



COMPULSIEF KOOPGEDRAG

GUIDO VALKENEERS

Valkeneers, G. (in press). Compulsief koopgedrag. Een verkennend onderzoek met een nieuwe vragenlijst. *Verslaving*. ***

VERSLAVING AAN KOPEN

- Historiek en terminologie
- De criteria
- Antecedenten en consequenties
- Comorbiditeit en prevalentie
- Diagnostiek en behandeling
- Onderzoek Lessius



VERSLAVING AAN KOPEN



- Historiek en terminologie
 - Kraepeling (1909): oniomanie.
 - Bleuler (1923): oniomanie.
 - In Engelstalige literatuur vanaf eind vorige eeuw: compulsive buying, compulsive shopping, compulsive consumption, uncontrolled shopping, pathological buying, shopping disorder....
Toenemende belangstelling vanaf 1990.

VERSLAVING AAN KOPEN



- Historiek en terminologie:
 - Laatste editie van DSM IV compulsief koopgedrag niet als afzonderlijke stoornis; Geplaatst onder impulsieve compulsieve stoornissen
 - in het Nederlandstalig gebied: vooral in de media. Wetenschappelijke literatuur: ongecontroleerd kopen (Boermans & Egger), compulsief koopgedrag.

VERSLAVING AAN KOPEN



De criteria (McElroy et al., 1994):

- 1/ Een overmatige preoccupatie met kopen of winkelen of soortgelijke koopimpulsen of koopgedrag, waarbij de gedachten als intrusief, onweerstaanbaar en zinloos ervaren worden;
- 2/ De koopgedragingen en impulsen leiden tot spanningen, zijn tijdrovend en leiden tot sociaal disfunctioneren en/of financiële problemen; en
- 3/ het overmatig kopen is niet het uitsluitende gevolg van hypermanie.

VERSLAVING AAN KOPEN

- Een kennismaking

<http://www.youtube.com/watch?v=XZMc0MuF5fc&feature=related>



VERSLAVING AAN KOPEN



- Antecedenten:
 - gevoelens van depressie, spanning, verveling (Miltenberger et al., 2003)
 - gerelateerd aan grote levensverandering (scheiding, verhuis,...); eerste kredietkaart, eerste salaris,...
 - hedendaagse samenleving (Koran et al., 2006).



VERSLAVING AAN KOPEN



- Consequenties
 - financiële problemen: grote schulden, onvermogen om de schulden af te betalen, faillissement.
 - negatieve impact op relaties (68%), werk (11%), school (11%).
 - persoonlijk ongenoegen om geen controle te hebben over eigen gedrag.

VERSLAVING AAN KOPEN



- Comorbiditeit
 - Mueller et al. (2009) toont aan dat $\frac{3}{4}$ van de koopverslaafden minimaal één persoonlijkheidsstoornis heeft (afwijkende, depressieve, obsessief-compulsief, borderline).
 - gelinkt aan alcoholmisbruik, ecstasygebruik, cocaïne en gokproblemen, eetproblemen...

VERSLAVING AAN KOPEN



- Prevalentie
 - in USA: 5,8% van de bevolking
 - in Duitsland: 7% van de bevolking is in stijgende lijn.
 - meer bij vrouwen dan bij de mannen
 - meer bij jongeren dan ouderen
 - kopen vooral producten voor zelfpresentatie: kleding, sieraden, cosmetica, accessoires, etc.
 - kan op jonge leeftijd starten, maar ziektebesef komt veel later.

VERSLAVING AAN KOPEN



- Diagnostiek
Faber en O'Guinn (1992): Compulsive Buying Scale bestaat uit 7 items.
Bv. 'Ik koop dingen die ik me niet kan veroorloven'.

McElroy et al. (1994). Structured clinical interview for DSM disorders.

Lejoyeux et al. (1997): Questionnaire about buying behaviour.

VERSLAVING AAN KOPEN



- Behandeling
Weinig van bekend
 - gedragstherapie
(beperkt aantal publicaties)
 - farmacotherapie
(onvoldoende aangetoond dat het werkt)

Bibliografie:

Boermans, J. & Egger, J. (2010).

Koopverslaving of oniomanie. *Tijdschrift voor psychiatrie*, 52, 29-39.

VERSLAVING AAN KOPEN

- Onderzoek Lessius Antwerpen
 - vraagstelling
 - methode
 - resultaten
 - conclusie



HET ONDERZOEK



- Ontwerp een Nederlandstalig instrument om compulsief koopgedrag op te sporen
- Wat is het verband tussen compulsief koopgedrag en een aantal socio-economische variabelen (geslacht, leeftijd, ...)?
- Hoe is compulsief koopgedrag ingebed in de levensstijl en persoonlijkheid van de consumenten?

HET ONDERZOEK



- Methode

Opbouw van het screeningsinstrument:

- zes items van Faber en O'Guinn;
- drie items van Lejoyeux e.a.;
- drie items uit de omschrijving.

1: helemaal niet akkoord, ... 5: helemaal akkoord.
Deze 12 items werden verspreid tussen de overige levensstijl items.

Extra vraag met oog op waarde bepaling van de schaal: 'Er zijn mensen die verslaafd zijn aan shoppen, ik ben één van hen'.

HET ONDERZOEK



- Methode

Maken ook gebruik van levensstijl variabelen
materialisme (4 items)
prijs als aanduiding van kwaliteit (5 items)
prestige gevoeligheid (5 items)

En van de NEO-FFI (persoonlijkheidsmeting)
En van de Schaal om depressieve gevoelens te meten PHQ9 test).

Tot slot vraag naar geslacht, leeftijd, hoogst behaalde onderwijsniveau, aantal leden huishouden, woonplaats, beroepsgroep.

HET ONDERZOEK



- Methode

Steekproeftrekking op basis van gemakkelijkheidsoverwegingen.

Studenten zoeken mensen die graag gaan shoppen: 358 respondenten

Samenstelling van de steekproef:

Gemiddelde leeftijd 38 jaar en SD 12 jaar.

Overwegend vrouwen (79%)

HET ONDERZOEK



- Methode:

Wat is de betrouwbaarheid en validiteit van
schaal compulsief koopgedrag?

Is dat de optimale betrouwbaarheid?

Gebruik multiple regressie met afhankelijke
variabele ‘compulsief koopgedrag’ en al de
overige variabelen als onafhankelijke
variabelen. Voordeel?

Interval niveau?

HET ONDERZOEK



- Resultaten (na itemanalyse)

Schaal	items	Cronbach's Alpha
Compulsief kopen	12	.87
Extraversie	12	.76
Neuroticisme	12	.83
Openheid	12	.62
Altruïsme	12	.73
Consciëntieusheid	12	.82

HET ONDERZOEK



- Resultaten interne homogeniteit (na een itemanalyse)

Schaal	N	Cronbach's
Materialisme	4	.76
Gevoeligheid prijs/kwal	5	.78
Prestige gevoeligheid	5	.79
Depressieve gevoelens	9	.87

HET ONDERZOEK



Wat is de validiteit van de schaal compulsief koopgedrag?

Laatste vraag van de vragenlijst:

Er zijn mensen die koopverslaafd zijn en ik ben één van hen, levert 340 niet verslaafd, 17 geven aan koopziek te zijn en 1 missing value.

Koopverslaafden: $M = 3.27$, $SD = 0.54$

Niet koopzieken: $M = 1.89$, $SD = 0.60$

T-toets independent samples

$T(356) = 10.33$, $p = .000$.

Dus er zijn verschillen tussen de twee populaties.

HET ONDERZOEK



- Resultaten van multiple regressie (enkel significante verbanden)

Variabele	bèta	significantie
Expressief kopen	.323	.000
Neuroticisme	.211	.000
Materialisme	.184	.000
Consciëntieusheid	-.123	.008
Extraversie	.122	.010
Depressie	.104	.033
Openheid	.101	.016
Geslacht	.093	.035

Multiple correlatie: .67, met determinatiecoëfficiënt van 45%

HET ONDERZOEK



- Besluit
Test compulsief koopgedrag voldoende betrouwbaar en valide.

Relatie met Big Five

- neuroticisme
 - consciëntieusheid
 - extraversie
 - openheid
- niet met altruïsme

HET ONDERZOEK



- Relatie met levensstijl en socio-economische variabelen:
 - expressief koopgedrag (positief);
 - materialisme (positief);
 - geen samenhang met perceptie prijs/kwaliteit;
 - depressieve gevoelens (positief);
 - geslacht (vrouwen meer dan mannen);
 - leeftijd (net niet significant);
 - opleidingsniveau (geen samenhang).
- Dus compulsief koopgedrag is ingebed in de ph en levensstijl van de consument. Samenhang met socio-economische variabelen is minimaal.
- Nader onderzoek is gewenst.



Discussie

