

중, 고, 대학생의 돈에 대한 태도와 소비행동에 관한 연구*

- 청소년 단계와 성별 비교 -

A Study on the Money Attitudes and the Spending Behaviors

by Middle, High, and College Students

- Comparison by Adolescent Stage and Sex -

전남대학교 생활환경복지학과

조교수 홍은실**

Dept. of Family Environment and Welfare, Chonnam National University

Assistant Professor : Hong, Eun-Sil

〈Abstract〉

The purpose of this study was to examine the influences of their money attitudes to spending behaviors of middle, high, and college students. The total number of students selected for this study were 1,252. Factor analysis, Cronbach' α , two-way ANOVA, Duncan' multiple range test, Pearson correlation analysis, and multiple regression were used for statistical analysis.

The results were summarized as followings:

- 1) The tendency of attitude that money is good was highest. Also, the tendency of attitude that money represents freedom and power was slightly high. On the other hand the attitudes that money represents achievement, and that money is evil were low. Especially the attitude that money represents respect was lowest.
- 2) Resulting from two-way ANOVA, the attitudes that money is good and represents achievement showed significant interaction effects between sex and age. The attitude that money is good showed significant differences by sex especially among middle and high school students. The attitude that money represents achievement showed significant differences by age among the male students. Three types of attitudes that money is evil, money represents respect, and money represents both freedom and power showed significant main effects in different age groups. Also the attitude that money represents freedom and power showed significant main effect by different sexes.
- 3) Four different types of measuring spending behaviors scored slightly low mark.
- 4) Resulting from two-way ANOVA, four different spending behaviors showed significant difference only by sexes and ages. Planned spending behavior and conscious spending behavior showed significant differences in ages and sexes separately. While impulsive spending behavior by different age groups resulted in significant differences. Excessive spending behavior by sexes resulted in significant differences.
- 5) Regression analysis showed that planned spending behavior had the linear relationships in age, sex, self-esteem, and attitude that money is good. Conscious spending behavior had the linear relationships in sex, and attitudes that money represent achievement, respect, and freedom. Impulsive spending behavior had the linear relationships in age, self-esteem, and attitudes that money is good and that money is evil, and attitude that money represent freedom. Excessive spending behavior had the linear relationships in sex, self-esteem, and attitudes that money represent achievement, respect, and freedom.

▲주요어(Key Words) : 돈에 대한 태도(money attitude), 계획적 소비행동(planned spending behavior), 과시적 소비행동(conscious spending behavior), 충동적 소비행동(impulsive spending behavior), 과소비행동(excessive spending behavior)

* 이 논문은 2003년도 한국학술진흥재단의 지원에 의하여 연구되었음(KRF-2003-003-C00172)

** 주 저 자 : 홍은실 (E-mail : esmail@jnu.ac.kr)

1. 서 론

개인이나 가계의 재정상태가 그가 속한 사회의 경기를 포함한 경제적 상황에 따라 많은 영향을 받고 있지만 이러한 거시적인 요인 외에 개인의 내적인 요인, 즉 재정관리자의 심리적 특성, 돈과 같은 재정적 요소에 대한 태도나 소비성향에 의해서도 영향을 받고 있다.

돈에 대한 생각은 단순하지 않다. 동서고금에 걸친 다양한 돈에 대한 말들은 서로 상반되기도 하고, 돈이 가지고 있는 여러 가지 속성을 보여준다. 탈무드만 보더라도 돈을 필요악으로 묘사하기도 하고 돈은 악이 아니며, 저주도 아니며 사람을 축복하는 것이라고 묘사한다. '돈이 없는 것은 슬픈 일이지만 남아도는 것은 그 두 배나 슬픈 일'이라는 톨스토이의 말에서는 돈이 없는 것보다 남아도는 것이 더 좋지 않다고 하며 반면, '두툼한 지갑이 좋다고는 말할 수 없지만 텅 빈 지갑은 더 나쁘다'는 유대 격언이나 '지갑이 가벼우면 마음이 무겁다'는 괴테의 말에서는 돈이 없는 것을 나쁘게 묘사하고 있다. 돈을 지나치게 우상시하여 돈에 절대가치를 두는 것도 문제가 되고 그렇다고 해서 돈에 무관심하거나 방만한 태도를 갖는 것도 옳지 않은 것이다.

한편 개인과 가족의 경제생활에 있어서 많은 돈을 벌어들이는 것도 중요하지만 이보다 더 중요한 것은 주어진 소득의 범위 내에서 개인과 가족의 욕구를 충족시키고 목표를 달성할 수 있도록 돈을 효율적으로 소비하는 것이다.

청소년은 미래 사회를 이끌어갈 주역이며, 몇 년이 지나면 사회에 나가 나름대로 돈을 벌게 될 사람이다. 이들이 더 많은 돈을 벌려고 노력하기 전에 우선적으로 돈에 대한 올바른 태도를 갖게 하고, 현재 자신에게 주어진 돈을 제대로 잘 소비하며 관리하도록 가르치는 것이 필요하다.

청소년소비자는 소비자 발달단계에서 아동소비자와 성인소비자 중간에 위치하며, 이들과 구별되는 생활양식과 소비특성을 갖는 소비자이다. 청소년기는 부모의존기와 독립기사이의 과도기적 시기로서 신체적, 심리적으로 급격한 변화를 경험한다. 청소년의 시기는 심리적 발달단계로 볼 때 사춘기를 기점으로 하여 그 이후 약 10년을 포함하는 시기로 대략 12세 ~ 22세의 연령층을 일컫는다. 오늘날의 젊은 세대들은 그들의 10대와 20대 초반을 대부분 학교에서 보내기 때문에 교육단계와 일치하게 청소년기를 구분하는 것이 바람직하므로 중학생을 청소년 초기, 고등학생을 청소년 중기, 대학생은 청소년 후기로 나눌 수 있으며(장휘숙, 2000) 이러한 단계에 따라 신체적, 심리적 발달상태는 급격히 변화될 것이다. 같은 청소년기라고 할지라도 중학생은 아동과 대학생은 성인과 비슷할 것이므로 청소년 초기, 중기, 후기에 따라 태도나 행동양상이 크게 달라질 것이다.

연령이 증가함에 따라 신체적으로는 성인과 비슷해 가지만

심리적 발달은 경험의 부족으로 이에 미치지 못하여 불균형을 초래한다. 이와 같은 특징들이 소비행동에도 반영되어 미숙하고 충동적이며 비합리적인 소비행동을 하기 쉽다(이기춘, 1985; 김미선, 1996; 권미화·이기춘, 2000). 오늘날의 청소년은 청소년기의 고유한 특성에 기인하는 소비자문제 외에도 현대사회의 특징인 마케팅기술의 발달, 소비지향적이며 물질주의적 풍토 때문에 더욱 올바른 소비생활을 하는데 어려움을 겪고 있다. 청소년 소비자의 소비행동을 합리성 차원에서 분석한 연구(권미화·이기춘, 2000)에서도 청소년 소비자의 합리성 수준이 그다지 높지 않다고 하였으며, 한국의 20대를 미국과 일본의 20대와 비교한 조사자료(국민은행연구소, 2000)에서도 우리나라 20대가 부모에 대한 경제적 의존도가 가장 높은 것으로 나타났다.

다시 말해 청소년은 계획적 소비행동과 같은 합리적인 소비행동을 지향해야함에도 불구하고 청소년기 고유특성과 시대적 특성 때문에 과소비나 과시소비, 충동적 소비와 같은 비합리적인 소비행동이 다른 연령층에 비해 더 많이 나타나는 것이다(백경미, 1995; 석봉화, 1997; 송은경, 1997; 이윤금·이남숙, 1999; 이은희, 1999; Roberts & Jones, 2001). 이러한 점 때문에 청소년을 대상으로 소비행동을 연구할 때는 바람직한 소비행동과 문제가 되는 소비행동을 함께 연구해야 할 것이다.

돈에 대한 태도와 소비행동에 영향을 미치는 심리적 요인으로 자아존중감을 들 수 있다. 자신의 특성에 대한 긍정적, 호의적 평가라고 할 수 있는 자아존중감 수준에 따라서 일상생활에서 재화와 서비스의 지불수단으로 사용되는 돈(화폐)에 대해 갖는 느낌이 달라질 수 있으며, 돈을 소비하는 소비행동 역시 달라질 수 있을 것이다. 즉 사람들이 돈에 대해 어떻게 생각하는지는 자기 자신에 대해 어떻게 느끼는지에 달려 있고, 이러한 자신에 대한 평가와 돈에 대한 태도는 실제적인 시장에서의 소비행동에 영향을 미칠 것이다. 외국의 연구(Hira & Mugenda, 1999; Grable & Joo, 2001)에서는 자아와 관련된 사고와 감정체계인 자아존중감이 재정적 태도나 소비행동에 어떠한 영향을 미치는지 구체적인 효과를 파악하여 자아존중감과 문제가 있는 소비행동과 부적인 관계가 있다는 것을 보고하였다.

성인이 되면 이미 자신만의 태도와 행동패턴을 형성하고 있어서 잘못된 태도와 행동을 바꾸기가 무척 어렵다. 청소년기야 말로 돈이나 소비에 대한 올바른 태도와 행동을 심어줄 수 있는 그리고 기존의 옳지 못한 태도와 행동을 바꾸어 줄 수 있는 절호의 시기일 것이다. 그리고 청소년기의 소비습관은 성인기에 도 영향을 주므로 이 시기의 올바른 소비습관형성은 개인의 삶 뿐만 아니라 국가경제에도 영향을 주게 될 것이다. 청소년들에게 우리의 삶에 안정과 여유를 가져다 줄 재화와 서비스의 교환 수단으로서 돈의 위치를 분명하게 일깨워 주고 돈에 대한 올바른 태도와 소비습관을 갖도록 하는 일은 그 어떠한 일보다 국가경제의 미래를 위해 필요한 일일 것이다.

그러나 지금까지의 청소년을 대상으로 한 소비행동 연구는 충동구매나 과시소비 등의 두드러진 비합리적인 소비행동의 경

향과 이에 영향을 미치는 요인을 찾아내는 단편적인 연구에 그치고 있으며, 조사대상에 있어서도 청소년 초기, 중기, 후기를 동시에 모두 다룬 연구는 없는 실정이다.

본 연구는 아직 성인기에 접어들지 않아 태도수정이나 행동수정에 있어서 무한한 가능성이 있는 청소년을 대상으로 하여 현대사회에서 사람이 살아가는데 있어서 큰 비중을 차지하는 '돈'에 초점을 두어 돈에 대한 태도와 돈을 소비하는 소비행동의 관계를 연구하고자 한다. 이 때 청소년의 단계(중, 고, 대학생)와 성을 고려할 것이며, 심리변수로서 자아존중감을 추가하여 이들 변수와 돈에 대한 태도, 소비행동의 관계를 연구할 것이다.

본 연구는 크게 두 가지 목적을 갖는다. 첫째, 청소년 초기, 중기, 후기에 해당하는 중학생, 고등학생, 대학생을 조사대상으로 하여 청소년단계와 성별에 따라 돈에 대한 태도와 다양한 소비행동이 어떻게 달라지는지 그 차이를 비교 분석함으로써 청소년단계와 성별에 따른 현대 청소년의 특성을 밝혀낼 것이다. 둘째, 돈에 대한 태도와 합리적인 소비행동(계획적 소비행동), 비합리적인 소비행동(과시소비, 충동소비, 과소비) 간의 인과적 관계를 파악함으로써 바람직한 소비행동을 위해 요구되는 청소년의 심리적 특성(자아존중감)을 제시하고, 과시소비나 충동소비, 과소비와 같은 청소년기에 문제가 되는 소비행동을 줄이기 위한 방안들을 제안하고자 한다. 본 연구는 특정 청소년기에만 국한시키지 않고 청소년기 전체를 연구대상의 범위로 삼았다는 점과 소비행동의 내용에 있어서도 합리적인 소비행동과 3유형의 비합리적인 소비행동을 동시에 분석하고자 함으로써 청소년의 소비행동에 대해 광범위한 제언을 할 수 있다는 점에서 다른 연구와 차별이 되는 독자성을 가지고 있다.

II. 선행연구고찰

돈에 대해서 모든 개인이 동일한 의미를 부여하거나 태도를 갖는 것은 아니다. 자신의 경험이나 기질, 주어진 환경에 따라 다른 태도를 부여할 것이다. 돈에 대한 각 사람의 태도를 이해하게 되면 그들이 돈을 어떻게 사용하는지를 이해하는데 큰 도움이 될 것이다. 이 부분에서는 돈에 대한 태도와 소비행동, 그리고 이들의 관계와 관련변인에 대해 선행연구를 중심으로 고찰하고자 한다.

1. 돈에 대한 태도

일반적으로 태도란 어떤 대상에 대한 호(好), 불호(不好)의 감정을 말하지만 돈에 대한 태도라 할 때는 감정적인 의미 외에도 돈을 어떤 목적을 달성할 수 있는 수단으로 이해하느냐 하는 차원을 포함하는 광범위한 의미의 가치관 또는 신념의 의미로 사용되어 왔다(김경자, 2003a: 238 재인용). 돈에 대한 태도를 측정하는 대표적인 도구는 Yamauchi와 Templer (1982)의

Money Attitude Scale(MAS)과 Furnham(1984)의 Money Beliefs and Behaviors Scale(MBBS), Tang(1992)의 Money Ethic Scale(MES)이 있으며, 돈의 태도에 대한 많은 국내의 연구는 이들 도구 가운데 하나 또는 두세 개를 통합 수정하여 사용하였다(<표 1, 2>).

Yamauchi와 Templer(1982)는 돈에 대한 태도를 지위와 중요성, 우월감이나 성취를 내포하고 있는 힘-지위(power-prestige)의 측면, 긍정이나 신뢰, 편안함과, 이와 반대개념인 부정적 혹은 불안을 내포하고 있는 안전감(security)의 측면, 인색과 축적, 다소 강박적인 특성을 포함하는 저장(retention)의 측면으로 나누는 후, 이 세 가지 측면을 기초로 하여 5가지 요인으로 분류하였다. 첫째는 돈을 힘이나 지위의 상징으로 보는 것이며, 둘째는 시간-저장의 차원으로 보는 것, 셋째는 돈에 대해 불신하는 태도, 넷째는 힘-지위의 상징을 기반으로 하는 질적인 측면이며, 다섯째는 돈에 대해서 불안해하고 걱정하는 태도이다. 5영역의 척도(MAS)는 불신과 불안을 한 영역으로 묶어 4영역으로 재구성(Gresham & Fontenot, 1989; Medina, Saegert, & Gresham, 1996)되기도 하였다. Roberts와 Jones(2001)는 조사대상자가 대학생이라는 특성을 감안하여 MAS를 3영역(power-prestige, distrust, anxiety)으로 구성하여 '힘-위신' 점수가 높은 사람은 돈을 다른 사람에게 영향을 미치기 위해 그리고 다른 사람에게 보이기 위해 사용하는 경향이 있고, '불신' 점수가 높은 사람은 돈과 관련된 상황에서 주저하고 확신을 갖지 못하고 의심하는 경향이 있으며, '불안' 점수가 높은 사람은 화폐를 불안의 원천으로 보는 경향이 있다고 하였다.

MAS가 돈에 대한 심리적인 태도에 초점을 두었다면, Furnham(1984)의 MBBS는 심리적 차원 외에 행동특성까지 포함한 광범위한 다차원 척도이다. 6영역으로 돈의 지위와 중요성에 몰두한 강박적인 태도(obsession), 기분전환이나 힘을 과시하기 위해 돈을 사용하는 지출자적 태도(power/spender), 돈에 대한 결정과 소비에 대해 죄책감을 갖는 것과 관련된 태도(retention), 돈에 대해 보수적이며 안전보장의 수단으로 인식하는 태도(security), 돈에 대해 걱정하고 부족해하는 태도(inadequacy), 돈을 노력의 결과로 보는 태도(effort/ability)가 있다. Wilhelm, Varcoe, 그리고 Fridrich(1993)는 Furnham(1984)의 6영역의 MBBS를 요인분석하여 최종적으로 4요인, 즉 사람들을 돈에 대해 강박적인 태도를 지니 돈의 지위와 중요성에 몰두하는 사람, 돈을 사용하는데 어려움을 지니고 있는 사람, 기분전환을 위해 돈을 사용하는 지출자적 태도를 지닌 사람, 돈을 노력의 결과로 보는 태도를 지닌 사람으로 나누었다. Hayhoe, Leach, 그리고 Turner(1999)은 Furnham(1984)의 6영역에서 '힘/지출자'가 유의하지 않은 요인이어서 제외하고 5영역의 돈에 대한 태도를 측정하였다.

<표 1> 돈에 대한 태도 척도<국외>

연구자	사용 척도	하위 영역 분류	대상과 표본크기	주요 결과
Yamauchi & Templer(1982)	Money Attitude Scale(MAS), 34(29)items	5영역: power/prestige, retention/time, distrust, quality, anxiety	다양한 직업의 성인, 300	돈 태도와 소득은 무관. 연령이나 성과 같은 인구통계학적 특성에 따른 차이를 보지 않음.
Gresham & Fontenot(1989)	modified version of MAS, 34 items	4영역: power/prestige, retention/time, distrust/anxiety, quality	대학생과 부모, 557(472)	돈 태도에 영향을 미치는 변인: 성(남성이 여성보다 power/prestige, distrust/anxiety, quality에서 점수가 더 높음, retention/time에서는 차이 없음)
Medina, Saegert, & Gresham(1996)	modified version of MAS, 32 items	4영역: power/prestige, retention/time, distrust/anxiety, quality	대학이상의 학력을 가진 성인, 1,132	retention/time과 quality에서 Anglo-Americans와 Mexican-Americans간 태도차이 나타남(Mexican이 retention/time 점수가 더 높고(현재지향적), quality점수는 더 낮았다).
Roberts & Jones (2001)	Money Attitude Scale(MAS), 20 items	3영역: power/prestige, distrust, anxiety	대학생, 406	power : 신용카드 다량사용자에서 충동구매와 정적 관련, 소량사용자에서는 유의하지 않음. distrust : 신용카드 소량사용자에서 충동구매와 부적 관련, 다량사용자에서는 유의하지 않음. anxiety : 신용카드 다량사용자에서는 충동구매와 정적인 관련, 카드 소량사용자에서는 유의하지 않음.
Furnham(1984)	Money Beliefs and Behaviors Scale(MBBS), 60(47) items	6영역: obsession, power/spending, retention, security, inadequacy, effort/ability	대학생, 256	소득, 성, 연령, 학력이 유의한 변수. 남성이, 학력이 낮을수록 돈에 대한 집착적 태도. 연령이 낮을수록 돈을 힘의 수단으로 여김.
Wilhelm, Varcoe, & Fridrich(1993)	Furnham의 MBBS, 38items	6영역: obsession, power/spending, retention, conservative/security, inadequacy, effort/ability	가계재정관리자, 남성 280, 여성 279	분석에 4영역만 사용: retention은 재정만족도와 부적 관련을, effort는 정적 관련을 보임. power는 여성에서만 재정만족도와 정적 관련을 보임. obsession과 effort는 남성에게서 인지된 재정진보와 정적 관련을 보임.
Hayhoe, Leach, & Turner(1999)	Furnham의 MBBS, 30items	5영역: obsession, retention, effort/ability, security, inadequacy	대학생, 426	신용카드 4개 이상 소지자는 obsession태도, retention태도와 부적 관련을 보임.
Tang(1992)	Money Ethic Scale(MES), 30 items	3차원의 6영역: 감정적(affective) 차원: good, evil 인지적(cognitive) 차원: achievement, respect, freedom/power 행동적(behavioral)차원: budget	대학생, 교직원, 관리자, 769	돈 태도에 영향을 미치는 변인: 연령, 소득, 직업유리, 사회적·정치적·종교적 가치
Tang & Gilbert(1995)	Money Ethic Scale(MES), 30 items	6영역: 감정적 차원: good, evil 인지적 차원: achievement, respect, freedom/power 행동적 차원: budget	근로자, 130	Good: 신교도유리, 낮은 직업스트레스와 관련 있음. Evil: 낮은 외적 직업만족도와 관련 있음. Achievement: 신교도유리와 관련 있음. Freedom/Power: 높은 내적 직업만족도, 남성과 관련 있음. Budget: 높은 자존감과 관련이 있음.
Tang(1995)	Tang(1992)의 MES를 Short MES로 축소, 12 items	3영역: 감정적(affective) 요인: evil 인지적(cognitive) 요인:success 행동적(behavioral)요인:budget	740(근로자, 261 대학생, 479)	evil: 연령이 낮을수록, 소득이 낮을수록 success: 남성 budget: 연령이 높을수록 money score(3영역합산): 연령이 높을수록, 남성
Tang, Furnham, & Davis(2000)	Short MES, 12 items	3영역: 감정적(affective) 요인: evil 인지적(cognitive) 요인:success 행동적(behavioral)요인:budget	전문직 성인 308 (중국 78, 미국 137, 영국 93)	돈에 가치를 두는 남성은 검약하거나 인색하여 돈을 나누지 않는다. 여성에서는 유의차 없음. 남성이 여성보다 물질적 재화와 소유, 돈에 관심이 더 많고, 소득에 관심이 더 많다. 문화적 차이도 발견됨.
Lim & Teo(1997)	MAS, MBBS. MES, 66(34) items	8영역: obsession, power, budget, achievement, evaluation, anxiety, retention, non-generous	대학생, 152	남성이 여성보다 돈을 비교나 평가의 수단으로 여기는 경향. 재정적 어려움을 경험한 사람이 evaluation과 anxiety 점수가 높고, non-generous 점수는 낮음.
Lim(2003)	MAS, MBBS. MES, 34(31) items	8영역: obsession, power, budget, achievement, evaluation, anxiety, retention, non-generous	성인, 305	여성이 obsession, power, anxiety 점수가 높고 남성이 budget 점수가 높음. 연령이 낮을수록 obsession, evaluation, anxiety, retention점수가 높고 연령이 높을수록 budget점수가 높음.
Oleson(2004)	MAS, MBBS. MES, 66 items	8영역: obsession, power, budget, achievement, evaluation, anxiety, retention, non-generous	대학생, 338	남성이 여성보다 obsession, power, budget, achievement 점수가 더 높음.
Brandstatter & Brandstatter(1996)	4items, 9점척도	4영역: bad influence, spent, free, competence	대학생, 대학원생, 일반성인, 181	여성이 돈을 소비하려는 태도가 더 강함. 돈에 대한 부정적 태도(bad influence, spent)는 주관적인 돈의 가치와 부적 관련.
Lau(1998)	Lau(1985), 어의차별척도, 16 items	4영역: 선-악, 정직-부정적, 힘, 흥미	고등학생 338, 교사와 실업가 129	선-악, 정직-부정적, 힘, 흥미 고등학생, 교사, 실업간 유의차 나타남(실업가>교사>학생 순으로 선, 정직, 힘, 흥미점수높음)

<표 2> 돈에 대한 태도 척도<국내>

연구자	사용 척도	하위 영역 분류	대상과 표본크기	주요 결과
백은영·정순희(1998) 허경옥·백은영·정순희(1997)	1. Yamauchi & Templer (1982)의 MAS; 2. Wilhelm et al.(1993) (Furnham,1984의 MBBS 수정); 30문항	5영역: 성공의 척도, 감정충족의 도구, 불안의 원천, 인색한 태도, 안전의 도구	가계:가계내 투자결정자, 398	5요인을 특성변인으로 하여 조사대상자를 분류하는 군집분석을 하여, 5유형 규명. 군집1(감정충족의 도구)은 연령이 가장 낮고 소득은 가장 많음. 군집2(안전의 도구)는 조사가계 중 가장 많은 비중을 차지하며 총저축액과 부채액 높은 수준임. 군집3(인색한 태도)은 조사가계 중 가장 적은 비율이며 가계지출이 낮음. 군집4(성공의 척도)는 가계총자산이 가장 높고 부채는 가장 적게 보유. 군집5(불안의 원천)는 연령이 가장 높음.
홍은실·황덕순(2001) 홍은실·황덕순·한경미(2001)	백은영·정순희(1998) (MAS, MBBS)에서 26문항	5영역: 성공의 척도, 감정충족의 도구, 불안의 원천, 인색한 태도, 안전의 도구	여대생, 541	5요인으로 군집분석하여 4태도(감정충족/불안, 인색/안전, 적극적, 소극적)유형으로 분류. 유형별 부모의 학력, 가정소득수준, 용돈액, 재정만족도에 차이를 보임.
김정훈(2002)	허경옥·백은영·정순희(1997) (MAS, MBBS)에서 17문항	5영역: 성공의 척도, 감정충족의 도구, 불안의 원천, 인색한 태도, 안전의 도구	여대생, 131 주부, 96	5요인으로 군집분석하여 2유형(인식형, 정서형)으로 분류. 인식형은 돈을 안전이 도구로 인식하는 태도가 크며, 정서형은 돈을 감정충족의 도구, 불안의 원천, 성공의 척도, 인색한 태도가 컸다.
박정숙·차경옥(2003)	1. Yamauchi & Templer (1982)의 MAS; 2. Wilhelm et al.(1993) (Furnham,1984의 MBBS 수정); 3. 국내선행연구; 21문항	5영역: 성공과 힘의 상징, 인정받기위한 수단, 미래안전의 도구, 인색함과 불신감, 감정충족의 도구	대학생, 426	5요인으로 군집분석을 하여, 성공 및 안전의 도구로 여기는 유형, 인정 또는 감정충족의 수단으로 여기는 유형, 돈에 대해 인색하고 불신하는 유형으로 나뉘어졌다. 돈에 대한 태도유형은 학년, 거주상태, 부모의 학력, 가계소득, 용돈, 주관적 생활수준에 따라 유의한 차이를 보였다.
김경자(2003a, 2003b)	Tang(1992)의 Money Ethic Scale(MES) 변형, 20문항, 17문항	5영역: 선의 상징, 악의 상징, 성공의 척도, 타인의 존중획득수단, 자유와 힘의 획득수단 4영역: 가치로운 생활의 도구, 성공의 척도, 사회적 수단, 안전의 도구	대학생, 242	화폐를 좋은 것으로 보는 태도는 여학생이, 자유나 힘의 수단으로 보는 태도는 남학생이 더 높음.

국내에서의 돈에 대한 태도연구도 Yamauchi 등(1982)의 MAS와 Furnham(1984)의 MBBS를 수정, 보완한 척도를 사용한 연구가 많았다(김정훈, 2002; 박정숙·차경옥, 2003; 백은영·정순희, 1998; 허경옥 등, 1997; 홍은실·황덕순, 2001; 홍은실 등, 2001).

한편 Tang(1992)의 MES는 돈에 대한 사람들의 가치와 행동을 포괄하는 세 가지 차원, 즉 감정적 차원, 인지적 차원, 그리고 행동적 차원으로 구성되어 있다. 감정적 차원에는 돈을 선으로 보는 태도와 악으로 보는 태도가, 인지적 차원에는 돈을 성취의 척도로 보는 태도와 힘이나 자유를 얻는 도구로 보는 태도, 타인의 존중을 얻는 도구로 보는 태도가, 행동적 차원에는 실제적인 돈관리 행동인 예산행동이 포함된다. 이 가운데 세 번째 차원인 행동적 차원은 태도라기보다는 태도에서 비롯된 행동을 나타낸다. 30문항이었던 MES는 12문항의 SMES(Short Money Ethic Scale)로 수정되어 사용되기도 하였다(Tang, 1995; Tang, Furnham, & Davis, 2000). SMES는 3요인 즉, 성공(Success)요인, 예산행동(Budget) 요인, 악(Evil) 요인으로 구성되어 있으며, 성공요인에는 MES의 '성취', '힘', '존중', '선'이 포함된다. 성공요인과 예산행동 요인은 정적 상관관계가 높고, 이들

들과 악 요인은 부적 상관관계가 높아서 악요인에 역점을 주어 3요인 점수를 합한 돈점수(money score)를 계산하여 돈점수가 높을수록 돈에 대해 긍정적인 태도를 지니는 것으로 평가하였다.

김경자(2003a)는 Tang(1992)이 개발한 MES 가운데 실제적인 돈관리행동에 해당하는 행동적 차원인 예산행동영역을 제외시키고 5영역, 즉 선의 상징, 악의 상징, 성공의 척도, 타인의 존중획득 수단, 자유/힘의 획득수단을 측정하였다. 차후 연구(김경자, 2003b)에서는 Tang(1992)의 MES를 변형하여 하위영역을 가치로운 생활도구, 성공의 척도, 사회적 수단, 안전의 도구의 4개 요인으로 나누어 척도를 구성하였다. 돈을 가치로운 생활도구로 보는 입장은 돈이 우리의 일상생활에서 가치롭고 중요한 것인지 또는 그 반대로 문제를 일으키는 부정적인 것인지를 나타내는 시작이다. 돈을 성공의 척도로 보는 태도는 돈이 개인의 성취나 능력을 남에게 보여주기 위한 수단이라고 인식하는 시각을 말하고, 사회적 수단으로 보는 태도는 돈이 타인과의 관계를 촉진시키고 사회교류에 긍정적인 방향으로 도움이 된다고 보는 입장이다. 마지막으로 안전의 도구로 보는 태도는 돈을 불안으로부터 또는 외부의 힘으로부터 나를 안전하게 지켜 줄 수 도구로 인식하는 성향을 나타낸다고 할 수 있다.

몇몇 연구(Lim & Teo, 1997; Lim, 2003; Oleson, 2004)는 지금까지 살펴본 Yamauchi 등(1982)의 MAS와 Furnham(1984)의 MBBS, Tang(1992)의 MES를 모두 참고하여 8영역(obsession, power, budget, achievement, evaluation, anxiety, retention, non-generous)으로 태도를 조사하였다.

그밖에 Brandstatter와 Brandstatter(1996)는 돈에 대한 태도를 4영역으로 나누어 대학생과 대학원생, 일반성인을 대상으로 하여 조사하였으며, Lau(1998)은 선-악, 정직-부정직, 힘, 흥미의 4요소를 7점 어의차별척도를 사용하여 고등학생, 교사, 사업가를 대상으로 하여 돈에 대한 태도 측정을 하였다.

본 연구에서는 Tang(1992)의 MES 구성틀을 사용하며, Tang(1992)의 3차원 6영역 가운데 행동적 차원은 실제적인 소비행동으로 종속변인인 계획적 소비행동과 중복되므로 삭제하고, 감정적 차원(선, 악)과 인지적 차원(성취, 존경, 자유/힘)에 해당하는 5영역의 돈에 대한 태도에 대해 조사할 것이다.

2. 소비행동

본 연구에서 소비행동(spending behaviors)은 합리적인 소비행동으로서 계획적 소비행동(planned spending behavior)과 비합리적인 소비행동으로서 과시적 소비행동(conspicuous spending behavior), 충동적 소비행동(impulsive spending behavior), 과소비행동(excessive spending behavior)을 하위영역으로 설정하였다.

1) 계획적 소비행동

권미화와 이기춘(2000)은 소비행동의 합리성을 소비행동과 관련된 정보를 미리 수집하고 활용하여 개인의 이익과 사회의 이익을 조화롭게 추구하는 것이라고 정의하면서, 개인의 이익을 추구하는 소비행동은 개인수준에서 경제적 측면과 관련된 이익을 추구하는 것이며, 사회의 이익을 추구하는 소비행동이란 사회가 지향하는 가치와 사회의 미래를 의식하는 친사회적 소비행동이라고 하였다.

이와 같이 합리성에는 인식적 합리성(cognitive rationality)과 사회적 합리성(social rationality)이 있는데 인식적 합리성은 외부로부터 전달되는 정보들을 적절하게 처리할 수 있는 능력을 말하는데, 다시 말해 자기이익이 무엇인지를 알고 그것을 효과적으로 달성할 수 있는 기본적인 수단을 스스로 강구할 수 있는 최소한의 능력을 뜻한다(정준, 1997). 인식적 합리성 측면에서 보면 소비행동을 하는데 있어 자신에게 들어올 수입과 지출을 충분히 고려하고 이에 맞게 지출계획을 세우고 실행하는 일이야말로 비합리적인 소비행동을 차단하는 필수요건이 되는 것이다. 이러한 인식적 합리성은 훈련을 통해서 증대될 수 있는 것이다. 인식적 합리성이 부족할 때 발생하는 비합리적인 소비행동은 아무리 많은 수입이 주어진다 하더라도 자신의 수입을 초과하는 지출, 재정상태에 대한 불만족 등을 가져올 것이

다. 사회적 합리성이란 타인과 사회에 대한 책임감을 배제하지 않고 사회전체가 지향하는 가치와 환경을 의식하는 소비행동을 함으로써 최대의 자기이익 추구하고 공동체적 책임감을 조화시키는 것이다. 이는 개인차원이 아닌 사회전체 차원과 관련된 것이므로 거시적 합리성이라고도 한다(권미화 등, 2000).

홍은실과 황덕순(2002)은 합리적인 소비행동인 계획적 소비행동으로 인식적 합리성에 기초하여 일정한 회계기 동안 자신에게 들어오는 수입과 지출을 고려하여 지출을 배분하며 계획에 맞춰 실행, 평가를 하는 등의 예산생활과 지출기록, 저축을 하는지의 여부로 금전관리행동의 합리성을 측정하였다. Grable과 Joo(2001)는 합리적인 소비행동(재정행동)으로 예산, 쇼핑목록 작성, 저축 등의 항목으로 구성된 척도를 구성하였다. 계획적 소비행동은 소비에 대해 미리 계획을 세우고 계획대로 실행에 옮기려는 실행력을 포함하는 소비행동이라고 할 수 있다.

2) 과시적 소비행동

Veblen(1934)은 과시소비란 효용을 얻기 위해서가 아니라 금전력을 과시하기 위한 목적으로 즉 남에게 보이기 위해서 상품과 서비스를 소비하는 것이라고 하였다(김혜인 등, 2003: 147 재인용). 과시소비 개념은 때로 과소비와 혼용되는 경우도 있고 명확히 구별하지 않고 쓰여지기도 하지만, 과소비가 과도한 소비를 말한다고 했을 때 과시소비와 반드시 일치하는 것은 아니므로 이 두 개념을 구별할 필요가 있다. 백경미(1995)는 과시소비를 과소비의 하위개념으로 정의하였으며, 김성엽(1997)은 과시소비를 과소비를 유발시키는 주요요인으로 보았다. 따라서 본 연구에서 과시적 소비행동은 상품과 서비스의 상징성을 통해 지위를 획득, 유지하거나 타인의 인정을 얻으려는 목적으로 상품과 서비스를 구매, 사용하는 것을 의미한다고 할 수 있다.

백경미(1995)는 과시소비를 상징적으로 상품을 인식하고 사용하는 행동, 타인이 인정하는 상품이나 유명상표 및 외제품을 선호하는 행동, 그리고 고급적이면 고가품을 구매하는 행동 등 세 가지로 구분하였다. 편세린(1997)은 제품의 지위상징성 인식, 타인이 인정하는 제품이나 유명상표 선호, 고급제품이나 고가품 구매, 외제품 선호, 가짜유명상표 제품 구매, 유행추구 등이 하위개념을 선정하였다. 한편 유경희(1999)는 의류, 학용품, 신발, 가방 등을 구입할 때 지위과시로서 제품을 사용, 유명상표 선호, 타인이 인정하는 제품의 선호, 국산품보다는 외제품을 사용, 고급적이면 고급제품 구입, 제품의 지위상징성 인식, 소비생활을 통해 친구들에게 인정받고 싶어 하는 정도를 등을 측정하였다. 이은희(1999)는 선행연구(박은아, 1994; 백경미, 1995 등)를 기초로 하여 청소년 소비자의 특성을 고려한 과시소비의 하위영역을 제품의 지위 상징성 인식, 유명상표 선호, 유행추구로 나누어 측정하였다. 김혜인 등(2003)은 과시소비를 유명상표 선호, 수입품 및 고가품 선호, 유행 및 타인지향의 하위부문으로 국한해서 사용하였다. 본 연구에서 과시소비행동은 제품의 지위상징성 인식, 타인지향, 유명상표 선호를 포함한다.

3) 충동적 소비행동

충동적 소비행동이란 소비자가 갑작스럽고 때때로 강력하며 저항할 수 없는 즉각적인 구매 욕구를 경험할 때 발생하고, 복잡하며 감정적 갈등을 야기시키는 것이라 할 수 있다. Piron (1991)은 충동구매를 3가지로 정의하였다. 첫째, 충동구매란 비계획적 구매이며 둘째, 비계획적 구매와 자극노출의 결과이며 셋째, 구매 시간과 장소를 포함한 현장성(on-the-spot)을 특징으로 하고 있다. 현장성이란 구매의사결정이 진행되고 만들어지는 바로 그 장소 그 시간이라는 뜻으로 정의되는데 그는 특정한 시간과 특정한 장소에서 이루어져야 하는 충동구매의 현장성 특성을 강조하고 있다. 반면 Rook(1987)은 충동구매를 비계획적 구매보다 좁은 범위로 그리고 보다 구체적인 부분으로 규정하고 있다.

충동적인 사람들의 공통된 성향은 근심, 우울감, 낮은 자존감을 보인다. 충동적인 성향의 사람들은 그들이 구매를 제한하기 위해 규칙을 세우거나 규칙을 유지하는 능력을 상실한 사람들로 충동적 구매자들은 그들의 구매 후나 구매 전에 정서적으로 부정적인 상태를 경험하며 범죄를 저지른다던가 하는 반사회적인 충동성을 보이기도 한다(Hirschman, 1992). 이체희(1998)는 실제시장에서의 충동구매경향을 측정하였으며 주문자와 김영신(2004)은 신용카드를 제품을 구매하는 상황에서의 충동성향을 측정하였다.

4) 과소비행동

과소비에 대한 연구는 주로 과소비 가계나 성인을 대상으로 하고 있으며, 청소년을 대상으로 한 과소비 연구는 찾기 어려웠다.

경제학적인 개념으로 과소비란 자신이 소득을 초과하는 소비 수준으로 정의되고 있다(Lytton, Garman, & Porter, 1991). Lytton 등(1991)은 소득에 대한 소비의 비율은 재무상당자들이 가정의 재무상태를 평가하는데 중요한 요소라고 했다. 이 비율을 측정함에 있어서 저축과 투자부문을 제외한 총소비지출의 합계와 가처분 소득을 사용하였는데 이 비율이 1을 초과하는 경우는 과소비하는 가계로 간주되며, 이러한 가계의 경우 신용이나 저축을 사용하여 초과지출을 한다고 하였다. 가계를 대상으로 한 과소비 연구(박명희 등, 1996; Lytton, et. al., 1991)는 주로 경제학적 측면에서의 과소비 비율을 계산하여 과소비를 측정하며, 개인의 과소비를 측정할 때는 경제학적 측면의 과소비 비율을 측정하기도 하지만 주로 과소비성향의 특성을 묻는 문항으로 과소비를 측정하기도 한다.

김성엽(1997)은 과소비는 개인적 차원에서 소득에 비해 과도한 소비라는 개념과 사회적 차원에서의 도덕성과 평등성의 개념을 내포하는 것으로 소득에 비해 많은 소비, 과도한 과소비, 향락산업 업소출입 등 비윤리적인 소비에의 과다 지출 등이 포함된다고 하였다. Hira와 Mugenda(1999)는 과소비성향을 바탕으로 하여 과소비행동을 측정하여 자존감과 재정적 신념과의

관계를 연구하였다. 본 연구에서 과소비행동은 지나치게 상품과 서비스의 구매에 집착하는 소비행동을 말한다.

3. 돈에 대한 태도와 소비행동

돈에 대한 태도에 따라서 돈을 소비하는 행동이 다르다. 돈과 관련된 스타일과 돈 관리유형간의 관계를 연구한 Hallowell과 Grace(1991)는 돈에 대해 광신자적 스타일을 보일수록 돈을 획득, 소유하는데 열정을 지니고 있으며, 돈을 모으는데 주력하거나 돈을 소비할 때 물질을 구입하기 보다는 자존심을 구입하는 경향이 있다고 하였다. 또한 지출자적 스타일에 해당하는 사람들은 돈을 다루는데 있어서 대단히 낙천적인 성향을 지녀 위험을 무릅쓰고라도 공격적인 투자를 하며 현실적용적이기 때문에 특별히 미래를 위하여 저축을 하거나 소비관리를 해야한다는 필요성을 느끼지 못한다고 하였다. 미관여자적 스타일은 돈과 관련한 문제에서 자신 없어서 회피하는 경향을 지니고 있는 사람들로 소비문제를 통제하는데 있어서 의존적이며 충동적으로 투자를 하는 경향이 있는 것으로 보였다. 회의론자적 스타일은 의심이나 불신감이 많은 사람들로써 안정지향적인 보수적인 접근을 하는 경향이 있다고 하였다. 박은아(1994)는 돈에 대한 태도가 성별이나 수입, 자존감 등의 변수보다 현시적 소비에 직접적인 관계가 있다고 하였다.

백은영과 정순희(1998)은 돈에 대한 태도유형과 가계지출행동과의 관계를 분석하였는데 돈을 감정충족의 도구로 여기는 유형과 성공의 척도로 여기는 유형은 다른 유형에 비해 의복이나 신발, 외식비와 같은 비목에 지출을 많이 하여서 소비행동에 충동적, 과시적 태도나 체면증시적인 소비성향이 반영되어 있었으며, 돈을 미래의 안전의 도구로 여기는 유형은 식비와 교육비를 제외한 전 비목에서 전체 평균이하의 지출비율을 보여 근검절약하는 태도를 반영한 소비행동이었다. 한편 돈에 대해 인색한 태도를 지닌 유형은 식비의 지출비율이 낮게 나타났고 선택재에 대한 지출 비율이 다른 집단에 비해 가장 낮게 나타나 돈에 대한 인색한 태도가 지출에 반영되어 나타났다. 홍은실 등(2001)은 돈을 불안의 원천이나 안전의 도구로 보는 경우 바람직한 금전관리행동이 나타난 반면, 돈을 감정충족의 도구로 보는 경우에는 금전관리행동에 부정적인 영향을 주는 것으로 나타났다.

김경자(2003a)는 돈에 대한 태도가 부분적으로 대학생의 개인재무관리행동의 여러 측면(일반적인 재무설계행동, 소득과 저축, 소비지출 및 신용관리행동)에 영향을 주고 있는 것을 밝혀냈다. 돈을 성공의 척도로 보는 응답자일수록 외식비 및 이미용비에 지출을 더 많이 하였으며 반면 돈을 일상생활의 가치로운 도구로 보는 태도를 가질수록 외식비 및 이미용비에 지출을 덜하는 경향이 있었다. 돈을 사회적 관계를 위한 수단으로 보는 시각을 가진 응답자일수록 일반적인 재무설계행동을 잘하고 있지 못하며 피복비와 통신비, 그리고 유희비에 많은 지출을 하

고, 돈을 안전의 도구로 보는 응답자들일수록 총 저축액이 크고
외식비와 화장품비의 지출이 더 적었다.

4. 관련변인

1) 학년

대학생을 대상으로 한 연구(김경자, 2003a, 2003b)에서는 학
년이 낮을수록 돈을 선의 상징으로 보는 태도가 더 높았으며,
돈을 성공의 척도나 자유/힘의 획득수단으로 보는 태도, 사회적
수단으로 보는 태도는 학년이 높을수록 더 높았다. 돈을 악의
상징으로 보는 태도와 존중획득의 수단으로 보는 태도에서는
학년에 따른 유의한 차이가 발견되지 않았다.

중, 고등학교 학생을 대상으로 한 연구(김혜인·이승신,
2003; 석봉화, 1997; 유두련 등, 2004; 편세린, 1997)에서는 고
등학생이 중학생보다 과소비성향이 높은 것으로 나타났으나
대학생만을 대상으로 한 연구에서는 학년이 낮을수록 과소비
성향이 높다는 연구(이윤금·이남숙, 1999)와 유의한 차이가
없다는 연구(정지원·차경옥, 2003)가 있다. 연령이 어릴수록
충동구매성향이 강하며(박철, 1996; Rook et.al., 1985), 대학생
의 경우 학년이 낮을수록 충동구매성향이 강하였다(주문자·
김영신, 2004).

2) 성별

대학생을 대상으로 한 연구(김경자, 2003a, 2003b)에서 여학
생이 남학생보다 돈을 선의 상징으로 보는 태도 또는 가치로운
생활도구로 보는 태도, 안전의 도구로 보는 태도가 더 높았다.
돈을 자유/힘의 획득수단으로 보는 태도는 남학생이 더 높았다.
돈을 악의 상징으로 보는 태도와 성공의 척도로 보는 태도, 존
중획득의 수단으로 보는 태도, 사회적 수단으로 보는 태도에서
는 성별에 따른 유의한 차이가 발견되지 않았다.

지출기록이나 구체적인 내용의 점검, 지출시 수입을 넘지 않
으려는 소비지출관리는 여학생이 남학생보다 더 잘 하였으며(김
정훈, 1993), 여학생이 남학생보다 재무설계행동을 더 잘하고 있
었다(김경자, 2003b). 과소비는 여학생이 남학생보다 과소비
성향이 더 높다는 연구(김혜인·이승신, 2003; 유두련 등, 2004)
와 남학생이 여학생보다 더 높다는 연구(석봉화, 1997; 이윤
금·이남숙, 1999; 이은희, 1999), 차이가 없다는 연구(정지원·
차경옥, 2003; 편세린, 1997)가 있다. 충동소비의 경우 여성이 남
성보다 충동구매성향이 강하다는 연구(박철, 1996; Rook et.al.,
1985)와 유의한 영향을 보이지 않은 연구(주문자·김영신, 2004)
가 있다.

3) 자아존중감

자아존중감은 자신의 가치에 대한 판단과 평가적 의미를 내
포하고 있는 개념으로 Rosenberg(1965)는 자신의 특성에 대한
긍정적 혹은 부정적 평가와 관련된 것으로서 자기 존경의 정도

와 자신을 가치 있는 사람으로 생각하는 정도를 의미한다. 자아
존중감은 성숙한 인격으로 발달하기 위한 전제조건이며 인생의
전 시기를 통해 형성되고 발달되지만 특히 청소년기에 많은 발
달이 이루어진다.

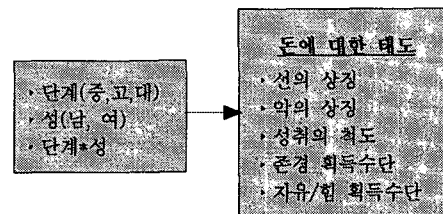
선행연구들(Beek, 1988; Faber, 1992; Hira & Mugenda,
1999; Malcolm, 1994; Mugenda, et. al., 1990; Prince, 1993;
Rook et.al., 1985; Rubenstein, 1981; Scherhorn et. al., 1990)은
자아존중감이 돈에 대한 태도와 소비행동을 설명하는데 중요하
다고 지적하였다. 사람들이 돈에 대해 어떻게 생각하는지는 자
신에 대해 어떻게 느끼는지에 달려있고, 이러한 자신에 대한 평
가와 돈에 대한 태도는 실제적인 시장에서의 소비행동에 영향
을 미친다. Lindgren(1980)과 Gurney(1988)은 자아(self)와 돈
간의 관계에 초점을 두었으며, Lindgren(1980)은 돈이 사람들의
생활에 통합되어 있고 자신과 타인을 미묘한 방법으로 비교하
는 행동을 유발시킨다고 하였다. Gurney(1988)는 어린 시절 부
모의 행동을 관찰하면서부터 돈에 대한 태도형성을 시작하여
성인기까지 계속되며 이는 돈에 관한 모든 행동에 영향을 미친
다고 제안하면서 돈-힘, 안전, 질, 사랑을 위해 사용하는-과 자
아(self)가 관련되어 있다고 하였다(Medina, et.al., 1996: p.126:
29-37 재인용).

Grable과 Joo(2001)는 합리적인 소비(재정)행동과 자아존중감
이 정적인 상관이 있어서 자아존중감이 높을수록 합리적인 소
비행동을 많이 한다고 하였다. 김태은(1997)은 과소비성향이
높을수록 자아존중감도 높다고 하였다. 충동소비의 경우 충동구
매자일수록 자아존중감이 낮게 나타났다(Faber, 1992; Hanley
& Wilhelm, 1992; Rook et.al., 1985; Scherhorn et. al., 1990).
과소비 역시 과소비를 많이 하는 사람은 낮은 자아존중감을 보
이는 것으로 나타났다(Jacobs, 1986; Marlatt et. al., 1988;
O'Quinn & Faber, 1989).

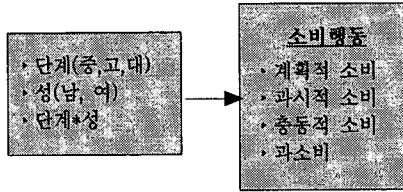
III. 연구방법

1. 연구문제

<연구문제 1> 청소년 단계와 성에 따라서 돈에 대한 태도는
유의한 차이가 있는가?



<연구문제 2> 청소년 단계와 성에 따라서 소비행동은 유의한 차이가 있는가?



<연구문제 3> 학년(중1~대4)과 성, 자아존중감, 5차원의 돈에 대한 태도는 각 소비행동에 어떠한 영향을 미치는가?

2. 변인의 정의 및 척도의 구성

1) 돈에 대한 태도

돈에 대한 태도란 돈이 가지고 있는 몇 가지 상징적, 심리적 의미에 대해 개인의 일반적이고 지속적으로 갖게 되는 긍정적

혹은 부정적 느낌이라고 할 수 있다. 선행연구(김경자, 2003a, 2003b; 장재윤, 2002; Tang, 1995, Tang, et.al., 1995)를 바탕으로 5차원의 돈에 대한 태도를 묻는 21문항을 구성하였다. 요인 분석의 결과 요인수를 고유값 1 이상이 되는 5개로 정하였다 (<표 3>).

즉 Tang(1992)의 MES에서 행동적 차원을 제외한 5영역으로 구성하였다. 5요인(21문항)에 의하여 전체분산의 58%가 설명되었으며, 이는 선행연구(1)에 비하여 비교적 높은 수치였다. 돈을 '선'으로 보는 태도 5문항, '악'으로 보는 태도 2문항, '성취의 척도'로 보는 태도 4문항, '타인으로부터 존경을 얻는 도구'로 보는 태도 4문항, '자유/힘을 얻는 도구'로 보는 태도 6문항이며, 전혀 그렇지 않다'에서 '항상 그렇다'까지 5점 리커트 척도로 측정하여, 점수가 높을수록 돈에 대한 각 요인특성이 높은 것으로 해석하였다. 5차원의 척도의 신뢰도는 .69~.80으로 나타났다(<표 4>).

<표 3> 돈에 대한 태도의 요인분석

요인	요인 적재치	Eigen Value	문 항 내 용
요인1 자유/ 힘	0.5011 0.5939 0.6508 0.7413 0.7720 0.6477	5.9720 (28.44)	1. 돈은 사람들이 자신의 능력이나 자신의 가치를 발휘하도록 돕는다. 2. 돈이 많으면 사는데 자유롭다. 3. 돈은 원하는 것을 얻을 수 있게 해 준다. 4. 돈은 내가 되고 싶은 것을 되도록 해주는 기회를 준다. 5. 돈은 권력과 비슷한 힘을 가지고 있다. 6. 돈이 많으면 사람들을 어느 정도 마음대로 부릴 수 있다.
요인2 선	0.7802 0.7584 0.7246 0.6198 0.5287	2.0220 (9.63)	1. 돈은 우리의 일상생활에서 중요하다 2. 나는 돈이 매우 가치로운 것이라고 생각한다. 3. 돈은 좋은 것이다. 4. 돈은 인생에서 큰 의미가 없다(*). 5. 돈에 많은 관심을 갖는 것은 부끄러운 것이다(*).
요인3 성취	0.7519 0.6605 0.7695 0.9909	1.6545 (7.88)	1. 돈은 한 사람이 이루어낸 모든 성취 정도를 나타낸다. 2. 내 인생의 중요한 목표는 돈을 모으는 것이다. 3. 돈이란 인생에 있어 성공의 상징이다. 4. 좋은 집이나 옷, 물건을 가진 사람은 성공한 사람이다.
요인4 존경	0.5555 0.7844 0.7618 0.4904	1.4823 (7.06)	1. 사람들은 돈 많은 사람을 존경한다. 2. 돈이 많은 사람은 존중받는다. 3. 나는 나보다 돈이 더 많은 사람을 존경한다. 4. 돈이 많으면 많은 친구를 사귄다.
요인5 악	0.8639 0.8774	1.0136 (4.83)	1. 돈은 악하다 2. 돈은 모든 악의 근원이다.
		12.14 (0.58)	

(*)은 역점처리하였음.

1) Yamauchi와 Templer(1982)의 5요인(34문항)은 전체분산의 33.6%설명; Furnham(1984)의 6요인(47문항)은 35.4%; Tang (1992)의 6요인(30문항)은 42.8%; Lim과 Teo(1997)의 8요인 (34문항)은 61.2%를 설명하였다.

<표 4> 척도의 신뢰도

척도		문항수	Cronbach' α
돈에 대한 태도	선	5	.78
	악	2	.74
	성취	4	.78
	존경	4	.69
	자유/힘	6	.80
소비행동	계획소비	6	.69
	과소비	15	.92
	충동소비	8	.86
	과소비	8	.83
자아존중감		9	.84

2) 소비행동

- (1) 계획적 소비행동: 소비에 대해 미리 계획을 세우고 계획대로 실행에 옮기려는 실행력을 포함하는 소비행동을 말한다. Grable과 Joo(2001)가 소비행동으로 측정된 8문항을 우리말로 번역하여 사용하였으며, 분석결과 신뢰도를 떨어뜨린 2문항을 삭제하고 6문항을 분석에 사용하였다. '전혀 그렇지 않다'에서 '항상 그렇다'까지 5점 리커트척도로 측정하여, 점수가 높을수록 계획적 소비행동을 하는 것으로 해석하였다. 신뢰도 계수는 .69였다.
- (2) 과시적 소비행동: 상품과 서비스의 상징성을 통해 지위를 획득, 유지하거나 타인의 인정을 얻으려는 목적으로 상품과 서비스를 구매, 사용하는 것을 의미한다. 과시적 소비의 척도는 선행연구(박은아, 1994; 백경미, 1995; 이은희, 1999)를 기초로 하여 청소년 소비자의 특성을 고려하여 개발한 15문항을 사용하였다. '전혀 그렇지 않다'에서 '항상 그렇다'까지 5점 리커트 척도로 측정하여, 점수가 높을수록 과시소비를 많이 하는 것으로 해석하였다. 신뢰도 계수는 .92였다.
- (3) 충동적 소비행동: 소비자가 갑작스럽고 때때로 강력하며 저항할 수 없는 즉각적인 구매욕구를 경험할 때 발생하고, 복잡하며 감정적 갈등을 야기시키는 것이라 할 수 있다. 충동적 소비행동의 척도는 선행연구(리대용 등, 1997; 양윤 등, 2000; 이채희, 1998)를 기초로 8문항을 구성하였다. '전혀 그렇지 않다'에서 '항상 그렇다'까지 5점 리커트 척도로 측정하여, 점수가 높을수록 충동적 소비를 많이 하는 것으로 해석하였다. 신뢰도 계수는 .86이었다.
- (4) 과소비행동: 지나치게 상품과 서비스의 구매에 집착하는 소비행동을 말한다. 척도는 Hira와 Mugenda(1999)가 Edwards(1993)의 척도를 가지고 만든 과소비행동 척도 9문항을 우리말로 번역하여 사용하였으며, 신뢰도를 떨어뜨린 1문항을 제외하고 8문항을 분석에 사용하였다. '전

혀 그렇지 않다'에서 '항상 그렇다'까지 5점 리커트 척도이며, 점수가 높을수록 과소비를 많이 하는 것으로 해석하였다. 신뢰도 계수는 .83이었다.

3) 관련변인

청소년 단계는 중학생, 고등학생, 대학생별로 나누며, 중회귀 분석에서 사용하는 학년변인은 중학교 1~3학년에 각각 1~3점을 주고, 고등학교 1~3학년에게는 각각 4~6점을, 대학교 1~4학년에는 각각 7~10점을 주었다. 성별은 남학생은 1점, 여학생은 0점을 주는 가변수(dummy variable)처리를 하였다.

Rosenberg(1965)의 자아존중감 척도는 재정관리행동연구에서도 외국과 국내 모두에서 오래 전부터 최근(Grable & Joo, 2001)에 이르기까지 사용되어지는 안정적인 척도이므로 본 연구에서 사용하였다. 10문항 가운데 신뢰도를 떨어뜨리는 1문항을 제외한 9문항이 분석에 사용되었다. 5점 리커트척도이며, 점수가 높을수록 자아존중감이 높은 것이다. 신뢰도 계수는 .84였다.

3. 조사대상 및 자료수집

본 연구의 조사대상은 중, 고, 대학생으로 청소년기 소비자이다. 청소년 소비자란 연령이나 생활주기를 중심으로 해서 분류된 소비자유형의 하나로 아동기와 성년기 사이의 청소년기에 속하는 소비자이다. 이는 심리적 발달단계로 볼 때 사춘기를 기점으로 하여 그 이후 약 10년을 포함하는 시기로 대략 12세~22세의 연령층을 일컫는다. 오늘날의 젊은 세대들은 그들의 10대와 20대 초반을 대부분 학교에서 보내기 때문에 교육단계와 일치하게 청소년기를 구분하는 것이 바람직하므로(장휘숙, 2000) 청소년 초기, 중기, 후기에 각각 해당하는 중학생, 고등학생, 대학생을 모두 조사대상으로 삼았다.

자료수집은 2004년 9~10월 광주광역시 소재 D, M중학교와 S, D고등학교에서 담임교사의 도움을 받아 교실에서 질문지를 작성하게 한 후 수거하였다. 대학생은 C대학과 J대학, G대학에서 교양과목과 전공과목을 수강하는 학생을 대상으로 담당교수의 도움을 받아 강의시간에 질문지를 작성하게 한 후 수거하였다. 총 1,252부가 자료분석에 사용되었다. 조사대상자의 특성은 <표 5>와 같다.

4. 자료분석

수집된 자료는 SAS(Statistical Analysis System) 통계패키지를 이용하여, 요인분석(factor analysis)과 크론바흐 알파계수(Cronbach'α) 산출, 이원분산분석(2-way ANOVA), 던컨의 다중범위분석(Duncan's Multiple Range Test), 중회귀분석을 실시하였다.

<표 5> 조사대상자의 특성 N(%)

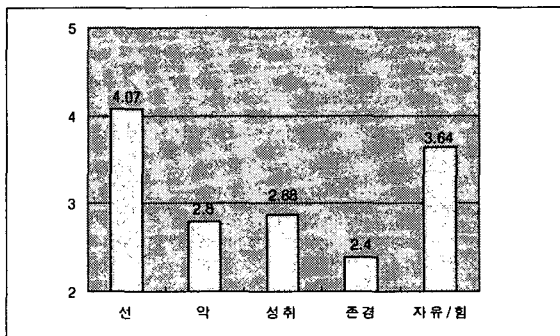
변수	단계	조사대상자의 특성			전체
		중학생	고등학생	대학생	
성별	남	181(46.3)	198(48.3)	118(26.2)	497(39.7)
	여	210(53.7)	212(51.7)	333(73.8)	755(60.3)
학년	1학년	105(26.9)	158(38.5)	153(34.0)	-
	2학년	124(31.7)	126(30.7)	102(22.7)	-
	3학년	162(41.4)	126(30.7)	108(24.0)	-
	4학년	-	-	87(19.3)	-
주 성장 지	대도시	356(91.3)	388(94.6)	319(70.7)	1063(85.0)
	중소도시	26(6.7)	15(3.7)	84(18.6)	125(10.0)
	농어촌	8(2.1)	7(1.7)	48(10.6)	63(5.0)
전체		391(31.2)	410(32.8)	451(36.0)	1252(100)

IV. 결과해석

1. 돈에 대한 태도(선, 악, 성취, 존경, 자유/힘)

1) 돈에 대한 태도의 일반적인 경향

조사대상 청소년의 돈에 대한 태도 점수는 <표 6>과 같다. 5차원의 돈에 대한 태도 가운데 돈을 '선(善)'으로 보는 태도 점수가 4.07로 가장 높게 나타났고, 돈을 '자유나 힘을 얻는 도구'로 보는 태도는 3.64로 중간점수인 3점을 기준으로 볼 때 높게 나타났다. 돈을 '성취의 척도'로 보는 태도(2.88)와 돈을 '악(惡)'으로 보는 태도(2.80)는 중간점수인 3점보다 약간 낮은 점수를 보였다. 가장 낮은 점수를 보인 태도는 돈을 '타인의 존경을 얻는 도구'로 보는 태도였으며, 점수는 2.40이었다(<그림 1>).



<그림 1> 돈에 대한 5차원의 태도 점수 경향

즉 조사대상 청소년들은 돈을 선하고 좋은 것으로 보는 경향이 매우 높으며, 돈을 통해 자유와 힘을 얻을 수 있다는 생각 또한 높게 나타났다. 반면에 돈을 성취나 성공의 수단으로 보는 경향과 돈을 악한 것으로 또는 악의 근원으로 보는 경향, 그리고 돈을 타인의 존경을 얻는 도구로 보는 경향은 비교적 낮게 나타났다. 특히 돈을 타인의 존경이나 존중을 얻어내는 도구로 보는 태도는 다른 4차원의 태도와 비교해 볼 때 상대적으로 가장 낮게 나타났다. 대학생만을 대상으로 한 선행연구(김경자, 2003a, 2003b)에서는 돈이 일상생활에서 가치롭고 중요하다고 보는 태도가 가장 높게 나타났고, 타인으로부터의 인정을 얻기 위한 수단 차원이 가장 낮게 나타났서 중, 고, 대학생을 모두 조사한 본 연구결과와 어느 정도 일치한다.

우리나라 청소년은 Tang(1992)이 분류한 돈에 대한 태도 가운데 '감정적 차원'에서는 돈을 '선으로' 보는 태도가 높고 '악으로' 보는 태도는 낮으며, '인지적 차원'에서는 돈을 '자유와 힘을 얻는 도구'로 보는 태도만 약간 높고 '성취의 척도'나 '존경을 얻는 도구'로 보는 태도는 낮다는 것을 알 수 있다.

2) 청소년 단계와 성에 따른 돈에 대한 태도의 차이분석

청소년의 단계와 성에 따른 5차원의 돈에 대한 태도의 차이 검증하기 위해 이원분산분석(2-way ANOVA)을 하였다(<표 7>). 먼저 단계와 성의 상호작용효과(interaction effect)를 살펴본 결과, 돈을 '선'으로 보는 태도와 돈을 '성취의 척도'로 보는 태도에서 유의한 차이가 발견되었다. 이들 두 태도에 대한 단계와 성의 구체적인 상호작용효과의 내용은 <표 6>의 음영부분과 <그림 2, 3>을 보며 설명할 수 있다.

돈을 선한 것으로 보는 태도는 중학생과 고등학생에서는 남녀간의 차이를 보여 남학생보다 여학생이 돈을 선한 것으로 보는 태도가 더 강하나 이러한 남녀간의 차이는 대학생에게서는 나타나지 않았다. 특히 중학생에게서 남녀간의 차이가 더 심하여 남자 중학생의 태도점수(3.86)가 가장 낮은 것으로 보아 돈을 선하고 중요한 것으로 보는 태도는 나이가 어릴수록 남녀간의 차이가 심하다가 나이가 들면서 점점 좁혀져 가는 것을 알 수 있다. 즉 남학생의 경우 중학생(3.86)에서는 돈을 선하게 보는 태도가 가장 낮다가 고등학생(4.00), 대학생(4.09)으로 갈수록 점수가 높아져서 남자 청소년은 나이를 먹을수록 돈을 선하게

<표 6> 청소년 단계와 성별 돈에 대한 태도 점수

Mean(std)

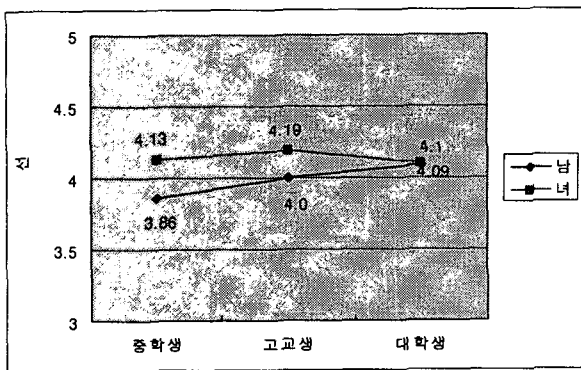
구분	중 학생			고 등 학생			대 학생			전 체
	남	여	합	남	여	합	남	여	합	
선	3.86(.84)	4.13(.59)	4.01(.73)	4.00(.63)	4.19(.52)	4.10(.58)	4.09(.57)	4.10(.47)	4.10(.50)	4.07(.61)
악	2.73(.98)	2.73(.91)	2.73(.94)	2.83(.98)	3.02(.87)	2.93(.93)	2.63(.84)	2.78(.74)	2.75(.77)	2.80(.88)
성취	3.04(.93)	2.91(.81)	2.97(.87)	2.85(.90)	2.98(.73)	2.92(.84)	2.69(.84)	2.80(.71)	2.77(.75)	2.88(.82)
존경	2.27(.84)	2.28(.68)	2.27(.76)	2.40(.77)	2.54(.68)	2.47(.73)	2.51(.73)	2.42(.61)	2.44(.64)	2.40(.71)
자유/힘	3.20(.81)	3.45(.75)	3.33(.79)	3.71(.65)	3.93(.62)	3.82(.64)	3.68(.60)	3.75(.58)	3.74(.59)	3.64(.70)

<표 7> 단계와 성별 돈에 대한 태도(이원분산분석)

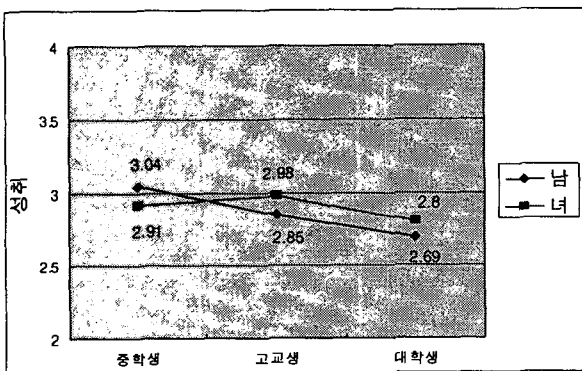
독립변인	돈 태도				
	선	악	성취	존경	자유/힘
	F-Value	F-Value	F-Value	F-Value	F-Value
단계	2.69	7.30***	6.63***	9.17***	59.26***
성	23.02***	3.49	0.00	0.63	27.55***
단계*성	4.40**	1.43	2.99*	2.39	1.89
R ²	.03	.02	.02	.02	.11
F-Value	7.44***	4.19***	3.85**	4.75***	29.97***

* p < .05, ** p < .01, *** p < .001

보는 태도 경향이 높아지는 것을 알 수 있다. 여학생은 중학생(4.13)보다 고등학생의 점수(4.19)가 약간 높다가 대학생(4.10)에서 다시 떨어지나 그 차이가 크지 않으며 돈을 선하게 보는 태도점수가 모두 높은 경향이 있다.



<그림 2> 청소년단계와 성에 따른 돈을 선으로 보는 태도



<그림 3> 청소년단계와 성에 따른 돈을 성취의 도구로 보는 태도

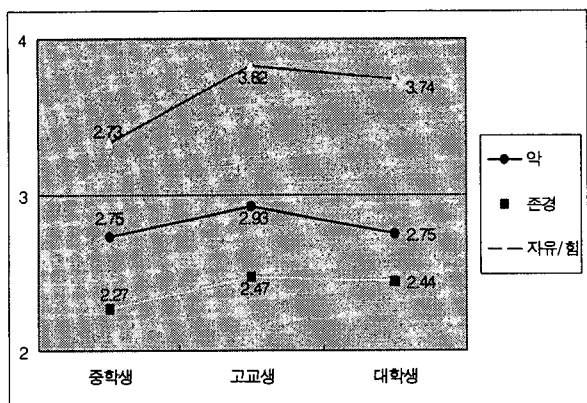
돈을 '성취의 척도'로 보는 태도는 중학생, 고등학생, 대학생 모두 남녀간의 차이를 보이며, 중학생에서는 남학생이 여학생보다 태도점수가 높으나 고등학생과 대학생에서는 남학생이 여학

생보다 태도점수가 더 낮게 나타났다. 남학생의 경우 중학생에서는 중간점수(3.04)를 보이다가 고등학생(2.85), 대학생(2.69)으로 갈수록 점수가 낮아져서 남자 청소년은 나이를 먹을수록 돈을 성취의 척도로 보는 경향이 더 낮아지는 것을 알 수 있었다. 그러나 여학생의 경우는 큰 차이는 아니지만 중학생(2.91)보다 고등학생의 점수(2.98)가 높다가 대학생(2.80)에서 낮아지는 경향을 보였으며, 남학생에 비해 돈을 성취의 척도로 보는 태도의 변화가 적은 것을 알 수 있다.

돈을 '악'으로 보는 태도와 '존경을 얻는 도구'로 보는 태도, '자유나 힘을 얻는 도구'로 보는 태도는 단계와 성의 유의한 상호작용효과가 발견되지 않아서 단계와 성의 각각의 주효과(main effect)를 살펴보았다. 돈을 '악'으로 보는 태도와 '존경을 얻는 도구'로 보는 태도에서는 청소년 단계만이 유의한 차이를 보였다. 돈을 '자유나 힘을 얻는 도구'로 보는 태도에서는 청소년 단계와 성 모두 유의한 차이를 나타내었으며, 청소년 단계와 성의 설명력은 11%로 다른 태도(R²=2.3)보다 청소년 단계와 성의 설명력이 높게 나타났다.

주효과의 사후검정으로 Duncan의 다중비교분석을 실시한 결과(<표 8>), 돈을 악한 것으로 보는 태도는 중, 고, 대학생 모두 중간점수 이하를 보였으나 중학생과 대학생에게서 더 낮게 나타났다. 청소년 초기에 돈을 악으로 보는 태도가 낮다가 중기에 조금 올라가나 후기 청소년기에는 다시 낮아지는 것을 알 수 있다. 돈을 타인으로부터 존경을 얻어내는 도구로 보는 태도 역시 모두 중간점수보다 낮은 점수를 보였으나 중학생에서 더 낮게 나타났다. 다시 말해 청소년 초기에는 돈을 타인으로부터 존중을 얻어내는 도구로 보는 인식이 매우 낮다가 청소년 중기 이후 약간 올라가는 것을 알 수 있다(<그림 4>).

돈을 악한 것으로 보는 태도와 타인으로부터 존경을 얻어내는 도구로 보는 태도는 성에 따라 유의한 차이를 보이지 않았다. 대학생만을 대상으로 한 연구(김경자, 2003a)에서도 성에 따라 유의한 차이를 보이지 않았다.



<그림 4> 청소년단계에 따른 돈에 대한 악, 존경, 자유/힘 태도

돈을 자유나 힘을 얻는 도구로 보는 태도는 중, 고, 대학생 모두 중간점수 이상의 높은 점수를 보였으며 그 가운데서 고등학생과 대학생이 더 높게 나타났다. 이 태도는 돈을 존경을 얻는 도구로 보는 태도와 마찬가지로 청소년 초기보다 중기 이후에 더 높아지는 경향이 있었다. 한편 돈을 '자유나 힘을 얻는 도구'로 보는 태도는 여학생에게서 더 높게 나타났다. 대학생만을 대상으로 한 연구(김경자, 2003a)에서는 남학생에게서 더 높게 나타났으나 다른 분석(김경자, 2003b)에서는 여학생이 돈을 외부 힘으로부터 안전하게 지켜 줄 도구로 보는 성향이 높게 나타났다.

<표 8> 이원분산분석 주효과의 사후검증(Duncan' test)

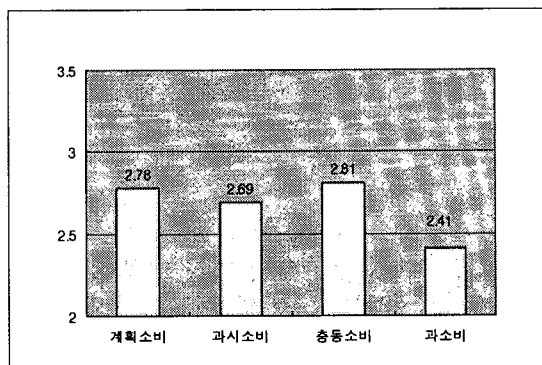
변인	돈 태도	악		존경		자유/힘	
		평균	D	평균	D	평균	D
단계	중학생	2.73	B	2.27	B	3.33	B
	고등학생	2.93	A	2.47	A	3.82	A
	대학생	2.75	B	2.44	A	3.74	A
성	남	2.75		2.38		3.52	B
	여	2.84		2.41		3.72	A

2. 소비행동(계획적 소비, 과시적 소비, 충동적 소비, 과소비)

1) 소비행동의 일반적인 경향

조사대상 청소년의 4가지 소비행동의 평균점수는 <표 9>와 같다. 합리적인 소비행동인 '계획적 소비행동'의 점수는 2.78로 중간점수 이하로 나타났다. 비합리적인 소비행동으로 분류한 3가지 소비행동도 모두 중간점수 이하로 나타났으며, '충동적 소비행동(2.81)', '과시적 소비행동(2.69)', '과소비행동(2.41)' 순이었다(<그림 5>).

즉 조사대상 청소년의 소비행동은 합리적인 소비행동이나 비합리적인 소비행동 모두가 중간점수에서 하회(下廻)하는 것으로 나타났다. 조사대상 청소년의 계획적 소비행동점수가 낮은 것은 문제가 되며, 3가지 비합리적인 소비행동이 중간 이하의 점수를 보였으나 비합리성을 생각하면 이 점수도 높은 것이며, 특히 충동소비의 경향이 높은 것으로 나타났다.



<그림 5> 소비행동의 경향

2) 청소년 단계와 성에 따른 소비행동의 차이분석

청소년의 단계와 성에 따른 4가지 소비행동의 차이검증을 하기 위해 이원분산분석(2-way ANOVA)을 하였다(<표 10>).

단계와 성의 상호작용효과(interaction effect)를 본 결과 4가지 소비행동 모두 유의한 상호작용효과는 발견되지 않아서 단계와 성의 주효과(main effect)를 살펴보았다. '계획적 소비행동'과 '과시적 소비행동'은 청소년 단계와 성에서 모두 유의한 차이가 나타났으며, '충동적 소비행동'은 청소년 단계에서만, '과소비행동'은 성에서만 유의한 차이가 발견되었다.

<표 9> 청소년 단계와 성별 소비행동 점수

Mean(std)

소비행동	중학생			고등학생			대학생			전체
	남	여	합	남	여	합	남	여	합	
계획소비	2.56(.72)	2.73(.75)	2.66(.74)	2.57(.75)	2.77(.72)	2.67(.74)	2.71(.69)	3.08(.64)	2.98(.67)	2.78(.73)
과시소비	2.51(.87)	2.62(.67)	2.57(.77)	2.71(.74)	2.89(.66)	2.80(.70)	2.58(.64)	2.71(.62)	2.68(.63)	2.69(.71)
충동소비	2.81(.77)	2.91(.83)	2.86(.80)	2.86(.86)	2.90(.73)	2.88(.80)	2.65(.70)	2.73(.67)	2.71(.68)	2.81(.76)
과소비	2.14(.71)	2.49(.71)	2.33(.73)	2.17(.71)	2.61(.67)	2.40(.72)	2.25(.56)	2.58(.60)	2.49(.61)	2.41(.69)

<표 10> 단계와 성별 소비행동(이원분산분석)

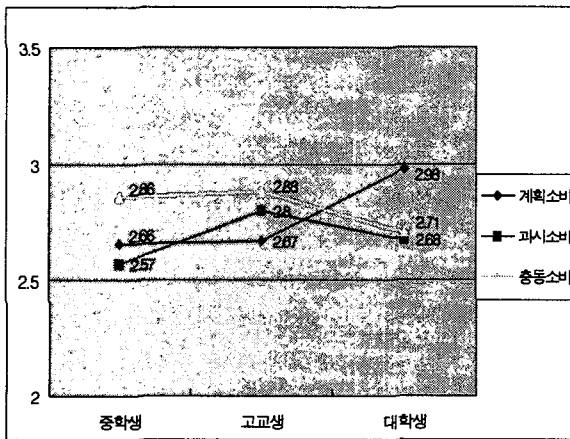
독립변인	소비행동	계획소비	과시소비	충동소비	과소비
		F-Value	F-Value	F-Value	F-Value
단계	성	19.69***	11.71***	8.06***	2.20
	단계*성	52.08***	11.29***	0.58	98.35***
	단계*성	2.06	0.31	0.18	0.86
	R ²	.07	.03	.01	.08
	F-Value	19.12***	7.07***	3.41**	20.89***

** p < .01, *** p < .001

구체적인 차이검증을 위해 Duncan의 다중비교분석을 실시하였다(<표 11>). '계획적 소비행동'은 중, 고등학생과 대학생간에 그리고 남녀간에 유의한 차이가 발견되어서 대학생보다 중, 고등학생이, 여학생보다 남학생이 계획적 소비행동을 더 적게 하는 것으로 나타났다. 소비에 대해 미리 계획을 세우고 계획대로 실행에 옮기려는 실행력에 있어서는 중, 고등학생 간의 차이가 없었으며, 이 시기에 비해 대학생 시기에 약간 높았다. 여학생이 남학생보다 계획적 소비를 더 많이 하는 것은 선행연구(김경자, 2003b; 김정훈, 1993)에서도 밝혀진 결과와 일치한다.

가 나타나서 중, 고등학생보다 대학생이 더 적게 하는 것으로 나타났다. 선행연구에서도 연령이 어릴수록 충동구매성향이 강하며(박철, 1996; Rook et.al., 1985), 대학생의 경우 학년이 낮을수록 충동구매성향이 강하다(주문자·김영신, 2004)고 했으며 비슷한 결과이다.

'과소비행동'은 남녀간에 유의한 차이가 발견되어 여학생보다 남학생이 더 적게 하는 것으로 나타났다. 여학생이 남학생보다 소비에 대한 관심이 많아서 과도한 소비를 하는 과소비 성향도 높은 것이다.



<그림 6> 청소년단계에 따른 계획소비, 과시소비, 충동소비

'과시적 소비행동'은 중, 고, 대 3집단간에 그리고 남녀간에 유의한 차이가 발견되어서 중학생, 대학생, 고등학생 순으로, 여학생보다 남학생이 더 적게 하는 것으로 나타났다. 중, 고등학교 학생을 대상으로 한 연구(김혜인·이승신, 2003; 유두련 등, 2004)에서도 여학생이 남학생보다 과시소비성향이 높은 것으로 나타났고, 중학생보다 고등학생이 과시소비성향이 높은 것으로 나타났다. 대학생만을 대상으로 한 연구(이윤금·이남숙, 1999)에서는 학년이 낮을수록 과시소비성향이 높았다. 이를 종합해보면 중학생보다 고등학생이 과시소비성향이 높다가 대학생이 되어 학년이 높아질수록 낮아지는 것을 알 수 있다.

'충동적 소비행동'은 중, 고등학생과 대학생간에 유의한 차이

<표 11> 이원분산분석 주효과와 사후검증(Duncan' test)

변인	소비행동	계획소비		과시소비		충동소비		과소비	
		평균	D	평균	D	평균	D	평균	D
단계	중학생	2.66	B	2.57	C	2.86	A	2.33	
	고등학생	2.67	B	2.80	A	2.88	A	2.40	
	대학생	2.98	A	2.68	B	2.71	B	2.49	
성	남	2.60	B	2.60	B	2.79		2.18	B
	여	2.89	A	2.74	A	2.83		2.56	A

3. 소비행동에 영향을 미치는 제변인들

소비행동에 영향을 미치는 변인으로 학년, 성, 자아존중감, 5차원의 돈에 대한 태도를 회귀식에 포함시켰다. 회귀식에 포함된 변인들의 상관관계는 <표 12>와 같다. 5차원의 돈에 대한 태도 가운데, 돈을 '선'으로 보는 태도와 '성취의 척도'로 보는 태도(r=.46), '자유/힘을 얻는 도구'로 보는 태도(r=.43)간에, 돈을 '성취의 척도'로 보는 태도와 '존경을 얻는 도구'로 보는 태도(r=.46), '자유/힘을 얻는 도구'로 보는 태도(r=.41)간에, 그리고 돈을 '존경을 얻는 도구'로 보는 태도와 '자유/힘을 얻는 도구'로 보는 태도(r=.51)간에 상관계수가 높게 나타났으나 분산팽창계수(VIF, variance inflation factor)를 이용하여 회귀식에 포함된 변인들의 다중공선성을 검토한 결과 계수가 1.04~1.71로 다중공선성이 없다고 할 수 있다. 또한 오차항의 독립성 검토를 위해 Durbin-Watson 통계량을 계산하였으며 D-W 값이 1.87~1.97로 나타나서 잔차간의 자기상관이 없는 것으로 나타났다.

<표 12> 관련변인들의 상관관계

변인	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
1. 학년	1.00										
2. 성	-.15***	1.00									
3. 자존감	.15***	.04	1.00								
4. 선	.07*	-.13***	.08**	1.00							
5. 악	-.01	-.05	-.09***	-.20***	1.00						
6. 성취	-.07*	-.00	-.02	.46***	-.09***	1.00					
7. 존경	.12***	-.02	.03	.30***	-.08**	.46***	1.00				
8. 자유/힘	.26***	-.14***	.06*	.43***	-.01	.41***	.51***	1.00			
9. 계획소비	.19***	-.19***	.12***	-.06*	-.01	-.08**	.01	.00	1.00		
10. 과소비	.05	-.09***	.02	.22***	.02	.29***	.30***	.35***	-.04	1.00	
11. 충동소비	-.09***	-.02	-.04	.16***	.03	.18***	.15***	.18***	-.18***	.34***	1.00
12. 과소비	.10***	-.27***	-.05	.10***	.04	.15***	.19***	.22***	-.02	.43***	.60***

* p < .05, ** p < .01, *** p < .001

합리적인 소비행동이라 할 수 있는 '계획적 소비행동'에 가장 큰 영향을 미치는 변인은 성($\beta=-.20$)과 학년($\beta=.16$)이었으며, 그 다음은 자아존중감($\beta=.11$), 돈을 '선'으로 보는 태도($\beta=-.10$) 순이었다. 여학생이, 학년이 높을수록, 자아존중감이 높을수록, 돈을 선한 것으로 보는 태도가 낮을수록 계획적 소비행동을 많이 하는 것으로 나타났다. 이들 변인이 설명력은 9%였다. 여학생과 대학생이 계획적 소비행동을 많이 한다는 것은 선행연구(김경자, 2003b; 김정훈, 1993)와 앞의 분산분석 결과에서 이미 확인되었다. 자신을 긍정적으로 평가할수록 소비에 대한 계획을 세우고 계획대로 실행에 옮기는 행동을 많이 하였다. 돈을 선한 것으로 보는 태도가 낮다는 것은 돈을 악하게 보는 태도(유의한 차이 발견되지 않음)가 높다는 것은 아니며 단지 선하게 보는 경향이 낮음을 의미한다. 돈을 선하게 보는 태도가 높은 청소년은 돈에 대해 낙관하기 때문에 미리 계획을 세우고 계획대로 실행에 옮기는 계획행동을 적게 하며 오히려 돈을 선하게 보는 태도가 낮은 학생이 계획적 소비행동을 많이 하는 것이었다.

비합리적 소비행동인 '과시적 소비행동'에 가장 큰 영향을 미치는 변인은 돈을 '자유/힘을 얻는 도구'로 보는 태도($\beta=.23$)였으며, 그 다음은 돈을 '성취의 척도'로 보는 태도($\beta=.13$)와 '존경을 얻는 도구'로 보는 태도($\beta=.13$), 성($\beta=-.06$) 순이었다. 돈을 자유/힘을 얻는 도구로 보는 태도가 높을수록 성취의 척도나 타인으로부터 존경을 얻는 도구로 보는 태도가 높을수록 여학생이 과시적 소비행동을 많이 하는 것으로 나타났다. 앞의 이원분산분석에서 청소년 단계로 분석되었을 때 청소년 단계는 과시적 소비에 유의한 변인이었으나 그 관계가 비선형적 관계(고등학교가 가장 높음)이었기 때문에 중회귀분석에서 학년변인은 유의하지 않게 나타났다. 이들 전체 변인의 설명력은 16%였다. 남에게 보이기 위해 상품과 서비스를 구입하는 과시적 소비행동은 돈에 대한 태도, 그 중에서도 돈의 인지적 차원(자유/힘, 성취, 존경)의 태도의 영향을 많이 받는 것으로 나타났다. 돈이 가지고 있는 자유나 힘, 성취의 척도, 타인의 존경을 이끌어 내

는 속성을 강하게 인지할수록 과시적 소비행동을 많이 하는 것이다.

'충동적 소비행동'에 가장 큰 영향을 미치는 변인은 학년($\beta=-.13$)과 돈을 '자유/힘을 얻는 도구'로 보는 태도($\beta=.13$)이었으며, 그 다음은 돈을 '선'으로 보는 태도($\beta=.09$), 돈을 악으로 보는 태도($\beta=.06$) 순이었다. 학년이 낮을수록 돈을 자유/힘을 얻는 도구로 볼수록 돈을 선으로 보는 태도가 높을수록 돈을 악으로 보는 태도가 높을수록 충동적 소비행동을 많이 하는 것으로 나타났다. 이들 변인의 설명력은 7%였다. 충동적 소비는 돈에 대한 태도 가운데 감정적 차원(선, 악)의 태도의 영향을 받으며, 인지적 차원에서는 돈을 자유/힘으로 보는 태도만이 영향을 미쳤다.

'과소비행동'에 가장 큰 영향을 미치는 변인은 성($\beta=-.25$)이었으며, 그 다음은 돈을 '자유/힘을 얻는 도구'로 보는 태도($\beta=.12$), '존경을 얻는 도구'로 보는 태도($\beta=.11$), '성취의 척도'로 보는 태도($\beta=.08$), 자아존중감($\beta=-.06$) 순으로 나타났다. 즉 여학생이, 돈을 '자유/힘을 얻는 도구'로 보는 태도, '존경을 얻는 도구'로 보는 태도, '성취의 척도'로 보는 태도가 높을수록 자아존중감이 낮을수록 과소비행동을 많이 하는 것으로 나타났다. 이들 변인의 설명력은 13%였다. 과소비행동은 과시적 소비행동과 마찬가지로 돈에 대한 태도 중 인지적 차원(자유/힘, 성취, 존경)의 태도의 영향을 많이 받는 것으로 나타났다. 돈이 가지고 있는 자유나 힘, 성취의 척도, 타인의 존경을 이끌어 내는 속성을 강하게 인지할수록 과소비행동을 많이 하는 것이다.

<표 13> 소비행동에 대한 중회귀분석

독립변인		종속변인			
		소비행동(β)			
		계획	과시	충동	과
학년*		.16***	-.03	-.13***	.04
성**		-.20***	-.06*	-.01	-.25***
자존감		.11***	-.02	-.03	-.06*
돈 태 도	선	-.10**	.03	.09**	-.04
	악	-.03	.05	.06*	.03
	성취	-.03	.13***	.05	.08*
	존경	.04	.13***	.06	.11**
	자유	-.04	.23***	.13***	.12***
Intercept		2.87	1.02	1.78	1.99
R ²		.09	.16	.07	.13
F-Value		15.73***	30.97***	11.77***	23.34***
D-W		1.94	1.87	1.95	1.97

* p < .05, ** p < .01, *** p < .001

* 중학교 1학년~3학년은 1~3, 고등학교 1학년~3학년은 4~6, 대학교 1학년~4학년은 7~10으로 부호화하였음.

** 남자는 1, 여자는 0으로 가변수 처리하였음.

V. 결론

본 연구결과를 통해 다음과 같은 결론을 내릴 수 있다.

첫째, 조사대상 청소년은 돈을 선하고 좋은 것으로 보는 경향이 매우 높으며, 돈을 통해 자유와 힘을 얻을 수 있다는 생각 또한 높았다. 반면 돈을 성취나 성공의 수단으로 보는 경향과 돈을 악한 것으로 또는 악의 근원으로 보는 경향은 낮았으며, 특히 돈을 타인의 존경이나 존중을 얻어내는 도구로 보는 태도는 상대적으로 가장 낮았다. 우리나라는 유교적 영향으로 돈에 대해 관심을 갖는 것을 좋지 않게 생각해 왔으나 현대 청소년은 이러한 전통적인 생각과는 다르게 돈을 악한 것으로 보기보다는 선한 것, 자유와 힘을 주는 것으로 인식하고 있었고, 아직 청소년기인지라 돈을 성취의 수단이나 타인으로부터의 존중을 얻어내는 도구로 보는 인식은 낮았다. 돈 자체가 선하거나 악한 것이 아니라 돈을 사용하는 데 있어서 또는 돈과 연루된 상황에서 돈이 선하게도 혹은 악하게도 비추어지는 것이므로 돈의 선한 측면과 악한 측면을 모두 건강하게 인식하는 것이 필요하다. 자라나는 청소년이 돈의 악한 측면보다 돈의 중요성과 가치를 강조한 선한 측면의 태도가 더 강한 것은 고무할만한 일이나 돈을 잘못 사용하였을 때의 악한 면을 간과하고 지나치게 돈을 우상시하거나 돈에 절대가치를 두는 식으로 돈에 대한 감정적 차원의 태도를 형성하게 되면 오히려 잘못된 소비생활 문제를 야기시킬 수 있으므로 돈에 대한 긍정적 측면과 부정적 측면을 모두 인식하도록 소비자교육을 실시해야 할 것이다.

둘째, 돈을 선한 것으로 보는 태도는 청소년 초기와 중기에 는 남녀간의 차이가 심하다가 청소년 후기에 접어들면서 차이가 없어졌다. 여학생은 돈을 선한 것으로 보는 태도가 꾸준히 높아 태도변화가 적는데 비해 남학생은 중학생이 가장 낮고 고

등학생, 대학생에 이르러 점점 더 높아져서 태도의 긍정적인 변화가 있었다. 돈을 성취의 척도로 보는 태도는 여학생의 경우는 태도의 변화가 적으나 남학생의 경우 중학생이 가장 높아 여학생보다 높다가 고등학생, 대학생에 이르러 점점 낮아졌다. 돈을 선한 것으로 보는 태도와 성취의 척도로 보는 태도는 청소년 단계와 성의 상호작용 효과가 있으므로 이들 태도와 관련된 소비자교육을 실시할 경우 청소년 단계 또는 성을 구분지어 적용할 것이 아니라 이 두 변수를 동시에 고려하여야 할 것이다. 예를 들어 돈을 선한 것으로 보는 태도는 특히 남자 중, 고등학생에게서 상대적으로 낮게 나타나며, 돈을 성취의 척도로 보는 태도는 남자 고등학생과 대학생에게서 낮게 나타나므로 고등학생을 대상으로 한 소비자교육에서 남, 여를 분리시켜 교육을 실시하는 것이 바람직하며 특히 남자고등학생을 대상으로 할 때는 돈의 선한 측면과 성취의 척도 측면을 강조한 교육을 실시할 필요가 있을 것이다.

셋째, 돈을 악으로 보는 경향은 중학생과 대학생에게서 특히 더 낮았다. 돈에 대한 여러 차원 중 어느 것은 좋고, 어느 것은 나쁘다고 단정지을 수는 없지만 돈을 악하게만 보는 것이 자라나는 청소년기에 좋은 태도는 아니라고 볼 때 낮은 점수는 문제가 되지 않는다고 할 수 있다. 하지만 돈을 존경을 얻는 도구로 보는 태도와 자유나 힘을 얻는 도구로 보는 태도에서도 중학생이 낮은 태도경향을 보여서 청소년 초기는 부족한 경험과 훈련으로 돈에 대한 다차원적 태도가 약하며 청소년 중기에 이르러서 돈에 대한 태도가 강하게 형성되는 것을 알 수 있다. 이에 따라 돈에 대한 가치와 신념, 태도와 관련된 교육은 대학생이 되기 이전, 즉 중·고등학교 시기에 이루어져야 효과가 가장 클 것이라는 결론을 이끌 수 있다. 한편 돈을 자유나 힘을 얻는 도구로 보는 태도는 여학생에게서 더 높게 나타났으며, 돈을 선한 것으로 보는 태도 역시 여학생이 더 높은 것으로 보아 여학생이 남학생보다 돈을 선한 것, 자유와 힘을 주는 것으로 보는 등의 돈과 관련된 관심이 더 많다고 할 수 있다.

넷째, 조사대상 청소년의 계획적 소비행동점수가 중간 이하로 나타난 것은 오늘날 청소년의 소비행동에 문제가 많다는 것을 말해 주며 소비자교육의 필요성을 지적하는 결과이다. 세 가지 비합리적인 소비행동이 중간 이하의 점수를 보였다고 해서 안심할 것은 아니며 비합리성을 생각하면 이 점수도 높은 것이어서 이 부분 역시 청소년에게 소비와 관련된 재정교육이 필요하다는 것을 거듭 말해준다.

다섯째, 계획적 소비행동에서 중, 고등학생 간의 차이가 없다는 것은 이시기에 계획적 소비행동을 학습할 기회가 없어서가 아닌지 생각해 볼 문제이다. 중·고등학생은 계획적 소비경향이 낮은 뿐 아니라 충동소비경향이 상대적으로 더 높고, 특히 고등학생은 과소비경향까지 높기 때문에 집중적인 소비자교육이 요구되나 현행 고등학교 교육은 입시위주의 교육으로 소비를 포함한 재정교육이 간과되고 있는 실정이다. 가까운 시일 내에 고등학교 과정에서의 교육이 어렵다면 적어도 중학교 교육과정

에서는 계획적 소비의 중요성과 구체적인 실천방법, 남에게 보이기 위한 소비와 충동적인 소비의 비합리성과 폐해 등의 소비 교육내용을 포함시켜야 할 것이다. 한편 여학생은 계획적 소비 성향이 높지만 과소비성향과 과소비성향도 모두 높아 소비행동의 합리성에 있어서 상반된 성향을 보이고 있다. 이는 여학생이 돈을 선한 것으로 자유와 힘을 주는 것으로 보는 태도가 높은 것을 감안하면 여학생이 돈에 대한 관심이 더 높고 청소년 소비자의 특성인 경험부족으로 인한 불균형과 미숙한 행동이 동시에 나타나서 돈을 열심히 관리하면서도 때로는 과시적이며 지나친 과소비를 하는 것으로 볼 수 있다. 청소년기의 잘못된 소비습관을 수정하지 않으면 성인이 되어서도 계속될 수 있으므로 청소년 여학생을 대상으로 한 과소비와 과소비 예방과 치료교육이 절실하다고 할 수 있다.

여섯째, 중학생에서 대학생에 이르기까지 학년이 높을수록 계획적 소비행동을 많이 하고, 충동적 소비행동을 적게 하는 것은 고무할만한 결과이다. 청소년이 성장할수록 일반적으로 자기 통제나 계획성, 실행력이 향상되므로 소비를 하는 데 있어서도 계획을 세우게 되고 충동성도 줄게 되는 것이다. 또한 자기 자신을 긍정적으로 평가할수록 계획적 소비행동을 많이 하고 과소비행동을 적게 하기 때문에 청소년기에 자아존중감 형성은 무척 중요하다고 할 수 있다. 자아존중감은 특히 청소년기에 많은 발달이 이루어지므로 청소년이 성숙한 인격체로 성숙되도록 자아존중감 발달, 계획과 실행력 향상, 자기통제(충동억제)력 향상을 위한 교육이 이루어져야 할 것이다.

일곱째, 돈에 대한 태도는 소비행동 가운데 합리적인 소비행동이라 할 수 있는 계획적 소비행동에 큰 영향력을 행사하는 변인군이 아니었다. 단지 돈을 선한 것으로 보는 태도만이 계획적 소비행동에 영향을 미쳤고, 그 영향력의 방향도 부적(否的)이었다. 돈을 마냥 선한 것으로 보는 태도를 지닐수록 오히려 계획적 소비행동을 하지 않았다. 반면에 비합리적인 소비행동에서 돈에 대한 태도는 영향력 있는 변인군이었다. 과시적 소비와 과소비는 돈에 대한 태도 가운데 인지적 차원(자유/힘을 얻는 도구, 존경을 얻는 도구, 성취의 척도)의 영향을 많이 받으며, 충동적 소비는 돈에 대한 태도 가운데 감정적 차원(선, 악)과 인지적 차원(자유/힘을 얻는 도구)의 영향을 모두 받았다. 본 연구에서 선정한 돈에 대한 태도 측정차원은 합리적인 소비행동은 설명하지 못하였고 비합리적인 소비행동을 설명해 주었다. 이는 본 연구에서 기초로 사용한 Tang(1995)의 돈에 대한 태도 척도 가운데 인지적 차원인 '자유/힘', '성취', '존경'을 구성하는 문항들이 돈의 물질적인 특성을 강조하는 것이어서 물질주의적 경향을 지니며 이러한 경향이 과시적 소비와 과소비, 충동소비의 비합리적인 소비행동을 설명한 것으로 보여진다. 본 연구는 Tang(1995)의 돈에 대한 태도 분류와 다양한 소비행동 간의 관계분석을 처음 시도한 연구이며, 돈에 대한 태도 차원을 각각의 변인으로 사용하여 분석하였는데 차후 연구는 이들 태도를 특성변인으로 한 군집분석을 하여 조사대상자의 돈에 대한 태도

패턴을 사용하는 것도 좋을 것이다.

- 접수 일 : 2005년 07월 15일
- 심사 일 : 2005년 07월 27일
- 심사완료일 : 2005년 10월 13일

【참 고 문 헌】

국민은행 연구소(2002). 20대의 소비 및 금융이용 행태. 조사보고서.

권미화·이기춘(2000). 청소년 소비자의 소비행동의 합리성에 영향을 미치는 요인. **한국가정관리학회지**, 18(2), 175-190.

김경자(2003a). 대학생의 화폐태도와 소비패턴. **한국소비문화학회 2003년 춘계 발표논문집**, 237-249.

김경자(2003b). 대학생들의 화폐태도와 개인재무관리 실태. **소비문화연구**, 6(3), 33-50.

김미선(1996). 물질주의 성향과 충동구매 행동에 관한 연구. 서울대 석사학위논문.

김성엽(1997). 신세대 소비자의 카드소지와 과소비행동에 관한 연구. **마케팅관리연구**, 3(1), 189-210.

김정훈(1993). 남녀 대학생들의 금전관리 관련행태와 인식. **소비생활연구**, 11, 43-54.

김정훈(2002). 여대생과 주부의 돈과 신용에 대한 태도 비교. **대한가정학회지**, 40(3), 165-175.

김정훈·이은희(2002). 돈에 대한 태도와 가치관 유형에 따른 전라북도 대학생들의 소비가치, 물질주의 태도, 구매충동. **한국가정관리학회지**, 20(6), 121-128.

김태은(1997). 주부의 과소비성향과 영향요인분석. 숙명여대 대학원 석사학위논문.

김혜인·이승신(2003). 청소년소비자의 과소비성향에 관한 연구. **대한가정학회지**, 41(7), 145-156.

리대용·이상빈·곽현진(1997). 인구통계학적 특성과 쇼핑행동에 따른 구매충동과 강박구매. **광고연구(가을)**, 127-137.

박명희·이승신·배미경(1996). 한국 도시근로자가계의 과소비와 영향요인. **대한가정학회지**, 34(5), 209-222.

박정숙·차경옥(2003). 대학생 소비자의 돈에 대한 태도 유형별 의복구매행동. **대한가정학회지**, 41(6), 13-28.

박은아(1994). 자기존중감, 사회적 인정욕구, 돈에 대한 태도에 따른 현시적 소비. 고려대 석사학위논문.

박철(1996). 청소년의 충동구매실태 및 관련요인에 관한 연구. **한국청소년연구**, 25, 103-120.

백경미(1995). 도시주부의 과소비성향과 영향요인. 서울대 박사학위논문.

백은영·정순희(1998). 도시가계의 화폐태도유형과 지출행동분

- 석. *대한가정학회지*, 36(3), 47-61.
- 석봉화(1997). 청소년 소비자의 물질주의 가치와 소비지향적 태도가 과소비성향에 미치는 영향. 울산대 교육대학원 석사학위논문.
- 송은경(1997). 청소년 소비자의 물질주의 및 과소비성향과 관련요인. 인하대 교육대학원 석사학위논문.
- 양윤·이채희(2000). 충동구매 경향성 척도 개발 및 타당화 연구. *한국심리학회지 소비자·광고*, 1(2), 137-168.
- 유경희(1999). 청소년의 과소비성향에 관한 실증적 연구. 홍익대 교육대학원 석사학위논문.
- 유두련·박영미·함현정(2004). 중, 고등학생의 과소비성향에 관한 연구. *소비문화연구*, 7(1), 23-46.
- 이기춘(1985). 소비자능력개발을 위한 소비자교육에 관한 연구. 서울대 박사학위논문.
- 이윤금·이남숙(1999). 대학생의 과소비성향과 관련요인 연구. *대한가정학회지*, 37(5), 19-29.
- 이은희(1999). 청소년 소비자의 과소비 성향과 관련요인. *한국가정관리학회지*, 17(1), 15-31.
- 이채희(1998). 충동구매 경향성 척도개발과 타당화를 위한 일 연구. 이화여대 석사학위논문.
- 장재운(2002). 직무특성의 직무관여 및 조직몰입간의 관계: 돈에 대한 태도 및 내외동기 지향성의 조절 효과. *한국심리학회지*, 15(3), 1-22.
- 장휘숙(2000). *청년심리학*. 서울: 학지사.
- 정지원·차경옥(2003). 물질주의 성향과 과소비성향이 수입명품 선호도에 미치는 영향. *한국가정관리학회지*, 21(5), 181-192.
- 주문자·김영신(2004). 대학생 소비자의 충동구매성향에 대한 인과적 분석. *한국가정관리학회지*, 22(5), 47-58.
- 편세린(1997). 청소년의 소비지향적 태도와 과소비성향에 관한 연구. 서울대 석사학위논문.
- 허경옥·백은영·정순희(1997). 돈에 대한 태도유형별 가계의 저축행동. *소비자학연구*, 8(2), 43-59.
- 허경옥(2004). 타인과 본인의 비합리적 소비성향 및 소비생활만족도. *소비문화연구*, 7(3), 85-102.
- 홍은실·황덕순(2001). 여대생 소비자의 화폐에 대한 태도유형별 가치특성에 관한 연구. *소비문화연구*, 4(2), 21-38.
- 홍은실·황덕순·한경미(2001). 여자대학생의 물질주의 가치성향과 화폐에 대한 태도 및 금전사용행동. *한국가정관리학회지*, 19(1), 143-158.
- 홍은실·황덕순(2002). 여대생소비자의 목표중심적 가치가 재정관리행동과 재정만족도에 미치는 영향. *대한가정학회지*, 40(2), 175-186.
- Brandstatter, E. & Brandstatter, H.(1996). What's money worth? Determinants of the subjective value of money. *Journal of Economic Psychology*, 17, 443-464.
- Beek, R. W.(1988). Processing and the extended self. *Journal of Consumer Research*, 15, 139-162.
- Edwards, E.(1993). Developing of a new scale for measuring compulsive behavior. *Financial Counseling and Planning*, 4, 67-85.
- Faber, R. J.(1992). Money changes everything: compulsive buying from a biopsychological perspective. *American Behavioral Scientist*, 35(6), 809-819.
- Furnham, A.(1984). Many sides of the coin: The psychology of money usage. *Personality and Individual Differences*, 5(5), 501-509.
- Grable, J. E. & Joo, S. H.(2001). A subsequent study of the relationships between self-worth and financial beliefs, behavior, and satisfaction. *Journal of Family and Consumer Sciences*, 93(5), 25-30.
- Gresham, A. & Fontenot, G.(1989). The differing attitudes of the sexes toward money: An application of the money attitude scale. *Advances in Marketing, Southwestern Marketing Association*, 380-384.
- Hallowell, E. M. & Grace, W. J.(1991). *Money and mind: Money style*. New York: Plenum Press.
- Hanley, A. and Wilhelm, M. S.(1992). Compulsive buying: An exploration into self-esteem and mondy attitudes. *Journal of Economic Psychology*, 13(1), 5-18.
- Hayhoe, C. R., Leach, L., & Turner, P. R.(1999). Discriminating the number of credit cards held by college students using credit and money attitudes. *Journal of Economic Psychology*, 20, 643-656.
- Hira, T. K.(1997). Financial attitudes, beliefs and behaviors: Differences by age. *Journal of Consumer Studies and Home Economics*, 21, 271-290.
- Hira, T. K. & Mugenda, O. M.(1999). The relationships between self-worth and financial beliefs, behavior, and satisfaction. *Journal of Family and Consumer Sciences*, 91(4), 76-82.
- Hirschman, E. C.(1992). The consciousness of addiction: Toward a general theory of compulsive consumption. *Journal of Consumer Research*, 19(Sep), 155-179.
- Jacobs, D.(1986). A general theory of addictions: A new theoretical model. *Journal of Gambling Behavior*, 2, 15-31.
- Lau, S.(1998). Money: What it means to children and adults. *Social Behavior and Personality*, 26(3), 297-306.
- Lim, V. K. G.(1997). Money matters: An empirical investigation of money, face and confucian work ethic. *Personality and Individual Differences*, 35, 953-970.

- Lim, V. K. G. & Teo, T. S. H.(1997). Sex, money and financial hardship: An empirical study of attitudes towards money among undergraduates in Singapore. *Journal of Economic Psychology, 18*, 369-386.
- Lytton, R., Garman, E. & Porter, N.(1991). How to use financial ratios when advising clients. *Financial Counseling and Planning, 2*, 3-23.
- Malcolm, K.(1994). *Self-esteem, internal locus of control: Relationship to marital satisfaction*. Unpublished Master's Thesis: Iowa State University.
- Marlatt, G. A., Donovan, J. B., & Kivlahan, D.(1988). Addictive behaviors: Etiology and treatment. *Annual Review of Psychology, 39*, 223-252.
- Medina, J. F., Saegert, J. & Gresham, A.(1996). comparison of Mexican-american and Anglo-American attitudes toward money. *The Journal of Consumer Affairs, 30*(1), 124-144
- Mugenda, O. M., Hira, T. K. & Fanslow, A. M.(1990). Assessing the causal relationship among communication, money management practices, satisfaction with financial status, and satisfaction with quality of life. *Family and Economic Issues, 11*(4), 344-360.
- Oleson, M.(2004). Exploring the relationship between money attitudes and Maslow's hierarchy of needs. *International Journal of consumer Studies, 28*, 83-92.
- O'Quinn, T. & Faber, R.(1989). Compulsive buying: A Phenomenological exploration. *Journal of Consumer Research, 16*, 147-157.
- Piron, F.(1991). Defining impulse purchasing. *Advances in Consumer Research, 18*, 509-514.
- Prince, M.(1993). Self-concept, money beliefs, and values. *Journal of Economic Psychology, 14*, 161-173.
- Roberts, J. A. & Jones, E.(2001). Money attitudes, credit card use, and compulsive buying among american college students. *The Journal of Consumer Affairs, 35*(2), 213-240.
- Rook, D. W. & Hoch, S. J.(1985). Consuming impulses. *Advances in Consumer Research, 12*, 23-27.
- Rubenstein, C.(1981). Money and self-esteem, relationships, secrecy, and satisfaction. *Psychology Today, 15*(5), 29-44.
- Scherhorn, G., Reisch, C. A. & Raab, G.(1990). Addictive buying in west Germany: An empirical study. *Journal of Consumer Policy, 13*(4), 355-387.
- Tang, T. L. P. & Gilbert, P. R.(1995). Attitudes toward money as related to intrinsic and extrinsic job satisfaction, stress and work-related attitudes. *Personality and Individual Differences, 19*(3), 327-332.
- Tang, T. L. P.(1995). The development of a short money ethic scale: attitudes toward money and pay satisfaction revisited. *Personality and Individual Differences, 19*(6), 809-816.
- Tang, T. L. P., Furnham, A. & Davis, G. M. W.(2000). A cross cultural comparison of pay differentials as a function of rater's sex and money ethic endorsement: The Matthew Effect revisited. *Personality and Individual Differences, 29*, 685-697.
- Wilhelm, M. S., Varcoe, K. & Fridrich, A. H.(1993). Financial satisfaction and assessment of financial progress: Importance of money attitudes. *Financial Counseling and Planning, 4*, 181-198.
- Yamauchi, K. T. & Templer, D. I.(1982). The development of a money attitude scale. *Journal of Personality Assessment, 46*(5), 522-528.