

## ВОПРОСЫ ТЕОРИИ И МЕТОДИКИ РАЗРАБОТКИ ОПРОСНИКА ДЛЯ ИЗУЧЕНИЯ ОТНОШЕНИЯ К ДЕНЬГАМ

Михаил Семёнов

Омский государственный технический университет  
musemenov@gmail.com

**В статье представлен разработанный автором на основе методики А. Фернама опросник для изучения монетарных отношений школьников, описана процедура стандартизации методики. Выделено 5 шкал, описывающих отношение школьников к деньгам.**

**Ключевые слова:** психология; отношение к деньгам; опросник; школьник; нормы; стандартизация.

В настоящее время в России идёт активный процесс создания методик изучения монетарных отношений, что может послужить основой для дальнейших исследований в этой важной и ещё малоизученной области. Цель данной работы – описание опыта разработки опросника для изучения отношения людей к деньгам. Мы стремились создать такой психометрический инструмент, который бы позволил быстро провести оценку наиболее существенных аспектов отношения к деньгам у школьников старших классов.

**Обзор предметной области.** Несмотря на незначительную историю исследования отношения людей к деньгам в России, сложилась определённое предметное поле и соответствующее методическое обеспечение. К группе методик, изучающих семантические аспекты монетарных отношений, можно отнести ассоциативный эксперимент, семантический дифференциал, Q-сортировку и методику репертуарных решёток Г. Келли. Группа методик, изучающих потребностно-мотивационные аспекты монетарных отношений, включает различные варианты методики «Незаконченные предложения», методику оценки силы монетарных потребностей, методику изучения жизненных правил по отношению к деньгам и шкалу финансовой удовлетворённости, разработанные нами. Место денег и других экономических ценностей в системе ценностных ориентаций обычно исследуется с помощью методики М. Рокича.

Самым распространёнными методами изучения монетарных отношений и монетарных социальных установок являются опросники. В США и Великобритании широко используются следующие шкалы: «Шкала установок к деньгам» (The Money Attitude Scale – MAS)<sup>1</sup>, «Этическая шкала денег» в различных модификациях (The Money Ethic Scale – MES)<sup>2</sup>, «Денежная шкала убеждений и поведения» А. Фернама (The Money Belief and Behavior Scale)<sup>3</sup>, «Денежная шкала

### 1

*Yamauchi, K.T.* The Development of a Money Attitude Scale [Текст] / K.T. Yamauchi // Journal of Personality Assessment. 1982. Vol. 46. No. 5. P. 522–528.

### 2

*Tang, T.L.P.* The meaning of money revisited [Текст] / T.L.P. Tang // Journal of Organizational Behavior. 1992. Vol. 13. P. 197–202.

### 3

*Furnham, A.* Many sides of the coin: the psychology of money usage [Текст] / A. Furnham // Personality Individual Differences. 1984. Vol. 5. № 5. P. 501–509.



убеждений и поведения» В. Бэйли и В. Густафсона в нескольких модификациях (The Money Belief and Behavior Scale)<sup>1</sup>, «Усовершенствованная шкала установок к деньгам» (The Modified Money Attitude Scale)<sup>2</sup>, «Шкала значимости денег» (The Money Importance Scale)<sup>3</sup>. Поскольку на установки к деньгам оказывают сильное влияние культурные различия, кросс-культурная валидизация измерительных шкал MAS и MES проходит с большим трудом. Опубликованы сведения о попытках кросс-культурной валидизации шкал на выборке в Китае, Франции, Таиланде и Сингапуре<sup>4</sup>, а также в России<sup>5</sup>. Кроме того, Е.В. Тугарева и И.Ю. Красикова<sup>6</sup> адаптировали «Шкалу денежной этики» Т. Танг (58 вопросов).

К. Ямаучи и Д. Темплер при психометрической проверке опро-

сника выделили семь факторов: Власть и Престиж денег, Сохранение денег в течение определённого времени, Недоверие и Сомнения в связи с деньгами, Качество жизни благодаря деньгам, Тревога по поводу денег. Результаты исследований, опубликованные в психологической и психоаналитической литературе, позволили К. Ямаучи и Д. Темплеру<sup>7</sup> выделить три базовых параметра установок к деньгам: власть, безопасность и накопление. После эмпирического исследования они рекомендуют шкалу с четырьмя факторами: престиж власти, накопление, недоверие и беспокойство. Эти шкалы были самой общей концептуальной и эмпирической моделью, и последующие работы базируются на ней<sup>8, 9, 10, 11, 12</sup>. При разработке опросника А. Фернамом<sup>13</sup> были выделены 6 факторов: тревож-

1

*Bailey, W.* An examination of the relationship between personality factors and attitudes to money [Текст] / W. Bailey, W. Gustafson // R. Frantz, H. Singh and J. Gerber (eds), Handbook of Behavioral Economics. Greenwich, CT: JAI Press, 1991. P. 271–285.

2

*Gresham A.* The different attitudes of the sexes towards the money: an application of the money attitude scale [Текст] / A. Gresham, G. Fontenot // Advance in Marketing. 1989. № 8. P. 380–384.

3

*Mitchell, T. R.* The meaning of money: An individual-difference perspective [Текст] / Mitchell T. R., Mickel A. E. // Academy of Management Review. 1999. Vol. 24. P. 568–578.

4

*Charles-Pauvers, B.* Examining the Cross Cultural Validation of Scales: The Case of Organizational Commitment and Attitude Toward Money [Текст] / Charles-Pauvers B., Urbain C. // Journal of Economic Psychology. 1999. Vol. 20. P. 38–96.

5

*Дейнека, О.С.* Экономическая психология [Текст]: Учеб. пособие / Ольга Сергеевна Дейнека. СПб: Изд-во С.-Пб. ун-та, 2000. 158 с.: ил., табл.; 21 см. ISBN 5-288-02686-6.

6

*Красикова, И.Ю.* Психологические типы отношения к деньгам [Текст] / И.Ю. Красикова, науч. рук. Е.В. Тугарева: Дипломная работа. М.: Государственный Университет Гуманитарных Наук, Институт Психологии, 2005. 108 с.

7

*Yamauchi, K.T.* The Development of a Money Attitude Scale [Текст] / K.T. Yamauchi // Journal of Personality Assessment. 1982. Vol. 46. № 5. P. 522–528.

8

*Tang, T.L.P.* The meaning of money revisited [Текст] / T.L.P. Tang // Journal of Organizational Behavior. 1992. Vol. 13. P. 197–202.

9

*Furnham, A.* Many sides of the coin: the psychology of money usage [Текст] / A. Furnham // Personality Individual Differences. 1984. Vol. 5. № 5. P. 501–509.

10

*Дейнека, О.С.* Экономическая психология [Текст]: Учеб. пособие / Ольга Сергеевна Дейнека. СПб: Изд-во С.-Пб. ун-та, 2000. 158 с.: ил., табл.; 21 см. ISBN 5-288-02686-6.

11

*Tokunaga, H.* The Use and Abuse of Consumer Credit: Application of Psychological Theory and Research [Текст] / H. Tokunaga // Journal of Economic Psychology. 1993. Vol. 14. P. 285–316.

12

*Lim, V. K. G.* Sex, money and financial hardship: an empirical study of attitudes towards money among undergraduates in Singapore [Текст] / V.K.G. Lim, T.S.H. Teo // Journal of Economic Psychology. 1997. Vol. 18. P. 369–386.

13

*Furnham, A.* Many sides of the coin: the psychology of money usage [Текст] / A. Furnham // Personality Individual Differences. 1984. Vol. 5. № 5. P. 501–509.



## 1

*Дейнека О.С.* Экономическая психология в российской политике переходного периода [Электронный ресурс]: Дис. д-ра психол. наук: 19:00:12 / Ольга Сергеевна Дейнека. М.: РГБ, 2003. 326 с.

## 2

*Фенько А.Б.* Психологический анализ отношения москвичей к деньгам [Текст] / Анна Борисовна Фенько // Психологический журнал. 2004. Т. 25. № 2. С. 34–42.

## 3

*Капустин А.А.* Отношение различных социальных групп к деньгам: На основе комплексного социально-психологического исследования: Дис. ... канд. психол. наук [Текст] / Андрей Анатольевич Капустин. Ярославль: Ярослав. гос. ун-т им. П.Г. Демидова, 2001. 164 с.

## 4

*Красикова И.Ю.* Психологические типы отношения к деньгам [Текст] / И.Ю. Красикова, Е.В. Тугарева: Дипломная работа. М.: Государственный Университет Гуманитарных Наук, Институт Психологии, 2005. 108 с.

ность из-за денег, использование денег для управления другими людьми, сохранение/сбережение денег, контроль денег, недостаточность денег, связь действий/усилий с деньгами.

В России в качестве опросника для изучения монетарных чаще всего используется адаптированный вариант опросника А. Фернама. В литературе можно обнаружить следующие сведения об адаптации и применении данного опросника в нашей стране: О.С. Дейнека (варианты на 70 и 47 вопросов)<sup>1</sup>, А.Б. Фенько (60 вопросов)<sup>2</sup>, А.А. Капустин (70 вопросов)<sup>3</sup>. Оригинальный и, возможно, самый большой опросник предложен Е.В. Тугаревой и И.Ю. Красиковой «Изучение отношения к деньгам» (362 вопроса)<sup>4</sup>, на основании которого построена типология монетарных отношений.

Однако предложенные опросники применяются в научных целях, мы не обнаружили их опубликованными в общедоступных источниках, а также сведения об их стандартизации и нормировании. В связи с этим мы поставили цель провести стандартизацию опросника, изучающего отношение людей к деньгам. В данном

## 5

*Фернам, А.* Деньги. Секреты психологии денег и финансового поведения [Текст] / Адриан Фернам, Майкл Аргайл; [пер. с англ.: Можавев А., Царук Л., Миронов Н. СПб.: Прайм-Еврознак, М.: ОЛМА-Пресс, 2004: ПФ Красный пролетарий. 352 с. ил., табл.; 26 см. (Научный бестселлер). Пер.: Furnham, Adrian. The Psychology of Money. London; New York: Routledge: Taylor & Francis Books Ltd., cop. 1998 0-415-14606-2. ISBN 5-93878-156-6 (в пер.).

варианте опросник предназначен для старших школьников. В разработке опросника принимал участие заведующий психологической лабораторией кафедры психологии труда и организационной психологии Омского государственного технического университета Ю.В. Мацнев.

**Методика.** Разработка опросника для оценки монетарных отношений может идти по нескольким направлениям: на основе теоретической модели, на основе эмпирической модели или посредством адаптации зарубежных опросников. Мы пошли по пути построения эмпирической модели, поскольку применимость теоретической модели вызывала определённые сомнения. За основу нами были взяты пункты опросника А. Фернама<sup>5</sup>. Были подредактированы утверждения, исходя из возрастных особенностей старшеклассников и специфики монетарной практики в России. В итоге мы оставили 45 утверждений (см. приложение).

Психометрическая проверка опросника осуществлялась согласно следующей процедуре:

1) для выделения эмпирической латентной структуры отношения российских школьников к деньгам был выполнен факторный анализ методом главных компонент с варимакс-вращением и нормализацией по Кайзеру<sup>6</sup>. Анализ матрицы факторных

## 6

*Бююль А.* SPSS: искусство обработки информации. Анализ статистических данных и восстановление скрытых закономерностей: Пер. с нем./ А. Бююль, П. Цёфель. СПб.: ООО «ДиаСофтЮП», 2002. 608 с.

нагрузок позволил выделить основные эмпирические факторы отношения старшеклассников к деньгам и распределения пунктов опросника по факторам;

2) для оценки внутренней согласованности пунктов опросника по шкалам был рассчитан коэффициент согласованности Alpha Кронбаха;

3) для оценки согласованности шкал проведён корреляционный анализ;

4) для оценки различий между мальчиками и девочками был проведён анализ дисперсий для независимых выборок по крите-

рию Левена и критерию Стьюдента;

5) на основании рассчитанных средних арифметических и стандартного отклонения были рассчитаны 2 вида норм: трёх- и шестиинтервальные.

Опрос был проведён в 2006 году среди школьников 14–16 лет в школах города Омска.

К обработке было принято 105 анкет. На следующие вопросы было больше всего пропусков ответов (см. табл. 1). Их можно рассматривать как либо плохо понимаемые, либо вызывающие сопротивление.

Таблица 1

Количество пропусков ответов по пунктам опросника

Утверждения	Количество пропусков, в %
Мне трудно принимать решения о трате денег, независимо от их суммы	2,9
Я всегда знаю, сколько я накопил	2,2
Я завожу друзей, тратя на них свои деньги	2,2
Я иногда чувствую себя лучше тех, кто имеет меньше денег	2,2
При покупках в первую очередь я думаю о цене	2,2
Я чувствую себя обманутым, если плачу за что-то больше, чем другие	2,2
Я часто трачу деньги на себя, когда нахожусь в плохом настроении	2,2
Большинство моих друзей имеют больше денег, чем я	2,2
Я легко трачу деньги	2,2

**Результаты психометрической оценки опросника.** Факторный анализ данных с ответами испытуемых был выполнен методом главных компонент с варимакс-

вращением и нормализацией по Кайзеру. Анализ матрицы факторных нагрузок позволил выделить основные факторы.

Таблица 2

Результаты факторизации значений ответов пунктов опросников

Факторы	Первичные собственные значения			Суммы квадратов нагрузок после вращения		
	Сумма	% объясняемой дисперсии	кумулятивный %	Сумма	% объясняемой дисперсии	кумулятивный %
1	5,72	12,71	12,71	3,45	7,67	7,67
2	3,27	7,27	19,98	2,26	5,02	12,69

Продолжение табл. 2

3	2,75	6,11	26,08	2,22	4,94	17,63
4	2,28	5,06	31,14	2,21	4,90	22,53
5	2,10	4,66	35,81	2,11	4,69	27,22
6	2,04	4,54	40,35	2,03	4,50	31,73
7	1,73	3,83	44,19	1,97	4,37	36,10
8	1,57	3,48	47,67	1,91	4,25	40,35
9	1,54	3,41	51,08	1,87	4,16	44,51
10	1,50	3,32	54,41	1,87	4,15	48,65
11	1,38	3,06	57,46	1,83	4,06	52,72
12	1,34	2,97	60,43	1,70	3,77	56,48
13	1,19	2,64	63,08	1,67	3,71	60,19
14	1,17	2,59	65,67	1,56	3,48	63,67
15	1,05	2,34	68,01	1,50	3,34	67,01
16	1,02	2,27	70,28	1,47	3,27	70,28

Анализ таблицы 2 показывает, что школьники продемонстрировали достаточно большой разброс в ответах: выделилось 16 факторов с собственным значением больше 1. Решение с таким количеством факторов неприемлемо для опросника из 45 утверждений. Кроме того, анализ зару-

бежных методик показывает, что обычно в качестве базовой факторной структуры выделяют от 3 до 7 основных факторов.

Был проведён анализ решений по 5, 6 и 7-факторным моделям. Оптимальным оказалось решение из 5 главных факторов.

Таблица 3

Факторы и факторные нагрузки

Фактор	1	2	3	4	5	Утверждения и факторы
1	-0,867	-0,100	-0,051	-0,216	0,074	<i>Я не люблю брать деньги взаймы (обратная шкала)</i>
1	0,770	0,158	-0,324	0,258	0,102	Я всегда знаю, сколько я накопил
1	0,730	0,035	-0,091	-0,250	0,186	Я иногда чувствую себя лучше тех, кто имеет меньше денег
1	-0,672	0,326	0,091	0,006	0,190	<i>Я легко трачу деньги (обратная шкала)</i>
1	0,671	-0,177	0,158	0,025	-0,294	Я веду учёт своих расходов и доходов
1	0,647	-0,002	-0,190	0,117	0,182	Я часто обсуждаю с родителями или друзьями проблему денег
1	0,634	0,275	-0,030	0,267	0,010	Я всегда точно знаю, сколько денег у меня есть с собой
1	0,613	0,026	0,472	-0,145	0,215	Лучший подарок – это деньги
1	0,550	-0,213	0,354	-0,216	0,241	Я раскладываю деньги в кошельке аккуратно по достоинству
1	0,543	0,487	0,189	0,448	0,144	Я твёрдо убеждён, что деньги могут решить все мои проблемы

2	0,310	0,814	0,091	-0,109	-0,288	Я внимательно разглядываю оформление купюр и монет
2	-0,040	0,734	0,102	0,043	0,011	Моё финансовое положение лучше, чем думает большинство моих друзей
2	0,049	0,667	0,484	0,115	-0,032	Я всегда пересчитываю сдачу
2	-0,193	0,664	-0,038	-0,031	0,411	При покупках в первую очередь я думаю о цене
2	0,047	0,617	-0,153	0,121	-0,126	Я подаю милостыню
2	-0,265	0,485	0,041	-0,037	-0,139	Я торгуюсь из-за цены при покупках, если есть возможность
2	-0,225	0,294	0,251	0,244	0,139	В нашей стране о человеке судят по количеству имеющихся у него денег
3	0,133	0,231	0,707	0,172	-0,231	Я горжусь своей способностью сохранять деньги
3	-0,290	-0,104	0,674	-0,020	0,137	Мне трудно принимать решения о трате денег, независимо от их суммы
3	0,034	0,329	0,670	-0,225	0,123	Я думаю, что деньги — это единственная вещь, на которую я могу положиться
3	-0,454	0,268	0,669	-0,043	0,120	Я предпочитаю не давать денег в займы
3	-0,171	-0,376	0,620	0,432	0,015	Моё финансовое положение хуже, чем думает большинство моих друзей
3	-0,033	0,461	0,585	0,409	0,195	Я люблю пересчитывать деньги
3	0,123	-0,279	0,537	-0,059	-0,216	Я думаю о деньгах чаще, чем другие
3	-0,433	0,216	0,484	0,225	0,101	Большинство моих друзей имеют больше денег, чем я
3	0,407	0,142	0,475	-0,193	-0,254	Я играю в лотереи
3	-0,059	-0,012	0,412	0,295	-0,184	Я завожу друзей, тратя на них свои деньги
3	0,168	-0,001	0,368	-0,092	0,243	Вопросы о моих личных деньгах меня беспокоят или раздражают
4	0,102	0,141	-0,068	0,790	0,066	Даже если у меня много денег, я чувствую вину, тратя деньги
4	-0,012	0,222	-0,094	0,736	0,180	Я часто использую деньги, чтобы влиять на соперников или врагов
4	0,228	0,396	0,152	0,692	-0,039	Я чувствую себя хуже тех, у кого больше денег, чем у меня
4	0,115	0,239	-0,289	0,662	-0,061	Я коплю деньги «на чёрный день»
4	0,203	-0,452	0,203	0,633	0,157	Я часто оставляю мелкую сдачу продавцу
4	0,095	-0,113	0,075	0,621	-0,201	Я презираю деньги и тех, кто ими обладает
4	-0,214	-0,136	0,044	0,587	0,022	Я часто покупаю ненужные мне вещи только из-за того, что цена на них снижена
4	-0,301	0,120	-0,326	-0,477	0,185	<i>Я считаю, что заработок человека зависит от его способностей и усилий (обратная шкала)</i>
4	-0,272	-0,051	0,000	0,443	0,289	Иногда я покупаю ненужные мне вещи, чтобы произвести впечатление на друзей
5	0,108	-0,216	-0,207	0,334	0,740	Я часто мечтаю о том, что бы я сделал, будь у меня большая сумма денег
5	-0,100	-0,162	-0,031	0,046	0,706	Я не скрываю от других количество имеющихся у меня денег

Продолжение табл. 3

5	0,169	0,114	-0,166	-0,116	0,699	Я часто трачу деньги на себя, когда нахожусь в плохом настроении
5	-0,004	-0,090	0,231	-0,107	0,654	Если у меня есть какая-то сумма денег, я чувствую себя неуютно, пока не потрачу их
5	-0,455	0,046	-0,064	0,152	0,640	Для меня удовольствие тратить деньги
5	-0,024	-0,457	0,343	0,004	0,587	Я чувствую себя обманутым, если плачу за что-то больше, чем другие
5	0,237	0,449	0,105	-0,008	0,574	Я чувствую себя более свободным, когда у меня есть деньги
5	0,236	0,484	0,127	0,070	0,564	Я бы использовал все возможности, чтобы у меня стало достаточно денег

На основе утверждений, входящих в факторы, были сформированы 5 шкал опросника: 1. Позитивное и рациональное отношение к деньгам. Искусство управлять деньгами; 2. Фиксация на деньгах. Мотив экономии; 3. Тревожность из-за денег. Мотив финансовой безопасности; 4. Негативные эмоции по отношению к деньгам. Напряжение из-за денег; Шкала 5. Терапевтическая функция денег, деньги как удовольствие или лекарство.

**Согласованность пунктов опросника.** Для оценки внутренней согласованности пунктов опросника по шкалам был рассчитан коэффициент согласованности (Alpha Кронбаха): фактор 1 – 0,87; фактор 2 – 0,76; фактор 3 – 0,81; фактор 4 – 0,81; фактор 5 – 0,81. Полученные коэффициенты свидетельствуют о достаточно высокой согласованности пунктов опросника внутри факторов.

Поэтому факторы были объединены в шкалы опросника.

В принципе, для повышения согласованности шкал опросника можно было бы исключить пункты с факторными нагрузками меньше 0,5 или 0,6, например: «Я торгуюсь из-за цены при покупках, если есть возможность» (0,485), «В нашей стране о человеке судят по количеству имеющихся у него денег» (0,294) и т.д. Однако мы отказались от этой мысли в пользу увеличения числа пунктов опросника, что делает его более устойчивым, т.е. повышает надёжность.

Кроме того, анализ матрицы данных с помощью коэффициента корреляция  $r_{xy}$  Пирсона между значениями шкал показывает, что шкалы согласованы и между собой, причём все коэффициенты корреляций положительные (см. табл. 4).

Таблица 4

Корреляция между значениями факторов ( $r_{xy}$  Пирсона)

	Шкала 2	Шкала 3	Шкала 4	Шкала 5	Общая сумма
Шкала 1	0,42	0,62	0,20	0,47	0,77
$\rho \leq$	0,00	0,00	0,04	0,00	0,00
Шкала 2		0,36	0,22	0,33	0,64

$\rho \leq$		0,00	0,02	0,00	0,00
Шкала 3			0,38	0,32	0,78
$\rho \leq$			0,00	0,00	0,00
Шкала 4				0,33	0,58
$\rho \leq$				0,00	0,00
Шкала 5					0,68
$\rho \leq$					0,00

Особенность связей между шкалами опросника демонстрируется с помощью дендрограммы, построенной на основе иерархического кластерного анализа.

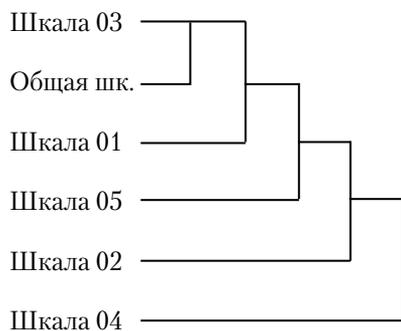


Рис. 1. Дендрограмма, отражающая взаимосвязи между шкалами опросника

Наибольшая связь ( $r_{xy} = 0,62$ ) обнаружена между 1 и 3 шкалами, а наименьшая ( $r_{xy} = 0,22$ ) — между 2 и 4 шкалами. Таким образом, можно говорить о том, что существует некоторая достаточно общая характеристика отношения к деньгам, которая проявляется в этих шкалах. Следовательно, можно говорить о наличии общей целостной оценки отношения к деньгам. Поскольку оценка очень близка к 3 шкале, общим базовым фактором отношения

старшекласников к деньгам будет шкала «Тревожность из-за денег — Спокойствие по поводу финансов».

Гендерные различия. Для оценки различий в ответах между мальчиками и девочками был проведён анализ дисперсий для независимых выборок по критерию Левена и критерию Стьюдента. Различия между мальчиками и девочками обнаружены только в ответах на вопрос «Я легко трачу деньги» ( $t = 2,1$  при  $\rho = 0,04$ ), где у мальчиков  $x_{\text{ср.}} = 4,8$ ,  $\sigma = 2,0$ , у девочек —  $x_{\text{ср.}} = 3,7$ ,  $\sigma = 1,9$ .

Есть ещё различия в ответах по пункту «Даже если у меня много денег, я чувствую вину, тратя деньги» ( $t = 2,0$  при  $\rho = 0,05$ ), где у мальчиков  $x = 1,9$ ,  $\sigma = 1,7$ , у девочек  $x = 2,6$ ,  $\sigma = 2,0$ . Но из-за различий в дисперсиях, выявленных по тесту Левена ( $F = 4,14$  при  $\rho = 0,05$ ), эти данные трудно признать статистически значимыми.

По остальным параметрам существенных различий не обнаружено. Поэтому оценки и нормы не будут учитывать гендерный аспект.

**Нормы.** В основе нормирования лежит описательная статистика (см. табл. 5).

Шкалы опросника	Хср.	Стандартная ошибка средней	Стандартное отклонение ( $\sigma$ )	Асимметрия	Стандартная ошибка асимметрии	Экссесс	Стандартная ошибка эксцесса
Шкала 1	35,79	0,83	8,46	0,25	0,24	0,00	0,47
Шкала 2	25,05	0,62	6,38	0,13	0,24	-0,29	0,47
Шкала 3	31,03	0,84	8,62	0,47	0,24	0,02	0,47
Шкала 4	20,07	0,59	6,05	0,38	0,24	-0,24	0,47
Шкала 5	32,72	0,77	7,92	-0,25	0,24	0,33	0,47

Значения по шкалам имеют близкое к нормальному распределение, если судить по значениям асимметрии и эксцесса, которые по модулю меньше 1.

Использование значения стандартного отклонения ( $\sigma$ ) в качестве интервала для деления шкалы на отрезки позволило выделить 7 точек и 6 интервалов (см. табл. 6).

Таблица 6

Границы интервалов по шкалам опросника при разделении по стандартному отклонению ( $\sigma$ )

Шкалы опросника	Кол-во пунктов	Значения шкалы	Стд. Откл.	- 3 $\sigma$	- 2 $\sigma$	- 1 $\sigma$	$x_{cp}$	+1 $\sigma$	+2 $\sigma$	+3 $\sigma$
Шкала 1	10	от 10 до 70	8,46	10,4	18,9	27,3	35,8	44,2	52,7	61,16
Шкала 2	7	от 7 до 49	6,38	5,9	12,3	18,7	25,0	31,4	37,8	44,18
Шкала 3	11	от 11 до 77	8,62	5,2	13,8	22,4	31,0	39,7	48,3	56,92
Шкала 4	9	от 9 до 63	6,05	1,9	8,0	14,0	20,1	26,1	32,2	38,25
Шкала 5	8	от 8 до 56	7,92	9,0	16,9	24,8	32,7	40,6	48,6	56,52

На основании выделенных интервалов мы сформировали следующие нормы, позволяющие

стандартизировать шкалы и сделать перевод численных значений в вербальную шкалу.

Таблица 7

Границы интервалов по шкалам опросника при шестиинтервальной оценке

			Шкала 1	Шкала 2	Шкала 3	Шкала 4	Шкала 5
<b>Очень низкие</b>	от	<b>Нижняя граница шкалы</b>	10	7	11	9	8
	до	$x_{cp} - 2\sigma$	18	12	13	9	16
<b>Низкие</b>	от	$x_{cp} - 2\sigma$	19	13	14	10	17
	до	$x_{cp} - 1\sigma$	27	18	22	14	24
<b>Ниже среднего</b>	от	$x_{cp} - 1\sigma$	28	19	23	14	24
	до	$x_{cp}$	35	25	31	20	32
<b>Выше среднего</b>	от	$x_{cp}$	36	26	32	21	33
	до	$x_{cp} + 1\sigma$	44	31	39	26	40

<b>Высокие</b>	от	$x_{\text{ср}} + 1\sigma$	45	32	40	27	41
	до	$x_{\text{ср}} + 2\sigma$	52	37	48	32	48
<b>Очень высокие</b>	от	$x_{\text{ср}} + 2\sigma$	53	38	49	33	49
	до	<b>Верхняя граница шкалы</b>	70	49	77	63	56

Кроме того, для случаев, требующих упрощённой интерпретации, мы предлагаем трёхинтервальные границы норм.

Таблица 8

Границы интервалов по шкалам опросника при трёхинтервальной оценке

Шкалы опросника	Низкие ( $< -1\sigma$ )	Средние ( $\pm 1\sigma$ )	Высокие ( $> +1\sigma$ )
Шкала 1	10-27	28-44	45-70
Шкала 2	7-18	19-31	32-49
Шкала 3	11-22	23-39	40-77
Шкала 4	9-14	14-26	27-63
Шкала 5	8-24	24-40	41-56

**Построение эмпирической типологии.** Опираясь на имеющиеся данные по выборке школьников, была построена эмпирическая типология монетарных типов. Использовался метод иерархического кластерного анализа для построения эмпирической типологии испытуемых<sup>1</sup>. Было выделено 8 групп, причём в 8 и 7 группе всего по 1 человеку, а в 5 – 3 человека. В связи с этим мы оставили 5 типов.

Таблица 9

Выделенные монетарные типы и средние значения по шкалам

Типы	Фактор 1	Фактор 2	Фактор 3	Фактор 4	Фактор 5	% от выборки
1	35,5	24,2	30,7	31,8	42,2	6
2	39,9	28,6	34,9	21,1	35,8	43
3	29,9	22,0	26,5	17,8	29,3	34
4	30,0	15,8	18,8	14,9	19,0	8
5	33,7	35,3	30,3	13,3	22,7	3
6	53,6	25,6	45,4	27,2	40,8	5
7	28	23	29	15	56	1
8	36	25	53	15	35	1

Пример их анализа позволит понять логику интерпретации данных.

**Тип 1: Денежная разрядка**

Шкала	Шк. 1	Шк. 2	Шк. 3	Шк. 4	Шк. 5	Доля в выборке
Средн. знач.	35,5	24,2	30,7	31,8	42,2	6 %
Оценка	Выше средн.	Ниже средн.	Ниже средн.	Высокое	Высокое	

<sup>1</sup> Бюль А. SPSS: искусство обработки информации. Анализ статистических данных и восстановление скрытых закономерностей: Пер. с нем. / А. Бюль, П. Цефель. СПб.: ООО «ДиаСофтЮП», 2002. 608 с.

**Основная характеристика:**

Испытывает негативные эмоции по отношению к деньгам. Напряжение из-за денег. Терапевтическая функция денег, деньги

как удовольствие и лекарство.

Негативное отношение к деньгам компенсируется быстрым избавлением от них.

**Тип 2: Денежная озабоченность**

Шкала	Шкала 1	Шкала 2	Шкала 3	Шкала 4	Шкала 5	Доля в выборке
Среднее значение	39,9	28,6	34,9	21,1	35,8	43 %
Оценка	Выше среднего					

**Основная характеристика:**

Повышенное внимание к деньгам и связанными с ними темами.

**Тип 3: Денежная расслабленность**

Шкала	Шкала 1	Шкала 2	Шкала 3	Шкала 4	Шкала 5	Доля в выборке
Среднее значение	29,9	22,0	26,5	17,8	29,3	34 %
Оценка	Ниже среднего					

**Основная характеристика:**

Пониженное внимание к деньгам и связанными с ними темами, возможно, вытеснение.

**Тип 4: Денежное отрицание**

Шкала	Шкала 1	Шкала 2	Шкала 3	Шкала 4	Шкала 5	Доля в выборке
Среднее значение	30,0	15,8	18,8	14,9	19,0	8 %
Оценка	Ниже среднего	Низкое	Ниже среднего	Ниже среднего	Низкое	

**Основная характеристика:**

Пониженное внимание к деньгам и связанными с ними темами. Не считает деньги, возможна расточительность. Но при этом расходы денег не приносит терапевтического эффекта.

**Тип 5: Денежная концентрация**

Шкала	Шкала 1	Шкала 2	Шкала 3	Шкала 4	Шкала 5	Доля в выборке
Среднее значение	53,6	25,6	45,4	27,2	40,8	8 %
Оценка	Очень высокое	Выше среднего	Высокие	Высокие	Высокие	

**Основная характеристика:**

Очень высокое внимание к деньгам и связанными с ними темами, кроме экономии.

Интерпретацию данных следует проводить по наиболее выраженным характеристикам. Для примера возьмём нескольких испытуемых и посмотрим, что получится при интерпретации полученных данных.

### Испытуемый № 01

Шкала	Баллы	3-интервальные нормы	6-интервальные нормы
Шкала 1	38	Среднее	Выше среднего
Шкала 2	41	Высокое	Очень высокое
Шкала 3	32	Среднее	Выше среднего
Шкала 4	15	Среднее	Ниже среднего
Шкала 5	29	Среднее	Ниже среднего

**Основная характеристика** (шкала № 2): Фиксация на деньгах. Мотив экономии. положение для него часто важнее отношения к нему окружающих. Не использует деньги и дорогие вещи для демонстрации своего финансового положения. Старается одеваться скромнее, чем окружающие. Внимательно следит за денежными транзакциями. Сочувствует бедным.

Высоко ценит деньги, часто переоценивая их значимость. Старается экономить, не тратит деньги зря. «Охотник за скидками», внимательно следит за конъюнктурой рынка, сравнивает цены. Собственное финансовое

### Испытуемый № 02

	Баллы	3-интервальные нормы	6-интервальные нормы
Шкала 1	30	Среднее	Ниже среднего
Шкала 2	17	Низкое	Низкое
Шкала 3	26	Среднее	Ниже среднего
Шкала 4	12	Низкое	Низкое
Шкала 5	36	Среднее	Выше среднего

**Основная характеристика:** Отсутствует фиксация на деньгах и мотив экономии. Нейтральные или позитивные эмоции по отношению к деньгам. Отсутствует напряжение из-за денег. для него менее важно, чем отношение к нему окружающих. Может использовать деньги и вещи для демонстрации своего отношения к ним. Старается одеваться для окружающих. Не обращает особого внимания на то, куда тратит деньги. Не сочувствует бедным.

Не ценит деньги, часто недооценивая их значимость. Не старается экономить, тратит деньги зря. Не следит за конъюнктурой рынка, не сравнивает цены. Собственное финансовое положение

С деньгами связаны нейтральные или положительные эмоции. Нет чувства вины от имеющихся

денег. Не характерно презрение к деньгам, отсутствует стремление избавиться от них. Нет неосознаваемой эмоциональной связи, ассоциации «деньги — несчастья». Деньги не воспринимаются как средство влияния на других. Считает, что деньги достаются напряжённым трудом.

**Выводы.** В разработанном на основе методики А. Фернама опроснике для изучения монетарных отношений школьников выделено 5 шкал: 1) позитивное и рациональное отношение к деньгам, искусство управлять деньгами; 2) фиксация на деньгах, мотив экономии; 3) тревожность из-за денег, мотив финансовой безопасности; 4) негативные эмоции по отношению к деньгам, напряжение из-за денег; 5) терапевтическая функция денег, деньги как удовольствие или лекарство. Предложенная эмпирическая структура монетарных отношений школьников, с одной стороны, описывает различные аспекты отношений школьников к деньгам, а с другой — характеризуется одним основным измерением этого отношения: степенью выраженности тревожности из-за денег. Существенных гендерных различий в исследуемой выборке не обнаружено. Описана проце-

дура стандартизации методики, предложены шести- и трёхинтервальные нормы.

Кроме того, на основе метода иерархического кластерного анализа была построена эмпирическая типология монетарных отношений у школьников, было выделено 5 монетарных типов.

**Заключение.** Опросник не прошёл проверку на тест-ретестовую надёжность и на критериальную валидность, поскольку аналогичные опросники нам не известны или не доступны.

Одним из вариантов может быть косвенная проверка, например, сравнение данных по шкале № 3 с уровнем тревожности. Возможна проверка валидности опросника через сравнение с такими шкалами, как макиавеллизм, озбоченность статусом, компетентность во времени, обсессивность, паранойя и тревога.

Опросник может быть полезен как учёным, изучающим процессы экономической социализации подростков, так и практикам, работающим с молодёжью. Мы надеемся, что предложенный опросник будет способствовать активизации исследований монетарных установок и позволит усовершенствовать измерительные инструменты.

**Текст, ключ и интерпретация шкал к опроснику монетарных отношений у школьников (М.Ю. Семёнов)**

**Инструкция:** Вам предлагаются утверждения, имеющие отношение к Вашим операциям с деньгами. Оцените уровень вашего согласия с ними по шкале: 1 2 3 4 5 6 7, поставив крестик в соответствующей клетке, где «1» — означает «совершенно не согласен», а «7» — «полностью согласен».

**Бланк опросника**

№	Утверждение	1	2	3	4	5	6	7
1	<b>Я не люблю брать деньги взаймы</b>							
2	<b>Я легко трачу деньги</b>							
3	<b>Я считаю, что заработок человека зависит от его способностей и усилий</b>							
4	Я внимательно разглядываю оформление купюр и монет							
5	Я горжусь своей способностью сохранять деньги							
6	Даже если у меня много денег, я чувствую вину, тратя деньги							
7	Я часто мечтаю о том, что бы я сделал, будь у меня большая сумма денег							
8	Я всегда знаю, сколько я накопил							
9	Моё финансовое положение лучше, чем думает большинство моих друзей							
10	Мне трудно принимать решения о трате денег, независимо от их суммы							
11	Я часто использую деньги, чтобы влиять на соперников или врагов							
12	Я не скрываю от других количество имеющихся у меня денег							
13	Я обычно чувствую себя лучше тех, кто имеет меньше денег							
14	Я всегда пересчитываю сдачу							
15	Я думаю, что деньги — это единственная вещь, на которую я могу положиться							
16	Я чувствую себя хуже тех, у кого больше денег, чем у меня							
17	Я часто трачу деньги на себя, когда нахожусь в плохом настроении							
18	При покупках в первую очередь я думаю о цене							
19	Я предпочитаю не давать денег взаймы							
20	Я коплю деньги «на чёрный день»							
21	Если у меня есть какая-то сумма денег, я чувствую себя неудобно, пока не потрачу их							
22	Я веду учёт своих расходов и доходов							
23	Я подаю милостыню							
24	Моё финансовое положение хуже, чем думает большинство моих друзей							
25	Я часто оставляю мелкую сдачу продавцу							
26	Для меня удовольствие тратить деньги							
27	Я часто обсуждаю с родителями или друзьями проблему денег							

Продолжение бланка опросника

28	Я торгуюсь из-за цены при покупках, если есть возможность														
29	Я люблю пересчитывать деньги														
30	Я презираю деньги и тех, кто ими обладает														
31	Я чувствую себя обманутым, если плачу за что-то больше, чем другие														
32	Я всегда точно знаю, сколько денег у меня есть с собой														
33	В нашей стране о человеке судят по количеству имеющихся у него денег														
34	Я думаю о деньгах чаще, чем другие														
35	Я часто покупаю ненужные мне вещи только из-за того, что цена на них снижена														
36	Я чувствую себя более свободным, когда у меня есть деньги														
37	Лучший подарок – это деньги														
38	Большинство моих друзей имеют больше денег, чем я														
39	Я бы использовал все возможности, чтобы у меня стало достаточно денег														
40	Я раскладываю деньги в кошельке аккуратно по достоинству														
41	Я играю в лотереи														
42	Иногда я покупаю ненужные мне вещи, чтобы произвести впечатление на друзей														
43	Я твёрдо убеждён, что деньги могут решить все мои проблемы														
44	Я завожу друзей, тратя на них свои деньги														
45	Вопросы о моих личных деньгах меня беспокоят или раздражают														

\* *Примечание.* Графа «Фактор» в бланке не указывается.

**Ключ к опроснику**

№ вопр.	1*	2*	3*	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
Шкала	1	1	4	2	3	4	5	1	2	3	4	5	1	2	3

№ вопр.	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30
Шкала	4	5	2	3	4	5	1	2	3	4	5	1	2	3	4

№ вопр.	31	32	33	34	35	36	37	38	39	40	41	42	43	44	45
Шкала	5	1	2	3	4	5	1	3	5	1	3	4	1	3	3

\* Вопросы № 1, 2, 3 оцениваются по обратной шкале

**Интерпретация шкал опросника**

**Шкала 1. Позитивное и рациональное отношение к деньгам. Искусство управлять деньгами**

+ Адекватно и рационально относится к деньгам. «Экономи-

ческий» склад ума. Владеет искусством управлять деньгами и, как правило, ведёт личный финансовый учёт. Бережно и рачительно относится к деньгам. Внимательно относится к деньгам и связанным с ними отношениям, поэтому личные финансовые обязатель-

ва не отягощают и не гнетут. Легко даёт займы. Деньги повышают настроение. Может дарить деньги и с удовольствием получает деньги в качестве подарка. Тема денег не является «табу», часто обсуждает денежные проблемы с окружающими. Не делает секрета из своих финансов. Деньги могут быть символом независимости и власти и использоваться для управления другими.

– Не умеет управлять деньгами и не видит в деньгах особого смысла. Пренебрежительно и нерационально относится к деньгам. Не умеет управлять деньгами. Не внимателен к денежным отношениями, поэтому личные финансовые обязательства могут составлять определённую проблему. Считает деньги плохим подарком. Ему не интересны темы, связанные с деньгами. Деньги для него не выступают инструментом управления другими людьми.

### **Шкала 2. Фиксация на деньгах. Мотив экономии**

+ Высоко ценит деньги, часто переоценивая их значимость. Старается экономить, не тратить деньги зря. «Охотник за скидками», внимательно следит за конъюнктурой рынка, сравнивает цены. Собственное финансовое положение для него часто важнее отношения к нему окружающих. Не использует деньги и дорогие вещи для демонстрации своего финансового положения. Старается одеваться скромнее, чем окружающие. Внимательно следит за денежными транзакциями. Сочувствует бедным.

– Часто недооценивает значимость денег. Не старается экономить. Не следит за конъюнктурой рынка, редко пользуется купонами и скидками. Собственное финансовое положение для него менее важно, чем отношение к нему окружающих. Может использовать деньги и вещи для демонстрации своего отношения к людям, часто делает подарки. Старается одеваться и покупать вещи в соответствии с ожиданиями окружающих. Не обращает особого внимания на то, куда тратит деньги. Не сочувствует бедным.

### **Шкала 3. Тревожность из-за денег. Мотив финансовой безопасности**

+ Часто тревожится из-за денег. Когда необходимо потратить большую сумму или совершить дорогую покупку, долго выбирает, часто нервничает, переживает. Излишний контроль своих финансов, ведёт учёт расходов. Часто проверяет содержимое своего кошелька или банковского счёта. Потеря финансовых источников воспринимается как трагедия. Может завидовать финансовому благополучию окружающих. Редко берёт и ещё реже даёт деньги займы. Переоценивает значимость денег. Жаден до денег, готов за них «сражаться». Из-за высокой значимости денег готов рисковать, при этом может быть азартен. Деньги часто занимают мысли и внимание и являются эмоционально насыщенным объектом. Старается не обсуждать с другими свои финансовые дела.

— Спокоен и уверен в финансовом плане. Редко тревожится из-за денег. Легко может потратить большую сумму денег или совершить дорогую покупку, быстро выбирает и не переживает. Не страдает излишним контролем своих финансов, не ведёт учёт расходов. Редко проверяет содержимое своего кошелька или банковского счёта. Потеря финансовых источников не воспринимается как трагедия. Не завидует финансовому благополучию окружающих. Часто берёт и даёт деньги займы. Недооценивает значимость денег. Не жаден до денег, готов с ними расстаться. Из-за низкой значимости денег не готов рисковать или напрягаться из-за денег. Деньги редко занимают мысли и внимание и не являются эмоциональным объектом. Часто рассказывает о своих денежных делах.

**Шкала 4. Негативные эмоции по отношению к деньгам.  
Напряжение из-за денег**

+ В целом негативное отношение к деньгам: деньги — зло. Испытывает чувство вины от имеющихся денег. При этом сравнивает людей по деньгам и по достатку. Характерно презрение к деньгам и скрытое стремление избавиться от них. Возможно наличие неосознаваемой эмоциональной связи или ассоциации «деньги — несчастья». Есть желание отложить деньги на случай непредвиденных обстоятельств. Деньги воспринимаются как средство влияния на

других, а иногда — унижения. Считает, что деньги достаются нечестным трудом.

— С деньгами связаны нейтральные или положительные эмоции. Отсутствует чувство вины из-за денег. Использует деньги достаточно рачительно и рационально. Считает, что деньги достаются напряженным трудом.

**Шкала 5. Терапевтическая функция денег, деньги как удовольствие или лекарство**

+ Часто думает, фантазирует, мечтает о деньгах. Деньги дают ощущение свободы. Гордится своими финансовыми достижениями и возможностями. Использует деньги как лекарство от депрессии и хандры. Импульсивный потребитель, часто совершает покупки под влиянием первого эмоционального впечатления. Если узнает, что был обманут на деньги, часто переживает. Предприимчив, готов рискнуть ради денег и деньгами, но если потерпит крах — не расстраивается.

— Редко деньги находятся в центре внимания. Игнорирует свои финансовые возможности и проблемы и часто упускает шансы исправить финансовые дела. Не обращает внимания на цену вещей и покупает их, исходя из насущных потребностей. Не обращает внимания на скидки и распродажи. Деньги могут тяготить, редко переживает из-за потери денег или финансового ущерба.