

Redakcja naukowa:

Anna M. Zawadzka, Małgorzata Górnik-Durose

# Życie w konsumpcji, konsumpcja w życiu

Psychologiczne ścieżki współzależności



Sopot 2010

Publikacja częściowo dofinansowana z funduszy Uniwersytetu Gdańskiego  
i Uniwersytetu Śląskiego

Recenzja wydawnicza:  
Prof. Teresa Slaby  
Prof. Zbigniew Zaleski

Copyright © by Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne, Sopot 2010.

Wszystkie prawa zastrzeżone. Książka ani żadna jej część  
nie może być przedrukowywana ani w żaden sposób reprodukowana  
lub odczytywana w środkach masowego przekazu bez pisemnej zgody  
Gdańskiego Wydawnictwa Psychologicznego.

Wydanie pierwsze

Opracowanie edytorskie i skład: BestBet  
Projekt okładki: Monika Pollak  
Zdjęcie na okładce: 123RF/PICSEL

ISBN 978-83-7489-315-2

Druk i oprawa:  
Totem S.C.  
ul. Jacewska 89  
88-100 Inowrocław

Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne Sp. z o.o.  
ul. J. Bema 4/1a, 81-753 Sopot  
tel./faks 58 551 61 04  
e-mail: gwp@gwp.pl  
www.gwp.pl

## Spis treści

Wprowadzenie .....	7
<b>CZĘŚĆ I</b>	
<b>Życie w konsumpcji</b>	
1. Dyskretny urok konsumpcjonizmu. Szkic do portretu konsumenta XXI wieku .....	15
<i>Bogdan Mróz</i>	
2. Konsumpcja klasy średniej w Polsce. Czy konsumowanie wyznacza etos? .....	34
<i>Jerzy Leszkowicz-Baczyński</i>	
3. Mentalność prawego kciuka jako poznawczy regulator funkcjonowania współczesnego człowieka .....	47
<i>Łukasz Jach, Teresa Sikora</i>	
4. Objects of Desire as Objects of Speculation .....	64
<i>Jan Toporowski</i>	
5. Powiślaki, kwaśnica, burczybas i barbarzyńcy... Wszystko jest na sprzedaż? .....	72
<i>Marta Trębaczewska</i>	
6. Konsumpcja afordancji środowiskowych a przestrzenna lokacja i relokacja tożsamości .....	86
<i>Augustyn Bańka</i>	
7. Wykluczenie konsumpcyjne – wymiar jednostkowy i społeczny – zarys problematyki .....	106
<i>Maria Zielińska</i>	

## CZĘŚĆ II

## Konsumpcja w życiu

8. Materialism and its Alternatives . . . . .	127
<i>Tim Kasser</i>	
9. Merkantylizm psychiczny, struktura celów życiowych a poczucie dobrostanu psychologicznego . . . . .	142
<i>Małgorzata Górnik-Durose, Katarzyna Janiec</i>	
10. „Coś za coś”, czyli zdrowotne koszty orientacji merkantylnej . . . . .	161
<i>Joanna Mateusiak</i>	
11. Biedni czy bogaci? Wpływ dochodu i postaw wobec pieniędzy na ocenę własnej sytuacji finansowej . . . . .	177
<i>Agata Gąsiorowska</i>	
12. O typach zakupów, które mogą zwiększać zadowolenie z życia . . . . .	194
<i>Anna Maria Zawadzka</i>	
13. Style konsumpcji i materializm a transcendencja i lęk przed śmiercią: co kupować, aby poczuć się lepiej? . . . . .	215
<i>Magdalena Żemojtel-Piotrowska, Joanna Klimaszewska, Jarosław Piotrowski</i>	
14. Determinanty konsumpcji w ramach produkcji własnej gospodarstw domowych . . . . .	231
<i>Ilona Błaszczak-Przybycińska</i>	
15. Panel dyskusyjny – The Dilemma of Consumer in a Period of Economic Crisis . . . . .	248

## Wprowadzenie

Żyjemy w kulturze konsumpcji. Konsumpcja towarzyszy prawie wszystkim aspektom naszego codziennego bytowania. Te pozornie banalne stwierdzenia niosą w sobie istotną treść – wskazują na fundamentalną zmianę, jaka dokonała się zarówno w „ekologii ludzkiego gatunku”, jak to określił Jean Baudrillard 40 lat temu<sup>1</sup>, jak i w charakterze stosunków społecznych i ekonomicznych wraz z przejściem kapitalizmu w fazę nazwaną przez Benjamina Barbera<sup>2</sup> mianem kapitalizmu konsumpcyjnego lub wręcz „hedonistycznego”. Baudrillard pisał o fantastycznej ostentacji konsumpcji i obfitości, ukonstytuowanej przez mnożenie obiektów, usług i rzeczy materialnych, powodującej, iż „ludzie epoki dostatku” nie są już otoczeni przez innych ludzi i przez naturę, jak w przeszłości, ale przez obiekty konsumpcyjne. Kupowanie takich obiektów ma prowadzić do osiągnięcia szczęścia, dobrostanu psychicznego i satysfakcji życiowej.

Barber z kolei zwraca uwagę na to, że współczesny kapitalizm, który przestał być kapitalizmem przedsiębiorczości i produktywności, opartym na szczególnym rodzaju etyki – „etyce protestanckiej”, stał się konsumpcyjnym kapitalizmem nadpodaży, której trzeba zapewnić zainteresowanie konsumentów. Konsument, który kieruje się wyłącznie chęcią zaspokojenia swoich rzeczywistych potrzeb, wybierający w miarę racjonalnie, nie jest w stanie skonsumować dóbr wyprodukowanych przez super produktywne, wyposażone w najnowsze technologie przedsiębiorstwa. Jest zatem stymulowany przez rozbudowany przemysł marketingowy do ciągłego poszukiwania satysfakcji w bogatej ofercie

<sup>1</sup> Baudrillard, J. (1970/1998). *The Consumer Society. Myths & Structures*. London: SAGE Publications.

<sup>2</sup> Barber, B. R. (2008). *Skonsumowani. Jak rynek psuje dzieci, infantylizuje dorosłych i połyka obywateli*. Warszawa: Wydawnictwo MUZA.

- Fihel, A. (2007). Najnowsza migracja z Polski do Wielkiej Brytanii. *Biuletyn Migracyjny* 12, 1–6.
- Frelak, J., Rogulska, B. (2008). *Powroty do Polski. Wyniki badań*. Instytut Spraw Publicznych; dostępne: <http://www.isp.org.pl/files/6427608760871582001209562869.pdf>
- Fromm, E. (1976/1995). *Mieć czy być?* Przeł. J. Karłowski. Poznań: Dom Wydawniczy Rebis.
- Górnik-Durose, M. (2005a). Psychologiczne koszty materialnego dobrobytu, czyli dlaczego nie jesteśmy tym szczęśliwsi, im bogatsi. *Kolokwia Psychologiczne, 13: Jakość życia w badaniach empirycznych i refleksji teoretycznej* (s. 205–218). Warszawa: Instytut Psychologii PAN.
- Górnik-Durose, M. (2005b). Psychologiczny bilans korzyści i kosztów posiadania. *Czasopismo Psychologiczne, 11*, 107–117.
- Górnik-Durose, M. (2007). Nowe oblicze materializmu, czyli z deszczu pod rynnę. *Psychologia. Edukacja i Społeczeństwo, 4*, 211–226.
- Gwozdecka-Wolniaszek, E., Mateusiak, J., Januszek, M. (2007). *Zdrowie pozytywne – badania jakościowe nad rozumieniem pojęcia zdrowia*. Referat wygłoszony na VI Ogólnopolskiej Konferencji Naukowej Sekcji Psychologii Zdrowia Polskiego Towarzystwa Psychologicznego „Psychologia zdrowia. W poszukiwaniu pozytywnych inspiracji”, Zakopane, 18–20 maja 2007.
- Heszen, I., Sęk, H. (2007). *Psychologia zdrowia*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Januszek, M., Mateusiak, J., Gwozdecka-Wolniaszek, E. (2009). *Króte ścieżki pomiaru zdrowia. Badania nad trafnością kwestionariusza Percepcji Zdrowia*. Referat wygłoszony na VII Ogólnopolskiej Konferencji Naukowej Sekcji Psychologii Zdrowia Polskiego Towarzystwa Psychologicznego „Psychologia zdrowia: konteksty i pogranicza”, Zakopane 15–17 maja 2009.
- Kasser, T. (2007). *Dobre życie czy życie dobrami? Psychologia pozytywna i poczucie dobrostanu w kulturze konsumpcji*. W: P. A. Linley, S. Joseph (red.), *Psychologia pozytywna w praktyce* (s. 42–58). Przeł. A. Jaworska-Surma. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Kasser T., Ahuvia, A. C. (2002). Materialistic values and well-being in business students. *European Journal of Social Psychology, 32*, 137–146.
- Kasser, T., Ryan, R. M. (1993). A dark side of the American dream: correlates of financial success as a central life aspiration. *Journal of Personality and Social Psychology, 65*, 410–422.
- Kasser, T., Ryan, R. M. (1996). Further examining the American dream: Differential correlates of intrinsic and extrinsic goals. *Personality and Social Psychology Bulletin, 22*, 280–287.
- Kniejska, M. (2009). „Dobre życie czy życie dobrami”. *Merkantylizm psychiczny a subiektywna percepcja zdrowia w grupie młodych Polaków mieszkających w kraju i przebywających na emigracji*. Niepublikowana praca magisterska. Katowice: UŚ.
- McHoskey, J. W. (1999). Machiavellianism, intrinsic versus extrinsic goals, and social interest: A self-determination theory analysis. *Motivation and Emotion, 23*, 267–283.
- Puchalski, K. (1990). *Kryteria zdrowia i choroby*. W: A. Gniazdowski (red.), *Zachowania zdrowotne*. Łódź: Instytut Medycyny Pracy.
- Puchalski, K. (1996). Kryteria zdrowia w świadomości potocznej. *Promocja Zdrowia. Nauki Społeczne i Medycyna, 1–2*, 53–69.
- Sagiv, L., Schwartz, S. H. (2000). Value priorities and subjective well-being: Direct relations and congruity effects. *European Journal of Social Psychology, 30*, 177–198.
- Seligman, M. E. P. (2005). *Prawdziwe szczęście*. Przeł. A. Jankowski. Poznań: Wydawnictwo Media Rodzina.
- Sikorska, J. (1998). *Konsumpcja. Warunki, zróżnicowania, strategie*. Warszawa: IFiS PAN.
- Słońska, Z. (1994). Promocja zdrowia – zarys problematyki. *Promocja Zdrowia. Nauki Społeczne i Medycyna, 1–2*, 37–52.
- Słońska, Z., Misiuna, M. (1993). *Promocja zdrowia. Słownik podstawowych terminów*. Warszawa: Zakład Promocji Zdrowia instytutu Kardiologii.
- Sokołowska, M. (1986). *Socjologia medycyny*. Warszawa: PZWL.

Agata Gąsiorowska

## Biedni czy bogaci? Wpływ dochodu i postaw wobec pieniędzy na ocenę własnej sytuacji finansowej<sup>1</sup>

Większość badań dotyczących dobrobytu<sup>2</sup> dotyczy związku przyczynowego pomiędzy jego obiektywnymi wskaźnikami, takimi jak wysokość dochodu, wartość majątku czy poziom zadłużenia, a satysfakcją z tychże (por. Wilhelm, Varcoe i Huebner Fridrich, 1993). Wyniki tych badań wskazują jasno, że zależność pomiędzy analizowanymi zmiennymi istnieje, jednak nie jest ona zbyt silna. Na przykład korelacja pomiędzy poziomem dochodu a zadowoleniem z dochodu w największych polskich badaniach społecznych waha się od 0,313 do 0,370 (w oparciu o dane Diagnozy Społecznej, Czapiński i Panek, 2007). Średni dochód w Polsce od roku 2000 do 2007 wzrósł jednak w kategoriach realnych o 17% (bez efektu inflacji) i o podobny procent wzrósł poziom satysfakcji finansowej, a liczba osób deklarujących, że nie mogą zaspokoić swoich podstawowych potrzeb, zmalała z 45,5% do 31,6% (Czapiński i Panek, 2007). Janusz Czapiński i Tomasz Panek (2007) prezentują także dane dotyczące obiektywnej i subiektywnej oceny biedy osób badanych, zgodnie z którymi odsetek osób obiektywnie doświadczających biedy zmalał między 2005 a 2007 rokiem o 3,2%, podczas gdy w tym samym czasie odsetek osób postrzegających siebie jako biednych wzrósł o 8,75%. Dane te mogą wydawać się

<sup>1</sup> Praca naukowa finansowana ze środków budżetowych na naukę w latach 2010–2013 jako projekt badawczy N N106 289039.

<sup>2</sup> W literaturze anglojęzycznej najczęściej używa się terminu „dobrobyt” (*welfare*) na określenie obiektywnego poziomu dobrobytu, natomiast poziom subiektywny, a więc ocenę tego, ile zarabiamy czy posiadamy, określa się mianem „subiektywnego dobrostanu ekonomicznego” (*subjective economic well-being*) (por. Wilhelm, Varcoe i Huebner Fridrich, 1993, Tang, Luna-Arocas, Sutarso i Tang, 2004; Tang, Tillery, Lazarewski i Luna-Arocas, 2004; Tang i Chiu, 2003; Tang, Tang i Homaifar, 2006). W niniejszej pracy obie te zmienne będą nazywane dobrobytem, przy rozróżnieniu wskaźników obiektywnych, takich jak dochód, i subiektywnych, takich jak ocena własnej sytuacji finansowej.

niespójne, jeśli nie weźmie się pod uwagę czynników psychologicznych, które mogą wpłynąć na postrzeganie posiadanych przez siebie pieniędzy. Jak trafnie zauważa Thomas Li-Ping Tang i jego współpracownicy: „Bogactwo i bieda to stan umysłu. Ludzie mogą być finansowo bogaci, ale psychologicznie biedni, i odwrotnie” (Tang, Luna-Arocas, Sutarso i Tang, 2004, s. 119). Innymi słowy, niektórzy ludzie są zadowoleni z tego, ile zarabiają, nawet jeśli nie są to zbyt duże kwoty, natomiast inni zarabiają dużo pieniędzy, ale cały czas uważają, że to zbyt mało.

### Czynniki wpływające na subiektywny poziom dobrobytu

Nie budzi wątpliwości, że muszą istnieć pewne czynniki psychologiczne, które będą wpływać na zależność pomiędzy obiektywnymi wskaźnikami dobrobytu jednostki i jego subiektywnym odczuwaniem. Mogą to być np. czynniki związane z cechami temperamentu, o których wiadomo, że prowadzą o uogólnionej pozytywnej lub negatywnej oceny rzeczywistości (np. Lykken i Tellegen, 1996), także pozytywne doświadczenia w dziedzinie finansów mogą prowadzić do większego z nich zadowolenia. Najpopularniejszą jednak teorią opisującą zadowolenie z poszczególnych aspektów życia jest model względnych standardów. Zgodnie z tym modelem, 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). Wyniki badania przeprowadzonego przez Emily Crawford Solberg i współpracowników (2002) pokazują między innymi, że związek pomiędzy poziomem dochodu i subiektywną oceną tego dochodu zależy od pragnień materialnych jednostki – jeśli są one spełnione, to jest ona bardziej zadowolona ze swojego dochodu. Innymi słowy, zadowolenie jednostki z uzyskiwanego dochodu czy posiadanych dóbr materialnych zależy od rozbieżności między tym, co jednostka ma, i tym, co chciałaby mieć (Solberg i in., 2002). Wielkość tej 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). 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.

### Pomiar postaw wobec pieniędzy

W ramach psychologii ekonomicznej podejmowano liczne próby, które miały na celu wskazanie sposobów pomiaru postaw wobec pieniędzy czy też innych subiektywnych konstruktów związanych z pieniędzmi. Jak wskazuje Amy Mickel i jej współpracownicy (Mickel, Mitchell, Dakin i Gray, 2002), w ramach

tych prób można wyróżnić trzy nurty. W pierwszym z nich pomiar użyteczności czy też wartości pieniędzy jest dokonywany w rozumieniu subiektywnej użyteczności pieniądza czy też jego użyteczności krańcowej, w takim znaczeniu, jak to wynika z teorii perspektywy (np. Brandstätter i Brandstätter, 1996). Drugi nurt to stosowanie skal nazywanych przez autorów „idiosynkratycznymi”, które były użyte co najwyżej raz, skonstruowano je bez oparcia na teorii dotyczącej psychologii pieniędzy, nieznane są także ich parametry psychometryczne (np. Wernimont i Fitzpatrick, 1972; Prince, 1993; Rubinstein, 1980). Trzeci nurt dotyczy badań wykorzystujących „prawdziwe narzędzia psychologiczne”, czyli skale stosowane w powtarzalny sposób, dokładnie zweryfikowane, o znanych parametrach psychometrycznych. Do tej grupy należą przede wszystkim trzy najbardziej rozpowszechnione metody do badania postaw wobec pieniędzy – skala Money Attitude Scale Yamauchi i Templera (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, 2007; Bajcar i Gąsiorowska, 2004).

Skala SPP ma zadowalające parametry trafności i rzetelności i jest lepiej dostosowana do polskich warunków niż skale pochodzenia anglosaskiego, jak MAS (Yamauchi i Templer, 1982) czy MES (Tang, 1992, 1995). SPP składa się z 58 pozycji testowych pogrupowanych w siedem wymiarów postaw wobec pieniędzy:

- **Kontrola finansowa** oznaczająca oszczędność, ostrożność i rozwagę w podejmowaniu decyzji finansowych, a także swego rodzaju konserwatywną postawę w zarządzaniu pieniędzmi. Osoba osiągająca niskie wyniki nie przywiązuje wagi do kontrolowania stanu swoich finansów, woli raczej wydawać pieniądze niż je oszczędzać. Czynnikiem kontrola finansowa odnosi się zarówno do teraźniejszych, jak i przyszłych decyzji finansowych podejmowanych przez człowieka, jednak z badań Beaty Bajcar i Agaty Gąsiorowskiej (2004) wynika, że szczególnie u młodych osób może on dotyczyć jedynie monitorowania bieżących operacji finansowych, a nie dalekosiężnego, efektywnego zarządzania finansami.
- **Władza płynąca z pieniędzy.** Wysokie natężenie tego wymiaru oznacza, że osoba uznaje pieniądze za narzędzie do wywierania wrażenia czy wpływu na innych, narzędzie władzy i wywoływana szacunku oraz miarę sukcesu. Czynnikiem ten wydaje się najbardziej zdeterminowany biologicznie i temperamentalnie. Jednocześnie osoby przypisujące pieniądзом właściwość sprawowania władzy traktują pieniądze jako zasób zamienny w stosunku do czasu, szczególnie w sytuacji nacisku czasu – uważają, że pozwalają one zapewnić odpowiednią organizację czasu, kontrolę rzeczywistości i wpływ społeczny.

- **Niepokój o finanse** – reprezentuje niezdecydowanie, podejrzliwość i duże wątpliwości w sytuacjach związanych z pieniędzmi. Czynniki te reprezentuje postawę lękową i odczuwanie negatywnych emocji w kontekście finansów, emocje te jednak są warunkowane raczej aktywnością poznawczą jednostki – chodzi tu głównie o niskie zdecydowanie współistniejące z nietolerancją wieloznaczności. Wymiar ten jest także związany ze współistnieniem wiary we władzę płynącą z pieniędzy i przekonania, że pieniądź jest z gruntu zły (zaprzeczenie tzw. etyki protestanckiej w traktowaniu pieniędzy).
- **Awersja wobec zobowiązań finansowych** – oznacza niechęć do pożyczania pieniędzy od rodziny czy też znajomych. Osoba osiągająca wysokie wyniki w tej skali nie lubi zaciągać zobowiązań finansowych ani wobec znajomych, ani wobec instytucji finansowych, jeśli natomiast jest zmuszona do podjęcia takich zobowiązań, chce się z nich wywiązywać w terminie. Postawa taka jest przez jednostkę uznawana za rozsądną i rozsądną.
- **Łapanie okazji** – wskazuje na skłonności do wykorzystywania wyjątkowych okazji związanych z pieniędzmi, szczególnie w kontekście możliwości ich zarobienia. Chodzi tutaj zarówno o efektywne planowanie i organizację aktywności, która pozwala na monitorowanie i wykorzystywanie pojawiających się, zarówno oczekiwanych, jak i nieoczekiwanych, krótkotrwałych i intratnych okazji. Wymiar ten jest związany z poczuciem satysfakcji z sukcesu finansowego i z traktowaniem pojawiających się okazji jako ekscytujących, a ich wykorzystywanie – jako przyjemnego sposobu stymulacji.
- **Źródło zła** – to czynnik skoncentrowany na negatywnych aspektach związanych z pieniędzmi. Osoba o wysokim natężeniu tego wymiaru uważa pieniądze za coś bezużytecznego, niepotrzebnego i zniewalającego oraz za źródło zła w codziennym życiu, natomiast osoby przywiązujące wagę do pieniędzy za godne pogardy. Związany jest on z zamkniętym, dogmatycznym traktowaniem rzeczywistości, także finansowej.
- **Preferowanie gotówki** – reprezentuje wybieranie płynnych, „żywych” form pieniądza, a więc np. przedkładanie gotówki nad czek czy karty kredytowe, a także skłanianie się ku trzymaniu pieniędzy raczej w domu, w przysłowiowej skarpecie, niż w banku czy jakichkolwiek innych instytucjach finansowych.

### Postawy wobec pieniędzy i subiektywny dobrobyt

Niniejsza praca skupia się przede wszystkim na tym, jaki wkład do subiektywnej oceny własnego dobrobytu mają psychologiczne i symboliczne trybuty pieniędzy. Obszar ten jest stosunkowo słabo poznany, opublikowano dotychczas zaledwie kilka badań uwzględniających wpływ postaw wobec pieniędzy na

satysfakcją finansową (Wilhelm, Varcoe i Huebner Fridrich, 1993). Większość z nich została przeprowadzona przez Tanga i jego współpracowników (np. Tang, Tillery, Lazarewski i Luna-Arocas, 2004; Tang, Luna-Arocas, Sutarso i Tang, 2004; Tang i Chiu, 2003; Tang, Tang i Homaifar, 2006). W badaniach autorzy nazywają analizowaną zmienną zależną satysfakcją finansową i dobrostanem ekonomicznym, jednak są one operacjonalizowane jako satysfakcja z zarobków, jeden z obszarów satysfakcji z pracy.

Wyniki wspomnianych badań są niespójne i nie pozwalają na wyciągnięcie jednoznacznych wniosków. Z najwcześniejszego z nich wynika, że wysoki wynik na wymiarze **planowanie wydatków** (*budget*) jest jedynym czynnikiem spośród zmiennych związanych z postawami wobec pieniędzy, który ma wpływ na zadowolenie z wynagrodzenia (Tang i in., 2004). W drugim badaniu, przeprowadzonym na grupie amerykańskich i hiszpańskich profesorów uniwersyteckich, **chciwość pieniędzy** (*love of money*) stanowiła moderator zależności pomiędzy poziomem dochodu i satysfakcją z niego, tzn. związek ten był silniejszy w grupie osób pragnących pieniędzy niż u osób je odrzucających (Luna-Arocas, Tang, 2004). Wyniki tego badania wykazały również pozytywny związek pomiędzy chciwością pieniędzy a dochodem i zadowoleniem z dochodu. Tang, Theresa Li-Na Tang i Beeta Y. Homaifar (2006) z kolei wykazali, że wysoki dochód wiąże się z pragnieniem pieniędzy w grupie Afroamerykanów i w grupie kobiet, ale nie w grupie osób pochodzenia kaukaskiego i mężczyzn. Poziom dochodu w tym badaniu wiązał się z zadowoleniem z zarobków w całej grupie, osobno u kobiet i mężczyzn i osób rasy kaukaskiej, ale nie u Afroamerykanów, a **chciwość pieniędzy** nie wpływała na satysfakcję z dochodu. Zupełnie inne wyniki uzyskali Tang i Randy K. Chiu (2003), analizując zależności między dochodem i pragnieniem pieniędzy oraz pragnieniem pieniędzy i zadowoleniem z zarobków wśród Chińczyków pochodzących z Hongkongu, które okazały się istotne i ujemne.

Podsumowując, kierunek zależności pomiędzy dochodem, postawami wobec pieniędzy i satysfakcją z zarobków jest różny w zależności od grupy osób badanych, ale także w zależności od wersji skali użytej w konkretnym badaniu. Co więcej, sprowadzanie przez Tanga postaw wobec pieniędzy tylko do **chciwości pieniędzy** i traktowanie ich jako konstruktu jednowymiarowego jest nieco zaskakujące, jako że większość badaczy (włączając w to Tanga w jego wcześniejszych pracach, np.: Tang, 1992; Tang i Gilbert, 1995; Tang i Kim, 1999) zakłada, że jest to konstrukt wielowymiarowy (np.: Furnham, 1984; Yamauchi i Templer, 1982; Prince, 1993; Wernimont i Fitzpartick, 1972; Roberts i Sepulveda, 1999a i b; Hanley i Wilhelm, 1992; Wąsowicz-Kiryło, 2008; Bajcar i Gąsiorowska, 2004; Gąsiorowska, 2008).

Najbardziej złożone badanie dotyczące wpływu poszczególnych wymiarów postaw wobec pieniędzy na zależność między obiektywnymi i subiektywnymi wskaźnikami dobrostanu ekonomicznego przeprowadziły Wilhelm, Varcoe i Huebner Fridrich (1993). Wykazały one, że zależność ta nie jest mediowana

przez przekonania dotyczące pieniędzy, przekonania te jednak mają addytywny wkład w wariancję zadowolenia ze swojej sytuacji finansowej, zarówno w grupie kobiet, jak i w grupie mężczyzn. Mężczyźni, którzy wkładali wiele wysiłku w zarabianie pieniędzy i wierzyli, że zasługują na swoje zarobki, niedoświadczający winy w sytuacji wydawani pieniędzy, osiągnęli wyższy poziom subiektywnego dobrostanu ekonomicznego. U kobiet, oprócz tych wymiarów postaw wobec pieniędzy, znaczenie miało także przekonanie o tym, że pieniądze można wykorzystywać dla polepszenia własnego samopoczucia (Wilhelm, Varcoe i Huebner Fridrich, 1993).

Jedynie opublikowane polskie badania dotyczące opisywanej w niniejszej pracy problematyki zostały przeprowadzone przez Wąsowicz-Kiryło (2008) z wykorzystaniem jej kwestionariusza Ja i pieniądze. Wyniki tych badań pokazują, że poczucie winy związane z pieniędzmi jest mediatorem zależności pomiędzy dochodem i subiektywnym dobrostanem ekonomicznym, podczas gdy kontrola finansowa wiąże się z subiektywnym dobrostanem ekonomicznym, ale nie z dochodem.

W tej sytuacji trudno jest stawiać hipotezy dotyczące wpływu postaw wobec pieniędzy na zależność między obiektywnymi i subiektywnymi wskaźnikami dobrobytu. Wydaje się jednak, że wymiarami, które powinny mieć największe znaczenie, są kontrola finansowa, jako zbliżona do wymiaru **planowanie wydatków** u Tanga i współpracowników (Tang i in., 2003) i wysoko skorelowana z wymiarem o tej samej nazwie z kwestionariusza Ja i pieniądze (por. Gąsiorowska, 2008), niepokój o finanse, jako zbliżony do **chciwości pieniędzy** i skorelowany z wymiarem **pieniądze jako źródło poczucia winy** z kwestionariusza Wąsowicz-Kiryło (2008). Aby jednak zweryfikować charakter tych zależności, zaplanowano dwa badania. W pierwszym z nich, o charakterze eksploracyjnym, poszukiwano zależności pomiędzy analizowanymi zmiennymi, aby w drugim badaniu potwierdzić uzyskane zależności na innej grupie i w oparciu o inne sposoby pomiaru zmiennych.

## Badanie 1

### Cel badania

Celem badania była analiza eksploracyjna zależności pomiędzy poziomem dochodu, subiektywną oceną swoich finansów i postawami wobec pieniędzy. Miała ona posłużyć zidentyfikowaniu konkretnych zależności, na podstawie których zostaną sformułowane hipotezy do dalszych badań.

### Osoby badane

Pierwsze badanie zostało przeprowadzone na grupie  $N = 354$  osób (w tym 65,3% kobiet). Średnia wieku osób badanych wynosiła  $M = 32,42$  lat przy

odchyleniu standardowym  $SD = 8,375$  lat. Większość badanych osób (90,7%) pracowała jako pracownicy najemni na różnych szczeblach organizacji, zatrudnieni na podstawie umowy o pracę, reszta prowadziła własne firmy o różnej wielkości.

### Mierzone zmienne

Postawy wobec pieniędzy były mierzone kwestionariuszem SPP 2008 (Gąsiorowska, 2008), opisanym wcześniej. Aby zminimalizować niechęć i obawy przed udzielaniem informacji o uzyskiwanym dochodzie, badane osoby podawały swój przeciętny miesięczny dochód netto, wybierając jeden z sześciu 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 i powyżej 5000 zł), miały także możliwość odmowy odpowiedzi. Ocena własnej sytuacji finansowej była dokonywana na pięciostopniowej skali (1 – bardzo zła, 5 – bardzo dobra).

### Wyniki

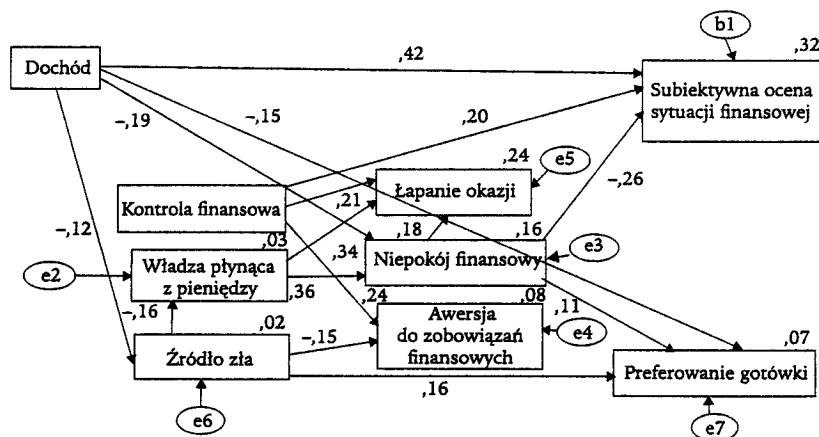
Uzyskane dane zostały przeanalizowane za pomocą modelowania równań strukturalnych z wykorzystaniem pakietu SPSS Amos 17. Wszystkie modele były oceniane w oparciu o kryteria zaproponowane przez Roberta J. Vandenberg'a i Charlesa E. Lance'a (2000): dolna granica dobrego dopasowania dla CFI (Comparative Fit Index) i TLI (Tucker Lewis Index) wynosi 0,9, podczas gdy CFI i TLI wyższe niż 0,95 świadczą o doskonałym dopasowaniu; RMSEA (*root-mean-square error of approximation*) równy lub niższy niż 0,08 świadczy o dobrym dopasowaniu, mniejszy od 0,06 wskazuje na doskonałe dopasowanie. Do testowania różnic między modelami wykorzystywano istotność zmiany statystyki  $c^2$  ( $Dc^2/D df$ ) i zmianę indeksu dopasowania ( $D CFI$ ).  $D CFI$  mniejsza lub równa 0,01 wskazuje na brak różnic pomiędzy modelami, wartości pomiędzy 0,01 i 0,02 wskazują na pewne, choć niewielkie, różnice, podczas gdy zmiana CFI większa niż 0,02 oznacza znaczne różnice między modelami (por. także Tang, 2007).

Do wyjściowego modelu zależności pomiędzy wymiarami postaw wobec pieniędzy odzwierciedlającego strukturę uzyskaną we wcześniejszych badaniach (por. Gąsiorowska, 2008) wprowadzono dochód jako zmienną niezależną oraz ocenę sytuacji finansowej jako zmienną zależną. Analogicznie do wyników uzyskanych przez Wąsowicz-Kiryło założono, że dochód powinien wpływać na poziom niepokoju o finanse, podczas gdy niepokój o finanse oraz kontrola finansowa powinny wpływać na ocenę sytuacji finansowej. Dodatkowo, zgodnie z wcześniejszymi wynikami badań (por. Gąsiorowska, 2008), założono, że ludzie o wysokim dochodzie będą w niewielkim stopniu charakteryzować się przekonaniem, że pieniądze są źródłem zła, będą także preferować inne niż gotówkowe formy pieniądza.

Tak skonstruowany model wyestymowano z wykorzystaniem metody asymptotycznie wolnej od rozkładu (ADF). Uzyskany model, doskonale dopasowany do danych w świetle wszystkich miar dopasowania ( $\chi^2/df = 1,442$ , RMSEA = 0,035, TLI = 0,934, CFI = 0,961, AGFI = 0,966), zaprezentowano na rycinie 1.

Zgodnie z założeniem, osoby, które utrzymują dokładną kontrolę nad swoimi finansami, postrzegają własną sytuację finansową jako lepszą, natomiast ci, którzy doświadczają wysokiego poziomu niepokoju i lęku w sytuacjach finansowych, i wierzą, że pieniądze mogą im pomóc zwalczyć niepokój, jakiego doświadczają w życiu, postrzegają swoją sytuację finansową jako gorszą. Można także zauważyć pośredni wpływ przekonania o władzy płynącej z posiadania pieniędzy na ocenę własnej sytuacji finansowej – im bardziej jednostka utożsamia pieniądze z siłą, sukcesem i prestiżem, tym bardziej odczuwa niepokój o to, czy ma wystarczająco dużo pieniędzy, co z kolei prowadzi do negatywnej oceny własnych finansów.

Dochód wraz z postawami wobec pieniędzy wyjaśnia łącznie 32% wariancji zmiennej zależnej. Aby sprawdzić, które ze zmiennych niezależnych mają znaczny wkład w tę wariancję, przetestowano dwa modele, w których kolejno wykluczono wpływ dochodu i postaw wobec pieniędzy. Po zablokowaniu ścieżki dochód → ocena sytuacji finansowej jako nieistotnej, model okazał się źle dopasowany do danych ( $\chi^2/df = 4,039$ , RMSEA = 0,093, TLI = 0,533, CFI = 0,709) i istotnie gorszy od modelu wyjściowego ( $\Delta\chi^2(1) = 2,612$ ,  $p < 0,05$ ;  $\Delta CFI = 0,252$ ). Dwa wymiary postaw wobec pieniędzy, kontrola i niepokój, wyjaśniały 24% wariancji zmiennej zależnej. Po zablokowaniu ścieżek prowadzących od postaw wobec pieniędzy do oceny sytuacji finansowej



Rycina 1. Model zależności pomiędzy dochodem, subiektywną oceną sytuacji finansowej i postawami wobec pieniędzy  
Źródło: opracowanie własne

jako nieistotnych, model również okazał się źle dopasowany do danych i istotnie gorszy od modelu wyjściowego ( $\chi^2/df = 3,440$ , RMSEA = 0,083, TLI = 0,617, CFI = 0,756,  $\Delta\chi^2(1) = -1,998$ ,  $p < 0,05$ ;  $\Delta CFI = 0,205$ ), a sam dochód wyjaśniał 26% wariancji zmiennej zależnej. Można więc stwierdzić, że w celu przewidywania subiektywnej oceny sytuacji finansowej jednostki istotne są zarówno dane o jej poziomie dochodu, jak i o prezentowanych przez nią postawach wobec pieniędzy.

Dodatkowo, jako że struktura zależności między dochodem, niepokojem i oceną sytuacji finansowej wskazuje na układ mediacyjny, przeprowadzono analizę mediacji z wykorzystaniem procedury *bootstrap* w SPSS Amos 17. Wykazała ona, że odczuwanie niepokoju o finanse istotnie mediuje wpływ dochodu na jego subiektywną ocenę ( $p = 0,002$ ).

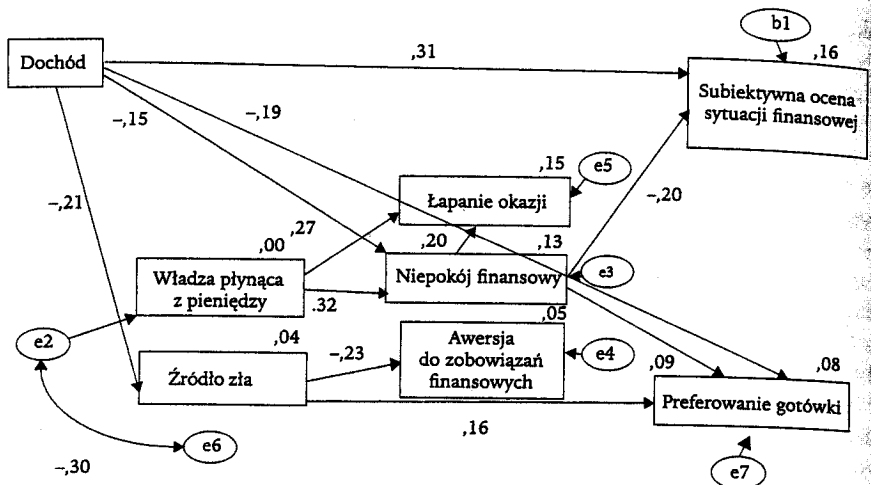
W kolejnym kroku sprawdzono, czy któryś z wymiarów postaw wobec pieniędzy moderuje zależność pomiędzy dochodem a oceną sytuacji finansowej. Analiza moderacji w modelowaniu ścieżkowym może być przeprowadzona podobnie jak w modelowaniu równań regresji poprzez wprowadzenie do modelu zmiennej reprezentującej interakcję pomiędzy potencjalnym moderatorem i zmienną niezależną oraz poprzez porównanie modeli w grupach wyróżnionych ze względu na poziom zmiennej moderującej, tutaj z wykorzystaniem procedury porównań wielogrupowych (*Multi Group Analysis*).

Do wyjściowego modelu zależności kolejno wprowadzano zmienne odpowiadające za interakcję poszczególnych wymiarów postaw wobec pieniędzy z dochodem, przy założeniu, że mają one oddziaływać na zmienną zależną. Jedynym przypadkiem, w którym uzyskano istotną ścieżkę zależności, była kontrola finansów. Można więc wnioskować, że jest to zmienna moderująca analizowane zależności. Aby potwierdzić tę tezę, całą grupę badanych podzielono na dwie podgrupy w zależności od natężenia kontroli finansowej (punktem podziału była mediana; niska kontrola finansowa  $n = 160$ ; wysoka kontrola finansowa  $n = 194$ ) i przeprowadzono analizę MGA.

Przy założeniu, że modele mają jednakową strukturę, ale inne wartości parametrów, uzyskano wynik doskonale dopasowany do danych ( $\chi^2/df = 0,985$ , RMSEA < 0,001, TLI = 1,004, CFI = 1). Modele te przedstawiono na rycinach 2 i 3. Przy założeniu, że w obu grupach jednakowa jest nie tylko struktura modelu, lecz także standaryzowane ładunki ścieżkowe, kowariancje i wariancje błędów, wyestymowany model jest nadal dość dobrze dopasowany do danych w świetle kryterium RMSEA (RMSEA = 0,037), ale nie TLI i CFI (TLI = 0,860, CFI = 0,870), jednak jest też istotnie gorszy od modelu bez dodatkowych założeń ( $\Delta\chi^2(1) = 2,3$ ,  $p < 0,05$ ;  $\Delta CFI = 0,205$ ).

Uzyskane wyniki potwierdzają, że poziom kontroli finansowej moderuje zależność pomiędzy dochodem, pozostałymi postawami wobec pieniędzy i satysfakcją z własnej sytuacji finansowej. U osób o niskiej kontroli finansowej zależność pomiędzy dochodem i jego oceną jest słaba i wyjaśnia zaledwie 16%

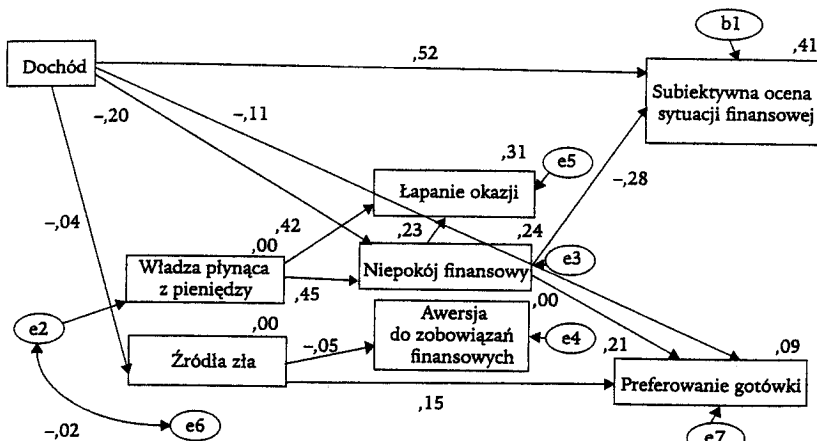




Rycina 2. Model zależności pomiędzy dochodem, subiektywną oceną sytuacji finansowej i postawami wobec pieniędzy w grupie osób o niskiej kontroli finansowej  
Źródło: opracowanie własne

wariancji zmiennej zależnej, podczas gdy u osób o wysokim poziomie planowania własnych finansów procent wyjaśnianej wariancji sięga 41.

Podobnie jak w przypadku modelu zależności dla całej grupy, w modelach wyróżnionych ze względu na poziom kontroli finansów przeprowadzono analizę mediacji procedurą *bootstrap*. U osób o niskiej kontroli finansowej nie za-



Rycina 3. Model zależności pomiędzy dochodem, subiektywną oceną sytuacji finansowej i postawami wobec pieniędzy w grupie osób o wysokiej kontroli finansowej  
Źródło: opracowanie własne

leżność pomiędzy dochodem a oceną sytuacji finansowej nie jest mediowana przez odczuwanie niepokoju o finanse ( $p = 0,099$ , n.i.), podczas gdy u osób o wysokiej kontroli finansowej występuje słaby, choć istotny ( $\beta = 0,056$ ;  $p = 0,008$ ) efekt mediacyjny.

## Badanie 2

### Cel badania

Celem badania była zweryfikowanie hipotez postawionych na podstawie wyników badania 1 i analizy literatury, przedstawionej wcześniej w niniejszej pracy. Hipotezy te sformułowano następująco:

H1. Odczuwanie niepokoju w sytuacjach związanych z finansami stanowi mediator zależności pomiędzy obiektywnym i subiektywnym poziomem dobrobytu.

H2. Sprawowanie kontroli finansowej stanowi moderator zależności pomiędzy obiektywnym i subiektywnym poziomem dobrobytu. U osób o niskiej kontroli zależność ta jest znacznie słabsza niż u osób o kontroli wysokiej.

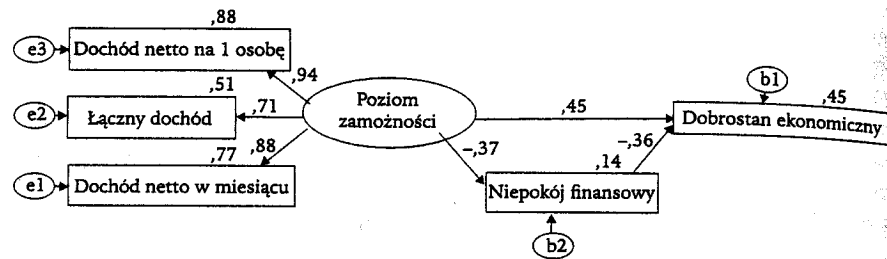
### Osoby badane

Drugie badanie zostało przeprowadzone na grupie  $N = 131$  osób (w tym 62,6% kobiet). Średnia wieku osób badanych wynosiła  $M = 31,04$  lat przy odchyleniu standardowym  $SD = 7,21$  lat. Większość badanych osób (68,7%) pracowała jako pracownicy najemni na różnych szczeblach organizacji, zatrudnieni na podstawie umowy o pracę, reszta była utrzymywana przez swoich partnerów lub partnerki i uzyskiwała nieregularne dochody (14,5%) oraz prowadziła własne firmy o różnej wielkości (16,8%).

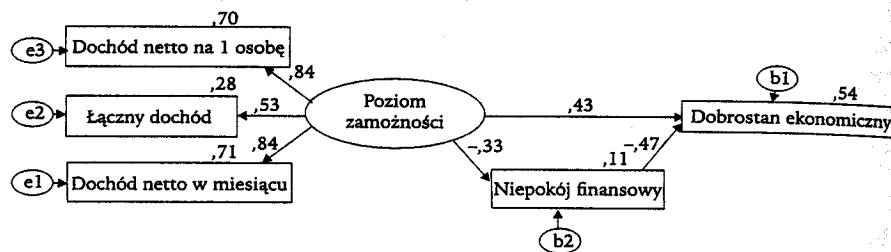
### Mierzone zmienne

Postawy wobec pieniędzy były mierzone kwestionariuszem SPP 2008 (Gąsiorowska, 2008), opisanym wcześniej.

Poziom obiektywnego dobrobytu był mierzony na trzy sposoby. Po pierwsze, osoby badane podawały swój przeciętny miesięczny dochód netto, wybierając jeden z ośmiu 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, od 6001 do 7000 zł i powyżej 7000 zł), miały także możliwość odmowy odpowiedzi (takie osoby były wykluczane z analizy). Po drugie, osoby badane miały oszacować, jaki jest łączny dochód wszystkich członków rodziny, oraz podać liczbę osób w gospodarstwie domowym, co pozwalało na obliczenie dochodu przypadającego na jedną osobę w gospodarstwie domowym, który był trzecim wskaźnikiem obiektywnego dobrobytu.



Rycina 5. Model zależności pomiędzy poziomem zamożności, subiektywnym dobrobytem i postawami wobec pieniędzy w grupie osób o niskiej kontroli finansowej  
Źródło: opracowanie własne



Rycina 6. Model zależności pomiędzy poziomem zamożności, subiektywnym dobrobytem i postawami wobec pieniędzy w grupie osób o wysokiej kontroli finansowej  
Źródło: opracowanie własne

nia 45% wariacji zmiennej zależnej, podczas gdy u osób o wysokim poziomie planowania własnych finansów procent wyjaśnianej wariacji sięga 54%.

Podobnie jak w przypadku modelu zależności dla całej grupy, w modelach wyróżnionych ze względu na poziom kontroli finansowej przeprowadzono analizę mediacji procedurą *bootstrap*. W przypadku osób o niskiej kontroli finansowej nie zależność pomiędzy dochodem a oceną sytuacji finansowej jest mediuwana przez odczuwanie niepokoju o finanse (siła efektu 0,132,  $p = 0,007$ ), podczas gdy u osób o wysokiej kontroli finansowej występuje efekt mediacyjny na granicy istotności (siła efektu 0,156;  $p = 0,073$ ).

## Dyskusja wyników

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 dobrobyt zależy nie tylko od jego obiektywnych wskaźników, lecz także od prezentowanych przez jednostkę postaw wobec pieniędzy. Kluczowe

są tu dwa wymiary postaw wobec pieniędzy – kontrola i niepokój finansowy. Wyniki obydwu badań pokazują, że kontrola finansów stanowi moderator zależności pomiędzy obiektywnym i subiektywnym dobrobytem, która to zależność jest istotnie słabsza u osób o słabej kontroli, a silniejsza u osób o wysokiej kontroli. Dodatkowo niepokój finansowy jest częściowym moderatorem analizowanej zależności. Uzyskane wyniki pozostają w zgodzie z analizami Wąsowicz-Kiryło (2008), szczególnie jeśli chodzi o mediowanie zależności pomiędzy obiektywnymi i subiektywnymi wskaźnikami dobrobytu przez odczuwanie niepokoju finansowego. Trzeba zaznaczyć, że kontrola finansowa w skali SPP i w skali Ja i pieniądze jest rozumiana w bardzo podobny sposób (Wąsowicz-Kiryło, 2008), i wymiary te ze sobą wysoko korelują, podobnie jak wymiar pieniędzy jako źródło poczucia winy ze skali Ja i pieniądze oraz wymiar niepokój finansowy ze skali SPP (por. Gąsiorowska, 2008).

Warto w tym miejscu zastanowić się, dlaczego osoby o niskiej kontroli finansowej w mniejszym stopniu adekwatnie oceniają swoje finanse niż osoby o wysokiej kontroli. 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, 1999b), a więc potrzebują więcej pieniędzy, by zaspokoić swoje potrzeby, i tym samym nieadekwatnie oceniają swoją sytuację. Z drugiej jednak strony, osoby takie nie pamiętają dokładnie kwot pieniędzy posiadanych w portfelu czy na koncie bankowym (Gąsiorowska, 2008), mogą więc po prostu podawać niezbyt dokładne dane, jeśli chodzi o poziom swoich dochodów czy łącznych dochodów w rodzinie.

Warto także zauważyć, że wprowadzenie do modelu w badaniu drugim innych wskaźników obiektywnego dobrobytu, takich jak łączny dochód w gospodarstwie domowym i dochód na jedną osobę w rodzinie znacznie zwiększyło poziom wyjaśnianej wariacji zmiennej zależnej, szczególnie u osób o niskim poziomie kontroli finansowej. U osób tych zmienna latentna, jaką jest poziom zamożności czy też obiektywny dobrobyt, w największym stopniu wyraża się poprzez dochód na jedną osobę w gospodarstwie domowym, dalej poprzez własne dochody i w najmniejszym stopniu – poprzez łączny dochód uzyskiwany przez gospodarstwo domowe. Z kolei u osób o wysokiej kontroli finansowej poziom zamożności w jednakowym stopniu przejawia się poprzez dochody osoby badanej, jak i dochód przypadający na członka rodziny, i w znacznie mniejszym stopniu poprzez łączny jej dochód. Efekt ten jest interesujący i wymaga dalszych analiz, jeśli chodzi o jego przyczyny i pochodzenie.

Prezentowane wyniki stanowią początek programu badawczego, należy bowiem pamiętać, że ani w pierwszym, ani w drugim badaniu grupa nie była reprezentatywna dla polskiego społeczeństwa. W szczególności średni dochód, zarówno osób badanych, jak i przypadający na jedną osobę w gospodarstwie domowym, znacznie przekraczał średnie wartości dla Polski w okresie, gdy

badania były prowadzone. Można się spodziewać, że przy większej rozpiętości obiektywnego dobrobytu w badanej grupie uzyskane wyniki byłyby jeszcze silniejsze.

### Bibliografia

- Bajcar, B., Gašiorowska, A. (2004). *Poznawcze i temperamentalne uwarunkowania postaw wobec pieniędzy*. W: T. Listwan (red.), *Sukces w zarządzaniu kadrami. Perspektywa globalna i lokalna* (s. 27–42). Prace Naukowe Akademii Ekonomicznej im. Oskara Langego we Wrocławiu, nr 1032. Wrocław: Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej.
- Brandstätter, E., Brandstätter, H. (1996). What's money worth? Determinants of the subjective value of money. *Journal of Economic Psychology*, 17, 443–464.
- Czapiński, J., Panek, T. (2007). *Diagnoza Społeczna*. Warszawa: Rada Monitoringu Społecznego.
- Du, L., Tang, T. L.-P. (2005). Measurement Invariance Across Gender and Major: The Love of Money Among University Students in People's Republic of China. *Journal of Business Ethics*, 59, 281–293.
- Furnham, A. (1984). Many sides to the coin: The Psychology of Money Usage. *Personality and Individual Differences*, 5 (5), 501–509.
- Gašiorowska, A. (2002). *Adaptacja skali postaw wobec pieniądza Yamauchi i Templera (1982)*. Raport of Institute for Organisation and Management, Wrocław University of Technology, PRE 53.
- Gašiorowska, A. (2007). Postawy wobec pieniędzy u studentów i ich rodziców. *Psychologia. Edukacja i Społeczeństwo*, 4 (3), 245–260.
- Gašiorowska, A. (2008). *Różnice indywidualne jako determinanty postaw wobec pieniędzy*. Maszynopis niepublikowany, praca doktorska, Wydział Nauk Historycznych i Pedagogicznych Uniwersytetu Wrocławskiego, Instytut Psychologii.
- Hanley, A., Wilhelm, M. S. (1992). Compulsive buying: An exploration into self-esteem and money attitudes. *Journal of Economic Psychology*, 13, 5–18.
- 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.
- Lykken, D., Tellegen, A. (1996). Happiness is a stochastic phenomenon. *Psychological Science*, 7, 186–189.
- Mickel, A., Mitchell, T. R., Dakin, S., Gray, S. (2002). *The Importance of Money as an Individual Difference Attribute*. Working paper.
- Prince, M. (1993). Women, men and money styles. *Journal of Economic Psychology*, 14, 175–182.
- 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. (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. (1980). Your money and your life. *Psychology Today*, 12, 47–58.
- 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.

- 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. (1992). The meaning of money revisited. *Journal of Organizational Behavior*, 13, 197–202.
- Tang, T. L.-P. (1995). The development of a short money ethic scale: attitudes toward money and pay satisfaction revisited. *Personality and Individual Differences*, 19, 809–816.
- Tang, T. L.-P. (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., Gilbert, P. R. (1995). Attitudes toward money as related to intrinsic and extrinsic job satisfaction, stress and work-related attitudes. *Personality and Individual Differences*, 19 (3), 327–332.
- Tang, T. L.-P., 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., 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., Hornaifar, 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., 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.
- Vandenberg, R. J., Lance, C. E. (2000). A review and synthesis of the measurement invariance literature: Suggestions, practices, and recommendations for organizational research. *Organizational Research Methods*, 3, 4–69.
- Wąsowicz-Kiryło, G. (2008). *Psychologia finansowa*. Warszawa: Difin.
- Wernimont, P., Fitzpatrick, S. (1972). The meaning of money. *Journal of Applied Psychology*, 56, 218–226.
- Wilhelm, M. S., Varcoe, K., Huebner Fridrich, A. (1993). Financial Satisfaction and Assessment of Financial Progress: Importance of Money Attitudes. *Financial Counseling and Planning*, 4, 181–199.
- Yamauchi, K., Templer, D. (1982). The development of a money attitudes scale. *Journal of Personality Assessment*, 46, 522–528.