

Originalni naučni rad

Povezanost ovisnosti o kupovini sa negativnim emocionalnim stanjima i opštim zadovoljstvom zdravljem i životnim stilom

**Nina Eraković,
Šemsudin Porčić,
Mira Spremo**

Univerzitet u Banjoj Luci, Medicinski fakultet, Banja Luka, Republika Srpska, Bosna i Hercegovina

Primljen – Received: 28/04/2020
Prihvaćen – Accepted: 09/11/2020

Adresa autora:
Nina Eraković
Žrtava fašističkog terora 6, Kostajnica
ninaerakovic@gmail.com

Copyright: ©2020 Eraković N, et al. This is an Open Access article distributed under the terms of the Creative Commons Attribution 4.0 International (CC BY 4.0) license.

Kratak sadržaj

Uvod. Dosadašnja istraživanja pokazuju da je kompulzivna kupovina rastući problem današnjice kroz koju veliki broj ljudi, naročito žena, kanališe svoje probleme u svakodnevnom životu i funkcionisanju. Cilj je istražiti da li postoji povezanost između kompulzivne kupovine, emocionalnih stanja, stresa, te opšteg zadovoljstva zdravljem i životnim stilom.

Metode. U istraživanju je učestvovalo ukupno 100 ispitanica. Za procjenu domena kupovine korišćen je skrining test za kompulzivnu kupovinu, za negativna emocionalna stanja DASS test (depresija, anksioznost i stres), a za treći domen, koji obuhvata tjelesno i psihičko zdravlje, socijalne odnose i okolinu, korišćen je upitnik Svjetske zdravstvene organizacije - WHOQOL-BREF.

Rezultati. Studija je pokazala postojanje statistički značajne korelacije između kompulzivne kupovine i anksioznosti ($r=,236$, $p<0,01$), kompulzivne kupovine i depresije ($r=,360$, $p<0,01$), kao i kompulzivne kupovine i stresa ($r=,378$, $p<0,01$). Rezultati WHOQOL-BREF testa pokazuju da postoji negativna korelacija kompulzivne kupovine i tjelesnog zdravlja ($r=-,253$, $p<0,05$), dok psihičko zdravlje ne pokazuje značajnu korelaciju sa kompulzivnom kupovinom. Socijalni odnosi takođe pokazuju značajnu negativnu korelaciju u odnosu na kompulzivnu kupovinu ($r=-,355$, $p<0,01$), kao i društvena sredina, tj. okolina u odnosu na kompulzivnu kupovinu ($r=-,430$, $p<0,01$).

Zaključak. Žene koje su sklonije kompulzivnoj kupovini češće razvijaju negativna osjećanja tipa anksioznosti i depresije. Češće pokazuju stresno reagovanje, manje se osjećaju zdravim, njihovi socijalni odnosi i funkcionisanje u društvenoj sredini su im znatno narušeniji u odnosu na žene koje kupuju manje.

Cljučne riječi: kompulzivna kupovina, anksioznost, depresija, zdravlje, stres

Uvod

Kompulzivno kupovanje je maladaptivna preokupacija kupovanjem, koja uključuje učestalu zao kupiranost kupovanjem ili impulsima da se nešto kupi pri čemu je poriv snažan i ponavljajući [1]. Koristi se još i sinonim oniomanija, nastala od grčkih riječi *onios*= za prodaju i *mania*= neumjerenost, ludost. Kompulzivno kupovanje se najčešće posmatra kao način suočavanja sa životnim izazovima, posljedica niskog samopoštovanja i/ili unutrašnje psihološke tenzije. Isto tako, kompulzivno kupovanje se posmatra i kao sredstvo za ublažavanje negativnih osjećanja, stresa i anksioznosti.

Preokupiranost kupovanjem, kao i propratni impulsi i ponašanje uzrokuju značajne posljedice, koje utiču na socijalno i radno funkcionisanje ili rezultuju finansijskim problemima [2].

Oniomaniju od zdrave kupovine razlikuje kompulzivna, destruktivna i hronična priroda kupovanja [3]. Kompulzivno kupovanje zvanično nije prepoznato kao mentalni poremećaj. Jedna grupa istraživača ga smatra poremećajem zavisnosti, dok ga druga grupa istraživača smatra opsesivno-kompulzivnim poremećajem. U stručnoj psihijatrijskoj DSM-V klasifikaciji (eng. *diagnostic and statistic manual of mental disorders, fifth edition*), kompulzivno kupovanje se svrstava u poremećaje kontrole impulsa, koji nisu na drugom mjestu specifikovani [2].

Epidemiologija ukazuje da je poremećaj poprilično učestao. Podaci za SAD na osnovu istraživanja koje su proveli Koran i saradnici na 2513 odraslih osoba procjenjuje pojavu poremećaja na 5,8%, s tim da su žene pogođene u 94% slučajeva. Ispoljava se najčešće u adolescenciji sa početkom između 17,5–19 godina [4]. U samoj osnovi leži impulsivnost i gubitak kontrole nad nagonima [4].

Etiologija nije razjašnjena u potpunosti - radi se o međudjelovanju bioloških, psiholoških i socijalnih faktora. Izgleda da se na neurotransmitterskom nivou radi o deficitu serotonina [4]. Psihološki faktori uključuju nisko samopouzdanje i samopoštovanje, te repetitivnu potrebu da se kroz kupovinu poboljša osnovno raspoloženje. Smatra se da uzroci kompulzivnog kupovanja imaju izvor u najranijim iskustvima iz djetinjstva, vezani su uz loše relacije roditelj-dijete, što dovodi do toga da se ljudi posljedično okreću objektima i materijalnom, da bi izbjegli osjećaje praznine i napuštanja [5].

Uz poremećaj su češće izražene i određene crte ličnosti - perfekcionizam, generalizovana impulsivnost i kompulzivnost. Konačno, kompulzivno kupovanje je povezano sa značajnom komorbidnošću, posebno sa psihijatrijskim stanjima koja su takođe veoma rasprostranjena u drugim navikama ponašanja, kao što su poremećaji raspoloženja, anksiozni poremećaji, upotreba supstanci, drugi poremećaji kontrole impulsa i poremećaji u ishrani [6].

Cilj ovog istraživanja bio je uočiti da li postoji povezanost između kompulzivne kupovine i

negativnih emocionalnih stanja (depresija, anksioznost), kompulzivne kupovine i stresa, kao i povezanost između kompulzivne kupovine i opšteg zadovoljstva zdravljem i životnih stilom.

Metode rada

Ispitivanje je vršeno među ženskom populacijom, životne dobi od 25 do 64 godine (prosječna godina starosti ispitanica je 40,8, sa standardnom devijacijom odstupanja 10,7). Faktori za uključivanje u studiju su bili: ženski pol, žene koje su završile planirano školovanje, a mogu biti zaposlene ili ne. Uglavnom su to bile zaposlene žene kako bismo izbjegli novčanu zavisnost od strane trećeg lica. Sve uredno i kompletno popunjene ankete uključili smo u istraživanje, dok smo one sa manjkom informacija morali isključiti iz istog.

Uzorak smo dobili slučajnim odabirom žena i slučajnim odabirom institucija u kojima su one bile zaposlene (osnovne i srednje škole na teritoriji opština Banjaluke, Novog Grada, Oštre Luke i Kostajnice, Banjalučkoj pivari, kao i drugi izvori nevezani za konkretne ustanove). Istraživanje je sprovedeno u skladu sa etičkim principima koji se zasnivaju na Helsinškoj deklaraciji. Upitnik je bio anoniman, a ispitanice upoznate sa činjenicama vezanim za istraživanje i saglasne da budu dio istog. Takođe je ispitanicama prije popunjavanja upitnika skrenuta pažnja da se odgovori odnose na osjećanja koja su se javljala isključivo u protekle četiri sedmice. Upitnik je štampan na 4 stranice, te je za njegovo popunjavanje bilo potrebno oko 10-15 minuta.

Prvi dio upitnika su činili demografski podaci (godina rođenja, zaposlenost, stručna sprema i bračni status). Zatim je slijedio "skrining test za kompulzivnu kupovinu", samoizvještavajući online upitnik [7] koji se sastoji od 15 tvrdnji vezanih za kompulzivnu kupovinu na koje su ispitanice odgovarale sa DA odnosno NE, na osnovu kojih su rangirane kao: najvjerojatnije ne/ minimalno/ umjereno/ alarmantno sklone kompulzivnoj kupovini.

Treći dio upitnika činio je DASS test (*depression, anxiety, stress scales*) autora Lovibond S. i Lovibond P [8]. Test se sastojao od 21 tvrdnje vezane za depresiju, anksioznost i stres gdje su ispitanice mogle da zaokruže jedan od ponuđe-

nih odgovora u rasponu od “nimalo” do “mного ili skoro stalno”. Pri čemu je, u zavisnosti od pitanja, viši skor ukazivao na viši nivo postojanja depresije, anksioznosti i stresa. Preko Kronbah alfa koeficijenta autori su utvrdili visoku pouzdanost testa (depresija 0,91; anksioznost 0,84; stres 0,90) [9].

I posljednji dio upitnika koji je obuhvatao tjelesno i psihičko zdravlje, socijalne odnose i okolinu, rađen je prema upitniku Svjetske zdravstvene organizacije - WHOQOL-BREF [10]. Ovaj upitnik čine četiri domena. Domen 1 ili fizičko zdravlje koje se bazira na svakodnevnim aktivnostima života, zavisnosti od medicinske pomoći i savjeta, ličnoj energiji i zamoru, pokretljivošću, bolu i neugodnosti, spavanju i odmoru i kapacitetu za rad. Domen 2 ili psihičko zdravlje čini grupa pitanja o sopstvenoj slici tijela i izgledu, negativnim i pozitivnim osjećanjima, samopouzdanju, spiritualnosti, religiji, ličnim uvjerenjima, razmišljanju, učenju, memoriji i koncentraciji. Domen 3 predstavlja socijalne odnose, tj. lične odnose, socijalnu podršku i seksualnu aktivnost. I posljednji domen, koji se odnosi na okruženje, odnosno socijalnu sredinu čine pitanja o novčanim resursima, slobodi, psihičkoj sigurnosti, dostupnosti i kvalitetu zdravstvene i socijalne brige, uslovima stanovanja, mogućnostima za sticanje novih informacija i vještina, učešću i mogućnostima za rekreaciju, aktivnostima tokom slobodnog vremena, fizičkom okruženju (zagađenje/buka/saobraćaj/klima) i transportu. Kao i u prethodnom primjeru, ispitanice su mogle da biraju između pet odgovora koji su rangirani u zavisnosti od stepena slaganja sa datom tvrdnjom. Pouzdanost i ovog testa dobijena na originalnom uzorku je visoka (0,89 ili viša) [10].

Prikupljeni podaci su obrađeni u SPSS programu. U analizi su korišćene sljedeće statističke metode: poređenje grupa putem t-testa i Spirman-ov koeficijent rang korelacije sa ciljem da se utvrde razlike skorova između ispitanica koje su više i onih koje su manje sklone kompulzivnoj kupovini.

Test o kompulzivnoj kupovini je skorovan na osnovu broja zaokružene

nih “DA” odgovora, pri čemu se 1-2 zaokružena “da” uzimaju kao “najvjerovatnije ne” povezani sa kompulzivnom kupovinom, 3-5 kao “minimalno” povezani, 6-9 “umjereno” i 10 i više kao “alarmantno” povezani sa kompulzivnom kupovinom. Nakon dobijenih rezultata testa o kompulzivnoj kupovini mjerene su pojedinačne korelacije između kompulzivne kupovine i svakog od parametara DASS testa (pojedinačno za anksioznost, depresiju i stres). A zatim i korelacije rezultata kompulzivne kupovine sa svakim od 4 domena WHOQOL-BREF testa.

Rezultati

Sljedeći podaci se odnose na dio demografskih pitanja. Od ukupno 100 ispitanica njih 92 (92%) su stalno zaposlene, 3 (3%) nisu zaposlene, a 5 (5%) ispitanica su povremeno zaposlene.

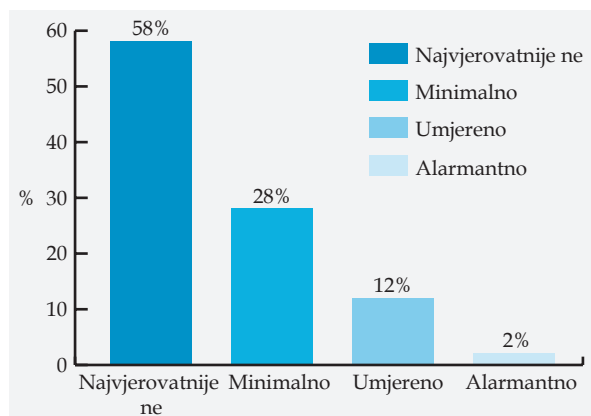
Stručna sprema ispitanica je sljedeća: 1 (1%) ispitanica ima završenu osnovnu školu, srednju školu 32 (32%) ispitanice, višu školu 7 (7%) njih, 48 (48%) ispitanica ima završen fakultet, 11 (11%) ispitanica master studije i 1 ispitanica sa doktorskim studijama.

Što se tiče bračnog statusa najviše njih je u bračnoj zajednici, tačnije 66 (66%) ispitanica, 24 (24%) ispitanice su slobodne, 9 (9%) njih su razvedene i 1(%) ispitanica je udovica (Tabela 1).

Rezultati skrining testa za kompulzivnu kupovinu pokazuju da malo manje od 50% ispita-

Tabela 1. Prikaz demografskih podataka ispitanica

Demografski podaci	Nivo	Broj ispitanica	Procenat ispitanica (%)
Zaposlenje	Stalno	92	92
	Nezaposlene	3	3
	Povremeno	5	5
Stručna sprema	Osnovna škola	1	1
	Srednja škola	32	32
	Viša škola	7	7
	Fakultet	48	48
	Master studije	11	11
	Doktorske studije	1	1
Bračno stanje	Udate	66	66
	Slobodne	24	24
	Razvedene	9	9
	Udovice	1	1



Grafikon 1. Prikaz procentualnih rezultata skrining testa za kompulzivnu kupovinu među ispitanicima. Svijetlo plava boja predstavlja ispitanice sa znatno izraženom tendencijom ka kompulzivnoj kupovini, dok tamno plava predstavlja ispitanice koje najvjerojatnije nemaju ovaj poremećaj

nica ima sklonost ka kompulzivnoj kupovini u većoj ili manjoj mjeri. Tačnije njih 28% (28 ispitanica) ima minimalno izražen poremećaj kompulzivne kupovine, 12% (12 ispitanica) umjeren i 2% (2 ispitanice) alarmantno izraženu sklonost ka kompulzivnoj kupovini, dok 58% (58 ispitanica) najvjerojatnije uopšte nema ovaj poremećaj (Grafikon 1).

Rezultati DASS testa, odnosno testa za mjerenje depresije, anksioznosti i stresa, su pokazali statistički značajne pozitivne korelacije u odnosu na kompulzivnu kupovinu. Kompulzivna kupovina i anksioznost: $r=,236$, $p<0,01$, kompulzivna

Tabela 2. Rezultati DASS testa - pojedinačne uporedne korelacije anksioznosti, depresije i stresa sa kompulzivnom kupovinom

Korelacije	Kompulzivna kupovina	
	r vrijednost	p vrijednost
Anksioznost	,236	<0,01
Depresija	,360	<0,01
Stres	,378	<0,01

Tabela 3. Statistički obrađene korelacije kompulzivne kupovine u odnosu na domene WHOQOL-BREF testa

Domen	Opis domene	Korelacija (r) i značajnost (p)
Domen 1	Tjelesno zdravlje	$r=-,253$, $p<0,05$
Domen 2	Psihičko zdravlje	$p>0,05$
Domen 3	Socijalni odnosi	$r=-,355$, $p<0,01$
Domen 4	Društvena sredina, tj. okolina	$r=-,430$, $p<0,01$

kupovina i depresija: $r=,360$, $p<0,01$, i kompulzivna kupovina i stres: $r=,378$, $p<0,01$ (Tabela 2).

Iz navedenog se vidi da je korelacija između kompulzivne kupovine i stresa viša u odnosu na korelaciju između kompulzivne kupovine i anksioznosti, te nešto viša u odnosu na korelaciju sa depresijom.

Rezultati WHOQOL-BREF testa su sljedeći: domen 1 koji se odnosi na tjelesno zdravlje pokazuje statistički značajnu negativnu korelaciju $r=-,253$, $p<0,05$, što govori u prilog tome da su žene koje imaju veći stepen razvijenosti kompulzivne kupovine manje tjelesno, tj. fizički zdrave. Domen 2, odnosno psihičko zdravlje u ovom istraživanju ne pokazuje statistički značajnu korelaciju. Domen 3 koji se odnosi na funkcionisanje pojedinca u socijalnim odnosima pokazuje, takođe, statistički značajnu negativnu korelaciju $r=-,355$ $p<0,01$. I najzad, domen 4 (društvena sredina, tj. okolina) pokazuje statistički značajnu negativnu korelaciju $r=-,430$ $p<0,01$ (Tabela 3).

Vrijednost " r " - jačina veze koja je u sva tri slučaja značajna i pozitivnog predznaka, što znači da kako raste nivo anksioznosti, depresije i stresa tako se povećava i sklonost ka kompulzivnoj kupovini. Vrijednost " p " - vjerovatnoća da je uočena veza između varijabli nastala djelovanjem slučaja manja je od 1%.

Domeni 1, 3, 4 pokazuju negativnu korelaciju, što znači da što je ispitanica tjelesno i psihički zdravija i aktivnija u društvenoj sredini to ima manje sklonosti ka kompulzivnoj kupovini.

Domen 2 ne pokazuje značajnu korelaciju.

Diskusija

Kompulzivno kupovanje kao bolest je prepoznata i opisana još 1924. od strane Emila Krepelina i Bleulera. Krepelin je u svojoj studiji utvrdio i eksperimentom dokazao da sam čin kupovine donosi kratkotrajno olakšanje - izmjerio je električne aktivnosti u mozgu, u području mozga odgovornom za razumno razmišljanje i postupke. Otkrio je da je dio mozga koji upravlja lijevom osjećanjima tokom kupovine preaktivan [3].

Istraživanja na datu temu, bez obzira na aktuelnost, su oskudna, naročito na našim prostorima.

Očigledno je da su negativna emocionalna osjećanja, tj. depresija i anksioznost (često se

javljaju u komorbiditetu) [12] statistički značajno povezane sa ovisnošću od kupovine. Ta veza je pozitivnog predznaka što znači da što osoba ima veću tendenciju ka kompulzivnoj kupovini, to je više sklona depresivnom i anksioznom ponašanju i/ili obratno. Svoj intenzivan duševni bol, mučno osjećanje, prazninu i ravnodušnost ove osobe vjerovatno pokušavaju da nadomjeste kratkotrajnim zadovoljstvom prilikom kupovine materijalnih stvari. Ova činjenica najvjerovatnije proizilazi iz toga da depresivne i anksiozne osobe pronalaze trenutno smirenje, utočište i kratkotrajni izvor sreće u kupovini. Međutim, to zadovoljstvo je kratkog vijeka i traje samo onoliko koliko i kupovina, a onda slijede osjećaji krivice, depresije i anksioznosti što se konstantno ponavlja i vodi u začarani krug.

Povezanost između anksioznosti, depresije i kompulzivne kupovine potvrđena je i u drugim istraživanjima [1-6].

Evidentno je i da su osobe pod stresom sklonije kompulzivnoj kupovini, što bi se opet moglo objasniti kratkotrajnim osjećajem zadovoljstva i ispunjenosti za vrijeme kupovine [13].

Ispitanice koje su imale viši skor na skrining testu o kompulzivnoj kupovini su se takođe izjasnile kao manje fizički zdrave, tj. njihovi odgovori su pokazivali da su one manje zadovoljne svojim svakodnevnim aktivnostima, manje pokretne, manje energije imaju, te su više zavisne od medicinske pomoći. Potvrda o ovim rezultatima je pronađena i u drugim istraživanjima [13].

Što se tiče socijalnih odnosa i opšteg funkcionisanja u društvu u odnosu na kompulzivnu kupovinu, dobijena je značajna statistička korelacija koja je negativnog predznaka, što znači da što je osoba sklonija kupovini, to su njeni društveni odnosi narušeniji. U domenu koji se odnosi na psihičko zdravlje koje čini grupa pitanja o sopstvenoj slici tijela i izgledu, negativnim i pozitivnim osjećanjima, samopouzdanju, spiritualnosti, religiji, ličnim uvjerenjima, razmišljanju, učenju, memoriji i koncentraciji, u ovom istraživanju nije pronađena značajna statistička korelacija, iako druga istraživanja ukazuju na potvrde o tome da postoji povezanost kompulzivne kupovine i manjka samopouzdanja [14].

I na kraju diskusije treba pomenuti da postmodernizam, koji predstavlja porast novih vrijednosti stilova života, gdje su individualni izbori i samoizražavanje na najvišem vrhuncu, igra veliku ulogu u ovisnosti o kupovini, kao i marketinški trikovi koji se sve više osvrću na nove trendove online kupovine, koja na taj način postaje još lakše dostupna širokim masama potrošača [14].

Agresivni neuromarketing predstavlja svoje proizvode u stilu visokog socijalnog statusa, a sveprisutni oglasi promovisu određene proizvode, vrlo često povezujući svoju ponudu s posebnim i jedinstvenim osobinama kupca. S toga se kupovina sve češće pretvara u zadovoljavanje vlastitog ega kupca, čineći ga boljim od ostatka društva. U tom pogledu kupovina predstavlja oblik zadovoljstva [4].

Već ranije je pomenuto da su kompulzivnoj kupovini znatno češće podložne žene, što se jednim dijelom može objasniti time da model socijalizacije, usvojen od strane društva, promovise kupovinu kao "djelatnost" kojom "treba" da se bave žene. S druge strane postoji jasna razlika u motivaciji za kupovinu kod muškaraca i kod žena. Istraživanje provedeno na poljskoj populaciji pokazalo je da žene to čine uglavnom temeljeno na socijalno-emocionalnom modelu, dok muškarci cijene element takmičenja povezan sa kupovinom i vrijednosti koje ističu njihovu jedinstvenost [4]. Iz istih razloga smo se i odlučili da ispitujemo samo žene smatrajući ih relevantnijima za naše istraživanje.

Zaključak

Možemo zaključiti da je kompulzivno kupovanje kao poremećaj prisutno i u našem društvu. Rezultati na osnovu reprezentativnog uzorka potrošača pokazuju da žene koje su sklonije kompulzivnoj kupovini češće razvijaju negativna emocionalna osjećanja tipa depresije i anksioznosti, češće su pod stresom, manje se osjećaju zdravim, njihovi socijalni odnosi, kao i funkcionisanje u društvenoj sredini su znatno narušeniji u odnosu na žene koje su manje sklone kompulzivnoj kupovini.

Dobijeni rezultati ukazuju na potrebu za većom edukacijom i prosvjećivanjem osoba sa dija-

agnostifikovanim mentalnim poremećajem, zdravih pojedinaca, kao i profesionalaca.

U budućim istraživanjima trebalo bi konci-

pirati istraživanje na većim uzorcima i identifikovati ostale faktore ličnosti i okoline koji doprinose ovisnosti o kupovini.

Izvor finansiranja. Autori nisu dobili sredstva namijenjena ovom istraživanju.

Etičko odobrenje. Etički odbor Medicinskog fakulteta u Banjoj Luci odobrio je studiju, a svi ispitanici su dali svoju saglasnost za učešće u studiji. Istraživanje je sprovedeno u skladu sa Helsinškom deklaracijom.

Sukob interesa. Autori izjavljuju da nemaju sukob interesa.

Funding source. The authors received no specific funding for this work.

Ethical approval. The Ethics Committee of the Faculty of Medicine the University of Banjaluka, the Republic of Srpska approved the study and informed consent was obtained from all individual respondents. The research was conducted according to the Declaration of Helsinki.

Conflict of interest. The authors declare no conflict of interest.

Literatura:

- Swan-Kremeier LA, Mitchell JE, Faber RJ. Compulsive Buying: A Disorder of Compulsivity or Impulsivity? In: Abramowitz JS, Houts AC, editors. *Concepts and Controversies in Obsessive-Compulsive Disorder*. New York: Springer Science and Business Media; 2005. p. 185–190.
- Mirković B, Dušanić S. Ličnost i kompulsivno kupovanje. *RADOVI časopis za humanističke i društvene nauke* 2016;24:155–169.
- Black DW. A review of compulsive buying disorder. *World Psychiatry* 2007;6(1):14–18. Zadka Ł, Olajosy M. Compulsive buying in outline. *Psychiatr Pol* 2016;50(1):153–64
- Workman L, Paper D. Compulsive Buying: A Theoretical Framework. *The Journal of Business Inquiry* 2010;9(1):89–126.
- Granero R, Fernández-Aranda F, Mestre-Bach G, Steward T, Baño M, del Pino-Gutiérrez A, et al. Compulsive Buying Behavior: Clinical Comparison with Other Behavioral Addictions. *Front Psychol* 2016;7:914.
- Dimitrijević I. Bolesti zavisnosti, dijagnostika, liječenje, prevencija. Beograd: Medicinski fakultet Univerziteta u Beogradu; 2015. Dostupno na: <http://www.treatment4addiction.com/addiction-tests/shopping> Pristupljeno: 15.04.2020.
- Depression Anxiety Stress Scales - DASS [Internet]. [Www2.psy.unsw.edu.au](http://www2.psy.unsw.edu.au). 2018 [cited April 2019]. Available from: <http://www2.psy.unsw.edu.au/dass/> Accessed: April, 15, 2020.
- Lovibond PF, Lovibond SH. The structure of negative emotional states: Comparison of the Depression anxiety stress scales (DASS) with the Beck depression and anxiety inventories. *Behav Res Ther* 1995;33(3):335–343.
- The WHOQOL Group. Development of the World Health Organization WHOQL-BREF Quality of life assessment. *Psychol Med* 1998;28(3):551–558.
- Jašović Gašić M, Lečić Toševski D. *Psihijatrija*. 3rd ed. Beograd: Medicinski fakultet Univerziteta u Beogradu; 2014.
- Harvanko A, Lust K, Odlaug BL, Schreiber LR, Derbyshire K, Christenson G, et al. Prevalence and characteristics of compulsive buying in college students. *Psychiatry Res* 2013;210(3):1079–85.
- Lo H, Harvey N. Effects of shopping addiction on consumer decision-making. *J Behav Addict* 2012;1(4):162–170.
- Quershi Zuraigat F. Investigating the cause to shop excessively is due to impulses or lack of self-control [Master Thesis]. Copenhagen Business School; 2012.

Correlation between shopping addiction and negative emotions and general satisfaction with health and lifestyle status

Nina Eraković, Šemsudin Porčić, Mira Spremo

University of Banja Luka, Faculty of Medicine, Banja Luka, The Republic of Srpska, Bosnia and Herzegovina

Introduction. According to previous studies, compulsive buying is the problem in the world today by means of which a large number of people, especially women, face their problems in everyday life and functioning. The aim of the paper is to investigate whether or not there is a correlation between shopping addiction, emotions, and stress and general satisfaction with health and lifestyle.

Methods. The study included a hundred respondents belonging to female population. The following tests were used: The Screening Test for Compulsive Buying for compulsive buying, DASS test (depression, anxiety and stress) for negative emotions and the World Health Organization questionnaire - WHOQOL-BREF, including physical and mental health, social interactions and the environment.

Results. The study showed statistically significant correlations between: compulsive buying and anxiety ($r=.236$, $p<0.01$), compulsive buying and depression ($r=.360$, $p<0.01$), and compulsive buying and stress ($r=.378$, $p<0.01$). The WHOQOL-BREF test results showed that there was a negative correlation between compulsive buying and physical health ($r=-.253$, $p<0.05$), there was no statistically significant correlation between compulsive buying and mental health. There was a significant negative correlation between compulsive buying and social interactions ($r=-.355$, $p<0.01$) and between compulsive buying and the environment ($r=-.430$, $p<0.01$).

Conclusion. Women who are more likely to experience compulsive buying develop negative emotions such as anxiety and depression more frequently. They show a stress response more often, feeling less healthy, their social interactions and functioning in the social environment are much more disturbed compared to women who buy less.

Keywords: compulsive buying, anxiety, depression, health, stress