

## Research Articles

# Възрастови и полово-ролеви различия към паричните нагласи

## Age and Gender-Related Differences in Money Beliefs and Attitudes

Natasha Virmozelova Angelova<sup>\*a</sup>

[a] Department of Psychology, South-West University "Neofit Rilski", Blagoevgrad, Bulgaria.

### Резюме

Представено е научно изследване относно връзките на полово-ролевата идентификация, биологичния пол и възрастта с убежденията и поведенията, които хората имат по отношение на парите. В проучването взеха участие 240 човека на възраст между 17 и 91 години ( $M = 38,68$ ,  $SD = 1,81$ ). Използвани са българските адаптации на методиката на Сандра Бем за половите роли и въпросника на Ейдриан Фърнхам „Вярвания и поведение по отношение на парите“. Получените резултати показват, че хората с различна полово-ролева схема (маскулинен тип, фемининен тип, андрогинен тип, недиференциран тип) имат различни убеждения и поведения към парите. Според резултатите от изследването биологичният пол е свързан с формирането на нагласи и вярвания при мъжете, че парите могат да бъдат основна цел и ценност; да се използват за демонстриране на превъзходство и показност. От данните става ясно, че жените са склонни в по-голяма степен да проявяват спестовност и чувство за вина, напрежение и тревожност когато харчат пари, а също така и възприемат парите като средство за сигурност и защита. Потвърди се и предположението, че изследваните лица от различни възрастови групи имат различни убеждения и поведения по отношение на парите.

*Ключови думи:* Парични нагласи, полово-ролева идентификация, възрастови групи

### Abstract

This article presents research on the relationships of gender role identification, biological sex, and age to the beliefs and behaviors about money. The participants were 240 whose age varied from 17 to 91 years ( $M = 38.68$ ,  $SD = 1.81$ ). Bulgarian adaptations of Bem Sex-Role Inventory (BSRI) and Furnham's Money Beliefs and Behavior Scale (MBBS) were used. The results indicated that people with different gender role patterns (masculine type, feminine type, androgynous type, undifferentiated type) differed in their beliefs and behaviors towards money. According to the results of this research, biological sex was related to male attitudes and beliefs that money could be the main purpose and value, and may be used

to demonstrate excellence. The data showed that women tended to feel more tension, anxiety, and guilt when spending money, and also perceived money as a means of security and protection. The assumption that the participants from different age groups would have different beliefs and attitudes about money was also confirmed.

*Keywords:* Money attitudes, gender identification, age groups

Psychological Thought, 2020, Vol. 13(1), 169-204, <https://doi.org/10.37708/psyc.v13i1.404>

Received: 2019-08-12. Accepted: 2020-02-18. Published (VoR): 2020-04-30.

Handling Editor: Natasha Angelova, South-West University "Neofit Rilski", Blagoevgrad, Bulgaria

\*Corresponding author at: South-West University "Neofit Rilski", Blagoevgrad, Bulgaria

E-mail: [natasha.virmozelova@gmail.com](mailto:natasha.virmozelova@gmail.com)



This is an open access article distributed under the terms of the Creative Commons Attribution License (<https://creativecommons.org/licenses/by/4.0>), which permits unrestricted use, distribution, and reproduction in any medium, provided the original work is properly cited

В по-голяма част от съвременните общества, парите са символ на чувството за собствена ценност, значимост, власт и контрол над живота. Всички тези вътрешни или психологични аспекти на парите задават част от границите на човешката идентичност и оформят социалната принадлежност към културната група, към която принадлежи човек. Себеуважението и самоувереността се базират на интегрираните външни граници и преодолените вътрешни съпротиви, а поемането на риска за обезценяването на индивидуалността в полза на социалния консенсус стои много често като компромис, който се преживява позитивно или негативно съобразно размера на паричната компенсация, която хората получават за присъединяването си към обществото. Емоционалната връзка с парите се формира чрез културата и смисълът, който съответната култура инвестира в тях. На практика всички аспекти от социалния живот са базирани в известна степен на прякото или символното значение на парите. В този смисъл парите или по-точно нагласите, вярванията, убежденията, които имат хората към парите, влияят върху изграждането на личната им ценностна система. Според степента на интериоризиране на външните изисквания и напасването им към



личностната структура и достигнатото ниво на себеидентичност, хората формират, с различна степен на сложност, своето поведение и отношение към парите. Идентичността на човека е сложен процес, обхващащ както генетичната детерминираност на всеки от нас по отношение на специфични физиологични аспекти, така и личностното развитие на индивида, провокирано от степента на активно-пасивното му взаимодействие със заобикалящата го действителност. Развитието на стабилна личностна идентичност е свързано с изграждането на собствена осъзнатост по отношение на участието на човек в разнообразие от роли, предоставени от културата, към която принадлежи индивидът.

## Теоретична рамка

Социалните роли (Wood & Eagly, 2010), в които ние като човешки същества учаваме, са от една страна мотиватор на развитието на заложените в нас потенциали, а от друга - са нормативи, обслужващи най-добрия интерес на обществото, но възпрепятстващи просперитета на конкретен индивид. Формирането на определена култура на поведение, изграждането на навици и провокирането на определени реакции са само част от инструментите, обслужващи обществените интереси. Всеки един от тези, когато е в съответствие с потребностите и изискванията на определена култура, е поощряван или е санкциониран, ако се разграничава от тях (Yakova, 2016). В този смисъл поощренията са много често символно представени чрез финансовото възнаграждение. В повечето общества е прието, че парите са символ на сила и власт, което стимулира индивидите към предприемане на конкретно поведение, гарантиращо придобиването на сила и власт чрез парите. Част от осъзнаването на себе си е позволеното за идентифициране със символни атрибути, признати от обществото като ценни. Ако в миналото силата и властта са били свързани с прякото оцеляване на индивида и рода, то към момента прякото значение на тези двете не стои на предна линия, а се представя в по-символен план.

Придобиването на сила и власт е атрибут, приписван на мъжкия пол (Yakova & Yonkova, 2013), което носи в себе си силен маркер за придобиване на маскулинни черти. В съвременното общество, когато половите роли не са така силно детерминирани от конкретните предписания за маскулинно или фемининно поведение, все повече жени



излизат на пазара на труда и печелят еквивалентно на мъжете. В тази област съществуват множество изследвания, например значимият научен принос на работата на Сандра Бем (Bem, 1981).

Един от най-важните автори в областта на полово-ролевите схеми на поведение е Сандра Бем, която с новаторската си работа задава нов тип интерпретация за формирането на психологичния пол, която в днешно време се използва много активно като обяснение на несъответствията, наблюдавани между биологичния и психичния пол (Bem, 1981). Според авторката, децата научават за ролите на мъжа и жената чрез културата, в която живеят (Bem, 1983). С течение на времето децата напасват поведението си така, че да отговаря на нормативните разбирания за биологичния им пол в културата, в която растат. В своите трудове Сандра Бем (Bem, 1981; Bem, 1983) твърди, че полово-ролевите схеми са ограничаващи едновременно за мъжете, жените и обществото като цяло. Според С. Бем, отглеждането на деца, свободни от тези ограничения и стереотипи, би довело до по-голяма свобода и по-малко ограничения на свободната воля (Bem, 1983). Критиците на Сандра Бем (Lindgren & Taub, 1988; MacKinnon, 1987; Russett, 1989) от своя страна смятат, че тя разглежда хората като пасивни обекти на социалната култура в изграждането на личната им полово-ролева идентичност.

Съществуват две основни направления в разбирането за формиране на полово-ролеви различия като цяло. Едната концепция е свързана с това, че полово-ролевите различия се формират в резултат на изпълнението на специфични задачи в семейството и професията. Обикновено едни задачи са по-често изпълнявани от жените, а други от мъжете в едно общество (Eagly & Wood, 2012). В резултат на интериоризиране на специфичното полово-ролево поведение, което хората наблюдават от ранното си детство, помага да се изградят собствени атрибутивни модели, чрез които си обясняват свързването на наблюдаваното полово-специфично поведение с определени личностни черти. По този начин на външно зададените полови роли се приписва стойност и те вече се приемат като вътрешно присъщи на индивида (Gilbert & Malone, 1995). Като се има предвид разделението на труда между половете, обществото по-често разглежда женския тип работа свързана с домакинството, грижите за децата, докато мъжкия тип



дейности са по-често свързани с успешното реализиране в професионален план, целенасоченост и амбициозност в кариерното развитие.

Другата концепция, описваща формирането на различия между половете, е по-скоро биологично засъпена в научната литература (Yakova & Yonkova, 2013). Много често хората възприемат половите различия като базирани върху физическите характеристики и разлики между двата пола (Yakova & Yonkova, 2013). Съответно на това, поведението на хората се разделя на мъжко и женско, а на двата вида поведение се гледа като на произлизащи от специфичните различия във физиологията на мъжете и жените. По този начин, от една страна разделението на труда е съобразено със спецификите на културата и обичаите в различните общества, но от друга се възприема и като неизбежно и естествено, поради физиологичните особености на двата пола.

От психоаналитична перспектива, завистта на жената към мъжа оставя следа в по-нататъшното ѝ психично развитие, чрез което Фройд постулира комплекса за непълноценност при жената (Mavrodiiev, 2015). Карен Хорни (Mavrodiiev, 2015) заявява, че предполагаемата от Фройд непълноценност е в резултат на това, че жените са били социално ограничавани, не са имали правата на мъжете и не са били активна част от политическия и икономическия живот на обществото.

От социално-психологична гледна точка мъжете и жените се различават в отношението си към труда и в поведението, което имат в трудов план, в резултат на различията, които съществуват между двата пола по дименсията колективизъм - индивидуализъм (Conway et al, 1996; Eagly, 1987; Eagly & Steffen, 1984). Жените са стимулирани да усвояват и да се приспособяват към онези роли, насърчаващи модел на подкрепящо и улесняващо междуличностно поведение, тоест женският пол е поощряван към формиране на умения, свързани с изграждане и поддържане на чувството за общностност. В тази връзка дейностите, които се приписват на жените, обхващат задачи, които изискват развито чувство за взаимност, като грижа и отглеждане на деца, разбиране на нуждите на другите хора и отговорност за изхранването на децата. Значимостта на дейността „изхранване на децата“ създава изисквания към жените за придобиване на добри умения за свързване с другите, разпознаване на нуждите и способност да се общува невербално.



За разлика от жените, приспособяването на мъжете към ролята на работещи, особено в професиите, доминирани от мъже, благоприятства модел на относително агресивно поведение, което развива индивидуалистични качества (Eagly & Steffen, 1984). Полово-ролевите стереотипи влияят върху самооценката на хората и по този начин се превръщат в полова идентичност - чувството на индивидите за себе си като за жени или мъже. Тези идентичности възникват, защото повечето хора приемат или интернализират поне някои аспекти на културните значения, свързани с техния пол (Wood & Eagly, 2009; Wood & Eagly, 2010).

Половите роли са важна част от културата и обществото. Тяхната сила на влияние върху поведението на хората се корени в основното им качество да отразяват вътрешно присъщите аспекти на жените и мъжете, както и на факта, че изгражданите от тях образи са относително еднакви при хората от различни общества и тази еднаквост е общоприета (Wood & Eagly, 2010). Тъй като половите роли са споделени, хората вярват, че всички други около тях вероятно ще бъдат по-благосклонни и ще реагират по-одобрително на поведение, което е съответно на очакванията на обществото и не противоречи на полово-ролевите модели, зададени от него.

Съзнателното изграждане, регулиране и интериоризиране на дадена полова роля или на степента ѝ на проявление протича поетапно. Започва се с тестване на степента, до която сегашното поведение отговаря на личните стандарти (Carver & Scheier, 2008). Хората, отгледани в културно атипична среда, не могат да интернализират конвенционалните норми на половата роля (Taylor & Hall, 1982). Поведение, съответстващо на убежденията на обществото за половата роля, е одобрявано. Санкциите за несъответно на социалните представи полово-ролево поведение могат да бъдат директни, като загуба на работа, лишаване от материални придобивки, включително пари или индиректни, като провинилите се индивиди биват пренебрегвани или нехаресвани от останалите. Тъй като специфичните роли имат пряко отражение върху изпълнението на професионалните задачи, те могат да бъдат по-важни от половите роли. Разполагането с финансови средства и използването им за впечатляване на другите е в съответствие с нормативните нагласи към мъжкия пол (Rudmin, 1990). Докато по-консистентно с разбиранията за женско поведение е, че



жените обичат да мислят за парите като средство за обмен на стоки, свързани с бита или като цяло с удоволствията.

Разпределението на двата пола в трудов план е друг важен източник на наблюдения относно формираните полово-ролеви стереотипи спрямо жените и мъжете. Изследванията показват, че професионалните успехи при двата пола се възприемат като следствие от: индивидуалните личностни качества при професиите, доминирани от мъже; и от личностни качества, свързани с изграждане на доверителен контакт и общуване с другите, когато професиите са доминирани от жени (Cejka & Eagly, 1999; Glick, 1991).

Мъжете имат повече възможности за работа, което води и до повишаване на перспективите за власт и доходи. Приспособяването на мъжете към този аспект от техните роли (власт) насърчава относително авторитарно поведение към другите от семейството им (Ridgeway & Bourg, 2004; Wood & Karten, 1986).

По-ограниченият достъп на жените до роли с високи възможности за власт и доходи изгражда по-пасивно и подкрепящо другите поведение (Conway, et al. 1996).

В изследване, проведено от Ричард Лин през 90-те години на миналия век, включващо 43 държави, авторът се опитва да изследва нагласите за работа на университетски студенти, като целта му е да установи дали националните различия в отношението към работата са свързани с темповете на икономическия растеж и доходите на глава от населението (Lynn, 1991). Лин (Lynn, 1991) установява, че се наблюдава ясна тенденция при мъжете да се възприемат парите като цел и ценност, поради техния съревнователен характер, а също така, потвърдено от други автори (Prince, 1993), мъжете се справят по-добре при боравенето с пари, макар че са склонни към рисково поведение за придобиване на повече пари. В сравнение с мъжете, жените по-често изпитват фрустрация и преживяват завист при несправяне с парите (Prince, 1993).

Други автори (Belk & Wallendorf, 1990) установяват, че жените използват парите като инструмент за осъществяване на цели, докато мъжете възприемат парите като резултат от работата им. Това е подкрепено и от Фърнхам и Аргайл (Furnham & Argyle, 1998), които предполагат, че мъжете са много по-активно ангажирани с идеите за пари,



особено заради силата и престижа, които имат, разполагайки с повече финансови средства. Rubinstein (1980) доказва, че мъжете са по-удовлетворени, отколкото жените, от своето финансово състояние и имат увереността, че притежават контрол над парите си. Жените са по-внимателни с парите и в сравнение с мъжете те показват загриженост за бъдещата финансова сигурност (Bailey & Gustafson, 1991).

Авторите Wernimont & Fitzpatrick (1972) в изследванията си доказват и обобщават, че парите имат различни значения за различните хора и, че мъжете за разлика от жените, приемат парите като по-важно средство. Проучено е влиянието на пола върху паричните нагласи при извадка от 152 студенти в Националния университет на Сингапур (Lim & Teo, 1997). Авторите на изследването използват общо 66 въпроса, комбинирани от три различни теста: от скалата за нагласи към парите MAS (Yamauchi & Templer, 1982), от скалата за парични нагласи и поведение MBBS (Furnham, 1984), и от скалата за парична етика MES (Tang, 1992). Селектираните въпроси са използвани за измерване на нагласите на студенти към парите (Lim & Teo, 1997). Резултатите показват, че съществуват различия в паричните нагласи между мъжете и жените, като мъжете обичат да използват парите като средство за самооценка, за разлика от жените (Lim & Teo, 1997). Изследвано е и влиянието на пола върху паричните нагласи сред сингапурски китайци (Lim et al., 2003), използвайки скалата за парични нагласи на Лим и Тео (Lim & Teo, 1997), чиито въпроси са разпределени в няколко скали, обозначени като обсебеност от парите, сила и влияние, бюджет, постижения, оценяване, щедрост. Според получените данни, мъжете имат значително по-високи оценки по фактора сила и влияние, в сравнение с жените, които имат по-високи оценки по фактори като бюджет и оценяване (Lim et al., 2003). Мъжете също така са склонни да поддържат личният си престиж чрез парите, за разлика от жените (Lim et al., 2003).

Нагласите към парите се влияят от множество фактори (Furnham, 1996), както беше споменато, отношението на индивида към парите се оформя под въздействие на културата, индивидуалните различия (Mitchell & Mickel, 1999), полът и личните ценности (Bonsu, 2008; Gbadamosi & Joubert, 2005; Medina et al., 1996). Други демографски фактори също са определящи за формирането на паричните нагласи – например семейния жизнен цикъл (Tang, 1993), възрастта, образователното равнище и социалния





статус (Furnham, 1984; Ozgen & Bayoglu, 2005). Също така е доказано, че паричните нагласи имат силна връзка с личностните черти (Bailey & Gustafson, 1991).

Тъй като в съвременното общество на парите се гледа като на източник на статут, това влияе върху отношението на хората към взимането и ползването на банкови кредити (Schor, 1998). Парите са важни, особено за младото поколение, което израства чрез използване на дебитни и кредитни карти (Schor, 1998). Все повече в икономическите среди се акцентира върху това, че банковите кредити се използват свободно не само за задоволяване на текущи нужди, но и като гарант на сигурност и подсигуряване на статут (Ritzer, 1995).

Furnham (1984) провежда изследване, използвайки извадка от 256 участника, за да проучи връзките между възрастта и скалата „Убеждения и поведение по отношение на парите“. 147 от 256 участника са на възраст между 18-20 години, 75 от изследваните са на възраст между 31-50 години, а 34 са на възраст над 50 години. Резултатите на Фърнхам (Furnham, 1984) показват, че по-младите хора предпочитат да използват парите, за да впечатляват другите, небрежни са към парите си и са по-малко убедени в сигурността, гарантирана от парите, в сравнение с по-възрастните хора. Tang (1995) установява, че по-възрастните хора предпочитат да предприемат финансово планиране и да постигат финансова постижения, които им носят сила и престиж.

Правени са и други изследвания свързани с формиране на умения за боравене с парите при деца. Редица автори определят финансовата социализация като важен процес, който развива ценностите, нагласите, познанията и поведението, водещи до повишаване на финансовата компетентност и устойчивост (Chang-Ming, 2011; Danes, 1994; Furnham & Milner, 2017; Phau & Woo 2008). Danes (1994) предполага, че децата заучават отношението си към парите от своите родители.

Чрез лонгитюдни изследвания, други автори (Ashby et al., 2011) също установяват, че усвоените практики за спестяване са свързани със социализирането в юношеството, като резултатите показват позитивна връзка между поведението за спестяване в юношеството и поведението за спестяване в зряла възраст. В изследвания на Фърнхам и колеги (Furnham, 2019; Lay & Furnham, 2018) се получават резултати според, които



съществува негативна връзка между възрастта и притесненията относно финансовата грамотност. Интерпретацията на Фърнхам (Furnham, 2019) е, че по-младите хора споделят, че имат по-малко опит в управлението на финансите си, което ги прави по-осъзнати за своето финансово невежество.

## Цел и хипотези на изследването

Основна цел на изследването е, да се установи как хората се различават по отношение на убежденията си и поведенията, които имат към парите, на базата на тяхната полово-ролева идентификация, биологичен пол и възраст.

Хипотеза 1. Предполага се, че хората с различна полово-ролева схема (маскулинен тип, фемининен тип, андрогинен тип, недиференциран тип) биха имали различни убеждения и поведения към парите.

Хипотеза 2. Допуска се, че биологичният пол ще диференцира убежденията и поведенията, на изследваните лица спрямо парите.

Хипотеза 3. Предполага се, че изследваните лица от различни възрастови групи биха имали различни убеждения и поведения по отношение на парите.

## Методология на изследването

### Участници

Данните в това изследване са събрани чрез анонимно проучване, проведено в периода ноември 2018 – февруари 2019 година в Р. България. В проучването взеха участие 240 човека на възраст между 17 и 91 години ( $M = 38,68$   $SD = 1,81$ ). По биологичен пол изследваните лица са разпределени както следва: 100 мъже (41,7%), 139 жени (57,9%) и 1 участник (0,4%), който не е посочил пола си.



Таблица 1

*Разпределение на участниците в изследването по социално демографски фактори*

Възраст	Група	Брой ИЛ	Процент ИЛ
	1-ва до 20 години	54	22,5%
	2-ра от 21 до 30	50	20,8%
	3-та от 31 до 40	26	10,8%
	4-та от 41 до 50	55	22,9%
	5-та от 51 до 60	20	8,3%
	6-та от 61 нагоре	35	14,6%
Пол	Мъже	100	41,7%
	Жени	139	57,9%
	Недекларирали пол	1	0,4%
Етническа принадлежност	Българи	209	87,1%
	Турци	2	0,8%
	Роми	2	0,8%
	Българо-мохамедани	0	
	Македонци	16	6,7%
	Гърци	5	2,1%
	Недекларирали етническа принадлежност	6	2,5%
Религиозна принадлежност	Християни	182	75,8%
	Мюсюлмани	29	12,1%
	Атеисти	10	4,2%
	Нямат религиозна принадлежност	8	3,3%
	Езичник	1	0,4%
	Агностик	1	0,4%
	Недекларирали религиозна принадлежност	9	3,8%

На изследваните лица бе предложен комплект от: стандартна форма на съгласие за участие; стандартизирана и адаптирана за български условия методика на Сандра Бем за половите роли (Bem`s Sex-Role Inventory- BSRI) (Garvanova, 2016); и методика на Фърнхам за „Вярвания и поведение по отношение на парите” (Money Beliefs and Behavior Scale - MBBS), апробирана и адаптирана на български език от Кръстев и Стоянова (Krastev & Stoyanova, 2006).



След като участниците попълниха съгласието за участие всеки комплект беше връчен лично от изследователите и попълнен от изследваните лица в рамките на два часа. Според социално-демографските показатели участниците се разделят както е посочено в Таблица 1.

## Методики

Методиката Bem's Sex-Role Inventory (BSRI) (Garvanova, 2016) се състои от 60 прилагателни, описващи различни качества, които изследваното лице трябва да оцени по седем бална скала (от 1 до 7) от „никога или почти никога не е вярно“ до „почти винаги е вярно“. След обработката на данните по методиката, резултатите се разпределят в три скали: мъжественост, женственост и неутралност. След това се определя полово-ролевия тип (мъжествен, женствен, андрогинен, недиференциран) като се проследяват резултатите, при които: над 4,9 по скалата за мъжественост (приблизителната медиана по тази скала) и резултат под 4,9 по скалата „женственост“ (приблизителната медиана по тази скала) определя наличието на маскулинен полово-ролеви тип. Обратно, резултат над 4,9 (приблизителната медиана по скала женственост) и резултат под 4,9 по скалата „мъжественост“ се определя като „фемининен“ тип. Ако изследваното лице показва резултати по скалата „мъжественост“ над 4,9 и над 4,9 по скалата „женственост“ се определя като „андрогинен“ тип. В случай, че изследваните лица имат резултати по скалата „мъжественост“ под 4,9 и под 4,9 по скалата „женственост“ то се определя „недиференциран“ тип.

Въпросникът „Вярвания и поведение по отношение на парите“ (Money Beliefs and Behavior Scale MBBS) се състои от 60 твърдения, чиито отговори са разположени в седем степенна скала (от -3 до +3) от напълно несъгласен до напълно съгласен. В оригиналната версия на методиката, авторът извлича 6 фактора (Furnham, 1984), които не са потвърдени в българската адаптация на методиката от Л. Кръстев и С. Стоянова (Krastev & Stoyanova, 2006), освен това Л. Кръстев и С. Стоянова (Krastev & Stoyanova, 2006) са направили промени в наименованията на някои фактори. По Фърнхам (Furnham, 1984) факторите са шест и наименованията им са: Натрапливи идеи за пари; Мощта на харченето; Спестяване на пари; Сигурност, консервативност; Неадекватност;



Усилие, способност. В българската адаптация по Кръстев и Стоянова (Krastev & Stoyanova, 2006) факторите са пет и са наименовани по следния начин: Парите като основна цел и ценност; Превъзходство, показност; Спестовност и вина при харчене; Сигурност, защита; Напрежение, тревожност.

## Статистически анализи за обработка на данните

Използвана е статистическа програма SPSS 16, като направените статистически анализи са:

Дисперсионен анализ – тази статистическа процедура позволява откриване на взаимоотношения между променливи (Dzhonev, 2004), като проверката на тези взаимоотношения позволява да се прецени въздействието и доколко влиянието на един фактор (наречен независима променлива) върху друг фактор (наречен зависима променлива) е статистически значимо. Едната от променливите (зависимата) трябва да бъде на интервално ниво, докато другата (независимата, влияещата) може да е на категориално (номинално) или рангово (ординално) ниво. Когато се прилага дисперсионен анализ се установява наличие или липса на зависимост между променливите, но този анализ не предоставя информация за силата на тази зависимост.

Пиърсън хи-квадрат – непараметричен метод за проверка на хипотези, чрез който се оценява връзката между променливи на номинално и ординално ниво (Stoyanova, 2007).

## Резултати

Резултатите, представени в таблица 2, показват, че от всички 100 (41,7%) изследвани лица от мъжки пол, само 29 (12,1%) имат маскулинна полово-ролева идентичност, 27 (11,3%) са с недиференциран тип полово-ролева схема, 23 (9,6%) са андрогинни и 21 човека (8,7%) са с фемининна полово-ролева идентичност. Резултатите за извадката от женски пол показват по-голяма консолидация по отношение на фемининността, където се наблюдава най-голям брой изследвани лица – 60 жени (25,1%), на второ място също както при мъжете, е недиференцираният тип полово-ролева идентичност при 39 (16,2%) изследвани лица, 32 жени (13,3%) имат андрогинна полово-ролева схема, а само 8 човека (3,3%) показват идентификация с маскулинния тип. Това, което първо прави



впечатление, е фактът, че по-голяма част от изследваните лица показват полово-ролева идентичност със собствения си биологичен пол, а на второ място, че с най-голяма честота сред извадката е фемининния тип полово-ролева идентичност.

Таблица 2

*Разпределение на изследваните лица по полово-ролева идентичност и биологичен пол*

Полово-ролева идентичност	Брой и % от мъжки пол	Брой и % от женски пол	Брой и % изследвани лица
Маскулинен	29 (12,1%)	8 (3,3%)	37 (15,5%)
Фемининен	21 (8,7%)	60 (25,1%)	81 (33,8%)
Андрогинен тип	23 (9,6%)	32 (13,3%)	55 (23,1%)
Недиференциран тип	27 (11,3%)	39 (16,2%)	66 (27,6%)
Общо	100 (41,7%)	139 (57,9%)	239*

\*Един участник в изследването не е посочил биологичен пол

Видно от последната колонка на таблица 2 е, че от всички изследвани лица, най-голям брой участници имат фемининната полово-ролева идентичност - 81 човека или 33,8%. На второ място по честота за всички изследвани лица е недиференцираният тип полово-ролева идентичност при 67 изследвани или 27,6%, на трето място е андрогинният тип полово-ролева схема при 55 човека или 23,1%, а на последно е маскулинният тип полово-ролева идентичност при 37 участника или 15,5%.

Наблюдаваните различия между групите, разпределени по биологичен пол, спрямо полово-ролевата идентичност са статистически значими  $\chi^2(6, N = 239) = 31,466; p < .001$ .



Таблица 3

*Брой и процентно разпределение на изследваните лица по възраст и биологичен пол*

Възрастова група	Пол		
	Мъжки (брой и %)	Женски (брой и %)	Общо (брой и %)
1-ва група (до 20 години)	12 (5%)	41 (17,1%)	53 (22,1%)
2-ра група (21 – 30 години)	29 (12,1%)	21 (8,8%)	50 (20,9%)
3-та група (31 – 40 години)	13 (5,4%)	13 (5,4%)	26 (10,8%)
4-та група (41 – 50 години)	21 (8,8%)	34 (14,2%)	55 (23 %)
5-та група (51 – 60 години)	11 (4,6%)	9 (3,8%)	20 (8,4%)
6-та група (над 61 години)	14 (5,8%)	21 (8,8%)	35 (14,6%)
Общо	100 (41,7%)	139 (57,9%)	239*

\*Един участник в изследването не е посочил биологичен пол

Разпределението на участниците в изследването по биологичен пол спрямо възрастовата група е дадено в таблица 3, наблюдават се статистически значими различия между възрастовите групи по отношение на разпределението на изследваните лица по биологичен пол  $\chi^2(10, N = 239) = 19,255; p < .05$ .

От представените в таблица 4 данни се вижда, че между така обособените възрастови групи не се наблюдават статистически значими различия по отношение на полово-ролевата идентичност на изследваните лица  $\chi^2(15, N = 240) = 19,069; p = .211$ .

Във втора възрастова група (21 – 30 години) с най-голяма честота се срещат участници, определили себе си от маскулинен тип ( $N = 13$  или 5,4% от всички изследвани лица) докато като фемининни описват себе си най-много хора ( $N = 21$  или 8,8% от всички изследвани лица) от четвърта възрастова група (41 – 50 години). Андрогинният тип се среща най-често сред младите на възраст до 20 години ( $N = 14$  или 5,8% от всички изследвани лица), а недиференцираният тип полово-ролева идентичност се наблюдава с най-голяма честота на проява сред участниците от четвърта възрастова група от 41 до 50 години ( $N = 17$  или 7,1% от всички изследвани лица).



Таблица 4

*Разпределение на изследваните лица по възраст и полово-ролева идентичност*

Възрастова група	Полово-ролева идентичност				Общ брой / %
	Маскулинен тип (брой / %)	Фемининен тип (брой / %)	Андрогинен тип (брой / %)	Недиференциран тип (брой / %)	
1-ва група (до 20 години)	8 (3,3%)	16 (6,7%)	14 (5,8%)	16 (6,7%)	54 (22,5%)
2-ра група (21 – 30 години)	13 (5,4%)	16 (6,7%)	12 (5%)	9 (3,8%)	50 (20,8%)
3-та група (31 – 40 години)	6 (2,5%)	9 (3,8%)	8 (3,3%)	3 (1,2%)	26 (10,8%)
4-та група (41 – 50 години)	6 (2,5%)	21 (8,8%)	11 (4,6%)	17 (7,1%)	55 (22,9%)
5-та група (51 – 60 години)	3 (1,2%)	7 (2,9%)	3 (1,2%)	7 (2,9%)	20 (8,3%)
6-та група (над 61 години)	1 (,4%)	12 (5%)	7 (2,9%)	15 (6,2%)	35 (14,6%)
Общо	37 (15,4%)	81 (33,8%)	55 (22,9%)	67(27,9%)	240

Резултатите в таблица 5 разкриват, че биологичният пол  $F(2, 237) = 4,974, p < .05$  и възрастта  $F(5, 234) = 4,773, p < .05$  диференцират формираните нагласи и вярвания, че парите могат да бъдат основна цел и ценност. По отношение на биологичния пол мъжете имат по-висока средна стойност ( $M = 53,10, SD = 15,36$ ) в сравнение с жените ( $M = 51,53, SD = 17,98$ ), което дава основание за интерпретацията, че за представителите на мъжкия биологичен пол изграждането на нагласи и убеждения, че парите могат да са цел и ценност, е с по-голямо значение в сравнение с жените.





Таблица 5

*Резултати от дисперсионен анализ относно диференцирането по пол, полово-ролева идентичност и възраст на баловете по скала „Парите като основна цел и ценност”*

Фактор	Брой на ИЛ (n)	Процент ИЛ (%)	Средно аритметична стойност (M)	Стандартно отклонение (SD)	F	df	p
<b>Пол</b>							
Мъжки	100	41,7%	53,10	15,36	4,974	2, 237	0,008
Женски	139	57,9%	51,53	17,98			
<b>Полово-ролева идентичност</b>							
Маскулинни	37	15,4 %	50,91	15,21	0,318	3, 236	0,812
Фемининни	81	33,8%	52,41	16,29			
Андрогинни	55	22,9%	53,50	16,42			
Недифернцирани	67	27,9%	50,76	20,01			
<b>Възраст</b>							
1-ва група (до 20 години)	54	22,5%	47,40	17,45	4,773	5, 234	< 0,001
2-ра група (21 – 30 години)	50	20,8%	52,74	16,32			
3-та група (31 – 40 години)	26	10,8%	46,76	18,49			
4-та група (41 – 50 години)	55	22,9%	49,40	15,44			
5-та група (51 – 60 години)	20	8,3%	59,55	13,87			
6-та група (над 61 години)	35	14,6%	61,51	17,15			

Не се откриват статистически значими различия между изследваните лица от различните полово-ролеви групи по скала „Парите като основна цел и ценност”.

Получените от изследването на възрастта данни представени в същата таблица 5 показват, че хората на възраст над 61 години демонстрират най-висока средна стойност по скала „Парите като основна цел и ценност”  $M = 61,51$ ,  $SD = 17,15$ , в сравнение с останалите групи. Изводът тук е повлиян от факта, че за възрастните над 60 години все по-осезаемо стои въпросът за бъдещо пенсиониране, което носи със себе си идеите, че парите са цел и са ценни в момента, защото в бъдещето на конкретния човек ще бъдат редуцирани до пенсията, която ще получава. В следващата таблица 6 се наблюдава



диференциацията между отделните възрастови групи по скала „Парите като основна цел и ценност“. Впечатление отново прави факта, че съществуват най-много различия между шеста възрастова група и останалите групи, с изключение на пета.

Таблица 6

*Резултати от LSD критерий относно междугруповото диференциране по възраст по скала „Парите като основна цел и ценност“*

Скала	Възрастова група (I)	Възрастова група (J)	Mean Difference (I-J)	Standard Error	<i>p</i>
<i>Парите като основна цел и ценност</i>	1	5	-12,14259	4,33926	0,006
		6	-14,10688	3,59729	< 0,001
	2	6	-8,77429	3,65344	0,017
		3	5	-12,78077	4,93048
	4	6	-14,74505	4,29196	0,001
		5	5	-10,15000	4,32858
	5	6	-12,11429	3,58441	0,001
		1	12,14259	4,33926	0,006
	6	3	12,78077	4,93048	0,010
		4	10,15000	4,32858	0,020
		1	14,10688	3,59729	< 0,001
		2	8,77429	3,65344	0,017
		3	14,74505	4,29196	0,001
		4	12,11429	3,58441	0,001

Използвания статистически анализ за междугрупово диференциране, представен в таблица 6, показва че съществува значима разлика между отделните средни стойности на дадените възрастови групи по скала „Парите като ценност“. Наблюдаваните разлики в средните са основно между хората на възраст до 50 години, тоест участниците от първа, втора, трета и четвърта възрастова групи, спрямо средните на респондентите над 50 години от пета и шеста възрастови групи.



Таблица 7

Резултати от дисперсионен анализ относно диференцирането по пол, полово-ролева идентичност и възраст на баловите по скала „Превъзходство и показност“

Фактор	Брой на ИЛ (n)	Процент ИЛ (%)	Средно аритметична стойност (M)	Стандартно отклонение (SD)	F	df	p
Пол							
Мъжки	100	41,7%	45,52	10,28	7,585	2, 237	0,001
Женски	139	57,9%	44,30	12,66			
Полово-ролева идентичност							
Маскулинни	37	15,4 %	44,64	14,02	1,724	3, 236	0,163
Фемининни	81	33,8%	45,02	10,64			
Андрогинни	55	22,9%	47,03	9,38			
Недифернцирани	67	27,9%	42,14	13,76			
Възраст							
1-ва група (до 20 години)	54	22,5%	44,38	13,18	2,406	5, 234	0,038
2-ра група (21 – 30 години)	50	20,8%	48,24	10,90			
3-та група (31 – 40 години)	26	10,8%	39,46	13,80			
4-та група (41 – 50 години)	55	22,9%	42,80	11,55			
5-та група (51 – 60 години)	20	8,3%	47,45	9,32			
6-та група (над 61 години)	35	14,6%	44,91	11,26			

В Таблица 7 отново се наблюдава, че биологичният пол и възрастта са фактори, които диференцират формираните парични нагласи и убеждения, свързани с преживяване на превъзходство и показност чрез парите. Изследваните лица от мъжки пол имат по-висока средна стойност  $M = 45,52$ ,  $SD = 10,28$  спрямо участниците от женски пол  $M = 44,30$ ,  $SD = 12,66$  като различията между двата пола са статистически значими  $F(2, 237) = 7,585$ ,  $p < .05$ .

По полово-ролева идентичност не се откриват статистически значими различия между изследваните лица по отношение на скала „Превъзходство и показност“.



Резултатите показват различие по възрастов признак по скала „Превъзходство и показност“, където се наблюдават диференциация между различните възрастови групи, като най-високата средна стойност е във 2-ра възрастова група ( $M = 48,24$ ,  $SD = 10,90$ ) при младите възрастни между 21 и 30 години. В тази възраст по Ерик Ериксон се решава кризата свързана с интимността и изолацията, което би могло да бъде свързано с необходимостта на младите хора да покажат как и колко превъзхождат своите конкуренти. Стойностите са както следва  $F(5, 234) = 2,406$ ,  $p < .05$ .

Представените данни в следващата таблица 8, показват че между средните стойности на втора, трета, четвърта и пета възрастови групи съществува статистически значима разлика.

Таблица 8

*Резултати от LSD критерий относно междугруповото диференциране по възраст по скала „Превъзходство и показност“*

Скала	Възрастова група (I)	Възрастова група (J)	Mean Difference (I-J)	Standard Error	$p$
<i>Превъзходство и показност</i>	2	3	8,77846	2,87051	0,002
		4	5,44000	2,31981	0,020
	3	2	-8,77846	2,87051	0,002
		5	-7,98846	3,53102	0,025
	4	2	-5,44000	2,31981	0,020
	5	7,98846	3,53102	0,025	

Наблюдават статистически значими различия между двата биологични пола по скала „Спестовност и вина при харчене“  $F(2, 237) = 5,026$ ,  $p < .05$ . От таблица 9 се вижда също, че съществуват значими различия по отношение на спестовността и вината и между групите с различна полово-ролева идентификация  $F(3, 236) = 4,361$ ,  $p < .05$ . Данните позволяват извода, че биологичния пол и полово-ролевата идентификация имат статистически значима свързаност с формирането на спестовни навици и вината при харчене. Полово-ролевата идентичност се формира под по-специфичното влияние на средата и културата, също както и изграждането на навици за спестовно поведение и проявата на емоционално отношение към харченето на пари, каквото е преживяването на вина. От таблица 9 става ясно, че изследваните лица от женски пол имат по-висока



средна стойност ( $M = 31,12$ ,  $SD = 11,46$ ) по тази скала в сравнение с респондентите от мъжки пол ( $M = 29,46$ ,  $SD = 8,63$ ). Изследваните лица с фемининна идентичност имат най-висока средна стойност по отношение на спестовността и вината при харчене ( $M = 32,20$ ,  $SD = 8,94$ ), в сравнение с останалите полово-ролеви схеми.

Не се отчитат статистически значими различия по възрастов признак между изследваните лица, както би могло да се проследи от таблица 9.

Таблица 9

*Резултати от дисперсионен анализ относно диференцирането по пол, полово-ролева идентичност и възраст на баловете по скала „Спестовност и вина при харчене”*

Фактор	Брой на ИЛ (n)	Процент ИЛ (%)	Средно аритметична стойност (M)	Стандартно отклонение (SD)	F	df	p
<b>Пол</b>							
Мъжки	100	41,7%	29,46	8,63	5,026	2, 237	0,007
Женски	139	57,9%	31,12	11,46			
<b>Полово-ролева идентичност</b>							
Маскулинни	37	15,4 %	25,56	9,52	4,361	3, 236	0,005
Фемининни	81	33,8%	32,20	8,94			
Андрогинни	55	22,9%	32,10	12,29			
Недифернцирани	67	27,9%	29,11	10,57			
<b>Възраст</b>							
1-ва група (до 20 години)	54	22,5%	27,29	9,85	2,121	5,,234	0,064
2-ра група (21 – 30 години)	50	20,8%	29,06	8,82			
3-та група (31 – 40 години)	26	10,8%	30,15	16,71			
4-та група (41 – 50 години)	55	22,9%	31,34	9,39			
5-та група (51 – 60 години)	20	8,3%	33,40	10,54			
6-та група (над 61 години)	35	14,6%	33,40	8,78			

Получените резултати представени в таблица 10, относно нагласите към парите свързани със сигурност и защита, диференцират двата биологични пола,  $F(2, 237) = 8,499$ ,  $p < .05$ . Тоест жените имат по-висока средна стойност по скалата ( $M = 33,15$ ,  $SD =$



9,04) в сравнение с мъжете ( $M = 31,29$ ,  $SD = 7,83$ ). Резултатите показват, че необходимостта от сигурност и защита предоставяни от финансовата обезпеченост е силно повлияно от биологичния пол на хората. Жените са свързани с биологичната функция по отглеждане на поколението, поради което и необходимостта от финансови ресурси обезпечават жените в периода на майчинство и техните деца е по-силно изострена при тях. Добрата финансова обезпеченост носи усещането за сигурност и защита, необходими за спокойно преминаване през този период.

В останалите групи, разпределени по полово-ролева идентичност и възраст, не се наблюдават статистически значими резултати, които да бъдат интерпретирани.

Таблица 10

*Резултати от дисперсионен анализ относно диференцирането по пол, полово-ролева идентичност и възраст на баловете по скала „Сигурност и защита“*

Фактор	Брой на ИЛ ( $n$ )	Процент ИЛ (%)	Средно аритметична стойност ( $M$ )	Стандартно отклонение ( $SD$ )	$F$	$df$	$p$
Пол							
Мъжки	100	41,7%	31,29	7,83	8,499	2, 237	<0,001
Женски	139	57,9%	33,15	9,04			
Полово-ролева идентичност							
Маскулинни	37	15,4 %	30,21	8,64	1,555	3, 236	0,201
Фемининни	81	33,8%	33,44	7,73			
Андрогинни	55	22,9%	32,98	7,65			
Недифернцирани	67	27,9%	31,28	10,73			
Възраст							
1-ва група (до 20 години)	54	22,5%	31,22	9,55	22,109	5, 234	0,065
2-ра група (21 – 30 години)	50	20,8%	29,86	7,01			
3-та група (31 – 40 години)	26	10,8%	31,26	10,06			
4-та група (41 – 50 години)	55	22,9%	33,20	8,07			
5-та група (51 – 60 години)	20	8,3%	35,10	7,36			
6-та група (над 61 години)	35	14,6%	34,77	10,09			



Както се вижда от таблица 11, представените резултати демонстрират различия между двата биологични пола по отношение на преживяването на напрежение и тревожност свързани с парите  $F(2, 237) = 2,373, p < .05$ . Средните стойности на двете групи по биологичен пол (мъже и жени) са твърде близки (за мъжете  $M = 24,90, SD = 7,15$ ; и за жените  $M = 24,51, SD = 7,60$ ), за да се направят между групови сравнения, но полученият резултат от степента на значимост показва, че биологичният пол е фактор диференциращ изследваните лица от мъжки и женски пол по скала напрежение и тревожност.

Таблица 11

*Резултати от дисперсионен анализ относно диференцирането по пол, полово-ролева идентичност и възраст на баловите по скала „Напрежение и тревожност”*

Фактор	Брой на ИЛ (n)	Процент ИЛ (%)	Средно аритметична стойност (M)	Стандартно отклонение (SD)	F	df	p
<b>Пол</b>							
Мъжки	100	41,7%	24,90	7,15	5,581	2, 237	0,004
Женски	139	57,9%	24,51	7,60			
<b>Полово-ролева идентичност</b>							
Мскулинни	37	15,4%	22,13	7,08	2,302	3, 236	0,078
Фемининни	81	33,8%	25,87	6,97			
Андрогинни	55	22,9%	24,98	7,64			
Недифернцирани	67	27,9%	24	8,18			
<b>Възраст</b>							
1-ва група (до 20 години)	54	22,5%	22,18	7,46	2,780	5, 234	0,018
2-ра група (21 – 30 години)	50	20,8%	25,08	6,45			
3-та група (31 – 40 години)	26	10,8%	22,03	9,53			
4-та група (41 – 50 години)	55	22,9%	25,70	6,64			
5-та група (51 – 60 години)	20	8,3%	26,75	8,01			
6-та група (над 61 години)	35	14,6%	26,37	7,73			



Липсват статистически значими стойности, които да показват диференциране на хората с различна полово-ролевата идентичност по отношение на преживяването на напрежение и тревожност свързани с парите, което не позволява по-нататъшно интерпретиране на резултатите. Резултатите в предходната таблица 11 показват, че по скала „Напрежение и тревожност“ съществуват статистически значими различия между възрастовите групи  $F(5, 234) = 2,780, p < .05$ .

Таблица 12 дава възможност да се проследи конкретно между кои групи съществува разлика по средни стойности.

Таблица 12

*Резултати от LSD критерий относно междугруповото диференциране по възраст по скала „Напрежение и тревожност“*

Скала	Възрастова група (I)	Възрастова група (J)	Mean Difference (I-J)	Standard Error	<i>p</i>	
„Напрежение и тревожност“	1	2	-2,89481	1,45766	0,048	
		4	-3,52391	1,42284	0,014	
		5	-4,56481	1,94414	0,020	
		6	-4,18624	1,61171	0,010	
	2	1	2,89481	1,45766	0,048	
		3	4	-3,67063	1,76765	0,039
			5	-4,71154	2,20902	0,034
	4	3	6	-4,33297	1,92294	0,025
			1	3,52391	1,42284	0,014
		3	3,67063	1,76765	0,039	
	5	1	4,56481	1,94414	0,020	
		3	4,71154	2,20902	0,034	
6	1	4,18624	1,61171	0,010		
	3	4,33297	1,92294	0,025		

В Таблица 12 са демонстрирани данни според, които с напредване на възрастта се увеличава средната стойност на скала „Напрежение и тревожност“ като нагласа към парите.

Таблицата показва, че първа възрастова група има различия с всяка от останалите пет възрастови групи, които са статистически значими. Тоест преживяването на напрежение





и тревожност на изследваните лица до 20 годишна възраст значимо се отличава, в сравнение с преживяванията по тази скала на респондентите над 20 години. Втора възрастова група има значими различия само спрямо първа възрастова група, докато трета представя значими различия в средните стойности с четвърта, пета и шеста групи. Сравнявайки средните стойности по скалата „Напрежение и тревожност“ по възрастови групи и отчитайки данните от таблица 12 се забелязва, че участниците от четвърта, пета и шеста възрастови групи имат по-високи средни стойности от останалите респонденти и разликите са статистически значими. Това би могло да се интерпретира като наличие на значимо по-силно преживяване на напрежение и тревожност свързани с нагласите на тези изследвани лица към парите. Между четвърта, пета и шест възрастови групи не се наблюдават статистически значими разлики в средните им.

## Дискусия

Нагласите към парите се развиват чрез стимулиращото въздействие на заобикалящата социална среда, семейството, медиите. Историческото време и културата, в които живеят хората, също влияят върху изграждането на символно значение на парите (Tang, 1993).

Според Танг и колеги (Tang et al., 2003), хората от развиващите се държави имат по-материалистични нагласи, по-капиталистически настроени са, с по-индивидуалистичен мироглед, а понякога имат и по-егоистичен подход към парите. Авторите (Tang et al., 2003) приемат, че това е така, основно поради изградените в съвременното общество нагласи и отношения към парите, като към средство оценяващо ги като успешни, компетентни, реализирали се хора. В известна степен този резултат на Танг и колеги (Tang et al., 2003) би могъл да бъде погледнат и интерпретиран чрез теорията за заучаването на поведение чрез награда и наказание. Както в България така и в повечето развиващи се държави, парите са част от финансова култура, според която хората получават месечно възнаграждение чрез което са оценявани за труда си или за усилията, които полагат в някаква дейност.

Изследването потвърждава разкритията на редица автори, че съществуват различия по възрастов признак в отношението и вярванията на хората към парите. Според Tang &



Gilbert (1995), както и Furnham, (1984), Tang (1995), Ashby и колеги (Ashby et al., 2011) детството е от особено значение за формирането на нагласите към парите както и, че отношението към парите се формира в ранна възраст и остава сравнително постоянно през останалата част от живота). Според Furnham, (1984), Tang (1995), Ashby и колеги (Ashby et al., 2011) нагласите към парите се залагат в детска възраст, тъй като наградите и наказанията получавани от децата често са с паричен еквивалент и заслужени във връзка с определено поведение или с положени усилия, чрез което децата са поощрявани или санкционирани от родителите или възрастните, които се грижат за детето.

Според резултатите на Кръстев и Стоянова (Krastev & Stoyanova, 2006) и Кръстев (Krastev, 2011) потвърдени и с настоящото изследване, с напредването на възрастта нараства балът по скалите „парите като основна цел и ценност“, „спестовност и вина при харчене“, „напрежение и тревожност“. Този резултат, според авторите (Krastev & Stoyanova, 2006) би могъл да означава, че с напредване на възрастта, хората повече ценят парите и по-рядко ги използват като средство демонстриране на показност и превъзходство. Също, в по-слаба степен парите им носят усещане за сигурност и защита, което би могло да означава, че възрастните оценяват положените усилия през годините, чрез придобитите финансови и материални облаги, но съзнават, че с тях не могат да се закупят ценности като здраве и/или живот.

Много изследвания доказват наличието на значими различия между двата пола по отношение на нагласите на мъжете и жените към парите (Jacobson, 1980). В настоящото проучване се потвърждават резултатите от предишни изследвания (Furnham, 2014; Furnham et al., 2012), които демонстрират данни, че съществуват различия между половете относно нагласите им към парите (Gresham & Fontenot, 1989; Tang, 1992; Tang, 2016).

Разкритията от предходни изследвания (Prince, 1991) потвърждават резултатите получени тук, че жените са по-неуверени в своите финансови дела и по-несигурни в управлението на парите в сравнение с мъжете (Krastev, 2011). Механизмите свързани с изграждането на чувството за самоувереност по отношение на парите са различни при



двата пола. Мъжете по-често проявяват себезащитно поведение като поставят акцент на силата и властта, които имат чрез притежанието на парите (Levine et al., 1982). Докато жените поставят много по-силен фокус върху целта и значението, за междуличностните взаимоотношения, на притежаването на пари, тоест техните нагласи са свързани основно с парите като средство за постигане на хармонични отношения с другите. Според теорията за социално сравняване, жените са по-удовлетворени от заплащането, което имат в сравнение с мъжете (Keaveny & Inderrieden, 2000). Мъжете очакват по-често нарастване на доходите в сравнение с жените, поради което ниските очаквания на жените в тази посока им носят усещане за по-голяма удовлетвореност. Коментирайки това, е необходимо да се имат предвид и данните, които са получени в това изследване и, които показват различия в начина на възприемане на парите и нагласите към тях като цяло, между мъжете и жените.

Както е видно от представените в настоящото изследване резултати убежденията и нагласите към парите са повлияни от биологичният пол и от полово-ролевата идентичност на изследваните мъже и жени. В извадката на настоящото изследване, мъжете имат предимно маскулинна идентичност, и съответно различни нагласи и поведения към парите, които печелят в сравнение с жените. В българското общество част от маскулинната идентичност е свързана с печеленето на пари и притежаването на пари като средство за власт и превъзходство. Докато жените в българското общество, които следват полово-ролевата схема подадена им от обществото за традиционна фемининна идентичност, представят по-занижени очаквания към себе си относно печеленето на пари.

## Заклучение

Проучената научна литература оформя няколко основни направления в научните изследвания, чрез които в тази статия бяха потърсени обяснения на различията между хората по отношение на техните нагласи към парите.

От психологична гледна точка, основните фактори влияещи върху изграждането на определен феномен, най-често са свързани с предположението, че съществува диференциация между хората най-често основана на възраст и биологичен пол, а в



частност и на полово-ролева им идентичност. Различните възрастови групи, както и биологичен пол според културата и обществото, в което живеят хората, са свързани със специфични потребности, които са наблюдаеми в човешкото поведение и опознаваеми чрез оценката, която хората приписват като значимост на определени атрибути (в този случай парите). Във връзка с тези тенденции в научните изследвания, в настоящото проучване на вярванията и нагласите към парите, бяха издигнати три хипотези, чиито анализи доведоха до следните заключения:

Хората с различна полово-ролева схема (маскулинен тип, фемининен тип, андрогинен тип, недиференциран тип) имат различни убеждения и поведения към парите. Бяха получени статистически значими резултати при сравнението между изследваните лица като при тези, с фемининна полово-ролева идентификация, по-често се наблюдава нагласа за спестовност и преживяване на чувство за вина при харчене на пари в сравнение с останалите групи (изследвани лица с маскулинна, недиференцирана и андрогинна полово-ролева идентификация). Резултатите, получени от сравнението на останалите групи, не потвърждават статистическа значима разлика между останалите типове полово-ролева идентичност (маскулинен, андрогинен, недиференциран) и нагласите и поведенията по отношение на парите.

В изследването бе установено, че съществуват значими различия между участниците по отношение на биологичният им пол и убежденията и поведенията, които имат към парите. Факторът биологичен пол се оказа свързан с формирането на нагласи и вярвания при мъжете, че парите могат да бъдат основна цел и ценност; да се използват за демонстриране на превъзходство и показност. Според получените резултати, изследваните лица от женски пол са склонни в по-голяма степен да проявяват спестовност и чувство за вина когато харчат пари, да възприемат парите като средство за сигурност и защита, освен това са склонни и да преживяват напрежение и тревожност свързани с харченето на пари.

В изследването беше доказано, че възрастта като фактор е значима за формирането на нагласи и убеждения към парите като към: основна цел и ценност при по-напредналите възрасти; като средство за превъзходство и показност при по-младите възрасти; и като



преживяване свързано с напрежение и тревожност при по-зрелите възрасти. Наблюдаваните значими различия между групите (по възрасти) по отношение на формирането на нагласи и убеждения за „Парите като основна цел и ценност“ показват, че хората на възраст над 61 години значимо по-често в сравнение с останалите възрасти, разглеждат парите като важна цел и основна ценност. Интересен е резултатът по „Превъзходство и показност“, който показва, че младите възрастни между 21 и 30 години по-често имат нагласи и предприемат поведения свързани с показване на превъзходство посредством притежаването на пари. Същевременно респондентите на възраст над 51 години декларират значимо повече преживяване на напрежение и тревожност при харченето на пари, в сравнение с останалите възрасти.

Спестяването на пари и преживяваните емоции относно харченето на пари са заучени поведения, които се формират чрез възпитанието и отношението към парите и начина на харченето им се предава от родителите на децата. Това намира потвърждение в направеното изследване, че изследваните лица от различни възрастови групи имат различни убеждения и поведения по отношение на парите. От една страна, получените тук данни биха могли да бъдат в резултат на различията между отделните поколения, а от друга гледна точка тази диференциация би могла да бъде и възрастово специфична, тоест свързана с изискванията и нуждите, които хората имат във всяка конкретна възраст.

Друго важно заключение от направеното изследване е, че биологичния пол диференцира значимо по-често отношението, нагласите и поведенията, които хората имат спрямо парите, в сравнение със социалния пол или т.нар. полово-ролева идентичност.

## Ограничения на изследването

Представеното изследване на възрастта, пола и полово-ролева идентификация като фактори, по които хората се различават в нагласите си към парите има своите ограничения, които основно са свързани с неравните извадки от изследвани лица. Това не дава възможност за категоричност на изводите. Като друго ограничение би следвало да се има предвид, че нагласите към парите, според научната литература са силно



обвързани с месечния доход, социалния и професионалния статут на хората, а в това изследване не бе събрана и интерпретирана такава информация, която би могла да допълни анализите свързани с възрастта и пола.

### **Funding/Financial Support**

The author has no support to report.

### **Other Support/Acknowledgement**

The author has no support to report.

### **Competing Interests**

The author is a member of the Editorial board of Psychological Thought.

## **References**

- Ashby, J. S., Schoon, I., & Webley, P. (2011). Save now, save later? Linkages between saving behavior in adolescence and adulthood. *European Psychologist*, 16(3), 227-237. <http://dx.doi.org/10.1027/1016-9040/a000067>.
- Bailey, W. & Gustafson, W (1991). An examination of the relationship between personality factors and attitudes toward money. In R. Frantz, H. Singh & J. Gerber (Eds.) *Handbook of Behavioral Economics*. (pp.217-285). JAI Press.
- Belk, R. W., & Wallendorf, M. (1990). The sacred meaning of money. *Journal of Economic Psychology*, 11, 35-67.
- Bem, S. L. (1981). Gender schema theory: A cognitive account of sex typing. *Psychological Review*, 88, 354–364.
- Bem, S. L. (1983). Gender schema theory and its implications for child development: Raising gender-aschematic children in a gender-schematic society. *Signs*, 8, 598–616.
- Bonsu, S. K. (2008). Ghanaian attitudes towards money in consumer culture. *International Journal of Consumer Studies*, 32(2), 171-178. <https://doi.org/10.1111/j.1470-6431.2007.00639.x>.



- Carver, C. S., & Scheier, M. F. (2008). Self-regulatory systems: Action and affect. In J. Y. Shah & W. L. Gardner (Eds.), *Handbook of motivation science*. (pp. 308–324). Guilford Press.
- Cejka, M. A., & Eagly, A. H. (1999). Gender-stereotypic images of occupations correspond to the sex segregation of employment. *Personality and Social Psychology Bulletin*, *25*, 413–423.
- Chang-Ming, H. (2011) Money and happiness: Does age make a difference?. *Aging & Society*, *31*(8), 1289-1306.
- Conway, M., Pizzamiglio, M. T., & Mount, L. (1996). Status, communality, and agency: Implications for stereotypes of gender and other groups. *Journal of Personality and Social Psychology*, *71*, 25–38.
- Danes, S. M. (1994). Parental perceptions of children's financial socialization. *Financial Counselling and Planning*, *5*, 127-146.
- Dzhonev, S. (2004). *Sotsialna psihologiya* [Social psychology] (vol. 5). Sofi-R Publishing House.
- Eagly, A. H., & Steffen, V. J. (1984). Gender stereotypes stem from the distribution of women and men into social roles. *Journal of Personality and Social Psychology*, *46*, 735–754.
- Eagly, A. H. (1987). *Sex differences in social behavior: A social-role interpretation*. Lawrence Erlbaum.
- Eagly, A. & Wood, W. (2012). Social role theory. In P. A. Van Lange, A. W. Kruglanski, & E. T. Higgins (Eds.), *Handbook of theories of social psychology*, (Vol. 2, pp. 458-476). SAGE  
[doi: 10.4135/9781446249222.n49](https://doi.org/10.4135/9781446249222.n49).
- Furnham, A. (1984). Many sides of the coin: The psychology of money usage. *Personality and Individual Differences*, *5*(5), 95-103. [https://doi.org/10.1016/0191-8869\(84\)90025-4](https://doi.org/10.1016/0191-8869(84)90025-4)
- Furnham, A. (1996). Attitudinal correlates and demographic predictors of monetary beliefs and behaviours. *Journal of Organizational Behavior*, *17*(4), 375-388.  
[https://doi.org/10.1002/\(SICI\)1099-1379\(199607\)17:4<375::AID-JOB767>3.0.CO;2-8](https://doi.org/10.1002/(SICI)1099-1379(199607)17:4<375::AID-JOB767>3.0.CO;2-8)
- Furnham, A., & Argyle, M. (1998). *The psychology of money*. Routledge.
- Furnham, A., Wilson, E., & Telford, K. (2012). The meaning of money: The validation of a short money-types measure. *Personality and Individual Differences*, *52*(6), 707–711.



- Furnham, A. (2014). *The new psychology of money*. Routledge.
- Furnham, A., & Milner, R. (2017). Parent's beliefs and behaviours about the economic socialisation, through allowances/pocket money, of their children. *Psychology*, 8(8), 1216-1228. <https://m.scirp.org/papers/77168>
- Furnham, A. (2019). The personality disorders and money beliefs and behaviors. *Financial Planning Review*, 2:e1046, <https://doi.org/10.1002/cfp2.1046>.
- Garvanova, M. (2016). *Psihometrichen analiz na metodikata na Sandra Bem za polovite roli* [Psychometric analysis of Sandra Bem's Sex-role inventory]. *Modern Dimensions In European Education And Research Area*, 4, 181-189.
- Gbadamosi, G., & Joubert, P. (2005). Money ethic, moral conduct and work-related attitudes: Field study from the public sector in Swaziland. *Journal of Management Development*, 24(8), 754-763. <https://doi.org/10.1108/02621710510613762>.
- Gilbert, D. T., & Malone, P. S. (1995). The correspondence bias. *Psychological Bulletin*, 117, 21–38.
- Glick, P. (1991). Trait-based and sex-based discrimination in occupational prestige, occupational salary, and hiring. *Sex Roles*, 25, 351–378.
- Gresham, A., & Fontenot, G. (1989). The differing attitudes of the sexes toward money: An application of the money attitude scale. *Advances in Marketing*, 8, 380 – 384.
- Jacobson, M. B. (1980). A Non-Sexist Look at the Shift to Risk. *Sex Roles*, 6, 481-487.
- Keaveny, T. J., & Inderrieden, E.J. (2000). Gender differences in pay satisfaction and pay expectations. *Journal of Managerial Issues*, 12, 363-379.
- Krastev, L. & Stoyanova, S. (2006). Adaptatsiya na test za parichni naglasi na A. Furnham [A. Furnham's money attitudes questionnaire - test adaptation]. *Balgarsko spisanie po psihologia*, 3, 93-116.
- Krastev, I. (2011). *Psihologo-ikonomicheski aspekti na potrebitelskoto povedenie* [Psycho-economical aspects of consumer behavior]. Blagoevgrad University Publishinh House Neofit Rilski.





- Lay, A., & Furnham, A. (2018). A new Money Attitudes Questionnaire. *European Journal of Psychological Assessment*. Advance online publication. <http://dx.doi.org/10.1027/1015-5759/a000474>
- Levine, R., Gillman, M.-J., & Reis, H. (1982). Individual differences for sex differences in achievement attributions?. *Sex Roles*, 8, 455-466.
- Lindgren, J. R., & Taub, N. (1988). *The law of sex discrimination*. West Publishing Company.
- Lim, V. K. G., & Teo, T. S. H. (1997). Sex, money and financial hardship: An empirical study of attitudes towards money among undergraduates in Singapore. *Journal of Economic Psychology*, 18(4), 369-386. [https://doi:10.1016/S0167-4870\(97\)00013-5](https://doi:10.1016/S0167-4870(97)00013-5)
- Lim, V. K. G., Teo, T. S. H., & Loo, G. L. (2003). Sex, financial hardship and locus of control: An empirical study of attitudes towards money among Singaporean Chinese. *Personality and Individual Differences*, 34(3), 411-429. [https://doi.org/10.1016/S0191-8869\(02\)00063-6](https://doi.org/10.1016/S0191-8869(02)00063-6)
- Lynn, R. (1991). *The secret of the miracle economy: Different national attitudes to competitiveness and money*. Social Affairs Unit.
- MacKinnon, C. A. (1987). Difference and dominance: On sex discrimination (1984). In C. A. MacKinnon (Ed.), *Feminism unmodified: Discourses on life and law* (pp. 32-45). Harvard University Press.
- Mavrodiev, S. (2015). *Istoriya na psihologiyta* [History of Psychology] Blagoevgrad University Press Neofit Rilski.
- Medina, J. F., Saegert, J., & Gresham, A. (1996). Comparison of Mexican-American and Anglo-American attitudes toward money. *Consumer affairs*, 30(1), 124-145. [□ HYPERLINK "https://doi.org/10.1111/j.1745-6606.1996.tb00728.x"](https://doi.org/10.1111/j.1745-6606.1996.tb00728.x) [□https://doi.org/10.1111/j.1745-6606.1996.tb00728.x□](https://doi.org/10.1111/j.1745-6606.1996.tb00728.x)
- Mitchell, J. F., & Mickel, A. E. (1999). The meaning of money: An individual-difference perspective. *Academy of Management Review*, 24(3), 568-578. <https://doi.org/10.2307/259143>
- Ozgen, O., & Bayoglu, A. S. (2005). Turkish college students' attitudes toward money. *International Journal of Consumer Studies*, 29(6), 493-501. [□ HYPERLINK "https://doi.org/10.1111/j.1470-6431.2005.00417.x"](https://doi.org/10.1111/j.1470-6431.2005.00417.x) [□https://doi.org/10.1111/j.1470-6431.2005.00417.x□](https://doi.org/10.1111/j.1470-6431.2005.00417.x)



- Phau, I. & Woo, C. (2008). Understanding compulsive buying tendencies among young Australians. *Marketing Intelligent & Planning*, 26 (5), 441-458.
- Prince, M. (1991). Gender and money attitudes of young adults. In J. A. Costa (Ed.), *Proceedings of the Conference on Gender and Consumer Behavior* (Vol. 1, pp. 284-291). Association for Consumer Research.
- Prince, M. (1993). Women, men, and money styles. *Journal of Economic Psychology*, 14(1), 175-182. [http://dx.doi.org/10.1016/0167-4870\(93\)90045-M](http://dx.doi.org/10.1016/0167-4870(93)90045-M).
- Ridgeway, C. L., & Bourg, C. (2004). Gender as status: An expectation states theory approach. In A. H. Eagly, A. E. Beall & R. J. Sternberg (Eds.), *The Psychology of Gender* (2nd Edition, pp. 217–241). Guilford Press.
- Ritzer, G. (1995). *Expressing America: A critique of the global credit card society*. Pine Forge Press.
- Rubinstein, C. (1980). Your money and your life. *Psychology Today*, 12, 47-58.
- Rudmin, F. W. (1990). German and Canadian data on motivations for ownership: Was Pythagoras right? *Advances in Consumer Research*, 17, 176-181.
- Russett, C. E. (1989) *Sexual science: The Victorian construction of womanhood*. Harvard University Press.
- Schor, J. (1998). *The overspent American: Upscaling, downshifting and the new customers*. Basic Books.
- Stoyanova, S. (2007). *Osnovi na psihologicheskite izmervania – adaptatsiya na test* [Basis of psychological measurement – test approbation]. Blagoevgrad University Press Neofit Rilski.
- Tang, T. L.-P. (1992). The meaning of money revisited. *Journal of Organizational Behavior*, 13(2), 197-202. <https://doi.org/10.1002/job.4030130209>.
- Tang, T. L.-P. (1993). The meaning of money: Extension and exploration of the Money Ethic Scale in a sample of university students in Taiwan. *Journal of Organizational Behavior*, 14(1), 93-99. <https://doi.org/10.1002/job.4030140109>.



- Tang, T. L.-P. (1995). The development of a short Money Ethic Scale: Attitudes toward money and pay satisfaction revisited. *Personality and Individual Differences*, 19(6), 809-816. [https://doi.org/10.1016/S0191-8869\(95\)00133-6](https://doi.org/10.1016/S0191-8869(95)00133-6).
- Tang, T. L. P., & Gilbert, P. R. (1995). Attitudes toward money as related to intrinsic and extrinsic job satisfaction, stress and work-related attitudes. *Personality and Individual Differences*, 19(3), 327-332.
- Tang, T. L.-P., Furnham, A., & Davis, G. M.-T. W. (2003) A cross-cultural comparison of the money ethic, the protestant work ethic, and job satisfaction: Taiwan, the USA, and the UK. *International Journal of Organization Theory and Behavior*, 6(2), 175–194.
- Tang, T. L. P. (2016). Theory of monetary intelligence: Money attitudes - Religious values, making money, making ethical decisions, and making the grade. *Journal of Business Ethics*, 133, 583–603.
- Taylor, M. C. & Hall, J. A. (1982) Psychological androgyny: Theories, methods, and conclusions. *Psychological Bulletin*, 92, 347–366.
- Wernimont, P. & Fitzpatrick, S. (1972) The meaning of money. *Journal of Applied Psychology*, 56, 218 – 221.
- Wood, W. & Karten, S. J. (1986). Sex differences in interaction style as a product of perceived sex differences in competence. *Journal of Personality and Social Psychology*, 50, 341–347.
- Wood, W. & Eagly, A. H. (2009). Gender identity. In M. Leary & R. Hoyle (Eds.), *Handbook of individual differences* (pp. 109–125). Guilford Press.
- Wood, W. & Eagly, A. H. (2010). Gender. In S. Fiske, D. Gilbert, & G. Lindzey (Eds.), *Handbook of Social Psychology* (5th ed., Vol. 1, pp. 629–667). Oxford University Press.
- Yakova, I., & Yonkova, N. (2013). *Sotsiologia na pola* [Sociology of gender]. Blagoevgrad University Press Neofit Rilski.
- Yakova, I. (2016). *Vvezhdasht kolazh ot sotsiologiqeski distsiplini* [An introductory collage of sociological disciplines]. Blagoevgrad University Press Neofit Rilski.
- Yamauchi, K. T., & Templer, D. J. (1982b). The development of a Money Attitude Scale. *Journal of Personality Assessment*, 46(5), 522-528. [https://doi.org/10.1207/s15327752jpa4605\\_14](https://doi.org/10.1207/s15327752jpa4605_14).



## About the Author

Natasha Virmozelova Angelova Ph.D. is an Assistant Professor at the Department of Psychology at SWU "Neofit Rilski". Her interests are in the areas of Social-Cognitive Psychology, Behavioral Psychology, Differential Psychology and Psychology of the Personality. From 2003 to 2007 she worked at the Psychology Laboratory at the Institute of Psychology of the Ministry of the Interior.

## Corresponding Author's Contact Address

Department of Psychology,  
South-West University "Neofit Rilski",  
Blagoevgrad,  
Bulgaria

Email: [natasha.virmozelova@gmail.com](mailto:natasha.virmozelova@gmail.com)

