

Dominika Maison

Uniwersytet Warszawski, Wydział Psychologii, Warszawa

Aleksandra Furman

Uniwersytet Warszawski, Wydział Psychologii, Warszawa

STYLE WYDAWANIA PIENIĘDZY PRZEZ MŁODYCH DOROSŁYCH POLAKÓW

<http://dx.doi.org/10.18778/8088-832-6.04>

Wprowadzenie

Różne podejścia do gospodarowania pieniędzmi

Zarządzanie pieniędzmi jest umiejętnością, której człowiek uczy się od najmłodszych lat życia. Dziecko, gdy dostaje pieniądze dla siebie, staje przed decyzją, co z nimi zrobić – wydać natychmiast, czy odłożyć na później. Jest to pierwsze doświadczenie w zarządzaniu własnymi finansami. Podobnie dorosły człowiek zarządza swoimi pieniędzmi, podejmując mniej lub bardziej świadomie i odpowiedzialnie różne decyzje, na przykład czy pieniądze, którymi dysponuje, wydać w tym momencie, czy też odłożyć wydatek na później, czy wydać na przyjemności i zachcianki, czy na rzeczy potrzebne i niezbędne. W tym kontekście pojawia się pytanie, dlaczego jednym gospodarowanie finansami wychodzi lepiej, a innym gorzej. Dlaczego jedni, przy takich samych zarobkach, mają zawsze pieniądze, a inni borykają się z ciągłymi kłopotami finansowymi? Dlaczego jednym łatwo przychodzi kupowanie nowych rzeczy, a inni

cierpią, wydając każdy grosz? Najprostszym ekonomicznym wyjaśnieniem tych różnic są różnice w dochodach. Nie jest to jednak wyjaśnienie wystarczające. Okazuje się, że osoby o niskich dochodach, ale zadowolone ze swojej sytuacji materialnej (tzw. optymiści finansowi) mogą mieć niekiedy większą łatwość wydawania pieniędzy, niż osoby o wysokich dochodach, ale postrzegający swoją sytuację materialną negatywnie (tzw. pesymiści finansowi) (Maison 2013). Dlatego wyjaśnienia różnic w decyzjach i zachowaniach finansowych należy szukać również w czynnikach psychologicznych, jak na przykład wyznawane wartości, stopień rozwoju poznawczego, poziom samo-kontroli, ale również w odmiennych stylach zarządzania pieniędzmi (Maison 2013).

Wielu badaczy zachowań finansowych próbowało zrozumieć i wyjaśnić, co wpływa na decyzję o wydaniu pieniędzy, czy też powstrzymaniu się od zakupu. Jednym z nich jest Richard Thaler (1999), który w swojej koncepcji księgowania umysłowego (*mental accounting*) zakłada, że ludzie „mają w głowach” – mniej lub bardziej uświadomiony – system zarządzania własnymi finansami i dzięki temu mogą skutecznie organizować, oceniać i kontrolować, na co wydają pieniądze, a w konsekwencji skuteczniej zarządzają swoimi wydatkami. Zgodnie z założeniami teorii księgowania umysłowego konsument grupuje mentalnie wydatki w pewne określone kategorie (np. jedzenie, rozrywka, utrzymanie domu) – „szufladki”, które stanowią osobno bilansowane budżety. Kategorie te mają często bardzo sztywne granice i w konsekwencji trudne może być mentalne „przeksięgowanie” pewnej sumy pieniędzy z budżetu przeznaczonego na zakup zimowych butów do budżetu na wyjście do kina (Thaler, Shefrin 1981).

Księgowanie umysłowe, które z jednej strony może pełnić rolę samokontroli i ułatwiać zarządzanie finansami, czasami może jednak prowadzić do paradoksalnych sytuacji, gdy osoba nie wydaje pieniędzy na coś, na co ma ochotę, tylko dlatego, że produkt ten należy do „nieodpowiedniej szufladki”. Pułapkę księgowania umysłowego pokazali Heath i Soll (1996), którzy zapytali uczestników badania, czy kupiliby bilet do kina za 20 dolarów jeśli niedawno: (a) wydali 50 dolarów na bilet na mecz piłki nożnej (ten sam budżet), (b) dostali mandat za nieprawidłowe parkowanie w wysokości 50 dolarów (inny budżet). Osoby, które skonfrontowano z pierwszą sytuacją (bilet na mecz) wydawały pieniądze na kino zdecydowanie mniej chętnie od osób, które zostały postawione w drugiej sytuacji (mandat). Jak Heath i Soll sugerują, zasada szufladek ma dalsze negatywne konsekwencje – jeśli zasoby z danego budżetu nie zostały wydane, może doprowadzić to do nieplanowanych i czasem zupełnie niepotrzebnych wydatków na tę kategorię.

Zewnętrzne czynniki warunkujące różnice w wydawaniu pieniędzy

Badania z zakresu psychologii finansowej i ekonomii behawioralnej pokazują również, że gotowość wydania lub nie określonej kwoty może również zależeć od różnych czynników zewnętrznych o charakterze sytuacyjnym. Takim

czynnikiem może być na przykład pochodzenie pieniędzy. Ludzie często odmiennie traktują pieniądze pochodzące z pensji i z nagrody. Większość ludzi jest bardziej ostrożna z wydawaniem pensji, a bardziej rozrzutna, jeżeli źródłem pieniędzy jest nagroda, szczególnie niespodziewana. Ten mechanizm wyjaśnia kolejna koncepcja – księgowania emocjonalnego (Levav, McGraw 2009), która zakłada, że w zależności od emocjonalnych konotacji towarzyszących zdobyciu pieniędzy są one inaczej wydawane. Pieniądze skojarzone z negatywnym emocjonalnie zdarzeniem (jak np. spadek po bliskiej osobie) będą skłaniały do wydatkowania ich w pierwszej kolejności na cele, które pomogą zredukować te negatywne emocje. Takim działaniem może być wydanie części pieniędzy na cele charytatywne.

W innym badaniu pokazującym odmienne traktowanie pieniędzy pochodzących z różnych źródeł studenci dostawali pieniądze oczekiwane (wcześniej zapowiedziane) lub nieoczekiwane (Awers i in. 1994, za: Levav, McGraw 2009). Okazało się, że osoby, które dostały nieoczekiwane pieniądze, częściej wydawały je na słodycze niż te, które otrzymywały zapowiedzianą wypłatę. Innym czynnikiem sytuacyjnym może być kontekst towarzyszący wydawaniu pieniędzy. Thaler (1985) przeprowadził badanie, w którym prosił uczestników o wyobrażenie sobie, że są w upalny dzień na plaży i kolega proponuje im zakup piwa. W zależności od warunków piwo miało być kupione w pobliskim sklepie lub w pobliskim hotelu. Badany miał zadeklarować maksymalną cenę, za którą piwo może być kupione przez kolegę. Okazało się, że w przypadku zakupu w hotelu badani wskazywali wyższą akceptowaną cenę niż w przypadku zakupu w sklepie. Pokazuje to, że na gotowość wydania większej ilości pieniędzy nie wpłynął poziom pragnienia tylko kontekst sytuacyjny w postaci miejsca zakupu.

Style wydawania pieniędzy (koncepcja własna) – wewnętrzne czynniki warunkujące różnice w wydawaniu pieniędzy

Powyższe przykłady pokazują, że to, co osoba robi ze swoimi pieniędzmi, zależy od bardzo wielu czynników, jak procesy poznawczo-emocjonalne (księgowanie mentalne i emocjonalne) i uwarunkowania sytuacyjne (jak np. miejsce zakupu). Jeszcze jednym czynnikiem są wewnętrzne uwarunkowania indywidualne, jak na przykład style gospodarowania pieniędzmi, traktowane jako zmienna dyspozycyjna (Maison 2013).

Poniżej zostanie przedstawiony własny model stylów wydawania pieniędzy (ryc. 1). Model jest zbudowany w oparciu o dwa kluczowe wymiary. Pierwszym z nich jest wymiar behawioralny – wydawania pieniędzy, a drugim emocje towarzyszące wydawaniu (co osoba czuje podczas wydawania). Wymiar wydawania pieniędzy ma dwa krańce, z których jeden to: (a) łatwość wydawania pieniędzy, a drugi to (b) kontrola wydawania pieniędzy. Natomiast wymiar emocjonalny ma krańce:

(a) emocje pozytywne i (b) emocje negatywne. Ze skrzyżowania obu wymiarów powstają cztery style wydawania pieniędzy, które przy pozornym podobieństwie na poziomie zachowania (np. rezygnacja z zakupu produktu) mogą być odmienne ze względu na towarzyszące im emocje (*gospodarność*, gdy towarzyszą mu pozytywne emocje lub *zaciskanie pasa*, gdy towarzyszą mu negatywne emocje).

Wyróżnione cztery style wydawania pieniędzy to:

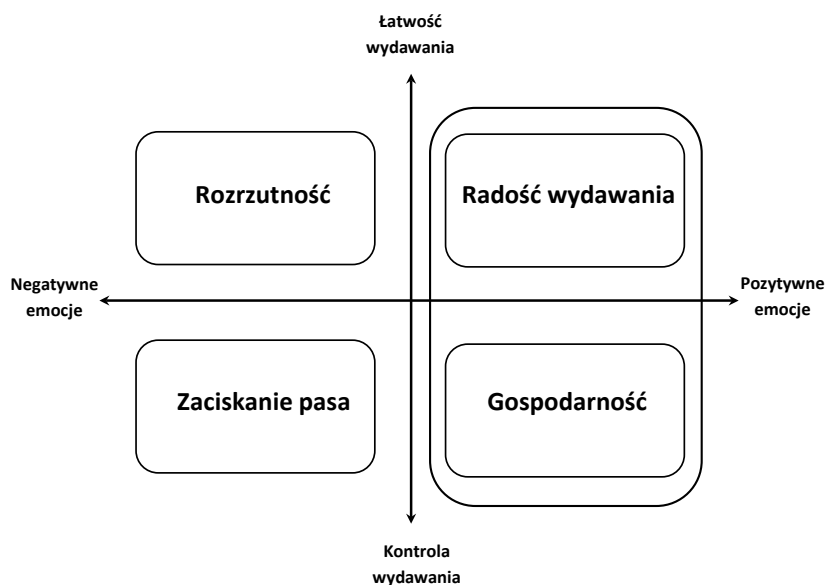
- a) *Radość wydawania* – jest to sytuacja, gdy osoba wydaje pieniądze z dużą łatwością i równocześnie towarzyszą temu emocje pozytywne. Osoba potrafi cieszyć się z wydanych pieniędzy i zakupionych produktów. Czasami potrafi kupić rzeczy niezbyt potrzebne, niezbyt rozsądne, ale sprawia jej to dużo przyjemności.
- b) *Rozrzutność* – ten styl na poziomie behawioralnym wygląda podobnie, jednak różni się wymiarem emocjonalnym. Często wynika to z braku kontroli nad finansami, wydawaniem więcej niż się ma, nieumiejętności pohamowania się i odłożenia zakupu na inny moment (np. gdy będzie się miało więcej pieniędzy). Dlatego w tym kontekście obserwowane są często negatywne emocje towarzyszące sytuacji zakupu.
- c) *Gospodarność* – ten styl wiąże się bardziej z ograniczaniem wydawania, dużą i skuteczną kontrolą nad wydatkami. W przypadku osób gospodarnych niewydawanie jest powiązane z pozytywnymi emocjami – osoba nie wydaje, bo ma dużą kontrolę, nie ulega zachciankom, potrafi odroczyć gratyfikację i stworzyć hierarchię ważności swoich wydatków. Osoba o wysokim poziomie tego stylu zarządzania finansami często ogranicza swoje wydatki, aby móc wydać w przyszłości pieniądze na coś dla niej ważniejszego, co sprawi jej więcej przyjemności.
- d) *Zaciskanie pasa* – ten styl jest podobny na poziomie zachowania do gospodarności, ale towarzyszą mu negatywne emocje. Osoba ogranicza swoje wydatki w poczuciu, że ma mało pieniędzy, że jest biedakiem, że nie stać jej na przyjemności. W tej sytuacji każde wydanie pieniędzy powiązane jest z poczuciem winy i dlatego zakup nie sprawia przyjemności.

W oparciu o opisany wyżej model powstała skala wydawania pieniędzy, której rzetelność i trafność zostały przetestowane w wielu badaniach ilościowych (Maison 2013). Skala ta składa się z 12 stwierdzeń (po 3 na każdy styl). Analiza rzetelności Alfa Cronbacha¹ dla poszczególnych stylów pokazuje zazwyczaj akceptowalne wartości dla trzech stylów: *radość wydawania* (0,79²); *rozrzutność* (0,79); *gospodarność* (0,89). Natomiast styl *zaciskanie pasa* często ma wartości nieco poniżej akceptowalnych (0,64).

1 Alfa Cronbacha – miara określająca spójność pozycji wchodzących w skład danej skali (to, czy mierzą ten sam konstrukt teoretyczny). Wskaźnik przyjmuje wartości od 0 do 1. Zakłada się, że wartość współczynnika powinna wynosić minimum 0,70 dla skal przeznaczonych do badań naukowych oraz minimum 0,80 dla skal wykorzystywanych do diagnozy indywidualnej.

2 Źródło: badanie na ogólnopolskiej reprezentatywnej próbie Polaków, n = 1050.

Wielokrotna walidacja stylów wydawania pieniędzy w sondażowych badaniach ilościowych pokazała niezależność tych wymiarów oraz ich inne znaczenie psychologiczne. W innym badaniu style wydawania pieniędzy zostały zweryfikowane poprzez sprawdzenie poziomu natężenia różnych perspektyw czasowych (Zimbardo, Boyd 2009) w zależności od natężenia określonego stylu. Okazało się, że *radość wydawania* korelowała tylko z perspektywą czasową teraźniejszą hedonistyczną ($r = 0,35$; $p < 0,001$), co pokazuje, że ten styl wydawania pieniędzy powiązany jest z poszukiwaniem przyjemności „tu i teraz”. *Gospodarność* natomiast korelowała pozytywnie z perspektywą przyszłościową ($r = 0,24$; $p < 0,001$) co wskazuje na to, że towarzyszy jej umiejętność patrzenia w przyszłość, myślenia o konsekwencjach własnych działań i zdolność odraczania gratyfikacji. Równocześnie wymiar ten korelował negatywnie z perspektywą teraźniejszą fatalistyczną ($r = -0,2$; $p < 0,001$) oraz przeszłą negatywną ($r = -0,13$; $p < 0,001$), czyli z perspektywami czasowymi powiązаныmi z negatywnymi emocjami. Styl podobny do *gospodarności* na poziomie behawioralnym, a odmienny emocjonalnie – *zaciskanie pasa* – wiązał się natomiast pozytywnie z perspektywami czasowymi, w których obecne są emocje negatywne: teraźniejszą fatalistyczną ($r = 0,24$; $p < 0,001$) oraz przeszłą negatywną ($r = 0,17$; $p < 0,001$).



Ryc. 1. Style wydawania pieniędzy

Źródło: opracowanie własne autorek badania.

Cel badania

Głównym celem przeprowadzonego badania było jakościowe, pogłębione zrozumienie stylów wydawania pieniędzy. Szczególnie chodziło o zrozumienie różnic między stylami, które wyglądają podobnie z behawioralnego punktu widzenia (*zaciskanie pasa* vs. *gospodarność* oraz *radość wydawania* vs. *rozrzutność*). Ponadto badanie miało pokazać szersze zrozumienie genezy stylów wydawania pieniędzy – czy są to bardziej uwarunkowania osobowościowe, indywidualne, czy raczej społeczne, wynikające na przykład z wychowania.

Podstawowe pytania badawcze związane z tym obszarem badania brzmiały:

- 1) Jakie style wydawania prezentują respondenci i jaka jest ich charakterystyka – w czym się przejawiają, jakie zachowania im towarzyszą?
- 2) Jakie są psychologiczne korelaty poszczególnych stylów wydawania pieniędzy, np. jakie różnice w systemie wartości można zauważyć pomiędzy osobami o różnych stylach wydawania? Jaki można wskazać związek między poziomem materializmu a poszczególnymi stylami wydawania?
- 3) Jaki związek z poszczególnymi stylami wydawania mają wzorce rodzinne przekazane w drodze wychowania oraz podejście rodziców do kwestii wychowania ekonomicznego dzieci?

Zaprezentowane w artykule wyniki pochodzą z szerszego badania przeprowadzonego na zlecenie Narodowego Banku Polskiego w 2014 r., którego celem była identyfikacja barier ubankowienia wśród osób młodych w Polsce. W związku z tym całe badanie obejmowało dużo szerszy zakres tematów niż zagadnienia omawiane w tym artykule. Dobór próby osób do badania jest również konsekwencją nadrzędnego celu badania – poznania postaw młodych dorosłych Polaków.

Metodologia

Przeprowadzono 40 pogłębionych wywiadów indywidualnych w domach respondentów (wywiady etnograficzne). Każdy wywiad trwał około 120 minut. Osobami badanymi były osoby w wieku od 18 do 24 lat, samodzielnie dysponujące własnym dochodem, ale mimo to nieposiadające konta w banku. W doborze respondentów uwzględniono różne źródła dochodów: kieszonkowe otrzymywane od rodziców, dochody oficjalne (otrzymywane w ramach umowy cywilno-prawnej lub umowy o pracę), dochody nieoficjalne (otrzymywane bez umowy) oraz rentę, np. po rodzicu. Zakładana miesięczna wysokość dochodów wynosiła

minimum 400 zł w przypadku renty oraz maksimum 700 zł netto miesięcznie w przypadku pozostałych źródeł dochodów. Badanie przeprowadzono w dużych i małych miastach oraz na wsi w sierpniu i wrześniu 2014 r.³

Wywiady miały charakter częściowo ustrukturyzowany. Były prowadzone według stałego scenariusza, z wykorzystaniem kilku technik wspomagających i projekcyjnych (Maison 2010). Zachowana była kolejność poruszania poszczególnych obszarów, we wszystkich wywiadach pojawiały się podobne wątki i techniki. Zarazem jednak moderator miał swobodę w formułowaniu poszczególnych pytań. Aby pogłębić interesujące obszary, w ramach danego zagadnienia wywiad miał charakter swobodny – moderator podążał za wypowiedziami respondenta.

Wywiady przebiegały według następującego schematu:

- 1) Wprowadzenie, przedstawienie się moderatora i respondenta – przedstawienie zasad i celu rozmowy, zrozumienie sytuacji życiowej, rodzinnej, zawodowej badanego.
- 2) Technika wspomagająca „Ja teraz / Ja za 10 lat”. Respondent ma za zadanie pomyśleć o swoim życiu, zastanowić się, co jest w nim według niego obecnie ważne oraz dobrać z zestawu zdjęć (takiego samego dla wszystkich respondentów) takie, które najlepiej oddają jego odczucia związane z terażniejszością. Następnie respondent wykonuje takie samo zadanie dla wyobrażenia siebie za 10 lat. Technika ta pełni kilka funkcji jednocześnie: pozwala lepiej poznać styl życia badanego, zdiagnozować wartości, jakimi się kieruje, zrozumieć jego perspektywę czasową (to, na ile optymistycznie/pesymistycznie patrzy w przyszłość, na ile myśli o swojej przyszłości, planuje ją, czy żyje chwilą). W niniejszym badaniu zwracano także szczególną uwagę na pojawianie się w tych wyobrażeniach pieniędzy, dóbr materialnych, oznak statusu oraz dyskurs respondenta na ten temat – pomogło to diagnozować podejście do pieniędzy i rolę, jaką pełnią w życiu danej osoby.
- 3) Zarządzanie budżetem – zidentyfikowanie źródła i wielkości dochodów, zrozumienie, na co przeznaczane są pieniądze, jak respondent planuje wydatki, jak często i w jakich sytuacjach zdarza mu się wydawać pieniądze spontanicznie, zdiagnozowanie gotowości do oszczędzania i skuteczności w odkładaniu pieniędzy, zrozumienie podejścia do pieniędzy i emocji związanych z ich posiadaniem i wydawaniem.
- 4) Wzorce rodzinne – zrozumienie, jakie zwyczaje związane z zarządzaniem pieniędzmi panują w rodzinie badanego, jakie podejście do pieniędzy prezentują jego najbliżsi, jak przebiegało jego wychowanie ekonomiczne, jaki jest poziom ubankowienia rodziców oraz osób z najbliższego otoczenia badanego.

3 Badanie zostało sfinansowane przez Narodowy Bank Polski w ramach projektu „Badanie barier związanych z ubankowaniem wśród osób młodych w Polsce”.

- 5) Wiedza, przekonania i postawy wobec banków i oferty bankowej – konta bankowego, karty bankowej, płatności zbliżeniowych, obsługi konta przez Internet itp.
- 6) Reakcje na różnorodną komunikację kierowaną przez banki do młodych ludzi.

Wszystkie wywiady zostały spisane w postaci transkrypcji. Następnie zagadnienia zostały pogrupowane i uporządkowane w tabelach według zagadnień odpowiadających poruszonym w wywiadach obszarom. Tak pogrupowany materiał został poddany analizie i interpretacji. Podstawą wyciągania wniosków są obserwacje powtarzające się w różnych wywiadach tej samej kategorii (Maison 2010).

W celu zdiagnozowania stylów wydawania pieniędzy prezentowanych przez respondentów posłużono się wskaźnikami behawioralnymi i emocjonalnymi, zgodnymi z założeniami teoretycznymi i stosowanymi w dotychczas prowadzonych badaniach ilościowych. Przykładowe wykorzystywane wskaźniki behawioralne to poziom kontroli nad swoim budżetem, planowanie wydatków, posiadanie oszczędności, umiejętność efektywnego oszczędzania, spontaniczność wydawania, umiejętność odraczania gratyfikacji. Ich poziom określano na podstawie deklarowanych zachowań badanych – ich odpowiedzi na ogólne pytania o to, jak dysponują swoimi pieniędzmi. Wskaźniki emocjonalne uwzględnione w badaniu to emocje odczuwane w związku z posiadaniem i wydawaniem pieniędzy. Podstawą analizy były dane pochodzące z różnych źródeł: zarówno z wypowiedzi badanych (deklaracje), danych obserwacyjnych (emocji ujawnianych podczas rozmowy o posiadaniu i wydawaniu pieniędzy), jak i wskaźników niewerbalnych pochodzących z technik projekcyjnych i wspomagających. Szczególnie użyteczne były wyniki techniki „Ja teraz / Ja za 10 lat”, gdzie badani przy pomocy zestawu obrazów bodźcowych układali kolaż, oddający ich wyobrażenie o sobie samych obecnie i w przyszłości. Technika ta służyła zrozumieniu autowizerunku badanych oraz ujawnianych przez nich perspektyw czasowych, pozwalała też uchwycić, jaką rolę w życiu badanych odgrywają czynniki materialne. Zgodnie z założeniami teoretycznymi na podstawie natężenia poszczególnych wskaźników określano poziom poszczególnych stylów wydawania. Na przykład osobie przypisywano wysoki poziom stylu *gospodarność*, jeśli charakteryzowała się wysokim poziomem kontroli wydatków, umiejętnością efektywnego oszczędzania oraz brakiem negatywnych emocji powiązanych z wydawaniem czy posiadaniem pieniędzy. Z kolei badany, który także przejawiał wysoką kontrolę nad swoim budżetem, jednak przejawiał przy tym liczne negatywne emocje, np. frustrację związaną z własną sytuacją materialną, lęk o przyszłość, był określany jako w wyższym stopniu przejawiający styl *zaciskanie pasa*. W ten sposób każdemu respondentowi został przypisany określony styl wydawania pieniędzy. Następnie analizowane były różne doświadczenia (np. z dzieciństwa

w relacji z rodzicami), zachowania (oszczędzanie, wydawanie) i postawy (np. wobec posiadania produktów bankowych) związane z finansami u osób przejawiających poszczególne style wydawania pieniędzy.

Wyniki badania

Finanse młodych dorosłych

Wszystkie osoby biorące udział w badaniu dysponowały własnymi dochodami (kryterium rekrutacyjne), aczkolwiek często były to stosunkowo niskie kwoty. Niemniej większość z nich miała poczucie bezpieczeństwa finansowego. Prawdopodobnie wynikało to z tego, że zazwyczaj mieszkali oni nadal z rodzicami, nie posiadali własnej rodziny, a zarabiane czy otrzymywane przez nich pieniądze były raczej przeznaczane na przyjemności niż na utrzymanie (które było finansowane przez rodziców). Zdarzało się, że niektórzy wnosili swój wkład finansowy w utrzymanie domu, jednak nawet wówczas kwoty te nie przekraczały 20–30% ich przychodów. Pozostała część w większości przypadków była przeznaczana na własne potrzeby i przyjemności. Co ciekawe, większość uczestników nie odczuwała potrzeby usamodzielnienia się życiowego i finansowego. W efekcie często mogli oni sobie pozwolić na rzeczy, na które w innej sytuacji (samodzielnego prowadzenia gospodarstwa domowego) nie byłoby ich stać – np. zagraniczne wycieczki, zakup drogiego sprzętu elektronicznego, uczestniczenie w każdym meczu ulubionej drużyny piłkarskiej. Pokazuje to, że w porównaniu ze starszymi i usamodzielnionymi osobami, młodzi, nieusamodzielnieni jeszcze Polacy w mniejszym stopniu narażeni są na wywołujące frustrację sytuacje, kiedy nie stać ich na coś upragnionego.

Z drugiej strony, młodzi ludzie obok poczucia bezpieczeństwa mają też silne poczucie tymczasowości, przejściowości swojej aktualnej sytuacji. Zdają sobie sprawę, że w niedalekiej przyszłości będą wchodzić w etap samodzielnego życia, co w ich przekonaniu będzie wiązało się między innymi ze zmianą pracy na wymagającą wyższych kwalifikacji, ale również lepiej płatną. Dlatego też nie traktują swojej aktualnej sytuacji materialnej jako czegoś stałego, docelowego. Stąd, prawdopodobnie, nawet jeśli odczuwają jakieś ograniczenia, widzą, że aktualnie na pewne rzeczy nie mogą sobie pozwolić, nie wywołuje to u nich frustracji, gdyż są przekonani, że sytuacja ta niedługo się zmieni. Redukuje to poziom negatywnych emocji związanych z brakiem możliwości większej konsumpcji, jaki można zauważyć u osób dorosłych mających ograniczone dochody.

Warto dodać także, że dość nieracjonalne, niegospodarne podejście do zarządzania pieniędzmi prezentowane w szczególnym stopniu przez osoby o wysokim

poziomie stylu wydawania *rozzutność* wynika często z braku świadomości własnej sytuacji, mylnych wyobrażeń na temat pieniędzy i niedojrzałych przekonań, że na przykład oszczędzać warto dopiero wtedy, gdy człowiekowi zagraża bieda. Takie myślenie przekłada się często na nierealistyczne wyobrażenia o własnej sytuacji materialnej w przyszłości.

Bardzo wyraźnie w badanej grupie zarysowała się oś łatwości wydawania–kontrola wydawania. Było to widoczne na poziomie dyskursu, w sposobie mówienia o swoich pieniądzach. Dla jednych pieniądze kojarzą się przede wszystkim z takimi pojęciami jak odpowiedzialność, rozsądek oraz zachowaniami jak kontrola, sprawdzanie, oszczędzanie (wymiar *kontrola wydawania*). Dla innych pieniądze utożsamiane są raczej z tym, co można za nie kupić. W tej grupie dominujące skojarzenia z pieniędzmi to: przyjemność i możliwości konsumpcyjne (wymiar łatwości wydawania).

Charakterystyka poszczególnych stylów wydawania w grupie młodych dorosłych

Niska kontrola: radość wydawania a rozrzutność

Jak zostało wcześniej powiedziane, na poziomie stylów *rozzutność* i *radość wydawania* zachowania są bardzo podobne, choć można zidentyfikować kilka ważnych różnic – przede wszystkim w umiejętności kontroli wydatków, umiejętności oszczędzania oraz emocjach towarzyszącym sytuacji zakupu i braku pieniędzy. Ze względu na wysokie podobieństwo na poziomie behawioralnym oba style wydawania zostaną omówione razem przez porównanie.

Zarówno w przypadku osób charakteryzujących się wysokim poziomem *rozzutności*, jak i *radości wydawania*, widać wyraźną skłonność do wydawania pieniędzy w sposób spontaniczny, szybkiego podejmowania decyzji finansowych (szczególnie wydawania). W porównaniu z grupami o większej kontroli potrafią też jednorazowo wydać bardzo dużą kwotę, nawet równoważącą miesięcznych przychodów. W konsekwencji, zarówno osobom o wysokim poziomie *radości wydawania*, jak i *rozzutności* zdarza się wydawać ponad miarę – tak, że w pewnym momencie, przed kolejnym dopływem gotówki, zaczyna im brakować pieniędzy.

Na samochód przeznaczyłem całą jedną pensję. To był spontan, ktoś zadzwonił, że jest samochód do sprzedania, za tydzień miałem wypłatę, to kupiłem. Tata mi pożyczył na przeglądy, później mu oddałem, i tak jakoś odbiłem się powolutku. (mężczyzna, małe miasto w woj. mazowieckim, dochody nieoficjalne w wysokości 1600 zł netto, styl wydawania: *radość wydawania*)

Mnie się pieniądze nie trzymają, szybko się rozchodzą, odzież, buty, jak się wyjdzie z kolegami, obiad, kręgle, no i bieżące wydatki. (...) Jak jechałem na wakacje do Zakopanego, to akurat było po wypłacie, więc wziąłem wszystko co miałem i pojechałem. A potem do końca miesiąca trzeba było jakoś przetrzymać. (mężczyzna, wieś w woj. świętokrzyskim, dochody oficjalne ok. 800–2000 zł netto miesięcznie, styl wydawania: *rozzutność*)

O żadnej z grup (ani z wysokim poziomem *rozzutności*, ani *radości wydawania*) nie można powiedzieć, by dobrze zarządzała swoim budżetem. Nie planują wydatków, nie podliczają, ile i na co wydali, przez co często trudno jest im powiedzieć, jakiego rzędu kwoty ze swojego budżetu przeznaczają na konkretne potrzeby. Nie podejmują prób ograniczania jednego typu wydatków na rzecz innych. Jednak osoby z wysokim poziomem *radości wydawania* zachowują relatywnie większą kontrolę – wykazują większą orientację w tym, ile aktualnie pieniędzy posiadają i ile im zostało. Jeżeli przekraczają budżet, to robią to świadomie, myśląc też o konsekwencjach takiego działania. Zdarza im się nawet ograniczać wydatki, by zmieścić się w budżecie. Raczej unikają sytuacji zostania pod koniec miesiąca zupełnie bez pieniędzy – która dla wielu rozrzutnych jest normą.

Ponieważ osobom z wysokim natężeniem *radości wydawania* towarzyszy większa umiejętność kontroli, dlatego też bardziej efektywnie oszczędzają. Z reguły oszczędzanie jest w ich przypadku podyktowane chęcią osiągnięcia konkretnego celu, którym jest zakup jakiegoś produktu. Jednak nie jest ono precyzyjnie zaplanowane, najczęściej stosują strategię oszczędzania resztowego – odkładają wolne środki, jakie zostają im na koniec miesiąca (Katona 1975 za: Wärneryd 2004). Czasami dodatkowo starają się ograniczać wydatki, by zapewnić sobie wyższy poziom reszt budżetowych. Ponieważ jednak nie jest to oszczędzanie w pełni kontrolowane i planowane, w przypadku celów o konkretnym terminie realizacji, jak np. wyjazd wakacyjny, zdarza się, że tego celu nie osiągają.

Planowane oszczędzanie jest bardzo rzadko spotykane w grupie osób o wysokim natężeniu *rozzutności* – nie potrafią one ani efektywnie oszczędzać, ani zgromadzonych oszczędności przechowywać. Nawet jeśli zdarza im się, że na koniec miesiąca zostanie im jakaś wolna kwota, to szybko ją wydają. Jest ona traktowana jak niespodziewanie otrzymana nagroda, czyli coś, co można wydać na przyjemności. Podejmowane przez nich próby oszczędzania są często mało efektywne – dostępność oszczędności jest dla nich pokusą nie do odparcia i kiedy tylko pojawia się pragnienie posiadania czegoś nowego, nie potrafią się opanować i naruszają oszczędności. Swój brak umiejętności oszczędzania argumentują często brakiem możliwości (tym, że nie posiadają wystarczająco wysokich dochodów). Tego, że jest to jednak tylko wymówka, a prawdziwą przyczyną braku oszczędzania nie jest brak możliwości, ale brak chęci i umiejętności, dowodzić może choćby fakt, że często osoby o porównywalnych, a nawet niższych

dochodach i często większych wydatkach (np. utrzymujące się samodzielnie), były w stanie odkładać nawet duże sumy pieniędzy – jeśli prezentowały inny styl wydawania pieniędzy.

Oszczędzałem na wakacje, bo na wakacjach sobie nie żałowałem. Miałem 3000 i to zdało egzamin. (...) Odkładam raz 100 zł, raz 600 zł, nie przykładam do tego wagi – po prostu to, co mi zostanie, to sobie odkładam. (mężczyzna, małe miasto w woj., mazowieckim, dochody nieoficjalne w wysokości 1600 zł netto, styl wydawania: *radość wydawania*)

Ciężko mi jest zaoszczędzić cokolwiek przy tej kwocie, którą zarabiam, raczej wszystko się zeruje, może czasem coś tam mi zostanie, ale raczej nie ma sensu nawet tego oszczędzać. (mężczyzna, wieś w woj. mazowieckim, dochody oficjalne w wysokości 2000 zł netto miesięcznie, styl wydawania: *rozzutność*)

Nie oszczędzam dużo, jeśli mi coś zostanie, to sobie odłożę, ale rzadko się zdarza, że uda mi się zachować kwotę, której nie chcę wydać. (mężczyzna, 20 lat, Warszawa, zasiłek/renta, styl wydawania: *rozzutność*)

Kolejna różnica pomiędzy osobami reprezentującymi omawiane dwa style wydawania pieniędzy polega na emocjach towarzyszących sytuacji braku pieniędzy. Dla osób o wysokim natężeniu *rozzutności* brak możliwości pozwolenia sobie na jakiś zakup czy kolejną imprezę jest źródłem negatywnych emocji. W takiej sytuacji poszukują możliwości zaspokojenia swoich potrzeb konsumpcyjnych, np. poprzez zapożyczanie się. Natomiast osoby z wysokim poziomem *radości wydawania* unikają ratowania się pożyczkami, gdyż konieczność posiłkowania się cudzymi pieniędzmi wywołuje w nich poczucie utraty niezależności i jest źródłem bardziej negatywnych emocji, zdecydowanie większych niż ewentualne odmówienie sobie kolejnego zakupu.

Jak się skończą pieniądze to się pożyczka od kogoś, na przykład od kolegi, potem się oddaje i tak w kółko. (mężczyzna, wieś w woj. świętokrzyskim, zasiłek/renta + dochody nieoficjalne, w sumie ok. 1300 zł netto miesięcznie, styl wydawania: *rozzutność*)

Jak pieniądze się skończą, to ograniczam wydatki, nie wyjdę dwa czy trzy razy z kolegami, trudno. (mężczyzna, małe miasto w woj. mazowieckim, dochody nieoficjalne w wysokości 1600 zł netto, styl wydawania: *radość wydawania*)

Wysoka kontrola: *gospodarność* a *zaciskanie pasa*

Kolejne dwa style wydawania pieniędzy wyglądające dosyć podobnie z behawioralnego punktu widzenia to *gospodarność* i *zaciskanie pasa*. U osób mających silne natężenie jednego, jak i drugiego stylu wydawania pieniędzy można

zaobserwować podobne zachowania, np. rezygnację z zakupu ze względu na jego cenę lub poszukiwanie tańszego sklepu, aby zaoszczędzić. Jednak podstawowa różnica polega na innych motywach leżących u podłoża tych zachowań. U osób gospodarnych jest to element ich strategii zarządzania budżetem, sposób na kontrolowaną alokację środków, którymi dysponują. Natomiast u osób z wysokim poziomem *zaciskania pasa*, motywacją leżącą u podłoża jest przekonanie o ograniczeniu budżetu, ale połączone z poczuciem krzywdy i niezadowolonia z życia. Można powiedzieć inaczej, że zaciskający pasa pójdzie do tańszego sklepu z poczuciem niesprawiedliwości i niższości (że jest „biedakiem”), natomiast gospodarny pójdzie zadowolony, że jest miejsce, gdzie może dokonać rozsądnego zakupu.

Jak widać stosowane strategie zarządzania pieniędzmi są u osób gospodarnych i zaciskających pasa bardzo zbliżone, jednak zupełnie inne są emocje towarzyszące wydawaniu i motywacje leżące u podłoża ich zachowań zakupowych. Osoby o wysokim poziomie *zaciskania pasa* i *gospodarności* mają bardzo zbliżone sposoby na zarządzanie budżetem. Po pierwsze, zarówno jedni, jak i drudzy mają często plan wydatków, którego się trzymają – wiedzą, ile pieniędzy i na co mogą przeznaczyć w danym miesiącu. Zapisują wydatki, podliczają, ile i na co wydali pieniędzy. Jeśli stwierdzają, że na jakąś kategorię przeznaczają za dużo, starają się ograniczyć wydatki na nią w kolejnym miesiącu. W realizacji pewnej umysłowej strategii zarządzania pieniędzmi często wspomagają się fizycznymi sposobami – np. prowadzą papierową księgowość lub dzielą pieniądze na oddzielne „kupki”, wkładają je w oddzielne koperty, przegródki.

Wiem na początku miesiąca, na co potrzebuję, wiem, co muszę kupić, wiem, że za trzy miesiące wyjeżdżam i muszę więcej odłożyć, więc odkładam na te wydatki. Resztą natomiast swobodnie dysponuję: tu do sklepu, jakieś zakupy, znajomi, nie ma jasno określonego planu. (kobieta, małe miasto w woj. świętokrzyskim, dochody oficjalne, styl wydawania: *gospodarność*)

Pieniądze trzymam w skarbonce, w portfelu, w odpowiednich kopertach w domu. Jak dostaję wypłatę to potrafię oszacować, ile na co wydam w danym miesiącu, i wkładam to w odpowiednie koperty. I potem danego dnia jak wychodzę wiem, że muszę kupić żarówkę, a potem wracając muszę pojechać na zakupy, to biorę z koperty 50 zł na zakupy, z drugiej 20 zł na żarówkę, a z trzeciej 20 zł na transport. (kobieta, małe miasto w województwie dolnośląskim, dochody oficjalne w wysokości ok. 1200 zł netto miesięcznie, styl wydawania: *zaciskanie pasa*)

Kolejnym podobieństwem między tymi stylami w przypadku młodych dorosłych jest dość rozwinięta umiejętność oszczędzania. Obie grupy stosunkowo często oszczędzają w sposób kontraktowy – starają się regularnie odkładać jakąś część dochodu. Różnią je natomiast cele oszczędzania. Osoby o wysokim

poziomie *gospodarności* zazwyczaj oszczędzają na konkretny cel. Mają jakiś cel w przyszłości i myślenie o nim pomaga im skutecznie oszczędzać. Natomiast osoby o wysokim poziomie *zaciskania pasa* odkładają pieniądze po to, by je mieć. Samo gromadzenie pieniędzy jest dla nich ważne, a nie cel, który dzięki nim mogą osiągnąć.

Więcej oszczędzam niż wydaję. Teraz myślę o samochodzie, poza tym z kolegami odkładamy na wyjazd do Chin. Wcześniej pracowałem na wyjazd do Władysławowa. Alkohol, jedzenie, picie, same przyjemności, trafiła się nam super pogoda, no i wydałem tam ok. 1000 zł. (mężczyzna, Warszawa, dochody nieoficjalne, styl wydawania: *gospodarność*)

Mam taką skarbonkę, z której pieniędzy nie ruszam. Czasami liczę pieniądze z tej skarbonki. Takie sprawdzanie jest przyjemne. Że mam tyle pieniędzy – to jest przyjemne. (kobieta, małe miasto w woj. mazowieckim, „kieszonkowe”, styl wydawania: *zaciskanie pasa*)

Osoby o wysokim poziomie *zaciskania pasa* i *gospodarności* odróżnia też pewna sztywność zachowań. Gospodarni, mimo że potrafią oszczędzać, to potrafią jednorazowo wydać więcej pieniędzy niż planowali. Równocześnie zachowania te nie są na tyle częste, by utracić kontrolę nad swoimi finansami (w przeciwieństwie do *rozrzutnych*). *Zaciskający pasa* trzymają się natomiast ustalonych reguł bardzo sztywno i każde ich naruszenie stanowi dla nich zachwianie ich bezpieczeństwa oraz wywołuje negatywne emocje.

U gospodarnych można zauważyć pewne przygotowanie na sytuacje nieprzewidziane – np. „jak ktoś mi ukradnie 100 zł, które noszę w portfelu, to jakoś przeżyję”, a *zaciskający pasa* – nie. Nie mają żadnego marginesu bezpieczeństwa, każda taka sytuacja już wykracza poza ich sztywny plan i wywołuje negatywne emocje.

Z jednej strony często udaje mi się kupić coś okazjynie, z drugiej zdarza mi się kupować pod wpływem impulsu, naglej zachcianki. Ale zupełnie niepotrzebnych rzeczy nie kupuję. (mężczyzna, Warszawa, dochody oficjalne, styl wydawania: *gospodarność*)

Nienawidzę chodzić po sklepach, z wydawaniem pieniędzy na ciuchy mam duży problem, bo 90% mi się nie podoba, a to co mi się podoba, jest moim zdaniem za drogie, żebym za kawałek szmatki zapłaciła np. 90 zł. Buty lubię kupować i raz w życiu mi się spodobały buty, kupiłam je i są mega niewygodne. Zapłaciłam za nie 99 zł i to mi dało na przyszłość nauczkę, że nie wszystko złoto co się świeci. Lepiej było nie wydać pieniędzy. (kobieta, małe miasto w województwie dolnośląskim, dochody oficjalne w wysokości ok. 1200 zł netto miesięcznie, styl wydawania: *zaciskanie pasa*)

Postawy wobec pieniędzy u osób o różnych stylach wydawania pieniędzy

Kolejnym wymiarem, który odróżnia osoby o różnych stylach wydawania pieniędzy są postawy wobec pieniędzy, czyli to, jaką rolę w każdej grupie pełnią pieniądze, czy są bardziej celem samym w sobie (chęć gromadzenia), czy bardziej środkiem do celu (Wąsowicz 2008), czy odgrywają dla człowieka rolę funkcjonalną czy symboliczną (Gąsiorowska 2014).

Osoby o wysokim poziomie *gospodarności* mają wobec pieniędzy dość obojętny stosunek, choć nie wobec rzeczy, które można za nie kupić. Można powiedzieć, że pieniądze są dla nich środkiem do celu, a nie celem samym w sobie. Wydawanie pieniędzy to dla nich radość, przyjemność, ale zarazem, ponieważ gospodarują nimi raczej racjonalnie, nie zdarza się, by nie kontrolowali swojego budżetu. Nie przeżywają też żadnej frustracji w związku z tym, że na niektóre rzeczy ich nie stać, że brakuje im pieniędzy. Zastanawiają się raczej, jakie znaczenie ma dla nich dany cel. Jeśli jest istotny – odkładają na niego pieniądze. Jeśli mniej – bez żalu rezygnują z zakupu. W ich marzeniach o przyszłości kwestie bytowe przeważają nad materialnymi (skupiają się raczej na tym, kim by chcieli być lub czym chcieliby się zajmować). Jeśli pojawiają się w ich marzeniach pieniądze, to zawsze w kontekście konkretnych ważnych innych celów, jakie mogłyby pomóc spełnić.

Chciałbym najpierw kupić własny samochód, a potem wymienić na taki super, to by było coś takiego swojego, na co się zarobiło. A poza tym chciałbym móc sobie pozwolić na podróżowanie, jest we mnie chęć zobaczenia wielu rzeczy na świecie, są pewne rzeczy, które mnie fascynują, jak na przykład Grecja, Włochy, związane z kulturą sprzed tysięcy lat. (mężczyzna, Warszawa, dochody oficjalne, styl wydawania: *gospodarność*)

Raczej nie zdarza mi się z niczego rezygnować, bo mnie nie stać, ja nie potrzebuję takich rzeczy, nie mam wygórowanych oczekiwań. Nie muszę mieć najnowszego telefonu, to nie stanowi o człowieku. To co mam na obecną chwilę mnie zadowala i jest wystarczające. (kobieta, małe miasto w woj. świętokrzyskim, dochody oficjalne, styl wydawania: *gospodarność*)

Interesujące, że bardzo zbliżony stosunek do pieniędzy mają osoby o wysokim poziomie *radości wydawania*, pomimo, że na poziomie zachowań związanych z gospodarowaniem są różne. Stosunek do pieniędzy jest równocześnie cechą odróżniającą osoby o wysokim poziomie *radości wydawania* od rozrzutnych – pomimo, iż na poziomie behawioralnym są podobne. Dla osób o wysokim poziomie *radości wydawania* pieniądze same w sobie nie przedstawiają dla nich żadnej wartości emocjonalnej, są im obojętne. Źródłem pozytywnych emocji jest dopiero ich wydawanie, rzeczy i pozytywne przeżycia, które można za nie kupić. Brak emocjonalnego przywiązania do pieniędzy powoduje, że wydają je z taką łatwością

i bez żalu, ale też nie mają problemu z powstrzymaniem się od wydawania, gdy pieniędzy brakuje. Gdy myślą o swojej przyszłości, także nie koncentrują się na kwestiach materialnych, na pozycji czy statusie, jaki chcieliby osiągnąć. Pieniądze są kwestią poboczną, ważniejsze jest poczucie stabilizacji, bezpieczeństwa i niezależność, jaką mogą im zapewnić.

Mieć swój dom, wybudować. Nieduży dom, ale żeby był swój, żeby nie wynajmować, bo wynajmowanie jest najgorsze, lepiej płacić za swoje. (mężczyzna, małe miasto w woj. mazowieckim, dochody nieoficjalne, styl wydawania: *radość wydawania*)

Dla osób o wysokim poziomie *zaciskania pasa*, w przeciwieństwie do gospodarnych, pieniądze są nacechowane emocjami, szczególnie negatywnymi. Wśród nich dominują lęk przed utratą pieniędzy, wstyd i frustracja, że ma się ich za mało, poczucie winy związane z ich wydawaniem. Równocześnie pieniądze są postrzegane przez osoby o wysokim poziomie *zaciskania pasa* jako jedyne remedium na te negatywne emocje, w związku z czym bardzo pragną mieć ich jak najwięcej. Ponadto zaciskający pasa cenią wartości materialne; status, pozycję, dlatego też tak bardzo pragną posiadać więcej pieniędzy, a poczucie ich braku wywołuje w nich frustrację. Jednak niezależnie od posiadanej ilości pieniędzy, negatywne emocje związane z nimi się utrzymują, a nawet nasilają – im więcej pieniędzy mają, tym silniejszy jest lęk przed ich utratą. Silna obawa przed kradzieżą, jakiej doświadczają te osoby dowodzi ich emocjonalnego przywiązania do posiadanych pieniędzy. Nawet rozstanie z pieniędzmi w postaci ich wydawania jest dla nich nieprzyjemne – powoduje poczucie winy i wyrzuty sumienia. Nie ma w nich radości wydawania i cieszenia się z nawet najmniejszych zakupów. Zaciskający pasa ciągle mają poczucie, że pieniądze można by wydać inaczej, lepiej, a najlepiej nie wydawać wcale. W swoich marzeniach o przyszłości bardzo dużo miejsca poświęcają na kwestie materialne. Pragną posiadać jak najwięcej pieniędzy, osiągnąć wyróżniającą się pozycję, status – bo dopiero taka pozycja zapewni im poczucie bezpieczeństwa.

Pieniądze trzymam w kopertach, z kartkami urodzinowymi, zakamuflowanymi między książkami, w samych książkach, w starym pamiętniku z dzieciństwa, w ubraniach: skarpety, kieszenie marynarek, pod łóżkiem. Są porozkładane w różnych miejscach, by ktoś mi całej kwoty nie ukradł. Czasami sprawdzam wrywkowo czy tam nadal są, albo zmieniam miejsce jeśli ktoś z rodziny je przypadkowo odkryje. (kobieta, Warszawa, „kieszonkowe”, styl wydawania: *zaciskanie pasa*)

Chciałabym pracować w korporacji, jakiś megaawans i zarabiać 5 tysięcy miesięcznie. Są różne firmy, od zera do managera. Jestem młoda i mogę jeszcze do czegoś dojść. (kobieta, małe miasto w województwie dolnośląskim, dochody oficjalne w wysokości ok. 1200 zł netto miesięcznie, styl wydawania: *zaciskanie pasa*)

Osoby o wysokim poziomie *rozrzutności* mają najbardziej ambiwalentną postawę wobec pieniędzy. Z jednej strony, przynoszą im one dużo radości i przyjemności, jednak są to odczucia chwilowe i bardzo ulotne. Zazwyczaj jednak mają poczucie, że brakuje im pieniędzy i z tego powodu muszą sobie różnych rzeczy odmawiać, co z kolei jest dla nich źródłem frustracji. Globalnie patrząc, w kontekście finansowym dominują u nich w większym stopniu emocje negatywne niż pozytywne. Specyficznym dla młodych dorosłych o wysokim poziomie *rozrzutności* przejawem ich postawy wobec pieniędzy jest też ostentacyjna konsumpcja. Częściej niż inni wydają oni kwoty przekraczające ich przychody na przedmioty podkreślające ich status (np. na zakup markowych ubrań, butów). Ich marzenia w wysokim stopniu koncentrują się na tym, co chcieliby mieć, i jaką pozycję osiągnąć, a nie na tym, kim chcieliby się stać i co zrobić, by taki status osiągnąć.

Lubię wydawać pieniądze. Ostatnie szaleństwo, na jakie sobie pozwoliłem, to jak byliśmy na jednej imprezie we Władysławowie, to ogólnie trochę dużo wydaliśmy wszyscy, w jedną noc z 2000 zł. No jakaś tam łoża, udogodnienia, alkohol, taksówki. (mężczyzna, 20 lat, Warszawa, zasiłek/renta; miesięcznie ma 400 zł na swoje wydatki, styl wydawania: *rozrzutność*)

[marzenia] Mieć dobrą pracę, zarabiać duże pieniądze, żeby wszystko mieć, między innymi samochód. Nie wiem ile, 20–30 tysięcy na miesiąc, tak jak na młodego, dwudziestoparoletniego człowieka, potem może i więcej. Byłbym jakimś biznesmem, który akcjami jakoś tam działa, bo to jest dochodowe strasznie. (mężczyzna, 20 lat, Warszawa, zasiłek/renta, styl wydawania: *rozrzutność*)

Skąd biorą się różne style wydawania? Rola wychowania

Interesującym pytaniem jest to, skąd biorą się różne style wydawania pieniędzy. Jak to się dzieje, że u jednych dominuje jeden styl, a u innych drugi? Wbrew częstemu przypuszczeniu, styl wydawania w bardzo małym stopniu jest związany z obiektywną wielkością dochodów – np. zarówno wśród osób o najniższych dochodach, jak i u tych o relatywnie wysokim przychodzie można było zidentyfikować różne style wydawania. Potwierdzają to również analizy ilościowe pokazujące większą zależność stylu wydawania od postrzegania sytuacji materialnej niż od rzeczywistego dochodu (Maison 2013).

Przeprowadzone badanie pokazało natomiast powiązanie stylów wydawania pieniędzy z wychowaniem, zwłaszcza z edukacją finansową wyniesioną z domu – po pierwsze z tym, czy rodzice rozmawiali z dziećmi o finansach, czy też temat ten był traktowany jako tabu. Po drugie z tym, czy dzieci miały szanse w dzieciństwie nabyć doświadczenie z zarządzaniem pieniędzmi, czyli czy rodzice dawali dzieciom regularne kieszonkowe, czy nieregularnie – w odpowiedzi na ich potrzeby.

Młodzi, w których domach otwarcie komunikowano się na tematy finansowe, wykształcili bardziej efektywne style zarządzania pieniędzmi – widać u nich wyższy poziom *gospodarności* niż u pozostałych osób. Młodzi są również bardziej gospodarni, gdy rodzice regularnie dawali im kieszonkowe – w ten sposób uczyli się samodzielnie zarządzać, poczynając od małych kwot i mało istotnych zakupów (np. w sklepiku szkolnym).

Tata mnie uczył, żebym nie wydawał naraz całych pieniędzy, żebym kupował w miesiącu jedną czy dwie rzeczy. Mądrze uczyli mnie gospodarować pieniędzmi, ale nie kontrolowali: nie pytali, na co wydaję, nie pytali, czy oszczędzam. (mężczyzna, Warszawa, dochody nieoficjalne, styl wydawania: *gospodarność*)

Gorzej z zarządzaniem budżetem radzą sobie młodzi, w domach których pieniądze stanowiły temat tabu. Finanse były postrzegane jako temat, którym dzieci nie powinny się interesować i którego nie należy przy nich poruszać. Konsekwencją takiego podejścia jest emocjonalne naznaczenie pieniędzy – kiedy rodzice unikają tematów finansowych, pieniądze urastają do rangi czegoś potencjalnie groźnego, niebezpiecznego, a zarazem nabierają znaczenia owocu zakazanego, którego coraz bardziej się pragnie. W dzieciach wytwarza się pewien niezdrowy emocjonalny stosunek do pieniędzy, który cechuje duża ambiwalencja emocjonalna – z jednej strony strach, obawy (np. że pieniędzy zabraknie), poczucie winy związane z wydawaniem, z drugiej strony – pożądanie i paradoksalnie większa koncentracja na pieniądzach niż wówczas, gdy są one w domu traktowane jako coś zwykłego, codziennego, normalnego. Negatywny wpływ na zarządzanie własnym budżetem ma też dawanie przez rodziców pieniędzy w sposób nieregularny („na żądanie”), a także zmienny pod względem dawanych kwot. Dziecko nie ma wtedy możliwości gospodarowania pieniędzmi i podejmowania odpowiednich decyzji finansowych. Może też wykształcić nieprawidłowe postawy wobec pieniędzy: fiksację emocjonalną, poczucie, że pieniądze są czymś upragnionym, wymarzoną celem (szczególnie, jeśli rodzice silnie kontrolują to, ile i na co dają dziecku, odmawiają mu czasem pieniędzy na niektóre potrzeby).

Nie dostawałem regularnego kieszonkowego. Mówiłem mamie/tacie, idę na lody/pizzę – i dostawałem. Wtedy nie oszczędzałem, bo odkładanie 50 gr z 5 zł miało się z celem. (mężczyzna, małe miasto w woj. mazowieckim, dochody oficjalne, styl wydawania: *radość wydawania*)

Nie lubiłam prosić rodziców o pieniądze, bo moi rodzice zawsze uważali, że na wszystko sobie trzeba zasłużyć. Zawsze miałam trudność, żeby wytłumaczyć im, dlaczego ja mam to dostać. Denerwowało mnie, że muszę się nawysilać, żeby oni mi to dali. (kobieta, małe miasto w woj. dolnośląskim, dochody oficjalne, styl wydawania: *zaciskanie pasa*)

Mama ma konto w banku, tata nie wiem nawet. Nie wiem w jakim banku ma konto, mnie to nie interesuje, czy mama ma w takim banku czy innym, to jest jej sprawa. (mężczyzna, wieś w woj. mazowieckim, dochody oficjalne, styl wydawania: *rozzutność*)

Podejście rodziców do pieniędzy i wychowanie ekonomiczne wpływają zatem na dwie rzeczy – po pierwsze, uczą prawidłowych lub nieprawidłowych zachowań (wpływają na to, czy dziecko, wchodząc w dorosłe życie, potrafi zarządzać swoim budżetem czy nie), ale też emocjonalnych postaw wobec pieniędzy i wydawania (tj. tego, czy wydawanie sprawia przyjemność, czy wiąże się z poczuciem winy, czy pieniądze stanowią upragniony cel i przedmiot dążeń, czy też stanowią kwestię zupełnie poboczną).

Podsumowanie i dyskusja wyników

Zrealizowane badanie jakościowe pozwoliło na identyfikację wszystkich czterech stylów wydawania pieniędzy w grupie młodych dorosłych oraz pozwoliło na uzyskanie ich jakościowego opisu i pogłębionego zrozumienia.

Jednym z ciekawszych i ważniejszych wniosków z badania jest to, że z punktu widzenia efektywnego zarządzania swoim budżetem i racjonalnego gospodarowania pieniędzmi istotny jest nie tylko wymiar kontroli vs. łatwości wydawania, a zatem wymiar behawioralny i kompetencyjny, ale też wymiar emocji związanych z zarządzaniem swoim budżetem. *Gospodarność* i *zaciskanie pasa* na poziomie behawioralnym charakteryzują się dużym podobieństwem zachowań z obszaru kontroli wydatków, natomiast *rozzutność* i *radość wydawania* są bardzo podobne pod względem swobody zakupowej. Odmienny jest natomiast w każdej z tych par wymiar emocjonalny towarzyszący tym z pozoru podobnym zachowaniom. Negatywne emocje towarzyszące *zaciskaniu pasa*: lęk przed utratą pieniędzy, poczucie winy związane z ich wydawaniem czy nadmierna fiksacja emocjonalna na pieniądzach (przywiązywanie emocjonalnej wagi do ich posiadania, traktowanie ich posiadania jako jeden z ważnych celów życiowych). Powoduje to, że osoba prezentująca ten styl, pomimo wysiłku wkładanego w zarządzanie budżetem, odczuwa chroniczną frustrację związaną ze swoją sytuacją finansową i nigdy nie jest z niej zadowolona. Nie potrafi też korzystać ze swoich pieniędzy w sposób przynoszący jej poczucie radości czy satysfakcji. Inny rodzaj emocjonalnego przywiązania do pieniędzy wiąże się z *rozzutnością* – osoby o wysokim poziomie tego stylu wydawania są niemal emocjonalnie uzależnione od wydawania pieniędzy, co powoduje, że nie są w stanie ich efektywnie oszczędzać. W konsekwencji może

to wywoływać wysoki poziom frustracji związany z posiadanymi ograniczeniami finansowymi. Nawet w przypadku młodych dorosłych prowadzi to do zachowań, które stosowane w przyszłości, w dorosłym życiu, mogą przysporzyć im problemów – nieodpowiedzialnego zapożyczania się na dalszą konsumpcję. Relatywnie bardziej efektywne jest zarządzanie pieniędzmi u osób z wysokim natężeniem *radości wydawania* – pomimo, że stosowane przez nie strategie zarządzania budżetem (lub raczej ich brak) są ludzko podobne do tych związanych z *rozzutnością*. Różnica polega na emocjonalnym podejściu do pieniędzy i wydawania. *Radość wydawania* jest związana z bardziej obojętnym stosunkiem do samych pieniędzy – radość przynoszą przedmioty i przeżycia, jakie można za nie mieć, jednak ewentualny ich brak nie rodzi poczucia frustracji. W efekcie osoby z wysokim natężeniem tego stylu prezentują relatywnie większą umiejętność oszczędzania, rzadziej też podejmują ryzyko pożyczania pieniędzy na konsumpcję czy zapożyczania się ponad miarę. Najbardziej efektywnym stylem zarządzania jest *gospodarność* – charakteryzująca się z jednej strony wysoką umiejętnością kontroli, z drugiej także pozytywnymi emocjami.

Ciekawym wynikiem badania było także wskazanie powiązań między określonymi stylami wydawania a postawami wobec pieniędzy. Na przykład wysoki poziom *rozzutności* wydaje się wiązać z postawami materialistycznymi, objawiającymi się zarówno w sferze aktualnych zachowań (np. konsumpcji na pokaz), jak i w sferze marzeń oraz aspiracji. Elementy postaw materialistycznych ujawniły się też w przypadku osób o wysokim poziomie *zaciskania pasa*, choć wydają się one nieobecne w sferze aktualnych zachowań – przeciwnie, osoby ze skłonnością do *zaciskania pasa* często podkreślają, jak rozsądne jest ich podejście do kupowania i jak wielką wagę przykładają do relacji jakości do ceny. Nie są to osoby kupujące markowy sprzęt elektroniczny czy ubrania – nie są skłonne płacić za „markę”. Jednak swoisty rewers tej konsumpcyjnej ascezy stanowią ich pragnienia – często marzą, że w przyszłości będą posiadać wiele drogich rzeczy, będą mogli zapewnić sobie wszystko to, czego jak dotąd musieli sobie odmawiać. W terażniejszości ujawnia się u nich przywiązanie do jedynego ucielesnienia tych możliwości, marzeń – pieniędzy. *Zaciskanie pasa* również wiąże się często z oszczędzaniem bez konkretnego, określonego celu, dla samej przyjemności gromadzenia. Z kolei *gospodarność* oraz *radość wydawania* są związane z dość obojętnym stosunkiem do pieniędzy jako takich – emocje budzą jedynie cele, jakie można dzięki nim realizować.

Wyniki badania wskazują wreszcie interesujące kierunki dla dalszych dociekań w obszarze uwarunkowań poszczególnych stylów wydawania. Wydaje się, że dużo większe znaczenie niż obiektywne dochody, a w związku z tym ilość środków, jakimi się dysponuje, mają czynniki powiązane z wychowaniem (środowiskiem) i osobowością młodego człowieka. Duże znaczenie wydaje się mieć na przykład poziom otwartości komunikacji na temat finansów w domu oraz to, czy rodzice zapewniali dzieciom w przeszłości regularne kieszonkowe,

czy dostarczali im pieniędzy w sposób zmienny, nieregularny. Co interesujące, wychowanie ekonomiczne wydaje się mieć znaczenie dla wykształcenia prawidłowych umiejętności, kompetencji związanych z wydawaniem (oś *kontrola–łatwość wydawania* stylów wydawania pieniędzy), ale też postaw wobec pieniędzy (oś *emocje negatywne–emocje pozytywne*). Wydaje się to stanowić ciekawy kierunek dla dalszych badań.

Pomimo że nie było to głównym przedmiotem niniejszego badania, można było zauważyć związek niektórych cech osobowości osób badanych z podejściem do zarządzania budżetem, jaki prezentowały. Istotne znaczenie wydaje się mieć na przykład poziom lęku. Jego wysokie natężenie wiązało się z *zaciskaniem pasa*. Osoby o wyższym poziomie tego stylu charakteryzowała silna obawa przed utratą kontroli i nieufność. Aby zredukować poziom odczuwanego lęku, ich strategie zarządzania pieniędzmi często były szczególnie drobiazgowe i w bardzo sztywny sposób przestrzegane. Ich neurotyczność objawiała się także w wysokim poziomie niepewności co do własnych decyzji finansowych – częstym przekonaniu, że pieniądze można było wydać inaczej i lepiej. Z wysoką kontrolą – charakteryzującą *gospodarność* i *zaciskanie pasa* – pozytywnie wiązały się takie cechy jak samokontrola i umiejętność odraczania gratyfikacji. Szczególnie niski poziom tych cech wiąże się z kolei z *rozzutnością*. Ważnym wymiarem jest także poczucie własnej skuteczności – wydaje się, że jest to cecha szczególnie istotna dla pozytywnych emocji związanych z zarządzaniem swoim budżetem. Osoby o wysokim poczuciu własnej skuteczności wierzą, że sobie poradzą, mają poczucie kontroli nad sytuacją niezależnie od okoliczności – w szczególnym stopniu charakteryzuje to młodych dorosłych o wysokim poziomie *gospodarności*, ale można również taki rys zaobserwować u osób o wysokim natężeniu *radości wydawania*. Niski poziom własnej skuteczności wiąże się natomiast z *zaciskaniem pasa* – pomimo że obiektywnie osoby z wysokim natężeniem tego stylu wydają się efektywnie zarządzać swoimi pieniędzmi, jednak stale towarzyszy im obawa. Brak wewnętrznej pewności kompensują zewnętrznymi, sztywnymi strategiami wydawania i oszczędzania, dającymi im poczucie bezpieczeństwa.

Ograniczenia i dalsze kierunki badań

Przeprowadzone badanie wniosło pogłębione, jakościowe zrozumienie stylów wydawania pieniędzy eksplorowanych dotychczas wyłącznie w badaniach ilościowych. Pewnym ograniczeniem przeprowadzonego badania jest jednak próba. Były to po pierwsze osoby młode i w większości jeszcze nieprowadzące

własnych gospodarstw domowych. Po drugie były to osoby specyficzne ze względu na zerowy poziom ubankowienia – nie posiadały kont, nie korzystały z kart płatniczy czy kredytowych. Z tego względu kolejne badanie nad stylami wydawania pieniędzy powinno zostać przeprowadzone na osobach w pełni samodzielnych finansowo oraz ubankowionych.

Badanie pokazało duży wpływ wychowania na style wydawania pieniędzy. Trzeba jednak zauważyć, że pomiar ten miał charakter retrospektywny. Badano wyłącznie relacje respondentów, jak wyglądało w ich rodzinach podejście do pieniędzy i edukacja finansowa. Interesującym kierunkiem dalszych badań byłyby eksploracja obejmująca zarówno dorosłe dzieci, jak i ich rodziców. Interesujące byłyby także badania podłużne, w których można by śledzić wpływ stosowanych przez rodziców strategii edukacji finansowej na kształtowanie stylów wydawania pieniędzy u ich dzieci.

Kierunkiem wymagającym pogłębienia w dalszych badaniach jest wpływ różnych cech temperamentu i osobowości na wykształcenie poszczególnych stylów wydawania. Badanie to dostarczyło przesłanek pokazujących takie związki. Niemniej pomiary cech osobowościowych i temperamentalnych miały wyłącznie charakter jakościowych obserwacji. W kolejnym badaniu należałoby wykorzystać wystandaryzowane pomiary cech osobowości stosowane w psychologii.

Wyniki wskazujące na związek wychowania ekonomicznego oraz cech osobowości z poszczególnymi stylami wydawania stanowią ciekawe kierunki dalszych badań, także o charakterze ilościowym. Ich przeprowadzenie mogłoby pomóc zrozumieć, kiedy i w jaki sposób wykształcają się poszczególne style wydawania. To z kolei mogłoby mieć implikacje praktyczne, pomóc projektować i prowadzić działania edukacyjne zmierzające do większego rozpowszechnienia bardziej efektywnych strategii zarządzania pieniędzmi.

Bibliografia

- Gąsiorowska A. (2014), *Psychologiczne znaczenie pieniędzy. Dlaczego pieniądze wywołują koncentrację na sobie*, Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Heath C., Soll J. B. (1996), *Mental Budgeting and Consumer Decisions*, „Journal of Consumer Research”, vol. 23, s. 40–52.
- Levav J., McGraw A. P. (2009), *Emotional Accounting: How Feelings about Money Influence Consumer Choice*, „Journal of Marketing Research”, vol. 46, s. 66–80.
- Maison D. (2010), *Jakościowe metody badań marketingowych. Jak zrozumieć konsumenta*, Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Maison D. (2013), *Polak w świecie finansów. O psychologicznych uwarunkowaniach zachowań ekonomicznych Polaków*, Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Thaler R. H. (1985), *Mental Accounting and Consumer Choice*, „Marketing Science”, vol. 4, s. 199–214.
- Thaler R. H. (1999), *Mental Accounting Matters*, „Journal of Behavioral Decision Making”, vol. 12, s. 183–206.
- Thaler R. H., Shefrin H. M. (1981), *An Economic Theory of Self-Control*, „Journal of Political Economy”, vol. 89, s. 392–406.
- Wąsowicz-Kiryło G. (2008), *Psychologia finansowa. O pieniądzach w życiu człowieka*, Warszawa: Difin.
- Wärneryd K.-E. (2004), *Oszczędzanie*, [w:] T. Tyszka, red., *Psychologia ekonomiczna*, Gdańsk: GWP, s. 530–566.
- Zimbardo P., Boyd J. (2009), *Paradoks czasu. Psychologia postrzegania czasu*, Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.