

현대 사회의 급속한 발전으로 인해 인간은 물질의 풍요로움을 누리게 되었다. 그리고 이를 바탕으로 현대인은 일상생활을 영위하기 위한 수단으로 뿐만 아니라 공연을 보거나 레저 스포츠를 즐기듯이 자신의 여가 생활을 즐기기 위한 수단으로도 소비를 행하게 되었다(Bellenger & Korgaonkar, 1980; Bloch, Ridgway & Nelson, 1991). 특히 최근 들어 신용카드, TV 홈쇼핑, 인터넷 쇼핑 등이 등장하면서 소비를 촉진하는 환경이 좀 더 광범위하게 조성되었으며 이러한 분위기 속에서 개인의 소비도 점차 늘어가고 있는 추세이다. 그러나 현대 사회의 물질적 풍요로움은 개인의 삶을 편리하고 윤택하게는 해주었지만, 과도하게 소비를 하는 경향도 불러일으켰으며 더 나아가 강박적으로 구매에 집착하는 현상까지 낳고 있다(KBS 9시 뉴스, 2002). 이러한 현상 때문에 최근 신용불량자도 증가하고 있는 추세이고(한국일보, 2004), 신용카드 사용으로 생겨난 빚을 해결하기 위해 강도나 절도, 사기, 유괴 등의 범죄까지 발생하고 있어 그 문제가 더욱 심각해지고 있다(문화일보, 2003; 국민일보, 2003).

위에서 살펴보았듯이 끊임없는 강박구매는 엄청난 부채와 파산이라는 극단적인 결과를 낳을 수 있으며(McElroy, Satlin, Pope, Keck & Hudson, 1991), 결국에는 구매 당사자는 물론 그의 가족과 사회 전체에 부정적인 영향을 미칠 수 있다(Faber, 2000; Faber & O'Guinn, 1992). 그러므로 점점 증가하고 있는 강박구매 성향이 높은 사람들에 대한 정확한 이해와 이러한 현상에 대한 대책을 간구하는 일이 필요하다.

우선 강박구매성향이 높은 사람을 이해하기 위해서는 강박구매가 무엇인지부터 살펴봐야 할 것이다. Valence와 d'Astous 및 Fortier(1988)는 강박구매를 “통제할 수 없는 구매 욕

구이고, 이 욕구는 내적 요인으로부터 발생되는 심리적 긴장에 의해서 강요되며 또한 행위의 중독적 본질에 의해 좌절과 함께 안도감을 수반하는 것”으로 정의를 내렸다. 그리고 Faber와 O'Guinn 및 Krych(1987)는 부적절하며, 과도하게 지나치며, 충동에 이끌려 소비하는 사람들의 삶을 명백하게 파괴하는 소비 행동의 한 형태가 강박구매라고 하였다. 이와 더불어 O'Guinn과 Faber(1989)는 강박구매가 약물이나 알코올중독뿐만 아니라 운동, 일, 섹스 등과 같이 과도한 행동을 보이는 중독행동의 한 부분이라고 보고하였다. 이전에는 알코올이나 약물 등의 과도한 사용에 의한 중독만을 중독 증상으로 여겼기 때문에 구매와 같은 행동 자체에 의한 중독은 고려하지 않았다. 하지만 최근에 들어서는 인터넷 사용이나 게임 등의 특정 행위에 대한 집착이나 이 행위를 하고자 하는 충동조절의 문제에 의해서도 중독 증상이 발생할 수 있는 것으로 보고 있다(이송선, 2000). 즉, 끊임없는 구매에 대한 생각과 행동을 보이는 강박구매는 결국 구매라는 행위 자체가 중독 되어지는 행동중독의 한 영역으로 생각해 볼 수 있는 것이다. 그러므로 이러한 개념으로 강박구매를 이해한다면, 다른 중독증상에서 나타나는 특성을 강박구매에서도 찾아볼 수 있을 것이다.

기존 연구를 살펴보면 강박구매 성향이 높은 사람은 충동성이 높고, 자아존중감이 낮으며 우울이 높게 나타나는 것으로 보인다(이정민, 2002; O'Guinn & Faber, 1989; Scherhorn, 1990; Alice & Wilhelm, 1992). 우선, 자아 존중감과 관련한 O'Guinn과 Faber(1989)의 연구를 살펴보면, 일반 구매자에 비해서 강박구매 성향이 높은 구매자들이 자아개념 점수가 더 낮은 것을 알 수 있다. 이와 더불어 d'Astous

(1990)는 일반 소비자의 강박구매 성향을 조사하였는데, 이들 중 강박구매 성향이 높은 사람이 자아개념이 낮고 신용카드를 남발하는 경향을 보였다. 또한 우울과 관련한 여러 연구에서 강박구매 성향이 높은 사람이 일반 구매자보다 더 불안하고 우울하며 이를 경감시키기 위해서 물건을 구매한다고 나타났다(Faber, O'Guinn & Krych, 1987; d'Astous, 1990; Valence, d'Astous & Fortier, 1988). 이렇듯 자아존중감이나 우울은 강박구매 성향을 설명하는데 있어서 중요한 변인으로 언급되고 있다.

그러나 강박구매 성향을 설명하는데 있어서 이러한 변인들보다 먼저 고려되어야 할 것이 바로 충동성 변인이라고 생각된다. 왜냐하면 충동성은 대개 깊이 생각하지 않은 채 즉각적으로 반응하는 성향을 뜻하는 것으로서 판단력 결함과 관련되기 때문이다(Barratt & Patton, 1983). 또한 충동적인 사람은 사전 계획 없이 행동하거나 심사숙고하지 않고 행동하고 스스로를 통제하지 못한다. 이와 관련하여 O'Guinn과 Faber(1989)는 강박구매 성향이 높은 사람은 만성적인 충동통제의 어려움을 보이며, 반복적으로 구매를 하는 특성을 가진다고 설명한 바 있다. 그리고 충동통제가 어려운 사람들에게서 충동성이 높게 나타나는 것으로 보인다(이정민, 2002; 이진영, 2002; Scherhorn, 1990). 그러므로 이러한 상황을 미루어 볼 때, 충동성 변인은 스스로 구매에 관한 생각과 행동을 자제하지 못하고 끊임없이 구매를 하게 되는 강박구매 성향이 높은 사람들에게서 가장 중요한 변인이 될 것으로 생각된다.

충동조절의 문제와 더불어 강박구매 성향이 높은 사람의 특징으로는 다음과 같은 점을 들 수 있다. 강박구매 성향이 높은 사람은 일상생활에서 경험하는 불안과 불편감 등의 부적 정

서를 줄이기 위해 구매를 하는 경향이 있는 것으로 보인다(McElroy, Keck, Pope, Smith, & Strakowski, 1994). 다시 말해, 강박구매 성향이 높은 사람은 일상생활에서 발생하는 스트레스 등의 불편감을 좀 더 많이 느낄 것으로 생각된다. 또한 강박구매뿐만 아니라 이와 비슷한 행동중독 증상 중 하나인 인터넷 중독에 관한 이진영(2002)의 논문을 살펴보면, 인터넷을 의존적으로 사용하는 사람이 평균적으로 사용하는 사람에 비해서 일상적 스트레스 정도가 유의하게 높은 것으로 나타났다. 또한 서승연(2001)은 병리적으로 인터넷을 사용하는 사람들과 일상적 스트레스는 서로 관련된다고 보고하였다. 마지막으로 이시영(2002)은 인터넷 중독 척도를 사용하여 인터넷 사용 집단을 인터넷 중독 위험군과 비위험군으로 나누어 두 집단 간 스트레스의 차이를 분석해 보았다. 그 결과 인터넷 중독 위험군이 비위험군보다 스트레스를 더 많이 받는 것으로 나타났다. 이러한 선행 연구를 미루어 볼 때, 강박구매 성향이 높은 사람은 일상생활에서 스트레스를 더 많이 받을 것으로 생각된다.

하지만 스트레스 자체보다 이러한 스트레스에 대처하는 방식이 건강한 삶을 살아가는데 있어서 더 중요하다는 주장이 학자들 사이에서 제기되었다(Lazarus, & Folkman, 1984 a, b; Meichenbaum & Turk, 1982; Lazarus, 1981; Lazarus & Launier, 1978; Jourard, 1975). 왜냐하면 사람들은 누구나 스트레스 상황에 처할 수 있으나 그 상황에 성공적으로 대처하느냐 아니냐는 개인마다 다를 수 있고, 그 결과 적응적인 삶을 살 수도 그렇지 않을 수도 있기 때문이다(성선진, 1997; Moos & Billings, 1982).

Folkman과 Lazarus(1980)는 스트레스 대처방식을 여덟 개의 하위유형으로 나누어 보았다. 우

선 생각하거나 계획을 세우기보다는 그 즉시 말이나 행동으로 문제를 처리하는 직면적 대처와 문제 해결을 위해 계획을 세우거나 과거 경험에 빗대어 문제를 해결하려는 계획적 문제 해결 대처가 있다. 또한 스트레스와 나오는 아무 상관도 없는 것처럼 여기고 무시하는 행동을 하는 거리두기 대처, 스트레스 원에 직접 부딪혀서 문제를 해결하기 보다는 다른 것을 통해 문제를 피하려고 하는 회피/도피 대처가 있다. 그리고 남들에게 드러내지 않고 자신의 감정을 스스로 처리하려고 하려는 자기조절 대처, 타인의 이해를 구하거나 동정을 사는 등 다른 사람에게 도움을 청해서 스트레스를 해결하려는 사회적 지지추구 대처가 있다. 이밖에도 스트레스를 받게 된 것을 자기 탓으로 돌리고 스스로 반성하거나 다음에는 이러한 행동을 하지 않을 것이라고 다짐하는 행동 등을 포함하는 책임 감수 대처, 문제를 다시 생각해서 자신에게 유리한 쪽으로 이해하고 받아드리려는 긍정적 재평가 대처가 있다(김충송, 현명호, 2001, 재인용).

이러한 대처 방식은 각각 행동중독을 포함한 여러 중독 증상과 관련이 있는 것으로 보인다. 이진영(2002)은 인터넷 의존적 사용자들의 대처방식에 관한 연구를 실시하였다. 그 결과 인터넷 의존적 사용자들이 그렇지 않은 사용자들에 비해서 회피 대처와 직면적 대처, 자기 조절 대처, 분리적 행동 대처와 관련되는 것으로 나타났다. 또한 두 집단은 문제 직면적 대처와 고통스러운 문제해결 대처를 포함하는 문제 지향적 대처에서 차이가 나타났으며, 분리적 행동, 자기조절, 사회적 지지추구, 책임감수, 회피, 긍정적 재평가를 포함한 정서 지향적 대처에서도 차이가 나타났다. 물질 남용자를 대상으로 실시한 McCormick 등(McCormick,

Dowd, Quirk, Zegarra, 1998)의 연구를 살펴보면, 코카인을 제외한 물질을 사용하는 물질 남용자들은 사회적 지지추구, 긍정적 재평가와 계획적 문제해결 대처 등 적응적 대처 스타일을 유의하게 적게 사용하는 것으로 나타났다. 반면, 회피-도피 대처, 직면적 대처와 거리두기 대처는 좀 더 많이 사용하는 것으로 나타났다. 알콜 중독자의 스트레스 지각 정도와 대처 방식간의 관련성을 살펴본 용후란(1996)의 연구에서 알콜 중독자들은 그렇지 않은 사람들에 비해서 스트레스 지각 정도가 높을수록 정서 중심적 대처가 높고 문제 중심적 대처는 낮은 것으로 나타났다. 또한 Cohen과 Wills(1985)는 사회적 지지는 스트레스 반응을 감소 혹은 제거시켜서 개인의 안녕을 보장한다고 보았다. 특히 여성은 구매를 “자기-표현”의 수단으로 사용하는 경향이 있기 때문에(Elliott, 1994), 강박구매 성향이 높은 여성은 그렇지 않은 여성에 비해서 구매 통해 남들과 교류하며 그들에게 자신을 표현하고 지지를 추구하고자 하는 대처를 많이 사용할 것으로 생각된다. O'Guinn과 Faber(1989)는 여성이 구매에 관한 정보를 더 쉽게 접할 수 있으며 남성에 비해서 자신들의 심리적인 문제에 대해 도움을 더 많이 청한다고 보았다. 또한 여성은 남성에 비해서 정서 의존적 대처 방식에 의존하는 경향이 높은 것으로 보인다(Endler & Parker, 1990). 이러한 점은 강박구매 성향이 높은 여성이 그렇지 않은 여성에 비해 정서적 대처방식을 많이 사용하며 자신의 문제를 타인에게 알리고 도움을 청하는 행동으로 문제를 해결하려는 경향이 높음을 시사한다. 마지막으로 Scherhorn(1990)은 강박구매 성향이 높은 사람은 스트레스나 좌절 상황, 자율성 상실 등에 대해서 좀 더 긍정적으로 생각하려고 노력하지 않고 비

관적으로 받아들이며, 이에 대한 보상의 개념으로 쇼핑을 한다고 보았다. 즉, 강박구매 성향이 높은 사람은 낮은 사람에 비해서 자신에게 주어진 스트레스 상황을 긍정적으로 생각하기보다는 좀 더 비관적으로 바라보는 방식을 택할 것으로 생각할 수 있다.

지금까지 살펴본 바와 같이, 강박구매 성향에는 여러 심리적인 요인이 개입되는 것으로 보인다. 그러나 강박구매의 특성 상 성차에 의한 영향 또한 간과해서는 안 될 것이다. 미국에서 강박구매 성향을 보이는 사람은 전체 인구의 2~8% 정도인데, 이 중 80~95%가 여성으로 추정된다(Black, 1996). 전체 유병률 중 여성이 차지하는 비율이 압도적이라고 해도 과언이 아니다. 이뿐만 아니라 많은 학자들도 강박구매가 성별과 관련된 장애라고 언급하고 있다(Campbell, 2000; d'Astous, 1990; d'Astous, Maltais & Roberge, 1990; Dittmar, 2000; Dittmar & Drury, 2000; Elliott, 1994; Faber & O'Guinn, 1992; Faber, Christenson, de Zwaan & Mitchell, 1995; Scherhon, Reisch, & Raab, 1990). 그런데 강박구매 성향에 대한 선행 연구를 살펴보면 가정의 소비 주체인 기혼 여성을 대상으로 한 연구가 주로 이루어 졌음을 알 수 있다(김영신, 1991). 그러나 우리나라는 경제가 발전하면서 경제력이 있는 20-30대 젊은층의 소비가 증가하고 있는 추세이다. 또한 강박구매 성향이 높은 사람들이 낮은 사람들에 비해 연령이 낮다는 보고도 있다(d'Astous, 1990; d'Astous, Maltais & Roberge, 1990). 그러므로 기혼 여성뿐만 아니라 미혼 여성, 특히 연령이 낮은 20-30대 여성들의 강박구매 성향 또한 고려해 보아야 할 문제이다.

본 연구에서는 이러한 점을 고려하여 강박구매 성향과 관련된 것으로 보이는 충동성, 일

상적 스트레스 및 대처방식 간의 관계를 20-20대 여성, 특히 여대생들을 중심으로 살펴보고자 하였다. 좀 더 구체적으로 강박구매 성향이 높은 사람들이 충동성이 높게 나타나는지를 알아보고, 강박구매 성향이 높은 사람과 낮은 사람이 일상적 스트레스와 대처방식에서 어떻게 차이가 나는지를 살펴보고자 하였다. 그리고 이를 통해 강박구매 성향이 높은 사람들을 이해해보고자 하였다.

방 법

연구 대상

본 연구는 20-30대 여성, 특히 여대생을 중심으로 강박구매 성향이 높은 집단과 낮은 집단에서 충동성, 일상적 스트레스 및 대처방식이 어떠한 차이를 보이는지를 살펴보고자 하였다. 이를 위해 20-30대 여성 385명을 중심으로 구매중독 성향 질문지를 실시하였으며, 강박구매 성향이 높은 집단과 낮은 집단을 구분하기 위해 전체 표집 중 상위 25%와 하위 25%에 속하는 사람을 선정하였다. 따라서 전체 연구 대상자 385명 중 강박구매 성향이 높은 상위 25%집단에 속하는 사람 97명, 강박구매 성향이 낮은 하위 25%집단에 속하는 사람 108명을 합한 총 205명의 자료가 연구에 이용되었다.

측정 도구

구매중독 성향 질문지.

홍승찬(1990)이 O'Guinn과 Faber(1989)와 Valence(1988)등이 개발한 두 척도를 우리나라

실정에 맞춰서 재구성 하였고 이 척도에 대한 신뢰도와 타당도를 검증한 바 있다. 이것을 송인숙이 다시 총 14문항으로 재구성하였는데, 본 연구에서는 강박구매 성향을 알아보기 위해서 송인숙(1993)의 구매 중독 성향 척도를 사용하였다. 이 척도는 총 14문항으로 구성되어 있으며 각 문항은 “전혀 그렇지 않다”에서 “정말 그렇다”까지의 5점 척도로 이루어진 Likert척도를 사용하고 있다. 최저 점수는 14점에서 최고 점수는 70까지며, 점수가 높을수록 쇼핑 중독 성향이 높다고 볼 수 있다.

이 척도의 신뢰도를 살펴보면, 송인숙(1993)의 연구에서는 내적 일치도 계수가 .87로 나타났으며, 본 연구에서는 내적 일치도 계수 α (Cronbach's α : 이하생략)가 .84로 나타났다.

충동성 척도(Barratt Impulsiveness Scale II: BIS-II).

충동성 정도를 평가하기 위해 Barratt Impulsiveness Scale II판(BIS-II)을 이현수(1992)우리말로 번안한 충동성 검사지를 사용하였다. 총 35개 문항으로 구성되어 있으며 ‘예’와 ‘아니오’로 응답하도록 되어 있다. 본 척도에서는 점수가 높을수록 충동성이 높은 것으로 볼 수 있다. 이 척도를 사용한 장혜진(2002)의 연구에서 보면 내적 일치도 계수가 .85로 나타났으며, 본 연구에서는 내적 일치도 계수가 .87로 나타났다.

일상적 스트레스 척도(Daily Hassles Scale: DHS).

DeLongis 등(1988)이 사용한 일상생활에서 발생하는 문제 거리 중심의 스트레스 측정 도구를 김정희(1995)가 번안하였다. 본래 DeLongis의 척도는 45개 문항으로 구성되었으나 한국 실

정에 맞추어 김정희가 9개 문항을 제외하여 총 36개 문항으로 이루어진 척도로 만들었다. 응답자들은 각 항목에 대해 최근 일주일 동안 어느 정도로 걱정을 하였는지 ‘전혀 아니다’에서 ‘아주 그렇다’까지 4점 척도로 이루어진 문항에 답하였다. 이 척도를 이용한 서승연(2001)의 연구에서는 내적 일치도 계수가 .98로 나왔으며, 본 연구에서는 내적 일치도 계수가 .90으로 나타났다.

스트레스 대처 방식 질문지(the Ways of Coping Questionnaire: WOC).

스트레스 대처 방식을 측정하기 위해 Lazarus와 Folkman(1984a)이 만든 질문지를 김정송과 현명호(2001)가 우리말로 번안한 스트레스 대처 방식 질문지를 사용하였다. 본 척도는 총 50문항으로 구성되었고 8개의 하위척도로 이루어져 있다. 각 문항은 0에서 3점까지 4점 척도로 이루어져 있으며 각 하위 척도의 총점을 문항수로 나눈 평균값을 최종 분석에 사용하였다. 8개의 하위 척도는 구체적으로 다음과 같이 이루어져 있다.

첫째, 직면적 대처로 스트레스 상황에 대해서 직접적으로 자신의 정서를 표출하는 등의 행동을 하는 대처방식이며 “나는 스트레스를 느낄 때 내가 느낀 감정을 그대로 표현한다.” 등이 있다. 둘째, 계획적 문제해결로 문제 해결을 위해 계획을 세우거나 과거 경험에 빚대어 문제를 해결하는 등의 대처방식이며 “나는 문제를 해결하기 위하여 모든 노력을 쏟는다.” 등이 있다. 셋째, 거리 두기로 스트레스와 나와는 아무 상관이 없는 것처럼 여기고 무시하는 대처방식이며 “나는 문제 상황을 의도적으로 기억에서 지워 버린다.” 등이 있다. 넷째, 자기조절로 남들에게 드러내지 않고 자신의 감

정을 스스로 처리하려는 대처방식이며 “나는 나보다 못한 주위 사람을 생각한다.” 등이 있다. 다섯째, 사회적 지지추구로 타인에게 도움을 청해서 스트레스를 해결하려는 대처 방식이며 “나는 다른 사람들로 부터 따뜻한 정서적 지원을 얻으려고 노력한다.” 등이 있다. 여섯째, 책임감수로 스트레스를 받게 된 것을 자기 탓으로 돌리고 스스로 반성하거나, 다음에는 이러한 행동을 하지 않을 것이라고 다짐하는 대처 방식이며 “나는 문제에 대하여 나 자신을 탓한다.” 등이 있다. 일곱째는 회피/도피로 스트레스원에 직접 부딪혀서 문제를 해결하기보다는 다른 일을 하는 등 그 문제를 피하려고 하는 대처방식이며 “나는 기회를 엿보며 문제 해결이 될 때까지 관망한다.” 등이 있다. 여덟째, 긍정적 재평가로 문제를 다시 생각해서 자신에게 유리한 쪽으로 이해하고 받아드리려는 대처방식이며 “나는 현재 생활을 긍정적으로 받아들이려고 노력한다.” 등이 있다.

김청송과 현명호(2001)의 연구에서 각 하위 척도의 내적 일치도 계수는 다음과 같았다. 직면적 대처는 $\alpha=.5288$, 계획적인 문제 해결은 $\alpha=.6804$, 거리두기는 $\alpha=.7432$, 자기 조절은 $\alpha=.6302$, 사회적지지 추구는 $\alpha=.6984$, 책임감수는 $\alpha=.7525$, 회피/도피는 $\alpha=.6036$, 긍정적 재평가는 $\alpha=.5610$ 으로 긍정적 재평가를 제외하고 비교적 만족할만한 수준이었다. 본 연구에서 각 하위 척도의 내적 일치도 계수는 다음과 같았다. 직면적 대처가 $\alpha=.8785$, 계획적인 문제 해결은 $\alpha=.7028$, 거리두기는 $\alpha=.7467$, 자기 조절은 $\alpha=.8060$, 사회적지지 추구는 $\alpha=.8502$, 책임감수는 $\alpha=.7766$, 회피/도피는 $\alpha=.6767$, 긍정적 재평가는 $\alpha=.8723$ 으로 나왔다.

연구 절차

본 연구는 구매중독 성향 질문지, 생활 스트레스 척도, 충동성 척도, 스트레스 대처 방식 척도를 서울, 경기지역에 사는 20-30대 여성, 특히 여대생을 중심으로 하여 실시하였다. 총 450부를 배포하였는데, 이 중 불성실하게 응답을 한 경우를 제외한 총 385부를 수거하였다.

자료 분석

본 연구의 모든 자료 분석은 SPSS WIN 11.0을 사용하여 이루어졌다. 첫째, Cronbach`alpha 계수를 이용하여 각 척도의 신뢰도를 알아보았다. 둘째, 강박구매 성향이 높은 집단과 낮은 집단에서 충동성, 일상적 스트레스, 스트레스 대처 방식이 어떻게 차이가 나는지를 살펴보기 위해서 독립 표본의 t 검정을 실시하였다.

결 과

강박구매 성향이 높은 집단과 낮은 집단 간의 비교

본 연구에서는 전체 연구 대상자를 상위 25%와 하위 25%로 나누어서 강박구매 성향이 높은 집단과 강박구매 성향이 낮은 집단으로 구분하였다. 여기서 상위 25%에 해당하는 점수는 40점이었고, 하위 25%에 해당하는 점수는 29점이었다. 그러므로 40점 이상의 점수에 해당하는 97명(25.2%)을 강박구매 성향 고 집단으로, 29점 이하에 해당하는 108명(28.1%)을 강박구매 성향 저 집단으로 최종 분류하였다. 이 결과는 표 1에 제시되었다.

표 1. 강박구매 성향의 집단 간 비교

집단	평균(점수)	빈도(명)	백분율(%)
상위 25%	40	97	25.2
하위 25%	29	108	28.1
계	35	205	53.2

표 2. 강박구매 성향 고 집단과 저 집단간의 충동성 차이 검증

변인	강박구매 성향		t
	고	저	
충동성	21.73(6.46)	11.73(6.05)	11.44***

*** $p < .001$

강박구매 성향이 높은 집단과 낮은 집단 간 충동성 비교

강박구매 성향 고 집단과 저 집단 간 충동성 변인의 차이를 알아보기 위해서 t검증을 실시한 결과, 두 집단 간 유의한 차이($t=11.44$, $p < .001$)를 발견하였다. 결과적으로, 강박구매 성향 고 집단이 저 집단에 비해 충동성 수준이 유의하게 높은 것으로 보아 강박구매 성향이 높은 사람은 강박구매 성향이 낮은 사람에 비해 충동성이 유의하게 높음을 알 수 있다. 이 결과는 표 2에 제시되었다.

강박구매 성향이 높은 집단과 낮은 집단 간 일상적 스트레스 비교

강박구매 성향 고 집단과 저 집단 간 일상적 스트레스 차이를 알아보기 위해 t검증을 실시한 결과, 두 집단 간 유의한 차이($t=4.21$, $p < .001$)를 발견하였다. 이렇듯 강박구매 성향

표 3. 강박구매 성향 고 집단과 저 집단 간의 일상적 스트레스 차이 검증

변인	강박구매 성향		t
	고	저	
일상적 스트레스	68.10(15.08)	59.94(12.35)	4.21***

*** $p < .001$

표 4. 강박구매 성향 고 집단과 저 집단 간의 스트레스 대처방식 차이 검증

변인	강박구매 성향		t
	고	저	
직면적 대처	1.57(.93)	1.12(.72)	***3.82
계획적 문제해결	1.49(.59)	1.68(.61)	*-2.77
거리 두기	1.09(.62)	0.91(.57)	*2.09
자기 조절	1.43(.56)	1.56(.54)	
사회적 지지추구	1.60(.57)	1.41(.7)	*2.16
책임 감수	1.33(.58)	1.17(.55)	*2.01
회피/도피	1.25(.52)	1.17(.53)	
긍정적 재평가	11.59(.75)	1.89(.75)	** -2.86

*** $p < .001$, ** $p < .01$, * $p < .05$

고 집단이 저 집단에 비해 일상적 스트레스 수준이 유의하게 높은 것으로 보아 강박구매 성향이 높은 사람은 낮은 사람에 비해 일상적 스트레스를 더 많이 받음을 알 수 있다. 이 결

과는 표 3에 제시되었다.

강박구매 성향이 높은 집단과 낮은 집단 간 스트레스 대처방식 비교

강박구매 성향 고 집단과 저 집단 간 스트레스 대처방식의 차이를 알아보기 위해 t검증을 실시하였다. 그 결과, 직면적 대처($t=3.82, p<.001$), 계획적 문제해결($t=-2.27, p<.05$), 거리두기($t=2.09, p<.05$), 사회적 지지추구($t=2.16, p<.05$), 책임감수($t=2.01, p<.05$), 긍정적 재평가($t=-2.86, p<.05$)에서 유의한 차이가 나타났다. 이러한 결과는 강박구매 성향이 높은 사람이 낮은 사람에 비해 직면적 대처, 거리두기, 사회적 지지추구, 책임감수 대처를 더 많이 사용하며, 계획적 문제해결이나 긍정적 재평가는 덜 사용하는 것을 보여준다. 이 결과는 표 4에 제시되었다.

논 의

본 연구는 강박구매 성향과 충동성, 일상적 스트레스 및 대처방식의 관계를 살펴봄으로써 강박구매 성향이 높은 사람의 특성을 알아보는 데 그 목적을 두었다.

연구 결과를 종합해보면 다음과 같다.

첫째, 강박구매 성향이 높은 집단과 낮은 집단 간 충동성 점수에서 유의한 차이가 나타났다. 이러한 연구 결과는 쇼핑중독 성향의 심리적 특성을 연구한 이정민(2002)의 연구 결과와도 일치한다. 이정민은 구체적으로 쇼핑중독 성향이 높은 집단과 낮은 집단에서 자기개념, 우울증 및 충동성이 어떠한 차이가 나며 이중 가장 영향력 있는 변인이 무엇인지를 알아

보는 연구를 실시하였다. 그 결과, 쇼핑중독 성향이 높은 집단에서 충동성 또한 높게 나타났다. 또한, 쇼핑중독 성향에 영향을 미치는 각 변인 중 충동성이 가장 많은 설명력을 지닌 변인으로 나왔다. 또한 강박구매에 관한 초기 연구인 O`Guinn과 Faber(1989)의 연구를 살펴보면, 이들은 강박구매 성향이 높은 사람의 특성으로 구매하고 싶은 충동, 통제력 상실과 이로 인한 생활 기능의 장애를 중요하게 언급하고 있다. 더불어 강박구매 성향이 높은 사람은 만성적인 충동통제의 상실과 지속적이고 반복적인 특성을 보인다고 말하고 있다. 이러한 결과는 약물과 전혀 관련되지 않은 특정 행동을 끊임없이 행하게 되는 행동 중독의 중요한 특성으로 통제의 어려움이 내재한다고 말하는 Knecht(1995)의 주장과도 일맥상통 한다. 그러므로 기본적으로 강박구매 성향이 높은 사람은 충동성 또한 높을 것이며 이로 인해 소비에 있어서도 계획적이지 못하고 무절제하며, 상황을 고려하지 못하고 충동적으로 물건을 구매할 것으로 생각된다.

둘째, 강박구매 성향이 높은 집단과 낮은 집단 간의 일상적 스트레스 차이에 대해 검토해본 결과, 강박구매 성향이 높은 사람이 강박구매 성향이 낮은 사람에 비해 일상적 스트레스 수준이 유의하게 높은 것으로 나타났다. 이러한 결과는 강박구매 성향이 높은 사람이 낮은 사람에 비해 유의하게 일상생활에서 스트레스를 많이 받고 있음을 의미한다. 그리고 강박구매와 같은 행동적 중독에 속하는 인터넷 사용에 관한 연구에서도 위와 동일한 결과를 찾아 볼 수 있다. Kraut 등(1998)은 인터넷 사용이 사람들에게 어떠한 현상을 발생시키는지 살펴보기 위해서 Apple 컴퓨터 사, AT&T, Bell Atlantic, Intel. Co., NTT 등 10여개 주요 컴퓨터

회사 및 통신업체에서 지원을 받아 2년간 중단연구를 실시했다. 그 결과, 인터넷을 지속적으로 사용하는 사람은 스트레스 또한 지속적으로 늘어나는 것으로 확인되었다. 또한 인터넷을 지속적으로 사용하는 사람은 혼자 지내는 시간이 많기 때문에 늘 고독감을 느끼며 시간이 지날수록 우울 또한 많이 느끼는 것으로 나타났다. 물론 인터넷 사용으로 인해 스트레스가 늘어나는지 스트레스가 많은 상황에 처해있기 때문에 인터넷 사용이 증가하는지는 알 수 없다. 하지만 이 연구를 통해서 인터넷의 지속적인 사용과 스트레스가 관련이 있음은 충분히 알 수 있다. 우리나라에서도 인터넷 사용과 스트레스에 관한 연구가 이루어졌는데, 이시영 등(2000)은 청소년을 대상으로 하여 인터넷 중독 척도를 사용해서 인터넷 중독 위험군과 비위험군으로 나누어 두 집단간의 스트레스 차이를 분석해 보았다. 그 결과, 인터넷 중독 위험군이 비위험군보다 스트레스를 더 많이 받는 것으로 나타났다.

많은 사람들이 과도하게 구매를 하는 사람들은 일상생활에서 좀 더 많은 스트레스를 경험할 것으로 추측하고 있다. 하지만 정작 구매 행위와 일상적 스트레스 사이의 관계성을 밝힌 연구는 미비한 실정이다. 그러므로 본 연구 결과는 일상적 스트레스가 강박구매 성향이 높은 사람의 특성임을 밝힘으로써 강박구매 성향과 관련한 일상적 스트레스의 중요성을 시사해주고 있다. 물론 강박구매 성향과 일상적 스트레스에 관한 연구가 이루어지지 않고 있는 실정이어서 이러한 결과를 선불리 단정 지을 수는 없다. 그러나 본 연구 결과를 토대로 강박구매 성향이 높은 사람들이 생활 속에서 받는 스트레스에 얼마나 취약한지를 조심스럽게 언급해 볼 수 있을 것이다.

셋째, 강박구매 성향이 높은 집단과 낮은 집단 간의 스트레스 대처방식의 차이에 대해 검토해 보았다. 그 결과, 강박구매 성향이 높은 집단에서 직면적 대처, 거리두기, 사회적 지지 추구하고 책임 감수가 유의하게 높았으며, 계획적 문제해결과 긍정적 재평가는 유의하게 낮았다. Moos와 Billings(1982)에 의하면 사람들은 누구나 스트레스 상황에 처할 수 있으나 그 상황에 성공적으로 대처하느냐 아니냐는 개인마다 다를 수 있고, 그 결과 적응적인 삶을 살 수도 그렇지 않을 수도 있다고 보았다. 그러므로 부분적이기는 하나 대처방식에 있어서 두 집단간 유의한 차이가 나타난 것은 의미가 있다고 할 수 있다. 특히, 스트레스 상황을 계획적으로 해결하지 않고 즉각적으로 대처하거나, 문제와 거리를 두고 해결되기를 관망하거나, 사회적 지지를 추구함으로써 문제를 해결하려 하거나, 문제를 해결하기보다 자신의 탓만 하는 대처들은 건강한 삶을 저해하는 방식임을 알 수 있다. 반면, 계획적으로 문제를 해결하거나 스트레스를 보다 긍정적으로 재평가하는 방식은 건강한 삶에 도움이 되는 대처방식임을 알 수 있다. 결론적으로, 본 연구는 어떠한 대처방식이 건강한 삶과 관련하며 어떠한 대처방식이 건강하지 못한 삶과 관련하는지를 생각해 볼 수 있는 결과가 될 것이다.

위의 결과를 토대로 생각해 보면, 강박구매 성향이 높은 사람의 특성으로 상황적 요인인 일상적인 스트레스와 더불어 개인 내적인 특성 또한 중요함을 알 수 있다. 즉, 일상적 스트레스와 더불어 충동성이나 대처방식에 있어서의 개인차는 한 개인의 강박구매 성향을 알 수 있는 중요한 특성이 될 것이다.

본 연구의 제한점과 후속 연구에 대한 제안은 다음과 같다.

첫째, 본 연구는 20-30대 여성 중에서도 여대생을 중심으로 실시하였다. 그러므로 본 연구 결과를 20-30대의 모든 여성에게 일반화시키는 것은 어려울 것으로 생각된다. 특히 강박구매 성향은 그 특성 상 직장을 다니는 젊은 미혼여성들에게서 높게 나타날 것으로 보인다. 그러므로 본 연구를 20-30대 여성에게 일반화하기 위해서는 20-30대의 젊은 직장여성을 포괄적으로 포함하여 강박구매 성향과 그 관련 변인을 다시 살펴볼 필요가 있겠다.

둘째, 본 연구에서는 선행 연구를 통해 여러 중독 증상과 관련이 있는 것으로 나타난 스트레스 대처방식 중 회피/도피 대처방식의 유의성을 밝히지 못했다. 물론 강박구매 성향과 스트레스 대처방식에 대한 연구가 거의 이루어지지 않고 있는 실정에서 회피/도피 대처가 강박구매 성향이 높은 사람의 특성이라고 단정 지을 수는 없다. 그러나 인터넷 중독을 포함한 기타 행동관련 중독 증상과 회피/도피 대처는 매우 밀접한 관련이 있으며, 강박적인 행동 자체가 현재의 삶으로부터 회피/도피하고자 하는 특성을 가지고 있다. 그러므로 강박구매 성향과 회피/도피 대처의 관련성을 보다 주의 깊게 살펴볼 필요가 있겠다.

또한 본 연구에서 사용된 스트레스 대처방식 질문지를 살펴보면, 하위 척도 중 회피/도피 대처에서 종교와 관련한 회피 또는 도피 문항이 다수 포함되어 있다. 그런데 이러한 문항은 기독교 문화권에 속하는 여러 서구 사회에서는 일반적으로 적용 될 수 있을 것이나, 동양 문화권에 속하는 우리나라에서는 일반화되기 힘들 수 있다. 그러므로 후속 연구 시 우리나라 실정에 맞는 스트레스 대처방식 질문지를 사용하여 회피/도피 대처가 강박구매 성향의 특성이 될 수 있는지를 다시 한번 살펴

볼 필요가 있겠다.

셋째, 강박적인 행동이나 여러 중독 증상은 비교적 장기간에 걸쳐서 나타나는데, 본 연구와 같은 횡단적 연구를 통해서도 장기간에 걸친 강박구매 경향성을 살피기는 힘들다. 그러므로 후속 연구에서 종단적인 연구를 시행함으로써 장기간에 걸친 강박구매 경향성과 그 변인들의 변화를 살펴보는 것도 의미 있을 것이다. 또한 강박구매 성향이 높은 사람과 낮은 사람을 단순히 비교하는 것에서 좀 더 나아가서 과연 어떠한 변인들이 어떠한 경로를 가지고 강박구매로 발전하는지 또한 연구해 볼 필요가 있겠다. 강박구매는 비교적 장기간에 걸쳐서 발전하기 때문에 발전하게 될 때까지 영향을 미치는 변인들을 살펴보고 그 경로를 탐색함으로써 강박구매를 예방하는 밑거름으로 사용할 수 있을 것이다.

그러나 이와 같은 제한점에도 불구하고 본 연구는 다음과 같은 점에서 의의를 지닌다. 본 연구는 현재 우리 사회의 가장 큰 문제점 중 하나인 강박구매 성향이 높은 사람의 특성을 살펴보았다. 특히 개인내적 특성인 충동성, 그리고 현대인의 건강을 위협하는 요소인 일상적 스트레스와 그 대처방식을 관련지어 생각해 보았다. 이전의 연구들을 살펴보면 주로 강박구매 성향과 관련한 인구통계학적 특성이나 대중매체나 소비를 촉진하는 환경 등 개인 외적 특성에 초점을 맞추었음을 알 수 있다. 그러나 본 연구는 충동성이라는 성격 변인과 스트레스 대처방식, 그리고 일상생활에서 발생하는 스트레스를 연구함으로써 강박구매 성향이 높은 사람들의 특성을 심리학적 측면에서 살펴보았다.

이러한 본 연구 결과에 대한 이해는 개인의 높은 강박구매 성향을 단순히 그 사람의 무절

제한 생활이나 혹은 사회의 구조적 모순으로만 돌리는 현 풍토에 대한 전환점을 제공할 수 있을 것이다. 그리고 더 나아가 강박구매 성향이 높은 사람에 대한 이해와 심리적 중재가 필요하다는 점을 일깨워주는 계기가 될 것이다. 그리고 이들을 대상으로 한 심리치료가 있어서 보다 효과적인 중재 방안을 마련하는데도 중요한 기초 자료가 될 수 있을 것으로 생각한다.

참고문헌

- 김영신 (1991). 소비자문제의 유형별 경험에 관한 연구. 서울대학교 대학원 박사학위 청구논문.
- 김정희 역 (1991). 스트레스와 평가 그리고 대처. 서울: 대광문화사.
- 김정희 (1995). 스트레스 평가와 대처의 정서적 경험에 대한 관계. 한국심리학회지: 상담 및 심리치료, 7(1), 44-69.
- 김청송, 현명호 (2001). 성격특질과 스트레스 대처반응이 청소년범죄행동에 미치는 영향. 한국청소년개발원.
- 서승연 (2001). 일상적 스트레스, 몰두성향, 사회적 지지와 병리적인 인터넷 사용. 가톨릭대학교 대학원 석사학위 청구논문.
- 성선진 (1997). 고등학생의 자아존중감 및 사회적 지지와 스트레스 대처방식과의 관계. 충북대학교 대학원 석사학위 청구논문.
- 송인숙 (1993). 소비자의 구매중독 성향 및 영향 요인. 서울대학교 대학원 박사학위 청구논문.
- 이시영, 이세용, 김은정, 오승근 (2000). 청소년의 인터넷 중독과 자녀교육. 삼성생명공익재단 사회정신건강연구소.
- 이송선 (2000). 청소년의 컴퓨터 게임중독과 정서적 특성과의 관계. 서울여자대학교 대학원 석사학위 청구논문.
- 이정민 (2002). 쇼핑중독 집단의 심리적 특성: 자기개념, 우울증 및 충동성을 중심으로. 성신여자대학교 대학원 석사학위 청구논문.
- 이진영 (2002). 청소년의 인터넷 의존적 사용과 일상적 스트레스 및 대처방식, 충동성의 관계연구. 서울여자대학교 대학원 석사학위 청구논문.
- 이현수 (1992). 충동성검사 실시 요강. 서울: 한국가이던스.
- 용후란 (1996). 알콜중독자의 재발요인으로서의 스트레스 상황, 지각 및 대처방법. 이화여자대학교 대학원 석사학위 청구논문.
- 장혜진 (2002). 휴대폰 중독적 사용집단 청소년들의 심리적 특성: 자기개념, 애착, 자기 통제력, 충동성을 중심으로. 성신여자대학교 대학원 석사학위 청구논문.
- 홍승찬 (1990). 강박구매의 개념과 측정에 관한 탐색적 연구. 한양대학교 대학원 석사학위논문.
- KBS 뉴스9 (2002). 5명에 1명꼴로 쇼핑 강박증. 4월 2일.
- 한국일보 (2004). 지난달 신용불량자 382만 명, 한 달 새 5만 명 늘어. 3월 26일.
- 문화일보 (2003). 쇼핑중독 상품권 사기 20대 중형. 5월 22일.
- 국민일보 (2003). [중독] (6) 쇼핑. 2월 17일.
- Alice, H. & Wilhelm, M. S. (1992). Compulsive buying: An exploration into self-esteem and money attitudes. *Journal of Economic Psychology*, 13, 5-18.

- American psychiatric Association. (1994). *Diagnostic and statistical manual of mental disorders*(4th ed.). Washington, D. C.: APA.
- Barratt, E. S. & White, R. (1969). Impulsivity and anxiety related to medical students` performance and attitudes. *The Journal of Medical Education*, 44, 604-607.
- Barratt, E. S. & Patton, J. H. (1983). Impulsivity: Cognitive, behavioral, and psychophysiological correlates. In M. Suckerman(Ed), *Biological bases of sensation seeking, impulsivity, and anxiety*. Hillsdale, N. J.: Erlbaum.
- Bellenger, D. N. & Korgaonkar, P. K. (1980). Profiling the recreational shopper. *Journal of Retailing*, 56, 77-92.
- Bloch, P. H., Ridgway, N. M., & Nelson, J. E. (1991). Leisure and shopping mall. *Advances in Consumer Research*, 18, 445-452.
- Black, D. (1996). Compulsive buying: A review. *Journal of Clinical Psychiatry*, 57(8), 50-55.
- Campbell, C. (2000). Shopaholics, spendaholics, and the question of gender. In A. Benson(Ed.), *I shop, therefore, I am* (pp. 57-75). Northvale, NJ: Jason Aronson Inc.
- Cohen, S. & Wills, T. A. (1985). Stress, social support, and the buffering hypothesis. *Psychological Bulletin*, 98, 301-357.
- d`Astous, A. (1990). An inquiry into the compulsive side of "normal" consumers. *Journal of Consumer Policy*, 13, 15-31.
- d`Astous, A., Malrains, J., & Roberge, C. (1990). Compulsive buying tendencies of adolescent consumers. *Advances in Consumer Research*, 17, 306-312.
- DeLongis, A., Folkman, S., & Lazarus, R. S. (1988). The impact of daily stress on health and mood: psychological and social resources as mediators. *Journal of Personality and Social Psychology*, 54, 486-496.
- Dittmar, H. (2000). The role of self-image in excessive buying. In A. Benson(Ed.), *I shop, therefore, I am* (pp. 105-132). Northvale, NJ: Jason Aronson Inc.
- Dittmar, H. & Drury, J. (2000). Self-image: Is it in the bag? a qualitative comparison between ordinary and excessive consumers. *Journal of Economic Psychology*, 21, 109-142.
- Elliott, R. (1994). Addictive consumption: Function and fragmentation in postmodernity. *Journal of Consumer Policy*, 17, 159-179.
- Endler, N. S. & Paker, J. D. A. (1990). Multidimensional assessment of coping: A critical evaluation. *Journal of Personality and Social Psychology*, 58, 844-854.
- Faber, R. J., O`Guinn, T. C., & Krych, R. (1987). Compulsive consumption. *Advances in Consumer Research*, 14, 132-135.
- Faber, R. & O`Guinn, T. (1992). A clinical screener for compulsive buying. *Journal of Consumer Research*, 19, 459-469.
- Faber, R., Christenson, G., de Zwaan, M., & Mitchell, J. (1995). Two forms of compulsive consumption: Comorbidity of compulsive buying and binge eating. *Journal of Consumer Research*, 22, 296-304.
- Faber, R. (2000). A systematic investigation into compulsive buying. In A. Benson(Ed.), *I shop, therefore, I am* (p. 29). Northvale, NJ: Jason Aronson Inc.
- Folkman, S. & Lazarus, R. S. (1980). An analysis

- of coping in a middle- aged community sample. *Journal of Health and Social Behavior*, 21, 219-239.
- Jounard, S. (1975). *Growing experience and the experience of growth*. Allyn and Bacon.
- Knecht, T. (1995). Joy riding: multiple criminal car rides in an intoxicated state in relation to dyssocial personality with addictive tendencies. *Archiv fur Kriminologie*, 196(1-2), 1-5.
- Kraut, R. & Pattersn, M. (1988). Internet paradox: A social technology that reduces social involvement and psychological well-bing? *American Psychologist*, 53, 1017-1031.
- Lazarus, R. S., & Launier, R. (1978). Stress-related transactions between person and environment. In L. A. Pervin & M. Lewis(Eds.), *Perspectives in interactional psychology* (pp. 237-328). New York: Plenum.
- Lazarus, R. S. (1981). The stress and coping paradigm. In C. E. Eisdorfer, D. Cohen, A. Kleinman & P. Maxim(Eds.), *Models for clinical psychopathology* (pp. 177-214). New York: S. P. Medical & Scientific books.
- Lazarus, R. S. & Folkman, S. (1984a). *Stress, appraisal and coping*. New York: Springer Publishing Company.
- Lazarus, R. S. & Folkman, S. (1984b). Coping and adaptation. In W. D. Gentry(Ed.), *The handbook of behavioral medicine* (pp. 282-325). New York: Guilford.
- McCormick, R. A., Dowd, E. T., Quirk, S., & Zegarra, J. H. (1998). The Relationship of NEO-PI performance to coping styles, patterns of use, and triggers for use among substance abusers. *Addictive Behaviors*, 23(4), 497-507.
- McElroy, S., Satlin, A., Pope, Jr. H., Keck, Jr. P., & Hudson, J. (1991). Treatment of compulsive sopping with antidepressants: A report of three cases. *Annals of Clinical Psychiatry*, 3, 199-204.
- McElroy, S., Keck, P., Pope, Jr. H., Smith, J., & Strakowski, S. (1994). Compulsive buying: A report of 20 cases. *Journal of Clinical Psychiatry*, 55, 242-248.
- Meichenbaum, D. & Turk, D., (1982). Stress and coping disease: A cognitive behavioral perspective. In W. J. Neufeld(Ed.), *Psychological stress and psychopathology* (pp. 289-305). New York: McGraw-Hill.
- Moos, R. H. & Billings, A. G. (1982). Conceptualizing and measuring coping resources and process. in L. Goldber & S. Brenznitz (Eds.), *Handbook of Stress: Theological and Clinical Aspects* (pp. 212-230). New York: Free Press.
- O'Guinn, T. C. & Faber, R. J. (1989). Compulsive buying: A phenomeno- logical exploration. *Journal of Consumer Research*, 16(2), 147-157.
- Scherhorn, G. (1990). The addictive trait in buying behavior. *Journal of Consumer Policy*, 13(1), 33-51.
- Scherhorn, G., Reisch, L., & Raab, G. (1990). Addictive buying in West Germany: An empirical study. *Journal of Consumer Policy*, 13, 355-387.
- Valence, G., d`Astous, A., & Fortier, L. (1988). Compulsive buying concept and measurement. *Journal of Consumer Policy*, 11(4), 419-433.

The Relationships between Compulsive Buying, Impulsivity, Daily Hassles and Stress Coping Strategies.

Se-Jung Kim

Myoung-Ho Hyun

Department of Psychology, Chung-Ang University

This study is to find the difference between impulsivity, daily hassles, and stress coping strategies on the high group and the low group of compulsive buying, and then to see the features on high compulsive buying group. To find the differences between the two groups, questionnaires were given out to 20-30 years old women, specially women`s university who lives in Seoul and Gyung-Gi do. The result was first, the high group of compulsive buying had higher impulsivity than the low group. Second, the high group of compulsive buying had higher daily hassles than the low group. Finally, the high group of a compulsive buying were significantly high in confrontive coping and distancing, seeking emotional support, and accepting responsibility. However it showed low rate on the planful problem solving and positive reappraisal. These result showed that high compulsive buying people have not only state factors as daily hassles but also internal factors as impulsivity and coping strategies. The result of this study is that understanding and psychological interventions is needed on high compulsive buying people. And this study provides basic data on an effective intervention.

key words : compulsive buying, impulsivity, daily hassles, stress coping strategies

부록 1. 구매중독 성향 질문지

※ 다음 각 문항을 주의 깊게 읽고 답해주시기 바랍니다.
 자신에게 해당되는 정도의 번호에 정확하게 √ 표를 해주시면 됩니다.

1. 전혀 그렇지 않다.	2. 그렇지 않은 편이다.			
3. 그저 그렇다.	4. 그런 편이다.	5. 매우 그렇다.		

1. 지불할 능력이 없는 물건이라도 외상(또는 할부)으로 사게 산다 1 2 3 4 5
2. 단지 싸게 할인판매하기 때문에 종종 물건을 산다 1 2 3 4 5
3. 월급날이 돌아올 때 짬 돈이 남아 있으면 써버리고 만다 1 2 3 4 5
4. 무엇이든지 상관없이 단지 어떤 물건을 좀 사고 싶을 때가 있다 1 2 3 4 5
5. 나는 씹씹이가 해퍼서 다른 사람이 안다면 놀랄 것이다 1 2 3 4 5
6. 쇼핑하러 가지 않는 날은 불안하다 1 2 3 4 5
7. 쇼핑하는 동안은 기분이 좋지만 집에 돌아오면 우울하다 1 2 3 4 5
8. 물건을 산 후 사지 않았더라면 좋았을 걸 하고 종종 후회한다 1 2 3 4 5
9. 돈이 있으면 전부 또는 일부를 써버리게 된다 1 2 3 4 5
10. 종종 충동적으로 물건을 산다 1 2 3 4 5
11. 가끔 무언가 쇼핑하러 가고 싶은 마음을 누를 수 없을 때가 있다 1 2 3 4 5
12. 내가 산 물건 중 바보같이 돈을 쓴 것으로 여겨질까 두려워
 남편이나 친구 등 다른 사람에게 보여주지 않은 것이 있다 1 2 3 4 5
13. 상가에 들어서면 곧 무언가 물건을 사고 싶은 마음을 억제할 수 없다 1 2 3 4 5
14. 돈이 거의 안 남은 것을 알면서 필요하지도 않은 물건을 사곤 한다 1 2 3 4 5