra lub niedobra, albo po prostu podawać niezbyt dokładne odpowiedzi jeśli chodzi o faktyczny poziom ich dochodów. Osoby skrupulatnie zarządzające swoimi pieniędzmi i mające dokładne rozeznanie co do swojego stanu posiadania mają lepsze podstawy do oceny subiektywnej. Reprezentanci tej grupy prawdopodobnie popełniali mniejsze błędy przy szacowaniu swoich dochodów w odpowiedzi na zadane pytania.

Ważnym wynikiem przeprowadzonego badania jest wykazanie nie tylko różnic w sile związku między dochodem a jego subiektywną oceną u osób o różnych postawach wobec pieniędzy, ale przede wszystkim – różnic w charakterze tego związku. We wszystkich przypadkach najlepiej dopasowana do danych okazała się zależność krzywoliniowa, której kształt jest zgodny z prawem malejącej krańcowej użyteczności (Begg, Fischer, Dorbusch, 2007). Każda kolejna jednostka dobra – w tym przypadku pieniędzy – ma mniejszą użyteczność niż poprzednia, a więc przyrost poczucia dobrobytu jest coraz słabszy wraz ze wzrostem dochodu. Co więcej, jedynie w przypadku *niespokojnych wielbicieli* przyrost spostrzeganego dobrobytu, jakkolwiek niewielki, jest stały i dodatni także dla wysokich dochodów. W przypadku pozostałych trzech typów postaw wobec pieniędzy, a w szczególności w przypadku *negujących znaczenie*, przyrosty dochodu powyżej progu na poziomie 5-6 tysięcy złotych mają nie tylko malejącą, ale wręcz ujemną użyteczność krańcową. Skutkiem tego mamy do czynienia z następującym zjawiskiem: osoby *negujące znaczenie* pieniędzy po przekroczeniu tej kwoty oceniają swoją sytuację jako gorszą, niż osoby zarabiające mniej. Warto zaznaczyć, że ocena ta jest najniższa spośród ocen w czterech analizowanych profilach. Efekt ten może wynikać z pewnego rodzaju reakcji obronnej: skoro osoby te traktują pieniądze jako źródło zła, zniwolenia i negatywnych emocji, to mając ich bardzo dużo powinny same takie negatywne emocje odczu-

wać. Jeśli nie postrzegają jednak swoich zarobków jako wysokie czy zadowalające, nie muszą się zmagać z takimi negatywnymi odczuciami.

Uzyskane wyniki pokazują, że zwiększanie wynagrodzenia, czy też dodatkowe bonusy finansowe, nie u wszystkich osób wywołują jednakowe reakcje. *Refleksyjni zarządcy*, którzy najlepiej reagują na zwiększające się dochody, powinni w największym stopniu doceniać podwyżki, ale także mocno odczuwać sytuację, w których ich wynagrodzenie uległo zmniejszeniu. *Niezaangażowani bedoniści*, jak sama nazwa wskazuje, nie będą tak mocno uzależniali swojego zadowolenia z własnej sytuacji finansowej od tego, ile faktycznie zarabiają. Z kolei, *negujący znaczenie* pieniędzy nie będą mieli motywacji, żeby zarabiać bardzo dużo, bo to mogłoby pogorszyć ich stan emocjonalny. Tym samym, postawy wobec pieniędzy są ważnym aspektem w poszukiwaniu zależności między dochodem a poczuciem dobrobytu.

Przedstawione w niniejszym artykule badania nie są wolne od wad a przy ocenie wyciągniętych z nich wniosków należy mieć świadomość pewnych ograniczeń. Przede wszystkim pytania o dochód stanowią jedno z bardziej drażliwych pytań w badaniach społecznych, co skutkuje znacznym odsetkiem braku danych. Co więcej, w niniejszym badaniu pytano jedynie o dochód uzyskiwany przez respondenta, podczas gdy w badaniach przeprowadzonych przez Gąsiorowską (2010) na obiektywny poziom zamożności składał się zarówno przeciętny dochód deklarowany przez osobę badaną, jak i dochód na jedną osobę w gospodarstwie domowym oraz dochód całego gospodarstwa domowego. Takie podejście wydaje się bardziej wyczerpujące, niż podejście przedstawione w niniejszym artykule. Pomiar zmiennej zależnej dotyczy nie tyle oceny własnego dochodu w kategoriach wysoki-niski, co oceny sytuacji finansowej, na którą wpływa z całą pewnością także poziom dochodów innych osób pozostających z respondentem w gospodarstwie domo-

wym, ogólna liczba osób w gospodarstwie domowym, czy też takie czynniki, jak konieczność spłaty zaciągniętych kredytów, sytuacja rodzinna, liczba osób uzyskujących dochód i liczba dzieci, itp. Wydaje się jednak, że uproszczenie jakie zastosowano w niniejszym tekście nie zmniejsza wagi wniosku, że prezentowany przez jednostkę typ postaw wobec pieniędzy pełni funkcję moderatora zależności między obiektywnymi i subiektywnymi wskaźnikami dobrobytu.

Bibliografia

- Begg, D., Fischer, S., Dorbusch, R. (2003), *Makroekonomia*, Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Begg, D., Fischer, S., Dorbusch, R. (2007), *Mikroekonomia*, Warszawa: Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne.
- Belk, R.W., Wallendorf, M. (1990), *The sacred meanings of money*, Journal of Economic Psychology, 11(1), 35-68.
- Czapiński J., Panek T. (red.) (2007), *Diagnoza społeczna 2007*, www.diagnoza.com, data pobrania 10 czerwca 2011.
- Czapiński J., Panek T. (red.) (2009), *Diagnoza społeczna 2009*, www.diagnoza.com, data pobrania 10 czerwca 2011.
- Doyle, K. O. (1999), *The social meanings of money and property: In search of a talisman*, Thousand Oaks, Londyn, New Delhi: SAGE Publications.
- 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., Argyle, M. (1998), *The Psychology of Money*, London: Routledge.
- Furnham, A., Okamura R. (1999), *Your Money or Your Life: Behavioral and Emotional Predictors of Money Pathology*, Human Relations, 52, 9, 1157-1177.
- Gąsiorowska, A. (2008), *Różnice indywidualne jako determinanty postaw wobec pieniędzy*, Maszynopis niepublikowany, praca doktorska, Wydział Nauk

- Historycznych i Pedagogicznych Uniwersytetu Wrocławskiego, Instytut Psychologii.
- Gąsiorowska, A. (2010), *Biedni czy bogaci? Wpływ dochodu i postaw wobec pieniędzy na ocenę własnej sytuacji finansowej*, (w:) A. M. Zawadzka i M. Górnik-Durose (red.) *Życie w konsumpcji, konsumpcja w życiu. Psychologiczne ścieżki współzależności*, Gdańsk: GWP, s.177-193.
- Hanley, A., Wilhelm, M. S. (1992), *Compulsive buying: An exploration into self-esteem and money attitudes*, *Journal of Economic Psychology*, 13, 5-18.
- 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 (2), 161-209.
- 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.
- Maison, D. (2008), *Jak być szczęśliwym i bogatym*, Referat wygłoszony na konferencji „Pieniądze w życiu człowieka”, Warszawa, 6 czerwca 2008.
- Richins, M. L. (1994), *Special Possessions and the Expression of Material Values*, *Journal of Consumer Research*, 21, 522-533.
- 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., Sepulveda, C. J. M. (1999), *Money attitudes and compulsive buying: an exploratory investigation of the emerging consumer culture in Mexico*, *Journal of International Consumer Marketing*, 11(4), 53-74.
- 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.
- Siuta, J. (2006), *Inwentarz Osobowości NEO-PI-R Paula T. Costy Jr i Roberta R. McCrae. Adaptacja polska. Podręcznik*, Warszawa: Pracownia Testów Psychologicznych PTP
- Solberg, E. C., Diener, E., Wirtz, D., Lucas, R. E., Oishi, S. (2002), *Wanting, having, and satisfaction: examining the role of desire discrepancies in satisfaction with income*, *Journal of Personality and Social Psychology*, 83(3), 725-734.
- 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; 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. (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, 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, 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.
- Tang, T. L. P. (1992), *The meaning of money revisited*, *Journal of Organizational Behavior*, 13 197-202.
- 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.
- Wąsowicz-Kirylo, G. (2008), *Psychologia finansowa*, Warszawa: Difin.
- Wilhelm, M. S., Varcoc, K., Huebner Fridrich, A. (1993), *Financial Satisfaction and Assessment of Financial Progress: Importance of Money Attitudes*, *Financial Counseling and Planning*, 4, 181-199.
- Yamauchi, K., Templer, D. (1982), *The development of a money attitudes scale*, *Journal of Personality Assessment*, 46, 522-528.
- Youn, S., Doyle, K.O. (1999), *Toward a cross-disciplinary dialogue about the meanings of money*, *Advances in Consumer Research*, 26, 431-438.