

LATVIJAS UNIVERSITĀTES
PEDAGOĢIJAS, PSIHOLOĢIJAS UN MĀKSLAS FAKULTĀTE
PSIHOLOĢIJAS NODAĻA

**IMPULSIVITĀTES UN PAŠKONTROLES SAISTĪBA AR
MIKROKREDITĒŠANAS PAKALPOJUMU IZMANTOŠANU**

BAKALĀURA DARBS

Autors: **Ginta Bakane**

Studenta apliecības Nr.: GB12052

Darba vadītājs: Ph. D. prof. Ģirts Dimdiņš

RĪGA 2016

ANOTĀCIJA

Pētījuma mērķis bija noskaidrot, kāda ir impulsivitātes un paškontroles saistība ar mikrokreditēšanas pakalpojumu izmantošanu. Pētījumā piedalījās 68 respondenti, no kuriem 56 ir izmantojuši mikrokredītu. Tika izmantotas šādi instrumenti: *Impulsivitātes aptauja (Impulsivity Scale, UPPS)*, (Whiteside & Lynam, 2001) un *Īsā paškontroles aptauja (Brief self-control scale, BSCS)*, (Tangney, Baumeister, & Boone, 2004). Rezultāti rāda, ka mikrokredītu izmantošanas biežuma saistība ar impulsivitāti nav statistiski nozīmīga, bet saistība ar paškontroli ir statistiski nozīmīga un negatīva. Papildus pētījuma gaitā tika secināts, ka pastāv statistiski nozīmīga pozitīva saistība starp impulsivitāti un problēmām atmaksāt aizdevumu un negatīva saistība starp paškontroli un problēmām atmaksāt aizdevumu.

Atslēgas vārdi: impulsivitāte, paškontrole, mikrokredīti, ātrie kredīti

ABSTRACT

The aim of this study is to explore the relationship between impulsivity, self-control and payday borrowing. A total of 68 respondents took part in the study, including 56 payday loan borrowers. The following instruments were used: *Impulsivity Scale*, UPPS, (Whiteside & Lynam, 2001) and *Brief self-control scale*, BSCS, (Tangney, Baumeister & Boone, 2004). The results show that there is no correlation between frequency of payday borrowing and impulsivity. There is a negative correlation between frequency of payday borrowing and self-control. In addition, it was concluded that there is a positive correlation between impulsivity and loan repayment problems and a negative correlation between self-control and loan repayment problems.

Key words: impulsivity, impulsiveness, self-control, payday loans

SATURS

Ievads	5
Impulsivitāte	6
Paškontrolē	12
Impulsivitāte, paškontrolē un finanšu saistības	17
Metode	24
Pētījuma dalībnieki.....	24
Pētījuma instrumentārijs.....	24
Pētījuma procedūra.....	26
Rezultāti.....	27
Diskusija	30
Secinājumi	33
Pateicības	36
Izmantotā literatūra un avoti.....	37

IEVADS

Mikrokredīti, jeb „ātrie kredīti” ir viens no patēriņa kredīta veidiem, kas dod iespēju privātpersonai saņemt naudas aizdevumu uz īsu periodu savā bankas kontā bez papildus nodrošinājuma, izmantojot interneta, telekomunikāciju vai cita veida distances saziņas līdzekli. Neraugoties uz šo kredītu augstajām izmaksām tā lietotājam, pieprasījums un piedāvājums pēc tiem pēdējo gadu laikā Latvijā strauji audzis. Izsniegto kredītu kopējais apjoms 2015. gada pirmajā pusgadā pieaudzis par 38% salīdzinot ar 2014. gada pirmo pusgadu (Patērētāju tiesību aizsardzības centra dati, PTAC, 2016).

Mikrokredītu nozare Latvijā ir izpelnījusi asu kritiku, jo šie aizdevumi tiek izsniegti personām, nepārbaudot to ienākumu līmeni un reālās iespējas kredītu atmaksāt. Lai arī mikrokredīti paredzēti neparedzētām vai ārkārtas situācijām, daudzi to lietotāji nonāk ilgtermiņa parādu slazdā, nespējot kredītu atmaksāt un uzņemoties arvien jaunas kredītsaistības, lai segtu iepriekšējās saistības (Stegman & Faris, 2003).

Mikrokreditēšanas joma ir salīdzinoši jauna, tādēļ šo pakalpojumu izmantotāju saistību uzņemšanās psiholoģisko faktoru loma psiholoģijā ir maz pētīta. Līdzšinējos psiholoģijas pētījumos aplūkota saistību uzņemšanās kopumā un atsevišķi kredītkaršu lietotāju segments, kas vēsturiski bijis aktuāls vēl pirms mikrokreditēšanas segmenta un līdzīgi, kā mikrokredīti, piedāvā ātru un ērtu piekļuvi papildus līdzekļiem.

Pētījumos secināts, ka patēriņa kredīti saistīti ne tikai ar parādnieku sociāldemogrāfisko stāvokli kā vecums, darba statuss un ienākumu līmenis, bet arī ar personības iezīmēm. Viena no visbiežāk minētajām ir paaugstināta impulsivitāte, kuru raksturo indivīda tendence rīkoties bez iepriekšējas apdomas, pieņemot ātrus lēmumus, neizvērtējot konkrētās situācijas apstākļus (Barratt, 1985). Patērētājiem ar paaugstinātu impulsivitāti raksturīgi pirkumi, neapsverot sekas, kas rodas no vēlāku saistību uzņemšanās, kas radusies nekontrolējot savus izdevumus (Ottaviana & Vandoneb, 2011). Impulsivitāte tiek saistīta arī ar impulsīvu iepirkšanos, kam raksturīga tendence veikt pirkumus, neizvērtējot sekas (Baumeister, 2002; Karbasivar & Yarahmadi, 2011). Indivīdi ar paaugstinātu impulsivitāti, raksturīgi augsti tēriņi, kas veicina jaunu saistību uzņemšanos. (Sohn & Choi, 2013). Pētnieki arī norāda, ka viens no faktoriem, kas veicina augstus tēriņus, ir ātra piekļuve papildus naudas līdzekļiem, piemēram, kredītkartes (Dittmar & Bond, 2010). Pētījumos secināts, ka impulsivitātes saistība ir atšķirīga dažādiem kredītu veidiem. Tā novērota patēriņa kredītiem, turpretim kredītiem ar nodrošinājumu, kā piemēram, nekustamā īpašuma kredītiem, šī saistība netika novērota (Ottaviana & Vandoneb, 2011).

Kā papildus faktors saistībā ar saistību uzņemšanos tiek izdalīts arī paškontroles trūkums. Paškontrole tiek skaidrota kā spēja atteikties no tūlītēja baudījuma par labu daudz lielākam ieguvumam nākotnē (Mischel, Ebbesen, & Zeiss, 1972). Saistībā ar paškontroli līdzšinējos pētījumos secināts, ka indivīdiem ar zemu paškontroles līmeni ir lielāka iespējamība nekontrolēt savus izdevumus un uzņemties finanšu saistības, izmantojot patēriņa kredītus (Baumeister, 2002). Pētījumos arī secināts, ka indivīdiem ar zemāku paškontroles līmeni ir tendence biežāk izmantot aizdevumus, kam ir augstas procentu likmes, un kurus iespējams aizņemties ļoti īsā laikā, kā, piemēram, kredītkartes (Gathergood, 2012). Pētījumos arī apstiprinājusies kredītkaršu izmantošanas saistība ar pārlietu augstajiem tēriņiem un kredītkaršu limita pārtērēšanu (Roberts & Jones, 2001).

Ņemot vērā to, ka iepriekšējos pētījumos ir apstiprinājusies impulsivitātes un paškontroles saistība ar patēriņa kredītsaistību uzņemšanos, un ātras piekļuves finanšu līdzekļiem saistība ar papildus tēriņiem, rodas jautājums, vai impulsivitātes un paškontroles iezīmes iespējams attiecināt arī uz mikrokedītu pakalojumu izmantotājiem?

Pētījuma mērķis: Noskaidrot, kāda ir impulsivitātes un paškontroles saistība ar mikrokreditēšanas pakalpojumu izmantošanu.

Pētījuma jautājumi: Kāda ir impulsivitātes saistība ar mikrokreditēšanas pakalpojumu izmantošanu? Kāda ir paškontroles saistība ar mikrokreditēšanas pakalpojumu izmantošanu?

Pētījuma mainīgie lielumi: impulsivitāte un paškontrole

Pētījuma izlase: Pētījuma izlase ir 68 respondenti, no kuriem 56 respondenti ir izmantojuši mikrokedītu.

Pētījuma metodes: Impulsivītes mērīšanai tiks izmantota „Impulsivitātes skala” (*Impulsivity Scale*, UPPS), (Whiteside & Lynam, 2001). Aptauju latviešu valodā adaptējusi A.Caune sava augstskolas darba ietvaros (Caune, 2008). Paškontroles mērīšanai tiks izmantota „Īsā paškontroles skala” (*Brief self-control scale*, BSCS), (Tangney, Baumeister, & Boone, 2004), ko latviešu valodā adaptēja šī darba autore. Papildus tiks izmantota arī mikrokreditēšanas lietošanas un demogrāfisko datu aptaujas anketa.

Bakalaura darbs sastāv no piecām nodaļām. Pirmās divas nodaļas ir veltītas impulsivitātes un paškontroles teoriju un pētījumu analīzei. Trešajā nodaļā tiek aplūkoti pētījumi, kas saistīti ar impulsivitāti, paškontroli un saistību uzņemšanos. Ceturtā nodaļa ir veltīta pētījuma metodes aprakstam. Piektajā nodaļā tiek analizēti pētījuma rezultāti. Nobeigumā aprakstītas galvenās pētījuma atziņas un izvirzītas idejas un ieteikumi tālākajiem pētījumiem. Bakalaura darbs sastāv 40 lapaspusēm bez pielikumiem. Izmantoti 50 literatūras avoti.

IMPULSIVITĀTE

Iepazīstoties ar zinātnisko literatūru, var secināti, ka nepastāv vienota izpratne par impulsivitāti (*impulsivity* vai *impulsiveness*). Viens no zināmākajiem impulsivitātes pētniekiem E.S. Barratt (Barratt, 1985) impulsivitāti definē kā personības iezīmi, kuru raksturo indivīda tendence pieņemt ātrus lēmumus un rīkoties bez iepriekšējas apdomas, neizvērtējot konkrētās situācijas apstākļus. Pētnieki (Evenden, 1999; Moeller, Barratt, Dougherty, Schmitz, & Swann, 2001) impulsivitāti saista ar pārlietu lielu risku, negatīvām sekām un nespēju plānot.

Tomēr ne vienmēr impulsivitāte tiek saistīta ar nevēlamu rīcību un negatīvām sekām. S. Dickmans (Dickman, 1990) ir izdalījis funkcionālo impulsivitāti un disfunkcionālo impulsivitāti kā atšķirīgus un savstarpēji nesaistītus impulsivitātes jēdzienus. Disfunkcionālā impulsivitāte definēta kā tendence rīkoties ar mazāku apdomību, kas var radīt grūtības. Šajā gadījumā indivīds pirms rīkošanās, nevelta pietiekami daudz laika, lai izvērtētu situācijas apstākļus. Savukārt, funkcionālā impulsivitāte tiek definēta kā tendence rīkoties ar mazāku apdomību, panākot situācijas labvēlīgumu. Funkcionālā impulsivitāte tiek saistīta ar drosmi, dzīvojamu kāri un darbīgumu un entuziasmu. Šie indivīdi negaidītās situācijās izmanto iespēju un rīkojas, gūstot sev priekšrocību un ir produktīvāki. Šī bakalaura darba ietvaros tiks aplūkota tika disfunkcionālā impulsivitāte.

J.M. Patons ar kolēģiem (Patton, Stanford, & Barratt, 1995) izdalījis trīs būtiskākos impulsivitātes faktoros – esošā brīža veicinātu rīcību, jeb motoro impulsivitāti (*Motor Impulsiveness*), nefokusēšanās uz esošo uzdevumu, jeb uzmanības impulsivitāti (*Attentional Impulsiveness*) un iepriekšēju neapdomāšanu, jeb plānošanas trūkuma impulsivitāti (*Nonplanning Impulsiveness*). Šajā modelī paškontrolē tiek izdalīta kā viens no plānošanas trūkuma impulsivitātes apakšfaktoriem.

Citi pētnieki (Whiteside & Lynam, 2001), veicot faktoranalīzi līdzšinējām impulsivitātes mērījumu skalām, izdalīja četrus impulsivitātes faktoros: steidzamību (*urgency*), jeb tendenci izjust spēcīgus impulsus un rīkoties saskaņā ar tiem, kam visbiežāk ir negatīvs efekts; iepriekšējas apdomības trūkumu (*lack of premeditation*), jeb nespēja pārdomāt rīcības sekas; neatlaidības trūkumu (*lack of perseverance*), jeb nespējas koncentrēties uzdevumam, kas ir sarežģīts vai garlaicīgs un sajūtu meklēšanu (*sensation seeking*), vai tieksmi izbaudīt un nodoties aizraujošām un līdz šim nebijušām aktivitātēm. Balstoties uz šiem četriem impulsivitātes faktoriem izstrādāta arī impulsivitātes skala (*Impulsivity Scale*, UPPS), kas izmantota arī šī bakalaura darba ietvaros.

Skaidrojot impulsivitāti, tiek uzsvērtā laika uztvere kā būtisks faktors indivīdam pieņemot lēmumu un izsverot tā iespējamo rezultātu nākotnē. Indivīds ar paaugstinātu impulsivitāti priekšroku dos tūlītējam ieguvumam, nevis daudz lielākam ieguvumam nākotnē. Piemēram, indivīds var atteikties no tūlītēja ēdiena baudījuma par labu lielākam ieguvumam nākotnē – uzlabojumiem veselības jomā. Šajā gadījumā atliktā laika ilgumu nākotnes ieguvuma gadījumā indivīds novērtēs kā daudz garāku nekā indivīdi ar augstāku paškontroli. Atliktais laiks, jeb diskontētais laiks tiek novērtēts arī ar daudz augstākām izmaksām, kas veicina izvēles izdarīšanu par labu tūlītējam ieguvumam (Wittmann & Paulus, 2007; Barratt, 1983).

Impulsivitāte skaidrota arī izmantojot „apstāšanās” paradigmu (*stop – paradigm*). Tā paredz divas saistītas, bet savstarpēji izslēdzošas darbības – izpildīt uzdevumu (*go task*) vai apstāties, jeb pārtraukt tā izpildi (*stop task*). Šo darbību pamatā ir atšķirīgi darbības principi, no kuriem viens ir balstīts uz impulsivitāti, bet otrs – reakcijas kontroli un rīcības apvaldīšanu. Izmantojot šo modeli, impulsīvu rīcību iespējams skaidrot kā rezultātu indivīda pārlietu ātrai reakcijai uz uzdevumu izpildi, vai arī pārāk gausu reakciju uz uzdevuma izpildes pārtraukšanu. Līdzšinējos pētījumos apstiprinājies, ka bērniem ar uzmanības deficīta un hiperaktivitātes sindromu (ADHD) ir zemāka impulsu kontrole un tie retāk izvēlas nomākt savu reakciju. Pētījumos arī apstiprinājies, ka impulsīviem indivīdiem ir tendence uz rīcību ar negatīvām sekām nevis tādēļ, ka tiem ir tendence pārāk ātra reakcija uz rīcību, bet gan tādēļ, ka tiem ir grūtības apstāties (Logan, Schachar, & Tannock, 1997).

Impulsivitāte kā viena no personības iezīmēm iekļauta vairākās personības teorijās vai personības modeļos, skaidrojot cilvēku individuālās atšķirības un uzvedības aspektus. Viens no pirmajiem modeļiem, kur impulsivitāte izmantota, ir 20gs. sākumā izstrādātais modelis – Heimana kubs (*Heymans' cube*). Saskaņā ar šo modeli, personību var raksturot ar trīs pamatīpašībām vai dimensijām – emocionalitāti, aktivitāti un pirmās vai otrās signālsistēmas relatīvu dominēšanu, kas atbilst mūsdienu ekstraversijas/intraversijas dimensijai. Balstoties uz šīm dimensijām izdalīti 8 temperamenta tipi – nervozais, sentimentālais, sangviniskais, flegmatiskais, amorfais, kaislīgais, amorfais un apātiskais. Vēlākā pētījuma tika secināts, ka impulsivitāte kā iezīme vairāk raksturīga nervozai un holēriskai personībai, un tā ir iedzimta 42-48% gadījumu neatkarīgi no dzimuma (Heiser, 2008).

H. Aizenks (Eysenck, 1992) izmanto impulsivitāti kā iezīmi savā divdimensiju modelī, kurš paredz trīs personības dimensijas – neirotizma, ekstraversijas / introversijas un psihotizma. Saskaņā ar Aizenka teoriju, katra no šīm dimensijām ietver konkrētu iezīmju kopumu. Impulsivitāte kā viena no iezīmēm vairāk tiek saistīta ar ekstraversijas / intraversijas

dimensiju. Izteikti ekstraverts indivīds ir sabiedriski aktīvs, bezrūpīgs, pašpārliecināts un tam raksturīga impulsīva rīcība, turpretī intraverts indivīds ir emocionāli rezervēts, kluss, atturīgs saskarsmē un izvairīgs no impulsīvām rīcībām. Saskaņā ar Aizenku, šīs īpašības ir bioloģiski un ģenētiski noteiktas un dzīves laikā praktiski nemainās. Vēlāk, pamatojoties uz pētījumiem, Aizenks papildināja savu divdimensiju modeli ar psihotisma dimensiju. Augstus psihotisma rādītājus savā trīsdimensiju modelī saistot ar emocionālo vēsumu, vienaldzību pret apkārtējiem, egocentriskumu, aizdomīgumu, agresivitāti, noslieci uz antisociālu uzvedību, kā arī impulsivitāti.

Impulsivitāte kā viena no apakšskalām izmantota arī personības Piecu faktoru modelī (*Five Factor Model*), kas ir viena no populārākajiem modeļiem ar visplašākajām interpretācijas versijām. Saskaņā ar šo modeli, personību var raksturot, izmantojot kādu no piecām personības dimensijām – neirotismu, ekstraversiju, atvērtību pieredzei, labvēlīgumu un apzinīgumu. Tās ir ģenētiski noteiktas, dzīves laikā stabilas un gandrīz nemainīgas dimensijas. Saskaņā ar šo modeli, impulsivitāte kā paškontroles un plānošanas prasmju trūkums tiek saistīta ar apzinīguma dimensiju. Kā zema pretestība negatīvai rīcībai, tā tiek saistīta ar neirotisma dimensiju. Arī šajā modelī impulsivitāte tiek saistīta arī ar ekstraversijas dimensiju (Costa & McCrae, 1992).

Impulsivitāte tiek saistīta ar dažāda veida traucējumiem un kā viens no kritērijiem tiem plaši izmantots patopsiholoģijā dažādu traucējumu diagnosticēšanā. Impulsivitāte tiek saistīta ar obsesīvi kompulsīvajiem traucējumiem (Sohn, Kang, Namkoong, & Kim, 2014), narkotisko vielu atkarībām (Wills, Vaccaro, & McNamara, 1994), robežsstāvokļa personības traucējumiem, antisociālas uzvedības traucējumiem, uzmanības deficīta, hiperaktivitātes traucējumiem, demenci, bulīmiju un noziedzīgu uzvedību (Whiteside & Lynam, 2001).

Saistībā ar impulsivitāti pētnieki izdala atsevišķu jēdzienu – impulsīvā iepirkšanās (*impulsive buying*), kam raksturīga tendence veikt pirkumus, neizvērtējot sekas. Indivīda uzmanība ir fokusēta uz tūlītēju apmierinātību, kam seko vēlme veikt tūlītēju pirkumu. Pētnieki impulsīvo iepirkšanos saista gan ar ārējiem faktoriem, kā atlaides, produkta īpašības u.c., gan iekšējiem, piemēram, zemu paškontroles līmeni (Karbasivar & Yarahmadi, 2011). Pētnieki norāda arī uz pozitīvu saistību starp impulsīvo iepirkšanos un ekstraversijas dimensiju. Impulsīvās iepirkšanās tiek saistīta arī ar pašregulācijas mehānismu. Pozitīvu emociju gadījumā indivīds var veikt impulsīvus pirkumus, lai sevi apbalvotu, vai negatīvu emociju gadījumā – lai sniegtu sev mierinājumu (Verplanket & Herabadi, 2001). Ir novērotas atšķirības impulsīviem pirkumiem attiecībā uz dažādiem produktu veidiem. Preces, kas palīdz izteikt identitāti, piemēram, apģērbs, tiks biežāk iegādāts, balstoties uz impulsiem (Dittmar &

Bond, 2010). Impulsīvu iepirkšanos raksturo arī negatīvas sekas – izdevumiem pārsniedzot ienākumus, indivīds ir spiests uzņemties papildus saistības (Sohn & Choi, 2013). Kā norāda pētnieki, tad papildus naudas līdzekļu pieejamība, ko nodrošina, piemēram, kredītkartes, ir viens no faktoriem, kas veicina impulsīvus pirkumus (Dittmar & Bond, 2010).

Iepazīstoties ar literatūru par impulsivitāti, tiek secināts, ka impulsivitāte ir stabila personības iezīme, kas saistīta ar ātru lēmumu pieņemšanu, rīcību bez iepriekšējas apdomas, neizvērtējot konkrētās situācijas apstākļus, kā arī nespēju plānot. Individīdiem ar paaugstinātu impulsivitāti ir grūtāk atteikties no tūlītēja ieguvuma par labu daudz lielākam ieguvumam nākotnē. Viens no skaidrojumiem tam, ko izmanto pētnieki, ir diskontētā laika faktors. Individīds atlikto laiku par labu vēlākam ieguvumam vērtē ar lielākām izmaksām, tādēļ priekšroku dod tūlītējam baudījumam. Iepriekš veiktajos pētījumos ir apstiprinājusies arī impulsivitātes saistība ar impulsīvo iepirkšanos.

PAŠKONTROLE

Iepazīstoties ar zinātnisko literatūru par paškontroli, var secināt, ka līdzīgi kā impulsivitātes gadījumā, nepastāv vienota izpratne par paškontroli. Jau senie grieķu filozofi pievērsušies paškontrolei un impulsiem, apzīmējot tos attiecīgi kā saprātu un kaisli, un rīcībai pretēji saprātam devuši nosaukumu *akrasia*. Platons pauda viedokli, ka, indivīds nevēlas rīkoties pretēji savam saprātam, un šāda rīcība raksturīga tikai tāda indivīda gadījumā, kam trūkst informācijas vai gudrības. Turpretī Aristotelis nesaprātīgu rīcību pamato ar kaisli. Arī reliģijā plaši tiek aplūkots paškontroles trūkums. Piemēram, katolicismā paškontroles trūkums tiek saistīts ar grēku (Hofmann, Friese, & Strack, 2009).

19.gs beigās psihologs V.Džeims (James, 1890) pauž atziņu, ka indivīda spēja pretoties impulsiem saistīta ar gribu (*will*) un norāda uz dažādām gribas formām. Veselīgu gribu raksturo spēja saskaņot impulsus ar ideālās rīcības motīviem, turpretī neveselīgu gribu raksturo impulsu rīcība, kas tiek automātiski realizēta neatkarīgi no indivīda gribas. Džeims arī norāda, ka šo rīcību, ko veicina impulsīvi un traucējoši spēki, spēj viegli ietekmēt dažādi blakus apstākļi, piemēram, garīgs nogurums (James, 1890, 537-540).

Z. Freids (1933/1949) tiek minēts kā viens no pirmajiem, kas savā personības modelī iekļāvis indivīda nespēju pretoties kārdinājumam. Saskaņā ar Freida modeli *id* ir tā psihe komponente, ko veido neapzinātās vēlmes un impulsi, un tiekšanās pēc apmierinājuma, nerēķinoties ar sekām, pretstatā *superego*, kas pilda iekšējā morālā cenzora lomu un ietver morālos principus un aizliegumus. Freida modelī *ego* ir kā starpnieks starp *id* un *superego*, cenšoties saskaņot savā starpā šīs neapzinātās vēlmes un impulsus ar realitāti (Hofmann, Friese, & Strack, 2009).

Mūsdienu pētnieki paškontroli definē kā indivīda spēju nomākt neapzināto, ierasto vai dabisko uzvedību, savas vēlmes un emocijas, lai mērķtiecīgi virzītu savu uzvedību (Muraven, Shmueli, & Burkley, 2006). Paškontrole tiek saistīta arī ar morālu uzvedību un adaptēšanos sabiedrībā. To lieto, lai apzīmētu indivīda spēju kontrolēt un apvaldīt vēlmi izturēties sociāli nepieņemamā veidā, regulējot savas domas, emocijas un uzvedību. Pētnieki izdala četras paškontroles jomas – impulsu, emociju, domu un paveiktā kontrole (Tangney et al., 2004). Kā būtisks paškontroles elements tiek izdalīta savas rīcības seku apzināšanās (Muraven, Shmueli, & Burkley, 2006).

Kā norāda viens no zināmākajiem paškontroles pētniekiem V.Mišels ar kolēģiem (Mischel, Ebbesen, Zeiss, 1972) ar paškontroles jēdzienu ir cieši saistīta ieguvuma atlikšana (*delay of gratification*). Tā ir indivīda spēja atteikties no tūlītēja, mazāk nozīmīga ieguvuma par labu daudz lielākam ieguvumam nākotnē (Mischel et al., 1972). Mišela veiktajos

eksperimentos apstiprinājās, ka bērna sēja atteikties no gandarījuma novērojama jau agrā bērnībā un spēj prognozēt indivīda akadēmiskos rezultātus, labklājību, garīgo un fizisko veselību tālākā dzīves garumā (Mischel, Shoda, & Peake, 1999). Pētījumos arī secināts, ka bērni ar augstāku paškontroli jau agrā bērnībā, vēlākos gados iemanto augstāku popularitāti un tiem piemīt augstākas sociālās prasmes vienaudžu vidū. Turpretī bērni ar zemāku paškontroli biežāk iesaistās konfliktos ar citiem un vēlākos gados tiem lielāka iespējamība iesaistīties noziedzīgās vai varmācīgās aktivitātēs (Tangney et al., 2004).

Aprakstot paškontroli saistībā ar spēju atlikt gandarījumu uz vēlāku laiku, pētnieki izdala divas atsevišķas sistēmas, kas ir paškontroles pamatā. „Vēsā” (*cool*) sistēma ir kognitīva, emocionāli neitrāla, elastīga, saskaņota un stratēģiska. „Karstā” (*hot*) sistēma ir emocionalitātes, baiļu un kaisles pamatā. Līdzsvars starp šīm sistēmām ir atkarīgs no stresa, attīstības līmeņa un indivīda pašregulācijas līmeņa (Metcalf & Mischel, 1999).

Daudzos zinātniskajos rakstos paškontrole kā spēja atteikties no tūlītēja ieguvuma tiek saistīta ar pašregulāciju (*self-regulation*). R.F. Baumeisters (Baumeister) šos jēdzienus lieto kā sinonīmus, norādot, ka tie abi apzīmē indivīda spēju ietekmēt savu iekšējo stāvokli un atbildes reakcijas, kas ietver indivīda kontroli pār domāšanas procesiem, emocijām un uzdevumu izpildi. Indivīds ar augstāku paškontroli spēj labāk izvairīties no nevēlamām domām, piespiest sevi koncentrēties, atteikties no nevēlamām emocijām, pretoties kārdinājumiem, kā arī tam piemīt augstāka neatlaidība, lai paveiktu uzdevumu noteiktajā termiņā (Baumeister, 2002). Vēlākā pētījumā Baumeisters ar kolēģiem paškontroli raksturo kā daļu no pašregulācijas, kam raksturīga pārdomāta un apzināta uzvedība (Baumeister, Vohs, & Tice, 2007). Paškontrole tiek saistīta ar rīcības virzīšanu, kurai nepieciešama piepūle (Muraven & Baumeister, 2000).

Atsevišķi pētnieki paškontroli skaidro, izmantojot ego izsmelšanas (*ego-depletion*) teoriju. Saskaņā ar šo teoriju paškontrolei nepieciešams noteikts apjoms iekšējās pretestības, kas ir ierobežots resurss. Tā izmantošana, veicot vienu uzdevumu, var novest pie šī resursa izsmelšanas, kas var radīt grūtības pretoties nākamajam kārdinājumam. Saskaņā ar šo teoriju paškontroles grūtības nav saistītas ar indivīda mērķiem vai vērtībām, bet iekšējās pretestības resursa izsmelšanu. Normālā stāvoklī indivīds ir spējīgs kontrolēt savu uzvedību, piemēram, izvēloties veselīgu pārtiku, izvairīties no prokrastinācijas un agresīvas impulsīvas uzvedības. Pie emocionālā satricinājuma, iekšējā pretestība samazinās. Šajā ego izsmelšanas stadijā indivīdam ir grūtāk pretoties kārdinājumam. Tādejādi, piemēram, palielinās iespējamība ēst neveselīgu ēdienu, prokrastinēt un izrādīt agresīvas uzvedības iezīmes (Muraven & Baumeister, 2000). Indivīdam, kas atrodas ego izsmelšanas stadijā biežāk raksturīgi arī

impulsīvi pirkumi. Saskaņā ar šo teoriju paškontroli var pielīdzināt muskulim, ko iespējams uztrenēt un padarīt stiprāku (Baumester, 2002).

Paškontrole tiek aplūkota arī emocionālā intelekta modeļos. D.Goulmens (Goulmens, 1998) izstrādājis jauktu emocionālo intelekta modeli, kurā izdalījis divas prasmju pamatgrupas. Viena daļa saistīta ar prasmēm sevi kontrolēt un pielāgot. Šajā daļā ietilpst pašapzināšanās, pašregulācija un motivācija. Otrā daļā ietilpst prasmes, kas nosaka indivīda spēju veidot attiecības. Šajā daļā ietilpst empātija un sociālās prasmes. Goulmens paškontroli izdala kā atsevišķu pašregulācijas prasmi, raksturojot to kā būtisku prasmi traucējošo emociju un impulsu kontrolēšanai un pielāgošanai (Goleman, 1998,7).

Noteikta arī paškontroles saistība ar apzinīgumu un pašcieņu. Pētnieks J.P. Tangneijs ar kolēģiem (Tangney et al., 2004) veica apjomīgu pētījumu, kurā tika noteikta pozitīva saistība starp paškontroli un apzinīgumu, kā arī pašcieņu. Tādejādi indivīdi, kam ir augstāka paškontrole, sevi vērtē kā augstākus, vērtīgus un cienījamus un spēj šo labvēlīgo viedokli par sevi saglabāt, neatkarīgi no apstākļiem. Šajā pašā pētījumā paškontrole tiek saistīta arī ar emocionālo stabilitāti. Indivīdiem ar augstāku paškontroli piemīt augstākas starppersonu attiecību prasmes – spēja veidot labākas attiecības ar citiem, uzturēt labas attiecības ģimenē. Indivīdi ar augstāku paškontroles līmeni ir labāki, iekārojamāki partneri, kuriem piemīt spēja uzturēt veiksmīgākas attiecības. Pētnieki to skaidro ar to, ka šie partneri spēj, piemēram, atturēties no impulsīviem aizvainojumiem vai arī spēju atturēties no kārdinājuma iesaistīties jaunās attiecībās. Zema paškontrole attiecību gadījumā var izpausties kā dusmu uzliesmojumi un pat agresīva uzvedība. Paškontroles saistība ar veiksmīgākām starppersonu attiecībām novērojama jau agrā bērnībā. Pētījumos secināts, ka bērni ar augstāku paškontroli agrā bērnībā, vēlākos gados iemanto augstāku popularitāti un tiem piemīt augstākas sociālās prasmes vienaudžu vidū. Turpretī bērni ar zemāku paškontroli biežāk iesaistās konfliktos ar citiem un vēlākos gados tiem lielāka iespējamība iesaistīties noziedzīgās vai varmācīgās aktivitātēs. Pētījuma dalībnieki, kam pētījumā bija augstāka paškontrole, uzrādīja arī pozitīvu audzināšanas pieredzi savā ģimenē. Zemāki paškontroles rādītāji tika novēroti indivīdiem, kas nāk no disfunkcionālām ģimenēm. Pētījumā ar paškontroli tika saistīts arī piesaistes stils. Indivīdiem ar augstāku paškontroli biežāk tika novērots drošais piesaistes stils, kamēr indivīdiem ar zemāku paškontroli – izvairīgais un ambivalentais piesaistes stils. Turklāt, indivīdi ar augstāku paškontroli spēj labāk uzņemt atbildību par savu rīcību un vairāk tiecas minimizēt zaudējumus, kamēr indivīdi ar zemāku paškontroli biežāk izjutīs kaunu par savu rīcību vai to noliegs.

Paškontrolē veicina grūtību un šķēršļu pārvarēšanu (*copying*). Tā parāda indivīda spēju mobilizēties un veikt vēlamas darbības (Folkman, 1984). Zems paškontroles līmenis saistīts ar akadēmisko sniegumu, alkohola patēriņu (Tangney et al., 2004), dažādu vielu atkarībām un veselības problēmām, kā arī kriminālu uzvedību (Baumeister et al., 2004). Pētījumos apstiprinājies, ka paškontrolē labāk spēj prognozēt indivīda akadēmiskos sniegius kā IQ. Paškontrolē tiek saistīta arī ar finanšu uzvedību un ietekmē finanšu uzkrājumus un plānošanu (Moffitt et al., 2011).

Izpētot literatūru par paškontroli, tiek secināts, ka paškontroli atsevišķi pētnieki līdzīgi kā impulsivitātes gadījumā skaidro ar indivīda nespēju atteikties no tūlītēja baudījuma par labu daudz lielākiem ieguvumiem nākotnē. Tomēr atšķirībā no impulsivitātes, paškontrole tiek skaidrota kā daļa no apzināta pašregulācijas procesa, ietverot spēju ietekmēt savu iekšējo stāvokli un kontroli pār saviem domāšanas un uzvedības procesiem. Tiek uzsvērta paškontroles apzinātā daļa, kura prasa piepūli. Paškontroles iezīmes novērojamas jau agrā bērnībā un raksturo indivīda spēju mobilizēt pārvārēt grūtības dzīves garumā. Zems paškontroles līmenis vēlākos gados var būt saistīts ar zemu akadēmisko sniegumu, dažādu vielu atkarībām, agresīvu uzvedību, ka arī grūtībām plānot savas personīgās finanses.

IMPULSIVITĀTE, PAŠKONTROLE UN FINANŠU SAISTĪBAS

Indivīda lēmumu uzņemties saistības skaidro klasiskie ekonomiskie modeļi un teorijas. Saskaņā ar dzīves cikla teoriju (*Life-Cycle theory*) un pastāvīgo ienākumu hipotēzi (*Permanent Income Hypothesis*), indivīdam uzsākot darba dzīvi, tā ienākumi ir zemāki un ar laiku tie pieaug. Tādejādi indivīds ir gatavs palielināt savus izdevumus un uzņemties papildus saistības to segšanai, jo paļaujas uz ienākumu palielināšanos nākotnē. Savukārt, darba dzīves nogalē indivīdi palielina uzkrājumus, lai sagatavotos pensijas posmam, kad ienākumi būs zemāki par izdevumiem (Ottaviana & Vandoneb, 2011).

Lielākajā daļā pētījumu, kas līdz šim veikti par saistību uzņemšanos, secināts, ka sociāldemogrāfiskie faktori, kā vecums un izglītības līmenis, un ekonomiskie faktori, kā ienākumu līmenis un darba statuss, pilnībā neprognozē finanšu saistību uzņemšanos, kas neapstiprina iepriekš minētos ekonomiskos modeļus un teorijas. Viens no skaidrojumiem, ir hiperboliskā diskontēšana (*hyperbolic discount*), saskaņā ar kuru indivīdam ir tendence pārvērtēt tūlītējās izmaksas un ieguvumus un nepietiekami novērtēt nākotnes izmaksas. Tas veicina papildus saistību uzņemšanos par labu tūlītējam apmierinājumam, par kuru indivīds ir gatavs norēķināties vēlāk. Indivīds pieņem lēmumu par finanšu saistību uzņemšanos, neskatoties uz to, ka izvērtējot savus ienākumus, tam būs grūtības segt savas saistības nākotnē. Patērētāja īstermiņa uzvedību, nepacietību un īstermiņa uzvedības iezīmes, kuras iespējams skaidrot ar hiperbolisko diskontēšanu, pētnieki saista ar impulsivitāti (Ottaviana & Vandoneb, 2011). Indivīdiem ar paaugstinātu impulsivitāti ir tendence dot priekšroku tūlītējam apmierinājumam un pietiekoši neizvērtēt sava lēmuma sekas un pieņem riskantus lēmumus (Martin & Potts, 2009).

Impulsivitāte kā personības iezīme saistībā ar finanšu saistību uzņemšanos pētīta vairākos pētījumos. C. Otaviana un D. Vandone (Ottaviana & Vandone, 2011) veica pētījumu, kurā piedalījās 445 baltie amerikāņi, kas nodarbināti starptautiskos investīciju uzņēmumos. Tika secināts, ka impulsivitātei ir nozīmīga saistība ar parādsaistību uzņemšanos līdzās tādiem faktoriem kā darba statuss, ienākumu līmenis un bērnu skaits ģimenē. Pētījumā tika arī secināts, ka impulsivitātes ietekme uz parādsaistību uzņemšanos ir atšķirīga dažādiem kredīta veidiem. Patēriņa kredītiem bez nodrošinājuma šī saistība pastāv, turpretī kredītiem ar nodrošinājumu, piemēram, nekustamā īpašuma kredītiem, šī saistība nav novērota (Ottaviana & Vandone, 2011). Atšķirības pētnieki (Dittmar & Bond, 2010) skaidro ar to, ka nekustamā īpašuma kredīts ir ilgtermiņa kredīts, kamēr patēriņa kredīts ir īstermiņa kredīts, kas tiek plaši izmantots ikdienas pirkumiem, kur lēmumu pieņemšanas procesu vairāk ietekmē uzvedības faktori kā materiālistiskās vērtības, apmierinātība un pašvērtējums

Citā pētījumā Araiya ar kolēģiem (Arya et al., 2011) pētījuši kredītindeksa (*creditscore*) saistība ar impulsivitāti, nepacietību, riska uzņemšanos un uzticamību. Kredītindeksis ir plaši izmantots saistību rādītājs ASV, kas tiek izmantots, lai raksturotu indivīda spēju segt savas saistības. Šo indeksu plaši izmanto arī darbinieku atlasē, jo tas palīdz prognozēt indivīda kopējo uzticamību. Kā norāda pētnieki, tad kredīta atmaksa ir saistīta ar diviem faktoriem – aizņēmēja iespējas apmaksāt aizdevumu un vēlmi apmaksāt. Ja pirmo nosacījumu galvenokārt ietekmē ienākumi, tad otram pamatā ir psiholoģiski faktori. Parādnieks var izvēlēties atmaksāt aizdevumu, samazinot līdzekļus citiem tēriņiem, vai arī saglabāt esošo izdevumu līmeni un vienlaicīgi saglabāt arī esošo saistību līmeni, maksājot soda procentus. Viens no šiem psiholoģiskajiem faktoriem ir impulsivitāte. Veiktajā pētījumā apstiprinājās impulsivitātes saistība ar kredītindeksu: indivīdiem ar zemākiem kredītindeksa rādītājiem bija augstāki impulsivitātes rādītāji. Pētnieki to skaidro kā paškontroles un disciplīnas trūkumu, kas veicina pēkšņu, neplānotu pirkumu izdarīšanu, pietiekami neizvērtējot savas spējas šīs saistības segt nākotnē.

Saistībā ar paškontroli līdzšinējos pētījumos secināts, ka indivīdiem ar zemu paškontroles līmeni ir lielāka iespējamība nekontrolēt savus izdevumus un uzņemties finanšu saistības, izmantojot patēriņa kredītus (Baumeister, 2002). Kā viens no faktoriem saistībā ar paškontroli un finanšu saistībām, tiek minēta laika orientācija. Indivīdi, kas orientēti uz tagadni, būs mazāk spējīgi atteikties no tūlītēja baudījuma un biežāk izvēlēsies uzņemties saistības par labu tūlītējam pirkumam, nevis veidos uzkrājumus lielākiem pirkumiem nākotnē. Kā otrs faktors tiek minēta indivīda spēja sabalansēt savus izdevumus. Indivīdi ar augstāku paškontroli īslaicīgi samazinoties to ienākumu līmenim, spēj samazināt savus izdevumus, vai arī īslaicīgi palielinoties ienākumiem, spēj saglabāt līdzšinējo izdevumu līmeni (Webley & Nyhus, 2001).

Pētnieki P. Veblis un E.K. Nihusa (Webley & Nyhus, 2001) veikuši apjomīgu pētījumu, kurā tika ievākti dati par 4147 Nīderlandes iedzīvotājiem. Pētījumā tika iekļauti dati par to sociālekonomisko stāvokli, attieksmi pret parādsaistībām, paradumiem veidot uzkrājumus, veselības stāvokli, laika izjūtu un paškontroli. Pētījuma autori norāda, gan sociāldemogrāfiskie faktori, gan psiholoģiskie faktoriem ir saistība ar pārdsaistību uzņemšanos. Pētījumā tika secināts, ka indivīdus ar parādsaistībām raksturo zemāks ienākumu līmenis, kā arī tie ir jaunāki. Turklāt, šie indivīdi ir vairāk orientēti uz tagadni un tiem ir zemāki paškontroles rādītāji, kas novērojami gan attiecībā uz parādsaistībām, gan ēšanas traucējumiem un atkarību no smēķēšanas un alkohola. Pētījumā arī apstiprinājās, ka tie indivīdi, kas veic regulārus uzkrājumus, izdevumu uzskaiti, retāk uzņemas parādsaistības.

Pētījumā tika atsevišķi analizēti īslaicīgie parādnieki un hroniskie parādnieki, kas regulāri uzņemas parādsaistības. Tika secināts, ka indivīdi ar zemāku paškontroles līmeni visdrīzāk uzņemsies saistības un tās arī saglabās ilgākā laika periodā.

Pārdomātai kredīta izmantošanai nepieciešama izpratne jeb finanšu pratība (*financial literacy*). Tās raksturo indivīda izpratni par pamatjautājumiem finanšu jomā, piemēram, kā veidojas gada procentu likme, kā tiek aprēķināts ikmēneša kredīta maksājums, un norāda uz indivīda spēju pārvaldīt savas personīgās finanses dzīves garumā. Finanšu pārvaldīšana (*financial management*) šajā gadījumā ietver budžeta sastādīšanu, iekrājumu veidošanu, aizņemšanos un investēšanu (Remund, 2010). Patērētāju finanšu pratības līmenis ir zems. Lusardi un kolēģu (Lusardi, Mitchell, & Curto, 2010) veiktajā pētījumā apstiprinājās, ka tikai trešajai daļai jauniešu ir izpratne par tādiem pamatjautājumiem, kā procentu likmes, inflācija un riska diversifikācija. Savukārt, Lusardi un Tufano (Lusardi & Tufano, 2009) veiktajā pētījumā, kurā piedalījās 1000 dalībnieki no ASV, apstiprinājās saistība starp finanšu pratību un parādsaistību uzņemšanos. Indivīdiem, kam ir zemākas parādsaistības, ir augstāka finanšu pratība. Pētnieki arī norāda, ka vismaz vienu trešdaļu no kredītkaršu izmantošanas kopējiem ienākumiem veido to lietotāju maksājumi, kam ir zems finanšu pratības līmenis.

Pētnieki norāda, ka patēriņa kredītu izmantošana ir saistīta gan ar paškontroli, gan finanšu pratību. Pētnieks J. Gaterguds (Gathergood, 2012) veica apjomīgu pētījumu, kurā piedalījās respondenti no 3000 māsaimniecībām Lielbritānijā, kas izmanto patēriņa aizdevumus un kuri ir nonākuši finanšu grūtībās atmaksājot kredītu. Tika pētīts, kā finanšu pratības un paškontroles līmenis ir saistīts ar saistību uzņemšanos un grūtībām segt savas saistības. Pētījumā secināts, ka gan paškontrolei, gan finanšu pratībai ir saistība ar nonākšanu grūtībās atmaksāt kredītu. Pētnieki to skaidro ar to, ka indivīdiem ar zemu paškontroles līmeni ir tendence biežāk izmantot aizdevumus, kam ir augstas procentu likmes, kurus iespējams aizņemties ļoti īsā laikā kā kredītkartes un mikrokredīti. Pētījuma autori arī norāda, ka šiem respondentiem ir tendence veikt impulsīvus pirkumus, kā arī par zemu novērtēt savus nākotnes tēriņus. Pētījuma autori arī norāda, ka viens no veidiem, kā samazināt nepārdomātu patēriņa kredītu izmantošanu, ir ierobežot ātro piekļuvi šiem kredītiem.

J. S. Hastings un O.S. Mišels (Hastings & Mitchell, 2011) ir veikuši pētījumu, lai noskaidrotu vai pacietības un/vai finanšu pratības spējai prognozēt uzkrājumus vecumdienām. Šajā gadījumā pacietība varētu tikt uzskatīta kā paškontroles forma, raksturojot indivīda spēju nogaidīt, atteikties no tūlītēja labuma par labu lielākam ieguvumam nākotnē. Pētījumā tika secināts, ka pacietība kā faktors spēj labāk prognozēt finanšu lēmumu pieņemšanu kā finanšu pratība .

Pētnieki (Moffitt et al, 2011) veica apjomīgu longitudinālu pētījumu Jaunzēlandē. Pētījuma dalībnieki tika sākotnēji novērtēti trīs gadu vecumā un pēc tam tika periodiski novērtēti līdz 32 gadu vecumam. Kā viens no rādītājiem, kas tika mērīts, bija paškontrole. Pētījumā apliecinājās paškontroles noturība. Pētījuma dalībniekiem, kam tika novērota zemāki paškontroles rādītāji agrā bērnībā, tie apstiprinājās arī vēlākā vecumā. Pētījumā arī apliecinājās novērotās paškontroles saistība ar finanšu rezultātu pieauguša vecumā. 32 gadu vecumā indivīdi, kam jau agrā bērnībā tika novēroti zemi paškontroles rādītāji, uzrādīja zemāku sociālekonomisko statusu, sliktāku finansiālo stāvokli. Šie indivīdi biežāk saskārās ar finanšu grūtībām un grūtībām atmaksāt aizdevumus. Zema paškontrole finanšu stāvokli spēja labāk prognozēt kā sociālais stāvoklis un IQ.

Paaugstināta impulsivitāte un paškontroles trūkums novērojams impulsīvās iepirkšanās gadījumos, kam raksturīga pastāvīga, pēkšņa un spēcīga vēlme kaut ko iegādāties, bez iepriekšēja nodoma. Tam seko pirkuma veikšana, pietiekoši neizvērtējot, vai pirkums ir atbilstošs finanšu resursiem un saskan ar pircēja ilgtermiņa mērķiem, no kuriem viens varētu būt saistīts ar finanšu uzkrājumu veidošanu (Baumeister, 2002).

Impulsīvā iepirkšanās tiek saistīta ar pircēja iegādes mērķiem un personīgo finanšu regulāru uzskaiti. Pircēji, kam ir skaidrs priekšstats par to, ko tie vēlas iegādāties, retāk veiks impulsīvus pirkumus. Vienlaicīgi, pētnieki arī norāda uz konfliktējošiem mērķiem. Ja pircējam būs pārliecība, ka konkrētais pirkums padarīs viņu laimīgu, tas var nomākt sākotnējo mērķi, tādējādi iespējamība veikt impulsīvu pirkumu palielinās. Savukārt, indivīdi, kas veic regulāru finanšu uzskaiti, retāk veic impulsīvus pirkumus. Viens no skaidrojumiem tam varētu būt, ka tie indivīdi, kas veic regulāru izdevumu uzskaiti, spēj veiksmīgāk noteikt gala cenu tūlītējam pirkumam, maksājot procentus, tādējādi samazinot savu vēlmi iegādāties preci tūlīt un izmantot patēriņa kredītu (Baumeister, 2002).

Kā atsevišķa nevēlama uzvedība saistībā ar paškontroli un finanšu līdzekļu pārtērēšanu zinātniskajā literatūrā izdalīti arī kompulsīvās iepirkšanās traucējumi (*compulsive buying*). Tie izpaužas kā nekontrolējama un atkārota vēlme iegādāties. Indivīdam tas rada īslaicīgu atbrīvojumu, piemēram, no sasprindzinājuma vai zema pašvērtējuma. Pēc pirkuma indivīds izjūt vainas apziņu un cieš finansiāli, jo šiem indivīdiem ir tendence pārvērtēt savu budžetu (Manolis & Roberts, 2008). Kompulsīvie iepirkšanās traucējumi vairāk izplatīti sieviešu vidū. Tiem ir saistība ar zemu pašvērtējumu un materiālistiskajām vērtībām. Visbiežāk tie raksturīgi indivīdiem ar zemiem un vidējiem ienākumiem (Faber & O'Guinn, 1989). Kā sekas kompulsīvajiem iepirkšanās traucējumiem, ir sarežģījumi personīgajās attiecībās, personīgais diskomforts, ko rada vainas apziņa, stress, kā arī augstas parādsaistības (Achtziger, Hubert,

Kenning, Raab, & Reisch, 2015). Pircēji ar kompulsīvajiem iepirkšanās traucējumiem sāk ierobežot savus tēriņus tikai tad, kad to finanšu stāvoklis kļūst kritisks. Tomēr dēļ to vajājam finanšu kontrolēšanas prasmēm, tiem ir grūti noteikt brīdi, kad stāvoklis kļūst kritisks (Horvath, Buttner, Belei, & Adıguzel, 2015).

A. Ačzigeria ar kolēģiem (Achtziger et al., 2015) veica pētījumu, lai noskaidrotu, kāda ir paškontroles saistība ar kompulsīvajiem iepirkšanās traucējumiem un parādsaistību apmēru. Pētījumā Vācijā piedalījās 946 dalībnieki no Vācijas, kuri aizpildīja trīs aptaujas, lai noskaidrotu to iepirkšanās paradumus, personības iezīmes un parādsaistību līmeni. Pētījumā tika secināts, ka indivīdiem ar zemāku paškontroles līmeni ir augstāks parādsaistību līmenis un biežāk raksturīgi kompulsīvie iepirkšanās traucējumi. Pētījumā arī apstiprinājās dzimuma faktors saistībā ar kompulsīvajiem iepirkšanās traucējumiem. Sievietēm tie tika novēroti biežāk kā vīriešiem. Tomēr dzimumatšķirības netika novērotas attiecībā uz paškontroli un parādsaistību apjomu. Vecumam bija statistiski nozīmīga un negatīva saistība ar kompulsīvajiem iepirkšanās traucējumiem un pozitīva saistība ar paškontroli. Pētījumā arī apstiprinājās, ka ienākumu līmenim nav saistības ar paškontroli un kompulsīvajiem iepirkšanās traucējumiem.

Kā norāda pētnieki (Faber & O'Guinn, 1989), indivīdiem ar kompulsīvajiem iepirkšanās traucējumiem biežāk raksturīga kredītkaršu limita pārtērēšana, jo kredītkartes nodrošina ātru piekļuvi papildus finanšu līdzekļiem. Tie izmanto vairāk kredītkartes, kā arī tiem ir grūtības atmaksāt kredītkaršu parādus laikā.

Pētnieki arī norāda, ka nauda kredītkaršu darījumos šķiet abstrakta un nereāla. Tādēļ patērētājiem, kam ir kredītkartes, ir tendence tērēt vairāk un ātrāk, jo viņi nesaskaras ar tūlītējām sekām savai rīcībai (Feinberg, 1986). Šis apstiprinājās arī H. I. Lo un N. Harveja (Loa & Harvey, 2011) veiktajā pētījumā, kurā piedalījās 328 dalībnieki no Lielbritānijas un 125 dalībnieki no Taivānas. Lielākajai daļai pētījuma dalībnieku bija zems vai vidējs ienākumu līmenis. Pētījuma dalībniekiem tika atrādīti dažādi piedāvājumi interneta vidē un tika dota izvēle – izlaist šos piedāvājumus, vai arī iegādāties, norēķinoties skaidrā naudā vai izmantojot kredītkarti. Pētījumā tika secināts, ka tie patērētāji, kam raksturīgi kompulsīvie iepirkšanās traucējumi, veiks lielākus pirkumus, biežāk izmantos kredītkartes un pārtērēs savus pieejamos finanšu līdzekļus. Turklāt, izvēloties modes preces, tie priekšroku dos luksus zīmolam. Šie pircēji arī izjuta lielāku nepatiku, ja tiem tika atgādināts par finansiālajām grūtībām, kādas var radīt viņu pirkums un pievērsta uzmanība ierobežotajam budžetam.

J.A. Roberta un E. Džona (Roberts & Jones, 2001) veiktajā pētījumā piedalījās kredītkaršu lietotāji. Kredītkartes kā finanšu rīks ASV izpelnījās asu kritiku, jo līdzīgi, kā

mikrokredīti Latvijā, nodrošina ātru piekļuvi papildus finanšu līdzekļiem lietotājiem bez pastāvīgiem ienākumiem, darba vai pozitīvas kredītvēstures. Pētījumā piedalījās 403 ASV studenti un tajā apstiprinājās kredītkaršu ietekme uz pārlietu augsto patēriņu un saistību uzņemšanos. Kad studentiem tika atrādīts kredītkartes logo pie iepirkuma, palielinājās iespējamība, ka pirkums tiks izdarīts ātrāk, kā arī tiks palielināts pirkuma apjoms. Pētnieki arī norāda uz kredītkaršu pieejamības saistību ar impulsīviem iepirkšanos un patērētāju pārlietu augstiem izdevumiem, kas var attiecīgi palielināt maksātspējas, depresijas riskus nākotnē.

Izpētot zinātniskos materiālus par impulsivitāti un paškontroli, tika secināts, ka šie jēdzieni tiek saistīti ar stabilām personības iezīmēm, kas veicina uzvedību, kuras viena no izpausmēm ir pārlietu augstu finanšu saistību uzņemšanās, neizvērtējos iespējas tās segt nākotnē un iespējamās sekas. Ir veikti pētījumi par patēriņa kredītiem, pie kuriem pieder arī mikrokredīti. Saistību uzņemšanos pētnieki saista ar nespēju plānot savas personīgās finanses, impulsīvu iepirkšanos, kompulsīvajiem iepirkšanās traucējumiem un uzver ātro finanšu līdzekļu piekļuvi kā katalizatoru papildus tēriņiem. Mikrokreditēšana ir salīdzinoši jauns saistību rīks Latvijā un līdz šim nav veikts neviens pētījums par tā lietotāju personības iezīmēm, tādēļ autore uzskata, ka šī joma ir jāpēta. Šī pētījuma mērķis ir atbildēt uz diviem jautājumiem. Kāda ir impulsivitātes saistība ar mikrokreditēšanas pakalpojumu izmantošanu? Kāda ir paškontroles saistība ar mikrokreditēšanas pakalpojumu izmantošanu?

METODE

Pētījuma dalībnieki

Pētījumā piedalījās 70 respondenti vecumā no 20 līdz 69 gadiem. Tālākā datu apstrādē tika izmantotas 68 respondentu anketas, jo 2 anketas izrādījās nepilnīgi aizpildītas. Vidējais pētījuma dalībnieku vecums bija 39,2 gadi ($SD=11,91$). No visiem respondentiem 48 jeb 71% bija sievietes un 20 jeb 29% bija vīrieši.

Mikrokredītus pēdējo 12 mēnešu laikā izmantojuši 56 respondenti jeb 82% no visiem aptaujas dalībniekiem. No tiem lielākā daļa jeb 43% ($n=24$, 7 vīrieši, 17 sievietes) izmantojuši vienu reizi, 30% ($n=17$, 7 vīrieši, 10 sievietes) izmantojuši 2-3 reizes, 9% ($n=5$, 1 vīrietis, 4 sievietes) izmantojuši 4-5 reizes, 7% ($n=4$, 2 vīrieši, 2 sievietes) izmantojuši 6-9 reizes, 7% ($n=4$, 1 vīrietis, 3 sievietes) izmantojuši 10-12 reizes un 4% ($n=2$, 1 vīrietis, 1 sieviete) izmantojuši 13 un vairāk reizes.

Respondentiem tika uzdots arī jautājums par mikrokredīta lietošanas mērķiem. Iegūtie rezultāti parāda, ka lielākā daļa 45 respondenti jeb 80% no visiem mikrokredītu lietotājiem to izmantojuši neparedzētiem vai ārkārtas gadījumiem, 12 respondenti jeb 21% izmantojuši ikdienas tērīņiem, 7 respondenti jeb 13% citu kredītu apmaksai, 6 respondenti jeb 11% izklaidei un atpūtai, un viens respondents jeb 2% citiem mērķiem.

Respondentiem tika uzdots arī jautājums par to, vai tiem kādreiz ir bijušas problēmas ar mikrokredīta atmaksu līgumā noteiktajā termiņā. 28 respondenti jeb 50% no visiem, kas izmantojuši mikrokredītu, norādīja, ka tiem nav bijušas problēmas ar atmaksu, 8 respondentiem jeb 14% ir bijušas problēmas vienu reizi ar atmaksu, 14 respondentiem jeb 25% norādīja, ka tiem dažas reizes ir bijušas problēmas ar atmaksu, un 6 respondentiem jeb 11% regulāri ir problēmas ar atmaksu.

Pētījuma instrumentārijs

Lai varētu atbildēt uz pētījuma jautājumiem, tika izmantotas divas aptaujas – „Impulsivitātes skala”, „Īsā paškontroles skala”, kā arī mikrokreditēšanas lietošanas un demogrāfisko datu aptaujas anketa.

„Impulsivitātes skala” (*Impulsivity Scale, UPPS*) izveidota, pamatojoties uz piec faktoru modeli (Whiteside & Lynam, 2001). Šo skalu latviešu valodā adaptēja A.Caune sava augstskolas darba ietvaros (Caune, 2008). Šīs skalas pamatā ir 45 apgalvojumi. Skala sastāv no četrām apakšskalām – „Iepriekšējās apdomības”, „Steidzamības”, „Sajūtu meklēšanas” un „Neatmaidības”. „Iekšējās apdomības” apakšskala ietver 11 apgalvojumus, piemēram, „Man

pret dzīvi ir rezervēta un piesardzīga attieksme”, „Lai ko es darītu, es parasti to rūpīgi apdomāju”, „Pirms lēmuma pieņemšanas es apsveru visas stiprās un vājās puses”. „Steidzamības” apakšskala ietver 12 apgalvojumus, piemēram, „Man ir grūtības pretoties savām vājībām”, „Bieži vien es iesaistos notikumos, no kuriem vēlāk vēlos izkļūt”. „Sajūtu meklēšanas” apakšskala ietver 12 apgalvojumus, piemēram, „Parasti es meklēju jaunas un aizaujošas pieredzes un sajūtas”, „Man patīk ātri vadīt mašīnu”. „Neatlaidības” apakšskala ietver 10 apgalvojumus, piemēram, „Kad es sāku īstenot kādu mērķi, man nepatīk apstāties”, „Es pabeidzu iesākto”. Atbildes dotas Likerta skalā no 1 līdz 4, kur 1 ir „pilnībā piekrītu” un 4 ir „pilnībā nepiekrītu”.

Augstāki šīs aptaujas rezultāti norāda uz impulsīvāku uzvedību. Pirms veikt aprēķinus, daļa jautājumu tika vērsti apgrieztā veidā (piemēram, ja respondents ir atbildējis ar 1, tad tas tika ieskaitīts kā 4 utt.). Rezultāti tiek iegūti aprēķinot vidējo rādītāju katrai no apakšskalām.

A.Caunes adaptētajā versijā iegūtais kopējais skalas ticamības rādītājs Kronbaha alfa ir norādīts kā $\alpha = 0,890$. Šī bakalaura darba ietvaros ticamības rādītājs tika vēlreiz aprēķināts un iegūts rezultāts $\alpha = 0,906$ ($N=68$). Šāds ticamības rādītājs tiek pieņemts kā teicams. Aprēķinot Kronbaha alfu atsevišķi katrai no skalām, skalā iekšējā apdomība Kronbaha alfa ir norādīts kā $\alpha = 0,868$ (A.Caunes adaptētajā versijā 0,830). Skalā steidzamība Kronbaha alfa kā $\alpha = 0,869$ (A.Caunes adaptētajā versijā 0,848). Skalā sajūtu meklēšana $\alpha = 0,831$ (A.Caunes adaptētajā versijā 0,766). Tādejādi varam pieņemt ka visās četrās apakšskalās ticamība ir augsta.

Lai noteiktu paškontroles līmeni, tika izmantota „Īsā paškontroles skala” (*Brief self-control scale, BSCS*). Šo skalu izstrādāja Tangney, Baumeister un Boone (Tangney, Baumeister & Boone, 2004), un tās pamatā ir vairākas indivīda iezīmes – spēja atbrīvoties no nevēlamiem ieradumiem, pretošanās kārdinājumam un spēcīga pašdisciplīna. Bakalaura darba ietvaros tika veikts dubultais tulkojums: aptauja tika tulkota no angļu valodas uz latviešu valodu un pēc tam no latviešu valodas angļiski, tādejādi precizējot tulkoto tekstu. Tulkojumu veikuši divi angļu valodas lietpratēji.

Skala sastāv no 13 apgalvojumiem. Piemēram, daži no apgalvojumiem ir: „Atbrīvošanās no kaitīgiem ieradumiem man sagādā grūtības”, „Man ir grūtības koncentrēties” vai „Es bieži kaut ko daru, neizvērtējot citas iespējas”. Atbilžu varianti ir sakārtoti Likerta skalā no 1 līdz 5, kur 1 ir „pilnībā neatbilst” un 5 ir „pilnībā atbilst”. Iegūtie punkti tiek summēti, pirms tam veicot pārkodēšanu jautājumos ar negatīvu nozīmi, jo šajos jautājumos punkti tiek piešķirti apgrieztā kārtībā. Tādejādi jo vairāk punktu respondents ir iegūvis, jo augstāki ir paškontroles rādītāji.

Skala ir veidota kā saīsināta versija pilnajai paškontroles skalai (Total Self Control Scale, TSCS), kas ietver 36 apgalvojumus. Kā norāda tās autori, īsā skala uzrādīja gandrīz tik pat labus ticamības rādītājus, kā pilnā paškontroles skala. TSCS ticamības rādītājs angļu versijai $\alpha = 0,89$, bet BTSC angļu versijai $\alpha = 0,87$ (Tangney, Baumeister & Boone, 2004). Šī bakalaura darba ietvaros ticamības rādītājs tika aprēķināts un iegūts rezultāts $\alpha = 0,755$ (N=68). Tādējādi varam pieņemt, ka veiktajai aptaujai ir pietiekami augsta ticamība.

Pētījumā kā papildu datu iegūšanas veids tiks izmantota speciāli šim bakalaura darbam veidota mikrokreditēšanas lietošanas un demogrāfisko datu aptaujas anketa. Ar šīs aptaujas palīdzību tiks noskaidroti dati par respondentu dzimumu, vecumu, mikrokredītu izmantošanas biežumu pēdējo 12 mēnešu laikā, mikrokredītu lietošanas mērķiem un to, vai respondentam kādreiz ir bijušas problēmas ar mikrokredīta atmaksu līgumā noteiktajā termiņā.

Pētījuma procedūra

„Impulsivitātes aptaujas”, „Īsās paškontroles aptaujas un mikrokreditēšanas lietošanas un demogrāfisko datu aptaujas datu ieguve notika tikai elektroniski. Aptaujas tika ievadītas vienkopus vienā failā, kur pirmie jautājumi bija demogrāfiskie un saistībā ar mikrokreditēšanas lietošanu, tālāk sekoja jautājumi par impulsivitāti un visbeidzot jautājumi par paškontroli. Kopējais aptaujas aizpildīšanas laiks bija aptuveni 10 (desmit) minūtes. Respondenti tika uzrunāti ar tekstu, ka aptauja tiek veikta bakalaura darba ietvaros saistībā ar personības iezīmēm, kas raksturo „ātro kredītu” lietotājus / nelietotājus.

Dati tika ievākti laika posmā no 16. līdz 19. novembrim interneta vidē bez laika ierobežojuma. Aptauja tika ievadīta *visidati.lv* aptaujas platformā un izsūtīta „Visi dati” respondentu panelim, kas ir izmantojuši mikrokredītus. Tādējādi tika iegūti dati par mikrokredītu lietotājiem. Papildus aptauja tika izplatīta arī izmantojot e-pastus, tādējādi papildinot datus par tiem lietotājiem, kas nav lietojuši mikrokredītus.

REZULTĀTI

Šī pētījuma galvenie jautājumi ir - Kāda ir impulsivitātes saistība ar mikrokreditēšanas pakalpojumu izmantošanu? Kāda ir paškontroles saistība ar mikrokreditēšanas pakalpojumu izmantošanu?

Lai pārbaudītu pētījuma ietvaros izvirzītos jautājumus, tika veikta pētījumu datu statistiskā analīze ar SPSS 22. versijas programmatūras palīdzību.

Apkopojot datus, sākotnēji tika aprēķināti aprakstošās statistikas rādītāji – vidējais aritmētiskais rādītājs, standartnovirze katram no mainīgajiem lielumiem (skat. 1.tabulu).

1. tabula

Aprakstošās statistikas rādītāji „Impulsivitātes” un „Paškontroles” skalām

	M	SD
Impulsivitātes apakšskala "Iepriekšēja apdomība"	1,82	0,48
Impulsivitātes apakšskala "Steidzamība"	2,40	0,56
Impulsivitātes apakšskala "Sajūtu meklēšana"	2,15	0,58
Impulsivitātes apakšskala "Neatlaidība"	1,92	0,46
Kopējā impulsivitāte	2,08	0,35
Paškontrole	40,72	6,76

N=68

Lai atbildētu uz pirmo pētījuma jautājumu, kāda ir impulsivitātes saistība ar mikrokreditēšanas pakalpojumu izmantošanu, tika veikta korelāciju analīze. Tā kā mikrokreditēšanas izmantošanas biežuma empīriskais sadalījums neatbilst normālsadalījumam ($p < 0,05$, izmantojot Kolmogorova-Smirnova testu), turpmākā pētījuma gaitā ir lietojamas neparametriskās metodes.

Saistību noteikšanai tika lietots Spīrmena korelācijas koeficients. Saistību rādītāji starp mikrokreditēšanas biežumu un impulsivitātes rādītājiem parādīti 2. tabulā. Aplūkojot rezultātus, var secināt, ka nepastāv statistiski nozīmīga saistība starp kopējo impulsivitāti un mikrokreditēšanas izmantošanas biežumu ($r_s = 0,17$). Aplūkojot atsevišķi korelācijas impulsivitātes apakšskalām „Iepriekšēja apdomība”, „Steidzamība”, „Sajūtu meklēšana” un „Neatlaidība”, statistiski nozīmīgas korelācijas ar mikrokreditu izmantošanas biežumu neuzrādījās.

Spīrmena korelācijas koeficienti starp mikrokreditēšanas izmantošanas biežumu, impulsivitātes un paškontroles rādītājiem

Impulsivitātes rādītāji	Mikrokredītu izmantošanas biežums
Impulsivitātes apakšskala "Iepriekšēja apdomība"	0,04
Impulsivitātes apakšskala "Steidzamība"	0,21
Impulsivitātes apakšskala "Sajūtu meklēšana"	0,10
Impulsivitātes apakšskala "Neatlaidība"	0,17
Kopējā impulsivitāte	0,17
Kopējā paškontrolē	-0,33**

N=68, ** p<0,01

Lai atbildētu uz otro pētījuma jautājumu, kāda ir paškontroles saistība ar mikrokreditēšanas pakalpojumu izmantošanu, tika veikta korelāciju analīze un lietots Spīrmena korelācijas koeficients. Iegūtie rezultāti parāda, ka pastāv statistiski nozīmīga saistība starp mikrokreditēšanas izmantošanas biežumu un paškontroli. Paškontrolē negatīvi korelē ar mikrokreditēšanas izmantošanas biežumu, kur $r_s = -0,33$, $p < 0,01$. Jo augstāki paškontroles rādītāji, jo retāk tiek izmantoti mikrokreditēšanas pakalpojumi.

Pētījuma gaitā tika izvirzīts papildus jautājums par to, kāda ir impulsivitātes un paškontroles saistība ar kredīta atmaksas problēmu biežumu? Tā kā kredīta atmaksas problēmu biežuma empīriskais sadalījums neatbilst normālsadalījumam ($p < 0,05$, izmantojot Kolmogorova-Smirnova testu), turpmākā pētījuma gaitā ir lietojamas neparametriskās metode. Saistību noteikšanai tika izmantots Spīrmena korelācijas koeficients. Iegūtie rezultāti redzami 3. tabulā.

Tika secināts, ka pastāv statistiski nozīmīga pozitīva saistība starp impulsivitāti un problēmām atmaksāt aizdevumu noteiktajā termiņā, kur $r_s = 0,30$, $p < 0,05$. Palielinoties kopējam impulsivitātes rādītājam, biežāk novērota problēma atmaksāt aizdevumu noteiktā termiņā. Statistiski nozīmīga saistība tika novērota arī starp impulsivitātes apakšskalu „Sajūtu meklēšana” un problēmām atmaksāt aizdevumu, kur $r_s = 0,28$, $p < 0,05$. Statistiski nozīmīgā negatīva saistība tika novērota arī paškontroles skalai, kur $r_s = -0,31$, $p < 0,05$. Samazinoties paškontrolei, palielinās problēmas atmaksāt aizdevumu noteiktā termiņā.

Spīrmena korelācijas koeficienti starp kredīta atmaksas problēmu biežumu, impulsivitāti, tās apakšskalām un paškontroli

Impulsivitātes rādītāji	Problēmas atmaksāt kredītu
Impulsivitātes apakšskala "Iepriekšēja apdomība"	0,13
Impulsivitātes apakšskala "Steidzamība"	0,22
Impulsivitātes apakšskala "Sajūtu meklēšana"	0,28*
Impulsivitātes apakšskala "Neatlaidība"	0,17
Kopējā impulsivitāte	0,30*
Paškontrole	-0,31*

N=56, * p < 0,05

DISKUSIJA

Pētījuma rezultāti tikai daļēji sakrīt ar līdzšinējiem pētījumiem. Pētījumā tika secināts, ka mikrokreditēšanas pakalpojumu izmantošanas biežuma un impulsivitātes saistība nav statistiski nozīmīga. Tas nesakrīt ar līdzšinējo pētījumu rezultātiem (Ottaviana & Vandoneb, 2011; Arya et al., 2011), kuros apstiprinājās impulsivitātes saistība ar patēriņa kredītu izmantošanu un kredītindeksu, jeb rādītāju kopējo saistību raksturošanai.

Tomēr pētījuma rezultāti parāda, ka pastāv statistiski nozīmīga saistība starp paškontroli un mikrokredītu izmantošanas biežumu. Rezultāts sakrīt ar līdzšinējiem pētījumiem (Gathergood, 2012; Roberts & Jones, 2001; Webley & Nyhus, 2001), kuros apstiprinājusies paškontroles saistība ar finanšu saistībām un kredītkaršu parādiem.

Iegūtie rezultāti apstiprina līdzšinējās atziņas, par to, ka sociāldemogrāfiskie faktori pilnībā nespēj prognozēt finanšu saistību uzņemšanos un būtiski ir psiholoģiskie faktori (Ottaviana & Vandoneb, 2011).

Pētījumu rezultātu neatbilstību iepriekšējiem pētījumiem varētu skaidrot ar to, ka citos pētījumos izmantotas atšķirīgas mērījumu skalas. Būtisks ir arī saistību veids. Līdzšinējos pētījumos aplūkots kredītkaršu limita pārtēriņš, kredītindekss un analizēts kopējais finanšu saistību līmenis, bet nav atsevišķi aplūkota mikrokreditēšana. Tādejādi, iespējams, līdzšinējo pētījumu rezultātus nevaram pilnībā attiecināt uz mikrokreditēšanas pakalpojumu izmantošanu.

Iespējams, iegūtos rezultātus varētu skaidrot ar to, ka indivīdi ar paaugstinātu impulsivitāti vai pazeminātu paškontroli ne vienmēr izvēlēšies mikrokreditēšanas pakalpojumus, dodot priekšroku citiem aizņemšanās veidiem, piemēram, kredītkartei vai aizņēmumam no draugiem, paziņām. Tādejādi mikrokredītu pakalpojumu izmantošana šī pētījuma kontekstā varētu nepilnīgi raksturot indivīda finanšu lēmumu pieņemšanu.

Interesanti, ka pētījumā izvirzītais papildus jautājums par impulsivitātes un paškontroles saistību ar problēmām atmaksāt aizdevumu noteiktā termiņā statistiski nozīmīgi korelē ar impulsivitāti un paškontroli. Šie rezultāti daļēji sakrīt ar līdzšinējo pētījumu par paškontroles saistību ar spēju laikā atmaksāt aizdevumu (Gathergood, 2012). Tādejādi var secināt, ka paškontrole un impulsivitāte nav viennozīmīgi vērtējami jēdzieni attiecībā uz saistību uzņemšanos, tomēr tie ir līdzvērtīgi, prognozējot indivīda spēju segt savas saistības.

Tomēr impulsivitātes un paškontroles saistību ar spēju atmaksāt savu aizdevumu varētu saistīt arī ar to, ka šie jēdzieni šajā kontekstā varētu tikt vērtēti kā līdzvērtīgi, raksturojot jau iepriekšēju pētnieku skaidrojumu, kas paredz spēju atteikties no tūlītēja ieguvuma par labu lielākam ieguvuma nākotnē (Mischel et al., 1972). Šī pētījuma kontekstā to varētu

skaidrot kā indivīda spēju atteikties no papildus tēriņiem vai to atlikšana uz vēlāku laiku par labu aizdevuma atmaksai, nevis kredīta pagarināšanai, kas mikrokredīta izmantošanas gadījumā ir dārgi – vairākkārtīgi atsakoties no kredīta atmaksas, bet to pagarinot, maksa par kredīta izmantošanu var sasniegt paša kredīta apjomu, ko varētu raksturot kā neracionālu finanšu lēmumu.

Šis pētījums ir aktuāls gan sabiedrībai kopumā, gan mikrokreditēšanas uzņēmumiem. Pārlietu augsts mikrokreditēšanas saistību slogs, ko nav iespējams apmaksāt laikā var negatīvi ietekmēt indivīda emocionālo veselību, ko var saistīt ar paaugstinātu trauksmi, stresu vai depresiju un radīt papildus slogu sabiedrībai kopumā. Tomēr šī darba autors saskata arī risku šī pētījuma rezultātu interpretācijā. Apzinoties, ka lielāko peļņas daļu mikrokreditēšanas uzņēmumiem veido kredītu pagarinājuma maksas, kas rodas no nespējas atmaksāt aizdevumu laikā, tieši indivīdi ar paaugstinātu impulsivitāti un paškontroli varētu tikt uzskatīti par primāro šī produkta mērķa grupu. Reklāmas vēstījumi, kuros uzsvērtā ātra piekļuve papildus finanšu līdzekļiem un baudījuma neatlikšana uz vēlāku laiku varētu būt efektīvākie komunikācijas vēstījumi, ar kuru uzrunāt šo auditoriju. Tādejādi ierobežojumi ātrai aizdevuma iegūšanai un reklāmas ierobežojumi gan apjoma, gan vēstījuma ziņā varētu būt līdzeklis, kā samazināt šo pakalpojumu izmantošanas biežumu. To apstiprina arī līdzšinējie pētījumi, kuros apstiprinājusies saistība ar ātru piekļuvi finanšu līdzekļiem, saistību uzņemšanos, kā arī impulsīvo iepirkšanos un kompulsīvajiem iepirkšanās traucējumiem.

Pētījumā izmantotā paškontroles aptauja varētu tikt uzskatāma par apmierinošu instrumentu, lai varētu identificēt tos indivīdus, kam varētu būt risks atmaksāt aizdevumu laikā. Tomēr šī darba autore uzskata, ka būtu nepieciešams veikt papildus pētījumus, kurus salīdzinātu vairākas paškontroles aptaujas skalas un to spēju prognozēt indivīda lēmumu pieņemšanu attiecībā uz saviem izdevumiem un papildus saistību uzņemšanos, kā arī pētīta citu psiholoģisko faktoru saistība ar finanšu uzvedību.

Tāpat turpmākos pētījumos būtu padziļināti jāaplūko īstermiņa un ilgtermiņa, jeb hroniskie parādnieki, kas regulāri kavē kredīta maksājumu vai veic kredīta pagarināšanas maksājumus.

Veicot līdzīgu pētījumu nākotnē, būtu ieteicams paplašināt izlases apjomu, iekļaujot arī tos indivīdus, kas uzņēmušies cita veida finanšu saistības, piemēram, kredītkartes, overdraftus vai aizņēmušies no paziņām un radniekiem. Kā papildus rādītāju varētu iekļaut arī to, cik veiksmīgi indivīdam izdodas saplānot savas personīgās finanses un tās ir pietiekoši līdz nākamajai algai, pabalstam vai citam ienākumu veidam. Tāpat būtu vērtīgi salīdzināt impulsivitātes un paškontroles rādītājus tiem, kas regulāri veic uzkrājumus, spēj ietaupīt un

tiem, kuri regulāri aizņemas. Būtu ieteicams pētīt arī to, vai paaugstinot zināšanu līmeni par finanšu plānošanu iespējams samazināt mikrokreditēšanas pakalpojumu izmantošanas biežumu.

Turklāt, kā atsevišķs pētījuma lauks varētu būt šo personības iezīmju saistība ar impulsīvajiem pirkumiem un kompulsīvajiem iepirkšanās traucējumiem un to, cik lielā mērā tie ir izplatīti mikrokreditēšanas lietotāju grupā.

Tā kā zems impulsivitātes un augsts paškontroles līmenis saistās ar virkni negatīvu uzvedību, piemēram, ēšanas traucējumiem, dažādām atkarībām, būtu interesanti pētīt, vai šie traucējumi spēj prognozēt arī finanšu saistību uzņemšanos, kas līdzīgi, kā pārējie traucējumi, var atstāt ilgtermiņa sekas un indivīda kopējo labklājību.

Šī darba stiprā puse ir spēja apkopot datus par tiem respondentiem, kas ir izmantojusi mikrokredītus. Ņemot vērā, ka liela daļa kautrējās par mikrokredītu izmantošanu, šī varētu tikt uzskatīta par grūti sasniedzamu mērķauditoriju, tādēļ turpmākos pētījumos ieteicams turpināt elektronisku aptaujāšanu internetā, kur respondentam ir iespēja saglabāt savu anonimitāti, kas ir būtisks faktors, lai izvairītos no sociāli vēlamām atbildēm.

SECINĀJUMI

Šī darba ietvaros tika veikta zinātniskās literatūras izpēte par to, kas ir impulsivitāte, kas ir paškontrolē. Tika apskatīti iepriekš veikti pētījumi, kurā tika mērīta paškontroles un impulsivitātes saistība ar finanšu saistību uzņemšanos.

No teorētiskās literatūras par impulsivitāti var secināt, ka impulsivitāte ir personības iezīme, kam raksturīga tendence pieņemt ātrus lēmumus, neizvērtējot sekas (Barratt, 1985). Impulsivitāte tiek saistīta arī ar riska uzņemšanos, nespēju plānot un ātru lēmumu pieņemšanu (Moeller et al., 2001). Impulsivitāti raksturo arī plānošanas trūkums (Patton, Stanford, & Barratt, 1995). Pētnieki impulsivitāti raksturo arī kā ģenētiski noteiktu, stabilu personības iezīmi, kas saistīta ar apzinīguma dimensiju (Costa & McCrae, 1992). Saistībā ar impulsivitāti tiek uzsvērts laika faktors. Individīdi ar paaugstinātu impulsivitāti priekšroku dos tūlītējam ieguvumam, nevis daudz lielākam ieguvumam nākotnē. Atliktais laiks, jeb diskontētais laiks par labu ilgtermiņa ieguvumam tiek novērtēts arī ar daudz augstākām izmaksām, kas veicina izvēles izdarīšanu par labu tūlītējam ieguvumam (Wittmann & Paulus, 2007).

Saistībā ar impulsivitāti tiek atsevišķi izdalīts tāds jēdziens, kā impulsīvā iepirkšanās, kam raksturīga tendence veikt pirkumus, neizvērtējot sekas (Karbasivar & Yarahmadi, 2011). Tādejādi, indivīdam pārsniedzot savus ienākumus, tas ir spiests uzņemties papildus saistības. (Sohn & Choi, 2013).

Iepazīstoties ar teorētisko literatūru par paškontroli, līdzīgi kā impulsivitāte, arī paškontrolē tiek saistīta ar izvēles izdarīšanu par labu tūlītējam baudījumam. Turklāt šīs iezīmes jau novērojamas agrā bērnībā un spēj prognozēt indivīda labklājību, garīgo un fizisko veselību, kā arī akadēmiskos rezultātus pieaugušā vecumā (Mischel, Ebbesen, & Zeiss, 1972). Zema paškontrolē tiek saistīta arī ar dažādu vielu atkarībām, veselības problēmām un kriminālu uzvedību (Baumeister, Vohs, & Tice, 2004). Paškontrolē tiek skaidrota arī izmantojot ego izsmelšanas (*ego-depletion*) teoriju. Saskaņā ar šo teoriju paškontrolē ir ierobežots resurss, ko iespējams izsmelt, kas rada grūtības pretoties nākamajam kārdinājumam (Muraven & Baumeister, 2000).

Līdzšinējie pētījumi apstiprinājuši, ka sociāldemogrāfiskie faktori un izglītības līmenis, vai finanšu pratība (*financial literacy*) pilnībā neprognozē finanšu saistību uzņemšanos. sociāldemogrāfiskie faktori, gan psiholoģiskie faktoriem ir saistība ar pārsaisību uzņemšanos.

Ottaviani un D. Vadebon (Ottaviana & Vandoneb, 2011) veiktajā pētījumā apstiprinājies, ka impulsivitātei ir nozīmīga saistība ar ar pārsaisību uzņemšanos patēriņa kredītu jomā (Ottaviana & Vandoneb, 2011). Arī Araijs un kolēģi (Arya et al., 2011)

veiktajā pētījumā apstiprinājās parādsaistību saistība ar impulsivitāti. Pētījumā tika salīdzināts indivīdu kredītindekss, kas ir plaši izmantots saistību rādītājs ASV un raksturo indivīda spēju segt savas saistības, ar impulsivitāti. Indivīdiem ar zemākiem kredītindeksta rādītājiem bija zemāki impulsivitātes rādītāji (Arya et al., 2011).

Līdzšinējos pētījumos apstiprinājusies arī paškontroles saistība ar finanšu saistību uzņemšanos, izmantojot patēriņa kredītus (Baumeister, 2002). Mofitas un kolēģu (Moffitt et al, 2011) veiktajā longitudinālajā pētījumā tika secināts, ka tie indivīdi, kam jau agrā bērnībā tika novēroti zemi paškontroles rādītāji, biežāk saskārās ar finanšu problēmām un grūtībām atmaksāt aizdevumus (Moffitt et al, 2011). Savukārt, Gaterguda (Gathergood, 2012) veiktajā pētījumā tika secināts, ka paškontrole precīzāk spēj prognozēt finanšu saistību uzņemšanos kā finanšu pratības līmenis.

Impulsivitāte un paškontrole tiek saistīta ar impulsīvu iepirkšanos un kompulsīvajiem iepirkšanās traucējumiem. Šiem indivīdiem biežāk raksturīga kredītkaršu limita pārtērēšana un grūtības atmaksāt kredītkaršu parādus noteiktajā termiņā (Faber & O'Guinn, 1989; Roberts & Jones, 2001). Pētnieki to skaidro ar to, ka nauda kredītkaršu darījumos šķiet abstrakta un nereāla. Tādēļ patērētājiem, kam ir kredītkartes, ir tendence tērēt vairāk un ātrāk, jo viņi nesaskaras ar tūlītējām sekām savai rīcībai (Feinberg, 1986).

Tā kā līdzšinējos pētījumos ir apstiprinājusies impulsivitātes un paškontroles saistība ar patēriņa kredītiem un līdzšinējie pētījumi vairāk saistīti ar kredītkartēm, tika nolemts veidot pētījumu par mikrokredītu lietotājiem. Mikrokreditēšana ir salīdzinoši jauns saistību rīks Latvijā, un līdz šim nav veikts neviens pētījums par tā lietotāju personības iezīmēm. Tika izlemts veikt pētījumu, lai noskaidrotu, kāda ir impulsivitātes saistība ar mikrokreditēšanas pakalpojumu izmantošanu? Kāda ir paškontroles saistība ar mikrokreditēšanas pakalpojumu izmantošanu?

Pretēji gaidītajam, statistiski nozīmīga saistība starp kopējo impulsivitāti vai kādu no tās apakšskalām un mikrokreditēšanas izmantošanas biežumu netika atklāta. Tomēr tika atklāta statistiski nozīmīga negatīva saistība starp paškontroli un mikrokreditēšanas pakalpojumu izmantošanas biežumu. Jo zemāki paškontroles rādītāji, jo retāk tiek izmantoti mikrokreditēšanas pakalpojumi.

Papildus pētījuma gaitā tika izvirzīts jautājums, kāda ir impulsivitātes un paškontroles saistība ar kredīta atmaksas problēmu biežumu. Tika secināts, ka pastāv statistiski nozīmīga pozitīva saistība starp impulsivitāti un problēmām atmaksāt aizdevumu noteiktajā termiņā. Palielinoties kopējam impulsivitātes rādītājam, biežāk novērota problēma atmaksāt

aizdevumu noteiktā termiņā. Statistiski nozīmīgā negatīva saistība tika novērota paškontroles skalai. Samazinoties paškontrolei, palielinās problēmas atmaksāt aizdevumu noteiktā termiņā.

Ņemot vērā to, ka apstiprinājās paškontroles saistība ar mikro kredītu izmantošanu kā arī impulsivitātes un paškontroles saistība ar grūtībām atmaksāt aizdevumu, turpmākos pētījumus būtu ieteicams veikt, ietverot arī citus aizdevuma veidus. Tāpat turpmākos pētījumos būtu padziļināti jāaplūko īstermiņa un ilgtermiņa hroniskie parādnieki, kas regulāri kavē kredīta atmaksu. Tāpat būtu ieteicams atsevišķi pētīt impulsīvo iepirkšanās vai kompulsīvo traucējumu saistību ar parādsaistību izmantošanu.

PATEICĪBAS

Šis bakalaura darbs nebūtu tapis bez vairāku cilvēku atbalsta. Liels paldies Ph. D. prof. Ģirtam Dimdiņam par atsaucību, konsultācijām, sniegtajiem vērtīgajiem ieteikumiem un uzlabojumiem vadot šo darbu.

Sirsnīgs paldies maniem kursa biedriem Kristianai Kalniņai, Ivetai Brencei, Jolantai Bogustovai un Normundam Andersonam par pastāvīgo atbalstu studiju laikā.

Paldies vēlos teikt Ivetai Balodei no „*Visi dati*” par operatīvo piekļuvi respondentu panelim, kas izmantojuši mikrokredītus. Tā kā mikrokredītu lietotāji ir grūti sasniedzama auditorija, piekļuve šim respondentu panelim bija būtisks faktors pētījuma veikšanā.

Visbeidzot, gribu īpaši pateikties draugam Mārim Pūdistam par nenogurstošo atbalstu, pacietību un iedrošinājumu un Signei Pūdistei par sniegto atbalstu dēla pieskatīšanā studiju un pētījuma izstrādes laikā.

IZMANTOTĀ LITERATŪRA UN AVOTI

- Achtziger, A., Hubert, M., Kenning, P., Raab, G., & Reisch, L. (2015). Debt out of control: The links between self-control, compulsive buying, and real debts. *Journal of Economic Psychology, 49*, 141–149.
- Arya, S., Eckel, C., & Wichman, C. (2011). Anatomy of the credit score. *Journal of Economic Behavior & Organization, 95*, 175–185.
- Barrat, E. S. (1985). Impulsiveness subtraits: Arousal and information processing. *Motivation, emotion, and personality, 137-146*.
- Baumeister, R. F. (2002). Yielding to Temptation: Self-Control Failure, Impulsive Purchasing, and Consumer Behavior. *Journal of Consumer Research, 28* (4), 670-676.
- Baumeister, R. F., Vohs, K. D., & Tice, D. M. (2007). The Strength Model of Self-Control. *Current Directions in Psychological Science, 16*(6), 351-355.
- Caune A. (2008). *Impulsivitāte alkohola un narkotisko vielu atkarīgiem jauniešiem*. Nepublicēts bakalaura darbs. LU PPMF Psiholoģijas nodaļa, Rīga.
- Costa, P. T., & McCrae, R. R. (1992). Four ways five factors are basic. *Personality and Individual Differences, 13*, 653–665.
- Dickman, S. (1990). Functional and dysfunctional impulsivity: Personality and cognitive correlates. *Journal of Personality and Social Psychology, 58*, 95-102.
- Dittmar, H., & Bond, R. (2010). ‘I want it and I want it now’: Using a temporal discounting paradigm to examine predictors of consumer impulsivity. *British Journal of Psychology, 101*, 751–776.
- Evenden, J., L. (1999). Varieties of impulsivity. *Psychopharmacology, 146*(4), 348-61.
- Eysenck, H.J. (1992). The definition and measurement of psychoticism. *Personality and Individual Differences 13*, 757–785.
- Faber, R. J., & O’Guinn, T. C. (1989). Classifying compulsive consumers: Advances in the development of a diagnostic tool. *Advances in Consumer Research, 16*, 738–774.
- Feinberg, R. A. (1986). Credit cards as spending facilitating stimuli: A conditioning interpretation. *Journal of Consumer Research, 13*, 348–356.
- Folkman, S. (1984). Personal control and stress and coping process: a theoretical analysis. *Journal of Personality and Social Psychology, 46*(4), 839 – 852.
- Gathergood J. (2012). Self-Control, financial literacy and consumer over-indebtedness. *Journal of Economic Psychology, 33*, 590-602.
- Goleman D. (1998). *Working with emotional intelligence* (pp. 7). New York: Bantam Books.

- Hastings, J. S., & Mitchell, O. S. (2011). How financial literacy and impatience shape retirement wealth and investment behaviors. *National Bureau of Economic Research: NBER Working Paper No. 16740*.
- Heiser, W. J. (2008). Psychometric roots of multidimensional data analysis in the Netherlands: From Gerard Heymans to John van de Geer. *Electronic Journal for History of Probability and Statistics*, (2), 1-25.
- Hofmann, W., Friese, M., & Strack, F. (2009). Impulse and self-control from a dual-systems perspective. *Perspectives on Psychological Science*, 4, 162-176.
- Horvath, C., Buttner, O. B., Belei, N., & Adıguzel, F. (2015). Balancing the balance: Self-control mechanisms and compulsive buying. *Journal of Economic Psychology*, 49, 120–132.
- James, W. (1890). *Principles of psychology*, New York: Holt. Pieejams:
<http://psychclassics.yorku.ca/James/Principles/>
- Loa, H.Y., 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*, 32(1), 79–92.
- Karbasivar, A., & Yarahmadi, H. (2011). Evaluating Effective Factors on Consumer Impulse Buying Behavior. *Asian Journal of Business Management Studies*, 2(4), 174-181.
- Logan, G. D.; Schachar, R. J. & Tannock, R. (1997). Impulsivity and Inhibitory Control. *Psychological Science*, 8, 60-64.
- Lusardi, A., Mitchell, O. S., & Curto, V. (2010). Financial literacy among the Young. *Journal of Consumer Affairs*, 44(2), 358-380.
- Lusardi, A., & Tufano, P. (2009). Debt literacy, financial experiences, and overindebtedness. *National Bureau of Economic Research: NBER Working Paper No. 14808*.
- Manolis, C., & Roberts, J. A. (2008). Compulsive buying: Does it matter how it's measured? *Journal of Economic Psychology*, 29, 555–576.
- Martin, L. E., & Potts, G. F. (2009). Impulsivity in decision-making: An event-related potential investigation. *Personality and Individual Differences*, 46, 303 – 308.
- Metcalf, J., & Mischel, W. (1999). A hot/cool -system analysis of delay of gratification: Dynamics of willpower. *Psychological Review*, 106, 3–19.
- Mischel, W., Ebbesen, E. B., & Zeiss, A. R. (1972). Cognitive and attentional mechanisms in delay of gratification. *Journal of Personality and Social Psychology*, 21(2), 204.
- Michael A.S., & Faris R., (2003). Payday Lending: A Business Model that Encourages Chronic Borrowing. *Economic Development Quarterly*, 17(1), 8–32.

- Mischel, W., Shoda, Y., & Peake, P. K. (1988). Predicting Adolescent Cognitive and Self-Regulatory Competencies. Preschool Delay of Gratification: Identifying Diagnostic Conditions. *Developmental Psychology*, 26(6), 978 – 986.
- Moffitt, T. E., Arseneault, L., Belsky, D., Dickson, N., Hancox, R. J., & Harrington, H. (2011). A gradient of childhood self-control predicts health, wealth, and public safety. *Proceedings of the National Academy of Sciences of the United States of America*, 108(7), 2693–2698. Iegūts 2015. gadā 21. jūnijā no <http://dx.doi.org/10.1073/pnas.1010076108>
- Moeller, C. W., Barratt, E. S., Dougherty, D. M., Schmitz, J. M., & Swann, A. C. (2001). Psychiatric aspects of impulsivity. *American Journal of Psychiatry*, 158, 1783–1793.
- Muraven, M., Shmueli, D., & Burkley, E. (2006). Conserving self-control strength. *Journal of Personality and Social Psychology*, 91, 524 –537.
- Muraven, M., & Baumeister, R.F. (2000). Self-regulation & depletion of limited resources: Does self-control resemble a muscle? *Psychological Bulletin*, 126, 247-259.
- Ottaviani, C., & Vandone, D. (2011). Impulsivity and household indebtedness: Evidence from real life. *Journal of Economic Psychology*, 32, 754–761.
- Patton, J. M., Stanford, M. S., & Barratt, E. S. (1995). Factor structure of the Barratt impulsiveness scale. *Journal of Clinical Psychology*, 51, 768–774.
- Remund, D. L. (2010). Financial literacy explicated: The case for a clearer definition in an increasingly complex economy. *Journal of Consumer Affairs*, 44(2), 276-295.
- Roberts, J.A., & Jones, E. (2001). Money attitudes, credit card use, and compulsive buying among American college students. *The Journal of Consumer Affairs*, 35(21), 213-240
- Romal, J. B., & Kaplan, B. J. (1995). Differences in self-control among spenders and savers. *Psychology: A Journal of Human Behavior*, 37, 8-17.
- Sohn, S.Y., Kang, J. I., Namkoong, K., & Kim, S. J. (2014). Multidimensional Measures of Impulsivity in Obsessive-Compulsive Disorder: Cannot Wait and Stop. *PLoS ONE*, 9(11), 1-8.
- Sohn S.,H., & Choi.Y. J. (2014) Phases of Shopping Addiction Evidenced by Experiences of Compulsive Buyers. *International Journal of Mental Health & Addiction*, 12(3), 243-254.
- Tangney, J. P., Baumeister, R. F., & Boone A.L. (2004). High Self-Control Predicts Good Adjustment, Less Pathology, Better Grades, and Interpersonal Success. *Journal of Personality*, 72(2), 271-324.

- Verplanken, B., & Herabadi A. (2001). Individual differences in impulsive buying tendency: feeling and no thinking. *European Journal of Personality*, 15, 71-83.
- Webley, P., & Nyhus, E. K. (2001). Life-cycle and dispositional routes into problem debt. *British Journal of Psychology*, 92(3), 423.
- Wittmann, M., & Paulus, M.P. (2007). Decision making, impulsivity and time perception. *Cognitive Sciences*, 12(1), 7-12.
- Whiteside, S.P., & Lynam, D.R. (2001). The Five factor model and impulsivity: using a structural model of personality to understand impulsivity. *Personality and Individual Differences*, 30, 669-689.
- Wills, T. A., Vaccaro, D., & McNamara, G. (1994). Novelty seeking, risk taking, and related constructs as predictors of adolescent substance use: an application of Cloninger's theory. *Journal of Substance Abuse*, 6, 1-20.
- PTAC (2016). Pārskats par nebanku patērētāju kreditēšanas tirgus darbību 2015.gada 1.pusgadā. Iegūts 2016. gada 15. janvārī no <http://www.ptac.gov.lv/lv/content/statistika-par-nebanku-kreditesanas-sektoru>

Bakalaura darbs „Impulsivitātes un paškontroles saistība ar mikrokreditēšanas pakalpojumu izmantošanu” izstrādāts LU Pedagoģijas, psiholoģijas un mākslas fakultātē.

Ar savu parakstu apliecinu, ka pētījums veikts patstāvīgi, izmantoti tikai tajā norādītie informācijas avoti un iesniegtā darba elektroniskā kopija atbilst izdrukai.

Autors: Ginta Bakane _____

Rekomendēju darbu aizstāvēšanai

Vadītājs: Ph. D. prof. Ģirts Dimdiņš _____ 18.01.2016.

Recenzents: Dr. psych. asoc. prof. Aleksandrs Koļesovs _____

Darbs iesniegts Psiholoģijas nodaļā 18.01.2016

Dekāna pilnvarotā persona: vecākā lietvede Ruta Trautmane _____

Darbs aizstāvēts psiholoģijas bakalaura gala pārbaudījuma komisijas sēdē

28.01.2016. Prot. Nr. _____.

Komisijas sekretāre: Dr. psych. Inga Skreitule – Pikše _____