

Chciwy, zachłanny czy zagubiony?

Prezentacja z wyników badania przeprowadzonego dla



nienieodpowiedzialni.pl

Prof. dr hab. Dominika Maison
Uniwersytet Warszawski

Zachłanność

*„chcący mieć lub doznawać czegoś więcej niż potrzebuje”
(PWN)*



Materializm

2

„nadmierne zainteresowanie pieniędzmi i dobrami materialnymi oraz przypisywanie im zbyt dużej roli”

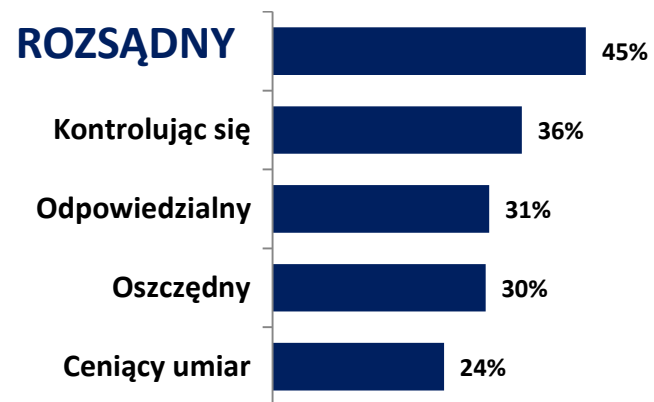
„dobra materialne zajmują centralne miejsce w życiu i stanowią najważniejsze źródło satysfakcji i braku satysfakcji życiowej”

Czy Polacy są zachłanni?

3

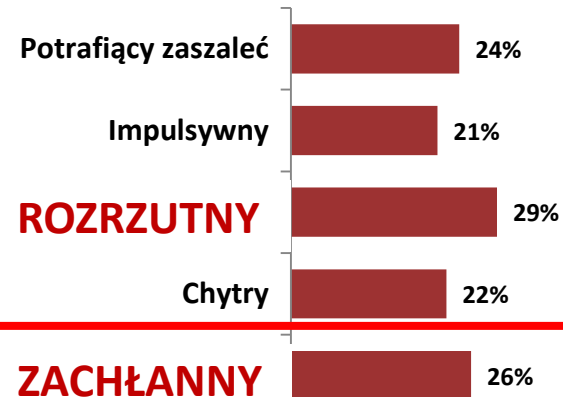
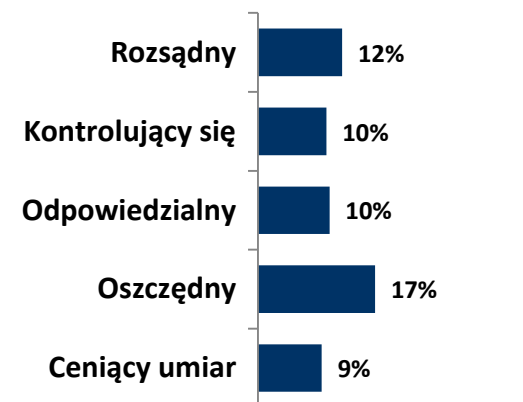
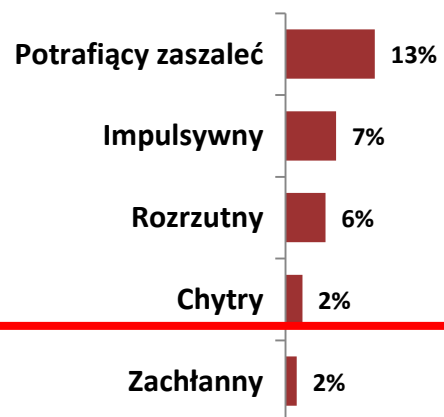
JA JAKO KONSUMENT...

CECHY POZYTYWNE



POLACY JAKO KONSUMENTAMI...

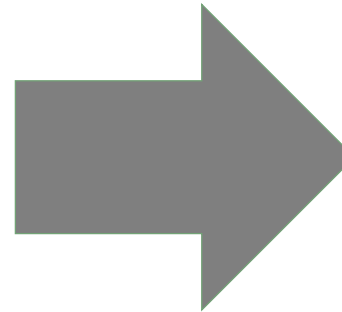
CECHY NEGATYWNE



Czy Polacy są materialistami?

4

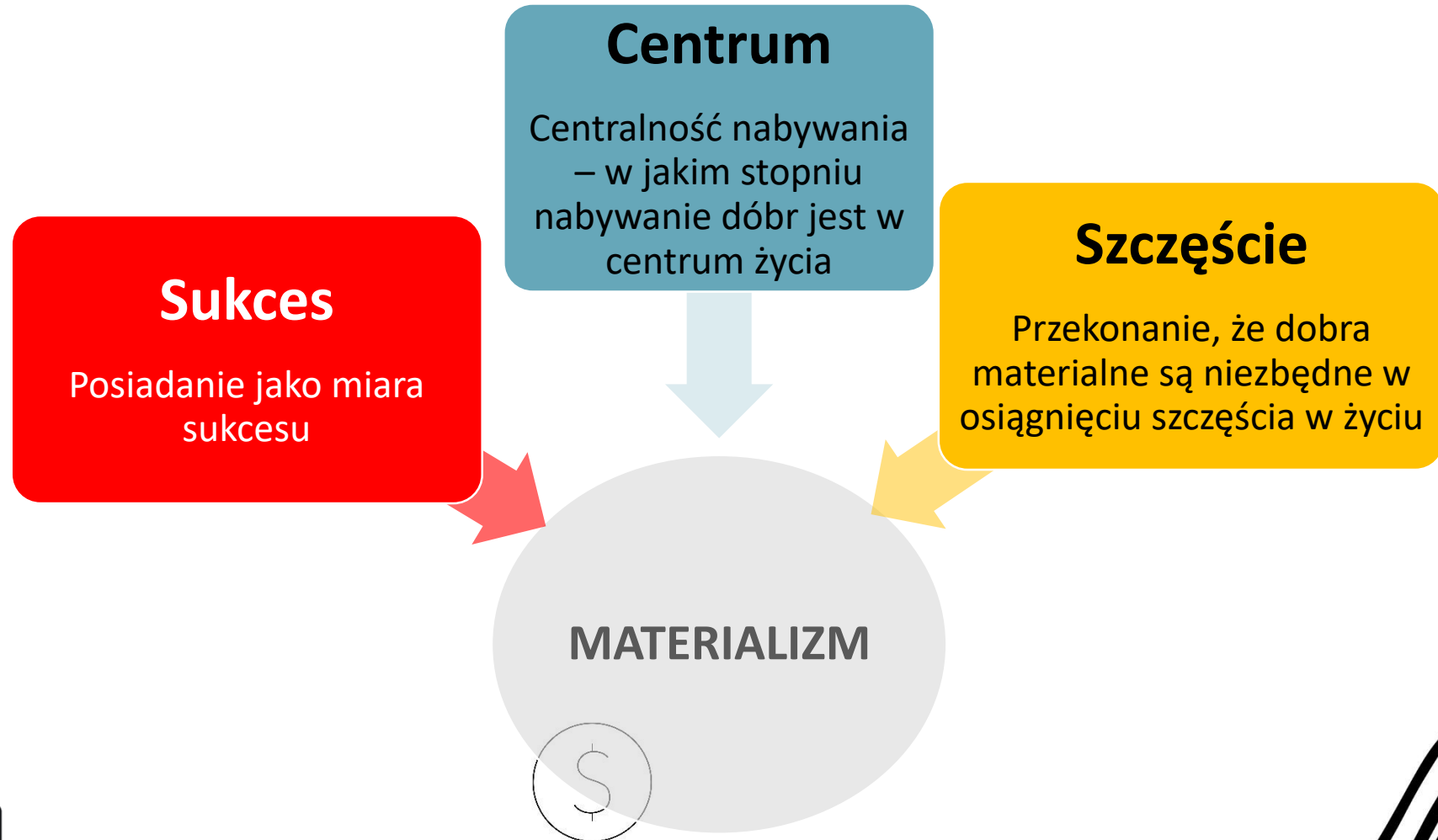
- Nie wszyscy – badania segmentacyjne
- Skąd się bierze materializm?
 - Cechy osobowości/ temperamentu
 - Wychowanie
 - Deprywacja
- Jak wyglądamy na tle innych krajów?



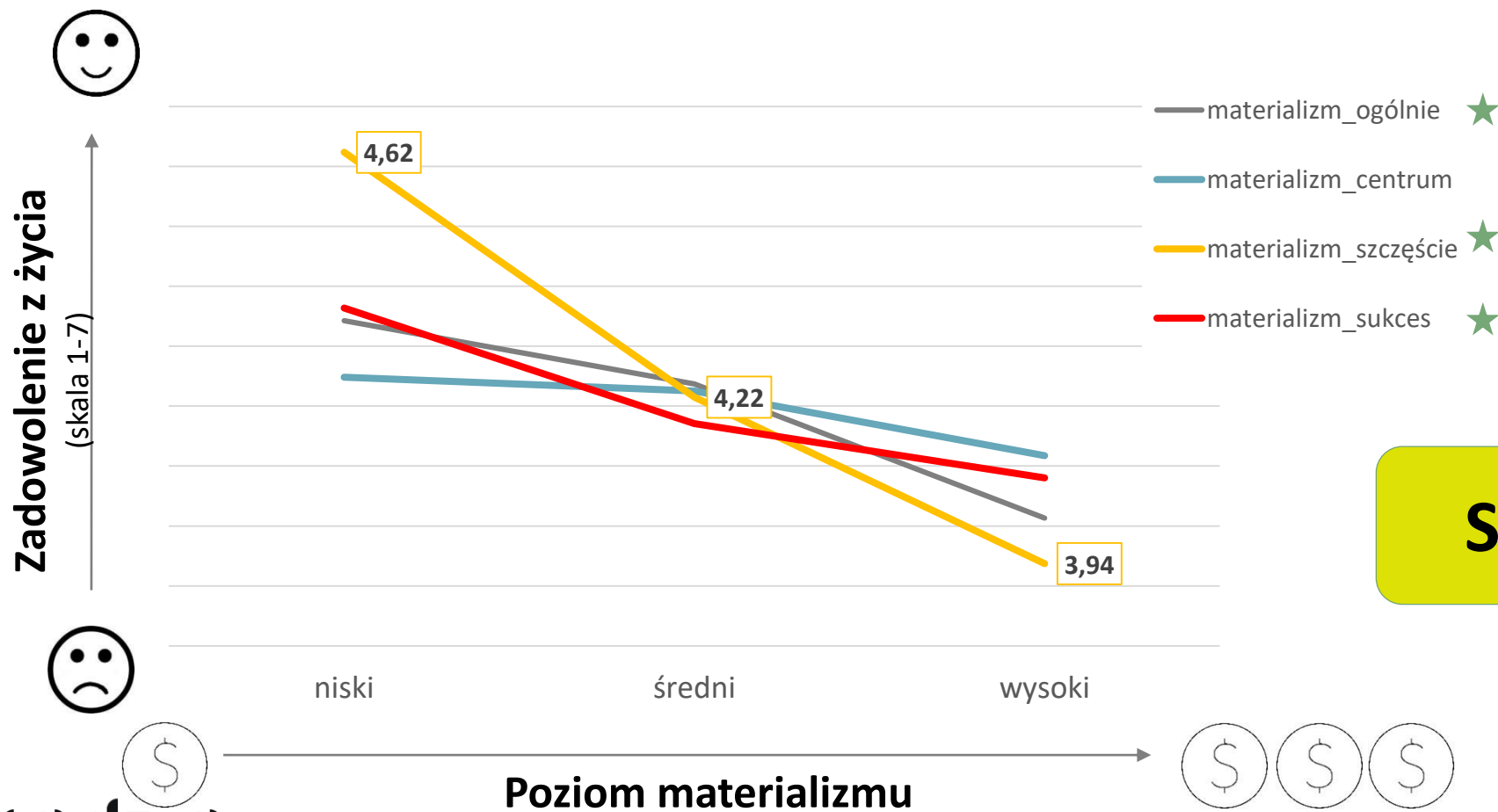
Jakie są
konsekwencje
bycia
materialistą?

Trzy składowe materializmu (Richins, Dawson, 1992)

5



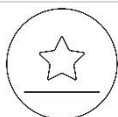
Materializm a zadowolenie z życia



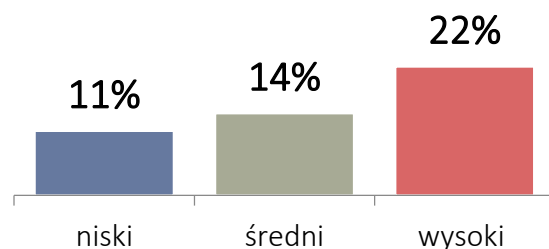
SZCZĘŚCIE

Materializm a cele oszczędzania

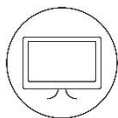
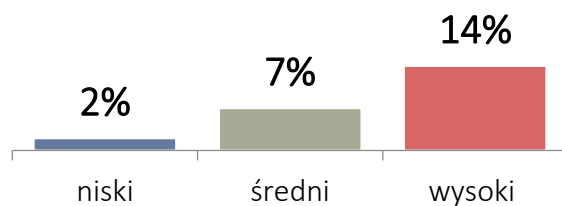
7



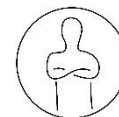
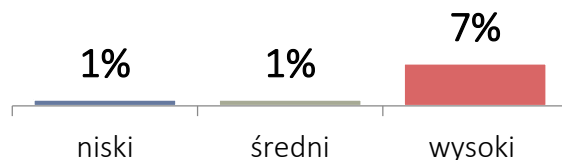
NA REALIZACJĘ WŁASNYCH MARZEŃ



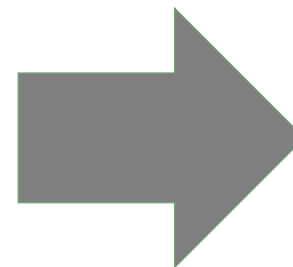
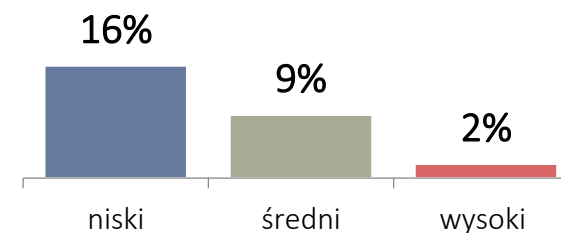
NA ZAKUP MIESZKANIA / DOMU






NA WYPOSAŻENIE MIESZKANIA, NP. NOWY TV



NIE MAM CELU OSZCZĘDZANIA



Niski poziom materializmu 
 Średni poziom materializmu 
 Wysoki poziom materializmu 

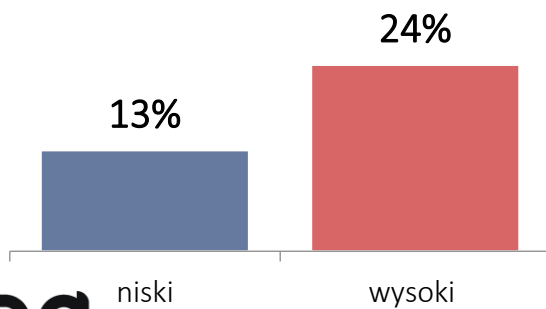
Materializm a chęć wydawania i oszczędzania

8

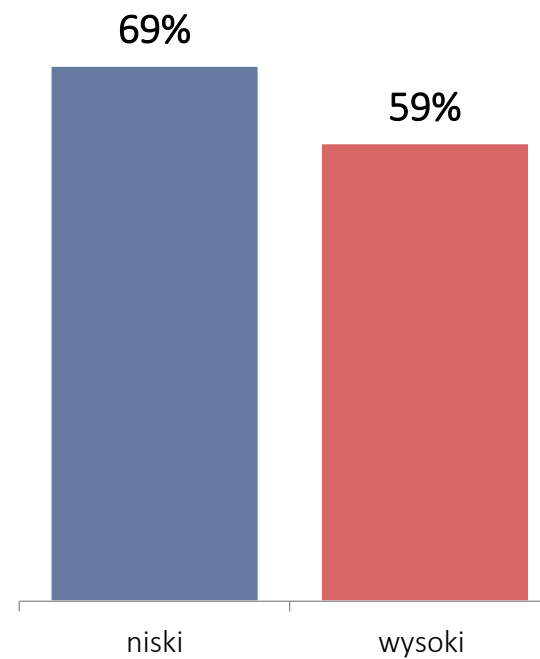
CO BYŚ ZROBIŁ Z WOLNYMI ŚRODKAMI...





WYDAŁBYM



ZAOSZCZĘDZIŁBYM

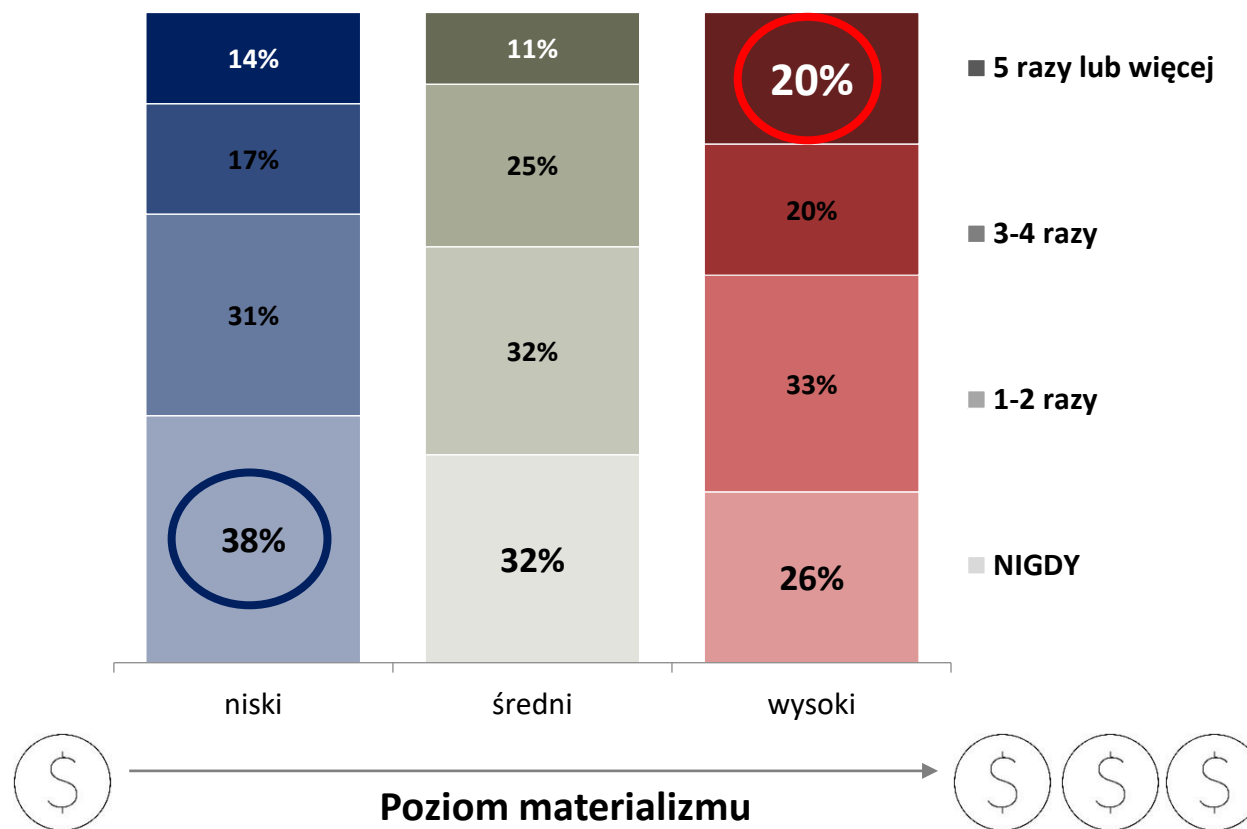


Niski poziom materializmu 
Wysoki poziom materializmu 

Materializm a pożyczanie

9

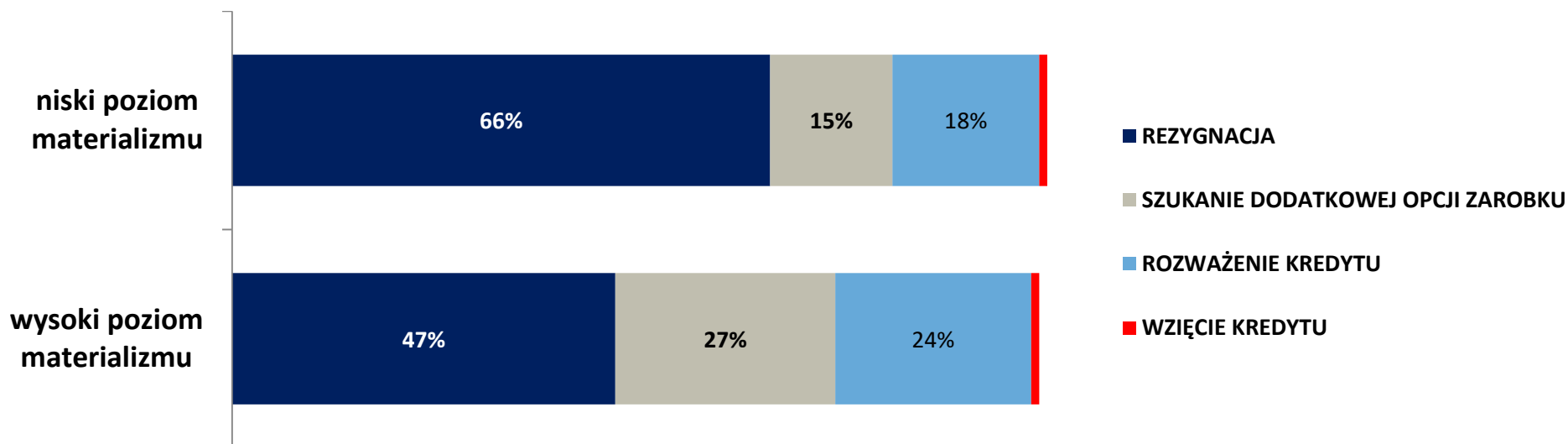
ILE RAZY ZACIĄGAŁ KREDYT / POŻYCZKĘ?



Materializm a super oferta

10

Proszę sobie wyobrazić, że zobaczyła Pan/i ofertę samochodu, który idealnie spełnia Pana/i potrzeby. Cena samochodu jest atrakcyjna, ale przekracza Pana/i możliwości finansowe. Proszę się zastanowić, która z poniższych reakcji na tę sytuację byłaby w Pana/i przypadku najbardziej prawdopodobna:

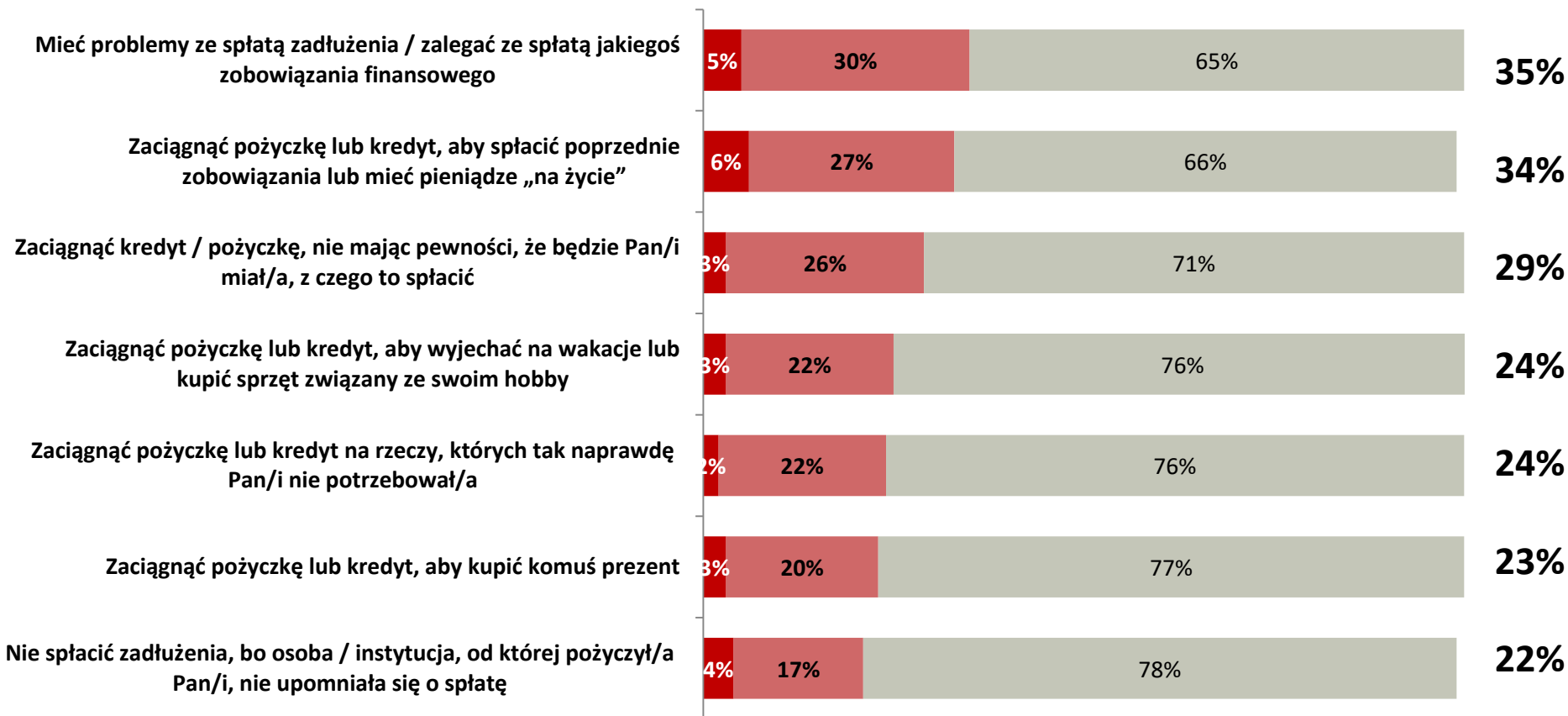


Nieodpowiedzialne zadłużanie

11

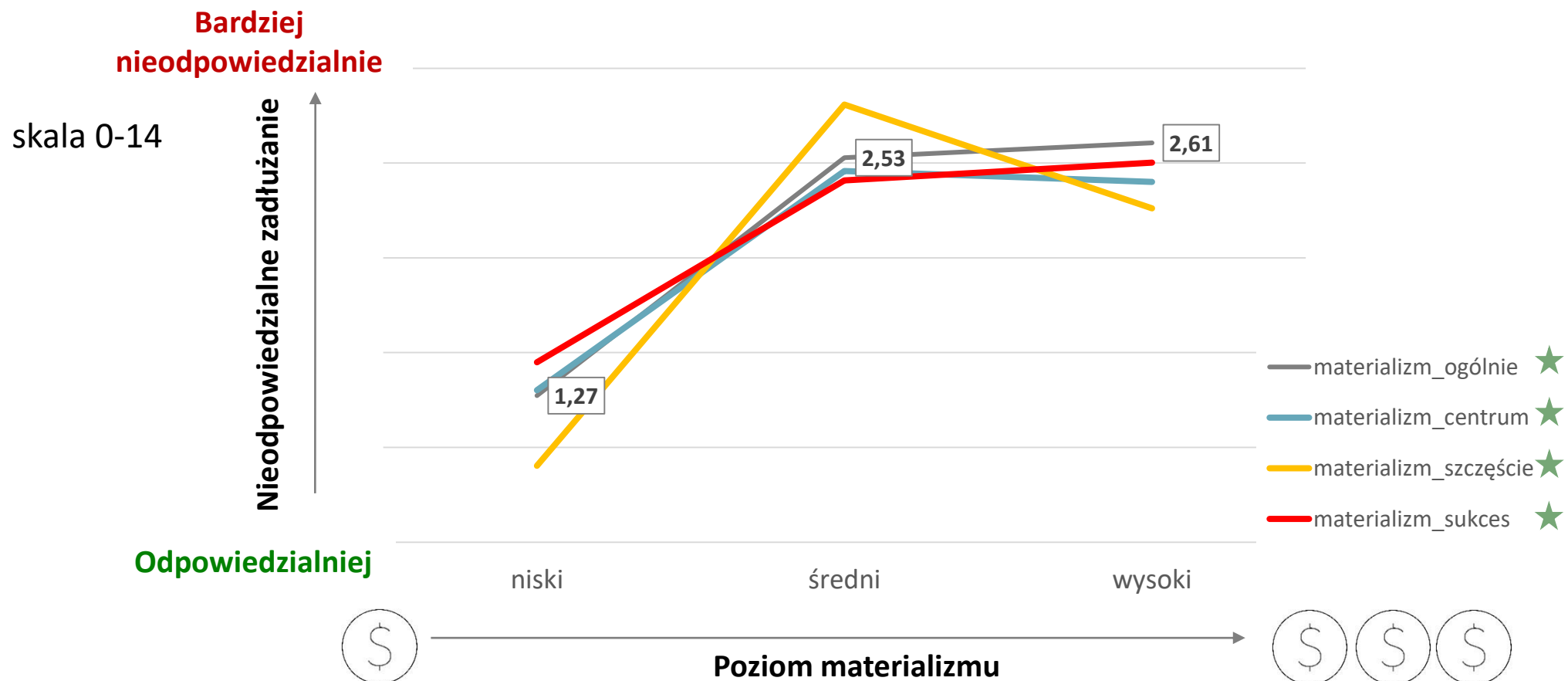
Czy kiedykolwiek zdarzyło się Pan/i...?

TOP2box



Materializm a nieodpowiedzialne zadłużanie

12



Cele zadłużania

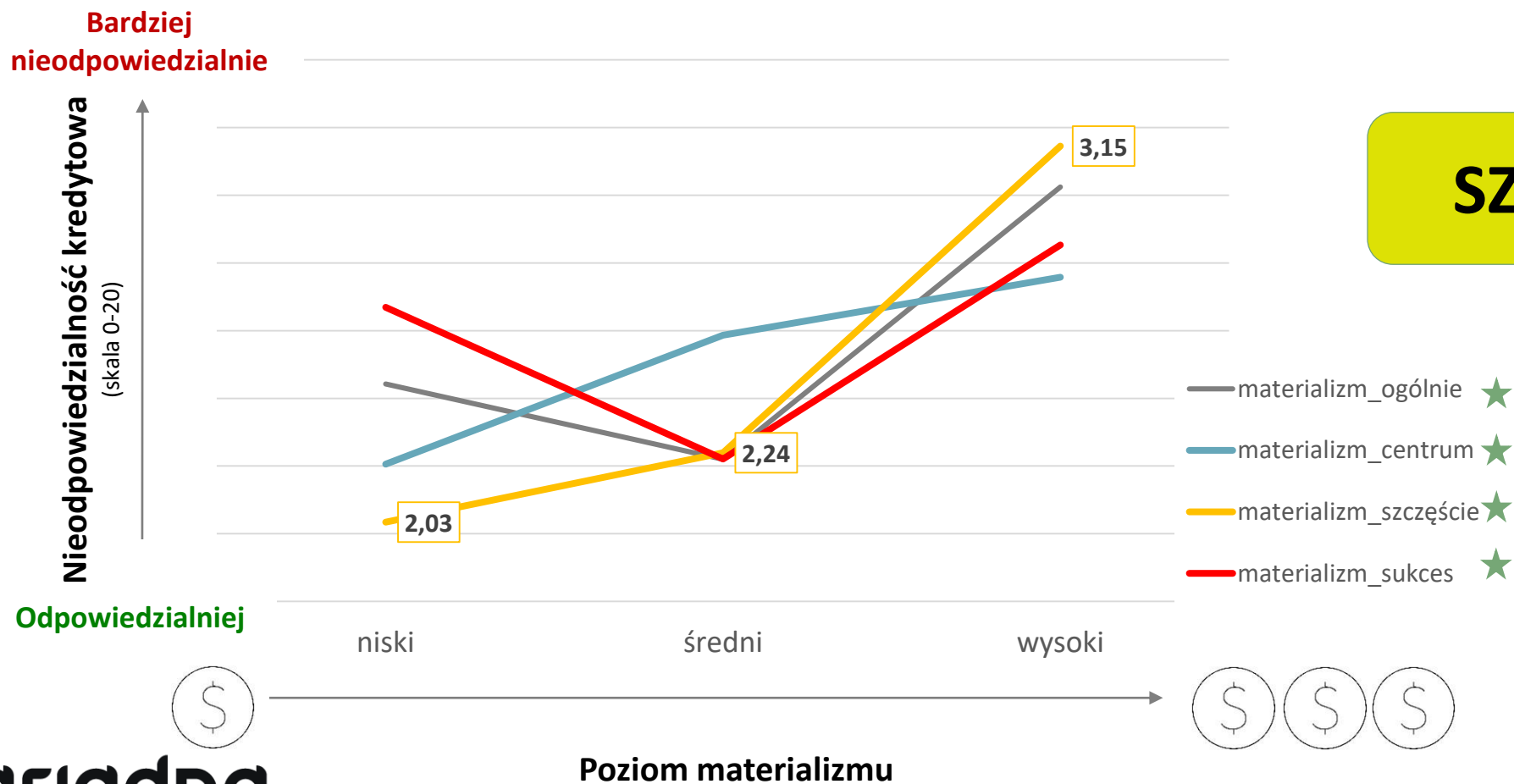
13

Na które z poniższych celów mógłby/mogłaby Pan/i wziąć kredyt?

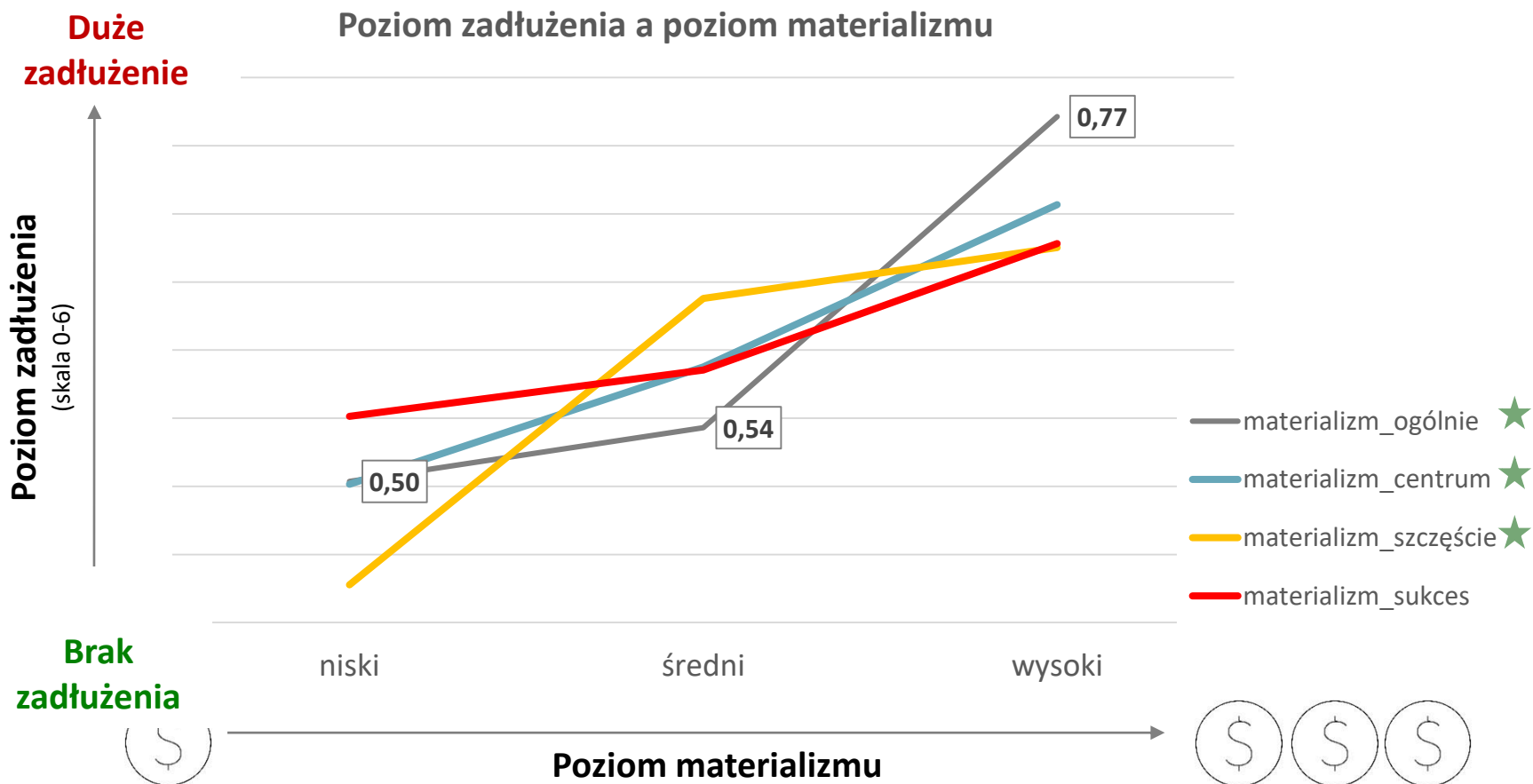


Materializm a nieodpowiedzialność kredytowa

14



Materializm a poziom zadłużenia



Eksperyment

Otwórz Konto Direct



- ▷ Wielofunkcyjne i nowoczesne konto internetowe
- ▷ Aplikacja mobilna na smartfony i tablety
- ▷ 100% online - dostęp 24h na dobę, 7 dni w tygodniu

Otwórz Konto Direct

i odbierz
premię

do **200 zł**

- ▷ Wielofunkcyjne i nowoczesne konto internetowe
- ▷ Aplikacja mobilna na smartfony i tablety
- ▷ 100% online - dostęp 24h na dobę, 7 dni w tygodniu

Otwórz Konto Direct

i odbierz
premię
do 200 zł



- ▷ Wielofunkcyjne i nowoczesne konto internetowe
- ▷ Aplikacja mobilna na smartfony i tablety
- ▷ 100% online - dostęp 24h na dobę, 7 dni w tygodniu

KONTO **3,03**

2,66 ↓

2,69 ↓

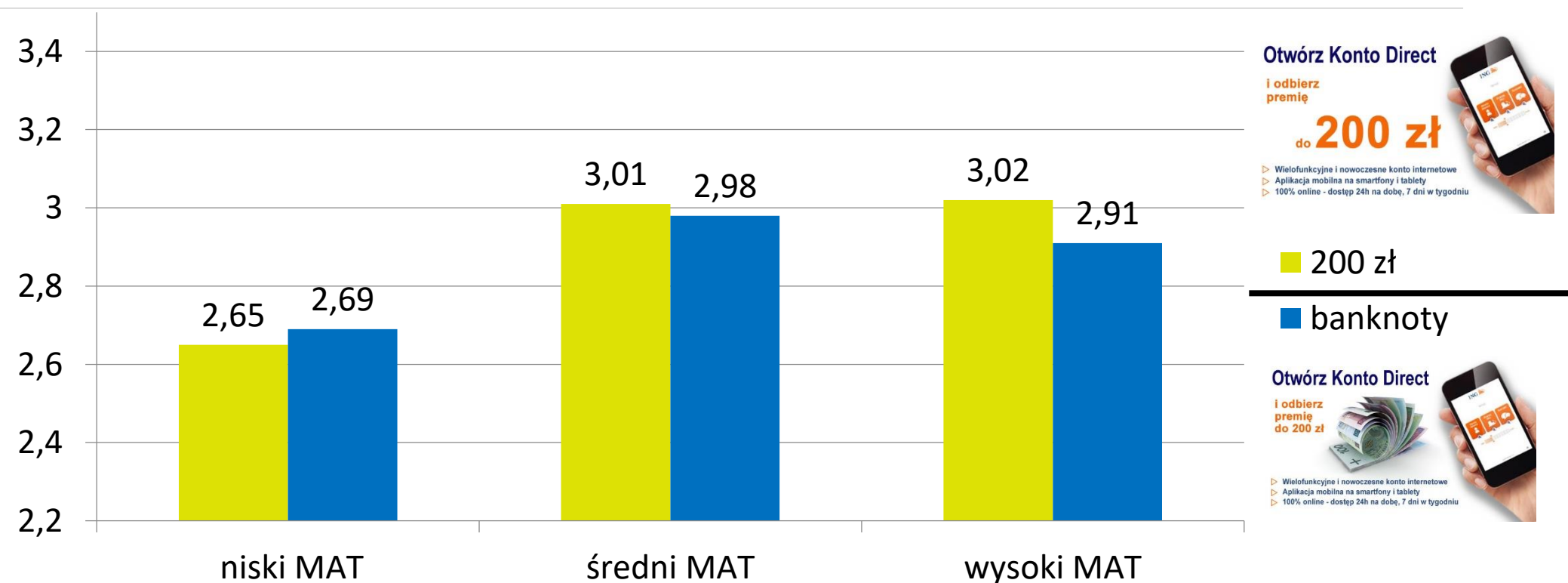
FIRMA **3,24**

3,11 ↓

3,18 ↓

Kto reaguje na ofertę? (KONTO)

17



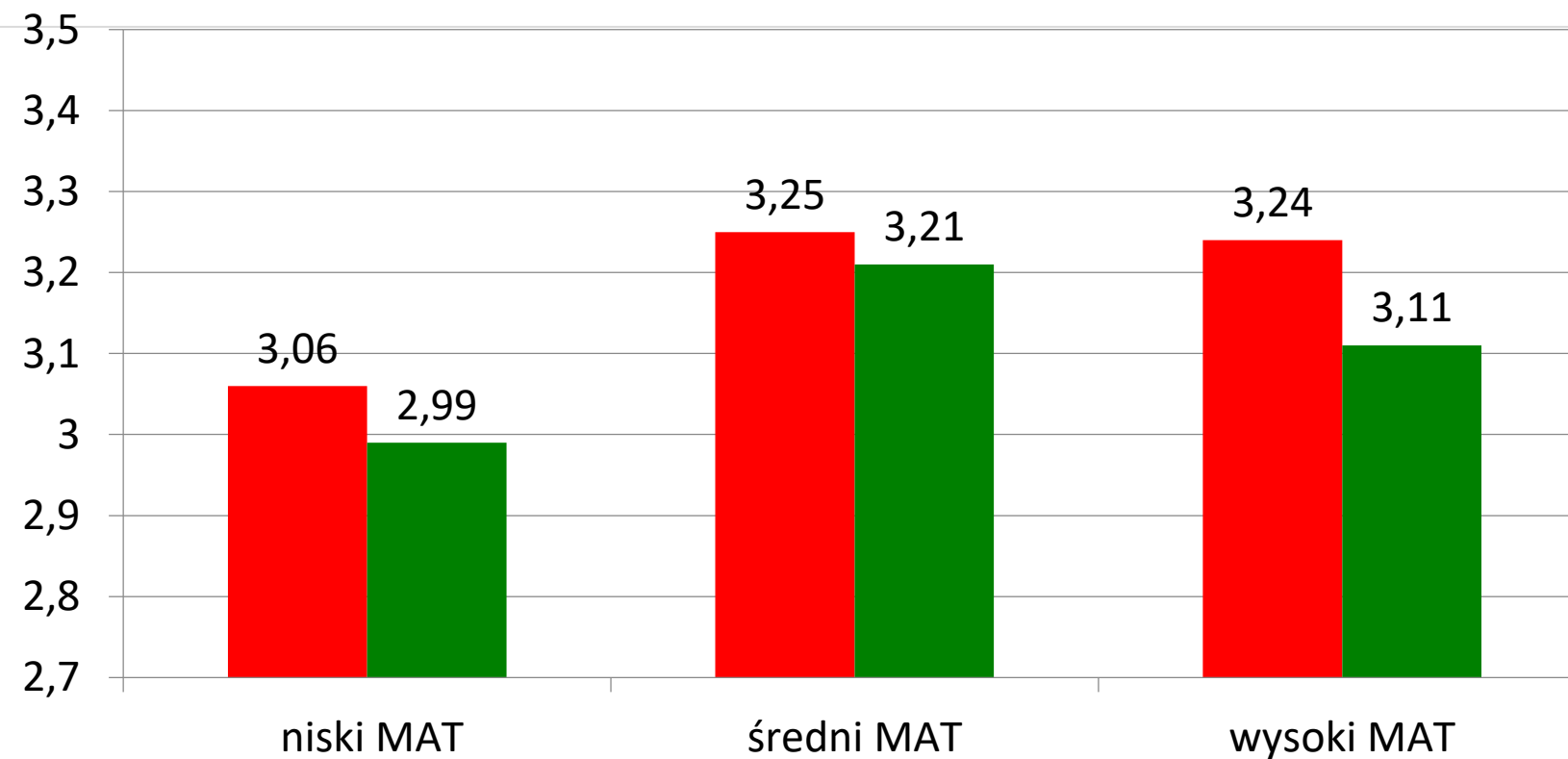
MAT $F=16,15$; $p<0,001$

WAR $F=7,6$; $p<0,001$

INT n.i.

Kto reaguje na ofertę? (FIRMA)

18



Otwórz Konto Direct

i odbierz
premię

do **200 zł**

- ▷ Wielofunkcyjne i nowoczesne konto internetowe
- ▷ Aplikacja mobilna na smartfony i tablety
- ▷ 100% online - dostęp 24h na dobę, 7 dni w tygodniu



200 zł

banknoty

Otwórz Konto Direct

i odbierz
premię
do 200 zł

- ▷ Wielofunkcyjne i nowoczesne konto internetowe
- ▷ Aplikacja mobilna na smartfony i tablety
- ▷ 100% online - dostęp 24h na dobę, 7 dni w tygodniu



MAT $F=5,26$; $p<0,005$

WAR $F=5,67$; $p<0,01$

INT $F=4,16$; $p<0,002$

Podsumowanie

19

Zachłanność => materializm

Polacy są zachłanni, ale ja nie!

Materializm – obniża zadowolenie z życia

**Materializm – obniża skłonność do oszczędzania,
nieodpowiedzialnego zadłużania**

**Uwaga z komunikacją, która trafia do materialistów:
(a) obniża zaufanie do firmy oraz (b) nie buduje lojalności
(materialiści nie są lojalni)**



