



## Potencjał testowania osobowości w kontekście określania zafania do klientów. Credit risk & personality.

### ***Wstęp***

Dokument ten ma na celu pokazanie siły predykcyjnej wymiarów osobowości w przewidywaniu zachowań ukazujących trudną sytuacją finansową. Charakterystyka ta ma na celu zaprezentowanie atrakcyjnej, szybkiej i łatwiej metody pomiaru osobowości jaką jest obrazkowy test osobowości. Przeprowadzone badania wykazały, że test obrazkowy jest rzetelną i trafną metodą pomiaru zachowań ludzi.

### ***O psychologii osobowości.***

#### Co daje i czym jest psychologia osobowości?

To co daje psychologia w kwestii działań ekonomicznych to prognozy/przewidywania zachowań człowieka dotyczących preferencji i decyzji. Na podstawie znajomości, diagnozy lub długotrwałej obserwacji człowieka można przewidywać jego reakcje na dane sytuacje lub bodźce. To właśnie dział psychologii, zwany psychologią osobowości zajmuje się opisem, przewidywaniem i wyjaśnianiem zachowań związanych z międzyosobniczą zmiennością i wewnątrzosobniczą stałością podejmowanych czynności ludzkich. W sytuacji wolnego wyboru to właśnie w dużej mierze cechy, czyli niezbyt zmienne właściwości człowieka, których ekspresją są obserwowalne zachowania nadają kierunek i jakość życiu. Takie podejście do badania zachowań nazywa się podejściem nomotetycznym. Najbardziej oczywiste jest to, że pozwala ono na uogólnienie wyników badań próby na całą populację. Wynika to z tego, że kładzie się tu nacisk na staranne mierzenie, dokładne kontrolowanie badań i możliwość ich powtórzenia oraz zainteresowanie raczej ogólnymi zależnościami niż pojedynczymi przypadkami tzw. indywidualną tożsamością.

### ***O badaniu.***

Celem badania było zaproponowanie rozwiązania w formie obrazkowego testu osobowości, który był by atrakcyjną metodą pomiaru osobowości klientów. Dodatkowo dokonano

powiązania wyników testu obrazkowego z pomiarem problematycznych zachowań finansowych definiowanymi jako brak umiejętności śledzenia swoich wydatków, wiązania końca z końcem (życie od 10 do 10 każdego miesiąca), planowania wydatków, wybierania produktów finansowych (brak porównywania ofert pożyczek) oraz brakiem zainteresowania kwestiami ekonomicznymi (np. rynkiem pracy, walutami, inflacją itp.).

### **Metoda badania.**

Badani mieli do wypełniania obrazkowy test osobowości. Ich zadaniem było wybrać jeden z dwóch obrazków który najbardziej do nich pasował i wiązał się z ich życiem. Na końcu badani wypełniali kwestionariusz umiejętności finansowych.



W kontekście tego badania przewidywano, że cechy osobowości reprezentowane zachowaniami mierzonymi przez test obrazkowy będą wiązały się z wynikami testu trudności w finansach.

### **Wyniki badania.**

Analizy statystyczne wykazały, że pomiary wykonane testami obrazkowymi miały identyczną moc diagnostyczną co standardowe testy naukowe używane w badaniach i diagnozie psychologicznej. Ponad to analiza wykazała bardzo silny wpływ różnorodnych cech osobowości na problematyczne zachowania finansowe. Model wyjaśniający zbudowany z cech był istotny statystycznie oraz wyjaśniał prawie w 1/4 zachowania związane ze słabymi umiejętnościami finansowymi. Poniżej w tabeli nr 1 znajdują się cechy osobowości wpływające na trudności w sferze finansów oraz propozycje obraków, które mają moc różnicującą.

Tabela nr 1.

Nasilenie cechy	Opis zachowania	Obrazki
Zewnętrzne poczucie umiejscowienia kontroli	Osoba o zewnętrznym poczuciu kontroli nie widzi zbyt wielu związków między podejmowanymi życiowymi inwestycjami i decyzjami, a faktycznymi wydarzeniami w życiu. Żyje zgodnie z zasadą będzie co ma być. Często zwraca w stronę bierności i poczucia małej wiary w siebie. Osoba jest niepewna siebie w związku z czym źle znosi okoliczności trudności i problemów. Towarzyszy jej przekonanie o braku możliwości ingerowania we własny los, wpływu na jego powodzenie. W przypadku porażki stosuje wyparcie w	 <p>Kto lub co jest odpowiedzialne za to co Cię spotyka</p>

	<p>obronie przed odpowiedzialnością i z powodu braku wiary we własne możliwości.</p>	
<p>Obniżona sumienność</p>	<p>Osobie z niską sumiennością towarzyszy spontaniczność i impulsywność choć z drugiej strony, w specjalnych okolicznościach także zdolność szybkiego podejmowania decyzji. Brak jej ściśle określonych celów i ambicji. Sprzyja to łatwemu porzucaniu trudnych zadań, byciu mniej dokładnym w życiu codziennym i zawodnym. Słabe zaangażowanie, brak silnej woli czy skrupulatności często współistnieje z rozleniwieniem i niską wewnętrzną motywacją. Z drugiej jednak strony niska sumienność sprzyja podejmowaniu szybkich decyzji oraz spontanicznym działaniom pod ich wpływem. Brak wysoce zorganizowanej pracy, metodyczności postępowania w życiu codziennym, małe przywiązanie do celu podejmowanych aktywności. Człowiek o niskiej sumienności żyje spontanicznością i podejmowaniem się wielu prostych zadań.</p>	 <p>Staram się organizować przestrzeń w okół mnie</p>
<p>Podwyższony materializm</p>	<p>Osoba z podwyższonym materializmem definiuje siebie poprzez zakres posiadanych rzeczy opierając na nich swoje poczucie wartości i zadowolenie. Posiadane dobra wyznaczają zasięg jej potencjału i określają pozycję społeczną. Osoba utożsamia ich ilość z poczuciem szczęścia i dobrobytu. Posiadane rzeczy są oznakami odniesionego w życiu sukcesu i powodzenia. Rzeczy i dobra jakie posiada osoba są w centrum jej zainteresowań i stanowią zasadnicze źródło czerpanej z życia satysfakcji. Osoba koncentruje swoją aktywność wokół kupowania, które jest centralnym celem jej dążeń. Brak możliwości posiadania luksusowych rzeczy oznacza życiowe niepowodzenie i wpływa na bycie nieszczęśliwym.</p>	 <p>Więszym osiągnięciem jest dla mnie</p>

Ekstrawersja	<p>Osobą ekstrawertywną jest ktoś o dużych pokładach energii i dobrego nastroju, optymistycznie patrzącą na świat, która z łatwością nawiązuje kontakty i buduje relacje z ludźmi, przy tym często dużo mówi i jest bardzo ekspresyjna. Jest pełna zainteresowania światem zewnętrznym, empatyczna i wrażliwa na innych. Z łatwością zachowuje zdrową postawę wobec innych i świata. Naturalne jest dla niej otwarte wyrażanie własnych myśli i okazywania uczuć. Trudności nie sprawia też szybkie adaptowanie się do nowych miejsc lub warunków. Mimo tendencji do przejmowania roli osoby dominującej w grupie, w kontaktach z innymi jest serdeczna, nastawiona na komunikację i otwarta na wymianę doświadczeń. Chętnie podejmuje aktywności związane z pracą z ludźmi, a także takie, które ją stymulują i dostarczają emocji.</p>	 <p style="text-align: center;">Twoje życie ma prędkość</p>

**Tabela nr 2. Liniowy wpływ cech osobowości na trudności w sferze finansowej.**

	df efektu	df błędu	F	Istotność	R	R <sup>2</sup>	Skorygowane R <sup>2</sup>	s.e.
Problemy finansowe	8	287	11,82	<0,001	0,5	0,25	0,23	0,19

**Tabela nr 3. Współczynniki modelu przewidującego trudności w sferze finansowej.**

Zmienna zależna	Predyktory	B	Błąd standardowy	Beta	t	p	Dolna granica CI95%	Górna granica CI95%	VIF
Problemy finansowe	a	-,01	,09		-,15	,877	-,19	,16	
	Poczucie umiejscowienia kontroli	,03	,01	,29	4,92	,000	,02	,04	1,36
	Sumienność	-,01	,00	-,22	-4,09	,000	-,02	-,01	1,15
	Materializm	,01	,00	,21	3,74	,000	,01	,02	1,23
	Neurotyczność	,01	,00	,15	2,11	,036	,00	,02	1,99
	Ekstrawersja	,01	,01	,16	1,99	,048	,00	,02	2,38
	Otwartość	,01	,00	,08	1,56	,119	,00	,02	1,10
	Ugodowość	,00	,00	,05	,86	,389	,00	,01	1,36
	Poszukiwanie doznań	,00	,00	-,01	-,09	,928	-,01	,01	1,36

**Wnioski.**

Sposób przewidywania ludzkiego zachowania na podstawie diagnozy testem obrazkowym wydaje się bardzo obiecującą metodą prognozy zachowań. Wyniki tej techniki mogą posłużyć jako podstawa do podjęcia decyzji o tym komu udzielić pożyczki lub który klient może być potencjalnie gotowy do jej wzięcia. Co do przewidywania ryzyka kredytowego nie ma wątpliwości w kwestii bazowania na wynikach testu (powyżej badanie potwierdza hipotezę o powiązaniu cech z problemami finansowymi), ale w przypadku oceny gotowości, motywacji oraz przychylniej postawy wobec wzięcia pożyczki potrzebne jest badanie odpowiadające na pytanie o związek cech osobowości z z chęcią wzięcia kredytu. Teoretyzując można stwierdzić, że ludzie z materialistycznym nastawieniem do życia (*Osoba z podwyższonym materializmem definiuje siebie poprzez zakres posiadanych rzeczy opierając na nich swoje poczucie wartości i zadowolenie. Posiadane dobra wyznaczają zasięg jej potencjału i określają pozycję społeczną. Osoba utożsamia ich ilość z poczuciem szczęścia i dobrobytu. Posiadane rzeczy są oznakami odniesionego w życiu sukcesu i powodzenia. Rzeczy i dobra jakie posiada osoba są w centrum jej zainteresowań i stanowią zasadnicze źródło czerpanej z życia satysfakcji. Osoba koncentruje swoją aktywność wokół kupowania, które jest centralnym celem jej dążeń. Brak możliwości posiadania luksusowych rzeczy oznacza życiowe niepowodzenie i wpływa na bycie nieszczęśliwym*) wyjściowo będą bardziej chętni do wzięcia pożyczki ponieważ będzie to wynikało z ich wewnętrznej potrzeby życia w dostatku. Niemniej jednak, cecha ta może determinować sytuację podwyższonego ryzyka braku spłaty wynikającej z podwyższonej konsumpcji dóbr i awersji do spłaty zobowiązań. Dlatego ważne jest kontrolowanie innych cech np. sumienności (*Osoba z wysoką sumiennością charakteryzuje się wysokim stopniem zorganizowania. Jest świadoma własnych kompetencji, co pomaga jej w opracowywaniu i realizowaniu zorientowanych na cel strategii zawodowych, które chętnie tworzy. Naturalna wola osiągnąć sprzyja samodyscyplinie i wytrwałości w pracy. Staranność i schludność korelują z rozważą przy podejmowaniu decyzji i realizowaniu zadań, a refleksyjne myślenie wyprzedza działanie. Zdolność samomotywowania się a także wysoki poziom motywacji przekłada się na poziom życiowych aspiracji, ambicji i zapotrzebowania na sukces i może odpowiadać za skłonność do pracoholizmu. Osoba jest zdolna podejmować decyzje zgodne z własnymi zasadami moralnymi. Potrafi przestrzegać reguł, kończyć zaczęte zadania i mocno angażować się w wykonywane czynności. Cechuje się ona dużą sprawnością w radzeniu sobie z wymogami i trudnościami życia*), która oddzielała by osoby „dobre” od „złych”.

By zweryfikować moc predykcyjną cech osobowości w kwestii chęci wzięcia pożyczki przez klienta i ryzykowności tej sytuacji trzeba by było podjąć kolejne kroki badawcze, których celem było wiązanie osobowości z intencją, postawą lub gotowością do jej wzięcia oraz umiejętnościami finansowymi.