Pobrane z czasopisma Annales H - Oeconomia **http://oeconomia.annales.umcs.pl**
Data: 26/11/2026 19:33:51

DOI:10.17951/h.2016.50.4.423

A N N A L E S
UNIVERSITATIS MARIAE CURIE-SKŁODOWSKA
LUBLIN – POLONIA

VOL. L, 4 SECTIO H 2016

Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu. Wydział Ekonomii, Zarządzania i Turystyki

MAŁGORZATA SOLARZ

m_solarz@op.pl

Empatia jako przesłanka prorodzinnych zachowań finansowych

Empathy as the Reason for Pro-Family Financial Behaviours

Słowa kluczowe: empatia; pożyczka rodzinna; odporność finansowa; finanse osobiste

Keywords: empathy; family loan; financial resilience; personal finance

Kod JEL: D10; D14; I22

Wstęp

Empatia to umiejętność wchodząca w skład inteligencji emocjonalnej. Termin „inteligencja emocjonalna" pojawił się w psychologii stosunkowo niedawno i budzi powszechne zainteresowanie zarówno teoretyków, jak i praktyków. Za twórców tego pojęcia uznaje się Saloveya i Mayera [1990, s. 185–211], którzy inteligencję emocjonalną zdefiniowali jako zdolność człowieka do śledzenia własnych i cudzych emocji, różnicowania ich oraz wykorzystywania uzyskanych w tej drodze informacji w kierowaniu swoim myśleniem i działaniem. Kompetencje zaliczane do inteligencji emocjonalnej to zdolności komplementarne w stosunku do inteligencji racjonalnej, rozumianej jako umiejętności czysto intelektualne, analityczne i abstrakcyjne.

Celem głównym niniejszego artykułu jest ukazanie znaczenia zachowań empatycznych, ujawniających się w kontekście udzielania pożyczek rodzinnych, dla odporności finansowej gospodarstw domowych. Podstawowe metody badawcze wykorzystane w pracy to: krytyczna analiza literatury przedmiotu, proste metody

Pobrane z czasopisma Annales H - Oeconomia **http://oeconomia.annales.umcs.pl**
Data: 26/11/2026 19:33:51

statystyczne i metoda sondażu diagnostycznego. Niezbędne do dokonania analiz dane empiryczne pochodzą z ogólnopolskich badań ankietowych zrealizowanych przez autorkę w styczniu 2016 r.

1. Zachowania prorodzinne a odporność finansowa gospodarstw domowych

Na gruncie psychologii społecznej zachowania prospołeczne definiuje się najczęściej jako działanie przynoszące pomyślność drugiej osobie, nawet jeśli akt ten dokonany jest z intencją uzyskania nagrody zewnętrznej (pieniędzy, społecznej aprobaty) lub nagrody wewnętrznej (np. poprawienia sobie nastroju) [Wosińska, 2004, s. 400]. W literaturze przedmiotu wyróżniono trzy podejścia do interpretacji mechanizmu zachowań prospołecznych [Aronson, Wilson, Akert, 1997, s. 466]:

- ideę, że pomaganie jest instynktowną reakcją wspierania osobników podobnych do nas pod względem genetycznym oraz że w toku rozwoju genetycznego ludzie wykształcili normę wzajemności (socjobiologia),
- założenie, że zyski z udzielania pomocy przewyższają ponoszone koszty, w związku z czym troska o innych jest przejawem dbania o własny interes (teoria wymiany społecznej),
- pogląd, że w pewnych okolicznościach do przyjścia z pomocą popycha ludzi przemożna siła współczucia i empatii wobec ofiary (hipoteza altruizmu-empatii).

Jeżeli jednostka podejmuje działania ukierunkowane na niesienie korzyści innej osobie lub grupie osób, mówi się o zachowaniach prospołecznych [Clarke, 2005, s. 13], natomiast jeśli wsparcie jest ukierunkowane na krewnych, członków dalszej lub bliższej rodziny – można mówić o zachowaniach prorodzinnych[1].

Pojęcie rodziny przyjęte na potrzeby niniejszego artykułu ma charakter szeroki, tzn. obejmuje nie tylko rodziców i dzieci, wspólnie zamieszkujących i stanowiących jedno gospodarstwo domowe, ale także krewnych (np. rodzeństwo) i powinowatych (np. teściów) wraz z ich gospodarstwami domowymi. Przy czym ta ostatnia kategoria jest rozumiana zgodnie z definicją sformułowaną przez Bywalca [2012, s. 16], według którego gospodarstwo domowe tworzy grupa osób wspólnie gospodarująca posiadanym majątkiem i budżetem w celu zaspokojenia potrzeb wszystkich jej członków.

Zarządzając posiadanymi zasobami finansowymi gospodarstwo domowe jest narażone na różne ryzyka finansowe, w tym na ryzyko operacyjne, które oznacza prawdopodobieństwo poniesienia strat, wynikające z zaburzeń w funkcjonowaniu podmiotu, a w szczególności z niewłaściwego zarządzania majątkiem i budżetem, a także nagłego wystąpienia niekorzystnych zdarzeń zewnętrznych. Może wynikać ono z błędów zarządzania, konfliktów między członkami gospodarstwa i celowego destrukcyjnego działania któregoś z nich, nieadekwatnej wyceny majątku, niedo-

[1] *Słownik języka polskiego PWN* słowo „prorodzinny" definiuje jako 'mający na celu dobro rodziny'.

Pobrane z czasopisma Annales H - Oeconomia **http://oeconomia.annales.umcs.pl**
Data: 26/11/2026 19:33:51

statecznej kontroli wydatków, utraty dochodów, niekorzystnych zdarzeń losowych w gospodarstwie czy wreszcie niekorzystnych zmian w jego otoczeniu [Bywalec, 2012, s. 174]. Urzeczywistnienie się ryzyka wiąże się z zagrożeniem nieosiągnięcia zamierzonego celu gospodarstwa domowego, którym może być np. zaspokojenie potrzeb jego członków, uzyskanie niezależności finansowej.

Z punktu widzenia zarządzania ryzykiem finansowym bardzo ważna jest odporność finansowa (*financial resilience*) gospodarstwa domowego, definiowana jako deklarowana, uprawdopodobniona zdolność podmiotu do przetrwania szoków finansowych, możliwość pozyskania środków pieniężnych na nieprzewidziane wydatki. Odnosi się ją w głównej mierze do wydarzeń nagłych, generujących potrzeby finansowe w krótkim okresie (np. nieszczęśliwy wypadek, kradzież, choroba, chwilowy spadek dochodów).

Przeprowadzone przez autorkę w 2015 r. badania dowodzą, że bardzo istotnym instrumentem wsparcia w sytuacjach kryzysowych są pożyczki od rodziny i znajomych, gdyż pod względem częstości wskazań stanowią one drugie (po oszczędnościach) źródło finansowania nieprzewidzianych wydatków Polaków (23,7%) [Solarz, 2015, s. 517–525]. Świadczy to o tym, że tego typu przejawy zachowań prorodzinnych pozytywnie oddziałują na odporność finansową gospodarstw domowych.

2. Zachowania finansowe Polaków w kontekście pożyczania pieniędzy członkom rodziny – wyniki badań własnych

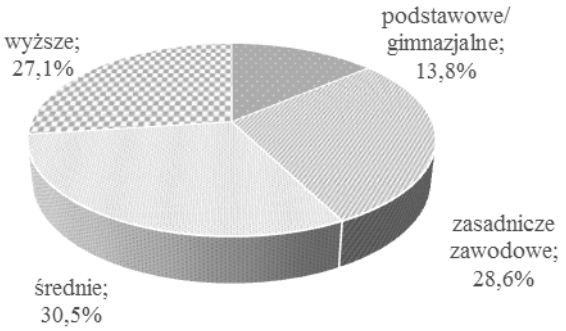
Aktywne uczestniczenie w rynku finansowym stanowi zbiór zachowań finansowych jednostek, które w przypadku gospodarstw domowych obejmuje takie działania, jak: gospodarowanie budżetem pieniężnym, oszczędzanie, inwestowanie, pożyczanie, ubezpieczenie, płacenie podatków, zarządzanie majątkiem [Antonides, Raajj, 2003, s. 439]. Zachowanie konsumenta na rynkach finansowych może być rozpatrywane z różnych punktów widzenia. Jeden z nich wiąże się z analizą zachowań prowadzoną z perspektywy decyzyjnej. Decyzja stanowi wybór określonego działania spośród zbioru różnych możliwości, przy czym dokonanie tego wyboru odbywa się w warunkach ryzyka, a osiągnięty efekt bywa niepewny [Smyczek, 2012, s. 71]. Szczególnie istotne wydają się być decyzje podejmowane w zakresie pożyczania pieniędzy. Decyzje pożyczkowe, o których mowa, mogą dotyczyć zarówno zaciągania, jak i udzielania pożyczek.

Zgodnie z przepisami polskiego prawa pożyczki mogą udzielać podmioty mające zdolność do czynności prawnych, zarówno osoby fizyczne, prawne, jak i jednostki organizacyjne nieposiadające osobowości prawnej. Art. 720 Kodeksu cywilnego [Ustawa z dnia 23 kwietnia 1964 r.] stanowi, że „przez umowę pożyczki dający pożyczkę zobowiązuje się przenieść na własność biorącego określoną ilość pieniędzy albo rzeczy oznaczonych tylko co do gatunku, a biorący zobowiązuje się zwrócić tę samą ilość pieniędzy albo tę samą ilość rzeczy tego samego gatunku i tej samej

Pobrane z czasopisma Annales H - Oeconomia **http://oeconomia.annales.umcs.pl**
Data: 26/11/2026 19:33:51

jakości". Jeśli przepływ środków pieniężnych miał miejsce między osobami ze sobą spokrewnionymi, można mówić o pożyczce rodzinnej.

W styczniu 2016 r. we współpracy z Agencją Badań Rynku i Opinii SW Research przeprowadzono badania własne, podczas których posłużono się metodą CAWI (*Computer-Assisted Web Interview*). Ich celem było m.in. zdiagnozowanie, jaki odsetek ankietowanych pożycza, a jaki nie pożycza pieniędzy członkom rodziny, a także rozpoznanie motywów wsparcia finansowego krewnych. Badania ankietowe zostały przeprowadzone na reprezentatywnej próbie 1000 Polaków, gdzie kobiety stanowiły 49,8% badanej populacji, natomiast mężczyźni – 50,2%. Jeśli chodzi o wykształcenie, to najwięcej ankietowanych zadeklarowało, iż posiada średnie (30,5%). Dokładna struktura wykształcenia respondentów została przedstawiona na rys. 1.



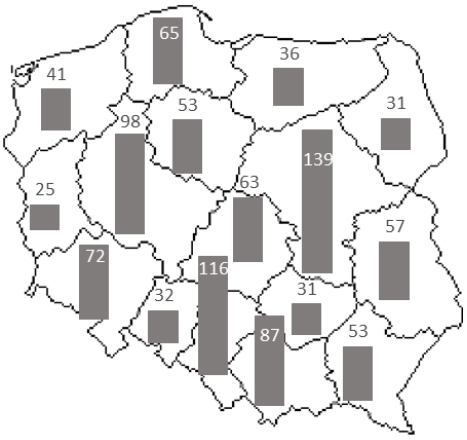
Rys. 1. Struktura badanej populacji ze względu na wykształcenie

Źródło: opracowanie własne.

Trzeci z parametrów charakteryzujących próbę badawczą (tj. wiek) wskazuje, że kwestionariusz wypełniło 255 osób w wieku od 16 do 29 lat, 168 respondentów było trzydziestolatkami, a 180 – czterdziestolatkami, 169 osób zadeklarowało, że posiada od 50 do 59 lat, a 229 osób osiągnęło lub przekroczyło 60. rok życia. Ważne dla późniejszej analizy mogą okazać się też informacje dotyczące miejsca zamieszkania respondentów. Około 39% z badanych pochodziło ze wsi, 34% zadeklarowało, że ich miasto liczy do 100 tys. mieszkańców, reprezentacja populacji miast o liczbie mieszkańców 100–500 tys. wynosiła 15%, a powyżej 500 tys. – 12%. Liczba ankietowanych w układzie województw Polski została przedstawiona na rys. 2.

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

Pobrane z czasopisma Annales H - Oeconomia **http://oeconomia.annales.umcs.pl**
Data: 26/11/2026 19:33:51



Rys. 2. Liczba respondentów w układzie województw

Źródło: opracowanie własne.

W pierwszym etapie badań ankietowani mieli odpowiedzieć na pytanie, czy w ubiegłym roku pożyczali pieniądze członkom swojej dalszej lub bliższej rodziny. Odpowiedzi twierdzącej udzieliło 73% badanych, a przeczącej – 27%. Respondentów z grupy pierwszej w kolejnym pytaniu poproszono o wskazanie maksymalnie trzech motywów, którymi kierowali się, udzielając pożyczki rodzinnej. Uzyskane odpowiedzi zamieszczono w tab. 1.

Tab. 1. Odpowiedzi na pytanie: „Pożyczam pieniądze swoim krewnym, bo…"

Wariant odpowiedzi	Liczba odpowiedzi	Odsetek
Liczę, że w przyszłości pożyczkobiorca mi się odwzajemni	177	24,1
Liczę na korzyści finansowe (odsetki) lub niefinansowe (np. prezent)	27	3,7
Kiedyś ja od nich pożyczyłem, więc jest okazja, by się zrewanżować	245	33,4
Wiem, co czuje pożyczkobiorca, kiedyś byłem/am w podobnej sytuacji	250	34,1
Nie potrafię odmówić im pomocy	315	42,9
Uważam, że więzy krwi zobowiązują mnie do tego	310	42,3
Wtedy czuję się lepszym rodzicem, dziadkiem, synem, córką, bratem, teściową itp.	161	21,9
Stać mnie, a pomoc jest obowiązkiem moralnym/religijnym każdego człowieka	133	18,2
Inny powód	9	1,3

Źródło: opracowanie własne.

Z przeprowadzonych badań wynika, że ankietowani decydują się udzielić pożyczki członkom swojej rodziny z różnych pobudek. Wśród nich znalazły się m.in.: brak asertywności (43% wskazań), altruizm krewniaczy (42%), empatia (34%), wdzięczność (33%), altruizm odwzajemniony (24%), egoizm (26%) i powinność moralna/religijna (18%).

Pobrane z czasopisma Annales H - Oeconomia **http://oeconomia.annales.umcs.pl**
Data: 26/11/2026 19:33:51

3. Empatia w kontekście pożyczania pieniędzy członkom rodziny

Empatia (gr. *empátheia* – cierpienie) jest podstawową umiejętnością wchodzącą w skład inteligencji emocjonalnej. W potocznym rozumieniu oznacza „twój ból w moim sercu" [Kaźmierczak, 2004, s. 131]. Genezy empatii należy szukać w opracowaniach naukowych z filozofii i psychologii pochodzących z przełomu XIX i XX w. Wówczas po raz pierwszy niemiecki psycholog Lipps użył w pracy naukowej pt. *Grundlegung der Ästhetik* określenia *Einfühlung* w odniesieniu do koncepcji dotyczącej przeżywania estetycznego form geometrycznych [za: Gulin, 1997, s. 26]. Termin ten został przetłumaczony na język polski przez Gierulankę we wstępie do książki Stein [1988] jako „wczucie". Przypisanie niemieckiemu słowu *Einfühlung* angielskiego odpowiednika *empathy* psychologia zawdzięcza Titchenerowi, który w 1909 r. wprowadził go do dyskursu naukowego. Mimo że od tamtej pory minęło wiele lat, empatia nadal jest skomplikowanym konstruktem, a znawcy tematu nie osiągnęli konsensusu co do sposobu jej definiowania i badania.

Boninio [1996, s. 3–27] utożsamia empatię z przeżywaniem emocji innych osób, a w konsekwencji – z chęcią niesienia im pomocy, zwłaszcza gdy doświadczają przykrości i cierpienia. Według innej definicji empatia to wielowymiarowe zjawisko, którego natura polega na zdolności współbrzmienia z emocjami drugiej osoby, doznawania jej wewnętrznych przeżyć bez utożsamiania się z nią oraz zdolności rozumienia przekonań, postaw i ról pełnionych przez innych, a także umiejętności równoczesnego koordynowania dwóch aspektów – emocjonalnego i poznawczego [Kliś, 2012, s. 149].

Z perspektywy psychologii poznawczej empatia jest utożsamiana z umiejętnością przyjmowania roli innej osoby i jej punktu widzenia. Empatia poznawcza to proces polegający na stawianiu się w czyimś położeniu, a w związku z tym na trafnym rozumieniu cudzych uczuć, myśli, pragnień i trafnym spostrzeganiu cudzych reakcji. Goleman [2007, s. 159] uważa, że empatia wyrasta ze świadomości: im bardziej jesteśmy otwarci na własne emocje, tym sprawniej odczytujemy uczucia innych. Umiejętności te stanowią podstawę dla procesu rozumienia uczuć drugiej osoby, jej sytuacji życiowej, umożliwiają przewidywanie jej przyszłych zachowań. Z kolei empatia emocjonalna jest doświadczaniem stanów afektywnych innej osoby, reakcją wywołaną przez postrzeganie cudzych emocji, prowadzącą do doświadczania cudzych emocji i uczuć jako własnych. Połączenie tych dwóch komponentów empatii: poznawczego i emocjonalnego – umożliwia jednostce adekwatne, a więc odpowiednie do danej sytuacji, reagowanie na cierpienie drugiego człowieka, okazywanie mu współczucia i niesienie pomocy.

Kliś [2012, s. 152], dokonując przeglądu literatury przedmiotu, wymienia podstawowe funkcje empatii, jakie ta zdolność pełni w życiu człowieka. Po pierwsze, warunkuje zachowania altruistyczne, ponieważ jest związana z tendencją do podejmowania współpracy. Po drugie, pozytywnie wpływa na proces kontrolowania i hamowania przejawów agresji. Po trzecie, sprzyja rozwojowi postaw prospołecznych, współwystępuje z tendencją do konstruktywnego rozwiązywania konfliktów

Pobrane z czasopisma Annales H - Oeconomia **http://oeconomia.annales.umcs.pl**
Data: 26/11/2026 19:33:51

oraz poczuciem odpowiedzialności za siebie i innych. Poza tym empatia ułatwia przekazywanie informacji w kontaktach międzyludzkich i korzystnie wpływa na przestrzeganie zasad moralnych. Taką tezę udowadnia w książce pt. *Empathy and Moral Development: Implications for Caring and Justice* Hoffman [2000]. Jego zdaniem tym, co popycha ludzi do pomagania innym, jest „empatyzowanie" z potencjalnymi ofiarami – osobami pogrążonymi w bólu, ludźmi, którym coś odebrano, którzy coś stracili albo którym zagraża niebezpieczeństwo.

Amerykański psycholog Batson sformułował hipotezę nazywaną hipotezą empatii-altruizmu, stanowiącą przekonanie, zgodnie z którym empatia odczuwana względem drugiej osoby skłania do udzielenia jej pomocy bez względu na konsekwencje podjętych działań [Aronson, Wilson, Akert, 1997, s. 461]. Ludzie pomagają innym, aby pozbyć się przykrego samopoczucia, które rodzi się wtedy, gdy przyglądają się osobie cierpiącej lub potrzebującej pomocy. Empatia powoduje, że wczuwamy się w położenie drugiej osoby i, współczując jej, przeżywamy podobny dyskomfort, jak ona. Aby pozbyć się tej niedogodności i odbudować własny dobrostan wewnętrzny, pomagamy drugiej osobie. Tym samym osoba ta przestaje cierpieć lub jej cierpienia się zmniejszają, co wywołuje u nas ulgę i poprawę samopoczucia. Batson twierdzi, że gdy empatia jest niska, postępowaniem ludzi zaczynają kierować zasady wymiany społecznej.

Przyjęcie postawy, o której Gołąb [1976, s. 235–291] pisze w jednym z artykułów jako o tzw. motywacji empatycznej, stało się powodem udzielenia pożyczki rodzinnej przez 250 z 734 respondentów biorących udział w badaniu. Zadeklarowali oni, że udzielą wsparcia finansowego swoim krewnym, ponieważ wiedzą, co czuje pożyczkobiorca, gdyż kiedyś byli w podobnej sytuacji (por. tab. 1).

Analizując cechy społeczno-demograficzne reprezentanta populacji motywowanej do udzielania pożyczek rodzinnych empatią, można stwierdzić, iż jest to 50-letnia kobieta (54,8% pań udzieliło pożyczki krewnym, co stanowi aż o 9,6 p.p. więcej niż w przypadku panów) posiadająca wykształcenie średnie (38,8%), zamieszkała w mieście do 100 tys. mieszkańców (43,2%) w województwie opolskim bądź warmińsko-mazurskim. Jej miesięczne dochody netto mieszczą się w przedziale od 1001 do 2000 zł (32,2%).

Podsumowanie

Odporność finansowa gospodarstwa domowego jest bardzo ważnym czynnikiem decydującym o wrażliwości danego podmiotu na problemy finansowe mogące prowadzić do nadmiernego zadłużenia, a nawet wykluczenia finansowego. Istotnym instrumentem wzmacniania odporności finansowej gospodarstw domowych są pożyczki od rodziny i znajomych, ponieważ stanowią one drugie (po oszczędnościach) pod względem popularności źródło finansowania nieprzewidzianych wydatków Polaków (23,7% wskazań). Oznacza to, że im większa gotowość niesienia pomocy

Pobrane z czasopisma Annales H - Oeconomia **http://oeconomia.annales.umcs.pl**
Data: 26/11/2026 19:33:51

i faktyczne udzielanie jej osobom będącym w potrzebie, tym większa zdolność ich gospodarstw do przetrwania kryzysów finansowych.

Jednym z przejawów aktywności człowieka jest pomoc wzajemna urzeczywistniająca się przez realizację działań prospołecznych. Naturalną sieć wsparcia ludzi znajdujących się w potrzebie stanowią członkowie rodziny, którzy pomagają sobie nawzajem, dokonując różnego rodzaju transferów, w tym finansowych. Udzielenie pożyczki rodzinnej, najczęściej nieoprocentowanej i na dogodnych warunkach spłaty, można zaliczyć do prorodzinnych zachowań finansowych. Z przeprowadzonych badań ankietowych wynika, że w 2015 r. około 73% Polaków pożyczyło pieniądze członkom swojej dalszej lub bliższej rodziny. Wśród najczęściej wymienianych motywów wsparcia finansowego krewnych znalazła się empatia (34,1% wskazań). Wobec tego zachowania empatyczne należy uznać za sprzyjające wzmacnianiu odporności finansowej gospodarstw domowych. Ponadto trzeba dodać, że występowanie tych zdolności jest zależne od osobowości potencjalnego pożyczkodawcy rodzinnego oraz od jego wrażliwości empatycznej, która – jak wynika z przeprowadzonych badań – jest bardziej właściwa dla płci żeńskiej.

Bibliografia

Antonides G., Raajj W.F. van, *Zachowanie konsumenta. Podręcznik akademicki*, PWN, Warszawa 2003.

Aronson E., Wilson T.D., Akert R.M., *Psychologia społeczna. Serce i umysł*, Wydawnictwo Zysk i S-ka, Poznań 1997.

Bonino S., *Rozwój empatii w kontekście zarażania się emocjami innych osób oraz tworzenia reprezentacji poznawczej*, „Nowiny Psychologiczne" 1996, nr 1.

Bywalec C., *Ekonomika i finanse gospodarstw domowych*, PWN, Warszawa 2012.

Clarke D., *Zachowania prospołeczne i antyspołeczne*, Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne, Gdańsk 2005.

Goleman D., *Inteligencja emocjonalna*, Wydawnictwo Media Rodzina, Poznań 2007.

Gołąb A., *Normy moralne a gotowość do udzielania pomocy innym*, [w:] J. Reykowski (red.), *Osobowość a społeczne zachowanie się ludzi*, Książka i Wiedza, Warszawa 1976.

Gulin W., *Theodora Lippsa psychologiczna koncepcja empatii*, „Forum Psychologiczne" 1997, t. 2, nr 1.

Hoffman M.L., *Empathy and Moral Development: Implications for Caring and Justice*, Cambridge University Press, Cambridge 2000, **DOI: https://doi.org/10.1017/CBO9780511805851**.

Kaźmierczak M., *Empatia w strukturach organizacyjnych*, „Roczniki Psychologiczne" 2004, t. 7, nr 2.

Kliś M., *Adaptacyjna rola empatii w różnych sytuacjach życiowych*, „Horyzonty Psychologii", t. 2: *Rozprawy i artykuły naukowe*, Wydawnictwo Naukowe Wyższej Szkoły Ekonomii i Innowacji w Lublinie, Lublin 2012.

Salovey P., Mayer J.D., *Emotional Intelligence*, "Imagination, Cognition, and Personality" 1990, Vol. 9, No. 3.

Słownik języka polskiego PWN, http://sjp.pwn.pl/sjp/prorodzinny;2508857 [data dostępu: 20.05.2016].

Smyczek S., *Nowe trendy w zachowaniach konsumentów na rynkach finansowych*, Wydawnictwo Placet, Warszawa 2012.

Solarz M., *Zwiększanie odporności finansowej gospodarstw domowych jako warunek trwałej inkluzji finansowej*, „Annales UMCS. Sectio H" 2015, Vol. 49, nr 4, **DOI: http://dx.doi.org/10.17951/h.2015.49.4.517**.

Stein E., *O zagadnieniu czucia*, Wydawnictwo Znak, Kraków 1988.

Ustawa z dnia 23 kwietnia 1964 r. – Kodeks cywilny (Dz. U. 1964, nr 16, poz. 93 z późn. zm.).

Wosińska W., *Psychologia życia społecznego*, Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne, Gdańsk 2004.

Pobrane z czasopisma Annales H - Oeconomia **http://oeconomia.annales.umcs.pl**
Data: 26/11/2026 19:33:51

Empathy as the Reason for Pro-Family Financial Behaviours

The crucial instrument, which strengthens the financial resilience of households is represented by loans from family and friends, since they constitute the second popular (23.7%) source of financing unexpected expenses incurred by Poles. The purpose of the article is to present the significance of empathic behaviours, shown in the context of granting family loans, for the financial resilience of households. The following research methods were applied: critical analysis of the subject literature, simple statistical methods and the method of diagnostic survey. The conducted survey studies revealed that approx. 73% of Poles granted a family loan in 2015. Among the most frequent motives of financial support offered to family members the following was listed empathy (34.1% indications). Therefore, emphatic behaviours should be considered as facilitating the strengthening of financial resilience of households.

Empatia jako przesłanka prorodzinnych zachowań finansowych

Istotnym instrumentem wzmacniania odporności finansowej gospodarstw domowych są pożyczki od rodziny i znajomych, gdyż stanowią drugie pod względem popularności (23,7%) źródło finansowania nieprzewidzianych wydatków Polaków. Celem artykułu jest ukazanie znaczenia zachowań empatycznych ujawniających się w kontekście udzielania pożyczek rodzinnych dla odporności finansowej gospodarstw domowych. Wykorzystane metody badawcze to: krytyczna analiza literatury przedmiotu, proste metody statystyczne i metoda sondażu diagnostycznego. Z przeprowadzonych badań ankietowych wynika, że około 73% Polaków udzieliło w 2015 r. pożyczki rodzinnej. Wśród najczęściej wymienianych motywów wsparcia finansowego krewnych znalazła się empatia (34,1% wskazań). Zachowania empatyczne należy zatem uznać za sprzyjające wzmacnianiu odporności finansowej gospodarstw domowych.