

A PÉNZZEL KAPCSOLATOS ATTITÜDÖK ELEMZÉSE FURNHAM MEGKÖZELÍTÉSE ALAPJÁN

ANALYSIS OF ATTITUDES TOWARDS MONEY BASED ON FURNHAM'S APPROACH

Tessényi Judit¹* ORCID 0000-0002-9462-2470

¹ EÉTK, Szegedi Tudományegyetem, Magyarország
<https://doi.org/10.47833/2025.2.ENG.011>

Kulcsszavak:

attitűdök,
pénzügyi tudatosság,
pszichológiai jóllét

Keywords:

attitudes,
financial awareness,
psychological well-being

Cikktörténet:

Beérkezett 2025. január 10.
Átdolgozva 2025. március 25.
Elfogadva 2025. szeptember 2.

Összefoglalás

A pénzügyi tudatosság egyre nagyobb figyelmet kap a pszichológiai kutatásokban, mivel jelentős hatást gyakorol az egyének általános jólétére. Adrian Furnham pénzügyi egészséget mérő skálája egy átfogó eszköz, amely a pénzügyi attitűdök, viselkedések és érzelmek feltárására szolgál. A kérdőív Likert-skálán alapuló válaszokkal méri a pénzügyi attitűdöket (pl. megtakarítási hajlandóság), a viselkedést (pl. kiadások kezelése) és az érzelmeket (pl. pénzügyi szorongás). Az összegyűjtött válaszok alapján az egyének pénzügyi helyzete dimenziókra bontható és értékelhető. Ez a cikk 121 válasz mentén bemutatja a skála működését, a válaszok pontozásának módját, valamint a kiértékelési folyamatot. Az eszköz felhasználható mind önismereti célokra, mind pénzügyi tanácsadásban, hogy elősegítse a tudatosabb pénzügyi döntéshozatalt és a pénzügyi stressz csökkentését.

Abstract

Financial health is receiving increasing attention in psychological research as it has a significant impact on the overall well-being of individuals. Adrian Furnham's Financial Health Scale is a comprehensive instrument designed to explore financial attitudes, behaviors, and emotions. The questionnaire measures financial attitudes (e.g., willingness to save), behaviors (e.g., spending management), and emotions (e.g., financial anxiety) using Likert-type responses. Based on the responses collected, individuals' financial situation can be divided into dimensions and assessed. This article describes how the scale works, how the responses are scored, and the assessment process. The instrument can be used both for self-awareness purposes and in financial counseling to promote more informed financial decision-making and reduce financial stress.

1. Bevezetés

A pénzügyi egészség az egyének pénzügyekhez való viszonyát, döntéseit és ezek életminőségre gyakorolt hatását vizsgálja, különös tekintettel a pénzügyi attitűdökre, viselkedésre és érzelmekre. Adrian Furnham pénzügyi egészséget mérő skálája egy olyan eszköz, amely

* Kapcsolattartó szerző. Tel.: +36 30 6360892
E-mail cím: tessenyi.judit@szte.hu

lehetőséget nyújt ezen tényezők strukturált és mérhető módon történő értékelésére [7]. A skála alkalmazhatóságának vizsgálata során fontos szempont, hogy az adott csoport mennyire reflektál a pénzügyi tudatosság és jólét kérdéseire.

„A pénzhez való viszonyulás vagy amit gyakran pénz-attitűdnek neveznek, az egyén pénzügyi tudatossága és jólét kérdéseire.” [2]

Kutatásunk a Szegedi Tudományegyetem humán erőforrás tanácsadó mesterszakos hallgatói körében történt, majd a nagyobb válaszszám érdekében nyilvánossá tettük a kérdőívet a Neumann János Egyetem hallgatóinak körében is. A válaszok gyűjtése 2024 őszétől 2025. január végéig zajlott, önkéntes alapon és teljes anonimitás mellett. A résztvevők kitöltötték a Furnham-féle pénzügyi attitűd kérdőívet, amelynek eredményeit Likert-skála dimenziói alapján értékeltük. Célunk az volt, hogy megvizsgáljuk, mennyire hatékonyan alkalmazható ez az eszköz a hallgatók pénzügyi attitűdjeinek, viselkedéseinek és szorongásainak feltárására, valamint hogy az eredmények hogyan járulhatnak hozzá a pénzügyi tudatosság fejlesztéséhez ebben a célcsoportban.

A diákok pénzhez való hozzáállása, amint azt Furnham (1984) feltárta, a hallgatók pénzügyi kultúrájának és viselkedésének különböző dimenzióin keresztül érthető. A kutatás azt mutatja, hogy bár a pénz nem az elsődleges érték a diákok számára, jelentős jelentőséggel bír életükben, és az öt legfontosabb életérték közé tartozik. Ez tükrözi a materialista és individualista irányultságot, ahol a pénzügyi jólét kulcsfontosságú a virágzó élet szempontjából [1].

A pénzügyi ismeretek meghatározó szerepet játszanak abban, hogy a hallgatók pénzhez való hozzáállása hogyan befolyásolja pénzgazdálkodási magatartásukat. Ez azt jelzi, hogy a pénzügyi műveltség fokozása javíthatja a hallgatók pénzügyi gyakorlatát [2]. A cikk nem hivatkozik kifejezetten Furnham-re (1984), a tanulók pénzhez való hozzáállását úgy tárgyalja, mint az egyén pénzfelfogását és gondolkodásmódját, ami jelentősen befolyásolja a hallgatók személyes pénzgazdálkodási viselkedését. A tanulmány rámutat arra, hogy a pénzügyi ismeretek javíthatják ezt a kapcsolatot, jelezve a pénzzel kapcsolatos attitűdök megértésének fontosságát a hallgatók pénzügyi menedzsment készségeinek javításában.

1.1. Elméleti háttér és módszertan

Adrian Furnham brit pszichológus az 1980-as években úttörő kutatásokat végzett a pénzhez való attitűdök pszichológiai aspektusairól. Az 1984-es tanulmányában Furnham azt vizsgálta, hogyan viszonyulnak az emberek a pénzhez különböző dimenziók mentén [7], melyet számos további vizsgálat is igazolt, például:

- A pénz befolyásolja az emberi viselkedést, gyakran feltárja a mögöttes tulajdonságokat, mint a kapzsiság és a bizonytalanság [3].
- Az egyének pénzhez való hozzáállását neuropszichológiai tényezők alakíthatják, amelyek befolyásolják a gazdagság iránti törekvésüket és az önmegvalósításukat [3].
- A pénz a politikai tekintély és a társadalmi hierarchia szimbólumaként szolgál, tükrözve a kulturális értékeket és a történelmi kontextusokat.
- A személyiségjegyek befolyásolják a pénzügyi döntéseket, ami pénzügyi jóléti kihívásokhoz vezet [8].
- A valuta és a szociokulturális identitás közötti kapcsolat azt jelzi, hogy a pénz kulturális jelentőséget testesíthet meg, befolyásolva a közösségi identitást és a kohéziót [5].
- A kutatások azt mutatják, hogy a nemi szerepek és az életkor jelentősen befolyásolják a pénzzel kapcsolatos hiedelmeket, a férfiak gyakran elsődleges értéknek tekintik, míg a nők biztonsággal és érzelmi feszültséggel társíthatják [4].

Furnham munkássága rámutatott arra, hogy a pénzzel kapcsolatos attitűdök szoros összefüggésben állnak személyiségjegyekkel, kulturális háttérrel és demográfiai tényezőkkel (pl. életkor, nem) is. Ez a kérdőív az attitűdöket négy elsődleges dimenzióba sorolja: elkerülés, imádat, státusz és éberség. Mindegyik dimenzió különböző pszichológiai konstrukciókat tükröz, amelyek befolyásolják a pénzügyi viselkedést és az elégedettséget. Az alábbiakban kiemelten a pénzhez való hozzáállás négy dimenzióját elemezzük.

Eredmények: a begyűjtött adatok elemzése

Valamennyi kijelentést önmagában is érdemes elemezni, de az átlagok is fontos attitűd-értékeket mutatnak (zárójelben a kijelentés után, maximum érték 5):

1.1.1. Pénzügyi pontosság és tudatosság:

- Furnham kutatásai azt mutatták, hogy sok ember szorosan követi anyagi helyzetét, ami összefügghet a kontroll iránti igénnyel. Az alábbi állítások sorolhatóak ebbe a dimenzióba, melyeket átlagolunk:

- ☐ „Mindig szinte fillérre pontosan tudom, hogy mennyi pénz van a pénztárcámban.” (4,89)
- ☐ „Mindig pontosan tudom, hogy mennyi pénz van a bankszámlámon.” (3,68)
- ☐ „Jobban szeretem a készpénzt, mint a hitelkártyát.” (2,46)
- ☐ „Ha választhatnék, inkább azt szeretném, hogy hetenként, ne havonta fizessenek.”
- ☐ „Bármikor vásárolok valamit bármilyen célból, számomra a legfontosabb szempont mindig az ár.” (2,99)

A legmagasabb átlag a „Mindig szinte fillérre pontosan tudom, hogy mennyi pénz van a pénztárcámban” kérdésre érkezett (4,89), ami azt mutatja, hogy a hallgatók többsége nagyon tudatosan követi a készpénzállományát. Ez a magas érték erős pénzügyi kontroll iránti igényre utal.

A „Mindig pontosan tudom, hogy mennyi pénz van a bankszámlámon” kérdésre adott válaszok is magasak (3,68), bár alacsonyabbak, mint a készpénz esetében. Ez arra utal, hogy a hallgatók a bankszámlájuk egyenlegét is figyelemmel kísérik, de nem olyan szigorúan, mint a készpénzt.

A „Jobban szeretem a készpénzt, mint a hitelkártyát” kérdésre adott alacsonyabb válasz (2,46) azt jelzi, hogy a hallgatók nem feltétlenül preferálják a készpénzt a hitelkártyával szemben, ami ellentmondhat a pénzügyi tudatosság és kontroll iránti erős igénynek, hacsak nem tudatos hitelkártya-használatról van szó.

1.1.2. Pénz, mint státuszsimbólum:

- Furnham munkája szerint egyesek számára a pénz státuszt jelent. A válaszadóinknál viszont alacsony értékeket (1-2 között) láttunk az ilyen állításokra, például:

- ☐ „Gyakran érzem magam felsőbbrendűnek azokhoz képest, akiknek kevesebb a pénze - tekintet nélkül egyéb teljesítményükre.” (1,26)
- ☐ „Gyakran használom a pénzt fegyverként azok ellen, akiket irányítani akarok, vagy akik az utamban állnak.” (1,23)
- ☐ „Biztos vagyok abban, hogy a pénz megoldaná szinte minden problémámat.” (2,84)
- ☐ „Gyakran van kisebbségi érzésem azokkal szemben, akiknek több pénze van nálam, még ha tudom is, hogy nem saját maguknak köszönhetik gazdagságukat.” (2,31)

Furnham munkája szerint a pénz valóban státuszsimbólumként jelenhet meg bizonyos egyének számára, és az anyagi jólétükhöz való viszonyulásuk gyakran a személyes identitásuk része lehet. A pénz használata így nemcsak anyagi javak megszerzésére, hanem társadalmi helyzetük

kifejezésére is szolgálhat, ami az egyén felsőbbrendűségének érzését erősítheti. Furnham az ilyen attitűdöket "pénzcentrikus személyiségjegyeknek" tekinti.

A válaszadóinknál tapasztalt alacsony értékek (1-2 között) azonban arra utalnak, hogy a pénz mint státuszszimbólum nem játszik meghatározó szerepet a megkérdezettek életében és inkább nem anyagi alapú, emberi kapcsolatokra, teljesítményekre összpontosítanak.

Ez a minta ellentétes Furnham elképzeléseivel, aki úgy véli, hogy a pénz társadalmi hierarchiában való szerepe fontos, és az ilyen attitűdök szélesebb körben elterjedtebbek. Az alacsony értékek inkább azt mutatják, hogy a válaszadók nem hajlamosak a pénzre, mint társadalmi státusz meghatározó elemére tekinteni. A különbség magyarázata lehet a társadalmi és kulturális kontextus, a válaszadók személyes értékrendje és az életkori sajátosságok.

1.1.3. Pénzhez kapcsolódó szorongás:

- Furnham leírta, hogy a pénzügyi döntések szorongást válthatnak ki. Például a kérdőív azon kérdése, hogy „Gyakran vannak nehézségeim anyagiakkal kapcsolatos döntésekben” átlagosan 2,45 értéket kapott, ami alacsonyabb szintű szorongást jelez. További szorongással összefüggésbe hozható kijelentések a kérdőívben:

☐ „Gyakran vannak nehézségeim anyagiakkal kapcsolatos döntésekben, tekintet nélkül a szóban forgó összeg nagyságára.” (2,41)

☐ „Még akkor is gyakran érzek lelkiismeret-furdalást, ha alapvető dolgokra kell kiadnom pénzt, amikor nem szűkölködöm a pénzben.”

☐ „Ha marad valamennyi pénzem hó végén, kényelmetlenül érzem magam addig, amíg az egészet el nem költöm.” (1,30)

☐ „Nagyon kellemetlenül érzem magam, ha kiderül, hogy többet fizettem ugyanazért, mint egy ismerősöm.” (2,97)

☐ „Gyakran mondogatom azt, hogy „erre nincs pénzem/pénzünk” - tekintet nélkül arra, hogy mennyi pénzem van valójában.” (2,88)

A pénzhez kapcsolódó szorongás komplex módon befolyásolja a pénzügyi döntéseket, és a hatások egyénenként eltérőek lehetnek. A szorongás általában irracionális és káros döntésekhez vezet, amelyek hosszú távon pénzügyi nehézségeket okoznak.

A „Gyakran vannak nehézségeim anyagiakkal kapcsolatos döntésekben” kérdésre adott válasz (2,41) azt mutatja, hogy a hallgatók nem tapasztalnak jelentős nehézségeket a pénzügyi döntésekben, ami arra utal, hogy nem érzékelnek magas szintű szorongást ezzel kapcsolatban.

A „Ha marad valamennyi pénzem hó végén, kényelmetlenül érzem magam addig, amíg az egészet el nem költöm” kérdésre adott nagyon alacsony válasz (1,30) azt mutatja, hogy a hallgatók nem érzik magukat kényelmetlenül, ha pénz marad a hónap végén, ami ellentétes a pazarló viselkedéssel és a pénzhez kapcsolódó szorongással.

A „Nagyon kellemetlenül érzem magam, ha kiderül, hogy többet fizettem ugyanazért, mint egy ismerősöm” kérdésre adott viszonylag magasabb válasz (2,97) azt jelzi, hogy a hallgatók érzékenyek az árakra és a vásárlási döntéseikre, és szorongást okozhat, ha úgy érzik, hogy rosszul jártak.

1. Kockázatkerülés és túlzott óvatosság

- **Befektetések:** A magas szorongással küzdő emberek hajlamosak kerülni a kockázatos befektetéseket, még akkor is, ha azok hosszú távon nagyobb hozamot eredményezhetnek. **Költségvetés:** Túlzottan óvatos költségvetést készíthetnek, amelyben minden kiadást szigorúan ellenőriznek, és gyakran lemondanak a szükségtelennek ítélt dolgokról, még akkor is, ha azok javítanák az életminőségüket.
- **Váratlan kiadások:** A váratlan kiadások (pl. autójavítás, orvosi költségek) esetén pánikba eshetnek, és irracionális döntéseket hozhatnak, például hitelt vesznek fel magas kamattal, ahelyett, hogy alternatív megoldásokat keresnének.

2. Impulzív vásárlás és érzelmi költekezés

- **Stresszkezelés:** Néhányan a szorongást impulzív vásárlással próbálják kezelni. Az „érzelmi költekezés” rövid távon enyhíti a stresszt, de hosszú távon pénzügyi problémákhoz vezethet.
- **Kompenzáció:** A pénzügyi bizonytalanság vagy a szorongás kompenzálására a vásárlásokat használhatják. Például, ha valaki alacsonyabbnak érzi magát másoknál, drága termékeket vásárolhat, hogy növelje az önértékelését.
- **Önbüntetés:** Egyes esetekben a szorongás önszabotáló viselkedéshez vezethet, például a pénz elköltéséhez vagy elherdálásához, ami egyfajta önbüntetésként funkcionál.

3. Halogatás és döntésképtelenség

- **Pénzügyi tervezés:** A szorongás miatt az emberek halogathatják a pénzügyi tervezést, a nyugdíjmegtakarítást, a biztosításkötést vagy a hitelkártya-tartozások kezelését. A halogatás hosszú távon súlyos pénzügyi következményekkel járhat.
- **Nehézségek a választásban:** A szorongás megnehezítheti a pénzügyi termékek (pl. hitelek, befektetések) közötti választást. A döntésképtelenség miatt az emberek kihagyhatják a kedvező lehetőségeket, vagy rossz döntéseket hozhatnak.
- **Elkerülés:** A szorongás elkerülő viselkedéshez vezethet, például az emberek nem nézik meg a bankszámlakivonatokat, nem foglalkoznak a számlákkal, és nem tájékozódnak a pénzügyi helyzetükről.

4. Túlzott kockázatvállalás

- **Kétségbeesett döntések:** A szorongás néha túlzott kockázatvállalásra ösztönözhet, különösen akkor, ha az emberek úgy érzik, hogy nincs más lehetőségük a pénzügyi helyzetük javítására. Ez magában foglalhatja a szerencsejátékot, a spekulatív befektetéseket vagy a gyors meggazdagodást ígérő csalásokba való befektetést.

5. Pénzügyi tudatosság hiánya

- **Figyelemelterelés:** A szorongás elvonhatja a figyelmet a pénzügyi helyzetről és a fontos információkról. Az emberek kevésbé figyelnek a költségvetésükre, a kiadásaikra és a befektetéseikre, ami rossz döntésekhez vezethet.

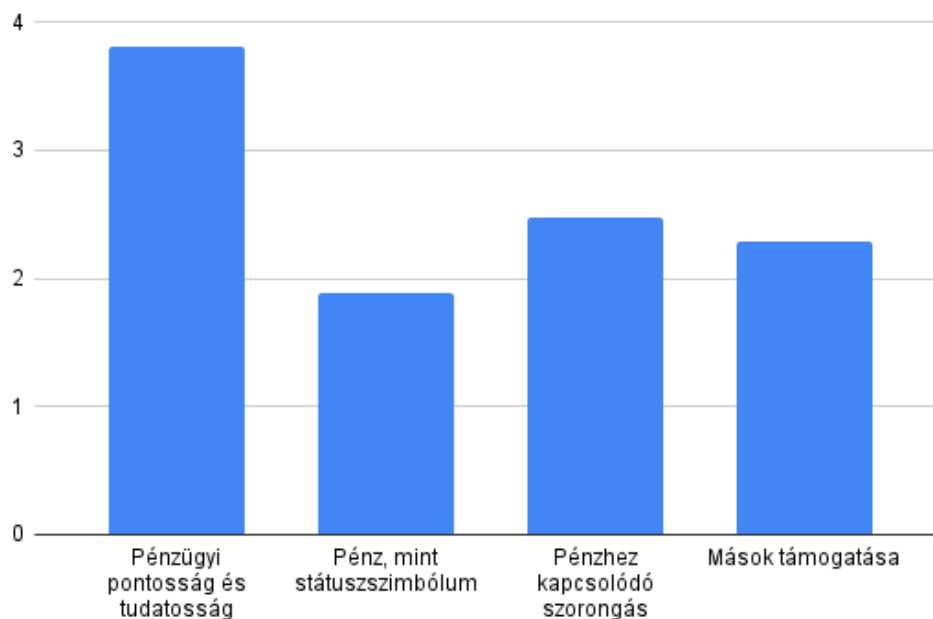
1. ábra. Hogyan befolyásolja a szorongás a különböző területeken a pénzügyi döntéseket?

1.1.4. Nagyvonalúság:

- Furnham azt találta, hogy az emberek kisebb csoportjai mutatnak hajlandóságot mások támogatására. A saját adataink ezt alátámasztják: „Gyakran költök pénzt nagyvonalúan másokra” állítás átlaga 2,74. Kapcsolódó kijelentések és átlagaik:

- ☐ „Gyakran költök pénzt nagyvonalúan másokra, magamra azonban szinte sohasem.” 2,74
- ☐ „Ragaszkodom ahhoz, hogy mindig én fizessek, ha társasággal megyünk étterembe/moziba stb., hogy ne érezzem úgy, hogy tartozom valakinek.” (2,78)
- ☐ „Néha megvásárolom mások barátságát úgy, hogy meglehetősen nagyvonalú vagyok azokkal, akik szeretném, ha kedvelnének.” (1,34)

Ábrázolva a fentieket:



2. ábra. A megkérdezettek attitűdjei különböző dimenziók mentén (N=121)

A diagram az egyes állításokhoz tartozó átlagos válaszértékeket mutatja oszlopdiagram formájában. Az y tengelyen az átlagos válaszértékek láthatók (1-5 Likert-skála), az x tengelyen pedig az állítások fenti témakörökre (dimenziókra) összesített átlaggal szerepelnek. A diagram segít vizuálisan összehasonlítani az egyes dimenziókhoz tartozó állításokra adott válaszok átlagait, így könnyebben értelmezhetők az eredmények.

- **Pénzügyi pontosság és tudatosság (3.80):** A hallgatók jellemzően tisztában vannak pénzügyi helyzetükkel, és figyelnek az árakra, ami azt jelzi, hogy tudatosak a pénzügyi döntéseikben.
- **Pénz, mint státuszsimbólum (1.88):** A hallgatók nem tartják fontosnak a pénzt státuszsimbólumként, ami összhangban áll a korábbi megállapításokkal, miszerint a pénz inkább eszközként van jelen az életükben, mint társadalmi hierarchia kifejezőjeként.
- **Pénzhez kapcsolódó szorongás (2.47):** A mérsékelt szintű pénzügyi szorongás arra utal, hogy bár nem kiemelkedően aggódnak a pénzügyi döntések miatt, van egy fokozott tudatosságuk a pénzügyi kérdésekkel kapcsolatban.
- **Mások támogatása (2.29):** A hallgatók viszonylag mérsékelt hajlandóságot mutatnak mások támogatására pénzügyileg, ami arra utalhat, hogy bár vannak olyan egyének, akik nagyvonalúak, ez nem általánosan jellemző az egész csoport számára.

Ezek az adatok segíthetnek abban, hogy jobban megértsük a pénzügyi attitűdöket és a hallgatók döntéshozatalát, így segíthetnek a pénzügyi tanácsadási és támogatási programok tervezésében is.

1.2. Demográfiai elemzés

A megkérdezett hallgatók átlagéletkora 22,2 év (szórás: 2,3 év), a legfiatalabb 18 éves, míg a legidősebbek a „26 vagy annál idősebb” kategóriába tartoztak, amelyet az átlag számításánál 26 évként vettem figyelembe. A nemek megoszlása szerint a válaszadók 78,5%-a nő (95 fő) és 21,5%-a férfi (26 fő) volt. A demográfiai változók (pl. nem, életkor, településtípus) szerinti bontás segíthet mélyebb összefüggéseket feltárni. Ehhez az alábbi kérdéseket vizsgáltam meg részletesen:

1.2.1. Nemek szerinti összehasonlítás: Hogyan térnek el a férfiak és nők pénzügyi attitűdjei?

Angelova fentebb hivatkozott cikke a nemi szerep-azonosítás, a biológiai nem és az életkor kapcsolatát mutatja be a pénzzel kapcsolatos hiedelmekkel és magatartásokkal. 240 résztvevőt vizsgált, életkoruk 17 és 91 év között változott ($M = 38,68$, $SD = 1,81$). Az eredményeik azt mutatták, hogy a különböző nemi szerepmintákkal (férfias típus, nőies típus, stb.) rendelkező emberek pénzzel kapcsolatos hiedelmeik és viselkedésük különbözik. A kutatás eredményei szerint a biológiai nem összefüggött a férfi attitűdökkel és meggyőződéssel, hogy a pénz lehet a fő cél és érték, és felhasználható a kiválóság demonstrálására. Az adatok azt mutatták, hogy a nők hajlamosak voltak több feszültséget, szorongást és büntudatot érezni pénzköltés közben, és a pénzt a biztonság és a védelem eszközeként is felfogták. Beigazolódott az a feltételezés is, hogy a különböző korcsoportokból származó résztvevők eltérően vélekednek és viszonyulnak a pénzhez.

A mi mintánkban a legtöbb kérdésben nincs szignifikáns különbség a férfiak és nők között. A 10. kérdésben („Gyakran érzek kényszert, hogy vitatkozzam szinte mindennek az árával kapcsolatban, amit veszek.”) van szignifikáns különbség ($p < 0.05$), ahol a nők átlaga (2.20) magasabb, mint a férfiaké (1.58). Ez arra utal, hogy a nők gyakrabban érznek késztetést arra, hogy megkérdőjelezzék az árakat.

1.2.2. Életkor hatása: Az idősebb és fiatalabb csoportok közötti különbségek.

Nincs szignifikáns különbség a két csoport között egyik kérdésben sem ($p > 0.05$). Ez azt jelenti, hogy az életkor ebben a mintában nem befolyásolja jelentősen a pénzügyi attitűdöket. Az életkor hatásának vizsgálatához két csoportot hoztam létre:

- **Fiatalabb csoport:** 22 év alattiak
- **Idősebb csoport:** 23 év feletiek

Ezután t-próbát alkalmaztam, hogy összehasonlítsam a két csoport válaszait.

1.2.3. Településtípus szerinti különbségek:

Városi és vidéki válaszadók összevetése nem hozott szignifikáns különbséget ($p > 0.05$). Ez azt jelenti, hogy a településtípus nem befolyásolja jelentősen a pénzügyi attitűdöket ebben a mintában.

A válaszadók 34%-a megyeszékhelyi, 41%-a városi, 5 %-a fővárosi és 18,2%-uk származik faluról. Településösszetétel szerint tehát nem reprezentatív a minta, mivel a vizsgált sokaság összetételében a főváros alulreprezentált. [6] Az Oktatási Hivatal diplomás pályakövetési rendszer hallgatói vizsgálatai - többek között - a hallgatók családi hátterére vonatkozó információit is feltárja, mint például a 14 éves kori lakóhelyet és a szülők iskolai végzettségét. A hallgatók bő egyötöde (22%) élt a fővárosban 14 éves korában, s 23% valamely nagyobb városban (megyeszékhelyen), 28% kisebb városban, míg 20% községben lakott 2023-ban [6].

Összegzés és következtetések

A hallgatók pénzügyi pontosság és tudatosság szempontjából viszonylag magas szintet mutatnak, különösen a készpénzállomány követése terén. Azonban a hitelkártya használatával és

az árak prioritásával kapcsolatban már eltérő mintázatok figyelhetők meg. A hallgatók nem tekintik a pénzt elsősorban státuszsimbólumnak, de elismerik annak problémamegoldó képességét, és néhányan kisebbségi érzést tapasztalhatnak a gazdagabbakkal szemben. A hallgatók nem mutatnak magas szintű szorongást a pénzügyi döntésekkel kapcsolatban, de érzékenyek az árakra és a vásárlási döntéseikre, ami szorongást okozhat, ha úgy érzik, hogy többet fizettek, mint mások.

Következtetésként elmondható, hogy a vizsgált hallgatói populáció pénzügyi attitűdjei nem teljesen illeszkednek a Furnham által korábban leírt mintázatokba. A hallgatók pénzügyi tudatossága magas, de a pénz státuszsimbólumként való értelmezése kevésbé jellemző rájuk. Ez arra utalhat, hogy a fiatalabb generációk pénzhez való viszonya változóban van, ami új kihívásokat és lehetőségeket jelent a pénzügyi oktatás és tanácsadás területén.

További kutatások szükségesek annak feltárására, hogy ezek az attitűdök hogyan alakulnak az idő múlásával és a hallgatók élethelyzetének változásával. Emellett érdemes lenne megvizsgálni, hogy a pénzügyi oktatás és a gazdasági környezet változásai hogyan befolyásolják ezeket az attitűdöket.

Továbbá az eredményeket érdemes lenne összevetni más kutatások eredményeivel, hogy kontextusba helyezzük a megállapításokat.

Irodalomjegyzék

- [1] Evgeniia, Yu., Meshchaninova. (2023). 1. The System of Students' Life Values and the Place of Money in It. Теория и практика общественного развития, doi: 10.24158/tipor.2023.11.16
- [2] Dwi, Apriyanti, Kumalasari., Muhadjir, Anwar. (2022). 3. Financial Knowledge Moderating The Effect Of Money Attitude On Personal Financial Management Behavior Of Students. Economos, doi: 10.31850/economos.v5i3.2046
- [3]. Hitesh, Chandrakant, Sheth. (2023). 2. Money, psychology, and neuroeconomics. doi: 10.4103/jacs.jacs_35_21
- [4] Natasha, Virmozlova, Angelova. (2020). 3. Age and gender-related differences in money beliefs and attitudes. Psychological Thought, doi: 10.37708/PSYCT.V13I1.404
- [5] Ateeq, Al, Johani. (2024). 5. A Qualitative Study of the Impact of Currency on Socio-cultural Identity. doi: 10.1007/978-3-031-56121-4_40
- [6]. https://www.diplomant.hu/storage/tanulmanyok/hallgatoi_vizsgalat_2023_jelentes.pdf
- [7] Lay, A. and Furnham, A. (2019). A new money attitudes questionnaire. European Journal of Psychological Assessment, 35(6), 813-822. <https://doi.org/10.1027/1015-5759/a000474>
- [8] Singh, S., Srivastava, N., ; Gupta, B. (2024). <i>Financial Well-Being and Personality Traits (pp. 192–205). IGI Global. <https://doi.org/10.4018/979-8-3693-1750-1.ch010>