

ЮГОЗАПАДЕН УНИВЕРСИТЕТ „НЕОФИТ РИЛСКИ”
ФИЛОСОФСКИ ФАКУТЕТ
КАТЕДРА ПСИХОЛОГИЯ

Биляна Бойкова Йорданова

**Парични нагласи, финансова локализация на контрола
и копинг стратегии в икономическото
поведение на младежите.**

А В Т О Р Е Ф Е Р А Т

НА ДИСЕРТАЦИЯ ЗА ПРИСЪЖДАНЕ НА
ОБРАЗОВАТЕЛНА И НАУЧНА СТЕПЕН „ДОКТОР”

Научен ръководител: доц. д-р Р. Попова

Благоевград 2012

Дисертационният труд е обсъден и насочен за защита от катедра „Психология“ при Философски факултет на ЮЗУ „НЕОФИТ РИЛСКИ“

Дисертацията съдържа: увод, три глави, изводи, заключение, приноси и литература.

Обем: 157 стр.

Литература: 8 заглавия на български език,

191 заглавия на английски език.

Таблицы: 52.

Приложения: 6.

**Публичната защита на дисертационния труд ще се състои на
.....г. от часа в зала на УК 1.**

Увод

Формирането на повече знания, умения и положителни нагласи към реалната икономическа действителност в младежка възраст, благоприятства вземането на по-добри финансови решения, пестене на материални ресурси и подобряване на личния социално-икономически статус. Ефективните икономически взаимодействия на младежите включват способността да се различават финансовите алтернативи, да се обсъждат парите и финансовите въпроси, да се отговаря компетентно на житейските събития от финансов характер и да се използват подходящи стратегии, за преодоляване на материалните трудности.

Същинското навлизане на личността в реалните икономически взаимодействия се осъществява в младежка възраст. В този период някои от финансовите взаимодействия, поставят личността в специфични икономически ситуации, често свързани с индивидуален или семеен финансов стрес. Характеризират се с надценяване на доходите и подценяване на разходите, поради лошо планиране или неопитност, трудности в семейната комуникация, затрупване с неплатени сметки, невъздържаност при закупуване на стоки и услуги на кредит, неизградени умения за управление на парите, прекомерно удължаване на кредита, нерационално планиране, емоционално или неразумно изразходване на наличните финансови средства, липса на фонд за спешни ситуации, и неефективен контрол върху разходите. Подобни неефективни икономически практики, за съжаление често прилагани от младежите, налагат обстойно изследване на същността, съдържанието, характеристиките на паричните нагласи, финансовата локализация контрола и копинг стратегиите в сложна икономическа ситуация.

Структурното изследване на паричните нагласи в младежка възраст дава възможност за качествена интерпретация на индивидуалните представи по отношение на парите, благоприятното или неблагоприятно отношение към финансовите ресурси и ценностната натовареност на парите за младите хора в България.

Младежите се различават по своите убеждения и изграждат обобщени финансови очаквания за външен или вътрешен контрол, като ги използват в различни икономически ситуации. От една страна, всяка личност има някакви очаквания за успеха или неуспеха на икономическите си действия, въз основа на своя минал опит, обобщен при сходни или аналогични ситуации, а от друга генерализираните очаквания поставят въпроса за причинността и ценностните параметри на конкретно икономическо поведение в сложна икономическа ситуация.

Установяването на същността и характеристиките на стратегиите за справяне в неблагоприятни финансови условия, допринася за развиването на нови възможности за подобряване на финансовото и лично благополучие на младежите. Структурните детерминанти на копинг стратегиите могат да се разглеждат като процес, който се основава на поредица от решения, въз

основа на които младежите оценяват своето финансово състояние и определят причината за него, правят избор между възможните алтернативи и накрая вземат решение за изпълнение на съответните икономически действия.

Може да се приеме становището, че паричните нагласи, финансовата локализация на контрола и стратегиите за справяне в сложна икономическа ситуация са едни от най-важните компоненти, определящи насоките в икономическото поведение на младежите. Необходимо е тяхното детайлно изучаване и прецизно изследване, в специфични финансови ситуации, за да се разкрие същността им, характеристиките и техните най-съществени диференциални особености в младежка възраст.

ГЛАВА ПЪРВА

ТЕОРЕТИЧНИ И ЕМПИРИЧНИ ПОСТАНОВКИ ЗА ПАРИЧНИТЕ НАГЛАСИ, ФИНАНСОВАТА ЛОКАЛИЗАЦИЯ НА КОНТРОЛА И КОПИНГ СТРАТЕГИИТЕ В ИКОНОМИЧЕСКОТО ПОВЕДЕНИЕ НА МЛАДЕЖИТЕ

Проблемът за икономическата локализация на контрола, паричните нагласи, както и този за копинг стратегиите става един от най-актуалните в съвременната икономическа социализация на младежите. Представите на индивидите за собственото им материално състояние не само, че влияе на тяхното икономическо поведение и системата от взаимодействия в микро-социалната и икономическата среда, но и засяга цялата система на социално-икономически отношения, които до голяма степен определят насоките в тяхното икономическо поведение. Икономическата социализация на младежите, която се изгражда в реалната пазарна действителност, изисква сериозен психологически анализ на паричните нагласи, финансовата локализация на контрола и стратегиите за справяне в сложна икономическа ситуация, като изключително важен фактор в съвременното обществено развитие.

Паричните нагласи могат да се определят, като особено значим фактор в икономическото поведение на младежите. Те заемат централно място в икономическата социализация на личността, защото тяхната роля се определя от значението, което те имат за ценностната система на конкретния индивид. Затова тяхното детайлно разглеждане изисква изучаване на психологическата им природа и структурните им компоненти.

Психологическите дименсии на възприетия финансов контрол оказват силно влияние върху умението и представите на индивида за планиране на своето икономическо поведение. Оценкаването на материалните ресурси е важна част от планирането на икономическите взаимодействия. На практика се оказва, че младежите могат да оценяват своите собствени финанси, както в обективен, така и в субективен план. В този смисъл

субективното възприемане на личните финансови ресурси може да се приеме като оценка за планиране на икономическото поведение на личността.

Доколкото локализацията на контрола се разглежда като система от генерализирани очаквания, то оптималните взаимоотношения между субективното икономическо поведение и очакванията за поява на подкрепления за определени крайни резултати се детерминира от влиянието на различни фактори. От една страна всяка личност има някакви очаквания за успеха или неуспеха на своите икономически действия въз основа на своя минал опит, обобщен при сходни или аналогични ситуации, а от друга генерализираните очаквания поставят въпроса за причинността и ценностните параметри на конкретно икономическо поведение в реалната пазарна ситуация. Без съмнение младежите се различават по своите убеждения и изграждат своите обобщени очаквания за външен или вътрешен контрол, като ги използват за различни или сходни жизнени ситуации.

Стратегиите за справяне в сложна финансова ситуация могат да се разглеждат като специфичен вид копинг реакции и затова следва да се приеме, че те представят различни икономически алтернативи. Важно е да се установи как младежите се справят със стресиращите финансови събития, но особен интерес за практиката представлява по какъв начин личността използва ефективни стратегии в своето финансово поведение.

Твърде малкият брой на проведените изследвания насочени към установяване на характеристиките и особеностите на паричните нагласи, финансовата локализация на контрола и стратегиите за справяне в сложна икономическа ситуация в младежка възраст, изискват този проблем да получи своя цялостна емпирична и теоретична обосновка.

ГЛАВА ВТОРА ПРОГРАМА НА ИЗСЛЕДВАНЕТО

2.1. Цел, задачи и хипотези

Цел:

Да се разкрият същността, структурата, характеристиките и диференциалните особености на паричните нагласи, финансовата локализация на контрола и копинг стратегиите в младежка възраст.

Задачи:

1. Да се установят особеностите, насоките, видовете и компонентите на паричните нагласи, финансовата локализация на контрола и стратегиите за справяне в сложна икономическа ситуация при младежи.

2. Да се определят диференциално-психологическите характеристики на паричните нагласи, финансовата локализация на контрола и копинг стратегиите в младежка възраст.

Хипотези:

1. Предполага се, че паричните нагласи отразяват различни аспекти в отношението на младежите към икономическата действителност.

2. Допуска се, че съществуват някои основни насоки, определящи финансовите очаквания в младежка възраст.

3. Предполага се, че могат да се обособят специфични видове копинг стратегии, отразяващи икономическото поведение на младежите, в сложна финансова ситуация.

4. Вероятно съществуват определени диференциално-психологически особености на паричните нагласи, финансовата локализация на контрола и копинг стратегиите в младежка възраст.

2.2. Методически инструментариум и изследвани лица:

Изследването на паричните нагласи е проведено в периода септември – ноември 2010 г. с въпросник на Фърнхам А. „Убеждения и поведение по отношение на парите”, адаптиран за български условия от Кръстев Л. и Стоянова С. (2007). Изследвани са 452 лица на възраст от 18 до 25 години, от които жени N=239 (52,9%), мъже N=213 (47,1%).

Изследването на финансовата локализация на контрола е проведено в периода февруари – април 2011 г. с въпросник на Levenson, H. (1981). Изследвани са 416 лица на възраст от 18 до 25 години, от които жени N=218 (52,4%), мъже N=198 (47,6%).

Изследването на стратегиите за справяне в сложна финансова ситуация е проведено в периода юни – август 2011 г. За целите на изследването е използван модифициран вариант на въпросника на Folkman, S., Lazarus, R. S. (1985), измерващ стратегиите на поведение в сложна икономическа ситуация със стресогенен характер, адаптиран в изследването за български условия. Изследвани са 392 лица на възраст от 18 до 25 години, от които жени N=205 (52,3%), мъже N=187 (47,7%).

ГЛАВА ТРЕТА

АНАЛИЗ И ОБСЪЖДАНЕ НА ПОЛУЧЕНИТЕ РЕЗУЛТАТИ

3.1. Структура и особености на паричните нагласи

При анализа на резултатите прави впечатление, че не са нормално разпределени айтеми №12 (Skewness = -2,189; Kurtosis = 3,768), №32 (Skewness = -2,371; Kurtosis = 4,836) и №44 (Skewness = 2,257 ; Kurtosis = 4,973), и се налага да отпадат, защото не притежават оптимална трудност. Айтеми №12 и №32 насочват към отговори в положителния полюс на скалата за отговори а №44 насочва към отговори в отрицателния полюс на скалата за отговори. Факторният анализ по метода на главните компоненти (Varimax rotation) обособи четири фактора, обясняващи 56,58% от общата вариация (KMO=0,778, а Sig. на Bartlett's Test=0,000).

Първият фактор обхваща айтеми, описващи от една страна готовността на индивида да натрупва финансови средства, а от друга липсата на спестовни навици. Съобразявайки се с айтемите, които обхваща, името на I фактор бива „спестовност – прахосничество”. Този фактор обяснява 15,79% от вариацията, а от възможните 136 корелации между айтемите, само 31 не са значими (таблица 1). Всички айтеми във фактора имат добра дискриминативна мощност и следователно може да се осъществи разграничаване на лицата с нисък бал, от тези с висок бал по скалата (Sig $t < 0,005$).

Таблица 1.Тегла на айтемите по I фактор

Номера на айтеми	I фактор 15,79% $\alpha=0,804$	II фактор 15,33% $\alpha=0,796$	III фактор 13,57% $\alpha=0,731$	IV фактор 11,89% $\alpha=0,725$
6.	0,832	0,056	0,105	0,038
9.	0,818	0,029	0,201	0,142
22.	0,784	0,149	0,128	-0,092
15.	0,752	0,146	0,191	-0,085
4.	0,731	0,029	0,083	0,239
58.	0,697	0,159	0,228	0,167
8.	0,683	0,108	0,112	0,097
27.	0,661	-0,052	0,253	0,128
1.	0,654	0,129	0,045	0,016
36.	0,642	0,129	0,136	0,294
38.	0,613	0,262	0,262	0,122
14.	0,574	0,284	-0,004	0,268
54.	0,572	0,264	0,236	0,083
41.	0,563	0,214	0,163	-0,037
26.	0,527	0,103	0,234	0,184
24.	0,516	0,221	-0,004	0,271
7.	0,489	0,207	0,007	0,248

Вторият фактор съдържа айтеми, свързани с възприемането на парите, като финансов инструмент и евентуалните възможности и ползи от тях. Именуването на II фактор е въз основа смисловата насоченост на айтемите, които обхваща, съответно - „силата на парите”. Този фактор обяснява 15,33% от вариацията, а от възможните 120 корелации между айтемите, само 21 не са значими (таблица 2). Всички айтеми във фактора имат добра дискриминативна мощност, добре разграничават лицата с нисък бал, от тези с висок бал по скалата (Sig $t < 0,005$).

Таблица 2.Тегла на айтемите по II фактор

Номера на айтеми	I фактор 15,79% $\alpha=0,804$	II фактор 15,33% $\alpha=0,796$	III фактор 13,57% $\alpha=0,731$	IV фактор 11,89% $\alpha=0,725$
18.	0,012	0,864	-0,008	0,144
25.	0,246	0,839	-0,016	-0,027
60.	-0,179	0,822	0,046	0,142
28.	0,136	0,794	0,008	0,252
43.	0,143	0,768	0,254	0,119
57.	0,243	0,763	0,179	0,186
55.	0,264	0,735	0,123	0,145
20.	0,062	0,728	0,049	0,187
2.	-0,097	0,684	-0,002	0,186
31.	0,192	0,647	0,114	0,186
29.	0,164	0,632	0,121	0,208
51.	0,192	0,625	0,223	0,196
59.	0,258	0,598	0,137	0,254
49.	0,253	0,563	0,237	0,138
30.	0,207	0,526	0,189	-0,119
45.	0,297	-0,487	0,208	0,163

Третият фактор съдържа айтеми, разглеждащи икономическото самовъзприемане. На III фактор може да бъде дадено названието „престиж и самооценка”. Този фактор обяснява 13,57% от вариацията, а от възможните 91 корелации между айтемите, само 15 не са значими (таблица 3). Всички айтеми във фактора имат добра дискриминативна мощност, добре разграничават лицата с нисък бал, от тези с висок бал по скалата (Sig $t<0,005$).

Таблица 3.Тегла на айтемите по III фактор

Номера на айтеми	I фактор 15,79% $\alpha=0,804$	II фактор 15,33% $\alpha=0,796$	III фактор 13,57% $\alpha=0,731$	IV фактор 11,89% $\alpha=0,725$
47.	-0,088	0,164	0,816	0,245
13.	-0,084	0,115	0,802	0,043
35.	0,056	0,213	0,748	0,112
19.	0,202	0,084	0,739	0,038
33.	0,186	0,004	0,726	-0,008
16.	0,166	0,032	0,723	0,147
3.	0,062	0,113	0,704	-0,028
42.	0,261	0,126	0,678	0,213
53.	0,292	0,085	0,646	0,191
46.	0,165	0,245	0,642	0,102
50.	0,236	0,206	0,638	0,188
40.	0,227	-0,018	0,613	0,276
11.	0,273	0,192	0,594	0,045
17.	0,206	0,071	0,562	0,162

Таблица 4.Тегла на айтемите по IV фактор

Номера на айтеми	I фактор 15,79% $\alpha=0,804$	II фактор 15,33% $\alpha=0,796$	III фактор 13,57% $\alpha=0,731$	IV фактор 11,89% $\alpha=0,725$
10.	0,126	0,083	0,003	0,837
37.	0,112	0,089	0,105	0,813
23.	0,157	0,073	-0,006	0,795
34.	0,183	-0,042	0,196	0,788
52.	0,228	0,129	0,265	0,782
5.	0,068	0,137	-0,024	0,776
39.	0,264	0,173	0,139	0,682
48.	0,259	0,131	0,193	0,664
56.	0,258	-0,032	0,169	0,617
21.	0,232	0,086	0,125	0,593

Четвъртият фактор съдържа 14 айтема, свързани с фрустрационни състояния и преживявания по отношение на парите. Този фактор е наименуван „тревожност и несигурност” и обяснява 11,89% от вариацията, а от възможните 45 корелации между айтемите, само 10 не са значими (таблица 4). Всички айтеми във фактора имат добра дискриминативна мощност, добре разграничават лицата с нисък бал, от тези с висок бал по скалата (Sig $t<0,005$).

3.2. Диференциални характеристики на паричните нагласи

При анализа на получените резултати се наблюдават някои диференциално-психологически особености в паричните нагласи на младежите. Полът се явява предпоставка за диференциране на младежите в контекста на паричните атитюди. Значими различия съществуват при тълкуването на парите като средство за демонстриране на сила и власт, но също така и при възприемането на финансовите представи, като индикатор на личния престиж и икономическата самооценка при младежите (таблица 5).

Мъжете имат по-негативни нагласи относно парите в сравнение с жените по II фактор. Мъжете в по-малко изразена степен възприемат парите, като начин за оказване на влияние, за разлика от жените, които по-често от мъжете демонстрират превъзходство пред другите чрез парите. По-благоприятни са нагласите към парите на мъжете по III фактор, отколкото на жените. Мъжете по-често свързват парите с поддържане на личния престиж, за разлика от жените, чиято самооценка не се повлиява особено от парите.

Таблица 5. Различия между финансовите нагласи на изследваните лица по пол.

Бал по	пол	N	$\bar{X}$	SD	df	t	Sig.
I фактор	мъже	213	3,34	11,47	447	0,160	0,847
	жени	236	3,16	12,23			
II фактор	мъже	209	-5,28	4,69	434	4,577	0,002
	жени	227	-3,47	3,41			
III фактор	мъже	211	4,64	6,52	441	2,731	0,005
	жени	232	2,87	7,12			
IV фактор	мъже	210	2,62	7,58	439	0,276	0,747
	жени	231	2,41	8,35			

По-благоприятни нагласи към парите, по отношение на семейното положение, демонстрират младежите живеещи в съвместно съжителство без брак по I фактор, за разлика от неженените (PLSD= 0,002) и от разведените младежи (PLSD= 0,007). Живеещите на семейни начала в по-голяма степен проявяват готовност за спестяване. Женените имат по-благоприятни нагласи по I фактор от разведените (PLSD= 0,019) и по-голяма насоченост към спестяване. Женените младежи имат по-благоприятни нагласи по IV фактор, за разлика от неженените (PLSD= 0,012) и от тези съжителстващи без брак (PLSD= 0,01). Семейните изпитват по-висока тревожност и несигурност по отношение на парите, отколкото несемейните и двойките без брак.

Разведените имат по-благоприятни нагласи по IV фактор, от тези на неженените (PLSD= 0,004). Младежите с анулиран брак в по-голяма степен изпитват финансова тревожност и несигурност, от неженените си връстници (таблица 6).

Таблица 6. Различия между финансовите нагласи на изследваните лица по тяхното семейно положение.

Бал по	Семейно положение	N	$\bar{X}$	SD	df	F	Sig.
I фактор	неженени	122	1,04	7,37	3, 437	4,682	0,004
	женени	128	5,83	8,78			
	разведени	50	3,76	8,24			
	съжителство без брак	141	6,17	7,32			
II фактор	неженени	121	-2,19	4,32	3, 443	1,474	0,217
	женени	133	-3,63	5,49			
	разведени	51	-0,85	2,66			
	съжителство без брак	142	-2,41	3,93			
III фактор	неженени	124	5,42	5,49	3, 447	0,776	0,523
	женени	133	1,18	7,22			
	разведени	53	4,86	6,65			
	съжителство без брак	141	3,74	6,24			
IV фактор	неженени	124	2,93	8,67	3, 434	4,632	0,008
	женени	127	8,21	10,58			
	разведени	48	7,06	9,94			
	съжителство без брак	139	4,82	9,26			

Младежите с висше образование имат по-негативни нагласи по II фактор, от тези с основно (PLSD= 0,016) и от младежите със средно образование (PLSD= 0,023). Висшистите по-рядко приемат парите като средство за демонстриране на сила и влияние сред връстниците си с основно и средно образование. Младежите с полувисше образование имат по-негативни нагласи по II фактор, от тези с основно (PLSD= 0,008) и от младежите със средно образование (PLSD= 0,012). Колкото по ниска е образователно-квалификационна степен на младежите, толкова по-изразен е

стремежът да се използват парите, като възможност за повлияване на околните и оказване на натиск. Младежите с основно образование имат по-благоприятни нагласи по IV фактор от тези с висше (PLSD= 0,006) и от тези с полувисше (PLSD= 0,01). образование. Лицата с основно образование в по-голяма степен изпитват тревожност и несигурност по отношение на парите, като средство за управление на икономическото поведение, за разлика от връстниците си с висше и полувисше образование. Младежите със средно образование имат по-благоприятни нагласи по IV фактор от тези с висше (PLSD= 0,018) и от тези с полувисше (PLSD= 0,026). Лицата с основно образование по-често свързват парите с тревожност и определена несигурност, за разлика от младежите с висше и полувисше образование. Младежите с висше образование имат по-благоприятни нагласи по IV фактор, от връстниците си с полувисше образование (PLSD= 0,014) и по-често от тях изпитват финансови притеснения. Като цяло младежите с по-ниска образователно-квалификационна степен изпитват по-често състояния на тревожност и несигурност по отношение на парите, като фактор оказващ влияние върху тяхната икономическа активност (таблица 7).

Таблица 7. Различия между финансовите нагласи на изследваните лица по тяхното образование.

Бал по	Образование	N	$\bar{X}$	SD	df	F	Sig.
I фактор	основно	41	3,36	8,26	3, 444	1,356	0,228
	средно	153	2,58	8,39			
	полувисше	62	2,71	6,28			
	висше	192	4,23	9,83			
II фактор	основно	44	-1,77	3,89	3, 446	5,028	0,002
	средно	152	-3,06	4, 46			
	полувисше	62	-5,48	4, 73			
	висше	192	-6,18	3,71			
III фактор	основно	45	2,16	8, 42	3, 443	1,642	0,173
	средно	150	1,61	6, 98			
	полувисше	62	2,29	6,63			
	висше	190	0,45	5, 22			
IV фактор	основно	45	4,16	7,84	3, 448	7,578	0,000
	средно	153	3,72	5,36			
	полувисше	62	1,4	7,58			
	висше	192	2,86	6,29			

Таблица 8. Различия между финансовите нагласи на изследваните лица по месечен доход.

Бал по	Месечен доход	N	$\bar{X}$	SD	df	F	Sig.
I фактор	0-240	90	8,26	9,83	4, 423	4,219	0,002
	241-355	76	5,18	12,67			
	351-650	139	2,38	10,72			
	651-1000	87	1,25	9,26			
	над 1000	36	-0,20	13,58			
II фактор	0-240	93	-3,13	5,36	4, 438	0,662	0,635
	241-355	82	-0,57	3,82			
	351-650	145	-2,04	5,68			
	651-1000	88	-1,77	4,49			
	над 1000	35	-1,26	4,91			
III фактор	0-240	95	3,11	7,53	4, 434	3,548	0,007
	241-355	83	2,36	8,38			
	351-650	142	8,02	7,26			
	651-1000	86	6,85	7,42			
	над 1000	33	1,87	6,84			
IV фактор	0-240	95	6,03	10,24	4, 446	4,038	0,003
	241-355	84	5,84	9,45			
	351-650	148	1,16	11,37			
	651-1000	88	3,62	8,62			
	над 1000	36	0,94	9,39			

Младежите с месечен доход от 0-240 лева имат по-благоприятни нагласи спрямо парите по I фактор, отколкото тези с месечен доход над 1000 лева (PLSD= 0,000), също от лицата с доход от 651-1000 лева (PLSD= 0,006), от младежите с доход от 351-650 лева (PLSD= 0,002) и от тези с доход от 241-350 лева (PLSD= 0,028). Лицата с месечен доход от 241-350 лева имат по-благоприятни нагласи по I фактор, от тези с доходи над 1000 лева (PLSD= 0,016), също и от тези с доход от 651-1000 лева (PLSD= 0,011) и от младежите с доход от 351-650 лева (PLSD= 0,009). Младежите с доход от 351-650 лева имат по-благоприятни нагласи по I фактор, от тези с доход над 1000 лева (PLSD= 0,021) и от тези младежи с доход от 651-1000 лева (PLSD= 0,03). Колкото по-нисък е месечният доход, толкова по-изразен е стремежът на младежите към спестяване и обратното, колкото по-високи са доходите, толкова повече младежите са склонни да проявят пражосничество и за

злоупотребяват с излишни разходи. Младежите с доход от 351-650 лева имат по-благоприятни нагласи по III фактор, от тези с доход над 1000 лева (PLSD= 0,021), от младежите с доход 241-350 лева (PLSD= 0,019) и от тези с доход от 0-240 лева (PLSD= 0,008). Младежите с доход от 651-1000 лева имат по-благоприятни нагласи по III фактор, от тези с доход над 1000 лева (PLSD= 0,042), от младежите с доход 241-350 лева (PLSD= 0,036) и от тези с доход от 0-240 лева (PLSD= 0,018). Младежите със средни и ниски доходи в по-голяма степен определят парите, като основа за изграждане на личния престиж и висока самооценка, за разлика от младежите с високи доходи, които слабо изразяват такава тенденция. Младежите с доход 0-240 лева имат по-благоприятни нагласи по IV фактор, от тези с доход над 1000 лева (PLSD= 0,001), от младежите с доход 351-650 лева (PLSD= 0,014) и от тези с доход от 651-1000 лева (PLSD= 0,023). Младежите с доход 241-350 лева имат по-благоприятни нагласи по IV фактор, от тези с доход над 1000 лева (PLSD= 0,007), от младежите с доход 351-650 лева (PLSD= 0,006) и от тези с доход от 651-1000 лева (PLSD= 0,003). Младежите с доход 651-1000 лева имат по-благоприятни нагласи по IV фактор, от тези с доход над 1000 лева (PLSD= 0,018) и от младежите с доход 351-650 лева (PLSD= 0,014),(таблица 8).

Таблица 9. Различия между финансовите нагласи на изследваните лица по брой членове на домакинството.

Бал по	членове на семейството	N	$\bar{X}$	SD	df	F	Sig.
I фактор	един	62	4,1	15,93	3, 430	1,734	0,182
	двама	139	1,08	11,74			
	трима	150	3,21	14,28			
	четирима	83	1,54	14,17			
II фактор	един	65	-1,68	3,82	3, 439	4,322	0,006
	двама	147	-2,47	3,78			
	трима	156	-5,62	4,25			
	четирима	75	-6,23	3,74			
III фактор	един	64	3,15	5,84	3, 436	6,827	0,000
	двама	143	2,27	5,49			
	трима	152	4,86	4,81			
	четирима	81	1,03	5,63			
IV фактор	един	65	3,27	7,59	3, 432	1,188	0,311
	двама	142	1,68	7,32			
	трима	149	2,44	6,21			
	четирима	80	5,2	7,44			

Младежите принадлежащи към домакинства състоящи се от четири члена имат по-негативни нагласи спрямо парите по II фактор, от едночленните домакинства (PLSD= 0,001) и от домакинствата състоящи се от двама члена (PLSD= 0,012). Младежи от тричленни домакинства имат по-негативни нагласи спрямо парите по II фактор, от младежи принадлежащи към едночленни домакинства (PLSD= 0,037) и от младежите от домакинства състоящи се от двама члена (PLSD= 0,028). С нарастване на броя на членовете на домакинството, намалява степента на изразеност на нагласите приемащи парите като средство за надмощие и натиск върху другите и обратно за представителите на едночленни и двучленни домакинства са в по-висока степен свойствени нагласи по отношение на парите, като средство за натиск върху другите. Младежите от тричленни домакинства имат по-благоприятни нагласи по III фактор, от тези младежи принадлежащи към едночленни домакинства (PLSD= 0,013), от двучленни (PLSD= 0,017) и от четиричленни (PLSD= 0,025). Представителите на тричленните домакинства по-често разглеждат парите, като средство за постигане на личен престиж и висока самооценка, за разлика от връстниците си от едночленни, двучленни и четиричленни домакинства. Младежите от едночленни домакинства имат по-благоприятни нагласи по III фактор от връстниците си принадлежащи към двучленни (PLSD= 0,031) и четиричленни домакинства (PLSD= 0,038). Младежите, живеещи сами по-често виждат в парите възможност да повишат личния престиж, за разлика от връстниците си от двучленни и четиричленни семейства. Младежите от двучленни домакинства имат по-благоприятни нагласи по III фактор, от тези младежи принадлежащи към четиричленни домакинства (PLSD= 0,026). Младежите от двучленни семейства по-често свързват парите, като средство за постигане на висок престиж и сигурност спрямо икономическото си поведение (таблица 9).

Младежите живеещи в малък град имат по-негативни нагласи по II фактор, от живеещите в село (PLSD= 0,024) и от тези живеещи в голям град (PLSD= 0,003). Младежите живеещи в голям град имат по-негативни нагласи по II фактор, от живеещите в село (PLSD= 0,011). Младежите от малки и големи градове в по-малка степен разглеждат парите като средство за упражняване на натиск, за разлика от младежите от селата, които по-често възприемат парите, като индикатор за надмощие и сила. Младежите живеещи в малък град имат по-благоприятни нагласи по III фактор, от живеещите в село (PLSD= 0,002) и от тези живеещи в голям град (PLSD= 0,016). Младежите живеещи в село имат по-благоприятни нагласи по III фактор, от живеещите в голям град (PLSD= 0,008). Младежите от малките градове и селата в по-голяма степен разглеждат парите като средство за повишаване на личния престиж, за разлика от младежите от големите градове, които по-рядко демонстрират подобна тенденция (таблица 10).

Таблица 10. Различия между финансовите нагласи на изследваните лица по големина на населено място.

Бал по	Населено място	N	$\bar{X}$	SD	df	F	Sig.
I фактор	село	80	0,48	9,26	2, 439	1,027	0,36
	малък град	152	2,06	6,38			
	голям град	210	1,31	8,84			
II фактор	село	81	-0,56	4,47	2, 447	6,393	0,002
	малък град	157	-4,84	3,82			
	голям град	212	-2,07	4,62			
III фактор	село	79	4,11	5,39	2, 445	5,864	0,005
	малък град	155	5,88	6,57			
	голям град	214	2,61	6,85			
IV фактор	село	81	0,83	8,42	2, 443	1,138	0,146
	малък град	153	2,46	7,61			
	голям град	212	1,07	7,23			

3.3. Структура и същност на финансовата локализация на контрола

При анализа на резултатите прави впечатление, че не са нормално разпределени айтеми №8 (Skewness = 2,346; Kurtosis = 3,816) и №13 (Skewness = -2,236; Kurtosis = 3,658), и се налага да отпадат, защото не притежават оптимална трудност. Айтеми №8 насочва към отговори в отрицателния полюс на скалата за отговори, а №13 насочва към отговори в положителния полюс на скалата за отговори.

Факторният анализ по метода на главните компоненти (Varimax rotation) обособи шест фактора, обясняващи 58,85% от общата вариация (КМО=0,752, а Sig. на Bartlett's Test=0,000).

Първият фактор обхваща айтеми, описващи поведение характеризиращо се с наличие на самоконтрол и вяра в собствените усилия по отношение на финансовите ресурси. Съответно съобразявайки се с айтемите, които обхваща, името на I фактор е „вътрешен контрол”. Този фактор обяснява 24,57% от вариацията, а от възможните 45 корелации между айтемите, само 10 не са значими (таблица 11). Всички айтеми във фактора имат добра дискриминативна мощност и следователно може да се осъществи разграничаване на лицата с нисък бал, от тези с висок бал по скалата (Sig $t < 0,005$).

Таблица 11.Тегла на айтемите по I фактор

Номера на айтеми	I фактор 24,57% $\alpha=0,809$	II фактор 21,46% $\alpha=0,788$	III фактор 12,82% $\alpha=0,723$
6.	0,857	0,063	0,124
14.	0,849	0,053	0,221
24.	0,781	0,076	0,283
17.	0,773	0,064	0,297
7.	0,758	0,152	0,213
2.	0,684	0,275	-0,116
10.	0,635	-0,063	0,228
12.	0,621	-0,087	0,292
16.	0,618	0,197	0,134
18.	0,586	0,086	0,262

Вторият фактор съдържа айтеми, свързани с невъзможността на индивида да поеме лична отговорност и да търси причините за ситуацията, в която се намира в собственото си поведение. Именуването на II фактор е въз основа смисловата насоченост на айтемите, които обхваща, съответно - „външен контрол”. Този фактор обяснява 21,46% от вариацията, а от възможните 28 корелации между айтемите, само 6 не са значими (таблица 12). Всички айтеми във фактора имат добра дискриминативна мощност, добре разграничават лицата с нисък бал, от тези с висок бал по скалата (Sig $t<0,005$).

Таблица 12.Тегла на айтемите по II фактор

Номера на айтеми	I фактор 24,57% $\alpha=0,809$	II фактор 21,46% $\alpha=0,788$	III фактор 12,82% $\alpha=0,723$
19.	0,175	0,821	0,107
9.	-0,073	0,815	0,129
4.	0,066	0,783	0,202
1.	0,052	0,764	-0,187
22.	0,176	0,714	0,127
23.	-0,057	0,678	0,248
5.	-0,046	0,657	0,172
21.	0,081	0,622	0,245

Третият фактор съдържа айтеми, разглеждащи поведение и убеждения подчинени на външни обстоятелства, продиктувани от хора с власт и влияние. III фактор е наименуван - „значимите други”. Този фактор обяснява 12,82% от вариацията, а от възможните 6 корелации между айтемите, само 1 не е значима (таблица 13). Всички айтеми във фактора имат

добра дискриминативна мощност, добре разграничават лицата с нисък бал, от тези с висок бал по скалата (Sig $t < 0,005$).

Таблица 13. Тегла на айтемите по III фактор

Номера на айтеми	I фактор 24,57% $\alpha=0,809$	II фактор 21,46% $\alpha=0,788$	III фактор 12,82% $\alpha=0,723$
15.	0,173	0,188	0,822
20.	-0,094	0,269	0,768
11.	0,064	0,188	0,624
3.	0,243	0,289	0,617

3.4. Диференциални характеристики на финансовата локализация на контрола

При анализа на получените резултати се наблюдават някои диференциално-психологически особености във финансовата локализация на контрола по отношение на пола, при външната финансова локализация на контрола и по фактора „значимите други”.

Таблица 14. Различия между финансовата локализация на контрола при изследваните лица по пол.

Бал по	Пол	N	$\bar{X}$	SD	df	t	Sig.
I фактор	мъже	193	5,02	9,37	403	0,860	0,356
	жени	212	4,3	7,49			
II фактор	мъже	198	3,27	6,83	412	4,836	0,003
	жени	216	6,38	6,2			
III фактор	мъже	197	1,26	5,96	413	5,574	0,001
	жени	218	4,83	7,08			

По II фактор жените имат по-висок бал, за разлика от мъжете. По отношение на финансовите очаквания жените в по-голяма степен се повлияват от външните обстоятелства и смятат, че тяхното материално състояние се определя най-вече от непредсказуеми и неподлежащи на въздействие събития, за разлика от мъжете, които по-често от жените тълкуват финансовото си състояние, като резултат от личната икономическа активност. Жените имат по-висок бал по III фактор, за разлика от мъжете. Жените по-често от мъжете считат, че икономическото им благополучие се определя от външни лица имащи определено финансово надмощие и силата да диктуват икономическата обстановка. По отношение на финансите жените проявяват респект към по-заможните от тях и склонност да тълкуват

благосъстоянието си, като предопределено и зависещо от благоразположението на по-състоятелните лица. Мъжете по-рядко от жените определят властимащите като фактор, оказващ влияние върху материалното състояние и по-често от жените разчитат на собственото икономическо поведение (таблица 14).

Таблица 15. Различия между финансовата локализация на контрола при изследваните лица по семейно положение.

Бал по	Семейно положение	N	$\bar{X}$	SD	df	F	Sig,
I фактор	неженени	110	5,21	8,31	3, 402	1,736	0,126
	женени	123	2,88	9,47			
	разведени	81	6,37	8,29			
	съжителство без брак	92	4,6	7,56			
II фактор	неженени	113	2,73	6,2	3, 409	3,762	0,008
	женени	126	5,02	9,84			
	разведени	84	2,16	8,7			
	съжителство без брак	90	3,87	6,93			
III фактор	неженени	109	2,48	7,48	3, 404	5,128	0,002
	женени	124	5,02	5,29			
	разведени	82	1,13	4,82			
	съжителство без брак	93	5,4	4,36			

По отношение на семейното положение се наблюдават различия по II фактор. Женените младежи по-често приемат финансовото си състояние като резултат от външни обстоятелства, за разлика от разведените (PLSD= 0,0016) и неженените младежи (PLSD= 0,019). Младежите стъпили в брак проявяват в по-голяма степен външна локализация на контрола, по отношение на финансите, за разлика от разведените и несемейните младежи, които определят икономическото си поведение като фактор оказващ влияние върху материалното им състояние. Младежите съжителстващи без брак имат по-висок бал по II фактор от разведените младежи (PLSD= 0,01). Съжителстващите на семейни начала младежи в по-голяма степен разглеждат финансовото си състояние като резултат от външни и непредсказуеми събития, за разлика от разведените младежи, които определят благосъстоянието си, като следствие от личната икономическа активност. По

III фактор младежите съжителстващи без брак имат по-висок бал от неженените младежи (PLSD= 0,003) и от разведените младежи (PLSD= 0,001). Живеещите на семейни начала по-често от несемейните и разведените младежи смятат, че по-заможните и финансово стабилни лица определят икономическата обстановка и оказват съществено влияние върху лицата с пониски доходи. По III фактор женените имат по-висок бал от неженените младежи (PLSD= 0,009) и от разведените младежи (PLSD= 0,002). Женените по-често от несемейните и разведените младежи смятат, че материалното им състояние се контролира и направлява от по-заможни лица, притежаващи финансова влиятелност (таблица 15).

Таблица 16. Различия между финансовата локализация на контрола при изследваните лица по образование.

Бал по	Образование	N	$\bar{X}$	SD	df	F	Sig.
I фактор	основно	43	0,86	8,7	3, 399	5,106	0,002
	средно	124	1,93	11,29			
	полувисше	96	3,78	9,52			
	висше	140	4,25	10,67			
II фактор	основно	41	5,64	9,33	3, 405	1,262	0,219
	средно	126	3,28	9,5			
	полувисше	98	1,93	7,62			
	висше	144	1,07	8,28			
III фактор	основно	42	2,29	4,3	3, 410	4,098	0,003
	средно	127	1,03	3,84			
	полувисше	97	6,2	5,1			
	висше	148	3,74	3,84			

По отношение на образователната квалификация се наблюдават някои значими различия. Младежите с висше образование имат по-висок бал по I фактор от тези със средно (PLSD= 0,005) и от тези с основно образование (PLSD= 0,002). Висшистите проявяват в по-голяма степен вътрешна локализация на контрола относно финансовото си поведение и съответно разчитат на личната си икономическа активност, за контролиране на материалното си състояние, за разлика от младежите със средно и основно образование, които в по-малка степен проявяват подобно поведение. Младежите с полувисше образование имат по-висок бал по I фактор от тези със средно (PLSD= 0,014) и от тези с основно образование (PLSD= 0,018). Младежите с полувисше образование проявяват в по-голяма степен вътрешна локализация на контрола спрямо икономическата ситуация и разчитат на собствените усилия, за контролиране на финансовите ресурси, за разлика от младежите със средно и основно образование, които в по-малка степен проявяват подобно икономическо поведение. По-високата образователно-квалификационна степен предполага по-изразена вътрешна локализация

спрямо управлението на личните финанси. По III фактор младежите с полувисше образование имат по-висок бал от младежите с основно (PLSD= 0,012). и средно образование (PLSD= 0,009). Младежите с полувисше образование в по-висока степен отчитат влиянието на по-заможните от тях, като фактор определящ икономическата ситуация, в която се намират. Младежите с висше образование имат по-висок бал по III фактор, от младежите с основно (PLSD= 0,019). и средно образование (PLSD= 0,022). Висшистите отдават по-голямо значение на по-влиятелните и финансово независими индивиди, и ги определят като фактор влияещ върху материалното състояние на околните. Младежите с висше и полувисше образование в по-голяма степен обвързват икономическото си поведение, подчинявайки го спрямо интересите на по-заможни и финансово стабилни индивиди (таблица 16).

Таблица 17. Различия между финансовата локализация на контрола на изследваните лица по месечен доход.

Бал по	Месечен доход	N	$\bar{X}$	SD	df	F	Sig,
I фактор	0-240	56	1,34	7,24	4, 402	3,868	0,004
	241-350	93	0,76	10,58			
	351-650	122	6,2	8,3			
	651-1000	114	5,71	9,12			
	над 1000	22	3,28	7,49			
II фактор	0-240	54	2,03	9,27	4, 401	1,327	0,241
	241-350	97	3,56	8,05			
	351-650	120	3,8	7,32			
	651-1000	112	2,27	6,5			
	над 1000	23	2,4	8,41			
III фактор	0-240	55	6,08	4,26	4, 396	3,608	0,007
	241-350	90	4,33	5,91			
	351-650	126	2,7	3,76			
	651-1000	110	1,94	4,8			
	над 1000	20	0,27	2,9			

По отношение на месечния доход младежите с месечен доход от 351-650 лева имат по-висок бал по I фактор, от младежите с доход от 0-240 лева (PLSD= 0,005) и от тези с доход от 241-350 лева (PLSD= 0,001). Младежите с доход от 351-650 лева имат по-изразена вътрешна локализация на контрола по отношение на финансови въпроси и следователно разглеждат материалното си състояние като резултат от собствените усилия, за разлика от връстниците си с доходи от 0-240 и 241-350 лева, които в по-малка степен отчитат личната икономическа активност, като фактор определящ

финансовия статус. Младежите с месечен доход от 651-1000 лева имат по-висок бал по I фактор, от младежите с доход от 0-240 лева (PLSD= 0,01) и от тези с доход от 241-350 лева (PLSD= 0,013). Младежите с доход 651-1000 лева, за разлика от тези с доходи от 0-240 и 351-560 лева имат по-изразена вътрешна локализация на контрола, разчитат на собствените усилия и възможности за овладяване на финансовата ситуация. Младежите с доход над 1000 лева имат по-висок бал по I фактор от младежите с доход 241-350 лева (PLSD= 0,028). Младежите с доход над 1000 лева имат по-изразена вътрешна локализация на контрола по отношение на икономическото си поведение, за разлика от връстниците си с доход от 241-350 лева. Като цяло младежите със средни и малко на средните доходи имат по-изразена вътрешна локализация на контрола спрямо финансовата ситуация и демонстрираното икономическо поведение. По III фактор младежите с месечен доход 0-240 лева имат по-висок бал от младежите с доход от 241-350 лева (PLSD= 0,008), от тези с доход 351-650 лева (PLSD= 0,006), от тези с 651-1000 лева (PLSD= 0,003) и от тези с над 1000 лева (PLSD= 0,002). Младежите с най-ниски доходи имат по-изразена склонност да си обясняват личния финансов статус, като резултат от намесата на външни лица със значително по-високи финансови възможности. Младежите с доход 241-350 лева имат по-висок бал по III фактор от младежите с доход от 651-1000 лева (PLSD= 0,009) и от тези с доход над 1000 лева (PLSD= 0,015). Младежите с доход от 241-350 лева имат по-изразен респект от по-заможните от тях индивиди и определят материалното си състояние като следствие от положителна или отрицателна намеса на финансово независими трети страни. Младежите с доход от 351-650 лева имат по-висок бал по III фактор от младежите с доход над 1000 лева (PLSD= 0,031). Младежите с най-високи доходи в най-малка степен са повлияни от финансовите възможности на материално независими трети страни и в най-малка степен обвързват поведението си с тях. Като цяло колкото е по-нисък доходът, то толкова по-изразена е склонността на младежите да търсят причина за материалното си положение в лицето на значимите хора и тяхното отношение към финансово нестабилните и икономически пасивни лица (таблица 17).

По отношение на броя на членовете на домакинството се наблюдават различия по II фактор, където младежите от домакинства състоящи се от четирима члена има по-висок бал от тричленните домакинства (PLSD= 0,019), от двучленните (PLSD= 0,012) и от едночленните (PLSD= 0,006). Домакинствата с най-голям брой членове имат по-изразена външна локализация на контрола по отношение на ситуации изискващи определен икономически подход. Младежите от тричленни домакинства имат по-висок бал по II фактор от представителите на двучленните (PLSD= 0,037) и едночленни домакинства (PLSD= 0,041). По-многобройните домакинства проявяват по-изразена външна локализация на контрола и склонност да си обясняват личното материално благосъстояние като резултат от намесата на външни, непредвидими и неподлежащи на промяна икономически

обстоятелства. Младежите от едночленни домакинства имат по-висок бал по III фактор от тези от двучленни (PLSD= 0,006) и от тези от тричленни домакинства (PLSD= 0,011). Младежите живеещи сами са в по-голяма степен убедени, че финансовият им статус се определя не толкова от личните усилия, колкото от намесата на странични и значително по-заможни и влиятелни лица. Младежите от четиричленни домакинства имат по-висок бал по III фактор от тези от двучленни (PLSD= 0,014) и от тези от тричленни домакинства (PLSD= 0,023). Най-изразена е степента на респект към материално по-състоятелните лица и най-силна е увереността в тяхната способност да контролират финансовия статус на по-бедните от тях, е при младежи от едночленни и четиричленни домакинства (таблица 18).

Таблица 18. Различия между финансовата локализация на контрола на изследваните лица по брой на членовете на домакинството.

Бал по	Брой членове	N	$\bar{X}$	SD	df	F	Sig,
I фактор	един	92	2,21	6,42	3, 403	0,538	0,463
	двама	110	4,08	8,9			
	трима	108	2,6	5,83			
	четирима	97	0,83	6,72			
II фактор	един	94	1,06	9,21	3, 407	6,824	0,001
	двама	112	1,24	8,6			
	трима	105	2,7	5,3			
	четирима	100	5,89	7,24			
III фактор	един	95	4,48	3,19	3, 396	3,702	0,006
	двама	106	1,3	5,06			
	трима	103	2,15	4,9			
	четирима	96	3,62	6,37			

По отношение на населеното място младежите от малък град имат по-висок бал по I фактор от младежите от голям град (PLSD= 0,003). Младежите от малък град в по-висока степен проявяват вътрешна локализация на контрола в ситуации свързани с тяхната икономическа активност и по-често демонстрират увереност в ефективността на положените усилия. По II фактор младежите от голям град имат по-висок бал от младежите от малък град (PLSD= 0,033) и от тези младежи от селата (PLSD= 0,024). Младежите от голям град в по-висока степен проявяват външна локализация на контрола по отношение на финансовото си състояние. Представителите на големите градове по-често тълкуват материалното си състояние като резултат от външни неподлежащи на промяна въздействия и непредсказуеми обстоятелства (таблица 19).

Таблица 19. Различия между финансовата локализация на контрола на изследваните лица по големина на населено място.

Бал по	Населено място	N	$\bar{X}$	SD	df	F	Sig.
I фактор	село	123	2,03	7,36	2, 405	3,529	0,006
	малък град	150	4,88	8,4			
	голям град	135	1,26	6,62			
II фактор	село	125	2,24	5,9	2, 408	3,964	0,003
	малък град	149	2,81	6,18			
	голям град	137	5,19	4,82			
III фактор	село	126	4,75	4,28	2, 412	1,972	0,128
	малък град	151	3,66	3,96			
	голям град	138	1,8	4,7			

3.5. Същност и структура на стратегиите за справяне в сложна икономическа ситуация.

При анализа на резултатите прави впечатление, че не са нормално разпределени айтеми №27 (Skewness = -2,236; Kurtosis = 3,742), №32 (Skewness = 2,428; Kurtosis = 5,034), №37 (Skewness = -2,168; Kurtosis = 3,536), №57 (Skewness = 2,314; Kurtosis = 4,419), и №66 (Skewness = 2,192; Kurtosis = 3,941), и се налага да отпаднат, защото не притежават оптимална трудност. Айтеми №27 и №37 насочват към отговори в положителния полюс на скалата за отговори, а №32, №57 и №66 насочва към отговори в отрицателния полюс на скалата за отговори.

Факторният анализ по метода на главните компоненти (Varimax rotation) обособи шест фактора, обясняващи 68,53% от общата вариация (КМО=0,764, а Sig. на Bartlett's Test=0,000).

Първият фактор обхваща айтеми, описващи поведение характеризиращо се с висок самоконтрол и умения за планиране на бъдещи действия за преодоляване на проблемна ситуация. Съответно съобразявайки се с айтемите, които обхваща, името на I фактор бива „самоконтрол и планиране”. Този фактор обяснява 13,04% от вариацията, а от възможните 91 корелации между айтемите, само 21 не са значими (таблица 20). Всички айтеми във фактора имат добра дискриминативна мощност и следователно може да се осъществи разграничаване на лицата с нисък бал, от тези с висок бал по скалата (Sig t<0,005).

Таблица 20. Тегла на айтемите по I фактор

Номера на айтеми	I ф-р 13,04% $\alpha=0,798$	II ф-р 12% $\alpha=0,784$	III ф-р 11,03% $\alpha=0,746$	IV ф-р 10,91% $\alpha=0,738$	V ф-р 10,84% $\alpha=0,724$	VI ф-р 10,71% $\alpha=0,716$
54.	0,814	0,163	0,059	-0,125	0,178	0,153
35.	0,806	0,102	-0,078	0,183	0,155	-0,026
10.	0,791	0,097	0,104	0,186	0,286	0,126
52.	0,786	-0,048	0,215	0,234	0,208	0,148
1.	0,764	-0,018	0,142	0,152	0,134	0,258
39.	0,725	0,082	0,174	0,262	0,191	0,189
49.	0,716	0,218	-0,049	0,253	0,175	0,227
64.	0,704	-0,028	0,129	0,216	0,166	0,161
14.	0,698	0,241	0,182	0,204	0,119	0,218
63.	0,657	0,016	0,191	0,243	0,134	0,109
43.	0,642	0,099	0,178	0,235	0,263	0,182
26.	0,596	0,224	-0,106	0,219	0,253	0,223
62.	0,586	0,156	0,274	0,162	0,181	0,202
48.	0,547	0,164	0,293	0,219	0,161	0,259

Таблица 21. Тегла на айтемите по II фактор

Номера на айтеми	I ф-р 13,04% $\alpha=0,798$	II ф-р 12% $\alpha=0,784$	III ф-р 11,03% $\alpha=0,746$	IV ф-р 10,91% $\alpha=0,738$	V ф-р 10,84% $\alpha=0,724$	VI ф-р 10,71% $\alpha=0,716$
12.	0,031	0,839	0,121	0,106	0,083	0,263
38.	0,192	0,825	-0,097	0,113	0,223	-0,181
9.	0,072	0,798	0,214	0,162	0,258	0,286
20.	-0,038	0,762	0,229	0,162	0,199	0,248
36.	0,158	0,729	0,066	0,262	0,242	0,181
23.	0,009	0,726	0,136	0,107	0,254	0,247
30.	0,206	0,719	-0,028	0,105	0,241	0,197
56.	0,272	0,702	0,143	0,058	0,233	0,189
51.	0,187	0,682	0,163	-0,043	0,253	0,242
60.	-0,064	0,646	0,246	0,224	0,165	0,279
29.	0,162	0,638	0,021	0,154	0,208	0,266
25.	0,173	0,576	0,211	0,048	0,193	0,246

Вторият фактор съдържа айтеми, свързани със способността на индивида да поеме лична отговорност и да извлече определена поука от преживяното. Именуването на II фактор е въз основа смисловата насоченост на айтемите, които обхваща, съответно - „отговорност и преоценка”. Този фактор обяснява 12% от вариацията, а от възможните 66 корелации между айтемите, само 15 не са значими (таблица 21). Всички айтеми във фактора имат добра дискриминативна мощност, добре разграничават лицата с нисък бал, от тези с висок бал по скалата (Sig $t < 0,005$).

Таблица 22. Тегла на айтемите по III фактор

Номера на айтеми	I ф-р 13,04% $\alpha=0,798$	II ф-р 12% $\alpha=0,784$	III ф-р 11,03% $\alpha=0,746$	IV ф-р 10,91% $\alpha=0,738$	V ф-р 10,84% $\alpha=0,724$	VI ф-р 10,71% $\alpha=0,716$
28.	-0,044	0,057	0,848	0,106	0,214	0,175
7.	-0,064	0,009	0,832	-0,103	0,189	-0,117
34.	0,047	0,183	0,746	0,209	0,243	0,216
5.	0,097	0,176	0,727	0,108	0,268	0,282
61.	0,216	0,129	0,718	0,175	0,131	0,167
53.	0,129	-0,098	0,704	0,102	0,253	-0,134
6.	0,144	0,138	0,692	-0,097	0,242	0,279
46.	0,093	0,157	0,671	0,251	0,216	0,245
65.	0,067	0,213	0,656	0,259	0,204	0,106
55.	0,295	0,209	0,583	0,166	0,264	0,275
17.	0,271	0,194	0,477	0,206	-0,132	0,249

Третият фактор съдържа айтеми, разглеждащи избора на дезадаптивно поведение в проблемна ситуация. III фактор е наименуван - „негативизъм и конфронтация”. Факторът обяснява 11,03% от вариацията, а от възможните 55 корелации между айтемите, само 10 не са значими (таблица 22). Всички айтеми във фактора имат добра дискриминативна мощност, добре разграничават лицата с нисък бал, от тези с висок бал по скалата (Sig $t < 0,005$).

Четвъртият фактор съдържа айтеми, разглеждащи поведение на отдръпване от проблемната ситуация и въздържане от прибързани действия. Названието на IV фактор е „дистанцираност”. Този фактор обяснява 10,91% от вариацията, а от възможните 36 корелации между айтемите, само 6 не са значими (таблица 23). Всички айтеми във фактора имат добра дискриминативна мощност, добре разграничават лицата с нисък бал, от тези с висок бал по скалата (Sig $t < 0,005$).

Таблица 23. Тегла на айтемите по IV фактор

Номера на айтеми	I ф-р 13,04% $\alpha=0,798$	II ф-р 12% $\alpha=0,784$	III ф-р 11,03% $\alpha=0,746$	IV ф-р 10,91% $\alpha=0,738$	V ф-р 10,84% $\alpha=0,724$	VI ф-р 10,71% $\alpha=0,716$
13.	-0,085	0,223	0,052	0,862	0,116	-0,104
41.	0,219	0,077	0,024	0,819	0,143	0,236
19.	0,022	0,008	0,248	0,784	0,209	0,184
44.	0,128	0,132	-0,027	0,765	0,234	0,129
3.	0,043	0,184	0,108	0,763	0,156	0,262
15.	0,041	0,075	0,128	0,746	0,216	0,279
4.	0,128	0,176	0,175	0,694	-0,091	0,234
24.	-0,121	0,092	0,174	0,629	0,206	0,279
21.	-0,026	0,212	0,072	0,582	0,244	0,192

Петият фактор обхваща айтеми, описващи неадекватно спрямо проблемната ситуация поведение. V фактор може да бъде наречен „бягство от действителността”. Този фактор обяснява 10,84% от вариацията, а от възможните 28 корелации между айтемите, само 4 не са значими (таблица 24). Всички айтеми във фактора имат добра дискриминативна мощност, добре разграничават лицата с нисък бал, от тези с висок бал по скалата (Sig $t<0,005$).

Таблица 24. Тегла на айтемите по V фактор

Номера на айтеми	I ф-р 13,04% $\alpha=0,798$	II ф-р 12% $\alpha=0,784$	III ф-р 11,03% $\alpha=0,746$	IV ф-р 10,91% $\alpha=0,738$	V ф-р 10,84% $\alpha=0,724$	VI ф-р 10,71% $\alpha=0,716$
40.	0,008	0,116	0,143	0,227	0,835	0,128
33.	-0,184	0,028	0,123	0,216	0,829	-0,177
11.	0,163	0,185	-0,094	0,073	0,782	-0,166
47.	0,067	0,185	0,126	0,293	0,766	0,268
16.	0,124	0,207	0,133	-0,046	0,743	0,262
59.	0,093	0,162	0,297	0,191	0,709	0,203
58.	0,269	-0,087	0,148	0,276	0,672	0,195
50.	0,087	0,188	0,212	0,149	0,543	0,286

Шестият фактор обхваща айтеми, разглеждащи поведение свързано с намиране на съдействие и помощ. Факторът е наименуван - „търсене на социална и емоционална подкрепа” и обяснява 10,71% от вариацията, а от възможните 21 корелации между айтемите, само 2 не са значими (таблица 25). Всички айтеми във фактора имат добра дискриминативна мощност, добре разграничават лицата с нисък бал, от тези с висок бал по скалата (Sig $t<0,005$).

Таблица 25. Тегла на айтемите по VI фактор

Номера на айтеми	I ф-р 13,04% $\alpha=0,798$	II ф-р 12% $\alpha=0,784$	III ф-р 11,03% $\alpha=0,746$	IV ф-р 10,91% $\alpha=0,738$	V ф-р 10,84% $\alpha=0,724$	VI ф-р 10,71% $\alpha=0,716$
22.	0,169	0,082	0,194	0,232	0,171	0,844
8.	0,146	-0,087	0,152	0,169	0,213	0,827
42.	0,076	-0,051	0,218	0,168	0,142	0,813
18.	0,145	0,134	0,149	0,092	0,212	0,773
45.	0,104	0,184	0,208	0,137	-0,197	0,738
2.	0,158	0,106	0,129	0,043	0,217	0,692
31.	-0,086	0,156	0,074	0,162	0,281	0,611

3.6. Диференциални характеристики на стратегиите за справяне в сложна икономическа ситуация.

При анализа на получените резултати се наблюдават някои диференциално-психологически особености по отношение на пола по I, III и VI фактор.

Таблица 26. Различия между копинг стратегиите на изследваните лица по пол.

Бал по	Пол	N	$\bar{X}$	SD	df	t	Sig.
I фактор	мъже	187	5,4	9,36	386	3,608	0,001
	жени	201	2,16	8,24			
II фактор	мъже	180	3,72	8,62	383	0,444	0,148
	жени	205	4,08	7,05			
III фактор	мъже	179	-0,81	4,3	375	3,411	0,002
	жени	198	-2,53	5,47			
IV фактор	мъже	187	1,47	9,26	390	0,384	0,126
	жени	205	1,82	8,72			
V фактор	мъже	187	-0,74	7,6	389	0,493	0,203
	жени	204	-1,09	6,29			
VI фактор	мъже	181	-1,79	3,72	384	-2,628	0,007
	жени	205	2,86	4,28			

Мъжете посочват по-висок положителен избор към активно саморегулиране и планиране, в сравнение с жените по I фактор. Мъжете в по-голяма степен проявяват самоконтрол и плановост на действията, като средство за преодоляване на икономическите трудности, за разлика от жените, които по-рядко от мъжете демонстрират самоконтрол в сложна финансова ситуация. По-слаб е изборът на противопоставяне и негативизъм в

неблагоприятна финансова ситуация на жените по III фактор, отколкото на мъжете. Мъжете по-често прибегват до открита конфронтация, дори силово противопоставяне, за разлика от жените, които отбягват подобно поведение за разрешаване на възникнали икономически трудности. Жените проявяват по-висока склонност да търсят външна подкрепа, от мъжете по VI фактор. За жените е по-свойствено да споделят преживяванията си пред трети лица и да търсят емоционална и или социална подкрепа от тях, за разлика от мъжете, които предпочитат да не демонстрират подобно поведение (таблица 26).

Таблица 27. Различия между копинг стратегиите на изследваните лица по семейно положение.

Бал по	Семейно положение	N	$\bar{X}$	SD	df	F	Sig.
I фактор	неженени	136	2,06	11,36	3, 379	3,824	0,007
	женени	94	8,34	9,48			
	разведени	36	5,23	12,06			
	съжителство без брак	115	4,67	10,27			
II фактор	неженени	132	0,84	9,23	3, 384	5,649	0,000
	женени	98	3,68	10,88			
	разведени	39	5,04	9,62			
	съжителство без брак	119	6,15	11,49			
III фактор	неженени	136	2,21	3,74	3, 376	1,153	0,319
	женени	97	2,08	4,28			
	разведени	34	4,3	3,86			
	съжителство без брак	113	1,94	3,37			
IV фактор	неженени	130	0,72	8,86	3, 377	1,376	0,128
	женени	95	1,23	9,25			
	разведени	39	1,05	8,73			
	съжителство без брак	117	0,8	7,42			
V фактор	неженени	136	-1,84	6,84	3, 386	0,572	0,611
	женени	96	-2,3	7,32			
	разведени	39	-1,26	7,06			
	съжителство без брак	119	-1,79	5,73			
VI фактор	неженени	134	1,03	4,88	3, 378	3,982	0,004
	женени	93	5,62	3,21			
	разведени	37	2,2	2,81			
	съжителство без брак	118	3,18	3,76			

По отношение на семейното положение, по-висок е балът по I фактор на женените младежи, с положителен избор на актива саморегулация в ситуация на финансова криза, за разлика от неженените (PLSD= 0,001), от тези имащи съвместно съжителство без брак (PLSD= 0,004) и от младежите с прекратен брак (PLSD= 0,012). Разведените младежи демонстрират в по-голяма степен готовност за самоконтрол и планиране на бъдещите действия, по I фактор, за разлика от несемейните младежи (PLSD= 0,009), които в най-малка степен се насочват към самоконтрола, като средство за справяне с възникналите финансови трудности. Съжителстващите без брак младежи имат в по-голяма степен насоченост за оценка и преосмисляне на икономическата ситуация по II фактор, за разлика от неженените (PLSD= 0,0003) и от женените (PLSD= 0,011). Разведените имат по-висок бал по II фактор, от тези на неженените (PLSD= 0,004). Разведените в по-голяма степен се стремят да достигнат до преоценка на поведението си, като следствие от възникнали финансови проблеми, за разлика от неженените си връстници, които в най-малка степен използват тази стратегия. Женените младежи имат в по-голяма степен търсят външно оказване на съдействие в сложна икономическата ситуация по VI фактор, за разлика от съжителстващите без брак (PLSD= 0,0021), от женените (PLSD= 0,008) и от неженените (PLSD= 0,005). Съжителстващите на семейни начала младежи имат по-висок бал по VI фактор, от тези на неженените (PLSD= 0,004). Несемейните младежи, в най-малка степен използват стратегията за търсене на социална подкрепа при преодоляването на сложна икономическа ситуация със стресогенен характер. Семейното положение силно разграничава младежите по отношение на предпочитаните стратегии за преодоляване на неблагоприятни житейски ситуации от финансов характер. Очевидно брачните и семейни роли са съществен диференциращ фактор в младежка възраст по отношение на икономическото поведение в този възрастов период. Тяхното подробно изучаване благоприятства интерпретацията на икономическото поведение през призмата на стратегиите за справяне в условия на стресогенна финансова ситуация (таблица 27).

Значими различия се наблюдават и по отношение на образованието. Младежите с основно образование имат по-висок бал по III фактор, от тези със средно образование (PLSD= 0,009), от младежите с полувисше образование (PLSD= 0,013) и от тези с висше (PLSD= 0,02). Младежите с основно образование по-често от връстниците си прибегват до конфронтирани и дори силово противопоставяне спрямо възникнали финансови проблеми. Младежите със средно образование имат по-висок бал по III фактор, от младежите с полувисше образование (PLSD= 0,031) и от тези с висше (PLSD= 0,024). Младежите със средно образование са по-склонни да се конфронтират и да преживяват негативни емоции при възникване на сложна икономическа ситуация (таблица 28).

Таблица 28. Различия между копинг стратегиите на изследваните лица по образование.

Бал по	Образование	N	$\bar{X}$	SD	df	F	Sig.
I фактор	основно	29	2,83	5,32	3, 385	1,697	0,19
	средно	164	1,98	4,85			
	полувисше	38	2,7	7,59			
	висше	158	3,06	5,94			
II фактор	основно	27	3,69	8,26	3, 372	1,742	0,122
	средно	162	4,2	9,88			
	полувисше	34	6,03	6,34			
	висше	153	5,88	7,08			
III фактор	основно	28	8,16	5,18	3, 382	4,325	0,002
	средно	160	4,57	3,26			
	полувисше	38	1,4	3,74			
	висше	160	1,02	3,8			
IV фактор	основно	29	0,83	9,87	3, 375	1,328	0,264
	средно	165	1,25	9,25			
	полувисше	33	1,7	8,4			
	висше	152	2,41	7,92			
V фактор	основно	26	-0,92	8,63	3, 383	3,483	0,009
	средно	163	-1,54	7,7			
	полувисше	38	-4,7	7,42			
	висше	160	-6,21	7,38			
VI фактор	основно	29	6,42	5,72	3, 373	3,593	0,007
	средно	157	3,7	5,28			
	полувисше	38	0,64	4,43			
	висше	153	1,76	5,08			

Младежите с основно образование имат по-нисък бал по V фактор, от тези с висше (PLSD= 0,000), от младежите с полувисше образование (PLSD= 0,001) и от тези със средно образование (PLSD= 0,023). Младежите с основно образование по-често от връстниците си прибягват до бягство от действителността и по-често отреагират с неадекватни реакции спрямо възникнали финансови проблеми. Младежите с висше образование имат по-негативен бал по V фактор, от тези на младежите с полувисше (PLSD= 0,009) и от тези със средно образование (PLSD= 0,002). Висшистите по-рядко използват стратегията на бягство от проблемите, като средство за преодоляване на възникнала финансова криза. Младежите с полувисше образование в по-малка степен използват бягството от действителността, от младежите със средно образование (PLSD= 0,024). Колкото е по-ниска образователно-квалификационната степен, толкова по-често младежите са склонни да прибягват до бягство от действителността и прилагане на неадекватно поведение и обратното по-високата образователна степен говори за малко използване на тази стратегия. Младежите с основно образование

имат по-висок бал по VI фактор, от тези със средно (PLSD= 0,001) и от младежите с висше (PLSD= 0,004) и от тези с полувисше образование (PLSD= 0,007). Младежите с основно образование най-често търсят социална подкрепа от трети лица. Младежите с висше образование прибегват по-често до стратегията свързана с търсене на външно съдействие и помощ, за разлика от младежите с полувисше образование (PLSD= 0,004). Висшистите по-често прибегват до консултиране и взаимодействие с компетентни лица. Образователно-квалификационната степен е диференциращ фактор по отношение на прилаганите стратегии за преодоляване на неблагоприятни финансови условия в младежка възраст. Установените различия предоставят широка информация за икономическото поведение на младежите и възможност за категоризация (таблица 28).

Младежите с месечен доход от 351-650 лева имат по-висок положителни бал по I фактор, отколкото тези с месечен доход от 0-240 лева (PLSD= 0,019), също от лицата с доход над 1000 лева (PLSD= 0,015), от младежите с доход от 241-350 лева (PLSD= 0,0021). Лицата с месечен доход от 651-1000 лева имат по-висок бал по I фактор, от тези с доход от 241-350 лева (PLSD= 0,01), също и от тези с доходи над 1000 лева (PLSD= 0,013), от младежите с доход от 0-240 лева (PLSD= 0,004). Младежите с доход от 241-350 лева имат по-високи резултати по I фактор, от тези с доход от 0-240 лева (PLSD= 0,001). Младежите със средни месечни доходи имат по-изразен стремеж към самоконтрол и планиране на действията, в сложна финансова ситуация и обратно тази стратегия е по-слабо предпочитана от младежите с най-ниски и най-високи доходи. По III фактор младежите с доход от 0-240 лева по-често влизат в конфронтация, от тези с доход от 241-350 лева (PLSD= 0,007), от младежите с доход 651-1000 лева (PLSD= 0,003) и от тези с доход над 1000 лева (PLSD= 0,002). Младежите с доход от 351-650 лева в по-голяма степен проявяват противопоставяне в сложна икономическа ситуация по III фактор, от тези с доход от 651-1000 лева (PLSD= 0,022), от младежите с доход над 1000 лева (PLSD=0,026). Младежите с доход 241-350 повече прилагат конфронтацията като средство за разрешаване на възникнали финансови проблеми от тези с доход над 1000 лева (PLSD= 0,008). Младежите с най-ниски доходи най-често прибегват до конфронтиране и дори силово противопоставяне, за разлика от младежите с най-високи доходи, които в най-малка степен са склонни да прилагат тази стратегия (таблица 29).

Таблица 29. Различия между копинг стратегиите на изследваните лица по месечен доход.

Бал по	Месечен доход	N	$\bar{X}$	SD	df	F	Sig.
I фактор	0-240	43	0,93	6,76	4, 382	4,169	0,003
	241-350	95	3,42	6,42			
	351-650	150	6,27	8,77			
	651-1000	74	5,9	7,83			
	над 1000	25	2,81	8,6			
II фактор	0-240	42	2,12	7,92	4, 383	1,274	0,38
	241-350	96	3,05	9,84			
	351-650	152	3,87	8,47			
	651-1000	76	4,2	8,62			
	над 1000	22	1,71	8,9			
III фактор	0-240	40	5,84	5,83	4, 375	3,836	0,005
	241-350	93	2,7	5,72			
	351-650	150	3,92	4,89			
	651-1000	74	1,36	5,6			
	над 1000	23	0,28	5,21			
IV фактор	0-240	43	1,75	7,64	4, 384	0,548	0,521
	241-350	95	2,04	7,8			
	351-650	151	3,17	6,39			
	651-1000	76	1,88	6,5			
	над 1000	24	1,43	8,75			
V фактор	0-240	41	-1,07	6,88	4, 376	2,006	0,104
	241-350	90	-1,24	7,3			
	351-650	149	-2,11	6,22			
	651-1000	76	-1,9	6,93			
	над 1000	25	-2,03	6,59			
VI фактор	0-240	43	4,03	4,88	4, 379	5,793	0,001
	241-350	92	7,28	4,3			
	351-650	151	3,92	5,22			
	651-1000	73	1,9	4,78			
	над 1000	25	0,46	4,16			

Младежите с доход 241-350 лева имат по-висок бал по VI фактор, от тези с доход 0-240 лева (PLSD= 0,016), от младежите с доход 351-650 лева (PLSD= 0,012), от тези с доход от 651-1000 лева (PLSD= 0,003) и от тези с доход над 1000 лева (PLSD= 0,001). Най-често стратегията за търсене на помощ и оказване на съдействие в неблагоприятна икономическа ситуация със стресогенен характер е присъща на младежите с доход от 241-350 лева. Младежите с доход 0-240 лева имат по-висок бал по VI фактор, от тези с доход 651-1000 лева (PLSD= 0,018) и от младежите с доход над 1000 лева (PLSD= 0,0024). Младежите с доход 351-650 лева имат по-висок бал по VI фактор, от тези с доход 651-1000 лева (PLSD= 0,01) и от младежите с доход над 1000 лева (PLSD= 0,003). Младежите с най-високи доходи най-рядко се стремят да намерят социална подкрепа в сложна икономическа ситуация, за разлика от връстниците си с ниски и средни доходи, които по-често подхождат в кризисна финансова ситуация със стратегия за търсене на външна подкрепа и оказване на съдействие от компетентни страни (таблица 29).

Домакинствата състоящи се от един член имат по-висок бал по I фактор, от двучленните домакинства (PLSD= 0,006), от домакинствата състоящи се от трима члена (PLSD= 0,012) и от домакинствата състоящи се от четирима члена (PLSD= 0,018). Двучленните домакинства имат по-висок бал по I фактор, от тричленните домакинства (PLSD= 0,007) и от домакинствата състоящи се от четири члена (PLSD= 0,013). Тричленните домакинства имат по-висок бал по I фактор, от четиричленните домакинства (PLSD= 0,001). Младежите от многочленни домакинства, по рядко използват самоконтрола и планирането, като активно средство за преодоляване на финансовите затруднения в младежка възраст и обратно при по-малкия брой членове на домакинства се забелязва по-висока изразеност на саморегулация и демонстриране на планирано поведение в сложна икономическа ситуация със стресогенен характер. Двучленните домакинства имат по-висок бал по IV фактор, от тричленните домакинства (PLSD= 0,001), от домакинствата състоящи се от четири члена (PLSD= 0,01) и от едночленните домакинства (PLSD= 0,015). Тричленните домакинства имат по-висок бал по IV фактор, от четиричленните домакинства (PLSD=0,031) и от едночленните домакинства (PLSD=0,022).

Дистанцирането като стратегия за преодоляване на финансови трудности е по-предпочитана от младежи принадлежащи към двучленни и тричленни домакинства. Обратната тенденция е характерна за едночленните и четиричленните домакинства, които в сложна икономическа ситуация не използван дистанцирането от възникналите финансови трудности, като средство за тяхното преодоляване (таблица 30).

Таблица 30. Различия между копинг стратегиите на изследваните лица по брой членове на домакинството.

Бал по	Брой членове	N	$\bar{X}$	SD	df	F	Sig.
I фактор	един	72	6,23	10,7	3, 385	3,423	0,009
	двама	130	4,8	14,92			
	трима	83	1,05	9,76			
	четирима	104	-1,2	12,78			
II фактор	един	70	2,7	10,36	3, 380	1,429	0,22
	двама	131	2,41	10,58			
	трима	83	5,18	9,6			
	четирима	100	1,96	8,47			
III фактор	един	74	3,56	4,89	3, 376	0,498	0,476
	двама	128	2,8	5,37			
	трима	79	2,91	5,28			
	четирима	99	1,84	4,9			
IV фактор	един	73	1,45	9,81	3, 387	3,786	0,004
	двама	131	8,03	7,64			
	трима	83	4,51	7,5			
	четирима	104	2,27	7,32			
V фактор	един	71	-4,7	6,21	3, 382	3,624	0,008
	двама	130	-6,41	7,4			
	трима	82	-0,44	6,43			
	четирима	103	-2,86	5,89			
VI фактор	един	72	-1,6	4,7	3, 381	4,253	0,002
	двама	131	1,25	4,46			
	трима	80	3,03	3,62			
	четирима	102	6,82	4,2			

Младежите от домакинствата състоящи се от двама члена имат по-висок бал по V фактор, от тези от тричленни домакинства (PLSD= 0,007), от домакинствата състоящи се от четири члена (PLSD= 0,016) и от едночленните домакинства (PLSD= 0,003). Едночленните домакинства имат по-висок бал по V фактор, от четиричленните домакинства (PLSD= 0,001) и от домакинствата с трима представители (PLSD= 0,01). Четиричленните домакинства имат по-висок бал по V фактор, от тричленните домакинства (PLSD= 0,002). По-малките домакинства в по-малка степен използват бягството от действителността, като активно средство за преодоляване на финансовите затруднения в младежка възраст. Бягството от действителността и неадекватните икономически действия са най-характерни за младежите от тричленни домакинства. Четиричленните домакинства имат по-висок бал по

VI фактор, от тричленните домакинства (PLSD= 0,012), от домакинствата състоящи се от двама члена (PLSD= 0,009) и от едночленните домакинствата (PLSD= 0,014). Тричленните домакинства имат по-висок бал по VI фактор, от двучленните домакинства (PLSD= 0,002) и от едночленните домакинствата (PLSD= 0,008). Двучленните домакинства имат по-висок бал по VI фактор, от едночленните членните домакинства (PLSD= 0,023). С нарастване броя на членовете на домакинството, нараства търсенето на външна подкрепа, като активно средство за преодоляване на финансовите затруднения в младежка възраст и обратно при по-малките домакинства не е характерно консултирането с трети страни, за преодоляване на финансовите несгоди (таблица 30).

Числеността на населеното място е предпоставка за различия при избора на копинг стратегии в икономическото поведение на младежите. Тези различия са най-ясно изразени при преоценка на икономическата ситуация, прилагането на конфронтация, дистанцирането от икономическите проблеми и при търсенето на социална подкрепа (таблица 31).

Таблица 31. Различия между копинг стратегиите на изследваните лица по големина на населено място.

Бал по	Населено място	N	$\bar{X}$	SD	df	F	Sig.
I фактор	село	104	3,98	9,8	2, 379	1,986	0,097
	малък град	150	3,07	9,75			
	голям град	128	4,66	10,24			
II фактор	село	108	0,27	12,38	2, 386	7,894	0,000
	малък град	154	1,34	8,75			
	голям град	127	3,88	10,62			
III фактор	село	108	0,23	5,3	2, 385	3,725	0,007
	малък град	153	1,76	5,51			
	голям град	127	4,21	4,47			
IV фактор	село	105	3,78	7,62	2, 378	4,246	0,003
	малък град	152	6,09	7,33			
	голям град	124	1,4	6,97			
V фактор	село	107	-3,17	7,52	2, 384	0,672	0,65
	малък град	154	-2,36	6,28			
	голям град	126	-2,05	5,9			
VI фактор	село	108	1,8	3,72	2, 382	3,897	0,005
	малък град	154	4,03	2,8			
	голям град	123	7,24	3,54			

Младежите от голям град имат по-висок бал по II фактор от тези младежи от малък град (PLSD= 0,003) и от тези от село (PLSD= 0,008). Младежите от голям град по-често от връстниците си използват преоценката

от минали събития свързани с икономическото им поведение в сложна финансова ситуация и по-често се стремят да поемат персонална отговорност за действията си и последиците от тях, за разлика от младежите от малък град и село. Младежите от малък град имат по-висок бал по II фактор от тези младежи от село (PLSD= 0,012). За младежите от малките градове е по-характерно да се стремят към преоценка на икономическите си действия и да отчитат личната финансова отговорност, за предприетото от тях поведение. Младежите от по-големите населени места по-често се чувстват пряко отговорни за предприетите от тях действия и по-често са склонни да подлагат на оценка финансовото си поведение, в сравнение с връстниците си от по-малките населени места. Младежите от голям град имат по-висок бал по III фактор от тези младежи от малък град (PLSD= 0,015) и от тези от село (PLSD= 0,01).

Младежите от голям град по-често от връстниците си използват конфронтацията в сложна финансова ситуация и по-често достигат до негативни реакции в икономическото си поведение, за разлика от младежите от малък град и село. Младежите от малък град имат по-висок бал по III фактор от тези младежи от село (PLSD= 0,023). За младежите от малките градове е по-характерно да проявяват конфронтиране във финансови ситуации и да прилагат негативизъм по отношение на предприетото от тях икономическо поведение. Младежите от по-големите населени места по-често са настроени негативно спрямо предприетите от тях действия и по-често са склонни да се конфронтират във финансови ситуации, в сравнение с връстниците си от по-малките населени места. Младежите от малък град имат по-висок бал по IV фактор от тези младежи от село (PLSD= 0,001) и от тези от голям град (PLSD= 0,004). Младежите от малък град по-често от връстниците си използват дистанцирането, като активна стратегия в сложна финансова ситуация и по-често проявяват пасивност в икономическото си поведение, за разлика от младежите от голям град и село. Младежите от село имат по-висок бал по IV фактор от младежите от голям град (PLSD= 0,016). За младежите от селата е по-характерно да се дистанцират при финансови ситуации със силен икономически стрес.

Младежите от по-малките населени места по-често са склонни да се дистанцират и да отлагат икономически целесъобразни действия, за справяне със сложна финансова ситуация, в сравнение с връстниците си от по-малките населени места. Изследваните лица от голям град имат по-висок бал по V фактор от младежите от малък град (PLSD= 0,009) и от тези от село (PLSD= 0,006). Младежите от голям град по-често от връстниците си търсят социална подкрепа относно сложни финансови ситуации свързани с икономическия им статус, за разлика от младежите от малък град и село. Изследваните лица от малък град имат по-висок бал по V фактор от тези младежи от село (PLSD= 0,027). За младежите от малките градове е по-характерно да търсят социална подкрепа и по-често се консултират с трети страни за предприемане на определени икономически действия. Младежите от по-големите населени

места по-често търсят помощ и съдействие в лицето на професионални органи, роднини, приятели, организации и т.н., в сравнение с връстниците си от по-малките населени места.

ИЗВОДИ И ЗАКЛЮЧЕНИЕ:

Анализът и обсъждането на получените резултати от проведените изследвания потвърждават хипотезите, заложили в настоящето проучване. Установява се, че паричните нагласи в младежка възраст, отразяват различни аспекти в отношението на младежите към икономическата действителност. Доказва се наличието на специфична структура и съдържание на паричните нагласи, чрез четири фактора, чиято интерпретация представя различни измерения на паричните агитуды по отношение на спестовността или безразборното харчене; парите като единствено средство за постигане на жизнено цели; като индикатор за висок социален статус и самооценка, и парите като източник на фрустрация и несигурност. Потвърждава се полярираността на тези измерения и съответно тълкуването на резултатите е в посока степен на положителни и благоприятни или отрицателни и неблагоприятни нагласи по отношение на парите. Резултатите от анализа на паричните нагласи установяват значими диференциално-психологически особености. Наблюдават се полови, образователни и демографски различия по отделните фактори.

Изследването на финансовата локализация на контрола и анализът на получените резултати доказва съществуването на основни насоки, определящи системата от генерализирани финансови очаквания в младежка възраст. Доказва се наличието на специфична структура, съдържание и характеристики на финансовата локализация на контрола в младежка възраст, чрез три фактора, чието тълкуване определя различни измерения на финансовите очаквания по отношение на вътрешната икономическа насоченост и вяра в собствената ефективност на финансовите действия; предубеденост и сигурност в силата на външни влияния, като предиктори на финансовото благополучие и страхопочитание пред икономически повлиятелните други. Установяват значими диференциално-психологически особености при факторната структура на финансовата локализация на контрола в младежка възраст.

Изследването на стратегиите за справяне и анализът на получените резултати доказва, че се обособяват специфични видове копинг стратегии, отразяващи икономическото поведение на младежите, в сложна финансова ситуация. Установява се наличието на специфична структура, съдържание и характеристики на стратегиите за справяне с финансов проблем в младежка възраст, чрез шест фактора, характеризиращи различни измерения на копинг стратегиите по отношение на: умения за самоконтрол и планиране; отговорност и преоценка на икономическия опит; прибегване до конфронтация и изразяване на негативни прояви; дистанциране от финансовия проблем; бягство от икономическата действителност; и търсене

на социална подкрепа. Анализът на резултатите от изследването доказва наличието на диференциални особености по отделните фактори, описващи стратегиите за справяне в сложна финансова ситуация.

ПРИНОСИ:

1. В настоящето изследване за пръв път се проучват детайлно същността, характеристиките, значението, съставните елементи на паричните представи и отношението на младежите към парите, както и личностната значимост, която те имат за младите хора в България. Доказва се наличие на специфична структурата в съдържанието на паричните нагласи, чрез адаптирана специално за тази цел методика, разкриваща финансовите нагласи на младежите и отнасяща ги към категорията на ценящите парите или пренебрегващите ги; на тези, за които парите са средство за превъзходство и показност; на пестеливите и изпитващите вина при харченето; или към тези, за които липсата на пари е източник на напрежение и тревожност.

2. Въз основа на извършените проучвания се доказва, че съществува диференциация в съдържанието и особеностите на паричните нагласи, свойствени за младежите от различни социално-икономически групи, където се установяват полови и образователни различия, както и различия по доход, семейно положение, големина на семейството и различия по населено място. Представени са основните компоненти в съдържанието на паричните нагласи, илюстриращи общата удовлетвореност на младите хора както от себе си и своето финансово положение, така и от конкретната икономическа ситуация в България.

3. Установява се характерна структура на видовете финансова локализация на контрола в младежка възраст, неизследвана до този момент у нас и са потвърдени някои диференциално-психологически особености. Доказва се взаимодействието на младежите със социално-икономическата действителност, определящо структурата и компонентите на финансовата локализация на контрола и отразяващо различни аспекти на икономическата активност; икономическите способности; икономическите претенции и очаквания, както и финансовата адекватност и осведоменост на младите хора в нашата страна.

4. Приложен е специално адаптиран въпросник за целите на изследването, измерващ финансовата локализация в младежка възраст. Обосновава се тенденцията, че финансовият локус се определя от индивидуалните представи и нагласи, социалните стандарти и референтната социално-икономическа група в младежка възраст.

5. Извършено е оригинално проучване на структурата, съдържанието и особеностите на копинг стратегиите в икономическото поведение на младежите. Обособява се становището, че в стресови икономически ситуации

младите хора изграждат определено отношение към тях и приемат различни стратегии в своето икономическо поведение.

6. Адаптиран е въпросник, чрез който се установяват разнообразни копинги описващи поведение на финансов самоконтрол и планиране, икономическа отговорност и преоценка, негативизъм и конфронтация, дистанциране от материалните трудности, бягство от икономическата действителност, търсене на социално-икономическа подкрепа.

7. Установени са съществени индивидуални различия по отношение на изследваните стратегии за справяне в неблагоприятна икономическа ситуация в зависимост от пола, семейното положение, образованието и личния доход.

ПУБЛИКАЦИИ ПО ТЕМАТА НА ДИСЕРТАЦИЯТА

1. „Детерминанти на финансовата култура”, стр. 302-308. *сборник от международна научна конференция „Психологията – традиции и перспективи”, ЮЗУ „Неофит Рилски”, Благоевград, 2010*
2. „Фактори и стратегии във финансовото поведение на личността”, стр. 69-76 (съавт.); *сборник от международна научна конференция : „Психологията – традиции и перспективи”, ЮЗУ „Неофит Рилски”, Благоевград, 2010*
3. „Финансов стрес и лична икономическа активност”. *Годишник по психология, стр. 286-295; Благоевград, 2011*
4. „Икономическа локализация на контрола и параметри на субективния икономически статус” (съавт.), *Годишник по психология, стр. 20-30; Благоевград, 2011*
5. "Economic perceptions and interactions of young people" *сборник от кръгла маса на тема: "Съвременните предизвикателства пред докторантското обучение", стр. 230-234, Благоевград 2011*
6. „Специфика на икономическата социализация” (съавт.), стр. 293-299 *VI Национален конгрес по психология,; Българско списание по психология, 2011*