

# Pénzügyi attitűdök vizsgálata alkalmazottak és vállalkozók körében

© Mészáros Aranka

Szent István Egyetem

[meszaros.aranka@gtk.szie.hu](mailto:meszaros.aranka@gtk.szie.hu)

A gazdasági válság kezdete, 2008 óta egyre fontosabbá válik a pénzügyi tudatosság kérdésköre Magyarországon. A banki ügyintézők, illetve pénzügyi tanácsadók hiányos útmutatásai, vagy a kapott információk nem megfelelő értelmezése; a mögöttes információkra való rákérdezés, illetve a lakosság e téren fellelhető ismereteinek hiánya is közrejátszhatott abban, hogy az elmúlt években sokan hoztak kedvezőtlen pénzügyi döntéseket. A felelősségteljes mindennapi pénzügyi viselkedés kialakításában fontos első lépés a pénzügyi önismeret, melynek egyik alapeleme a pénzügyi attitűdök megismerése.

Attitűdjeink szociálpszichológiai értelemben egy adott attitűdtárgyhoz való értékelő viszonyulásunkat jelentik (Halász, Hunyady & Marton, 1979), ez alapján a *pénzügyi attitűdnek* a pénzzel, pénzügyekkel kapcsolatos értékelő viszonyulásunkat nevezhetjük. Az attitűdöknek három komponense különíthető el: kognitív, azaz megismerési, affektív, azaz érzelmi és a viselkedési összetevő. Az attitűdkutatások rámutattak arra, hogy az értékelő viszonyulás e három tényezője együtt alakul, s így biztosítja a személyiség konzisztens viszonyulását egy adott dologhoz. Fontos kutatási eredmény (Rosenberg 1960) hogy ha az attitűd egyik összetevőjére hatunk, változni fog a másik is, ezért a nem kívánatos pénzügyi viselkedés megváltoztatásához először meg kell ismerni a pénzügyi attitűd összetevőit.

A pénzügyi attitűdök témában *Wernimont* és *Fritzpatrick* (1972) volt az első szerzőpáros, akik megpróbálták különböző faktorok beazonosításával leírni az ember pénzhez fűződő kapcsolatát. Munkájukban 40 melléknév párt kellett értékelni egy hétfokozatú Likert skálán, majd faktoranalízis segítségével a pénz megítélésével kapcsolatosan 6 dimenziót alakítottak ki.

1. *szégyenteljes bukás* (shameful failure) – a pénz hiánya egyet jelent a bukással, a szégyennel;
2. *nemtörődöm hozzáállás* (pooh-pooh attitude) – a pénz egyáltalán nem fontos dolog, nem tölt el elégedettséggel, nem nyűgözi le a környezetet;
3. *gonosz szellem* (*moral evil*) – a pénz egyet jelent a gonosszal, az azzal való foglalatosság pedig tisztátalanságot hordoz magában;
4. *szociálisan nem elfogadható* (*social unacceptability*), – ha pénzed van, nem vagy emberek közé való, szociálisan hátrányban vagy ahhoz képest, akinek nincs;
5. *kényelmes biztonság* (*comfortable security*), – a pénz birtoklása maga a kényelem, és az azzal járó felhőtlen biztonságérzet;
6. *konzervatív üzleti érték* (*conservative business values*), a pénz tisztelet parancsol a konzervatív üzleti világban, ha van pénzed, elfogadnak bizonyos körökben.

A kérdőívet több, mint 500 különböző foglalkozású amerikai töltötte ki, a titkárnóktól kezdve a mérnökökön és ápolónőkön keresztül a műszaki szakemberekig, igen széles spektrumú adatbázist adva. Eredményeik szerint a válaszadók munkatapasztalata, neme és szociális - gazdasági helyzete, hatással van arra, ahogyan érzékelik a pénzt. Azok a csoportok, akik rendelkeztek munkahellyel, pozitívan tekintenek a pénzre – kívánatos, fontos és hasznos dolognak tartják azt. Ezzel szemben a munkanélkülieknek feszült, aggasztó és boldogtalan képe alakul ki a pénzről és annak kezelésével kapcsolatosan.

Az elmúlt közel 40 évben számos tanulmány tett kísérletet arra, hogy meghatározza azokat a tényezőket, amelyek az emberek pénzhez való hozzáállását, pénz iránti attitűdjét alakítják. Három domináns skála emelhető ki ezek közül a kutatások közül:

1. A *Yamauchi és Templer* (1982) féle Pénzügyi Attitűd Skála (MAS - Money Attitude Scale),
2. *Furnham* 1984-es Pénzügyi Hiedelmek és Viselkedés Skálája (MBBS – Money Beliefs and Behaviour Scale),
3. valamint *Tang és Gilbert* 1995-ös Pénzügyi Etika Skálája (MES – Money Ethic Scale) (Tang, 1997).

A későbbiekben megjelent tanulmányok vagy ezek köré épülnek - és használják az abban meghatározott dimenziókat - vagy pedig nincsenek markánsan elkülöníthető és faktorelemzéssel alátámasztott önálló faktorai. Áttekintve a szakirodalmakat megállapítható, hogy sajnos több mint 15 éve nincs említésre méltó új megközelítés az adott témában, s külön fájó pont, hogy a megjelent kutatásokat főleg külföldön adták ki, hazai szerző alig foglalkozott a témával, ez alól kivételek talán Mérő László könyvei, azon belül is „A pénz evolúciója” című kötet. A könyv erénye, hogy igyekszik egyszerű, közérthető, olvasmányos formában megismertetni az olvasót a pénz keletkezésével, működési mechanizmusával, az ahhoz kapcsolódó (gyakran téves) hiedelmekkel. Ezzel együtt magyar vonatkozásban űrt érzékeltünk, hiszen az elméleten túllépve még senki sem próbált akár teljesen új skálát kifejlesztve, vagy akár a már meglévőt felhasználva magyar környezeten hasonló felmérést elvégezni. A kész skálák alkalmazása első lépésként jó lehet, azonban ne feledkezzünk meg arról a tényről, hogy a nemzetközi kutatások életterétől eltérően Magyarországon a piacgazdaság közel negyven éves lemaradásban van. Ez a tény pedig előrevetíti az igényt, hogy „speciálisan” magyar környezetre kifejlesztett skálára, faktorokra van szükség, ha hazai környezetben mérni szeretnénk valamit.

Tervezett kutatásunknak *kettős célja volt*: egyrészt egy olyan mérőeszköz kipróbálása, amellyel a pénzügyi attitűdök mindhárom komponensét (kognitív, affektív, viselkedési) tetten lehet érni, másrészt az egyes komponenseken belül olyan mérhető dimenziókat kialakítani, melyekkel különbséget lehet tenni a vállalkozók és alkalmazottak pénzügyi hozzáállásában.

## Összefoglalás a vállalkozók és alkalmazottak közötti különbségekről megjelent irodalomról

Mind a magyar, mind a külföldön megjelent publikációk egyetértenek abban, hogy a vállalkozót, mint kategóriát nemcsak gazdasági értelemben érdemes megkülönböztetni. Ahhoz, hogy valakiből a szó klasszikus értelmében vett vállalkozó váljék, szükségszerűen rendelkeznie kell különböző személyiségbeli, lelki jellemzőkkel. Ezek a jellemzők mindenkiben megtalálhatóak, a mértékük az, ami megkülönbözteti a vállalkozókat a többiektől. A kutatások az elégedettség, racionalitás, kockázatvállalási hajlandóság magas fokú jelenlétének kombinációjában határozzák meg ezeket a jellemzőket. *Schumpeter* (1980) szerint ehhez még hozzá kell venni a belső kontrollosságot, és teljesítményorientáltságot, ami a vállalkozókat jellemzi. *Clavarella* (és munkatársai, 2004) „Big Five” tanulmánya ezt kiegészíti olyan jellemzőkkel, mint az extravertió, lelkiismeretesség, és együttműködés. Látható tehát, hogy számos tényező létezik, amelyek kifejezetten a vállalkozókra jellemző, érdemes a vizsgálat során ezekre fókuszálni.

A pénzügyi attitűdökről eddig megjelent szakirodalmakban (Yamauchi & Templer, 1982) a kutatók általában csak egy (ritkán két) attitűd összetevőt vizsgáltak. Ez alól eddig az egyetlen kivétel az 1997-es Tang tanulmány, ahol egyszerre mérték a mind a három összetevőt, igaz eltérő hangsúllyal. Az eddigi kutatásokban a legnagyobb hangsúly az érzelmi komponensen volt (jószág, gonoszság megkülönböztetése), kisebb súly volt a kognitív (pénzhez való hozzáállás, vélemény) és a viselkedési (költségvetés) komponenseken (Furnham & Argyle, 1998).

Kutatásunkban a pénzügyi attitűdök mindhárom komponensében két-két dimenziót emeltünk ki, azokat két pólusra osztottuk, majd az így kapott pólusokra jellemzően 2-2 állítást fogalmaztunk meg, így egy 36 kérdésből álló kérdőívet alkalmaztunk. Konkrétan az alábbi dimenziókat vizsgáltuk az egyes komponensek kutatása során:

Az attitűd *kognitív* komponenséhez kapcsolódó dimenziók a következők:

- *Tudatossági dimenzió*: Tudatos (határozott, pontos elképzelések) – Intuitív (pillanatnyi megérzéseinek engedelmességek)
- *Kontrollhely dimenzió*: belső kontrollos (saját maga irányítja a pénzügyeit) – külső kontrollos (sodródik a külső eseményeknek megfelelően)
- *Rugalmasság, nyitottság dimenzió*: Újító (keresi és alkalmazza az új pénzügyi megoldásokat) – Konvencionális („Járt utat a járatlanért”.. pénzügyeit a régi, jól bevált, megbízható úton intézi)

Az attitűd *affektív* komponenséhez kapcsolódó dimenziók:

- *Stabilitás dimenzió*: (Eysenck alapján) Stabil (pénzügyei intézése közben nem aggódik, nyugodt, általában megfontoltan cselekszik) – Labilis (szorong, miközben a pénzügyekkel foglalkozik)
- *Hozzáállás dimenzió*: Pozitív (szeret a pénzzel foglalkozni, élvezi a pénzügyi folyamatokat) – Negatív (szemében a pénz maga a rossz)
- *Elégedettség dimenzió*: Elégedett (úgy érzi, hogy jól mennek a pénzügyi dolgai) – Elégedetlen (folyamatosan morog, ha pénzügyeivel foglalkozik)

Az attitűd *viselkedési* komponenséhez kapcsolódó dimenziók:

- *A pénz megtartása dimenzió:* Költekező – Megtakarító
- *Kockázatvállalási dimenzió:* Kockázatos (az előnyös, nagyobb hozammal járó befektetéseket keresi, mozgásban tartja a tőkét) – Biztonságra törekvő (az állampapírokra és a banki megtakarításokra esküszik)
- *Kezdeményezőkézség dimenzió:* Kezdeményező (proaktív, számára a pénzügy játékpálya, ahol megvalósíthatja elképzeléseit) – Visszahúzó (nem kezdeményez, inkább csak reagál a pénzügyi történésekre, banki levelekre)

## Hipotéziseink

Kutatásunkban a korábbi szakirodalmakra támaszkodva a következő hipotéziseket fogalmaztuk meg:

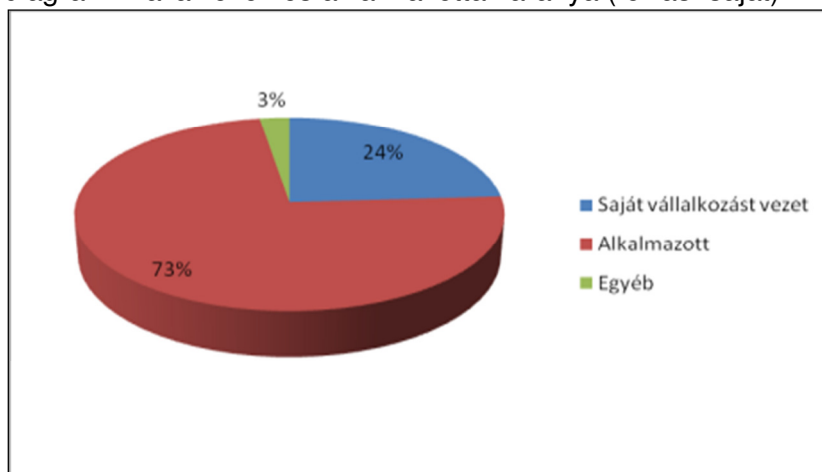
*A vállalkozóknál magasabb értékeket vártunk az alkalmazottakhoz képest az alábbiakban:*

- Kognitív dimenzió esetén: *belső kontroll, újítás*
- Affektív komponens esetében: *pozitívabb hozzáállás, elégedettség*
- Viselkedési komponens esetén: *kockázatvállalás, megtakarítás*

## A minta nagysága, összetétele

A vizsgálat során egyértelműen megkülönböztettük a vállalkozó (vállalkozások tulajdonosai, illetve saját vállalkozást vezet) és az alkalmazott kitöltőket. Összesen 148 db internetes alapú online és 26 db papír alapú, azaz összesen 174 kérdőívet töltöttek ki a felmérésben résztvevők. Ezek közül 41 vállalkozó és 131 fő alkalmazott volt (kitöltötte egy nyugdíjas és egy tanuló is, az elemzés eredményeibe azonban ezt nem számítottuk bele).

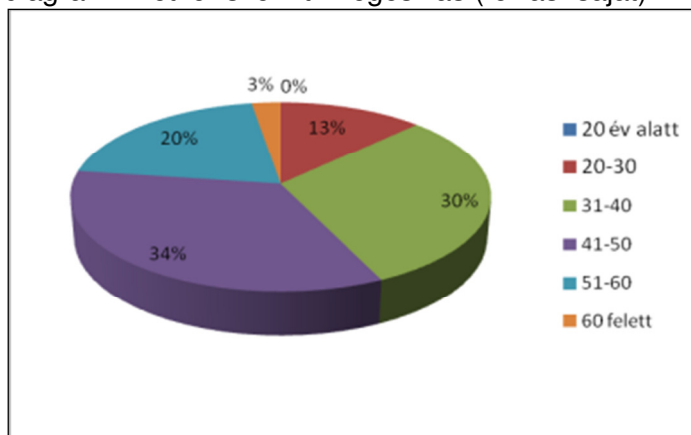
1. diagram. Vállalkozók és alkalmazottak aránya (forrás: saját)



A kitöltők közötti demográfiai és végzettség szerinti eloszlás viszonylag egyenletesnek tekinthető. Életkor tekintetében a húsz év alattiak kivételével minden korcsoporttól érkezett kérdőív, talán egy árnyalattal a középkorúak voltak lelkesebbek a kitöltésben. A kitöltők közötti demográfiai és végzettség szerinti

eloszlás viszonylag egyenletesnek tekinthető. Közel ugyanannyi nő töltötte ki, mint férfi és megközelítőleg megegyezik a felsőfokú és a középfokú végzettséggel rendelkező válaszadók aránya. Olyan kitöltő nem volt, aki csak általános iskolai végzettséggel rendelkezik, ez következik a megcélzott emberekből.

2. diagram. Életkor szerinti megoszlás (forrás: saját)



## Eredmények

Az előzetesen felállított hipotéziseinket igazolták a kontrollosság, a hozzáállás és az elégedettség dimenziók eredményei.

A két vizsgált csoport között *a legnagyobb eltérés a kontrollosság dimenzióban* volt: a *vállalkozók inkább belső kontrollosak*, míg az alkalmazottak inkább külső kontrollosak voltak. Az előzetes várakozásnak megfelelően a vállalkozók egyértelműen elégedettebbek pénzügyeikkel, mint az alkalmazottak.

A megtakarítás és a kockázatvállalás dimenzió a fentieknél már jóval árnyaltabb képet mutatott. A pénz megtartása dimenzióban *az alkalmazottakra jellemző volt a költekezés*, a vállalkozókra nem, viszont mindkét csoport magas pontszámot szerzett a megtakarítás pólusban. A kockázatvállalási dimenzióban hasonló a helyzet: míg *a vállalkozók kockázatvállalóak* és az alkalmazottak nem, addig mindkét csoport biztonságra törekvő.

Elgondolkodtató, hogy az újítás és a hagyományos utak követése, azaz a nyitottság dimenzióban szinte semmi különbséget nem tapasztaltunk a vizsgált kategóriák között (az eltérések 0,1-en belüliek). A válaszadók egyik pólust sem érezték igazán közel magukhoz, ennek magyarázata még további vizsgálatokat igényelhet.

Ezen vizsgálat úttörő vállalkozás volt Magyarországon, a jövőben több állítással és nagyobb vizsgálati mintával megismételjük a kutatást, hogy egy validált pénzügyi attitűd kérdőívet alakíthassunk ki.

## *Irodalomjegyzék*

- CLAVARELLA, M., BUCHOLTZ, A., RLORDAN, C., & GATEWOOD, R. (2004). The Big Five and venture survival: Is there a linkage? *Journal of Business Venturing*, 19, 465-483.
- FURNHAM, A (1984). Many sides of the coin: The psychology of money usage. *Personality and Individual Difference*, (5), 501-509.
- FURNHAM, A., & ARGYLE, M. (1998). *The psychology of money*. London: Routledge.
- Halász L., HUNYADY Gy., & MARTON L. M. (1979). *Az attitűd pszichológiai kutatásának kérdései*. Budapest: Akadémiai.
- SCHUMPETER, J. (1980). *A gazdasági fejlődés elmélete*. Budapest: Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó.
- TANG, T. (1997). Attitudes toward money and demographic variables as related to income and life satisfaction. *International Colloquium of Economic Psychology*, (1), 256-266.
- YAMAUCHI, K., & TEMPLER, D. (1982). The development of a money attitud scale. *Journal of Personality Assessment*, 46, 522-528.
- WERNIMONT, P., & FITZPATRICK, S. (1972). *The meaning of money*. *Journal of Applied Psychology*, 56, 218-226.