

Отношение школьников к деньгам: психологический опросник, ключи, нормы, интерпретация, примеры

Михаил Юрьевич Семёнов,

доцент кафедры психологии труда и организационной психологии, заведующий лабораторией экономической психологии Омского государственного технического университета, кандидат психологических наук

• психология • отношение к деньгам • опросник • школьник • нормы • стандартизация •

Обзор предметной области

Несмотря на то, что проблема отношения людей к деньгам в России исследована незначительно, сложилось 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 (О.С. Дейнека, А.А. Капустин, М.Ю. Семёнов). Группа методик, изучающих потребностно-мотивационные аспекты монетарных отношений, включает различные варианты методики «Незаконченные предложения», Must-тест Иванова-Колобовой, методику оценки силы монетарных потребностей и шкалу финансовой удовлетворённости М.Ю. Семёнова, шкалу «стандарта сравнения» и коэффициент относительной депривации, адаптированные Е.А. Углановой, методику изучения жизненных правил по отношению к деньгам М.Ю. Семёнова. Место денег и других экономических ценностей в системе ценностных ориентаций обычно исследуется с помощью методики М. Рокича. Этот вариант можно обнаружить в работах Н.А. Журавлёвой, А.А. Капустина, М.Ю. Семёнова и др.

Самыми распространёнными методами изучения монетарных отношений являются опросники. В США и Великобритании в ис-

следованиях социальных установок по отношению к деньгам широко используются следующие шкалы: «Шкала установок к деньгам» (The Money Attitude Scale — MAS)¹, «Этическая шкала денег» в различных модификациях (The Money Ethic Scale — MES)², «Денежная шкала убеждений и поведения» А. Фернама (The Money Belief and Behavior Scale)³, «Денежная шкала убеждений и поведения» В. Бэйли и В. Густафсона в нескольких модификациях (The Money Belief and Behavior Scale)⁴, «Усовершенствованная шкала установок к деньгам» (The Modified Money Attitude Scale)⁵, «Шкала значимости денег» (The Money Importance Scale)⁶.

¹ Yamauchi K.T. The Development of a Money Attitude Scale // Journal of Personality Assessment. 1982. Vol. 46. № 5. P. 522–528.

² Tang T.L.P. The meaning of money revisited // Journal of Organizational Behavior. 1992. Vol. 13. P. 197–202.

³ Furnham, A. Many sides of the coin: the psychology of money usage // Personality Individual Differences. 1984. Vol. 5. № 5. P. 501–509.

⁴ Bailey W., Gustafson W. An examination of the relationship between personality factors and attitudes to money // R. Frantz, H. Singh and J. Gerber (eds), Handbook of Behavioral Economics Greenwich, CT: JAI Press, 1991. P. 271–285.

⁵ Gresham A., Fontenot G. The different attitudes of the sexes towards the money: an application of the money attitude scale // Advance in Marketing. 1989. № 8. P. 380–384.

⁶ Mitchell T.R. The meaning of money: An individual-difference perspective / Mitchell T. R., Mickel A. E. // Academy of Management Review. 1999. Vol. 24. P. 568–578.

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 Сингапуре⁷, а также в России⁸. Кроме того, Е.В. Тугарева и И.Ю. Красикова адаптировали «Шкалу денежной этики» Т.Танг (58 вопросов).

К. Ямаучи и Д. Темплер при психометрической проверке опросника 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, позволяют К. Ямаучи и Д. Темплеру⁹ выделить три параметра, на которых могут быть смоделированы установки к деньгам: власть, безопасность и накопление. После эмпирического исследования они рекомендуют шкалу с четырьмя факторами: престиж власти, накопление, недоверие и беспокойство. До настоящего времени эти шкалы были самой общей концептуальной и эмпирической моделью, и последующие работы базируются на ней.

При разработке опросника А. Фернамом¹⁰ были выделены шесть факторов: тревожность 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 отношений 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), А.Б. Фенько (60 вопросов), А.А. Капустин (70 вопросов). Оригинальный и, возможно, самый большой опросник предложен Е.В. Тугаревой и И.Ю. Красиковой «Изучение отношения к деньгам» (362 вопроса), на основании которого построена типология монетарных отношений.

Однако предложенные опросники применяются в научных целях, мы не обнаружили ни их публикаций в общедоступных источниках, ни сведений об их стандартизации и нормировании. В связи с этим мы поставили целью провести стандартизацию опросника, изучающего отношение людей к деньгам. В данном варианте опросник предназначен для старших школьников, в его разработке принимал участие Ю.В. Мацнев.

Методика

За основу был взят опросник А. Фернама¹¹. Были отредактированы утверждения, исходя из возрастных особенностей старшеклассников и специфики монетарной практики в России. Мы оставили 45 утверждений (см. приложение).

Разработка опросника проводилась в 2006 году на основе исследования 105 школьников 14–16 лет в школах города Омска. 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. Анализ матрицы факторных нагрузок позволил выделить основные факторы отношения старшеклассников к деньгам.

2) для оценки внутренней согласованности пунктов опросника по шкалам рассчитан

⁷ Charles-Pauvers B. Examining the Cross Cultural Validation of Scales: The Case of Organizational Commitment and Attitude Toward Money / Charles-Pauvers B., Urbain C. // Journal of Economic Psychology. 1999. Vol. 20. P. 38–96.

⁸ Дейнека О.С. Динамика макроэкономических компонентов образа денег в обыденном сознании // Психологический журнал. 2002. Т. 23. № 2. С. 36–44.

⁹ Yamauchi K.T. The Development of a Money Attitude Scale // Journal of Personality Assessment. 1982. Vol. 46. № 5. P. 522–528.

¹⁰ Furnham A. Many sides of the coin: the psychology of money usage // Personality Individual Differences. 1984. Vol. 5. № 5. P. 501–509.

¹¹ Фернам А., Аргайл М. Деньги. Психология денег и финансового поведения / Под общ. ред. А. Алексеева. СПб., 2005.

коэффициент согласованности Alpha Кронбаха;

3) для оценки согласованности шкал проведён корреляционный анализ;

4) для оценки различий в оценках между мальчиками и девочками проведён анализ дисперсий для независимых выборок по критерию Левена и критерию Стьюдента.

На основании рассчитанных средних арифметических и стандартного отклонения было рассчитано два вида норм: трёх- и шестиинтервальные.

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. Для оценки внутренней согласованности утверждений опросника по факторам был рассчитан коэффициент согласованности (Alpha Кронбаха).

Полученные коэффициенты свидетельствуют о высокой согласованности пунктов опросника внутри факторов. Поэтому факторы были объединены в шкалы опросника.

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. Таким образом, мы можем утверждать, что существует некоторая интегративная оценка, характеризующая положительное или отрицательное отношение старшеклассников к деньгам.

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

Гендерные особенности

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 $p = 0,04$), где у мальчиков $x_{cp} = 4,8$ $\sigma = 2,0$, у девочек $x_{cp} = 3,7$ $\sigma = 1,9$.

Есть ещё различия в ответах по пункту «Даже если у меня много денег, я чувствую вину, тратя деньги» ($t = 2,0$ при $p = 0,05$), 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 $p = 0,05$), эти данные трудно признать статистически значимыми.

Таблица 1

Коэффициент согласованности Alpha Кронбаха для факторов опросника

	Фактор 1	Фактор 2	Фактор 3	Фактор 4	Фактор 5
Alpha	0,87	0,76	0,81	0,81	0,81

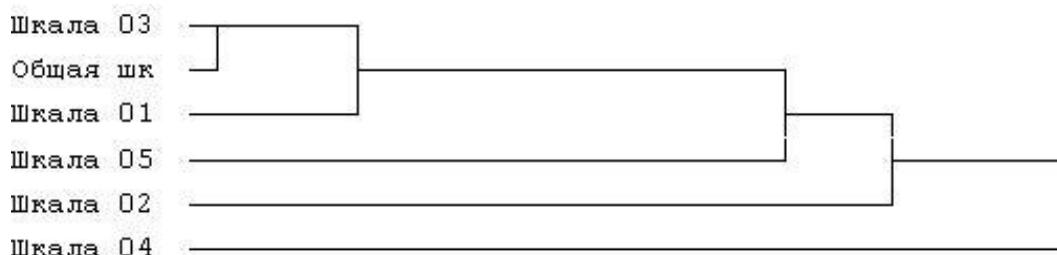


Рис. 1. Дендрограмма, отражающая взаимосвязи между шкалами опросника

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

Нормы

В основе нормирования лежит описательная статистика (см. приложение). Значения по шкалам имеют распределение близкое к нормальному, если судить по значениям асимметрии и эксцесса, по модулю, меньше 1. Использование значения стандартного отклонения (σ) позволило выделить шесть интервалов. На основании выделенных интервалов мы сформировали следующие нормы, позволяющие стандартизировать

шкалы и сделать перевод численных значений в вербальную шкалу. Кроме того, для случаев, требующих упрощённой интерпретации, мы предлагаем трёхинтервальные границы норм (см. приложение).

Интерпретация результатов

Для интерпретации данных следует использовать «высокие» или «низкие» значения выраженных характеристик. Значения, попадающие в интервалы «среднее», «выше» и «ниже среднего», не интерпретируются.

Для примера возьмём нескольких испытуемых.

Испытуемый № 01

	Баллы	3-интервальные нормы	6-интервальные нормы
Шкала α	38	Среднее	Выше среднего
Шкала β	41	Высокое	Очень высокое
Шкала γ	32	Среднее	Выше среднего
Шкала δ	15	Среднее	Ниже среднего
Шкала ϵ	29	Среднее	Ниже среднего

Основная характеристика:

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 рын-

ка, 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.

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:

Шкала 2– : отсутствует фиксация на деньгах и мотив экономии, нейтральные или позитивные эмоции по отношению к деньгам. Отсутствует напряжение из-за денег. Часто недооценивает значимость денег. Не старается экономить, тратит деньги зря. Не следит за конъюнктурой рынка, не сравнивает цены. Собственное финансовое положение для него менее важно, чем отношение к нему окружающих. Может использовать деньги и вещи для демонстрации своего отношения к людям. Старается одеваться для окружающих. Не обращает особого внимания на то, куда тратит деньги. Не сочувствует бедным.

Шкала 4– : С деньгами связаны нейтральные или положительные эмоции. Нет чувства вины от имеющих денег. Не характерно презрение к деньгам, отсутствует стрем-

ление избавиться от них. Нет неосознаваемой эмоциональной связи, ассоциации «деньги-несчастья». Деньги не воспринимаются как средство влияния на других.

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. Было выделено восемь групп, причём в восьмой и седьмой группах всего по одному человеку, а в пятой — три человека. В связи с этим мы оставили пять типов.

Пример их анализа позволит понять логику интерпретации данных.

Таблица 2

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

Первый тип: Денежная разрядка

Шкала	Шкала 1	Шкала 2	Шкала 3	Шкала 4	Шкала 5	Доля в выборке
Среднее значение	35,5	24,2	30,7	31,8	42,2	6%
Оценка	Выше среднего	Ниже среднего	Ниже среднего	Высокое	Высокое	

Основная характеристика:

Испытывает негативные эмоции по отношению к деньгам и напряжение из-за денег. Терапевтическая функция денег: деньги как

удовольствие и лекарство, негативное отношение к деньгам компенсируется быстрым избавлением от них.

Второй тип: 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: все. Повышенное внимание к деньгам и связанными с ними темами.

Третий тип: 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.

Четвёртый тип: 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, при этом расходование денег не приносит терапевтического эффекта.

Пятый тип: 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	Высокое	Высокое	Высокое	

Основная характеристика: очень высокое внимание к деньгам и связанными с ними темами, кроме экономии.

Заключение

Данный опросник может быть использован педагогами и психологами как в научных работах, так и в педагогической практике. У старших подростков начинается период активной экономической социализации, поэтому рассмотрение особенностей отношения к деньгам будет полезным элементом формирования самосознания подростков.

В наши дальнейшие планы входят совершенствование и более тщательная проверка опросника, норм и применимости на различных социально-демографических группах. Надеемся, что предложенный опросник будет способствовать активизации исследований монетарных установок и позволит усовершенствовать измерительные инструменты.

Приложения.

Инструкция: «Вам предлагаются утверждения, имеющие отношение к Вашим операциям с деньгами. Оцените степень 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	Фактор*
1	Я не люблю брать деньги в займы								1
2	Я легко трачу деньги								1
3	Я считаю, что заработок человека зависит от его способностей и усилий								4
4	Я внимательно разглядываю оформление купюр и монет								2
5	Я горжусь своей способностью сохранять деньги								3
6	Даже если у меня много денег, я чувствую вину, тратя их								4
7	Я часто мечтаю о том, что бы я сделал, будь у меня большая сумма денег								5
8	Я всегда знаю, сколько я накопил								1
9	Моё финансовое положение лучше, чем думают большинство моих друзей								2
10	Мне трудно принимать решения о трате денег, независимо от их суммы								3
11	Я часто использую деньги, чтобы влиять на соперников или врагов								4
12	Я не скрываю от других количество имеющихся у меня денег								5
13	Я обычно чувствую себя лучше тех, кто имеет меньше денег								1

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

14	Я всегда пересчитываю сдачу									2
15	Я думаю, что деньги — это единственная вещь, на которую я могу положиться									3
16	Я чувствую себя хуже тех, у кого больше денег, чем у меня									4
17	Я часто трачу деньги на себя, когда нахожусь в плохом настроении									5
18	При покупках в первую очередь я думаю о цене									2
19	Я предпочитаю не давать денег в займы									3
20	Я коплю деньги «на чёрный день»									4
21	Если у меня есть какая-то сумма денег, я чувствую себя неудобно, пока не потрачу их									5
22	Я веду учёт своих расходов и доходов									1
23	Я подаю милостыню									2
24	Моё финансовое положение хуже, чем думает большинство моих друзей									3
25	Я часто оставляю мелкую сдачу продавцу									4
26	Для меня тратить деньги — удовольствие									5
27	Я часто обсуждаю с родителями или друзьями проблему денег									1
28	Я торгуюсь из-за цены при покупках, если есть возможность									2
29	Я люблю пересчитывать деньги									3
30	Я презираю деньги и тех, кто ими обладает									4
31	Я чувствую себя обманутым, если плачу за что-то больше, чем другие									5
32	Я всегда точно знаю, сколько денег у меня есть с собой									1
33	В нашей стране о человеке судят по количеству имеющихся у него денег									2
34	Я думаю о деньгах чаще, чем другие									3
35	Я часто покупаю ненужные мне вещи только из-за того, что цена на них снижена									4
36	Я чувствую себя более свободным, когда у меня есть деньги									5
37	Лучший подарок — это деньги									1
38	Большинство моих друзей имеют больше денег, чем я									3

39	Я бы использовал все возможности, чтобы у меня стало достаточно денег															5
40	Я раскладываю деньги в кошельке аккуратно по достоинству															1
41	Я играю в лотереи															3
42	Иногда я покупаю ненужные мне вещи, чтобы произвести впечатление на друзей															4
43	Я твёрдо убеждён, что деньги могут решить все мои проблемы															1
44	Я завожу друзей, тратя на них свои деньги															3
45	Вопросы о моих личных деньгах меня беспокоят или раздражают															3

Ключ к опроснику и интерпретация шкал.

№ 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

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

+ Адекватно и рационально относится к деньгам. «Экономический» склад ума. Владеет искусством управлять деньгами и, как правило, ведёт личный финансовый учёт. Бережно, рачительно и внимательно относится к деньгам и связанным с ними отношениям, поэтому личные финансовые обязательства 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 окружаю-

щими. 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 ими. Не внимателен к денежным отношениям, 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.

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 отношения 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, много нервничает, переживает. Излишне контролирует свои финансы, ведёт учёт расходов. Часто проверяет содержимое своего кошелька или банковского счёта. Потеря финансовых источников воспринимается как трагедия. Может завидовать финансовому благополучию окружающих. Редко берет и ещё реже даёт деньги в 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 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 в займы. Недооценивает значимость денег, не жаден до них, готов с ними расстаться. Из-за низкой значимости денег не готов рисковать или напрягаться из-за них. 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 напряжённым 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 «влетел» на деньги, часто переживает. Предприимчив, готов рискнуть ради денег и деньгами, но если потерпит крах, не расстраивается.

— Деньги редко находятся в центре внимания. Игнорирует свои финансовые возможности и проблемы и часто упускает шансы исправить финансовые дела. Не обращает внимания на цену вещей,

на скидки и распродажи и покупает вещи, исходя из насущных потребностей. Деньги могут тяготить, поэтому редко переживает из-за их потери или финансового ущерба.

Описательная статистика для факторов

Шкалы опросника	X ср.	Стандартная ошибка X средней	Стандартное отклонение (σ)	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

Нормы по шкалам опросника при шестиинтервальной оценке

		Шкала 1	Шкала 2	Шкала 3	Шкала 4	Шкала 5
Очень низкие	от	10	7	11	9	8
	до	18	12	13	9	16
Низкие	от	19	13	14	10	17
	до	27	18	22	14	24
Ниже среднего	от	28	19	23	14	24
	до	35	25	31	20	32
Выше среднего	от	36	26	32	21	33
	до	44	31	39	26	40
Высокие	от	45	32	40	27	41
	до	52	37	48	32	48
Очень высокие	от	53	38	49	33	49
	до	70	49	77	63	56

Нормы для опросника при трёхинтервальной оценке

	Низкие	Средние	Высокие
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