

**Marcin Koziński**

Uniwersytet Szczeciński

## Psychospołeczne czynniki zadłużenia

**STRESZCZENIE** Artykuł jest przeglądem badań przedstawiającym aktualny stan wiedzy na temat psychologii długu. Autor przytacza wyniki badań dotyczących tematu zadłużania się, próbuje nakreślić charakterystykę psychologiczną typowego dłużnika oraz rozpoznać najważniejsze przyczyny powstawania długu. Wyniki międzynarodowych badań, na które powołuje się autor, podkreślają wagę psychospołecznych czynników powiązanych z powstawaniem zadłużenia, a są to m.in.: nierealistyczny optymizm, impulsywność, krótki horyzont czasowy czy też brak samokontroli. Niekontrolowane zadłużanie się gospodarstw domowych wydaje się poważnym problemem społecznym, co może owocować w przyszłości falą bankructw konsumenckich. Wydaje się zasadne podjęcie kroków prewencyjnych, aby uchronić gospodarstwa domowe przed popadnięciem w pułapkę zadłużenia.

**SŁOWA KLUCZOWE** DŁUG,  
OSZCZĘDZANIE, ZADŁUŻENIE,  
PSYCHOLOGIA DŁUGU,  
PSYCHOLOGIA EKONOMICZNA

### **Wprowadzenie**

Z najnowszych danych zebranych przez TNS OBOP dla Krajowego Rejestru Długów (stan na styczeń 2011) wynika, że 55% dorosłych Polaków pożyczło kiedykolwiek pieniądze. Dane te wskazują, że przyczyny, dla których ludzie

pożyczają pieniądze, mają charakter głównie konsumpcyjny, 36% badanych osób pożyczowało bowiem na bieżące wydatki („na życie”), podczas gdy 29% jako powód pożyczek podawało remont mieszkania czy też zakupy potrzebnych sprzętów domowych. Dane te pokazują również, że 17% Polaków przeznacza ponad połowę dochodu rodziny na spłatę zobowiązań (w tym kredytów, opłat za media i innych opłat stałych), lecz, co może budzić niepokój, dla prawie 50% Polaków stałe wydatki stanowią od 26% do 50% dochodu całego gospodarstwa domowego. W 2010 roku CBOS zgromadził dane pokazujące, że przedstawiciele 63% gospodarstw nie mają odłożonych żadnych pieniędzy (przy 46% deklarujących spłacanie różnego rodzaju pożyczek), choć zaledwie 7% deklaroowało, że ma kłopoty z ich spłatą.

Przyglądając się tym danym, nie można oprzeć się wrażeniu, że małymi krokami zbliżamy się do przekroczenia niebezpiecznej granicy pomiędzy naszymi przychodami a zobowiązaniami, co może powodować powstawanie opóźnień w spłacie kredytów lub też doprowadzić do niewypłacalności. Dane zgromadzone w raporcie Info Długu (BIG Info Monitor, sierpień 2011) wskazują bowiem, że zadłużenie Polaków dość szybko wzrasta, a ogólna kwota zaległych zobowiązań wynosi już 32,51 mld zł i wzrosła wobec roku poprzedniego o 48%. Kłopoty z terminowym regulowaniem zobowiązań zgłasza 5,4% Polaków, podczas gdy 2,08 mln ma czasowe problemy ze spłatą zobowiązań finansowych, co może być spowodowane czynnikami sytuacyjnymi. Przyglądając się danym z ostatnich 12 miesięcy, można również zauważyć, że przybyło 151 420 nowych dłużników, co wskazuje na wzrost o 8% w stosunku do poprzedniego – 2010 roku. Średnie zadłużenie Polaka wyniosło już 15 631 zł, a największy dłużnik ma 94 mln zł niespłaconego długu. Inne badania dotyczące zadłużenia Polaków przeprowadzone zostały pod patronatem Tomasza Zaleśkiewicza (2009). Zaobserwowano, że 26% Polaków ma zaległości w spłacie zadłużenia, a 56% z nich nie może się z nimi całkowicie uporać. Co więcej, 1/3 badanych ma problem ze spłatą zadłużenia na karcie kredytowej, a 33% z nich liczy, że problem „sam się rozwiąże”. Jak pokazują wyniki badań, zadłużeni często unikają kontaktu z firmami windykacyjnymi lub instytucjami, wobec których są zadłużeni, a kieruje nimi głównie strach i wstyd.

### **Pojęcie długu**

Wśród specjalistów istnieje wiele definicji długu. Psychologowie (Lea, Webley, Levine 1993; Lea, Webley, Walker 1995; Webley, Nyhus 2001) proponują rozgraniczenie podstawowych pojęć: kredytu (jako umowy pomiędzy dwiema stronami dotyczącej odroczenia płatności), długu (zobowiązanie którego pożyczkobiorca nie może lub nie chce spłacić) i problemowego zadłużania (kiedy brakuje perspektyw na spłatę zadłużenia). Badania, które prowadzili Sonia Livingstone i Peter Lunt (Webley, Nyhus 2001), pokazały, że niektórzy konsumenci postrzegali sam kredyt jako formę długu. Adrian Furnham i Michael Argyle (1998) uznają z kolei, że zaciąganie kredytu oparte jest na uzgodnionym odroczeniu płatności, które jest przeciwieństwem zadłużania się, podczas gdy Miriam Tatzel (2003) proponuje, by posiadanie długu traktować jako oznakę utraty kontroli nad swoimi pieniędzmi.

Z socjologicznego punktu widzenia (Bell 1998 za: Mordzon 2011) wprowadzenie sprzedaży ratalnej sprawiło, że „życie ponad stan”, które spostrzegane było jako niemoralne i wstydliwe, stało się powszechne i co więcej, zaakceptowane społecznie i zalecane. Autor zwraca uwagę na to, że zastąpienie słowa „dług” nowym słowem „kredyt” w istocie sprawiło, że spłacanie rat stało się zwykłą transakcją finansową pozbawioną negatywnych konotacji, jakie niosło „ściągnięcie długów”. Wydaje się, że przystępność kredytów

w efekcie sprawiła, iż wartości takie jak oszczędzanie, samokontrola zanikły lub uległy zmarginalizowaniu wobec pokusy natychmiastowej gratyfikacji, jaką daje kredyt, dostarczając „przyjemności” z konsekwencjami odłożonymi w czasie.

Szerzej postrzegają dług prawnicy czy analitycy finansowi. W literaturze z tego obszaru rozgranicza się dług na publiczny, konsumencki czy też mówi się wręcz o finansowaniu długiem. We wszystkich tych klasyfikacjach dług jest formą uzgodnionego przez strony zobowiązania, lecz różnie rozumie się moment jego powstania. Prawnicy uważają, że dłużnik to osoba zobowiązana do spełnienia świadczenia na rzecz innej osoby (wierzyciela) na podstawie łączącego ich stosunku zobowiązaniowego. Dług więc jest „formą zobowiązania, gdzie wierzyciel może żądać od dłużnika świadczenia, a dłużnik powinien świadczenie spełnić” (art. 353 § 1 Kodeksu cywilnego). W myśleniu z obszaru analizy finansowej zaciąganie długu jest często procesem racjonalnym, polegającym na wykorzystaniu do własnych celów kapitału inwestora. Złe zarządzanie poziomem długu (rozumianego jako zobowiązanie) może prowadzić do utraty płynności finansowej, rozumianej jako niezdolność do regularnej spłaty zobowiązań i zaległości. Z perspektywy analityka finansowego dług jest więc tożsamy z zaciągniętym kredytem lub pożyczką (Sierpińska, Jachna, 2007).

Beata Świecka (2009) uważa, że zadłużanie się gospodarstw domowych jest naturalnym zachowaniem służącym ich rozwojowi i zwiększeniu zamożności, a dopiero nadmierne zadłużenie może stanowić problem prowadzący w efekcie do bankructwa. Autorka rozumie nadmierne zadłużenie jako „niemożność spłaty wszystkich zobowiązań w całości i dokładnie o czasie, objawiająca się pogarszającą się płynnością finansową”. Należy przy tym rozróżnić zadłużenie w tzw. wąskim zakresie (tylko wobec instytucji finansowych), jak i w szerszym (również wszystkich innych zobowiązań finansowych). Autorka rozróżnia długi zaciągane w instytucjach finansowych od tych powstałych w instytucjach świadczących usługi masowe (telewizja kablowa, gazownia itp.), ponieważ mają one inne podłoże.

W szerszej perspektywie dług może być rozumiany jako rodzaj relacji między dwoma stronami, z których jedna korzysta z zasobów drugiej w celu zaspokojenia swoich potrzeb. Takie korzystanie z zasobów drugiej strony jest najczęściej odpłatne (odsetki) bądź nieodpłatne (pożyczki między znajomymi lub w rodzinie). Niekiedy mówi się, że ktoś jest czymś dłużnikiem, ponieważ przyjął czyjąś przysługę i ma poczucie zobowiązania (długu).

Autor niniejszego artykułu rozumie dług jako zobowiązanie finansowe między stronami, które polega na udostępnieniu innej stronie swojego kapitału (odpłatnie lub nie), co wiąże się z tym, że dłużnik musi ten kapitał oddać na podstawie uzgodnionych warunków. Dług powstaje już w momencie zaciągnięcia kredytu, co oznacza, że dłużnikiem będzie każda osoba, która zaciągnęła kredyt, jednak może ona się znajdować na różnych poziomach zadłużenia. Kredyt więc będzie dla autora tożsamy z długiem.

### **Typologia dłużników**

Wspomniane już wcześniej poziomy zadłużenia opisują m.in. Stephen Lea, Paul Wobley, Catherine Walker i Mark Levine (1993, 1995), proponując następującą klasyfikację dłużników:

- konsument bez długów, co oznacza, że nie ma żadnych opóźnień w spłacie i wszystko reguluje w terminie,
- konsument ze średnim długiem, co oznacza, że spóźnia się ze spłatą różnych zobowiązań, choć w końcu je reguluje,

– konsument z poważnym długiem, co oznacza, że jest w trakcie procesu windykacji lub rozprawy sądowej o odzyskanie pieniędzy przez pożyczkodawcę.

Paul Webley i Ellen Nyhus (2001) zaproponowali szerszą klasyfikację dłużników:

- idealny – konsument ma wiele różnych pożyczek czy zobowiązań (hipoteki, kredyty konsumpcyjne itp.), lecz zawsze płaci w terminie i nigdy nie ma opóźnień skutkujących powstawaniem długu,
- źle zorganizowany – konsument bardzo podobny do idealnego, z tą różnicą, że okazjonalnie może mieć kłopoty ze spłatą swoich zobowiązań, co jednak nie wpływa globalnie na stabilność finansową jego rodziny, może pozostawać w sytuacji zadłużenia chwilowo, co jednak nie jest dla niego problemem,
- chwilowo zadłużony – konsument może zaciągać dług nawet wtedy, gdy wydatki przewyższają jego dochody, jednak potrafi (np. podejmując dodatkową pracę) wrócić do równowagi finansowej,
- chronicznie zadłużony – od dłuższego czasu wydatki konsumenta są większe od jego przychodów i taka sytuacja może utrzymywać się długo, choć nie w nieskończoność,
- bankrut – konsument nie ma możliwości spłaty nagromadzonych zobowiązań ani nie płaci bieżących zobowiązań, co skutkuje powiększającą się spiralą długów, w takiej sytuacji część konsumentów decyduje się na ogłoszenie bankructwa (upadłości konsumenckiej) lub na ucieczkę.

Adam Mordzon (2011) przytacza interesujące badania przeprowadzone w Polsce, a dotyczące osób mających kłopoty w spłacie swoich zobowiązań. Ich efektem jest próba usystematyzowania przyczyn widzianych z perspektywy osób zadłużonych. Autor wskazuje na cztery kategorie, w jakich osoby te postrzegały sytuację, w jakiej się znalazły:

1. Nieświadomi konsumenci, którzy postrzegali sytuację jako wynik ich działań, co oznaczało, że zadłużenie powstało w wyniku zaspokajania potrzeb o charakterze konsumpcyjnym (m.in. zakup mebli, sprzętu RTV itp.). Interesujące jest, że badani postrzegali swoją sytuację jako efekt własnych działań, niekontrolowania wydatków i lekkomyślności w kupowaniu. Uważa się, że jest to stosunkowo niewielka grupa osób. Z psychologicznego punktu widzenia możemy powiedzieć, że są to osoby z wewnętrznym poczuciem umiejscowienia kontroli.
2. Konsumenci rozgoryczeni, którzy charakteryzują się poczuciem krzywdy oraz przekonaniem, że zostali w pewien sposób oszukani. Obwiniają za swoją sytuację banki – jakoby one w wyniku działań promocyjnych „naciągnęły” ich na zakup. W tej grupie znalazła się przeważająca część respondentów. Z psychologicznego punktu widzenia możemy powiedzieć, że będą to osoby z zewnętrznym umiejscowieniem poczucia kontroli.
3. Konsumenci – ofiary, to grupa osób, która znalazła się w sytuacji zadłużenia ze względu na czynniki sytuacyjne, niezależne od własnej woli czy też wiedzy, przez przypadek, zdarzenie losowe, jak np. przejęcie spadku ze zobowiązaniami, choroba. Grupa ta jest według autora dość duża.
4. Konsumenci – wyłudzacze, sytuacja w której znalazły się osoby zaciągające kredyty, aby ich nie spłacić. Grupa ta (niewielka) charakteryzowała się zachwianiem poczucia moralnej odpowiedzialności za swoją sytuację.

Powyższe klasyfikacje konsumentów-dłużników wskazują na dwie perspektywy widzenia problematyki. Klasyfikacje P. Webleya i E. Nyhus ujmują temat z punktu widzenia samych spłat, ich regularności czy też częstotliwości zalegania z płatnościami, opisując to w kategoriach ilościowych, co przypomina bardziej podejście banku do swoich

klientów. Banki tworząc bowiem „ocenę scoringową”, czyli punktową charakterystykę klientów, zwracają uwagę również na wspomniane dane. Podejście socjologiczne w tym przypadku skupia się jednak całkowicie na osobistym doświadczeniu jednostki, co wydaje się bardzo ciekawym polem do pogłębiania podobnych badań.

Ron Benstead, dyrektor Consumer Credit Counseling Service (Bunge 2009), proponuje podział długów na „dobry”, „neutralny” i „zły”. Podobna klasyfikacja funkcjonuje również nieformalnie wśród niektórych instytucji bankowych i kredytobiorców. Ponieważ za kryterium podziału przyjmuje się motyw zaciągnięcia pożyczki, więc długi da się ująć w dwie kategorie, rezygnując z neutralnej (np. pożyczka na samochód).

Tabela 1

#### Typologia kredytów

„Złe”: pożyczki konsumpcyjne	„Dobre”: pożyczki inwestycyjne
Na nagłe zakupy: karty kredytowe, wysokooprocentowane pożyczki konsumpcyjne, „chwilówki”, kredyty świąteczne, debety, kredyty odnawialne	Na zaplanowane zakupy: samochód, mieszkanie, studia, kredyty na działalność gospodarczą

Źródło: Bunge 2009, Dobosiewicz 2005.

Powyższe zestawienie pokazuje, że typologię długów można również wiązać z przyjętą perspektywą czasową. W perspektywie krótkoterminowej, impulsywnej, nastawionej na teraźniejszą konsumpcję, więcej jest „złych” długów. W perspektywie długoterminowej (inwestycyjnej) natomiast znajdują się „dobre” długi, powstałe w wyniku zaplanowanej strategii.

#### Dlaczego się zadłużamy?

A. Mordzon (2011) uważa, że polskie społeczeństwo w bardzo szybkim tempie dostosowuje się do nowoczesnego stylu życia, co sprawia, że łatwo ulegamy potrzebie konsumpcji i szerokiej gamie ofert kredytowych, chcąc przez to podnieść swój poziom życia. Czesław Bywalec (2009), przytaczając dane GUS, zwraca uwagę, że dla prawie 60% konsumentów zaciąganie długu (kredytu) jest motywowane potrzebą poprawy swojego poziomu życia, ale 25% respondentów jako główną przyczynę deklarowało bieżącą konsumpcję. S. Lea i in. (2010) uważają z kolei, że zaciąganie długu jest przykładem decyzji o charakterze temporalnym, gdyż jej skutki pojawiają się po pewnym czasie. Kiedy mówimy o pieniądzu i zmianie ich subiektywnej wartości w czasie, wkraczamy na obszar badań nad dyskontowaniem. Paweł Ostaszewski (2007) przedstawia zaciąganie kredytu jako dylemat pomiędzy natychmiastową nagrodą (gotówka, możliwość zakupu mieszkania) a odroczonymi skutkami (odsetki, całkowity koszt kredytu). W trakcie przeprowadzonych przez niego badań mechanizm „teraz zysk – później strata” (sytuacja zaciągania kredytu) polegał na tym, że badani mieli podjąć decyzję odnośnie do pewnej propozycji finansowej, która wiązała się z natychmiastowym zyskiem, jednak z określoną stratą w przyszłości. Wyniki pokazały, że wraz ze wzrostem czasu odroczenia straty spada jej subiektywna wartość, np. strata za 5 lat „boli” mniej niż strata teraz. Większe, odroczone straty są dyskontowane (tracą na wartości) wolniej niż mniejsze. Wolne dyskontowanie oznacza, że subiektywna wartość nagrody (lub straty) pozostaje dłużej na stałym poziomie. W przypadku dużych strat ich subiektywna wartość jest więc większa niż w przypadku małych. Przy zaciąganiu kredytu dlatego nie proponuje się nam

(za *x* lat) spłaty jednorazowo dużej sumy (lub jej części), lecz mniejsze „straty” (tj. raty) rozmieszczone w równych odstępach czasowych. Niska rata to niska strata, która „boli” mniej, niż gdybyśmy płacili ją np. co pół roku. Zapewne z tego powodu ludzie kierują się przy podejmowaniu decyzji kredytowej wysokością raty, a nie całkowitym kosztem kredytu. Ta krótkowzroczna, aczkolwiek zgodna z zasadą ekonomii poszukiwania informacji ocena wysokości raty jest być może najważniejszym aspektem branym pod uwagę przy zaciąganiu kredytu. Nie są bowiem rozważane całkowite koszty kredytu, koszt ubezpieczenia, odsetki, lecz właśnie wysokość raty. Zatem najprawdopodobniej oznacza to, że ludzie nie doceniają ryzyka w sytuacji tak ryzykownej, jak np. zaciągnięcie kredytu hipotecznego na 30 lat w walucie obcej.

### **Psychospołeczne czynniki zadłużenia**

S. Livingstone i P. Lunt (1992, w: Stone, Vasquez Maury 2006) podzielili czynniki odpowiedzialne za powstawanie długu na trzy czynniki, które tłumaczyły różnice pomiędzy grupami dłużników i niezadłużonych. Były to zmienne demograficzne, ekonomiczne i psychologiczne. Badacze jednakże nie badali wpływu poszczególnych zmiennych psychologicznych na zadłużenie. S. Lea i in. (2010) również przeprowadzili badania polegające na porównaniu osób zadłużonych z nieposiadającymi długów. Wyniki tych badań pozwoliły na wyodrębnienie wielu przyczyn składających się na powstawanie zadłużenia, np.: zdarzenia życiowe (choroba, bezrobocie), rozpad związku, wiek (bardziej narażeni są adolescenty i młodzi ludzie), niskie zarobki i wysokie wydatki, dzieci, krótki horyzont czasowy (spostrzeganie nadchodzących wydarzeń w krótszych przedziałach czasowych niż osoby niezadłużone), słabe umiejętności zarządzania pieniędzmi.

Lili Wang i in. (2011), dokonując przeglądu literatury światowej, zwracają uwagę na to, że czynniki demograficzne mają dość ograniczony wpływ na powstawanie zadłużenia, podczas gdy czynniki psychologiczne takie jak osobowość, postawy wydają się najbardziej istotne i mające wartość prognostyczną w powstawaniu zadłużenia.

Z kolei Brice Stone i Rosalinda Vasquez Maury (2006) potwierdziły, że zadłużenie jest procesem wielowymiarowym. Opracowały model, który zakłada, że przyczyn powstawania zadłużenia należy szukać w czynnikach: demograficznych i instytucjonalnych, finansowych, ekonomicznych, psychologicznych i sytuacyjnych. Każdy z tych wymiarów ma swój udział w powstawaniu zadłużenia i jest częścią wieloaspektowego modelu. Na analogiczną wielowymiarową strukturę procesu zadłużania się zwraca również uwagę B. Świecka (2009). Dokonując zestawienia czynników wpływających na zadłużenie gospodarstw domowych (tylko w instytucjach finansowych), zakłada, podobnie jak inni autorzy, wielowymiarowość problemu i dzieli je na cztery czynniki: ekonomiczne, społeczno-demograficzno-edukacyjne, psychospołeczne i instytucjonalno-prawne.

Warto jednak dokładniej przyjrzeć się czynnikom psychospołecznym, wpływającym na powstawanie zadłużenia u konsumenta (Lea, Webley, Walker 1995; Furnham, Argyle 1998; Webley, Nyhus 2001).

#### **Optymizm**

Optymizm podczas podejmowania decyzji konsumenckiej oznacza przecenianie prawdopodobieństwa wystąpienia pozytywnych zdarzeń, a w efekcie niedostrzeganie prawdopodobieństwa wystąpienia zdarzeń negatywnych (Tyszka 2010). Sarah Brown i in. (2005) pokazują, że nadmierne optymistyczne oczekiwania finansowe wpływają na wzrost długów w gospodarstwach domowych. Podobne wyniki zgromadzili Jill Norvilitis i in. (2006), wskazując na to, że zadłużeni studenci przewidywali przyszłe zarobki nadmiernie optymistycznie w porównaniu ze studentami niezadłużonymi. Sha Yang i in. (2007) zwraca-



cają uwagę także na to, że im bardziej konsument przejawia nierealistyczny optymizm wobec sposobu używania karty kredytowej (co oznacza, że będzie spłacał całość salda co miesiąc), tym mniej jest wrażliwy na koszty kredytu. W związku z tym, jak wskazują Paul Calem i Loretta Mester (w: Yang, 2007), ci konsumenci, którzy są nadmiernie optymistyczni, skłonni są wybierać droższe oferty kart, ponieważ zakładają optymistycznie, że będą je regularnie spłacać.

Poszukując czynników związanych z zaciąganiem długu, Ana del Río i Garry Young (za: Legge, Heynes, 2009) pokazali również, że pozytywne oczekiwania związane z własną sytuacją finansową, wyższe wykształcenie i wysokie kwalifikacje zwiększają prawdopodobieństwo zaciągania niezabezpieczonych niczym długów. Długi zabezpieczone, to np. hipoteka czy kredyt samochodowy, kiedy przyznana kwota jest zabezpieczona wpisem w księdze wieczystej lub np. zastawem rejestrowym w przypadku samochodów. Dług niezabezpieczony nie ma tego typu narzędzia, najczęściej jedyną formą zabezpieczenia jest ubezpieczenie (nieobowiązkowe) lub potencjalna blokada środków na rachunku. Badacze ci wyjaśniają związek długu i optymizmu w taki sposób, że prawdopodobnie wyższe wykształcenie zwiększa optymizm, co z kolei wpływa na niedocenianie prawdopodobieństwa niepowodzenia. Dla kontrastu, osoby bez wyższego wykształcenia wykazały o 10% mniejsze prawdopodobieństwo wpadnięcia w długi. Na to, że wyższy dług jest związany z wyższym wykształceniem i większymi przychodami wskazują również P. Webley i E. Nyhus (2001), którzy dowodzą także, że niski poziom umiejętności zarządzania własnymi pieniędzmi może dość dobrze prognozować przyszłe kłopoty finansowe. Badacze twierdzą również, że wykształcenie i wiedza z obszaru finansów lub pokrewnego może zmniejszyć prawdopodobieństwo popadnięcia w długi, choć zapewne przypadki zaprzeczające tej zależności mogą być wynikiem różnic indywidualnych.

#### **Porównania społeczne i samoocena**

Na podstawie badań dotyczących bankructwa konsumenckiego w Stanach Zjednoczonych Teresa Sullivan, Elizabeth Warren i Jay Westbrook (za: Lea i in. 2010; Legge, Heynes 2009) zwrócili uwagę na to, że zadłużenie może być spowodowane przez porównania społeczne z grupą odniesienia. Ustalono, że mechanizm porównań społecznych jest ważny zarówno w przypadku oszczędzania, jak i zaciągania długów. Badania te pokazały bowiem, że osoby zadłużone bardzo często dokonywały zakupów, aby pokazać przynależność do wybranej grupy.

Z kolei inne badania o charakterze korelacyjnym, przeprowadzone wśród studentów college'u, ujawniły, że osoby zgłaszające trudności z zarządzaniem własnymi finansami miały obniżoną samoocenę (Norvilitis i in. 2006). Baumeister i in. (2000), odwołując się do wyników badań Thomasa O'Guinna i Ronalda Fabera, wskazali na niską samoocenę osób, które wpadają w pułapkę kompulsywnego kupowania. Niejasne jest jednak to, czy niska samoocena powoduje, że ludzie zaciągają długi, czy też świadomość zadłużenia obniża samoocenę.

#### **Impulsywność**

O impulsywności można mówić wtedy, gdy zamiast czekać lub oszczędzać (odraczać gratyfikację) na zakup określonej rzeczy czy usługi, kupujemy ją teraz. Dlaczego ulegamy pokusie? Czy wolelibyśmy dostać 1000 zł od razu, czy 1100 zł za miesiąc? Badania przytaczane przez Tadeusza Tyszkę (2010) wskazują na to, że większość ludzi woli otrzymać pieniądze natychmiast. Zjawisko to nazywane jest impulsywnością (preferowaniem czasu teraźniejszego). Największa impulsywność jest typowa dla małych dzieci i zmniejsza się wraz z wiekiem, gdyż uczymy się samokontroli. Co ciekawe, w badaniach Nancy Petry i Sheili Alessi, które przytacza T. Tyszka (2010) nad dorosłymi alkoholikami i oso-

bami uzależnionymi od hazardu, zaobserwowano wysoki współczynnik dyskontowania nagród odroczonej, co wskazuje na tendencję do wybierania natychmiastowej nagrody i przedkładanie jej nad odroczonej.

Istotne znaczenie przy podejmowaniu takich decyzji ma również wielkość kwoty jaka mogłaby być otrzymana za jakiś czas, czas trwania odroczenia i prawdopodobieństwo otrzymania nagrody. Wyniki badań (Tyszka 2010; Ostaszewski 2007) pokazują, że kwota mniejsza traci szybciej na subiektywnej atrakcyjności niż większa, co może oznaczać, że wolimy czekać na dużą nagrodę, której – jeśli jest dla nas subiektywnie ważna – nadajemy znaczenie osobiste. Te preferencje są wyrażane funkcją dyskontową, która pokazuje, że im dalej przed nami znajduje się nagroda, tym ma mniejszą subiektywną wartość. Preferencja zmienia się jednak, gdy możemy otrzymać np. 1000 zł za 12 miesięcy, a 1100 zł za 13 miesięcy. W tej sytuacji większość ludzi woli odroczyć gratyfikację o miesiąc, myśląc zapewne, że skoro tak długo na nią czekali, to mogą poczekać miesiąc dłużej.

J. Norvilitis i in. (2006) twierdzą, że samo posiadanie kart kredytowych może przyspieszać powstawanie długu. Bo jeśli je mamy, to dlaczego ich nie użyć? Inne badania z kolei pokazują, że nawet jeśli ludzie przewidują dokładnie koszty kredytu, to mogą ulec natychmiastowej nagrodzie i zaciągnąć dług, ponieważ odroczone nagroda ma mniejszą wartość niż natychmiastowa. Następuje wówczas nagłe zwiększenie atrakcyjności zakupu i skorzystanie z kredytu. Pokusa jest subiektywnie silniejsza (Wiener i in. 2007). Ciekawe również wydaje się spojrzenie na to zagadnienie jako na wewnętrzny konflikt typu dążenie–unikanie, w którym jednocześnie dostajemy nagrodę teraz, lecz nieprzyjemny stan spłaty długu wywołuje wewnętrzny konflikt i próby jego rozwiązania. Interesujące może być przyjrzenie się, jak dłużnicy ten konflikt rozwiązują (Domachowski 2008).

Kiedy mówimy o indywidualnym stylu konsumpcji, warto rozgraniczyć kupowanie impulsywne i kompulsywne, które jest uznawane za zaburzenie kontroli impulsów, nieplanowane i prowadzące do negatywnych skutków. Impulsywne kupowanie natomiast wiąże się również z niewielką kontrolą nad zachowaniem, lecz nie prowadzi do negatywnych konsekwencji (Cole, Sherrell 1995). Impulsywne kupienie batonika przy kasie nie jest tożsame z „przymusowym”, codziennym kupowaniem batonika.

Roy Baumeister uważa, że główną przyczyną impulsywnego kupowania jest nieumiejętność wyjścia poza terażniejszość i niejako „utkwienie w teraz” (za: Nenkov i in. 2008). Jak pokazują P. Webley i E. Nyhus (2006), samo rozważanie rezultatów swoich zachowań negatywnie koreluje z impulsywnością i kupowaniem kompulsywnym. Im bardziej zatem rozważamy rezultaty naszych zachowań, tym mniej impulsywnie powinniśmy się zachowywać. Brak umiejętności przewidywania następstw własnego kompulsywnego kupowania może być zatem istotnym czynnikiem w zaciąganiu długów.

### **Samokontrola**

J. Norvilitis i in. (2006) zaobserwowali u studentów korelację pomiędzy niskim poziomem samokontroli a wysokim zadłużeniem. Wiązało się to również z niezdolnością do odraczania gratyfikacji oraz z odczuwaniem przyjemności podczas wydawania pieniędzy. Badacze ci przytaczają również badania T. O’Guinna i R. Fabera, którzy pokazali, że kupujący kompulsywnie dysponują większą liczbą kart kredytowych, wykorzystując też wyższe limity, ale już dość niechętnie spłacają zadłużenie w terminie. Osoby z wyższym poziomem samokontroli chętniej oszczędzają pieniądze, niż je wydają i rzadziej angażują się w impulsywne kupowanie, choć sama impulsywność nie wiąże się z wielkością długu.



### **Umiejscowienie kontroli**

Przytaczane przez J. Norvilitis i in. (2006) wyniki badań przeprowadzonych przez S. Lea wskazują na brak związku między umiejscowieniem poczucia kontroli a poziomem długu u studentów. Z kolei w innych badaniach dowiedziono, że wewnętrzne umiejscowienie poczucia kontroli jest związane z niskim zadłużeniem i wiąże się z optymizmem co do swojej przyszłości finansowej. Próbowano także określić (Wang, Chen, Wang 2008) wpływ umiejscowienia poczucia kontroli na decyzje konsumenckie dotyczące kredytów hipotecznych. Okazało się, że konsumenci z umiejscowieniem zewnętrznym chętniej kupowali tańsze domy, zaciągali niższy kredyt hipoteczny (nie na całą nieruchomość) i wybierali krótszy termin spłaty. Ustalono także, że osoby posiadające dom zakupiony bez kredytu hipotecznego częściej przejawiały zewnętrzne umiejscowienie poczucia kontroli, w przeciwieństwie do osób korzystających z hipotek. Osoby, które planowały zakup domu i deklarowały zamiar skorzystania z kredytu hipotecznego, miały wewnętrzne umiejscowienie poczucia kontroli, a zewnętrzne – osoby deklarujące chęć zakupu bez pomocy banku. Osoby o zewnętrznym umiejscowieniu poczucia kontroli miały jednak niższą samoocenę w porównaniu z „wewnętrznymi” oraz chętniej używały karty kredytowej. Badacze ostatecznie uznali, że w przypadku zaciągania wysokich kredytów „zewnętrzni” zajmują mniej przychylną postawę wobec długu, ale cechuje ich bardziej impulsywne zachowanie wobec niewielkich kwot kredytu (np. na karcie kredytowej). Potwierdza to Howard Tokunaga (1993), który empirycznie ustalił, że osoby mające kłopoty ze spłatą kredytów cechuje m.in. zewnętrzne poczucie umiejscowienia kontroli i mniejsze poczucie skuteczności niż osoby niezadłużone. Z kolei P. Lunt i S. Livingstone (1991; za: Legge, Heynes, 2009) wskazali, że osoby zadłużone częściej wyjaśniają swoje zadłużenie przez obwinianie systemu, choć również tłumaczą się brakiem samodyscypliny, przyjemnością kupowania i chciwością.

### **Postawy**

Pozytywna postawa wobec kredytu wiąże się z większymi pożyczkami, a co za tym idzie, z większymi długami, na co zwracają uwagę m.in. E. Davies i S. Lea (1995). Badając dług wśród studentów, zauważyli, że wysokiemu poziomowi długu odpowiada przychylna postawa wobec długu i zewnętrzne poczucie kontroli. Zwracają ponadto uwagę, że mężczyźni częściej niż kobiety mają długi. Z kolei Howard Tokunaga (1993) ustalił, że osoby mające kłopoty ze spłatą kredytów postrzegają pieniądze jako źródło władzy i prestiżu oraz doświadczają więcej lęku niż osoby niezadłużone.

W badaniach, które wśród studentów przeprowadzili Celia Hayhoe i in. (2005), postawy wobec kredytu rozpatrywano na trzech skalach:

- poznawcza (wysokie wyniki oznaczają, że rozumiem jak działa kredyt),
- behawioralna (wysokie wyniki oznaczają, że składam wnioski o kredyty przy każdej okazji),
- afektywna (wysokie wyniki oznaczają, że czerpię przyjemność z tego, że mam karty kredytowe i ich używam).

Wyniki badań pokazały, że osoby bez kart kredytowych osiągały wyższe wyniki na skali poznawczej i behawioralnej niż posiadające karty. Studenci, którzy mieli mało (do 3) kart, lepiej rozumieli mechanizm działania kredytu w porównaniu z posiadającymi wiele kart (4 lub więcej).

Wyróżniono następujące skale postaw wobec pieniędzy:

- obsesji – wysokie wyniki oznaczają przekonanie, że pieniądze mogą rozwiązać wszystkie problemy,

- powstrzymywania się – wysokie wyniki świadczą o tym, że ludzie nie chcą wydawać pieniędzy nawet gdyby mogli,
- siły – wysokie wskaźniki oznaczają, że ludzie chcą wydawać pieniądze w celu zaimponowania innym lub lepszego samopoczucia,
- sprawiedliwości – wysokie wyniki świadczą o przekonaniu, że pieniądze, jakie się zarabia, powinny być adekwatne do włożonej pracy,
- niezależność – wysokie wskaźniki oznaczają, że osoby chcą być finansowo niezależne,
- przydatności – wysokie wyniki oznaczają poczucie wystarczającej ilości pieniędzy.

W podobnym badaniu przytaczanym przez ten zespół badaczy (Hayhoe i in. 2005) pokazano, że studenci nieposiadający kart kredytowych osiągnęli niższe wyniki na skali postaw wobec pieniądza w zakresie niezależności, siły i przydatności oraz obsesji i powstrzymywania się. Natomiast studenci posiadający karty kredytowe osiągnęli wyższe wyniki na skali siły, przydatności, niezależności oraz na skali afektywnej. Studenci posiadający maksymalnie trzy karty osiągnęli również wyższe wyniki na skali obsesji, a posiadający powyżej czterech kart osiągnęli wyższe wyniki na skali powstrzymywania się, afektywnej i behawioralnej, a niższe – na poznawczej. Studenci, którzy rozumieli jak działa kredyt, mieli mniej kart. Co ciekawe, w innych z kolei badaniach pokazano (Hayhoe i in. 2005), że to studenci z czterema lub więcej kartami uzyskiwali wysokie wyniki na skali poznawczej. Przyczyny tych niezgodności wyjaśniano różnicami w wieku osób z badanych grup.

Warto zwrócić uwagę na mechanizm społecznego uczenia się zachowań (Furnham, Argyle 1998), gdy przychylna postawa rodziców wobec zaciągania długu może wpływać na wykształcenie się takiej postawy u dziecka. Również pozytywna postawa państwa, mass mediów lub tzw. kultura długu (Lea i in. 1993) mogą wpłynąć na wykształcenie takiej postawy u członków społeczeństwa lub grupy. Przykładem mogą być kraje islamu, gdzie nie pożyczka się pieniędzy na procent, ponieważ jest to zabronione przez religię.

#### **Materializm**

J. Norvilitis i in. (2006) zaobserwowali, że osoby o tendencjach materialistycznych miały pozytywne postawy wobec używania kart kredytowych, ale nie były zadłużone. Badania innych autorów (Troisi i in. 2006) również wskazują na to, że osoby z wysokimi wynikami na skali materializmu mają bardziej pozytywną postawę wobec długu, choć związek między materializmem a poziomem zadłużenia nie jest statystycznie istotny. Ponadto osoby „materialistyczne” chętniej wydają pieniądze i mają przychylną postawę wobec ich pożyczania. Im wyższy wskaźnik materializmu cechował daną osobę, tym więcej posiadała kart kredytowych, z większymi limitami i aktualnym poziomem zadłużenia. S. Livingstone i P. Lunt (1992, za: Watson 1998) również zaobserwowali, że osoby zadłużone prezentowały przekonanie, że zadowolenie wymaga większej konsumpcji materialnej.

#### **Perspektywa czasowa i oczekiwania**

Wiele badań wskazuje na to, że dłużnicy mają krótsze horyzonty czasowe niż osoby niezadłużone. (Webley, Nyhus 2001; Joireman i in. 2010, Nenkov i in. 2008). Z horyzontem czasowym wiąże się również zdolność do przewidywania konsekwencji swoich zachowań. Jeff Joireman i in. (2010) pokazali, że osoby z niskimi wynikami na skali przewidywania konsekwencji własnych zachowań uzyskiwały wysokie wyniki na skali kompulsywnego kupowania, co wskazuje na mechanizm związany z oceną afektywną, gdyż używanie karty kredytowej zmniejsza poczucie emocjonalnego „ból” związane-

go z wydawaniem pieniędzy. Ponieważ nie potrafimy dokładnie przewidzieć kosztów emocjonalnych używania tego narzędzia finansowego, więc wystąpienie negatywnych emocji nie wpływa na powstrzymanie się od zakupu. Wydając gotówkę, od razu uzyskujemy informację zwrotną. Obserwując wpływ emocji na decyzje o korzystaniu z karty kredytowej, zauważono, że konsumenci przewidujący wystąpienie pozytywnych emocji z powodu zakupu i negatywnych emocji, gdyby się od nich powstrzymali, robili zakupy kartą kredytową. Z kolei osoby, które przewidywały wystąpienie negatywnych emocji w wyniku zakupu i pozytywnych z powodu niekupienia, nie posługiwały się kartą kredytową.

Na rolę „przewidywania afektywnego” przy podejmowaniu decyzji o zaciągnięciu kredytu zwracają również uwagę Erik Hoelzl (Hoelzl i in. 2009), wskazując, że jednostki mogą nie doceniać prawdopodobieństwa wystąpienia negatywnych stanów emocjonalnych po zaciągnięciu kredytu hipotecznego, przeceniając jednak wystąpienie stanów pozytywnych. Taka „heurystyka emocjonalna” może być stosowana przez jednostki przy podejmowaniu decyzji o zaciągnięciu kredytu (w tym wypadku hipotecznego).

#### **Cechy osobowości**

P. Webley i E. Nyhus (2001) doszli do wniosku, że pewne cechy osobowości zwiększają prawdopodobieństwo popadnięcia w długi. Osoby charakteryzujące się niestabilnością emocjonalną, dużą ugodowością i większą niezależnością mają większe szanse na popadnięcie w zadłużenie. Z kolei stabilność emocjonalna i introwersja zwiększają tendencję do oszczędzania i redukcji poziomu zadłużania się. Ponadto osoby, które miały w swoim życiu choćby jeden epizod związany z zadłużeniem, okazywały się mniej sumienne niż osoby bez takich doświadczeń. Z powyższych badań wyłania się więc profil dłużnika jako osoby niesumiennej, niestabilnej emocjonalnie, zbyt ugodowej i niezależnej. Badacze jednakże nie rozgraniczają typów dłużników oraz różnych profili osobowości. Inny profil może bowiem mieć dłużnik „przypadkowy”, który popadł w zadłużenie z powodu utraty pracy, a inny – dłużnik „chroniczny”. Obszar ten niewątpliwie wymaga większej ilości badań, uwzględniających różne przyczyny i poziomy zadłużenia oraz ich korelacje np. z temperamentem.

#### **Socjalizacja ekonomiczna**

Mechanizm społecznego uczenia się może wspierać kształtowanie się u dzieci postaw wobec zadłużania się oraz kształtować ich zachowania ekonomiczne (Webley, Nyhus 2006; Furnham, Argyle 1998). Interesujące badanie wpływu rodziców na zachowania finansowe oraz postawy przeprowadziła J. Norvilitis (2010). Okazało się, że prawie połowa osób badanych nauczyła się zarządzania własnymi finansami od rodziców. Badanie ukazało ponadto, że rodzice, którzy angażują się osobiście (aktywnie) w nauczanie swoich dzieci, m.in. zarządzania finansami, obsługę kont bankowych, wpływali na to, że ich dzieci miały niższy poziom długu, co łączyło się z wykształceniem umiejętności do odraczania gratyfikacji oraz z mniejszym stopniem impulsywnego kupowania. Odwrotnie było w przypadku, gdy rodzice tylko mówili, jak zarządzać pieniędzmi, ponieważ te grupy notowały wyższe salda zadłużenia.

Ponadto badaczka wskazała, iż wiedza z zakresu finansów również była połączona z niższym długiem (Norvilitis, 2006). L. Wang i in. (2011) przytaczają jednakże badania, które wskazują na to, że im wyższe wyniki na skali wiedzy o finansach miała dana osoba, tym więcej miała długów, w przeciwieństwie do wspomnianych badań J. Norvilitis. Wang i in. uważają że ta niespójność może być wynikiem zamieszania metodologicznego, ponieważ tak samo traktowano kredyty ratalne, hipoteczne czy karty kredytowe

i wyniki niekiedy wzajemnie się wykluczają. Dodatkowo porównywanie grup badawczych o różnych statusach, np. studenci i rodziny o niskim statusie materialnym, może być przyczyną sprzecznych danych.

#### **Stosunek wobec ryzyka i poszukiwanie wrażeń**

Stosunkowo mało miejsca poświęcono w literaturze na badanie związku pomiędzy postrzeganiem ryzyka a powstawaniem zadłużenia. Wśród wybranych badań znajdują się obserwacje H. Tokunagi (1993) oraz L. Wang i in. (2011), którzy uzyskali sprzeczne dane. Z jednej strony H. Tokunaga wskazuje, że dłużników charakteryzuje niższy poziom poszukiwania ryzyka i wrażeń, podczas gdy L. Wang i in. uważają, że poszukiwanie wrażeń wpływa na częstotliwość korzystania z kredytu ratalnego. Przytaczają ponadto badania, które pokazują, że im większe wyniki na skali ryzyka uzyskiwali badani, tym częściej korzystali z kredytu ratalnego (Wang i in. 2011). Ta różnica może być wyjaśniona odmiennym podejściem do długu, jak też różnicami kulturowymi. Ze względu na to, że wśród badaczy nie ma zgodności co do definicji długu, prowadzi to do odmiennego podejścia metodologicznego.

Niewątpliwie badanie związków pomiędzy stosunkiem do ryzyka a zaciąganiem kredytów jest obszarem wartym dokładnego zbadania. Szczególnie interesujące wydaje się poszukiwanie różnic indywidualnych w percepcji ryzyka oraz ich wpływu na podejmowanie decyzji o zaciąganiu kredytu.

#### **Czynniki demograficzne i społeczne**

Na czynniki demograficzne i społeczne wskazują m.in. L. Wang i in. (2011), którzy w swoich badaniach przeprowadzonych w Chinach skupili się na karcie kredytowej i kredycie ratalnym. Przy współpracy z bankiem przeprowadzili badania kwestionariuszowe, które pozwoliły określić dokładny profil osób korzystających z tego typów kredytów. Wyniki pokazały m.in., że mężczyźni częściej korzystali z kart kredytowych. Z kolei E. Baek i G. Hong (2009) (za: Wang, 2011) wykazali, że im wyższy przychód, zasoby finansowe i edukacja, tym rzadsze korzystanie z kredytu ratalnego. Wśród innych czynników korelujących z długiem wymienia się m.in. niskie zarobki i wysokie wydatki, przynależność do niższej klasy społecznej, dużą liczbę dzieci, młody wiek (bardziej narażeni są adolescenty i młodzi ludzie), samotność (w tym pozostawanie w separacji lub rozpad związku) oraz wychowywanie dzieci przez jednego rodzica (Lea i in. 1993; Webley, Nyhus 2001; Legge, Heynes 2009; Wang i in. 2010).

Z socjologicznego punktu widzenia (Mordzon 2011), wywieranie przez rynek presji na kupowanie różnorodnych dóbr (przez m.in. reklamę) oraz promowanie określonego konsumpcyjnego stylu życia może być przyczyną rosnącego zadłużenia osób i gospodarstw domowych, z czym niewątpliwie trudno się nie zgodzić.

#### **Czynniki sytuacyjne**

Czynniki sytuacyjne to nagłe i nieprzewidziane zdarzenia życiowe, które bezpośrednio wpływają na kondycję finansową danej osoby. Mogą one mieć zarówno charakter negatywny, np. zwolnienie z pracy, poważna choroba, jak i kontekst pozytywny, np. okazja inwestycyjna, która sprawia, że zaciągamy kredyt, aby ją wykorzystać (Bywalec 2009; Lea i in. 2010).

### **Czynniki ekonomiczne, instytucjonalne i prawne**

Wśród pozostałych czynników warunkujących powstawanie długu wymienia się te związane z ekonomią gospodarstwa domowego, czyli z wielkością przychodów i wydatków, wysokością zarobków i zobowiązań, w tym liczbą zaciągniętych kredytów, oraz wskaźniki płynności finansowej. Huiyi Lo i Nigel Harvey (2011), badając sposoby korzystania z kart kredytowych, pokazali, że konsumenci wydają więcej pieniędzy, kiedy mają przy sobie karty, niż gdy dysponują gotówką.

Do czynników instytucjonalnych i prawnych zalicza się głównie dostępność do instytucji i usług finansowych, w tym łatwą dostępność do kredytów lub przeciwnie – skomplikowane procedury i zaostrzoną politykę kredytową. Ponadto stan finansowy pracodawcy, jego płynność finansowa, jak i poziom zamożności danego kraju zaliczane są do czynników sprzyjających powstawaniu zadłużenia (Bywalec 2009; Świecka 2009).

### **Podsumowanie**

Przegląd literatury wskazuje, że problematyka powstawania zadłużenia ma strukturę wielowymiarową, a przyczyn należy szukać m.in. w czynnikach psychospołecznych, demograficznych, sytuacyjnych czy też ekonomicznych. W artykule skupiono się na czynnikach psychospołecznych, dokonując prezentacji, rozproszonych w literaturze, wyników badań mieszczących się w zakresie „psychologii długu”. Dokonane zestawienie rzuca więcej światła na ten obszar badań i pokazuje, że różnice indywidualne (m.in. cechy osobowości, poczucie umiejscowienia kontroli, perspektywa czasowa czy impulsywność) w znacznym stopniu kształtują zachowania związane z zadłużaniem się, choć brakuje jednoznacznych badań wskazujących na wielkość wpływu tych czynników. Przegląd badań wskazuje również na obszary, które wymagają dalszego pogłębienia, jak np. związek zadłużenia z postrzeganym ryzykiem czy też wpływ na nie temperamentu.

### **LITERATURA**

- Baumeister R.F., Heatherton T.F., Tice D.M. 2000, *Utrata kontroli. Jak i dlaczego tracimy zdolność samoregulacji*, PARPA, Warszawa.
- Brown S., Garino G., Taylor K., Price S.W. 2005, *Debt and Financial Expectations: An Individual and Household-Level Analysis*, „Economic Inquiry”, nr 43.
- Bunge K. 2009, *Drowning in Debt? Manage what You Owe Before You Need Saving*, „The Janesville Gazette”, nr 17.
- Bywalec C. 2009, *Ekonomika i finanse gospodarstw domowych*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Cole L., Sherrell D. 1995, *Comparing Scales to Measure Compulsive Buying: An Exploration of Their Dimensionality*, „Advances in Consumer Research”, nr 22.
- Davies E., Lea S. 1995, *Student Attitudes to Student Debt*, „Journal of Economic Psychology”, nr 16 (4).
- Dobosiewicz Z. 2005, *Bankowość*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa.
- Domachowski W. 2008, *Przewodnik po psychologii społecznej*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Furnham A., Argyle M. 1998, *The Psychology of Money*, Routledge, London.



- Hayhoe C., Leach L., Allen M., Edwards R. 2005, *Credit Cards Held by College Students*, „Journal of Financial Counseling and Planning”, nr 16 (1).
- Hoelzl E., Kamleitner B., Kirchler E. 2009, *Experience, Prediction and Recollection of Loan Burden*, „Journal of Economic Psychology”, nr 30 (3).
- Joireman J., Kees J., Sprott D. 2010, *Concern with Immediate Consequences Magnifies the Impact of Compulsive Buying Tendencies on College Students' Credit Card Debt*, „Journal of Consumer Affairs”, nr 44.
- Lea S., Mewse A., Wrapson W. 2010, *The Psychology of Debt in Poor Households in Britain, "Debtor World: Interdisciplinary Perspectives on an Indebted Global Society"*, Oxford University Press.
- Lea S., Webley P., Levine R.M. 1993, *The Economic Psychology of Consumer Debt*, „Journal of Economic Psychology”, nr 14.
- Lea S., Webley P., Walker C.M. 1995, *Psychological Factors in Consumer Debt: Money Management, Time Horizons and Consumer Behavior*, „Journal of Economic Psychology”, nr 16.
- Legge J., Heynes A. 2009, *Beyond Reasonable Debt: a Background Report on the Indebtedness of New Zealand families*, „Social Policy Journal of New Zealand”, nr 35.
- Lo H., Harvey N. 2011, *Shopping without Pain: Compulsive Buying and the Effects of Credit Card Availability in Europe and the Far East*, „Journal of Economic Psychology”, nr 32 (1).
- Mordzon A. 2012, *W pętli zadłużenia kredytowego. Przyczynek do społecznego portretu dłużników z perspektywy pokoleniowej*, w: *Zrozumieć społeczeństwo, zrozumieć pokolenia. Młodość, młodość i pokoleniowość w analizach socjologicznych, cz. II*, red. K. Szafraniec, M. Zielińska, „Rocznik Lubuski”, t. 37, Lubuskie Towarzystwo Naukowe, Zielona Góra.
- Norvilitis J.M., Merwin M.M., Osberg T.M., Roehling P.V., Young P., Kamas M.M. 2006, *Personality Factors, Money Attitudes, Financial Knowledge, and Credit-Card Debt in College Students*, „Journal of Applied Social Psychology”, nr 36.
- Norvilitis J., MacLean M. 2010, *The Role of Parents in College Students' Financial Behaviors and Attitudes*, „Journal of Economic Psychology”, nr 31.
- Nenkov G.Y., Inman J.J., Hulland J. 2008, *Considering the Future: The Conceptualization and Measurement of Elaboration on Potential Outcomes*, „Journal of Consumer Research”, nr 35.
- Nyhus E.K., Webley P. 2001, *The Role of Personality in Household Saving and Borrowing Behavior*, „European Journal of Personality”, nr 15.
- Ostaszewski P. 2007, *Wartość wzmocnień odroczonej i niepewnych z perspektywy analizy zachowania*, PAN, Warszawa.
- Psychologia ekonomiczna 2004*, red. T. Tyszka, GWP, Sopot.
- Sierpińska M., Jachna T. 2004, *Ocena przedsiębiorstwa według standardów światowych*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Stone B., Vasquez Maury R. 2006, *Indicators of Personal Financial Debt Using a Multidisciplinary Behavioral Model*, „Journal of Economic Psychology”, nr 27 (4).
- Świecka B. 2009, *Niewypłacalność gospodarstw domowych. Przyczyny, skutki, przeciwdziałanie*, Difin, Warszawa.
- Tatzel M. 2003, *The Art of Buying: Coming to Terms with Money and Materialism*, „Journal of Happiness Studies”, nr 4 (4).

- Tokunaga H. 1993, *The Use and Abuse of Consumer Credit: Application of Psychological Theory and Research*, „Journal of Economic Psychology”, nr 14.
- Troisi J., Christopher A., Marek P. 2006, *Materialism and Money Spending Disposition as Predictors of Economic and Personality Variables*, „North American Journal of Psychology”, nr 8.
- Tyszka T. 2010, *Decyzje: perspektywa psychologiczna i ekonomiczna*, Wydawnictwo Naukowe Scholar, Warszawa.
- Watson J. 1998, *Materialism and Debt: a Study of Current Attitudes and Behaviors*, „Advances in Consumer Research”, nr 25.
- Webley P., Nyhus E.K. 2001, *Life-cycle and Dispositional Routes into Problem Debt*, „British Journal of Psychology”, nr 92.
- Webley P., Nyhus E. 2006, *Parents' Influence on Children's Future Orientation and Saving*, „Journal of Economic Psychology”, nr 27.
- Wiener R.L., Holtje M., Winter R.J., Cantone J.A., Gross K., Block-Lieb S. 2007, *Consumer Credit Card Use: the Roles of Creditor Disclosure and Anticipated Emotion*, „Journal of Experimental Psychology”, nr 13.
- Wang M., Chen H., Wang L. 2008, *Locus of Control and Home Mortgage Loan Behavior*, „International Journal of Psychology”, nr 43.
- Wang L., Lu W., Malhotra N. 2011, *Demographics, Attitude, Personality and Credit Card Features Correlate with Credit Card Debt: A View from China*, „Journal of Economic Psychology”, nr 32 (1).
- Yang S., Markoczy L., Qi M. 2007, *Unrealistic Optimism in Consumer Credit Card Adoption*, „Journal of Economic Psychology”, nr 28.

#### **Źródła internetowe**

- Biuro Informacji Gospodarczej Info Monitor SA, <http://www.infodlug.pl/>.
- CBOS: [http://www.cbos.pl/SPISKOM.POL/2010/K\\_050\\_10.PDF](http://www.cbos.pl/SPISKOM.POL/2010/K_050_10.PDF).
- Raport „Nasze Długi”, <http://www.naszedlugi.pl>.

#### **THE PSYCHOSOCIAL FACTORS OF THE CONSUMER DEBT**

**SUMMARY** The article is a review of the contemporary research into the psychology of debt. It addresses the issues of indebtedness, reason of being a debtor and attempts to outline the psychological characteristics of a typical debtor. International studies point to many psychosocial factors associated with the formation of a debt. These include among others: unrealistic optimism, impulsivity, a short time horizon, or lack of self control. Moreover, uncontrolled borrowing seems to be a serious social problem which can result in a future wave of consumer bankruptcies. It seems reasonable to take preventive steps to protect households from falling into the debt trap.

**KEYWORDS** DEBT, INDEBTEDNESS, SAVING, PSYCHOLOGY OF DEBT, ECONOMIC PSYCHOLOGY