

بررسی تأثیر اخلاق پولی بر میزان رضایت از درآمد

دنیا شجیرات*، حبیب انصاری سامانی**

تاریخ دریافت: ۹۸/۰۵/۲۱

تاریخ پذیرش نهایی: ۹۸/۱۰/۲۰

چکیده

امروزه پژوهش‌ها در مورد رفتار و نگرش مردم نسبت به پول بیشتر مورد توجه قرار گرفته است. طی جهانی شدن و تغییرات سریع در بازار کار و ظهور بحران اقتصادی، مطالعه و درک نگرش مردم نسبت به پول، نه تنها در غرب، بلکه در سایر فرهنگ‌ها لازم و ضروری به نظر می‌رسد. هدف پژوهش حاضر، بررسی اثرات عوامل مقیاس اخلاق پولی (بودجه، پایداری، عدالت، موفقیت و انگیزه) بر شاخص رضایت از درآمد است. پژوهش حاضر، توصیفی از نوع همبستگی است. جامعه آماری پژوهش استادان و کارمندان دانشگاه یزد هستند که از میان آنها ۲۲۰ نفر به روش تصادفی طبقه‌ای در سال ۱۳۹۷ انتخاب شدند. ابزار مورد استفاده در این بررسی پرسشنامه بود و داده‌های گردآوری شده با استفاده از رویکرد مدل‌سازی معادلات ساختاری بر پایه روش حداقل مربعات جزئی با بهره‌گیری از نرم‌افزار PLS و SPSS مورد تجزیه و تحلیل قرار گرفت. نتایج بررسی نشان داد، عامل انگیزه با نمره بالا پیش‌بینی‌کننده تغییرات رضایت از درآمد استادان است؛ در حالی که برای کارمندان علاوه بر عامل انگیزه با نمره بالا، عامل بودجه‌بندی نیز پیش‌بینی‌کننده رضایت از درآمد بود.

کلیدواژه: نگرش پولی؛ مقیاس اخلاق پولی؛ رضایت از درآمد

* دانشجوی کارشناسی ارشد، گروه اقتصاد، دانشکده اقتصاد، مدیریت و حسابداری، دانشگاه یزد، یزد، ایران.

Donya.sh926@gmail.com

** استادیار، گروه اقتصاد، دانشکده اقتصاد، مدیریت و حسابداری، دانشگاه یزد، یزد، ایران. (نویسنده مسئول)
H.samani@yazd.ac.ir

مقدمه

پول، نماد پیچیده‌ای است که افراد و جوامع، معانی ویژه‌ای به آن القا می‌کنند و نحوه استفاده آن را به نیروهای اقتصادی دیکته می‌کنند. از نظر آدام اسمیت، پول ابزاری برای تجارت و اندازه‌گیری ارزش است (اسمیت^۱، ۱۹۶۳: ۳۵-۳۲). اما بررسی شواهد به‌دست‌آمده از تحقیقات طی دهه اخیر (چارلیز ماواتی^۲، ۲۰۱۱؛ ساریل^۳، ۲۰۱۳؛ آیویی^۴، ۲۰۱۴؛ تانگ^۵، ۲۰۱۸) نشان می‌دهد که پول علاوه‌بر کارکردهای اقتصادی آشکار، کارکردهای اجتماعی و روانی خاصی دارد. همچنین در زمینه روان‌شناسی اقتصادی تعدادی از مطالعات، نگرش و باورهای مردم را درباره پول بررسی می‌کنند. این علاقه احتمالاً به‌دلیل افزایش آگاهی میان محققان و مدیران است که تفاوت‌های فردی در نگرش نسبت به پول ممکن است مهم باشد. برای مثال، در طراحی نظام‌های انگیزشی برای کار و همچنین در درک بدهی، صرفه‌جویی و رفتار مصرف‌کننده (تانگ، ۲۰۰۲: ۷۷۰). پول همه‌چیز را تغییر می‌دهد، برخی افراد سطح درآمد، انتظارات، سلیقه‌ها، ترجیحات و مصرف خود را براساس افزایش سطح درآمدشان تنظیم می‌کنند. دستمزد، مردم را «به‌دنبال افزایش دستمزد بعدی» سرگردان می‌کند (هرزبرگ^۶، ۱۹۸۷). برای داشتن درک بهتری از رضایت از درآمد، پژوهشگر نباید از نگرش پولی فرد، غافل شود (رینز و گرهارت^۷، ۲۰۰۰: ۲). باتوجه‌به موارد گفته‌شده می‌توان نتیجه گرفت، برداشت‌های متفاوت از اهمیت پول و نگرش‌های پولی متفاوت، تأثیر متفاوتی بر رضایت از درآمد خواهند داشت.

پژوهش حاضر درصدد بررسی تأثیر مؤلفه‌های اخلاق پولی بر میزان رضایت از درآمد است که در قالب تحلیل رگرسیون و به روش معادلات ساختاری انجام گرفته است؛ تحلیلی که در آن رضایت از درآمد به‌عنوان متغیر ملاک و مؤلفه‌های مقیاس اخلاق پولی (بودجه‌بندی^۸، پلیدی^۹، عدالت^{۱۰}، موفقیت^{۱۱}، انگیزه^{۱۲}) به‌عنوان متغیرهای پیش‌بین در نظر گرفته شده است.

1. Smith
2. Charismawati
3. Sahril
4. Ayu
5. Tang
6. Herzberg
7. Rynes & Gerhart
8. Budget
9. Evil
10. Equity
11. Success
12. Motivator

مبانی نظری و پیشینه پژوهش

انسان رفتارهای پولی مهمی از خود به‌نمایش می‌گذارد و در اقتصاد اثرگذار است. در اقتصاد، عملکرد پول، بسیار روشن است. پول وسیله مبادله، واحد شمارش، ذخیره ارزش و وسیله پرداخت با تأخیر است. به‌عقیده اسمیت تصور اینکه ثروت فقط در پول نهفته است، اشتباه است. ثروت واقعی در آن چیزی است که پول می‌تواند به‌وجود آورد، نه در خود پول. آنچه مردم هنگام پذیرش پول واقعاً خواهانش هستند پول نیست، بلکه چیزهایی است که می‌توانند با پول خریداری کنند (اسمیت، ۱۳۹۲: ۴۷). همچنین اقتصاددانان معتقدند کاهش حاشیه‌ای سودمندی پول به این معناست که هرچه فرد کالاهای بی‌فایده بیشتری داشته باشد، چیزهای دیگر مانند آزادی و دوستی، ارزشمندتر به نظر می‌رسند. در واقع، افزایش درآمد باعث تغییر کانون توجه از موضوع‌های پولی به اموری می‌شود که کم‌تر قابل کنترل هستند؛ مانند: پیشرفت فردی، افزایش قدرت، گسترش حلقه‌های دوستی، کسب آرامش، امنیت، آزادی و مواردی دیگر که می‌تواند خواسته واقعی فرد از پول باشد و در پی آنها رضایت به‌دست آورد (وین هون^۱، ۱۹۹۴: ۱۵۱-۱۴۸).

نگرش پولی

نگرش افراد نسبت به پول در اخلاق و خصوصیات شخصی آنها نهفته است و با رفتار آنها ارتباط دارد (تانگ، لونا آروکاس و ساید^۲، ۲۰۰۲: ۷۵۸). از نظر گاسیوروسکا، نگرش نسبت به پول را می‌توان تمام حالات نسبتاً پایدار برای ارزیابی پول و پاسخ عاطفی به آنها و نیز اعتقادات مربوط به ماهیت و مالکیت پول و اختیارات نسبتاً ثابت برای نوع خاصی از رفتار مربوط به پول، تعریف کرد و براساس این تعریف، فرض می‌شود که نگرش نسبت به پول شامل اجزای عاطفی، رفتاری و شناختی است. به‌عنوان بخشی از عنصر عاطفی، ارزشیابی پول به‌عنوان خوب یا بد، اضطراب و سوءظن در موقعیت‌های مربوط به پول را می‌توان نام برد. در عنصر شناختی، پول به‌عنوان منبع قدرت، اعتبار، احتیاط و محافظه‌کاری، رابطه با بدهی و قرض گرفتن از دیگران در نظر گرفته می‌شود. درحالی‌که در عنصر رفتاری، جنبه‌های دیگر پول مانند کنترل مالی، برنامه‌ریزی و صرفه‌جویی، استفاده از فرصت‌های استثنایی مرتبط با پول به‌خصوص در زمینه امکان کسب درآمد، تلاش برای به‌دست آوردن پول و اولویت پول نقد به شکل‌های دیگر پول، مورد نظر

1. Veenhoven
2. Tang, Luna-Arocas & Whiteside

است (گاسیوروسکا^۱، ۲۰۰۸: ۲۰۲-۱۹۹). معنای اجتماعی پول از دیدگاه فردی به مثابه جریانی در زندگی است که امیددهنده و آرامش بخش است و سبب اعتماد به نفس می شود (لواسانی و وثوقی، ۱۳۹۳: ۴۸).

پیدایش مقیاس نگرش پولی

اولین پژوهش ها برای توسعه ابزارهای روان سنجی، اندازه گیری نگرش و رفتارهای پولی توسط یاماچی و تمپلر^۲، (۱۹۸۲) انجام شد و مقیاس نگرش پولی^۳ را خلق کردند، اساس پژوهش آنها اصول نظریه فروید و نوفروردی بود. پس از یاماچی و تمپلر، فرنهام (۱۹۸۴) مقیاس باورها و رفتارهای پولی^۴ را توسعه داد و پس از او، تانگ و همکاران مقیاس اخلاق پولی^۵ را ایجاد کردند (تانگ و همکاران، ۱۹۹۲، ۱۹۹۳، ۱۹۹۵ و ۱۹۹۷). علاوه بر نسخه کوتاه مقیاس اخلاق پولی، نسخه های مختلف گسترش یافته نیز وجود دارد؛ مانند مقیاس عشق به پول^۶ تانگ و چو^۷ (۲۰۰۳) و مقیاس هوش پولی تانگ و سوتارسو^۸ (۲۰۱۲). در این میان، مقیاس های دیگری هم بودند، مانند مقیاس سه عاملی گرشام و فونته نت^۹ (۱۹۸۹) و مقیاس چهار عاملی آندرسن^{۱۰} و همکاران (۱۹۹۳)، مدینا و سیگرت^{۱۱} (۱۹۹۶) و نیز مقیاس پنج عاملی رابرتس و سپولودا^{۱۲}، (۱۹۹۹)، مقیاس بررسی پول نقد (برگز^{۱۳}، ۲۰۰۷) و مقیاس لهستانی من و پول^{۱۴} گرازینا واسویچ-کریلو^{۱۵}، (۲۰۰۱-۲۰۰۳) و نیز پرسشنامه نگرش پولی^{۱۶} گاسیوروسکا، (۲۰۱۳) که برای شرایط کشور لهستان ارائه شدند. مقیاسی که در بیشترین تعداد مطالعات منتشر شده مورد استفاده قرار گرفت، مقیاس اخلاق پولی تانگ و اصلاحات بعدی آن بود (گاسیوروسکا، ۲۰۱۳: ۴۶۲-۴۶۴).

1. Gasiorowska
- 2 Yamauchi & Templar
3. Money Attitude Scale (MAS)
4. Money Belief and Behavior Scale (MBBS)
5. Money Ethic Scale (MES)
6. Love of Money (LOMS)
7. Tang & Chiu
8. Tang & Sutarso
9. Gresham & Fontenot
10. Andersen
11. Saegert
12. Roberts & Shepulveda
13. Burgess
14. Me and Money
15. Grazyna Wasowicz-Kirylo
16. Money attitude Questionnaire (MAQ)

مقیاس اخلاق پولی

کارهای اولیه تانگ بر مبنای انتقاد از ابزارهای پیشین توسط یاماچی و تمپلر، ورونیمنت و فیتزپاتریک^۱ (۱۹۷۲) و فرنهام (۱۹۸۴) انجام گرفت. تانگ (۱۹۹۲: ۲۰۲-۱۹۷)، مقیاس اخلاق پولی را با استفاده از راهبرد تجربی ایجاد کرد. تانگ و وایتساید^۲ (۱۹۹۷: ۲۶۴-۲۶۰)، مقیاس اخلاق پولی تانگ و سایر نگرش‌های مرتبط به پول را در ادبیات گسترش داده و به‌روز کردند. آنها اطلاعاتی را از استادان دانشگاه دولتی واقع در جنوب شرقی ایالات متحده جمع‌آوری کرده و با استفاده از یک تحلیل عامل اکتشافی، پنج عامل (پلیدی، بودجه‌بندی، عدالت، موفقیت، انگیزه) را شناسایی کردند و در یک مقیاس کوتاه‌تر شامل ۱۵ گویه ارائه دادند. عامل بودجه‌بندی مربوط به تصمیمات مالی، اقتصادی، برنامه‌ریزی، کنترل و مدیریت در جهت نحوه استفاده از پول است. عامل پلیدی، مربوط به مفهوم بدی پول است، اینکه پول دوستی ممکن است رفتارهای غیراخلاقی را افزایش دهد. عامل عدالت مربوط به مشکلات عدالت در نظام جبران خدمات کارکنان بود و اشاره دارد به اینکه افراد تنها به میزان دریافتی خویش عکس‌العمل نشان نمی‌دهند، بلکه به چگونگی مدیریت آن توسط سازمان واکنش نشان می‌دهند. عامل موفقیت پولی، نشان‌دهنده موفقیت یا دستاورد است و در نهایت، عامل انگیزه بیانگر علاقه‌مندی به پول و مبتنی بر تأثیری است که پول از نظر رفتاری بر جای می‌گذارد و ادعا می‌کند پول یک انگیزه است. هم‌اکنون، مقیاس اخلاق پولی تانگ مورد استفاده محققان است و تا لحظه نگارش این متن حدود ۵۵۰ ارجاع علمی داشته است.

رضایت از درآمد

درآمد، پرداختی یا اشکال مختلف روش‌های جبران خدمات کارکنان را شامل می‌شود مانند پرداخت‌های مستقیم (حقوق و دستمزد)، پرداخت‌های غیرمستقیم (مزایا^۳ و میزان افزایش دستمزد) و فرایندی که از طریق آن نظام جبران خدمات کارکنان اعمال می‌شود (ویلیامز و همکاران^۴، ۲۰۰۶: ۲۲۲). رضایت از درآمد از مهم‌ترین عوامل مدیریت منابع انسانی و معیارهای سازمانی است. رضایت از درآمد بر اساس درآمد مطلق تعیین نمی‌شود، بلکه بر اساس برداشت افراد از اهمیت نسبی پول است. درآمد، عشق

1. Wernimont & Fitzpatrick
2. Whiteside
3. Benefits
4. Williams et al

به پول را افزایش می‌دهد که به نوبه خود به عنوان یک مرجع برای تعیین رضایت افراد از درآمد عمل می‌کند (پرفر و لانگتون^۱، ۱۹۹۳: ۳۸۴).

خشنودی از مقدار پرداختی را می‌توان به عنوان میزان احساسات مثبت یا منفی کلی افراد نسبت به درآمد خویش تعریف نمود (میچلی و لین^۲، ۱۹۹۱: ۲۴۰). پیامدهای رضایت از درآمد به دو بخش تقسیم می‌شود: بخش اول شامل عواقب متمرکز بر سازمان مانند تعهد سازمانی و در صورت نارضایتی خروج از سازمان است. بخش دوم در مورد پیامدهای متمرکز بر شغل مانند رضایت شغلی و عملکرد شغلی است. بررسی‌ها در زمینه رضایت شغلی نشان می‌دهد که افزایش رضایت شغلی، خلاقیت و مولد بودن فرد و انگیزه‌های کاری را افزایش می‌دهد و عدم رضایت از شغل می‌تواند زمینه‌ساز بخشی از شکایات، کارکرد ناچیز، بی‌انگیزگی، کاهش بهره‌وری و دیگر مشکلات شود (مصدق راد و همکاران، ۱۳۸۶: ۲۳).

پیشینه پژوهش

بررسی و اندازه‌گیری نگرش و رفتارهای پولی و تأثیرات آن بر درآمد فردی و اجتماعی در چند دهه اخیر مورد توجه قرار گرفته است. طبق جستجوهای نویسندگان این متن، تاکنون پژوهشی که در خصوص موضوع این پژوهش باشد، در ایران انجام نگرفته است و تنها تعداد محدودی مقاله و ترجمه درباره دیدگاه‌های نظری این حوزه وجود دارد. از این رو، تحقیق حاضر سعی دارد به غنی‌تر کردن این حوزه از تحقیقات بپردازد. در ادامه، به معرفی نزدیک‌ترین مطالعات انجام شده به موضوع پژوهش حاضر در خارج و داخل کشور پرداخته می‌شود.

مطالعات خارجی

تانگ و همکاران (۲۰۰۲)، طی پژوهشی رابطه «مقیاس اخلاق پولی، درآمد خود گزارش شده و رضایت از درآمد» را میان ۲۰۷ استاد امریکایی و ۱۰۲ استاد اسپانیایی بررسی می‌کنند. نتایج رگرسیون برای نمونه امریکایی نشان داد، جنسیت مرد، عامل بودجه، تحصیلات و تجربه کاری با نمره بالا

1. Pfeffer & Langton
2. Miceli & Lane

پیش‌بینی‌کننده رضایت از درآمد است. درحالی‌که برای نمونه اسپانیایی تجربه کاری، مرد بودن، تحصیلات و انگیزه، پیش‌بینی‌کننده رضایت از درآمد است.

بکر و هگدرن^۱ (۲۰۰۸)، در مقاله‌ای تحت عنوان «نگرش به پول در یک نمونه تصادفی بزرگسالان و همبستگی با متغیرهای جمعیت‌شناختی»، اعتبار سنجش نگرش پولی را با مقیاس اندازه‌گیری نگرش نسبت به پول بر یک نمونه تصادفی شامل ۲۰۰ نفر در یکی از شهرهای کانادا بررسی کردند. این مقیاس دارای ۴۰ عنصر و چهار عامل قدرت، صرفه‌جویی-بی‌اعتمادی، برنامه‌ریزی-صرفه‌جویی و اضطراب نامیده‌اند. نتایج نشان داد که افراد سالمند و افراد تحصیل‌کرده دارای نمرات پایین‌تری نسبت به عامل اصلی قدرت، عامل بی‌اعتمادی و اضطراب بودند و نمرات بالاتری در عامل برنامه‌ریزی داشتند.

تانگ و لونا آروکاس (۲۰۱۴)، طی پژوهشی رابطه میان درآمد و رضایت از درآمد نسبی را با دو متغیر میانجی پول‌دوستی و استانداردهای مقایسه درآمدی (عدالت در پرداخت و تفاوت در فرهنگ)، بررسی می‌کنند. بررسی‌ها روی ۳۱۱ استاد دانشگاه از امریکا و اسپانیا از طریق پرسشنامه و به روش مدل‌سازی معادلات ساختاری انجام گرفت. نتایج مقایسه دو گروه نشان داد، رضایت از درآمد نسبی نه تنها به درآمد فرد بستگی ندارد، بلکه به میزان پول‌دوستی فرد و عدالت در پرداخت‌ها بستگی دارد که ممکن است در فرهنگ‌های مختلف، متفاوت باشد.

گاسیوروسکا (۲۰۱۵)، در مطالعه‌ای تحت عنوان «تأثیر نگرش‌های پولی بر رابطه بین درآمد و رضایت مالی»، تأثیر نگرش نسبت به پول را بر رابطه بین درآمد خالص شخصی و درآمد خانوار و ارزیابی ذهنی آن، به‌عنوان رضایت مالی و رفاه اقتصادی ذهنی اندازه‌گیری می‌کند. داده‌ها از طریق پرسشنامه و به روش نمونه‌گیری تصادفی از ۴۸۸ کارمند و دانشجوی شاغل از دو دانشگاه در لهستان جمع‌آوری شد. نتایج رگرسیون چندگانه سلسله‌مراتبی نشان داد، بعد عاطفی نگرش پولی، بخشی از رابطه بین درآمد و رضایت مالی است و بعد ابزاری نگرش پولی (مدیریت و بودجه‌بندی پول)، این رابطه را تعدیل می‌کند و رابطه بین این دو برای افراد بسیار متمرکز بر مدیریت پول قوی‌تر از افرادی بود که دارای امتیاز کم در این عامل بودند. همچنین مدیریت پول با درآمد رابطه نداشت و همبستگی آن با رفاه اقتصادی ذهنی بسیار ضعیف بود.

1. Baker & Hagedorn

تانگ (۲۰۱۸)، از یک نظریه دوگانه به عنوان یک واسطه بین نظریه ذهن (یکی از مهارت‌های شناختی است که سبب می‌شود بتوانیم رفتار طرف مقابل را پیش‌بینی کنیم) و عشق به پول و اخلاق مصرف‌کننده استفاده می‌کند و دو فرضیه را بررسی می‌کند. در فرضیه مستقیم؛ عشق به پول بیشتر از نظریه ذهن، سبب بروز اعتقادات غیراخلاقی مصرف‌کننده می‌شود. در فرضیه غیرمستقیم: نظریه ذهن سبب می‌شود فرد محبوبیت را جذب کند و به دنبال کسب محبوبیت رفتن، اعتقادات غیراخلاقی از مصرف‌کننده سر می‌زند. داده‌ها از منابع مختلف (نظرسنجی از ۷۶۹ نوجوان فرانسوی) به دست آمد. تجزیه و تحلیل‌ها از منظر جنسیت، سن، پایه تحصیلی و منبع تأمین پول توجیبی آنها (۱. پول از کار ۲. پول از والدین ۳. پول از کار و والدین ۴. بدون پول از کار و والدین)، یک اکتشافات جدید را نشان می‌دهد. نظریه ذهن به طور مستقیم سبب تحریک اعتقادات غیراخلاقی مصرف‌کننده برای نوجوانان است اما برای نوجوانانی که پول توجیبی خود را فقط از طریق کار به دست می‌آورند.

مطالعات داخلی

رستمی (۱۳۹۶)، پژوهشی در راستای بررسی رابطه جنسیت، سن و رتبه حساب‌برسان با ادراک اخلاقی و اخلاق پولی روی ۳۶۲ نفر از حساب‌برسان ارشد و سرپرستان عضو جامعه حسابداران انجام داد. برای ارزیابی فرضیه‌های پژوهش از پرسشنامه موقعیت اخلاقی فورسیت ۱۹۸۰ و مقیاس پولی تانگ ۱۹۹۲ و برای تجزیه و تحلیل داده‌ها از آزمون t با دو نمونه مستقل، آزمون من ویتنی، فیشر و کروسکال والیس استفاده شد. نتایج نشان داد، بین سن، جنسیت و رتبه حساب‌برسی با ادراک اخلاقی رابطه معنی‌داری وجود ندارد. آرمان‌گرایی و اقتضاگرایی تحت تأثیر جنسیت و سن قرار نگرفته، لیکن با رتبه حساب‌برسان رابطه معنی‌داری دارد. بین اخلاق پولی با جنسیت و رتبه حساب‌برسان رابطه معنی‌داری وجود داشته، لیکن با سن حساب‌برسان رابطه معنی‌داری وجود ندارد.

نتایج مطالعه برزگر و عاطفی (۱۳۹۵)، تحت عنوان «ماهیت اخلاق پولی و ادراک اخلاقی دانشجویان حساب‌داری» که روی یک نمونه تصادفی شامل ۳۷۵ نفر از دانشجویان دانشگاه‌های استان فارس با روش پژوهش توصیفی از نوع همبستگی و ابزار پرسشنامه جهت جمع‌آوری داده‌ها انجام شده بود، نشان می‌دهد که ادراک اخلاقی دانشجویان مستقل از اخلاق پولی آنها است و سن و مقطع تحصیلی با اخلاق پولی ارتباطی ندارد، در حالی که جنسیت با اخلاق پولی ارتباط دارد.

برزگر و عاطفی (۱۳۹۵)، طی پژوهشی دیگر تحت عنوان «رابطه اخلاق پولی و ادراک اخلاقی دانشجویان حسابداری با درک اقدامات تردیدآمیز»، روی یک نمونه تصادفی ۴۳۵ نفر از دانشجویان دانشگاه‌های استان فارس با روش پژوهش توصیفی از نوع همبستگی و ابزار پرسشنامه جهت جمع‌آوری داده‌ها، نشان دادند که رابطه مثبت و معنی‌داری بین اخلاق پولی (پول‌دوستی) و ادراک اخلاقی دانشجویان حسابداری وجود دارد، به گونه‌ای که پول‌دوستی زیاد سبب بروز رفتارهای غیراخلاقی در محیط کار می‌شود.

فرضیه‌ها و مدل پژوهش

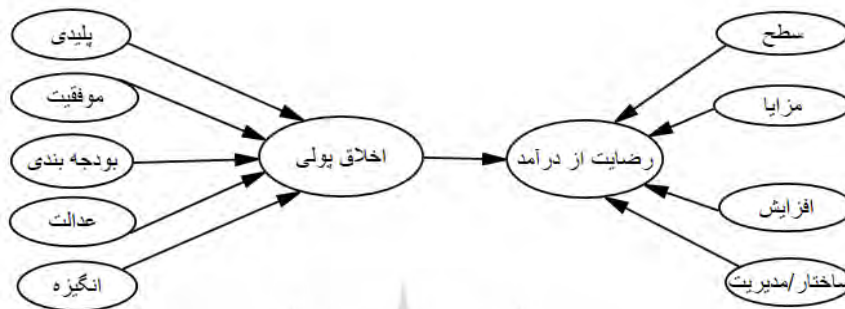
پژوهش حاضر درصدد بررسی تأثیر مؤلفه‌های اخلاق پولی بر میزان رضایت از درآمد است. همان‌طور که تانگ و فرنهام (۲۰۰۲)، طی مطالعه «بررسی اخلاق پولی در سه کشور تایوان، امریکا و انگلیس» دریافته‌اند که سازه اخلاق پولی دارای ابعاد مستقل از هم با اثرگذاری متقابل کم و همبستگی ضعیف بین عوامل است. بنابراین، تأثیر هر یک از پنج مؤلفه مقیاس اخلاق پولی در قالب پنج فرضیه جداگانه بر رضایت از درآمد سنجیده می‌شود و نمی‌توان اثر مقیاس اخلاق پولی را به‌عنوان یک سازه کلی بررسی کرد. لذا فرضیه‌های زیر مطرح می‌شوند:

۱. نوع کارکنان (استاد یا کارمند)، تأثیر معنی‌داری بر میزان رضایت از درآمد دارد.
 ۲. مؤلفه بدی مقیاس اخلاق پولی، تأثیر معنی‌داری بر میزان رضایت از درآمد دارد.
 ۳. مؤلفه موفقیت اخلاق پولی، تأثیر معنی‌داری بر میزان رضایت از درآمد دارد.
 ۴. مؤلفه بودجه‌بندی اخلاق پولی، تأثیر معنی‌داری بر میزان رضایت از درآمد دارد.
 ۵. مؤلفه عدالت اخلاق پولی، تأثیر معنی‌داری بر میزان رضایت از درآمد دارد.
 ۶. مؤلفه انگیزه اخلاق پولی، تأثیر معنی‌داری بر میزان رضایت از درآمد دارد.
- باتوجه به فرضیه‌های تعریف‌شده، مدل نظری پژوهش به صورت شکل (۱) طراحی شد.

روش پژوهش

پژوهش حاضر از نظر هدف، کاربردی و از حیث روش از نوع توصیفی-همبستگی است. جامعه آماری پژوهش متشکل از تمامی اعضای هیئت علمی و کارمندان دانشگاه یزد شامل ۸۱۵ نفر در مقطع زمانی سال

۱۳۹۷ است. ۳۰۰ پرسشنامه به روش نمونه‌گیری تصادفی طبقه‌ای، بین اعضای جامعه توزیع شد که از میان پرسشنامه‌های برگشتی، فقط ۲۲۰ عدد (۱۲۵ استاد؛ شامل ۱۰۸ مرد و ۱۷ زن و ۹۵ کارمند؛ شامل ۳۳ مرد و ۶۲ زن) قابل استفاده تشخیص داده شد.



شکل ۱. مدل نظری پژوهش؛ اثر اخلاق پولی بر میزان رضایت از درآمد

ابزارهای پژوهش

پرسشنامه رضایت از درآمد: برای سنجش میزان رضایت از درآمد از پرسشنامه ۱۸ سؤالی رضایت از پرداخت همان و شواب (۱۹۸۵)، با مقیاس پاسخگویی لیکرت ۵ درجه‌ای (بسیار مخالفم = ۱ تا بسیار موافقم = ۵) استفاده شد. این پرسشنامه دارای چهار عامل است: سطح (سؤال ۴-۱)، مزایا (سؤال ۸-۵)، افزایش (سؤال ۱۲-۹)، مدیریت (سؤال ۱۸-۱۳). ارشدی (۱۳۸۶)، ضرایب پایایی پرسشنامه را با استفاده از آلفای کرونباخ برای ابعاد سطح پرداختی، افزایش، مزایا، ساختار/مدیریت به ترتیب ۰/۷۹، ۰/۹۳، ۰/۹۶ و ۰/۸۲ گزارش نموده است.

پرسشنامه اخلاق پولی: برای سنجش اخلاق پولی، از پرسشنامه ۱۵ سؤالی مقیاس اخلاق پولی تانگ و وایتساید (۱۹۹۷)، استفاده شد که دارای پنج عامل است: بدی (سؤال ۴-۱)، موفقیت (سؤال ۶-۵)، بودجه‌بندی (سؤال ۱۰-۷)، عدالت (سؤال ۱۳-۱۱) و انگیزه (سؤال ۱۴-۱۵).

به منظور تجزیه و تحلیل داده‌ها از روش‌های آماری در دو سطح توصیفی و استنباطی و از آزمون‌های آماری متناسب با مقیاس داده‌ها با استفاده از نرم‌افزارهای آماری «SPSS22» و «Smart-Pls2» استفاده شد.

برای آزمون فرضیه‌های پژوهش از روش مدل‌سازی معادلات ساختاری و همچنین برای مقایسه میانگین نمرات مؤلفه‌های اخلاق پولی در میان کارکنان (استاد و کارمند) از آزمون تحلیل واریانس چندمتغیره (مانوا^۱) استفاده شد. برای آزمون مدل اندازه‌گیری از آلفای کرونباخ و پایایی مرکب جهت بررسی پایایی مدل اندازه‌گیری و از آزمون روایی همگرا (آماره AVE) برای بررسی آزمون روایی مدل اندازه‌گیری استفاده شده است.

یافته‌های پژوهش

یافته‌های توصیفی مربوط به متغیرهای پژوهش (مؤلفه‌های اخلاق پولی و رضایت از درآمد) شامل میانگین، انحراف معیار، چولگی و کشیدگی در جدول (۲) آمده است.

جدول ۲. توصیف آماری گویه‌های پرسشنامه اخلاق پولی (n= ۲۲۰)

| دامنه تغییرات | کشیدگی | چولگی | انحراف استاندارد | میانگین | گویه‌ها / عامل‌ها |
|---------------|--------|--------|------------------|---------|-------------------|
| ۱-۵ | ۰/۵۱۴ | -۰/۱۳۳ | ۰/۳۷۳ | ۳/۳۸۱ | اخلاق پولی |
| ۱-۵ | ۰/۰۰۴ | ۰/۴۰۱ | ۰/۸۴۴ | ۲/۶۳۷ | بدی |
| ۱-۵ | -۰/۵۱۲ | ۰/۰۱۴ | ۰/۸۸۰ | ۳/۱۲۵ | موفقیت |
| ۱-۵ | ۰/۵۱۴ | -۰/۵۴۹ | ۰/۷۴۷ | ۳/۷۶۶ | بودجه‌بندی |
| ۱-۵ | -۰/۳۱۸ | -۰/۱۵۶ | ۰/۸۳۶ | ۳/۶۲ | عدالت |
| ۱-۵ | -۰/۲۱۱ | -۰/۳۴۷ | ۰/۶۵۹ | ۳/۷۵۹ | انگیزه |
| ۱-۵ | ۰/۵۸۰ | ۰/۰۰۷ | ۰/۷۰۹ | ۳/۰۲۱ | رضایت از درآمد |
| ۱-۵ | -۰/۵۴۱ | ۰/۲۳۳ | ۰/۸۳۸ | ۲/۶۲ | سطح / میزان |
| ۱-۵ | ۰/۵۴۰ | ۰/۲۰۶ | ۰/۶۹۴ | ۲/۴۷۵ | مزایا |
| ۱-۵ | ۰/۲۴۵ | ۰/۲۹۷ | ۰/۷۰۶ | ۲/۴۹۵ | افزایش |
| ۱-۵ | ۰/۱۳۱ | -۰/۳۳۸ | ۱/۱۲۴ | ۴/۵۳۹ | ساختار مدیریت |

نتایج جدول (۲) نشان می‌دهد؛ عامل بدی با کم‌ترین میانگین بیان می‌کند که پول کم‌تر از حد متوسط احساسات منفی را منجر شده و عامل بودجه‌بندی با بیشترین میانگین نشان می‌دهد بیشتر افراد حاضر در نمونه، موافق با بودجه‌بندی پول خود هستند. همچنین میانگین نمرات عوامل موفقیت، عدالت و انگیزه نشان می‌دهد بیش از نیمی از افراد نمونه، پول را نشانه موفقیت و انگیزه می‌دانند و به عدالت در پرداخت‌ها اعتقاد دارند. نتایج برای میانگین رضایت از درآمد، مقدار $3/021$ را نشان می‌دهد که بالاتر از حد متوسط میانگین فرضی (۳) است؛ یعنی بیش از نیمی از افراد نمونه از درآمد خود رضایت دارند که از رضایت در عامل ساختار و مدیریت پرداخت ناشی می‌شود.

آزمون فرضیه‌ها

برای آزمون فرضیه اول، ابتدا اثر نوع کارکنان بر متغیر مستقل یعنی مؤلفه‌های اخلاق پولی و سپس اثر متغیر مستقل بر متغیر وابسته رضایت از درآمد بررسی خواهد شد. در بررسی اثر نوع کارکنان بر متغیر مستقل از آزمون تحلیل واریانس چندمتغیره (مانوا) جهت مقایسه میانگین نمرات مؤلفه‌های اخلاق پولی میان کارکنان استفاده شد تا در صورت معنی‌دار بودن اثر نوع کارکنان و مشاهده اختلاف معنی‌دار میان گروه استاد و کارمند، بررسی اثر مؤلفه‌های اخلاق پولی بر رضایت از درآمد به تفکیک گروه استاد و کارمند انجام شود. قبل از اجرای آزمون مانوا، پیش‌فرض‌های آن یعنی بررسی همبستگی کافی بین متغیرهای وابسته از طریق آزمون کرویت بارتلت، تجانس یا همگنی ماتریس واریانس-کواریانس به وسیله آزمون ام باکس، بررسی همگنی واریانس به وسیله آزمون لوین، بررسی نرمال بودن توزیع نمرات متغیر وابسته به وسیله آزمون شاپیروویلک مورد ارزیابی قرار گرفت. نتایج نشان داد؛ آماره آزمون کرویت-بارتلت به لحاظ آماری معنی‌دار است (مجذور خی تقریبی = $12/38$ ، $p=0$) که نشان‌دهنده همبستگی کافی بین متغیرهای وابسته بود. نتایج آزمون ام باکس (ام باکس = $14/329$ ، $p=0/528$) و همچنین نتایج آزمون لوین در هر ۵ متغیر؛ بدی ($F=0/803$)، موفقیت ($p=0/371$)، عدالت ($F=2/42$ ، $p=0/1$)، بودجه‌بندی ($F=1/636$ ، $p=0/202$)، عدالت ($F=0/125$ ، $p=0/724$) و انگیزه ($F=0/165$ ، $p=0/685$)، نشان داد که دو پیش‌فرض یکسانی ماتریس‌های واریانس-کواریانس و همسانی پراکنده‌گی واریانس متغیرهای پیوسته در سطوح متغیر مستقل، مورد تأیید است. نتایج آزمون شاپیروویلک هر سه متغیر وابسته غیر معنی‌دار ($p>0/05$) بود که بیانگر توزیع طبیعی داده‌هاست.

پس از تأیید مفروضات آزمون مانوا، نتایج این آزمون در جدول (۳) نشان داد که اثر گروه معنی‌دار است، در نتیجه، بین مؤلفه‌های اخلاق پولی در دو گروه استاد و کارمند، تفاوت معنی‌دار وجود دارد.

جدول ۳. نتایج آزمون لامبدای ویلکز در تحلیل واریانس چندمتغیره اخلاق پولی

| آزمون | ارزش | F | درجه آزادی خطا | درجه آزادی اثر | سطح معنی داری |
|---------------|-------|-------|----------------|----------------|---------------|
| لامبدای ویلکز | ۰/۸۶۸ | ۶/۵۰۸ | ۲۱۴ | ۵ | ۰ |

نتایج جدول (۴)، نشان دهنده تفاوت معنی دار بین دو گروه در عوامل موفقیت، عدالت و انگیزه است.

جدول ۴. نتایج تحلیل واریانس چندمتغیره اثرات گروه بر مؤلفه‌های اخلاق پولی

| منابع | متغیر وابسته | Ss | Df | Ms | F | معنی داری |
|-------|--------------|-------|----|-------|--------|-----------|
| گروه | بدی | ۱/۰۷ | ۱ | ۱/۰۷ | ۱/۵۰۴ | ۰/۲۲۱ |
| | موفقیت | ۹/۰۷۸ | ۱ | ۹/۰۷۸ | ۱۲/۷۰۲ | ۰ |
| | بودجه بندی | ۰/۰۶۲ | ۱ | ۰/۰۶۲ | ۰/۱۱۱ | ۰/۷۳۹ |
| | عدالت | ۹/۷۵۲ | ۱ | ۹/۷۵۲ | ۱۴/۸۳۵ | ۰ |
| | انگیزه | ۸/۶۷۳ | ۱ | ۸/۶۷۳ | ۱۶/۰۲۱ | ۰ |

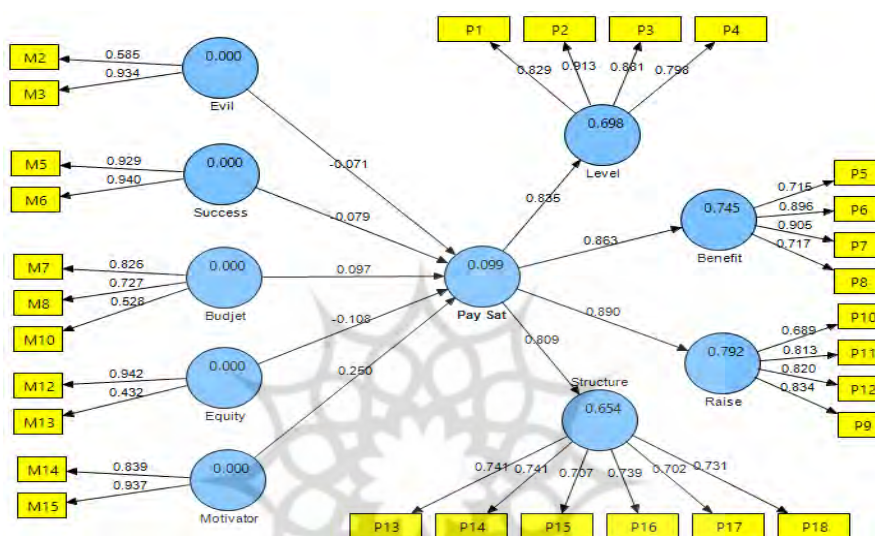
مقایسه میانگین نمرات مؤلفه‌های اخلاق پولی در جدول (۵)، تفاوت معنی دار بین دو گروه در عوامل موفقیت، عدالت و انگیزه را تأیید می کند.

جدول ۵. مقایسه میانگین نمرات مؤلفه‌های اخلاق پولی

| متغیر وابسته | گروه | میانگین | خطای استاندارد |
|--------------|--------|---------|----------------|
| بدی | استاد | ۲/۶۹۹ | ۰/۰۷۵ |
| | کارمند | ۲/۵۵۸ | ۰/۰۸۷ |
| موفقیت | استاد | ۲/۹۳۲ | ۰/۰۷۶ |
| | کارمند | ۳/۳۴۲ | ۰/۰۸۷ |
| بودجه بندی | استاد | ۳/۷۵۲ | ۰/۰۶۷ |
| | کارمند | ۳/۷۸۶ | ۰/۰۷۷ |
| عدالت | استاد | ۳/۸۰۴ | ۰/۰۷۳ |
| | کارمند | ۳/۳۷۹ | ۰/۰۸۳ |
| انگیزه | استاد | ۳/۲۳۶ | ۰/۰۶۶ |
| | کارمند | ۳/۶۳۷ | ۰/۰۷۵ |

بنابراین، باتوجه به نتایج آزمون مانوا و وجود اختلاف معنی دار در میانگین مؤلفه‌های اخلاق پولی کارکنان، بررسی هر یک از فرضیه‌های پژوهش به تفکیک گروه استاد و کارمند انجام می‌شود.

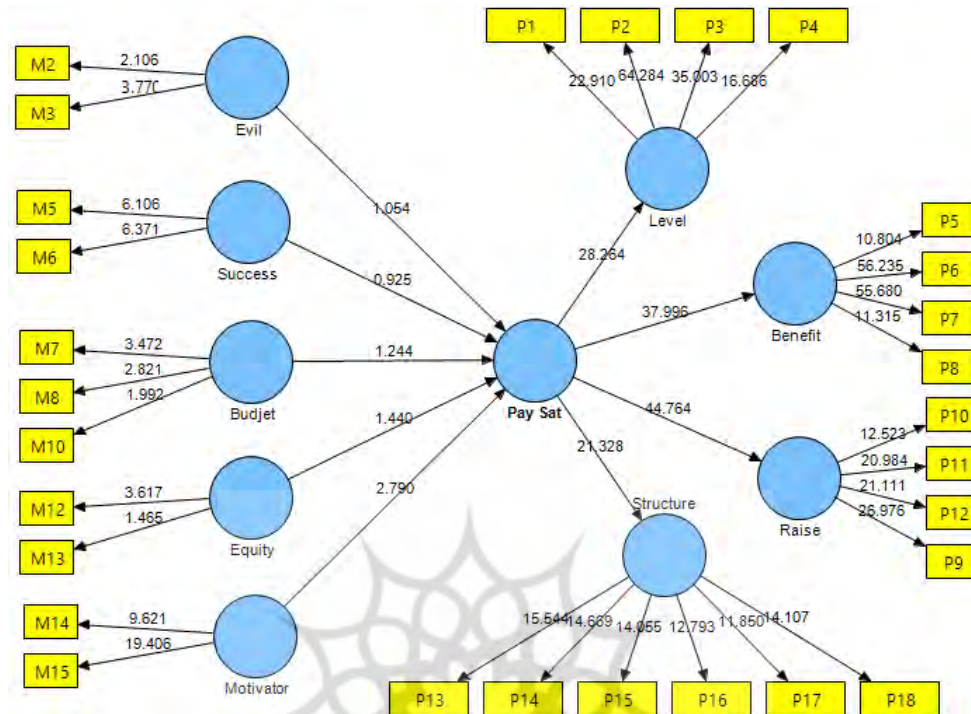
آزمون فرضیه‌ها برای گروه استاد



شکل ۲. بررسی تأثیر مؤلفه‌های اخلاق پولی بر میزان رضایت از درآمد^۱

نتایج تحلیل مسیر مدل مفهومی پژوهش براساس خروجی گرافیکی نرم‌افزار PLS: همان‌طور که در شکل (۲) قابل مشاهده است، سؤالات ۱، ۴، ۹ و ۱۱ از مدل حذف شده است؛ زیرا دارای بار عاملی کم‌تر از ۰/۴ بودند. مدل اجرا شده نشان می‌دهد که بارهای عاملی سؤالات باقیمانده در حد قابل قبول (بالتر از ۰/۴) هستند که نشان می‌دهد سؤالات انتخاب شده برای مؤلفه‌های اخلاق پولی و رضایت از درآمد از اعتبار لازم برخوردارند و متغیرهای پژوهش را به درستی موردسنجش قرار می‌دهند. در ادامه، مقادیر t -value برحسب روش بوت‌استرپینگ جهت معنی‌داری ضرایب مسیر در شکل (۳) ارائه شده است.

۱. Pay Sat: رضایت از درآمد، Level: سطح، Benefit: مزایا، Raise: افزایش، Structure: ساختار



شکل ۳. مقادیر t-value جهت معنی داری ضرایب مسیر و بارهای عاملی مدل

مقادیر t-value بالاتر از (۱/۹۶) نشان دهنده معنی دار بودن ضرایب تأثیر و بارهای عاملی است. با توجه به مقادیر t-value در شکل (۳)، مشاهده می شود که برای گروه استاد فقط عامل انگیزه دارای ضریب معنی داری بالاتر از (۱/۹۶) در سطح ۰/۰۵ است. بنابراین، فقط فرضیه ششم برای گروه استاد تأیید می شود. براین اساس، می توان گفت عامل انگیزه در پیش بینی تغییرات رضایت از درآمد استادان تأثیر گذار است. همان طور که در شکل (۳) نشان داده شد، ضریب تأثیر عامل انگیزه بر رضایت از درآمد برابر با ۰/۲۵۰ است و حاکی از تأثیر مثبت است؛ به عبارت دیگر، می توان گفت حدود ۲۵ درصد از تغییرات متغیر رضایت از درآمد توسط مؤلفه انگیزه اخلاق پولی تبیین می شود.

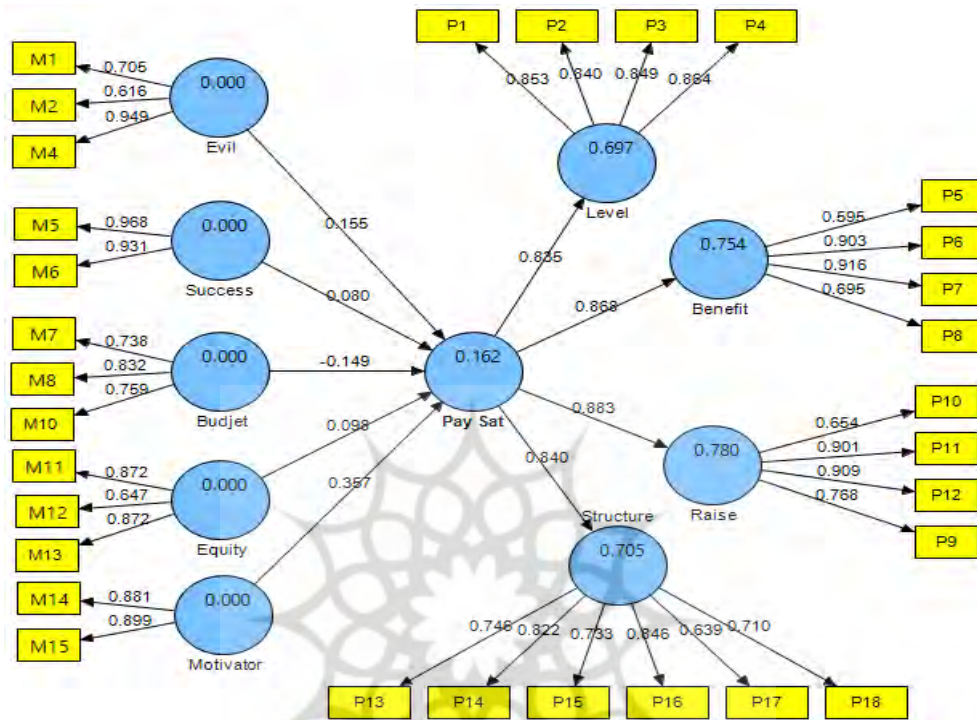
مدل اندازه گیری

جدول ۶. بررسی مدل اندازه گیری متغیرهای پژوهش، گروه استاد

| متغیر / عامل | آلفای کرونباخ | پایایی مرکب (p دلونین-گلدشتاین) | روایی همگرا | وضعیت متغیر |
|----------------------|---------------|---------------------------------|-------------|-------------|
| رضایت از درآمد | ۰/۹۲۵ | ۰/۹۳۴ | ۰/۴۴۶ | قابل قبول |
| سطح درآمد | ۰/۸۷۷ | ۰/۹۱۶ | ۰/۷۳۳ | قابل قبول |
| مزایای درآمد | ۰/۸۲۵ | ۰/۸۸۵ | ۰/۶۶۱ | قابل قبول |
| افزایش درآمد | ۰/۷۹۸ | ۰/۸۶۹ | ۰/۶۲۵ | قابل قبول |
| ساختار/ مدیریت درآمد | ۰/۸۲۲ | ۰/۸۷۰ | ۰/۵۲۸ | قابل قبول |
| مقیاس اخلاق پولی | | | | |
| بدی | ۰/۴۰۹ | ۰/۷۴۶ | ۰/۶۰۷ | قابل قبول |
| موفقیت | ۰/۸۵۶ | ۰/۹۳۲ | ۰/۸۷۴ | قابل قبول |
| بودجه بندی | ۰/۴۹۳ | ۰/۷۴۱ | ۰/۴۹۶ | قابل قبول |
| عدالت | ۰/۷۲۹ | ۰/۶۳۹ | ۰/۵۰۰ | قابل قبول |
| انگیزه | ۰/۷۴۶ | ۰/۸۸۲ | ۰/۷۹۰ | قابل قبول |

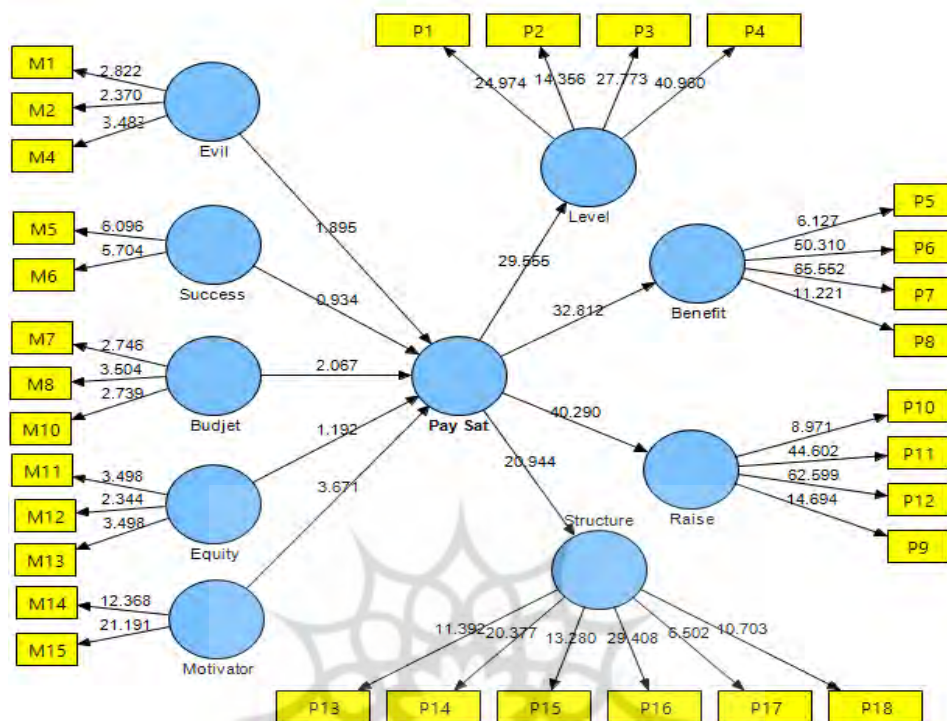
نتایج جدول (۶) حاکی از آن است که آلفای کرونباخ، پایایی ترکیبی و روایی همگرا کلیه متغیرهای پژوهش در حد قابل قبولی هستند. میزان قابل قبول آلفای کرونباخ و پایایی ترکیبی، حداقل ۰/۷ و مقدار مناسب برای AVE (روایی همگرا)، ۰/۵۰ به بالاست.

آزمون فرضیه‌ها برای گروه کارمند



شکل ۴. بررسی تأثیر مؤلفه‌های اخلاق پولی بر میزان رضایت از درآمد

نتایج تحلیل مسیر مدل مفهومی پژوهش براساس خروجی گرافیکی نرم‌افزار PLS: همان‌طور که در شکل (۴) قابل مشاهده است؛ سؤالات ۳ و ۹ از مدل حذف شده است؛ زیرا دارای بار عاملی کم‌تر از ۰/۴ بودند. مدل اجرا شده نشان می‌دهد که بارهای عاملی سؤالات باقیمانده در حد قابل قبول (بالاتر از ۰/۴) هستند که نشان می‌دهد سؤالات انتخاب شده برای مؤلفه‌های اخلاق پولی و رضایت از درآمد از اعتبار لازم برخوردارند و متغیرهای پژوهش را به‌درستی مورد سنجش قرار می‌دهند. در ادامه، مقادیر t-value جهت معنی‌داری ضرایب مسیر در شکل (۵) ارائه شده است.



شکل ۶. مقادیر t-value جهت معنی داری ضرایب مسیر و بارهای عاملی مدل

باتوجه به مقادیر t-value در شکل (۶)، مشاهده می شود که برای گروه کارمندان، علاوه بر عامل انگیزه، عامل بودجه بندی نیز دارای ضریب معنی داری بالاتر از (۱/۹۶) در سطح ۰/۰۵ هستند. بنابراین، علاوه بر فرضیه ششم، فرضیه چهارم نیز برای گروه کارمند تأیید می شود. براین اساس، می توان گفت عوامل انگیزه و بودجه بندی در پیش بینی تغییرات رضایت از درآمد کارمندان تأثیر گذارند. همان طور که در شکل (۵) نشان داده شد، ضریب تأثیر عامل انگیزه بر رضایت از درآمد برابر با ۰/۳۵۷ است که حاکی از تأثیر مثبت و نیز ضریب تأثیر عامل بودجه بندی برابر ۰/۱۴۹- است که حاکی از تأثیر منفی است؛ به عبارت دیگر، می توان گفت مؤلفه های انگیزه و بودجه بندی به ترتیب؛ حدود ۳۵/۷، ۱۴/۹ درصد از تغییرات متغیر رضایت از درآمد را تبیین می کنند.

مدل اندازه گیری

برای آزمودن مدل اندازه گیری در این پژوهش از آلفای کرونباخ و پایایی مرکب جهت بررسی پایایی مدل اندازه گیری و از آزمون روایی همگرا جهت بررسی آزمون روایی مدل اندازه گیری استفاده شده است که نتایج آن به شرح زیر است:

جدول ۷. بررسی مدل اندازه گیری متغیرهای پژوهش، گروه کارمند

| متغیر/ عامل | آلفای کرونباخ | پایایی مرکب (p دلوین-گلدشتاین) | روایی همگرا | وضعیت متغیر |
|------------------|---------------|--------------------------------|-------------|-------------|
| رضایت از درآمد | ۰/۹۲۹ | ۰/۹۳۸ | ۰/۴۶۳ | قابل قبول |
| سطح | ۰/۸۷۳ | ۰/۹۱۳ | ۰/۷۲۵ | قابل قبول |
| مزایا | ۰/۷۸۵ | ۰/۸۶۴ | ۰/۷۱۶ | قابل قبول |
| افزایش | ۰/۸۴۴ | ۰/۸۸۶ | ۰/۸۲۵ | قابل قبول |
| ساختار مدیریت | ۰/۸۴۴ | ۰/۸۸۵ | ۰/۵۶۶ | قابل قبول |
| مقیاس اخلاق پولی | | | | |
| بدی | ۰/۷۹۰ | ۰/۸۰۸ | ۰/۵۹۲ | قابل قبول |
| موفقیت | ۰/۸۹۴ | ۰/۹۴۸ | ۰/۹۰۱ | قابل قبول |
| بودجه بندی | ۰/۶۹۶ | ۰/۸۲۰ | ۰/۶۰۴ | قابل قبول |
| عدالت | ۰/۷۱۹ | ۰/۸۴۳ | ۰/۶۴۶ | قابل قبول |
| انگیزه | ۰/۷۳۸ | ۰/۸۸۴ | ۰/۷۹۲ | قابل قبول |

نتایج جداول خروجی نرم افزار PLS حاکی از آن است که آلفای کرونباخ، پایایی ترکیبی و روایی همگرا کلیه متغیرهای پژوهش در حد قابل قبولی هستند. میزان قابل قبول آلفای کرونباخ و پایایی ترکیبی، حداقل ۰/۷ و مقدار مناسب برای روایی همگرا، ۰/۵۰ به بالاست.

بحث و جمع‌بندی

هدف این پژوهش، بررسی تأثیر مؤلفه‌های اخلاق پولی بر میزان رضایت از درآمد است. نتایج آزمون فرضیه‌ها نشان داد که عامل بودجه‌بندی اثر منفی بر رضایت از درآمد دارد که این معنی داری فقط برای گروه کارمندان به‌دست آمد. درمورد عامل انگیزه، اثر مثبت و قوی با رضایت از درآمد، مشاهده شد که این معنی داری برای هر دو گروه استاد و کارمند وجود داشت. به‌عبارت‌دیگر، نتایج نشان داد افرادی که از پول، بیشتر انگیزه می‌گیرند، از درآمدشان رضایت بیشتری دارند. نتایج درمورد کارمندان نشان داد؛ بودجه‌بندی با رضایت از درآمد رابطه عکس دارد. به‌عبارتی، رضایت از درآمد پایین‌تر با بودجه‌بندی بیشتر و دقیق‌تر همراه است و افراد نگرانی بیشتری نسبت به امور مالی خویش دارند یا می‌توان گفت کارمندانی که نگرانی‌های بیشتری برای خرج کردن پول خود دارند، اغلب از وضعیت درآمدی خویش ناراضی هستند.

برای هر دو گروه، پول، انگیزه بود. این امر ممکن است سبب بروز رفتارهای غیراخلاقی، جهت رسیدن فرد به هدف خود یعنی افزایش درآمد شود. مدیران نیاز به ایجاد عدالت داخلی، عدالت خارجی، حقوق فردی و سیاست‌های پولی قوی دارند، اگر به فردی کم‌تر از شایستگی‌اش پرداخت شود، یک حس قوی از بی‌عدالتی در او ایجاد می‌شود و ممکن است به نام عدالت سرقت کند و رفتارهای غیراخلاقی از او سرزند.

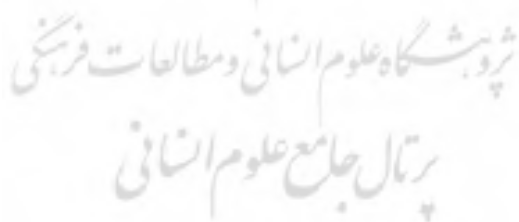
نتایج پژوهش با نتایج مطالعات میچلی و لین (۱۹۹۱) و تانگ (۲۰۰۲)، مطابقت دارد. نتایج مطالعه میچلی و لین نشان داد، زمانی که پاداش‌های پولی به افراد پیشنهاد شد، آنان انگیزه بیشتری پیدا می‌کردند تا بر میزان تلاش‌های کاری خود بیفزایند و در پی آن رضایت بیشتری از درآمد خود به‌دست می‌آوردند. نتایج مطالعه تانگ برای نمونه اسپانیایی نشان داد عامل انگیزه، پیش‌بینی‌کننده رضایت از درآمد است درحالی‌که برای نمونه امریکایی عامل بودجه، پیش‌بینی‌کننده بود.

نتایج این مطالعه می‌تواند پیامدهای مهمی را برای محققان و متخصصان روان‌شناسی کارکنان، روابط انسانی و روابط سازمانی و مدیران جامعه ارائه کند. برای مثال، در جهت بالابردن انگیزه کارکنان و شناخت عوامل مؤثر بر آن، مدیران در سراسر جهان علاقه‌مند به کاهش هزینه‌های کار و افزایش بهره‌وری کارکنان و سودشان هستند و در این میان، تنها سازمان‌های کارآمد قادر خواهند بود در بازار رقابتی جهان باقی بمانند. از این رو، با توجه به اهمیت موضوع و فقدان تحقیقات کافی در این زمینه در داخل کشور، پیشنهاد می‌شود

پژوهش‌ها و بررسی‌های وسیع‌تری در این زمینه در سازمان‌های کشور با توجه به مسائل اقتصادی آن صورت گیرد.

با توجه به مطالعه گاسیاریوسکا (۲۰۱۵)، مدیریت پول، رابطه بین درآمد و رضایت مالی را تعدیل می‌کند. مشارکت بیشتر در مدیریت پول، منجر به درک دقیق‌تر از واقعیت می‌شود و منجر به ایجاد همبستگی قوی بین سرمایه‌های عینی و ذهنی فرد می‌شود. بنابراین، پیشنهاد می‌شود، از مشاوران مالی و مربیان جهت آموزش برنامه‌هایی برای کمک به افراد و خانواده‌ها برای بهبود رضایت از وضعیت مالی‌شان، استفاده شود تا هنگام مقایسه درآمدهای نسبی، کم‌تر از قبل، احساس نارضایتی از وضعیت مالی و به تبع آن احساس نارضایتی از درآمد کنند.

داده‌های مقطعی ما در یک زمان و از یک منبع جمع‌آوری شده بود، بنابراین، رابطه علت و معلولی قوی ایجاد نمی‌کند. پیشنهاد می‌شود از داده‌های طولی، هدف‌مند و کیفی از منابع مختلف استفاده شود. همچنین پیشنهاد می‌شود جهت افزایش درک روان‌شناسی پول، نتایج پژوهش را برای شغل‌ها و فرهنگ‌های مختلف دیگر گسترش داد.



منابع

- ارشدی، نسرين (۱۳۸۶)، طراحی و آزمودن الگویی از پیشندها و پیامدهای انگیزش شغلی در کارکنان شرکت ملی مناطق نفت خیز جنوب- منطقه اهواز، **پایان نامه دکترای روان شناسی**، دانشگاه شهید چمران اهواز.
- برزگر، الهه و عاطفی، مرجان (۱۳۹۵)، رابطه اخلاق پولی و ادراک اخلاقی دانشجویان حسابداری با درک اقدامات تردد آمیز، **فصلنامه اخلاق در علوم و فناوری**، (۲) ۱۲: ۱۲۶-۱۱۷.
- برزگر، الهه و عاطفی، مرجان (۱۳۹۵)، ماهیت اخلاق پولی و ادراک اخلاقی دانشجویان حسابداری: نقش ویژگی های فردی، **فصلنامه بررسی های حسابداری و حسابرسي**، ۴ (۲۳): ۵۲۶-۵۰۷.
- رستمی، محسن (۱۳۹۶)، رابطه اخلاق پولی و ادراک اخلاقی با ویژگی های فردی (جنسیت، سن و رتبه) حسابرسان تحت استخدام مؤسسات حسابرسي، **کنفرانس ملی پژوهش های نوین حسابداری و مدیریت در هزاره سوم**، کرج، دبیرخانه کنفرانس.
- مدنی لواسانی، شایسته و وثوقی، منصور (۱۳۹۳)، معنای اجتماعی پول از دیدگاه زنان متأهل شهر کرج، **پژوهش های انسان شناسی ایران**، بهار و تابستان ۱۳۹۳، دوره چهارم - شماره ۱ علمی-پژوهشی: ۶۸-۴۷.
- مصدق راد، علی محمد؛ توکلی، نفیسه؛ طاهری، زهرا و شفیعی، محمدرضا (۱۳۸۶)، بررسی توزیع فراوانی رضایت شغلی کارکنان بیمارستان های دانشگاهی شهر اصفهان، **طرح تحقیقاتی**، اصفهان: دانشگاه علوم پزشکی اصفهان، معاونت پژوهشی، شماره ۵۰۴۲۳.
- وینستین، جک راسل (۱۳۹۲)، **زندگی و اندیشه های آدام اسمیت**، ترجمه شیرزاد پیک حرفه، تهران: پژوهشگاه علوم انسانی و مطالعات فرهنگی، چاپ اول.
- Ayu, W. (2014). Determinan Persepsi Etika Mahasiswa Akuntansi Dengan Love Of Money Sebagai Variabel Intervening. **Journal Ilmiah Mahasiswa**, Vol. 2(2), pp 1-28.
- Andersen, J., Camp, P., Kiss, E., Wakita, S. & Weyeneth, J. (1993). The money attitude scale: what college students think about green. **The Proceedings of the American Council on Consumer Interests**, 39, 377- 384.
- Burgess, S. M. (2007). Toward a theory on the content and structure of money attitudes. **Advances in Consumer Research**, 34, 682 -683.
- Charismawati, C.D. (2011). Analysis of the Relationship between Love of Money with Accounting Student's Ethical Perceptions. **Thesis MSc, the Faculty of Economics**, University Diponegoro.

- Furnham, A. (1984). The psychology of money usage. **Personality and Individual Differences**, 5 (5), 501-509.
- Furnham, A. (1998). The psychology of behavior at work. London: **psychology press, journal of economic psychology**, 9, 467-79.
- Furnham, A., Wilson, E. & Telford, K. (2012). The meaning of money: The validation of a short money-types measure. **Personality and Individual Differences**, 5 (2), 707-711.
- Gasiorowska, A. (2013). Skrócona wersja Skali Postaw Wobec Pieniędzy SPP-25. Dobór pozycji i walidacja narzędzia [Short version of Money Attitudes Questionnaire. Item selection and scale validation] (in Polish). **Psychologia Społeczna**, 8, 459-478.
- Gasiorowska, A. (2015). "The Impact of Money Attitudes on the Relationship between Income and Financial Satisfaction", **Polish Psychological Bulletin**, vol 46(2), pp 197-208.
- Gresham, A. & Fontenot, G. (1989). The differing attitudes of the sexes toward money: an application of the money attitude scale. **Advances in Marketing**, 9, 380-384.
- Herzberg, F. (1987). "One more time: how do you motivate employees?" **Harvard Business Review**, September/October, pp. 109-20 (originally published January/February 1968).
- Luna-Arocas, R. & Tang, T.L.P. (2004). The Love of Money, satisfaction and the protestant work ethic: Money profiles among University Professors in the U.S.A. And Spain. **Journal of Business Ethics**, 50, 329-354.
- Lane, M.C. & Miceli, M. (1991). Antecedents of pay satisfaction: A review and extension. In G.R. Ferris & K.M. Rowland (Eds.), **Research in personnel and human resources management**. Vol. 9 (pp. 235-309). Greenwich, CT: JAI Press.
- 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), 124-146.
- Pfeffer, J. & Langton, N. (1993). "The effect of wage dispersion on satisfaction, productivity, and working collaboratively: evidence from college and university faculty", **Administrative Science Quarterly**, Vol. 38, pp. 382-407.
- Rubinstein, W. D. (1981). Survey report on money. **Psychology today**, 5, 24-44.
- Roberts, J.A. & Sepulveda, C.J.M. (1999). Money attitudes and compulsive buying: an exploratory investigation of the emerging consumer culture in Mexico. **Journal of International Consumer Marketing**, 11(4), 53-74.
- Rynes, S. L. & Gerhart, B. (Eds.). (2000). Compensation in organizations: Current research and practice. **San Francisco: Jossey-Bass**.
- Smith, A. (1963). An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations, Modern Library, Newyork. NY (originally published in 1976).
- Sahrl, J. (2013). The ethical perception of accounting student: review of gender, religiosity and the love of money. **Journal Ilmiah Mahasiswa FEB**.
- Tang, T.L.P. (1992). The meaning of money revisited. **Journal of Organizational Behavior**, 13 (2), 197-202.
- Tang, T.L.P. (1993). "The meaning of money: extension and exploration of the Money Ethic Scale in a sample of university students in Taiwan", **Journal of Organizational Behavior**, Vol. 14, pp. 93-9.

- Tang, T.L.P. (1995). "The development of a short Money Ethic Scale: attitudes toward money and pay satisfaction revisited", **Personality and Individual Differences**, Vol. 19, pp. 809-17.
- Tang, T.L.P., Luna-Arocas, R. & Whiteside, H.D. (1997). "Attitudes toward money and demographic variables as related to income and life satisfaction: USA vs. Spain", **Proceedings of the 22nd International Colloquium of Economic Psychology**, Vol.1, September, Valencia, 256-266.
- Tang, L.P.T. & Whiteside, H.D. (2002). "Money ethic endorsement, self-reported income, and life satisfaction University faculty in the US and Spain", **Personnel Review**, 32 (6), 756-773.
- Tang, T. L. P., Furnham, A. & Davis, G. M. T. W. (2002). 'The Meaning of Money: The Money Ethic Endorsement and Work-Related Attitudes in Taiwan, the United States, and the United Kingdom', **Journal of Managerial Psychology**, 17(7), 542-563.
- Tang, T.L.P., ^{Whiteside}, D.S.H. & Luna-Arocas, R. (2005). Money profiles: the love of money, attitudes, and needs. **Personnel Review**, 34 (5), 603-624.
- Tang, T.L.P. & Sutarso, T. (2012). Falling or not falling into temptation? Multiple faces of temptation, monetary intelligence, and unethical intentions across gender. **Journal of Business Ethics**, 116, 529-552.
- Tang, L.P.T. Luna-Arocas, R. & Whiteside, H.D. (2014). "Are You Satisfied With Your Pay. When You Compare? It Depends on Your Love of Money, Pay Comparison Standards, and Culture.. **Journal of Business Ethics**, 128 (2), 279-289.
- Tang, T.L.P. & Gentina, E. (2018). Does Adolescent Popularity Mediate Relationships between Both Theory of Mind and Love of Money and Consumer Ethics?. **International Association of Applied Psychology**, 67 (4), 723-767.
- Veenhoven, R. (1994). Cerebral Lactate and N-Acetyl-Aspartate/Choline Ratios in Asphyxiated Full-Term Neonates Demonstrated In Vivo Using Proton Magnetic Resonance Spectroscopy. **Pediatric Research**, volume 35, pages, 148-151.
- Williams, L. J. & Hazer, J. T. (2006). 'Antecedents and Consequences of Satisfaction and Commitment in Turnover Models: A Reanalysis Using Latent Variable Structural Equation Methods'. **Journal of Applied Psychology**, Vol. 71, 219-231.
- Wąsowicz-Kiryło, G. & Wiśniewska, A. (2005). Attitudes towards money and a reflective and impulsive cognitive style. **Psychology, Education and Society**, 4, 40-60.
- Yamauchi, K. T. & Templer, D.I. (1982). "The development of a money attitude scale". **Journal of Personality Assessment**, Vol. 46, pp. 522-8.