

Skrócona wersja *Skali postaw wobec pieniędzy* (SPP-25). Dobór pozycji i walidacja narzędzia

Agata Gąsiorowska

Szkoła Wyższa Psychologii Społecznej, Wydział Zamiejscowy we Wrocławiu

Skala SPP jest oryginalnym polskim narzędziem do oceny poznawczych, emocjonalnych i behawioralnych aspektów postaw wobec pieniędzy. Ze względu na jego znaczną długość, w niniejszym artykule zaproponowano skróconą wersję skali SPP-25, do której pozycje dobrano na podstawie analizy ładunków czynnikowych i współczynników dyskryminacji pozycji oryginalnej skali, opierając się na danych uzyskanych od dużej grupy osób dorosłych ($N = 1447$). Analiza trafności wewnętrznej przeprowadzona na próbach reprezentatywnych dla społeczeństwa polskiego na podstawie confirmacyjnej analizy czynnikowej potwierdziła stabilność struktury nowej skali. Porównanie pełnej i skróconej wersji skali wykazało podobieństwo ich charakterystyk psychometrycznych, a także ocen rzetelności i trafności zewnętrznej. Wykorzystanie postaw wobec pieniędzy mierzonych za pomocą skali skróconej jako moderatora w badaniu eksperymentalnym dało także lepsze rezultaty niż przy użyciu skali pełnej. Uzyskane wyniki pozwalają na stwierdzenie, że skrócona wersja *Skali postaw wobec pieniędzy* dobrze oddaje różnice indywidualne w tym zakresie i może być z powodzeniem wykorzystywana w dalszych badaniach nad zachowaniami ekonomicznymi i społecznymi.

Słowa kluczowe: *postawy wobec pieniędzy, struktura skali, walidacja skali*

POSTAWY WOBEC PIENIĘDZY

Jakkolwiek wszyscy ludzie w zachodniej cywilizacji posługują się pieniędzmi, są one dobrze znane i na wiele sposobów bliskie, to jednak trudno je dokładnie zdefiniować zarówno w rozumieniu potocznym, jak i w pracach naukowych. Pieniądże 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. Jedną z najbardziej interesujących koncepcji dotyczących wielości znaczeń pieniędzy jest teoria narzędzia i narkotyku (ang. *money as a tool, money as a drug*), zaproponowana przez Lea i Webleya (2006). Dwoistość natury pieniędzy, ich instrumentalny

i symboliczny charakter potwierdzają analizy dotyczące pochodzenia pieniędzy (Einzig, 1948), rozważania Belka i Wallendorf (1990) dotyczące pieniędzy jako obiektu ze sfery sacrum i profanum, a także badania nad postawami ludzi wobec pieniędzy, prowadzone zarówno za granicą (np. Furnham, 1984; Tang, 1992; Yamauchi, Templer, 1982), jak i w Polsce (Gąsiorowska, 2013a; Wąsowicz-Kiryło, 2008a). Z badań tych wynika, że pieniądze nie są konstruktem uniwersalnym, jak zakładają to ekonomiści, lecz ich odbiór i traktowanie zależą zarówno od czynników sytuacyjnych, takich jak źródło pochodzenia czy forma, jak i od różnic indywidualnych. Jedni ludzie obawiają się sytuacji podejmowania decyzji finansowych, podczas gdy inni czują, że pieniądze dają im siłę i kontrolę nad światem, jedni rozsądnie nimi zarządzają, a inni wydają je spontanicznie. Co najważniejsze jednak, ludzie osiągają za pomocą pieniędzy znacznie bardziej złożone cele niż tylko dokonanie zakupu, jak na przykład osiągnięcie odpowiedniego statusu społecznego czy zapewnienie sobie poczucia bezpieczeństwa (Zaleśkiewicz, 2011).

Agata Gąsiorowska, Katedra Psychologii Ekonomicznej, Szkoła Wyższa Psychologii Społecznej, Wydział Zamiejscowy we Wrocławiu, ul. Ostrowskiego 30b, 53-238 Wrocław, e-mail: agasiorowska@swps.edu.pl.

Praca naukowa finansowana ze środków budżetowych na naukę w latach 2011–2013 jako projekt badawczy nr N N106 289 039.

Jak piszą Furnham i Argyle (1998), w psychologii ekonomicznej postawy wobec pieniędzy są traktowane jako istotne zmienne wpływające na ludzkie zachowania. Wiele z przeprowadzonych do tej pory badań wykazało między innymi wpływ postaw wobec pieniędzy na postrzeganie własnej zamożności i satysfakcję z osiągniętego dochodu (Gaśiorowska, 2008b, 2010, 2012a; Tang, Chen, 2008; Tang i in., 2006; Wilhelm, Varcoe, Hübner-Fridrich, 1993), efektywność wykonywanej pracy, wysiłek podejmowany w celu zdobycia pieniędzy (Lim, Teo, Loo, 2003), podejmowanie decyzji ekonomicznych, w tym oszczędzanie, zaciąganie kredytów i zadłużanie się (Furnham, 1999; Furnham, Argyle, 1998; Hayhoe i in., 2012; Wąsowicz-Kiryło, 2008a), styl robienia zakupów (Gaśiorowska, 2012b; Hanley, Wilhelm, 1992; Roberts, Jones, 2001), pomaganie innym (Tang i in., 2007), czy też podejmowanie działań nieetycznych czy nawet niezgodnych z prawem (Tang, Chen, Sutarso, 2008, 2012; Tang, Chiu, 2003). Zainteresowanie badaniami postaw wobec pieniędzy zdecydowanie wzrosło w ciągu ostatnich kilkunastu lat, co przełożyło się na konieczność stworzenia trafnych i rzetelnych narzędzi do ich pomiaru.

W literaturze przedmiotu istnieje co najmniej kilka kwestionariuszy mierzących opisywany konstrukt, niestety nie są one wolne od wad. Szczególnie problematyczne wydaje się używanie skróconych skal do pomiaru postaw wobec pieniędzy, których autorzy nie podają przesłanek, na podstawie których dobierali poszczególne wymiary czy pozycje testowe do nowych wersji skal. Z tego powodu niniejszy artykuł ma na celu zaprezentowanie skróconej wersji polskiej metody do pomiaru postaw wobec pieniędzy na tle innych metod wykorzystywanych do takiego celu. W dalszej części pracy dokonano przeglądu najczęściej wykorzystywanych skal postaw wobec pieniędzy zarówno polsko-, jak i anglojęzycznych, a następnie zaproponowano skróconą wersję *Skali postaw wobec pieniędzy* (SPP; Gaśiorowska, 2013a). W pierwszym kroku zaprezentowano wyniki analizy konfirmacyjnej i analizy mocy dyskryminacyjnej oraz opisano sposób wyboru pozycji testowych do nowej wersji skali. Zweryfikowano także trafność wewnętrzną skali w oparciu o konfirmacyjną analizę czynnikową z wykorzystaniem danych z nowych badań. Następnie porównano skalę oryginalną i skróconą pod względem ich parametrów psychometrycznych, a w szczególności miar rzetelności oraz trafności zewnętrznej i wewnętrznej. W ostatnim kroku przedstawiono wyniki eksperymentu, w którym symboliczne i instrumentalne postawy wobec pieniędzy mierzone dwoma wersjami skali zostały wykorzystane jako moderator.

POMIAR POSTAW WOBEC PIENIĘDZY

W ciągu ostatnich trzydziestu lat podejmowano liczne próby, które miały na celu wskazanie sposobów pomiaru postaw wobec pieniędzy czy też innych subiektywnych konstruktów związanych z pieniędzmi. W części badań pomiar subiektywnej wartości pieniędzy był dokonywany poprzez szacowanie subiektywnej użyteczności pieniądza lub jego użyteczności krańcowej, w takim znaczeniu, jak to wynika z np. teorii perspektywy czy teorii ekonomicznych (np. Brandstätter, Brandstätter, 1996). W innych badaniach pojawiły się skale stworzone w zasadzie tylko na ich potrzeby, bez oparcia na teorii dotyczącej psychologii pieniędzy, o nieznanym parametrach psychometrycznych (np. Prince, 1993; Rubinstein, 1981; Wernimont, Fitzpatrick, 1972). W większości badań wykorzystywane są jednak skale stosowane w powtarzalny sposób, dokładniej zweryfikowane, o znanych parametrach psychometrycznych, choć niewolne od wad. Do grupy tej należą przede wszystkim trzy najbardziej rozpowszechnione anglojęzyczne metody do badania postaw wobec pieniędzy – *Money Attitude Scale* (MAS) Yamauchi i Templera (1982), *Money Beliefs and Behaviour Scale* (MBBS) Furnhama (1984) i *Money Ethic Scale* (MES) Tanga (1992), funkcjonująca ostatnio jako *The Love of Money Scale*, LOMS (Luna-Arocas, Tang, 2004; Tang, 2007; Tang, Chiu, 2003) czy *Money Intelligence Scale*, MI (Tang, Sutarso, 2012), a także narzędzia skonstruowane w warunkach polskich – skala *Ja i pieniądze* (JiP) autorstwa Wąsowicz-Kiryło (2008a, 2008b, 2010, 2013; Wąsowicz-Kiryło i Wiśniewska, 2005; Wąsowicz-Kiryło, Samson, Podsiadły, Strzałka, Stasiuk, 2007; Marczał, Wąsowicz-Kiryło, 2012) oraz będąca przedmiotem niniejszej pracy *Skala postaw wobec pieniędzy* SPP (Gaśiorowska, 2007, 2008a, 2008b, 2010, 2012a, 2012b, 2013a; Gaśiorowska, Czerw, 2010; Gaśiorowska, Hełka, 2012).

We wszystkich wspomnianych skalach wymiary postaw wobec pieniędzy były definiowane empirycznie, jako wyniki eksploracyjnych analiz czynnikowych, a struktura większości z nich w niewielkim stopniu była poparta wynikami analiz konfirmacyjnych. Dodatkowo, w przypadku narzędzi anglojęzycznych informacje o ich trafności i rzetelności są mocno ograniczone, a w literaturze można spotkać się z wieloma wersjami tej samej skali, różniącymi się zarówno jeśli chodzi o liczbę czynników, jak i liczbę pozycji – nawet używanymi przez tego samego autora. Na przykład autorzy skali MAS opierają się na jej pięcioczynnikowej strukturze (Yamauchi, Templer, 1982), ale w późniejszych badaniach pojawiają się struktury trzyczynnikowe (Gresham, Fontenot, 1989), czteroczynnikowe (Andersen, Camp, Kiss, Wakita, Weyeneth,

1993; Burgess, 2005; Medina, Saegert, Gresham, 1996) i pięcioczynnikowe (Roberts, Sepulveda, 1999a, 1999b), do których włączano także te pozycje, które Yamauchi i Templer (1982) usunęli ze swojej skali. Podobnie skala MBBS została użyta w kilkunastu badaniach w wielu kontekstach kulturowych (np. Hanley, Wilhelm, 1992; Wilhelm i in., 1993; Yang, Lester, 2002) i nie we wszystkich badaniach została zreplikowana jej oryginalna struktura, a badacze nie zawsze wykorzystywali oryginalną pulę pozycji (pełna pula: Furnham, Argyle, 1998).

Narzędziem do pomiaru postaw wobec pieniędzy, które pojawia się w największej liczbie anglojęzycznych publikacji, jest skala MES Tanga (1992) wraz z jej późniejszymi modyfikacjami. Pierwsza praca Tanga dotycząca postaw wobec pieniędzy (1992) prezentuje skalę sześcioczynnikową, jednak autor dość szybko opublikował skróconą wersję skali MES, składającą się z dwunastu pozycji zgrupowanych w trzech nieskorelowanych wymiarach, których łączny wynik miał być interpretowany jako „aprobata dla etycznego znaczenia pieniędzy” (Tang, 1995, s. 812). Skrócona wersja tego narzędzia była później przez Tanga i jego współpracowników modyfikowana w celu jak największej redukcji liczby pozycji, tak że w niektórych badaniach posługiwano się skalą opartą na sześciu pozycjach zgrupowanych w trzy czynniki (Tang, Furnham, Davis, 2002; Tang, Kim, 1999; Tang, Kim, Tang, 2002). Równoległe z pracami nad skracaniem skali MES pracowano nad jej rozbudowywaniem, co doprowadziło do powstania *Skali miłości do pieniędzy* (*The Love of Money Scale*, LOMS). Początkowo skala LOMS składała się z 15 pozycji zgrupowanych w pięć czynników (Tang, Luna-Arocas, Whiteside, 1997, 2003), jednak w późniejszych publikacjach pod tą samą nazwą pojawiają się jej bardzo zróżnicowane wersje. Dokładniej mówiąc, w trzynastu badaniach opublikowanych przez Tanga i jego współpracowników w latach 2003–2011 wykorzystano aż siedem wersji skali LOMS, obejmujących od jednego do sześciu czynników, opierających się na innych stwierdzeniach. W żadnej z tych prac autorzy nie wskazują jednak, dlaczego użyli do badań akurat tej, a nie innej wersji skali LOMS, i w jaki sposób wybierali wymiary czy pozycje użyte do ich pomiaru. Z tego powodu można się obawiać, że choć w badaniach tych jest używana skala o nazwie LOMS, za każdym razem jest mierzony nieco inny konstrukt. Jakkolwiek więc skale do pomiaru postaw wobec pieniędzy skonstruowane przez Tanga są narzędziami najczęściej używanymi do pomiaru tego konstruktu, to procedury ich skracania czy też dobierania wymiarów do badań budzą wiele zastrzeżeń, podobnych do tych, na które wskazują Kossowska i jej współpracownicy w kontekście skracania *Skali poznawczego domknięcia* (Kossowska,

Hanusz, Trejtowicz, 2012). Skoro bowiem autorzy nie podają, które pozycje są wybierane do badań i jakie są kryteria takiego wyboru, taka arbitralna selekcja pozycji nie pozwala na porównywanie wyników między próbami i utrudnia replikowanie badań. Co więcej, nie wiadomo, czy wybierane pozycje są reprezentatywne dla wymiarów, które mają mierzyć, a wymiary – dla całej skali, a więc czy różne wersje skali LOMS trafnie mierzą wyjaśniany konstrukt.

Podobny problem można zaobserwować w przypadku skali *Ja i pieniądze* Grażyny Wąsowicz-Kiryło (2008a). Najczęściej publikowana wersja tej skali, nazywana przez autorkę *wersją B*, składa się z 70 pozycji zgrupowanych w sześć wymiarów postaw wobec pieniędzy (Wąsowicz-Kiryło, 2008a). Jednak w niektórych publikacjach autorka pisze o wersji B, posługując się pięcioma (Wasowicz-Kiryło, 2008b, 2010) lub czterema wymiarami (Wąsowicz-Kiryło i in., 2007). Ostatnio pojawiła się także informacja o wersji C skali JiP, składającej się z 37 pozycji mierzących pięć wymiarów postaw wobec pieniędzy (Marczak, Wąsowicz-Kiryło, 2012). Dodatkowo, jak podaje Wąsowicz-Kiryło (2008a), skala *Ja i pieniądze* została wykorzystana w prawie czterdziestu badaniach, które potwierdziły jej rzetelność i trafność. Tu również można mieć zarzuty podobne, jak w przypadku skali LOMS: skoro autorka nie podaje, które pozycje i na podstawie jakich kryteriów zostały wybrane do poszczególnych wersji skali, trudno porównywać i replikować wyniki jej badań. Dopiero w swojej przeglądowej książce z 2013 roku o postawach wobec pieniędzy Grażyna Wąsowicz-Kiryło wyjaśniła, w jaki sposób dobierane były pozycje do poszczególnych wersji skali JaP, i szczegółowo zaprezentowała właściwości psychometryczne ostatecznej wersji skali, JaP E-15 składającej się z trzech wymiarów postaw wobec pieniędzy: *przyjemności, kontroli i środka* (Wąsowicz-Kiryło, 2013). Bez wątplenia jednak skalę *Ja i pieniądze* należy traktować obecnie jako narzędzie dobrze dostosowane do polskich warunków kulturowych i trafny punkt odniesienia do oceny innych skal postaw wobec pieniędzy.

SKALA POSTAW WOBEC PIENIĘDZY (SPP)

Oryginalna wersja skali SPP do pomiaru postaw wobec pieniędzy powstała w latach 2003–2004, niezależnie od opisanej wcześniej skali *Ja i pieniądze*. Przy jej budowie opierano się na 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 założono, że postawy wobec pieniędzy składają się z komponentu emocjonalnego, behawioralnego i poznawczego, aby w następnym kroku na podstawie analizy literatury i struktury istniejących skal zdefiniować zestaw prawdopodobnych czynników, które należy wziąć pod uwagę przy generowaniu pozycji. 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 stosunku 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”).

W toku konstruowania skali wykorzystano eksploracyjną i confirmacyjną analizę czynnikową przeprowadzoną na zróżnicowanych próbach (Gąsiorowska, 2008a, 2013a). Skala w pełnej wersji składa się z 58 pozycji testowych, ocenianych przez badanych na pięciostopniowej skali Likerta, zgrupowanych w siedem wymiarów postaw wobec pieniędzy. Każdy z tych wymiarów obrazuje odrębne aspekty związane z postrzeganiem pieniądza czy też preferowaniem określonych sytuacji z nim związanych. Warto podkreślić, że żaden wymiar rozpatrywany w izolacji od pozostałych nie stanowi samodzielnej postawy wobec pieniędzy, natomiast dopiero profil rozpięty na poszczególnych wymiarach może być rozpatrywany jako taka właśnie postawa (Gąsiorowska, 2008a, 2012a; Gąsiorowska, Czerw, 2010). W dalszej części tego artykułu zostały opisane wyniki analiz, które pozwoliły na wyróżnienie czterech profili postaw wobec pieniędzy.

Wymiar *kontrola finansowa* odnosi się zarówno do teraźniejszych, jak i przyszłych decyzji finansowych podejmowanych przez człowieka. Osoba osiągająca wysokie wyniki na tym wymiarze jest ostrożna i rozważna, jeśli chodzi o decyzje finansowe, oszczędna, nastawiona na planowanie, kontrolowanie i budżetowanie. Można powiedzieć, że osoba taka przejawia konserwatywną postawę w zarządzaniu pieniędzmi. Osiągając niskie wyniki, mimo to nie przywiązuje wagi do kontrolowania stanu swoich finansów, woli raczej wydawać pieniądze niż je oszczędzać (Gąsiorowska, 2013a).

Wysokie wyniki osiągnięte w drugim wymiarze, nazwanym *władza płynąca z pieniędzy*, oznaczają, że osoba uznaje pieniądze za narzędzie wywierania wpływu na innych, narzędzie kontroli, władzy

i wywoływania szacunku oraz najlepszą miarę sukcesu. Osoby takie uważają, że pieniądze mają moc rozwiązywania wszelkich problemów, są jedynym zasobem godnym zaufania i że w zasadzie wszystko można za nie kupić (Gąsiorowska, 2013a).

Trzeci czynnik skali SPP, *niepokój o finanse*, oznacza niezdecydowanie, podejrzliwość, lęk i wątpliwości w sytuacjach związanych z pieniędzmi. Wysokie wyniki uzyskiwane w tym wymiarze wskazują także na lęk o obecną i przyszłą sytuację, pragnienie bezpieczeństwa finansowego i ciągłą obawę, że pieniędzy zabraknie lub że nie ma ich wystarczająco dużo (Gąsiorowska, 2013a).

Wymiar czwarty, *awersja wobec zobowiązań finansowych*, nie ma odpowiedników w dotychczas istniejących skalach do pomiaru postaw wobec pieniędzy. Wymiar ten odnosi się do niechęci do zaciągania zobowiązań finansowych czy to wobec znajomych, czy instytucji finansowych, jeśli natomiast osoba jest zmuszona do podjęcia takich zobowiązań, chce się z nich wywiązywać w terminie. Dodatkowo, postawa taka jest przez badanych osiągających wysokie wyniki na wymiarze awersji uznawana za rozważną i rozsądną. Uważają oni bowiem, że należy polegać tylko na własnych środkach i nie być zależnymi od innych ludzi (Gąsiorowska, 2013a).

Wymiar piąty, *łapanie okazji*, 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 dostrzegania i wykorzystywania wyjątkowych okazji związanych z pieniędzmi, szczególnie w kontekście możliwości ich zarobienia (Gąsiorowska, 2013a).

Wymiar szósty, *źródło zła*, jest zbliżony znaczeniowo do wymiaru *zło* w skali MES Tanga (1992, 1995). Respondent osiągający wysokie wyniki na tym wymiarze uważa pieniądze za coś bezużytecznego, niepotrzebnego i zniewalającego, źródło i przyczynę zła w codziennym życiu, a osoby przywiązujące wagę do pieniędzy za godne pogardy. Bez wątplenia wymiar ten jest silnie wysycyony emocjonalnie i chodzi tu o pieniądze jako obiekt wywołujący emocje negatywne (Gąsiorowska, 2013a).

Ostatni czynnik, nazwany *preferowanie gotówki*, również nie ma odpowiedników w tradycyjnych skalach do pomiaru postaw wobec pieniędzy. Wysoki wynik na tym wymiarze oznacza, że osoba preferuje płynne, „żywe” formy pieniądza, np. woli gotówkę niż czek czy karty kredytowe, skłania się ku trzymaniu pieniędzy w domu, a nie w banku czy jakichkolwiek innych instytucjach finansowych. Podobnie jak awersja do zobowiązań finansowych, wymiar ten ma silnie behawioralny charakter (Gąsiorowska, 2013a).

Skala SPP w wersji 58-itemowej stanowi narzędzie badawcze skonstruowane zgodnie ze standardami dla testów stosowanych w psychologii i pedagogice (Hornowska, 2007) o zadowalającej rzetelności i zweryfikowanej trafności zewnętrznej (Gąsiorowska, 2008a, 2013a). Skala ta w ciągu ostatnich ośmiu lat została wykorzystana w kilkudziesięciu badaniach prowadzonych przez różnych badaczy w różnych laboratoriach. Skala ta jest jednak dość długa, stąd potrzeba jej skrócenia. W tym celu wykorzystano dane zebrane na dużej, heterogenicznej próbie osób dorosłych o zróżnicowanym wieku ($N = 1447$). Analiza związków między pozycjami w oparciu o analizę konfirmacyjną i analizę dyskryminacji pozwoliła na wybór pozycji najlepiej reprezentujących poszczególne wymiary postaw wobec pieniędzy. W następnym kroku dokonano porównania skali oryginalnej i skróconej, w szczególności w zakresie miar rzetelności i trafności zewnętrznej i wewnętrznej. Zweryfikowano także trafność wewnętrzną skali na podstawie konfirmacyjnej analizy czynnikowej z wykorzystaniem danych z nowych badań, przeprowadzonych na próbach reprezentatywnych dla społeczeństwa polskiego.

PROCEDURA SKRACANIA SKALI POSTAW WOBEC PIENIĘDZY

Osoby badane

W latach 2003–2010 zostały zebrane dane od $N = 5998$ badanych (w tym 3316 kobiet) w ramach 37 różnych projektów badawczych, w których wykorzystywano

skalę SPP. Ponieważ jednak wiek osób badanych, jakkolwiek zróżnicowany (18–83 lata), wskazywał na znaczną nadreprezentację osób młodych ($M = 27,168$; $SD = 9,251$; mediana 24, dominanta 21, osoby w wieku 20–24 stanowiły 53% wszystkich badanych), procedurę skracania skali oparto na próbie wylosowanej bez zwracania ze zbioru wszystkich zebranych danych. Losowanie oparte było na kwotach zdefiniowanych ze względu na wiek i płeć osób badanych, tak aby ostateczna struktura próby pod względem tych dwóch kryteriów jak najlepiej odzwierciedlała strukturę wiekową ludności Polski według stanu z 30 grudnia 2009 roku. Strukturę demograficzną ostatecznej próby ($N = 1447$), która stanowiła źródło danych do skracania skali SPP, a także struktury wszystkich innych prób, na których zebrano dane wykorzystane w niniejszej pracy, przedstawiono w tabeli 1.

Wyniki

W pierwszym kroku zbudowano model pomiarowy (konfirmacyjna analiza czynnikowa) dla oryginalnej wersji *Skali postaw wobec pieniędzy* w programie SPSS Amos. W modelu tym zakładano, że zmienne latentne reprezentujące wymiary postaw wobec pieniędzy mogą być ze sobą skorelowane, a błędy pomiaru dla poszczególnych pozycji testowych nie korelują ze sobą. Do estymacji wykorzystano metodę asymptotycznie wolną od rozkładu (ADF), która nie wymaga wielowymiarowego rozkładu normalnego analizowanych zmiennych. Założony model pomiarowy charakteryzował się zadowalającymi

Tabela 1
Liczebność oraz struktura demograficzna prób

Badanie	N	Płeć % kobiet	Wiek			
			M	SD	Minimum	Maksimum
Skracanie skali	1447	51,4	35,73	12,97	18	83
Analiza stabilności bezwzględnej	49	61,2	26,67	5,02	22	43
Analiza trafności zewnętrznej						
Skala SDM	95	63,2	38,09	14,53	18	82
Skala <i>Ja i pieniądze</i>	194	46,9	22,49	4,42	18	49
Skala MVS i skala MAS	351	48,1	23,83	5,94	19	48
NEO-FFI	600	51,5	22,92	2,23	18	50
STAI-X	105	47,6	26,42	6,17	18	55
Delta	262	64,9	26,96	7,93	18	79
Analiza trafności wewnętrznej						
Badanie CATI	561	55,3	44,53	17,52	18	84
Badanie Omnibus	1005	55,2	40,78	16,45	15	88

miarami dopasowania do danych w świetle najczęściej przyjmowanych kryteriów dopasowania, jedynie wartość indeksu CFI jest zdecydowanie poniżej akceptowalnego progu (Byrne, 2010): $\chi^2/df = 2,967$; RMSEA = 0,037; $p(\text{RMSEA} < 0,05) > 0,999$; GFI = 0,888; AGFI = 0,879; CFI = 0,351.

W tabeli 2 przedstawiono standaryzowane ładunki czynnikowe, to jest wagi regresji konstruktów ukrytych, reprezentującego określony wymiar postaw wobec pieniędzy na daną pozycję skali. Średnia wyjaśniana wariancja pozycji dla oryginalnej skali SPP wyniosła 23%. Dla każdej pozycji obliczono ponadto współczynnik miary

Tabela 2
Analiza pozycji Skali postaw wobec pieniędzy

Pozycja	Standaryzowany ładunek czynnikowy (CFA)	Współczynnik dyskryminacji
Wymiar: kontrola finansowa		
Wiem dokładnie, co do grosza, ile pieniędzy mam na swoim koncie bankowym w danej chwili	0,39	0,33
Bardzo trudno kontrolować mi stan moich finansów (R)	0,39	0,33
Należy być rozważnym w wydawaniu pieniędzy	0,33	0,37
Robię plany finansowe na przyszłość	0,55	0,49
Staram się trzymać jakąś sumę pieniędzy "na czarną godzinę"	0,60	0,50
Kontroluję dokładnie stan moich pieniędzy i oszczędności	0,67	0,58
Wolę oszczędzać pieniądze, bo nigdy nie wiadomo kiedy przyjdzie czarna godzina i będę ich potrzebować	0,66	0,59
Wolę wydawać pieniądze niż oszczędzać (R)	0,43	0,39
Mądry człowiek jest oszczędny	0,41	0,45
Oszczędzam pieniądze, aby mieć zabezpieczenie finansowe na starość	0,67	0,56
Jestem dumny z mojej umiejętności oszczędzania pieniędzy	0,73	0,63
Dokładnie przestrzegam własnego budżetu finansowego	0,69	0,61
Staram się rozważnie i ostrożnie dysponować swoimi pieniędzmi	0,61	0,60
Pieniądze się mnie nie trzymają	0,48	0,37
Odkładam pieniądze na przyszłość	0,70	0,57
Wiem dokładnie, co do grosza, ile pieniędzy mam w portfelu w danej chwili	0,50	0,41
Porównuję ceny produktów w różnych miejscach, żeby wydać jak najmniej pieniędzy	0,30	0,35
Oszczędzanie pieniędzy to bardzo ważna sprawa	0,47	0,49
Wymiar: władza płynąca z pieniędzy		
Pieniądze i władza to jedno	0,44	0,44
Czuję, że pieniądze to jedyna rzecz, na którą naprawdę mogę liczyć	0,12	0,38
Ludzie bogaci cieszą się większym poważaniem	0,48	0,49
Za pieniądze można kupić wszystko	0,35	0,49
Pieniądze są dobrą podstawą do porównań z innymi ludźmi	0,28	0,44
Ludzie bogaci mają więcej przyjaciół	0,38	0,54
Uważam, że pieniądze dają ludziom znaczną władzę	0,57	0,51
Pieniądz jest symbolem sukcesu	0,64	0,54
Naprawdę uważam, że pieniądze są w stanie rozwiązać wszystkie moje problemy	0,31	0,49
Pieniądze odzwierciedlają sukces życiowy	0,60	0,56

ciąg dalszy tabeli 2 na następnej stronie

ciąg dalszy tabeli 2 z poprzedniej strony

Pozycja	Standaryzowany ładunek czynnikowy (CFA)	Współczynnik dyskryminacji
Wymiar: niepokój finansowy		
Narzekam na zbyt wysokie ceny towarów, które kupuję	0,22	0,36
Często martwię się o moją kondycję finansową	0,34	0,41
Kiedy dokonam drogiego zakupu czuję się tak, jakbym został przez kogoś wykorzystany	0,37	0,45
Czasem czuję się gorszy niż ludzie, którzy mają więcej pieniędzy ode mnie, nawet jeśli wiem, że nie zdobyli ich w sposób godny podziwu	0,33	0,46
Czuję się pełen obaw, gdy znajdę się w sytuacjach związanych z pieniędzmi	0,49	0,52
Ilość pieniędzy, które zaoszczędziłem, nigdy nie jest w moim odczuciu wystarczająca	0,26	0,35
Gdy już coś kupię, mam wrażenie, że mógłbym dostać to samo za niższą cenę gdzie indziej	0,36	0,50
Czuję się głupio, gdy zapłacę za coś więcej niż mój sąsiad czy znajomy	0,33	0,42
Często mam trudności w podejmowaniu decyzji o wydawaniu pieniędzy, niezależnie od kwoty o którą chodzi.	0,30	0,44
Często czuję się zaniepokojony, gdy ktoś pyta mnie o moje osobiste finanse	0,43	0,49
Często mówię, że mnie na coś nie stać, niezależnie od tego, czy jest to prawda, czy nie	0,33	0,46
Obawiam się, że kiedyś zabraknie mi pieniędzy, aby godnie żyć	0,31	0,45
Wymiar: awersja do zobowiązań finansowych		
Lepiej nie pożyczać pieniędzy od nikogo	0,54	0,44
Pożyczanie pieniędzy od znajomych czy rodziny jest przykrą koniecznością	0,65	0,49
Długi wobec rodziny i znajomych zawsze trzeba oddawać w terminie	0,39	0,41
Nie lubię pożyczać pieniędzy od innych (z wyjątkiem banków), chyba że jestem do tego zmuszony	0,51	0,44
Kredyty trzeba zawsze spłacać w terminie	0,42	0,41
Wymiar: łapanie okazji		
Czuję się zobowiązany do targowania się o prawie wszystko, co kupuję	0,16	0,18
Staram się wykorzystywać sytuacje, w których mogę zrobić dobry interes	0,64	0,44
Zawsze wykorzystuję okazje, w których mogę zarobić jakieś pieniądze	0,77	0,47
Często fantazjuję na temat pieniędzy i tego, co mógłbym z nimi zrobić	0,08	0,23
Wymiar: preferowanie gotówki		
Wolę płacić żywymi pieniędzmi niż kartami kredytowymi czy czekami	0,83	0,58
Wolę płacić kartą kredytową niż gotówką (R)	0,59	0,52
Wolę mieć pieniądze w domu niż w banku	0,43	0,40
Wymiar: źródło zła		
Uważam że pieniądze to narzędzie szatana	0,52	0,37
Pieniądze są bezużyteczne	0,19	0,33
Pieniądze dają wolność (R)	0,16	0,20
Pieniądze są źródłem zła	0,73	0,41
Pieniądze są ważnym aspektem w życiu nas wszystkich (R)	0,11	0,24
Czuję pogardę wobec pieniędzy i raczej patrzę z góry na tych, którzy je mają	0,33	0,43

dyskryminacji, to jest korelacji z wynikiem łącznym na określonym wymiarze z wykluczeniem danej pozycji.

Początkowo założono, że w każdym wymiarze w ostatecznej wersji skali będzie nie więcej niż pięć i nie mniej niż dwie pozycje. Zakładano, że do wersji skróconej będą wybierane te pozycje, dla których zarówno ładunek ścieżkowy, jak i współczynnik mocy dyskryminacji są większe niż 0,4 i które jednocześnie będą korelować silniej z wymiarem, z którego pochodzą, niż z innymi wymiarami postaw wobec pieniędzy. Równoległe z kryteriami statystycznymi zastosowano dwa kryteria treściowe. Po pierwsze, dobierano pozycje niepokrywające się treściowo. Zdecydowano także o usunięciu pozycji trudnych językowo, to jest tych o dużej liczbie wyrazów lub/i zawierających długie wyrazy, oraz pozycji normatywnych, tzn. nie odnoszących się bezpośrednio do osoby badanej, lecz do ogólnych przekonań o świecie, i pozostawieniu pozycji w formie zdań w pierwszej osobie liczby pojedynczej. Szczegółowy algorytm doboru pozycji różnił się więc w zależności od wymiaru kwestionariusza.

Do skróconej wersji skali SPP zdecydowano się włączyć stwierdzenia, które w tabeli 2 oznaczono pogrubieniem. Dodatkowo zrezygnowano w ogóle z wymiaru *preferowanie gotówki*, jako że ma on najmniej psychologiczny charakter, a we wcześniejszych badaniach charakteryzował się najniższym ze wszystkich wymiarów poziomem trafności (Gaśiorowska, 2013a).

Ostatecznie skrócona wersja skali składa się z 25 pozycji testowych, a średnia wyjaśniana wariancja pozycji wynosi 31,6%. Model ścieżkowy opisujący sześcioczynnikową strukturę skróconej skali zweryfikowany na tej samej próbie osób badanych jest dobrze dopasowany do danych [$\chi^2/df = 4,187$; RMSEA = 0,047; $p(\text{RMSEA} < 0,05) = 0,961$; GFI = 0,938; AGFI = 0,925; CFI = 0,675].

RZETELNOŚĆ SKRÓCONEJ WERSJI SKALI SPP

Rzetelność skali SPP oceniono dwoma metodami: przez ocenę spójności wewnętrznej wymiarów na podstawie parametru α Cronbacha oraz przez ocenę stabilności bezwzględnej w teście-reteście. Obliczenia spójności wewnętrznej zostały wykonane na tych samych danych, które wykorzystano do skracania skali. Dane do analizy stabilności bezwzględnej zostały uzyskane w badaniu $N = 49$ osób (struktura demograficzna badanej próby została przedstawiona w tabeli 1). Wyniki tych analiz, a także statystyki opisowe i korelacje między wymiarami skróconej i pełnej *Skali postaw wobec pieniędzy* zawarto w tabeli 3.

Wartości współczynników α Cronbacha dla dwóch wymiarów w wersji skróconej (*łapanie okazji* i *źródło zła*) są wyższe niż w pełnej wersji skali, co świadczy o tym, że

wymiary skrócone spójnie i klarownie mierzą przypisywane im konstrukty. W pozostałych przypadkach współczynniki są nieco niższe niż w oryginalnej skali, ale utrzymują się 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. Gaśiorowska, 2002; Roberts, Sepulveda, 1999a, 1999b; Yamauchi, Templer, 1982).

Współczynniki korelacji w analizie stabilności bezwzględnej wahają się od 0,712 dla wymiaru *niepokój o finanse* do 0,852 dla wymiaru *łapanie okazji*. Ogólnie rzecz biorąc, są one nieco niższe niż dla pełnej wersji skali, ale pozostają na zadowalającym poziomie. Z tego powodu skróconą wersję skali SPP-25 należy uznać za rzetelne narzędzie do pomiaru postaw wobec pieniędzy.

TRAFNOŚĆ WEWNĘTRZNA I ZEWNĘTRZNA SKRÓCONEJ WERSJI SKALI SPP

Celem dalszych analiz było zweryfikowanie trafności wewnętrznej i zewnętrznej skróconej wersji *Skali postaw wobec pieniędzy*. Aby potwierdzić trafność wewnętrzną skróconej skali SPP, przeprowadzono dwa badania na próbach reprezentatywnych dla społeczeństwa polskiego. W pierwszym badaniu, przeprowadzonym w oparciu o wywiady telefoniczne (CATI), wzięło udział $N = 561$ pełnoletnich Polaków. Drugie badanie zostało zrealizowane w ramach badania omnibusowego metodą wywiadów bezpośrednich na warstwowo-losowej próbie mieszkańców Polski, którzy ukończyli 15 lat ($N = 1005$). Struktura demograficzna obu prób została przedstawiona w tabeli 1.

Trafność wewnętrzną skróconej skali SPP-25 sprawdzano za pomocą konfirmacyjnej analizy czynnikowej. W obu przypadkach weryfikowano dopasowanie modelu sześcioczynnikowego, przy założeniu, że zmienne latentne reprezentujące postawy wobec pieniędzy mogą ze sobą korelować, natomiast błędy pomiaru poszczególnych pozycji testowych nie są ze sobą skorelowane. Uzyskano bardzo dobre miary dopasowania zarówno w przypadku danych z badania CATI [$\chi^2/df = 2,028$; RMSEA = 0,043; $p(\text{RMSEA} < 0,05) = 0,989$; GFI = 0,923; AGFI = 0,906; CFI = 0,548], jak z badania Omnibus [$\chi^2/df = 2,587$; RMSEA = 0,04; $p(\text{RMSEA} < 0,05) > 0,999$; GFI = 0,944; AGFI = 0,933; CFI = 0,719]. Tym samym należy uznać, że skrócona wersja skali SPP-25 charakteryzuje się dobrą trafnością wewnętrzną i stabilną strukturą.

Trafność zewnętrzną oceniono przede wszystkim na podstawie korelacji z wynikami w innych skalach, mierzących podobne konstrukty. Oprócz danych z oryginalnej skali SPP-58 wykorzystano dane zebrane z wykorzystaniem skal: MAS Yamauchi i Templera (1982) w adaptacji Gaśiorowskiej (2002), *Ja i pieniądze* Wąsowicz-Kiryłó

Tabela 3
 Statystyki opisowe, oceny rzetelności pomiaru i trafności wewnętrznej pełnej i skróconej wersji skali SPP ($N = 1447$)

Statystyki	Kontrola finansowa		Władza płynąca z pieniędzy		Niepokój finansowy		Awersja do zobowiązań		Łapanie okazji		Źródło zła		Preferowanie gotówki	
	pełna	skrócona	pełna	skrócona	pełna	skrócona	pełna	skrócona	pełna	skrócona	pełna	skrócona	pełna	skrócona
Statystyki opisowe														
Średnia	60,53	19,84	27,38	15,51	34,41	14,23	20,10	16,31	12,43	6,96	12,98	6,18	8,52	
Odchylenie standardowe	11,55	4,90	7,11	4,21	7,79	3,78	3,56	2,89	2,96	1,96	3,77	2,45	3,12	
Współczynnik zmienności	0,19	0,25	0,26	0,27	0,23	0,27	0,18	0,18	0,24	0,28	0,29	0,40	0,37	
Rzetelność pomiaru														
α Cronbacha	0,87	0,81	0,81	0,76	0,80	0,67	0,68	0,63	0,53	0,73	0,59	0,65	0,68	
Stabilność bezwzględna ($n = 49$)	0,9**	0,73**	0,8**	0,75**	0,81**	0,71**	0,71**	0,74**	0,83**	0,85**	0,87**	0,78**	0,82**	
Średnia wyjaśniana wariancja (CFA)	30,1	45,6	19,7	29,3	11,8	15,4	26,0	25,3	25,7	49,8	16,5	30,4	40,7	
Korelacje														
Pomiędzy wersjami	0,92**		0,9**		0,89**		0,96**		0,82**		0,81**			
Kontrola finansowa	1	1	0,06	0,07*	0,22**	0,16**	0,34**	0,28**	0,19**	0,15**	-0,04	0,04	0,11	
Władza płynąca z pieniędzy	0,06	0,07	1	1	0,37**	0,27**	-0,04	0,05	0,33**	0,17**	-0,03	0,06	0,08*	
Niepokój finansowy	0,22**	0,16**	0,37**	0,27**	1	1	0,11**	0,08*	0,27**	0,02	0,12**	0,26**	0,32**	
Awersja do zobowiązań	0,34**	0,28**	-0,04	0,05	0,11**	0,08*	1	1	0,08*	0,13**	-0,19**	-0,18**	0,01	
Łapanie okazji	0,19**	0,15**	0,33**	0,17**	0,27**	0,02	0,08*	0,13**	1	1	-0,05	-0,09**	0,03	
Źródło zła	-0,04	0,04	-0,03	0,06	0,19**	0,27**	-0,19**	-0,18**	-0,05	-0,09**	1	1	0,21**	
Preferowanie gotówki	0,11*	-	0,08*	-	0,32**	-	0,01	-	0,03	-	0,21**	-	1	

* $p < 0,01$; ** $p < 0,001$.

(2008a) w wersji B, *Skali wartości materialnych MVS* Richins i Dawsona (1992) i *Skali stosunku do dóbr materialnych* Górnika-Durose (2002). Dodatkowo, w celu zweryfikowania zarówno trafności zbieżnej, jak i rozbieżnej, przeanalizowano korelacje z wymiarami osobowości mierzonymi inwentarzem NEO-FFI (Zawadzki, Strelau, Szczepaniak, Śliwińska, 1998), lękiem jako cechą mierzonym *Kwestionariuszem STAI-X* (Wrześniewski, Sosnowski, Jaworowska, Fecenec, 2006); umiejscowieniem kontroli mierzonym *Kwestionariuszem Delta* (Drwal, 1979), oraz potrzebą poznawczego domknięcia i jej komponentami mierzonymi skróconą skalą SPPD (Kossowska i in., 2012).

Zgodnie z dotychczasowymi wynikami badań zakładano, że o trafności wymiaru *kontrola finansowa* będą świadczyć ujemna korelacja z ekstrawersją, dodatnia korelacja z sumiennością, preferowaniem porządku i przewidywalności oraz potrzebą domknięcia poznawczego, a także słabsza korelacja z neurotyzmem. Sumiennosc jest cechą osobowości, która z definicji wiąże się z samokontrolą finansową. Osoby sumienne są bardziej skłonne do kontrolowania, budżetowania i planowania własnych finansów, a także charakteryzuje je konserwatywne (jako przeciwieństwo beztroskiego) podejście do pieniędzy (Shafer, 2000; Troisi, Christopher, Marek, 2006; Tang, Kim, 1999; Wąsowicz-Kiryło, 2008a). Ekstrawertycy z kolei są otwarci, beztroszy i nieskrępowani, jeśli chodzi o pieniądze i w mniejszym stopniu są skłonni do kontrolowania finansów, oszczędzania i planowania finansowego (McClure, 1984; Troisi, Christopher, Marek, 2006; Wąsowicz-Kiryło, 2008a), a w większym stopniu – do zadłużania się (Nyhus, Webley, 2001). Dodatkowo badania Rina (za: Furnham, 1984) i McClure'a (1984) wykazały, że stabilni ekstrawertycy są bardziej otwarci, nieskrępowani i beztroszy w stosunku do swoich pieniędzy, uważając pieniądze za mniej ważne w ich życiu, w porównaniu do niestabilnych introvertów.

Założono, że 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. Zgodnie z dotychczasowymi wynikami badań, osoby, które traktują pieniądze jako źródło siły, wyznacznik sukcesu i źródło szacunku oraz wykorzystują pieniądze do porównań społecznych charakteryzują się zewnętrznym LOC (Lim i in., 2003; Tang, 1993). Taka orientacja na pieniądze czy wręcz obsesja pieniędzy, przekonanie, że dają one niezależność, kontrolę nad innymi oraz są dobrym standardem samooceny i oceny innych ludzi jest też związana z niższym poziomem stabilności emocjonalnej (Engelberg,

Sjöberg, 2006, 2007) i niską ugodowością (Shafer, 2000; Wąsowicz-Kiryło, 2008).

Z dotychczasowych badań wynika, że osoby niepewne, podejrzliwe i lękliwe w sytuacjach finansowych charakteryzują się wysokim poziomem lęku jako cechy (Lester, Yang, Spinella, 2006; Yamauchi, Templer, 1982), są wysoko neurotyczne (Shafer, 2000; Wąsowicz-Kiryło, 2008a) i mniej stabilne emocjonalnie (Engelberg i Sjöberg, 2006, 2007). Upatrują przyczyn zdarzeń raczej w działaniach innych ludzi niż w samych sobie (Lim i in., 2003; Tang, 1993), mają także skłonność do przywiązywania nadmiernej wagi do szczegółów, pracy w rutynowy sposób, z wykorzystaniem konwencjonalnych procedur, i przejawiają punktowe preferencje w procesie tworzenia poznawczej reprezentacji celów (Wąsowicz-Kiryło, 2008a). Z tego powodu spodziewano się dodatniej korelacji wymiarów *niepokój finansowy* i *źródło zła* z neurotyzmem, lękiem i zewnętrznym umiejscowieniem kontroli oraz 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 zadłużaniem się. Z tego powodu o trafności skali SPP będzie świadczyć ujemna korelacja między wymiarem *awersji do zobowiązań finansowych* i poziomem lęku. Ponadto, 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.

Uzyskane w dotychczasowych badaniach korelacje wymiarów pełnej wersji skali SPP z wynikami w wymienionych wyżej narzędziach świadczą o jej dobrej trafności zewnętrznej, teoretycznej i kryterialnej (Gaśsiorska, 2013a). Z tego powodu zakładano, że o trafności SPP-25 będzie świadczyć struktura korelacji zbliżona dla skróconej i pełnej wersji skali. Wyniki analiz zostały przedstawione w tabeli 4. Zawiera ona także korelację wymiarów postaw wobec pieniędzy w pełnej i skróconej wersji skali z wiekiem oraz różnicę między kobietami i mężczyznami, wyliczoną na danych, które wykorzystywano do skracania skali ($N = 1447$). Zarówno w przypadku zmiennych demograficznych, zmiennych opisujących różnice indywidualne w podejściu do pieniędzy i rzeczy materialnych, jak i odnośnie do pozostałych mierzonych cech, struktura wyników dla skali pełnej i skali skróconej jest podobna i zgodna z opisanymi wcześniej założeniami, co potwierdza trafność zewnętrznej SPP-25.

Tabela 4
Oceny trafności zewnętrznej Skali postaw wobec pieniędzy

Skale	Kontrola finansowa		Władza płynąca z pieniędzy		Niepokój finansowy		Awersja do zobowiązań		Łapanie okazji		Źródło zła		Preferowanie gotówki
	pełna	skrótowa	pełna	skrótowa	pełna	skrótowa	pełna	skrótowa	pełna	skrótowa	pełna	skrótowa	
Wiek	0,11***	0,14***	0,08**	0,03	0,07**	0,09**	0,11***	0,13***	-0,11***	-0,17***	0,04	0,011	0,08**
Płeć [wartość statystyki t(1445)]	0,75	0,57	-4,69***	-3,34***	2,53*	2,61**	4,09***	3,99***	-4,77***	-3,64***	-1,04	-1,93	-0,28
Skala MAS													
Odkładanie na przyszłość	0,87**	0,84**	0,15**	0,11*	0,24**	0,2**	0,20**	0,20**	0,26**	0,23**	0,08	0,04	0,02
Lęk	0,12*	0,09	0,21**	0,19**	0,69**	0,617**	0,143**	0,16**	0,13*	0,04	0,14**	0,05	0,07
Podjęzliwość	0,14**	0,11*	0,20**	0,15**	0,71**	0,56**	0,05	0,09	0,14**	0,04	0,35**	0,29**	0,14**
Wykorzystywanie okazji	0,2**	0,17**	0,01	0,1	0,12*	0,055	0,13*	0,15**	0,73**	0,87**	-0,03	-0,12*	-0,01
Sifa i prestiż	0,11*	0,06	0,9**	0,88**	0,29**	0,20**	0,01	0,04	0,27**	0,19**	0,15**	-0,14**	0,08
Skala Ja i pieniądze													
Kontrola	0,86***	0,48***	0,07	0,07	0,18*	0,16*	0,26**	0,20**	0,21**	0,24***	0,12	0,1	-0,03
Ja	0,01	0,22**	0,76***	0,64***	0,42***	0,41***	-0,10	-0,11	0,40***	0,2**	-0,32***	-0,06	-0,01
Środek	0,01	0,07	0,51**	0,49**	0,21**	0,18*	-0,07	-0,06	0,33**	0,21**	-0,37***	-0,03	-0,03
Dobrostan	0,30***	-0,02	0,04	0,034	-0,23***	-0,2**	-0,07	-0,06	0,16*	0,2**	-0,0	-0,02	-0,13
Wina	0,4***	0,32***	0,07	0,054	0,38***	0,33***	0,11	0,11	0,043	-0,01	0,1	0,12	0,05
Pożyczenie	0,23***	0,14*	0,19**	0,15*	0,22**	0,19**	0,01	-0,03	0,32***	0,23**	-0,1	-0,04	0,03
Hazard	-0,12	-0,08	0,20**	0,16*	0,01	0,00	-0,12	-0,1	0,10	0,04	-0,08	-0,05	-0,15*
Skala SDM – materializm													
Skala MVS													
Sukces	0,01	-0,01	0,49**	0,51**	0,19**	0,07	-0,07	-0,04	0,27**	0,18**	-0,06	-0,21**	0,1

ciąg dalszy tabeli 4 na następnej stronie

ciąg dalszy tabeli 4 z poprzedniej stronie

Skale	Kontrola finansowa		Władza płynąca z pieniędzy		Niepokój finansowy		Awersja do zobowiązań		Łapanie okazji		Źródło zła		Preferowanie gotówki
	pełna	skrótowa	pełna	skrótowa	pełna	skrótowa	pełna	skrótowa	pełna	skrótowa	pełna	skrótowa	
Szczęście	-0,01	-0,04	0,32**	0,35**	0,36**	0,20**	0,01	0,03	0,21**	0,1	-0,05	-0,2**	0,1*
Materializm	-0,09	-0,12*	0,43**	0,45**	0,25**	0,1	-0,08	-0,06	0,27**	0,17**	-0,12*	-0,3**	0,13*
NEO-FFI													
Neurotyzm	0,14***	0,2***	0,16***	0,15***	0,53***	0,49***	0,05	0,05	-0,07	-0,22***	0,22***	0,25***	0,17***
Ekstrawersja	-0,11**	-0,13**	-0,08*	-0,08*	-0,25***	-0,22***	-0,06	-0,04	0,23***	0,28***	-0,11**	-0,13**	-0,1*
Otwartość na doświadczenie	-0,06	-0,1*	-0,13**	-0,08*	-0,17***	-0,16***	0,05	0,05	-0,01	0,07	-0,10*	-0,13**	-0,08
Ugodowość	-0,01	-0,02	-0,37***	-0,31***	-0,19***	-0,15***	0,01	0,03	-0,17***	-0,11**	-0,12**	-0,03	-0,06
Sumienność	0,31***	0,25***	-0,07	-0,06	-0,19***	-0,19***	0,17***	0,18***	0,12***	0,25***	-0,08	-0,05	-0,12**
STAI-X													
Lęk jako stan	-0,04	-0,05	0,18	0,01	0,56***	0,43***	-0,44***	-0,39***	-0,09	-0,24*	0,19	0,06	0,33***
Lęk jako cecha	-0,11	-0,08	0,17	0,04	0,63***	0,56***	-0,29***	-0,31***	-0,23*	-0,34***	0,19*	0,05	0,26**
Umiejscowienie kontroli – kwestionariusz Delta	0,01	0,110	0,32***	0,25***	0,4***	0,33***	0,00	-0,01	0,12*	-0,08	0,19**	0,28***	0,1
Skrócona skala PDP													
Zamkniętość	-0,12*	0,032	0,09	0,01	0,13*	0,14**	-0,24***	-0,26***	0,01	-0,08	0,23***	0,23***	0,02
Nietolerancja wieloznaczności	0,16**	0,18***	0,06	0,09	0,29***	0,23***	0,17***	0,20***	0,07	0,09	-0,04	0,08	0,01
Preferowanie porządku	0,39***	0,30***	0,04	0,04	0,11	0,08	0,21***	0,18***	0,06	0,05	-0,01	0,05	0,02
Preferowanie przewidywalności	0,18***	0,11*	0,16**	0,15**	0,21***	0,21***	0,06	0,06	-0,01	-0,02	0,08	0,14**	-0,05
Zdecydowanie	0,14**	-0,09	0,00	-0,01	-0,37***	-0,27***	-0,08	-0,09	0,16**	0,21***	-0,1	-0,13*	-0,16
Potrzeba domknięcia poznawczego	0,35***	0,28***	0,14**	0,12*	0,13*	0,14*	0,07	0,06	0,13**	0,12**	0,04	0,14*	-0,08

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

POSTAWY WOBEC PIENIĘDZY JAKO MODERATOR W BADANIACH EKSPERYMENTALNYCH

Dotychczas prowadzone badania dotyczące postaw wobec pieniędzy opierały się nie tylko na paradygmacie korelacyjnym, w którego ramach szukano relacji między wymiarami tychże postaw i innymi cechami czy zachowaniami, lecz także wykorzystywały paradygmat eksperymentalny. W ramach tych ostatnich zakładano m.in., że osoby o instrumentalnych i symbolicznych postawach wobec pieniędzy będą inaczej postrzegać i wartościować pieniądze w sytuacji wzbudzenia myśli o śmierci (Jonas, Sullivan, Greenberg, 2013; Zaleśkiewicz, Gąsiorowska, Kesebir, Łuszczynska, Pyszczyński, 2013), czy też w różnym stopniu będą wykazywać orientację samowystarczalną pod wpływem wzbudzenia myśli o pieniądzach (Gąsiorowska, Helka, 2012). Podział na instrumentalne i symboliczne postawy wobec pieniędzy wywodzi się z założeń dotyczących dwoistości natury pieniędzy, istniejących np. w teorii pieniędzy jako sacrum i profanum Belka i Wallendorf (1990) czy teorii narzędzia i narkotyku Lea i Webleya (2006). Używając terminologii Belka i Wallendorf (1990), osoby prezentujące symboliczne postawy wobec pieniędzy przypisują im znaczenie sakralne, co przejawia się w przypisywaniu im znaczeń silnie wysyconych emocjonalnie bądź to pozytywnie (wysokie wyniki na wymiarze *władza płynąca z pieniędzy*, oznaczające przekonanie, że pieniądze dają władzę, siłę, prestiż, pozwalają kontrolować innych ludzi i są dobrą miarą sukcesu życiowego), bądź negatywnie (wysokie wyniki na wymiarze *źródło zła*, świadczące o przekonaniu, że pieniądze są bezużyteczne, niepotrzebne, ograniczające wolność). Oba te emocjonalne wymiary postaw wobec pieniędzy są związane z przekonaniem, że pieniądze mogą być używane dla różnorodnych celów intra- i interpersonalnych, a nie tylko dla celów wymiany ekonomicznej, i że działają one raczej zgodnie z teorią narkotyku, a nie teorią narzędzia (Lea, Webley, 2006). Osoby o symbolicznych postawach wobec pieniędzy charakteryzują się także wysokim poziomem niepokoju finansowego i wolą gotówkę od bezgotówkowych form pieniędzy. Co więcej, wyróżnione we wcześniejszych badaniach dwa typy symboliczne (*niespokojni wielbiciele* i *negujący znaczenie*) nie różnią się od siebie pod względem charakterystyk temperamentnych i temporalnych (Gąsiorowska, 2008), poziomu optymizmu (Gąsiorowska, Czerw, 2010), czy też poziomu dochodu i jego postrzeganiu (Gąsiorowska, 2012a), podczas gdy występują istotne różnice w zakresie tych zmiennych między nimi a osobami o instrumentalnych postawach wobec pieniędzy.

Instrumentalne postawy wobec pieniędzy opisują cechy osób, które nie przywiązują do pieniędzy znaczenia

emocjonalnego, co przejawia się zarówno w niskich wynikach na wymiarze władzy oraz prestiżu, jak i zła płynącego z pieniędzy. Osoby takie nie doświadczają niepokoju w sytuacjach związanych z pieniędzmi. Dwa profile instrumentalne różnią się jednak poziomem skrupulatności i planowania w sytuacjach finansowych: *refleksyjni zarządcy* to osoby o wysokim poziomie kontroli nad pieniędzmi, awersyjne w stosunku do zobowiązań finansowych, podczas gdy *niezaangażowani hedoniści* osiągają niskie wyniki na tych dwóch wymiarach. Ogólnie biorąc, są to osoby traktujące pieniądze w kategoriach profańskich (Belk, Wallendorf, 1990), tzn. raczej jako narzędzie niż narkotyku (Lea, Webley, 2006), zgodnie z ich funkcjami ekonomicznymi, a nie psychologicznymi.

Aby pokazać, w jaki sposób postawy wobec pieniędzy mierzone pełną i skróconą skalą SPP mogą zostać wykorzystane w badaniach eksperymentalnych, powtórnie przeanalizowano dane dotyczące wpływu wzbudzenia myśli o pieniądzach na zachowania dobroczynne modelowane przez grę dyktator (Gąsiorowska, Helka, 2012). W badaniu tym wykorzystano założenie sformułowane przez Vohs (Vohs, Mead, Goode, 2006), zgodnie z którym przywołanie myśli o pieniądzach wzbudza w osobach badanych orientację samowystarczalną, przejawiającą się w koncentracji na własnych celach i osiągnięciach, kosztem zmniejszonej chęci współpracy z innymi ludźmi (Vohs, Mead, Goode, 2006, 2008). W dotychczasowych badaniach osoby, u których wzbudzano myślenie o pieniądzach mniej chętnie dzieliły się zasobami z innymi osobami, to znaczy poświęcały na pomaganie tym osobom mniej czasu (Vohs, Mead, Goode, 2006, 2008), mniej chętnie angażowały się w wolontariat (Pfeffer, DeVoe, 2009) przeznaczały mniejsze datki finansowe na cele dobroczynne (Vohs, Mead, Goode, 2006, 2008; Roberts, Roberts, 2012) czy chciały wydawać mniej pieniędzy na prezenty dla bliskich (Gąsiorowska, 2013b) niż osoby z grupy kontrolnej. W badaniu przeprowadzonym przez Gąsiorowską i Helkę (2012) osoby z grupy eksperymentalnej, które proszono wcześniej o liczenie pieniędzy, przesyłały mniejsze kwoty odbiorcom w grze dyktator od osób, które w pierwszej części eksperymentu liczyły cukierki. Co więcej, efekty te były moderowane przez postawy wobec pieniędzy, mierzone pełną wersją skali SPP. Ściśle mówiąc, osoby o postawach symbolicznych zareagowały na wzbudzenie myśli o pieniądzach zmniejszeniem przesyłanych kwot, podczas gdy efektu tego nie zaobserwowano u osób o instrumentalnym podejściu do pieniędzy. W niniejszym artykule dane z tego badania zostały przeanalizowane ponownie w oparciu o skróconą skalę SPP. Jak wykazano w dalszej części tekstu, posłużenie się skalą skróconą daje silniejsze efekty

statystyczne niż w przypadku skali pełnej. Tym samym pomiar postaw wobec pieniędzy za pomocą skali SPP-25 nie tylko oszczędza czas, ale też poprawia jakość wyników, co stanowi ważny argument świadczący o trafności tej wersji skali.

Osoby badane i procedura

W badaniu wzięło udział 67 pracujących osób, w tym 25 kobiet i 42 mężczyzn w wieku od 19 do 42 lat (średnia wieku $M = 24,33$; $SD = 5,238$). Byli oni proszeni o udział w trzech niepowiązanych ze sobą badaniach, dotyczących postaw wobec pieniędzy, procesów poznawczych i decyzji ekonomicznych. Cztery tygodnie przed zasadniczą częścią badania uczestnicy wypełniali papierową pełną wersję kwestionariusza SPP (Gąsiorowska, 2013a). W pierwszej części badania zasadniczego na ekranie komputera wyświetlano losowo wybraną fotografię biurka z różnymi drobiazgami, takimi jak okulary przeciwsłoneczne, iPod, chusteczki higieniczne, klucze, długopis, pendrive, legitymacja studencka, biżuteria itp. oraz,

w zależności od grupy eksperymentalnej, cukierki lub monety. Układ przedmiotów na fotografiach był taki sam, jedyna różnica polegała na zastąpieniu monet cukierkami. Osoba badana miała dwie minuty na policzenie monet (grupa eksperymentalna, $n = 37$) lub cukierków (grupa kontrolna, $n = 30$) i podanie tej liczby. Następnie uczestnicy byli proszeni o udział w drugim badaniu dotyczącym decyzji ekonomicznych, opartym na grze dyktator, modelującej zachowania dobroczynne. Każda osoba badana otrzymywała 10 złotych, które miała w dowolny sposób podzielić między siebie i drugą osobę, losowo dobraną przez komputer. Po podjęciu decyzji i wypełnieniu przez wszystkie osoby badane krótkiego kwestionariusza oceniającego tę decyzję, eksperymentator wypłacał uczestnikom pieniądze i badanie kończyło się.

WYNIKI

W pierwszym kroku przeprowadzono analizę skupień metodą k -średnich na standaryzowanych wymiarach postaw wobec pieniędzy, mierzonych zarówno pełną, jak

Tabela 5

Profil postaw wobec pieniędzy mierzone pełną i skróconą wersją skali – badanie eksperymentalne

Wymiary postaw wobec pieniędzy	Symboliczne postawy wobec pieniędzy		Instrumentalne postawy wobec pieniędzy		$F(1, 63)$	η^2
	niespokojni wielbiele	negujący znaczenie	refleksyjni zarządcy	niezaangażowani hedoniści		
Pomiar pełną wersją skali						
	$N = 19$	$N = 12$	$N = 13$	$N = 23$		
Kontrola	0,38	-0,09	1,01	-0,84	19,962***	0,487
Władza	0,88	-0,12	-0,59	-0,33	10,378***	0,331
Niepokój	0,61	-0,09	-0,15	-0,38	4,017**	0,161
Awersja do zobowiązań	0,34	-0,14	0,29	-0,37	2,374	0,102
Łapanie okazji	0,64	0,16	0,08	-0,66	8,033***	0,277
Źródło zła	-0,21	0,85	0,11	-0,33	4,712**	0,183
Preferowanie gotówki	0,28	0,32	-0,20	-0,29	1,814	0,08
Pomiar skróconą wersją skali						
	$N = 19$	$N = 14$	$N = 16$	$N = 18$		
Kontrola	0,56	-0,46	0,64	-0,81	14,784***	0,413
Władza	0,98	-0,25	-0,20	-0,67	15,271***	0,421
Niepokój	0,54	-0,06	-0,01	-0,52	3,942**	0,158
Awersja do zobowiązań	0,36	-0,90	0,54	-0,16	8,393***	0,286
Łapanie okazji	0,37	-0,51	0,52	-0,45	5,718***	0,214
Źródło zła	0,07	0,44	0,09	-0,50	2,701*	0,114

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

i skróconą wersją skali SPP. Podobnie jak w dotychczasowych badaniach (Gąsiorowska, 2008; Gąsiorowska, Helka, 2012; Zaleskiewicz i in., 2013), wyróżniono cztery typy czy też profile postaw wobec pieniędzy: dwa symboliczne czy emocjonalne (*niespokojni wielbiciele* i *negujący znaczenie*) i dwa kolejne, które charakteryzują się ekonomiczną, instrumentalną postawą wobec pieniędzy (*refleksyjni zarządcy* i *niezaangażowani hedoniści*). Statystyki opisowe dla czterech profili i dwóch wersji skali przedstawiono w tabeli 5.

Większość osób badanych została zakwalifikowana jednakowo pod względem postaw wobec pieniędzy przy analizie danych zarówno z pełnej, jak i skróconej wersji skali: 21 uczestników prezentowało postawy symboliczne, a 26 – instrumentalne. Wśród pozostałych 20 osób, 9 zostało zakwalifikowanych jako prezentujące postawy instrumentalne przy pomiarze pełną wersją, a jako symboliczne przy analizie danych z wersji skróconej, 11 natomiast – odwrotnie.

Podstawowy problem, jaki postawiono sobie w tej analizie danych, dotyczył efektywności wykorzystania skali skróconej i tego, czy postawy wobec pieniędzy mierzone za jej pomocą będą lepszym moderatorem niż mierzone za pomocą skali pełnej. W tym celu porównano wyniki dwóch analiz wariancji, w których zmienną zależną była kwota przekazana przez osobę badaną drugiej stronie, natomiast zmiennymi niezależnymi – manipulacja eksperymentalna (wzbudzenie myśli o pieniądzach vs. grupa kontrolna) i postawa wobec pieniędzy (symboliczna vs. instrumentalna), mierzona dwoma wersjami skali SPP.

W przypadku zastosowania skali pełnej zaobserwowano istotny efekt główny manipulacji eksperymentalnej [$F(1, 63) = 4,363$; $p = 0,041$; $\eta^2 = 0,065$]. Po wzbudzeniu myśli o pieniądzach, uczestnicy przekazywali drugiej stronie mniejsze kwoty ($M = 3,86$; $SD = 2,213$) niż osoby z grupy kontrolnej ($M = 4,93$; $SD = 2,18$). Efektowi temu towarzyszyła marginalnie istotna interakcja manipulacji i postaw wobec pieniędzy [$F(1, 63) = 3,382$; $p = 0,071$; $\eta^2 = 0,051$]. Zgodnie z oczekiwaniami, wzbudzenie myśli o pieniądzach nie wpłynęło na osoby o postawach instrumentalnych [$F(1, 33) = 0,051$; $p = 0,823$], a jedynie na osoby o postawach symbolicznych [$F(1, 30) = 5,304$; $p = 0,028$; $\eta^2 = 0,150$], które przesyłały mniej pieniędzy, gdy uprzednio liczyły monety ($M = 5,33$; $SD = 2,77$) niż gdy liczyły cukierki ($M = 3,24$; $SD = 2,386$). W grupie kontrolnej nie zaobserwowano różnic pod względem przesyłanych kwot między osobami o postawach symbolicznych i instrumentalnych [$F(1, 28) = 1,010$; $p = 0,324$]. Niestety, różnice między osobami reprezentującymi różne postawy wobec pieniędzy po wzbudzeniu myśli o pieniądzach także nie były istotne [$F(1, 35) = 2,663$;

$p = 0,112$], choć ich kierunek był zgodny z oczekiwaniami ($M_{\text{symb}} = 3,24$; $SD = 2,386$; $M_{\text{inst}} = 4,40$; $SD = 1,957$).

W przypadku zastosowania skali skróconej podobnie zaobserwowano istotny efekt główny manipulacji eksperymentalnej [$F(1, 63) = 4,163$; $p = 0,046$; $\eta^2 = 0,062$], któremu towarzyszyła silniejsza niż poprzednio interakcja manipulacji i postaw wobec pieniędzy [$F(1, 63) = 4,955$; $p = 0,03$; $\eta^2 = 0,073$]. Wzbudzenie myśli o pieniądzach nie wpłynęło na osoby o postawach instrumentalnych [$F(1, 33) = 0,015$; $p = 0,903$], a jedynie na osoby o postawach symbolicznych [$F(1, 30) = 10,760$; $p = 0,003$; $\eta^2 = 0,258$], które przesyłały mniej pieniędzy do drugiego gracza, gdy uprzednio liczyły pieniądze ($M = 3,05$; $SD = 2,272$) niż gdy liczyły słodycze ($M = 5,29$; $SD = 1,326$). Co więcej, efekt ten był silniejszy niż w przypadku oceny postaw wobec pieniędzy skalą pełną. W grupie kontrolnej osoby reprezentujące oba rodzaje postaw wobec pieniędzy przesyłały podobne kwoty [$F(1, 28) = 0,678$; $p = 0,417$]. Jednak po manipulacji eksperymentalnej, kwoty przesyłane przez osoby o postawach symbolicznych były istotnie niższe niż przesyłane przez osoby o postawach instrumentalnych [$F(1, 35) = 5,99$; $p = 0,02$; $\eta^2 = 0,146$; $M_{\text{symb}} = 3,05$; $SD = 2,272$; $M_{\text{inst}} = 4,72$; $SD = 1,841$].

Podsumowując, analiza postaw wobec pieniędzy mierzonych skróconą skalą SPP-25 jako moderatora w opisanym badaniu eksperymentalnym dała lepsze i bardziej klarowne rezultaty niż analiza tego konstruktów przy pomiarze pełną wersją skali. Tym samym należy się spodziewać, że posługiwanie się skróconą skalą do pomiaru postaw wobec pieniędzy nie tylko skraca badania, lecz także pozwala na uzyskanie bardziej satysfakcjonujących wyników.

DYSKUSJA

Celem artykułu była prezentacja skróconej skali do pomiaru postaw wobec pieniędzy SPP-25, składającej się z 25 pozycji testowych, wybranych na podstawie ładunków czynnikowych i współczynników dyskryminacji z sześciu wymiarów z oryginalnej wersji skali. Porównanie wyników badań przeprowadzonych z wykorzystaniem pełnej i skróconej wersji skali SPP prowadzi do wniosku, że skala SPP-25 dobrze mierzy różnice indywidualne w zakresie emocjonalnych, poznawczych i behawioralnych komponentów stosunku do pieniędzy. Można także wnioskować, że nowa wersja skali ma nieco lepsze własności psychometryczne niż wersja pełna, jako że usunięto pozycje, które mogły wprowadzać zakłócenia pomiaru. Strukturę wewnętrzną skali SPP-25 zweryfikowano na podstawie konfirmacyjnej analizy czynnikowej, przeprowadzoną na danych z dwóch badań na próbach

reprezentatywnych dla społeczeństwa polskiego. Skala SPP-25 ma także satysfakcjonującą trafność teoretyczną, na co wskazują zbliżone korelacje tejże wersji skali z innymi narzędziami mierzącymi postawy wobec pieniędzy i podobne konstrukty, czyli stosunek do dóbr materialnych i wartości materialnych, w porównaniu do korelacji oryginalnej wersji skali z tymi samymi konstrukcjami. Kryterialny aspekt trafności SPP-25 potwierdzają wyniki dalszych badań wskazujące na podobne związki oryginalnej i nowej wersji skali z cechami osobowości, a szczególnie z neurotyzmem, ekstrawersją, ugodowością i sumiennością, przeżywaniem lęku i umiejscowieniem kontroli, a także z potrzebą poznawczego domknięcia i jej komponentami. Wykorzystanie SPP-25 do oceny symbolicznych i instrumentalnych postaw wobec pieniędzy uczestników badania eksperymentalnego pozwoliło także na uzyskanie silniejszych efektów statystycznych niż przy wykorzystaniu pełnej wersji skali. Podsumowując, skrócona skala postaw wobec pieniędzy SPP-25 jako narzędzie o stabilnej strukturze czynnikowej, rzetelne, trafne wewnątrz i zewnątrz na powodzenie może być wykorzystywana do dalszych badań korelacyjnych i eksperymentalnych na gruncie polskim.

LITERATURA CYTOWANA

- 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.
- 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.
- Einzig, P. (1948). *Primitive money: In its ethnological, historical and economic aspects*. Oxford: Pergamon Press.
- Engelberg, E., Sjöberg, L. (2006). Money attitudes and emotional intelligence. *Journal of Applied Social Psychology*, 36, 20–27.
- Engelberg, E., Sjöberg, L. (2007). Money obsession, social adjustment and economic risk perception. *The Journal of Socio-Economics*, 36, 686–697.
- 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.
- Gaśiorowska A. (2002). *Adaptacja skali postaw wobec pieniędzy Yamauchi i Templera (1982)*, raport Instytutu Organizacji i Zarządzania Politechniki Wrocławskiej, seria PRE, nr 53.
- Gaśiorowska, 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.
- Gaśiorowska, A. (2008a). *Różnice indywidualne jako determinanty postaw wobec pieniędzy*. Niepublikowana rozprawa doktorska. Wrocław: Instytut Psychologii, Wydział Nauk Historycznych i Pedagogicznych Uniwersytetu Wrocławskiego.
- Gaśiorowska, 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.
- Gaśiorowska, 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: Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne.
- Gaśiorowska, A. (2012a). Czy dla każdego większa ilość pieniędzy oznacza lepszą sytuację finansową? Postawy wobec pieniędzy a spostrzeganie własnego dochodu. *Psychologia Ekonomiczna*, 1, 5–16.
- Gaśiorowska, 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.
- Gaśiorowska, A. (2013a). *Skala postaw wobec pieniędzy SPP. Konstrukcja i walidacja narzędzia pomiarowego*. *Psychologia Ekonomiczna*, 3, 20–39.
- Gaśiorowska, A. (2013b). Psychologiczne skutki aktywacji idei pieniędzy a obdarowywanie bliskich. *Psychologia Społeczna*, 2 (25), 156–168.
- Gaśiorowska, 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* (s. 107–127). Warszawa: Difin.
- Gaśiorowska, A., Hełka, A. (2012). Psychological consequences of money and money attitudes in dictator game. *Polish Psychological Bulletin*, 43 (1), 20–26.
- 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: An 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.
- Jonas, E., Sullivan, D., Greenberg, J. (2013). Generosity, greed, norms, and death: Differential effects of mortality salience on charitable behavior. *Journal of Economic Psychology*, 35, 47–57.
- Kossowska, M., Hanusz, K., Trejtowicz, M. (2012). Skrócona wersja Skali potrzeby poznawczego domknięcia. Dobór pozycji i walidacja skali. *Psychologia Społeczna*, 1 (20), 89–99.
- 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.
- Marczak, M., Wąsowicz-Kiryło, G. (2012). Żyjąc z dnia na dzień lub myśląc o przyszłości. O finansowej perspektywie czasowej i jej determinantach. W: A. M. Zawadzka, M. Górnik-Durose (red.), *W supermarkecie szczęścia. O różnorodności zachowań konsumenckich w kontekście jakości życia* (s. 224–242). Warszawa: Difin.
- 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.
- Nyhus, E. K., Webley, P. (2001). The role of personality in household saving and borrowing behaviour. *European Journal of Personality*, 15, 85–103.
- Pfeffer, J., DeVoe, S. E. (2009). Economic evaluation: The effect of money and economics on attitudes about volunteering. *Journal of Economic Psychology*, 30, 500–508.
- 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., Roberts, C. R. (2012). Money matters: Does the symbolic presence of money affect charitable giving and attitudes among adolescents? *Young Consumers: Insight and Ideas for Responsible Marketers*, 13 (4), 329–336.
- 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.
- 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. (2008). Intelligence vs. wisdom: The love of money, machiavellianism, and unethical behavior across college major and gender. *Journal of Business Ethics*, 82 (1), 1–26.
- Tang, T. L. P., 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., 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., 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. (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., 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, i in. (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.
- Vohs, K. D., Mead, N. L., Goode, M. R. (2006). The psychological consequences of money. *Science*, 314, 1154–1156.
- Vohs, K. D., Mead, N. L., Goode, M. R. (2008). Merely activating the concept of money changes personal and interpersonal behavior. *Current Directions in Psychological Science*, 17, 208–212.
- Wąsowicz-Kiryło, G. (2008a). *Psychologia finansowa. O pieniądzach w życiu człowieka*. Warszawa: Difin.
- Wąsowicz-Kiryło, G. (2008b). Attitudes towards money and well-being. W: *Economics and psychology: methods and synergies: IAREP/SABE World Meeting 2008, Roma, September 3–6, 2008*. Roma: Luiss University Press.
- 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. (2013). *Postawy wobec pieniędzy. Pomiar – struktura – determinanty*. 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., Hübner-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 STAI. Podręcznik*. 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.
- Zaleśkiewicz, T. (2011). *Psychologia ekonomiczna*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Zaleśkiewicz, T., Gaśsiorska, A., Kesebir, P., Łuszczynska, A., Pyszczyński, T. (2013). Money and the fear of death: The symbolic power of money as an existential anxiety buffer. *Journal of Economic Psychology*, 36, 55–67.
- Zawadzki, B., Strelau, J., Szczepaniak, P., Śliwińska, M. (1998). *Inwentarz Osobowości NEO-FFI Costy i McCrae. Adaptacja polska. Podręcznik*. Warszawa: Pracownia Testów Psychologicznych PTP.

ZAŁĄCZNIK 1

Skala postaw wobec pieniędzy – wersja skrócona SPP-25**Instrukcja**

Poniżej znajdują się stwierdzenia odnoszące się do różnych aspektów związanych m.in. z pieniędzmi. Przeczytaj dokładnie każde stwierdzenie i zdecyduj, w jakim stopniu jest ono prawdziwe stosunku do Ciebie, wykorzystując zamieszczoną poniżej skalę ocen, i zakreślając kółkiem odpowiednią liczbę obok każdego stwierdzenia.

Nie pozostawiaj żadnego stwierdzenia bez rozstrzygnięcia – to bardzo ważne, abyś ustosunkował się do wszystkich z nich. Pamiętaj, że nie ma „dobrych” czy „złych” odpowiedzi – jesteśmy zainteresowani tym, jakie są twoje prawdziwe odczucia, a nie jakie chciałbyś, aby były, czy też jakie są powszechnie akceptowane. Dlatego będziemy bardzo wdzięczni za szczerą odpowiedź. Prosimy nie poświęcać zbyt wiele czasu poszczególnym stwierdzeniom i zaznaczać tę odpowiedź, która jako pierwsza wydała się najbliższa temu, co w danej sprawie o sobie myślisz.

Prosimy o udzielanie odpowiedzi numer 3 tylko w ostateczności**Skala ocen:**

1	2	3	4	5
Zupełnie się nie zgadzam	Nie zgadzam się	Ani się zgadzam, ani się nie zgadzam	Zgadzam się	Zupełnie się zgadzam

1. Pożyczanie pieniędzy od znajomych czy rodziny jest przykrą koniecznością	1	2	3	4	5
2. Kontroluję dokładnie stan moich pieniędzy i oszczędności	1	2	3	4	5
3. Staram się wykorzystywać sytuacje, w których mogę zrobić dobry interes	1	2	3	4	5
4. Często martwię się o moją kondycję finansową	1	2	3	4	5
5. Ludzie bogaci cieszą się większym poważaniem	1	2	3	4	5
6. Uważam że pieniądze to narzędzie szatana	1	2	3	4	5
7. Długi wobec rodziny i znajomych zawsze trzeba oddawać w terminie	1	2	3	4	5
8. Wolę oszczędzać pieniądze, bo nigdy nie wiadomo kiedy przyjdzie czarna godzina i będę ich potrzebować	1	2	3	4	5
9. Zawsze wykorzystuję okazje, w których mogę zarobić jakieś pieniądze	1	2	3	4	5
10. Czuję się pełen obaw, gdy znajduję się w sytuacjach związanych z pieniędzmi	1	2	3	4	5
11. Ludzie bogaci mają więcej przyjaciół	1	2	3	4	5
12. Pieniądze są źródłem zła	1	2	3	4	5
13. Nie lubię pożyczać pieniędzy od innych (za wyjątkiem banków), chyba że jestem do tego zmuszony	1	2	3	4	5
14. Jestem dumny z mojej umiejętności oszczędzania pieniędzy	1	2	3	4	5
15. Gdy już coś kupię, mam wrażenie, że mógłbym dostać to samo za niższą cenę gdzie indziej	1	2	3	4	5
16. Uważam, że pieniądze dają ludziom znaczną władzę	1	2	3	4	5
17. Czuję pogardę wobec pieniędzy i raczej patrzę z góry na tych, którzy je mają	1	2	3	4	5
18. Dokładnie przestrzegam własnego budżetu finansowego	1	2	3	4	5
19. Kredyty trzeba zawsze spłacać w terminie	1	2	3	4	5
20. Staram się rozważnie i ostrożnie dysponować swoimi pieniędzmi	1	2	3	4	5
21. Często czuję się zaniepokojony, gdy ktoś pyta mnie o moje osobiste finanse	1	2	3	4	5
22. Pieniądz jest symbolem sukcesu	1	2	3	4	5
23. Odkładam pieniądze na przyszłość	1	2	3	4	5
24. Często mówię, że mnie na coś nie stać, niezależnie od tego, czy jest to prawda, czy nie	1	2	3	4	5
25. Pieniądze odzwierciedlają sukces życiowy	1	2	3	4	5

© Agata Gąsiorowska. Kwestionariusz udostępniony na licencji CC BY-NC-SA 3.0 PL <http://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/3.0/pl/legal-code>

Klucz: Kontrola finansowa: 2, 8, 14, 18, 20, 23; Władza płynąca z pieniędzy: 5, 11, 16, 22, 25; Niepokój finansowy: 4, 10, 15, 21, 24; Awersja do zobowiązań: 1, 7, 13, 19; Łapanie okazji: 3, 9; Pieniądze jako źródło zła: 6, 12, 17.

Short version of Money Attitudes Questionnaire. Items selection and scale validation

Agata Gaśiorowska

University of Social Sciences and Humanities, Faculty in Wrocław

ABSTRACT

Money Attitude Questionnaire is an original, Polish scale measuring cognitive, emotional and behavioral aspects of attitudes towards money. Because of its considerable length, in this paper I present a new, short version of this scale. The items were selected on the basis of factor loading and discrimination coefficients, based on the data obtained from an adult sample ($N = 1447$). Internal validity of the short scale was established with confirmatory factor analyses conducted on two representative samples. Comparison of the original and short MAQ scales demonstrated that the short version revealed psychometric characteristics and correlation with other scales similar to the full version. Moreover, using short scale to measure money attitudes as moderator in experimental study led to better results than using full scale. To conclude, the short MAQ scale seems to be a useful tool to measure individual differences revealing money attitudes, and might be a useful tool for future research on social and economic behavior.

Keywords: *money attitudes, scale structure, scale validation*

Złożono: 25.01.2013

Złożono poprawiony tekst: 28.04.2013

Zaakceptowano do druku: 6.07.2013