

Collezionismo, Accaparramento Compulsivo o Comportamento da accumulo

	Collezionismo	Shopping Compulsivo	Accumulo
Ragioni per Acquistare	Capace di comprare/vendere	Sentirsi obbligato ad acquistare; comprare più del necessario; "abbuffarsi"	Sentirsi obbligato ad acquistare o salvare; non riescono a eliminare; acquisiscono omaggi
Giustificazioni per Acquistare	Acquisizione in base alle esigenze della collezione	"Si può sempre comprare di più"	Potrebbe servire in seguito; gli oggetti hanno un grande valore, specialmente se gratis o rubato
Grado di controllo sugli acquisti	Selettivo; partecipa a incontri con collezionisti affini	È in grado di stabilire priorità; imposta parametri; scelte di controllo; spesso acquista multipli di ciò che preferisce	Difficoltà a prendere decisioni: cosa tenere, dove, per quanto tempo
Prevista Destinazione dell'Acquisto	Integrare la nuova acquisizione nella collezione	Può avere come no una destinazione	Destinazione non pianificata
Integrazione dell'Acquisto nell'Ambiente	Gli averi sono organizzati e ben conservati; l'esposizione dei pezzi può ruotare se lo spazio è limitato	Uso, Perdita e rimpiazzo; spesso acquistano contenitori o unità di archiviazione aggiuntivi nel tentativo di "organizzarsi"	Disorganizzato gravemente; sparsi casualmente; difficoltà di categorizzazione; diventa disordine o pericolo per la sicurezza/salute
Effetti sull'Ambiente	Di solito sotto controllo e gli oggetti sono spostati nello spazio appropriato	Il disordine interferisce con la funzione dello spazio	Il disordine interferisce con la funzione dello spazio
Effetti sulla Vita Sociale	Gli oggetti sono in mostra; Mostra con orgoglio le acquisizioni	Può vivere o no isolato	Isolamento sociale, imbarazzati dagli averi Si sente giudicato
Effetti sulle Finanze	Programma tempo e denaro da destinare alla collezione	Può avere debiti, anche ingenti; sanno di non poterselo permettere	Spesso ha debiti ingenti; spesso non ne ha consapevolezza
Effetti Emotivi	Poco dipendente dalle emozioni; ragiona razionalmente	Non comprare o pensare di non farlo compromette il comportamento	Il ritardo nel prendere decisioni crea sopraffazione e paralisi decisionale; il comportamento è compromesso.
Effetti Positivi	Prova soddisfazione per i nuovi acquisti	Alcuni apprezzano la ricerca; altri l'uso	Prova vergogna, tristezza e depressione dopo l'acquisto