

Financijsko izbjegavanje u kontekstu stresa i financijske nestašice

Peharda, Arian

Master's thesis / Diplomski rad

2023

Degree Grantor / Ustanova koja je dodijelila akademski / stručni stupanj: **University of Zagreb, Faculty of Humanities and Social Sciences / Sveučilište u Zagrebu, Filozofski fakultet**

Permanent link / Trajna poveznica: <https://urn.nsk.hr/urn:nbn:hr:131:848151>

Rights / Prava: [Attribution-ShareAlike 4.0 International](#) / [Imenovanje-Dijeli pod istim uvjetima 4.0 međunarodna](#)

Download date / Datum preuzimanja: **2024-09-03**



Sveučilište u Zagrebu
Filozofski fakultet
University of Zagreb
Faculty of Humanities
and Social Sciences

Repository / Repozitorij:

[ODRAZ - open repository of the University of Zagreb
Faculty of Humanities and Social Sciences](#)



Sveučilište u Zagrebu

Filozofski fakultet

Odsjek za psihologiju

**FINANCIJSKO IZBJEGAVANJE U KONTEKSTU STRESA I FINANCIJSKE
NESTAŠICE**

Diplomski rad

Arian Peharda

Mentor: dr. sc. Una Mikac

Zagreb, 2023.

IZJAVA

Pod punom moralnom odgovornošću izjavljujem da sam ovaj rad izradio/la samostalno te da u njemu nema kopiranih, prepisanih ili preuzetih dijelova teksta tuđih radova koji nisu propisno označeni kao citati s navedenim izvorom iz kojeg su preneseni.

U Zagrebu, 17.11.2023.

Arian Peharda

Sadržaj

Uvod.....	1
Financijsko izbjegavanje.....	1
Financijska nestašica.....	2
Odnos financijske nestašice i financijskog izbjegavanja.....	4
Transakcijski model stresa.....	5
Osjećaj kontrole.....	6
Optimizam.....	6
Cilj, problemi i hipoteze istraživanja.....	7
Metoda.....	9
Sudionici.....	9
Mjerni instrumenti.....	9
Postupak.....	14
Rezultati.....	15
Preliminarne analize.....	15
Ispitivanje povezanosti prediktora s kriterijem financijskog izbjegavanja.....	16
Analiza medijacijskih efekata.....	17
Analiza moderacijskih efekata.....	19
Rasprava.....	20
Metodološka ograničenja i smjernice za buduća istraživanja.....	26
Praktične implikacije.....	29
Zaključak.....	30
Literatura.....	32
Prilozi.....	37

Financijsko izbjegavanje u kontekstu stresa i financijske nestašice

Sažetak: Percipirana financijska nestašica jedan je od čestih izvora stresa u današnjem društvu, a jedno od ponašanja do kojih može dovesti je financijsko izbjegavanje. Općenito, izbjegavajuća ponašanja često su rezultat stresne reakcije te popratnih neugodnih emocija poput straha i tjeskobe. Osim izbjegavanja, stresna reakcija može motivirati i suočavanje sa stresorom. Odabir strategije suočavanja u stresnoj reakciji ovisi o nekim generaliziranim vjerovanjima poput optimizma ili osjećaja kontrole. Cilj ovog istraživanja je ispitati povezanosti percipirane financijske nestašice, percipiranog financijskog stresa, pozitivnog i negativnog afekta, optimizma i pesimizma te ovladavanja nad životnim teškoćama s financijskim izbjegavanjem, kao i ulogu percipiranog financijskog stresa i negativnog afekta u odnosu financijske nestašice i izbjegavanja te moderacijske učinke optimizma i ovladavanja nad životnim teškoćama u vezi između percipiranog stresa i financijskog izbjegavanja. Podaci su prikupljeni metodom *online* upitnika na uzorku od 323 sudionika u dobi od minimalno 25 godina. Pozitivne povezanosti s financijskim izbjegavanjem dobivene su za percipiranu financijsku nestašicu, percipirani financijski stres, negativni afekt i pesimizam, a negativne za optimizam, ovladavanje nad životnim teškoćama i pozitivni afekt. Percipirani financijski stres potvrđen je kao djelomični medijator povezanosti percipirane financijske nestašice i financijskog izbjegavanja, dok medijacijski učinak negativnog afekta nije. Moderacijski učinci optimizma i ovladavanja nad životnim teškoćama u povezanosti percipiranog financijskog stresa i financijskog izbjegavanja nisu potvrđeni. Rezultati upućuju na važnost stresa kao mehanizma u podlozi povezanosti financijske nestašice i financijskog izbjegavanja te se samim time pokazuje i važnost psiholoških mehanizama u održavanju siromaštva.

Ključne riječi: financijsko izbjegavanje, financijska nestašica, financijski stres, negativni afekt, generalizirana vjerovanja

Financial avoidance in the context of stress and financial scarcity

Abstract: Perceived financial scarcity is a prominent stress source in society today and one of the behaviours it can lead to is financial avoidance. Generally, avoidant behaviour is often the result of a stress reaction and accompanying negative emotions such as fear and anxiety. On the other hand, a stress reaction can motivate behaviours besides avoidance, such as confronting the stressor. The choice of coping strategy in a stress reaction is dependent on some generalised beliefs such as optimism or sense of control. The goal of this research is to examine the connection between perceived financial scarcity, perceived financial stress, positive and negative affect, optimism, pessimism, mastery and financial avoidance, as well as the role of perceived financial stress and negative affect in the connection between perceived financial scarcity and financial avoidance and the moderating effects of optimism and mastery on the connection between perceived financial stress and financial avoidance. The data was collected with an online questionnaire on a sample of 323 participants with a minimum age of 25. Results show positive relations of financial avoidance with perceived financial scarcity, perceived financial stress, pessimism and negative affect, along negative with optimism, mastery and positive affect. The partial mediating role of perceived financial stress in the connection between perceived financial scarcity and financial avoidance has been confirmed, but the mediating role of negative affect was not. Moderating effects of optimism and mastery in the connection between perceived financial stress and financial avoidance were not confirmed. The results point to the importance of stress as an

underlying mechanism in the relation between financial scarcity and financial avoidance and with that, the importance of psychological mechanisms in maintaining poverty.

Keywords: financial avoidance, financial scarcity, financial stress, negative affect, generalised beliefs

Uvod

Financijsko izbjegavanje

Tradicionalne ekonomske teorije opisuju čovjeka kao racionalnog donositelja odluka koji bira one alternative koje mu omogućuju maksimiziranje koristi (Barrafrem i sur., 2020). Takav pogled na čovjeka naziva se „homo economicus“ i pretpostavlja da je čovjeku uvijek u interesu imati čim više informacija kako bi donosio odluke kojima maksimizira koristi. No, u stvarnosti ljudi često namjerno biraju izbjeći informacije. Ovom fenomenu je posvećeno mnogo pažnje u domeni zdravlja, gdje su brojna istraživanja pokazala da ljudi ponekad izbjegavaju potencijalno prijeteće informacije o vlastitom zdravlju (Hertwig i Engel, 2016). Postoje dokazi za slično izbjegavanje informacija i u domeni financija. Primjerice, manja je vjerojatnost da će ljudi gledati svoj portfolio dionica na dan kada je cijelo tržište u padu (Karlsson i sur., 2009). Osim izbjegavanja informacija, ljudi ponekad izbjegavaju ili odgađaju donošenje odluke čak i kada im to ponašanje predstavlja rizik (Anderson, 2003). „Sindrom starog narednika“ tako opisuje fenomen u ratu gdje viši činovnici čije jedinice su izgubile veliki broj ljudskih života pokazuju tendencije izbjegavanja donošenja odluka koje bi im mogle biti od životnog značaja (Janis i Mann, 1977; prema Anderson, 2003).

Hilbert i sur. (2022) na temelju navedenog pretpostavljaju postojanje tzv. financijskog izbjegavanja, odnosno izbjegavanje nošenja s vlastitim financijama, a uključuje i izbjegavanje informacija i odlučivanja. Prema njima, ono se može manifestirati u nizu raznih izbjegavajućih ponašanja. Kao takva ponašanja navode izbjegavanje odlučivanja, odlaganje donošenja odluka, izbjegavanje informacija i nedjelovanje u skladu s vlastitim ciljevima (Hilbert i sur., 2022). U literaturi nije pronađena sveobuhvatna konceptualizacija financijskog izbjegavanja kao konstrukta do rada Hilberta i sur. (2022) te je ono dosad istraživano isključivo kroz neka konkretna ponašanja ili kroz prizmu financijske pismenosti ili anksioznosti (Novak i Johnson, 2017). Stoga, trenutno ne postoji mnogo istraživanja o njegovim antecedentima, posljedicama ili korelatima. Ipak, jedno recentno istraživanje pokazalo je da osobe koje koje su visoko anksiozne u vezi matematike i financija češće biraju izbjeći donošenje financijske odluke u eksperimentalnom zadatku (Xin i sur., 2023).

Financijska nestašica

Financijska nestašica subjektivni je osjećaj osobe da nema onoliko financijskih resursa koliko osjeća da bi trebala imati (Mullainathan i sur., 2013) te se pretpostavlja da utječe na kognitivne procese. Ova pretpostavka zasniva se na spoznajama bihevioralne ekonomije i kognitivne psihologije da manjak resursa, odnosno već i subjektivni osjećaj manjka resursa utječu na kognitivne resurse osobe. Po tome se pretpostavlja da osjećaj osobe da ima manje financijskih resursa nego što misli da joj je potrebno zapravo fokusira pažnju upravo na njene financijske teškoće, a tim tzv. *tuneliranjem* pažnje osoba na raspolaganju ima manje kognitivnih resursa za donošenje odluka i zbog toga potencijalno ne uzima sve bitne varijable u obzir (Mullainathan i sur., 2013). Stvaranje kognitivnog tereta zbog nestašice potvrđeno je i u područjima koja nisu vezana za financije. Na primjer, u domeni psihopatologije i konteksta poremećaja prehrane, osobe koje su se suzdržavale od jedenja pokazale su interferenciju u Stroop paradigmi kada su u pitanju bile riječi povezane s hranom (Overduin i sur., 1995). U istoj paradigmi, Mani i sur. (2020) su pronašli interferenciju u vremenu prije primanja plaće kada su prikazane riječi bile povezane s novcem, dakle u području financija. Ista vrsta interferencije kod istih sudionika nije pronađena u vremenu nakon primanja plaće (Mani i sur., 2020). Ovi nalazi su pronađeni i u prirodnim uvjetima. Mani i suradnici (2013) istraživali su kognitivne promjene prije i nakon žetve kod poljoprivrednika u Indiji koji više od 60% prihoda ostvaruju svojim farmama šećerne trske. Sudionici tog istraživanja su prije žetve imali manju točnost na testu općih kognitivnih sposobnosti te veće vrijeme reakcije i više grešaka na testu kognitivne kontrole (Mani i sur., 2013).

Osim povezanosti s kognitivnim resursima, financijska nestašica povezana je i s promjenama u donošenju odluka. Ljudi u financijskoj nestašici češće preferiraju donositi manje riskantne odluke i one koje vode do trenutnog poboljšanja u odnosu na poboljšanje u budućnosti (Haushofer i Fehr, 2014). Guisa i Paielle (2008; prema Haushofer i Fehr, 2014) pronašli su da su pojedinci koji imaju nesigurna primanja ili su ograničene likvidnosti spremni uložiti manje novaca za potencijalno velik dobitak u hipotetskoj situaciji. U sličnoj hipotetskoj situaciji u istraživanju Tanake i sur. (2010; prema Haushofer i Fehr, 2014), sudionici iz Vijetnamskih sela u zadacima odabira između trenutnih dobitaka i dobitaka u budućnosti preferirali su trenutne dobitke iako je isplata

dobitaka u svakom slučaju bila garantirana. Ipak, sudionici iz siromašnijih sela i manjih osobnih prihoda u tom zadatku pokazali su veću stopu podcjenjivanja budućih dobitaka. U drugom istraživanju, pronađena je pozitivna povezanost između prosječnog prihoda sela iz kojeg su sudionici i averzije prema gubicima iako ista povezanost nije potvrđena za osobne prihode sudionika u odnosu na ostale stanovnike sela (Tanaka i sur., 2010; prema Haushofer i Fehr, 2014).

Osim utjecaja financijske nestašice na kognitivne resurse, pokazani su i brojni drugi nalazi vezani uz njen utjecaj na stres i emocije. Osobe koje su u lošijim financijskim položajima iskazuju veće razine stresa i negativnog afekta (Haushofer i Fehr, 2014). Postoji negativna korelacija između socioekonomskog statusa i obrazovnog statusa te razine kortizola, hormona stresa u krvi (Cohen i sur., 2006; prema Haushofer i Fehr, 2014). Također, Svjetski zdravstveni izvještaj iz 2003. godine pokazuje da najsiromašniji kvintili populacije u bogatim državama u prosjeku pokazuju 1,5 do 2 puta veću prevalenciju anksioznih i depresivnih poremećaja od najbogatijih kvintila (Haushofer i Fehr, 2014). Nalazi povišenih razina stresa u financijskoj nestašici potvrđeni su i eksperimentalno. U prirodnom eksperimentu Chemina i suradnika (2013) proučavani su poljoprivrednici u Keniji i kako negativni šokovi u obliku iznenadnih perioda suše utječu na njihove razine stresa. U periodima suše kada je za usjeve bilo vjerojatno da će propasti, poljoprivrednici su pokazivali više razine kortizola i iskazivali više razine stresa (Chemin i sur., 2013). Financijska nestašica povezana je i s povećanim osjećajima financijske brige i ruminacije (de Bruijn i Antonides, 2020). Konkretnije, sudionici istraživanja iskazivali su veće razine financijske brige i ruminacije što su im osobni prihodi bili manji. Osim ove povezanosti ispitana su i tri različita medijatora: tzv. „spajanje kraja s krajem“ (dovoljni prihodi ispitanika da pokrije sve troškove u određenom periodu), financijski *bufferi* (likvidna imovina i uštedovina) i percipirani dugovi te je pokazano da je povezanost osobnih prihoda i financijske brige i ruminacije većinom posredovana ovim faktorima. Financijsku brigu i ruminaciju ne doživljavaju isključivo pojedinci nižih prihoda, već i oni koji trenutno imaju poteškoća u pokrivanju troškova te zbog toga imaju svakodnevne financijske izazove, koji nemaju dovoljno likvidne imovine i uštedevine te imaju više percipirane dugove (de Bruijn i Antonides, 2020).

Odnos financijske nestašice i financijskog izbjegavanja

Hilbert i sur. (2022) pronašli su povezanost između izraženosti financijske nestašice i financijskog izbjegavanja. Ljudi koji izražavaju veću financijsku nestašicu češće izbjegavaju donositi financijske odluke. Ova povezanost je daljnje vremenski potvrđena u smislu da izbjegavanje donošenja financijskih odluka zatim dodatno povisuje razine financijske nestašice, stvarajući jednu od tzv. zamki siromaštva (Hilbert i sur., 2022). Autori ovaj nalaz objašnjavaju nizom različitih fenomena povezanih uz financijsku nestašicu. Jedan od njih je manjak kontrole nad svojom financijskom situacijom kojeg pojedinci u financijskoj nestašici osjećaju zbog manjka resursa. Općenito, osjećaj manje percipirane kontrole nad potencijalnim ishodima negativnih informacija povezan je s izbjegavanjem takvih informacija (Sweeny i sur., 2010; prema Hilbert i sur., 2022). Drugi važan fenomen je poveznica financijske nestašice s neugodnim emocijama. Naime, situacija financijske nestašice može podsjećati ljude na njihove financijske probleme, što može izazvati osjećaje financijske brige i ruminacije (de Bruijn i Antonides, 2020) te povišeni negativni afekt i stres (Haushofer i Fehr, 2014). Informacije se također izbjegavaju kada se očekuje da će izazvati neugodne emocije (Sweeny i sur., 2010; prema Hilbert i sur., 2022), što je još jedno moguće objašnjenje povezanosti financijskog izbjegavanja i financijske nestašice. Osjećaji ruminacije i brige mogu osobu dovesti do percepcije nerješivosti njenih problema za što je pokazano da često rezultira neuspjehom u stvarnom djelovanju u skladu s vlastitim namjerama rješavanja problema (Nolen-Hoeksema et al., 2008; prema Hilbert i sur., 2022). Naposljetku, financijska nestašica je također povezana s pojačanim fokusom na kratkoročne dobrobiti i rizike (Haushofer i Fehr, 2014). Izbjegavanje suočavanja s vlastitim financijama je zato moguće zbog pojačanog fokusa na trenutnu neugodnost koja je očekivana kod nošenja s financijskim problemima u odnosu na podcijenjenju dobrobit u budućnosti koji proizlazi iz suočavanja s financijskom situacijom (Hilbert i sur., 2022). Ovu pretpostavku podupiru činjenice da je prokrastinacija češća kod averzivnih zadataka (Steel, 2007; prema Hilbert i sur., 2022) i da ljudi češće odgađaju donositi odluke kada biraju između alternativa s negativnim posljedicama (Dhar i Nowlis, 1999; prema Hilbert i sur., 2022). Navedeni nalazi upućuju na važnost neugodnih emocija i stresa koji su povezani s financijskom nestašicom u objašnjavanju povezanosti financijske nestašice i financijskog izbjegavanja. Jedan cilj ovog istraživanja je stoga ispitati medijacijsku ulogu

percipiranog financijskog stresa i negativnog afekta u povezanosti između financijske nestašice i financijskog izbjegavanja.

Transakcijski model stresa

Međutim, čak i ako se potvrdi da percipirani stres i popratni negativni afekt posreduju odnos financijske nestašice i izbjegavanja, oni teoretski mogu dovesti do dva suprotna ponašanja. S jedne strane, ljudi koji osjećaju veći stres i neugodne emocije mogu biti motivirani promijeniti svoju situaciju i zbog toga će težiti suočavanju sa svojim financijama, dakle manje pribjegavati financijskom izbjegavanju. S druge strane, ljudi koji osjećaju veći stres i neugodne emocije mogu biti preopterećeni svojim emocionalnim stanjem i procijeniti da nemaju dovoljno resursa za suočavanje sa svojom situacijom i u većoj mjeri izbjegavati donositi financijske odluke. Dakle, pri visokom percipiranom stresu, neke osobe će odlučiti suočiti se sa svojom financijskom situacijom, dok će druge odlučiti izbjegavati informacije o svojoj financijskoj situaciji i donošenje financijskih odluka te bi razlike u osobinama ličnosti ljudi mogle biti povezane s različitim ishodima u ovakvoj situaciji. Navedeni ishodi zapravo odražavaju dvije različite strategije suočavanja sa stresom, one usmjerene na problem i one usmjerene na emocije koje potječu iz transakcijskog modela stresa i suočavanja (Lazarus i Folkman, 1987). Prema toj teoriji, reakcija osobe na stresnu situaciju ovisi o primarnoj i sekundarnoj kognitivnoj procjeni same prijetnje. Primarna kognitivna procjena odnosi se na procjenu važnosti prijetnje za dobrobit pojedinca, dok se sekundarna kognitivna procjena odnosi na procjenu mogućnosti djelovanja na stresnu situaciju. Ovisno o ovim procjenama, osoba može birati strategiju suočavanja usmjerenu na problem kojom pokušava utjecati na problem koji je u srži odnosa između osobe i stresne situacije ili strategiju suočavanja usmjerenu na emocije kojom pokušava promijeniti emocionalnu nelagodu nastalu u stresnoj situaciji. Neka ponašanja koja odražavaju suočavanje usmjereno na problem su konfrontacija, planiranje, prihvaćanje odgovornosti i sl., dok ona usmjereno na emocije predstavljaju ponašanja poput reinterpetacije situacije, traženja društvene podrške i izbjegavanja (Lazarus i Folkman, 1984). Kognitivne procjene i odabir strategije suočavanja zatim utječu na doživljeno afektivno stanje i ishod situacije.

Osjećaj kontrole

Generalizirana vjerovanja o vlastitim sposobnostima nošenja sa stresnim situacijama važan su antecedent sekundarne kognitivne procjene unutar transakcijskog modela stresa (Lazarus i Folkman, 1987). Općenito, ljudi koji imaju pozitivnija vjerovanja o vlastitim sposobnostima da nadvladaju svoje probleme češće gledaju stresne situacije kao izazov, a manje kao prijetnju te zatim biraju i efikasnije strategije suočavanja. S takvim ishodima povezano je nekoliko sličnih koncepata poput samopoštovanja, međuljudskog povjerenja i internog lokusa kontrole te drugih (Lazarus i Folkman, 1987). Jedan takav koncept je koncept *ovladavanja nad životnim teškoćama* Pearlina i Schoolera (1978) koji označava mjeru u kojoj osoba vjeruje da su događaji u njenom životu pod njenom kontrolom i u kojoj se može nositi sa životnim teškoćama. Ovaj konstrukt predstavlja jedan od psiholoških resursa koji su se pokazali naročito važnima u nošenju sa stresnim situacijama vezanim uz financije kućanstva (Pearlin i Schooler, 1978). Istraživanje Lachmana i Weaver (1998) pokazuje nekoliko važnih poveznica između ovladavanja i socioekonomskog statusa. Prije svega, ljudi s manjim prihodima izražavaju i nižu razinu ovladavanja nad životnim teškoćama. Osim toga, više razine ovladavanja bile su povezane s boljim zdravljem i zadovoljstvom životom, te nižom razinom depresivnih simptoma. Naposljetku, utvrđena je i moderacijska uloga ovladavanja u povezanosti između razine prihoda i samoiskaza zdravlja. Konkretno, sudionici s nižim razinama prihoda i visokom razinom ovladavanja procjenjivali su svoje zdravlje na približno podjednakoj razini kao sudionici s visokim prihodima.

Optimizam

Optimizam je pojam koji se često koristi u svakodnevnom govoru, a često je i predmet psiholoških istraživanja, s jedne strane zbog opisivanja samog konstrukta, a s druge strane zbog istraživanja njegovih poveznica s mnogim pozitivnim osobnim ishodima. Različiti autori definiraju optimizam na razne načine, a jedan od najstarijih opisa optimizma je koncept *dispozicijskog optimizma* Scheiera i Carvera (1985). Dispozicijski optimizam opisuje se kao stabilna crta ličnosti koju primarno karakteriziraju pozitivna očekivanja u vezi života, ali i pozitivan pogled na sadašnjost i prošlost (Scheier i Carver, 1985; prema Conversano i sur., 2010). U izvornom istraživanju Scheiera i Carvera (1985), pronađena je poveznica između optimizma i smetnji izazvanim fizičkim

simptomima. Konkretno, ljudi s višim razinama dispozicijskog optimizma doživljavali su manje smetnji izazvanim fizičkim simptomima. Provedeno je mnogo istraživanja o poveznici optimizma sa zdravljem, pa tako i u području psihičkog zdravlja (Conversano i sur., 2010). Neki od nalaza pokazuju negativnu povezanost između optimizma i depresivnih simptoma (Chang i Sanna, 2001; prema Conversano i sur., 2010) te negativnu povezanost između optimizma i suicidalnih ideja (Hirsch i sur., 2007; prema Conversano i sur., 2010). Optimizam je također povezan sa strategijama suočavanja u stresnim situacijama. Osobe s višim dispozicijskim optimizmom češće biraju strategije suočavanja koje su usmjerene na eliminaciju, smanjenje ili upravljanje stresorima, a rjeđe biraju strategije suočavanja koje ignoriraju, izbjegavaju ili se udaljavaju od stresora ili emocija, iako ih još uvijek ponekad koriste (Conversano i sur., 2010). Optimistične osobe češće upotrebljavaju strategije suočavanja koje su usmjerene na problem, a u slučaju kada se one ne mogu uporabiti, biraju adaptivne strategije usmjerene na emocije poput humora i pozitivne ponovne procjene situacije (Conversano i sur., 2010).

Antecedenti sekundarne kognitivne procjene poput ovladavanja nad životnim teškoćama i optimizma potencijalno su važni u odabiru hoće li osoba koja osjeća financijski stres odlučiti suočiti se sa svojom financijskom situacijom ili izbjegavati istu. Stoga je drugi cilj ovog istraživanja utvrditi moderacijsku ulogu ovladavanja nad životnim teškoćama i optimizma u povezanosti percipiranog financijskog stresa i financijskog izbjegavanja. S obzirom da su istraživanja pokazala da i osobe s visokim optimizmom ili osjećajem kontrole koriste strategije koje uključuju izbjegavanje, ali rjeđe (Conversano i sur., 2010), očekuje se da će postojati pozitivna povezanost između financijskog stresa i financijskog izbjegavanja čak i kod osoba s visokim optimizmom i osjećajem kontrole, no da će ona kod njih biti značajno manja u odnosu na osobe s niskim optimizmom i osjećajem kontrole.

Cilj, problemi i hipoteze istraživanja

Problem 1: Ispitati bivarijatne povezanosti financijskog izbjegavanja s percipiranom financijskom nestašicom, percipiranim financijskim stresom, pozitivnim i negativnim afektom, optimizmom i pesimizmom te ovladavanjem nad životnim teškoćama.

Hipoteza 1: Financijsko izbjegavanje bit će pozitivno povezano s percipiranom financijskom nestašicom, percipiranim financijskim stresom, negativnim afektom i

pesimizmom, a negativno povezano s pozitivnim afektom, optimizmom i ovladavanjem nad životnim teškoćama.

Problem 2: Ispitati posreduju li percipirani financijski stres i negativni afekt vezu između percipirane financijske nestašice i financijskog izbjegavanja.

Hipoteza 2: Povezanost između percipirane financijske nestašice i financijskog izbjegavanja bit će djelomično posredovana percipiranim financijskim stresom i negativnim afektom. Veći rezultat na upitniku financijske nestašice predviđat će veći rezultat na upitniku financijskog izbjegavanja te veći rezultat na upitniku percipiranog stresa i dimenziji negativnog afekta upitnika pozitivnog i negativnog afekta. Veći rezultati na upitnicima percipiranog stresa i dimenziji negativnog afekta predviđat će veći rezultat na upitniku financijskog izbjegavanja.

Problem 3: Utvrditi moderiraju li optimizam i osjećaj kontrole povezanost između percipiranog financijskog stresa i financijskog izbjegavanja.

Hipoteza 3.1: Postoji pozitivna povezanost između percipiranog financijskog stresa i financijskog izbjegavanja. Sudionici koji iskazuju veći percipirani financijski stres u vezi vlastite financijske situacije iskazuju i veće financijsko izbjegavanje.

Hipoteza 3.2: Interakcija percipiranog financijskog stresa i optimizma značajno će doprinijeti objašnjavanju varijance u financijskom izbjegavanju. Odnos između percipiranog financijskog stresa u vezi vlastite financijske situacije i financijskog izbjegavanja bit će slabiji za sudionike s većim rezultatom na upitniku optimizma.

Hipoteza 3.3: Interakcija percipiranog financijskog stresa i osjećaja kontrole značajno će doprinijeti objašnjavanju varijance u financijskom izbjegavanju. Odnos između percipiranog financijskog stresa u vezi vlastite financijske situacije i financijskog izbjegavanja bit će slabiji za sudionike koji imaju veći osjećaj ovladavanja nad životnim teškoćama.

Metoda

Sudionici

U istraživanju je sudjelovalo ukupno 355 sudionika. Od navedenog broja sudionika iz obrade rezultata izuzeto je 32 sudionika koji nisu zadovoljavali kriterij minimalne dobi od 25 godina ili nisu naveli dob i stoga konačni broj sudionika iznosi $N=323$. Kriterij minimalne dobi od 25 godina je odabran kako bi se podaci usmjerili na sudionike koji su u većoj mjeri financijski neovisni. Od 323 sudionika, 208 (64.4%) njih su žene, 114 muškarci (35.3%) te jedna osoba koja je svoj rod navela kao „drugo“ (0.3%). Prosječna dob ispitanika je $M = 33.8$ ($SD = 10.9$) te većina njih (77.5%) ima završen barem preddiplomski studij. Većina sudionika je zaposleno (68.7%) te ima iznadmedijalne prihode po glavi kućanstva (63.7%) u odnosu na medijalnu plaću u Republici Hrvatskoj koja iznosi 6 151 kn (816€) prema podacima Državnog zavoda za statistiku za veljaču 2022. Sudionici su u većoj mjeri iz mjesta koja broje više od 500 000 stanovnika (53.6%). Detaljniji podaci o socio-demografskim obilježjima sudionika nalaze se u Prilogu A.

Mjerni instrumenti

Skala pozitivnog i negativnog afekta (engl. *Positive Affect and Negative Affect Scale* – PANAS; Watson i sur., 1988) je mjera dvije zasebne i neovisne dimenzije raspoloženja, pozitivnog i negativnog afekta. Izvorna verzija instrumenta sastoji se od 20 čestica od kojih 10 mjeri pozitivni afekt, a 10 negativni afekt. Primjer čestice za pozitivni afekt je čestica „veselo“, a za negativni afekt čestica „ljutito“. Odgovori se označavaju na skali s pet uporišnih točaka gdje broj 1 označava da se osoba vrlo malo ili nimalo ne osjeća na navedeni način, a broj 5 označava da se osoba izrazito osjeća na navedeni način. Uputa može uključivati različite vremenske intervale ovisno o interesu istraživača, pritom su kraći vremenski intervali poput „danas“ ili „posljednjih mjesec dana“ osjetljiviji na fluktuacije u raspoloženju, dok dulji vremenski intervali poput „u posljednjih godinu dana“ ili „općenito“ iskazuju veću stabilnost (Watson i sur., 1988). Za potrebe ovog istraživanja korištena je skraćena hrvatska verzija skale koju je revidirala Križanić (2014) te uputa usmjerena na vremenski interval od proteklih tjedan dana. Ova verzija sastoji se od 16 čestica za koje se odgovori označavaju na skalama istovjetnima izvornom instrumentu. Svaku dimenziju se mjeri pomoću zasebnih osam čestica. Ukupan rezultat

na svakoj dimenziji formira se jednostavnom linearnom kombinacijom odgovora podijeljenom s brojem čestica te dimenzije. Veći rezultat na dimenziji pozitivnog afekta označava češće iskustvo pozitivnog raspoloženja, a veći rezultat na dimenziji negativnog afekta označava češće iskustvo negativnog raspoloženja. Pouzdanost skale pozitivnog afekta iznosi $\alpha = .86-.90$, a skale negativnog afekta $\alpha = .84-.87$ (Watson i sur., 1988). Preduvjet računanja pouzdanosti metodom unutarnje konzistencije jest tau-ekvivalentnost čestica, odnosno postojanje barem jednog faktora u njihovoj pozadini. Ovaj preduvjet zadovoljen je za obje skale, stoga je izračunat Cronbachov alpha koeficijent pouzdanosti unutarnje konzistencije te on iznosi $\alpha = .85$ za skalu pozitivnog afekta i $\alpha = .88$ za skalu negativnog afekta.

Skala financijskog izbjegavanja (eng. *Financial Anxiety Scale* – FAS; Hilbert i sur., 2022) sastoji se od 8 čestica koje ispituju neka iskustva financijskog izbjegavanja. Primjer jedne čestice je „Ponekad odgađam donijeti financijske odluke sve dok nije prekasno“. Odgovori se označavaju na skali sa sedam uporišnih točaka gdje broj 1 označava odgovor „uopće se ne slažem“, a broj 7 označava odgovor „u potpunosti se slažem“. Skala je preuzeta iz istraživanja Hilberta i sur. (2022) te za potrebe ovog istraživanja prevedena s engleskog na hrvatski jezik uz pomoć stručne osobe iz područja anglistike, a prikladnost prijevoda provjerena je metodom obrnutog prijevoda (Prilog Ba). Za englesku verziju pokazano je zadovoljavajuće pristajanje jednofaktorske, ali i dvofaktorske strukture skale pri čemu dva faktora čine odlaganje donošenja financijskih odluka (čestice 1-4) i izbjegavanje financijskih informacija (čestice 5-8; Hilbert i sur., 2022). Faktorska analiza metodom glavnih komponenata, paralelna analiza i scree prikaz na podacima dobivenim u ovom istraživanju ukazuju na unidimenzionalnu strukturu skale (prilog Ca). Zasićenja čestica faktorom iznose između .66 i .79, a ukupni udio varijance objašnjene faktorom iznosi 51.2%. Ukupni rezultat na skali stoga se formira jednostavnom linearnom kombinacijom odgovora na svim česticama podijeljenom s brojem čestica, pri čemu viši rezultat ukazuje na veću razinu financijskog izbjegavanja. Pouzdanost tipa unutarnje konzistencije za cijelu skalu u istraživanjima Hilberta i sur. (2022) iznosi $\alpha = .90-.91$. Preduvjet postojanja barem jednog faktora za računanje pouzdanosti metodom unutarnje konzistencije je zadovoljen te stoga pouzdanost tipa unutarnje konzistencije dobivena na podacima u ovom istraživanju iznosi $\alpha = .87$.

Psihologijski upitnik financijske nestašice (eng. *Psychological Inventory of Financial Scarcity* – PIFS; Van Dijk i sur., 2022) sastoji se od 12 čestica koje ispituju subjektivno iskustvo financijske nestašice. Primjer jedne čestice je „Neprestano se pitam imam li dovoljno novca.“. Odgovori se označavaju na skali sa sedam uporišnih točaka gdje 1 označava *uopće se ne slažem*, a 7 *u potpunosti se slažem*. Skala je preuzeta iz istraživanja Hilberta i sur. (2022) te za potrebe ovog istraživanja prevedena s engleskog na hrvatski jezik (Prilog Bb). Za englesku verziju pokazano je zadovoljavajuće pristajanje jednofaktorske, ali i četverofaktorske strukture skale pri čemu četiri faktora čine nedostatak novca (čestice 1-3), nedostatak kontrole nad financijskom situacijom (čestice 4-6), financijska briga i ruminiranje (čestice 7-9) te kratkoročni fokus (čestice 10-12; Hilbert i sur., 2022). Faktorska analiza metodom glavnih komponenta i scree prikaz na podacima dobivenima u ovom istraživanju ukazuju na jednofaktorsku strukturu u skladu s originalnom strukturu, dok paralelna analiza ukazuje na postojanje dva ili jednog faktora, (Prilog Cb) te je skala tretirana kao jednofaktorska. Zasićenja čestica faktorom iznose između .40 i .82, a ukupni udio varijance objašnjen faktorom iznosi 49.9%. Ukupni rezultat na upitniku stoga se formira jednostavnom linearnom kombinacijom odgovora na svim česticama podijeljenom s brojem čestica, pri čemu viši rezultat ukazuje na veću razinu percipirane financijske nestašice. Pouzdanost tipa unutarnje konzistencije za cijelu skalu u istraživanjima Van Dijka i sur. (2022) iznosi $\alpha = .92-.93$. Preduvjet postojanja barem jednog faktora za računanje pouzdanosti metodom unutarnje konzistencije je zadovoljen te stoga pouzdanost tipa unutarnje konzistencije dobivena na podacima u ovom istraživanju iznosi $\alpha = .91$.

Skala optimizma i pesimizma (O-P skala; Penezić, 2002) sastoji se od 14 čestica koje mjere optimizam i pesimizam kao dvije zasebne dimenzije, a nastala je kao adaptacija *Life Orientation Test* skale Scheiera i Carvera (1985) i *Optimism-Pessimism scale* Dembera i sur. (1989). Dimenzija optimizma sastoji se od 6 čestica, a dimenzija pesimizma od 8 čestica. Primjer jedne čestice za dimenziju optimizma glasi: „Stvari uvijek gledam s vedrije strane“, a za dimenziju pesimizma: „Ako nešto može krenuti po zlu, krenut će“. Odgovori se označavaju na skalama sa pet uporišnih točaka gdje broj 1 označava *uopće se ne slažem*, a 5 *u potpunosti se slažem*. Ukupni rezultat na svakoj dimenziji formira se jednostavnom linearnom kombinacijom odgovora na svim česticama dimenzije podijeljenom s brojem čestica. Viši rezultat na skali optimizma označava višu

razinu očekivanja pozitivnih ishoda događaja i aktivnosti, dok veći rezultat na skali pesimizma označava višu razinu očekivanja negativnih ishoda događaja i aktivnosti. Pouzdanost skale optimizma iznosi $\alpha = .75-.78$, a skale pesimizma $\alpha = .79-.83$. Preduvjet postojanja barem jednog faktora za računanje pouzdanosti metodom unutarnje konzistencije je zadovoljen te su stoga u ovom istraživanju metodom unutarnje konzistencije dobivene pouzdanosti $\alpha = .83$ za skalu optimizma te $\alpha = 0.86$ za skalu pesimizma.

Skala ovladavanja nad životnim teškoćama (engl. *Pearlin Mastery Scale* – PMS; Pearlin i Schooler, 1978) sastoji se od 7 čestica koje mjere osjećaj kontrole nad događajima u vlastitom životu. Primjer jedne čestice je „Imam vrlo malo kontrole nad onime što mi se događa.“. Odgovori se označavaju na skalama s pet uporišnih točaka gdje 1 označava *uopće se ne slažem*, a 5 *u potpunosti se slažem*. Ukupni rezultat na upitniku formira se jednostavnom linearnom kombinacijom odgovora na svim česticama podijeljenom s brojem čestica, a pritom viši ukupni rezultat označava veći osjećaj kontrole nad vlastitim životom. Prijevod instrumenta preuzet je iz rada Mikše i Tonković (2018) u kojem je dobivena pouzdanost instrumenta $\alpha = .71$. Preduvjet postojanja barem jednog faktora za računanje pouzdanosti metodom unutarnje konzistencije je zadovoljen te je stoga u ovom istraživanju dobivena pouzdanost $\alpha = .79$ metodom unutarnje konzistencije.

Skala percipiranog stresa (engl. *Perceived Stress Scale* – PSS; Cohen i sur., 1983) sastoji se od 10 čestica koje mjere razinu općeg stresa kojeg osoba percipira. Za potrebe ovog istraživanja prilagođen je hrvatski prijevod upitnika preuzet iz Crnjak (2019). Kako bi se izmjerila razina financijskog stresa, uputa za rješavanje upitnika prenamijenjena je tako da se uputi sudionike da označe u kojoj mjeri se slažu s navedenim tvrdnjama vezanim uz njihovu financijsku situaciju. Ovako je definiran specifičan stresor s ciljem da se razina stresa ne podcijeni, što je ponekad slučaj s općenitim mjerama stresa, te da se ostvari bolja prediktivnost rezultata (Crosswell i Lockwood, 2020). Primjer jedne čestice je „Vezano uz Vašu financijsku situaciju, koliko često ste u proteklih mjesec dana bili uznemireni zbog nečega što se neočekivano dogodilo?“. Odgovori se označavaju na skalama s pet uporišnih točaka sa sljedećim oznakama učestalosti 0 – *nikad*; 1 – *skoro nikad*; 2 – *ponekad*; 3 – *prilično često*; 4 – *jako često*. Faktorska struktura PSS-10 skale predmet je rasprave mnogih radova. Autori skale tvrde da je skala jednodimenzionalna,

no u nekim kasnijim radovima dobiveni su podaci o dvofaktorskoj strukturi (Nielsen i sur., 2016). Konkretno, dva faktora koja čine tu strukturu su Percipirana bespomoćnost i Percipirana samoeфикаsnost. Budući da faktor Percipirana bespomoćnost obuhvaća negativno formulirane čestice, a faktor Percipirana samoeфикаsnost pozitivno formulirane čestice, Juárez-García i sur. (2023) tvrde da je pojava drugog faktora metodološki artefakt suprotne formulacije čestica te da je faktorska struktura skale zapravo bifaktorska struktura s generalnim faktorom. Jovanović i Gavrilov-Jerković (2015) pokazuju slične podatke na srpskom uzorku te tvrde da je skala u zadovoljavajućoj mjeri jednodimenzionalna. Rezultati faktorske i paralelne analize te analiza scree prikaza na podacima ovog istraživanja ukazuju na postojanje jednog faktora (Prilog Cc) te je navedena skala u ovom istraživanju tretirana kao unidimenzionalna. Zasićenja čestica faktorom iznose između .46 i .81, a ukupni udio varijance objašnjene faktorom iznosi 49.8%. Stoga se ukupni rezultat na upitniku formira jednostavnom linearnom kombinacijom odgovora na svim česticama podijeljenom s brojem čestica, a pritom viši ukupni rezultat označava veći percipirani osjećaj financijskog stresa u proteklih mjesec dana. Preduvjet postojanja barem jednog faktora za računanje pouzdanosti metodom unutarnje konzistencije je zadovoljen te je stoga dobivena pouzdanost skale u ovom istraživanju metodom unutarnje konzistencije $\alpha = .88$.

U samom upitniku korišteno je još nekoliko kratkih mjera za dobivanje osnovnih sociodemografskih podataka o sudionicima, konkretno o rodu, dobi, radnom i obrazovnom statusu, trajanju nezaposlenosti, prihodima, veličini mjesta u kojem žive te broju članova kućanstva. Za dobivanje informacije o prihodu korištene su dvije različite mjere, mjera ukupnog mjesečnog prihoda po glavi kućanstva te mjera diskrecijskog prihoda. Mjera diskrecijskog prihoda označava novac kojim osoba raspolaže nakon što plati sve nužne troškove poput dugova, stanarine, režija, namirnica, troškova prijevoza i sl. Deskriptivni rezultati sudionika na ovoj mjeri mogu se vidjeti u prilogu D. Navedene mjere korištene su prvenstveno za opis uzorka. U upitniku su također korištene dvije kratke mjere o stresnosti trenutne životne situacije i doprinosa financijske situacije tom stresu. Prva od tih mjera se sastojala od sljedećeg pitanja: „Koliko je Vaša trenutna životna situacija stresna?“, a sudionici su mogli dati odgovor na skali sa sedam uporišnih točaka gdje 1 označava *uopće nije stresna*, a 7 *u potpunosti je stresna*. Druga mjera je direktno vezana uz prethodnu i postavljena je pitanjem „Koliko tome doprinosi Vaša

financijska situacija?“. Sudionici su mogli dati odgovor na skali sa sedam uporišnih točaka gdje 1 označava *nimalo*, a 7 u *potpunosti*. Navedene dvije mjere nisu korištene u daljnjoj analizi podataka.

Postupak

Istraživanje je provedeno tijekom lipnja i srpnja 2023. godine metodom online anketiranja preko mrežne platforme *SoSci*. Dio podataka prikupljen je metodom snježne grude, odnosno slanjem poziva za sudjelovanje poznanicima koji su zadovoljavali uvjete za sudjelovanje i koji su poziv zatim dalje dijelili s potencijalnim sudionicima koje poznaju. Osim toga, sudionici su regrutirani slanjem poziva za sudjelovanje na relevantne *Facebook* grupe (grupe za traženje i ponudu poslova) i javnim objavljivanjem na druge društvene mreže (*Instagram*, *Reddit*). Sudionici su imali priliku odlučiti sudjelovati u nagradnoj igri u kojoj su potencijalno mogli osvojiti poklon bon u dućanu većeg trgovačkog lanca u vrijednosti od 13,27€ (100kn). U uvodnom dijelu upitnika, ukratko su opisani svrha i postupak istraživanja te predviđeno trajanje od 10-15 minuta. Također je navedeno da sudionici upitniku pristupaju dobrovoljno, da mogu odustati u bilo kojem trenutku te da su njihovi podaci anonimni i ne mogu se povezati s njihovim odgovorima. Navedeni su potencijalni rizici i stres sudjelovanja koji su manji ili jednaki svakodnevnim te su navedeni kontakti istraživača kojima su se sudionici mogli javiti s pitanjima u vezi istraživanja ili u slučaju da su zainteresirani saznati rezultate. Instrumenti u upitniku su zatim prezentirani fiksnim redoslijedom koji slijedi: skala pozitivnog i negativnog afekta, upitnik financijskog izbjegavanja, upitnik percipirane financijske nestašice i mjera diskrecijskog prihoda, upitnik financijskog stresa, upitnik ovladavanja nad životnim teškoćama, upitnik optimizma i pesimizma te naposljetku sociodemografski podaci. Na kraju upitnika, sudionici su se mogli prijaviti za nagradnu igru u zasebni formular preko platforme Google Forms, kako bi se osiguralo da se njihovi podaci ne mogu povezati s njihovim odgovorima na upitniku. Isto tako je postojao i odvojeni formular za zapisivanje studenata psihologije za dodjeljivanje eksperimentalnih sati. S obzirom na temu financijskog stresa, sudionicima je na kraju ponuđen i kratak psihoedukativni tekst o nošenju sa stresom.

Rezultati

Preliminarne analize

U svrhu statističkog testiranja postavljenih hipoteza korišten je računalni statistički program Jamovi verzije 2.4.2.0 s nadogradnjom pod nazivom *medmod* koja je korištena za testiranje medijacijskih i moderacijskih efekata preko regresijskih jednadžbi. Prvotne obrade uključivale su računanje pouzdanosti tipa unutarnje konzistencije te faktorske analize metodom glavnih komponentata za sve korištene skale. Zatim je izračunana deskriptivna statistika svih korištenih skala u svrhu analize distribucija i opravdanosti korištenja parametrijskih statističkih postupaka. Shapiro-Wilk testovi normaliteta distribucije za svaku skalu statistički su značajni što označava odstupanje distribucije rezultata od normalne distribucije. S druge strane, Byrne (2010) navodi kako je odstupanje od normaliteta distribucije primjetno u rezultatima tek kada je asimetričnost distribucije = ± 2 ili kada je izduženost distribucije = ± 7 . Uvidom u veličine indekse asimetričnosti i izduženosti distribucija na podacima dobivenima u ovom istraživanju, zaključeno je da su dobiveni rezultati normalno distribuirani u zadovoljavajućoj mjeri. Rezultati deskriptivne statistike vidljivi su u Tablici 1.

Tablica 1. *Deskriptivna statistika ispitanih varijabli (N = 323).*

	<i>M</i>	<i>SD</i>	Min.	Max.	Asi.	Izd.
Financijsko izbjegavanje	2.98	1.35	1.00	7.00	0.59	-0.15
Percipirana financijska nestašica	2.65	1.23	1.00	6.82	0.89	0.40
Pozitivni afekt	3.13	0.66	1.13	4.88	-0.07	-0.47
Negativni afekt	2.36	0.79	1.00	4.88	0.59	-0.16
Percipirani financijski stres	2.43	0.72	1.00	4.60	0.37	-0.11
Optimizam	3.55	0.69	1.33	5.00	-0.60	0.36
Pesimizam	2.48	0.76	1.00	4.88	0.49	0.20
Ovladavanje nad životnim teškoćama	3.62	0.67	1.71	5.00	-0.26	-0.23

Asi. = asimetričnost distribucije; *Izd.* = izduženost distribucije

Ispitivanje povezanosti prediktora s kriterijem financijskog izbjegavanja

Kako bi se ispitala postavljena hipoteza u vidu prvog problema, izračunati su Pearsonovi koeficijenti korelacije prediktora percipirane financijske nestašice, pozitivnog afekta, negativnog afekta, percipiranog financijskog stresa, ovladavanja nad životnim teškoćama, optimizma i pesimizma s kriterijem financijskog izbjegavanja (tablica 1). Od navedenih prediktora, najveći koeficijenti korelacije s financijskim izbjegavanjem dobiveni su za percipiranu financijsku nestašicu ($r = .63$) i percipirani financijski stres ($r = .55$), čiji veličina i smjer ukazuju na visoku pozitivnu povezanost među ovim varijablama. Osobe koje percipiraju svoje razine financijske nestašice i financijskog stresa višima češće pokazuju i ponašanja financijskog izbjegavanja. Statistički značajne umjerene pozitivne povezanosti s financijskim izbjegavanjem dobivene su za pesimizam i negativni afekt. Osobe koje osjećaju povišen negativni afekt i općenito su pesimističnije češće iskazuju ponašanja financijskog izbjegavanja. Statistički značajne umjerene negativne povezanosti s financijskim izbjegavanjem dobivene su za ovladavanje nad životnim teškoćama i optimizam. Osobe koje imaju veći osjećaj kontrole nad svojim životom i općenito su optimističnije rjeđe pokazuju ponašanja financijskog izbjegavanja. Najmanja statistički značajna povezanost s financijskim izbjegavanjem dobivena je za prediktor pozitivnog afekta. Veličina i smjer koeficijenta korelacije ukazuje na nisku negativnu povezanost koja sugerira da ljudi koji osjećaju povišen pozitivni afekt rjeđe pokazuju ponašanja financijskog izbjegavanja.

Tablica 2*Bivarijatne korelacije varijabli (N=323)*

	FI	PFN	PFS	PA	NA	OPT	PES	ONŽT
FI	-							
PFN	.63***	-						
PFS	.55***	.72***	-					
PA	-.12*	-.30***	-.38***	-				
NA	.24***	.35***	.44***	-.48***	-			
OPT	-.20**	-.29***	-.46***	.45***	-.32***	-		
PES	.27***	.36***	.44***	-.36***	.35***	-.57***	-	
ONŽT	-.31***	-.51***	-.57***	.46***	-.44***	.50***	-.58***	-

*Legenda: FI – financijsko izbjegavanje, PFN – percipirana financijska nestašica, PFS – percipirani financijski stres, PA – pozitivni afekt, NA – negativni afekt, OPT – optimizam, PES – pesimizam, ONŽT – ovladavanje nad životnim teškoćama; * $p < .05$, ** $p < .01$, *** $p < .001$*

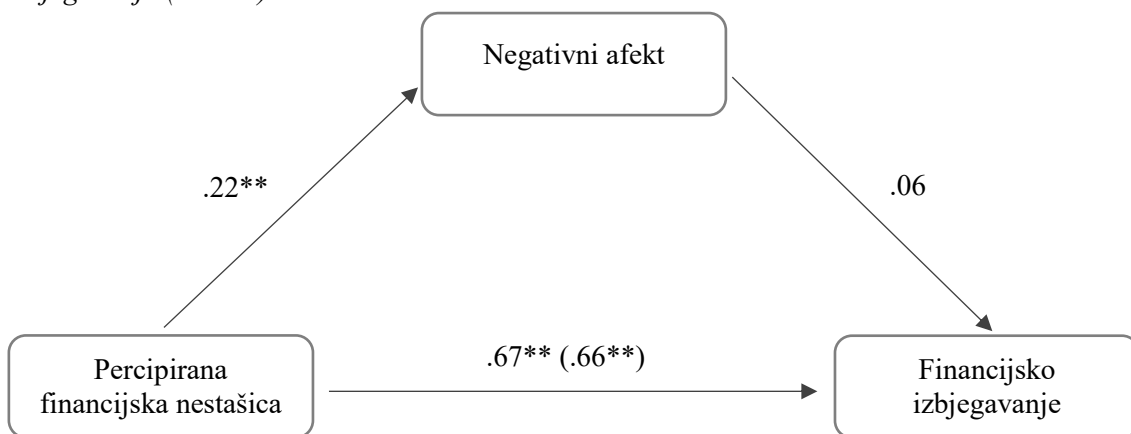
Analiza medijacijskih efekata

Provedene su dvije analize medijacijskih efekata. U obje analize prediktorska varijabla je bila percipirana financijska nestašica, a kriterijska financijsko izbjegavanje. Dok je u prvoj analizi medijatorsku varijablu predstavljao negativni afekt, u drugoj analizi je to bio percipirani financijski stres. Značajnost indirektnih efekata testirana je pomoću bootstrap intervala pouzdanosti uz 1000 ponavljanja.

Analiza medijacijskog efekta negativnog afekta na povezanost financijske nestašice i financijskog izbjegavanja nije potvrdila da je indirektni efekt statistički značajan ($b = .01$; $p = .49$, 95%CI [-.02, .05]; slika 1). Konkretno, financijska nestašica predviđala je negativni afekt, no negativni afekt nije predviđao financijsko izbjegavanje. Odnos između financijske nestašice i financijskog izbjegavanja dakle nije posredovan negativnim afektom.

Slika 1

Medijacijski efekt negativnog afekta na povezanost financijske nestašice i financijskog izbjegavanja (N=323)

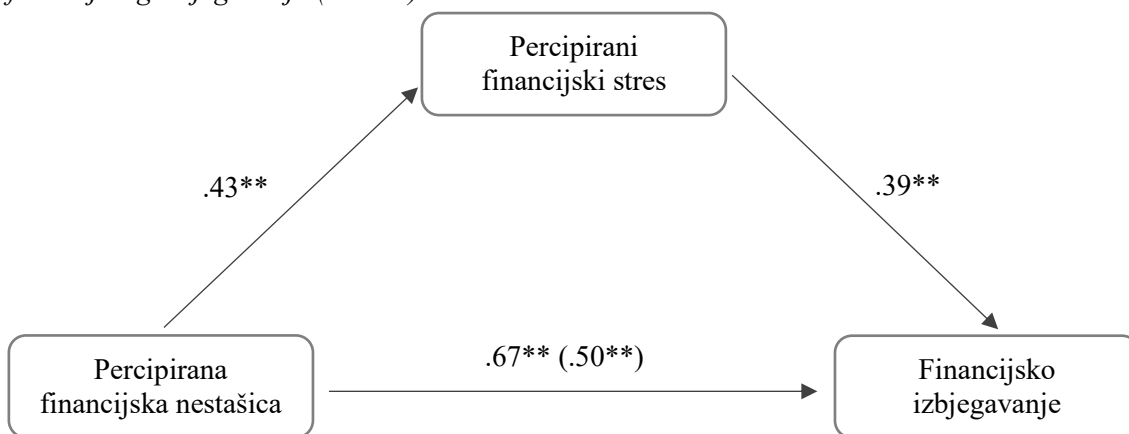


*Legenda: ** $p < .01$. Prikazani su nestandardizirani regresijski koeficijenti.*

Analiza medijacijskog efekta percipiranog financijskog stresa na povezanost financijske nestašice i financijskog izbjegavanja utvrdila je statistički značajan pozitivan efekt prediktora na medijator te također statistički značajan pozitivan efekt medijatora na kriterij (slika 2). Osobe koje doživljavaju višu financijsku nestašicu, također doživljavaju viši financijski stres, a osobe koje doživljavaju viši financijski stres češće pokazuju i ponašanja financijskog izbjegavanja. Ukupan indirektni efekt je statistički značajan ($b = 0.17$; $p < .01$, 95%CI [.06, .27]). Ovime je potvrđeno da vezu između financijske nestašice i financijskog izbjegavanja posreduje percipirani financijski stres. Veličina ovog efekta izražena je u obliku postotka medijacije koji pokazuje da indirektni efekt iznosi 24.9% ukupnog, koji iznosi $b = 0.67$ ($p < .01$). Unatoč značajnom indirektnom efektu, direktan efekt financijske nestašice na financijsko izbjegavanje i dalje je statistički značajan te visok i pozitivan ($b = 0.50$). Ovo znači da je uvođenje medijatora smanjilo utjecaj prediktora na kriterij, ali ne u potpunosti. Percipirani financijski stres dakle ne objašnjava u potpunosti vezu između financijske nestašice i financijskog izbjegavanja te je stoga riječ o djelomičnoj medijaciji.

Slika 2

Medijacijski efekt percipiranog financijskog stresa na povezanost financijske nestašice i financijskog izbjegavanja (N=323)



Legenda: ** $p < .01$ Prikazani su nestandardizirani regresijski koeficijenti.

Analiza moderacijskih efekata

U svrhu ispitivanja moderacijskih efekata predviđenih u okviru trećeg istraživačkog problema pretpostavilo se da postoji interakcija između prediktora i moderatora koja utječe na vezu prediktora s kriterijem. Ova interakcija kvantificirana je regresijskim koeficijentom umnoška prediktora i moderatora, koji u jednadžbi predstavlja veličinu promjene u efektu prediktora na kriterij za jedinični pomak u moderatoru (Hayes, 2022). Analiza je provedena zasebno za optimizam i zasebno za ovladavanje nad životnim teškoćama.

Analiza moderacijskog efekta optimizma na povezanost percipiranog financijskog stresa i financijskog izbjegavanja pokazuje da se interakcijski efekt percipiranog stresa i optimizma na financijsko izbjegavanje nije pokazao značajnim ($b = 0.18$; $p = .11$), što odbacuje hipotetizirani moderacijski učinak. Percipirani financijski stres predviđa financijsko izbjegavanje ($b = 1.04$; $p < .01$), no optimizam ne predviđa financijsko izbjegavanje ($b = 0.10$; $p = .31$). Analiza moderacijskog efekta ovladavanja nad životnim teškoćama na povezanost percipiranog financijskog stresa i financijskog izbjegavanja pokazuje da je interakcijski efekt percipiranog financijskog stresa i ovladavanja nad životnim teškoćama na financijsko izbjegavanje također statistički neznačajan ($b = 0.14$; $p = .27$) što odbacuje i ovaj hipotetizirani moderacijski odnos. Percipirani financijski stres

ponovo predviđa financijsko izbjegavanje ($b = 0.99$; $p < .01$), no ovladavanje nad životnim teškoćama ne predviđa financijsko izbjegavanje ($b = 0.01$; $p = .93$).

Rasprava

Cilj ovog istraživanja bio je utvrditi neke prediktore financijskog izbjegavanja, ispitati medijacijske učinke financijskog stresa i negativnog afekta na povezanost između percipirane financijske nestašice i financijskog izbjegavanja te ispitati postoji li moderacijski efekt nekih osobnih varijabli, konkretno osjećaja kontrole i optimizma na povezanost između financijskog stresa i financijskog izbjegavanja.

U kontekstu prvog istraživačkog problema izračunate su korelacije između financijskog izbjegavanja i drugih varijabli uključenih u istraživanje. Visoka pozitivna povezanost između percipirane financijske nestašice i financijskog izbjegavanja potvrđuje nalaze Hilberta i suradnika (2022). Percipirana financijska nestašica sastoji se od nekoliko različitih doživljaja poput nedostatka financijskih sredstava, usmjerenosti na vlastite financije i zabrinutosti zbog njih te percepcije manjka kontrole nad financijskom situacijom (Van Dijk i sur., 2022). Ljudi koji više doživljaju sve navedeno češće izbjegavaju informacije koje ih podsjećaju na njihovu financijsku situaciju te češće odgađaju ili u potpunosti izbjegavaju donositi odluke koje utječu na njihove financije. Nalazi ovog istraživanja doduše govori isključivo o povezanosti u jednoj vremenskoj točki, no Hilbert i suradnici (2022) pokazali su u istraživanju s nekoliko vremenskih točaka kako su povišene razine financijske nestašice povezane s povisivanjem financijskog izbjegavanja u budućnosti, a povišena učestalost financijskog izbjegavanja je zatim povezana s daljnjim povisivanjem percepcije financijske nestašice u sljedećim točkama mjerenja, što zapravo pokazuje da je ova veza barem u određenoj mjeri cirkularna.

Visoka pozitivna povezanost između percipiranog financijskog stresa i financijskog izbjegavanja je također očekivana. Ona pokazuje da ljudi koji su češće osjećali pritisak zbog financijskih zahtjeva su češće izbjegavali financijske informacije i donošenje važnih financijskih odluka. Gledajući na financijsko izbjegavanje kroz transakcijski model stresa kao općenito izbjegavajuće ponašanje, očekivali bismo da se

ono pojavi kao reakcija na stresor. Ovime bi ona zapravo predstavljala jednu vrstu strategija suočavanja sa stresom usmjerenom na emocije.

Očekivane pozitivne povezanosti negativnog afekta i pesimizma s financijskim izbjegavanjem su također potvrđene. Ljudi koji osjećaju više neugodnih emocija poput brige, tuge i straha češće izbjegavaju financijske informacije i donošenje financijskih odluka. Ovo potencijalno daje potporu ulozi financijskog izbjegavanja kao strategije suočavanja usmjerenu na emocije. Ljudi koji su pesimističniji odnosno općenito vjeruju da će ishodi događaja u njihovim životima biti negativni također češće pribjegavaju financijskom izbjegavanju. Moguće objašnjenje tog rezultata je da će osobe koje imaju generalizirano vjerovanje o svijetu da će im se općenito loše stvari događati u životu također vjerovati da će aktivno djelovanje u poboljšanju njihove vlastite financijske situacije imati također loš ishod pa im se zbog toga ne isplati ulagati trud. Negativna povezanost optimizma i financijskog izbjegavanja očekivana je i potvrđena te je njeno objašnjenje slično kao za pesimizam, ali suprotno. Ljudi koji općenito vjeruju da će im u životu ishodi događaja biti pozitivni manje izbjegavaju suočiti se s vlastitim financijama potencijalno zato što vjeruju da će njihovo djelovanje završiti pozitivnim ishodom. Važno je primijetiti u navedenim rezultatima da je viša povezanost s financijskim izbjegavanjem ipak dobivena za pesimizam što bi značilo da je za financijsko izbjegavanje više prediktivno da osoba bude visoko pesimistična, nego da je nisko optimistična. Potvrđena je i očekivana negativna korelacija između ovladavanja nad životnim teškoćama i financijskog izbjegavanja. Ljudi koji osjećaju veću razinu kontrole nad događajima u svom životu rjeđe izbjegavaju financijske informacije i donošenje financijskih odluka. Slično kao i kod optimizma, moguće objašnjenje je da osobe koje vjeruju da imaju kontrolu nad ishodima u svojim životima vjeruju da njihova financijska situacija ovisi o njihovom djelovanju te stoga sami donose odluke i prate informacije vezane uz vlastite financije kako bi mogli utjecati na svoju financijsku situaciju. Naposljetku, dobivena je i očekivana negativna povezanost pozitivnog afekta i financijskog izbjegavanja. Ljudi koji osjećaju viši pozitivni afekt manje izbjegavaju financijske informacije i donošenje financijskih odluka. Iako je dobivena povezanost statistički značajna, ona je po svojoj veličini vrlo mala ($r = -.12$; $p < 0.05$). Navedeno je moguće iz razloga što je pozitivni afekt generalno negativno povezan s izbjegavajućim ponašanjem, ali isto izrazito ovisi o kontekstu (Phaf i sur., 2014).

Cilj drugog istraživačkog problema bio je detaljnije istražiti mehanizme u podlozi povezanosti financijske nestašice i financijskog izbjegavanja. Prethodno navedena istraživanja (Mani i sur., 2013; Haushofer i Fehr, 2014; Hilbert i sur., 2022) upućivala su na utjecaj financijske nestašice na porast stresa i negativnog afekta, stoga su ove varijable odabrane kao moguća objašnjenja povezanosti financijske nestašice i financijskog izbjegavanja te su testirani medijacijski učinci za svaku od ovih varijabli zasebno.

Analiza medijacijskog učinka percipiranog financijskog stresa na povezanost percipirane financijske nestašice i financijskog izbjegavanja pokazala je statistički značajan medijacijski učinak s postotkom medijacije od 24.9%. S obzirom na to da je nakon uključivanja medijatora direktni učinak i dalje ostao statistički značajan te iznosio 75.1% ukupnog efekta, riječ je o djelomičnoj medijaciji. Ovaj rezultat znači da percipirani financijski stres djelomično objašnjava povezanost između percipirane financijske nestašice i financijskog izbjegavanja, ali da postoje i druge varijable koje se nalaze u pozadini ove povezanosti. Osobe koje percipiraju veći nedostatak financijskih sredstava, percipiraju i veći financijski stres te zbog toga između ostalih razloga češće izbjegavaju financijske informacije i donošenje financijskih odluka. Situaciju financijske nestašice obilježava egzistencijalna nesigurnost i stoga se na nju može gledati kao na određenu vrstu prijetnje za pojedinca. Lazarus i Folkman (1984) definiraju stres kao odgovor organizma na prijeteći podražaj u okolini, neovisno o razini prijetnje podražaja i stoga je rezultat povišenog stresa prilikom iskustva financijske nestašice očekivan. Ljudi koji osjećaju veći financijski stres zatim češće pokazuju ponašanja financijskog izbjegavanja što se uklapa u razne modele stresne reakcije. Jedan od prvih modela stresne reakcije, takozvana reakcija „borbe ili bijega“ opisuje kako stresna reakcija kroz aktivaciju simpatičkog živčanog sustava priprema organizam na borbu ili bijeg u situaciji prijetnje (Cannon, 1915). Transakcijski model stresa opisuje razne strategije suočavanja sa stresom, neke od kojih su usmjerene na problem, odnosno što čini situaciju stresnom i druge koje su usmjerene na emocije koje proizlaze iz stresne reakcije (Lazarus i Folkman, 1984). Uzevši navedene teorije u obzir, stresna reakcija je u svojoj srži biološka reakcija organizma koja je konzistentna, no ponašanja koja ona motivira mogu biti različita. Tako u situaciji financijske nestašice koja stvara stres, ljudi mogu reagirati različitim ponašanjima. Neki puta mogu odlučiti posvetiti vrijeme vlastitoj financijskoj situaciji izvršiti redovne financijske obaveze poput plaćanja računa i dugova ili donijeti važne

financijske odluke kako bi poboljšali svoju financijsku situaciju, a neki puta mogu odlučiti odlagati izvršavanje istih obaveza ili donošenje odluka te u potpunosti izbjegavati informacije vezane uz njihovu financijsku situaciju kako ne bi morali doživljavati neugodne emocije vezano uz stresnu reakciju. Rezultati ove medijacijske analize pokazuju da kada odluče izbjegavati suočiti se sa svojom neadekvatnom financijskom situacijom, da je to djelomično zbog mehanizma percipiranog financijskog stresa koji osjete u toj situaciji. Međutim, iako je u ovom radu pretpostavljeno da je percipirani stres medijator, treba također uzeti u obzir i prirodu transakcijskog modela stresa. Iako stres prethodi biranju strategije suočavanja, strategija može kasnije utjecati na značenje i utjecaj stresne situacije. Odnosno, Lazarus i Folkman (1984) navode kako ovakve izbjegavajuće strategije mogu smanjiti značenje i utjecaj stresne situacije, ali s druge strane mogu dovesti do samozavaravanja i neprihvatanja realnosti, što bi moglo objasniti učinak financijskog izbjegavanja na produbljivanje financijske nestašice. Kako bismo provjerili ulogu stresa i izbjegavanja u ovom procesu, potrebna su daljnja longitudinalna istraživanja.

Analiza medijacijskog učinka negativnog afekta na povezanost percipirane financijske nestašice i financijskog izbjegavanja nije uspjela pokazati statistički značajan medijacijski učinak. Efekt financijske nestašice na negativni afekt pokazao se statistički značajnim, ali učinak negativnog afekta na financijsko izbjegavanje se nije pokazao statistički značajnim, što je učinilo i ukupan indirektan efekt statistički neznačajnim. Navedeno pokazuje da povezanost između percipirane financijske nestašice i financijskog izbjegavanja nije moguće objasniti porastom negativnog afekta. Iako ljudi u situaciji financijske nestašice češće osjećaju neugodne emocije, nepostojanje indirektnog efekta ukazuje da ta promjena nije dovoljno značajna da bi utjecala na izbjegavanje suočavanja s vlastitim financijama. Uzevši u obzir međusobne korelacije između negativnog afekta i prediktorske te kriterijske varijable i usporedivši ih s međusobnim korelacijama varijabli u slučaju analize medijacijskog učinka percipiranog financijskog stresa, vidljivo je da su korelacije negativnog afekta s prediktorom i kriterijem iako statistički značajne po svojoj veličini znatno manje nego što je to slučaj kod percipiranog financijskog stresa. Navedeni nalazi nisu u skladu s očekivanjima i stoga je druga medijacijska hipoteza odbačena.

Postoji nekoliko načina na koje možemo objasniti nepotvrđenu hipotezu. Negativni afekt odabran je kao potencijalni medijator zbog nekolicine istraživanja koje pokazuju porast u negativnom afektu u financijskoj nestašici (Haushofer i Fehr, 2014). S obzirom na recentnost osmišljavanja koncepta financijskog izbjegavanja (Hilbert i sur., 2022), ne postoje konkretni empirijski nalazi koji bi pokazivali važnost negativnog afekta za predviđanje konkretno financijskog izbjegavanja. Autori ovog konstrukta pretpostavili su važnost neugodnih emocija s obzirom na nalaz da se informacije općenito izbjegavaju kada se očekuje da će uzrokovati neugodne emocije (Sweeny i sur., 2010). Postoje empirijski nalazi o utjecaju negativnog afekta na preuzimanje rizika i *time-discounting* (procjenjivanje trenutnih dobitaka vrijednijima od onih u budućnosti, čak i kada su budući dobitci kvantitativno veći; Haushofer i Fehr, 2014), stoga je moguće da doživljavanje neugodnih emocija utječe na način donošenja odluka, ali ne i na izbjegavanje donošenja financijskih odluka ili izbjegavanje financijskih informacija. S druge strane, rezultat neznačajnog medijacijskog efekta potencijalno je dobiven zbog odabrane operacionalizacije doživljaja neugodnih emocija. Naime, skala pozitivnog i negativnog afekta (PANAS; Watson i sur., 1988) zapravo spaja razne pozitivne i neugodne emocije pod jedinstveni konstrukt u kojem je emocijama zajednička ugodnost, odnosno neugodnost njihovog doživljavanja. Skala negativnog afekta tako obuhvaća emocije zabrinutost i uplašenosti, ali i tuge, ljutnje te nadraženosti (Watson i sur., 1988). Moguće je da financijska nestašica utječe više na neke od ovih emocija, a manje na neke druge, zbog čega je PANAS potencijalno preopćenita mjera za testiranje ovog problema. Također je moguće da negativni afekt ima drugačiju ulogu u ovom procesu. Naime, ako je financijsko izbjegavanje strategija suočavanja sa stresom usmjerena na emocije, onda je i njegova funkcija zapravo smanjenje neugodnih doživljaja vezanih uz stresnu reakciju (Lazarus i Folkman, 1984). Kako bismo to ispitali, potreban je longitudinalan nacrt.

Cilj trećeg istraživačkog problema bio je ispitati moderacijski učinak osobina optimizma i ovladavanja nad životnim teškoćama na povezanost percipiranog financijskog stresa i financijskog izbjegavanja. Osobine su odabrane kao osobne snage pojedinca koje bi, kad bi bile visoko izražene, potencijalno djelovale kao određen ublaživač efekta financijskog stresa i nagnale osobu da se češće odluči za strategije suočavanja sa stresom koje su više usmjerene na problem, a rjeđe za izbjegavanje suočavanja s financijskim poteškoćama.

Moderacijski efekti testirani su zasebno za obje varijable, no rezultati obje analize pokazali su da su moderacijski efekti obje varijable statistički neznačajni. Uvjetovani efekti percipiranog financijskog stresa uz kontrolu moderatora bili su statistički značajni u slučaju kada je moderator bio optimizam, ali i kada je moderator bila varijabla ovladavanja nad životnim teškoćama, dok su interakcijski efekti bili neznačajni u oba slučaja. Ovi rezultati znače da se povezanost percipiranog financijskog stresa i financijskog izbjegavanja ne mijenja ovisno o razinama optimizma ili osjećaja kontrole osobe. Dakle, osoba koja percipira viši financijski stres će češće iskazivati ponašanja financijskog izbjegavanja neovisno o tome koliko visok osjećaj kontrole nad ishodima u svom životu ima ili u kojoj mjeri je optimistična. Visoko optimistične osobe u jednakoj mjeri kao i nisko optimistične osobe, kada percipiraju viši financijski stres, češće pribjegavaju financijskom izbjegavanju. Također, osobe koje imaju viši osjećaj ovladavanja nad životnim teškoćama u jednakoj mjeri kao i osobe kojima je taj osjećaj nizak, kada percipiraju viši financijski stres, češće pribjegavaju financijskom izbjegavanju. Obje moderacijske hipoteze stoga su odbačene.

Očekivani moderacijski efekti pretpostavljeni su u skladu s transakcijskim modelom stresa Lazarusa i Folkman (1984). Spomenuti model pretpostavlja da bi generalizirana vjerovanja osobe u vezi stupnja kontrole koje ima nad ishodima u vlastitom životu te vjerojatnosti pozitivnih ishoda trebala biti povezana s odabirom općenito efikasnijih strategija suočavanja i strategija suočavanja usmjerenih na problem. Prema dobivenim podacima u ovom istraživanju, nije pronađena promjena u odabiru strategije ovisno o ovim osobinama. S obzirom na dobivenu povezanost financijskog izbjegavanja s produbljivanjem percepcije financijske nestašice, teško bi se moglo opisati financijsko izbjegavanje kao efikasnu strategiju suočavanja. Ako financijsko izbjegavanje djeluje na daljnju percepciju financijske nestašice preko realnog pojačavanja nestašice u vidu smanjenja financijskih sredstava zbog odlaganja plaćanja dugova, oportunitetnih troškova i sličnog, ona zasigurno nije efikasna strategija suočavanja budući da u realnom smislu pojačava stresor. S druge strane, ako financijsko izbjegavanje djeluje na daljnju percepciju financijske nestašice pojačavanjem psihološke percepcije nedostatka financija, ona bi ponovno mogla utjecati na pojavljivanje dodatnog stresa i popratnih neugodnih emocija zbog čega vjerojatno ne može biti efikasna za ublažavanje neugodnih emocija. Jedno objašnjenje nepotvrđenih moderacijskih efekata može ležati u

specifičnom kontekstu pojave stresa. U kontekstu financijskih stresora, moguće je da optimizam i ovladavanje nad životnim teškoćama nisu relevantne varijable za odabir strategija suočavanja. Jedan od načina na koji ljudi s višim optimizmom i osjećajem kontrole u životu tendiraju reinterpretirati prijetnju je kao izazov, što možda nije toliko efikasno ili toliko lako kada je u pitanju egzistencijalna prijetnja koju mogu izazvati financijske teškoće (Lazarus i Folkman, 1987). Također je moguće da su kada je u pitanju financijski kontekst važnije karakteristike situacije poput psihološke i financijske podrške okoline, postojanja drugih stresora ili vremenska nestašice od karakteristika osobe za odabir strategija suočavanja. Stoga bi važno bilo ispitati i moderacijske učinke neke od spomenutih situacijskih varijabli. Drugo objašnjenje potencijalno leži u jednoj od glavnih karakteristika transakcijskog modela stresa, a to je njegova dinamičnost (Lazarus i Folkman, 1987). Naime, osobe prilikom stresne reakcije zapravo obično koriste više strategija suočavanja odjednom. Što bi značilo da osoba povremeno izbjegava suočavanje s financijama, ali ostatak vremena planira financijske odluke. Moguće je onda da osobine optimizma i ovladavanja nad životnim teškoćama ne utječu toliko na smanjenje korištenja financijskog izbjegavanja kao strategije suočavanja, nego više utječu na pojavu drugih problemski usmjerenih strategija uz financijsko izbjegavanje. Kako bi se ovo provjerilo, potrebno bi bilo uz moderaciju financijskog izbjegavanja provjeriti i moderaciju drugih strategija suočavanja u situacijama financijskog stresa.

Metodološka ograničenja i smjernice za buduća istraživanja

Pri promatranju rezultata dobivenim u ovom istraživanju svakako treba uzeti u obzir neka metodološka ograničenja ovog istraživanja. Prije svega, najvažnije je napomenuti da je ovo istraživanje korelacijskog nacrta i stoga nalaze nije moguće interpretirati u kontekstu uzročno-posljedičnih veza. Primjerice iako je pronađena značajna pozitivna povezanost između negativnog afekta i financijskog izbjegavanja, nije valjano zaključiti isključivo iz tog nalaza da porast u financijskom izbjegavanju nastaje zbog porasta u negativnom afektu. Moguća su i druga objašnjenja poput toga da porast u financijskom izbjegavanju uzrokuje porast u negativnom afektu ili da porast u obje varijable nastaje zbog djelovanja neke treće varijable. Za utvrđivanje uzročno-posljedične veze među ovim varijablama potrebna su eksperimentalna istraživanja koja bi mogla

eliminirati utjecaje ostalih varijabli ili longitudinalni nacrti iz kojih bi mogli zaključiti u kojoj varijabli nastane porast slijedom porasta vrijednosti u nekoj drugi.

Ovo ograničenje je naročito važno u ovom istraživanju zbog provođenja medijacijske analize. Analiza medijacijskih efekata u svojoj srži ispituje uzročno-posljedične veze među varijablama i sljedove tih veza (Baron i Kenny, 1986). S obzirom na jednu točku mjerenja u nacrtu ovog istraživanja ne možemo zapravo utvrditi slijed međusobnih utjecaja varijabli. Konkretno, prema rezultatima ovog istraživanja potvrđen je medijacijski efekt percipiranog financijskog stresa na povezanost između percipirane financijske nestašice i financijskog izbjegavanja. Dobiveni medijacijski model pretpostavlja da porast u razini percipirane financijske nestašice rezultira porastom u percipiranom financijskom stresu, koji zatim rezultira porastom u ponašanjima financijskog izbjegavanja. Iako je medijacija potvrđena, ovaj slijed veza treba uzeti s oprezom i ne možemo biti sigurni da u stvarnosti upravo ovim slijedom navedene varijable utječu jedna na drugu. Moguće je isto tako da porast u ponašanjima financijskog izbjegavanja rezultira porastom u percipiranom financijskom stresu, koji zatim rezultira porastom u percipiranoj financijskoj nestašici. O slijedu ovih varijabli ne možemo zaključiti iz dobivenih rezultata jer su prikupljeni u jednoj vremenskoj točki te bi za utvrđivanje točnog slijeda veza bilo potrebno provesti istraživanje longitudinalnog nacrta. U takvom istraživanju mogli bismo kroz više vremenskih točaka pratiti u kojim varijablama nastaju porasti nakon promjena u razini drugih varijabli. Primjerice, kad bi imali longitudinalni nacrt s više vremenskih točaka čiji rezultati bi pokazali da su oni sudionici koji su imali porast u razini financijske nestašice između dvije točke mjerenja imali i porast u percipiranom financijskom stresu, a da su zatim ti sudionici s navedenim porastom u percipiranom financijskom stresu imali porast u financijskom izbjegavanju u trećoj vremenskoj točki, onda bismo mogli zaključiti nešto o slijedu učinaka varijabli. Ovakav nacrt bilo bi vrlo korisno provesti u kontekstu ovog istraživanja, budući da su Hilbert i suradnici (2022) utvrdili pozitivnu povratnu vezu između financijske nestašice i financijskog izbjegavanja, doista je moguće da oba medijacijska slijeda vrijede, ali u različitim trenucima. Čak i u takvom istraživanju u kojem ne bismo manipulirali razinama varijabli, ne bismo mogli zaključiti zasigurno o direktnom uzročno-posljedičnom odnosu jer nije isključen utjecaj vanjskih varijabli. Kako bi dobili potpun odgovor na pitanje

utjecaj koje varijable prethodi utjecaju drugih varijabli, trebali bismo upotrijebiti nacrt što sličniji eksperimentalnom u mjeri u kojoj je to moguće.

Dok se prvo metodološko ograničenje tiče unutarnje valjanosti, drugo se tiče vanjske valjanosti, a odnosi se konkretno na ispitani uzorak. Uzorak sudionika je naime prigodan, budući da su sudionici sudjelovali dobrovoljno te nisu birani na način da bi se zadovoljio neki kriterij za uzorak. Jedino ograničenje za sudionike je bilo da imaju barem 25 godina starosti. Sudionike se regrutiralo preko društvenih mreža i interneta, no oni sami su birali sudjelovati u istraživanju. Budući da se prigodni uzorak temelji na biranju sudionika koji su najdostupniji, valjanost generalizacije ovih nalaza na opću populaciju je upitna (Milas, 2005). Ovo je naročito primjetno na rezultatima deskriptivne statistike u ovom istraživanju za financijske karakteristike sudionika. Naime, veći dio sudionika zapravo percipira nisku financijsku nestašicu i ne iskazuje visoke razine financijskog izbjegavanja. Također, više od 60% sudionika ima iznadmedijalne prihode te su u većoj mjeri ženskog roda, zaposleni i visoke stručne spreme. Gledajući navedene rezultate, primjetno je da u uzorku nedostaje sudionika nižih socioekonomskih statusa za koje su nalazi i potencijalne implikacije ovog istraživanja posebno važni. Dodatno ograničenje ovog istraživanja je što su podaci prikupljeni preko interneta. Takvim metodama prikupljanja podataka se redovito teže regrutiraju sudionici nižih socioekonomskih statusa zbog manje dostupnosti interneta ili elektroničkih uređaja te manjka interesa i poticaja za sudjelovanje u istraživanju. Osim toga, *online* prikupljanje podataka ne omogućuje nikakav uvid u način odgovaranja sudionika i omogućava potencijalno lažiranje odgovora koje je gotovo nemoguće utvrditi. Nedostatak ovakvih sudionika postavlja pitanje o valjanosti rezultata za financijsku nestašicu u koje nije uključen onaj dio populacije koji potencijalno ima najteže iskustvo tog fenomena. Naposljetku, neki od predviđenih efekata u ovom istraživanju možda su prisutni isključivo u ovome dijelu populacije te bi se pokazali značajnima kad bi imali podatke za njega. Buduća istraživanja na ovu temu svakako bi trebala posvetiti posebnu pažnju odabiru uzorka sudionika kako bi se osigurala bolja reprezentativnost za opću populaciju.

Jedan nedostatak ovog istraživanja je njegov relativno mali opseg. Odabran je samo mali broj varijabli koje bi mogle biti povezane s financijskim izbjegavanjem u praktičnu svrhu skraćivanja upitnika i neopterećivanja sudionika. Neke od korištenih instrumenata poput PANAS-a i skale percipiranog stresa su također relativno općenite

mjere konstrukta koje daju donekle grubu sliku o vezama između konstrukata. Buduća istraživanja svakako bi mogla uvrstiti više varijabli i više specifičnih instrumenata kako bi se veze među konstruktima mogle pomnije objasniti.

Unatoč nedostacima, provedeno istraživanje uspjelo je postići i određene doprinose. S obzirom na nedostatak istraživanja o konceptu financijskog izbjegavanja, utvrđene povezanosti s ovim kriterijem vrijedan su doprinos. One potvrđuju poveznicu percipirane financijske nestašice i financijskog izbjegavanja te pokazuju važnost percipiranog financijskog stresa u predviđanju ponašanja financijskog izbjegavanja. Ostale korelacije s kriterijem također pokazuju važnost emocionalnog stanja u predviđanju financijskog izbjegavanja te nam otkrivaju neke osobine ličnosti koje su povezane s ovim konstruktom. Iako ograničenja istraživanja ne omogućuju kauzalni zaključak o medijacijskom učinku percipiranog financijskog stresa u povezanosti između financijske nestašice i financijskog izbjegavanja, veličina dobivenog efekta ne može se zanemariti te ona može služiti kao naputak za daljnja i detaljnija istraživanja o ovom učinku. Iako nije potvrđena hipoteza o medijacijskom učinku negativnog afekta na povezanost između financijske nestašice i financijskog izbjegavanja, ovaj rezultat ipak govori o relativnoj važnosti negativnog afekta u usporedbi s percipiranim financijskim stresom u mehanizmu kojim financijska nestašica djeluje na financijsko izbjegavanje. Iako moderacijske hipoteze također nisu potvrđene, ovaj nalaz potencijalno govori o jačini utjecaja situacije financijske situacije u odnosu na neke osobine ličnosti kao što su optimizam ili ovladavanje nad životnim teškoćama. Ne bi bilo valjano zaključiti da u ovom odnosu obilježja situacije imaju puno veću važnost od osobina pojedinca samo iz ovih rezultata, no svakako upućuju na važnost daljnjih istraživanja o važnosti osobina situacije i osobina ličnosti u ovom odnosu u kojima bi se mogle uključiti varijable poput društvene podrške, financijske podrške okoline ili neuroticizma i savjesnosti. U svakom slučaju, odbacivanje hipoteze je također važan rezultat kojeg se ne smije zanemariti, budući da je i to nova spoznaja koja ne bi bila utvrđena da istraživanje nije provedeno.

Praktične implikacije

Iako je ovo istraživanje pretežno teorijski orijentirano ipak nosi i određene praktične implikacije. Prije svega, mehanizam percipiranog financijskog stresa u pozadini

povezanosti financijske nestašice i financijskog izbjegavanja podržava dosadašnja istraživanja u području koja upućuju na postojanje psiholoških mehanizama u održavanju siromaštva. Konkretno, ono što nalazi ovog istraživanja sugeriraju jest da postoje i druge vrste psiholoških mehanizama u podlozi održavanja siromaštva osim isključivo kognitivnih. Osim toga, medijacijski učinak financijskog stresa otkriva potencijalan način djelovanja za smanjenje ovih izbjegavajućih ponašanja koja na kraju rezultiraju produbljivanjem financijskih teškoća. Drugim riječima, smanjenjem stresa kojeg doživljavaju ljudi u financijskoj nestašici moglo bi ih se usmjeriti na efikasnije strategije nošenja s tom situacijom. Stoga je važno obratiti pažnju na dostupnost psihoterapije dijelu populacije koji je najviše izložen financijskoj nestašici. Pritom je važna financijska dostupnost psihoterapije u vidu cijene, informacijska dostupnost psihoterapije u vidu informiranja javnosti o mjestima gdje se može pronaći psihoterapeut i fizička dostupnost u vidu osiguravanja pristupa psihoterapiji osobama koje ne žive u blizini urbanih centara gdje je psihoterapija najdostupnija. Osim toga, važna je i psihoedukacija ovog osjetljivog dijela populacije o tehnikama nošenja sa stresom koje sami mogu primijeniti. Iako ovi prijedlozi ne uklanjaju konkretan stresor (financijsku nestašicu), nalazi ovog istraživanja sugeriraju kako bi moglo pomoći u smanjenju financijskog izbjegavanja i samim time u smanjenju produbljivanja financijskih teškoća.

Zaključak

Cilj ovog istraživanja bio je ispitati prediktore financijskog izbjegavanja, utvrditi mehanizme u podlozi veze između financijske nestašice i financijskog izbjegavanja te osobne varijable koje moderiraju povezanost između financijskog stresa i financijskog izbjegavanja. Provedenim analizama utvrđeno je da je financijsko izbjegavanje visoko pozitivno povezano s financijskom nestašicom i financijskim stresom, umjereno pozitivno povezano s pesimizmom i negativnim afektom, umjereno negativno povezano s optimizmom i ovladavanjem nad životnim teškoćama te nisko negativno povezano s pozitivnim afektom. Medijacijska analiza pokazala je značajan efekt percipiranog financijskog stresa, ali ne i značajan efekt negativnog afekta u podlozi povezanosti financijske nestašice i financijskog izbjegavanja. Rezultati te analize pokazali su da efekt percipiranog financijskog stresa ne objašnjava u potpunosti ovu povezanost i stoga se radi

o djelomičnoj medijaciji. Naposljetku, moderacijski učinci optimizma i ovladavanja nad životnim teškoćama na povezanost između percipiranog financijskog stresa i financijskog izbjegavanja nisu potvrđeni.

Literatura

- Anderson, C. (2003). The psychology of doing nothing: Forms of decision avoidance result from reason and emotion. *Psychological Bulletin*, 129(1), 139–167. <https://doi.org/10.1037/0033-2909.129.1.139>
- Anderson, C. (2006). The functions of emotion in decision making and decision avoidance. U: K. Vohs, G. Loewenstein i R. Baumeister, *Do emotions help or hurt decisions?* (pp. 183–201). Sage Publications.
- Baron, R. M. i Kenny, D. A. (1986). The moderator–mediator variable distinction in social psychological research: Conceptual, strategic, and statistical considerations. *Journal of Personality and Social Psychology*, 51(6), 1173–1182. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.51.6.1173>
- Barrafrem, K., Västfjäll, D. i Tinghög, G. (2020). Financial Homo Ignorans: Measuring vulnerability to behavioral biases in household finance [Predtisak]. *PsyArXiv*. <https://doi.org/10.31234/osf.io/q43ca>
- Byrne, B. M. (2010). *Structural equation modeling with AMOS: Basic concepts, applications, and programming* (Drugo izdanje). Routledge.
- Cannon, W. B. (1915). *Bodily changes in pain, hunger, fear and rage: An account of recent researches into the function of emotional excitement*. D Appleton i Company. <https://doi.org/10.1037/10013-000>
- Cohen, S., Kamarck, T. i Mermelstein, R. (1983). A Global Measure of Perceived Stress. *Journal of Health and Social Behavior*, 24(4), 385. <https://doi.org/10.2307/2136404>
- Conversano, C., Rotondo, A., Lensi, E., Della Vista, O., Arpone, F. i Reda, M. A. (2010). Optimism and its impact on mental and physical well-being. *Clinical practice and epidemiology in mental health : CP & EMH*, 6, 25–29. <https://doi.org/10.2174/1745017901006010025>
- Crnjak, K. (2019). *Povezanost motivacije studenata s različitim aspektima prilagodbe na studij*. [Diplomski rad]. Odsjek za psihologiju Fakulteta hrvatskih studija Sveučilišta u Zagrebu.

- Crosswell, A. D. i Lockwood, K. G. (2020). Best practices for stress measurement: How to measure psychological stress in health research. *Health Psychology Open*, 7(2), 205510292093307. <https://doi.org/10.1177/2055102920933072>
- De Bruijn, E.-J. i Antonides, G. (2022). Poverty and economic decision making: A review of scarcity theory. *Theory and Decision*, 92(1), 5–37. <https://doi.org/10.1007/s11238-021-09802-7>
- Dember, W. N., Martin, S. H., Hummer, M. K., Howe, S. R. i Melton, R. S. (1989). The measurement of optimism and pessimism. *Current Psychology*, 8(2), 102–119. <https://doi.org/10.1007/BF02686675>
- Haushofer, J. i Fehr, E. (2014). On the psychology of poverty. *Science*, 344(6186), 862–867. <https://doi.org/10.1126/science.1232491>
- Hayes, A. F. (2022). *Introduction to mediation, moderation, and conditional process analysis: A regression-based approach* (Treće izdanje). The Guilford Press.
- Hertwig, R. i Engel, C. (2016). Homo Ignorans: Deliberately Choosing Not to Know. *Perspectives on Psychological Science*, 11(3), 359–372. <https://doi.org/10.1177/1745691616635594>
- Hilbert, L. P., Noordewier, M. K. i van Dijk, W. W. (2022). The prospective associations between financial scarcity and financial avoidance. *Journal of Economic Psychology*, 88, 102459. <https://doi.org/10.1016/j.joep.2021.102459>
- Janis, I. i Mann, L. (1977). Emergency Decision Making: A Theoretical Analysis of Responses to Disaster Warnings. *Journal of Human Stress*, 3(2), 35–48. <https://doi.org/10.1080/0097840X.1977.9936085>
- Jovanović, V. i Gavrilov-Jerković, V. (2015). More than a (negative) feeling: Validity of the perceived stress scale in Serbian clinical and non-clinical samples. *Psihologija*, 48(1), 5–18. <https://doi.org/10.2298/PSI1501005J>
- Juárez-García, A., Merino-Soto, C., Brito-Ortiz, J. F., Nava-Gómez, M. E. i Monroy-Castillo, A. (2023). Is it the perceived stress scale (PSS) Undimensional and invariant? A Bifactor analysis in Mexican adults. *Current Psychology*, 42(9), 7252–7266. <https://doi.org/10.1007/s12144-021-02067-x>

- Karlsson, N., Loewenstein, G. i Seppi, D. (2009). The ostrich effect: Selective attention to information. *Journal of Risk and Uncertainty*, 38(2), 95–115. <https://doi.org/10.1007/s11166-009-9060-6>
- Križanić, V., Kardum I. i Knezović, Z. (2014). Everyday Stress and Core Affect: Examination of the Dynamic Model of Affect. *Društvena Istraživanja*, 23(3), 469–488. <https://doi.org/10.5559/di.23.3.05>
- Lachman, M. E. i Weaver, S. L. (1998). The sense of control as a moderator of social class differences in health and well-being. *Journal of Personality and Social Psychology*, 74(3), 763–773. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.74.3.763>
- Lazarus, R. i Folkman, S. (1984). *Stress, Appraisal, and Coping*. New York: Springer.
- Lazarus, R. S. i Folkman, S. (1987). Transactional theory and research on emotions and coping. *European Journal of Personality*, 1(3, specijalno izdanje), 141–169. <https://doi.org/10.1002/per.2410010304>
- Mani, A., Mullainathan, S., Shafir, E. i Zhao, J. (2013). Poverty Impedes Cognitive Function. *Science*, 341(6149), 976–980. <https://doi.org/10.1126/science.1238041>
- Mani, A., Mullainathan, S., Shafir, E. i Zhao, J. (2020). Scarcity and Cognitive Function around Payday: A Conceptual and Empirical Analysis. *Journal of the Association for Consumer Research*, 5(4), 365–376. <https://doi.org/10.1086/709885>
- Mikša, T. i Tonković, M. (2018). Tko pobjeđuje u utrci s vremenom?: Individualne razlike u mentalnoj reprezentaciji vremena. *Psiholgijske Teme*, 27(3), 385–408. <https://doi.org/10.31820/pt.27.3.3>
- Milas, G. (2005). *Istraživačke metode u psihologiji i drugim društvenim znanostima*. Naklada Slap.
- Milgram, N. i Tenne, R. (2000). Personality correlates of decisional task avoidant procrastination. *European Journal of Personality*, 14(2), 141–156. [https://doi.org/10.1002/\(SICI\)1099-0984\(200003/04\)14:2<141::AID-PER369>3.0.CO;2-V](https://doi.org/10.1002/(SICI)1099-0984(200003/04)14:2<141::AID-PER369>3.0.CO;2-V)

- Mullainathan, S., Shafir, E. i Petkoff, R. (2013). *Scarcity: Why having too little means so much*. Simon & Schuster Audio.
- Nielsen, M. G., Ørnbøl, E., Vestergaard, M., Bech, P., Larsen, F. B., Lasgaard, M. i Christensen, K. S. (2016). The construct validity of the Perceived Stress Scale. *Journal of Psychosomatic Research*, 84, 22–30. <https://doi.org/10.1016/j.jpsychores.2016.03.009>
- Novak, J. R., & Johnson, R. R. (2017). Associations between Financial Avoidance, Emotional Distress, and Relationship Conflict Frequency in Emerging Adults in College. *Journal of Financial Therapy*, 8 (2) 5. <https://doi.org/10.4148/1944-9771.1146>
- Overduin, J., Jansen, A. i Louwerse, E. (1995). Stroop interference and food intake. *International Journal of Eating Disorders*, 18(3), 277–285. [https://doi.org/10.1002/1098-108X\(199511\)18:3<277::AID-EAT2260180310>3.0.CO;2-3](https://doi.org/10.1002/1098-108X(199511)18:3<277::AID-EAT2260180310>3.0.CO;2-3)
- Pearlin, L. I. i Schooler, C. (1978). The structure of coping. *Journal of Health and Social Behavior*, 19(1), 2–21. <https://doi.org/10.2307/2136319>
- Pearlin, L. I., Lieberman, M. A., Menaghan, E. G. i Mullan, J. T. (1981). The stress process. *Journal of health and social behavior*, 22(4), 337–356.
- Phaf, R. H., Mohr, S. E., Rotteveel, M. i Wicherts, J. M. (2014). Approach, avoidance, and affect: A meta-analysis of approach-avoidance tendencies in manual reaction time tasks. *Frontiers in Psychology*, 5. <https://doi.org/10.3389/fpsyg.2014.00378>
- Scheier, M. F. i Carver, C. S. (1985). Optimism, coping, and health: Assessment and implications of generalized outcome expectancies. *Health Psychology*, 4(3), 219–247. <https://doi.org/10.1037/0278-6133.4.3.219>
- Shah, A. K., Zhao, J., Mullainathan, S. i Shafir, E. (2018). Money in the Mental Lives of the Poor. *Social Cognition*, 36(1), 4–19. <https://doi.org/10.1521/soco.2018.36.1.4>
- Steel, P., Brothen, T. i Wambach, C. (2001). Procrastination and personality, performance, and mood. *Personality and Individual Differences*, 30(1), 95–106. [https://doi.org/10.1016/S0191-8869\(00\)00013-1](https://doi.org/10.1016/S0191-8869(00)00013-1)

- Sweeny, K., Melnyk, D., Miller, W. i Shepperd, J. A. (2010). Information Avoidance: Who, What, When, and Why. *Review of General Psychology*, 14(4), 340–353. <https://doi.org/10.1037/a0021288>
- Van Dijk, W. W., Van Der Werf, M. M. B. i Van Dillen, L. F. (2022). The Psychological Inventory of Financial Scarcity (PIFS): A psychometric evaluation. *Journal of Behavioral and Experimental Economics*, 101, 101939. <https://doi.org/10.1016/j.soccec.2022.101939>
- Watson, D., Clark, L. A. i Tellegen, A. (1988). Development and validation of brief measures of positive and negative affect: the PANAS scales. *Journal of personality and social psychology*, 54(6), 1063–1070. <https://doi.org/10.1037//0022-3514.54.6.1063>
- Xin, Z., Xiao, H., & Lin, G. (2023). Math Anxiety and Financial Anxiety Predicting Individuals' Financial Management Behavior. *Depression and Anxiety*, 2023, 1–10. <https://doi.org/10.1155/2023/3131631>

PRILOZI

Prilog A. Sociodemografske karakteristike sudionika (N=323)

Varijabla	Kategorija	<i>f</i>	%
Rod	Muški	114	35.3
	Ženski	208	64.4
	Drugo	1	0.3
Dob	25-34	217	67.4
	35-44	50	15.5
	45-54	35	10.9
	55-64	16	5.0
	65+	4	1.2
Radni status	Zaposlen/a	222	68.7
	Nezaposlen/a	29	9.0
	Student	54	16.7
	Umirovljenik	10	3.1
	Ostalo („bolovanje“, „samozaposlen“, „obrtnik“, „umjetnica“...)	8	2.5
Najviši završeni stupanj obrazovanja	Srednja škola	46	17.5
	Viša škola	13	4.9
	Prediplomski studij	59	22.4
	Diplomski studij	125	47.5
	Poslijediplomski studij	20	7.6
Mjesečni prihodi po članu kućanstva	<500€	29	11.0
	500€-800€	66	25.1
	800€-1200€	74	28.1
	1200€+	94	35.7
Veličina mjesta	Manje od 10 000 stanovnika	37	14.1
	10 000 do 49 999 stanovnika	60	22.8
	50 000 do 99 999 stanovnika	12	4.6
	100 000 do 500 000 stanovnika	13	4.9
	Više od 500 000 stanovnika	141	53.6

Prilog B. Prevedeni instrumenti korišteni u istraživanju

a. *Skala financijskog izbjegavanja* (Hilbert i sur., 2022)

Navedene su tvrdnje koje opisuju neka financijska ponašanja. Označite na ljestvici 1-7 u kojoj mjeri se slažete sa sljedećim tvrdnjama imajući na umu vlastita financijska ponašanja u posljednjih mjesec dana:

	Uopće se ne slažem							U potpunosti se slažem
Ponekad odgađam donijeti financijske odluke sve dok nije prekasno.	1	2	3	4	5	6	7	
Tratim mnogo vremena na druga pitanja prije donošenja važnih financijskih odluka.	1	2	3	4	5	6	7	
Čak i kod financijskih odluka za koje je potrebno ništa drugo nego sjesti i učiniti ih, smatram da se često ne učine danima (npr. plaćanje računa, prebacivanje novca).	1	2	3	4	5	6	7	
Odgađanje financijskih odluka do zadnje minute koštalo me novca u prošlosti.	1	2	3	4	5	6	7	
Izbjegavao/la bih saznati koliko će mi veliki biti troškovi sljedeći mjesec.	1	2	3	4	5	6	7	
Ponekad mi je neugodno razmišljati o svojoj financijskoj situaciji.	1	2	3	4	5	6	7	
Mogu zamisliti situacije u kojima radije ne bih znao/la točno stanje svojih financija.	1	2	3	4	5	6	7	
Radije ne bih znao/la posljedice financijskih nazadovanja.	1	2	3	4	5	6	7	

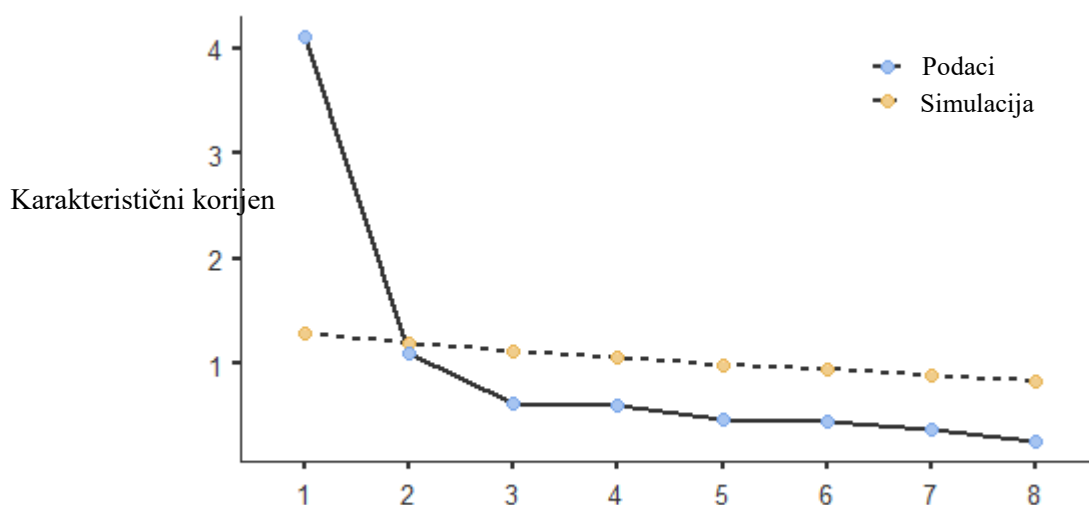
b. *Psihologijski inventar financijske nestašice* (Van Dijk i sur., 2021)

Navedene su tvrdnje koje opisuju neke osjećaje ili doživljaje vezane uz osobnu financijsku situaciju. Označite na ljestvici 1-7 u kojoj se mjeri slažete s navedenim tvrdnjama, imajući na umu osjećaje i doživljaje vezane uz Vašu financijsku situaciju u posljednjih mjesec dana:

	Uopće se ne slažem							U potpunosti se slažem
Često nemam dovoljno novca.	1	2	3	4	5	6	7	
Često nisam u mogućnosti platiti svoje račune na vrijeme.	1	2	3	4	5	6	7	
Često nemam novca da platim stvari koje su mi stvarno potrebne.	1	2	3	4	5	6	7	
Neprestano se pitam imam li dovoljno novca.	1	2	3	4	5	6	7	
Teško mi je misliti o ičemu osim o svojoj financijskoj situaciji.	1	2	3	4	5	6	7	
Mnogo brinem zbog novca.	1	2	3	4	5	6	7	
Usredotočavam se isključivo na ono što moram platiti u ovome trenutku umjesto na buduće troškove.	1	2	3	4	5	6	7	
Zbog svoje financijske situacije, živim dan po dan.	1	2	3	4	5	6	7	
Ne razmišljam o budućim troškovima.	1	2	3	4	5	6	7	
Imam osjećaj da imam vrlo malo kontrole nad svojom financijskom situacijom.	1	2	3	4	5	6	7	
Nisam sposoban/na primjereno upravljati svojim financijama.	1	2	3	4	5	6	7	
Kad razmišljam o svojoj financijskoj situaciji, osjećam se nemoćno.	1	2	3	4	5	6	7	

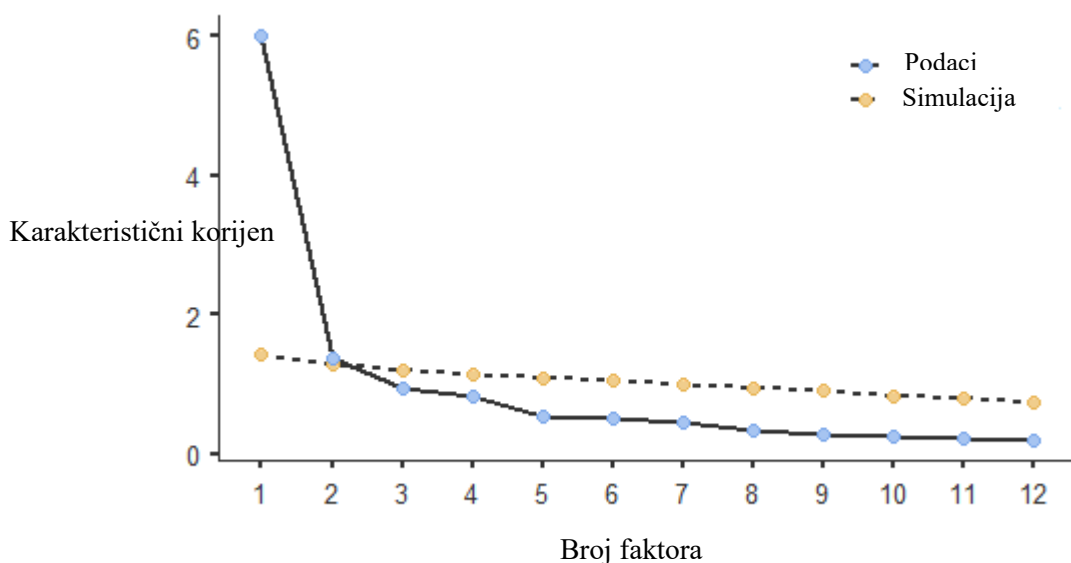
Prilog C. Scree prikazi i rezultati paralelne analize prevedenih i adaptiranih upitnika

a. Skala financijskog izbjegavanja (Hilbert i sur., 2022)



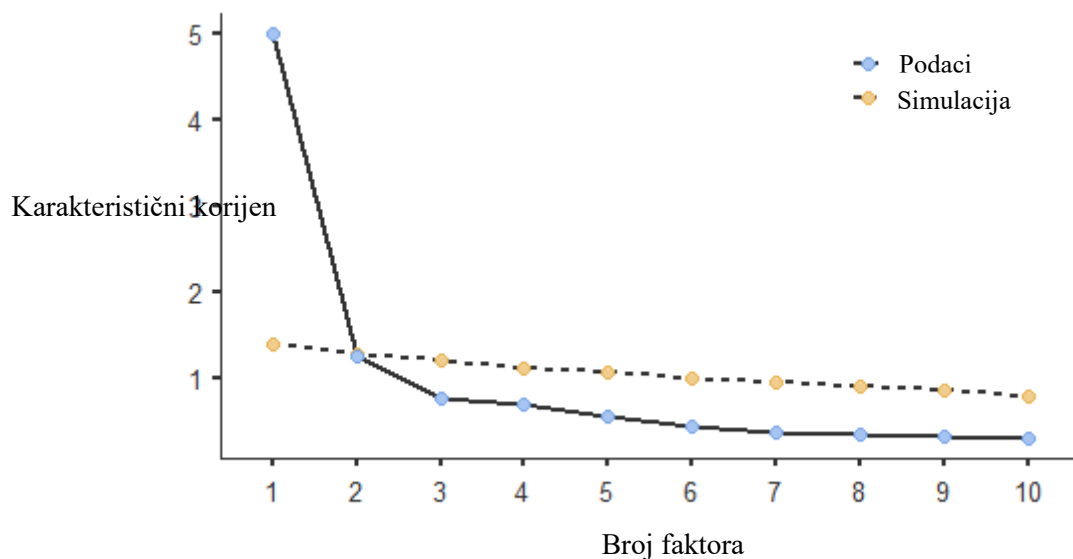
Rezultati simulacije podataka paralelnom analizom nalažu odstupanje jednog faktora od simuliranih eigen-vrijednosti. Vizualna inspekcija *Scree* grafa potvrđuje da jedan faktor značajno odskaka od sljedećeg. Eigen-vrijednost navedenog faktora iznosi 4.098 te on objašnjava 51.23% varijance. Sve navedeno upućuje na jednofaktorsku strukturu ljestvice financijskog izbjegavanja.

b. Ljestvica percipirane financijske nestašice (Van Dijk i sur., 2022)



Rezultati simulacije podataka paralelnom analizom nalažu odstupanje dva faktora od simuliranih eigen-vrijednosti. Međutim, vizualna inspekcija *Scree* grafa pokazuje da prvi faktor s Eigen-vrijednošću koja iznosi 5.990 i objašnjava 49.91% varijance znatno odskaje od drugog čija Eigen-vrijednost iznosi 1.389 i objašnjava dodatnih 11.57% varijance. S obzirom na navedeno, odlučena je uporaba jednofaktorskog rješenja.

c. *Ljestvica percipiranog financijskog stresa (Cohen i sur., 1983)*



Rezultati simulacije podataka paralelnom analizom nalažu odstupanje jednog faktora od simuliranih eigen-vrijednosti. Vizualna inspekcija *Scree* grafa potvrđuje da jedan faktor značajno odskaje od sljedećeg. Eigen-vrijednost navedenog faktora iznosi 4.985 te on objašnjava 49.85% varijance. Sve navedeno upućuje na jednofaktorsku strukturu ljestvice percipiranog financijskog stresa.

Prilog D. Deskriptivni rezultati sudionika na mjeri diskrecijskog prihoda (N=323)

Varijabla	Kategorija	f	%
Mjera diskrecijskog prihoda („Koliko novca Vam preostaje na kraju mjeseca nakon što ste pokrili sve nužne troškove poput stanarine, otplaćivanja dugova, režija, namirnica, troškova prijevoza i sl.? “)	„U minusu sam više od 200€ (otprilike 1500kn)“	5	1.8
	„U minusu sam između 200€(otprilike 1500kn) i 0€“	14	4.9
	„Ništa“	52	18.2
	„Do 200€ (otprilike 1500kn)“	80	28.1
	„Između 200€ i 400€ (otprilike 1500kn-3000kn)“	61	21.4
	„Više od 400 € (3000kn)“	73	25.6