

Dr hab. Dominika Maison, prof. UW
Wydział Psychologii
Uniwersytet Warszawski
Ul. Stawki 5/7
00-183 Warszawa

RECENZJA ROZPRAWY DOKTORSKIEJ Magdaleny Szawarskiej

Psychologiczne uwarunkowania koncentracji na pieniądzech

Praca doktorska:

Wydział Psychologii UW

Promotor: prof. dr hab. Maryla Łukasiak-Goszczyńska

Praca doktorska Małgorzaty Szawarskiej zatytułowana „Psychologiczne uwarunkowania koncentracji na pieniądzech” dotyczy interesującego, nowego zagadnienia w dosyć dobrze zbadanym obszarze Psychologii Ekonomicznej. Autorka zajmuje się nową własną koncepcją *koncentracji na pieniądzech*, którą odróżnia od dawno obecnego zjawiska *postaw wobec pieniędzy czy materializmu*. Koncentracja na pieniądzech jest zdaniem autorki zjawiskiem wyraźnie odmiennym od materializmu i z istotnym komponentem behawioralnym. Ponadto tym co odróżnia koncentrację na pieniądzech od materializmu jest słabsze skojarzenie z negatywnymi cechami i motywami. Autorka definiuje to zjawisko jako „skłonność do skupiania się w codziennym życiu na pozyskiwaniu i posiadaniu pieniędzy, pomimo zaspokojenia podstawowych potrzeb egzystencjalnych”.

Wprowadzenie teoretyczne. Część teoretyczna jest napisana bardzo dobrze, z uwzględnieniem współczesnych i jak najbardziej aktualnych badań w tej dziedzinie, zarówno polskich, jak i angielskojęzycznych. W pracy są przedstawione różne perspektywy patrzenia na badane zagadnienia: psychologiczna, ekonomiczna, historyczna. Wprowadzenie teoretyczne jest mocno rozbudowane, ale autorka nie porusza zbędnych wątków. Jest to bardzo dobre wprowadzenie do cyklu przeprowadzonych badań.

Część rozważań teoretycznych jest poświęcona motywom leżącym o podłoża pozytywnego wartościowania pieniędzy oraz wkładania wysiłku w ich pozyskiwanie. W tym kontekście interesującym i zdecydowanie nowym w stosunku do dotychczasowych badań elementem jest zwrócenie uwagi na to, że koncentracja na pieniądzech nie musi być dysfunkcyjna i wiązać się z negatywnymi motywacjami. Ponadto autorka zwraca uwagę

na interesującą różnicę między *pożądaniem pieniędzy* a *dążeniem do ich posiadania* (s. 44). Rozróżnienie między tymi konstruktami jest o tyle ważne, że bardzo często są one błędnie utożsamiane ze sobą (szczególnie jeśli patrzy się na klasyczne teorie postaw). Autorka natomiast wyraźnie podkreśla, że można pożądać pieniędzy i nie idą za tym żadne działania, a można też podejmować aktywne działania dążące do posiadania coraz większej ilości pieniędzy dlatego, że się pożąda pieniędzy, ale też można z innych pobudek. I tu chciałam zwrócić uwagę na to, że moim zdaniem zachowania te mogą wynikać z pożądania pieniędzy (jak zakłada autorka), ale też mogą być uwarunkowane innymi motywami (np. chęć zabezpieczenia bezpieczeństwa finansowego rodzinie). To oczywiście stanowi pewne ograniczenie skonstruowanej skali. Swoją drogą innym ciekawym pytaniem, którym autorka już się zajmuje w mniejszym stopniu, jest pytanie o motywy leżące u podłoża posiadania pieniędzy. Z perspektywy nawet najbardziej klasycznej teorii motywacji (np. Masłowa) można sobie wyobrazić, że u podłoża może leżeć u jednych potrzeba bezpieczeństwa, u innych osiągnięć, a u innych może być efektem ubocznym potrzeby samorealizacji.

Autorka stawia prowokujące pytanie, czy cenienie zamożności zawsze musi wiązać się z gorszym funkcjonowaniem psychologicznym? Autorka dyskutuje również z powszechnym poglądem, że cenienie dóbr materialnych i pieniędzy jest domeną osób pragnących za pomocą pieniędzy zredukować różne deficyty psychologiczne. Ten element pracy uważam za bardzo ważny wkład do teoretycznych rozważań nad rolą pieniędzy i dóbr materialnych w życiu człowieka. Tak jak wcześniej wspominałam, również ważnym elementem jest wprowadzenie do koncepcji elementu behawioralnego, którym jest nie tylko pożądanie, ale też poziom aktywnego dążenia, wkładania wysiłku, podejmowania działań służących posiadaniu większej ilości pieniędzy. Tu w rozważaniach autorki zabrakło mi rozważań na temat bardziej podstawowych wymiarów, które mogą leżeć u podłoża tego zjawiska, a mianowicie roli samokontroli.

Autorka w niektórych miejscach sugeruje, że opisywane przez nią zjawisko *dążenia do posiadania pieniędzy* może wynikać ze specyfiki doświadczeń w Polsce. Niestety na podstawie przeprowadzonych badań nie można wnioskować, czy zjawisko to ma charakter specyficzny dla Polski, czy też ma charakter uniwersalny i może być zaobserwowane w różnych kulturach i krajach. Moja badawcza intuicja i doświadczenie z badaniami międzynarodowymi podpowiada mi, że zjawisko to może mieć charakter bardziej uniwersalny (do tego wątku wrócę jeszcze w dalszej części recenzji).

Część empiryczna – plan badawczy, metoda i narzędzia. Plan badawczy obejmuje cztery badania skonstruowane w poprawny sposób. Badania te mają charakter korelacyjny. Nowatorskim elementem jest konstrukcja dwóch interesujących, autorskich skal: *Skali koncentracji na pieniądzach* oraz *Skali psychologicznych funkcji pieniędzy*. Dwa pierwsze badania poświęcone są konstrukcji i walidacji tych skal. Ponieważ z pozoru badany konstrukt wydaje się podobny do materializmu, autorka zweryfikowała go w kontekście materializmu, pokazując równocześnie odmiennosc obu konstruktów i konieczność korzystania obok dotychczas istniejących narzędzi mierzących materializm również przez siebie stworzonych narzędzi. Konstrukcja narzędzia została przeprowadzona bardzo poprawnie, spełniając wymagania dotyczące tworzenia narzędzi psychologicznych.

Kolejne dwa badania są już eksploracją zjawiska koncentracji na pieniądzach w kontekście psychologicznych i demograficznych uwarunkowań. Czwarte badanie, mające główny cel replikacyjny, zwraca uwagę na bardzo ważny element powiązania koncentracji na pieniądzach z dobrym funkcjonowaniem psychologicznym (a nie tylko ze złym, co mogłyby sugerować dotychczasowe badania i teorie).

Analiza i prezentacja wyników. Stosowane w badaniach analizy są poprawne od strony statystycznej. Autorka nie ograniczyła się tylko do podstawowych analiz korelacyjnych, ale wykorzystowała również bardzo zaawansowane i różnorodne analizy, jak: confirmacyjna analiza czynnikowa, regresja wielokrotna, analiza skupień, analiza dyskryminacyjna. Warto podkreślić, że przynajmniej dwie z nich (analiza skupień i analiza dyskryminacyjna) są bardzo rzadko wykorzystywane w badaniach psychologicznych (zdecydowanie częściej w badaniach marketingowych), a mogą wnieść wielowymiarowe i nowe spojrzenie na uzyskiwane wyniki (czego nie dają badania i analizy korelacyjne i eksperymentalne) i bardzo pomóc w lepszym zrozumieniu psychologicznych aspektów badanych zjawisk.

Zgadzam się z większością interpretacji wyników zaprezentowanych w pracy, choć kilka budzi pewne moje wątpliwości:

1. Mam wątpliwość czy „skłonność do poszukiwania lepiej płatnej pracy” jest rzeczywiście jedynie wynikiem koncentracji na pieniądzach – trochę to zależy ile osoby mają do dyspozycji i w jakim momencie życia się znajdują (choćby ze względu na cykl życia rodziny). Czasami poszukiwanie lepiej płatnej pracy może być przejawem odpowiedzialności i brania życia we własne ręce (s.77). To poddaje w wątpliwość wartość diagnostyczną tego stwierdzenia/wymiaru.

2. Druga wątpliwość dotyczy diagnostycznej wartości wymiaru „wzmoczona praca” (s. 87). Część osób, które pracują dłużej, może to robić z innych pobudek niż chęć zarobienia większych pieniędzy. Może to być powiązane z silną potrzebą osiągnięć, nieumiejętnością odmawiania, poszukiwaniem wyzwań. Wracamy tu znowu do kwestii motywacji leżących u podłoża zachowań i trudności wnioskowania o postawach z zachowań (częściowo oczywiście można). Niemniej wymiar ten jest niezwykle ciekawy i nie był do tej pory eksplorowany przez innych badaczy – zarówno koncepcyjnie, jak i empirycznie – co stanowi niewątpliwie walor tej pracy.
3. Autorka pisze, że: „Rezultat ten [myślenie o pieniądzach w kategoriach psychologicznych] stanowi nie tylko wsparcie dla przekonania licznych badaczy, twierdzących że pieniądze odgrywają znaczącą rolę dla psychologicznego funkcjonowania jednostki, ale pokazuje także, że ludzie w dużej mierze są świadomi mechanizmów, o których piszą naukowcy i wierzą, że pieniądze stanowią zasób mający znaczenie dla ich poczucia bezpieczeństwa, niezależności i zdolności do samorealizacji.” (s. 76). Nie wydaje mi się, że musi to być odzwierciedlenie wiedzy o tym co piszą naukowcy. Może to być odzwierciedlenie po prostu tego jakie skojarzenia dominują (bez świadomości ich źródeł). Może to być również efekt zadania pytania. Pytanie o skojarzenia prowokuje odchodzenia od konkretnej definicji, stąd być może mniejsza obecność skojarzeń funkcjonalnych, związanych z podstawową funkcją pieniędzy.
4. Czasami brak jest precyzji w opisie zastosowanych pomiarów: np. zarobki od 500 do 1500 zł – o jakie zarobki chodzi, netto czy brutto, na osobę w rodzinie czy zarobki danej osoby (s. 98). Jest to ważne rozróżnienie, szczególnie w kontekście badań finansowych.
5. W hipotezach badania 4 mam wątpliwość co do hipotezy 8 zakładającej, że osoby młodsze będą silniej koncentrowały się na pieniądzach. Nie wiem skąd to założenie? Wiele badań pokazuje, że skłonność do materializmu nie jest zależna od wieku. Odsetek osób o nastawieniu materialistycznym jest podobny wśród grup w różnym wieku i płci (Maison, 2013 „Polak w świecie finansów”; 2014a „Polki...”, 2014b „Values and Lifestyle segmentation of Poles 55+). Natomiast jak pokazały badania autorki, osoby młodsze są bardziej skoncentrowane na poszukiwaniu lepiej płatnej pracy, co zupełnie nie dziwi, gdyż ma to charakter funkcjonalny. To też pozwala zastanowić się ponownie, na ile wymiar „poszukiwania lepiej płatnej pracy” rzeczywiście jest wymiarem psychologicznego zjawiska jakim jest „koncentracja na pieniądzach”. Z drugiej strony możemy też przyjąć, że koncentracja na pieniądzach

może przejawiać się wyłącznie w zachowaniu, tylko wtedy tracimy psychologiczny wymiar poszukiwań.

Z mojej perspektywy (badacza postaw i zachowań finansowych) niezwykle ciekawe jest odkrycie, że emocjonalna fascynacja pieniędzmi nie musi się przekładać na wzmożone działania w celu zwiększenia ilości ich posiadania. Bardzo ważny dla mnie jest również wynik pokazujący, że koncentracja na pieniądzach nie jest powiązana z dochodem (s. 128), choć wiele osób mogłoby tak zakładać – kto ma mało, ten będzie więcej myślał o pieniądzach i dla tego będą one ważniejsze. W wielu moich badaniach pokazuję podobne wyniki, że dochody, wbrew temu co większość ludzi myśli, nie determinują zachowań finansowych, jak na przykład oszczędzanie, ubezpieczanie się, inwestowanie, odkładanie na emeryturę.

Dyskusja wyników. Dyskusja wyników została przeprowadzona bardzo wnikliwie i w sposób wyczerpujący. Stanowi dobre podsumowanie tego co jest najważniejsze w przeprowadzonych badaniach.

Mam jednak problem (o czym wspominałam wcześniej) z wnioskowaniem o tym, czy obserwowane zjawisko jest specyficzne dla Polski, czy też ma charakter uniwersalny. Autorka skłania się raczej do twierdzenia, że oddaje to specyfikę Polski i jej odmienność w stosunku do innych krajów wysokorozwiniętych. Moim zdaniem przeprowadzone badanie nie pozwala wyciągnąć wniosku, że w Polsce jest inaczej, a tylko (albo aż), że autorka odkryła nowe zjawisko (odmienne od materializmu – który jest dysfunkcyjny). Na s. 126 autorka rozprawy pisze „Uzyskany wynik sugeruje, że koncentracja na pieniądzach w Polsce nie jest – jak materializm w krajach wysokorozwiniętych – zjawiskiem jednoznacznie związanym z gorszym funkcjonowaniem”. Mam wrażenie, że w tym fragmencie (jak i w wielu innych, w tym w dyskusji wyników) został dokonany zbyt duży skrót myślowy, bo autorka w swoim wnioskowaniu zmienia jednocześnie „dwie zmienne” – kraj i mterializm/koncentracja na pieniądzach. W kontekście Polski mówi o koncentracji, a w kontekście krajów wysoko rozwiniętych – o materializmie. Wydaje mi się, że pierwsze rozróżnienie (którego zresztą wcześniej dokonała autorka i co stanowi jej ważny wkład) dotyczy konstruktów *materializm* i *koncentracja na pieniądzach*. I tu widać wyraźnie różnicę. Materializm ma wyraźnie negatywne konotacje, a koncentracja na pieniądzach może mieć również pozytywne. Natomiast kwestia, czy różnimy się od społeczeństw wysokorozwiniętych pozostaje niewyjaśniona – nie było tam badań nad koncentracją na pieniądzach w oparciu o narzędzia autorki.

Jak już wcześniej zauważyłam, moje poważne wątpliwości wzbudzają porównania Polski do krajów wysokorozwiniętych w kontekście wyników badań. Kraje wysokorozwinięte są dalej bardzo nastawione na konsumpcję, a wyniki badań, które autorka przytacza na

udowodnienie tego, że kraje wysokorozwinięte są zmęczone materializmem mówią, że 88% Amerykanów twierdzi, że społeczeństwo amerykańskie przywiązuje zbyt dużą wagę do konsumpcji i pieniędzy (s. 172, *New American Dream*). Czyli jednak poziom materializmu w tych krajach jest cały czas duży. Mam wrażenie, że również w Polsce są coraz większe grupy z nastawieniem anty-konsumpcyjnym. Tak więc na podstawie przeprowadzonych badań nie mówiłabym o specyfice Polski.

W kontekście wyników przeprowadzonych badań oraz dyskusji (s. 166-172) pokazującej, że pieniądze mogą być zasobem afirmacyjnym zastanawiam się, czy autorka zgadza się, że można zakładać, że koncentracja na pieniądzu jest bardziej charakterystyczna dla takich segmentów (z prowadzonych przeze mnie badań) jak: Spełnione Profesjonalistki (2014a „Polki...”), Spełniona Elita (Maison, 2013 „Polak w świecie finansów”), czy Spełnieni Optymiści/Fullfilled Optimists (Maison 2014b „Values and Lifestyle segmentation of Poles 55+). Są to grupy o wysokim poziomie zadowolenia z życia we wszystkich obszarach, wewnątrzsterowne, o wysokich dochodach, dużo pracujące, dla których sukces materialny jest ważny, ale bez typowo materialistycznego podejścia do życia (obserwowanego w innych segmentach) przejawiającego się w wartościowaniu siebie i innych z perspektywy posiadanych dóbr materialnych oraz wierze, że pieniądze mogą być źródłem szczęścia.

* * *

Podsumowując, praca jest napisana bardzo dobrze pod względem językowym: jasno i klarownie. Badania zaprezentowane w części empirycznej zostały przeprowadzone w sposób bardzo staranny i zgodnie z wymaganiami metodologicznymi. Praca ta jest bardzo interesująca, wnosi nową wiedzę w obszar badań nad rolą pieniędzy w życiu człowieka. Dlatego uważam, że praca Małgorzaty Szawarskiej bez wątpienia spełnia wszystkie wymagania stawiane pracom doktorskim z zakresu psychologii określone w art. 13 ustawy z dnia 14 marca 2003 roku o tytule naukowym i stopniach naukowych.



dr hab. Dominika Maison, Prof. UW