

**Małgorzata Solarz**

Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu  
e-mail: malgorzata.solarz@ue.wroc.pl

---

**ZACHOWANIA ASERTYWNE WOBEC POŻYCZANIA  
PIENIĘDZY CZŁONKOM RODZINY  
A SPOŁECZNA ODPOWIEDZIALNOŚĆ JEDNOSTKI**

---

**ASSERTIVE BEHAVIOURS REGARDING LENDING  
MONEY TO FAMILY MEMBERS  
VS. INDIVIDUAL SOCIAL RESPONSIBILITY**

---

DOI: 10.15611/pn.2017.478.35

JEL Classification: D10, D14, I30, Q01

**Streszczenie:** W artykule została sformułowana następująca hipoteza badawcza – zachowania asertywne wobec pożyczania pieniędzy członkom rodziny są wyrazem społecznej odpowiedzialności jednostki, gdyż stanowią gwarancję sprawiedliwości w relacjach międzyludzkich. Jej weryfikacja stała się możliwa dzięki realizacji celów artykułu, którymi były rozpoznanie motywów pożyczania bądź niepożyczania pieniędzy członkom rodziny, odpowiadających zachowaniom asertywnym, oraz ukazanie znaczenia tych zachowań dla jakości życia. Podstawowe metody badawcze wykorzystane w pracy to: krytyczna analiza literatury przedmiotu, metody statystyczne, opisowe oraz metoda sondażu diagnostycznego. Dane empiryczne pochodzą z ogólnopolskich badań ankietowych zrealizowanych przez autorkę w 2016 r. Przeprowadzone analizy pozwoliły pozytywnie zweryfikować postawioną hipotezę badawczą.

**Słowa kluczowe:** asertywność, finanse osobiste, pożyczka, społeczna odpowiedzialność jednostki.

**Summary:** The following research hypothesis was put forward in the article – assertive behaviours regarding lending money to family members represent the expression of individual social responsibility, since they guarantee fairness in human relationship. Its verification was possible due to the realisation of the article’s objectives, i.e. identifying the motives responsible for lending or declining lending money to family members, which correspond to assertive behaviours, and also presenting the importance of such behaviours in terms of life quality. The basic research methods used in the study were as follows: critical analysis of the subject literature, statistical descriptive methods and the method of diagnostic survey. The empirical data were collected from the national survey studies carried out by the author in 2016. The conducted analyses allowed for the positive verification of the presented research hypothesis.

**Keywords:** assertiveness, personal finance, loan, individual social responsibility.

*Inni nie mogą nam zabrać naszego szacunku dla siebie,  
jeśli im go nie oddamy.*

Mahatma Gandhi

## 1. Wstęp

Społecznie odpowiedzialna jednostka zabiega o maksymalizację zaspokajania wspólnych i indywidualnych potrzeb członków swojego gospodarstwa domowego, jednocześnie dbając o właściwe relacje z otoczeniem. Innymi słowy, troszcząc się o odpowiednią jakość życia, powinna ona wykazywać się dbałością o członków społeczeństwa, w którym żyje, i postępować w zgodzie ze środowiskiem naturalnym.

Jednym z przejawów aktywności człowieka jest pomoc wzajemna urzeczywistniająca się poprzez realizację działań prorodzinnych i prospołecznych. Ludzie, stojąc w obliczu potrzeby udzielenia wsparcia drugiej osobie, dokonują swego rodzaju kalkulacji potencjalnych zysków i strat związanych z pomaganiem i albo dążą do maksymalizacji tych pierwszych, albo minimalizacji drugich, tzn. postępują zgodnie z jedną z najważniejszych teorii psychologii społecznej – teorią wymiany społecznej G.C. Homansa [1961].

Naturalną sieć wsparcia ludzi znajdujących się w potrzebie stanowią członkowie rodziny, którzy pomagają sobie nawzajem, dokonując różnego rodzaju transferów, w tym pożyczek pieniężnych. Podjęte decyzje finansowe nie pozostają bez wpływu na dobrobyt i dobrostan zarówno ich samych, jaki i ich krewnych. Zaobserwowane zależności stały się inspiracją do tego, aby postawić następującą hipotezę badawczą – zachowania asertywne wobec pożyczania pieniędzy członkom rodziny są wyrazem społecznej odpowiedzialności jednostki, gdyż stanowią gwarancję sprawiedliwości w relacjach międzyludzkich.

Głównym celem artykułu stało się rozpoznanie, które z motywów pożyczania bądź niepożyczania pieniędzy członkom rodziny odpowiadają zachowaniom asertywnym, oraz ukazanie znaczenia tychże zachowań dla jakości życia. Podstawowe metody badawcze wykorzystane w pracy to: krytyczna analiza literatury przedmiotu, metody statystyczne, opisowe oraz metoda sondażu diagnostycznego. Niezbędne do dokonania analiz dane empiryczne pochodzą z ogólnopolskich badań ankietowych zrealizowanych przez autorkę w 2016 r.

## 2. Społeczna odpowiedzialność jednostki jako kategoria zrównoważonego rozwoju

W 2017 r. mija 30 lat od opublikowania przez ONZ Raportu Brundtland, w którym po raz pierwszy podjęto próbę zdefiniowania zrównoważonego rozwoju (*sustainable development*). Według autorów tego dokumentu pojęcie to oznacza „rozwój, który zaspokaja potrzeby obecnego pokolenia bez umniejszania szans przyszłych

pokoleń do zaspokajania własnych potrzeb” [Report... 1987, s. 41]. Początkowo idea ta odnosiła się do kwestii związanych wyłącznie z ochroną środowiska naturalnego, ale współcześnie analizuje się ją w trzech wymiarach: ekonomicznym, ekologicznym i społeczno-kulturowym [por. Poskrobko 1997; Borys 2011]. Wśród głównych celów zrównoważonego rozwoju wskazuje się poprawę jakości życia – mającą wiele interpretacji, najczęściej jednak traktowaną jako „zbiór czynników określających obiektywne warunki życia i subiektywnie odczuwany dobrobyt” [Glatzer 2006, s. 12]. Innymi słowy, ogólna filozofia zrównoważonego rozwoju zakłada potrzebę dążenia do poprawy jakości życia, będącej wypadkową dobrobytu i dobrostanu. Przy czym dobrobyt skupia swą uwagę na rzeczach materialnych, które zapewniają godziwe i dobre życie, natomiast dobrostan docenia pozamaterialne rzeczy, np. zdrowie, szczęście, miłość, poczucie bezpieczeństwa. Nie można jednak nie zauważyć, iż dobrobyt wpływa na dobrostan [Babiarz, Brudniak-Draż 2013, s. 38].

Dobrobytem określa się wszystko to, co sprawia, że byt jednostki, czyli jej życie, jest dobre. Każdy człowiek przez „dobro” może pojmować coś innego. Dla jednego będzie to posiadanie własnego domu, dla drugiego dobrobyt jawi się poprzez realizację marzeń o dalekich podróżach, jeszcze inny człowiek przez dobrobyt pojmuje fakt, iż stać go na zaspokojenie podstawowych potrzeb rodziny. Zatem można stwierdzić, że dobrobyt jest pojęciem względnym, subiektywnie odczuwanym przez każdą osobę, stąd też nie ma jednej uniwersalnej miary, która by zdołała zmierzyć obiektywnie poczucie dobrobytu.

Dobrostan jest traktowany jako pozytywna ocena odnosząca się do funkcjonowania fizycznego, psychicznego i społecznego człowieka. Aspekt psychiczny przejawia się tym, iż jednostka odczuwa zadowolenie z realizacji potrzeb i podejmowanych wyzwań, aspekt społeczny zaś należy rozważać przez pryzmat dostarczających podstaw do zadowolenia bliskich relacji z innymi ludźmi, wypełniania ról i osiągnięcia pozycji w otoczeniu [Cierpiałkowska, Sęk 2002, s. 179-195]. Poczucie dobrostanu można analizować w kontekście różnych dziedzin życia, jak: stan zdrowia, sytuacja finansowa, praca zawodowa, odgrywanie ról, relacje z najbliższym otoczeniem – rodziną, sąsiadami, grupą rówieśniczą itp. Jednostka osiągająca emocjonalny dobrostan w równym stopniu przeżywa uczucia pozytywne i negatywne oraz czuje się szczęśliwa i usatysfakcjonowana jakością swego życia [Wojciechowska 2005, s. 39].

C.L.M. Keyes i M.B. Waterman [2003] opracowali koncepcję subiektywnego dobrostanu (*well-being*) odnoszącego się do trzech sfer: dobrostanu emocjonalnego, psychicznego (osobowościowego) oraz społecznego. Ich zdaniem tradycyjne podejście do dobrostanu, skoncentrowane na emocjonalnych jego miarach – czyli poczuciu szczęścia i zadowolenia z życia – jest niewystarczające, albowiem poza przeżywaniem pozytywnego stosunku do swego życia człowiek dokonuje także oceny swojej osobowości i własnego funkcjonowania w społeczeństwie. W obrębie dobrostanu osobowościowego wyodrębnia się sześć dymensji, tj. samoakceptację, osobisty rozwój, cel w życiu, panowanie nad otoczeniem, autonomię, pozytywne relacje

z innymi [Ryff, Singer 2012, s. 153]. Przyjmuje się, że kluczowym aspektem tego rodzaju dobrostanu jest samoakceptacja, czyli pozytywny stosunek do własnego Ja, pozytywne spostrzeganie własnej osoby i akceptacja tak pozytywnych, jak i negatywnych cech własnego Ja. Panowanie nad otoczeniem to wymiar dobrostanu wyrażający aktywne radzenie sobie z otoczeniem, umiejętność organizowania otaczającego świata oraz korzystania z niego pod kątem realizacji własnych potrzeb i pragnień. Z kolei wymiar zwany autonomią odzwierciedla poziom, na którym jednostka uznaje siebie za niezależny autorytet, kierujący się zinternalizowanymi standardami i wartościami, zwłaszcza w sytuacjach, w których społeczeństwo wymaga uległości i podporządkowania się wymaganiom zewnętrznym. Dymensją z grupy dobrostanu osobowościowego, na którą warto zwrócić uwagę, są pozytywne relacje z innymi. Jest to zdolność podtrzymywania pozytywnych relacji interpersonalnych i doświadczanie zadowalających kontaktów społecznych [Wojciechowska 2005, s. 38].

W krajowej i zagranicznej literaturze przedmiotu w kontekście rozważań nad koncepcją zrównoważonego rozwoju oraz jakością życia często spotyka się terminy „odpowiedzialność”, „odpowiedzialny”. Pisze się np. o odpowiedzialnym biznesie (*corporate social responsibility*), odpowiedzialnych finansach (*responsible finance*), odpowiedzialnej konsumpcji (*consumer social responsibility*), odpowiedzialnym pożyczaniu (*responsible lending*), inwestycjach społecznie odpowiedzialnych (*socially responsible investment*, SRI), a także o społecznej odpowiedzialności jednostki (*Individual Social Responsibility*).

Społeczna odpowiedzialność jednostki (ISR) definiowana jest jako obowiązek ponoszenia moralnych lub prawnych konsekwencji za działania (zachowania) własne lub innych osób [Stabryła 1996, s. 97]. Z kolei D. Ruyter [2002, s. 25] rozumie indywidualną odpowiedzialność jako odpowiedzialność w stosunku do samego siebie, a także potrzeb oraz dobrobytu pozostałych członków społeczeństwa. I jeszcze jedna interpretacja, według której ISR rozumiana jest szeroko i opisuje zachowania osób, które mają na celu dbałość o odpowiednią jakość życia, przy czym realizując te zamierzenia, jednostka powinna wykazywać się troską o członków społeczeństwa, w którym żyje, i postępować w zgodzie ze środowiskiem naturalnym. Obejmuje ona takie działania, jak np.: wychowanie młodego pokolenia, wolontariat, wspieranie akcji charytatywnych, krwiodawstwo, spożywanie produktów ekologicznych, inwestowanie w społecznie odpowiedzialne podmioty [Benabou, Tirole 2010, s. 2-3]. Społecznie odpowiedzialna jednostka zabiega o maksymalizację zaspokajania wspólnych i indywidualnych potrzeb członków swojego gospodarstwa domowego, jednocześnie dbając o właściwe relacje z otoczeniem. Otoczenie to stanowią m.in.: krewni, przyjaciele, znajomi, sąsiedzi, współpracownicy, ale także podmioty rynku pracy, dóbr i usług konsumpcyjnych, w tym finansowych, władzy państwowej i samorządowej.

Realizacja założonych celów gospodarstwa domowego wymaga właściwego zarządzania finansami tego podmiotu, definiowanego przez A. Barembucha [2012,

s. 244] jako „złożony proces, na który składa się planowanie, organizowanie, motywowanie (automotywowanie) i kontrolowanie zasobów materialnych i niematerialnych, będących w dyspozycji gospodarstwa domowego, polegający na podejmowaniu przez nie działań pozwalających na utrzymanie bieżącej i długoterminowej płynności oraz na efektywną realizację celów gospodarstwa domowego”.

Zarządzanie finansami podmiotu odbywa się w warunkach ryzyka, najczęściej rozumianego jako zagrożenie niepowodzeniem w osiągnięciu zamierzonego celu [Orzeł 2012, s. 16], którym w przypadku gospodarstwa domowego może być np. przetrwanie, minimalizacja kosztów, maksymalizacja dochodów czy zaspokojenia potrzeb, przezwyciężenie krótkoterminowych kryzysów finansowych, uzyskanie niezależności finansowej itd. Gospodarstwo domowe zarządzając posiadanymi zasobami finansowymi, narażone jest na różne rodzaje ryzyka finansowego, np. rynkowe, kredytowe, operacyjne, płynności, prawne, wydarzeń [Świecka 2009, s. 118-126; Bywalec 2012, s. 172-178]. Wszystkie wymienione ryzyka finansowe, które towarzyszą gospodarstwu domowemu, mieszczą się w kategorii ryzyka finansowego codzienności. Pojęcie to wprowadził do literatury przedmiotu J.K. Solarz [2012]. Jego zdaniem to codzienne przyzwyczajenia kształtują określoną jakość życia gospodarstw domowych. Podejmowane decyzje finansowe, dotyczące np. dokonania wyboru, czy odłożyć część zarobionych pieniędzy, czy skosztować je od razu, sfinansować zakup mieszkania z kredytu czy ponosić koszty wynajmu, pożyczyć pieniądze czy odmówić udzielenia pożyczki, obarczone są ryzykiem i rzutują na przyszłość podmiotu. Urzeczywistnienie się ryzyka finansowego codzienności może powodować poważne problemy dotyczące budżetu gospodarstwa domowego, a czasami może prowadzić do niewypłacalności czy wręcz wykluczenia finansowego. Istniejące ryzyko należy zatem optymalizować, ale z uwagi na to, że nie można całkowicie go wyeliminować z żadnego obszaru działalności, trzeba nim skutecznie zarządzać, czyli podejmować odpowiedzialne decyzje.

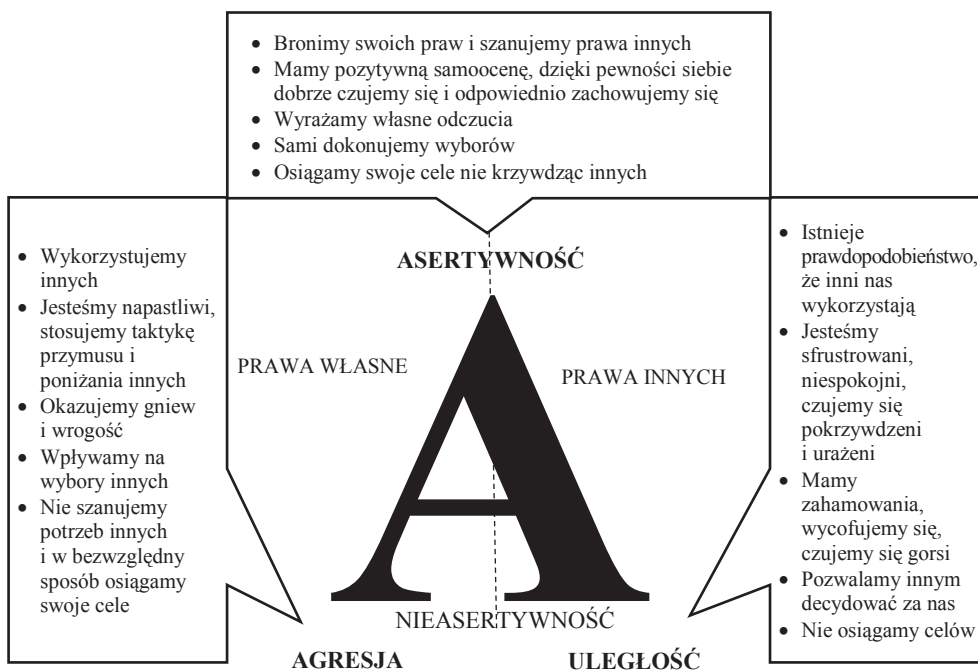
### 3. Pojęcie i cechy zachowania asertywnego

Pojęcie asertywności kojarzone jest ze stanowczością, pewnością siebie, umiejętnością odmawiania bądź szczerego mówienia prawdy, bez względu na konsekwencje, które to z sobą niesie. Słowo asertywność pochodzi z łaciny (*assertio*) i oznacza twierdzenie. Jest to postawa charakteryzująca się bezpośredniością w wyrażaniu własnych opinii, a także żądaniem respektowania własnych praw i takim samym podejściem do poglądów i przywilejów innych osób [Moneta-Malewska, Malewska 2004, s. 9]. Według M. Oleś [1998, s. 74] asertywność to taki rodzaj umiejętności, które umożliwiają osobie działanie zgodne z własnym interesem, obronę swych praw bez niepotrzebnego lęku oraz wyrażanie własnych przekonań, uczuć i myśli w sposób szczerzy, otwarty i bezpośredni, bez naruszania praw innych. Inna definicja głosi, że asertywność oznacza umiejętność komunikowania się z własnymi potrzebami, oczekiwaniami i możliwościami, a świadomość własnych emocji i panowania

nad nimi, empatia, samomotywacja, nawiązywanie satysfakcjonujących relacji z innymi to podstawowe cechy inteligencji emocjonalnej stanowiącej nieodzowny element zachowania asertywnego [Inglot-Kulas 2014, s. 124].

Zachowanie asertywne najczęściej definiowane jest jako zespół zachowań interpersonalnych, które wyrażają uczucia, postawy, życzenia, opinie, a także prawa danej osoby w sposób bezpośredni, stanowczy i uczciwy, przy jednoczesnym respektowaniu uczuć, postaw, życzeń, opinii i praw innej osoby bądź osób [Inglot-Kulas 2014, s. 124]. Asertywność ma dwa bieguny: poszanowanie praw innych ludzi i jednocześnie dbałość o własne prawa. Każdemu posiadanemu przez daną jednostkę prawu analogicznie odpowiada prawo drugiej osoby [Bishop 1996, s. 34].

Asertywność jest również określana jako przyjazna stanowczość w prezentowaniu swojego stanowiska, uczuć, myśli, pozbawiona agresji czy uległości w stosunku do rozmówcy. J. Wolpe stwierdził: „są tylko trzy możliwe postawy w relacjach międzyludzkich. Pierwsza polega na braniu pod uwagę wyłącznie własnej perspektywy i ignorowaniu innych osób (...) Druga (...) to przedkładanie racji innych przed własnymi (...) Trzecia to złoty środek (...) Stawiasz siebie na pierwszym miejscu, ale bierzesz pod uwagę racje innych osób” [za: Alberti, Emmons 2004, s. 54]. Na dwóch skrajnych biegunach, w opozycji do asertywności, znajdują się zachowania nieasertywne: agresywne lub uległe (por. rys. 1). Agresja to manifestacja własnych praw



**Rys. 1.** Zachowania asertywne, agresywne i uległe

Źródło: opracowanie własne.



i lekceważenie praw innych. Uległość wyraża się respektowaniem praw innych ludzi, a lekceważeniem własnych. Natomiast asertywność jest poszanowaniem zarówno własnych praw, jak i praw innych osób.

Asertywność odnosi się przeważnie do kilku wymiarów, które dotyczą różnych sytuacji interpersonalnych, szczególnie sytuacji konfliktu interesów: przekonań, potrzeb lub praw [Gilbert, Allan 1994, s. 295]. Zbyt niski poziom asertywności sprawia, że jednostka jest sfrustrowana i zawiedziona, z kolei zbyt wysoki może sprawić, że będzie odebrana jako agresywna. Umiejętność odmawiania i stawiania granic jest niezbędna dla dobrostanu psychicznego każdego człowieka. Jest oznaką pewności siebie, która pozwala na komunikowanie swoich praw, mówienie innym o swoich potrzebach. To również poczucie, że mówienie o swoich potrzebach nie jest zagrażające – dzięki temu można czuć się w relacjach komfortowo.

Konstruktywne, asertywno-empatyczne podejście występujące w indywidualnych stosunkach międzyludzkich, wyrażające postawę „ja jestem OK – ty jesteś OK”<sup>1</sup>, stanowi odpowiednik podejścia, które w obszarze życia społeczno-gospodarczego należałoby określić jako poszukiwanie korzyści dla obu stron. Człowiek o takim nastawieniu przejawia bezinteresowność i otwartość na cudze potrzeby przy jednoczesnym respektowaniu potrzeb własnych. Z uwagi, iż nie potrzebuje sobie ani nikomu innemu niczego udowadniać, więc gotowość do adekwatnych, wynikających z sytuacji, elastycznych i uczciwych reakcji zastępuje miejsce sztywnych, ukształtowanych w dzieciństwie schematów zachowania nastawionych na podniesienie poczucia własnej wartości kosztem innych ludzi lub podnoszenie wartości innych kosztem własnej osoby. Warto zauważyć, że omawiana tu postawa w sposób intrygujący przypomina ważne, ewangeliczne przykazanie: „Kochaj bliźniego swego jak siebie samego” [Motyka 2012, s. 220].

Podejście wyrażające postawę „ja jestem OK – ty jesteś OK” jest właściwe dla tzw. negocjacji opartych na zasadach [por. Fisher, Ury 1992; Ury 1997], bazuje na wzajemnym poszanowaniu oraz uczciwym respektowaniu przyjętych reguł i zobowiązań. Przypadek ten jest dobrym przykładem potencjalnego obszaru badań, w którym stykają się psychologia, etyka oraz dobra praktyka konstruktywnych negocjacji i wysokiej jakości życia społeczno-gospodarczego.

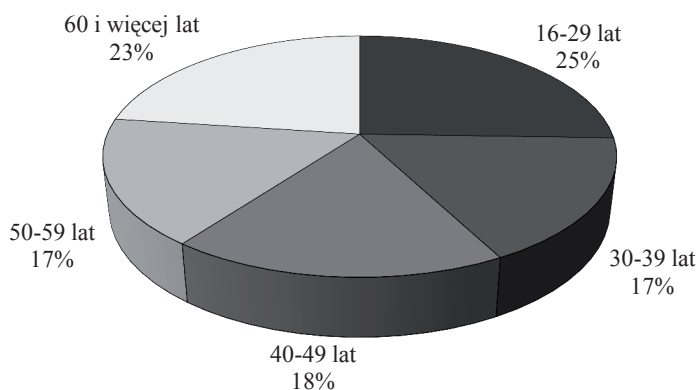
#### 4. Pożyczki rodzinne Polaków w świetle badań własnych

W 2016 r. we współpracy z Agencją Badań Rynku i Opinii SW Research przeprowadzono badania własne, podczas których posłużono się metodą CAWI (*Computer-Assisted Web Interview*). Ich celem było zdiagnozowanie, jaki odsetek ankietowa-

<sup>1</sup> Eric Berne, twórca metody psychoterapii zwanej analizą transakcyjną [Berne 1987], zaproponował stosunkowo prostą, lecz mającą duże znaczenie praktyczne typologię ludzkich postaw życiowych, wyrażających względnie trwałe, charakterystyczne dla danej osoby stosunek do siebie oraz świata. Wyróżnił on cztery postawy: „Ja jestem nie OK – Ty jesteś OK”; „Ja jestem OK – Ty jesteś nie OK”; „Ja jestem nie OK – Ty jesteś nie OK”; „Ja jestem OK – Ty jesteś OK”. Ostatnia z opisywanych odnosi się do zachowań asertywnych jednostki.

nych pożyczka, a jaki nie pożyczka pieniędzy członkom rodziny, oraz zidentyfikowanie powodów udzielenia lub odmowy wsparcia finansowego krewnych.

Badania ankietowe zostały przeprowadzone na reprezentatywnej próbie 1000 Polaków, gdzie kobiety stanowiły 49,8% badanej populacji, podczas gdy mężczyźni 50,2%. Jeśli chodzi o wiek, to najwięcej ankietowanych mieściło się w przedziale od 16 do 29 lat (25,5%); dokładna struktura wieku respondentów została przedstawiona na rysunku 2.



**Rys. 2.** Struktura badanej populacji ze względu na wiek

Źródło: opracowanie własne.

Trzeci z parametrów charakteryzujących próbę badawczą tj. wykształcenie, wskazuje, iż kwestionariusz wypełniło 138 osób z wykształceniem podstawowym lub gimnazjalnym, 287 z zasadniczym zawodowym, 306 z wykształceniem średnim oraz 270 z wyższym. Warto zaznaczyć, że nieznaczna większość ankietowanych (58,2%) nie posiadała dzieci w wieku do lat 18. Ważne dla późniejszej analizy mogą okazać się też informacje dotyczące miejsca zamieszkania respondentów. Około 39% z nich pochodzi ze wsi, 34% ankietowanych zadeklarowało, że ich miasto liczy do 100 tys. mieszkańców, reprezentacja populacji miast o liczbie mieszkańców 100-500 tys. wynosiła 15%, a powyżej 500 tys. – 12%.

Kolejna z cech opisujących próbę badawczą, tj. osiągnięty miesięczny dochód netto, wskazuje, iż 10% respondentów zarabia poniżej 1000 zł, 238 osób z 1000 ankietowanych zadeklarowało, iż ich dochody mieszczą się w przedziale 1001-2000 zł, z kolei 19,5% badanych osiąga miesięczny dochód na poziomie 2001-3000 zł, 13% populacji wskazało na wynagrodzenie od 3001 do 5000 zł, a 51 ankietowanych odpowiedziało, że ich zarobki przekraczają 5000 zł miesięcznie. Niestety, aż 28,5% respondentów odmówiło udzielenia odpowiedzi na pytanie o wysokość dochodów.

W etapie pierwszym badań ankietowych respondenci mieli odpowiedzieć na pytanie, czy w ubiegłym roku pożyczali pieniądze członkom swojej dalszej lub bliższej rodziny. Odpowiedzi twierdzące udzieliło 73% badanych, podczas gdy przeczącej



27%. Respondentów grupy pierwszej w kolejnym pytaniu poproszono o wskazanie maksymalnie 3 motywów, którymi kierowali się, udzielając pożyczki rodzinnej. Natomiast osoby z grupy drugiej analogicznie miały uzasadnić podjętą decyzję przez zaznaczenie co najwyżej 3 powodów odmowy. Uzyskane odpowiedzi zamieszczono w tabelach 1 i 2.

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

Pożyczam pieniądze swoim krewnym, bo...		
1.1	Nie potrafię odmówić im pomocy	42,9
1.2	Uważam, że więzy krwi zobowiązują mnie do tego	42,3
1.3	Wiem, co czuje pożyczkobiorca, kiedyś byłem/łam w podobnej sytuacji	34,1
1.4	Kiedyś ja od nich pożyczyłem, więc jest okazja, by się zrewanżować	33,4
1.5	Liczę, że w przyszłości pożyczkobiorca mi się odwzajemni	24,1
1.6	Wtedy czuję się lepszym rodzicem, dziadkiem, synem, córką, bratem, teściową itd.	21,9
1.7	Stać mnie, a pomoc jest obowiązkiem moralnym/religijnym każdego człowieka	18,2
1.8	Liczę na korzyści finansowe (odsetki) lub niefinansowe (np. prezent)	3,7
1.9	Inny powód	1,3

Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników przeprowadzonej ankiety.

**Tabela 2.** Motywy, jakimi kierują się Polacy, nie udzielając pożyczek członkom swojej rodziny (w %)

Nie pożyczam pieniędzy swoim krewnym, bo...		
2.1	Nie mam żadnych zgromadzonych oszczędności	41,0
2.2	Chcę uniknąć konfliktów z rodziną, które rodzą się najczęściej na tle finansowym	26,0
2.3	Obawiam się niezręcznej sytuacji, w której będę musiał/a dopominać się o zwrot długu	19,5
2.4	Nie było takiej potrzeby/nikt z rodziny nie zgłosił się do mnie z taką prośbą	15,2
2.5	Uważam, że pożyczki rodzinne wyrabiają złe nawyki związane z niewłaściwym gospodarowaniem budżetem domowym	13,4
2.6	Obawiam się, że nie odzyskam pieniędzy	10,7
2.7	Obawiam się, że te pieniądze będą mi potrzebne, zanim dłużnik je zwróci	8,9
2.8	Wszystkie oszczędności mam ulokowane w aktywach finansowych (lokaty bankowe, papiery wartościowe), których upłynnienie wiązałoby się ze stratami finansowymi	4,9
2.9	Oni mi kiedyś odmówili pożyczki	3,0
2.10	Inny powód	2,0

Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników przeprowadzonej ankiety.

Z przeprowadzonych badań wynika, że ankietowani podają wiele powodów udzielenia bądź nie pożyczki rodzinnej, przy czym w dalszej części opracowania uwaga zostanie skupiona wyłącznie na tych, które wiążą się z przyjęciem postawy asertywnej.

## 5. Zachowania asertywne a pożyczanie pieniędzy członkom rodziny

Analizując wyniki badań odnoszących się do powodów, którymi kierowali się ankietowani, podejmując decyzję o udzieleniu bądź nieudzieleniu pożyczki rodzinnej, można wskazać na zachowania nieasertywne i asertywne. W grupie pierwszej znalazły się m.in. zachowania uległe, w których efekcie proszący o pożyczkę osiągnął swój cel, niestety kosztem utraty dobrego samopoczucia pożyczkodawcy. Bardzo wysoki odsetek ankietowanych, 42,9%, wprost przyznało, że udzieliło pożyczki rodzinnej, bo nie potrafiło odmówić pomocy (pyt. 1.1, tab. 1). Niestety, przyjęcie takiej postawy może rodzić negatywne konsekwencje. Kumulowanie w sobie niewyartykułowanej złości, chowanie urazy mającej podłoże w poczuciu utraty własnej wartości czy przeświadczeniu bycia wykorzystanym z czasem prowadzi do konfliktów rodzinnych. Przedstawiony przykład dotyczy klasycznego konfliktu interesów, gdzie sytuacja finansowa (dobrobyt) i samopoczucie z osiągniętego celu (dobrostan) pożyczkobiorcy zmieniają się na korzyść, podczas gdy zarówno dobrobyt (bezpieczeństwo finansowe), jak i dobrostan pożyczkodawcy ulegają pogorszeniu.

W grupie zachowań asertywnych znalazły się osoby, które udzieliły pożyczki członkom swojej rodziny i czują się z tym dobrze. Wśród pobudek, które nimi kierowały, znalazły się m.in.: empatia (34% wskazań, pyt. 1.3), wdzięczność (33%, pyt. 1.4), egoizm (26%, pyt. 1.6, 1.8), altruizm krewniaczy (42%, pyt. 1.2) czy altruizm odwzajemniony (24%, pyt. 1.5) [więcej: Solarz 2016]. Przyjęły one postawę „Ja jestem OK, ty jesteś OK”. Nie mają pretensji do osoby proszącej o wsparcie, potrafią wczuć się w sytuację i rozumieją jej problemy finansowe. Z drugiej strony wiedzą, że mając możliwość udzielenia pomocy finansowej, inwestują przy okazji we wzmocnienie więzi rodzinnych, poczucia bycia potrzebnym, co sprawia im osobistą satysfakcję, czują się przez to lepszym rodzicem, dziadkiem, synem, bratem, teściową itd. (tab. 1). W opisanych sytuacjach w następstwie udzielenia pożyczki rodzinnej poprawie ulega dobrostan dawcy i biorcy.

Wreszcie asertywną postawę w obliczu prośby o udzielenie pożyczki rodzinnej przyjmują wszyscy ci ankietowani, którzy odmówili wsparcia krewnym z obiektywnego ich zdaniem powodu. Udzielenie pożyczki rodzinnej wiąże się z kosztami materialnymi i niematerialnymi, które musi ponieść pożyczkodawca, niekiedy te drugie bywają w jego odczuciu bardziej dotkliwe niż pierwsze. Stąd też ponad jedna czwarta osób odmawiających wsparcia uważa, że to dobre rozwiązanie, gdyż pozwoli im uniknąć konfliktów z rodziną, które często powstają na tle finansowym (tab. 2). Z drugiej jednak strony już sama odmowa stanowi zarzewie konfliktu rodzinnego. Zdaniem J.P. Folgera, M.S. Poole'a i R. K. Stutmana [2000, s. 495], konflikt jest to „interakcja ludzi zależnych od siebie, którzy uważają, że mają niezgodne cele oraz postrzegają siebie nawzajem jako przeszkody w osiągnięciu owych celów”. W tym rozumieniu najważniejszą cechą konfliktu jest jego interakcyjny wymiar, który oznacza, że są one generowane i podtrzymywane przez myśli i działania wszystkich zaangażowanych stron, niekiedy członków rodziny. Ze względu na to, iż rodzina jest

systemem, w ramach którego wszyscy członkowie współtworzą sieć wzajemnych, oddziałujących na siebie relacji, wystąpienie konfliktów rodzinnych prowadzi do powstania głębokich i dotkliwych urazów emocjonalnych, zniszczenia więzi uczuciowych, zaburzenia relacji interpersonalnych, a w skrajnych przypadkach do trudnych do naprawienia następstw w postaci czasowej separacji czy definitywnego zerwania kontaktów [Krok 2007, s. 119].

Asertywną postawę przyjęły osoby (19,5%, pyt. 2.3), które swoje decyzje o odmowie wsparcia motywują tym, iż będą musiały dopominać się o zwrot długu, a jest to dla nich bardzo niekomfortowa sytuacja, negatywnie wpływająca na dobrostan. Z kolei co dziesiąty ankietowany nie pożyczył pieniędzy, gdyż obawiał się, że nie odzyska od dłużnika swoich środków (10,7%, pyt. 2.6). Niestety, obawy te nie są bezpodstawne. W 2015 r. zostały przeprowadzone przez ICAN Reaserch badania opinii publicznej pt. Jak Polacy pożyczają sobie pieniądze. Ich wyniki informują, że tylko 36% respondentów oddaje dług w terminie, reszta spóźnia się (57%) albo wręcz nie oddaje pożyczonych pieniędzy (1%) [*Jak Polacy...* 2015]. Pomimo to połowa pożyczkodawców nie upomina się o zwrot długu, nie nakłada kar na dłużnika, co wcale nie znaczy, że akceptuje taką sytuację.

Kolejny przejaw asertywnego zachowania widoczny jest w odpowiedziach 8,9% ankietowanych (por. tab. 2, pyt. 2.7), którzy obawiają się, że pieniądze będą im potrzebne, zanim pożyczkobiorca je zwróci. Ewentualna utrata poczucia bezpieczeństwa finansowego własnego lub rodziny staje się ważniejsza niż chęć wsparcia finansowego krewnych. W tej sytuacji podobnie jak w dwóch poprzednich dobrobyt dawcy nie zmienił się – nie udzielił pożyczki, a dzięki pewności siebie i rozwiązaniu trudnej sytuacji decyzyjnej na swoją korzyść jego dobrostan się poprawił. Niestety, proszący o wsparcie nie osiągnął swojego celu, jego problem finansowy został nierozwiązany. Będąc osobą asertywną, powinien uszanować prawa drugiej strony, w przeciwnym razie będzie czuł się urażony i dążył do odwetu. Taką agresywną postawę przyjęło 3% ankietowanych (por. tab. 2, pyt. 2.9).

## 6. Zakończenie

Jednostka społecznie odpowiedzialna powinna wykazywać się dbałością zarówno o należytą jakość życia (dobrobyt i dobrostan) członków swojego gospodarstwa domowego, jak i troską o właściwe relacje z otoczeniem, tj. społeczeństwem i środowiskiem naturalnym, w którym żyje. Jednym z przejawów aktywności człowieka jest pomoc wzajemna urzeczywistniająca się poprzez realizację działań prorodzinnych i prospołecznych, do których należy zaliczyć udzielanie pożyczki krewnym.

W artykule wskazano na trzy sytuacje przedstawiające wzajemne relacje zachodzące między rodzinnym pożyczkobiorcą i pożyczkodawcą. Ujawniły one odmienne, niekiedy sprzeczne, zależności między dobrobytem (sytuacją finansową) a dobrostanem obu stron, zachodzące na skutek powziętych decyzji pożyczkowych.

W pierwszej sytuacji to pożyczkobiorca realizuje swoje cele – otrzymuje pożyczkę, zatem jego aktualna sytuacja finansowa i dobrostan poprawiają się; dokładnie odwrotnie niż w przypadku pożyczkodawcy, który przyjmując uległą, nieasertywną postawę czasowo pogarsza dobrobyt swojego gospodarstwa domowego, zmniejsza jego odporność finansową, a ponadto czuje się z tym niekomfortowo. Takie nieasertywne zachowanie, chociaż można uznać za prospołeczne, niestety nie stanowi gwarancji sprawiedliwości w relacjach międzyludzkich.

W drugiej sytuacji pieniądze zostały pożyczone, obie strony odczuwają korzyści, są zadowolone z podjętej decyzji pożyczkowej, a ich dobrostan można ocenić pozytywnie. Pożyczkodawca akceptuje, że jego aktywa finansowe do momentu zwrotu długu zostały uszczuplone. Można uznać, że postąpił on społecznie odpowiedzialnie, przyjmując postawę „ja jestem OK – ty jesteś OK”, właściwą dla ludzi przejawiających bezinteresowność i otwartość na cudze potrzeby przy jednoczesnym respektowaniu potrzeb własnych.

Wreszcie w trzeciej sytuacji pożyczka rodzinna nie doszła do skutku. Osoba poproszona przez krewnych o wsparcie finansowe musiała podjąć trudną decyzję. Chcąc zachować się odpowiedzialnie, dokonała swego rodzaju bilansu materialnych i niematerialnych korzyści oraz kosztów z nią związanych. Jednostka asertywnie sprzeciwiając się udzieleniu pożyczki krewnym, z ważnych jej zdaniem powodów, wykazała się troską o jakość życia członków swojego gospodarstwa domowego. Umiejętność odmawiania i stawiania granic jest niezbędna dla dobrostanu psychicznego każdego człowieka, dzięki niej może mieć on poczucie komfortu i sprawiedliwości w relacjach międzyludzkich. Poza tym warto podkreślić, że osoba, która nie otrzymała pożyczki rodzinnej i tym samym jej aktualna sytuacja finansowa i dobrostan pozostały bez zmian, przyjmując postawę asertywną powinna uszanować prawo do odmowy drugiej strony.

## Literatura

- Alberti R., Emmons M., 2004, *Asertywność*, GWP, Gdańsk.
- Babiarz M.Z., Brudniak-Draż A., 2013, *Dobrostan a dobrobyt ponowoczesnej rodziny*, [w:] Babiarz M.Z., Brudniak-Draż A. (red.), *Zdrowie i dobrostan*, t. IV: *Dobrostan i społeczeństwo*, Wydawnictwo Naukowe NeuroCentrum, Lublin, s. 27-44.
- Barembuch A., 2012, *Zarządzanie finansami osobistymi – teoria i praktyka*, [w:] Zarzecki D. (red.), *Zarządzanie finansami. Upowszechnienie i transfer wyników badań*, Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego nr 689, Finanse, Rynki finansowe, Ubezpieczenia, nr 50, Wydawnictwo Uniwersytetu Szczecińskiego, Szczecin, s. 239-248.
- Benabou R., Tirole J., 2010, *Individual and Corporate Social Responsibility*, *Economica*, no. 77 (305), s. 1-19.
- Berne E., 1987, *W co grają ludzie?*, PWN, Warszawa.
- Bishop S., 1996, *Asertywność*, Wydawnictwo Zysk i S-ka, Poznań.
- Borys T., 2011, *Warunki brzegowe ekonomii zrównoważonego rozwoju*, [w:] Poskrobko B. (red.), *Ekonomia zrównoważonego rozwoju w świetle kanonów nauki*, Wyższa Szkoła Ekonomiczna, Białystok, s. 51-68.

- Bywalec C., 2012, *Ekonomika i finanse gospodarstw domowych*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Cierpiałkowska L., Sęk H., 2002, *Orientacja na dobrostan i orientacja na cierpienie w rozwiązywaniu współczesnych problemów zdrowotnych*, Kolokwia Psychologiczne, nr 10: *Psychologia w obliczu zachodzących przemian społeczno-kulturowych*, Instytut Psychologii PAN, Warszawa, s. 179-195.
- Fisher R., Ury W., 1992, *Dochodząc do Tak. Negocjowanie bez poddawania się*, PWE, Warszawa.
- Folger J.P., Poole M.S., Stutman R.K., 2000, *Konflikt i interakcja*, [w:] Stewart J. (red.), *Mosty zamiast murów. O komunikowaniu się między ludźmi*, PWN, Warszawa, s. 491-502.
- Gilbert P., Allan S., 1994, *Assertiveness, submissive behavior and social comparison*, British Journal of Clinical Psychology, no. 33, s. 295-306.
- Glatzer W., 2006, *Conditions and criteria for improving quality of life*, [w:] Ostasiewicz W. (ed.), *Towards Quality of Life Improvement*, The Publishing House of the Wrocław University of Economics, Wrocław, s. 9-32.
- Homans G.C., 1961, *Social Behavior: Its Elementary Forms*, Harcourt, Brace & World Inc., New York.
- Inglot-Kulas J., 2014, *Asertywność – trudna sztuka dojrzałej postawy wobec złożonych sytuacji i przeżyć*, Studia i Prace Pedagogiczne. Rozprawy i Materiały, nr 1, s. 123-131.
- Jak Polacy pożyczają pieniądze?*, 2015, Raport z badań przeprowadzonych przez ICAN Research na zlecenie Blue Media, [http://www.slideshare.net/BlueMedia\\_Sopot/20102015-jak-polacy-pożyczają-pieniądze](http://www.slideshare.net/BlueMedia_Sopot/20102015-jak-polacy-pożyczają-pieniądze) (16.02.2017).
- Keyes C.L.M., Waterman, M.B., 2003, *Dimensions of well-being and mental health in adulthood*, [w:] Bornstein M., Davidson L., Keyes C.L.M., Moore K.A. (eds.), *Well being: Positive development across the life course*, Lawrence Erlbaum Associates, London, s. 477-497.
- Krok D., 2007, *Strategie rozwiązywania konfliktów w systemie rodzinnym*, Roczniki Teologiczne, t. LIV, z. 10, s. 119-138.
- Moneta-Malewska, M., Malewska, J., 2004, *Nie, które buduje*, WSiP, Warszawa.
- Motyka M., 2012, *Postawa „Ja jestem OK – Ty jesteś OK” jako warunek skutecznej pomocy psychologicznej*, Prakseologia, nr 153, s. 215-226.
- Oleś M., 1998, *Asertywność u dzieci i młodzieży*, Roczniki Psychologiczne, t. I, Wydawnictwo KUL, Lublin.
- Orzeł J., 2012, *Zarządzanie ryzykiem operacyjnym za pomocą instrumentów pochodnych*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Poskrobko B., 1997, *Teoretyczne aspekty ekorozwoju*, Ekonomia i Środowisko, nr 1 (10), s. 12-27.
- Report of the World Commission on Environment and Development: Our Common Future, United Nations, 1987, <http://www.un-documents.net/wced-ocf.htm>, retrieved (15.02.2017).
- Ruyter D., 2002, *The virtue of taking responsibility*, Educational Philosophy and Theory, z. 34, no. 1, s. 25-35.
- Ryff C.D., Singer B., 2012, *Paradoksy kondycji ludzkiej: dobrostan i zdrowie na drodze ku śmierci*, tłum. M. Szuster, [w:] Czapiński J. (red.), *Psychologia pozytywna: Nauka o szczęściu, zdrowiu, sile i cnotach człowieka*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa, s. 147-162.
- Solarz J.K., 2012, *Nowi wykluczeni. Ryzyko finansowe codzienności*, Studia i Monografie, nr 37, Społeczna Akademia Nauk, Łódź-Warszawa.
- Solarz M., 2016, *Motywy udzielania pożyczek rodzinnych w świetle badań własnych*, Studia Ekonomiczne. Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach, nr 282, s. 199-209.
- Stabryła A., 1996, *Zarządzanie rozwojem firmy*, Księgarnia Akademicka, Kraków.
- Świecka B., 2009, *Niewyplacalność gospodarstw domowych*, Difin, Warszawa 2009, s. 118-126.
- Ury W., 1997, *Odcinając od Nie. Negocjowanie od konfrontacji do kooperacji*, PWE, Warszawa.
- Wojciechowska L., 2005, *Teoria dobrostanu w badaniach rozwojowych nad rodziną: dobrostan rodziców w stadium pusteego gniazda*, Psychologia Rozwojowa, t. 10, nr 4 s. 35-45.