

# A GYEREKKORI PÉNZÜGYI SZEMÉLYISÉG ELŐRE DEFINIÁLT FAKTORAI: I. RÉSZ – BELSŐ KONZISZTENCIAVIZSGÁLAT

## INVESTIGATION OF PREDEFINED FACTORS OF CHILDHOOD FINANCIAL PERSONALITY: CHAPTER I – INTERNAL CONSISTENCE ANALYSIS

NÉMETH Erzsébet, KÁLMÁN Botond Géza

**Abstract:** In 2018, the Money Compass Foundation has published an online financial personality test for 12-14 year olds in Hungary. Completion is voluntary, and after completing the test, respondents receive an immediate assessment of their financial personality traits based on a predefined framework. The purpose of the testing is to learn about and develop young people's self-knowledge and financial awareness. The evaluation highlights the beneficial behaviours of the respondent and draws attention to the areas where the achieved results can be further improved. The test was completed by 15,933 respondents until February 2022. In Part I of the study, the authors examine the internal consistency of the four pre-defined financial personality structures - Frugal, Diligent, Conscious and Moderate - built up from the questions in the questionnaire.

**Keywords:** financial personality test, confirmatory factor analysis, self-knowledge, financial awareness

### 1. Bevezetés

A pénzügyi tudás, viselkedés és attitűd kutatása nagyjából hatvan éve téma a szakirodalomban (Bakken, 1966; Danes és Hira, 1987), de csak az 1990-es években indultak meg a nagyobb mintákon végzett célzott kutatások. Ezek a korai publikációk elsősorban a személyiségvonások felhasználásával vizsgálták a pénzügyi viselkedést és döntéseket. A modern szakirodalom a pénzügyi műveltségre már inkább képességként tekint (Santini et al., 2019). A modern számítástechnikai eszközök fejlődése lehetővé tette a statisztikai módszerek alkalmazását (Szőke et al., 2022). A témakör mérhetőségét két tanulmány alapozta meg (Huston, 2010; Remund, 2010). A napjainkban folyó kutatások egy része statisztikai adatokra („hard data”) alapoz (Demirgüç-Kunt et al., 2018), mások, mint pl. a Gazdasági Együttműködési és Fejlesztési Szervezet (OECD) inkább a vizsgált minta véleményét, attitűdjét számszerűsítik (Kossev, 2020) és az így kapott adatokat („soft data”) dolgozzák fel statisztikai módszerekkel. A tudás-viselkedés-attitűd hármasa valójában egyfajta személyiségképet ad a kérdőívet kitöltőkről.

Jelen tanulmányunkban a Pénziránytű Alapítvány honlapjáról elérhető, három generációt vizsgáló pénzügyi személyiséget értékelő és felmérő kérdőívek közül a gyerekeknek készült változatot (<https://penziranytu.hu/penzugyi-szemelyisegteszt-gyerekeknek>) vizsgáljuk. Ennek eredményeiből kutatási jelentés is készült (Németh et al, 2022). Mi azonban most nem az eredményekre fókuszálunk, hanem a kutatás egy kis szeletére, a gyerekek előre definiált személyiség-dimenzióira.

## 2. Célkitűzések

A Bevezetésben említett, jelenleg is elérhető személyiségtesztben húsz kérdést kell megválaszolniuk az azt kitöltő 12-14 éves gyerekeknek. A teszt kitöltését követően azonnali visszajelzést kapnak, amely négy személyiségdimenzióban ismerteti erősségeiket és felhívja figyelmüket azokra a területekre is, amelyeken változtatva még jobb teljesítményt érhetnek el. Az értékelés a kérdőív készítői által előre definiált személyiségdimenziók alapján történt. A gyerekek kérdőívéhez négy dimenziót határoztak meg, minden dimenziót öt-öt kérdés alapján mértek. A vizsgálat eredményeit a kérdőív készítői kutatási jelentésben tették közzé. A mi kutatásunk I. részében azt a célt tűztük ki, hogy belső konzisztenciavizsgálattal előkészítjük az előre meghatározott dimenziók validálását.

## 3. Szakirodalmi háttér

Az egyének csoportokba sorolása közös tulajdonságaik alapján számos tudományra jellemző törekvés (Marczellné, Szilágyi, 2013). A pszichológia is csoportosít például az emberi személyiség vizsgálatakor. Így alakultak ki a típustanok. Ezek már a modern pszichológiát megelőzően is léteztek, utalhatunk például a Hippokratész-féle testnedv-alapú személyiség típusokra. Korunk pszichológiája már számtalan típustant alakított ki, a személyiség különböző aspektusaira fókuszálva, Jungtól a Big Five-ig (Tóth et al., 2022). A pszichológiai személyiségelméleteknél fiatalabb a pénzügyi személyiség területe. Itt alapvetően két irányban halad a fejlődés. A kutatók egy része az általános személyiségelemek hatását vizsgálja a pénzügyi viselkedésre és attitűdökre. Ilyen általános vonás például a pénzügyek területén is gyakori Atkinson (1978), illetve McClelland (2010) által leírt sikerkereső-kudarckerülő attitűd. A másik kutatási út kifejezetten a pénzügyi személyiség dimenzióit keresi és elemzi.

A pénzügyi személyiség magyarországi vizsgálatában több kutató és kutatócsoport is részt vesz. Bauer és Mitev (2011) a „Money Attitude Scale” megtakarítás-idő dimenzióját használták fel a kényszeres vásárlással való összefüggések vizsgálatára. Eredményeik alapján a pénz tartalékolása és a megfontolt költségek nem alkothat egy dimenziót, ugyanakkor a megtakarítás és a kényszeres vásárlás együttes jelenléte is lehetséges. Ez egybeesik (Ridgway és munkatársai (2008) eredményeivel. Németh és munkatársai (2016) egy 36 kérdésből álló teszt segítségével kilenc, a pénzügyi személyiséget meghatározó dimenziót különítettek el. Ugyanennek a kutatócsoportnak a munkájához kapcsolódnak a Pénziránytű Alapítvány honlapján elérhető online kérdőívek is. Ezek célja a pénzügyi személyiség egy lehetséges struktúrájának vizsgálata és leírása. Más vizsgálatok elsősorban a pénzügyi attitűdök szerepére irányulnak (Mészáros, 2015; Mihály et al., 2014), illetve az időpreferenciákra és kockázatvállalási hajlandóságra fókuszálnak (Horn és Kiss, 2019).

## 3. Módszertan

### A kérdőív

A kutatásunkhoz használt kérdőív felnőtteknek szóló változata már 2015 óta elérhető a Pénziránytű Alapítvány honlapján. A jelenleg vizsgált, gyerekeknek készült változat kitöltésére 2018 óta van lehetőség. Az önkéntes és anonim kérdőív húsz kérdés/állítást a kitöltők ötfokú Likert-skálán tudják megválaszolni. Minden kérdés/állítás esetében a skála 1-es értéke jelenti azt, hogy ez egyáltalán nem jellemző a válaszadóra, az 5-ös érték pedig a teljes mértékben megfelelő. A kérdések közel fele, a húsz kérdésből nyolc fordított kódolású. Ezeknél a kérdéseknél, megfogalmazásukból adódóan az 5 pontos (teljes mértékben jellemző) válaszlehetőség a legkedvezőtlenebb. Példaként mutatjuk be a 7. kérdést: „Van néhány rossz szokásom, amely csak úgy viszi a pénzt”. Mint látható, ebben az esetben az a legkedvezőtlenebb válasz, ha ez valakire teljes mértékben jellemző. Az ilyen, fordítva értelmezendő kérdéseket F betűvel jelölték a kérdőív készítői a kutatási jelentés módszertani leírásában, ezért ezeket a továbbiakban F-kérdésnek fogjuk nevezni. A normál, illetve F-kérdéseket a kutatási jelentés módszertani leírása alapján csoportosítva tartalmazza az 1. táblázat.

1. táblázat. A gyerekek pénzügyi kérdőívének kérdései

| Szokásosan értékelendő kérdések                                     | Fordítottan értékelendő („F”) kérdések                      |
|---|---|
| GY1. Ha szeretnék valamit megvenni, gyűjtök rá.                     | GY4. Ha valami megtetszik, megveszem.                       |
| GY2. Tudom, minek mennyi az ára.                                    | GY5. Időnként nem is tudom, mire költöttem el a pénzemem.   |
| GY3. Pontosan tudom, mennyi pénzem van, és hogyan akarom elkölteni. | GY6. Szeretem a menő cuccokat.                              |
| GY8. Viszek magammal uzsonnát, hogy ne kelljen a büfében vásárolni. | GY7. Van néhány rossz szokásom, ami csak úgy viszi a pénzt. |
| GY9. Rendet tartok a dolgaim között.                                | GY10. Előfordul velem, hogy nem jövök ki a pénzemből.       |
| GY12. Szeretek úgy több pénzhez jutni, hogy megdolgozom érte.       | GY11. Szeretek a barátaimmal szórakozni.                    |
| GY13. Megtervezem, miképpen tudom a céljaimat elérni.               | GY14. A pénz nálam, ahogy jön, el is megy.                  |
| GY15. Vásárlás előtt jól átgondolom, mire van szükségem.            | GY19. A jó szülő mindent megvesz a gyerekének, amit az kér. |
| GY16. Én döntöm el, mire költöm a pénzemem.                         | GY20. Szeretem, ha egy játékban sok múlik a szerencsén.     |
| GY17. Saját készítésű ajándékokkal lepek meg másokat.               |   |
| GY18. Jól be tudom osztani a pénzemem.                              |   |

A húsz kérdéssel négy személyiségdimenziót határoztak meg előre a kérdőív készítői, 5-5 kérdéssel mérve minden dimenziót. Az egyes személyiségvonásokhoz tartozó kérdések nem sorrendben követik egymást. Ez elősegíti a kérdőív összeállítását az azt a szándékát, hogy a válaszokat ne a felismert mintázatok alapján, azoktól befolyásolva adják meg. A személyiség előre definiált dimenziói szerint csoportosított kérdéseket foglalja össze a 2. táblázat.

2. táblázat. Az előre definiált személyiségvonásokat mérő kérdések

| Dimenzió  | Kérdés (állítás) száma         |
|---|--------------------------------|
| Takarékos   | GY1, GY2, GY10F, GY14F, GY18   |
| Szorgalmas  | GY8, GY9, GY12, GY17, GY20     |
| Tudatos   | GY3, GY5F, GY13, GY16, GY15    |
| Mértékletes   | GY4F, GY6F, GY7F, GY11F, GY19F |
| F jelű kérdésekre adott pontérték negatív előjellel adandó hozzá! |                                |

A nyolc F-kérdés mellett a most ismertetett vizsgálatban fordított kódolással kezeltük még a 20. kérdést is („Szeretem, ha egy játékban sok múlik a szerencsén”), hiszen ennek magas pontszáma szintén alacsony tudatosságot jelez. Mivel a kutatási jelentés módszertanában a kérdőív készítői nem írtak az itemek súlyozásáról, feltételeztük, hogy minden kérdés azonos súllyal (20-20%) játszik szerepet az adott személyiségdimenzió kialakításában és ugyanígy egyforma (5-5%) súlyuk van a teljes személyiségkép összeállításakor is.

### A minta

A teszt eredményeit a tesztet 2022 februárjáig kitöltő 15.933 12-14 közötti tinédzser válasza alapján vizsgáltuk. A válaszadók által az egyes dimenziókban elért pontszám kiszámításához a kérdőívnek az adott dimenziót mérő kérdéseire adott válaszaik pontszámát összeadtuk. A normál kódolású kérdések esetén az ötfokú Likert-skála (1= egyáltalán nem jellemző 5= teljes mértékben jellemző) 1-es értéke a legkevésbé optimális válasz. Tehát a legalacsonyabb pontszám a legkevésbé megfelelő teljesítményt jelzi az adott személyiségvonás szempontjából. Azért, hogy ez a tendencia az F-kérdéseknél se

változzon, ezek válaszait a Likert-skálán adott értéket -1-gyel megszorozva szerepeltettük az összeadásnál. Így az F-kérdések legkedvezőbb válasza (a Likert-skála 1-es értéke) -1, a legkedvezőtlenebb válasz, a Likert-skálán 5 pontot kapó állítás pedig -5 értékkel került be az összegzésbe. Így ezeknél az F-kérdéseknél is a legalacsonyabb pontszám lett a legkevésbé kedvező teljesítmény jelzője. Az összeadást követően minden válaszadót négy pontszámmal tudunk jellemezni a az előre definiált dimenzióknak megfelelően. A minta leíró statisztikáját ezért az előre definiált tulajdonságok szerinti megoszlást tartalmazó 3. táblázatban láthatjuk.

3. táblázat. A gyerekek személyiségdimenzióinak leíró statisztikái

|                                    | Takarékos | Szorgalmas | Tudatos | Mértékletes |
|------------------------------------|-----------|------------|---------|-------------|
| <b>N (elemszám)</b>                | 15933     | 15933      | 15933   | 15933       |
| <b>Hiányzó elemek</b>              | 0         | 0          | 0       | 0           |
| <b>Átlag</b>                       | 7.24      | 16.5       | 13.3    | -15.4       |
| <b>Medián</b>                      | 8         | 17         | 14      | -15         |
| <b>Szórás</b>                      | 3.7       | 3.46       | 3.54    | 3.93        |
| <b>Minimum</b>                     | -7        | 5          | -1      | -25         |
| <b>Maximum</b>                     | 13        | 25         | 19      | -5          |
| <b>Ferdeség</b>                    | -0.682    | -0.181     | -0.610  | -0.0474     |
| <b>A ferdeség standard hibája</b>  | 0.0194    | 0.0194     | 0.0194  | 0.0194      |
| <b>Csúcosság</b>                   | 0.376     | 0.0341     | 0.242   | -0.205      |
| <b>A csúcosság standard hibája</b> | 0.0388    | 0.0388     | 0.0388  | 0.0388      |

A negatív ferdeség (Skewness) alapján a gyerekek többsége a mediánál magasabb pontszámot ért el.

A közel tizenhatezer fős minta válaszait statisztikai módszerekkel vizsgáltuk a Jamovi 1.6.23.0. és a SmartPLS 4.0.7.7. programcsomagok használatával. A vizsgálati módszer kiválasztását a kutatási jelentésben leírt metodikai anyagra alapoztuk. Ennek alapján az 5-5 kérdéssel vizsgált dimenziók úgy kezelhetők, mint egy húsz kérdést négy faktorba tömörítő faktoranalízis kimenetei. Először arra voltunk kíváncsiak, hogy a minta maga mennyire bizonyul utólag alkalmasnak a faktorok elméleti úton történő kialakításához. E célból el kellene végeznünk a teljes mintán egy feltáró faktoranalízist és megvizsgálni a minta alkalmasságát a faktorképzésre a Kaiser-Meyer-Olkin (KMO) teszt elvégzésével. Erre azonban nem volt szükség, mert ezt saját főkomponens-analízisük során a jelentés készítői is megtették. Ezért mindössze annyi dolgunk maradt, hogy átvegyük a jelentésből a KMO értékét (0,872). A következő lépésben az kellett kiderítenünk, hogy az egyes kérdések milyen mértékben mérik azt a változót, amelyhez a kérdőív készítői sorolták őket. Ezt a belső konzisztencia vizsgálatot a Cronbach- $\alpha$  meghatározásával végeztük. A mutató megbízhatóságának feltétele, hogy a mutatót alkotó minden elem azonos faktorsúllyal rendelkezzen. Ez esetünkben a kérdőív metodikai ismertetője alapján teljesül. Itt jegyezzük meg, hogy főszabályként a Cronbach- $\alpha$  esetében a 0,7-es értéket szokták a megfelelőség alsó határaként definiálni. Ez a megközelítés azonban erősen leegyszerűsítő. Egyrészt azért, mert a mutató természetéből adódóan a számszerű megfelelőség nem jelenti egyben a szakmai megfelelőséget is. Csupán annyit mondhatunk ki biztosan, hogy a Cronbach- $\alpha$  alacsony értéke azt jelzi, hogy az itemek között van egy vagy több „kilógó”, amelyeket érdemes megkeresni és korrigálni. A magas Cronbach- $\alpha$  viszont inkább csak jelzés arra, hogy jó irányt követünk kutatásunk metodikájában (T. Kárász et al., 2022). Ez többek között azért van így, mert matematikailag a mutató értéke már egyszerűen csak az itemszám növelésével is egyhez közelíthető.

A megbízhatósági vizsgálat (reliability analysis) kimenetei közül nemcsak a Cronbach- $\alpha$  lényeges számunkra. Az úgynevezett item-rest korreláció értékei alapján adott személyiségvonás alakulásában szerepet játszó kérdések egymáshoz viszonyított hatáserelességi rangsora is. Ez a mutató jelzi az adott dimenziót felépítő itemek (kérdések) és a mért dimenzió közötti kapcsolat mértékét, továbbá az adott item megkülönböztető erejét a faktor felépítésében (Mellenbergh, 2011). Minél kisebb ennek értéke, annál kisebb szerepet játszik az adott kérdés a dimenzió meghatározásában. Ha az item-rest korreláció értéke 0,2 alatt van, akkor az adott item változtatása vagy a kihagyása erősen megfontolandó.

Tekintettel arra, hogy a faktorokat a kérdőív készítői előre definiálták, kialakításuk egyfajta „elméleti” faktoranalízisnek tekinthető. Mivel ezen faktorok létrehozásának esetleges statisztikai megerősítéséről nincs szó az eredeti kutatási jelentésben, ezt a feladatot végeztük el vizsgálatunkban megerősítő (confirmatory) faktoranalízissel a tanulmány II. részében.

#### 4. Eredmények

Első lépésben a belső konzisztencia vizsgálatát végeztük el a Cronbach- $\alpha$  mutató meghatározásával. Az eredményeket mutatja a 4. táblázat. Az aláhúzott itemek azt az egy kérdést jelölik, amelyet az adott dimenziót mérő elemek közül eltávolítva a belső konzisztencia maximálisra növelhető. A megjelölt kérdések eltávolítása utáni Cronbach- $\alpha$  értékek (Cr- $\alpha'$ ) láthatók a táblázat negyedik oszlopában.

4. táblázat. Az egyes előre definiált faktorok és kérdéseik belső konzisztenciája

| Dimenzió (faktor)    | Kérdőív kérdése                        | Cr- $\alpha$ | Cr- $\alpha'$ |
|----------------------|--|--------------|---------------|
| Takarékos            | GY1, <u>GY2</u> , GY10F, GY14F, GY18   | 0,622        | 0,652         |
| Szorgalmas           | GY8, GY9, GY12, GY17, <u>GY20</u>      | 0,398        | 0,487         |
| Tudatos              | GY3, <u>GY5F</u> , GY13, GY16, GY15    | 0,553        | 0,584         |
| Mértékletes          | GY4F, GY6F, GY7F, GY11F, GY19F         | 0,624        | –             |
| Pénzügyi személyiség | GY1-GY20 (teljes kérdőív), <u>GY16</u> | 0,787        | 0,792         |

A személyiségdimenziók közül a Mértékletes esetében nincs olyan kérdés, melyet az itemek közül eltávolítva a belső konzisztencia növelhető. A Takarékos személyiségjegyek esetében a GY2 (Tudom, minek mennyi az ára), a Szorgalmas dimenzióban a GY20 (Szeretem, ha egy játékban sok múlik a szerencsén), a Tudatos faktor esetében pedig a GY5F (Időnként nem is tudom, mire költöttem el a pénzemet) kérdések kihagyása fokozta a belső konzisztenciát. A teljes, négydimenziós személyiségképben pedig a GY16 (Én döntöm el, mire költöm a pénzemet) kérdésnek van hasonló szerepe.

Az item-rest (ir) korrelációkat foglaltuk össze az 5. táblázat.

5. táblázat: Az egyes dimenziókat felépítő kérdések item-rest korrelációi

| Takarékos | ir    | Szorgalmas | ir     | Tudatos | ir    | Mértékletes | ir    |
|-----------|-------|------------|--------|---------|-------|-------------|-------|
| GY2       | 0.186 | GY20F      | 0.0141 | GY16    | 0.168 | GY19F       | 0.311 |
| GY1       | 0.339 | GY17       | 0.1997 | GY5F    | 0.190 | GY11F       | 0.326 |
| GY10F     | 0.351 | GY9        | 0.2517 | GY15    | 0.405 | GY7F        | 0.358 |
| GY14F     | 0.503 | GY12       | 0.2865 | GY3     | 0.423 | GY4F        | 0.447 |
| GY18      | 0.516 | GY8        | 0.2872 | GY13    | 0.426 | GY6F        | 0.458 |

#### 5. Megvitatás

A Cronbach- $\alpha$  nem egy statisztikai teszt, hanem egy mutató. Tulajdonképpen azt méri, hogy az adott kérdés mennyire jellemzően méri azt a változót, amelynek a mérésére kidolgozták. Általánosan elfogadott szabály, hogy Cronbach- $\alpha$  értéke 0,7 felett megfelelő. Esetünkben (4. táblázat) ez a feltétel csak a minta egészére teljesül. Nem szabad azonban megfedkezni arról, hogy a referenciaérték minden tudományágban egyedileg határozható meg. A szakirodalom szerint a személyiségvonásoknál már 0,5–0,7 körüli, míg az attitűdkálánál pedig csak jó esetben 0,5 feletti a Cronbach- $\alpha$  szakmai alapon elvárható szintje (Horváth, 1997). Az előre definiált változóink belső konzisztenciája megfelelő.

A belső konzisztencia item-rest értékei alapján mindegyik személyiségdimenzió esetében meghatározható az is, hogy az adott dimenziót mérő kérdések közül melyeknek mekkora szerepe van az eredmény kialakításában. Az egyes dimenziók 5-5 kérdését a faktorra gyakorolt hatásának erőssége alapján rangsorba állítottuk (5. táblázat) és a dimenziót legerősebben alakító kérdéseket is megtaláltuk. A Takarékos személyiségvonásban a legjellemzőbb a pénz beosztásának képessége (GY18), a Tudatos

esetében a tervezés képessége (GY13). A Szorgalmas személyiségvonás határterület a tudatossággal és a takarékosággal is, mivel a saját készítésű uzsonnával (GY8) a válaszadó pénzt spórol, megdolgozik a céljaiért, de egyben tudatosan tervezi is költségeit. A Mértékletes személyiségvonást csupa F-kérdés alakítja. Alakulásában a gyerekkor jellemzője a „Szeretem a menő cuccokat.” (GY6F). Azaz a korcsoport mintájának követésére való késztetés hat erre a személyiségdimenzióra leginkább.

Az előre definiált személyiségvonásokat leíró változók (azaz a kérdőív kérdései) belső konzisztenciája tehát alátámasztja az elméleti megfontolások alapján létrehozott kérdéscsoportok megfelelőségét. Egyetlen kivételleként említjük a Szorgalmas dimenziót, amelyben a Cronbach- $\alpha$  értéke 0,5 alatti. Ennek lehetséges okaként azt említjük, hogy az e dimenziót meghatározó kérdések egy része GY20F (a szerencsére bízva a dolgok alakulását), GY9 (rendben tartja a dolgait), GY8 (saját készítésű uzsonnát visz magával) a Szorgalmas-on kívül a Tudatos és a Takarékos dimenziókra is vonatkozik, részben ezek megítélésében is szerepe lehet.

## 6. Következtetések

Vizsgáljuk meg, hogyan bővült az előre definiált személyiségvonásokról alkotott képünk! A Takarékos vonást a kutatási jelentés a következőképpen írja le (Németh et al, 2022, p45): „A takarékosok azok, akik gyűjtenek, ha valamit meg szeretnének venni. Tudnak vigyázni a pénzükre, nem költik el azonnal, nem folyik ki a kezükből.” Eredményeink szerint leginkább éppen ez a legutóbbi elem (elfolyik-e a pénze) a legjelentősebb hatású, amely önmagában is 50%-ban magyarázza ezt a dimenziót. Némileg kisebb, de szintén jelentős magyarázó hatású az, hogy a válaszadó nem jön ki a pénzből. A beosztás képességének hatása jóval kisebb, de az előnyös szokáselemek közül ez jellemzi leginkább a takarékosokat. Az árak ismerete viszont elhanyagolható jelentőségűnek bizonyult. A célja eléréseért dolgozó és gyűjtő személyiségtípus esetében viszont maga a munka fontosabbnak tűnik, mint a gyűjtés, mert ez az elem végül a Szorgalmas dimenzió része lett.

Ki a szorgalmas? A jelentés szerint (Németh et al, 2022, p45): „Azok tartoznak ebbe a körbe, akik szívesen vállalnak munkát azért, hogy több pénzüket legyen, továbbá rendet tartanak a holmijaik között.” A dimenziót egy olyan állítás határozza meg leginkább (saját készítésű uzsonnát visz magával), ami nemcsak a szorgalomra vonatkozik, hanem kapcsolódik a takarékosághoz és a tudatossághoz is. Valószínűsíthető, hogy ezen kérdések magyarázó ereje a takarékoság és tudatosság dimenziójára is hat. Ezért találtuk azt az eredményt, hogy a Szorgalmas faktorban a magyarázó erő szintje 33% alatt marad, a dimenziót leíró többi elem (rendezettség és dolgozni a pénzért) pedig még kisebb magyarázó erejű. A szerencsére alapozó attitűd hatása pedig elhanyagolható.

A Tudatos dimenzióba tartoznak azok, akik „be tudják osztani a pénzüket, tudják, mennyi pénz áll rendelkezésükre és azt hogyan, mire szeretnék elkölteni. A pénzügyi személyiség szempontjából kulcskategória” (Németh et al, 2022, p45). A három említett tulajdonság nagyjából egyenlő mértékben játszik szerepet a tudatosság alakulásában, az önállóság hatása némileg gyengébb. A faktort jellemző egyetlen tagadó állítás (nem tudja mire fogy el a pénze) hatása nem számottevő.

„A mértékletesek körébe azok a válaszadók tartoznak, akik képesek ellenállni a csábításnak, nem vesznek meg mindent azonnal, és a szüleiktől sem várják ezt” (Németh et al, 2022, p45). Nemcsak az impulzív vásárlástól, hanem a rossz szokásoktól való tartózkodás a két legfontosabb eleme a mértékletességnek, ezek a dimenziót elsődlegesen leíró állítások. A vonást mérő másik három kérdés is F-kérdés. A vásárlás impulzív jellege („menő cuccok”) és a költséges rossz szokások egyaránt azt jelzik, hogy a korcsoport külsőségeiben megnyilvánuló mintájának követésére való késztetés erőteljes hatású a gyerekkori pénzügyi személyiségre.

A Pénzügyi Személyiség Teszt tehát egyszerre egy népszerű önismereti eszköz, ami tükröt tart, segít felmérni az erőforrásainkat, fejlődési lehetőségeket, miközben a nagyszámú kitöltő a pénzügyi személyiséggel, attitűdökkel, és viselkedésformákkal kapcsolatos tudományos kutatást is támogatja.

## Bibliográfia

Atkinson, J. W. (1978). *Introduction to Motivation* (2nd Revised edition). Van Nostrand Reinhold Inc., U.S.

- Bakken, M. R. (1966). *Money Management Understanding of Tenth Grade Students*. University of Alberta. Retrieved from: <https://archive.org/details/Bakken1966/page/n13/mode/2up> (1 August 2022).
- Bauer A., és Mitev A. (2011). A kényszeres vásárlás pénzügyi attitűd és magatartási modellje. *Addiktológia: addictologia hungarica*, 10(4), 318–352.
- Danes, S. M., és Hira, T. K. (1987). Money Management Knowledge of College Students. *Journal of Student Financial Aid*, 17(1), 4–16. <https://doi.org/10.55504/0884-9153.1435>
- Demirgüç-Kunt, A., Klapper, L., Singer, D., Ansar, S., és Hess, J. (2018). *Global Findex Database 2017: Measuring Financial Inclusion around the World* (p. 151). International Bank for Reconstruction and Development/The World Bank. <https://doi.org/10.1596/978-1-4648-1259-0>
- Horn, D., és Kiss, H. J. (2019). *Time preferences and their life outcome correlates: Evidence from a representative survey* (Working Paper BWP – 2019/1; Budapest Working Papers on the Labour Market, p. 53). Institute of Economics, Centre for Economic and Regional Studies Hungarian Academy of Sciences.
- Horváth G. (1997). *A modern tesztmodellek alkalmazása*. Akadémiai Kiadó.
- Huston, S. J. (2010). Measuring Financial Literacy. *Journal of Consumer Affairs*, 44(2), 296–316. <https://doi.org/10.1111/j.1745-6606.2010.01170.x>
- Kossev, K. (2020). *OECD/INFE 2020 International Survey of Adult Financial Literacy* (OECD/INFE, p. 78) [International Survey of Adult Financial Literacy]. OECD. Retrieved from: <https://www.oecd.org/financial/education/oecd-infe-2020-international-survey-of-adult-financial-literacy.pdf> (15 August 2022).
- McClelland, D. C. (2010). *The Achieving Society*. Martino Fine Books.
- Mellenbergh, P. D. G. J. (2011). *A Conceptual Introduction to Psychometrics: Development, Analysis, and Application of Psychological and Educational Tests* (1st edition). Eleven International Publishing.
- Marczellné Szilágyi, E. (2013). A tudástranszfer sűrűségét befolyásoló tényezők. Konferenciaközlemény.
- Mészáros A. (2015). Pénzügyi attitűdök vizsgálata alkalmazottak és vállalkozók körében. In Karlovitz J. T. (Ed.), *Fejlődő jogrendszer és gazdasági környezet a változó társadalomban* (pp. 151–156). International Research Institute s.r.o. Retrieved from: <https://www.google.com/url?sa=t&srct=j&sq=és&src=s&source=web&scd=és&cad=rja&uact=8&ved=2ahUKewjPiI7hyKX7AhUGiv0HHW2OCXgQFnoECAoQAQ&url=http%3A%2F%2Fwww.irisro.org%2Ftarstud2015aprilis%2F35MeszarosAranka.pdf&usq=AOvVaw0VtsDDcPJE0hI-Ju1bYliH> (11 August 2022).
- Mihály N., Mészáros A., Kovács I. É., Madarász I., és Horváth C. (2014). Pénzügyi attitűd és a „külső-belső kontroll” összefüggésrendszere. *Vezetéstudomány / Budapest Management Review*, 45(15), 68–77. <https://doi.org/10.14267/VEZTUD.2014.10.07>
- Németh, E., Béres, D., Huzdik, K., és Zsótér, B. (2016). Financial personality types in Hungary – research methods and results. *Financial and Economic Review*, 15(2), 153–172.
- Németh E., Deák-Zsótér Boglárka (2022). *Pénzügyi személyiség – A magyar felnőttek, középiskolások és gyerekek pénzügyi személyiségtesztjeinek eredményei*. Kutatási jelentés, kézirat
- Remund, D. L. (2010). Financial Literacy Explicated: The Case for a Clearer Definition in an Increasingly Complex Economy. *Journal of Consumer Affairs*, 44(2), 276–295. <https://doi.org/10.1111/j.1745-6606.2010.01169.x>
- Ridgway, N. M., Kukar-Kinney, M., és Monroe, K. B. (2008). An Expanded Conceptualization and a New Measure of Compulsive Buying. *Journal of Consumer Research*, 35(4), 622–639. <https://doi.org/10.1086/591108>

Santini, F. D. O., Ladeira, W. J., Mette, F. M. B., és Ponchio, M. C. (2019). The antecedents and consequences of financial literacy: A meta-analysis. *International Journal of Bank Marketing*, 37(6), 1462–1479. <https://doi.org/10.1108/IJBM-10-2018-0281>

Szőke, B., Tóth, E. I., Vanó, P. (2022). Kapcsolatok az emberierőforrás-menedzsment és a vállalati és emberierőforrás-stratégia között. *Acta Carolus Robertus*. 12(1), 85–95. <https://doi.org/10.33032/acr.2878>

T. Kárász, J., Nagybányai Nagy, O., Széll, K., és Takács, S. (2022). Cronbach-alfa: Vele vagy nélküle? *Magyar Pszichológiai Szemle*, 77(1), 81–98. <https://doi.org/10.1556/0016.2022.00004>

Tóth A., Juhász T., Kálmán B. G. (2022). Determining factors of Motivational Dimensions: (Childhood Personality and Workplace Competition Attitudes). *Acta Polytechnica Hungarica*, 19(4). 229–250. <https://doi.org/10.12700/APH.19.4.2022.4.12>

### Szerzők:

**NÉMETH Erzsébet**, habil, professzor, egyetemi tanár, Budapesti Metropolitan Egyetem, Kommunikációtudományi Intézet, Budapest (Magyarország), [enemeth@metropolitan.hu](mailto:enemeth@metropolitan.hu)

**KÁLMÁN Botond Géza PhD.**, egyetemi adjunktus, Kodolányi János Egyetem, Fenntartható Gazdaság Intézet, Gazdálkodási és Menedzsment Tanszék, Budapest (Magyarország), [kalman.botond.geza@kodolanyi.hu](mailto:kalman.botond.geza@kodolanyi.hu)