

Нестик Т.А.¹, Гагарина М.А.² Валидизация русскоязычной версии «Новой шкалы монетарного поведения» А. Фернема, С. Гровера (ШМП)

Nestik T.A.¹, Gagarina M.A.² Validation of the Russian version of A new money behavior quiz by A. Furnham, S. Grover (MBQ)

¹ Институт психологии Российской академии наук, Москва, Россия

² Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, Москва, Россия

Статья посвящена проверке психометрических характеристик русскоязычной версии методики «Новой шкалы монетарного поведения» (A new money behavior quiz). Данная методика измеряет четыре варианта отношения к деньгам: «Финансовая одержимость», «Значимость денег для уважения в обществе», «Использование денег как инструмента влияния» и «Финансовая тревожность». Выборка включала 2994 взрослых россиян (1511 (50,5%) – мужчины, 1483 (49,5%) – женщины; Mвозр = 40,5; SD = 10,5), данные были собраны в ходе онлайн-опроса в декабре 2020 г. Для подтверждения факторной структуры опросника проводился конфирматорный факторный анализ в программе Amos v.25 для шести- и четырехфакторных решений. Четырехфакторная модель продемонстрировала наиболее высокие показатели пригодности. Надежность измерялась с помощью омеги Макдональда, продемонстрировала высокую степень внутренней согласованности. Проверка на валидность осуществлялась на выборке из 500 человек. Высокие корреляции со шкалами опросника монетарных аттитюдов Б. и Т. Клонц подтвердили конструктивную валидность. Таким образом, русскоязычная версия опросника «Новая шкала монетарного поведения» может считаться надежным и валидным инструментом для оценки отношения к деньгам.

Ключевые слова: монетарное поведение, отношение к деньгам, шкала монетарного поведения, валидизация

Введение

В настоящее время интерес к исследованию финансового поведения достаточно высок как в России, так и за рубежом. Деньги оказывают влияние практически на все сферы человеческих отношений [Филинкова, 2019], а связанные с ними установки определяют разные виды экономического поведения. В психологических исследованиях функции денег не ограничиваются только теми, которые описаны в экономических исследованиях (мера стоимости (единица счета), средство обращения, средство платежа, средство накопления и сбережения, мировые деньги), а дополняются многими другими (например, средство совладания с тревогой [Zaleskiewicz et al., 2013], средство проявления власти и всемогущества [Московичи, 1984], средство компенсации проблем в социальных отношениях [Mead et al., 2011]).

Люди по-разному реагируют на деньги в разных условиях. В частности, когда они могут заработать деньги за хорошее выполнение задачи, оплата может быть истолкована как признак компетентности, повышающий мотивацию людей к участию в этой деятельности [Moller, Deci, 2014]. Однако это также может быть истолковано как признак внешнего контроля, что снижает чувство автономии у людей и подрывает их естественный интерес к задаче.

В случае траты денег имеют место разные процессы осмысления. Деньги можно истолковать как получение чего-либо (например, продукта, услуги или опыта) или как потерю чего-либо (например, потерю денег, которая вызывает боль при оплате), тем самым увеличивая или уменьшая ощущение счастья у людей соответственно [Carter, 2014]. Наконец, простое обращение с большими суммами денег может вызвать эгоистичные мотивы и цели самосовершенствования, заставляя людей действовать более уверенно. Общей чертой всех этих случаев является то, что деньги вызывают определенные потребности и мотивы. В свою очередь, эти активированные потребности и мотивы влияют на то, как люди конструируют социальную реальность, формируя как их чувства, так и их действия [Mead, Stuppy, 2014].

Разработан целый ряд опросников, которые уже применяются для оценки отношения к деньгам и монетарного поведения. Наиболее часто используемые опросники – это «Шкала Монетарных установок» (Money Attitude Scale – MAS) [Yamauchi, Templer, 1982]; «Новый Опросник Монетарных установок» (New Money Attitudes Questionnaire – NMAQ) [Lay, 2018]; «Шкала монетарных убеждений и поведения» (Money Beliefs and Behavior Scale – MBBS)

Нестик Т.А., Гагарина М.А. Новая шкала монетарного поведения [Furnham, 1984; Furnham, 2012], «Денежно-Этическая Шкала» (Money Ethic Scale – MES) [Tang, 1992; Tang, 1995], опросник монетарных аттитюдов Б. и Т. Клонц [Klontz et al., 2011].

Многие из указанных методик переведены и адаптированы на русский язык, например, «Шкала монетарных убеждений и поведения» А. Фернема [Дейнека, 2000; Татарко, 2012], опросник монетарных аттитюдов Б. и Т. Клонц [Баязитова, Лапшова, 2017] и др.

Отличие описываемого в данной статье инструмента от других, представленных в научной литературе (например, методик, представленных в публикациях О.С. Дейнеки, А.Н. Татарко, и Д.А. Баязитовой, Т.А. Лапшовой), состоит в том, что при построении этой шкалы используется новый метод выработки типологии и формулировки самих утверждений опросника: за основу взяты не результаты теоретического анализа научной литературы, а идеи финансовых консультантов и результаты фокус-групп, сформированные в ходе практической деятельности. По мнению авторов методики [Furnham, Grover, 2020], полученные таким образом формулировки утверждений будут понятны не только профессионалам, но и обывателям. В исходную модель авторами были заложены шесть типов монетарного поведения, различающихся по смыслу, которым наделяются деньги:

1) Любитель финансового фитнеса (Fitbit Financier): деньги как отражение достижений и успеха. Человек с такими убеждениями, как правило, хорошо информирован о состоянии своего баланса, склонен экономить деньги с помощью своевременной оплаты счетов, составления бюджета и поиска выгодных предложений в интернете. Он заиклен на баллах по кредитным картам, пользуется множеством сайтов сравнения и мобильных приложений, помогающих отслеживать доходы и расходы, контролировать платежи по ипотеке и т.п. Такой человек ответственно относится к деньгам, гордится своим умением ими управлять, но не хвастается своими доходами.

2) Тревожный трейдер (Anxious Trader): деньги как защита и ответственность. Использует операции с деньгами как способ совладания с тревогой. Всегда старается покупать дешево, а продает дорого, и считает, что чем больше сделок совершено, тем лучше.

3) Покупатель влияния (Cash Splasher): деньги – власть. Деньги дают влияние в обществе, являются основным источником социального статуса. Такой человек хочет заслужить уважение, демонстрируя свое богатство. Для него деньги – главный источник власти.

4) Скрыга (Hoarder): тревога по поводу сбережений. Накопление денег позволяет обрести чувство безопасности. Человек с такой установкой опасается, что его сбережений будет недостаточно или что деньги неожиданно закончатся. Он не любит вкладывать деньги в фондовый рынок. Предпочитает получать небольшие, но гарантированные проценты наличными, большей выгоде, допускающей более высокий риск. Нетерпим к потерям.

5) Щедрая душа (Social Value Spender): деньги как престиж. Склонен использовать деньги как способ поднять себе настроение, что повышает риск неоправданных трат. Этот человек покупает дорогие подарки для себя и других, поскольку для него деньги и подарки являются отражением собственной ценности.

6) Избегающий решений (The Ostrich): отрицание значимости денег. Человек с такими убеждениями пытается справиться со своими денежными заботами путем их отрицания. Вместо того чтобы признавать и решать свои денежные проблемы, он старается не думать о них и избегать любых дискуссий на эту тему.

Однако шестифакторная структура показала плохую согласованность шкал и не была подтверждена. В результате авторы остановились на четырехфакторном решении, включающем шкалы «Финансовая одержимость» (Любитель финансового фитнеса, Fitbit), «Значимость денег для уважения в обществе» (Ориентированный на социальный статус, Status), «Использование денег как инструмента влияния на людей» (Покупатель влияния, Splasher), «Финансовая тревожность» (Тревожный, Anxious).

Проблема исследования

Существующие методики исследования финансовых аттитюдов и финансового поведения построены на основании теоретического анализа и потому не всегда понятны для простых обывателей. Разработанная А. Фернемом (A. Furnham), С. Гровером (S. Grover) и адаптируемая авторами в данной статье методика построена на основании практических данных, представленных финансовыми консультантами. Настоящая работа имеет целью определить факторную структуру «Новой шкалы монетарного поведения», осуществить ее проверку на надежность и валидность на русскоязычной выборке.

Процедура и методика исследования

Процедура

Адаптация новой шкалы денежного поведения проходила в несколько этапов, включая прямой и обратный перевод утверждений опросника профессиональными переводчиками, а также сопоставление версий перевода, выполненное с привлечением специалистов по английскому и русскому языкам. С помощью конфирматорного факторного анализа проверялись четырех- и шестифакторные решения. Для проверки внутренней согласованности шкал был проведен расчет значений омега Макдональда. Для проверки методики на конвергентную валидность было проведено корреляционное исследование с использованием шкалы монетарных аттитюдов Б. и Т. Клонц в адаптации Д.А. Баязитовой и Т.А. Лапшовой [Баязитова, Лапшова, 2017]. Для проверки на ретестовую надежность были проведены два замера с интервалом 14 дней.

Расчеты произведены в программах SPSS 23 и AMOS 25.

Выборка

Проверка методики на конвергентную валидность проводилась на выборке взрослых россиян $N = 500$; 30% – мужчины; 70% – женщины; $M_{\text{возр}} = 38,54$; $SD = 10,77$. Данные были собраны нами в ходе онлайн-опроса, проведенного в октябре 2020 г. Сбор ответов осуществлялся по панели Anketolog.ru, респонденты были проинформированы о цели и содержании исследования и подтверждали свое согласие на участие. За участие в исследовании респонденты получали небольшое денежное вознаграждение, зарегистрированный респондент мог пройти опрос только один раз.

Конфирматорный факторный анализ и анализ надежности шкал проводился на выборке из 2994 взрослых россиян, собранной в ходе онлайн-опроса в декабре 2020 г. (1511 (50,5%) – мужчины, 1483 (49,5%) – женщины; $M_{\text{возр}} = 40,51$; $SD = 10,53$). Сбор ответов осуществлялся по панели ОМІ среди пользователей, указавших, что они являются клиентами российских банков. От респондентов было получено информированное согласие. За участие в исследовании респонденты получали небольшое денежное вознаграждение, зарегистрированный респондент мог пройти опрос только один раз.

Проверка методики на тест-ретестовую надежность осуществлялась на выборке из 35 студентов Финансового университета при Правительстве Российской Федерации г. Москвы (31% – мужчины, 69% – женщины; возраст от 18 до 23 лет; $M_{\text{возр}} = 19,41$; $SD = 1,18$) в октябре 2021 г.

Результаты исследования

Нами были проверены обе версии опросника, предполагающие четырех- и шестифакторные решения. Шестифакторная модель, как и в случае оригинальной версии, оказалась непригодной ($CMIN = 11355,3$; $df = 360$; $CMIN/DF = 31,54$; $p < 0,001$; $SRMR = 0,231$; $GFI = 0,756$; $CFI = 0,660$; $RMSEA = 0,100$; $90\% CI [0,100; 0,103]$; $P_{close} < 0,001$).

Для поиска вариантов модели, наиболее соответствующих эмпирическим данным, были использованы индексы модификации. Сравнивались четыре модели, разрешались корреляции ошибок между пунктами, если они были содержательно обоснованы:

1) однофакторная модель ($CMIN = 3937,0$; $df = 54$; $CMIN/DF = 72,91$; $p < 0,001$; $SRMR = 0,114$; $GFI = 0,800$; $CFI = 0,659$; $RMSEA = 0,155$; $90\% CI [0,151; 0,159]$; $P_{close} < 0,001$);

2) четырехфакторная модель без связей между ошибками ($CMIN = 497,7$; $df = 48$; $CMIN/DF = 10,37$; $p = 0,000$; $SRMR = 0,037$; $GFI = 0,973$; $CFI = 0,960$; $RMSEA = 0,056$; $90\% CI [0,052; 0,060]$; $P_{close} = 0,013$);

3) модель с четырьмя факторами и связями между ошибками пунктов 1 и 5, 1 и 8, 1 и 11, 1 и 12, 2 и 12, 3 и 10, 3 и 11, 4 и 12, 4 и 7, 5 и 7, 5 и 8, 5 и 9, 5 и 12, 6 и 8, 6 и 9, 9 и 11 ($CMIN = 86,8$; $df = 30$; $CMIN/DF = 2,89$; $p < 0,001$; $SRMR = 0,014$; $GFI = 0,995$; $CFI = 0,995$; $RMSEA = 0,025$; $90\% CI [0,019; 0,031]$; $P_{close} = 1$);

4) модель со связями между ошибками пунктов 1 и 2, 1 и 4, 1 и 5, 1 и 10, 1 и 11, 1 и 12, 2 и 5, 2 и 12, 3 и 5, 3 и 10, 3 и 12, 4 и 5, 4 и 8, 4 и 12, 5 и 7, 5 и 12, 6 и 10, 6 и 11, 6 и 12, 7 и 8, 7 и 9, 7 и 10, 7 и 11, 7 и 12 ($CMIN = 73,5$; $df = 26$; $CMIN/DF = 2,83$; $p < 0,001$; $SRMR = 0,013$; $GFI = 0,996$; $CFI = 0,996$; $RMSEA = 0,025$; $90\% CI [0,018; 0,031]$; $P_{close} = 1$). Четвертая модель продемонстрировала наиболее высокие показатели пригодности, результаты представлены на рис. 1.

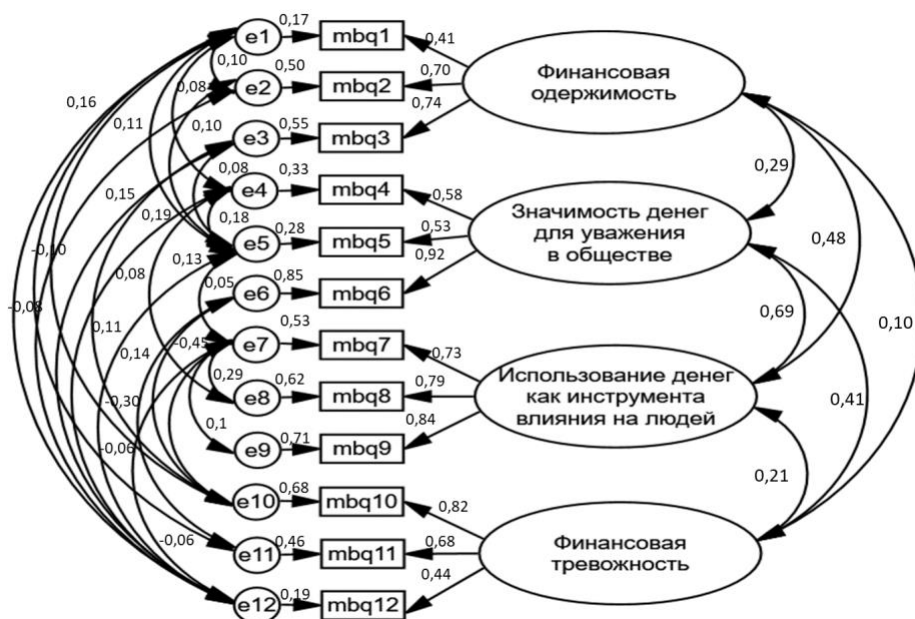


Рис. 1. Графическое представление результатов конфирматорного факторного анализа (N = 2994).

В табл. 1 приведены: описание пунктов, вошедших в каждую шкалу; показатели надежности; значения стандартизованных коэффициентов регрессии (β), показывающих относительный вклад отдельных пунктов в шкалу, и коэффициентов детерминации (R^2), отражающих, какую часть изменчивости наблюдаемой переменной можно объяснить с помощью построенной модели.

Таблица 1

Результаты конфирматорного факторного анализа «Новой шкалы монетарного поведения»

Номер пункта в модели*	Формулировки пунктов	β^{**}	R^2
<i>Финансовая одержимость</i> (омега Макдональда = 0,68; M = 3,95; SD = 1,10)			
1	Я думаю, что контролирую свои финансовые дела больше, чем другие люди	0,41	0,17
2	Я трачу большое количество времени в поисках выгодной сделки	0,70	0,50
3	Я постоянно переоцениваю все свои вложения	0,74	0,55
<i>Значимость денег для уважения в обществе</i> (омега Макдональда = 0,74; M = 4,11; SD = 1,27)			

4	Деньги могут помочь в принятии вас другими людьми	0,58	0,33
5	Много денег – признак успеха	0,53	0,28
6	Вы получаете уважение других людей, когда у вас много денег	0,92	0,85
<i>Использование денег как инструмента влияния на людей</i> (омега Макдональда = 0,86; M = 2,87; SD = 1,35)			
7	В общем-то, мне нравится рассказывать людям, насколько я обеспечен(а)	0,73	0,53
8	Я использую деньги, чтобы убедить людей что-то для меня сделать	0,79	0,62
9	Я признаю, что покупаю вещи, чтобы произвести впечатление на других	0,84	0,71
<i>Финансовая тревожность</i> (омега Макдональда = 0,67; M = 4,36; SD = 1,08)			
10	Мысли о деньгах вызывают у меня беспокойство	0,83	0,68
11	Я очень сомневаюсь в принятии решений, касающихся денег	0,68	0,46
12	Я беспокоюсь о своих личных финансах и занимаю в отношении них оборонительную позицию	0,44	0,19

Примечания. * Приводятся номера пунктов в исходной последовательности; ** все коэффициенты регрессии статистически значимы ($p < 0,001$).

Проверка шкал опросника на внутреннюю согласованность дала удовлетворительные результаты: для субшкалы «Финансовая одержимость» омега Макдональда составила 0,68 (M = 3,95; SD = 1,10); по субшкале «Значимость денег для уважения в обществе» омега Макдональда равна 0,74 (M = 4,11; SD = 1,27); для субшкалы «Использование денег как инструмента влияния на людей» показатель омеги Макдональда составил 0,86 (M = 2,87; SD = 1,35); наконец, по субшкале «Финансовая тревожность» омега Макдональда равна 0,67 (M = 4,36; SD = 1,08).

Тест-ретестовая надежность

Для проверки устойчивости результатов теста были проведены повторные измерения через 14 дней после первичного исследования, результаты приведены в табл. 2.

Таблица 2

Тест-ретестовая надежность: коэффициенты корреляции Пирсона между двумя замерами с интервалом в 14 дней (N = 35)

	Финансовая одержимость	Значимость денег для уважения в обществе	Использование денег как инструмента влияния на людей	Финансовая тревожность
Финансовая одержимость	0,78***			
Значимость денег для уважения в обществе		0,84***		
Использование денег как инструмента влияния на людей			0,64***	
Финансовая тревожность				0,83***

Примечания. Уровень значимости: *** корреляция значима на уровне 0,001.

Корреляции между результатами первого и второго измерений по всем шкалам были выше 0,6. Для шкал «Финансовая одержимость» ($r = 0,78^{***}$), «Значимость денег для уважения в обществе» ($r = 0,84^{***}$) и «Финансовая тревожность» ($r = 0,83^{***}$) получены хорошие, а для шкалы «Использование денег как инструмента влияния» ($r = 0,63^{***}$) – допустимые значения, то есть, методика имеет высокий уровень ретестовой надежности для всех шкал, кроме шкалы «Использование денег как инструмента влияния на людей», для которой он имеет приемлемый уровень.

Конструктивная валидность

Для определения конструктивной валидности была использована конвергентная валидизация.

В соответствии с результатами конфирматорного факторного анализа, «Новая шкала монетарного поведения» включает следующие субшкалы. *Финансовая одержимость* – описывает финансовое поведение, направленное на постоянный контроль за своим финансовым положением и состоянием рынка, а также поиск выгодных финансовых сделок. *Значимость денег для уважения в обществе* – описывает убеждения о том, что деньги являются индикатором успеха и способствуют получению уважения и принятия другими людьми. *Использование денег как инструмента влияния на людей* – описывает действия,

Нестик Т.А., Гагарина М.А. Новая шкала монетарного поведения направленные на оказание влияния на других людей с помощью денег. *Финансовая тревожность* – включает пункты, описывающие беспокойство по поводу денег и неготовность принимать решения.

Для проверки методики на конвергентную валидность нами использовалась шкала монетарных аттитюдов Б. и Т. Клонц в адаптации Д.А. Баязитовой и Т.А. Лапшовой [Там же., 2017].

Опросник Б. и Т. Клонц включает следующие шкалы:

1) Избегание денег (money avoidance) – избегание вопросов, связанных с деньгами. Может также проявляться в нежелании тратить деньги даже на необходимые покупки, критическое отношение к финансовым сделкам (кредиты и т.д.).

2) Деньги как статус (money status) – разделение людей в зависимости от их социально-экономического класса (статуса). Высокий уровень данного фактора связан с низким экономическим уровнем в прошлом, и финансовое поведение в таком случае может сопровождаться желанием принятия риска ради резкого финансового подъема, чрезмерной тратой денег и т.д.

3) Поклонение деньгам (money worship) – накопительство денег. Респонденты с высоким уровнем данной шкалы убеждены в том, что абсолютно все проблемы решаются с помощью денег. Исследования показывают, что высокий уровень данного фактора может приводить к таким расстройствам в сфере финансового поведения, как шопоголизм, азартные пристрастия и т.д. [Там же., 2017].

4) Бдительность относительно денег (money vigilance) – нежелание ставить кого-либо в известность о собственном экономическом положении (оставлять все в тайне). Высокий уровень данного фактора часто сопровождается недоверием к финансовым институтам (банкам и т.п.), страхом потерять накопления и т.д.

Нами были сформулированы гипотезы:

1) Финансовая одержимость положительно коррелирует с поклонением деньгам и бдительностью относительно денег.

2) Значимость денег для уважения в обществе положительно коррелирует со шкалой «Деньги как статус».

3) Финансовая тревожность положительно коррелирует с избеганием и бдительностью в отношении денег.

Для проверки выдвинутых гипотез был проведен корреляционный анализ шкал «Новой шкалы монетарного поведения» и шкалы Б. и Т. Клонц. Полученные корреляции представлены в табл. 3. Так как каждый опросник содержит по 4 шкалы, фактическое количество проверяемых гипотез составляет 16, и для снижения вероятности ошибки 1-го рода необходимо применить поправку Холма-Бонферрони. Гипотезы о наличии корреляций принимаются или отклоняются на основании соответствия неравенству $p(m-i+1) < 0,05$; где 0,05 – желаемый уровень значимости, m – количество проверяемых гипотез, i – порядковый номер проверяемой гипотезы (в соответствии с нисходящим уровнем значимости). Все коэффициенты корреляции были проранжированы в соответствии с их уровнем значимости. На основании расчетов было установлено, что корреляции на уровне значимости более 0,004 следует считать статистически незначимыми.

Таблица 3

Коэффициенты корреляции Пирсона «Новой шкалы монетарного поведения» и шкалы монетарных аттитюдов Б. и Т. Клонц

	Избегание денег	Деньги как статус	Поклонение деньгам	Бдительность относительно денег
Финансовая одержимость	0,04	0,15***	0,15***	0,13**
Значимость денег для уважения в обществе	0,02	0,43***	0,49***	0,17***
Использование денег как инструмента влияния на людей	0,08	0,27***	0,21***	0,01
Финансовая тревожность	0,09*	0,24***	0,31***	0,24***

Примечания. Жирным цветом выделены корреляции, значимые с учетом поправки Холма-Бонферрони; *** корреляция значима на уровне 0,001; ** корреляция значима на уровне 0,01; * корреляция значима на уровне 0,05.

Шкалы «Финансовая одержимость» и «Значимость денег для уважения в обществе» образуют

Нестик Т.А., Гагарина М.А. Новая шкала монетарного поведения значимые взаимосвязи со шкалами «Деньги как статус», «Поклонение деньгам» и «Бдительность относительно денег».

Шкала «Использование денег как инструмента влияния» отличается от двух, описанных выше, отсутствием значимой взаимосвязи со шкалой «Бдительность относительно денег».

Шкала «Финансовая тревожность», помимо значимых корреляций со шкалами «Деньги как статус», «Поклонение деньгам» и «Бдительность относительно денег», образует еще и слабую корреляцию со шкалой «Избегание денег», однако эта корреляция при учете поправки на множественные сравнения оказалась не значима.

Обсуждение результатов исследования

Шкала «Финансовая одержимость», описывающая финансовое поведение, направленное на постоянный контроль за своим финансовым положением и состоянием рынка, а также поиск выгодных финансовых сделок, и шкала «Значимость денег для уважения в обществе», описывающая убеждения о том, что деньги являются индикатором успеха и способствуют получению уважения и принятия другими людьми, образуют значимые взаимосвязи со шкалами «Деньги как статус», «Поклонение деньгам» и «Бдительность относительно денег». То есть, обе шкалы предполагают высокую значимость денег, отношение к ним как к показателю достижений и статуса, а также способу решения проблем, в сочетании со страхом их потери. Другими словами, одинаковые установки, измеренные по шкале Клонц, могут давать разные поведенческие стратегии.

В обоих случаях значимые взаимосвязи являются логичными и объяснимыми. Поиск выгодных сделок и постоянный контроль за своими финансами положительно взаимосвязан с их значимостью, ценностью и страхом потерь. То же самое можно сказать и про значимость денег в качестве показателя статуса человека в обществе. Статус относится к положению человека в иерархии, а социально-экономический статус, являющийся сочетанием уровня образования, богатства или профессионального престижа, оказывает на него влияние. Так, исследования, проведенные на подростках, показывают, что оценка человека как владеющего дорогим имуществом способствует более благоприятному его восприятию [Dittmar, Pepper, 1994]. Склонность судить о своем успехе и успехе других по количеству и качеству накопленного имущества является основным аспектом определения материализма [Richins, Dawson, 1992]. Материалистичные люди ценят имущество за деньги, которые оно стоит, и за

Нестик Т.А., Гагарина М.А. Новая шкала монетарного поведения его способность придавать статус, а не за удовлетворение, которое оно приносит – следствием этого является склонность к тратам, а не сбережениям [Watson, 2003].

Шкала «Использование денег как инструмента влияния» описывает действия, направленные на оказание влияния на других людей с помощью денег, и отличается от двух, описанных выше, отсутствием значимой взаимосвязи со шкалой «Бдительность относительно денег». Такое отличие указывает на то, что «власть» и «влияние» денег в данном случае не ограничивается даже страхом их потери. Исследования связи монетарных аттитудов и переживания негативных финансовых событий показали, что рассмотрение денег как источника власти повышает вероятность столкнуться с неблагоприятными финансовыми событиями, например, конфискацией приобретенного в кредит автомобиля [Stumm et al., 2013].

Шкала «Финансовая тревожность» включает пункты, описывающие беспокойство по поводу денег и неготовность принимать решения, и, помимо значимых корреляций со шкалами «Деньги как статус», «Поклонение деньгам» и «Бдительность относительно денег», имеет тенденцию к связи со шкалой «Избегание денег», что указывает на вероятность избегания вопросов, связанных с деньгами, поскольку они вызывают беспокойство. То есть, деньги являются для таких людей значимыми, и беспокойство связано со страхом потери денег и тех привилегий, которые они обеспечивают. Согласно исследованию стресса в США, деньги являются главным источником беспокойства, за которым следуют работа и экономика [Grable, 2014]. Выделение шкалы финансовой тревожности¹ имеет большое значение, поскольку финансовая тревога (беспокойство по поводу удовлетворения основных потребностей, а также размышления о материальных трудностях) связана с плохим здоровьем у различных групп населения, независимо от объективной способности оплачивать удовлетворение потребностей. При этом предоставление финансовой информации о затратах и стратегиях их преодоления (например, медицинском страховании) не ведет к снижению финансовой тревоги [Jones, 2021].

Выводы

Новая шкала монетарного поведения адаптирована для русскоязычной выборки. Четыре

¹ Здесь и далее мы используем понятие «финансовая тревога» для описания состояния, а «финансовая тревожность» – для описания личностной характеристики.

Нестик Т.А., Гагарина М.А. Новая шкала монетарного поведения шкалы – «Финансовая одержимость», «Значимость денег для уважения в обществе», «Использование денег как инструмента влияния на людей» и «Финансовая тревожность» – показали приемлемый уровень согласованности и надежности. Предполагается использовать методику для оценки указанных поведенческих стратегий.

В заключение стоит отметить, что наше исследование обладает несколькими ограничениями. Во-первых, респондентами являлись интернет-пользователи, что требует дальнейших исследований с участием респондентов, не пользующихся интернетом (например, жителей сел или представителей определенных возрастных групп). Во-вторых, при оценке тест-ретестовой надежности использовалась малочисленная выборка, и к интерпретации этих данных следует относиться с осторожностью. В-третьих, адаптация методики проводилась в период COVID-19, но до начала специальной военной операции (24 февраля 2022 г.). Оба события оказали существенное влияние на экономическую ситуацию в стране в целом и, с высокой долей вероятности, на денежное поведение респондентов. В дальнейших исследованиях необходимо сравнивать полученные данные с «постковидными» результатами. Такое сопоставление позволит понять специфику монетарного поведения в его динамике.

Финансирование

Исследование выполнено при поддержке Российского фонда фундаментальных исследований, проект 19-29-07463мк.

Литература

Баязитова Д.А., Лапшова Т.А. Адаптация опросника монетарных аттитюдов Б. и Т. Клонц на русскоязычной выборке. Петербургский психологический журнал, 2017, 19, 112–132.

Дейнека О.С. Экономическая психология: Учебное пособие. СПб.: С.-Петерб. гос. университет, 2000.

Московичи С. Деньги как страсть и как представление. В кн.: Машина, творящая богов. М., 1998, 363–420.

Татарко А.Н. Социальный капитал как фактор отношения к деньгам. Психологический журнал, 2012, 33(3), 88–97.

Нестик Т.А., Гагарина М.А. Новая шкала монетарного поведения
Филинкова Е.Б. Деньги как фактор возникновения психологических проблем у богатых.
Социальная психология и общество, 2019, 10(3), 100–117. doi:10.17759/sps.2019100307

Carter T.J. The Psychological Science of Spending Money. In: E. Bijleveld, H. Aarts (Eds.), *The Psychological Science of Money*. New York: Springer, 2014.

Dittmar H., Pepper L. To have is to be: Materialism and person perception in working-class and middle-class British adolescents. *Journal of Economic Psychology*, 1994, 15(2), 233–251. [https://doi.org/10.1016/0167-4870\(94\)90002-7](https://doi.org/10.1016/0167-4870(94)90002-7).

Furnham A. Many sides of the coin: The psychology of money usage. *Personality and Individual Differences*, 1984, 5, 501–509. [https://doi.org/10.1016/0191-8869\(84\)90025-4](https://doi.org/10.1016/0191-8869(84)90025-4).

Furnham A., Grover S. A new money behavior quiz. *Journal of Individual Differences*, 2020, 41(1), 17–29. <https://doi.org/10.1027/1614-0001/a000299>.

Furnham A., Wilson E., Telford K. The meaning of money: The validation of a short money-types measure. *Personality and Individual Differences*, 2012, 52, 707–711. <https://doi.org/10.1016/j.paid.2011.12.020>.

Grable J. Financial Anxiety, Physiological Arousal, and Planning Intention. *Journal of Financial Therapy*, 2014, 5, 1–18.

Jones S.M.W. Cross-sectional association of financial anxiety, medical conditions and preferences for financial interventions. *Journal of Behavioral and Experimental Finance*, 2021, 30, 100473. <https://doi.org/10.1016/j.jbef.2021.100473>.

Klontz B., Britt S.L., Mentzer J., Klontz T. Money beliefs and financial behaviors: Development of the Klontz Money Script Inventory. *Journal of Financial Therapy*, 2011, 2(1), 1–22. <https://doi.org/10.4148/jft.v2i1.451>.

Lay A., Furnham A. A new money attitudes questionnaire. *European Journal of Psychological Assessment*, 2018, 35(6), 813–822. <https://doi.org/10.1027/1015-5759/a000474>.

Mead N.L., Baumeister R.F., Stillman T.F., Rawn C.D., Vohs K.D. Social exclusion causes people to spend and consume in the service of affiliation. *Journal of Consumer Research*, 2011, 37, 902–919.

Mead N.L., Stuppy A. Two Sides of the Same Coin: Money Can Promote and Hinder Interpersonal Processes. In: E. Bijleveld, H. Aarts (Eds.), *The Psychological Science of Money*. New York: Springer, 2014, 243–262.

Moller A.C., Deci E.L. The Psychology of Getting Paid: An Integrated Perspective. In: E. Bijleveld, H. Aarts (Eds.), *The Psychological Science of Money*. New York: Springer, 2014, 189–211. https://doi.org/10.1007/978-1-4939-0959-9_9.

Richins M.L., Dawson S. Consumer values orientation for materialism and its measurement: Scale development and validation. *Journal of Consumer Research*, 1992, 19, 303–316.

Tang, T.L.P. The meaning of money revisited. *Journal of Organizational Behavior*, 1992, 13, 197–202. <https://doi.org/10.1002/job.4030130209>.

Tang T.L.P. The development of a short money ethic scale: Attitudes toward money and pay satisfaction revisited. *Personality and Individual Differences*, 1995, 19, 809–816. [https://doi.org/10.1016/S0191-8869\(95\)00133-6](https://doi.org/10.1016/S0191-8869(95)00133-6).

von Stumm S., O’Creevy M.F., Furnham A. Financial capability, money attitudes and socioeconomic status: Risks for experiencing adverse financial events. *Personality and Individual Differences*, 2013, 54(3), 344–349. <https://doi.org/10.1016/j.paid.2012.09.019>.

Watson J.J., The relationship of materialism to spending tendencies, saving, and debt. *Journal of Economic Psychology*. 2003, 24 (6), 723–739, <https://doi.org/10.1016/j.joep.2003.06.001>.

Yamauchi K. T., Templer D. J. The development of a money attitude scale. *Journal of Personality Assessment*, 1982, 46, 522–528. https://doi.org/10.1207/s15327752jpa4605_14.

Zaleskiewicz T., Gasiorowska A., Kesebir P., Luszczynska A., Pyszczynski P. Money and the fear of death: The symbolic power of money as an existential anxiety buffer. *Journal of Economic Psychology*, 2013, 36, 55–67.

Приложения

Приложение 1

Новая шкала монетарного поведения А. Фернема, С. Гровера (ШМП)

Инструкция: Оцените, пожалуйста, степень своего согласия или несогласия с приведенными ниже суждениями. При оценке используйте следующую шкалу:

1 – совершенно не согласен

2 – не согласен

3 – скорее не согласен

4 – не знаю, нечто среднее

5 – скорее согласен

6 – согласен

7 – полностью согласен

1	Я думаю, что контролирую свои финансовые дела больше, чем другие люди	1 2 3 4 5 6 7
2	Я трачу большое количество времени в поисках выгодной сделки	1 2 3 4 5 6 7
3	Я постоянно переоцениваю все свои вложения	1 2 3 4 5 6 7
4	Деньги могут помочь в принятии вас другими людьми	1 2 3 4 5 6 7
5	Много денег – признак успеха	1 2 3 4 5 6 7
6	Вы получаете уважение других людей, когда у Вас много денег	1 2 3 4 5 6 7
7	В общем-то, мне нравится рассказывать людям, насколько я обеспечен(а)	1 2 3 4 5 6 7
8	Я использую деньги, чтобы убедить людей что-то для меня сделать	1 2 3 4 5 6 7
9	Я признаю, что покупаю вещи, чтобы произвести впечатление на других	1 2 3 4 5 6 7
10	Мысли о деньгах вызывают у меня беспокойство	1 2 3 4 5 6 7
11	Я очень сомневаюсь в принятии решений, касающихся денег	1 2 3 4 5 6 7
12	Я беспокоюсь о своих личных финансах и занимаю в отношении них оборонительную позицию	1 2 3 4 5 6 7

Ключ

- Финансовая одержимость: 1, 2, 3

- Значимость денег для уважения в обществе: 4, 5, 6
- Использование денег как инструмента влияния на людей: 7, 8, 9
- Финансовая тревожность: 10, 11, 12

Приложение 2

Описательная статистика и нормативные значения «Новой шкалы монетарного поведения» А. Фернема, С. Гровера (ШМП)

Шкала	Выборка	N	M	SD	M-SD	M+SD
Финансовая одержимость («Любитель финансового фитнеса»)***	Общая	2994	3,95	1,10	2,85	5,05
	Мужчины	1511	4,03	1,10	2,93	5,13
	Женщины	1483	3,88	1,08	2,80	4,96
Значимость денег для уважения в обществе («Ориентированный на социальный статус»)	Общая	2994	4,11	1,27	2,84	5,38
	Мужчины	1511	4,12	1,30	2,82	5,42
	Женщины	1483	4,09	1,24	2,85	5,33
Использование денег как инструмента влияния на людей («Покупатель влияния»)***	Общая	2994	2,87	1,35	1,52	4,22
	Мужчины	1511	2,96	1,37	1,59	4,33
	Женщины	1483	2,77	1,32	1,45	4,09
Финансовая тревожность («Тревожный»)***	Общая	2994	4,36	1,08	3,28	5,44
	Мужчины	1511	4,23	1,08	3,15	5,31
	Женщины	1483	4,50	1,08	3,42	5,58

Примечания. *** Различия между мужчинами и женщинами (t-критерий Стьюдента) значимы на уровне 0,001; ** различия между мужчинами и женщинами (t-критерий Стьюдента) значимы на уровне 0,01; * различия между мужчинами и женщинами (t-критерий Стьюдента) значимы на уровне 0,05.

Поступила в редакцию: 31 марта 2022 г. Дата публикации: 31 октября 2022 г.

Сведения об авторах

Нестик Тимофей Александрович. Доктор психологических наук, профессор РАН, ведущий научный сотрудник, заведующий лабораторией социальной и экономической психологии, Институт психологии РАН, ул. Ярославская, д. 13, корп. 1, 129366 Москва, Россия.

E-mail: neistik@gmail.com

Гагарина Мария Анатольевна. Кандидат психологических наук, доцент, доцент департамента психологии и развития человеческого капитала, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, Ленинградский просп., 49/2, 125167 Москва, Россия.

E-mail: mgagarina224@gmail.com

Ссылка для цитирования

Нестик Т.А., Гагарина М.А. Валидизация русскоязычной версии «Новой шкалы монетарного поведения» А. Фернема, С. Гровера (ШМП). Психологические исследования. 2022. Т. 15, № 85. С. 2. URL: <https://psystudy.ru>

Адрес статьи: <https://doi.org/10.54359/ps.v15i85.1272>

Нестик Т.А.¹, Гагарина М.А.² Валидизация русскоязычной версии «Новой шкалы монетарного поведения» А. Фернема, С. Гровера (ШМП)

Nestik T.A.¹, Gagarina M.A.² Validation of the Russian version of A new money behavior quiz by A. Furnham, S. Grover (MBQ)

¹ Institute of Psychology of the Russian Academy of Sciences, Moscow, Russia

² Financial University under the Government of the Russian Federation, Moscow, Russia

In this study we examined psychometric properties of the Russian version of “A new money behavior quiz” (MBQ). The MBQ was designed to measure four attitudes towards money: "Financial obsession", "The importance of money for respect in society", "Using money as an instrument of influence" and "Financial anxiety". The study sample consisted of 2994 Russian participants (1483 (49.5%) females); Mean age = 40.5; SD = 10.5. Data was collected online in December 2020. To establish the factor structure of the questionnaire, a confirmatory factorial analysis was carried out for 6- and 4-factor solutions. The four-factor model demonstrated superior parameters. Measured by means of MacDonal's omega the MBQ was shown to have high degree of internal consistency. Validity was tested on a sample of 500 people. High level of correlation with the Money Script Inventory introduced by T. and B. Klontz confirmed the construct validity. Thus, the Russian version of “A new money behavior quiz” can be considered a reliable and valid tool for assessing attitudes towards money.

Keywords: monetary behavior, attitude to money, monetary behavior scale, validation

Funding

The study was supported by the Russian Foundation for Basic Research, project 19-29-07463mk.

References

Bayazitova D.A., Lapshova T.A. Adaptatsiya oprosnika monetarnyh attityudov B. i T. Klonc na russko-yazychnoj vyborke. *Peterburgskij psihologicheskij zhurnal*, 2017, 19, 112–132. (in Russian)

Carter T.J. The Psychological Science of Spending Money. In: E. Bijleveld, H. Aarts (Eds.), *The Psychological Science of Money*. New York: Springer, 2014.

Dejneka O.S. *Ekonomicheskaya psihologiya: Uchebnoe posobie*. St. Petersburg: S.-Peterb. gos. universitet, 2000. (in Russian)

Dittmar H., Pepper L. To have is to be: Materialism and person perception in working-class and middle-class British adolescents. *Journal of Economic Psychology*, 1994, 15(2), 233–251. [https://doi.org/10.1016/0167-4870\(94\)90002-7](https://doi.org/10.1016/0167-4870(94)90002-7).

Filinkova E.B. Den'gi kak faktor vzniknoveniya psihologicheskikh problem u bogatyh. *Social'naya psihologiya i obshchestvo*, 2019, 10(3), 100–117. doi:10.17759/sps.2019100307 (In Russian)

Furnham A. Many sides of the coin: The psychology of money usage. *Personality and Individual Differences*, 1984, 5, 501–509. [https://doi.org/10.1016/0191-8869\(84\)90025-4](https://doi.org/10.1016/0191-8869(84)90025-4).

Furnham A., Wilson E., Telford K. The meaning of money: The validation of a short money-types measure. *Personality and Individual Differences*, 2012, 52, 707–711. <https://doi.org/10.1016/j.paid.2011.12.020>.

Furnham A., Grover S. A new money behavior quiz. *Journal of Individual Differences*, 2020, 41(1), 17–29. <https://doi.org/10.1027/1614-0001/a000299>.

Grable J. Financial Anxiety, Physiological Arousal, and Planning Intention. *Journal of Financial Therapy*, 2014, 5, 1–18.

Jones S.M.W., Cross-sectional association of financial anxiety, medical conditions and preferences for financial interventions. *Journal of Behavioral and Experimental Finance*, 2021, 30, 100473. <https://doi.org/10.1016/j.jbef.2021.100473>.

Klontz B., Britt S.L., Mentzer J., Klontz T. Money beliefs and financial behaviors: Development of the Klontz Money Script Inventory. *Journal of Financial Therapy*, 2011, 2(1), 1–22. <https://doi.org/10.4148/jft.v2i1.451>.

Lay A., Furnham A. A new money attitudes questionnaire. *European Journal of Psychological Assessment*, 2018, 35(6), 813–822. <https://doi.org/10.1027/1015-5759/a000474>.

Mead N.L., Baumeister R.F., Stillman T.F., Rawn C.D., Vohs K.D. Social exclusion causes people to spend and consume in the service of affiliation. *Journal of Consumer Research*, 2011, 37, 902–919.

Mead N.L., Stuppy A. Two Sides of the Same Coin: Money Can Promote and Hinder Interpersonal Processes. In: E. Bijleveld, H. Aarts (Eds.), *The Psychological Science of Money*. New York: Springer, 2014, 243–262.

Moller A.C., Deci E.L. The Psychology of Getting Paid: An Integrated Perspective. In: E. Bijleveld, H. Aarts (Eds.), *The Psychological Science of Money*. New York: Springer, 2014, 189–211. https://doi.org/10.1007/978-1-4939-0959-9_9.

Moscovici S. Den'gi kak strast' i kak predstavlenie. In: *Mashina, tvoryashchaya bogov*. Moscow, 1998, 363–420. (in Russian)

Richins M.L., Dawson S. Consumer values orientation for materialism and its measurement: Scale development and validation. *Journal of Consumer Research*, 1992, 19, 303–316.

Tang, T.L.P. The meaning of money revisited. *Journal of Organizational Behavior*, 1992, 13, 197–202. <https://doi.org/10.1002/job.4030130209>.

Tang T.L.P. The development of a short money ethic scale: Attitudes toward money and pay satisfaction revisited. *Personality and Individual Differences*, 1995, 19, 809–816. [https://doi.org/10.1016/S0191-8869\(95\)00133-6](https://doi.org/10.1016/S0191-8869(95)00133-6).

Tatarko A.N. Social'nyj kapital kak faktor otnosheniya k den'gam. *Psihologicheskij zhurnal*, 2012, 33(3), 88–97. (in Russian)

von Stumm S., O’Creevy M.F., Furnham A. Financial capability, money attitudes and socioeconomic status: Risks for experiencing adverse financial events. *Personality and Individual Differences*, 2013, 54(3), 344–349. <https://doi.org/10.1016/j.paid.2012.09.019>.

Watson J.J., The relationship of materialism to spending tendencies, saving, and debt, *Journal of Economic Psychology*, 2003, 24(6), 723–739. <https://doi.org/10.1016/j.joep.2003.06.001>.

Yamauchi K.T., Templer D.J. The development of a money attitude scale. *Journal of Personality Assessment*, 1982, 46, 522–528. https://doi.org/10.1207/s15327752jpa4605_14.

Zaleskiewicz T., Gasiorowska A., Kesebir P., Luszczynska A., Pyszczynski P. Money and the fear of death: The symbolic power of money as an existential anxiety buffer. *Journal of Economic Psychology*, 2013, 36, 55–67.

Information about authors

Nestik Timofey A. Dr. Sci. (Psychology), Professor of the Russian Academy of Sciences, Leading researcher, Head of the Laboratory of social and economic psychology, Institute of Psychology of the Russian Academy of Sciences, ul. Yaroslavskaya, 13, 129366 Moscow, Russia.

e-mail: nestik@gmail.com

Gagarina Maria A. PhD (Psychology), Associate professor, Associate professor at the Department of Psychology and Human Capital Development, Financial University under the Government of the Russian Federation, Leningradsky pr., 49/2, 125167 Moscow, Russia.

E-mail: mgagarina224@gmail.com

To cite this article

Nestik T.A., Gagarina M.A. Validation of the Russian version of A new money behavior quiz by A. Furnham, S. Grover (MBQ). *Psikhologicheskie Issledovaniya*, 2022, Vol. 15, No. 85, p. 2.

<https://psystudy.ru>

