



СОФИЙСКИ УНИВЕРСИТЕТ „СВ. КЛИМЕНТ ОХРИДСКИ”

ФИЛОСОФСКИ ФАКУЛТЕТ

**КАТЕДРА ПО СОЦИАЛНА, ОРГАНИЗАЦИОННА, КЛИНИЧНА И
ПЕДАГОГИЧЕСКА ПСИХОЛОГИЯ**

Надежда Асенова Гьонкова

НАГЛАСИ КЪМ ПАРИТЕ И ФИНАНСОВО ПОВЕДЕНИЕ

АВТОРЕФЕРАТ

на дисертация за присъждане на образователна и научна степен „доктор”

**Професионално направление 3.2. Психология (Трудова, организационна и
икономическа психология – Икономическа психология)**

Рецензенти:

Проф. д.пс.н. Снежана Илиева
Проф. д.пс.н. Людмил Кръстев

Научен ръководител:

Доц. д-р Анелия Петрова Спасова

СОФИЯ
2019

Дисертационният труд е обсъден в Катедрата по социална, организационна, клинична и педагогическа психология при Софийски университет „Св. Климент Охридски” и е насрочен за защита пред специализирано жури в състав:

Председател: Проф. д.пс.н. Снежана Илиева, СУ „Св. Климент Охридски”

Членове:

Проф. д.ф.н. Крум Крумов

Проф. д.пс.н. Людмил Кръстев – ЮЗУ „Н. Рилски“

Доц. д-р Анелия Петрова, СУ „Св. Климент Охридски”

Доц. д-р Донка Никова-Циуциу, УНСС

Обем: 241 страници

Литература: 172 източника

Таблицы: 40

Фигури: 4

Приложения: 10

Защитата на дисертацията ще се състои на 17 януари 2020г. от 12:00 часа в зала 63, Философски факултет, Южно крило, СУ “Св. Климент Охридски” – Ректорат.

Материалите по защитата са публикувани в интернет на страницата на Софийския университет „Св. Климент Охридски” и са на разположение на интересуващите се в Деканата на Философския факултет, Ректорат на СУ “Св. Климент Охридски”.

СЪДЪРЖАНИЕ НА ДИСЕРТАЦИОННИЯ ТРУД

УВОД	6
------------	---

ГЛАВА ПЪРВА

НАГЛАСИТЕ КАТО ДЕТЕРМИНАНТ И ПРЕДИКТОР НА ПОВЕДЕНИЕТО НА ЛИЧНОСТТА.....	7
--	----------

1. Същност и структура на нагласите на личността.....	7
2. Атрибути на нагласата.....	13
2.1. Съгласуваност между компонентите на нагласата.....	13
2.2. Взаимовръзки и съгласуваност между нагласите на личността.....	16
3. Сила нагласата	17
4. Функции на нагласите.....	21
5. Взаимовръзки между нагласите и поведението на личността.....	27
5.1. Теорията за причинното действие на М. Фишбейн и А. Айзен.....	31
5.2. Теорията за планираното поведение на А. Айзен.....	33
5.3. Моделът МВДЕ на Р. Фацио и М. Олсън.....	36

ГЛАВА ВТОРА

НАГЛАСИ КЪМ ПАРИТЕ И ТИПОВЕ ЛИЧНОСТИ	38
---	-----------

1. Същност и еволюция на парите.....	38
1.1. Парите – форми и качества.....	38
1.2. Функции на парите в съвременността.....	40
1.3. Парите като обект на изследване от науката.....	41
2. Формиране на нагласи към парите като резултат от икономическа социализация на личността.....	43
3. Личностни типологии в контекста на нагласите към парите.....	52
3.1. Личностни профили според нагласите им към парите (Р. Луна-Арокас и Т. Л.–П. Танг; Д. Монтейро и колектив).....	52
3.2. Типология на паричните личности на Х. Голдбърг и Р. Т. Луис.....	54
3.2.1.Групата от типове личности на <i>събирачите на сигурност</i>	55

3.2.1.1.	Натрапчивият спестовник.....	55
3.2.1.2.	Самоотказващият.....	56
3.2.1.3.	Натрапчивият ловец на изгодни сделки.....	57
3.2.1.4.	Фанатичният събирач.....	58
3.2.2.	Групата от типове личности на <i>грабителите на власт</i>	58
3.2.2.1.	Манипулаторът.....	58
3.2.2.2.	Строителят на империя.....	59
3.2.2.3.	Кръстникът.....	60
3.2.3.	Групата от типове личности на <i>търговците на любов</i>	61
3.2.3.1.	Купувачът на любов.....	61
3.2.3.2.	Продавачът на любов.....	62
3.2.3.3.	Крадецът на любов.....	63
3.2.4.	Групата от типове личности на <i>поклонниците на свобода</i>	63
3.2.4.1.	Купувачът на свобода.....	64
3.2.4.2.	Борецът за свобода.....	64
3.3.	Типология на личностите според нагласите им към парите на К. Келър и М. Сиигрист.....	65
4.	Други личностни типологии.....	67
4.1.	Парични стилове по М. Принс.....	67
4.2.	Типове личности в контекста на стил на живот и приоритети за личността по К. Дойл.....	68
4.3.	Нагласи към парите и патология (Н. Форман).....	70

ГЛАВА ТРЕТА

СПЕСТЯВАНЕТО И ВЗЕМАНЕТО НА ПАРИ НАЗАЕМ КАТО ФОРМИ НА ФИНАНСОВОТО ПОВЕДЕНИЕ НА ЛИЧНОСТТА 73

1.	Изследване на финансовото поведение на личността.....	73
2.	Спестяването като проявление на финансовото поведение.....	75
2.1.	Спестяването като резултат от когнитивната активност на личността и формирането на доверие към финансови институции.....	75
2.2.	Мотиви за спестяване.....	82
2.3.	Профил на спестяващата личност.....	84
3.	Вземане на кредит и задлъжняване на личността.....	88

3.1. Кредит и пазаруване.....	88
3.2. Задлъжнялост на съвременната личност.....	91
3.3. Връзка на материалната ориентация с вземането на кредит.....	100

ГЛАВА ЧЕТВЪРТА

ИЗСЛЕДВАНЕ НА НАГЛАСИТЕ КЪМ ПАРИТЕ, НАГЛАСИТЕ КЪМ СПЕСТЯВАНЕ И КЪМ ЗАДЪЛЖНЯВАНЕ И ПОВЕДЕНИЯТА НА СПЕСТЯВАНЕ И ВЗЕМАНЕ ПАРИ НАЗАЕМ НА ЛИЧНОСТТА..... 105

1. Теоретична постановка и изследователски модел	105
2. Цел, хипотези и задачи на емпиричното изследване.....	113
2.1. Цел на изследването.....	113
2.2. Задачи пред изследването	114
2.3. Изследователски хипотези	115
3. Обект на емпиричното изследване.....	121
4. Инструментарий на дисертационното изследване.....	124

ГЛАВА ПЕТА

АНАЛИЗ НА НАГЛАСИТЕ КЪМ ПАРИТЕ, НАГЛАСИТЕ КЪМ СПЕСТЯВАНЕ И КЪМ ЗАДЪЛЖНЯВАНЕ И ФИНАНСОВОТО ПОВЕДЕНИЕ НА ЛИЧНОСТТА.....142

1. Различия в паричните нагласи на личността, диференцирани от демографските характеристики на респондентите.....	142
2. Различия в нагласите на личността към спестяване и към вземане на заем, които са диференцирани от демографските характеристики на респондентите.....	153
3. Взаимовръзки между общите и специфични парични нагласи на личността.....	161
4. Влияние и прогностичен потенциал между общите парични нагласи и нагласите към спестяване и към вземане на заем.....	171
5. Прогнозиране на финансовите поведения на спестяване и вземане на заем/ кредит от финансови институции чрез паричните нагласи и демографските характеристики на личността.....	182

5.1. Прогнозиране на финансовото поведение на спестяване във финансови институции чрез паричните нагласи и демографските характеристики на личността.....	182
5.2. Прогнозиране на финансовите поведения на вземане на заем/ кредит от финансови институции чрез паричните нагласи и демографските характеристики на личността.....	191
ИЗВОДИ И ОБОБЩЕНИЯ.....	202
ЗАКЛЮЧЕНИЕ.....	210
ПРИНОСИ НА РАЗРАБОТКАТА И ПУБЛИКАЦИИ.....	213
ЛИТЕРАТУРА.....	216
ПРИЛОЖЕНИЯ.....	224

УВОД

Съвременният човек ежедневно си взаимодейства с пари под една или друга форма и по един или друг начин. Те са част от ежедневната дейност на всяка личност. Психологията предлага възможност за задълбочено опознаване функциите на парите, формирането на нагласи към тях и реализирането на поведения, свързани с пари, от една личност отвъд възгледа за рационално действащия индивид. Проучването на нагласите към парите на българите и различни типове финансово поведение – пестене, вземане на пари назаем, видове пазаруване и потребление – са някои от насоките, в които може да се насочат изследователските интереси и усилия. Кои теми, свързани с парите, са водещите днес и в какъв порядък е предпоставка да се проучи по емпиричен път финансовото поведение и нагласите към парите на българина. Дали приоритет в живота на българина на XXI век е „да имаш” или „да бъдеш”, *притежателният* или *битийният модус* (Фром, 2011), е основа за размисъл в анализа на резултати от предстоящи изследвания.

ГЛАВА ПЪРВА

НАГЛАСИТЕ КАТО ДЕТЕРМИНАНТ И ПРЕДИКТОР НА ПОВЕДЕНИЕТО НА ЛИЧНОСТТА

1. Същност и структура на нагласите на личността

Както показва заглавието ѝ, в тази точка е отделено сериозно внимание на същността (Ajzen, 1989; Eagly & Chaiken, 1998; Fazio & Williams, 1986; Fazio, Powell & Williams, 1989) и структурата (Breckler, 1984; Ajzen, 1989; Loudon & Bitta, 1993; Fazio & Olson, 2003) на нагласата. Разгледани са и на *убежденията* (Feldman & Lynch, 1988; Eagly & Chaiken, 1998; Ajzen, 2001) в контекста на теорията и модели за нагласите. Представен е моделът за *съвместителство на ценностите* на Ф. Е. Тетлок (Tetlock, 1986). Макар и накратко и в специфичен контекст, е отделено внимание и на проучването на взаимовръзките между поведение, ценности и нагласи (Homer & Kahle, 1988).

2. Атрибути на нагласата

В тази точка аналитично са разгледани същността и възгледи за съгласуваността между компонентите на нагласата и нейни разновидности (Chaiken & Baldwin, 1981; Chaiken & Yates, 1985; Eagly & Chaiken, 1998). Накратко е отделено внимание на амбивалентността в контекста

на теорията за нагласата (Thompson, Zanna & Griffin, 1995; Eagly & Chaiken, 1998). Отделено е внимание на взаимовръзките и съгласуваността между нагласите на личността, като е представена и *теорията баланса* на Ф. Хейдър (Heider, 1946; Eagly & Chaiken, 1998).

3. Сила на нагласата

Проучването на нагласите и взаимовръзките им с поведението и преработването и подбора на информация предполагат разглеждането на *силата* на нагласата (Eagly & Chaiken, 1998). Третата точка в първата теоретична глава е посветена именно на нейното аналитично и задълбочено представяне. Отделено е и внимание на откритиите от Р. Фацио и М. Олсън три индикатора и потенциални измерители на силата на нагласата – достъпност на нагласата, амбивалентност и оценъчно-когнитивна съгласуваност (Fazio & Olson, 2003). В текста е отбелязана възможността за *автоматично* активиране на нагласата към даден обект (Fazio, Sanbonmatsu, Powell & Kardes, 1986) и са разгледани ролята и влиянието на амбивалентността на нагласата за нейната сила (Fazio & Olson, 2003; Thompson, Zanna & Griffin, 1995).

4. Функции на нагласите

Изследователите на нагласите насочват своето внимание към редица функции на нагласата: *утилитарната, знание, изразяване на ценност, его-защитната* (Katz, 1960, по Fazio & Olson, 2003: 145), *екстернализация, социално приспособяване, оценка на обекта* (Smith, et al., 1956, по Fazio & Olson, 2003). Тази четвърта точка в първата теоретична глава е посветена на функциите на нагласите (Eagly & Chaiken, 1998; Fazio & Olson, 2003).

5. Взаимовръзки между нагласите и поведението на личността

Изследването на нагласите като потенциален предиктор и/ или детерминат на поведението на личността е проблематика, която е обект на интерес в работата на редица автори (Zanna, Olson & Fazio, 1980; Fazio, 1986; Fazio & Williams, 1986; Fazio, Powell & Williams, 1989; Fazio, 1990; Ajzen & Fishbein, 1973; Fishbein & Ajzen, 1974; Ajzen & Fishbein, 1977; Ajzen & Fishbein, 2005; Ajzen & Gilbert-Cote, 2008; Ajzen, 1989; Ajzen & Sexton, 1999; Ajzen, 2002b; Ajzen, 2012a; Ajzen, 2012c; Ajzen & Dasgupta, 2015). В тази точка са разгледани възгледите и работата на редица автори, които са изследвали различни аспекти на взаимовръзките между нагласи и поведение и предиктивния потенциален и влияние на първите спрямо второто. В текста задълбочено са представени и теорията за причинното (обоснованото) действие на М. Фишбейн и А. Айзен (Ajzen, 2002a; Fishbein & Ajzen, 1975, по Fazio & Olson, 2003; Eagly & Chaiken, 1998), теорията за планираното поведение на А. Айзен

(Ajzen, 1989; Madden, Ellen & Ajzen, 1992; Ajzen & Gilbert-Cote, 2008; Ajzen, 2011; Ajzen, 2002a; Ajzen, 2012b) и моделът МВДЕ (мотивация и възможност като детерминанти на връзката нагласа – поведение) на Р. Фацио и М. Олсън (Fazio & Olson, 2003).

Проучването и познаването на нагласите на личността – на техните структура, атрибути и функции – позволяват по-задълбочено и коректно изследване на поведението на личността. Теориите, разработени от различни учени в полето на нагласите, предоставят редица теоретико-приложни подходи за изследване на нагласите, поведението, взаимовръзките и влиянието помежду им в различен контекст – включително и финансовото поведение и нагласите към парите на личността.

ГЛАВА ВТОРА

НАГЛАСИ КЪМ ПАРИТЕ И ТИПОВЕ ЛИЧНОСТИ

1. Същност и еволюция на парите

В тази точка е отделено внимание на формите (Furnham & Argyle, 1998; Furnham, 2014; Стоименов, 2008) и качествата на парите (*ограничени, стабилни, хомогенни, разпознаваемост, трайност, преносимост*) (Furnham & Argyle, 1998). В текста са разгледани функциите на парите в съвременността като: *средство за обмен* (Furnham & Argyle, 1998; Mann, 2013), *разчетна единица* (Furnham & Argyle, 1998; Mann, 2013; Стоименов, 2008;), *запас/склад [съхраняване/ запазване] на стойност/ ценност* (Furnham & Argyle, 1998; Mann, 2013), *стандарт на разсрочено/ отложено плащане* (Furnham & Argyle, 1998) и *платежно средство* (Mann, 2013). В тази точка накратко е отделено внимание и на парите – тяхната същност, значение, управление – като обект на интерес и изследване от науката (Tang, 2010; Ali, 2014; Costabile, 2016; Saiag, 2014; Lascaux, 2012; Mumford & Weeks, 2003; Liu & Wang, 2008; Mok & De Cremer, 2016; Guéguen, 2015).

2. Формиране на нагласи към парите като резултат от икономическа социализация на личността

В тази точка са представени изследвания и разработки на редица автори, които са посветени на проучването на различни аспекти на икономическата социализация на личността и формирането на нагласи към парите (Webley & Lea, 1993; Furnham, 2001; Takahashi et al., 2016; Papp, Cummings & Goeke-Morey, 2009; Kim, 2014; Kirkcaldy, Furnham & Martin, 2003; Furnham, 1999; Furnham & Goletto-Tankel, 2002). В текста накратко са засегнати и етичните

аспекти във взаимодействието на личността с парите (Elias & Farag, 2010; Gbadamosi & Joubert, 2005; Tseng & Shih, 2012; Tseng & Kuo, 2014; van Duynе & Soudijn, 2009).

3. Личностни типологии в контекста на нагласите към парите

3.1 Личностни профили според нагласите им към парите (Р. Луна-Арокас и Т. Л.–П. Танг; Д. Монтейро и колектив)

Р. Луна-Арокас и Т. Л. – П. Танг, а по късно и Д. Монтейро и др. изследват нагласите към парите, удовлетвореността (вътрешна и външна) от работата, удовлетвореността от заплащането и цялостната удовлетвореност от живота. В резултат на своята работа те извеждат следните четири профила (типа) личности спрямо отношението им към парите: *поклонниците на постигането (печеленето) на пари; небрежни (безгрижни) почитатели (поклонници) на парите, апатични мениджъри (ръководители) на пари, отблъскващи парите личности* (Luna-Arocas & Tang, 2004; Monteiro *et al.*, 2015). В тази подточка е разгледан всеки един от посочените профили.

3.2. Типология на паричните личности по Х. Голдбърг и Р. Т. Луис

Х. Голдбърг и Р. Т. Луис разглеждат различни психологически значения, които личността приписва (*придава*) на парите, които от своя страна повлияват поведението ѝ, свързано с тях. Парите могат да бъдат инструмент, средство за задоволяване на потребността от *свобода, любов, сигурност и власт*. В зависимост от водещата потребност, която личността се стреми да задоволи чрез парите, авторите обособяват четири групи от типове личности – *събирачите на сигурност, грабителите на власт, търговците на любов и поклонниците на свободата* (Goldberg & Lewis, 1978). В текста на дисертацията от 55 до 65 страница включително са изложени четирите групи и включващите се в тях множество типове личности.

3.3 Типология на личностите според нагласите им към парите на К. Келър и М. Сиигрист

К. Келър и М. Сиигрист разработват и тестват своя методика, насочена към изследване на инвестиционното финансово поведение, по-конкретно на инвестиране в акции. Авторите създават и интерпретират *типология на личностите въз основа на техните нагласи към парите*, както са разгледани в предложения инструментариум. Те разграничават *сигурни играчи, отворени книги, парични глупци и търсачите на риск* (Keller & Siegrist, 2006). В текста на тази подточка са разгледани четирите типа личности.

4. Други личностни типологии

4.1. Парични стилове по М. Принс

М. Принс разглежда четири *групи парични стилове*. В групата *компетентност, свързана с управление на пари*, авторът включва стиловете *гордост* и *усърдие*. Групата *значение (важност) на парите* се състои от стиловете *успех* и *престиж*. *Търсене на риск* е група парични стилове, която акцентира на *риска* и *хазарта*. *Глад за пари (паричен глад)* е група, в която са включени паричните стилове *разочарование*, *неудовлетвореност* и *завист* (Prince, 1993).

4.2. Типове личности в контекста на стил на живот и приоритети за личността по К. Дойл

Кенет Дойл разглежда в исторически контекст идеята за различните типове личности. Б. Подуска описва следните отличителни черти, характеристики на приоритетите на една личност, както ги определя Н. Кефир (Keфир, 1981, по Poduska, 1985, по Doyle, 1992) или теми, стилове на живот, за които говори А. Адлър (Adler, 1956, по Doyle, 1992): *„избягване (А. Адлър), комфорт (Н. Кефир); управление (А. Адлър), превъзходство (Н. Кефир); получаване (А. Адлър), удовлетворяване (Н. Кефир); полезен (А. Адлър), контрол (Н. Кефир)“* (Poduska, 1985, цит. по Doyle, 1992: 714). К. Дойл представя и четири, както ги определя, непродуктивни страни в поведението на един човек, позовавайки се на Е. Фром (Fromm, 1976, по Doyle, 1992: 714 – 715) и разглежда и идеите на Д. Мерил и Р. Рийд, които отделят внимание на ефективното представяне и личностните стилове (Merrill & Reid, 1981, по Doyle, 1992).

4.3. Нагласи към парите и патология

Сред едни от най-широко разпространените неврози според Н. Форман е паричната. Пет невротични типа са разгледани в книгата на Н. Форман *„Ум (разум) над парите: лекувайте вашите финансови главоболия със здрав разум относно парите“* (Forman, 1987, по Furnham, 1996; Forman, 1987, по Furnham & Argyle 1998; Forman, 1987, по Furnham 2014). Тези пет типа са: *скъперникът, прахосникът, магнатът, ловецът на изгодни сделки, комарджията* (Forman, 1987, по Furnham, 1996; Forman, 1987, по Furnham & Argyle 1998; Forman, 1987, по Furnham 2014).

Опит за обобщение и систематизиране на някои от типологиите е направен от В. Калита и Ю. Николенко (виж *Приложение*, „Таблица 1. Обобщена таблица на „паричните“ типове личности“, което е поместено на 224 страница в дисертацията) (Калита, Николенко, 2007).

ГЛАВА ТРЕТА

СПЕСТЯВАНЕТО И ВЗЕМАНЕТО НА ПАРИ НАЗАЕМ КАТО ФОРМИ НА ФИНАНСОВОТО ПОВЕДЕНИЕ НА ЛИЧНОСТТА

1. Изследване на финансовото поведение на личността

Тази точка е посветена на проучването на поведението на спестяване или вземане на заем, ролята на нагласите към тези поведения и към индивидуалното управление на средства и социално-икономическия статус или други фактори, базирани на средата, произхода и възпитанието на една личност. Отделено е внимание и на изследваните връзки и взаимодействие между нагласата към вземане на заем (задлъжнялост), двете противоположни поведения на разточителство и пестеливост, степента на тяхното приемане и възрастта на потенциалните респонденти (Gómiak, 1999).

2. Спестяването като проявление на финансовото поведение

В тази точка е отделено внимание на *спестяването като резултат от когнитивната активност на личността и формирането на доверие към финансови институции*.

Всяко домакинство разработва и поддържа своеобразно портфолио от активи, в които разпределя своите средства. Предполага се, че преминавайки през различни етапи от своя живот, личността усвоява нови умения и компетенции, включително печеленето и управлението на пари (Guiso, Jappelli & Terlizzese, 1996). В изследванията се наблюдава интерес и към процесите на вземане на решение за избор на разпределяне на средства към частни спестовни и/или пенсионни спестовни планове и създаването на персонално портфолио, включващо и този тип спестовни и инвестиционни инструменти (Benartzi & Thaler, 1999). В текста на дисертацията аналитично са представени *мисловните (ментални) сметки (mental accounts)*, присъстващи в работата на Х. Шефрин и Р. Тейлър (Shefrin & Thaler, 1988); теорията за *жизнения цикъл* (Thaler, 1990); концепцията за *мисловното (ментално) счетоводство*, разработена от Р. Тейлър (Thaler, 1999), като са открити приносът и ролята на Д. Канеман и А. Тверски (Tversky & Kahneman, 1981, 1984; по Thaler, 1999). В допълнение ролята и влиянието на самоконтрола в поведението на спестяване на домакинствата засяга и изработването на поведенчески механизми за неговото реализиране. Освен демографските фактори (възраст, пол, доход, образование, семейно положение) поведението на спестяване се повлиява и от поставянето и изпълнението на спестовни цели, които са свързани с бъдещето, например образование, по-голяма покупка, пенсиониране, застраховане за бъдещи ситуации на несигурност (Rha, Montalto & Hanna, 2006). В тази част от дисертацията накратко е

разгледано проучването на потенциалните взаимовръзки и влияние между нагласите към парите (икономическите нагласи), социалния капитал и някои демографски променливи (Tatarko & Schmidt, 2012).

Като *втора подточка* на втора точка в трета теоретична глава са разгледани *мотивите за спестяване*. Установяването на дадена цел, с която да се свърже спестяването, подкрепя реализирането на това финансово поведение, но и формирането и поддържането на навици на спестяване в домакинствата, дори и при тези с ниски доходи (Fry, Mihajilo, Russell & Brooks, 2008). П. Фишер и С. Анонг изследват взаимовръзките между мотивите за спестяване и спестовните навици на домакинствата. Може да има редица мотиви, които да подтикват личността и домакинството да спестява. „Дж. Кейнс идентифицира осем мотива (Keynes, 1936) и М. Браунинг и А. Лусарди (Browning & Lusardi, 1996) идентифицират още един, давайки име на всеки един мотив: предпазен мотив; мотив, свързан с жизнения цикъл; междувременна замяна мотив; подобрение; независимост; предприятие, начинание; наследство; сребролюбие; мотив първоначална вноска. Г. Катона предлага шест по-обща мотива за спестяване: за спешни случаи; за да имат запазени средства за необходими покупки; за пенсиониране или за напреднала възраст; за потребностите на децата; за да се купи къща или стоки за дълготрайна употреба; за почивки” (Fisher & Anong, 2012: 65). В текста накратко са засегнати ролята и въздействието на процеса на създаване на рамката за оценяване на потенциалните резултати от решение за спестяване на пари, който може да се повлияе от периода между вземане на решение и неговото реализиране, от това как решението е възприето от трета страна и от самата личност в моментите на неговото вземане и реализиране (Polunin, 2013). В тази подточка компактно е представена и ролята на задаването на цел относно постигането на желани резултати, което повлиява осъзнаването на намерението за спестяване у личността и в домакинството. За вземането на решение за и реализирането на поведение на спестяване хората намират подкрепление във формулирането и поставянето на конкретна цел или цели, с които да се обвърже това поведение. Конкретните цели са подкрепление и мотивират поддържането на поведението на спестяване (Lee & Hanna, 2015).

В *третата подточка* на втора точка на трета теоретична глава е направен опит да се очертае *профил на спестяващата личност*. В тази част от текста на дисертацията са разгледани редица изследвания и изводите от тях. Отделено е внимание на изследването на моделите на харчене и спестяване сред ученици в горните класове (Pritchard, Myers & Cassidy, 1989); на стремежа към *избягване на загуба(и)* и повишаването или намаляването на дохода и разполагаемия доход (Fisher, 2013); на водещите цели за поведение на спестяване в различните възрасти (Yao, Xiao & Liao, 2015); на характеристиките на респондентите, които поставят като

ведеща специфична цел за поведението си на спестяване образованието на техните деца (Lee, Hanna & Siregar, 1997). В текста накратко са засегнати ролята и влиянието на самоконтрола, мотивацията за спестяването като предпазна мярка относно промени в здравето, дохода и възрастта (Kennickell, Starr-McCluer & Sundén, 1997); на притежаването на собствен бизнес като повлияващо вероятността едно домакинство да спестява (Remble, Marshall & Keeney, 2014); на реалната възможност една личност или домакинство да са и спестяващи, и длъжници, а не само реализиращи едното или другото финансово поведение (Spenceri & Fanii, 2002).

3. Вземане на кредит и задлъжняване на личността

Първата подточка на тази трета точка на трета теоретична глава е посветена на вземането на пари на *кредит и пазаруването*. В текста са представени изводи от *изследвания*, посветени на факторите, които повлияват поведението – покупка на дадена стока на изплащане и използването на кредитна карта – водещи до възникване на задължения (Chien & DeVaney, 2001); на компулсивното пазаруване и нагласите към парите (Roberts & Sepulveda M., 1999); на компулсивното пазаруване и използването на кредитна карта и връзката им с нагласите към парите сред студенти (Roberts & Jones, 2001); на нагласите към парите, материализма и компулсивното пазаруване (Khare, 2014); на проучването на потенциалната връзка между нагласите към парите на младите хора и компулсивното пазаруване (Dongjin Li, Jiang, An, Shen & Jin, 2009) и на изследване, посветено на нагласите към парите, компулсивното пазаруване и използването на кредитна карта (Phau & Woo, 2008).

Във втората подточка на тази трета точка на трета теоретична глава е разгледан проблемът за *задлъжнялостта на съвременната личност*. В текста са представени редица изследвания и резултати и изводи от тях, които засягат различни аспекти и форми на задлъжняване на личността. Сред тях са изследването на поведението на задлъжнялост сред потребители на компания доставчик на комунални услуги (Lea, Webley & Walker, 1995; Lea, Webley & Levine, 1993); предлагането на кредитни карти и просрочване на задълженията (Kidane & Mukherji, 2004); настоящето финансово положение на личността, очакванията за бъдещото ѝ състояние и общото ѝ усещане за благосъстояние (Brown, Taylor & Price, 2005); на изследването на поведението на използване на кредитна карта и потенциалното приложение на ТПП на А. Айзен (Rutherford & DeVaney, 2009). В тази част на дисертацията са разгледани и изводите от изследвания, посветени на проучването ролята на кредитните карти в съвременния свят като фасилитатор на постигането и поддържането на начина, стила на живот, към който се стреми една личност (Bernthal, Crockett & Rose, 2005); на изследването

на справянето и поведението на личността при наличието на повече от едно задължение, кредит за погасяване, включително и откриване на нов кредит за погасяване на просрочени стари задължения (Amar, Ariely, Ayal, Cryder & Rick, 2011); на изследването на ролята на информацията относно дългосрочните последици от решението на личността каква погасителна вноска и за какъв период да договори и реализира при погасяване на своя заем(и) (McHugh & Ranyard, 2012). В текста задълбочено са разгледани и представени още няколко проучвания. Дж. Норвилитис и колектив изследват задлъжняването от кредитна карта сред студенти, взаимовръзките между този тип дълг и финансовото знание, нагласите към парите и личностни фактори, както и техният потенциал да прогнозира или детерминират използването на кредитна карта и трупането на дълг (Norvilitis, et al., 2006). Ф. Патарин и С. Козма изследват ролята и влиянието на нагласите към вземане на кредит и като цяло личностните детерминанти за предприемане на подобно поведение (Pattarin & Cosma, 2012). В текста накратко е отделено внимание и на теми и ценени качества във взаимоотношенията между клиентите ѝ и една търговска банка като *отговорността*, *надеждността* (доверието и стабилността) и *услугите за помощ и поддръжка* (Raich, 2008).

Третата подточка на тази трета точка на трета теоретична глава е посветена на връзка на *материалната ориентация с вземането на кредит*. В текста задълбочено е представена работата на М. Ричинс, която откроява връзката между материалистичната ориентация на личността и прекаленото използване на кредити. Изследователката въвежда и проучва конструкта *трансформационни очаквания* като част от обяснението на връзката между двете (Richins, 2011). В тази подточка е отделено внимание и на модифицирания вариант на СНП на К. Ямаучи и Д. Темплър (Yamauchi & Templer, 1982), който извеждат Дж. Робъртс и С. Сепулведа М (Roberts & Sepulveda M, 1999a,b), който намира приложение и в редица изследвания. П. Уотсън, Н. Джоунс и Р. Морис изследват взаимовръзките на религиозната ориентация и нарцисизма с нагласите към парите (използват СНП на К. Ямаучи и Д. Темплър (Yamauchi & Templer, 1982), но в модифицирания ѝ вариант на Дж. Робъртс и С. Сепулведа (M Roberts & Sepulveda M, 1999)) и влиянието на пола (Watson, Jones, & Morris, 2004). Р. Тунг и К. Бауман проучват допускането, че нагласите към парите и към материалните вещи и поведенческите модели, свързани със спестяването, са свързани и детерминирани от етническата принадлежност на личността (Tung & Baumann, 2009). С. Дурвасула и С. Лисонски изследват връзките между нагласи към парите (чрез СНП на К. Ямаучи и Д. Темплър (Yamauchi & Templer, 1982)), материализъм и *свърхангажираност* с постиженията, *която* може да бъде изразена чрез придобиване и демонстриране на статус и материални и финансови ресурси (Durvasula & Lysonski, 2010).

ГЛАВА ЧЕТВЪРТА

ИЗСЛЕДВАНЕ НА НАГЛАСИТЕ КЪМ ПАРИТЕ, НАГЛАСИТЕ КЪМ СПЕСТЯВАНЕ И КЪМ ЗАДЛЪЖНЯВАНЕ И ПОВЕДЕНИЯТА НА СПЕСТЯВАНЕ И ВЗЕМАНЕ ПАРИ НАЗАЕМ НА ЛИЧНОСТТА

1. Теоретична постановка и изследователски модел

Изследването на нагласите към парите и различните типове поведение, свързано с тях, е предизвикателство, но и възможност за по-добро проучване и описание на чертите и характеристиките на личността на съвременния българин и неговото финансово поведение. Проучването на финансовото поведение сред респонденти в настоящите социално-икономически условия в България предполага и задълбоченото изследване на по-общите и по-специфичните парични нагласи, на връзките и влиянието между тях и на потенциалните различия, които демографските характеристики диференцират в паричните нагласи.

В тази точка са представени накратко изследователските инструменти и работата на К. Ямаучи и Д. Темплър (Yamauchi & Templer, 1982), Е. Фърнам (Furnham, 1984) и Т. Л.–П. Танг (Tang, 1992). Открояна е Скала за нагласи към парите (СНП) (Money attitude scale, MAS) на К. Ямаучи и Д. Темплър (Yamauchi & Templer, 1982) и нейните силни черти, които са упоменати и признати и от други автори (Medina *et al.*, 1996; Baker & Hagedorn, 2008; Roberts & Sepulveda M., 1999a; Lim & Тео, 1996).

В теоретичната постановка е отделено внимание и на демографските и личностни фактори, които в предходни изследвания с различни изследователски инструменти показват, че диференцират различия в или влияят на паричните нагласи на личността (Bailey & Gustafson, 1968; Gresham & Fontenot, 1989; Hanley & Wilhelm, 1992; Wilhelm, Varese & Fridrich, 1993; Bailey, et al., 1994; по Таблица 5.6. Furnham, 2014: 99; Yamauchi & Templer, 1982; Medina, Saegert & Gresham, 1996; Roberts & Sepulveda M., 1999a; 1999b; Baker & Hagedorn, 2008; Durvasula & Lysonski, 2010).

Във връзка с изследването на нагласите към спестяване и потенциалните фактори, повлияващи и/ или прогнозиращи поведението на спестяване на личността, са разгледани работата и изводи от изследвания на редица автори, сред които Дж. Катона (Katona, 1965), Д. Соман и М. Жао (Soman & Zhao, 2011), И. Телюкова (Telyukova, 2013), А. Съсман и Р. О'Брайън (Sussman & O'brien, 2016), Дж. Ксиао и Ф. Норинг (Xiao & Noring, 1994). Трябва да се отбележи, че при изследването на поведението на спестяване е отделено внимание както на по-общите парични, така и на нагласите към спестяването, проучвани са както различията в тях, диференцирани от демографски променливи, така и връзки и взаимовръзки с други

психологически конструкти (Pritchard, Myers & Cassidy, 1989; Fisher, 2013; Yao, Xiao & Liao, 2015; Lee, Hanna & Siregar, 1997; Kennickell, Starr-McCluer & Sundén, 1997; Spenceri & Fanii, 2002; Remble, Marshall & Keeney, 2014; Xiao, 2016).

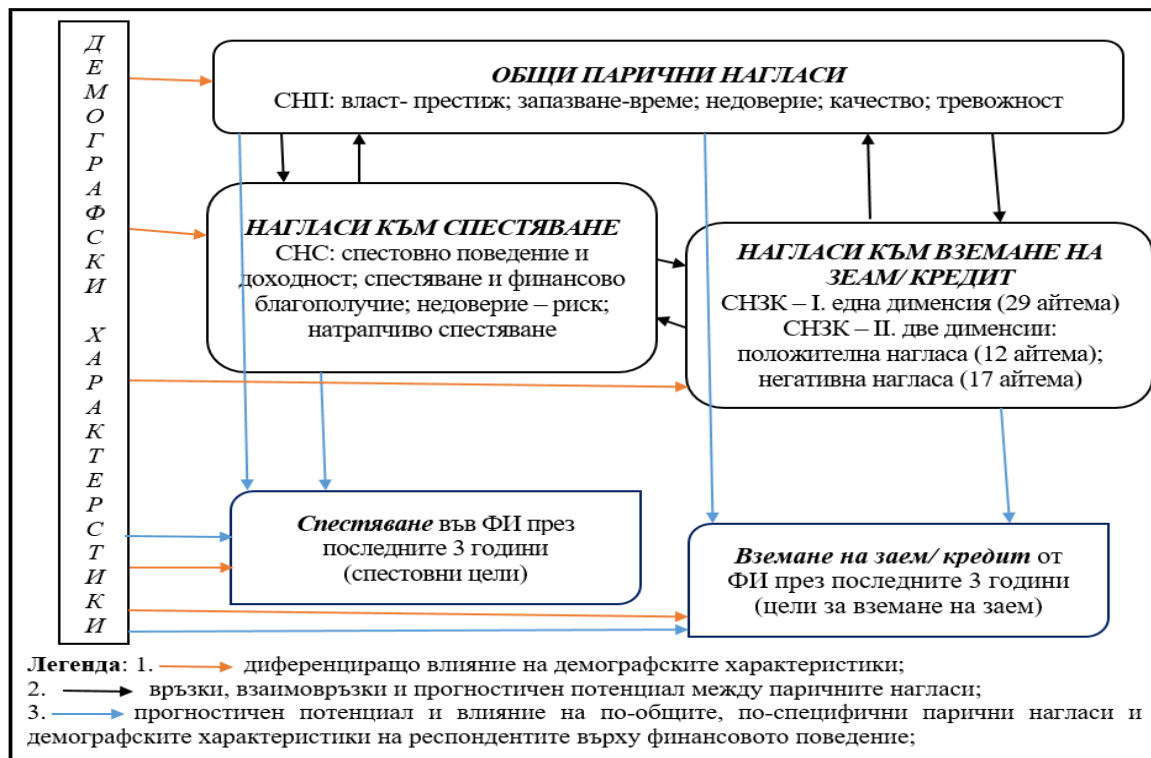
За изработването на текущия изследователски модел е отделено внимание и на проучването на нагласите към вземане на заем и фактори, които имат потенциал да повлияват и прогнозираат подобно поведение. Както формите на вземане на пари назаем и получаване на стоки на изплащане, така и изследователските подходи към тях се развиват във времето. В предходни изследвания на поведението на вземане на пари назаем са проучени ролята и влиянието на дохода и принадлежността на личността към дадена социална класа (Slocum & Mathews, 1970); на когнитивните процеси и усилия и предходния опит на личността (Mandell, 1973); на финансовата (не)удовлетвореност на един човек (Lown & Ju, 1992; Xiao et al., 2004). Предходният изследователски опит показва, че са търсени и установени (или отхвърлени) връзки, диференциращ и предиктивен потенциал спрямо вземането на заем (задлъжняването) на променливи и/ или групи променливи, които включват както демографски и личностни характеристики, така и конкретно общи и специфични парични нагласи (Porto, 2016; Anong, 2016; Loibl & Hira, 2016; Kim, 2016; Wang, Lu & Malhotra, 2011; Górnjak, 1999; McHugh & Ranyard, 2012; Lea, Webley & Walker, 1995; Lea, Webley & Levine, 1993; Kidane & Mukherji, 2004; Norvilitis, et al., 2006; Pattarin & Cosma, 2012).

При формирането на модел за настоящото изследване на паричните нагласи и ролята им в реализирането на двата разгледани типа финансово поведение трябва да се привлекат и теориите и моделите за нагласите и връзката им с поведението на личността. В теоретичната постановка накратко е отделено внимание на *структурата* на нагласата (Breckler, 1984; Ajzen, 1989; Loudon & Bitta, 1993; Eagly & Chaiken, 1998; Fazio & Olson, 2003), наличието или отсъствието на *консистентност*, съгласуваност между нейните компоненти (Thompson, Zanna & Griffin, 1995; Eagly & Chaiken, 1998), нейната *сила* (Eagly & Chaiken, 1998), *достъпност* (Fazio & Olson, 2003; Fazio, Sanbonmatsu, Powell & Kardes, 1986) или *амбивалентност* (Thompson, Zanna & Griffin, 1995; Fazio & Olson, 2003), *теорията за баланса* на Ф. Хейдър (Heider, 1946). Взаимовръзките между поведението на личността и нагласите и по-конкретно техният предиктивен потенциал спрямо него са залегнали в работа на М. Фишбейн и А. Айзен и проучени при разработването на *теориите на причинното (обоснованото) действие и планираното поведение* (която приоритетно се асоциира с работата на А. Айзен) (Ajzen & Fishbein, 1973; Fishbein & Ajzen, 1974; Fishbein & Ajzen, 1975; Ajzen & Fishbein, 2005; Ajzen, 1989; Madden, Ellen & Ajzen, 1992; Ajzen & Gilbert-Cote, 2008; Ajzen, 2011; Ajzen, 2002a; Ajzen, 2012b) и „*МВДЕ моделът* (мотивация и възможност като

детерминанти на връзката нагласа – поведение)” на Р. Фацио и М. Олсън (Fazio & Olson, 2003: 151).

Обобщен модел на потенциалните диференциращи различия, връзки, взаимовръзки, влияния между общи и специфични парични нагласи, демографски променливи и спестяване и вземане на заем/ кредит е представен на **Фигура 4**, поместена на страница 113 в дисертационния труд и приложена в настоящия автореферат.

Фигура 4. Модел на потенциални връзки, влияния, диференциращи различия и прогнози между парични нагласи, демографски характеристики и финансовите поведения на спестяване и вземане на заем от ФИ през последните 3 години.



2. Цел, задачи и хипотези на емпиричното изследване

2.1. Цел на изследването

Целта на настоящото дисертационно изследване е да проучи нагласите към парите, нагласите към спестяване и нагласите към вземане на заем/ кредит на личността. Проучването на по-общите и по-специфичните нагласи на личността позволява да се очертае кои са някои от значимите за съвременния българин измерения на символиката и употребата на пари. Изследването на нагласите към парите, към спестяването и към вземането на заем/ кредит позволява да се потърси и връзки и прогностично влияние между тях и поведението на спестяване и/или вземане на заем.

2.2 Задачи пред изследването

Настоящото изследване си поставя следните организационни и изследователски задачи с цел проверката на издигнатите хипотези и подхипотези:

Задача 1. Да се проучи и анализира достъпната литература, свързана с разглежданата проблематика, с цел подбор на методики за изследване на нагласите към парите, към спестяване и нагласите към вземане на заем/ кредит.

Задача 2. Да се предприемат и извършат процедури по адаптирането на избраните чуждоезични методики, което да позволи и подпомогне прилагането им в български условия.

Задача 3. Да се изготви анкетна карта в хартиен и електронен вариант, която да се разпространи сред потенциални респонденти, и данните, събрани от тях, да бъдат въведени, обработени и подложени на последващи статистически анализи.

Задача 4. Да се установи пригодността за използване на подбрания инструментариум в български условия чрез проверка на психометричните характеристики и факторната структура на методиките за изследване на нагласи към парите, към спестяване и нагласи към вземане на заем.

Задача 5. Да се установи дали и кои от демографските фактори оказват статистически значимо диференциращо влияние върху нагласите към парите, нагласите към спестяване и към вземане на заем и задлъжняване.

Задача 6. Да се проверят допусканията, че съществуват взаимозависимости между трите типа *парични*, *спестовни* и *нагласи към вземане на заем* – както между дименсиите в рамките на всяка една от тях, така и между различните дименсии на нагласите към пари, към спестяване и към вземане на заем.

Задача 7. Да се установи или отхвърли наличието на влияние и предиктивен потенциал между специфичните нагласи към спестяване и към вземане на заем/ кредит и общите парични нагласи.

Задача 8. Да се провери предположението, че някои от дименсиите на общите и специфични парични нагласи и демографските характеристики на респондентите влияят и прогнозираят вероятността те да са спестявали пари във или да са взели кредит/ заем от финансови институции през последните три години.

2.3. Изследователски хипотези

Хипотеза 1. Допуска се, че *демографските* характеристики на личността оказват статистически значимо диференциращо влияние и обуславят различия в *нагласите ѝ към парите*.

Хипотеза 2. Допуска се, че *демографските* характеристики на личността оказват статистически значимо диференциращо влияние и обуславят различия в нагласите ѝ към *спестяване* на пари и към *вземане на заем/ кредит*.

Хипотеза 3. Допуска се, че съществуват взаимозависимости между трите типа *парични, спестовни* и нагласи към *вземане на заем* – както между дименсиите в рамките на всяка една от тях, така и между различните дименсии на нагласите към пари, спестяване и към вземане на заем.

Хипотеза 3.1. Предполага се наличието на взаимозависимости между отделните дименсии на *нагласите към парите* на личността.

Хипотеза 3.2. Предполага се наличието на взаимозависимости между отделните дименсии на нагласите към *парите* и нагласите към *спестяване*.

Хипотеза 3.3. Предполага се наличието на взаимозависимости между отделните дименсии на нагласите към *спестяване* на личността.

Хипотеза 3.4. Предполага се наличието на взаимозависимости между отделните дименсии на нагласите към *парите* и нагласите към *вземане на заем/ кредит*.

Хипотеза 3.5. Предполага се наличието на взаимозависимости между отделните дименсии на нагласите към *спестяване* и нагласата(ите) към *вземане на заем/ кредит*.

Хипотеза 4. Предполага се наличието на влияние и предиктивен потенциал между специфичните нагласи към спестяване и към вземане на заем/ кредит и общите парични нагласи.

Хипотеза 4.1. Предполага се, че четирите дименсии на специфичните на *нагласи към спестяване* прогнозира и обясняват отделните дименсии на общите *парични нагласи*.

Хипотеза 4.2. Предполага се, че специфичната нагласа(и) към вземане на заем/ кредит прогнозира и обяснява отделните дименсии на общите *парични нагласи*.

Хипотеза 4.3. Допуска се, че петте дименсии на *общите парични нагласи* прогнозира и обясняват отделните дименсии на *специфичните нагласи към спестяване*.

Хипотеза 4.4. Допуска се, че петте дименсии на *общите парични нагласи* прогнозира и обясняват специфичната нагласа(и) към *вземане на заем/ кредит*.

Хипотеза 5. Предполага се, че някои от дименсиите на общите и специфични парични нагласи и демографските характеристики на респондентите влияят и прогнозираат вероятността те да са спестявали пари във или да са взели кредит/ заем от финансови институции през последните три години.

Хипотеза 5.1. Предполага се, че някои от дименсиите на общите и специфичните парични нагласи и демографските характеристики на респондентите влияят и прогнозираат вероятността те да са спестявали пари във финансови институции през последните три години.

Хипотеза 5.2. Предполага се, че някои от дименсиите на общите и специфични парични нагласи и демографските характеристики на респондентите влияят и прогнозираат вероятността те да са взели кредит/ заем от финансови институции през последните три години.

3. Обект на емпиричното изследване

В обекта на емпиричното изследване са включените изцяло и коректно попълнени анкетни карти от 382 изследвани лица (ИЛ). Въпросниците бяха предоставени на респондентите както на хартия, така и в електронен вариант, разпространен чрез редица технологични форми на комуникация. След като няколко десетки анкетни карти бяха изключени от обработката и анализа на резултатите, структурата на извадката има следните характеристики (непрегруппираните (Таблица 2. и Таблица 3.) и прегруппираните (Таблица 4.) демографски характеристики са представени и онагледени таблично и поместени в *Приложение 2.* и *Приложение 3.* в дисертационния труд).

Има видимо повече жени сред изследваните лица – 282 – и 100 мъже. Това неминуемо ще повлияе редица последващи анализи. След прегруппиране са формирани четири възрастови групи – „от 18 до 25 години“, в която се включват 122 ИЛ; „от 26 до 33 години“ – 100 ИЛ; „от 34 до 42 години“, в която попадат 84 ИЛ; и „от 43 до 72 години“ със 76 респондента. Формираните групи не са изцяло пропорционални, но като цяло обектът на изследването обхваща хора от различни възрасти, които се предполага, че са натрупали опит с разнообразни видове финансови поведения и са формирали нагласи към тях и към парите.

Относно данните за демографската характеристика трудовата заетост сред ИЛ са формирани следните три групи. *Първата* включва 239 респонденти, работещи на пълен работен ден. *Втората*, обединяваща хората с работа на непълен работен ден, упражняващи свободна професия или занаят и земеделски производители, включва 70 респондента. *Третата* включва 73 ИЛ, които нямат трудов ангажимент. Диспропорцията между хората, работещи на пълен работен ден, и останалите групи е видима.

Семейните изследвани лица са 208, а несемейните 174, което показва относително равномерно разпределение в двете групи. Респондентите, които формират домакинство от 1 лице, са 44; тези, при които лицата в домакинството са две, са 94; тези с три лица – 111; тези със четири – 113; и тези с пет и повече лица в домакинството – 20. Последната група ИЛ е видимо по-малобройна.

Относно броя деца в домакинството са формирани следните групи. Респондентите, които нямат деца, са 198; тези с едно – 90; с две деца са 84; и тези, които имат три и повече, са 10. За последващите анализи трябва да се има предвид, че респондентите, които нямат деца, са много повече и това би повлияло върху резултатите от изследването на паричните нагласи и финансовото поведение на личността.

Изследваните лица са разпределени в три групи според нивото им на образование: „основно, средно, полувисше“, в която се включват 61 ИЛ; „бакалаври“ – 136 ИЛ и „магистри и доктори“ – 185 респондента.

Относно демографската характеристика доход, като се има предвид, че едно изследвано лице е включено, въпреки че не е посочило своя доход, са обособени следните четири групи. В първата са 77 ИЛ, които „нямат доход и имат под 500 лв.“; във втората попадат 166 ИЛ, които имат доход „от 501 до 1000лв.“; в третата 99 ИЛ, които имат доход „от 1001 до 2000лв.“, и в четвъртата 39, които са посочили доход „от 2001 до повече от 3001лв.“. Прави впечатление, че най-многобройната група ИЛ са с относително често срещан доход, макар и не много висок.

В допълнение респондентите са попитани *„Спестявали ли сте пари, които инвестирате под различна форма, във финансови институции през последните 3 години?“*. От тях 121 са отговорили с „ДА“, а 238 са дали отрицателен отговор и 23 ИЛ „не желаят да споделят“.

Относно въпроса *„Вземали ли сте кредит/ заем от финансови институции през последните 3 години?“* – 8 ИЛ не желаят да споделят, 235 са дали отрицателен отговор, а 139 отговорили с „ДА“.

Попитани за *какви цели спестяват*, като имат право да изберат няколко цели, респондентите са дали следните отговори. Най-много пъти е избрана опцията „образование и обучение“ – 215, следвана от „покупка и/ или ремонт на жилище“ – 198 пъти; „екскурзия (туристически услуги)“ – 185 пъти; „получаване на здравни грижи и за непредвидени случаи“ – 140 пъти; „покупка на техника“ – 134 пъти; „покупка на автомобил“ – 98 пъти; „погасяване на задължение“ – 85 пъти и „осигуряване на спокойни старини“ – 83 пъти.

Попитани „За постигането на какви цели вземате кредит/ заем?“ респондентите най-много пъти са посочили „покупка и/ или ремонт на жилище“ – 173 пъти; „образование и обучение“ – 84 пъти; въпреки че беше въведено в процеса на провеждане на изследването и при ($N=118$) „започване или подпомагане на собствен бизнес“ – 74 пъти; „покупка на автомобил“ – 67 пъти; „покупка на техника“ – 59 пъти; „погасяване на друго задължение“ – 43 пъти; и „екскурзия (туристически услуги)“ – 25 пъти.

Данните са обработени със статистическа програма SPSS на IBM, версия 23. След преглед на специализирани източници (Гоев, 1996; Стоянова, 2007; Гоев, Бошнаков, Тошева, Харалампиев, Бозев, 2019; Джонев, 2004; Калинов, 2013; Ганева, 2016; Crano & Brewer, 2002; Rogelberg, 2004; Goodwin, 2010; Hair, *et al.*, 2003; Pallant, 2011) **при обработката на данните са използвани следните статистически методи и анализи:**

1. За проверка на конструкторна валидност на използваните методики:
 - 1.1. потвърждаващ факторен анализ по метода на главните компоненти и ортогонална ротация по метода Варимакс с нормализация на Кайзер (*Varimaks with Kaiser normalization*);
 - 1.2. изчисляване на коефициента алфа на Кронбах за проверка на съгласуваността между айтемите и вътреайтемна корелация на трите скали и съставните им подскали.
2. За описание на извадката (преди и след прегрупиране на променливи) и трите скали за парични нагласи и съставните им подскали – дескриптивна статистика, вариационен анализ на честотните разпределения.
3. За установяването на диференциращо влияние на демографските променливи върху по-общите и по-специфичните парични нагласи:
 - 3.1. еднофакторен дисперсионен анализ (one-way ANOVA) – за сравняване на средни стойности по дадена променлива при повече от две групи;
 - 3.2. непараметричен тест на Кръскъл-Уолис – при неизпълнени допускания за ниво на значимост на дисперсионен анализ;
 - 3.3. тест на Колмогоров-Смирнов за нормално разпределение на променливата в групите;
 - 3.4. Т-тест на Стюдънт за независими извадки (Independent Samples T-Test) – за сравняване и установяване на статистически значимо различие между средноаритметичните стойности по дадена променлива при две независими извадки.
5. За установяване на взаимовръзки между дименсиите на по-общите и по-конкретните (специфичните) парични нагласи: корелационен анализ с корелационен коефициент и корелационна матрица на Пирсън (Pearson r).

6. За установяване на прогностичния потенциал на специфичните към общите и на общите към специфичните парични нагласи и влияния помежду им – еднофакторен и многофакторен линеен регресионен анализ (стандартна, едновременна регресия).

7. За установяване на прогностичния потенциал и влияние на паричните (обща и специфична) нагласи и демографските характеристики на личността при избора за реализиране или не на финансовите поведения на спестяване или вземане на заем през последните 3 години от респондентите – бинарни логистични регресионни анализи.

4. Инструментарий на дисертационното изследване

При провеждане на емпиричното проучване ($N=382$) за целите на настоящата дисертация е изготвена анкетна карта (виж *Приложение б.*, 236 – 241 страници в дисертационния труд), която съдържа три въпросника, въпроси, свързани с поведението на спестяване и вземане на пари назаем, и демографски данни на респондентите. Въпросник 1 използва Скала за нагласи към парите на К. Ямаучи и Д. Темплър (Yamauchi & Templer, 1982) и съдържа 34 твърдения. Въпросник 2 използва 30 айтема, които измерват нагласите към спестяване на личността, използвайки преработен вариант на Скала за нагласите към спестяване, разработена от Е. Фърнам и М. Голето-Танкел (Furnham & Goletto-Tankel, 2002). Въпросник 3 използва 29 айтема за измерване на нагласите към вземане на заем/ кредит и задлъжняване, прилагайки комбинация от твърдения от три варианта на Скала за нагласи към задлъжняването, в чието конструиране и изменение са взели участие С. Лий, П. Уебли, Р. Ливайн, Ф. Патарин и С. Козма (Lee, Webley & Levine, 1993; Lea, Webley & Walker, 1995; Pattarin & Cosma, 2012). За всяка от използваните скали са предприети стъпки по адаптацията им в българска социокултурна среда. В анкетната карта са включени два въпроса, свързани с поведението на спестяване и задлъжняване, два въпроса, свързани с целите, за които респондентите спестяват и вземат заем, и осем въпроса, събиращи данни за демографските характеристики на изследваните лица.

Въпросник 1: Скала за нагласи към парите (СНП) (*Money attitude scale, MAS*) на К. Ямаучи и Д. Темплър

К. Ямаучи и Д. Темплър разработват Скала за нагласи към парите (СНП) (*Money attitude scale, MAS*), която е публикувана в статията им от 1982г. – „*Разработване на скала за нагласа към парите*“ (Yamauchi & Templer, 1982). Скалата е 7-степенна от Ликъртов тип с крайни точки „Никога“ и „Винаги“. Приложената в изследването СНП се състои от 34 твърдения и пет фактора. Факторите, които авторите извличат и формулират, са наименувани както следва:

Власт – Престиж, Запазване – Време, Недоверие, Качество и Тревожност (Yamauchi & Templer, 1982). Съгласуваността между 34-те айтема на цялата СНП е много добра, за което говори стойността на коефициента алфа на Кронбах – $\alpha = 0,872$ ($N = 382$). В Таблица 6., поместена на страница 129 в дисертацията, са отразени показателите за съгласуваност между айтемите в подskalите, получени от К. Ямаучи и Д. Темплър през 1982г. (Yamauchi & Templer, 1982), за настоящата извадка ($N = 382$). Стойностите на коефициента алфа на Кронбах на подskalите в тази структура на СНП са от $\alpha = 0,759$ до $\alpha = 0,844$.

За целите на настоящото изследване е проведен потвърждаващ факторен анализ по метода на главните компоненти и ортогонална ротация по метода Варимакс с нормализация на Кайзер (*Varimaks with Kaiser normalization*). Предварително в процедурата са зададени фиксиран брой фактори – пет – колкото са извели и авторите на методиката. Мярквата за адекватност на извадката на Кайзер-Мейър-Олкин (Kaiser-Meyer-Olkin, КМО) е с много добра стройност от 0.839 и тестът на Бартлет за сферичност (Bartlett's Test) е статистически значим ($p < 0,001$). Това дава основание резултатите от приложената процедура на потвърждаващ факторен анализ да бъдат взети под внимание, представени (виж Приложение 4., Таблица 5. на 228 и 229 страници в дисертационния труд) и подложени на интерпретация. След като са взети под внимание структурата на факторите в ротираната факторна матрица, теглата и смисловата натовареност на айтемите към факторите и направени изчисления на коефициента за съгласуваност между тях α на Кронбах, са изведени и използвани фактори, които са представени в Таблица 7, поместена на страница 130 в дисертацията. На същата 130-та страница в разработката, в Таблица 8. е представена описателната статистика по формираните след факторния анализ подskали на СНП.

Въпросник 2: Скала за нагласите към спестяването (СНС) (*Attitudes towards saving scale, ASS*) на Е. Фърнам и М. Голето-Танкел

След направените стъпки и опит за адаптиране на методиката в анкетната карта на изследването са включени 30 айтема от СНС. Във Въпросник 2 са включени и два въпроса относно поведението на спестяване във финансови институции (ФИ) през последните три години и целите, за чието постигане респондентите спестяват пари.

В авторския вариант на СНС, разработена от Е. Фърнам и М. Голето-Танкел, са изведени 4 фактора. Скалата е приложена като 7-степенна от Ликъртов тип, където 1 отговаря на „Напълно несъгласен“, а 7 на „Напълно съгласен“. За целите на настоящото изследване е проведен потвърждаващ факторен анализ по метода на главните компоненти и ортогонална ротация по метода Варимакс с нормализация на Кайзер (*Varimaks with Kaiser normalization*).

Предварително в процедурата са зададени фиксиран брой фактори – четири – колкото са извели и авторите на методиката. Мярката за адекватност на извадката на Кайзер-Мейър-Олкин (Kaiser-Meyer-Olkin, КМО) е с много добра стройност от 0.832 и тестът на Бартлет за сферичност (Bartlett's Test) е статистически значим ($p < 0,001$). Това дава основание резултатите от приложената процедура на потвърждаващ факторен анализ да бъдат взети под внимание, представени (виж Приложение 5., Таблица 9 на 230 и 231 страници в дисертационния труд) и подложени на интерпретация. Формирани са следните четири фактора: *Спестовно поведение и доходност* ($\alpha=0,834$), *Спестяване и финансово благополучие* ($\alpha=0,783$), *Недоверие – риск* (скромна стойност на коефициента за вътрешна съгласуваност $\alpha=0,670$) и *Напращиво спестяване* ($\alpha=0,743$). След като са взети под внимание структурата на факторите в ротираната факторна матрица, теглата и смисловата натовареност на айтемите към факторите и направените изчисления на коефициента за съгласуваност между тях α на Кронбах, са изведени и използвани няколко фактора, които са представени в Таблица 10 на страница 135 в дисертацията. След отпадането на няколко твърдения съгласуваността между останалите 26 айтема за цялата СНС е много добра, за което говори стойността на коефициента алфа на Кронбах – $\alpha = 0,872$ ($N = 382$). На страница 136 в дисертационния труд, в Таблица 11. са представени данните от описателната статистика по четирите формирани подскали на СНС.

Въпросник 3: Скала за нагласи към задлъжняване и вземане на заем/ кредит, СНЗК (*Attitudes towards debt and credit scale, ADCS*).

Използваният в настоящото изследване инструмент за измерване нагласите към задлъжняване и вземане на заем/ кредит обединява айтеми, които са включени в структурата на методиката, представяна от три различни авторски колектива. Всеки от тези три авторски колектива доразвива и изменя структурно методиката, като някои твърдения са коригирани, отпаднали или добавени нови. Първият авторски колектив е на С. Лий, П. Уебли и Р. Ливайн (Lee, Webley & Levine, 1993), вторият е на С. Лий, П. Уебли и К. Уолкър (Lea, Webley & Walker, 1995) и третият е на Ф. Патарин и С. Козма (Pattarin & Cosma, 2012). Направени са стъпки и опит за адаптиране на методиката в български условия, включително прав и обратен превод на твърденията и смислова корекция на тези, при които е необходимо. СНЗК в настоящото изследване ($N=382$) включва общо 29 твърдения от трите посочени по-горе варианти. В настоящото изследване скалата е 7-степенна от Ликъртов тип, където 1 отговаря на „Напълно несъгласен“, 4 на „Нито съгласен, нито несъгласен“, а 7 на „Напълно съгласен“. След прекодиране на обратно-фразираните, или по-скоро на твърденията, при които степента

на съгласие е индикатор за негативна нагласа към вземането на пари назаем и задлъжняването, алфата на Кронбах за СНЗК (29 айтема, $N = 382$) е $\alpha=0,856$. За целите на настоящото изследване е проверена и съгласуваността между айтемите на двата потенциално съдържащи се фактора – *положителни* нагласи и предразположеност към вземането на заем/ кредит и *негативни* нагласи и слаба или отсъствието на предразположеност към вземане на пари назаем. В Таблица 13. на страница 140 в дисертационния труд е представена информация за съгласуваността между твърденията, която е добра за подskalата „*Положителни* нагласи към вземане на заем“ ($\alpha=0,753$; 12 айтема, $N = 382$) и много добра за СНЗК ($\alpha=0,856$; 29 айтема, $N = 382$) и подskalата „*Негативни* нагласи към вземане на заем“ ($\alpha=0,881$; 17 айтема, $N = 382$). Таблица 14., която се намира на страница 140 в дисертацията, представя описателна статистика за скалата и потенциалните ѝ подскали.

Във Въпросник 3 са включени и два въпроса относно поведението на вземане на заем/ кредит от финансови институции през последните три години и целите, за чието постигане респондентите вземат пари назаем като кредит от ФИ.

ГЛАВА ПЕТА

АНАЛИЗ НА НАГЛАСИТЕ КЪМ ПАРИТЕ, НАГЛАСИТЕ КЪМ СПЕСТЯВАНЕ И КЪМ ЗАДЛЪЖНЯВАНЕ И ФИНАНСОВОТО ПОВЕДЕНИЕ НА ЛИЧНОСТТА

1. Различия в паричните нагласи на личността, диференцирани от демографските характеристики на респондентите.

За проверката на издигнатата *Хипотеза 1*. са направени редица еднофакторни дисперсионни анализи (One-way ANOVA) и *T*-тест за независими извадки на Стюдънт (Independent Sample T-test). В анализите е използвана факторната структура на СНП, която е изведена от авторите на методиката К. Ямаучи и Д. Темплър (Yamauchi & Templer, 1982).

Представени и интерпретирани са само резултатите от еднофакторните дисперсионни анализи (One-way ANOVA), при които стойността на теста на *Левин* (Levene) за *хомогенност на дисперсиите* постига необходимото ниво от $p>0,05$ и *F-статистика* е статистически значима при $p<0,05$. При един от случаите са направени и непараметричен тест на *Кръскал-Уолис* за съпоставяне на групи в една променлива и тест на *Колмогоров-Смирнов* за нормално разпределение на променливата в групите. Взети са под внимание, представени и анализирани и резултатите от постхок сравненията чрез *HSD* тест на *Тюки* при ниво на значимост $p<0,05$.

Резултатите от изпълнените редица *T*-тест за независими извадки на Стюдънт (Independent Sample T-test) по *Хипотеза 1.*, които са проведени за проверката на диференциращото влияние на демографските характеристики *пол* и *семеино положение* спрямо *нагласите към парите* на респондентите, са представени обобщено в Таблица 22. (поместена на 151 страница) и Таблица 23 (поместена на 152 страница в дисертацията). Анализирани и интерпретирани са само резултатите от *T*-тестовите, при които стойността на теста на *Левин* (Levene) за равенство на дисперсиите постига необходимото ниво от $p > 0,05$ и *t*-статистиката е статистически значима при $p < 0,05$.

В обобщение са установени следните различия в дименсиите на нагласите към парите, диференцирани от демографските характеристики на респондентите ($N = 382$):

► **власт и престиж:**

- брой деца в домакинството ($\eta^2=0,031$): *нямат деца* ($M=1,95$; $SD=0,80$) и *две деца* в домакинството ($M=1,60$; $SD=0,76$), [$F(3, 378)= 4,017, p=0,008$] (виж Таблица 15. на страница 143 в дисертацията);
- образование ($\eta^2=0,03$): *основно, средно или полувисше образование* ($M=2,16$; $SD=0,85$), следвани от *магистрите* и *докторите* ($M=1,82$; $SD=0,80$) и *бакалаврите* ($M=1,77$; $SD=0,72$), [$F(2, 379)= 5,454, p=0,004$] (виж Таблица 16. на страница 144 в дисертацията);
- семеино положение ($\eta^2=0,015$; ($MD= -0,19$; 95% $CI= -,35; -0,03$)): *семеините* ($M= 1,77$; $SD= 0,81$) и *несемеините* ($M=1,96$; $SD= 0,76$; $t(380)=-2,358, p= 0,018$) (виж Таблица 23. на страница 152 в дисертацията);

► **недоверие** на личността при харченето на пари:

- образование ($\eta^2=0,029$): *основно, средно или полувисше образование* ($M=2,95$; $SD=1,03$), следвани от *магистрите* и *докторите* ($M=2,52$; $SD=0,93$) и *бакалаврите* ($M=2,487$; $SD=0,97$), [$F(2, 379)= 5,536, p=0,004$] (виж Таблица 18. на страница 146 в дисертационния труд);
- доход ($\eta^2=0,029$): *нямат доход или имат до 500лв* ($M=2,86$; $SD=0,98$), с малко по-ниски резултати са хората с *доход от 1001 до 2000лв.* ($M=2,46$; $SD=0,92$) и тези с *доход по-голям от 2001лв.* ($M=2,29$; $SD=0,93$) [$F(3, 377)= 3,761, p=0,011$] (виж Таблица 19. на 147 страница в дисертацията);
- пол ($\eta^2=0,016$; ($MD= -0,29$; 95% $CI= -,51; -0,70$)): *жените* ($M= 2,50$; $SD= 0,94$) и *мъжете* ($M=2,79$; $SD= 1,04$; $t(380)=-2,470, p= 0,010$) (виж Таблица 22. на страница 151 в дисертационния труд);

► **качество** на живот:

- брой деца в домакинството ($\eta^2=0,024$), резултатите по-средните стойности са много близки, [$F(3, 378)= 3,105, p=0,027$] (виж Таблица 20. на 148 страница в дисертацията);
- пол ($\eta^2=0,052$ (умерена); ($MD= -0,62$; 95% $CI= -,88$; $-0,35$)): за *жените* ($M= 2,89$; $SD= 1,17$) и *мъжете* ($M=3,47$; $SD= 1,12$; $t(380)= -4,458, p= 0,000$) (виж Таблица 22. на страница 151 в дисертационния труд);
- **тревожност** при взаимодействие с парите
- брой деца в домакинството ($\eta^2=0,032$): средните стойности са близки [$F(3, 378)= 4,154, p=0,006$] (виж Таблица 21. на 149 страница в дисертацията);
- доход ($\eta^2=0,022$), отново са установени близки средни стойности между групите [$F(3, 377)= 2,707, p=0,045$] (виж Таблица 22. на 150 страница в дисертацията);

В текста на дисертацията са предложени адекватни интерпретации на изложените по-горе резултати. На базата на всички направени и представени еднофакторни дисперсионни анализи (One-way ANOVA) и *T*-тестове за независими извадки на Стюдънт за установяване на диференциращо влияние и обуславяне на различия в нагласите към парите въз основа на демографските характеристики на респондентите *Хипотеза 1 може частично да се потвърди.*

2. Различия в нагласите на личността към спестяване и към вземане на заем, които са диференцирани от демографските характеристики на респондентите.

За проверката на издигнатата *Хипотеза 2.* са направени еднофакторни дисперсионни анализи (One-way ANOVA) и *T*-тест за независими извадки на Стюдънт (Independent Sample T-test). Резултатите от проведените еднофакторни дисперсионни анализи (One-way ANOVA), при които стойността на теста на *Левин* (Levene) за *хомогенност на дисперсиите* не постига необходимото ниво от $p>0,05$ и/или *F-статистика* не е статистически значима при $p>0,05$, не са описани и интерпретирани. Взети са под внимание, представени и анализирани и резултатите от постхок сравненията чрез HSD тест на Тюки, при ниво на значимост $p<0,05$.

Резултатите от изпълнените редица *T*-тест за независими извадки на Стюдънт (Independent Sample T-test) по *Хипотеза 2.* за проверка на диференциращото влияние на демографските характеристики *пол* и *семеино положение* спрямо *нагласите към спестяване и нагласите към вземане на заем* на респондентите са представени обобщено в Таблица 27. (поместена на 157 страница) и Таблица 28. (поместена на 159 страница). Анализирани и интерпретирани са само резултатите от *T*-тестовите, при които стойността на теста на *Левин*

(Levene) за равенство на дисперсиите постига необходимото ниво от $p > 0,05$ и t -статистиката е статистически значима при $p < 0,05$.

В обобщение са установени следните различия в дименсиите на нагласите към спестяване и към вземане на заем/ кредит, които са диференцирани от демографките характеристики на изследваните лица ($N = 382$):

► **недоверие и риск при спестяване**

- **възраст** ($\eta^2=0,056$): респондентите на възраст от *18 до 25 години* ($M=3,93$; $SD=0,99$) имат най-ниска, а с увеличаване на възрастта стойностите нарастват, като тези от *43 до 72 години* имат най-високи стойности спрямо останалите три възрастови групи ($M=4,65$; $SD=1,11$) [$F(3, 378)= 7,115, p=0,00$] (виж Таблица 24. на 154 страница в дисертационния труд);

► **натрапчиво спестяване**

- **възраст** ($\eta^2=0,040$): ИЛ *между 34 и 42 години* ($M=2,32$; $SD=1,28$) имат най-ниска средна стойност, а от *18 и 25 години* имат най-високи стойности спрямо останалите три възрастови групи ($M=3,07$; $SD=1,35$) [$F(3, 378)= 5,037, p=0,002$] (виж Таблица 25. на 155 страница в дисертацията);
- **доход** ($\eta^2=0,026$): *доход до 500лв.* ($M=3,18$; $SD=1,39$) имат най-висока средна стойност, а респондентите с най-високия доход сред останалите групи имат най-ниски средни стойности ($M=2,39$; $SD=1,23$) [$F(3, 377)= 3,376, p=0,018$] (виж Таблица 26. на страница 156 в дисертацията);

► **спестовно поведение и доходност**

- **семеино положение** ($\eta^2=0,010$; ($MD= -0,27$; 95% $CI= -,55$; $-0,006$)): *семеините* ($M= 3,67$; $SD= 1,35$) и *несемеините* ($M=3,95$; $SD= 1,34$; $t(380)= -2,010, p= 0,04$) (виж Таблица 28. на страница 159 в дисертационния труд);

► **спестяването като символ и средство за постигане на финансово благополучие**

- **семеино положение** ($\eta^2 =0,011$; ($MD= -0,22$; 95% $CI= -,42$; $-0,01$)): *семеините* и ($M= 4,39$; $SD= 1,06$) и *несемеините* ($M=4,61$; $SD= 0,97$; $t(380)= -2,117, p= 0,035$) респонденти (виж Таблица 28. на страница 159 в дисертационния труд);

► **нагласи към вземане на заем/ кредит:**

- **пол** ($\eta^2 =0,023$; ($MD= -0,25$; 95% $CI= -,42$; $-0,09$)): *жени* ($M= 2,90$; $SD= 0,70$) и *при мъжете* ($M=3,16$; $SD= 0,75$; $t(380)= -3,050, p= 0,002$) (виж Таблица 27. на страница 157 в дисертационния труд);

В текста на дисертацията са предложени адекватни интерпретации на изложените по-горе резултати. На базата на всички направени и представени еднофакторни дисперсионни анализи (One-way ANOVA) и *T*-тестове за независими извадки на Стюдънт за установяване на диференциращо влияние и обуславяне на различия в нагласите към спестяване и нагласите към вземане на заем/ кредит въз основа на демографските характеристики на респондентите *Хипотеза 2. може частично да се отхвърли.*

3. Взаимовръзки между общите и специфични парични нагласи на личността

За проверката на **Хипотеза 3.** и петте ѝ подхипотези са проведени корелационни анализи с помощта на корелационен коефициент и корелационна матрица на Пирсън (Pearson *r*). Резултатите са онагледени в корелационни матрици в Таблица 29. (поместена на 165 страница в дисертацията), Таблица 30. (поместена на 166 страница в дисертацията), Таблица 31., Таблица 32. (поместени на 169 страница в дисертацията) и Таблица 33. (поместена на 170 страница в дисертацията). Представените резултати са анализирани и подложени на психологическа интерпретация в текста на дисертацията (пета глава, 3-та точка –161-171 стр.).

Като цяло положителните средни и слаби корелации между дименсиите на нагласите към парите, измерени в настоящото изследване ($N=382$), *потвърждават частично Хипотеза 3.1.* Съществуват взаимовръзки между подскалите както в оригиналната факторна структура, така и в изведената след потвърждаващ факторен анализ, но те са слаби и средни и не могат категорично да бъдат определени като линейни. Например не може с увереност да се твърди, че с повишаването на стойностите по една подскала ще доведе и до осезаемо нарастване на другата. Повишаването на положителната нагласа и приемането на парите като власт и престиж повлиява нивото на тревожността, свързана с пари, у личността, но умерено. Това може да се дължи на влиянието и на други нагласи на личността, свързани със спестяването или вземането на пари назаем, или с влиянието и на социално-демографските характеристики на хората, участвали в изследването (виж Таблица 31. и Таблица 32., които са поместени на 169 страница в дисертацията).

Установените положителни средни и слаби корелации между дименсиите на нагласите към парите, измерени по авторовата факторна структура и по допълнително изведената в настоящото изследване ($N=382$), и дименсиите на нагласите на личността към спестяване на пари *потвърждават частично Хипотеза 3.2.* Съществуват взаимовръзки между подскалите на СНП както в оригиналната ѝ факторна структура, така и в допълнително изведената след потвърждаващ факторен анализ и изведените подскали на СНС. Тъй като корелациите не са силни, трябва по-умерено да се интерпретират взаимовръзките между общите нагласи към

парите и конкретните нагласи на личността към спестяването на пари и потенциалното наличие на влияние помежду им. Редно е да се потърси дали върху дадена дименсия на нагласите към спестяване не влияе комплекс от по-общи нагласи към парите или социално-демографски характеристики на един човек. В рамките на настоящата извадка най-обещаващи от статистическа гледна точка, и резонно от психологическа, са корелациите: 1) между спестяването като средство за получаване на доходност и постигане на финансово благополучие и запазването на пари и дългосрочно планиране на личните финанси; и 2) между натрапчивото спестяване и тревожност, и недоверието при харченето на пари (виж Таблица 29. и Таблица 30., които са поместени на страници 165 и 166 в дисертацията).

Статистически *Хипотеза 3.3. може да се потвърди*, но трябва да се има предвид, че корелационните връзки не са големи или много големи. Важно е да не се преекспонира и линейната взаимосвързаност между променливите, т.е., че по-положителните нива в една от нагласите към спестяване неминуемо предполага и подобни в друга дименсия. Все пак взаимовръзките между дименсиите на нагласите към спестявания показват, че освен риск от амбивалентност между нагласите и съставните им дименсии може да се предположи и наличието на известна консистентност в тези нагласи сред изследваните лица (виж например Таблица 30., която е поместена на страница 166 в дисертацията).

От една страна, между някои от дименсиите на нагласите към парите (и в авторовата факторна структура на СНП, и в изведената ѝ в текущото изследване) и нагласите към вземане на заем не са установени статистически значими корелации. От друга страна, установените статистически значими корелации, независимо дали са положителни или отрицателни, са слаби. Въз основа на това *Хипотеза 3.4. поне частично не се потвърждава*. Резултатите от корелационните анализи са обобщени в Таблица 31. и Таблица 32., които са поместени на страница 169 в дисертацията. Слабите или отсъстващи корелации между дименсиите на нагласите към парите и нагласите към вземане на заем/ кредит могат рационално да се обяснят с недостатъчно разнообразие и брой изследвани лица в извадката. В допълнение може да се потърси и обяснение в потенциално ниски нива на съгласуваност между паричните нагласи на респондентите към по-общ и към по-специфичен обект на нагласата. Не на последно място са и потенциалните съпротиви у хората към споделянето на каквато и да е информация, свързана с кредитното им състояние.

Статистически *Хипотеза 3.5. може да се потвърди*. Но имайки предвид, че корелационните връзки са предимно слаби, а има и немалко, които не са постигнали необходимото ниво на статистическа значимост, *Хипотеза 3.5. частично се отхвърля*. Резултатите от корелационните анализи са обобщени в Таблица 33, която е поместена на 170

страница в дисертацията. Взаимовръзките между *отделните* дименсии на двата типа *специфични* нагласи – към спестяване и към вземане на пари назаем – са слаби. Това предполага, че на базата на изменение в едната конкретна (специфична) нагласа трудно и несигурно може да се прогнозира наличието и размера на изменение в другата.

Двата типа поведение – спестяване и вземане на пари назаем – си противостоят. Нагласите към тях по-скоро предполагат (или поне предпоставят) противопоставяне и амбивалентност в паричните нагласи. От друга страна, спестяванията и задлъжнялостта са теми, по които съвременната личност има дълбоки съпротиви да споделя информация, дори и косвено.

4. Влияние и прогностичен потенциал между общите парични нагласи и нагласите към спестяване и към вземане на заем.

За проверката на Хипотеза 4 и четирите ѝ подхипотези са проведени редица множествени линейни регресионни анализи, които са описани в Таблица 34., Таблица 35. и Таблица 36. (виж *Приложения 7, 8 и 9*, които са поместени от 233 до 235 страница включително в дисертационния труд).

Резултатите от проведените множествени линейни регресионни анализи за проверката на Хипотеза 4.1. показват следното. Моделите за прогнозиране на всяка една от дименсиите на по-общите парични нагласи (СНП) чрез нагласите към спестяване (СНС) са адекватни (виж *Приложение 7.*, Таблица 34., поместено на 233 страница в дисертацията). В рамките на няколко страници в дисертацията старателно са описани, анализирани и интерпретирани упоменатите резултати от проведените множествени линейни регресионни анализи.

Резултатите от проведените множествени линейни регресионни анализи, които показват, че макар и някои от моделите да имат малко по-слаб прогностичен потенциал, всички са адекватни, позволяват *Хипотеза 4.1. да се потвърди*. Без да се преувеличава прогностичният потенциал на по-специфичните нагласи към спестяване спрямо по-общите нагласи към парите, може да се предположи, че специфичните нагласи повлияват и прогнозират общите. Съгласуваността между общи и специфични нагласи е предпоставка за намаляването на амбивалентността в паричните нагласи на личността, а това от своя страна би подкрепило прогнозирането на финансовото поведение чрез нагласите. Макар в решението и предприемането на поведение от личността да участват и други фактори, то нагласите, особено ако са с високо ниво на съгласуваност, могат да проявят и надеждни прогнози. Проучването на този аспект на взаимодействие между общи и специфични нагласи към даден

обект или обекти и поведението на личността, свързано с тях, е предизвикателство пред предстоящи изследвания. С настоящата извадка резултатите не бива да бъдат генерализирани.

Резултатите от проведените единични и множествени линейни регресионни анализи за проверката на Хипотеза 4.2. показват следното. Проведените единични линейни регресионни анализи за установяване на прогностичния потенциал на нагласата към вземане на заем/ кредит, измерена чрез СНЗК (29 айтема), спрямо дименсиите на нагласите към парите показват следното. Четири от моделите *не са адекватни* (F -отношението (1,380) е при ниво на значимост $p > 0,05$), а останалите три, макар и адекватни, защото са постигнали статистическа значимост (стойностите на F -отношението (1,380), са при ниво на значимост $p < 0,05$ или по-малко), са с минимални стойности и смислово незначими за интерпретация (Таблица 34. поместена на 233 страница в дисертацията). Шест от седем от моделите за прогнозиране на всяка една от дименсиите на по-общите *парични нагласи* (СНП) на базата на по-специфичните нагласи към вземане на заем, измерени чрез *положителната* и *негативната* нагласи към вземане на заем/ кредит, са адекватни (стойностите на F -отношението (1,380) са при нива на значимост $p < 0,05$, $p < 0,01$ или $p < 0,001$). Процентите, в които всяка една от дименсиите на нагласите към парите може да бъде прогнозирана на базата на *положителната* и *негативната* нагласи към вземане на заем/ кредит, са минимални (виж Таблица 34. на 233 страница в дисертацията). Резултатите от проведените единични и множествени линейни регресионни анализи, които показват, че немалко от моделите не са адекватни, а резултатите от другите все пак показват изключително слаб прогностичен и обяснителен потенциал, дават основание *Хипотеза 4.2. категорично да се отхвърли*. Представените резултати са анализирани и интерпретирани в текста на дисертацията на страници 174 и 175.

Резултатите от проведените множествени линейни регресионни анализи за проверката на Хипотеза 4.3. показват следното. Всички описани дванадесет модела за прогнозиране на всяка една от дименсиите на по-специфичните нагласи към спестяване са адекватни (виж *Приложение 8*, Таблица 35. поместено на 234 страница в дисертацията). От страница 176 до 179 включително в дисертацията са представени, анализирани и интерпретирани редица прогностични модели.

Резултатите от проведените множествени линейни регресионни анализи, които показват, че *първо*, всички модели са адекватни и *второ*, макар че някои от моделите имат малко по-слаб предиктивен потенциал, а в тези със силен да има фактори, които имат несъразмерно по-голямо влияние спрямо другите, позволяват *Хипотеза 4.3. поне частично да се потвърди*. Нагласите на респондентите в настоящото изследване подкрепят допускането,

че общите парични нагласи и по-конкретните нагласи към спестяване си взаимодействат и влияят. Бъдещи изследвания ще покажат дали тези резултати имат потенциал да се повторят и в друга извадка и различни условия на средата при провеждане на изследване.

Резултатите от проведените множествени линейни регресионни анализи за проверката на *Хипотеза 4.4.* показват следното. Всички описани девет модела за прогнозиране на по-специфичните нагласи към вземане на заем/ кредит чрез по общите нагласи към парите са адекватни (виж *Приложение 9.*, Таблица 36., поместено на 235 страница). От страница 179 до 181 включително в дисертацията са представени, анализирани и интерпретирани редица прогностични модели.

Резултатите от проведените множествени линейни регресионни анализи, които показват, че макар и някои от моделите да имат малко по-слаб прогностичен потенциал, всички са адекватни, позволяват *Хипотеза 4.4.* да се потвърди. Прогностичният потенциал на по-общите парични нагласи спрямо по-специфичните към вземане на заем и задлъжняване предоставя възможност за по-задълбочено проучване и на двата типа нагласи. Връзките между техните дименсии и наличието на амбивалентност или консистентност между тях имат потенциал да повлияват и процеса на вземане на решение, и реализирането на поведение на вземане на заем.

5. Прогнозиране на финансовите поведения на спестяване и вземане на заем/ кредит от финансови институции чрез паричните нагласи и демографските характеристики на личността

5.1. Прогнозиране на финансовото поведение на спестяване във финансови институции чрез паричните нагласи и демографските характеристики на личността

За проверката на *Хипотеза 5.1.*, а именно наличието на влияние и предиктивен потенциал на някои от общите и специфични парични нагласи и демографските характеристики на респондентите спрямо вероятността те да са реализирали поведение на спестяване на пари във финансова институция през последните три години, са проведени анализи от бинарна логистична регресия.

Първият модел, който е подложен на проверка, включва петте дименсии на *общите парични* нагласи, четирите дименсии на *нагласите към спестяване* на личността и демографските характеристики на хората. Моделът е описан, анализиран и интерпретиран на страници 183 и 184 в дисертационния труд.

Вторият, представен в настоящата разработка, логистичен регресионен *модел* е конструиран за проверката и оценката на влиянието и прогностичния потенциал именно на някои от общите и специфичните парични нагласи върху вероятността респондентите да са спестявали във финансови институции (ФИ) или не през последните три години. Той включва трите парични нагласи: нагласите към *спестяването* като средство за повишаване на *доходността* от наличните средства; парите като символ и средство за постигане на *власт* и *престиж* и нагласите към финансово планиране и *запазване* на парите във *времето* (*Модел 2* (*Хипотеза 5.1*) в Таблица 37, която е поместена на 186 страница в дисертационния труд и приложена и в настоящия автореферат).

Този модел е статистически значим при χ^2 (df=3; N=359)= 81,84, $p < 0,001$ и следните резултати от теста на Хосмър и Лемшоу за съгласуваност на регресионното уравнение (Hosmer and Lameshow test) χ^2 (df=8; N=359)= 7,21, $p = 0,51$, $p > 0,05$, което предполага и неговата способност да разграничава и прогнозира кои респонденти ще попаднат в групата на спестявалите или неспестявалите във ФИ през последните 3 години. Като цяло този регресионен модел обяснява между 20,4% (Cox & Snell R^2) и 28,3% (Nagelkerke R^2) от дисперсията в поведението на спестяване във финансови институции през последните 3 години и коректно класифицира 75,2% от наблюденията (87,8% от тези, които не са, и 50,4% от тези, които са спестявали във ФИ през последните 3 години). От една страна, стойностите на класифицираните като псевдо R^2 -ти на Кокс и Снел и на Негелкерке показват не много голям процент на обяснена вариация на поведението на спестяване от този модел, но и относително малък диапазон на стойностите. Това е предпоставка моделът да се приеме като коректен и удачен. От друга страна, в рамките на извадката и имайки предвид диспропорцията в броя на спестявалите и неспестявалите през последните три години, процентът на коректно класифицирани случаи е повече от приемлив. *Чувствителността* на този предиктивен модел показва, че 50,4% от всички 121 случаи, които са заявили, че са спестявали във ФИ през изминалите три години, са коректно класифицирани. *Специфичността* на модела показва, че 87,8% от 328-те респондента, които са упоменали, че не са спестявали във ФИ през последните 3 години, са коректно класифицирани. Диспропорцията в броя попаднали случаи в двете групи трябва да се вземе под внимание както при съпоставянето им, така и относно видимо по-ниския процент коректно класифицирани случаи при тези, които са спестявали през последните 3 години.

Стойностите на критерия на Валт и тези на експонента на регресионния коефициент $Exp(B)$ за всяка от трите независими променливи, включени в този модел, са старателно описани и интерпретирани на 185 страница в дисертационния труд.

На страница 186 в дисертацията е поместена (цитираната тук) Таблица 37. Логистичен регресионен *Модел 2 (Хипотеза 5.1)*, предвиждащ вероятността даден респондент да е спестявал или не във ФИ през последните 3 години.

Независима променлива	В (beta)	S.E.	Валд стат-ка Wald	Степени на свобода df	Ниво на значимост p	Експонент на регр. коефициент Exp (B)	Доверителен интервал за експонент на регр. к-т CI for Exp (B)	
							Долна граница	Горна граница
спестяване-доходност	0,410	0,127	10,38	1	0,001	1,507	1,174	1,935
власт-престиж	0,574	0,159	13,07	1	0,000	1,776	1,301	2,424
запазване-време	0,404	0,137	8,73	1	0,003	1,498	1,146	1,959
Константа (Constant)	-5,158	0,623	68,61	1	0,000	0,006		

В текста на дисертацията от 186 до 188 страница са представени анализ и психологическа интерпретация на разгледания по-горе модел.

Третият регресионен *модел* е конструиран за проверката и оценката на влиянието и прогностичния потенциал както на някои от общите, така и на някои от специфичните парични нагласи върху вероятността респондентите да са спестявали във финансови институции (ФИ) или не през последните три години. Той включва трите (една по-обща и две по-специфични) вече разгледани парични нагласи и нагласите, свързани с натрапчивото спестяване (*Модел 3 (Хипотеза 5.1)*, отразен в Таблица 38., която е поместена на 189 страница в дисертацията). Този модел е старателно описан, анализиран и интерпретиран в текста на дисертацията от 188 до 190 страница включително.

На базата на представените и анализирани логистични регресионни модели *Хипотеза 5.1. се потвърждава частично*. Има достатъчно основания да се потвърди предположението, че паричните нагласи на респондентите прогнозираят и повлияват поведението им на спестяване на пари във финансови институции през последните три години. От друга страна, демографските характеристики на изследваните лица не постигат ниво на статистическа значимост, за да бъдат приети и интерпретирани като фактори, които при равни други условия биха повлияли шанса изследваните лица да са спестявали именно във финансови институции през последните три години.

5.2. Прогнозиране на финансовото поведение на вземане на заем/ кредит от финансови институции чрез паричните нагласи и демографските характеристики на личността

За проверката на *Хипотеза 5.2.* и установяване наличието на влияние и предиктивен потенциал на дименсиите на общите и специфичните парични нагласи и демографските характеристики на респондентите спрямо вероятността за реализиране от тях на поведение на вземане на заем/ кредит от финансови институции през последните три години са проведени анализи от бинарна логистична регресия.

Първият вариант, по който да се подходи към проучването на прогностичния потенциал и влиянието на нагласите и демографските характеристики спрямо поведението на вземането на заем/ кредит от финансова институция, е в логистичните регресионни модели нагласата към вземане на заем да бъде включена като ясно изразена *положителна* (12 айтема) или *негативна* (17 айтема) нагласа към вземане на заем и задлъжняване. В този вариант, използващ двуфакторна структура на СНЗК, могат да бъдат конструирани следните логистични регресионни модели.

Първият модел, който е подложен на проверка, включва: петте дименсии на общите парични нагласи; нагласата към вземане на заем/ кредит на личността, измерена чрез две дименсии на ясно изразена положителна и негативна нагласа; и демографските характеристики на личността. Някои от променливите са прегрупираны и прекодираны, където използваният статистически анализ го изисква. Този модел е описан и анализиран на страници 191 и 192 в текста на дисертационния труд.

На базата на предходните резултати е конструиран *втори* логистичен *регресионен модел* за проверката и оценката на влиянието и прогностичния потенциал именно на тези общи и специфични парични нагласи и трудовата заетост (които в предходния са постигнали ниво на статистическа значимост) върху вероятността ИЛ да не са или да са вземали заем/ кредит от ФИ през последните три години. Той включва *нагласата* към вземане на заем/ кредит на личността, измерена чрез ясно изразена *негативна* (17 айтема) и ясно изразена *позитивна* (12 айтема) нагласа към това финансово поведение; парите като символ и средство за постигане на *качество* на живот; нагласата към парите, свързана с *тревожност* при харчене на пари; и *трудова заетост* на респондентите.

Този модел е представен, анализиран и интерпретиран от 192 до 196 страница в дисертацията. Таблично моделът е онагледен на 194 страница в Таблица 39. Логистичен регресионен Модел 2, I-ви вариант (Хипотеза 5.2), предвиждащ вероятността даден респондент да е взел или да не е взел заем/ кредит от ФИ през последните 3 години.

Вторият вариант е в логистичните регресионни модели нагласата към вземане на заем да бъде включена като *еднодименсиален* конструктор с всички 29 айтема на СНЗК. Тогава могат да бъдат конструирани и следните логистични регресионни модели.

При този *втори* вариант може да се конструира *модел*, съдържащ *петте* дименсии на *общите парични нагласи, нагласата* към вземане на *заем/кредит* на личността, измерена чрез *еднодименсиален* конструктор с всички 29 айтема в скалата, и демографските променливи след тяхното прегрупиране и прекодиране, където използваният статистически анализ го изисква. Моделът е представен, анализиран и интерпретиран на страници 196 и 197 в дисертационния труд.

На базата на предходните резултати е конструиран *втори* логистичен *регресионен модел* за проверката и оценката на влиянието и прогностичния потенциал именно на тези общи и специфични парични нагласи и трудовата заетост (които в предходния са постигнали ниво на статистическа значимост) върху вероятността респондентите да са вземали или не заем/ кредит от ФИ през последните три години. Той включва *нагласата* към вземане на *заем/кредит* на личността, измерена чрез *еднодименсиален* конструктор (29 айтема); парите като символ и средство за постигане на *качество* на живот; нагласа към парите, свързана с *тревожност* при харчене на пари; и *трудова заетост* на ИЛ.

Този модел е представен, анализиран и интерпретиран от 197 до 201 страница в дисертацията. Таблично моделът е онагледен на 201 страница в Таблица 40. Логистичен регресионен *Модел 2, II-ри вариант (Хипотеза 5.2)*, предвиждащ вероятността даден респондент да е взел или да не е взел заем/ кредит от във ФИ през последните 3 години.

Демографските характеристики на изследваните лица, с изключение на *трудова заетост*, не постигат необходимото ниво на статистическа значимост, за да бъдат приети и интерпретирани като фактори, които при равни други условия биха повлияли шанса изследваните лица да са вземали заем/ кредит от финансови институции през последните три години. От друга страна, има достатъчно основания да се потвърди предположението, че паричните нагласи на респондентите прогнозираят и повлияват поведението им на вземане на пари назаем под формата на кредит(и) от финансови институции през последните три години. *Хипотеза 5.2. се потвърждава частично* на базата на представените и анализирани в настоящата разработка резултати от проверените логистични регресионни анализи за проверката на предложените модели.

ИЗВОДИ И ОБОБЩЕНИЯ

Проучването на нагласите към парите и финансовото поведение на личността е поле на знанието, което ще продължи да се развива. На базата на резултатите от настоящото изследване в дисертацията са представени редица изводи.

Сред по-общите по характер нагласи към парите на респондентите са установени следните различия, породени от демографските характеристики на личността. Демографската характеристика *пол* диференцира различия в нагласите към парите като символ и средство за постигане на по-добро *качество* на живот и нагласите, свързани с *недоверие* при харченето на пари. *Семейното положение* също диференцира различия сред нагласите към парите, приемани като символ и средство за постигане на социален престиж и властта да влияеш над другите хора. Демографската променлива *брой деца в домакинството* диференцира различия в нагласите към парите като средство за постигане на качество на живот, престиж и власт и тревожността, свързана с взаимодействието с пари. Различия в нагласите към парите като символ и средство за постигане на власт и престиж и тези, свързани с недоверието при харчене на пари, се наблюдават и на базата на нивото на *образование* на респондентите.

Проучването на влиянието на демографските характеристики върху специфичните нагласи към парите на личността установи следното. *Семейното положение* на респондентите диференцира различия в нагласите им към спестяването както като средство за повишаване на доходността от наличните парични ресурси, така и като средство за постигане на финансово благополучие. *Полът* на изследваните лица диференцира различия в нагласите към вземане на заем и задлъжняване. *Възрастта* диференцира различия както сред нагласите, свързани с потенциалните рискове при стесняване, така и сред нагласите към натрапчиво спестяване. Върху вторите диференциращо влияние оказва и *доходът* на изследваните лица.

Получените резултати дават основание частично да се потвърди Хипотеза 3., а именно съществуването на взаимозависимости между нагласите към парите, нагласите към спестяване и нагласите към вземане на заем както между дименсиите в рамките на един от трите типа нагласи, така и между различните дименсии на нагласите към парите, към спестяване или нагласите към вземане на заем. Средните и слаби корелации не позволяват изводите да се генерализират и предполагат необходимостта от последващи проучвания на връзките между по-общите и по-специфичните (техните дименсии) парични нагласи.

Освен взаимовръзки между дименсиите на по-общите и по-специфичните нагласи към парите има и влияние между тях. Както по-общите към по-специфичните парични нагласи,

така и по-специфичните към по-общите парични нагласи показват прогностичен потенциал. Наличието на диференциращо влияние на някои от демографските фактори и наличието на връзки, влияние и прогностичен потенциал между нагласите към парите, към спестяване и нагласите към задлъжняване и вземане на заем е основание да се проучи и тяхното влияние върху финансовото поведение на спестяване и това на вземане на заем.

Поведението на спестяване на пари във финансови институции през последните три години сред респондентите може да бъде прогнозирано на базата на паричните нагласи: парите като символ и средство за постигане на *власт* и *престиж*; към спестяването като средство за повишаване на *доходността* от наличните средства; нагласите към финансово планиране и *запазване* на парите във *времето*; и донякъде от нагласите, свързани с натрапчивото спестяване на личността. Получените статистически значими резултати в трите анализирани логистични регресионни модела потвърждават потенциала на паричните нагласи да прогнозираят финансовото поведение на спестяване.

В проверените и представени логистични регресионни модели нагласата към вземане на заем постига ниво на статистическа значимост както като еднодименсиален (29 айтема), така и като двудименсиален конструктор (12 айтема положителна и 17 айтема негативна нагласа към вземане на заем и задлъжняване). В предстоящи изследвания е редно да се задълбочи проверката и потвърждаването на надеждността и прогностичния потенциал на тази нагласа в двата ѝ варианта и в комбинация с други променливи, изследващи и финансовото, и потребителско поведение на личността. Тази по-специфична парична нагласа показва, макар и сред относително ниски и доста близки резултати, най-голям потенциал при равни други условия да повлиява шанса изследваните лица да са вземали заем/ кредит от финансови институции през последните три години. Нагласите към парите като символ и средство за постигане на по-добро *качество* на живот и нагласите към парите, свързани с *тревожност* при взаимодействие и харчене на пари, също постигат ниво на статистическа значимост в представените логистични регресионни модели. Единствената демографска променлива, която постига необходимото ниво на статистическа значимост в разгледаните в дисертацията прогностични логистични регресионни модели, е *трудова заетост* на респондентите.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Установените и отхвърлените взаимозависимости, влияния и предиктивни модели в настоящото дисертационно изследване биха били в помощ и на бизнес и финансови институции, и на консултанти, работещи със спестовници или крайно задължители хора. Предизвикателство пред последващи изследвания е разглежданите в дисертацията прогностични модели да бъдат проверявани и обогатявани с цел по-убедителното потвърждаване на прогностичния потенциал и влияние поне на по-общите и по-специфичните парични нагласи към спестяването и вземането на заем/ кредит от финансови институции. Резултатите от настоящото изследване не бива да се генерализират предвид ограниченията пред него. Задълбоченото проучване на паричните нагласи и влиянието им върху поведението на вземане на заем или спестяване е възможност да опознаем себе си и да подобрим финансовата си култура и благосъстояние. Увереността и реалното умение да управляваш парите си, вече са се превърнали в необходимост в съвременността.

ПРИНОСНИ МОМЕНТИ В ДИСЕРТАЦИОННИЯ ТРУД

1. Представено е аналитично теоретично проучване на нагласите като основен психологически конструкт и нагласите към пари, към спестяване и към вземане на заем, което задълбочава знанието в икономическата психология с практико-приложни аспекти на взаимозависимостите и влиянията между паричните нагласи и поведението на спестяване и вземане на заем.

2. Подбрани и адаптирани са методики за измерване на нагласите към парите (*СНП на К. Ямаучи и Д. Темплър*), към спестяване (*СНС на Е. Фърнам и М.-П. Голето-Танкел*) и към задължняване (*СНЗК на С. Лий, П. Уебли и Р. Ливайн*) на личността, които постигат добри психометрични качества в проведеното дисертационно изследване ($N=382$) и обещаващ потенциал като изследователски инструментариум в български условия при проучването на различни аспекти на паричните нагласи и финансовото поведение на личността.

3. Създаден и реализиран е изследователски модел, който интегрира общите и специфични парични нагласи, поведенията на спестяване и вземане на заем и демографските характеристики на респондентите и проверява на различни нива взаимовръзки, влияния и предиктивен потенциал между включените в него конструкти.

4. По емпиричен път е проучено и установено в български условия ($N=382$) статистически значимо диференциращо влияние на демографските характеристики *пол, семейно положение, брой деца в домакинството, доход* и ниво на образование сред дименсиите на общите парични нагласи (*СНП*) и *семейно положение, пол, възраст и доход* сред някои от дименсиите на специфичните нагласи към спестяване (*СНС*) и към вземане на заем и задлъжняване (*СНЗК*).

5. На емпирично равнище са потвърдени или отхвърлени взаимозависимости между дименсиите в рамките всяка една от трите парични нагласи и между дименсиите на нагласите към пари, към спестяване и към вземане на заем. Проучени и установени са наличието или отсъствието на влияние и прогностичен потенциал на дименсиите на общите към специфичните и на специфичните към общите парични нагласи. Постигнатите резултати допринасят за изследването на процесите по формиране, взаимодействие и изменение на нагласите към пари, към спестяване и към вземане на заем и обогатяват проучването на консистентността, амбивалентността, силата, устойчивостта и актуалността на нагласата като конструкт в контекста на парите и финансовото поведение на личността.

6. Емпирично са установени кои от дименсиите на общите и специфични парични нагласи и демографските характеристики на респондентите влияят и прогнозираат вероятността те да са спестявали пари във или да са взели кредит/ заем от финансови институции през последните три години. С помощта на проверката на редица обяснителни модели е установена посоката и силата на влияние на изменението в дадена променлива при равни други условия да повлиява шанса респондентите да са спестявали в (или не) или взели заем (или не) от финансови институции през последните три години.

Публикации по темата на дисертационния труд:

Гьонкова, Н. Ас. (2020). Различия в нагласите към парите сред българи респонденти., в: Сборник с доклади от международна научна конференция „Лидерство и развитие на човешките ресурси” (29 – 30. 11. 2019г., София, България), Университетско издателство „Св. Климент Охридски”, София. *Под печат.*

Гьонкова, Н. Ас. (2019). Нагласите като детерминант и предиктор на поведението на личността [Attitudes as a determinant and predictor of personality’s behaviour]. *Годишник на Софийския университет „Св. Климент Охридски”, Философски факултет, Книга Докторанти, 3, 2018г., 43-72.* Университетско издателство „Св. Климент Охридски”, София, ISSN:2534-935X.

Гьонкова, Н. Ас. (2018). Финансовото поведение на личността в контекста на нагласите й към парите. *Сборник с доклади от Докторантски четения 2018г., СУ „Св. Климент Охридски” Философски факултет, том 2, 81–92,* Университетско издателство „Св. Климент Охридски”, София, ISSN: 2603 – 3453.

Гьонкова, Н. Ас. (2018). Типове личности в контекста на финансовото им поведение [Types of personalities in the context of their financial behaviour]. *Годишник на Софийския университет „Св. Климент Охридски”, Философски факултет, Книга Докторанти, 2, 2017г., 229 – 250.* Университетско издателство „Св. Климент Охридски”, София, ISSN:2534-935X..

Асенова, Н. (2017). Сравнителен анализ на скали за изследване на нагласи към парите и финансово поведение [Comparative analysis of scales for researching attitudes towards money and financial behaviour], в: Сборник с доклади от международна научна конференция „Предизвикателства и перспективи пред съвременната психология” (София, България), Университетско издателство „Св. Климент Охридски”, София, 656-664, ISBN 978-954-07-4340-0.

Публикации извън темата на дисертационния труд:

Асенова, Н. (2016). „Зеленото” потребление като елемент на „зеления” маркетинг, в: Сборник с доклади от международна научна конференция „Лидерство и организационно развитие” (Китен, България), Университетско издателство „Св. Климент Охридски”, София, 1095-1101. ISBN 978-954-07-4129-1.