



Małgorzata Solarz

Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu
Wydział Ekonomii, Zarządzania i Turystyki
Katedra Finansów i Rachunkowości
malgorzata.solarz@ue.wroc.pl

MOTYWY UDZIELANIA POŻYCZEK RODZINNYCH W ŚWIETLE BADAŃ WŁASNYCH

Streszczenie: Rozpoznanie oraz charakterystyka podstawowych motywów udzielania pożyczek rodzinnych stały się celem głównym niniejszego artykułu. Metody badawcze wykorzystane w pracy to: krytyczna analiza literatury przedmiotu, metody statystyczne oraz metoda sondażu diagnostycznego. Dane empiryczne pochodzą z ogólnopolskich badań ankietowych zrealizowanych w styczniu 2016 r. Z przeprowadzonych badań własnych wynika, że Polacy decydują się udzielić pożyczki członkom swojej rodziny z różnych pobudek. Wśród nich znalazły się m.in.: brak asertywności (43% wskazań), altruizm krewniaczy (42%), empatia (34%), wdzięczność (33%), altruizm odwzajemniony (24%), egoizm (26%) i powinność moralna/religijna (18%).

Słowa kluczowe: finanse osobiste, pożyczki rodzinne, altruizm, egoizm, empatia.

Wprowadzenie

Zarządzanie finansami gospodarstw domowych w ujęciu operacyjnym odnosi się do codziennych decyzji finansowych, pozwalających przetrwać szoki finansowe, które są następstwem nagłych wydarzeń generujących potrzeby finansowe w krótkim okresie. Ta zdolność przejawiająca się w możliwości pozyskania środków pieniężnych na nieprzewidziane wydatki określana jest mianem odporności finansowej (*financial resilience*). Z badań przeprowadzonych w 2015 r. przez M. Solarz [2015, s. 517-525] wynika, że Polacy w różny sposób radzą sobie z doświadczającymi ich budżety domowe problemami finansowymi. Bardzo ważnym pod względem częstości wskazań (25%) źródłem pozwalającym sfinansować nieprzewidziane wydatki okazują się być pożyczki u krewnych i znajomych. Wobec powyższego można postawić pytania – dlaczego

go ludzie pomagają sobie nawzajem? Czy udzielane wsparcie jest kwestią impulsu, a może efektem kalkulacji? Rozpoznanie oraz charakterystyka motywów udzielania pożyczek rodzinnych stały się głównym celem niniejszego artykułu.

Podstawowe metody badawcze wykorzystane w pracy to: krytyczna analiza literatury przedmiotu, metody statystyczne oraz metoda sondażu diagnostycznego. Niezbędne do dokonania analiz dane empiryczne pochodzą z ogólnopolskich badań ankietowych zrealizowanych przez autorkę we współpracy z Agencją Badań Rynku i Opinii SW Research w styczniu 2016 r.

1. Pożyczki jako rodzaj transferów wewnątrzrodzinnych

Istotnym elementem współczesnej rzeczywistości społecznej i gospodarczej jawią się transfery wewnątrz- i międzypokoleniowe, które występują zarówno w skali społeczeństwa (skala makro), jak i poszczególnych rodzin (skala mikro). Rozwój gospodarki, a także zmiany zachodzące w funkcjonowaniu gospodarstw domowych i społeczeństwa sprawiają, że natura, motywy oraz konsekwencje tych transferów zmieniają się.

Francuscy badacze – D. Kessler, A. Masson, P. Pestieau zakwalifikowali pożyczki rodzinne do prywatnych, dobrowolnych, wewnątrzrodzinnych transferów materialnych [Szukalski, 2002, s. 18]. Jednocześnie przepływ, transfer został przez nich zdefiniowany jako przekazywanie określonych zasobów przez jednostkę/grupę innej jednostce/grupie. Jeśli wymienione podmioty są ze sobą spokrewnione, można mówić o przepływach wewnątrzrodzinnych. Przy czym termin rodzina został tu użyty w szerszym znaczeniu i obejmuje następujące stopnie pokrewieństwa:

1. Związki międzypokoleniowe, utworzone w ramach łańcucha genealogicznego.
2. Związki równoległe, dotyczące rodzeństwa i innych krewnych w podobnym wieku.
3. Związki wynikające z zawarcia małżeństwa, tj. związki międzypokoleniowe i równoległe w ramach rodziny współmałżonka.
4. Związki quasi-rodzinne wynikające z więzów przyjaźni, wspólnego wychowywania się lub kumoterstwa [Szukalski, 2002, s. 17].

W ujęciu przedmiotowym wśród ekonomicznych przepływów wewnątrzrodzinnych wyróżnia się następujące rodzaje transferów: „dary czasu”, tj. wszelkiego rodzaju usługi świadczone członkom rodziny (opieka nad dziećmi, chorymi itp.); „dary przestrzeni”, tj. udostępnianie krewnym posiadanych zasobów mieszkaniowych na zasadach innych niż rynkowe; przepływy materialne (dary

rzeczowe i finansowe, nieoprocentowane pożyczki, spadki). Wszystkie wymienione formy mają wpisane w swą naturę oddziaływanie na poziom użyteczności i ponoszenie kosztów [Michoń, 2012, s. 238].

Transfery pieniężne przyjmują dwie formy: *inter vivos* (między osobami żywymi) oraz *post mortem* (zasoby przekazywane pośmiertnie w formie spadków) [Szukalski, 2002, s. 17]. Pierwsze z wymienionych oprócz formy bezzwrotnej (dary), mogą przybrać także formę zwrotną (pożyczki).

Zgodnie z przepisami polskiego prawa pożyczki mogą udzielać wszystkie podmioty mające zdolność do czynności prawnych, zarówno osoby fizyczne, osoby prawne, jak i jednostki organizacyjne nieposiadające osobowości prawnej. Artykuł 720 Kodeksu cywilnego stanowi, że „[...] przez umowę pożyczki dający pożyczkę zobowiązuje się przenieść na własność biorącego określoną ilość pieniędzy albo rzeczy oznaczonych tylko co do gatunku, a biorący zobowiązuje się zwrócić tę samą ilość pieniędzy albo tę samą ilość rzeczy tego samego gatunku i tej samej jakości” [Kodeks cywilny, 1964].

W 2015 r. zostały przeprowadzone badania opinii publicznej przez ICAN Reaserch pt.: „Jak Polacy pożyczają sobie pieniądze”. Ich wyniki informują, że 42% z 1000 ankietowanych pożycza od rodziny i to głównie na bieżące wydatki – 72% wskazań [Jak Polacy..., 2015]. Pożyczana suma najczęściej mieści się w przedziale od 101 do 1000 zł. Wśród cech charakterystycznych pożyczek rodzinnych należy wymienić: po pierwsze – brak formalności, aż 95% umów nie przybiera formy pisemnej, po drugie – tylko 36% respondentów zadeklarowało, że oddaje dług w terminie, reszta spóźnia się (57%) albo wręcz nie oddaje pożyczonych pieniędzy (1%). Pomimo to połowa pożyczkodawców nie upomina się o zwrot długu, nie nakłada kar na dłużnika. Dodając do wymienionych cech pożyczek rodzinnych fakt, iż są one z reguły bezkosztowe¹, to trudno się dziwić, że ludzie chętnie z nich korzystają.

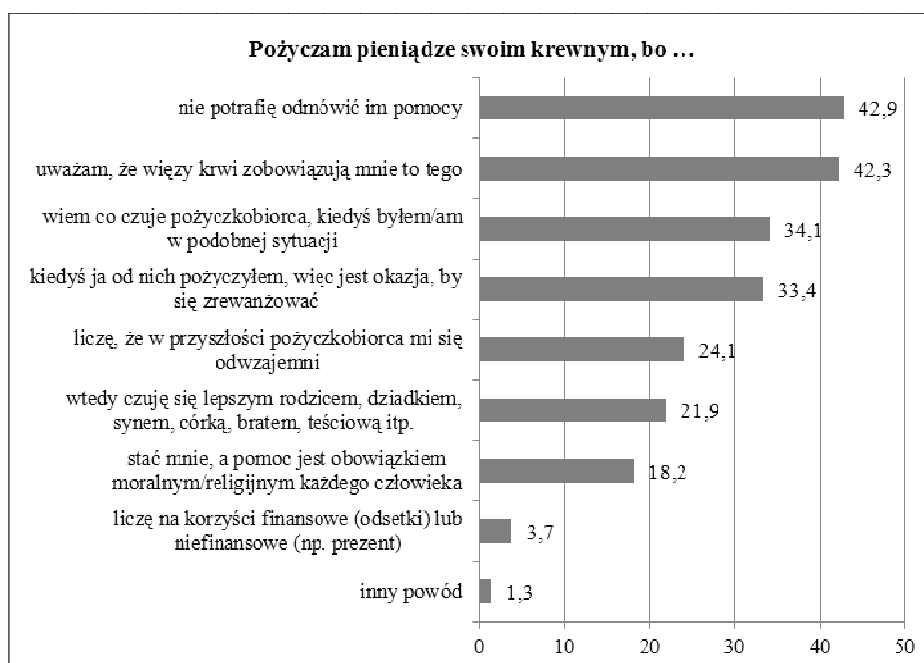
2. Hierarchia motywów udzielania pożyczek rodzinnych w świetle badań własnych

Interesującym wydaje się rozpoznanie motywów, jakimi kierują się członkowie rodziny, decydując się wystąpić w roli pożyczkodawcy. W tym celu w styczniu 2016 r. autorka, we współpracy z Agencją Badań Rynku i Opinii SW

¹ Dotyczy to nie tylko odsetek, opłat czy prowizji, ale też podatku od czynności cywilnoprawnych, z uiszczenia którego ustawodawca zwalnia pod pewnymi warunkami pożyczki udzielane przez małżonków, zstępnych, wstępnych, pasierbą, rodzeństwo, ojczyma, macochę [ustawa o podatku od czynności cywilnoprawnych, 2000].

Research, przeprowadziła badania własne na reprezentatywnej próbie 1000 Polaków metodą CAWI (*Computer-Assisted Web Interview*) – otrzymane wyniki skorygowano wagami analitycznymi do populacji mieszkańców Polski zapewniającymi reprezentatywność ze względu na płeć, kategorie wiekowe, klasę wielkości miejsca zamieszkania i wykształcenie.

Na początku zapytano ankietowanych „Czy w ubiegłym roku pożyczyłeś/łaś pieniądze członkom swojej dalszej lub bliższej rodziny?”. Odpowiedzi twierdzącej udzieliło 73% badanych. Ich wszystkich w drugim pytaniu poproszono o wskazanie maksymalnie 3 motywów, którymi kierowali się udzielając pożyczki rodzinnej. Uzyskane odpowiedzi uporządkowane według malejącej liczby wskazań zawarto na rys. 1.



Rys. 1. Motywy, jakimi kierują się Polacy udzielając pożyczek członkom swojej rodziny (w %)

Z przeprowadzonych badań wynika, że ankietowani decydują się udzielić pożyczki członkom swojej rodziny z różnych pobudek. Wśród nich znalazły się m.in.: brak asertywności (43% wskazań), altruizm krewniaczy (42%), empatia (34%), wdzięczność (33%), altruizm odwzajemniony (24%), egoizm (26%) i powinność moralna/religijna (18%).

3. Charakterystyka motywów udzielania pożyczek rodzinnych

3.1. Asertywność i empatia jako motywy udzielania pożyczek rodzinnych

Asertywność to obok empatii umiejętność wchodząca w skład inteligencji emocjonalnej. Termin „inteligencja emocjonalna” pojawił się w psychologii stosunkowo niedawno i budzi powszechne zainteresowanie zarówno teoretyków, jak i praktyków. Za twórców tego pojęcia uznaje się P. Saloveya i J. Mayera, którzy w 1990 r. zdefiniowali inteligencję emocjonalną w następujący sposób: „[...] to zdolność człowieka do śledzenia własnych i cudzych emocji, różnicowania ich oraz wykorzystywania uzyskanych w tej drodze informacji w kierowaniu swoim myśleniem i działaniem” [cyt. za Caban i Rewerski, 2005, s. 9]. Kompetencje zaliczane do inteligencji emocjonalnej to zdolności komplementarne w stosunku do inteligencji racjonalnej, rozumianej jako umiejętności czyisto intelektualne, analityczne i abstrakcyjne.

Zachowania asertywne należy umiejscowić na dwubiegunowym continuum między umownie nazwanymi krańcami – tupetem (agresywnością) i lękiem (uległością) [Dobrowolska, 2011, s. 127]. Asertywność polega na respektowaniu własnych praw przy jednoczesnym respektowaniu praw innych osób [Bishop, 1996, s. 34]. Zachowując się asertywnie w stosunkach z innymi osobami wzmocnieniu ulega szacunek dla innych, jak i dla samych siebie. Asertywność jest ważna w sytuacjach konfliktowych, pozwala osiągnąć kompromis bez rezygnacji z uznawanych wartości. Okazuje się przydatna w sytuacjach, gdy trzeba komuś odmówić czy oprzeć się naciskom, np. w sprawie dotyczącej pożyczania pieniędzy.

Odwołując się do wyników przeprowadzonych badań należy zauważyć, że na brak asertywności jako motyw udzielania pożyczek rodzinnych, wskazało najwięcej, bo aż 42,9% ankietowanych (rys. 1). Niestety przyjęcie takiej postawy może rodzić negatywne konsekwencje, które ujawnią się w dłuższym okresie. Kumulowanie w sobie niewyartykułowanej złości, chowanie urazy mającej podłoże w poczuciu utraty własnej wartości czy przeświadczeniu bycia wykorzystanym często prowadzą do konfliktów rodzinnych.

Drugą podstawową umiejętnością wchodzącą w skład inteligencji emocjonalnej jest empatia (gr. *empátheia* „cierpienie”), która w potocznym rozumieniu oznacza „twój ból w moim sercu” [Kaźmierczak, 2004, s. 131]. O tej cesze osobowości pisze S. Boninio [1996, s. 3-27], który empatię utożsamia z przeżywaniem emocji innych osób, a w konsekwencji z chęcią niesienia im pomocy, zwłaszcza gdy doświadczają przykrości i cierpienia. Pomimo, iż od 1909 r., tj. wprowadzenia do dyskursu naukowego terminu empatia przez E.B. Tichenera, minęło ponad sto lat, pozostaje ona nadal skomplikowanym konstruktem,

a znawcy tematu wciąż nie osiągnęli konsensusu co do sposobu jej definiowania i badania. Empatia przez większość współczesnych naukowców pojmowana jest jako „[...] wielowymiarowe zjawisko, którego natura polega na zdolności współbrzmienia z emocjami drugiej osoby, doznawania jej wewnętrznych przeżyć bez utożsamiania się z nią oraz zdolności rozumienia przekonań, postaw i ról pełnionych przez innych, jak również na umiejętności równoczesnego koordynowania tych dwóch aspektów – emocjonalnego i poznawczego” [Kliś, 2012, s. 149]. Takie połączenie komponentów poznawczego oraz emocjonalnego umożliwia jednostce adekwatne, a więc odpowiednie do danej sytuacji, reagowanie na cierpienie drugiego człowieka, okazywanie mu współczucia i niesienie pomocy.

Przyjęcie postawy, o której A. Gołąb pisze w jednym z artykułów jako o tzw. motywacji empatycznej [1976, s. 235-291], stało się powodem udzielenia pożyczki rodzinnej przez 250 z 734 respondentów biorących udział w badaniu. Warto nadmienić również, że dotyczyło to w większości kobiet niż mężczyzn.

3.2. Altruizm jako motyw udzielania pożyczek rodzinnych

Według W. Kopalińskiego [1975, s. 53] altruizm to bezinteresowna troska o dobro innych ludzi, niekierująca się interesem własnym, sobkostwem, egoizmem. Z psychologicznego punktu widzenia zachowanie altruistyczne musi być dobrowolne i przynosić korzyść innym, nie powinno towarzyszyć mu oczekiwanie na nagrody i należałoby je traktować jako cel sam w sobie [Kenrick, Neuberg i Cialdini, 2006, s. 436-437]. W ewolucjonistycznych wyjaśnieniach zachowań prospołecznych czysty altruizm praktycznie nie ma miejsca. Co więcej, ewolucjoniści dowodzą, że naturalnym motywem ludzkich zachowań jest egoizm, tylko ukryty pod postacią altruizmu krewniaczego lub altruizmu odwzajemnionego [Łukaszyński, 2012, s. 165].

Amerykański uczony G.C. Williams [1966] twierdził, że przypadki zachowań interpretowane jako przejawy altruizmu, czyli poświęcania się dla innych, są w rzeczywistości motywowane egoistycznie, a ich celem faktycznym jest przekazanie genów. Teorię tę następnie rozwinął W.D. Hamilton, nazywając altruizmem krewniaczym [1972, s. 193-232]. Dowiódł on, że zachowania altruistyczne wynikają z egoizmu genów, stąd częściej występują wobec jednostek ze sobą spokrewnionych. Ludzie chętniej udzielają wsparcia, w tym finansowego, członkom rodziny niż znajomym czy obcym.

Druga z przedstawionych form altruizmu to altruizm odwzajemniony. Według autora tej koncepcji, R.L. Triversa pomaganie innym osobnikom własnego gatunku jest korzystne dla pomagającego, o ile jest odwzajemniane. Dzięki temu

osobnik pomagający dysponuje zwiększonymi zasobami pożyczonymi od innych. Innymi słowy altruizm odwzajemniony polega na dokonywaniu aktów altruizmu w sytuacjach, w których prawdopodobieństwo odwzajemnienia pomocy (przez jednostkę) i prawdopodobieństwo potrzeby pomocy w przyszłości jest niepewne, ale jednak stosunkowo duże [1971, s. 35-57]. Koncepcję tę można podsumować łacińską sentencją – *do ut des* („daję ci, abyś ty mi dał”) [Łukaszyński, 2014, s. 239].

Zachowania altruistyczne jako motywy pożyczek rodzinnych ujawniają się w 2 odpowiedziach udzielonych przez ankietowanych. Ponad 42% respondentów (rys. 1) zadeklarowało, iż pożycza pieniądze krewnym, bo uważa, że więzy krwi ich do tego zobowiązują. Taka motywacja nawiązuje do altruizmu krewniaczego. Wielu osobom trudno wyobrazić sobie sytuację, w której rodzic, pomimo iż stać go na pomoc finansową, odmawia jej swoim dzieciom. Z kolei odpowiedzi – „pomagam finansowo członkom swojej rodziny, bo liczę, że w przyszłości pożyczkobiorca mi się odwzajemni”, udzieliło 24,1% ankietowanych. Takie zachowanie to przykład altruizmu odwzajemnionego.

3.3. Wdzięczność jako motyw udzielania pożyczek rodzinnych

W rozważaniach nad zasadą wzajemności, szczególnie w kontekście wymiany społecznej, kluczowym zagadnieniem jawi się pojęcie „wdzięczności”, która stanowi *residuum* aktu brania i dawania. Wdzięczność jest elementem mechanizmu stabilizującego wymianę, zapewnia bowiem komplementarność uprawnień i zobowiązań. Mechanizm ten to nic innego jak wzajemność, czyli sytuacja, w której każda ze stron ma uprawnienia i zobowiązania wobec drugiej [Łukaszyński, 2014, s. 243-244].

Zasadę wzajemności można traktować jako normę życia społecznego skłaniającą ludzi do symetrycznego zachowania [Łukaszyński, 2015, s. 137]. Zakłada ona, że w relacjach międzyludzkich dostarczenie jednostce pewnego dobra czy wyświadczenie przysługi, wyzwala w niej poczucie zobowiązania, wdzięczności. Z. Nęcki [1996, s. 52] nazywa je „moralnym bądź emocjonalnym zadłużeniem wobec dawcy”. Innymi słowy, zasada wzajemności jest pewnego rodzaju kontraktem zobowiązującym osobę obdarowaną do odwzajemnienia. Świadczeniami mogą być dobra materialne, usługi, relacje emocjonalne itp. Obowiązek odwzajemnienia nie wymaga natychmiastowości ani identyczności świadczeń, ale zakłada dążenie obu stron do równowagi jako warunku utrzymania łączącego je związku społecznego.

W przeprowadzonej ankiecie ponad 33% respondentów (rys. 1) zadeklarowało, iż pożyczka pieniędzy członkom swojej rodziny, ponieważ uważa, że właśnie nadarzyła się okazja, aby się odwdziżyć, zrewanżować za pomoc, którą otrzymali wcześniej od swoich krewnych. To czwarty pod względem liczby wskazań motyw udzielania pożyczek rodzinnych.

3.4. Powinność moralna/religijna jako motyw udzielania pożyczek rodzinnych

Na decyzje podejmowane przez ludzi wpływają normy moralne, czyli normy postępowania człowieka wynikające z moralności. Mają one charakter absolutny, stanowią bezwzględne nakazy lub zakazy określonego zachowania. Jeżeli wynikają one z systemów etycznych poszczególnych religii, wówczas dotyczą osób danego wyznania i można w odniesieniu do nich mówić o normach religijnych. Święte księgi wielkich religii – judaizmu, buddyzmu, chrześcijaństwa i islamu, zawierają normy odnoszące się do skutków działań gospodarczych. Wyznawcy prawa starotestamentowego mają obowiązek pomagać biednym, bo kto nie dzieli się z potrzebującymi niejako ich okrada. Bardziej liberalnie do tej kwestii podchodzi buddyzm, gdzie jedynie zaleca się pomaganie osobom będącym w potrzebie ze względu na pokonywanie zachowań egoistycznych i wypracowywanie altruistycznych. Podobnie dobry chrześcijanin powinien wspierać biednych i potrzebujących, działalność ta stanowi bowiem warunek zbawienia (*caritas*). Wreszcie w Koranie zamieszczony jest wyraźny nakaz dawania jałmużny przepisanej prawem – *zakat* [Kietliński, 2006, s. 54].

Wypełnianie norm moralnych jest powinnością, a ich złamanie źródłem winy moralnej, grzechu. W religiach takich jak judaizm czy chrześcijaństwo, grzech oznacza dobrowolne zerwanie przymierza z Bogiem poprzez dokonanie złego czynu. Inaczej jest to świadome i nieprzymuszone działanie lub jego brak (grzech zaniechania) bądź też postawa, która stoi w sprzeczności z bożymi nakazami danej religii.

„Stać mnie, a pomoc jest powinnością moralną, religijną każdego człowieka”, na taki motyw udzielania pożyczek rodzinnych wskazało 18,2% ankietowanych, zamieszkałych głównie w województwie świętokrzyskim (49,5%) lub podlaskim (36,9%).

3.5. Egoizm jako motyw udzielania pożyczek rodzinnych

W języku potocznym egoizm (od łac. *ego* – ja) oznacza kierowanie się w postępowaniu tylko własnym interesem, często ze szkodą dla innych. Od XVIII w., kiedy to termin ten pojawił się w nauce, ukształtowało się kilka jego koncepcji, m.in. egoizm etyczny, racjonalny czy genetyczny (o tym ostatnim była już mowa w niniejszym opracowaniu).

Egoizm etyczny jest teorią aksjologiczną, a nie cechą charakteru. Jego zwolennik uważa, że należy postępować w taki sposób, aby dobre dla jednostki konsekwencje działania jak najbardziej przeważały nad złymi. Nie tylko sam wybiera takie działania, które przynoszą mu jak największą korzyść, ale też przyznaje, że inni powinni działać w sposób, który jest dla nich najkorzystniejszy [Mroziewski, 2014, s. 22]. Ta doktryna etyczna stanowi, że zasadne jest, aby jednostki robiły to, co leży w ich interesie, przy czym nie dokonuje oceny moralnej tych działań, które w efekcie mogą okazać się krzywdzące, korzystne bądź neutralne dla innych osób.

Racjonalny egoizm oznacza wiarę w to, że działanie we własnym interesie jest postawą racjonalną. Ten system etyczny głosi, że egoizm jest praktycznym ideałem rozumu, który z kolei jest podstawowym narzędziem ludzkiego poznania. Uznaje, że zawsze racjonalne, a tym samym moralne jest dążenie do własnego dobra. Nie ulega wątpliwości, że jedną z podstawowych pobudek, dla których ludzie angażują się w pomoc innym, stanowi troska o „korzyść własną”. Z uwagi, iż zakładana korzyść jest *conditio sine qua non* podejmowanych działań, zgodnie z założeniami teorii racjonalnego wyboru, świadczeniu pomocy towarzyszy racjonalna kalkulacja kosztów i korzyści. Działanie podejmowane jest tylko wtedy, kiedy domniemane profity przekraczają, a przynajmniej równoważą przewidywane koszty [Lepianka, 2012, s. 171]. Korzyści czerpane z działań pomocowych mogą mieć różny charakter: materialny (rodzaj kompensacji o porównywalnej wartości rynkowej), psychiczny (np. poprawa nastroju, wzmocnienie poczucia własnej wartości, satysfakcja wynikająca z „dobrze spełnionego obowiązku”) bądź społeczny (np. w formie uzyskania społecznej aprobaty, osiągnięcia prestiżu, uniknięcia krytyki). O charakterze korzyści decyduje rodzaj relacji między darczyńcą a beneficjentem [Lepianka, 2012, s. 172].

Ponad 1/5 ankietowanych stwierdziła, że pożycza pieniądze krewnym, ponieważ wtedy czuje się lepszym rodzicem, dziadkiem, synem, bratem itd. (rys. 1). Wreszcie najmniej popularnym motywem udzielania pożyczek rodzinnych okazał się egoizm, pojmowany jako kierowanie się w życiu względami materialnymi. Blisko 4% Polaków występuje w roli pożyczkodawcy, bo oczekuje korzyści finansowych lub niefinansowych (prezentów).

Podsumowanie

Jednym z przejawów pomocy niesionej członkom swojej bliższej bądź dalszej rodziny są pożyczki pieniężne. Skłonność do ich udzielania, jak wynika z przeprowadzonych badań ankietowych, może być bardzo różnie motywowana. Od egoistycznej troski o własne korzyści, aż po zachowania altruistyczne mające na celu dbałość o dobro drugiego człowieka. Ponadto warto podkreślić, że poszczególne motywy niekoniecznie muszą się wykluczać. Podejmując działania pomocowe, ludzie często kierują się specyficzną mieszanką motywów, a więc jednocześnie troską zarówno o własny, jak i cudzy interes, który może dotyczyć pojedynczych osób bądź grupy, rodziny (np. altruizm odwzajemniony).

Literatura

- Bishop S. (1996), *Asertywność*, Zysk i S-ka, Poznań.
- Bonino S. (1996), *Rozwój empatii w kontekście zarażania się emocjami innych osób oraz tworzenia reprezentacji poznawczej*, „Nowiny Psychologiczne”, nr 1.
- Caban M.J., Rewerski T. (2005), *Inteligencja emocjonalna i kompetencje społeczne u osób pracujących i bezrobotnych*, „Polityka Społeczna”, nr 2.
- Dobrowolska M. (2011), *Asertywność jako kluczowa kompetencja społeczna pracowników peryferyjnych*, „Zeszyty Naukowe WSES w Ostrołęce”, nr 8.
- Gołąb A. (1976), *Normy moralne a gotowość do udzielania pomocy innym* [w:] J. Reykowski (red.), *Osobowość a społeczne zachowanie się ludzi*, Książka i Wiedza, Warszawa.
- Hamilton W.D. (1972), *Altruism and Related Phenomena, Mainly in the Social Insects*, „Annual Review of Ecology and Systematics”, No. 3 (1).
- Jak Polacy pożyczają pieniądze?* (2015), Raport z badań przeprowadzonych przez ICAN Research na zlecenie firmy Blue Media, http://www.slideshare.net/BlueMedia_Sopot/20102015-jak-polacy-poyczaj-pienidze (dostęp: 12.01.2016).
- Kaźmierczak M. (2004), *Empatia w strukturach organizacyjnych*, „Roczniki Psychologiczne”, tom VII, nr 2.
- Kenrick D., Neuberg S., Cialdini R. (2006), *Psychologia społeczna*, GWP, Gdańsk.
- Kietliński K. (2006), *Religijne determinanty działalności gospodarczej w perspektywie czterech wielkich religii: judaizmu, buddyzmu, chrześcijaństwa i islamu*, „Nierówności Społeczne a Wzrost Gospodarczy”, nr 8.
- Kliś M. (2012), *Adaptacyjna rola empatii w różnych sytuacjach życiowych*, „Horyzonty Psychologii”, tom II, s. 147-171.
- Kopaliński W. (1975), *Słownik wyrazów obcych i zwrotów obcojęzycznych*, Wiedza Powszechna, Warszawa.

- Lepianka D. (2012), *Motywy i uwarunkowania ludzkiej solidarności – poszukiwania teoretyczne*, „Prakseologia”, nr 153.
- Łukaszyński J. (2012), *Altruizm – zabobon czy użyteczna idea?* [w:] *Nauki społeczne, Prace Naukowe*, nr 1(5), Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego, Wrocław.
- Łukaszyński J. (2014), *Zasada wzajemności. Wybrane problemy*, „Społeczeństwo i Ekonomia”, nr 1.
- Łukaszyński J. (2015), *Wzajemność i wdzięczność*, „Społeczeństwo i Ekonomia”, nr 1(3).
- Michoń P. (2012), *Transfery międzypokoleniowe w rodzinie*, „Ruch Prawniczy, Ekonomiczny i Socjologiczny”, nr 3.
- Mroziewski M. (2014), *Etyka w zarządzaniu. Wybrane problemy w aspekcie inteligencji moralnej i konkurencyjności przedsiębiorstwa*, Wydawnictwo Uniwersytetu Warmińsko-Mazurskiego, Olsztyn.
- Nęcki Z. (1996), *Atrakcyjność wzajemna*, Wydawnictwo Profesjonalnej Szkoły Biznesu, Kraków.
- Solarz M. (2015), *Zwiększanie odporności finansowej gospodarstw domowych jako warunek trwałej inkluzji finansowej*, „Annales UMCS – Sectio H”, vol. 49, nr 4.
- Szukalski P. (2002), *Wewnątrzrodzinne przepływy międzypokoleniowe jako kategoria analityczna – przegląd badań prowadzonych w krajach rozwiniętych*, „Polityka Społeczna”, nr 8.
- Trivers R.L. (1971), *The Evolution of Reciprocal Altruism*, „Quarterly Review of Biology”, Vol. 46.
- Ustawa z dnia 23 kwietnia 1964 r. Kodeks cywilny, Dz.U. 1964, Nr 16, poz. 93 z późn. zm.
- Ustawa z dnia 9 września 2000 r. o podatku od czynności cywilnoprawnych, Dz.U. 2000, Nr 86, poz. 959 z późn. zm.
- Williams G.C. (1966), *Adaptation and Natural Selection*, Princeton University Press, New Jersey.

MOTIVES FOR FAMILY LOANS IN THE LIGHT OF THE AUTHOR'S OWN RESEARCH

Summary: The identification and characteristics of basic motives for granting family loans have become the purpose of the presented article. The research methods used in the course of the study were as follows: critical review of the subject literature, statistical methods and a diagnostic survey. The empirical data originate from the nationwide surveys carried out in in January 2016. The author's own research shows that Poles decide to loan money to family members for various reasons. Among them the following were listed, e.g.: lack of assertiveness (43% of the responses provided), kin altruism (42%), empathy (34%), gratitude (33%), reciprocal altruism (24%), egoism (26%) and moral/religious duty (18%).

Keywords: personal finance, family loans, altruism, egoism, empathy.