Институт психологии Российской академии наук

На правах рукописи

Гагарина Мария Анатольевна

ДОЛГОВЫЕ ОТНОШЕНИЯ ЛИЧНОСТИ В СОВРЕМЕННОМ РОССИЙСКОМ ОБЩЕСТВЕ

Научная специальность: 5.3.5. Социальная психология, политическая и экономическая психология

ДИССЕРТАЦИЯ

на соискание ученой степени
доктора психологических наук

Научный консультант:
Нестик Тимофей Александрович,
Доктор психологических наук, профессор РАН

Москва 2023

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ 4
РАЗДЕЛ I. Теоретические основы исследования долговых отношений 17
Глава 1. Подходы к изучению долговых отношений личности 18
1.1. Анализ научных представлений о долге и связанных с ним категориях как психологических явлений 18
1.1.1. Долг как морально-нравственное чувство 18
1.1.2. Чувство долга как категория экономического сознания личности 27
1.1.3. Долговой менталитет 35
1.2. Долг как экономическое явление, рациональность долгового поведения 41
1.3. Долговые отношения в системе понятий социальной психологии 48
Глава 2. Долговые отношения: характеристика явления 55
2.1. Виды долговых отношений 55
2.1.1. Долговые отношения при заимствовании. 57
2.1.2. Долговые отношения при исполнении обязательств 58
2.1.3. Долговые отношения при одалживании 61
2.2. Стороны долговых отношений 63
2.3. Уровни анализа долговых отношений 68
Глава 3. Детерминация долговых отношений 71
3.1. Социальные и психологические предикторы долговых отношений 71
3.2. Финансово-экономические предикторы долговых отношений 90
3.3. Долговая грамотность 95
3.4. Роль долгового менталитета в детерминации долговых отношений 104
Глава 4. Долговые отношения личности как социально-психологическая проблема 107
4.1. Долговые отношения как психологические отношения 107
4.2. Долговые отношения в контексте теории социального обмена 109
4.3. Долговые отношения как психологический контракт между заемщиком и заимодавцем 115
Глава 5. Нормативная модель долговых отношений 120
РАЗДЕЛ II. Эмпирическое исследование долговых отношений личности 123
Глава 6. Семантическое поле долга в обыденном сознании россиян 124
6.1. Социальные представления о денежном и моральном долге 124
6.2. Социальные представления о долге у людей с разным долговым поведением 129

6.3. Социальные представления о долге у представителей разных поколений 134
6.4. Отношение к долгу и кредиту у представителей разных социальных групп.....146
6.4.1. Оценка долга и кредита 146
6.4.2. Долговая грамотность и отношение к долгу.....153
6.4.3. Факторы долговой и кредитной толерантности российской молодежи 167
6.5. Семейные традиции финансового поведения.....174
Глава 7. Исследование долговых отношений при заимствовании.....186
7.1. Отношение к доходу и деньгам при заимствовании.....186
7.2. Отношение ко времени и планированию при заимствовании 198
7.3. Отношение к другим людям при заимствовании 204
7.4. Отношение к миру при заимствовании 208
7.5. Детерминация долгового поведения при заимствовании.....218
Глава 8. Долговые отношения при исполнении обязательств.....224
8.1. Отношение к доходу и деньгам при исполнении обязательств.....224
8.2. Отношение ко времени и планированию при исполнении обязательств 231
8.3. Отношение к другим людям при исполнении обязательств 234
8.4. Отношение к миру при исполнении обязательств 236
8.5. Детерминация долгового поведения при исполнении обязательств.....240
8.6. Социально-психологические и индивидуально-психологические факторы образования задолженностей: взгляд экспертов 243
Глава 9. Долговые отношения при одалживании.....251
9.1. Отношение к доходу и деньгам при одалживании.....251
9.2. Отношение ко времени и планированию при одалживании.....260
9.3. Отношение к другим людям при одалживании.....263
9.4. Отношение к миру при одалживании.....267
9.5. Детерминация долгового поведения при одалживании 272
Глава 10. Долговые отношения в условиях глобальных кризисов.....276
Глава 11. Долговой психологический контракт 288
ЗАКЛЮЧЕНИЕ.....316
Список литературы.....320
Приложения 366

ВВЕДЕНИЕ

Постановка проблемы и актуальность исследования. Диссертационное исследование направлено на решение значимой макросоциальной проблемы, связанной с высокой закредитованностью граждан. На остроту проблемы указывает тот факт, что за время проведения исследования (с 2012 по 2022 годы) в России был введен ряд Федеральных законов, направленных на урегулирование отношений между разными участниками долгового взаимодействия. Федеральный закон "О защите прав и законных интересов физических лиц при осуществлении деятельности по возврату просроченной задолженности и о внесении изменений в Федеральный закон "О микрофинансовой деятельности и микрофинансовых организациях" от 03.07.2016 N 230-ФЗ; Федеральный закон "Об особенностях исполнения судебных актов, актов других органов и должностных лиц, а также возврата просроченной задолженности в период распространения новой коронавирусной инфекции" от 20.07.2020 N 215-ФЗ (ред. от 22.12.2020); в Федеральный закон от 26.10.2002 N 127-ФЗ "О несостоятельности (банкротстве)", применимом в отношении юридических лиц и индивидуальных предпринимателей, в октябре 2015 была добавлена глава X о процедуре банкротства физических лиц, а с 1 сентября 2020 года приняли изменения в главе X: появился параграф об упрощённом банкротстве физических лиц в рамках внесудебной процедуры. Между тем уже предложенные меры не учитывают психологические аспекты данной проблемы, что снижает их действенность.

Взаимопроникновение экономических и психологических отношений имеет достаточно долгую историю изучения в рамках разных наук, но, тем не менее, остается актуальным и в настоящее время (Вавакина, Позняков, 2013; Журавлев, Позняков, 2018; Позняков, 2017, 2018, 2021; Blau, 1964; Homans, 1958; Cropanzano and Mitchell 2005). Яркой иллюстрацией этого процесса являются долговые отношения: с одной стороны, они возникают по поводу обмена материальными ресурсами, а с другой актуализируют широкий спектр переживаний чувств ответственности, доверия и недоверия, обязанности, вины, стыда, благодарности (Грэбер, 2015; Дёмин, Педанова, Киреева, 2018; Лебедев, Гордякова, 2015; 2016; Мосс, 2011; Юдин, 2015; Юревич, 2019; Mathews, Shook, 2013; Polletta, Tufail, 2014; Watkins et al., 2006).

Ключевым для анализа особенностей долговых отношений и долгового поведения, а также их отличий от других видов отношений и экономического поведения, является понимание семантики слова «долг». В работах по языкознанию указывается, во-первых, что семантика долга двухчастна: это получение в пользование, влекущее за собой обязательства, а во-вторых, долг всегда содержит в себе компонент принуждения (Дронова,

2006; Степушина, 2015 и др.). При этом для россиян характерно расширенное понимание чувства долга как социального обязательства перед отдельными людьми и институтами (Бочкарев, 2019; Сидоренко, 2006; Шевченко, 2013). В следствие этого в менталитете россиян, любой заем имеет негативную коннотацию и даже если он является экономически рациональным (Канеман, Тверски, 2003; Simon, 1978, 1997; Terajis, 2018), его оценка с точки зрения ценностно-смысловой рациональности (Журавлев, Купрейченко, 2007) может существенно отличаться.

Среди россиян преобладают неинституциональные займы, которые, с одной стороны, обходятся заемщику «дешевле», не требуют сбора документов и имеют гибкие сроки погашения (Стребков, 2007), но с другой - они никак не регулируются государством, доход заимодавца не облагается налогом, заемщик не застрахован от некорректного взыскания, а заимодавец от невозврата (Буранбаева, Сабирова, Нурова, 2019; Мужичкова, 2016) и это может вести к социальной напряженности.

Своевременно непогашенные долги становятся причиной проблем со здоровьем, могут привести к тяжелой депрессии и суицидальным попыткам (Gathergood, 2012a; Hatcher, 1994; Fitch et al., 2007; Jenkins et al., 2008).

Кроме того, для россиян характерен короткий горизонт планирования: по данным масштабного общероссийского исследования, результаты которого опубликованы на сайте Российской Академии Наук, у большинства он составляет не более одного года, а пандемия covid в 2019 году привела к еще большей неопределенности будущего, усилив пессимистичные настроения[1]. В то же время, в связи со снижением ключевой ставки в феврале 2020[2] и, следовательно, снижением годовой процентной ставки по ипотеке, аналитики АО «Эксперт РА» отмечают рекордный рост ипотечных займов, превысивший прошлогодние показатели на 35% в количественном и 51% в денежном выражении[3]. Ипотечные займы являются долгосрочными по своей природе и предполагают планирование на не один десяток лет вперед, что вступает в противоречие с горизонтом планирования россиян. Данное противоречие усиливается особенностями долгового поведение россиян, для которого характерно преобладание неинституциональных форм займов, отождествление кредита и долга и установок на избегание задолженностей путем избегания займов[4]. Неопределенность будущего, неготовность россиян к долгосрочному

[1] http://www.ras.ru/news/shownews.aspx?id=f1485a8e-3338-4e97-abbf-b8f23c6d3087#content
[2] https://www.cbr.ru/dkp/cal_mp/#t2
[3] https://www.raexpert.ru/researches/banks/ipoteka_2021/
[4] http://www.zircon.ru/news/tsirkon_provel_issledovanie_finansovogo_povedeniya_rossiyan_v_usloviyakh_ekonomicheskogo_krizisa_i_p/?sphrase_id=30852

планированию в сочетании с ростом долгосрочных займов и особенностями долгового поведения, а также тяжелые последствия неисполнения долговых обязательств как отдельного человека, так и государства в целом, требует более детального изучения долгового поведения и сопровождающих его отношений и придает исследованию социальную значимость.

Автором выявлен ряд противоречий, лежащих в основе проблемы исследования. Так, категория долга в русском языке имеет два значения – долг как обязанность и долг как взятое взаймы (Булыгина, Шмелев, 1997; Дронова, 2006; Степушина, 2015), неразрывность которых в случае денежного долга признается рядом авторов (Грэбер, 2015; Лебедев, Гордякова, 2016б; Мосс, 2011; Юдин, 2015; Peebles, 2010). Однако возникающие при долговом взаимодействии отношения, как категории экономического сознания - кредит и задолженность (Демин, 2020; Демин, Киреева, 2016; Дёмин А.Н., Педанова Е.Ю., Киреева, 2018; Стребков, 2004;), и категория морального сознания - чувство долга (Грачев, 2020; Дьяченко, 1985; Лебедев, 2015; Лебедев, Гордякова, 2016а; Шурухина Г.А., Жданова, 2015) рассматриваются в эмпирических исследованиях как не связанные друг с другом.

Долговые отношения, как вид психологических отношений, предполагают минимум двух участников (потенциального или реального кредитора и заемщика), однако большинство исследований посвящены только одной «стороне» - заемщику (Białowolski et al., 2020; Davies, Lea, 1995; Norvilitis, 2014; Nyhus, Webley, 2001). Те же исследования, которые касаются кредитора, рассматривают одалживание (lending) не как взаимодействие двух людей, а как инвестирование под конкретный проект, осуществляемое через онлайн платформы (Carolan, 2019; Duarte, Siegel, Young, 2012; Freedman, Jin, 2017; Lu et al., 2020; Wang C., Tong, 2020).

В экономической психологии и поведенческой экономике накоплен обширный материал, указывающий на ограниченную рациональность при принятии финансовых решений (Канеман, 2014; Канеман, Тверски, 2003; Simon, 1978, 1997). При этом неспособность своевременно погасить задолженность чаще всего изучается на примере кредитов и рассматривается достаточно узко - как недостаток финансовой грамотности и неспособность адекватно оценить нагрузку, связанную с выплатой процентов по кредиту, а также последствия эффекта избегания потерь (Amar et al., 2011; Besharat, Carrillat, Ladik, 2014; Lusardi, Tufano, 2015). Различия и субъективизм интерпретаций условий займа заимодавцем и заемщиком не учитывается, хотя факт их наличия признается в исследованиях последних лет (Morvinski, Shani, 2022).

Положительное значение социального капитала на уровне региона признается для

осуществления более вероятных и выгодных сделок по заимствованию (Collard, Kempson, 2005; Yuan, Xu, 2005), одалживанию (Lu et al., 2020) и исполнению обязательств (Besley, Coate, 1995; Clark et al., 2021; Cassar, Crowley, Wydick, 2007;), однако как на уровне организации (Почебут и др., 2021), так и на уровне отдельной личности (Wherry, 2008; Wherry, Seefeldt, Alvarez, 2019) социальный капитал может являться не только источником ресурсов, но и причиной их истощения.

Взаимодействие человека со значимыми социальными объектами может быть субъект-субъектным и субъект-объектным (Грачев, 2020), долговое взаимодействие человек-человек и человек-кредитная организация имеют ряд различий (Буранбаева, Сабирова, Нурова, 2019; Стребков, 2007; Юдин, 2015). Но возникающие долговые отношения в этом контексте проанализированы не были.

Для разрешения данных противоречий нами была разработана концепция долговых отношений личности и лежащего в их основе долгового психологического контракта, представляющего собой субъективные ожидания и обязательства относительно размера займа, его стоимости (наличие процентов), времени взаимодействия, условий возврата, участников взаимодействия, широты охвата аспектов взаимодействия и эмоциональной включенности.

Научная проблема. Разрозненные факты об отдельных аспектах долгового взаимодействия не позволяют составить целостное представление о долговых отношениях личности. С этим связана необходимость разработки нового научного направления – социально-экономической психологии долговых отношений, предполагающей системное изучение отношений, возникающих в ходе взаимодействия по поводу заимствования, одалживания и исполнения долговых обязательств при субъект-субъектном и субъект-объектном взаимодействии, а также на разных уровнях социально-психологического анализа – личностном, групповом, межгрупповом и социетальном.

Степень разработанности проблемы.

Проблема исследования долговых отношений является сферой интересов различных наук: экономики, социологии, антропологии и психологии. В рамках психологической науки наиболее точно эту область можно описать как «социально-экономическую психологию». Социально-экономическая психология является междисциплинарной наукой, возникающей путем интеграции экономического и психологического (социально-психологического) знания и изучающей экономику и психику как диалектическое единство, создающей в качестве результата исследований знание, релевантное для обеих дисциплин (Дейнека, 2000; Журавлев, 2005; Журавлев, Позняков, 2004; Неверов, 201). Проблема долговых отношений как психологических отношений, возникающих при

заимствовании, одалживании и исполнении обязательств, в данном диссертационном исследовании рассматривается впервые. Психологические отношения являются одной из ключевых категорий социальной психологии, в значительной степени операционализированны и позволяют описывать психические явления, характеризующие как индивидуальных, так и групповых субъектов (Позняков, 2017, 2018). В отечественной и зарубежной психологии накоплен большой объем исследований, посвященных психологическим отношениям, складывающимся при иных видах финансового взаимодействия, который может быть использован в качестве основы для изучения долговых отношений. Это исследования социального (Нестик, 2009; Свенцицкий А.Л., Казанцева, 2015; Почебут, 2014; Почебут и др., 2021; Свенцицкий и др., 2009) и социально-психологического капитала (Гагарина, 2022в; Татарко, 2012а,б; 2013а,б) и психологических контрактов (Гагарина, Рябов, 2022; Рябов, 2018; Ребрилова, 2015; Robinson S.L., Morrison, 2000; Rousseau, 1989).

Цель исследования заключается в разработке основ нового научного направления – социально-экономической психологии долговых отношений.

Объект исследования – долговые отношения личности.

Предмет разрабатываемого научного направления – структура и предикторы долговых отношений при заимствовании, одалживании и исполнении долговых обязательств, в контексте субъект-объектного и субъект-субъектного взаимодействия.

Основная теоретическая гипотеза исследования.

Долговые отношения – это социально-психологические отношения, актуализирующиеся при решении личностью и группой экономических задач, связанных с заимствованием, одалживанием и исполнением долговых обязательств, а также отказом от этих действий. Долговые отношения связаны с двумя видами обменов: экономическим и социальным, структура которых различается при субъект-субъектном и субъект-объектном долговом взаимодействии.

Эмпирические гипотезы.

1. Долговые отношения детерминированы уровнем дохода, отношением к доходу и деньгам, финансовой грамотностью, а также индивидуально-личностными характеристиками, связанными с принятием финансовых решений (сознательностью, эмоциональной устойчивостью, толерантностью к неопределенности)

2. Долговые отношения как психологические отношения включают ценностно-мотивационные (ценности и мотивы, связанные с долгом), когнитивные (представления о долге), аффективные (переживания по поводу долга, в том числе, чувство долга) и конативные (готовность к тем или иным действиям по поводу долга, типичные

предписанные действия в ситуации долга) компоненты.

3. Основой долговых отношений является долговой психологический контракт (ДПК), включающей взаимные ожидания и обязательства участников долгового взаимодействия по поводу условий возврата, стоимости, времени, четкости условий и надежности взаимодействия.

4. Готовность к заимствованию, одалживанию, исполнению обязательств предполагает высокий уровень социально-психологического капитала и сбалансированность временной перспективы. Дефицит социально-психологического капитала и несбалансированность временной перспективы связаны с отказом от заимствования, одалживания и исполнения обязательств. Существуют достоверные различия в социально-психологических характеристиках (отношении ко времени, людям, миру) между респондентами, готовыми и не готовыми вступать в долговые отношения. Кредиторы и заемщики имеют более высокие показатели социально-психологического капитала, более выраженную долгосрочную ориентацию.

5. Готовность к заимствованию и одалживанию предполагает оптимизм в отношении долгосрочного будущего. Значимыми предикторами заимствования и одалживания являются генерализованное доверие и оптимизм в отношении будущего. Значимыми предикторами исполнения обязательств являются вера в справедливость мира по отношению к себе, высокий уровень субъективного экономического благополучия и нормы, предписывающие исполнение обязательств.

6. Исполнение обязательств связано с представлением о справедливости мира и ориентацией на учет последствий отдаленного будущего. Существуют достоверные различия в социально-психологических характеристиках (отношению ко времени, людям, миру) между респондентами, исполняющими и не исполняющими долговые обязательства. Плательщики в большей степени убеждены в справедливости мира и ориентированы на учет будущих последствий, что позволяет им справляться с необходимостью исполнения обязательств.

7. В условиях кризиса происходит изменение долговых отношений. Показатели готовности брать в долг, давать в долг и исполнять обязательства связаны с оценкой собственной способности справиться с пандемией.

Объект, предмет, цель и гипотезы исследования обусловили постановку и решение следующих задач:

1. В рамках нового научного направления провести междисциплинарный анализ методологических, теоретических и концептуальных основ и очертить основные направления исследования долговых отношений.

2. Систематизировать и обобщить научные представления о долговых отношениях как феномене и научной категории.

3. Разработать концептуальную социально-психологическую модель долговых отношений, раскрыть их основные характеристики.

4. Разработать комплекс методик и методических приемов, направленных на изучение долговых отношений.

5. Осуществить проверку теоретической и эмпирической обоснованности модели долговых отношений и их компонентов.

6. Определить природу взаимосвязи между индивидуально-психологическими и социально-психологическими и характеристиками личности, и характеристиками долговых отношений.

7. Выявить социально-психологические факторы и детерминанты долговых отношений.

Теоретико-методологическую основу исследования составили: фундаментальные положения системного и системно-субъектного подхода в психологии (А.Л. Журавлев, В.В. Знаков, Б.Ф. Ломов, Я.А. Пономарев, Е.А. Сергиенко); субъектного подхода (К.А. Абульханова-Славская, А.В. Брушлинский, А.Н. Леонтьев, С.Л. Рубинштейн); психологической теории отношений (В.Н. Мясищев, Н.Н. Обозов, К.К. Платонов, В.П. Позняков); теория социального капитала (П. Бурдье, Т.А. Нестик, Дж. Коулман, Р. Патнэм, Л.Г. Почебут, А.Л. Свенцицкий, П.Н. Шихирев, N. Lin) и социально психологического капитала (А.Н. Татарко); отечественные и зарубежные исследования в области экономической психологии (О.С. Дейнека, А.Л. Журавлев, Д.А. Китова, А.Б. Купрейченко, А.Н. Лебедев, В.П. Позняков, Г. Саймон, M. Amar, D. Ariely, D. Kahneman, S. Lea, E. Nyhus, P. Webley); исследования чувства долга и нормативности поведения (М.И. Бобнева, М.И. Воловикова, А.А. Грачев, А.Н. Лебедев, Е.В. Шорохова, А.В. Юревич).

Методы исследования. Для решения поставленных задач были выбраны следующие методы исследования: ассоциативный метод, структурированное интервью, фокус-группы, анкетный опрос, метод построения генограмм, игры, моделирующие ситуации принятия решения, психологическое тестирование. Для обработки данных использовались следующие статистические процедуры: описательная статистика, корреляционный, кластерный, факторный, конфирматорный, регрессионный виды анализа, а также параметрические и непараметрические методы оценки статистической значимости различий. Большинство вычислений сделано с использованием статистического пакета SPSS 23.0. Конфирматорный факторный анализ выполнен в AMOS 25.

Научная новизна и теоретическая значимость исследования.

1. Автором диссертации разработано и обосновано новое направление в социальной психологии – концепция долговых отношений личности, опирающаяся на теорию психологических отношений, теорию психологических контрактов и исследования экономического сознания и экономического поведения.

2. Вклад в теорию психологических отношений заключается в расширении предметного поля исследования, выявлении особенностей психологических отношений при субъект-субъектном и субъект-объектном взаимодействии, а также определении роли дескриптивных норм в их формировании. Впервые теория психологических отношений применяется к изучению отношений между кредитором и заемщиком, включая не только заимствование и исполнение долговых обязательств, но и одалживание. Уточнены связи между разными видами долгового поведения, указывающие на две принципиально разные позиции – готовность и неготовность вступать в долговые отношения. Показано, что долговое взаимодействие может быть субъект-субъектным и субъект-объектным, различия между которыми определяются характером возникающих экономических и психологических отношений.

3. Впервые раскрыта роль психологического контракта в долговом поведении, показана возможность использования данного понятия для изучения экономического межличностного и межгруппового взаимодействия

4. Выявлены устойчивые структурные элементы долгового психологического контракта, которыми являются элементы зоны ядра социальных представлений о разных видах долгового взаимодействия. К ним относятся элементы ожиданий и обязательств: размер займа, его стоимость (наличие процентов), время взаимодействия, четкость условий, возврат, участники взаимодействия, широта охвата аспектов взаимодействия и эмоциональная включенность.

5. Сделан вклад в теорию социального познания и теорию поколений. Впервые исследованы особенности социальных представлений о долге как экономической и морально-нравственной категории. Показано, что представители разных поколений и с разным опытом долгового поведения характеризуются осознанием собственной ответственности и необходимости исполнения обязательств, а также рациональностью — признанием важности расчетов стоимости займа и поиска наиболее выгодных вариантов. Вместе с тем показано, что одинаковые представления о долге у представителей разных поколений образуют разные взаимосвязи с социально-психологическими характеристиками.

6. Расширены представления о функциях психологического времени в

экономической психологии. Показана связь отношения к времени и долгового поведения. Долгосрочная ориентация и долговое поведение в проведенном исследовании рассматриваются как комплексные феномены, включающие различные аспекты и образующие сложные взаимосвязи. Впервые показана связь долгового поведения с мотивационно-ценностным и аффективным компонентами долгосрочной ориентации, а также впервые описана роль долгосрочной ориентации временной перспективы не только при заимствовании и исполнении обязательств, но и при предоставлении денег взаймы.

7. С опорой на авторский теоретический подход разработан и апробирован инструментарий оценки долгового поведения и долговых отношений личности: экспресс-опросник долгового поведения в соавторстве с М.А. Падун, позволяющий оценить готовность к заимствованию, одалживанию и исполнению обязательств; опросник мотивов одалживания (авторский), позволяющий оценить 10 мотивов предоставления денег взаймы. Опросник представлен в двух формах – традиционной со шкалой Лайкерта и ипсативной; полуструктурированное интервью. Разработана компьютерная игра, моделирующая ситуацию с множественными задолженностями и имеющая рациональное решение. Эмпирически подтверждена роль игры, в повышении долговой грамотности, через актуализацию имеющихся знаний о накоплении процентных ставок по кредиту и принятию более рациональных решений в задачах на финансовую грамотность. Игра влияет на отношение к долгу, формируя представление о его возврате как трудном и требующем определенных затрат, т.е. делая его более реалистичным.

8. Впервые проведено комплексное исследование и сопоставление значимых факторов (отношение ко времени, доходу, другим людям и миру) заимствования, одалживания и исполнения обязательств. Самыми сильными предикторами готовности вступать в долговые отношения по заимствованию являются высокий оптимизм в отношении будущего и установки на заимствование и исполнение обязательств. Также значимыми предикторами являются дескриптивные нормы и собственная вера в полезность долгосрочного планирования, а также низкий уровень субъективного экономического благополучия. Самыми сильными предикторами одалживающего поведения является установки на одалживание, отношение к деньгам как средству влияния на других людей, доверие МФО, ценность непрерывного развития, ориентация на гедонистическое настоящее и социальный цинизм. Самыми сильными предикторами образования задолженности являются вера в вознаграждение усилий, дескриптивные нормы, осуждающие заимствование и допускающие неисполнение обязательств, негативное прошлое, низкий уровень субъективного экономического благополучия.

Практическая значимость результатов исследования. Результаты могут быть использованы при принятии государственных решений и подготовке управленческих кадров в сфере государственного управления, включены в просветительскую работу по повышению долговой грамотности и при преподавании дисциплин социальной и экономической психологии, также применяться в консультативной практике для решения проблем, связанных с денежным долгом.

Положения, выносимые на защиту.

1. Долговые отношения как социально-психологические отношения личности являются выражением внутренней позиции личности и группы по отношению к объекту отношения (долгу, кредиту, банку), субъекту отношения (заемщику, должнику, кредитору) и отношениям, возникающим между субъектом и объектом, субъектом и субъектном отношений. Ведущими когнитивными компонентами долговых отношений являются представления о долге как подлежащем возврату, долговом взаимодействии как имеющем длительность, цену, условия и стороны. Ведущим аффективным компонентом является чувство долга – сильное эмоциональное переживание, связанное с необходимостью принуждения к выполнению действий, определенных социальными нормами. Ведущим конативным компонентом является готовность вступать в отношения по заимствованию, одалживанию, исполнению долговых обязательств.

2. Долговые отношения реализуют следующие психологические функции: отражение свойств объектов, регуляции долгового поведения, самоопределения субъекта и социально-интегративную функцию. На основании оценки (объекта, субъекта, отношений с объектом и субъектом) и готовности к действиям, субъект принимает решения и осуществляет определенные действия (функция регуляции поведения и самоопределения субъекта). На основании долговых отношений субъекты могут быть объединены в группы со сходными социально-психологическими характеристиками (социально-интегративная функция).

3. Двойственность долга как категории морального и экономического сознания ведет к двум типам ресурсов, необходимым для долговых отношений – финансовому и социально-психологическому капиталу. Социально-психологический капитал, включающий генерализованное, социальное и институциональное доверие и гражданскую идентичность, повышает вероятность всех трех видов долгового поведения (заимствования, одалживания и исполнения долговых обязательств), однако значимость отдельных его компонентов может различаться как в зависимости от вида долгового поведения, так и в зависимости от формы взаимодействия (субъект-субъект и субъект-объект). Роль финансового капитала неоднозначна, имеет значение не только уровень дохода, но и его

субъективная оценка, а также отношение личности к деньгам.

4. Готовность к заимствованию и готовность к одалживанию отражают готовность вступать в долговые отношения. Люди, готовые вступать в долговые отношения, независимо от того, являются они заемщиками или кредиторами, характеризуются рядом сходств в отношении ко времени, миру и другим людям, и отличаются по этим показателям от людей, не готовых вступать в долговые отношения. Готовность вступать в долговые отношения положительно связана со сбалансированностью временной перспективы, интересом и оптимизмом в отношении долгосрочного будущего, ценностью традиций, развития и желания оставить след в истории, долгосрочным планированием и верой в вознаграждение усилий, а также религиозностью и дескриптивными нормами, предписывающими исполнение взятых на себя обязательств.

5. Долговые отношения личности имеют сложную многоуровневую детерминацию. На социетальном (макропсихологическом) уровне долговые отношения детерминированы социальной, экономической и политической ситуацией в стране (наличием глобальных социальных и экономических кризисов, уровнем дохода на уровне региона, политикой государства, направленной преимущественно на защиту интересов либо кредитора, либо заемщика, доверием государству). На уровне групповых и межгрупповых отношений детерминантами выступают внутри- и межгрупповые факторы, среди которых характеристики отношения к представителям своей и чужой группы, а также социального и социально-психологического капитала личности. На внутриличностном уровне – индивидуально-личностные и социально-психологические характеристики: личностные черты, долговая и кредитная толерантность/фрустрированность, характеристики принятия решений, отношение к времени, деньгам и к миру в целом.

6. Механизмом, регулирующим долговые отношения, выступает долговой психологический контракт. Долговой психологический контракт, как вид психологического контракта, включает ожидания (что я получаю от взаимодействия) и обязательства (что я должен сделать). Его устойчивыми компонентами являются представления относительно размера займа, его стоимости (наличие процентов), времени взаимодействия, условий возврата, участников взаимодействия, широты охвата аспектов взаимодействия и эмоциональной включенности. В отличие от юридического кредитного контракта, долговой психологический контракт характеризуется неполным совпадением представлений об ожиданиях и обязательствах сторон, а также субъективной интерпретацией компонентов контракта.

7. Долговые отношения при институциональном и неинституциональном взаимодействии в сознании респондентов обладают чертами субъект-субъектных и

субъект-объектных отношений соответственно. Однако в случае осуществления институционального долгового взаимодействия возможен перенос на него принципов неинституционального взаимодействия, что ведет к нерациональному долговому поведению.

Эмпирическая база исследования. В исследовании, которое проводилось в 2012 – 2022 гг., на разных этапах приняли участие в общей сложности 7168 человек в возрасте от 16 до 87 лет. Были опрошены жители всех Федеральных округов Российской Федерации, мужчины и женщины, с разным уровнем образования, экономическим статусом, занятостью и опытом долговых отношений, а также работники банков и судебные приставы.

Достоверность и надежность полученных результатов обеспечена: теоретико-методологической проработанностью проблемы; системной организацией эмпирических исследований, комплексностью используемых в них программ и методов исследования; репрезентативностью выборки; сочетанием качественного и количественного анализа эмпирических данных и их статистической обработкой, адекватной цели, предмету и задачам исследования.

Апробация и внедрение результатов исследования. Основные результаты и положения работы обсуждались на заседаниях лабораториисоциальной и экономической психологии, на экспертном семинаре по социальной психологии, психологии труда и инженерной психологии Института психологии Российской академии наук. Результаты диссертационного исследования были представлены на следующих международных и всероссийских научных и научно-практических конференциях: 17th European Congress of Psychology (Ljubljana, 2022); VII Санкт-Петербургский экономический конгресс «Новое индустриальное общество второго поколения (НИО.2): проблемы, факторы и перспективы развития в современной геоэкономической реальности» (СПЭК-2022); Ананьевские чтения (Санкт-Петербург, 2021, 2020, 2019; 2018; 2017); 22-й Международный Конгресс "Психология XXI столетия" (Ярославль, 2021); 32th International Congress of Psychology (Prague, 2021); II Международном Саратовском экономико-психологическом форуме «Современные тенденции в сфере экономической психологии», «Поведенческий подход к управлению: абсолютная свобода или тотальный контроль?» (Саратов, 2020); круглый стол "Экономика и психология на путях интеграции: состояние и перспективы" в рамках Российского экономического конгресса (Москва, 2020); Всероссийская научно-практическая конференция с международным участием памяти М.Ю. Кондратьева (Москва, 2020); XVI European Congress of Psychology (Moscow, 2019); конференция «Междисциплинарные ресурсы экономической психологии в формировании

этнорегиональной идентичности и позитивного образа малой родины» (Иркутск, 2019); Всероссийская юбилейная научная конференция «Проблемы социальной и экономической психологии: итоги и перспективы исследований», посвящённая 45-летию лаборатории социальной и экономической психологии ИП РАН и 70-летию академика РАН А. Л. Журавлёва (Москва, 2018); Всероссийская научная конференция "социально-психологические факторы устойчивого социально-экономического развития" (Москва, 2016); конференции по экономической психологии, поведенческой и экспериментальной экономике "Экономическая психология: прошлое, настоящее, будущее" (Саратов, 2016; 2019); Бизнес-анализ и поведенческая экономика (Москва, 2015); Социально-психологическая профилактика и психотерапия суицидального состояния личности. III всероссийская научно-практическая конференция (Москва, 2014); Международная научно-практическая конференция «Экономическая психология в современном мире» (Москва, 2012).

Результаты и выводы исследования применяются при чтении учебных курсов «Экономическая психология», «Профессиональная этика бизнеса», были представлены на заседании Научно-консультативный совет ООН РАН по правовым, психологическим и социально-экономическим проблемам общества и НИИ «Доверия, достоинства и права».

Материалы диссертации отражены в 49 публикациях, в том числе, монографии (17,5 п.л./ 17,5 а.л.) и 36 публикациях в рецензируемых журналах (34,6 п.л. / 21,15 а.л.), в том числе: в рецензируемых научных изданиях из перечня, утвержденного Минобрнауки РФ - 27 публикаций (26,8 п.л. / 18,2 а.л.); в изданиях, индексируемых в наукометрических базах данных Web of Science и Scopus - 9 публикаций (7,8 п.л. / 2,95 а.л.).

Структура и объем диссертации. Диссертация включает введение, два раздела (одиннадцать глав), выводы, заключение, список литературы (581 источник, из них 256 на английском языке) и приложений. В тексте имеются 106 таблиц и 29 рисунков.

РАЗДЕЛ I. Теоретические основы исследования долговых отношений

В первом разделе представлено теоретико-методологическое обоснование изучения долговых отношений в контексте социальной и экономической психологии. Раздел начинается с анализа долга как категории морального сознания и как категории экономического сознания. Обосновывается использования для объяснения экономического поведения понятия «чувство долга» как психического состояния, возникающего в ответ на необходимость исполнения обязательств разного рода, в том числе денежных. Вводится понятие долговой менталитет. Описано место долговых отношений в системе понятий социальной психологии, показана их связь с долговым поведением, дана их характеристика как психологического явления, раскрыта их структура и функции, приведены примеры анализа долговых отношений на разных уровнях (личностном, межличностном, межгрупповом и социетальном). В завершении раздела представлена теоретическая модель долговых отношений.

Глава 1. Подходы к изучению долговых отношений личности

В данной Главе анализируются подходы к изучению долговых отношений личности через анализ категории долга в разных науках. Сначала проводится анализ научных представлений о долге: от философских работ и работ по языкознанию, позволяющих выявить сущность долга и его неотъемлемые характеристики, к психологическим явлениям: совесть, ответственность, чувство долга и долговой менталитет. Затем долг рассматривается как экономическое явление, путем анализа долгового поведения и выявления критериев его рациональности. Далее уточняется место понятия «долговые отношения» в системе понятий социальной психологии, путем сопоставления с долговыми взаимоотношениями, долговым поведением и долговым взаимодействием.

1.1. Анализ научных представлений о долге и связанных с ним категориях как психологических явлений

1.1.1. Долг как морально-нравственное чувство

Деонтология (от греч. слов δέον и λόγος, дословно «учение об обязанностях») — наука или учение о должном. Деонтологическая этика И. Канта рассматривает долг как основу моральной нормативности. В работах Канта долг предельно формализован и выражен в виде категориального императива (всеобщего закона). Нравственными являются поступки, совершаемые только из уважения к долгу, и слово «только» имеет здесь ключевое значение. Другими словами, поступок не будет являться нравственным, если наряду с сообразностью долгу он еще и соответствует склонности человека (Кант, 1965). Понятие долга, по Канту, заключается в разумном принуждении к нравственным поступкам.

Для нашего исследования представляет интерес пример того, к чему приведет, по мнению Канта, несоблюдение нравственного закона в случае денежного долга: «Кого-то нужда заставляет брать деньги взаймы. Он хорошо знает, что не будет в состоянии их уплатить, но понимает также, что ничего не получит взаймы, если твердо не пообещает уплатить к определенному сроку. У него большое желание дать такое обещание, но у него хватает совести поставить вопрос: не противоречит ли долгу и позволительно ли себя выручать из беды таким способом? Положим, он все же решился бы на это, тогда максима его поступка гласила бы: нуждаясь в деньгах, я буду занимать деньги и обещать их уплатить, хотя я знаю, что никогда не уплачу. Очень может быть, что этот принцип себялюбия или собственной выгоды легко согласовать со всем моим будущим благополучием; однако теперь возникает вопрос: правильно ли это? Я превращаю,

следовательно, требование себялюбия во всеобщий закон и ставлю вопрос так: как обстояло бы дело в том случае, если бы моя максима была всеобщим законом? <…> В самом деле, всеобщность закона, гласящего, что каждый, считая себя нуждающимся, может обещать, что ему придет в голову, с намерением не сдержать обещания, сделала бы просто невозможным и это обещание, и цель, которую хотят с его помощью достигнуть, так как никто не стал бы верить, что ему что-то обещано, а смеялся бы над всеми подобными высказываниями, как над пустой отговоркой» (там же, с. 262).

Какие выводы, важные для понимания сущности долга, мы можем сделать из этого фрагмента? Во-первых, долг обладает такой характеристикой, как *возвратность*, он подлежит обязательной уплате; вторая характеристика — это *срочность*: он подлежит уплате к определенному сроку; в-третьих, внутренним регулятором, который оценивает возможность исполнения/неисполнения обещания с нравственной точки зрения, является *совесть*; в-четвертых, нарушение принципа обязательности возврата нарушает *функционирование всей социальной системы*. Эти принципы остаются актуальными и теперь, — взять, к примеру, определение кредитоспособности, приводимое в современных учебниках по банковским операциям, как способности совершать сделки по представлению стоимости на условиях возвратности, срочности и платности (Банковские операции…, 2012.).

Разработкой концепции долга занимались русские философы С.Н. Булгаков, И.А. Ильин, Н.О. Лосский, В.С. Соловьев, С.Л. Франк, Г.Г Шпет и др. Из современных работ, предпринятых в этом направлении, можно отметить кандидатскую диссертацию Д.К. Стожко, в которой долг рассматривается в контексте социального бытия индивида (Стожко, 2011). Феномен долга раскрывается как динамично развивающаяся духовная и социальная реальность, характеризующая внутренний мир личности. Автор утверждает, что феномен долга проявляет себя изначально как *чувство* долга, а затем, по мере совершенствования, трансформируется в *осознание* долга. По мнению автора, сущностью феномена долга является духовность, «обращенную» в социальную сферу бытия. Значимость данной работы для психологической науки заключается в том, что она углубляет понимание долга как социального феномена. Также можно отметить докторскую диссертацию А.А. Шевченко, посвященную анализу источников нормативности обязательств, контексту возникновения социальных обязательств, их содержательной специфике, а также условиям возможности и основным характеристикам социальной деонтологической субъектности. Автор дает следующее определение социальному обязательству: «это такое обязательство, которое принимается добровольно и осознанно, на основе нормативного рефлексивного рассуждения, и связано при этом с обретением или осознанием субъектом обязательства

своего социального статуса» (Шевченко, 2012, с. 9). «Отношение обязательства является фундаментальным общественным отношением, представлено на всех уровнях социальной системы и социального взаимодействия, связывает индивидов как непосредственно, так и через социальные институты» (там же, с. 13). Таким образом, *социальная деонтология* — это общая теория социальных обязательств. При этом такое новое научное направление, как *психологическая деонтология*, разрабатываемая Е.К. Велесовой, рассматривается в качестве дисциплины, изучающей различные аспекты морально-нравственной сферы взаимодействия континуума «помогающий — принимающий помощь». Центральными вопросами психологической деонтологии являются как все этические аспекты этого взаимодействия, так и психологические механизмы, обеспечивающие нравственное поведение «помогающих» (Веселова, 2003).

Исследованием долга занимались не только философы, но и представители других научных направлений: педагоги, психологи, филологи. Поскольку психологический смысл долга можно понять через особенности лексического значения слова «долг», его этимологию и динамику употребления, мы продолжим анализ категории долга в работах филологов.

Л.П. Дроновой проведено глубокое исследование языковой истории понятия «долг» и показано, что его семантика двухчастна: это получение в пользование, влекущее за собой обязательства. Автор отмечает, что «в лексеме “обязанность” и в лексемах “долг” и “заем” имеет место семантический компонент *принуждения*» (Дронова, 2006, с. 159). Не менее важно для нашего исследования, что автор, обращаясь к истории употребления слова «должен» в древнерусском языке с местоимением первого лица, доказывает наличие в семантике этого слова смыслового компонента *активности* субъекта относительно понимания им своего долга.

В диссертационной работе О.В. Степушиной по специальности 10.02.01 — русский язык «Динамика представлений о денежном долге в русском языке (на примере лексемы *кредит*)», проведен анализ лексемы «долг» с точки зрения ее этимологии и семантической структуры; источниками послужили этимологические словари П.Я. Черных, М. Фасмера, толковые словари В.И. Даля, Д.Н. Ушакова, С.И. Ожеговой, С.А. Кузнецова и др. На основании проведенного анализа автор констатирует, что «“долг” фиксируется в русском языке в значении “взятое в долг”, “задолженность”, “дань” с XI в., а в XVI–XVII вв. предложно-падежная конструкция “в долг” начинает использоваться в значении “с последующей оплатой” и долг получает метафорические осмысления: тяжесть, ноша. Постепенно в обиходном языке происходит семантическое развитие слова “долг” в сторону абстрактного значения “обязанность”, а в XIII в. оно включается в систему понятий

этической сферы» (Степушина, 2015, с. 18−19). Не будем перечислять все определения долга, приводимые в описанных словарях, а обратимся только к словарю В.И. Даля: «Долг — это все должное, что должно исполнить, обязанность. Общий долг человека вмещает долг его к Богу, долг гражданина и долг семьянина; исполнением этих обязанностей он в долгу, они составляют долг его, как взятые у кого взаймы деньги или вещи, или все то, чем обязан он, по обещанью или какому условию; долг — более общее, обязанность частная, личная; долг невольный, обязанность условна»[5].

Существуют разные взгляды на соотношение между собой понятий «долг как взятое взаймы» и «долг как обязанность». Некоторые авторы, например, Л.П. Дронова, считают, что они, будучи генетически родственными, в настоящее время настолько разошлись, что стали восприниматься как омонимы (Дронова, 2006); другие же, например, Т.В. Булыгина и А.Д. Шмелев, ссылаясь на определение Даля, приведенное выше, не соглашаются с этим (Булыгина, Шмелев, 1997). Такого же мнения будем придерживаться и мы: долг как обязанность и долг как взятое взаймы генетически родственны, и взятое взаймы всегда предполагает возникновение обязательств.

В монографии Т.В. Булыгиной и А.Д. Шмелева «Языковая концептуализация мира (на материале русской грамматики)» определяется место долга в поле долженствования (Булыгина, Шмелев, 1997). Авторы выделяют целый ряд параметров долженствования: наличие цели, источника, возникшего в результате установленных норм или существующего априори, и т.д. Таким образом, показатели долженствования различаются по наличию или отсутствию цели, определяющей долженствование (условное и безусловное), по характеру принуждения (внешний или внутренний), и т.п. Долг не предполагает утилитарной цели, его исполнение само по себе дает чувство нравственного удовлетворения, он воспринимается как существующий априори, человек повинуется долгу в соответствии со своей совестью.

Ссылаясь на указанную выше монографию Т.В. Булыгиной и А.Д. Шмелева, А.Д. Кошелев дает следующее определение долга: «Внутреннее побуждение X-а, продиктованное совестью, осуществить некоторое неутилитарное (безусловное) действие в интересах Y-а» (Кошелев, 2000, с. 120). Кошелев дает критерии, которым должна соответствовать ситуация, чтобы к ней была применима лексема «долг»: «(а) X и Y связаны социальными отношениями; (б) есть необходимость защиты интересов Y-а; (в) X способен исполнить свой долг; (г) исполнение долга требует от X-а затраты ресурсов. Когда речь идет о денежном долге, пункт (в) X способен исполнить свой долг — следует исключить,

[5] Толковый словарь Даля онлайн https://slovardalja.net/word.php?wordid=6845

поскольку Х обязан вернуть долг независимо от своих возможностей» (Кошелев, 2000, с. 122).

Границы должного рассматриваются и в работе А.А. Шевченко, который, в отличие от Кошелева, считающего, что исполнение долга, особенно денежного, зависит от возможностей, полагает, что основной принцип, определяющий границы долга, заключается в следующем: «Ты должен — значит, можешь» (Шевченко, 2013).

Однако представленные выше работы хотя и создают ориентиры для анализа, но не раскрывают *психологической* сущности долга. «Долг» — это категория философская, поэтому для описания долженствования как психологической категории мы далее будем использовать словосочетание «чувство долга».

Для работ по психологии и педагогике характерно рассмотрение проблемы долга как высшей социальной эмоции (Лебедев, Гордякова, 2016б), высшего социального чувства (Овчинникова, 2017), морального чувства (Галимова, Пахно, 2016) или нравственного чувства (Колесов, 2019). Чувства — одна из основных форм переживания человеком своего отношения к предметам и явлениям действительности, отличающаяся относительной устойчивостью; чувство долга относится по своей направленности к морально-нравственным чувствам (как вина, стыд, совесть и т.п), т.е. долг с психологической точки зрения — это переживаемое человеком *социальное чувство* (Изард, 2000).

Почему *чувство* долга? Очень убедительно дается ответ на этот вопрос в учебнике Б.М. Теплова: «В основе чувства долга лежит сознание человеком интересов той общественной группы, к которой он принадлежит, и своих обязательств по отношению к ней… но одних знаний недостаточно. Оно должно превратиться в сильное, глубокое переживание. Если человек переживает несчастья Родины так же остро, как свои собственные несчастья, производственный успех своего завода, как свой собственный успех, удачи своего класса, как свои удачи, — тогда он становится способен переживать свой долг, а не только знать его. Поэтому-то мы говорим о чувстве долга, а не о простом знании его» (Теплов, 1953, с. 82).

Сходным образом К.Э. Изард высказывался о нравственности: «Говоря о нравственности, нельзя забывать одного важного условия: пока она не исполнена рвущимся изнутри эмоциональным пылом, пока она не проникнута душевным теплом, это еще не нравственность, в лучшем случае, мы имеем дело с формально понятой честностью» (Изард, 2000, с. 370). Чувство долга, как и чувства стыда, вины, является аффективно-когнитивной структурой.

В отечественной науке советского периода чувство долга изучалось в основном в рамках педагогики (Сухомлинский, 2016), педагогической (Земченкова, 1984) и военной

психологии (обзор см. в кн.: Дьяченко, 1985). Из работ по социальной психологии, касающихся данной области, можно отметить труды Е.В. Шороховой и М.И. Бобневой, посвященные социальным нормам и регуляции поведения (см. в кн.: Психологические механизмы…, 1979; Гагарина, 2019). Именно социальные нормы, имея предписательный характер, обеспечивают должное, обязательное поведение. М.И. Бобневой внесен значительный вклад в разработку проблемы долженствования как социально-психологической проблемы. В ее монографии показано, что нормативность по своей сути всегда является социальным феноменом, раскрыты *механизмы* нормативного поведения личности: «Социальные нормы выступают в качестве регуляторов поведения личности за счет отображения их в сознании личности, включения их как осознанных компонентов в систему внутренних регуляторов поведения, самосознания и самооценок людей, а также путем их преобразующих влияний на внутренний мир личности, структуру и содержание сознания, систему личных смыслов и значений, ценностные ориентации, нравственные убеждения, деонтические представления, социальные установки, свойства, направленность и структуру личности» (Бобнева, 1980, с. 32).

Чувство долга ставится в один ряд с чувством патриотизма, ответственности, вины и стыда. В настоящее время в трудах ученых Института психологии РАН снова отмечается значительный интерес к изучению данных категорий, ведущий к появлению *новой отрасли науки — психологии нравственности* (или нравственной психологии) (Воловикова, 2005; Воловикова, 2018; Журавлев, Юревич, 2013). По мнению М.И. Воловиковой, «задача нравственной психологии состоит в том, чтобы исследовать процессы, происходящие на всех уровнях функционирования человека при исполнении или нарушении нравственного закона, проследить путь от мысли к действию с тем, чтобы помочь современному человеку в сложных жизненных обстоятельствах, которые он же сам зачастую и строит всей историей своих моральных выборов» (Воловикова, 2018, с. 10). На возросший интерес к изучению нравственных чувств указывает также растущее количество публикаций, посвященных чувствам патриотизма (Грачев, 2018; Кольцова, Соснин, 2005; Лебедев, Гордякова, 2016а; Юревич, 2016) и национальной гордости (Лебедев, 2015). В этих работах отмечается наличие чувства долга, например, в переживании ответственности по отношению к Отечеству. Отмечается, что именно чувство долга побуждает гражданина служить Отечеству и, в крайнем своем выражении, отдать за него жизнь (Грачев, 2018).

Для русского менталитета, по мнению А.Е. Бочкарева, характерно расширенное понимание чувства долга: в его работе, выполненной на данных Национального корпуса русского языка, показано, что «русский человек испытывает чувство долга перед всеми и вся — миром, человечеством, Родиной, Господом… совестью, страной, семьей,

начальником, подчиненным и проч. При этом гражданский долг (перед Родиной, государством) не совпадает с супружеским долгом (перед мужем и женой), а сыновий/дочерний долг не совпадает с партийным долгом и т.д.» (Бочкарев, 2019, с. 20). Учитывая закредитованность населения, которая имеет место в нашей стране, в этот список можно было бы включить и долг перед банком.

Таким образом, можно сказать, что долг рассматривается в работах отечественных психологов как морально-нравственное чувство, тесно связанное с нормами, принятыми в обществе.

Наличие у человека чувства долга (и ряда других моральных чувств) позволяет существовать всей социальной и политической культуре современного общества, всей современной цивилизации. Если бы не было чувства долга, то заставить человека выполнять какие бы то ни было веления общества можно было бы только силой внешнего принуждения или соблазнами эгоистической пользы (Сидоренко, 2006).

Как уже было отмечено выше, чувство долга имеет много общего с другими высшими социальными эмоциями (моральными чувствами), но обладает своей психологической спецификой (Лебедев, Гордякова, 2016б). В связи с этим необходимо определить его место в кругу сходных феноменов: совести и чувства ответственности. О соотношении чувства долга и чувства патриотизма было написано выше.

На отличие долга от ответственности указывал еще И. Кант: ответственность есть конкретизация всеобщего долга с учетом возможностей субъекта, живущего в определенном месте и в определенное историческое время (Кант, 1965). К.А. Абульханова дала психологическое определение ответственности как «добровольного взятия на себя обязательств, как единства необходимости, желания и способности их выполнить “своими силами”» (Абульханова, 2017, с. 90).

Как отмечает Л.И. Дементий, ответственность — это многомерное, интегральное личностное образование, обеспечивающее конструктивное и достигающее поведение (Дементий, 2005а). Ответственность есть результат интеграции ряда личностных характеристик: уровня притязаний, локуса контроля, мотивации достижений, самооценки, самостоятельности, уникальное сочетание которых и определяет меру ее проявления (Дементий, автореферат, 2005б). Таким образом, *ответственность берется на себя по собственному желанию, чувство долга же возникает как следствие сложившихся отношений*. Ответственность является результатом сочетания ряда личных качеств и определяется субъективными возможностями человека, долг же возлагается независимо от возможностей. А.А. Сычёв определяет различия между долгом и ответственностью следующим образом: «это различие всеобщего и единичного. Долг абстрактен,

универсален, общезначим, ответственность же уникальна, конкретна и исторична» (Сычёв, 2013, с. 96).

В.В. Красулина пишет, что ответственность и долг тесно связаны как базовые понятия, обозначающие сложный процесс трансформации моральных норм и ценностей в поступки и деятельность. Однако коннотации этих понятий различны. Долг формален и абстрактен, он выступает в качестве ориентира для конкретных действий, очерченных личной ответственностью. Ответственность менее абстрактна, чем долг, но более абстрактна, чем поступок. В ответственности долг индивидуализируется, уточняется, помещается в уникальное жизненное пространство. В этом смысле концепция долга более востребована в теориях, ориентированных на индивидуальное нравственное самосовершенствование, в то время как этика ответственности соразмерна задачам общественной морали (Красулина, 2018).

К.А. Абульханова отмечает, что «ответственность личности подобна совести как способности личности к добровольному самопринуждению, самоорганизации, оптимизации своих сил для выполнения взятых на себя обязательств» (Абульханова, 2017, с. 89–90). Совесть играет решающую роль в регуляции отношений между людьми и выступает как критерий качества поступка или дела (Воловикова, 2011). М.И. Воловикова и Л.Ш. Мустафина приходят к выводу, что совесть является глубинной и независимой инстанцией, тесно связанной с личностью человека и способной регулировать его нравственное состояние. Социальные представления о совести связаны с нравственной направленностью личности молодых людей. Чем большее значение совести в жизни человека придают респонденты, тем чаще они стремятся к добру в своем поведении и в отношении к окружающим (Воловикова, Мустафина, 2017).

Е.П. Ильин приводит следующие определение феномена совести: «это нравственное качество личности, связанное с субъективным осознанием личностью своего долга и ответственности как перед отдельными людьми, так и перед обществом» (Ильин, 2016, с. 20). Исследуя концептуальное поле данного феномена, С.А. Барсукова приходит к заключению, что совесть выступает в качестве субъективной составляющей моральной ответственности индивида (Барсукова, 2013), т.е. долг конкретизируется в ответственности, а ответственность — в совести.

Каково же взаимоотношение понятий «совесть» и «чувство долга»? По мнению И.А. Беловой, долг является содержанием индивидуальной совести (Белова, 2010). В отличие от долга, совесть всегда ситуативна и индивидуализирована, она не существует в плане должного, правильного для всех вообще, ее голос обращен не к «городу и миру», а к конкретному человеку (Барсукова, 2013). П.В. Симонов отмечает, что совесть и долг имеют

разное происхождение. Долг социален, он исторически детерминирован нормами поведения, принятыми в данной группе. Норм и порожденных ими представлений о долге может быть много, но нельзя представить несколько совестей (Симонов, 1995). Таким образом, отношения в цепочке «чувство долга — ответственность — совесть» отражают переход от общего к индивидуальному. Чувство долга есть переживание, возникающее в ответ на необходимость следования универсальным моральным нормам. Воспринимаемые в качестве ориентира, универсальные моральные нормы отражаются во взятой на себя ответственности, а совесть выступает в качестве регулятора.

При анализе зарубежных работ нам встретился еще один аспект рассмотрения долга (точнее, задолженности): сопоставление его с понятием «благодарность». В статье М. Мэтьюз и Н. Шук описываются две возможные реакции на ситуацию социального обмена: благодарность и задолженность (чувство обязанности). Благодарность — это положительная эмоция, которая связана с просоциальным поведением и повышенным субъективным благополучием, задолженность — это неприятное состояние, сопровождаемое отрицательными эмоциями и вызывающее отвращение (Mathews, Shook, 2013). В отечественных исследованиях подобного сопоставления не встретилось. Из исследований феномена благодарности можно отметить только его связь с благополучием личности (Нартова-Бочавер, Кислица, 2017). Сходство благодарности и задолженности заключается в том, что в обоих случаях возникает обязательство в ответ на предоставление чего-либо в пользование, но эмоциональная окраска различается.

Неисполнение долга сопровождается переживанием вины и стыда. «Зрелая совесть и связанные с нею эмоции образуют аффективно-когнитивную структуру, которая оценивает каждый шаг человека на предмет его соответствия нравственным принципам» (Изард, 2000, с. 370). Стыд и вина возникают в очень сходных ситуациях, но различаются по тому поведению, к которому они побуждают человека. Вина мотивирует действия, направленные на исправление ситуации, включая извинения, признание и просоциальные действия, тогда как стыд мотивирует отрицание, отстранение и уход от вызывающего стыд события (Sheikh, Janoff-Bulman, 2010). Р. Янофф-Бульман, С. Шейх и С. Хеп выделяют два вида морали: запрещающую и предписательную. Первая сдерживает аморальное поведение, основана на системе избегания, при ней человек чувствителен к негативным конечным состояниям (например, наказаниям, угрозам) и мотивирует поведенческое торможение; вторая способствует нравственному поведению: человек чувствителен к положительным конечным состояниям (например, вознаграждениям) и мотивирует поведенческую активацию. Таким образом, вина связана с желанием изменить ситуацию, тогда как стыд — с попытками скрыться. Данное обстоятельство имеет значение для

объяснения типов поведения, связанных с неисполнением долговых обязательств.

На основании проведенного анализа можно сделать следующие выводы о сущности чувства долга:

1. Чувство долга — это психическое состояние, возникающее в ответ на необходимость исполнения обязательств разного рода, в том числе денежных.
2. Чувство долга имеет социальную природу: носит межличностный характер и возникает между людьми и группами лиц; возникновение понятия «должен» связано с развитием системы социальных отношений, а соблюдение должного обеспечивает ее существование.
3. Долг предполагает принуждение и связан с нормативностью поведения. Социальные нормы являются регуляторами должного поведения за счет их отображения в сознании личности.
4. Совесть и ответственность, как и чувство долга, являются категориями морального сознания и обеспечивают исполнение взятых человеком самостоятельно или возложенных на него извне обязательств. Отличие чувства долга от ответственности заключается в его универсальности, абстрактности и независимости от возможностей и желания человека. Отличие чувства долга от совести заключается в его исторической детерминированности и правильности для всех. В ряду «чувство долга — ответственность — совесть» происходит переход от социального к индивидуальному.

1.1.2. Чувство долга как категория экономического сознания личности

Долг – является одной из основной концепции современной экономики (Phelps, 2016). Долг играет важную роль в национальных дебатах о государственных расходах, сокращении штатов и жесткой экономии. Он также присутствует в повседневной жизни в выписках по кредитным картам, ипотечных и потребительских кредитах, займах до зарплаты и дилеммах «давать или не давать в долг менее успешным родственникам» (Гагарина, 2021г). Более того, существует соблазн применить рассуждение о долге почти ко всем другим отношениям, которые только можно придумать: можно думать о политиках с точки зрения того, чем они обязаны своим избирателям, рассматривать знания с точки зрения интеллектуальных долгов, а мораль с точки зрения долга перед обществом и семейных отношений с точки зрения долга перед опекунами (High, 2012). Даже культура сама по себе считалась «символическим долгом» перед другими, а социальные отношения основывались на своего рода постоянных «долговых расписках». Однако объяснительная

сила долга для такого мышления ограничена. Грэбер описывает долг как особенно распространенный вид «моральной неразберихи». Логика долгов, денег, контрактов в конечном итоге зиждется на произволе власти (Грэбер, 2011).

В контексте нашего дальнейшего анализа представляет интерес применимость выводов по психологической сущности долга как категории морального сознания к исследованиям психологической сущности денежного долга. Если чувство долга — это сильное эмоциональное переживание, возникающее в проблемной ситуации и связанное с необходимостью принуждения себя к выполнению действий, определенных социальными нормами, тогда следует проверить, удовлетворяет ли переживание, возникающее в ситуации задолженности, этим критериям. Есть ряд предпосылок, указывающих на то, что словосочетание «чувство долга» может применяться в отношении денежного долга. Например, ряд работ, имеющих чисто экономическое содержание и описывающее проблемы задолженности, содержат в своем название словосочетание «чувство долга», хотя никакие моральные чувства в них не рассматриваются (Наумова, Шкляр, 2011; О чувстве долга, 2012; Чувство уместного долга, 2012; Антикризисный…, 2009).

Есть работы, выполненные психологами, которые употребляют понятие «чувство долга» по отношению к денежному долгу, указывая на его универсальную природу и регулирующую функцию в отношении всех видов взаимоотношений, в том числе экономических (Лебедев, Гордякова, 2016б; Лебедев, Мальсагова, 2015). Еще одним аргументом в пользу применения именно понятия «чувство долга», является рассуждение Г.Б. Юдина, который указывает на необходимость учета моральной составляющей при анализе долгового поведения: «долг не может быть сведен к технической стороне дела, к возврату средств с отсрочкой, поскольку он основан на отношении неравенства, предполагает моральную асимметрию между заёмщиком и кредитором… Невозможно выделить чисто экономическое содержание долговых отношений. Вступая в них, люди всегда испытывают вину, превосходство, зависимость, ощущение нечистой совести — все эти моральные чувства управляют поведением человека по собственным законам» (Юдин, 2015, с. 29). Таким образом, мы считаем, что денежный долг может рассматриваться как один из видов долга как социального чувства. Однако остается вопрос, действительно ли то, что мы собираемся изучать, является *чувством долга*. Ведь речь идет о гораздо более широком списке феноменов, не ограничивающихся только эмоциональной сферой. Вернемся к этому вопросу ниже, а сейчас рассмотрим еще один аспект анализируемого понятия: если мы рассматриваем долг денежный, то что будет иметься в виду: долг как результат заимствования денег (кредит) или долг как результат невыполнения заемных обязательств (просроченный платеж)? Для ответа на этот вопрос нами был проведен анализ

отечественных и зарубежных публикаций по экономической психологии, в названии которых присутствуют слова «долг», «задолженность», «должник». Так же нас интересовал вопрос о том, есть ли разница в отношении россиян к «кредиту» и к «денежному долгу». По результатам исследования Ю.Е. Мужичковой, в обыденном представлении понятие долга в большей степени связано с возможностью невозврата, чем понятие кредита (Мужичкова, 2015). В работах А.Н. Дёмина и его коллег используется понятие «отношение к кредиту», под которым понимается «многомерное образование, включающее в себя определенный диапазон побудительных, когнитивных и поведенческих форм активности» (Демин и др., 2018, с. 87). Данное отношение включает аффективно-мотивационную, когнитивную и поведенческую составляющие. В социологических исследованиях соблюдение только одного принципа — принципа возвратности — будет достаточным основанием отнесения той или иной финансовой практики (стратегии) в разряд долгового поведения (Дикий, 2010б).

В ряде работ под должниками имеют в виду всех, имеющих любые займы (Achtziger, 2015), образовательные ссуды (Harrison, 2015) или просто кредитные карты, т.е. долгом по своей сути является любой вид заимствования, независимо от факта, вероятности, намерения и возможности возврата. Сложность сопоставления результатов отечественных и зарубежных исследований заключается в том, что слово «долг» является лингвоспецифичным и в русском языке может пониматься двояко: как «взятое взаймы и подлежащее возврату» и как «обязанность» (Бочкарев, 2019; Кошелев, 2000). В английском языке слово «debt» (долг) применимо только к денежному долгу, а вот слово «indebtedness» (задолженность) может употребляться как в значении денежного долга, так и в значении обязательства, подлежащего исполнению (Watkins et al., 2006), и в значении необходимости возврата.

В других работах под долгом имеются в виду просроченные платежи и задолженности (Gathergood, 2012a). При этом долг может являться следствием невыплат по кредиту, а может образовываться и без заимствования, например, долг по коммунальным платежам. Исследования показывают, что не имеет значения, образовался долг в результате займа или нет: по данным, опубликованным в журнале «Банковское дело», «более 70% злостных неплательщиков за коммунальные услуги являются активными заёмщиками: в среднем такой гражданин получал 9 кредитов, из которых три являются действующими в настоящее время. Платежная дисциплина таких заёмщиков крайне низка: почти 79% злостных неплательщиков за коммунальные услуги обслуживают кредиты с нарушениями» (Неплательщики за услуги ЖКХ…, 2016, с. 55). Если рассматривать долг как необязательное следствие займа, то по вероятности исполнения обязательств можно

выделить, с одной стороны, людей, исполняющих свои обязательства, с другой — мелких и серьезных должников, т.е. при таком подходе к понятию долга наличие займа не является основанием для отнесения человека к категории должников.

Чтобы подчеркнуть проблемный характер задолженности, в ряде работ употребляются термины «проблемный долг» (problem debt) (Webley, Nyhus, 2001) и «чрезмерная задолженность» (over-indebtedness) (Gathergood, 2012b; Disney, Gathergood, 2013). Х. Инь определяет чрезмерную задолженность как слишком глубокий долг. Потребитель или домашнее хозяйство имеют чрезмерную задолженность, если возникают трудности с погашением долга (Yin, 2018). Сверхзадолженность как невозможность погасить долг определяют и коллеги из Швеции (Holmgren et al., 2019). С. Ангел, ссылаясь на экспертов Европейской комиссии, приводит следующие критерии чрезмерной задолженности домохозяйства:

1) сравнительно высокие платежи по обязательствам, ведущие к пороговому значению бедности;
2) есть задолженность по крайней мере по одному финансовому обязательству;
3) домохозяйство считает бремя обязательств по ежемесячным платежам по меньшей мере «тяжелым»;
4) платежеспособность домохозяйства считается как минимум «сложной»;
5) домохозяйство не в состоянии покрыть непредвиденные расходы (Angel, 2016).

Здесь, наряду с экономическими характеристиками (неспособность покрыть непредвиденные расходы, задолженности по платежам), есть и субъективные характеристики, такие как ощущение тяжести и трудности. Наличие субъективного ощущения тяжести как критерия чрезмерной задолженности отмечается и в работах других авторов (Disney, Gathergood, 2013; et al.; Gathergood, 2012b).

Еще один важный вопрос: на какие данные опираться при определении должников? Это могут быть и официальные источники, такие как данные коммунальных компаний или коллекторских агентств, и самоотчеты респондентов, или и то, и другое вместе. Анализ ряда статей позволяет сделать следующие выводы. Во-первых, большинство исследователей считает возможным использование самоотчетов для изучения долга (Achtziger et al., 2015; Boddington, Kemp, 1999; Dunn, Mirzaie, 2012; Gathergood, 2012b; Harrison, Agnew, Serido, 2015; et al.); во-вторых, исследование долга предполагает изучение как кредитов (займов), даже если просроченные платежи (собственно долги) не наблюдались (Archuleta et al., 2013; Harrison, Agnew, Serido, 2015), так и долгов (Davies, Lea, 1995; Webley, Nyhus, 2001). Наряду с самоотчетами, источником информации о долгах могут служить данные коммунальных компаний, информация, полученная от коллекторских агентств и некоторых

правительственных организаций (Lea, Webley, Walker, 1995; Mewse, Lea, Wrapson, 2010). Помимо задолженностей домохозяйств, широкое поле для исследования предоставляют студенческие ссуды, которые рассматриваются как долги, даже если погашение идет согласно графику платежей (Dunn, Mirzaie, 2012).

Рассматривая в данной работе отношения, складывающиеся по поводу денежного долга и считая целесообразным разделять долги по уровням, поскольку предполагается, что между долгом как займом и долгом как просроченным платежом (и их носителями) есть разница, мы намерено уходим от слова «кредит» и используем слово «долг», чтобы подчеркнуть психологическую, а не экономическую сторону процесса заимствования. Даже оплаченный вовремя кредит сопровождается переживанием «я должен». Мы разделяем взгляды Г.Б. Юдина, который пишет о невозможности отделения экономического содержания долга от морально-нравственного (Юдин, 2015), а также мнение А.Н. Лебедева, что чувство долга в равной степени регулирует отношения разного рода: как патриотические, так и экономические. И вновь перед нами встает вопрос определения содержания тех психических явлений, которые сопровождают состояние задолженности. Большинство исследований сосредоточены либо на выявлении факторов, приводящих к задолженности, либо на описании последствий. Факторы и последствия долгового поведения будут подробно рассмотрены во второй главе, а сейчас сосредоточим внимание на внесении понятия «чувство долга» в контекст социальной и экономической психологии.

Все феномены, изучаемые экономической психологией, по мнению В.П. Познякова, могут быть сведены к двум основным: экономическое сознание и экономическое поведение (Позняков, 2010). Этого же мнения придерживаются многие другие отечественные авторы. Соответственно, для реализации экономико-психологического подхода необходимо рассмотреть аспекты экономического сознания, связанные с долгом и проанализировать долговое поведение как один из видов экономического поведения.

Безусловно, проблема экономического сознания разрабатывается не только психологами (Дейнека, Забелина, Честюнина, 2019; Журавлев, Позняков, 2004; Позняков, 2010 и др.), но и экономистами, философами (Михеев, 2011; Овруцкий, 2011), социологами (Воронов, 2003; Тощенко, 2014), историками (Голубев, 2006). «“Экономическое сознание” — одно из наиболее часто употребляемых понятий в современных исследованиях в области экономической психологии и социологии, экономической науки и менеджмента» (Журавлев, Купрейченко, 2007 с. 169). В 2002 г. вышла монография «Экономическое сознание», в которой содержится анализ природы этого феномена, его сущности, структуры и содержания и дается развернутое *философское* обоснование самобытности русского

экономического сознания (Стожко, 2002), однако для нашего исследования представляет больший интерес подход социально-экономических психологов. Обратимся к определению экономического сознания в психологической науке. А.Л. Журавлев и В.П. Позняков понимают под экономическим сознанием «частную форму индивидуального или группового сознания, находящуюся в области различных форм знания индивидуального и группового субъекта о различных экономических объектах и его отношении к этому знанию» (Журавлев, Позняков, 2004, с. 52−53). Соответственно, если мы рассматриваем долг как экономический объект, то допустимо говорить о долговом сознании, по аналогии с потребительским сознанием (Посыпанова, 2014). Пока оставим этот вопрос открытым, хотя словосочетание «кредитное сознание» уже встречается в публикациях (Дикий, 2012б).

Важнейшими функциями экономического сознания являются отражение социально-экономических условий жизни личности, экономической макро- и микросреды, и регуляция экономического поведения в социальной среде (Журавлева, Журавлев, 2002).

В экономическом сознании в той или иной степени присутствуют следующие компоненты:

1) когнитивный, заключающийся в различных формах знания об экономических объектах (экономическое мышление, экономические представления);
2) эмоционально-оценочный, состоящий в различные рода отношениях к экономическим объектам и связанных с ними переживаниях;
3) конативный, проявляющийся прежде всего в различных феноменах готовности к определенному поведению в отношении экономических объектов — в установках, мотивах, намерениях, ожиданиях, ценностях и т.д. (Гочияев, Китова, 2011, 2021; Дейнека, 2013; Журавлева, Журавлев, 2002; Журавлев, 2004; Позняков, 2010; и др.).

Приведем некоторые из феноменов индивидуального и группового экономического сознания, выделенные А.Л. Журавлевым и В.П. Позняковым и признаваемые другими исследователями: «социальные представления об экономических объектах, как реальных, так и идеальных; отношение к экономическим объектам, а также мнения и суждения о них, их оценки и т.п.; социальные установки, стереотипы и предрассудки, связанные с экономическими объектами; осознаваемые эмоции, чувства и в целом переживания, связанные с экономическими объектами; феномен социальных ожиданий, предвосхищения, прогноза экономических изменений, т.е. предстоящих событий, связанных с экономическими объектами; социальная категоризация и интерпретация экономико-психологических явлений и др.» (Журавлев, Позняков, 2004, с. 53).

Компонентов экономического сознания может быть не три (когнитивный, эмоционально-оценочный, поведенческий), а больше. Кроме того, они могут частично

перекрывать друг друга по содержанию. А.В. Филиппов и С.В. Ковалев выделяют в структуре экономического сознания шесть подструктур: «1) конструкты, обобщенно отражающие экономический порядок, экономическое устройство, существующие как отношения между человеком и обществом, человеком и коллективом; 2) конструкты (модели), объясняющие видимый субъектом экономический порядок в самом общем виде; 3) конструкты идеальных экономических отношений; 4) конструкты долговременной ориентации, обеспечивающие поведение в конкретных повторяющихся хозяйственных ситуациях; 5) подструктура, ориентированная на достижение целей экономической деятельности как самоценности; 6) конструкты экономических измерений... которые лучше всего могут быть представлены при анализе содержания экономического мышления» (Филиппов, Ковалев, 1989, с. 22−31).

О.С. Дейнека выделяет следующие компоненты экономического сознания: 1) экономические эмоции и чувства; 2) экономическую перцепцию (восприятие экономических объектов, перцептивные установки, сенсорно-перцептивные компоненты отношения); 3) экономические представления и экономическое мышление; 4) экономические мотивы; 5) экономические нормы; 6) экономический интерес (Дейнека, 2000). Она также подчеркивает, что при изучении экономического сознания очень важно опираться на те методологические принципы, которые сформулированы в научной психологии (Дейнека, 2015).

В.А. Хащенко рассматривает в качестве базового конструкта экономического сознания субъективное экономическое благополучие, выражающее отношение человека к своему актуальному и будущему материальному благосостоянию. Психологическими измерениями субъективного экономического благополучия выступают субъективные переживания человека, его чувственно-эмоциональные и когнитивные компоненты, ценностные аспекты отношения к материальной сфере и самому себе, обусловленные как объективными обстоятельствами жизнедеятельности, так и личностными свойствами (Хащенко, 2011).

Опираясь на работы других исследователей, Е.Е. Бессарабова делает вывод, что структура экономического сознания может быть представлена как взаимосвязь и взаимообусловленность аффективного, перцептивного, когнитивного и рефлексивного компонентов, содержание которых в своих разнообразных сочетаниях отражает определенный тип экономического сознания (Бессарабова, 2013). Содержанием аффективного компонента экономического сознания являются чувства и эмоции, вызываемые у личности экономическими процессами и явлениями. Перцептивный компонент экономического сознания отражает особенности восприятия экономической

реальности. Когнитивный компонент экономического сознания — это имеющиеся у личности знания экономической сферы жизнедеятельности общества, проявляющиеся в осознанности или простой осведомленности, а также способность личности осмысливать экономические процессы, усваивать их и продуктивно решать экономические проблемы и задачи. Сущность рефлексивного компонента экономического сознания заключается в экономическом самосознании личности, в ее представлении о собственном экономическом «Я», о собственных экономических возможностях, ценностях и приоритетах (Бессарабова, 2013).

Экономическое сознание формируется в процессе экономической социализации. Т.В. Дробышевой выделены детерминанты экономического сознания на этапах первичной (Дробышева, 2016) и вторичной (Дробышева, Журавлев, 2016) социализации. Автор отмечает многоуровневость системы внешних и внутренних факторов, детерминант, обусловливающих экономическое сознание и экономическое поведение личности. Т.В. Дробышевой и А.Л. Журавлевым сделан акцент на проявление личностью свойств субъекта (активность, самостоятельность) как в понимании экономических явлений и объектов, так и в регуляции экономического поведения. Социально-психологическая и личностная обусловленность элементов экономического сознания определяется уровнем локуса контроля, системой ценностных ориентаций, личностными качествами респондентов, ранее сформированными базовыми экономическими представлениями, отношениями и т.п. «Изменение экономического сознания личности и группы в условиях вторичной экономической социализации обусловлено не только актуальной экономической ситуацией в стране, но и процессами самодетерминации» (Дробышева, Журавлев, 2016, с. 227). При этом если мы переключимся от сознания отдельного человека к сознанию общества, то здесь возможны следующие параллели: «в сознании общества, как и в сознании отдельного человека, не все связано с феноменом “развитие”, возможны элементы нестабильности, неустойчивости, стагнации и даже некоторого деградирования. В связи с чем общественное развитие также, как и личностное, требует социальных усилий и ресурсов в своем эволюционировании» (Китова, Семенова, 2019, с. 52).

В работах Е.В. Забелиной предлагается теоретическая модель, содержащая *психологическое время* в качестве одного из внутренних факторов, способных изменять экономическое сознание личности (Забелина, 2016; Забелина, 2021; Zabelina, Deyneka, Yagnakova, 2020). Одним из механизмов, способствующих трансформации экономического сознания, является экономическая активность, определяемая как целенаправленная деятельность субъекта в сфере экономики, способ самовыражения и самоосуществления, позволяющий ему разрешать противоречия в экономической сфере. Социальная

психология времени — это новое научное направление, которое в настоящее время активно разрабатывается (см., например: Нестик, 2014).

Экономическое сознание представляет собой онтологически целостное образование, воспроизводящее структуру сознания (Вяткин, 2010). При этом отдельные явления экономического сознания имеют универсальную структуру вне зависимости от объектов и явлений, которые находят в нем свое отражение (Позняков, 2010). Так, в случае с долгом феноменами экономического сознания могут быть долговые отношения, долговые аттитюды, представления о долге, долговые установки, стереотипы, чувства, вызванные долгом, и т.п. Возникает вопрос о возможности употребления понятия «долговое сознание», поскольку постановка задачи как исследование *чувства долга* ограничило бы изучение феноменов экономического сознания только теми, которые входят в аффективно-ценностный компонент, упустив те, которые относятся к когнитивному и поведенческому. К этому вопросу мы вернемся ниже, а пока подведем итоги проведенного анализа.

1. Понятие «долг» при рассмотрении его в рамках экономической психологии включает как заем (институциональный и неинституциональный), так и неисполненные в срок и в полном объеме обязательства по оплате (связанные и не связанные с заимствованием).
2. Категория денежного долга не может рассматриваться как исключительно экономическая, поскольку, вступая в отношения заимствования, люди испытывают определенные переживания, описываемые как моральные чувства (стыд, вина и пр.) и имеющие направленность и интенсивность (тяжесть, напряженность, трудность).
3. Поведение человека в ситуации задолженности определяется не только чувством долга, но и знаниями, представлениями, убеждениями, а также установками, стереотипами и традициями, которые являются содержанием экономического сознания личности.

1.1.3. Долговой менталитет

Чтобы ответить на вопрос, следует ли говорить о «долговом сознании» или же о «долговом менталитете» и «долговой ментальности», рассмотрим различия между данными понятиями. В статье М.Я. Блоха указано, что «менталитет есть та часть сознания личности, которая ведает оценочным отношением личности к предметам восприятия» (Блох, 2016, с. 18), а экономический менталитет, как структурный компонент российской полиментальности, оказывает влияния на экономическое поведение личности, корпоративное взаимодействие и экономическое развитие страны в целом (Китова, 2021). Таким образом, долговой менталитет есть часть экономического сознания, которая ведает оценочным отношением личности *к долгу* и регулирует *долговое поведение*.

Почему именно менталитет? В.А. Кольцова и А.Л. Журавлев отмечают значительный объяснительный потенциал данного понятия при разработке широкого спектра научных проблем: «Очевидно, что в какой бы ипостаси ни выступал человек — как субъект экономической, политической, общественной деятельности, в своих социальных или индивидуальных проявлениях, — он всегда в той или иной мере, осознанно или неосознанно, эксплицитно или имплицитно несет в себе ментальные характеристики, впитанные в процессе социализации, жизни в своей культуре и природном окружении и ставшие органической частью его личного психологического пространства» (Кольцова, Журавлев, 2017, с. 5−6). Рассматривая человека как субъекта экономической деятельности и его индивидуальные проявления в долговых отношениях, мы, безусловно, говорим о его менталитете.

Необходимость введения понятия «долговой менталитет» повторяет сказанное в статье А.Л. Журавлева, Д.В. Ушакова и А.В. Юревича в отношении понятия «менталитет» с той оговоркой, что мы ограничиваем поле исследования ситуациями, связанными с долгом: «возникает необходимость ввести понятие, которое обозначало бы совокупность *всех психологических свойств людей* (курсив мой. — *М.Г.*), влияющих на принятие или непринятие правил, заданных социальными институтами (в нашем случае — *долгом. — М.Г.)*. Эти свойства разнятся от одной общности людей к другой, более того — от человека к человеку» (Журавлев, Ушаков, Юревич, 2017, с. 108).

В настоящее время тема менталитета активно разрабатывается отечественными психологами. Так, в 2009 г. состоялась конференция «Историогенез и современное состояние российского менталитета» (Харитонова, 2009), в 2015 г. была подготовлена одноименная коллективная монография (Историогенез…, 2015). Психологическое определение менталитета дано в работе И.Г. Дубова: «это некая интегральная характеристика людей, живущих в конкретной культуре, которая позволяет описать своеобразие видения этими людьми окружающего мира и объяснить специфику их реагирования на него» (Дубов, 1993, с. 20). Менталитет относится к когнитивной сфере личности и проявляется в типичном поведении представителей данной культуры. С точки зрения А.А. Гостева, менталитет социальной общности задает специфику социального познания, является призмой для социального восприятия и прогнозирования, определяет особенности жизнедеятельности группового субъекта (Гостев, 2018). Очень близкое понятие — «ментальность личности»: «та внутренняя психологическая среда, через которую преломляются любые внешние воздействия и которая определяет отношение человека к разным явлениям и событиям окружающей действительности, эффективность его взаимодействия с миром» (Кольцова, Журавлев, 2017, с. 6). Следует также специально

отметить, что И.Г. Дубов не считает целесообразным содержательно противопоставлять слова «менталитет» и «ментальность», считая их, по существу, синонимами; того же мнения придерживается и А.В. Сухарев (Сухарев, 2017). Е.В. Харитонова отмечает, что предпринимаются попытки к разведению понятий «менталитет» и «ментальность», однако пока не удалось выработать непротиворечивую точку зрения на различия между ними (Харитонова, 2015). Ссылаясь на работу Х. Дуйджкера, Н. Фрижда (Duijker, Frijda, 1960), И.Г. Дубов указывает на пересечение понятий «менталитет» и «национальный характер». Последний определяют либо как «присущий представителям данной нации набор личностных черт (концепция модальной личности), либо как систему существующих в этносе представлений: установок, верований, ценностей, умонастроений и т.п. (концепция социальной личности)» (Дубов, 1993, с. 21). На размытость, аморфность и недостаточную определенность и «отграниченность» понятия «менталитет» от близких понятий, а также на различия в толковании его сути разными исследователями указывает и А.В. Юревич, отмечая в то же время, что это дает возможность использовать данное понятие в широком диапазоне (Юревич, 2013).

А.Л. Журавлев и В.А. Кольцова рассматривают в качестве основных структурных элементов национального менталитета язык, коллективную память, социальные представления, коллективные чувства, эмоции и настроения, коллективные нормы, ценности и отношения, ментальные репрезентации культуры, стиль мышления и социального восприятия, национальный характер и темперамент, поведенческие образцы, национальную идентичность (Журавлев, Кольцова, 2017), а также выделяют следующие его функции: избирательную, селективную, защитную, адаптивную, созидательную, консолидирующую.

В.Е. Семенов в своей статье предлагает следующее определение менталитета, позволяющее перейти к понятию полиментальности: «исторически сложившееся групповое долговременное умонастроение, единство (сплав) сознательных и неосознанных ценностей, норм, установок в их когнитивном, эмоциональном и поведенческом выражении» (Семенов, 2015, с. 99). Менталитет не является единым для всего общества, В.Е. Семеновым была разработана концепция российской полиментальности, в которой основные российские менталитеты дедуктивно закладываются философскими универсальными категориями-оппозициями: «Бог — идол» по вертикали и «коллектив — индивид» по горизонтали (Семенов, 1997). В результате получены следующие типы менталитета:

- православно-российский, подчеркивающий ценности Бога, заповедей, святости, совести, соборности;
- коллективистско-социалистический (просоциальный), выражающий ценности

коллективизма, социальной справедливости, труда на благо общества, утопической веры в коммунизм, заменившей религию;

- индивидуалистско-капиталистический (либеральный), репрезентирующий ценности индивидуализма, упрощенного рационализма, личного успеха, прагматизма, денег как фетиша;
- криминально-клановый, который существовал всегда, порожден пороками людей, утверждает вульгарный материализм и гедонизм, культ грубой силы и обмана, клановую иерархию; в 1990-х годах превратился в России в феномен «великой криминальной революции» (Семенов, 2015, с. 100).

Важно также подчеркнуть, что в рамках концепции В.Е. Семенова у представителей одной национальности могут быть разные менталитеты.

Идея полиментальности, но уже чувашского народа, развивает А.Н. Захарова. Она, кстати, пишет о проявлении менталитета в экономической сфере, об актуальности использования понятия «экономический менталитет» и его месте в структуре российской полиментальности (Захарова, 2016).

Захарова описывает *проявления экономического менталитета*:

- психологические особенности, аспекты, детерминанты экономического поведения всех социальных групп населения;
- система экономических, духовных и моральных ценностей различных слоев населения, соотношение в общей ценностной структуре экономических и духовных ценностей;
- трудовой менталитет: поведение человека в организации, его психологические возможности и ограничения, детерминированные менталитетом;
- степень экономической активности, готовности проявлять экономическую инициативу, предприимчивость;
- особенности восприятия денег, богатства, благополучия, богатых людей, бедности, собственности, бизнес-слоя, предпринимательства, присущие различным социальным, профессиональным, возрастным группам населения, отражение их в структуре общественного сознания;
- экономические стереотипы и установки;
- особенности экономической социализации и ряд других экономико-психологических явлений (Захарова, 2017).

Здесь возникает закономерный вопрос о структуре менталитета, ответ на который

можно найти в работах А.В. Юревича. Он выделяет следующие структурные элементы национального менталитета: 1) когнитивные (социальные представления, сознательные и бессознательные установки, умонастроения, образы, картина мира, воображение, склад ума); 2) аффективные и нормативно-ценностные; 3) поведенческие (стереотипные реакции, традиции, жизненный уклад) (Юревич, 2013).

Как видим, компоненты менталитета повторяют компоненты *социальных установок* с тем отличием, что каждый из соответствующих компонентов менталитета в свою очередь включает социальные установки в единстве их трех компонентов, т.е. в нем происходит своего рода удвоение этой трехкомпонентности. С другой стороны, вышеназванные три компонента менталитета повторяют структуру экономического сознания.

Национальный менталитет, как более общее понятие, будет определять и национальные особенности экономического менталитета (Китова, Китов, 2020), и, следовательно, долговой менталитет как части менталитета экономического. Другими словами, в долговом менталитете будут присутствовать национальные характеристики, и, хотя Россия является многонациональной страной, большинство авторов делают акцент на национальных особенностях русского народа. Например, анализируя универсалии «вина» и «стыд» как выражение русскости в морали, Ю.Н. Данилова приходит к выводу, что «мораль и нравственная культура развивались в России крайне противоречиво, что было связано с кардинальными социально-историческими поворотами в ее судьбе: от морали стыда (до XIX в.) к морали вины (XIX — начало XX в.), от нее к идеологизированной морали общественного долга и коллективной ответственности (в советский период), а затем в современной России — к институционально оформленной корпоративной морали стыда» (Данилова, 2015, с. 99). Она считает, что в современном российском обществе осуществился переход от индивидуальной морали, опирающейся на общезначимые нравственные ценности, к институциональной в виде профессиональной и корпоративной, в которых моральное сознание и поведение определяются кодексами профессиональной и корпоративной этики, переносящей ответственность с личности на организацию, транслирующей ценности в конкретную деятельность, ориентирующей не на свободу выбора, а на корпоративные стандарты и нормы, что лишает индивидов субъектности в морали, диктует приоритет групповых интересов и, по сути дела, управляет ценностями (Данилова, 2015).

Таким образом, *долговой менталитет* может быть определен, как *интегральная характеристика людей определенной культуры, позволяющая описать своеобразие видения ими отношений заимствования, одалживания и исполнения обязательств и объяснить специфику их реагирования в таких ситуациях*. Эта интегральная

характеристика охватывает ряд психологических свойств, а именно представления о долге, чувство долга, отношение к долгу, готовность к заимствованию и предоставлению средств взаймы, готовность и ожидания относительно возврата и т.п.

Итак, долговой менталитет связан с культурными традициями (например, давать в долг без процентов и т.п.) и является производным от национального менталитета. Для современного российского менталитета характерны приоритет духовных ценностей над материальными (Журавлев, Купрейченко, 2007), ценность справедливости, традиционно отождествляющейся с правдой и истиной. Для него характерно недоверие власти и государственным институтам, в том числе банкам (Юревич, 2019), что сказывается на экономическом поведении. Еще одной особенностью менталитета россиян является потребность в опеке со стороны государства, в гарантиях социальной помощи и защиты (Вовк, 2008).

Долговой менталитет имеет в своем составе следующие компоненты: 1) когнитивные (социальные представления о долге и заимствовании, сознательные и бессознательные установки); 2) аффективные и нормативно-ценностные (отношение к долгу, оценка долга, переносимость и допустимость жизни в долг, чувство долга как морально-нравственное переживание) и 3) поведенческие (стереотипные реакции, традиции заимствования и предоставление взаймы, готовность отказаться от чего-либо ради возврата долга или наоборот).

В итоге можно сделать следующие выводы:

1. Долговой менталитет определяется проживанием в условиях определенной культуры, имеющей свои традиции.
2. В структуру долгового менталитета входят представления о долге, аффективное и нормативно-ценностное отношение к долгу и модели поведения, связанные с заимствованием и исполнением долговых обязательств.
3. Системообразующим стержнем долгового менталитета является система ценностей, регулирующих долговые отношения, среди которых могут быть справедливость, чувство долга, уважение традиций, приоритет общественного над индивидуальным либо богатство, материальное благополучие и т.п.
4. Долговой менталитет россиян содержит черты национального менталитета, важнейшими из которых являются приоритет духовных ценностей над материальными, обостренное чувство справедливости и недоверие власти.

1.2. Долг как экономическое явление, рациональность долгового поведения

Наряду с экономическим сознанием экономическое поведение является основным понятием, которое изучает экономическая психология. Существуют разные определения экономического поведения, в качестве примера остановимся на двух. В монографии «Ценности культуры и модели экономического поведения» оно определяется как «поведение людей, в котором имеют место принятие экономических решений, а также их детерминанты и последствия» (Ценности культуры…, 2011, с. 12). А.Л. Журавлев определяет его как «разные внешне проявляющиеся формы активности индивидуального и группового субъекта по отношению к различным экономическим объектам» (Журавлев, 2005, с. 57).

Экономическое поведение может изучаться в рамках различных дисциплин: экономической, социологической, психологической. Задача этого параграфа — оставшись в рамках экономической психологии, рассмотреть, как опыт, накопленный при изучении экономического поведения экономистами и социологами, может быть использован в психологических исследованиях.

Неоклассическая экономическая теория постулирует заранее определенный набор аксиом, которые при реализации экономического поведения приводят к выборам, независимым от социального контекста. Она идентифицирует людей как «набор предпочтений», соответствующих таким аксиомам, как полнота, рефлексивность, транзитивность и непрерывность, т.е. в неоклассической экономике предпочтения аксиоматически должны быть «рациональными», чтобы выбор был рациональным. По терминологии Г. Саймона, *глобальная рациональность* предполагает, что лицо, принимающее решения, имеет всеобъемлющую, последовательную функцию полезности, знает все альтернативы, доступные для выбора, может вычислить ожидаемое значение полезности, связанное с каждой альтернативой, и выбирает альтернативу, которая максимизирует ожидаемую полезность (Simon, 1997). Теория ожидаемой полезности, сформулированная Дж. фон Нейманомом и О. Моргенштерном, измеряет оценку агентом вещей, называемых «перспективами», где перспектива должна пониматься как список последствий с соответствующими вероятностями (von Neumann, Morgenstern, 1947).

Если неоклассический подход установил тесную связь между рациональностью и максимизацией полезности (или прибыли), то Г. Саймон тщательно исследовал последствия отклонений фактического поведения от неоклассических предположений и ввел понятие *ограниченная рациональность*, которое более реалистично моделирует когнитивные процессы лиц, принимающих решение. Выбор — это предпочтение одной из

множества возможных альтернатив. Поведение — это процесс, посредством которого осуществляется выбор. Глобальная рациональность, или рациональность неоклассической теории, требует знания всех возможных альтернатив. Ограниченная же рациональность «предполагает, что лицо, которое принимает решения и должно искать альтернативы, имеет чрезвычайно неполные и неточные знания о последствиях действий и выбирает действия, которые, как ожидается, будут удовлетворительными (достижение целей при соблюдении ограничений)» (Simon, 1997, p. 17).

С. Тераджи описывает вклад Г. Саймона, называя все установленные им принципы и раскрывая их в виде тезисов:

1. Принцип ограниченной рациональности как альтернативная концепция рациональности, которая более реалистично моделирует когнитивные процессы лиц, принимающих решения. Способность человеческого разума рационально формулировать и решать сложные проблемы ограничена.
2. Принцип удовлетворения. Глобальная рациональность заменяется удовлетворительной — требованием достижения удовлетворительных уровней критериальных переменных. Человек устанавливает свою цель как уровень стремления.
3. Принцип поиска. Альтернативы действия и последствия действия обнаруживаются последовательно с помощью поисковых процессов. Человек последовательно ищет альтернативы и выбирает ту, которая соответствует уровню стремления.
4. Принцип адаптивного поведения. Человек постоянно приспосабливает свое поведение к изменяющимся условиям. Человеческая рациональность не может быть понята просто путем рассмотрения психических механизмов, лежащих в основе человеческого поведения. Вместо этого необходимо выяснить связь между ментальными механизмами и средой, в которой они работают (Terajis, 2018).

М. Махмуди и М. Пингл выдвигают гипотезу о том, что когнитивные ограничения (cognitive limitations) заставляют людей вести себя так, как будто они сталкиваются с неопределенностью, неоднозначностью (ambiguity), даже если ее на самом деле нет. Авторы статьи сравнили поведение человека при принятии решений в условиях полной неопределенности, где нет информации о вероятности, с поведением в случае без явной неопределенности, где вероятности представлены прозрачно. Однако их гипотеза не подтвердилась (Mahmoudi, Pingle, 2018).

Существует также значимые как для экономистов, так и для психологов работы Д. Канемана, А. Тверски и их коллег, которые показывают, как потребители применяют эмпирические правила или «эвристики» при принятии решений. В статье «Суждения в

условиях неопределенности: эвристические методы и ошибки», приведенной в книге этих авторов, описаны три эвристических метода, используемых при выработке суждений в условиях неопределенности: а) репрезентативность, обычно применяемая при оценке вероятности того, что объект или событие «А» принадлежит классу или процессу «Б»; б) доступность примеров или сценариев, которая часто применяется, если нужно оценить частоту класса или вероятность конкретного развития событий; в) корректировка от привязки, обычно применяемая при численном прогнозе, когда доступны релевантные величины. Эти эвристические методы очень экономичны и часто эффективны, но ведут к систематическим и предсказуемым ошибкам (Канеман, 2018). В другой статье Д. Канеман и А. Тверски описывают влияние эффекта формулировок на ощущаемою ценность альтернатив и, следовательно, на принятие решений (Канеман, Тверски, 2003).

Не обесценивая значение поведенческой экономики для развития экономической психологии, можно отметить, что существует риск свести изучение поведения человека к составлению бесконечного списка эвристик и предвзятостей в попытке объяснить его отклонение от рационального. Поэтому далее мы обратимся работам отечественных психологов, сделавших значительный вклад в развитие экономической психологии и предложивших альтернативное понимание рациональности экономического поведения.

А.Л. Журавлев и А.Б. Купрейченко вводят понятие *ценностно-смысловой рациональности экономического поведения*. Сущность его заключается в том, что «субъект считает разумным принимать решения и поступать в экономической среде сообразно наиболее значимым для него жизненным принципам и смыслам, ценностям и идеалам, целям и притязаниям» (Журавлев, Купрейченко, 2007, с. 135). То есть экономическое поведение может быть иррациональным не только в силу ограниченной способности провести анализ альтернатив, подверженности эвристикам и предубеждениям, но и по причине приоритета других видов ценностей над материальными. Важным для нас является замечание авторов, что для менталитета населения России (особенно постсоветской) не характерна тождественность материальных благ и жизненных ценностей (Журавлев, Купрейченко, 2007). Поскольку именно менталитет во многом определяет экономическое поведение, это замечание является весьма существенным. Отметим также, что в данной работе проанализированы феномены непоследовательного, или «колебательного», экономического поведения субъекта, характерного для личности с противоречивой, конфликтной системой ценностей.

Что касается разницы между исследованиями по экономической социологии и экономической психологии, то, с одной стороны, в обоих случаях используются одинаковые методы (например, интервью, анкетирование, опросные методы) и создаются

типологии, а с другой — результаты, полученные социологами, носят описательный характер, перед психологами же стоит задача объяснения механизмов детерминации и функционирования. С учетом этого экономическая психология может использовать богатый фактический материал, накопленный в экономической социологии, но при этом решать свои собственные задачи.

Рассмотрим психологические подходы к изучению поведения вообще с последующим применением их к долговому поведению. В.М. Боровский, ссылаясь на статью американского психолога Д. Кантора под названием «Попытка анализа первоначальных данных психологии», вышедшую в 1921 г., пишет: «Kantor понимает психологию как психологию поведения. Вопрос, который мы себе задаем, такой: с чем, собственно говоря, имеет дело психология поведения? Что представляет собой тот материал, который она изучает? <…> Для изучения поведения человека (преимущественно, отчасти и животных, живущих сообществами, и т.п.) приходится внести еще и “биосоциальной анализ”. Психология поведения должна исследовать взаимодействие биосоциально стимулирующих условий с особыми типами чувственно-двигательных организаций, происхождение и развитие биосоциальных реакций и тем подготовить почву для социальных наук, задачей которых будет их систематическая обработка и классификация» (Боровский, 2013, с. 60, 64). Такой подход характерен для бихевиористской традиции и вряд ли может нас удовлетворить. В этой связи важно напомнить, что Л.С. Рубинштейн настаивал на различии в понимании поведения как понятия бихевиористской психологии и «поведения в том смысле, который это слово имеет, когда по-русски говорят о поведении человека» (Рубинштейн, 1999, с. 437). Изучение поведения (деятельности) связано с изучением его целей, мотивов, его внутреннего смыслового содержания и строения, его воздействия на окружающую действительность и отношений, которые при этом возникают. Единицей поведения является поступок, а единицей деятельности — действие, т.е. изучение поведения — это не только изучение внешних проявлений, но и понимание внутреннего смысла.

Б.Ф. Ломов видел в изучении и объяснении поведения одну из основных задач психологии: «Для психолога это значит: опираясь на знание законов, полученных путем обобщения и абстракции, объяснить те или иные конкретные поведенческие акты (и действия) субъекта, выявить их тенденции и найти, если это необходимо, средства и способы воздействия на него. <…> Если бы психика не осуществляла функций отражения окружающей среды и регуляции поведения, то она была бы просто ненужной; если бы поведение не включало необходимым образом этих функций, то оно не могло бы быть адекватным окружающей среде. Отсюда вытекает необходимость рассмотрения

поведенческого акта и включенных в него психических процессов как единой системы» (Ломов, 2008, с. 118).

Для того, чтобы применить описанные выше принципы к изучению долгового поведения, необходимо еще раз вернуться к понятию *долга*. В предыдущей главе нами были сделаны выводы о том, что долг предполагает получение чего-либо в пользование и влечет за собой обязательства. Это понятие включает в себя заем (институциональный и неинституциональный) и неисполненные в срок и в полном объеме взятые на себя обязательства по оплате (связанные и не связанные с заимствованием). Долг имеет социальную природу: он связан с нормативностью поведения, социальные нормы являются регуляторами должного поведения за счет их отображения в сознании личности. Категория денежного долга не может рассматриваться как исключительно экономическая, поскольку, вступая в отношения заимствования, люди испытывают определенные переживания, описываемые как моральные чувства (стыд, вина и пр.) и имеющие определенную интенсивность (тяжесть, напряженность, трудность). Поведение человека в ситуации задолженности определяется не только чувством долга, которое является аффективно-ценностным аспектом долговой ментальности, но и знаниями, представлениями, убеждениями, а также установками, стереотипами и традициями, являющимися когнитивным и поведенческим аспектами долговой ментальности.

Следует добавить, что в юридической и экономической литературе понятия «долг», «задолженность» и «должник» четко определены. Например, согласно ФЗ от 03.07.2016 № 230 «О защите прав и законных интересов физических лиц при осуществлении деятельности по возврату просроченной задолженности и о внесении изменений в Федеральный закон “О микрофинансовой деятельности и микрофинансовых организациях”», который предписывает корректное поведение коллекторов при взаимодействии с должниками, указано, что *должник* — это физическое лицо, имеющее просроченное денежное обязательство. Современный экономический словарь определяет «долг» как денежную сумму, взятую взаймы на срок на определенных условиях и подлежащую возврату (Райзберг, Лозовский, Стародубцева, 2007). Лицо, имеющее долг, называют должником. Согласно такой интерпретации, долг — это просроченный платеж. Мы же, говоря об исследовании долгового поведения, имеем в виду и заемное поведение и поведение по предоставлению взаймы в том числе.

При этом, если говорить о толковании существующего определения долга, у обывателей возникает ряд трудностей с пониманием, что является долгом, а что нет. Многие долги не воспринимаются заёмщиками как таковые, при ответе на вопрос о предыдущих заимствованиях и задолженностях людям свойственно отрицать их наличие и

приуменьшать их размер. В работе С. Дирден с соавт. приведены результаты, полученные на основании глубинного интервью и социологического опроса и показывающие, что многие респонденты изначально сообщали об отсутствии долгов в настоящее время и прошлом, но в ходе интервью выяснялось, что у них имеются или имелись серьезные просрочки платежей (Dearden, Goode, Cox, 2010). Ситуация осложняется тем, что многие имеют одновременно сразу несколько займов и им приходится «жонглировать» финансами с целью хотя бы частичного их погашения (брать новый заем для того, чтобы погасить другой), при этом у них создается иллюзия отсутствия долгов и они не считают себя должниками. Многие респонденты в данном исследовании приравнивают долг к кредиту, другие считают, что долг является обязательным следствием кредита (Dearden, Goode, Cox, 2010). Данный факт ставит под сомнение результаты, полученные с помощью самоотчетных методик.

Одна из наиболее разработанных в экономической психологии концепций образования долга представлена в работах С. Ли, П. Уэбли и их соавторов, начиная с 1993−1995 г. Авторы рассматривают долг как результат несвоевременной оплаты по заемным обязательствам, например, студенческим ссудам, кредитным картам, займам у друзей и знакомых (Davies, Lea, 1995), и в то же время исследуют долги, не предполагающие заимствование (например, по коммунальным платежам) (Lea, Webley, Levine, 1993; Lea, Webley, Walker, 1995). В работах указанных авторов поднимается вопрос о необходимости различать понятия «кредит», «долг», «проблемный долг». В первом случае речь идет о займе, который может быть добровольно погашен заёмщиком в полном объеме и в более или менее определенный срок (Lea, Webley, Levine, 1993). При таком подходе изучение долгового поведения представляет собой изучение целей и мотивов, внешних и внутренних факторов, ведущих к переходу от займа к долгу и проблемному долгу. Следует ли в этой связи различать кредитное поведение и долговое поведение, и в каком контексте данные понятия употребляются в публикациях? Рассмотрим работы, посвященные указанным видам поведения.

При анализе трудов отечественных исследователей мы встретили следующие термины: *кредитное поведение* (Стребков, 2007; Дикий, 2009) (обе работы представляют собой социологические исследования, автор последней в более поздних публикациях употребляет термин «долговое поведение»), *долговое поведение* (Мужичкова, 2016), *кредитно-долговое поведение* (Лебедев, Гордякова, 2016б), причем последние два более характерны для психологических работ. Социологи обосновывают использование понятия «долговое», а не «кредитное» поведение (как результат денежного долга, характеризующего обязанность вообще) необходимостью избежать неверных юридических

толкований явления (Дикий, 2012б). Наличие принципа возвратности является достаточным основанием для отнесения той или иной финансовой практики (стратегии) в разряд долгового поведения. Такой подход предполагает изучение заемных практик, их мотивов, предпочтений в заимствовании, разработку классификации заёмщиков.

По мнению А.Н. Лебедева и О.В. Гордяковой, «применение термина “кредитно-долговое поведение” расширяет область исследования собственно долгового поведения в связи с тем, что в рамках нового понятия рассматривается не только, как человек берет деньги в долг и возвращает их, но и как именно он их одалживает нуждающимся, а также как реагирует, когда должники не желают или не могут вернуть одолженную сумму. Таким образом, область психологических феноменов здесь оказывается достаточно широкой, а сама проблема весьма актуальной как для науки, так и для практики» (Лебедева, Гордяковой, 2016, с. 77).

Согласимся с предложенными аргументами в пользу изучения разных аспектов долгового поведения, однако остановимся на использовании понятия *долговое поведение*, имея в виду как заемные практики, так и действия по возврату, поскольку уже само слово «долг» включает в себя значения и взятого взаймы, и просроченного платежа (см. Главу 1). Таким образом, мы будем придерживаться следующего определения: *долговое поведение — это вид экономического поведения, включающий принятие решений и действия по выбору кредитной организации (или физического лица), заимствованию и одалживанию денежных средств, и исполнению денежных обязательств.*

Следуя логике изучения поведения, описанной С.Л. Рубинштейном, исследование долгового поведения должно включать в себя изучение целей займа, мотивов взятия в долг и мотивов исполнения/неисполнения обязательств, внутреннего смыслового содержания долгового поведения, а также отношений, которые возникают между заёмщиком и кредитором, кредитором и должником. Согласно подходу Б.Ф. Ломова, необходимо объяснить конкретные поведенческие акты субъекта долговых отношений, выявить их тенденции и найти способ воздействия на него. При этом следует учитывать, что долговое поведение включает в себя психические процессы как отражение окружающей действительности, во многом определяющие его адекватность.

Таким образом, можно сделать следующие выводы:

1. Значимой, но не единственной характеристикой экономического поведения является ограниченная рациональность, связанная с когнитивными ограничениями в плане получения и обработки информации. Ограниченная рациональность ведет к неопределенности.
2. При психологическом анализе экономического поведения важное значение

приобретает ценностно-смысловая рациональность, связанная с жизненными целями и ценностями субъекта.

3. Долговое поведение определяется экономически сознанием, его невозможно понять в отрыве от анализа включенных в него психических процессов.
4. Изучение долгового поведения предполагает анализ его социально-психологических факторов и детерминант.
5. Одной из целей исследования экономического поведения является разработка его типологии.

1.3. Долговые отношения в системе понятий социальной психологии

Соотношение долга морального и долга финансового показало, что долговое поведение россиян во многом обусловлено их долговым менталитетом, в котором очень тесно переплетены различные аспекты долженствования и определяемого как «интегральная характеристика людей определенной культуры, позволяющая описать своеобразие видения ими отношений заимствования, одалживания и исполнения обязательств и объяснить специфику их реагирования в таких ситуациях» (Гагарина, 2021в, с. 89).

Далее встает вопрос, является ли достаточным понятие «долговое поведение» для объяснения следствий различия в долговой ментальности. Обратимся к рассмотрению *поведения* как категории социальной психологии. Поведение имеет свою структуру. Оно включает в себя: поведенческий акт, действие, поступок, деяние. Эти элементы в совокупности включаются в целостное, целенаправленное социальное поведение. Каждый из элементов структуры имеет свою смысловую нагрузку, свое специфическое психологическое содержание. Специфика поведенческих социальных действий состоит в том, что они имеют общественное значение, а их субъектом выступают личности, социальные группы. Эти действия совершаются в определенной ситуации, предполагают общественно детерминированную мотивацию, намерения, отношения и различаются в зависимости от разрешаемых общественных задач (экономических, социальных, развития духовной жизни) (Социальная психология…, 2002).

Долговое поведение – это «вид экономического поведения, включающий принятие решений и действия по выбору кредитной организации (или физического лица), заимствованию и одалживанию денежных средств, и исполнению денежных обязательств» (Гагарина, 2021в, с. 51-52). Можно сделать уточнение, что это вид *социального поведения человека или группы* по решению *экономических задач*, связанных с принятием решений и

осуществлением действий по заимствованию, одалживанию и исполнению обязательств. Внесение уточнения, что это «социальное поведение», необходимо для того, чтобы подчеркнуть общественное значение долгового поведения и что оно возможно только между людьми. Даже если речь идет о взаимодействии с кредитными организациями, решения все равно принимают люди, они же осуществляют действия. Здесь важно уточнить, что перечень конкретных действий субъекта может быть достаточно широким и не обязательно сведен только к акту получения/предоставления займа. Долговое поведение может включать также действия, направленные на получение информации об опыте других людей, изучению литературы, просмотр новостей и т.п., а также отказ или избегание подобных действий.

Правомерность рассмотрения долгового поведения как социального поведения не вызывает сомнений по ряду причин: одалживание, заимствование и исполнение обязательств имеют общественное значение, способствуя удовлетворению разных потребностей (Harvey, Smith, Golightly, 2020), построению иерархии в обществе (Peebles, 2010) и усиливая связи между людьми (Грэбер, 2015, Wherry, Seefeldt, 2019). При том, что субъектом долгового поведения может выступать как личность, так и социальная группа, тем не менее, долговое поведение предполагает взгляд на проблему долга только со стороны одного участника (индивидуального или группового). Поскольку долженствование предполагает наличие не только субъекта (кто должен), но и как минимум еще одного участника (кому должен), которые между собой взаимодействуют, то встает вопрос не о долговом поведении субъекта (индивидуального или группового), а о *долговом взаимодействии* (межличностном или межгрупповом), а также возникающих между ними *долговых отношениях* (Гагарина, 2022а).

Как соотносятся категории: «поведение» «отношение» и «взаимодействие». Формирование и развитие взаимодействий и взаимоотношений личности с другими людьми, с общностями разного масштаба являются *результатом* социального поведения (Социальная психология…, 2002). Допустимость переноса выводов, сделанных в отношении социального поведения на экономическое, в том числе долговое, определяется тем, что «экономическое поведение и экономическое взаимодействие субъектов разного уровня и масштаба включено в более общий процесс их социальной жизнедеятельности и социального взаимодействия» (Позняков, 2018, с. 109). То есть, мы можем утверждать, что долговое взаимодействие и долговые отношения с кредиторами, заёмщиками, должниками, кредитными организациями и т.п. будут являться результатом долгового поведения. Такое заключение справедливо только в том случае, если мы рассматриваем долговое поведение в широком контексте. Если ограничить долговое поведение только актом

взятия/предоставления/возврата денег – то сложится впечатление, что отношение к долгу может являться причиной долгового поведения. Например, отказ от взятия взаймы является результатом негативного отношения к займам (что может быть справедливо для конкретного займа), однако само отношение сформировалось на основании определенного опыта – возможно реального опыта кого-то из знакомого или теоретических рассуждений по поводу существующих условий займа (процентных ставок, срока, наличия страховки, возникающих обязательств перед кредитором и т.п.). Таким образом, взаимосвязи между долговым поведением и долговыми отношениями могут быть достаточно сложными: долговое поведение – может являться результатом готовности или неготовности вступать в долговые отношения и долговые отношения могут складываться в результате долгового поведения.

Если мы задаемся вопросом о детерминации долгового поведения, то здесь будет справедливым обратиться к работам М. Бобневой и Е. Шороховой, внесших значительный вклад в понимание детерминацию социального поведения. «Закономерности и психологические механизмы регуляции различных видов социального поведения человека могут быть выявлены лишь при учете и анализе многообразных социальных, политических, идеологических, производственных, экономических, культурных, экологических, этнографических и прочих общественных отношений, в которые включен человек как член данного общества и социальных групп. Все общественные отношения оказывают формирующее и регулятивное воздействие на его поведение. В совокупности это воздействие представлено в образе жизни, принятом в данном обществе и поддерживаемом с помощью различных средств социальной регуляции» (Психологические механизмы, 1979, с. 4). С целью определения психологических аспектов регуляции поведения необходимо учитывать широкий контекст социальных связей и отношений: его непосредственные контакты, взаимоотношения и взаимодействия во всем многообразии общественных отношений (социальных, политических, идеологических, производственных, экономических, культурных, экологических, этнографических).

Основные характеристики, которые свойственны феномену взаимодействия: действенность, наличие двух или нескольких разных действующих сил, их взаимовлияние, результативный эффект, время сохранения взаимодействия, пространство, скорости взаимодействия и др., будут распространяться и социальное взаимодействие, однако последнее будет обладать спецификой, связанной с активностью, целеполаганием, отношением к себе, к другому и действительности его участников (От редколлегии…, 2008). Социальное взаимодействие является объектом изучения психологии, поскольку имеет психическую природу и отражается в сознании людей (Почебут, 2011): люди

обмениваются различными действиями, представлениями, верованиями, чувствами, идеями. Долговое взаимодействие, как один из примеров социального взаимодействия, будет представлять собой процесс обмена социальными действиями по одалживанию, заимствованию и исполнению обязательств, между двумя или более субъектами. Социальное взаимодействие может быть рассмотрено в рамках различных дисциплинарных подходов.

В социальной психологии изучение взаимодействия осуществляется прежде всего в рамках интеракционального подхода к общению, который отличается от информационного, ориентированного на передачу и прием информации и реляционного, ориентированного на взаимосвязь общения и взаимоотношения (Социальная психология…, 2002.). Социальное взаимодействие рассматривается в рамках психологии управления – между людьми в иерархически организованных системах (Журавлев, 2004), а также экономической психологии (ее направления психологии предпринимательства) – между деловыми партнерами, базовыми принципами которого являются: прагматичность (полезность, выгодность) и нравственность (Журавлев, Позняков, Вавакина, 2017).

Сделан большой вклад в разработку понятия социального взаимодействия как объекта философского анализа (Виноградова, 1999), в том числе применительно к долгу (Стожко, 2011). С философской точки зрения, «социальное взаимодействие — это способ социального бытия, который базируется на диалогическом отношении социальных субъектов и обеспечивает единство и гармонизацию социальных структур, имея конечной целью выработку стратегии единых действий отдельных личностей, социальных групп и общностей; социальное взаимодействие есть *сопряжение действий субъектов*, что выражается в самоактуализации участников социального процесса, для реализации изменений в социуме, то есть для перехода потенциальных форм социального бытия в актуальное состояние» (Виноградова, 1999, с.). Социальное взаимодействие ставится в один ряд с другими коммуникационными формами социальных отношений и сравнивается с такими понятиями как общение, социальная коммуникация. В качестве сущностной основы концепции социального взаимодействия Виноградова предлагает использовать диалог, определив его как социальный фрактал, и рассматривать социальное диалогическое взаимодействие как фрактальный процесс (Виноградова, 2007). Долг может быть рассмотрен как основа социального взаимодействия, поскольку интерпретируется как отражение внутреннего «я» личности в сфере ее духовного и социального бытия (Стожко, 2011).

В монографии Ю.Ю. Чилипенок приводит свое определение социального взаимодействия, синтезированное на основе работ других социологов. «Социальное

взаимодействие – это определенные общественными реалиями возобновляемые, либо регулярные, непосредственные или опосредованные, очные и дистанционные, направленные на другого (других), действия субъекта (субъектов) данного взаимодействия, участвующих в совместной деятельности. Субъекты имеют собственные интересы и общую основу для контактов и преследуют цель удовлетворения собственных потребностей и ожиданий за счет ресурсов, имеющихся в распоряжении других субъектов. Отсюда устойчивый интерес к ответным действиям партнера и взаимные ожидания, стремление к получению выгод и вознаграждений и обмен ими, для чего (и/или вследствие чего) происходит взаимный обмен социально-значимыми ценностями и информацией на основе диалогических отношений и взаимного признания партнерами единых критериев, норм, символов. Вследствие этого возникают определенные способы реализации совместной деятельности, образцы поведения и формальные и неформальные правила взаимодействия, а также сети взаимодействий» (Чилипенок, 2015, с. 38).

Важным для нас является понимание взаимодействия как формы социального обмена, в котором участники стремятся максимизировать свои собственные "приобретения" ("выгоды") и минимизировать "затраты" (Чипиленок, 2015), при этом в качестве ресурсов, подлежащих обмену, могут выступать и сами психологические отношения, возникающие между участниками взаимодействия (Журавлев, Позняков, Вавакина, 2017). Многое из сказанного выше применено и к долговому взаимодействию, как частному случаю социального взаимодействия. Так, участники объединены друг с другом совместной деятельностью, имеют собственные интересы и общую основу (заем), у каждого есть определенные ресурсы (материальные или нематериальные), которыми они обмениваются. Долговое взаимодействие регулируется формальными и неформальными правилами.

Далее мы рассмотрим, как соотносятся взаимодействия и взаимоотношения. Проведя анализ работ В.Н. Мясищева для развития социальной психологии, А.Л. Журавлев и В.П. Позняков приводят результат сравнения понятий «взаимодействие» и «взаимоотношение»: «сущность неполного совпадения взаимодействия и взаимоотношений заключается, по мнению ученого, в том, что взаимодействие внешне регламентируется, определяется действием конвенциональных норм и поэтому не допускает непосредственного проявления отношений» (Журавлев, Позняков, 2018, с. 62). Взаимоотношения между людьми, складывающиеся только в процессе совместной деятельности и порождаемые совместной деятельностью, отнюдь не исчерпывают всего многообразия взаимоотношений.

Психология отношений – это раздел психологии, который изучает отношения и взаимоотношения (Журавлев, Позняков, 2018). Е.В. Левченко, изучив историю психологии отношений, пишет: «исследование истоков идеи отношения показывает, что она сразу приобретает в психологии характер фундаментальной идеи, так как используется для описания предмета психологии, сущности психического, применяется в концепциях, авторы которых притязают на создание новой системы психологических взглядов, охватывающей психику вообще, психическое в целом – в концепциях уровня новой психологии» (Левченко, 2003, с. 61).

В своей монографии, В.П. Позняков ставит категорию психологического отношения в системе понятий социальной психологии в один ряд с социальными представлениями и социальными установками. Обосновывая это тем, что «они выступают ключевыми понятиями для фундаментальных научных направлений, сложившихся в современной социальной психологии и имеющих статус категорий. С другой стороны, они широко используются при анализе результатов эмпирических социально-психологических исследований и являются в значительной степени операционализированными. Но самое главное состоит в том, что именно эти понятия в совокупности позволяют описать целостную картину психических явлений, характеризующих как индивидуальных, так и групповых субъектов» (Позняков, 2018, с. 36). Таким образом, различия между долговыми представлениями, долговыми отношениями и долговыми установками, предшествующими долговому поведению, заключается в преобладании когнитивного, аффективного или поведенческого компонентов соответственно.

На основании анализа многочисленных отечественных работ, В.П. Позняков, предлагает следующее обобщенное определение психологических отношений: «это феномены или характеристики сознания личности, то есть осознаваемые психические явления. Это особые состояния сознания, которые предшествуют реальному поведению и выражают готовность к этому поведению (в чем выражается мотивационная и поведенческая сторона отношений). Они включают в себя, наряду с готовностью к определенному поведению, когнитивный компонент, выражающийся в знании об объектах отношения, и эмоциональный компонент, проявляющийся в эмоциональной оценке объектов отношения, в эмоциональных переживаниях по отношению к ним <…> ценностный компонент, выражающийся в оценке значимого объекта отношения, исходя из субъективной иерархии значимых для личности ценностей» (Позняков, 2017, с. 8). При этом центральным признаком психологических отношений является наличие эмоционально окрашенного переживания, оценки объекта отношений. Психологическое

отношение выражает внутреннюю позицию субъекта по отношению к объекту (Позняков, 2017).

Ссылаясь на работы Агеева, Обозова, Сушкова и др., В.П. Позняков отмечает, что понятие «психологическое отношение», «изначально определявшееся как психологическое отношение личности, в рамках социальной психологии приобрело статус более общей категории, используемой для описания и анализа психических явлений, возникающих в процессе межиндивидуального и межгруппового общения, а также взаимодействия между личностью и группой» (Позняков, 2018, с. 40).

Выделение долговых отношений как одно из видов психологических отношений, возникающих в связи с заимствованием, одалживанием и исполнением долговых обязательств, определение их закономерностей и специфики может способствовать углублению нашего понимания психологических отношений.

Краткие выводы.

При дальнейшем анализе мы будем употреблять понятие «долговые отношения», когда необходимо подчеркнуть внутреннюю позицию субъекта по отношению к долгу.

Понятие «долговое поведение» будет использоваться, когда необходимо сделать акцент именно на действиях, например, подчеркнуть факт взятия (предоставления) взаймы или отказа от такого действия.

Долговое взаимодействие – это процесс обмена социальными действиями, связанными с взятием взаймы, одалживанием и исполнением обязательств, между двумя и более субъектами.

Глава 2. Долговые отношения: характеристика явления

Вторая глава «Долговые отношения: характеристика явления» включает три параграфа, посвященных, соответственно, видам долговых отношений, классифицированным по конативному компоненту, сторонам взаимодействия и уровням анализа. В первом параграфе «Виды долговых отношений» обосновывается классификация отношений по конативному компоненту в соответствии с тремя обязанностями – брать, давать и отдавать долг. Во втором параграфе «Стороны долговых отношений» приводится анализ отношений при субъект-субъектном и субъект-объектном долговом взаимодействии. В третьем параграфе «Уровни анализа долговых отношений» рассматриваются возможности анализа долговых отношений на межличностном, внутригрупповом, межгрупповом и макропсихологическом уровнях, приводятся примеры долговых отношений и описываются их функции.

2.1. Виды долговых отношений

Разделение долговых отношений на «взятие взаймы», «исполнение обязательств» и «предоставление взаймы» является весьма условным, поскольку один и тот же человек периодически выступает то в роли кредитора, то в роли заемщика (Стребков, 2004), а иногда может совмещать все три роли, например, являться заемщиком/должником по отношению к банку, выступать кредитором/заимодавцем по отношению к другому человеку и иметь просрочки по коммунальным платежам. Мы придерживаемся этого разделения в след за М. Моссом, который писал, что обществом предписаны все три обязательства – брать, давать и возвращать долг (Мосс, 2011). Например, в племенах Северной Америки, обязанность давать составляет сущность потлача[6]. Обязанность принимать и отвечать на дары – носит императивный характер, отказ от дара означает страх перед необходимостью вернуть, а невозможность «отдаривать» - означает навсегда потерять свой ранг и свободу. Санкцией для обязанности отдаривать служит рабство за долги (Мосс, 2011). Густав Пиблз, обобщая предыдущие исследования в своей работе «Антропология кредита и долга» пишет, что *кредит* есть способ обретения власти, а *долг* есть проявление слабости (Peebles, 2010). Кредит и долг вносят большой вклад в построение иерархии и доминирование, но они также являются ключами к групповой солидарности. Для избежания терминологической путаницы, прежде чем продолжить дальнейший анализ, уточним, что под «кредитом» имеется в виду одалживание, предоставление взаймы, а под

[6] Обмен дарами.

«долгом» - заимствование, взятие взаймы. Обобщив исследования, Г. Пиблз отмечает, что этнографическая задача на протяжении многих лет заключалась в том, чтобы изучать, как взаимосвязь кредит-долг порождает социальные связи, лояльность, вражду. Бесконечное позиционирование различных социальных сторон в сфере кредита / долга само по себе является этнографическим материалом, а не истинным свидетельством безупречной моральной этики одной стороны и морального упадка другой. Принимая во внимание эту точку зрения, история антропологического исследования кредита / долга показывает преимущества отсутствия отделения экономических эффектов кредита / долга от моральных дебатов по этому поводу. Способствуя построению границ исключения, включения и иерархии, моральные противоречия и асимметрии, которые присутствуют в неразрывной диаде кредита / долга, сами по себе являются элементарными, помогая генерировать определенные материальные эффекты кредита / долга, которые проявляются в любой конкретной ситуации. То есть, заимствование и одалживание порождают определенные отношения, выходящие за рамки экономических.

Обобщая вышесказанное, долговые отношения – это отношения, возникающие при взаимодействии минимум двух сторон, в которых одна сторона берет в долг, другая дает, а необходимость исполнения обязательств обусловлена сущностью понятия «долг» (Грэбер, 2015; Мосс, 2011; Peebles, 2010). Такой подход использовался нами и при выделении видов долгового поведения, и для обоснования употребления термина «долговое» поведение (Гагарина, 2021в).

Предложенная в нашей предыдущей работе структура долгового поведения позволяет перейти к понятиям взаимоотношения и взаимодействия (Рис. 1.) и учесть обе стороны (Гагарина, 2021в, с. 93).

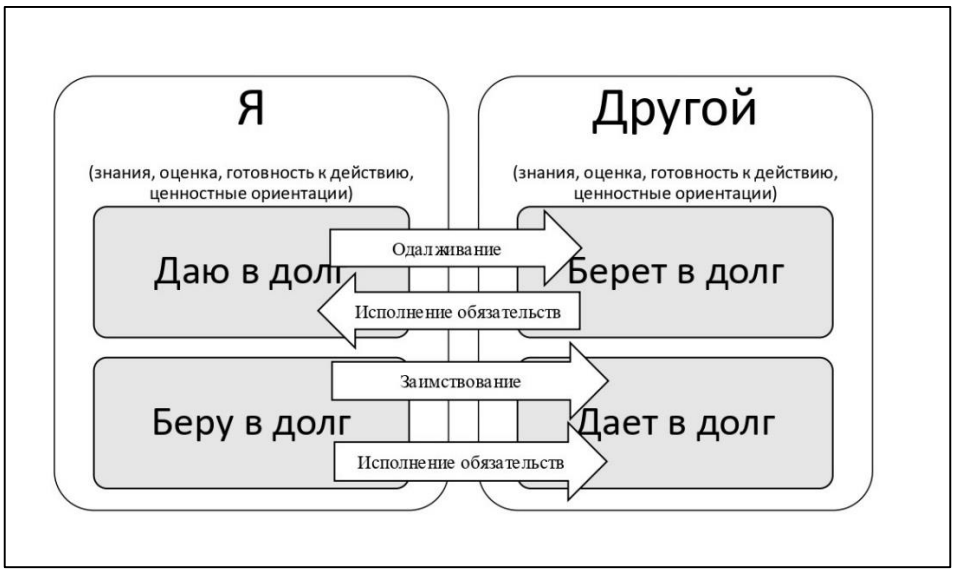


Рис. 1. Структура долгового взаимодействия

Рассмотрим долговые отношения по тем видам долгового поведения, которые лежат в их основе.

2.1.1. Долговые отношения при заимствовании.

Конативным компонентом долговых отношений в данном случае является *готовность к взятию взаймы* или *отказ от заимствования*. На данном этапе анализа мы не анализируем различия институционального и неинституционального заимствования, поскольку этому вопросу будет посвящен отдельный параграф «Стороны долговых отношений», а лишь будем делать отдельные оговорки, идет ли речь о заимствовании у физического лица или организации. Действия по взятию взаймы предполагают выбор источника заемных средств. В случае неинституционального займа, накоплен обширный материал по отношению к кредитованию (например, Киреева, Демин, 2016; Решетова, Арутюнянц, 2020; Стребков, 2004), так что рассмотрение «заимствования» как активного действия не вызывает сомнений. Однако отказ от заимствования тоже не является простым «бездействием», а связано с определенными взглядами, переживаниями и установками. За отказом от заимствования тоже стоит борьба мотивов, определенная иерархия целей и ценностных ориентаций. Ему предшествуют действий по сбору информации и анализу информации, пусть даже не всегда осознанные.

О.В. Киреева и А.Н. Демин, ссылаясь на работы В.Н. Мясищева рассматривают отношение к кредиту как целостную систему индивидуальных, избирательных, сознательных связей личности, включающих когнитивный, эмоциональный и поведенческий компоненты. Авторами разработана типология заемщиков по содержанию личностных смыслов (когнитивному компоненту) нормативные заёмщики, вынужденные заёмщики, заемщики-гедонисты, заемщики, воспринимающие кредитование как риски и угрозы, заемщики с амбивалентным отношением к кредитам. В рамках изучения эмоционального компонента установлено, что на этапах принятия решения взять кредит в банке, выборе банка преобладает эмоция интереса (Киреева, Демин, 2016).

В исследовании Д.О. Стребкова показано, что люди, никогда не бравшие заем (институциональный и неинституциональный) демонстрируют отрицательное отношение к кредиту, а в ряду «институциональный заем – неинституциональный заем – сочетание институационального и неинституционального займов» наблюдается улучшение отношения к взятию денег взаймы (Стребков, 2004).

Наши предыдущие исследования показали, что отношение к кредиту и долгу у россиян – негативное как у тех, кто не берет займов, так и у тех, кто берет. Для россиян

характерна стратегия избегания долгов путем избегания заимствования (Гагарина, 2021в). Тем не менее, заемщики в большей степени готовы к заимствованию, чем «незаемщики». Готовность брать долг связана с более высокой кредитной толерантностью (способностью не испытывать чувство дискомфорта при взятии взаймы) и большей готовностью полагаться на себя в ситуации неопределенности (готовностью к риску) (Гагарина, Падун, 2021). Кроме того, группа заемщиков тоже не однородна. Так, «заемщики, имеющие ипотечный кредит, характеризуются прагматичностью, позитивными представлениями о своем прошлом, ориентированы на учет отдаленных последствий своих решений и готовы исполнять взятые на себя долговые обязательства» (Емельянова, Викентьева, Гагарина, 2022, с. 73). У заемщиков (МФО) внутренняя рассогласованность временнóй перспективы способствует импульсивным и сиюминутным решениям и сопряжена с чувством незащищенности, а невысокая рациональность долгового поведения говорит о заниженной установке на исполнение финансовых обязательств (ibid).

2.1.2. Долговые отношения при исполнении обязательств

Конативным компонентом долговых отношений при исполнении обязательств является поведение по выплате долга или уклонение от него.

В какой момент кредит становится долгом? Этому вопросу посвящен целый ряд антропологических работ (Грэбер, 2015; Мосс, 2011). «Кредит - это то, что человек должен запросить. Кредит существует как возможность, как нечто принадлежащее будущему. Когда запрашивающее лицо считается заслуживающим доверия и получает ссуду, кредит становится историей и принимает форму долга. Но это еще не все, что есть в истории, потому что есть лиминальная фаза, настоящее, момент коммерческой реинкарнации, когда кредит перерождается в долг и полностью идентичен ему» (Gregory, 2012, с. 383).

Исследования отношения к кредиту показали, что эмоции, связанные с исполнением своих обязательств, сильно различаются в зависимости от прогноза, так, выплата кредита сопровождается интересом, а ситуация невозможности исполнить обязательства, (т.е. на этапе персонального дефолта) сопровождается переживанием горя, вины и страха (Киреева, Демин, 2016).

На готовность исполнять обязательства может влиять ясность представлений о сроках и размерах вносимой суммы. В исследовании изучается влияние изменений в раскрытии счетов, предусмотренных Законом об ответственности и раскрытии информации

о кредитных картах (CARD[7]), на решения потребителей о ежемесячных выплатах по кредитным картам (Jones, 2015). В исследовании используются данные репрезентативного национального ежемесячного обследования домашних хозяйств с июня 2006 года по декабрь 2011 года. Оценки показывают, что раскрытие информации в соответствии с Законом CARD было эффективным в побуждении домашних хозяйств к увеличению ежемесячных выплат по кредитным картам, с наибольшим эффектом, наблюдаемым среди тех домохозяйств, которые ежемесячно оплачивают остатки в полном объеме. Среди домохозяйств, которые продолжают нести задолженность по кредитным картам, есть минимальные свидетельства изменений платежного поведения из-за использования CARD. Результаты устойчивы к контролю для выбора владельца кредитной карты, а также к различным временным параметрам и периодам подвыборки (Jones, 2015).

На основании материалов доследственных проверок, уголовных и гражданских дел, связанных с неисполнением должниками своих обязательств, наблюдения за отношениями должников и кредиторов, были выявлены мотивы, способствующие погашению долга (Скобликов, 2015), мы дополнили их результатами из других исследований:

1. Стремление избежать неблагоприятных последствий, предусмотренных законом (зависит от информированности должника, знания действующего законодательства, правоприменительной практики в целом и действий кредитора, правоохранительных и судебных органов) (Скобликов, 2015). Сочетание результатов по финансовой и юридической грамотности с личностными особенностями, полученных в нашем исследовании (Гагарина, 2017, 2021), позволяют сделать следующие выводы. Должники обладают достаточно высоким уровнем финансовой грамотности и, следовательно, неспособность рассчитать полную стоимость кредита не может служить оправданием задолженности. Они также хорошо осведомлены о том, в какой степени закон защищает их от переплат по штрафам в случае если они не произведут своевременную оплату по кредиту и несколько хуже о том, с кем им придется взаимодействовать в случае просрочек. Чувство финансовой защищенности дополняется представлениями о возможности переложить ответственность за выплату долга на третьих лиц или государство.

2. Стремление избежать неблагоприятных последствий от действий криминального и иного противозаконного характера, которые могут быть совершены против должника или его близких (Скобликов, 2015). Хотя ФЗ от 03.07.2016 N 230-ФЗ «О защите прав и законных интересов физических лиц при осуществлении деятельности по возврату просроченной

[7] The United States Credit Card Accountability Responsibility and Disclosure (CARD) Act of 2009 - закон представил значительные регуляторные реформы на рынке кредитных карт, включая кардинальные изменения формата, содержания и представления информации в ежемесячных платежных ведомостях.

задолженности» и исключает привлечение коллекторами для взаимодействия с должником лиц, имеющих неснятую или непогашенную судимость для ускорения процесса, уровень осведомленности об этой части закона, а также особенности менталитета усиливают этот мотив (Гагарина, 2021в).

3. Законопослушание. «Этот мотив встречается у многих людей, хотя, как правило, он слаб и выражается в уважении к Закону, в основе которого лежит убеждение, что для нормального функционирования обществу нужны законы, которые следует соблюдать» (Скобликов, 2015, с. 25).

4. Стремление сохранить хорошие отношения с заимодавцем.

5. Боязнь потерять уважение людей, мнением которых должник дорожит.

6. Боязнь ухудшить свою деловую репутацию, а равно стремление улучшить свою деловую репутацию. Вопросы, связанные с репутацией участников финансового рынка, привлекают все больше внимания профессиональных сообществ (См. например, Открытая дискуссия АРБ о добросовестности в бизнесе[8]).

7. Желание улучшить (или не уронить) самооценку.

8. Жалость к кредитору.

А.Н. Дёмин и О.В. Киреева эмпирическим путем выявили перечень психологических характеристик, определяющих возврат кредита: «осведомленность заемщика; настороженное отношение к кредитам, восприятие их в качестве потенциального источника угроз; отсутствие избегающего поведения, ухода от решения финансовой проблемы в случае ее возникновения; отсутствие выраженного стремления разделить ответственность за выплату кредита со своими родными, близкими, коллегами и трезвая оценка возможностей своего социального окружения; рациональность; нежелание рисковать. С помощью регрессионного анализа установлено, что настороженное отношение к кредитам является предиктором их своевременного возврата, а уход от решения возникающих проблем существенно уменьшает вероятность такого события» (Демин, Киреева, 2018, с. 66). Данное утверждение согласуется с тем, что долговая фрустрированность, переживаемая как эмоциональное напряжения при неисполнении долговых обязательств, ведет скорейшему погашению задолженности и избеганию таких ситуаций (Лебедев, Гордякова, 2016).

[8] https://arb.ru/arb/press-on-arb/garegin_tosunyan_provel_otkrytuyu_diskussiyu_o_dobrosovestnosti_v_biznese-10435555/

2.1.3. Долговые отношения при одалживании

Конативным компонентом долговых отношений при одалживании является поведение по предоставлению денег взаймы или уклонение от него. Отношениям при одалживании посвящено гораздо меньше исследований, чем другим видам долгового поведения. Кроме того, поскольку обзор литературы строится, в основном, на зарубежные исследования, то речь в основном пойдет об одалживании через специальные интернет платформы типа peer-to-peer («одноранговые», или «между равными»). Особенность таких платформ заключается в том, что они одновременно являются «более или менее рыночными и более или менее социальными» (Carolan, 2019). То есть, это и не инвестирование, побуждаемое исключительно экономическими мотивами, но и не одалживание близким людям, про которое говорят «хочешь потерять друга – дай ему в долг»[9]. В исследовании Ю. Лю и соавт., проведенном на платформе Kiva.org, представлена наиболее полный список потенциальных мотивов предоставления денег другим людям. Они будут приведены вместе примерами, предложенными авторами: Общий альтруизм - например, «Я верю в глобальное сообщество»; групповой альтруизм - например, «Я хочу помочь женщинам добиться успеха в бизнесе и в жизни»; сочувствие - например, «Я инвалид, и я знаю, каково это такое чувствовать себя беспомощным»; взаимность - например, «Мне очень повезло, что в моей жизни есть несколько человек, которые протянули мне руку, когда мне нужна была помощь. Я надеюсь, что я могу сделать то же самое для кого-то»; равенство - например, «Я хочу помогать другим, кому повезло меньше. Каждый заслуживает справедливого шанса»; социальная ответственность и социальные нормы - например, «У меня есть способности, и я достаточно удачлив, чтобы иметь возможность»; эффективный инструмент разработки - например, «Я верю в перемены через восходящие инициативы и устойчивые бизнес-модели»; личное удовлетворение -

[9] Процесс заимствования и одалживания через подобные платформы выглядит следующим образом: Перед размещением запроса на ссуду, заемщики дают разрешение проверить личную информацию (например, доход семьи, домовладение, банковские счета) и информацию по кредитам. На основании этой информации каждому заемщику присваивается кредитный рейтинг, который отражает риск для кредиторов – это объективная, проверяемая информация. Затем заемщики выставляют заявки на ссуду на аукцион, выбирая сумму и максимальную процентную ставку, которую они готовы платить. Они могут использовать открытую текстовую область с неограниченным пространство, чтобы написать все, что они считают нужным (нарратив) – это субъективная, непроверяемая информация. После того, как листинг становится активным, кредиторы делают ставки (сумма и процентная ставка). Кредит в размере 1000 долларов США может быть профинансирован одним кредитором, который ссужает 1000 долларов или же 40 кредиторов могут ссудить, например, по 25 долларов каждый. После закрытия аукциона, заявки, в которых запрошенная сумма покрыта - финансируются. Если листинг получает заявки на сумму, превышающую запрошенную, выигрывают заявки с самыми низкими процентными ставками. Если на аукционе не поступает достаточно заявок, заявка остается без финансирования.

например, «Это приносит мне радость»; религиозный долг - например, «Я считаю, что иногда Бог действует через людей, чтобы отвечать на молитвы»; внешние причины - например, «Это для проекта общественных работ в моем университете» (Liu et al., 2012). Мы использовали эту систему классификации, дополнили и адаптировали опросник для отечественной выборки (Гагарина, 2022б). В другом исследовании, выполненном на Prosper.com, показано, что помимо объективной информации о заемщике (доход семьи, банковские счета, сведения об уплате налогов, кредитный рейтинг), на решение кредитора влияет еще и непроверяемая информация. Поскольку заемщик и кредитор не знакомы друг с другом, кредиторы могут использовать нарративы, подготовленные заемщиками в качестве источника информации. Заемщики с неудовлетворительными объективными характеристиками (например, низким рейтингом, присвоенным Prosper.com) рассматривают нарративы как возможность повлиять на мнение кредиторов, указав на свои прошлые ошибки и тяжелые обстоятельства. Сформированная в нарративах положительная идентичность заемщиков, увеличивают вероятность одалживания, если кредиторы предписывают им выполнение обязательств, либо напрямую оценив, как заслуживающих доверия, либо косвенно, как сторонникам определенных религиозных или моральных убеждений (Herzenstein, Sonenshein, Dholakia, 2011).

Что такое хороший долг, достойный должник или разумное основание для отказа? Принимая решения о том, кому давать взаймы, а кому просто подарить, не требуя возврата, люди участвуют в процессе дифференциации значимых социальных отношений в работе взаимоотношений, отмечая (а иногда и трансформируя) характер этих отношений (Zelizer 2012). Чтобы не чувствовать себя слишком неловко, люди могут прибегать к обфускации (введению в заблуждение) относительно собственной способности помочь в той форме или объеме, которой просит заемщик. Так в работе Ф. Уэрри, К. Зеефельдта и А. Альвареса представлены результаты интервью пятидесяти семи человек о том, как они отказывали в предоставлении ссуды близкому родственнику или другу, показавшие, что многие чувствовали, что они не могут сказать «нет» прямо, но используют способы сказать «нет», не сказав этого напрямую, либо не выполнить просьбу в полном объеме. Чем более легитимен с социальной точки зрения запрос на ссуду (заемщик искреннем и нуждается в помощи, а кредитор располагает для этого средствами), тем выше моральное обязательство его выполнить. Категорический отказ в запросе может характеризовать кредитора как эгоистичного, легкомысленного или хладнокровно расчетливого (Wherry et al., 2019).

Заемщики имеют право запрашивать ссуды, и кредиторы имеют право, как отказать, так и предоставить ссуду по разным мотивам. Конечно, нельзя приравнивать отношения

коммерческие к отношениям между людьми, которые являются родственниками, соседями и друзьями. В связи с чем, важно обратить внимание на стороны долговых отношений.

2.2. Стороны долговых отношений

Участниками взаимодействия по поводу взятия в долг, предоставления денег в долг и исполнения долговых обязательств могут выступать люди, группы людей, организации и целые государства. Следовательно, анализу должны подвергнуться как стороны, так и уровни долговых отношений (Гагарина, 2022а).

Поскольку взаимодействие человека со значимыми социальными объектами может быть субъект-субъектным, субъект-объектным и объект-субъектным (Грачев, 2020). Для определения сторон взаимодействия как объектов или субъектов обратимся к понятию «субъект» в психологической науке. Подробный и глубокий анализ становления этого понятия проведен в работах Е.А. Сергиенко, В.В. Знакова, Н.Е. Харламенковой (Разработка понятий…, 2018; Сергиенко, 2021), мы же лишь подчеркнем, что субъект обладает сознательностью, избирательностью, целостностью и активностью, а также согласимся со следующими тезисами. Во-первых, «критерий субъекта может быть только уровневым» (Сергиенко, 2021, с. 28), во-вторых, «субъектность остается целостной психологической характеристикой человека в течение всей его жизни: человек рождается субъектом и умирает субъектом, учитывая уровневые критерии субъектности» (там же, с. 32–33). Таким образом, понятие «субъект» будет использоваться нами для обозначения человека, участвующего в долговом взаимодействии. Однако его участниками могут быть не только отдельные люди, но и группы, соответственно встает вопрос о возможности определения их как «группового, коллективного субъекта». Ответ на этот вопрос должен даваться в отношении каждой организации отдельно, на основании ее соответствия определенным критериям. А.Л. Журавлевым предложены следующие критерии: 1. Взаимосвязанность и взаимозависимость индивидов. 2. Качество (способность) группы проявлять различные формы совместной активности, т. е. выступать, быть единым целым по отношению к другим социальным объектам или по отношению к себе самой. 3. Качество (способность) группы к саморефлексии (Разработка понятий…, 2018). «Возникновение группового субъекта обусловлено не только совместной трудовой деятельностью, но и наличием общих целей, мотивов, интересов. При этом общественные интересы существенны в том случае, если они одновременно являются личностными, но не внеличностными или надличностными» (Разработка понятий…, 2018, с. 107). В случае банков и МФО мы можем говорить о совместной деятельности как характеристике группового субъекта, а также,

возможно, об общих декларируемых целях, но исследования банковских работников показывают несовпадение целей и интересов разных работников внутри кредитной организации (Cohn, Fehr, Maréchal, 2014), что на данном этапе затрудняет определение банка как коллективного субъекта. Гораздо более вероятно определение в качестве коллективного субъекта кредитных потребительских кооперативов. Таким образом, взаимодействие с кредитной организацией будет рассматриваться нами как субъект-объектное (Гагарина, 2022а).

Соответственно, мы можем разделить взаимодействие на субъект-субъектное и субъект-объектное. Возможно также объект-объектное взаимодействие, например, долговые отношения между различными организациями, но пока они находятся в области изучения экономической и юридической наук (Иванов, Коршунов, 2021; Юсупова, 2008; Ярашева, Бурдастова, 2013).

Рассматривая субъект-субъектные и субъект-объектные отношения, мы будем придерживаться той же классификации, что и выше, разделяя их на отношения при заимствовании, одалживании и исполнении обязательств.

Субъект-субъектное и субъект-объектные отношения при заимствовании.

В работе Л.З. Буранбаевой, З.З. Сабировой и А.Р. Нуровой проведено теоретическое сравнение преимуществ институациональных и неинституциональных займов. Авторы объясняют популярность неформального кредитования неразвитостью рынка финансовых услуг, ужесточением требований к процедуре предоставления банковских кредитов, низким уровнем финансовой грамотности и дохода населения, невысоким уровнем доверия к микрофинансовым компаниям (Буранбаева, Сабирова, Нурова, 2019), т. е. сводят их к чисто экономическим факторам. На наш взгляд, проблема является более сложной и комплексной и требует учета интерпретации возникающих отношений. Нельзя отрицать особенности исторического опыта, культурные и религиозные особенности. Займы у физических лиц могут рассматриваются как индикатор исключения из более доступных источников кредита по причине низкой платежеспособности и высокой вероятности дефолта (Collard, Kempson, 2005; Shoji et al., 2012). Однако результаты исследования, выполненного на данных по сельскому Китаю, показало, что более бедные домохозяйства имеют и более низкую вероятность выхода на неформальный кредитный рынок. Это связано с тем, что они имеют ограниченные социальные сети и у них нет финансовых средств для инвестирования в свой социальный капитал для их расширения (Yuan, Xu, 2015). Скорее всего выбор институального займа (кредита) или неинституационального (займа у другого человека) связан с целым рядом характеристик, среди которых есть особенности самого займа, так и возникающих отношений. Неинституциональный заем

может являться осознанной стратегией, выбранной на основании таких характеристик займа, как отсутствие процентов, гибкие сроки погашения, отсутствие документов (Стребков, 2007), возможность невозврата (Мужичкова, 2016), в то время как выбор формального кредита, учитывая, что по вышеперечисленным характеристикам он явно «проигрывает» неинституциональному займу, основывается на преимуществах тех отношений, которые складываются при заимствовании. Так, кредит – это способ избежать чувства зависимости, стыда и осуждения со стороны заимодавца (Юдин, 2015).

Исполнение обязательств в случае отношений человек-человек и человек-организация.

При рассмотрении исполнения обязательств при субъеке-субъектном и субъект-объектном взаимодействии уместен комментарий П.А. Скобликова: «Стоит также заметить, что за абстракцией «юридическое лицо» стоят реальные люди, которые предопределяют решения, действия и бездействие названного лица. Поэтому мотивы надо учитывать, имея дело с любым должником – физическим или юридическим лицом, принимая то или иное управленческое решение для урегулирования долговых отношений. Однако, если стоит задача взыскания проблемного долга с юридического лица, то, прежде чем задаваться вопросом о мотивационной сфере соответствующего субъекта, необходимо установить, кто именно фактически контролирует деятельность должника. Таким лицом может быть формальный руководитель, а может и не быть. Им может оказаться учредитель, участник юридического лица, акционер, имеющий контрольный пакет акций. Но не обязательно. Владелец возможен и «теневой», юридического статуса не имеющий. После того как личность установлена, появляется возможность изучать мотивационную сферу не случайного человека, а того, кто предопределяет деятельность юридического лица, и целенаправленно влияет на нее» (Скобликов, 2015, с. 21).

Одалживание в случае отношений человек-человек и человек-организация.

Процесс предоставления денег взаймы на разных условиях тоже может рассматриваться как долговые отношения между двумя людьми, и между человеком и организацией. В последнем случае в качестве одалживания мы можем рассмотреть решение об инвестировании.

Когда люди принимают решение об одалживании, они приходят к компромиссу в отношении того, сколько денег, по их мнению, они могут оставить себе, и сколько они могут одолжить семье и друзьям. Они делают эти расчеты, помня, что их экономические решения влияют на поддержание, изменение или прекращение существующих *отношений*, и у них есть аудитория, перед которой они прямо или косвенно отвечают относительно своих решений. Они могут не принимать своих финансовых решений в полной мере,

осознавая их влияние на их отношения, но действуют так, как если бы они усвоили последствия своих действий для отношений (Wherry et al., 2019).

К. Грегори, ссылаясь на А. Смита, пишет, что готовность давать в долг людям, с которыми состоишь в дружеских или соседских отношениях, обусловлена симпатией между ними и степенью близости, в то время, как займы посторонним людям будут определяться исключительно меркантильным интересом. Банки мотивированы прибылью для предоставления ссуд под положительную процентную ставку, но у семейных кредиторов есть гораздо более сложные мотивы, которые могут привести к предоставлению ссуд под нулевую или отрицательную процентную ставку (Gregory, 2012).

Характеристики долговых отношений при разных видах взаимодействия приведены в таблице 1.1.

Таблица 1.1.

Долговые отношения при субъект-субъектном и субъект-объектном долговом взаимодействии

	Параметр взаимодействия	Субъект-субъектное взаимодействие	Субъект-объектное взаимодействие
Отношения при заимствовании	Условия	Гибкие: на неопределенный срок, без процентов, без документов	Четкие: фиксированный срок, процент, набор документов
	целесообразность и нужности займа	определяет *заимодавец*, основываясь на собственной системе ценностей.	определяет *заемщик*, основываясь на собственной системе ценностей.
	платежеспособность заемщика при принятии решения о выдаче займа	учитывается, но не является определяющей	является основным условием
Отношения при исполнении обязате	Регуляция	Социальные нормы: чувство долга, страх испортить отношения, подвести человека	Санкции: пени, штрафы, обращение к коллекторам и взыскание задолженности через суд

	Условия исполнения	Гибкие: конкретная дата возврата и сумма разового платежа может быть пересмотрена. Гарантией возврата может являться расписка, но она не всегда используется	Жесткие: сумма ежемесячного платежа предопределена договором
	Неисполнение	Осуждается	Преследуется
Одалживание	Мотивы	Разные: помощь, обретение власти, избегание вины, источник заработка	Экономические: источник заработка
	Условия	Гибкие	Жесткие
	Отношения	Реципрокные ожидание ответных действий	Односторонние Ожидание только материальной отдачи

Отличие субъект-субъектного долгового взаимодействием от субъект-объектного связаны с тем, что субъект воспринимает другого участника долгового взаимодействия как носителя определенной системы ценностей и способного оценить действия как верные или не верные, целесообразные и не целесообразные. Решения человека давать или не давать в долг основывается не только на рациональном расчете вероятности возврата, но и на таких рассуждениях, как искренним ли является заемщик, действительно ли он нуждается в займе, является ли его мотив «достойным» или нет. Банк – не задает таких вопросов и не осуждает выбор заемщика, не учит его жить и люди готовы за это платить. Неисполнение долговых обязательств в случае субъект-объектного взаимодействия карается санкциями в виде пеней, штрафов и преследования. Субъект-субъектное взаимодействие характеризуется возможностью отложенного исполнения обязательств или вообще уклонения от них, но большим моральным переживанием (Гагарина, 2022а). То есть, в случае субъект-субъектного и субъект-объектного взаимодействия возникают разные долговые отношения во всех трех случаях: заимствования, одалживания и исполнения обязательств. Различия связаны с тем, что субъект, в отличии от объекта, способен «относиться» к происходящему, то есть оценивать происходящее с когнитивно, эмоционально и ценностно.

В случае субъект-объектного взаимодействия человек стремится свести все отношения только к экономическим: осуществить финансовую транзакцию, взять или вложить деньги, получить или заплатить процент, исключив при этом «человеческие» отношения (взаимодействие по принципу: «ничего личного, только бизнес». В случае субъект-субъектного взаимодействия помимо экономического обмена, происходит еще социальный обмен (Blau, 1984) – люди вступают в психологические взаимоотношения,

основной характеристикой которой является выражение определенной оценки, позиции по отношению друг к другу (Журавлев, Позняков, 2018). Что такое отказ от долгового взаимодействия – это ситуация, когда человек выбирает для себя не брать в долг или не давать в долг, или не возвращать долг. В результате экономическая транзакция не осуществляется, но психологическое отношение – все равно остается. При этом, степень представленности психологического и экономического в отношениях может быть разной. Например, отказ от заимствования или одалживания, предполагающий исключение экономической транзакции, может быть не полным, а частичным. Либо повлечь за собой альтернативную форму экономического взаимодействия, например, продажу чело-либо потенциальному заимодавцу, получение денег в дар (Wherry, Seefeldt, Alvarez, 2019). Или, при субъект-объектном долговом взаимодействии не удается полностью избежать психологических взаимоотношений, поскольку банк так или иначе представлен людьми (менеджерами, операторами и т.п.), кроме того, людям свойственно наделять организацию человеческими характеристиками, делать ее антропоморфной и приписывать ей, например, жадность или щедрость, обижаться на организацию или испытывать чувство благодарности.

2.3. Уровни анализа долговых отношений

В социальной психологии традиционно выделяются следующие уровни анализа: уровень отдельной личности, внутригрупповой, межгрупповой, макропсихологический. Опыт, накопленный в исследовании психологических отношений может быть применен и к анализу долговых отношений. Так, в зависимости от субъекта психологических отношений, долговые отношения тоже могут классифицированы следующим образом: (1) психологические отношения личности; (2) межличностные отношения; (3) внутригрупповые отношения, в том числе, отношения между личностью и группой; (4) межгрупповые отношения. В работе В.П. Познякова отмечается, что «последние три группы объединяются в класс социально-психологических отношений и соответствуют различным уровням организации общества как системы социальных связей между субъектами. Наиболее общий вывод, вытекающий из анализа содержания и особенностей социально-психологических отношений, состоит в том, что эти отношения не могут быть правильно поняты и объяснены, исходя только из анализа индивидуальных психологических характеристик субъектов взаимоотношений и взаимодействия. В основе социально-психологических отношений даже тогда, когда они имеют видимость

межиндивидуальных отношений, лежат общественные по своей природе отношения между социальными общностями» (Позняков, 2017, с. 16).

На уровне отдельной личности может быть изучено психологическое отношение конкретного человека к различным аспектам долга: заимствованию, одалживанию и исполнению обязательств.

Межличностный уровень включает анализ отношений, складывающихся между представителями одной социальной группы. «Отношения внутри социальных групп при этом могут рассматриваться как межличностные внутригрупповые отношения, а отношения, складывающиеся между представителями разных групп, — как межгрупповые социально-психологические отношения» (Позняков, 2017, с. 17–18). Одним из примеров межличностных внутригрупповых долговых отношений может служить изучение отношений, складывающихся внутри кредитных потребительских кооперативов (КПК): каким образом распределены функции по достижению общей цели, как строятся иерархические отношения, осуществляется коммуникация и т. д. То есть, речь идет об изучении включенности человека в группу, групповой идентификации и внутригрупповых взаимодействий. КПК — это формальные организации и вхождение людей в них обусловлено не потребностью в общении, а в основном экономическими мотивами (Старостин, 2016). Для социальных психологов перспективным может быть исследование формулирования принципа общности (как социально-психологического феномена) с опорой на интересы различных групп пайщиков.

Под межгрупповыми понимаются отношения, в которых участвуют социальные группы. «Межгрупповое общение возникает в межгрупповой ситуации. Основными признаками межгрупповой ситуации является осознание участниками своей принадлежности к определенной группе и согласие с этим окружающих людей. Таким образом, чтобы ситуация являлась межгрупповой, одновременное присутствие в одном месте членов разных групп необязательно. Также не обязательно и одновременное присутствие членов одной группы. Феномены межгруппового общения возникают даже в том случае, когда человек находится в одиночестве. Однако наличие рядом членов своей и другой групп делает их более интенсивными» (Гулевич, 2007, с. 6). Примером изучения долговых отношений на межгрупповом уровне может выступить исследование аутгрупповой дискриминации должников (Domiguez, 2010). Отличие социально-психологического анализа межгрупповых процессов от социологического заключается в акценте на внутреннее отражение межгрупповых процессов и явлений. Социально-психологический анализ концентрирует внимание на проблеме отношений, возникающих в ходе взаимодействия между группами, как на внутренней, психологической категории,

т.е. ищет ответ на вопрос, как межгрупповые отношения отражаются в сознании членов группы и предопределяют их восприятие друг другом (Андреева, 2001).

Вариантом макропсихологического уровня анализа могло бы служить рассмотрение долговых отношений на уровне отдельных государств, но пока такие исследования проводятся, в основном, в рамках экономической науки (Неверов, 2019; Парасоцкая, Яковлев, 2019). Исключение составляет психологическое исследование О.С. Дейнека, которая рассматривает европейский долговой кризис в качестве примера дисфункции на макроэкономическом уровне, результатом которого является растущая задолженность как в частном секторе, так и в государственном (Deyneka, 2017) и исследование тенденции отношений в системе «бизнес-государство» (Дейнека, Максименко, 2021). Исследования долговых отношений на макроуровне перспективны для отечественной социальной и экономической психологии (Гагарина, 2022а).

Вывод.

Обобщая вышесказанное, можно сделать вывод относительно функций долговых отношений. Психологические отношения выполняют функции: отражение свойств объектов отношений и их взаимосвязей с субъектом, регуляция социального поведения субъекта, а также его самоопределение и социально-интегративная функция (Позняков, 2018). Рассмотрим их реализацию при заимствовании, одалживании и исполнении обязательств. У субъекта имеется определенное психологическое отношение к кредиту, долгу, должнику, заемщику, кредитору и т.п., отражающее субъективные ожидания относительно взаимных вкладов и вознаграждений, получаемых в результате долгового взаимодействия и описываемых как долговой психологический контракт (Гагарина, Рябов, 2022). То есть, долговые отношения выполняют функцию отражения свойств объектов (других реальных или потенциальных участников долгового взаимодействия), через их оценку как приятных или неприятных, надежных или ненадежных, выгодных или невыгодных, опасных или безопасных и т.п. Эта оценка, в свою очередь, определяет выбор относительно участия (и характер) или неучастия субъекта в долговом взаимодействии. Тем самым долговые отношения осуществляют регуляцию долгового поведения, а также способствуют самоопределению субъекта в качестве участника долгового взаимодействия. Социально-интегративная функция долговых отношений проявляется в том, что на основании этих отношений могут быть объединены в группы, сходные между собой, но отличающиеся от других групп.

Глава 3. Детерминация долговых отношений

Глава 3 начинается с общих вопросов детерминации как сложного явления и проблемы взаимодействия и соотношения факторов, условий, предпосылок, предикторов и детерминант между собой. В этой главе мы рассматриваем детерминацию долговых отношений через детерминацию долгового поведения, поскольку долговое поведение является результатом готовности вступить в долговые отношения. Детерминанты делятся на социальные и психологические (первый параграф), финансово-экономические (второй параграф) и долговую грамотность (третий параграф). Четвертый параграф посвящен роли долгового менталитета в регуляции долговых отношений.

3.1. Социальные и психологические предикторы долговых отношений

В данном параграфе мы рассматриваем предикторы долговых отношений через детерминацию долгового поведения, поскольку долговое поведение есть результат готовности вступать в долговые отношения.

Прежде чем перейти к анализу исследований, посвященных факторам и детерминантам долгового поведения, кратко остановимся на самом понятии детерминации.

По мнению Б.Ф. Ломова, за многомерностью, многоплановостью и многоуровневостью психического стоит множественность разнотипных детерминант, функционально объединенных в динамическое целое. «Наряду с причинно-следственными связями в их число входят общие и специальные предпосылки психических явлений, опосредствующие звенья, внешние и внутренние факторы и др. Разные детерминанты действуют как параллельно, так и последовательно, имеют ограниченную «зону влияния» и «вес». Соотношение между детерминантами очень подвижно. То, что в одних условиях выступает в роли предпосылки, в других может оказаться причиной, фактором или опосредствующим звеном, и наоборот» (цит. по: Барабанщиков, 2007, с. 89).

Предпосылка представляет собой готовность к «восприятию» действия причины и других детерминант. «Это — своего рода почва, на которой произрастают те или иные события» (Ломов, 1996, с. 89).

Внутренними факторами будут являться феномены, непосредственно включенные в изучаемые явления. К данным феноменам «относятся ценностные ориентации, установки, система ценностных смыслов, мотивов, психологические особенности личности» (Шамионов, 2009, с. 31).

Внешними факторами будут являться феномены, находящиеся за пределами

изучаемого явления, но имеющие для человека определенное значение. Это «социальные, групповые, индивидуальные нормы и ценности культуры и субкультуры, где человеку предписывается в той или иной ситуации определенный тип поведения» (там же, с. 32)

Одной из работ, в которой системная детерминация применяется к экономико-психологическим феноменам, является публикация Т.В. Дробышевой, посвященная первичной экономической социализации (Дробышева, 2013). Поскольку сделанные автором обобщения применимы и к другим феноменам, рассмотрим их подробнее. Как пишет автор, «"причина" в концепции Ломова — цепь событий, связанных временными отношениями. Данные события могут друг друга дополнять, усиливая эффект, а могут взаимно отвергать, ослабляя, сдерживая эффект, т.е. события причины вступают друг с другом в определенные отношения. Явления, выступающие в роли причины, организованы в систему с собственной детерминацией. Все типы детерминант имеют разную функциональную направленность. Они могут ускорять, замедлять возникновение следствия, темп, активность воздействия, усиливать, ослаблять каузальную связь, силу воздействия» (Дробышева, 2013, с. 85).

Таким образом, говоря о «детерминации» мы будем иметь в виду разную ее степень, включая анализ и факторов, и предикторов, и детерминант (указаны в порядке усиления влияния), а также отдавая себе отчет в том, что не всегда характер связи может быть строго определен.

На основе анализа различных теоретических источников (работы Б.Ф. Ломова, Л.М. Попова, Б.Д. Парыгина, Д.А. Леонтьева, В.А. Ядова и др.) Р.М. Шамионов выделяет группы предикторов социального поведения личности. Этот список является достаточно полным, и, поскольку понятие долга социально по своей природе, мы решили сопоставить указанные предикторы с теми данными, полученными другими авторами для долгового поведения (см. таблицу 3.1). После этого будут даны комментарии, отражающие специфику детерминации долгового поведения как категории экономической психологии.

Таблица 3.1

Предикторы социального (цит. источник: Шамионов, 2009, с. 41) и долгового поведения

Предикторы социального поведения	**Предикторы долгового поведения**
• Ситуативные факторы (динамика актуальной ситуации, предшествующие события, предполагаемые ситуации, поведенческий опыт разрешения ситуаций, социальное время и т.п.)	• Экономические факторы, уровень доходов и экономическое неравенство (Гагарина, Соловова, 2021; Масленников, Ларионов, Гагарина, 2022; Мигранова, Тореев, Ярашева, 2014; Ярашева, Бурдастова, Дохолян, 2014; Collard, Kempson, 2005; Kim, Devaney, 2001; Christen, Morgan, 2005)

	• Долг и стадия жизненного цикла (Baek, Hong, 2004) • Долг и безработица (Agarwal, Liu, 2003; Grieb, Hegji, Jones, 2001) • Использование современных технологий, таких как оплата с помощью мобильного телефона (Meyll, Walter, 2019) • Долг и кризис (Гагарина, 2021б; Roland-Lévy, Pappalardo Boumelki, Guillet, 2010)
• Психофизиологические характеристики (темперамент, свойства нервной системы, эмоциональные состояния, состояние здоровья)	• Роль эмоциональной устойчивости и нейротизма (Nyhus, Webley, 2001) • Эмоциональная регуляция (Côté, Gyurak, Levenson, 2010; Kim, Falconier, Conway, 2022) • Долг и состояние здоровья (Jenkins et al., 2008) • Долг и депрессия (Gathergood, 2012a) • Финансовая тревожность выступает в качестве зависимой переменной, а задолженность, финансовая удовлетворенность (financial satisfaction), финансовые знания (financial knowledge) и демографические данные (возраст, этнический и семейный статус, пол и общий доход) — в качестве независимых переменных (Archuleta et al., 2013) • Долг и суицид (Meltzer et al., 2011)
• Уровни социально-психологического и личностного развития (интересы, самооценка, идентичность, характер, способности, социальный интеллект, саморегуляция, интернальность, активность, система отношений к окружающим явлениям, характеристики самоопределения (личностного, социального и т.д.), жизненные планы, мотивация, направленность и система ценностных ориентаций)	• Связь долгов, самоконтроля и компульсивных покупок (Achtziger et al, 2015) • Локус контроля и отношение к деньгам (Tokunaga, 1993) • Денежный долг и моральные обязательства (Polletta, Tufail, 2014) • Социальная ответственность и долговое поведение (Мужичкова, 2016) • Долг и социальная идентичность, переживание стигматизации (Mewse, Lea, Wrapson, 2010) • Социальные верования, временная перспектива, долгосрочная ориентация потребителей различных видов займов (Емельянова, Викентьева, Гагарина, 2022)
• Когнитивные характеристики (информированность о мире вообще и о социальных взаимоотношениях, личный опыт и эрудиция и др.);	• Финансовый менеджмент (Гагарина, Сулейманова, 2016, 2017; Boddington, Camp, 1999) • Долговая грамотность (Гагарина, Елистратова, Устинов, 2020; Гагарина, Савченко, Смурыгина, 2014; Gagarina, Goroshnikova, 2018; Gagarin, Shantseva, 2017;

	Smurygina, Gagarina, 2017; Białowolski et al., 2020; Disney, Gathergood, 2013; Brown, Grigsby et al., 2014; Gathergood, Weber, 2014; Pak, 2018; Norvilitis, Merwin, 2006; Cwynar, Cwynar, Wais, 2019; Lusardi, Tufano, 2015; Ooijen, Rooij, 2016) • Аверсивное долговое поведение (Amar et al., 2011) • Дисфункциональное поведение (Deyneka, 2016)
• Характеристики субъективных отношений личности к объектам окружающего мира, к себе, собственному поведению, другим и их поведенческим паттернам и т.п.	• Отношение к долгам (Гагарина, Неврюев, 2020; Davies, Lea, 1995; Wang et al., 2011; Chien, Devaney, 2001) • Долговая толерантность и фрустрированность (Гагарина, 2020а; Лебедев, Булыгина, 2015; Лебедев, Гордякова, 2016б) • Отношение к кредитам (Дёмин, Киреева, 2018) • Отношение к деньгам, доходу и кредитное поведение (Гагарина, Муратназаров, 2019; Решетова, Бычков, 2018) • Отношение к времени и планированию (Webley, Nyhus, 2001; Нестик, 2020; Lastovicka et al.,1999; Bearden et al., 2006; Park, 2017; Ganzach, Amar, 2017; Гагарина, 2018; Romero M., Usart, 2014; Norvilitis J. M., Szablicki P. B., Wilson S, 2003; Joireman, Sprott, Spangenberg, 2005; Joireman King, 2016; Sekścińska K., Rudzinska-Wojciechowska J., Maison, 2018; Leonard, Zhang, Howell, 2019; Klicperová-Baker, Košťál, Vinopal, 2015; Gagarina, Nestik, Nevryuev, 2023) • Отношение к другим, социальный и социально-психологический капитал (Гагарина, 2022в; Свенцицкий А.Л., Казанцева, 2015; Нестик, 2009; Collard, Kempson, 2005; Wherry F.F., Seefeldt K.S., Alvarez, 2019; Татарко, 2012, 2014)
• Социальные характеристики, находящиеся в определенных отношениях и соотношениях по степени «близости» (региональные, историко-региональные и демографические факторы; социальное окружение: референтная группа и средства информации; домашние условия: социально-экономические, социально-психологические, сценарии воспитания, традиции и т.д.);	• Роль социального сравнения, экономической социализации, наличия долгов в ближайшем окружении (Lea, Webley, Walker, 1995) • Социально-демографические факторы и кредитное поведение (Стребков, 2004) • Кредиты и социальный статус (Киреева, Педанова, Дёмин, 2017) • Социальные представления и отношения в контексте поколений (Викентьева, Гагарина, Емельянова, 2022; Гагарина, 2020б,в)
• Социально-психологические	• Ипотека и реклама (Gurun et al., 2016)

феномены: символы, традиции, предрассудки, мода, вкусы, коммуникация, слухи, реклама, стереотипы	• Кредитное поведение и реклама (Федулова, Винокурова, 2018; Gagarina, Vlasenkova, 2020)
• Факторы культуры и религии (субкультуры), включая характеристики культуры, сложившейся в данной местности, данного народа и т.д.	• Долги и религиозные убеждения (Гагарина, 2021д; Abdul-Muhmin, 2008; Phelps, 2016; Guiso, Sapienza, Zingales, 2003; Brahmana, You, 2021; He, Hu, 2016; Hooy, Ali, 2017; Adhikari, Agrawal, 2016; He, Hu, 2016; Hilary, Hui, 2009; How, Karim, Verhoeven, 2005; Jiang et al., 2015; Noussair, 2013; Boone, Khurana, Raman, 2013; Callen, Fang, 2015; Hooy, Ali, 2017; Kayed, Hassan, 2011)

Во многих исследованиях факторы рассматриваются в их взаимосвязи; кроме того, не всегда можно определить характер отношений между переменными, поэтому классификация условна и служит для того, чтобы структурировать имеющиеся данные и определить недостающую информацию. То есть, данный раздел носит описательный характер, описание наших предложений по концептуализации будет представлено далее в главах 4-5. Некоторые из перечисленных факторов являются достаточно хорошо описанными и их исследование представляется вполне целостным, например, в наших работах, по финансовой грамотности и долгосрочной ориентации (см. например, Gagarina, Goroshnikova, 2018; Gagarina, Nestik, Nevryuev, 2023), другие же находятся только в процессе анализа и лишь частично вошли в данную работу, например, связь долгового поведения с регуляцией эмоций (Падун, Гагарина, Зелянина, 2020), а также анализ долгового поведения как отклоняющегося и его сопоставление с зависимым поведением (Бердичевский и др., 2021; Бердичевский, Падун, Гагарина, 2019; Гагарина, 2021а; Gagarina, Nevruev, Solovova, 2021). Далее будут представлены описания факторов и групп факторов, которые в большей степени будут отражены в разделе, посвященном эмпирическим исследованиям.

Социальные и социально-психологические факторы

В работах С. Ли, П. Уэбли и их соавторов убедительно показано, что должники чаще имеют должников и заёмщиков среди членов семьи, и ближайшего окружения, сравнивают свое финансовое положение с финансовым положением других и оценивают его как менее успешное (Lea, Webley, Levine, 1993; Lea, Webley, Walker, 1995). Другой, не менее важный, аспект — это переживание стигматизации, негативной оценки со стороны других и самооценки (Mewse et al., 2010).

Д.О. Стребковым проведено изучение факторов, определяющих кредитное поведение. Исследователь сделал предположение, что потребность в кредите определяется

соотношением между уровнем жизни индивида, уровнем жизни его социального окружения и уровнем жизни референтных групп (Стребков, 2007). Было показано, что «люди с низким уровнем дохода живут, как правило, в окружении таких же малообеспеченных российских граждан, они стараются не общаться с теми, кто богаче их. При этом зачастую они готовы довольствоваться тем, что имеют, и не стремятся что-то изменить в своей жизни. В то же время люди, имеющие средний и даже высокий уровень дохода существенно чаще указывают на то, что среди их знакомых есть те, кто превосходит их по уровню жизни, достичь которого они сами очень хотели бы в будущем» (Стребков, 2007, с. 95). Выяснилось также, что если в окружении есть более обеспеченные люди, то это способствует более положительному отношению к долгу и кредиту. Отсутствие такого примера в социальном окружении связано с отсутствием необходимости заимствований.

Развивая идею роли отношений между людьми, обратимся к доверию и недоверию, которые являются одними из самых значимых примеров отношения к другому. Ссылаясь на работы Дж. Боулби, М. Эйнсворт, Э. Эриксона и Рубинштейна, А.Л. Журавлев и Е.В. Шляховая указывают, что в литературе доверие чаще всего представляется в триединстве проявлений: доверия к себе, доверия к миру и доверия к другому, формирующихся в процессе развития, и в двух видах отношений: непосредственном отношении к себе и отношении, опосредованном связями с другими людьми (Разработка понятий…, 2021). А.Б. Купрейченко развивает идею рассмотрения доверия и недоверия как вида психологического отношения и отмечает необходимость учета всех его элементов: «Доверие «как психологическое отношение включает интерес и уважение к объекту или партнеру; представление о потребностях, которые могут быть удовлетворены в результате взаимодействия с ним; эмоции от предвкушения их удовлетворения и позитивные эмоциональные оценки партнера; расслабленность и безусловную готовность проявлять по отношению к нему добрую волю, а также совершать определенные действия, способствующие успешному взаимодействию. В свою очередь, недоверие включает следующие основные элементы: осознание рисков; чувство опасности, страха в сочетании с негативными эмоциональными оценками партнера или объекта и возможных результатов взаимодействия; настороженность и напряженность, а также готовность прекратить контакт, ответить на агрессию или проявить опережающую враждебность» (Купрейченко, 2008, с. 99).

А.Л. Журавлев и Е.В. Шляховая связывают сложность разработки понятий доверия и недоверия с их феноменологической сложностью: амбивалентностью и одновременной направленностью на себя, на других людей и на мир в целом (Разработка понятий…, 2021). Мы предполагаем, что на долговые отношения влияет доверие к себе, другим и к миру в

целом. Причем это происходит на глубинном и не всегда осознаваемом уровне. Однако в рамках нашего исследования невозможно раскрыть все имеющиеся взаимосвязи, скорее это задача будущих исследований.

Доверие и недоверие выступают также одним из необходимых *условий* развития *социального капитала личности*, а также является одним из его *компонентов*. Социальный капитал – это совокупность взаимосвязей между индивидами, которые составляют в целом своеобразную сеть, позволяющую пользоваться различными материальными и нематериальными ресурсами партнеров (Свенцицкий А.Л., Казанцева, 2015). Т.А. Нестик подчеркивает, что социальный капитал – это не просто социальные связи, это определенное отношение человека к своим социальным связям (Нестик, 2009).

Социальный капитал личности имеет большое значение для долгового поведения, выступая в качестве его *источника*. Например, подтверждена его роль в неинституциональном заимствовании и одалживании (Collard, Kempson, 2005; Wherry F.F., Seefeldt K.S., Alvarez, 2019).

В социологических работах отмечается, что социальный капитал складывается из трёх составных частей: доверия (межличностного и межгруппового), количества и качества межличностных связей, а также социальных ценностей и норм, способствующих (препятствующих) добрососедским взаимоотношениям между людьми (Бурко, 2018). К этим характеристикам предлагается добавить еще и гражданскую идентичность (Татарко, 2012) Поскольку носителем социального капитала является группа в целом, при его изучении игнорируются индивидуальные различия людей в отношении с окружающими и социальными институтами. Для обозначения подобных различий А.Н. Татарко предлагает использовать термин «*социально-психологический капитал личности*». По сути, социально-психологический капитал личности представлен тем же спектром отношений, что и социальный капитал, только на индивидуальном уровне — различные виды *доверия личности* (генерализованное, социальное, институциональное), толерантность к культурному разнообразию, *гражданская идентичность*, плотность отношений с социальным окружением (*включенность человека в сеть формальных и неформальных отношений*), *ресурсы, которые личность получает благодаря отношениям с окружением*. Использование понятия «социально-психологический капитал личности» позволяет перейти на индивидуальный уровень в анализе тех видов отношений, которые составляют социальный капитал на групповом уровне. А.Н. Татарко дает следующее определение социально-психологического капитала: «это динамическая система отношений личности, представляющая собой ресурс, облегчающий достижение ею различных целей» (Татарко, 2013б, с. 82). Помимо отношений к другим людям и с другими людьми, в контексте нашего

исследования представляют интерес и другие отношения к объектам окружающего мира и ко времени.

Характеристики субъективных отношений личности к объектам окружающего мира (долгу и кредиту), к себе и т.п.

Понятие «отношение к долгу» и долговые аттитюды уже рассматривались нами в первой главе. Здесь нам остается лишь дополнить некоторые моменты, которые не были отражены ранее.

Структура отношения к долгу сложна и отличается от простой одномерной конструкции «продолговое — антидолговое». В исследовании П. Беловольского с соавт. изучалась связь между финансовой грамотностью и долговыми аттитюдами (Białowolski et al., 2020). В отличие от многих других исследований, проведенных на студенческой выборке (Borden et al., 2008; Davies, Lea, 1995; Haultain et al., 2010; Xiao et al., 1995), данное было проведено на репрезентативной взрослой выборке. Хотя оно и не выявило существенных гендерных различий ни в концептуализации отношения к долгу, ни в их факторах, результаты показали, что во всех классах, кроме одного, отношение потребителей тесно связано либо со знанием долга, либо с навыками долга, либо с тем и другим одновременно. Было выявлено, что долговые навыки являются особенно сильным предиктором отношения потребителей к долгу. Это исследование имело два важных результата, касающихся связи между полом и отношением к долгу. Во-первых, не получило подтверждения предположение, что женщины и мужчины значительно различаются по проявлению своего отношения к долгу. Хотя более амбивалентное отношение к долгу было более распространенным среди женщин, чем среди мужчин, а отношение к долгу мужчин, как правило, тяготело к крайним взглядам, обнаруженные различия не были значимыми. Также не обнаружилось значимых различий в долговой грамотности между мужчинами и женщинами (что вообще характерно для стран постсоветского пространства). Также было установлено, что аттитюды могут рассматриваться как посредник между финансовой грамотностью и поведением.

Н.П. Решетовой и В.А. Бычковым составлена типология военнослужащих по двум основаниям: по отношению к деньгам (позитивное, негативное и нейтральное) и кредитному опыту (есть или нет). Выявлены шесть теоретических типов кредитного поведения, которые реализовались в пяти эмпирических: потенциальные заёмщики, антизаёмщики, уверенные заёмщики, вынужденные заёмщики, равнодушные заёмщики, характеризующиеся разным отношением к деньгам (Решетова, Бычков, 2018).

А.Н. Лебедевым и О.В. Гордяковой выделены типы кредитно-долгового поведения на основании долговой и кредитной толерантности/фрустрированности, которые

сопоставлялись с ответами респондентов (Лебедев, Гордякова, 2016б). «Должники, которые допускают, что у них опять могут возникнуть обстоятельства, мешающие вернуть им долг, утверждают, что это не потребует существенных усилий для принятия решения об очередном займе, что свидетельствует о кредитной толерантности данной группы опрошенных и подтверждается корреляционным анализом. Например, должники, которые утверждают, что они люди “ответственные”, которым “можно доверять”, говорят, что им почти всегда приходится делать над собой усилие, чтобы опять взять деньги в долг (–0,747 при $p<0,01$). При этом должники, которые полагают, что могут возникнуть объективные обстоятельства, мешающие им вернуть долг, высказывают сомнение в том, что они люди “ответственные” и им “можно доверять” (–0,658 при $p<0,01$). Это свидетельствует о явлении кредитной фрустрированности» (Лебедев, Гордякова, 2016б, с. 79).

Связь отношения к долгу с поведением не является однозначной. Так, исследование Э. Дэвис и С. Ли показало, что наличие долга у студентов университета положительно связано с большей долговой толерантностью (Davis, Lea 1995). Существуют и другие исследования, свидетельствующие о том, что опасения по поводу долгов являются важным сдерживающим фактором для учащихся средних школ, рассматривающих возможность дальнейшего образования в кредит (Callender, Jackson, 2005), а также о том, что аффективный кредитный компонент является хорошим предиктором покупательского поведения и фактического использования кредитных карт (Hayhoe, Leach, Turner, 1999; Hayhoe et al., 2000). Однако нельзя игнорировать и те исследования, которые не выявили взаимосвязи между отношением к долгу и долговым поведением (Norvilitis et al., 2006; Lachance, 2012; Norvilitis, 2014).

М. Лашанс был проведен опрос респондентов (Канада) в возрасте от 18 до 29 лет, результаты которого показывают, что молодежь признает как преимущества, так и риски, связанные с кредитом (Lachance, 2012). Регрессионный анализ показывает, что отношение к кредитам положительно связано с образованием, количеством кредитных карточек и знанием кредита, но отрицательно — с количеством детей. Молодые люди, которые сообщили, что их родители и друзья являются активными пользователями кредитов, чаще имеют положительное отношение к кредитам. Взаимосвязь отношения к долгу и уровня задолженности выявлена не была.

Дж. Норвилитис с соавт. изучалась связь между отношением к деньгам, импульсивностью, локусом контроля, удовлетворенностью жизнью, стрессом и задолженностью по кредитным картам у студентов колледжа (Norvilitis et al., 2006). В данном исследовании была выдвинута гипотеза о том, что учащиеся, которые имеют экстернальный локус контроля, являются более импульсивными и позитивно относятся к

долгу и расходам, а также будут иметь более высокие задолженности по кредитной карте, однако эта гипотеза не подтвердилась. Вместо этого отношение к деньгам оказалось связано только с личностными переменными. Еще один важный результат данного исследования заключается в том, что отношение к долгу не связано с поведением: студенты, сообщившие, что задолженность является неприемлемой, имели не более или менее вероятную задолженность, чем другие.

Объяснение отсутствия взаимосвязи между отношением к долгу и поведением заключается в особенностях студенческой выборки. Во-первых, для студентов долг представляется временным (до окончания учебы и получения работы) и не является частью долгового образа жизни, что делает их взгляды на задолженность менее значимыми для повседневного поведения. Во-вторых, ведение комфортного образа жизни может быть более значимым, чем перспектива долга, расплачиваться с которым они будут в отдаленном будущем, после окончания обучения. Студенты видят образ жизни и уровень потребления других студентов, которые могут позволить себе гораздо больше, например, приобретение дорогих вещей, автомобиля и т.д., и это тоже оказывает на них влияние. В-третьих, формирование намерений также связано со связью между отношением и поведением. В данной работе также было установлено, что плохо сформированные намерения реже влияют на поведение, чем те, которые были хорошо сформированы, т.е. студенты могут иметь намерение воздерживаться от долгов, но не имеют четкого плана того, как это сделать. Здесь актуальным становится вопрос финансовой грамотности.

Отношение к времени и планированию

Во всех трех случаях долговое поведение, как вид социального поведения по решению экономических задач, связанных с принятием решений и осуществлением действий, есть результат межвременного выбора: взятие взаймы есть выбор в пользу удовлетворения настоящих потребностей за счет ресурсов, которые будут получены в будущем; одалживание – есть отказ или ограничение удовлетворения потребностей в настоящем ради возможной выгоды в будущем, а исполнение обязательств есть ограничение удовлетворения потребностей в настоящем по причине ресурсов, потраченных в прошлом.

В рамках данного блока исследований мы рассматривали следующие показатели: горизонт планирования, долгосрочную ориентацию и ориентацию на учет будущих последствий, а также отношение к своему прошлому, настоящему и будущему, то есть, временную перспективу.

В след за Т.А. Нестиком, мы рассматриваем долгосрочную ориентацию не только как способность ставить отдаленные во времени цели и жертвовать сиюминутными

благами ради долгосрочных преимуществ, но и как оптимистичное отношение и интерес к будущему, а также субъективную значимость преемственности, продолжения традиций и непрерывного развития. То есть, долгосрочная ориентация это «многомерный феномен, включающий ценностно-мотивационные (ориентацию на отложенное вознаграждение и выраженность дисконтирования будущего, ценность преемственности, устойчивых к времени достижений и следа в истории, ценность непрерывного саморазвития, ценность прогнозирования будущего, ценность долгосрочного целеполагания и планирования, ценность долгосрочных отношений, ответственность перед будущими поколениями), когнитивные (протяженность временной перспективы, горизонт планирования, убеждение в возможности влиять на отдаленное будущее и прогнозировать его, убеждение в том, что затраченные усилия будут вознаграждены в будущем), аффективные (удовольствие от фантазирования в отношении долгосрочного будущего, интерес к долгосрочным прогнозам, оптимизм в отношении долгосрочного будущего) и поведенческие компоненты (постановку долгосрочных целей, ориентацию на учет долгосрочных последствий, поиск информации о долгосрочном будущем, готовность обсуждать его с друзьями и коллегами, ориентацию на приобретение товаров длительного пользования)» (Нестик, 2020a, с. 110).

Поскольку мы рассматриваем долгосрочную ориентацию как “значимость для личности и группы долгосрочного целеполагания, прогнозирования и планирования, достижения и сохранения устойчивых к изменениям результатов своей и чужой деятельности, а также учета долгосрочных последствий этой деятельности для себя, других людей и окружающей среды” (Нестик, 2020, с. 119), то в контексте межличностных и межгрупповых отношений она описывает готовность оценивать отношения как выгодные для обеих сторон в долгосрочной перспективе (Kelly, Thibaut, 1978; Позняков, 2018; He, Sun, 2020). Стороны социального обмена, характеризующиеся краткосрочной ориентацией, озабочены лишь возможностями и результатами текущего времени, тогда как стороны с долгосрочной ориентацией стремятся к получению как непосредственной, так и будущей выгоды от отношений. Долговое поведение по своей сути тоже представляет социальный обмен, а его связь с долгосрочной ориентацией может быть интерпретирована как готовность или неготовность брать в долг, давать в долг или возвращать долг конкретному лицу в зависимости от оценки возникающих отношений как выгодных или невыгодных в долгосрочной перспективе. В предыдущих исследованиях выявлена связь долгосрочной ориентации с бережливостью и планированием в потребительском поведении (Lastovicka et al.,1999), ответственным долговым поведением (Bearden et al., 2006; Park, 2017; Ganzach, Amar, 2017). При этом под исследованием долгового поведения чаще всего имеется в виду изучение особенностей взятия в долг и погашения задолженностей, но не предоставления

взаймы. Примерами работ по изучению заимствования являются исследования на выявление взаимосвязей разных факторов и готовности брать образовательные кредиты (Callender C., Jackson, 2005), в том числе у студентов с различной временной перспективой (Romero M., Usart, 2014; Norvilitis J. M., Szablicki P. B., Wilson S, 2003).

Под ориентацией на учет будущих последствий обычно понимают большую или меньшую «готовность личности принимать во внимание последствия своего сегодняшнего поведения, а также меру того влияния, которое эти последствия на них окажут» (Strathman et al., 1994, p. 743). Ориентация на учет будущих последствий может отождествляться с долгосрочной ориентацией, либо рассматриваться как один из ее индикаторов (ibid).

Накоплено большое количество эмпирических подтверждений влияния учета будущих последствий на академическую успешность, покупательское и финансовое поведение, отношение к окружающей среде и стилем управления (Joireman et al., 2006; Arnocky et al., 2014; Joireman, King, 2016; Upadhyay, 2021). Результаты некоторых предыдущих исследований также установили, что высокий уровень ориентации на учет последствий связан с принятием решений в области финансов: Дж. Джойреман, Д. Спротт и Э.Р. Спангенберг первыми получили экспериментальное подтверждение, что люди, обеспокоенными непосредственными последствиями своих поступков, действуют с меньшей фискальной ответственностью, чем те, кто учитывает долгосрочные последствия (Joireman, Sprott, Spangenberg, 2005). Люди с высокой и низкой ориентацией на учет будущих последствий ведут себя по-разному, в случае, когда им необходимо принять решение о том, куда им следует в первую очередь направить денежные средства. Так, независимо от размера своего долга, люди с низким уровнем ориентации на учет долгосрочных последствий выделяют меньше денег на погашение задолженности по кредитной карте (но больше, чем на другие виды расходов – покупки, поездки, сбережения), чем люди, у которых высокий уровень ориентации на учет долгосрочных последствий (Joireman, Sprott, Spangenberg, 2005). Так, испытуемые с низким уровнем скорее направят их на импульсивные покупки, в то время как люди с высоким уровнем, напротив, будут готовы потратить их на то, что может максимизировать будущие выгоды (Joireman, et al., 2005). Это подтвердили и последующие исследования: люди демонстрируют низкий уровень склонности к импульсивным покупкам, чаще стремятся к сбережению, успешно проходят финансовую социализацию, выбирают наиболее популярные пенсионные планы (Joireman King, 2016).

Временная перспектива - “часто бессознательный процесс, при котором непрерывные потоки личного и социального опыта распределяются по временным категориям или временным рамкам, которые помогают упорядочить, согласовать и

значение этих событий" (Zimbardo & Boyd, 1999, p.18). В целом, люди могут испытывать три типа временной перспективы. Это прошлое (позитивное и негативное), настоящее (фаталистическое и гедонистическое) и будущее. (Zimbardo, Boyd, 1999). Исследование связи временной перспективы и управления финансами домохозяйств позволили установить, что успешное управление предполагает способность откладывать удовлетворение потребностей. Такая выраженная способность является особенностью временной перспективы с преобладающей ориентацией на будущее, а ориентация на гедонистическое настоящее наоборот характеризуется дефицитом в этой области (Zimbardo & Boyd, 2010). То есть, временная перспектива может повлиять на решения, связанные с выбором между настоящим и будущим финансовым вознаграждением, и, следовательно, влиять на стратегии потребления, заимствования, сбережения, инвестирования и пр. Результаты исследования К. Сексьинской, И. Рудзинской-Войцеховской и Д. Мезон показали, что наиболее важными в контексте рискованного финансового выбора являются ориентация на будущее и ориентация на гедонистическое настоящие. Более высокая будущая временная перспектива связана со склонностью инвестировать и делать безопасный инвестиционный выбор, а более выраженное гедонистическое настоящее связано с низкой склонностью к инвестированию и высокими рискованным вложением (Sekścińska, Rudzinska-Wojciechowska, Maison, 2018). Похожие результаты получены и С. Леонардом, Дж. Чжан и Р. Хауэлл, обследовавших в общей сложности 9 065 взрослых и доказавших, что люди, ориентированные на будущее, склонны вести более ответственный финансовый образ жизни. С другой стороны, ориентации на негативное прошлое, гедонистическое настоящее и фаталистическое прошлое связаны с более низким финансовым образом жизни. Кроме того, чем больше отклонение от сбалансированной временной перспективы у взрослых людей среднего возраста, тем выше их материализм, импульсивные и компульсивные покупки и менее финансово защищенными они себя чувствуют (Leonard, Zhang, Howell, 2019). В другом исследовании продемонстрировано, что высокие показатели прошлого, фаталистического и гедонистического настоящего будут способствовать развитию компульсивных покупательских тенденций, тогда как высокие показатели будущего и позитивного прошлого будет препятствовать компульсивным покупкам (Unger, Lyu, Zimbardo, 2018). М. Клицперова-Бейкер с соавт. показали, что ориентация на будущее и ориентация на фаталистическое настоящее повышают вероятность как выплат по кредитам, так и сберегательное поведение (Klicperová-Baker, Košťál, Vinopal, 2015). Кроме того, исследователи рассматривают ВП в контексте зависимостей (например, от игр). Ориентация на будущее оказывает прямое влияние на серьезность увлечения азартными играми и опосредовала связь навязчивого поведения и

вовлеченностью в азартные игры (Ciccarelli, et al, 2019). Обобщая эту группу исследований, можно отметить, что они отражают связь временной перспективы и горизонта планирования с экономическим поведением, связанным с двумя характеристиками долгового поведения - заимствованием и исполнением обязательств, но не дают представлений об их роли для одалживания.

Индивидуально-психологические особенности должников

Самоконтроль отрицательно, а компульсивное покупательское поведение положительно взаимосвязаны с задолженностями. Анализ показал, что связь между самоконтролем и долгами полностью опосредована компульсивными покупками. При этом женщины более подвержены компульсивным покупкам, чем мужчины. Возраст имеет значимую положительную связь с самоконтролем и отрицательную с компульсивными покупками. Доход домохозяйств не связан ни с самоконтролем, ни с компульсивными покупками, ни с долгами (Horváth et al., 2015).

Некоторые исследователи (например, Davies, Lea, 1995) отмечают связь убеждений и социальных представлений студентов с наличием задолженностей, при которой более толерантное отношение к долгам положительно коррелирует с размером задолженности. Другие (напр., Boddington, Camp, 1999), напротив, показывают, что данное утверждение неприменимо к студенческим ссудам: по мере перехода с курса на курс общая задолженность увеличивается, однако это не связано с покупательской активностью, так как неконтролируемые покупки не являются причиной студенческих долгов.

В работе А.Н. Демина и О.В. Киреевой выявлен перечень психологических характеристик, которые могут влиять на возврат кредита: осведомленность заёмщика; настороженное отношение к кредитам, восприятие их в качестве потенциального источника угроз; отсутствие избегающего поведения, ухода от решения финансовой проблемы в случае ее возникновения; отсутствие выраженного стремления разделить ответственность за выплату кредита со своими родными, близкими, коллегами и трезвая оценка возможностей своего социального окружения; рациональность; нежелание рисковать (Дёмин, Киреева, 2018).

Должники демонстрируют значимые различия в установках — сниженные оптимизм и финансовую самооценку, менее выраженный интернальный локус контроля в финансовой сфере. Они также демонстрируют особую социальную идентичность, ассоциируя себя с группой должников и ощущая стигмацию как группы в целом, так и себя лично (Mewse, Lea, Wrapson, 2010). В качестве предикторов долгового поведения рассматриваются самоконтроль и временная перспектива (Webley, Nyhus, 2001).

Значимые взаимосвязи с экономическим поведением показала «Большая пятерка

личностных черт»: экстраверсия — интроверсия, нейротизм— эмоциональная устойчивость, сознательность — несобранность, доброжелательность — враждебность и открытость — закрытость новому опыту (Brown, Taylor, 2014). Экстраверсия значимо взаимосвязана с размером задолженностей. Относительно типов долгов получены следующие результаты: доброжелательность положительно, а сознательность отрицательно взаимосвязаны с необеспеченными долгами. Экстраверсия имеет отрицательную корреляцию с наличием активов. Значимых взаимосвязей между личностными чертами и типами активов не обнаружено, за исключением взаимосвязи между личностными чертами и держанием акций. Экстраверсия и доброжелательность отрицательно, а открытость новому опыту положительно взаимосвязаны с инвестированием в акции.

В исследовании, проведенном на датской выборке, анализируется, насколько личностные черты влияют на сберегательное и заемное поведение (Nyhus, Webley, 2001). От респондентов получены подробная информация об их активах и задолженностях и результаты двух психологических опросников — 16-факторного и «Большой пятерки». Результаты согласуются с предыдущими исследованиями. Эмоциональная стабильность (противоположность нейротизма), автономность и экстраверсия являются выраженными предикторами сберегающего и заемного поведения. Экстраверсия имеет обратную взаимосвязь как со сбережениями, так и с долгами. Доброжелательность имеет обратную, а сознательность положительную взаимосвязь со сбережением. Доброжелательность, негибкость, жесткость могут объяснить некоторые виды сберегательного поведения. В работе И. Моска и К. МакКрори показано, что личностные черты являются важным фактором, определяющим принятие финансовых решений и экономического поведения (Mosca, McCrory, 2016). Эмоциональная стабильность, экстраверсия и сознательность положительно взаимосвязаны с уровнем благосостояния. Некоторые черты оказывают непрямое влияние на накопление богатства, — например, сознательные индивиды оказываются более успешными в школе и университете, что ведет к более высокому заработку. Следовательно, при статистической обработке данных учет роли образования может вести к недооценке роли сознательности при построении модели.

Лонгитюдное исследование показало, что эмоциональная стабильность и сознательность положительно взаимосвязаны с внешним (высокий доход) и внутренними (удовлетворенность работой) проявлениями карьерного успеха (Sutin et al., 2009). Влияние эмоциональной стабильности/нейротизма на экономическое поведение может быть объяснено следующим образом: эмоционально стабильные респонденты являются более успешными на рынке труда, где такие черты поощряются карьерным ростом и более

высоким заработком (Гагарина, Сулейманова, 2017). Помимо этого объяснения, может быть и другое. Показано, что эмоционально стабильные люди принимают более взвешенные финансовые решения; лабораторные эксперименты показали также, что они больше склонны к риску с целью получения выгоды, а тревожные (с высоким нейротизмом), напротив нередко переоценивают степень риска и склонны к избеганию потерь (Lauriola, Levin, 2001).

Факторы культуры и долговое поведение

Ряд статей посвящены связи долга и религиозных убеждений. Так, Х. Фелпс рассматривает, как богословское понимание долга перекликается с моральным и экономическим, при этом особое внимание уделяется долгу по студенческим кредитам (Phelps, 2016). Ссылаясь на работы Г. Ингама, св. Августина и Ансельма Кентерберийского, он пишет, что долг перед Богом понимается в богословской традиции с точки зрения послушания, чести и благодарности и, на первый взгляд, это явно не совпадает с экономическим долгом, поскольку экономика, основанная на обмене, главным образом, на деньгах, и интерпретирует долг только в контексте денег, а не как чувство обязательства и ответственности (Phelps, 2016). Деньги служат подчас заменой межличностного общения, обеспечивая абстрактный механизм опосредования социальных отношений и доступа к товарам. Деньги в этом смысле предоставляют свободу потому, что обеспечивают доступ к рынку и к самому миру без каких-либо моральных ограничений. Деньги — это претензия на социальный продукт, но они могут функционировать только путем создания долга. Чтобы деньги были деньгами, необходимо наличие долга, измеряемого счетом в других социальных системах и обещаниями его вернуть.

В более сложной экономике, например, российской, кредит и долг функционируют не только как дескрипторы того, что происходит в обмене, но и как важные компоненты экономической деятельности как на индивидуальном, так и на общем уровнях. Например, предоставление кредита позволяет повысить покупательную способность сверх заработной платы или ресурсов за счет долга, который, в свою очередь, может быть использован для создания большего количества денег. По этой причине и сеть кредитно-долговых отношений, составляющих современную экономику, также следует понимать как моральную сеть: именно здесь межличностные ценности, такие как честность, надежность и ответственность, актуализируются. Если экономика представляет собой сложную сеть кредитно-долговых отношений, то это зависит не только от возможности предоставления кредита, но и от желания и способности должников брать на себя, управлять и при необходимости погашать свои долги. В этом смысле вся система опосредована нормами кредитоспособности и морали задолженности (Phelps, 2016).

Ряд зарубежных авторов приводят результаты исследований, подтверждающих влияние принадлежности к религиозному сообществу на поведение в сфере кредитования на уровне отдельных домохозяйств (Guiso, Sapienza, Zingales, 2003), организаций (Brahmana, You, 2021; He, Hu, 2016; Hooy, Ali, 2017) и целых регионов (Adhikari, Agrawal, 2016; He, Hu, 2016). При этом некоторые авторы указывают на то, что для принятия финансовых решений имеет значение факт религиозной приверженности вообще, а не конкретная конфессиональная принадлежность (Adhikari, Agrawal, 2016). В целом религиозная приверженность связывается с двумя взаимосвязанными формами поведения: 1) меньшим риском (Hilary, Hui, 2009; How, Karim, Verhoeven, 2005; Jiang et al., 2015; Noussair, 2013), и 2) меньшее участие в сомнительной деятельности (Boone, Khurana, Raman, 2013; Callen, Fang, 2015; Hooy, Ali, 2017; Kayed, Hassan, 2011). Возможным объяснением такого поведения может быть то, что большинство религий учат своих последователей быть скромными в финансовых стремлениях, ставить духовное участие выше денежной выгоды и полагаться на Бога в поисках помощи во времена финансовых и других трудностей. Более того, для религиозных людей полезность денежной выгоды, которая требует финансовых рисков, может заменить полезность духовных усилий. Вместе эти понятия могут объяснить, почему религиозность предсказывает консерватизм в принятии финансовых решений (Соколовская, 2014; Adhikari, Agrawal, 2016). Религиозная вера положительно связана с установками, способствующими экономическому росту и эти убеждения могут влиять на воздействие стрессовых потрясений на благополучие, изменив ценность, которую человек придает такому потрясению (Guiso, Sapienza, Zingales, 2003). Тоже самое можно сказать и о домохозяйствах. Домохозяйства, которые вовлечены в религиозные организации, которые влияют на их убеждения, отношения и ценности, меньше подвержены влиянию скачков доходов на потребление (Dehejia, DeLeire, Luttmer, 2007).

Поскольку банки ценят характеристики, присущие религиозным людям, независимо от конфессиональной принадлежности – неприятие риска, честность и справедливость, то и фирмы, расположенные в более религиозных регионах и, следовательно, подчиняющиеся тем же социальным нормам, получат более выгодные условия по ссудам от банковских кредиторов (He, Hu, 2016). Банки в более религиозных областях являются менее уязвимыми к кризисам за счет того, что поддерживают более низкие риски за счет менее агрессивного наращивания своих активов, держания более безопасных портфелей активов, в меньшей степени зависящих от непроцентного дохода, который имеет тенденцию быть более рискованным, и предоставления более низких стимулов для принятия риска для ключевых руководителей. Основным каналом негативной связи между местной религиозностью и

принятием риска банками является влияние религии на неприятие риска местными жителями. В частности, авторы обнаружили, что негативное влияние местной религиозности на банковский риск сильнее среди банков, для которых более важны местные инвесторы и руководители. Эти результаты предполагают, что местная религиозность связана с более высоким неприятием риска и финансовым консерватизмом местных инвесторов и менеджеров, чьи предпочтения влияют на культуру риска местных банков (Adhikari, Agrawal, 2016).

На территории России живут представители разных национальностей и разных конфессий. Изучение долгового менталитета россиян, понимаемого как «интегральная характеристика людей определенной культуры, позволяющая описать своеобразие видения ими отношений заимствования, одалживания и исполнения обязательств и объяснить специфику их реагирования в таких ситуациях» (Гагарина, 2021в, с. 36) побудило нас к изучению различий в готовности брать в долг, давать в долг и возвращать долг между россиянами с разными религиозными убеждениями. Предпосылкой предположения о наличии таких различий послужили следующие рассуждения, описанные ниже.

Сущность *исламской экономики* значительно отличается от западной. Вся исламская экономика основывается на религиозных принципах, прописанных в священном Коране и хадисах. Например, основополагающим принципом является запрет на ростовщичество (риба). Коран порицает все его формы как предоставление взаймы под процент, так и взятие (Кулиев, 2007). Следовательно, существуют различия и в функционировании институтов: традиционные коммерческие банки предлагают кредиты частным лицам, бизнесу и правительственным учреждениям, а для исламских банков не приемлемы классические условия для вкладчиков и заёмщиков, такие как плата банком процентов или сбор процентных сумм (Галиуллина и др., 2018). Однако взять деньги в долг в мусульманском банке можно. Эта схема называется «мурабаха» и работает так: «банк сам приобретает недвижимость или другой товар, а потом продает это в рассрочку клиенту — с заранее оговоренной наценкой. Ее размер определяется затратами, которые понес банк при покупке имущества для своего клиента» (Кредит по шариату…, 2015). Существует ряд сложностей с введением в России исламских банков или отдельных окон в обычных банках, так как эти услуги не пользуются популярностью, в том числе из-за высокой стоимости услуг, отсутствия квалифицированных специалистов, отсутствие единых признанных стандартов функционирования и нормативно-правовой базы, неразвитость сети филиалов и др. (Рябченко, 2018; Ярашева, 2010). По данным НАФИ, представленным в 2015 году только 12% российских мусульман готовы пользоваться услугами банков, работающих по законам шариата, опубликованного 4 декабря. Большинство из тех, кто не заинтересован в

исламском банкинге, не видят в нем необходимости. Опрошенные либо не хотят менять свой банк, либо не видят преимуществ. На это указал 41% тех, кто не готов пользоваться исламским банкингом. Еще 33% попросту не обладают информацией о таких продуктах.

А.Г. Абдул-Мухмин исследовал отношение к долгу и кредитное поведение в исламской стране (Abdul-Muhmin, 2008). Используя данные из выборки потребителей в крупных городах Саудовской Аравии, он обнаружил, что отношение к долгу у их жителей в целом удивительно позитивно, особенно у молодых, высокообразованных мужчин. То есть, требования современной экономики сглаживают строгий запрет ислама на заимствование.

Ряд публикаций, описывают влияние ислама на финансовые решения на уровне руководства организации (Brahmana, You, 2021; Hooy, Ali, 2017), банков (How, Karim, Verhoeven, 2005) и семейного бизнеса (Jiang et al., 2015). В целом, исламское финансирование рассматривается как рецепт снижения бизнес-рисков и финансовых кризисов (например, Kayed, Hassan, 2011), а также стимулирования конкурентоспособности (Mulla, 2017) с помощью принципа этической и осмотрительной бизнес-модели с упором на финансовую устойчивость. В исследовании, проведённом на данных из Пакистана, представлены убедительные доказательства того, что процент дефолтов по исламским займам составляет менее половины показателя дефолтов по обычным займам (Baele, Farooq, Ongena, 2014).

В *православных* текстах тоже большое внимание уделено теме долга. Долг есть образ и подобие греха, а взятие кредитов рассматривается как действие, продиктованное тщеславием. Человеку предписывается бояться долгов, как он боится рабства. Взятое же в долг следует отдавать[10]. В Евангелие есть упоминание о дающих в долг и «Просящему у тебя дай, и от хотящего занять у тебя не отвращайся»[11].

Таким образом, можно предположить, что готовность к долговому поведению у россиян, сторонников различных религиозных убеждений, будет различаться. Предположительно, и мусульмане и православные христиане будут в меньшей степени готовы брать в долг и большей степени готовы исполнять обязательства, чем люди, не относящие себя к определенной конфессии и не ограниченные в своем поведении религиозными догмами. Готовность же давать в долг будет более выражена у православных христиан, чем у двух других групп респондентов (Гагарина, 2021д).

Поскольку религиозность есть система коллективных представлений об устройстве мира, выполняет адаптивную функцию и придает существованию определенный свыше

[10] Выступление Протоирея Андрея Ткачева на тему «Долги», сайт Pravoslavie.ru (дата обращения 01.07.2021)
[11] Евангелие от Матфея 5, 42

смысл (Соколовская, 2014), то мы предположили, что у представителей разных религиозных конфессий характеристики долгового поведения будут связаны с разными ценностями и представлениями о мире (Гагарина, 2021д).

3.2. Финансово-экономические предикторы долговых отношений

Уровень дохода и отношение к деньгам

Долговое поведение, как и другие виды экономического поведения, предполагает оперирование определенными ресурсами, а значит связано с уровнем дохода (Мигранова, Тореев, Ярашева, 2014; Ярашева, Бурдастова, Дохолян, 2014; Collard, Kempson, 2005). В.А. Хащенко отмечает, что наряду с объективным уровнем дохода важное значение имеет понятие субъективного экономического благополучия и указывает на важность переживания человека относительно своей материальной обеспеченности (Хащенко, 2011).

Если Г. Катона полагал, что пользование кредитом свидетельствует о достатке и домохозяйства с более высоким доходом имеют более высокие займы (Katona, 1975, p. 276), то более поздние исследования говорят об обратном: в категорию должников чаще попадают малообеспеченные люди, снимающие жилье (Lea, Webley, Walker, 1995); безработные, частично занятые либо лица с минимальной заработной платой (Aitken et al., 2014), многодетные. Также установлено, что женщины больше подвержены стрессу из-за долгов (Dunn, Mirzaie, 2011).

Изучению связи между отношением заёмщика к кредитам и его социальным статусом посвящено исследование О.В. Киреевой с соавторами (Киреева, Педанова, Дёмин, 2017). В нем прошли проверку следующие две гипотезы: 1) компоненты отношения к кредитам связаны с компонентами социального статуса (пол, возраст, уровень образования, статус занятости, материальное положение семьи); 2) в ситуации персонального дефолта связь между компонентами отношения к кредитам и социального статуса личности будет более выраженной, чем в обычной ситуации выплаты долга, поскольку трудная жизненная ситуация, каковой выступает персональный дефолт, предъявляет более высокие требования к социальным ресурсам личности. По результатам исследования выявлено, что четыре компонента социального статуса (образование, занятость, материальное положение, пол) связаны с компонентами отношения к кредитам. При этом только уровень образования связан и с когнитивным, и с мотивационным, и с поведенческим компонентом отношения к кредитам. Высокая вероятность обращения к непродуктивной стратегии (уход от решения проблемы, избегающее поведение) в ситуации персонального дефолта, скорее всего, определяется отсутствием постоянной полной занятости, более низким уровнем

материального положения семьи и в большей степени характеризует мужчин (Киреева и др., 2017).

Есть исследования, указывающие на то, что доход домохозяйств не связан ни с самоконтролем, ни с компульсивными покупками, ни с долгами (Gathergood, 2012b). А.А. Дикий приводит данные, что кредитование не зависит от региона проживания респондента, по крайней мере, для городов Центральной России: в исследовании приведено сравнение доли заёмщиков в городах Москве, Иванове и Фурманове (Дикий, 2012a). Для многих индивидов нахождение в состоянии задолженности — это краткосрочная (временная) проблема, хроническими должниками является лишь небольшая группа людей, которая отличается ограниченными экономическими и социальными ресурсами, ориентацией на настоящее и сложностями с контролем над тратами, по сравнению с временными должниками.

В работе того же автора на отечественной выборке показано, что «мужчины чаще демонстрируют благоприятное отношение именно к банковскому кредитованию, женщины же в большинстве своем склонны одобрять неформальный заём денежных средств. Внутри самой группы женщин оценочное отношение к кредиту зависит от уровня социально-экономического развития региона проживания: чем выше этот уровень, тем лояльнее женщины относятся к формальному займу, чего не скажешь о группе мужчин» (Дикий, 2010a, с. 77).

Динамический анализ, однако, показал, что многие различия между должниками и не должниками являются скорее следствием нахождения в ситуации задолженности, чем ее причиной (Webley, Nyhus, 2001). Еще одно интересно исследование, проведенное более чем на 25000 американских домохозяйствах, показало взаимосвязь между инновационными методами оплаты, а именно использованием мобильных платежей и увеличением общих расходов физических лиц из-за дорогих кредитов, полученных через мобильные приложения (Meyll, Walter, 2019).

Какое влияние оказывает неравенство богатства на распределение кредитов? Многие исследования указывают на несправедливое распределение доступа к кредитам между бедными и богатыми, так, например, в работе S. Collard, E. Kempson показано, что богатым доступны более «дешевые» кредиты, чем бедным (Collard, Kempson, 2005). Люди, проживающие в бедных районах вынуждены переплачивать за многие вещи и, хотя уровни использования кредита мало различаются у домохозяйств с разным уровнем дохода, в отличии от богатых, бедные вынуждены занимать на свои нужды из источников кредита с более высокой процентной ставкой. Это связано с тем, что, во-первых, они вынуждены брать необеспеченные кредиты, а во-вторых, лицензированные кредиторы не хотят вести

бизнес в неблагоприятных районах с высоким уровнем преступности (Collard, Kempson, 2005). Таким образом, им остается только обращаться в Фонд социального страхования, что доступно только тем, кто имеет соответствующие льготы; или обращаться к нелицензированным кредиторам, где ставки могут достигать астрономических размеров и не существует защиты потребителей. Заемщики с низким доходом потенциально сталкиваются с рядом препятствий для приобретения жилья, включая недостаток дохода, невозможность накопить на первоначальный взнос, а также более высокое отношение долга к доходу и более низкие кредитные рейтинги. Имея более рискованный кредитный профиль и ограниченные ресурсы, заемщики с низким и средним уровнем дохода чаще склонны к дефолту, чем заемщики с более высоким доходом (Fout et al., 2020). То есть, существуют объективные предпосылки для неисполнения обязательств в полном объеме и в срок у респондентов с более низким уровнем дохода.

Действительно, бедные часто исключаются из официальных кредитных рынков, но в какой степени они могут участвовать на неформальном кредитном рынке? В статье Y. Yuan и L. Xu (2015), основываясь на данных по сельскому Китаю, показывают, что более бедные домохозяйства имеют и более низкую вероятность выхода на неформальный кредитный рынок. Это связано с тем, что они имеют ограниченные социальные сети и у них нет финансовых средств для инвестирования в свой социальный капитал для их расширения (Yuan, Xu, 2015). Обращение неплатежеспособных родственников и друзей с просьбой о займе, который может быть никогда не погашен ведет к истощению ресурсов заимодавцев (O'Brien, 2012) и поэтому многие из них прибегают к разного рода уловкам, чтобы так или иначе отказать в предоставлении займа (Rossman, 2014). Таким образом, уровень материального обеспечения будет влиять и на одалживание. Во-первых, в виду недостатка ресурсов, как финансовых, так и социальных, малообеспеченные люди будут иметь меньше возможностей для предоставления взаймы.

Еще один аспект долгового поведения низкодоходных категорий граждан – это их уровень финансовой грамотности. Так, в работе Д. Френч, Д. Маккиллоп показано, что финансовая грамотность может объяснить значительную часть неравенства в благосостоянии. Авторами сравнивается влияние навыков управления деньгами и арифметических навыков на финансовые результаты с использованием данных о должниках в социально неблагополучных районах. Среди ключевых компонентов финансовой грамотности – арифметические навыки и управления деньгами. Главный вывод, который делают авторы из проведенного анализа заключается в том, что для финансово уязвимой когорты навыки управления капиталом являются важными детерминантами финансовых результатов, но арифметические навыки почти не играют

никакой роли. В частности, обнаружено, что те, кто обладает превосходными навыками управления капиталом, снизили уровень соотношения долга к доходу, а также менее вероятно, что они будут брать займы у высокозатратных кредиторов, таких как ростовщики (French, McKillop, 2016).

В другом исследовании авторы задались вопросом, влияет ли финансовая незащищенность людей с низкими доходами на когнитивные процессы при выполнении задач, требующих финансовой грамотности? Был использован эксперимент с рандомизированным контролируемым опросом, экспериментальной группе, перед выполнением теста на финансовую грамотность, задавался вопрос об их экономическом положении, а контрольная группа просто выполняла тест на финансовую грамотность. В итоге предельное влияние бедности на показатели финансовой грамотности в 3,7 раза выше для респондентов из экспериментальной группы, по сравнению с респондентами из контрольной. Прайминг (заданный вопрос, актуализирующий переживания по поводу своего экономического статуса) не только ухудшает показатели финансовой грамотности людей с низкими доходами, но также улучшает показатели людей с высокими доходами. По мнению авторов, результаты можно объяснить переживанием чувств тревога и стыд, препятствующим решению финансовых задач (Delis, Galariotis, Monne, 2021).

Рассматривая отношение к доходу, следует учесть и *отношение к деньгам*. Деньги могут выполнять разные функции и иметь для людей совершенно разное значение (Филинкова, 2019; Дейнека, 2000; Татарко, 2012; Tang, 1992, 1995; Furnham, 1984, 2012; Klontz et al., 2011; Zaleskiewicz et al., 2013), что, в свою очередь, может быть связано и с долговым поведением и долговыми отношениями. Тема отношения к деньгам достаточно хорошо освещена в работах отечественных психологов (Фенько, 2004; Мужичкова, 2011), показана их связь с выполняемыми ролями (Муравьева, 2012), личностной зрелостью (Семенов, 2004), ценностными ориентациями (Камнева, Анненкова, 2014; Журавлева, 2021; Журавлев, 2002), экономической активностью (Журавлев, Купрейченко, 2009), кредитным поведением военнослужащих (Решетова, Бычков, 2018; Некрасова, Нурдин, 2017).

Деньги как средство совладания с тревогой (Zaleskiewicz et al., 2013), компенсации проблем в социальных отношений (напр., Mead et al., 2011) и деньги как проявления власти и всемогущества (Московичи, 1984), компетентности (Moller, Deci, 2014) и отклоняющегося поведения (Klontz et al., 2012). Клонц и соавт. с помощью опросника эмпирически выделены 8 шкал, описывающие соответствующие денежные расстройства: компульсивное покупательское поведение (Compulsive Buying), патологический гэмблинг, или игровая зависимость (Pathological Gambling), компульсивное накопление (Compulsive Hoarding), финансовая зависимость (Financial Dependence), трудоголизм (Workaholism),

финансовая включенность (Financial Enabling), финансовое отрицание (Financial Denial) и финансовое вмешательство, или «финансовый инцест» (Financial Enmeshment) (Klontz et al., 2012). Для некоторых из них получены данные о связи с долговым поведением. Так, компульсивные покупки и патологический гэмблинг могут усугублять заем денег и вести к образованию долгов (Achtziger et al., 2015; Swanton, Gainsbury, 2020). Финансовую включенность, проявляющуюся в неумении сказать нет, когда обращаются с просьбой дать деньги, можно назвать «патологическим одалживанием», только не всегда люди готовы напрямую оговаривать условия заимствования и одалживания (Wherry, Seefeldt, Alvarez, 2019; Rossman, 2014). Владение деньгами актуализирует определенные потребности и мотивы, которые влияют на то, как люди конструируют социальную реальность, формируя как их чувства, так и их действия (Mead, Stuppy, 2014).

Кроме того, за заимствованием может стоять социальное сравнение – желание быть не хуже других, что свидетельствует о рассмотрении денег как отражения социального статуса (Lea, Webley, Walker, 1993; Brennan, Zevallos, Binney, 2011).

Долговое поведение и реклама

А.В. Федуловой и А.В. Винокуровой изучались социально-коммуникативные технологии, используемые в рекламных роликах, которые напрямую связаны с предоставлением банком кредитных услуг населению России (Федулова, Винокурова, 2018). На основании их контент-анализа были выделены две группы роликов — с информационным и с мотивационным характером воздействия. Первые сообщают информацию, а вторые мотивируют, используя манипулятивные техники.

Манипуляция поведением потенциальных заёмщиков основана на эксплуатации различных символов, мифов и стереотипов. Самыми убедительными оказались следующие:

- миф о волшебным образом внезапно открывающихся возможностях (стоит отметить, что он в равной степени оказался убедителен как для мужчин, так и для женщин преимущественно в возрасте от 21 года до 40 лет);
- стереотип «все возможно достичь» (ему больше подвержены женщины в возрастной категории от 21 до 40 лет: 70% из них обладали кредитным опытом, в том числе у 20% он имел негативные последствия);
- стереотип «в праздник нельзя оставаться без подарка», которому в равной степени подвержены как мужчины (в возрастной категории от 21 года до 30 лет), так и женщины (от 31 года до 40 лет);
- стереотип «бедность — порок», которому также в равной степени подвержены как мужчины (в возрастной категории от 21 года до 30 лет и от 41 года до 50 лет), так и женщины (от 31 года до 40 лет);

- стереотип «главное — захотеть, а возможности найдутся» (характерен в большей степени для мужчин старшей возрастной категории (61+));
- стереотип «деньги решают любую проблему», убедительный прежде всего для женщин возрастной категории от 31 года до 40 лет;
- символ «сердце», оказавший большее влияние на молодежь (от 21 года до 31 года), причем 46% из их числа уже имели кредитный опыт;
- символ «свой дом» оказался практически одинаково убедителен для обоих полов возрастной группы от 21 года до 30 лет, более половины респондентов которой уже имели кредитный опыт, в том числе ипотечного кредитования (Федулова, Винокурова, 2018, с. 300−301).

Используя информацию о рекламе и ипотеке, полученную от кредиторов, Ю. Гурун, Г. Матвос, А. Серу изучили, помогает ли реклама потребителям найти более дешевую ипотеку. Выяснилось, что кредиторы, которые рекламируют больше внутри региона, продают и более дорогие ипотеки, измеряемые как превышение ставки по ипотеке после учета характеристик заёмщика, контракта и региона (Gurun, Matvos, Seru, 2016). Реклама побуждает потребителей вступать в менее выгодную ипотеку, привлекает их к относительно более дорогим ипотечным кредитам. Авторы установили, что в рекламе часто дают подробную информацию о размере начальной ставки по кредиту и редко сообщают о ставке сброса (reset rates) — новой и крайне невыгодной процентной ставке, которую заёмщик должен платить по займу с переменной процентной ставкой после истечения определенного периода времени. Кроме того, объявления об ипотеке содержат очень мало информации о характеристиках ипотеки и о кредиторах.

Исследования, проведенное нами на отечественной выборке показало, что россияне относятся к рекламе банковских продуктов более негативно, чем к другим рекламным продуктам (Gagarina, Vlasenkova, 2020), что согласуется с общим недоверием банкам (Юревич, 2019).

3.3. Долговая грамотность

Должники чаще считают, что плохо ведут свой бюджет, они имеют более короткую временную перспективу и не склонны откладывать покупки на потом (Webley, Nyhus, 2001). Есть ряд исследований, которые указывают на неоднозначную связь задолженностей и финансовой грамотности. С одной стороны, чем выше уровень финансовой грамотности, тем лучше человек понимает, как накапливаются проценты по кредиту, какова будет полная стоимость займа и сколько времени реально потребуется для полного погашения

задолженности при определенных условиях. Эти результаты подтверждаются тем, что более финансово грамотные люди берут более дешевые кредиты и реже имеют задолженности (Disney, Gathergood, 2013). Показана тесная связь между долговым поведением, финансовой грамотностью и самоконтролем. Долг может является следствием совершения компульсивных покупок, а не того, что люди недостаточно финансово грамотны (Achtziger et al., 2015). Компульсивное поведение не поддается волевому контролю и является следствием непреодолимого влечения: такие люди часто прибегают к более дорогим кредитам, но это происходит не из-за недостаточного уровня финансовой грамотности, а по причине неспособности контролировать свое желание покупать (Gathergood, 2012b).

Связь финансовой грамотности и долгового поведения подтверждена целым рядом эмпирических исследований, в том числе, нашим (Гагарина, Сулейманова, 2016). Финансовую грамотность определяют, как сочетание осведомленности, знаний, умений, отношения и поведенческих моделей, необходимых для принятия успешных финансовых решений и, в конечном итоге, для достижения финансового благосостояния (ОЭСР…, 2018). Организация экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) в рамках своих проектов по совершенствованию национальных стратегий финансового образования рекомендует рассматривать изучение финансовой грамотности как многоэтапный процесс в зависимости от финансовых, экономических и социальных обстоятельств граждан/домохозяйств. Начальный этап предполагает ознакомление с такими базовыми понятиями, как характеристики и использование предлагаемых финансовых продуктов. Более сложным этапом является усвоение финансовых концепций и развитие навыков и подходов, необходимых для управления личными финансами в краткосрочной и долгосрочной перспективах. В результате все стадии освоения финансовой грамотности предполагают положительные изменения в поведенческих моделях граждан и домохозяйств.

В ряде исследований термин «финансовая грамотность» используется только для обозначения комплекса знаний о финансовых продуктах, необходимых навыков счета и представлений об основных финансовых концепциях, например, о диверсификации (Rooij, 2012; Lusardi, 2015). Их исследователи ограничиваются тремя вопросами к респондентам: о начислении процентов, инфляции и диверсификации рисков. Однако ответы на эти вопросы являются очень слабым предиктором финансового поведения (Bateman et al., 2012), что обусловлено скорее воспринимаемой, чем фактической финансовой грамотностью. С другой стороны, в работе С. Оллгуда и В. Вальстада показано, что для финансового поведения имеют значение как объективный уровень финансовой

грамотности (полученный в результате тестирования), так и субъективный (полученный в результате самооценок респондентов) (Allgood, Walstad, 2016).

Х. Лин, А. Брун, Дж. Уильям в своей статье, ссылаясь на Австралийскую комиссию по ценным бумагам и инвестициям, приводит следующие характеристики финансовой грамотности: «Осведомленность и информированность об управлении деньгами и активами, в банковском деле, инвестициях, кредитовании, страховании и налогах; понимание концепций, лежащих в основе управления деньгами и активами; использование знаний для планирования и реализации финансовых решений» (Lin, Bruhn, William, 2019, p. 687). Это определение подчеркивает важность способности финансово грамотных людей превращать знания в действия. Также и в работе С. Хастон финансовая грамотность определяется не только тем, насколько хорошо человек может понимать и использовать информацию, связанную с личными финансами, но и уверенным применением личных финансовых знаний (Huston, 2010, 2012). Разработанная С. Хастон модель соотношения финансовых знаний, умений и уверенности приведена на рисунке 2.

В сетке оценки есть три зоны финансовой грамотности: целевая зона (высокие оценки в теоретических знаниях и практическом опыте), зона внимания/предостережения (оценки как минимум среднего уровня в одном или обоих измерениях) и опасная зона (низкие оценки в области теоретических знаний, их практическом применении или в обоих измерениях). В пределах опасной зоны выделяются три подкатегории: финансовый паралич (респонденты с высоким уровнем теоретических знаний и низким умением их применять), финансовая сверхуверенность (респонденты с высоким уровнем готовности действовать и низким уровнем знаний) и финансовая неосведомленность (низкие оценки как в знаниях, так и в действиях).

В описанных работах большое внимание уделяется связи финансовой грамотности и принятия финансовых решений, но, на наш взгляд, они мало затрагивают такие психологические категории, как отношение к финансовым решениям и связанные с ними переживания. Только в работе С. Хастон показано, что финансовая грамотность связана еще и с уверенностью в своих знаниях.

Каковы же предикторы финансовой грамотности? В исследовании А. Громанна, Р. Кувенберга и Л. Менкоффа изучена роль семьи, школы и работы в ее формировании: одновременно изучаются финансовая социализация личности, значение детского опыта в формировании финансовых знаний и поведения, рассмотрено влияние финансовой грамотности на финансовое поведение взрослых (Grohmann, Kouwenberg, Menkhoff, 2015).

Рис. 2. Зоны финансовой грамотности по С. Хастон (Huston, 2012)

Таким образом, финансовая грамотность выступает связующим звеном между переменными, описывающими детский опыт, и экономическим поведением взрослого. В качестве переменных детского опыта выступили пять шкал: образование родителей; финансовая социализация, обеспечиваемая родителями; преподавание экономики в школе; качество обучения и финансовая социализация через опыт обращения с деньгами; работа. Для оценки финансовой грамотности применялся инструмент, предложенный А. Лусарди и О. Митчеллом, содержащий три вопроса, касающиеся базовых финансовых понятий: процентной ставки, инфляции и диверсификации (Lusardi, Mitchell, 2011). В качестве показателя эффективного принятия финансовых решений использовалось количество типов имеющихся у респондентов финансовых активов (за исключением сберегательных счетов, которые присутствовали у всех респондентов). Результаты показали, что существуют два основных канала приобретения финансовой грамотности в детском возрасте. Первый — это общение с родителями, обеспечение ими финансовой социализации своих детей через обучение ведению бюджета и поощрение сбережений, развитие их способности к количественному мышлению (умению считать); второй — школа. В последнем случае влияние опосредованно: изучение экономики в школе и в целом более высокое качество обучения ведут к лучшему развитию способности к количественному мышлению и тем самым тоже способствуют повышению финансовой грамотности (ibid.).

Многие исследования свидетельствуют о том, что более высокий уровень финансовой грамотности связан с более эффективными финансовыми решениями. В зарубежных работах отмечается значительный гендерный разрыв в финансовой

грамотности в пользу мужчин (Bucher-Koenen et al., 2017; Cwynar et al., 2019; Lusardi, Mitchell, 2008), однако эта европейская тенденция нехарактерна для стран постсоветского пространства (Bialowlski et al., 2020).

В работах Р. Диснея и Дж. Гэтергуда показана роль финансовой грамотности в формировании собственного кредитного портфеля. Для оценки финансовой грамотности респондентам задавали три вопроса: простой вопрос на вычисление процентов, вопрос на понимание накопления процентов по кредиту и вопрос о минимальном платеже. Оценивались также уровень самосознания в области финансовой грамотности и поведение, направленное на ее повышение. Было установлено, что респонденты, практикующие потребительские кредиты, демонстрируют более низкий уровень финансовой грамотности, чем те, которые не пользуются кредитами. Заёмщики с низким уровнем финансовой грамотности, по сравнению с заёмщиками с высоким уровнем финансовой грамотности, используют более дорогие кредиты. Несмотря на осознание своей некомпетентности в финансовых вопросах, респонденты с низким уровнем финансовой грамотности в меньшей степени готовы предпринимать попытки по улучшению своего понимания кредитного рынка, — например, читать финансовые рубрики в прессе, получать информацию о новых, выгодных предложениях по кредитам (Disney, Gathergood, 2013).

Результаты исследования Дж. Гэтергуд убедительно показывают, что недостаток самоконтроля и низкий уровень финансовой грамотности положительно взаимосвязаны с невыплатами по потребительским кредитам и с самоотчетами о чрезмерном долговом бремени (Gathergood, 2012b). Однако анализ показал, что на приобретение сверхзадолженности более сильное влияние оказывает недостаток самоконтроля, а не уровень финансовой грамотности.

Уровень финансовой грамотности связан с выбором стратегий финансового поведения (Гагарина, 2014; Гагарина, Сулейманова, 2016, 2017; Дробышева, Гагарина, Нестик, 2021; Gagarina, 2018, 2019; Gagarina, Shantseva, 2017; Smurygina, Gagarina, 2016), личностными характеристиками (Гагарина, Власенкова, 2018; Гагарина, Елистратова, Устинов, 2020; Гагарина, Лопанова, 2018; Павлова, Гагарина, 2014; Gagarina, Goroshnikova, 2018; Gagarina, Polunina, 2014). При этом следует отметить, что повышение уровня финансовой грамотности может вести к неоднозначным последствиям. Например, в работе М. Брауна с соавт. изучалось влияние прохождения финансового тренинга на последующие задолженности. Обнаружено, что курсы по математике и финансовой грамотности могут иметь неоднозначные результаты: с одной стороны, снижать негативные последствия, такие как банкротство и наличие долгов за счет более грамотного планирования расходов и выбора кредитных продуктов, а с другой — вести к росту уверенности в собственной

компетенции и к более активному участию на финансовом рынке, в том числе с привлечением заемного капитала и более сложных продуктов, следствием чего могут явиться новые задолженности (Brown, Grigsby et al., 2014). Также в работе Дж. Гэтергуд и Дж. Вебер показана связь более высокого уровня финансовой грамотности с ко-холдингом, т.е. с одновременным наличием дорогостоящих кредитов и низколиквидных счетов. По приведенным в этой работе данным, 12% домохозяйств Великобритании являются ко-холдерами. Они имеют кредиты в среднем на сумму £3800, которые оплачивают в соответствии с годовой процентной ставкой, хотя и обладают активами, которые позволяют им единовременно погасить данные кредиты. Ко-холдеры обычно имеют более высокий уровень финансовой грамотности, доход выше среднего и более высокий уровень образования. Установлено, что ко-холдинг связан с импульсивными покупками и выступает способом внешнего контроля над тратами, т.е. совладающего поведения (Gathergood, Weber, 2014).

Понимание роли финансовой грамотности в области кредитования, в формировании отношения к займам и т.п. является актуальным как для расширения научных представлений об экономическом сознании и поведении, так и в практическом плане оказания психологической помощи населению. Люди с хорошими знаниями и навыками в области кредитования имеют возможность принимать более рациональные решения и находить более выгодные варианты займов, лучше управлять деньгами и, соответственно испытывать меньше волнений и переживаний по поводу принятия финансовых решений.

Финансовая грамотность может быть не только явным фактором предотвращения финансовых рисков, она еще важна и для верного понимания и использования своих финансовых возможностей. Исследования подтвердили связь финансовых знаний с более высоким уровнем пенсионного планирования и сбережений (Lusardi, Mitchell, 2007, 2011), с более сложными инвестиционными решениями, такими как инвестиции в акции (Rooij, Lusardi, 2011) и ипотека (Gerardi et al., 2010). В исследовании Т. Пак изучена роль финансовых знаний в принятии решений о займах в тех ситуациях, когда потребители вынуждены полагаться на эти знания, например, чтобы выяснить скрытую стоимость договоров займа. Результаты показывают, что недостаток информации о кредитных продуктах усиливает связь между финансовыми знаниями и действиями, т.е. при наличии финансовых знаний потребители готовы искать недостающую информацию о кредитном продукте для оценки его полной стоимости и принятия решения (Pak, 2018).

Важный для нашего исследования аспект финансовой грамотности в сфере кредитования — это долговое аверсивное поведение или поведение, направленное на уменьшение количества долгов, а не общей суммы задолженности, через погашение

небольших долгов первыми. Неумение заёмщиков предвидеть, во что обращаются проценты по кредиту, их склонность разбивать сложные задачи на отдельные части и не видеть картины в целом и т.п. — все это ведет к росту задолженностей (Amar et al., 2011). Авторы выдвигают и подтверждают гипотезу о том, что люди будут выплачивать наименьший кредит в первую очередь, чтобы сократить общее количество непогашенных кредитов и достичь иллюзию прогресса на погашение долга. Люди последовательно выплачивают небольшие долги, даже если их более крупные долги имеют более высокие процентные ставки. Между тем ограничение способности участников полностью погашать небольшие долги и сосредоточение их внимания на сумме процентов, накопленных каждым долгом, способно помочь людям быстрее сократить общую задолженность (ibid).

Ряд зарубежных авторов предлагают использовать понятие «долговая грамотность» как частный случай финансовой грамотности (Cwynar, Cwynar, Wais, 2019; Lusardi, Tufano, 2015; Ooijen, Rooij, 2016). Данное понятие определяется ими как «способность принимать простые решения в отношении долговых договоров, применяя базовые знания о начислении сложных процентов к повседневным финансовым решениям» (Lusardi, Tufano, 2015, p. 332).

Выделение долговой грамотности как самостоятельного аспекта финансовой грамотности имеет следующие основания. Эмпирические данные показывают, что даже хорошей финансовой грамотности в целом может быть недостаточно для успешного решения проблем, касающихся кредитов (Ooijen, Rooij, 2016). Кроме того, участие в рынке потребительских кредитов, в отличие от участия в других сегментах финансового рынка в целом (например, добровольные пенсионные сбережения или фондовый рынок), не имеет положительной взаимосвязи с долговой грамотностью (Disney, Gathergood, 2013). Такие результаты могут означать, что долговая грамотность является еще более сложной проблемой, чем проблема финансовой грамотности.

Еще один важный аспект исследования долговой грамотности — это необходимость учета специфики правовой системы страны и национальных особенностей — менталитета ее граждан. Культурные различия влияют на отношение к кредитным организациям и вопросам, связанным с долгом, на поведение на рынке потребительского кредитования и, как следствие, на результаты тестов на долговую грамотность. Так, результаты исследования долговой грамотности, проведенного на репрезентативной польской выборке, выявили как характерные для других европейских стран закономерности, — например, однонаправленную связь между формальным образованием и долговой грамотностью. Нетипичным для Европы результатом является незначительная связь между объективной долговой грамотностью и ее самооценкой, а также отсутствие связи между

долговой грамотностью и участием на рынке потребительского кредитования (Cwynar, Cwynar, Wais, 2019).

Таким образом, финансовая грамотность является сложным феноменом, включающим теоретические знания, практические умения и уверенность в их применении. Финансовая грамотность служит одним из наиболее значимых предикторов финансового (в том числе долгового) поведения, хотя ее эффект может быть опосредован другими переменными. Возможно оказание влияния на долговое поведение через повышение финансовой грамотности, однако результат не всегда однозначен. Долговая грамотность является самостоятельным аспектом общей финансовой грамотности и может быть обусловлена национальными особенностями.

Подводя итог анализу факторов долгового поведения, следует констатировать, что одни и те же переменные могут либо выступать в качестве детерминант различного уровня, либо при определенных условиях вообще не оказывать влияния на долговое поведение. Это вполне согласуется с теорией системной детерминации Б.Ф. Ломова, о которой мы писали выше, и с выводами А.Л. Журавлева и А.Б. Купрейченко о том, что «невозможно дать точное и надежное объяснение поведения человека в изменяющихся социальных, экономических и политических условиях, основываясь только на общественно-ориентированных критериях, а также на объективных показателях его жизнедеятельности» (Журавлев, Купрейченко, 2007, с. 128).

Для раскрытия причинно-следственных связей в случае долгового поведения мы еще раз обратимся к работе Б.Ф. Ломова, чтобы воспользоваться его понятием «системообразующий фактор» (Ломов, 1984). «Именно этот фактор определяет в каждом конкретном случае особенности психического отражения предмета, средств и условий деятельности, а также уровень и динамику ее регуляции. В зависимости от него одна и та же закономерность может проявляться и неизбежно проявляется по-разному. Системообразующий фактор как бы задает “направление действия” закона. Причины, воздействующие на систему, могут быть сходны или даже идентичны, но следствия — различны, даже противоположны, и наоборот. Но тем не менее в их связях может проявляться один и тот же закон. Какое следствие будет закономерно получено при воздействии данной причины, зависит от того, каков системообразующий фактор. В поведении человека в качестве системообразующего фактора могут выступать мотивы, цели, задачи, установки, субъективно-личностные отношения, эмоциональные состояния и т.д.» (Ломов, 1984, с. 124).

Мы предполагаем, что в качестве системообразующего фактора долгового

поведения может выступать система ценностных ориентаций. Вопрос о соотношении и связи этих категорий слабо освещен в научной литературе. А.Л. Журавлев и А.Б. Купрейченко пишут: «Нравственная регуляция экономической активности не входит в круг исследовательских проблем зарубежной экономической психологии. <…> В России, с учетом особенностей ее экономического и политического развития, наиболее значимыми детерминантами нравственной регуляции экономической активности являются не формальные этические кодексы, а ценности и нравственное поведение самих экономических субъектов. Основные механизмы и детерминанты этой регуляции могут выявить только психологические исследования» (Проблемы…, 2005, с. 22−23). Авторы делают вывод о том, что нравственная регуляция экономического поведения не является вторичной по отношению к экономическому интересу и законодательным ограничениям. Мы пока точно не знаем, будут ли ценностные ориентации (или другие категории морального сознания) являться системообразующим фактором в детерминации долгового поведения, но совершенно точно можно сказать, что они должны быть включены в анализ наряду с теми переменными, которые были описаны в этом параграфе.

Выплата по кредиту может рассматриваться как утилитарное экономическое действие, а может являться субъективно значимым моральным поступком. С.Л. Рубинштейн писал о регуляции поведения следующее: «Человек может, во-первых, совершить моральный по своему объективному значению поступок вовсе не по моральным мотивам, а в каких-либо иных целях, ошибочно придавая субъективно моральный смысл поступку, который лишен морального значения. Во-вторых, совершая объективно моральный поступок, человек может сделать это, подчиняясь тому, что общественно признано как должное, но вопреки основным своим личным устремлениям… Здесь в мотивации человека господствует крайнее расщепление: человек выполняет свой долг, но действует вопреки своему влечению. Наконец, осуществление поступка, заключающее в себе определенное моральное содержание, может быть для человека и сознаваемым им долгом, и вместе с тем непосредственно испытываемой потребностью — когда общественно значимое становится для него и лично значимым» (Рубинштейн, 1999, с. 348−349). Перефразируем данную мысль применительно к долговому поведению: человек может возвращать долг (исполнять обязательства по займу) и из-за страха наказания, и потому, что этого требует общество, и потому, что он испытывает внутреннюю потребность (это является для него личностно значимым).

Роль ценностных ориентаций в регуляции долгового поведения исследована в работе И.В. Поповой и И.М. Дудиной, которые провели исследование на выборке 500 человек в возрасте от 18 до 30 лет и установили, что у высокообеспеченных потребителей-

заёмщиков и у малообеспеченных потребителей, не практикующих займы, одной из преобладающих ценностей является гедонизм (Попова, Дудина, 2018). Ю.Е. Мужичкова исследовала связь социальной ответственности и долгового поведения (Мужичкова, 2016). Было установлено, что интернальная социальная ответственность (основанная на моральных обязательствах и чувстве долга) определяет стремление избегать риска и не брать крупные суммы денег в долг у частного лица. Несмотря на то, что в обыденном представлении понятие долга в большей степени связано с возможностью невозврата, чем понятие кредита, экстернальная ориентация личной социальной ответственности (основанной на внешних факторах) определяет сдвиг к риску в случае институционального займа.

Итак, мы можем сделать следующие выводы.

1. Выделяются следующие факторы долгового поведения: *экономические и социально-демографические* (такие как уровень дохода, возраст, наличие детей), *психологические* (уровень субъективного контроля, личностные черты, самоконтроль и самооценка, установки и убеждения в отношении долга, временная перспектива), *факторы социального окружения* (наличие должников среди друзей и родственников, доступность кредитов, факт принятия заемного поведения социальным окружением), *индивидуально-психологические* (темперамент, физическое и психическое здоровье, отношение к деньгам, отношение к долгам), *внешние* (например, реклама) и *культурологические*.
2. Разные факторы и детерминанты долгового поведения действуют как параллельно, так и последовательно, соотношение между ними может изменяться: то, что в одних условиях выступает в роли предпосылки, в других может оказаться причиной, фактором или опосредствующим звеном, и наоборот.

3.4. Роль долгового менталитета в детерминации долговых отношений

Содержание долгового менталитета поможет определить следующее высказывание А.В. Юревича: «Менталитет любого конкретного россиянина включает в себя ключевые характеристики: а) российского менталитета в целом; б) менталитета той конкретной нации, к которой он принадлежит; в) менталитета жителей региона, где он проживает; г) менталитета городского или сельского жителя; д) менталитета жителей конкретного города — Москвы, Санкт-Петербурга, Томска и др. — или села; е) менталитета той (тех) социальной группы, к которой (которым) он относится; ж) менталитета представителя мужского или женского пола и т.п» (Юревич, 2013). В некоторой степени это будет

справедливо и для долгового менталитета, в котором будут отражены особенности российского менталитета в целом, менталитета жителей конкретного региона, города, их половой и профессиональной принадлежности и т.п. Так, например, долговой менталитет сотрудника финансовой сферы и медицинского работника, жителя мегаполиса и жителя села и т.д. будет иметь в каждом случае свою специфику. А значит и экономическое поведение носителей разного менталитета будет различаться (Забелина и др., 2021). В целом, долговой менталитет будет отражать черты российского национального менталитета, среди которых приоритет духовных ценностей над материальными, обостренное чувство справедливости, противоречивость, проявляющаяся, например, в низком доверии власти, государству, банкам, с одной стороны, а с другой — в патерналистических установках. Введение этого понятия позволяет объединить и систематизировать все вышеперечисленные факторы.

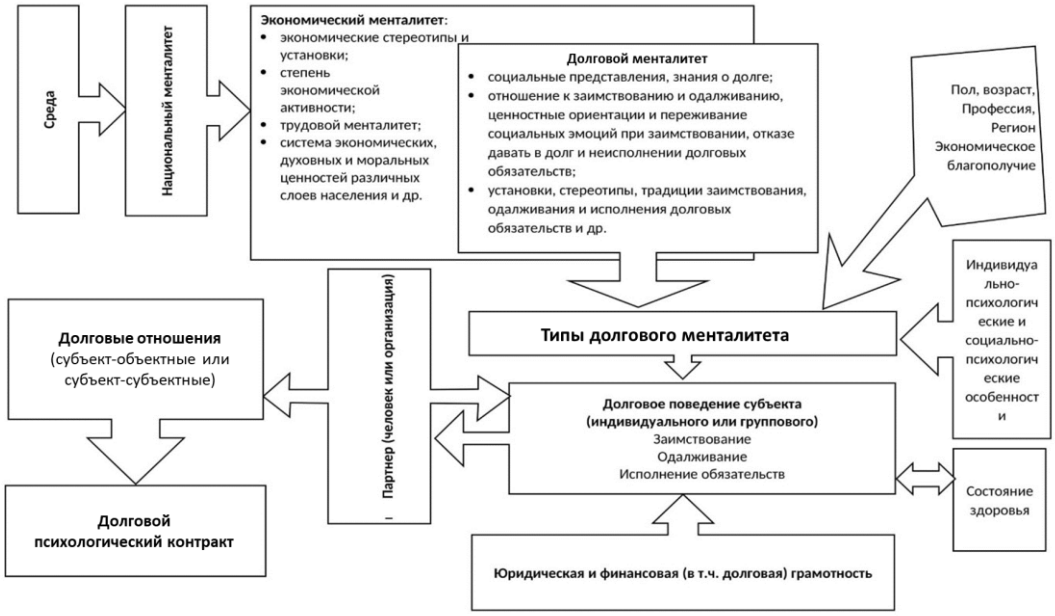


Рис. 3. Роль долгового менталитета в регуляции долговых отношений

Роль долгового менталитета в регуляции долгового поведения и предпочитаемых долговых отношений определяется следующим образом (см. рисунок 3). Объективная экономическая реальность, преломляясь через национальные особенности (менталитет россиян), отражается в экономическом сознании и экономическом менталитете. Долговой менталитет является частью экономического менталитета, характеризующей особенности отношений заимствования, одалживания и исполнения обязательств. На него оказывают влияние наряду с общими национальными особенностями еще и социально-демографические и экономические характеристики, а именно пол, возраст и профессиональная принадлежность, уровень экономического благополучия и т.п.

Структурно долговой менталитет имеет когнитивный, аффективно-ценностный и поведенческий аспекты. Таким образом, внутри долгового менталитета можно выделить типы, которые будут различаться по гендерному и возрастному составу, эти типы будут образовывать россияне, различающиеся по уровню дохода, уровню грамотности, социально-психологическим и индивидуально-психологическим характеристикам и, следовательно, долговому поведению и долговым отношениям. Также долговое поведение будет связано со здоровьем, психическим и физическим.

Долговое поведение, разделяемое на заимствование, одалживание и исполнение обязательств, предполагает участие минимум двух сторон, а значит имеют место определенные ожидания относительно партнера по долговому взаимодействию. Типы долгового менталитета обуславливают не только выбор определенного партнера (человека или организации), но и различные ожидания относительно своей роли в этом взаимодействии и роли другого участника (т.е. долговых психологических контрактов).

Модель, описывающая указанные взаимосвязи будет представлена в главе 5, после определения места концепции долговых отношений в системе психологического знания.

Глава 4. Долговые отношения личности как социально-психологическая проблема

Четвертая глава посвящена анализу долговых отношений личности как социально-психологической проблеме. В первом параграфе долговые отношения рассматриваются как один из видов психологических отношений и, соответственно, как обладающие их свойствами и соотносимые с их классификацией. Во втором параграфе долговые отношения рассматриваются как отношения обмена с опорой на теорию социального обмена. Особое внимание уделяется роли взаимности (реципрокности) в социальном обмене. В третьем параграфе долговые отношения рассматриваются как психологические отношения обмена взаимными обязательствами – то есть как психологический контракт между заемщиком и заимодавцем. Вводится понятие долгового психологического контракта.

4.1. Долговые отношения как психологические отношения

Долговые отношения рассматриваются как один из видов психологических отношений (Журавлев, Позняков, 2018; Мясищев, 1957; Позняков, 2017) и, соответственно, обладают их свойствами и могут быть соотнесены с их классификацией. В.П. Позняков приводит классификацию психологических отношений по критерию, лежащему в основе эмоционально окрашенной оценки:

Во-первых, эмоционально-потребностные (эмоциональные) отношения, базирующиеся как на осознаваемых, так и не осознаваемых потребностях личности. Это оценочные суждения по поводу эмоционально-потребностных отношений, которые в наиболее общем виде, могут быть сформулированы в виде шкалы «нравится – не нравится». Во-вторых, рационально-целевые (деловые) отношения, которые основываются на соотнесении разного рода осознаваемых утилитарных потребностей субъекта и способности объекта отношения удовлетворить эти потребности. Это суждения по поводу объекта отношения с точки зрения рациональности, прагматичности, целесообразности, т.е. «выгодно – не выгодно». И, в-третьих, отношения, которые носят ценностный характер и соответствуют системе ценностей, значимых для субъекта отношений. Такого рода отношения можно определить, как ценностно-смысловые (ценностные) отношения. Эти отношения представляют собой оценку объекта отношения на основании своей собственной иерархии ценностей и по шкале «значимо (важно) для меня – не значимо (неважно для меня)» (Позняков, 2017, с.20-21).

В таблице 4.1. приведено как соотносятся классификации психологических отношений (по критерию, лежащему в основе оценки) и наша классификация долговых отношений по их конативному компоненту.

Таблица 4.1.

Соотношений классификаций долговых отношений по конативному компоненту и психологических отношений по критерию, лежащему в основе их оценки.

	эмоционально-потребностные	рационально-целевые	ценностно-смысловые
Заимствование	Заимствование не связано с сильными фрустрационными реакциями	Есть объективная необходимость и условия заимствования оцениваются как выгодные	Заимствование воспринимается как норма современного общества, взятие взаймы не противоречит собственным ценностным ориентациями
Отказ от заимствования	Заимствование сопряжено с сильной фрустрацией	Высокая стоимость заимствования, есть более выгодные варианты	Заимствование воспринимается как постыдный поступок, несоответствующий собственной системе ценностей
Исполнение обязательств	Исполнение обязательств позволяет избежать фрустрации	Исполнение обязательств позволяет избежать наказания (например, штрафов)	Своевременное исполнение обязательств воспринимается как должное
Неисполнение обязательств	Неисполнение обязательств не связано с фрустрацией	Выгода от своевременного исполнения обязательств ниже, чем от неисполнения (заработаю больше, чем заплачу штрафов)	Неисполнение обязательств оправдывается как имеющее особый смысл (например, способ борьбы с несправедливой банковской системой или ростовщиком)
Одалживание	Одалживание связано с позитивными эмоциональными переживаниями	Есть объективная возможность и одалживание выгодно (есть возможность заработать на процентах, одалживание не связано с	Одалживание воспринимается как значимое действие, благодеяние даже в случае вынужденного ограничения удовлетворения

		ограничением реализации собственных планов)	собственных потребностей
Отказ от одалживания	Одалживание связано с негативными эмоциональными переживаниями (фрустрацией собственных потребностей)	Одалживание не выгодно (низкая вероятность возврата, нет прибыли)	Одалживание противоречит собственной системе ценностей (по религиозным убеждениям или как ведущее к утрате самостоятельности / независимости)

Сопоставление двух классификаций позволяет достаточно точно описать виды долговых отношений, возникающих между заемщиком и заимодавцем. В ходе этих отношений происходит взаимообмен разными по своему содержанию ресурсами, как материальными, так и не материальными. Поскольку имеет место обмен ресурсами разного рода, мы считаем целесообразным обратиться к теории социального обмена.

4.2. Долговые отношения в контексте теории социального обмена

Теория социального обмена имеет длительную историю, соединяя такие дисциплины, как антропология (Мосс, 2011), социальная психология (Homans, 1958) и социология (Blau, 1964).

Хотя возникли различные взгляды на социальный обмен, теоретики согласны с тем, что социальный обмен включает в себя серию взаимодействий, порождающих обязательства (Cropanzano and Mitchell 2005). В рамках теории социального обмена эти взаимодействия обычно рассматриваются как взаимозависимые и обусловленные действиями другого человека и ведущие, при определенных условиях, к отношениям (Blau, 1964). Блау определил отношения социального обмена как причинно-следственные, хотя направление связи может быть неоднозначным. С одной стороны, характер отношения между партнерами по обмену могут влиять на процесс социального обмена, а с другой, успешные обмены могут повлиять на отношения (Blau, 1964).

Идея связи обмена и отношений развивается в работе Кропанцано и Митчелл, показавших, что существует два подхода к пониманию отношений: (1) отношения могут быть рассмотрены как серия взаимозависимых обменов – то есть отношения *приравниваются* к обмену, (2) отношения как взаимные привязанности являются *результатом* взаимозависимых обменов (Cropanzano and Mitchell 2005). Разделение

отношений обмена и форм обмена позволяет авторам построить следующую типологию соотношения транзакций и отношений в социальном обмене (Рис. 4)

Рис. 4. Транзакции и отношения в социальном обмене (составлено Cropanzano and Mitchell (2005), переведено автором

Ячейка 1 отображает социальную транзакцию в контексте социальных отношений. То есть, социальные по природе ресурсы обмениваются в процессе социальных отношений. В ячейке 4 отображается экономические транзакции в контексте экономических отношений. Эти ячейки можно назвать согласованной, поскольку форма условной транзакции соответствует типу отношений. Однако форма транзакции не всегда совпадает с типом отношений, следовательно, существуют и другие варианты. Ячейка 2: отношения социального обмена сочетаются с транзакцией экономического обмена. То есть, обмен экономическими ресурсами сопровождается социальными отношения. Следствием такого рассогласования могут быть как выгоды, так и риски. С одной стороны, невыполнение экономических обязательств может рассматриваться как предательство, которое, вероятно, приведет к гораздо большим переживания и, возможно, необратимому ущербу для отношений. С другой стороны, отношения социального обмена дают ряд преимуществ, поскольку сопровождаются большее доверием и искренностью. Таким образом, отличие варианта ячейки 2 от варианта ячейки 4, будет заключаться в снижении вероятности предательства, но усилении негативных эмоций в случае обмана. В ячейке 3 представлена ситуация, когда стороны находятся в экономических отношениях, но осуществляют

социальный обмен. Примером может являться получение близости и поддержки за деньги, что имеет место в случае оказания услуг по психологическому консультированию. Если рассматривать ситуацию денежного долга в контексте данной классификации, то субъект-субъектное (См. Главу 1) долговое взаимодействие представляет собой экономический обмен по типу транзакции и социальный обмен по типу отношений. Субъект-объектное долговое взаимодействие представляет собой экономическую транзакцию в контексте экономических отношений. Таким образом, уточнение содержания теории социального обмена не препятствует ее использованию для интерпретации долговых отношений. Следует также отметить, что антропологические работы, как ранние, например, работа М. Мосса «Опыт о даре. Форма и основание обмена в архаических обществах» относится к 1925 году (Мосс, 2011), так и более поздние (Грэбер, 2015) рассматривают долг именно как социальный обмен.

Один из основных принципов теории социального обмена состоит в том, что отношения со временем развиваются в доверительные, лояльные и взаимные обязательства. Для этого стороны должны соблюдать определенные «правила» обмена. Правила обмена образуют нормативное определение ситуации, которая складывается среди участников или принимается ими в отношениях обмена. Таким образом, правила и нормы обмена являются «руководящими принципами» обменных процессов (Cropanzano, Mitchell 2005). Как правило, стороны обмена взаимозависимы, и обмен требует двунаправленной транзакции, предполагающей взаимность. Норма взаимности, которая представляет собой «правила», регулирующие социальный обмен, указывает обмен как взаимный, поскольку, если одна сторона предоставляет выгоду, принимающая сторона должна ответить тем же.

Взаимность (реципрокность) является одним из основных правил социального обмена. Поскольку оно является наиболее разработанным, в том числе в отношении денежного долга, мы остановились на ней более подробно. Помимо рецпрокности есть и другие правила социального обмена: рациональность, альтруизм, групповой выигрыш, поддержание статуса и конкуренция, однако их значение дискуссионно (Cropanzano, Mitchell, 2005).

В своей статье авторы (Falk, Fischbacher, 2006) развивают формальную теорию реципрокности (взаимности). Согласно этой теории, взаимность - это поведенческая реакция на воспринимаемую доброту и недоброжелательность, где доброта включает в себя как справедливость распределения, так и намерения справедливости. Важно отметить, что в понимании авторов, взаимность означает поведение, которое нельзя оправдать эгоистичными предпочтениями, ориентированными исключительно на результат и, в этом смысле, взаимность резко отличается от «взаимного альтруизма», который связан с

ожиданием награды в результате взаимных действий. Линда Мольм «считает взаимность одним из фундаментальных свойств социального обмена и социальной жизни в целом» (Цит. По Якимова, 2011, с. 130) В ее работах показано, что «а) «взаимность структурирована»; это значит, что она не является только нормой или только процессом, но обладает способностью к трансформации в пределах обменных действий; иными словами, «отношения взаимности вариативны»; б) структура взаимности определяет фундаментальные различия форм социального обмена – не только с точки зрения характера обменных действий или их дифференциации в зависимости от властных потенциалов акторов, но, главным образом, в качестве фактора формирования социального доверия и солидарности; в) «измерения взаимности обусловливают обозначенные выше различия социальных обменов посредством механизмов риска, неопределенности и конфликта» (там же, с. 132)

Существует множество свидетельств, указывающих на то, что взаимность является мощным предиктором человеческого поведения: эксперименты и анкетные исследования, проведенные психологами и экономистами, а также работы по социологии, этнологии и антропологии подчеркивают вездесущность взаимного поведения (см., например, Fehr and Gächter, 2000; Kahneman et al., 1986). Например, в экономико-психологических и работах по поведенческой экономике с использованием игры «Ультиматум» показано, что низкие предложения часто отклоняются (Thaler, 1988). Кроме того, если субъектам предоставляется возможность наложить санкции друг на друга, субъекты часто наказывают перебежчиков, даже если санкции обходятся дорого (Fehr and Gächter, 2000). О награде за добрые действия сообщают, например, в инвестиционной игре (Berg et al., 1995) или в игре обмена подарками (Fehr et al., 1993). Некоторые данные рыночных экспериментов, однако, несовместимы с взаимными предпочтениями. Эти эксперименты обычно подтверждают результат, предсказываемый стандартной экономической теорией, который предполагает эгоистичные предпочтения. По данным Фальк и Фишбахер, ответное действие моделируется как поведенческая реакция на действие, которое воспринимается как доброе или недоброе. Поэтому центральная часть теории посвящена вопросу о том, как люди оценивают доброту действия. В нашей модели важны два аспекта: (ii) последствия действия и (ii) основные намерения актора. Таким образом, люди награждают за добрые и наказывают за недобрые поступки. Доброта включает в себя как последствия, так и намерение действия. Наша теория фиксирует эмпирический вывод о том, что одни и те же последствия действия воспринимаются и реализуются по-разному, в зависимости от основного намерения. Теория также способна согласовать загадочные доказательства того, что очень несправедливые результаты возникают на конкурентных экспериментальных

рынках, в то время как результаты, как правило, справедливы в ситуациях двусторонних переговоров (Falk, Fischbacher, 2006).

Описываются два типа экспериментов для по изучению взаимности. Одна группа экспериментов проверяет, влияет ли изменение произвольности действия на порождаемую им взаимность. В этих экспериментах сравнивается контрольная группа, в которой первопроходец может добровольно выбрать, какое действие предпринять из набора альтернатив, с группой лечения, в которой первый не может выбрать ни то, ни другое, потому что альтернативы нет (McCabe et al., 2003) или потому, что выбор определяется внешним процессом, например, случайностью (например, Charness and Haruvy, 2002; Falk et al., 2008). В целом, в этой литературе отмечается, что положительная реципрокность выше при условии, что действие воспринимается как произвольное и соответствующее намерениям. Другая группа экспериментов проверяет, влияет ли на взаимность то, что «второй участник» мог бы получить, если бы он вел себя иначе.

Во взаимном взаимодействии как искренняя доброта, так и корыстная материальная выгода могут мотивировать социально полезные действия. В статье А. Орхун представлены результаты двух экспериментов, в которых проводится различие между ролью предполагаемых мотивов в принятии взаимных решений и ролью результатов или предполагаемых намерений. Результаты показывают, что положительная взаимность, вызванная одним и тем же благотворным действием, ниже, чем у первопроходца с большей вероятностью будут мотивировать стратегические стимулы. Следовательно, более сильные стимулы к благоприятному поведению не могут повысить общее благосостояние (Orhun, 2018).

Системы просоциального обмена поддерживают сотрудничество и обмен в поддержку более устойчивых форм потребления. Хотя часто предполагается, что обмены внутри таких систем являются взаимными, остается недоказанным в какой степени реципрокность имеет место. В исследовании Дж. Харви, А. Смит, Д. Голайтли используются данные реального сервиса - Streetbank.com - для представления анализа прямых и косвенных взаимных отношений (для взаимодействия предоставления, кредитования и обмена навыками) за 4 с половиной года. Набор данных содержит поведенческие данные, относящиеся к 5053 актам не денежного обмена в автономном режиме. Анализ классифицировал различные формы обмена, которые имели место - дарение, предоставление взаймы и обмен навыками. Затем эти обмены были проанализированы на предмет прямой (один к одному) и косвенной взаимности (цепочки из трех или более пользователей). Результаты показывают, что случаи взаимности редки, а когда они присутствуют, часто охватывают более одного типа обмена (Harvey, Smith,

Golightly, 2020). Авторы делают вывод состоит в том, что взаимность нельзя считать нормой в просоциальных системах обмена.

Возвращаясь к теории социального обмена, уточним, что она состоит из ряда утверждений, описывающих социальный обмен. Во-первых, чем чаще предпринятые действия вознаграждается, тем больше вероятность того, что партнер по обмену выполнит это действие снова (Griffith, Harvey, 2006). Во-вторых, чем более ценным является результат обмена, тем больше вероятность того, что сторона совершит действие снова (Narasimhan et al., 2009). В-третьих, утверждение о рациональности утверждает, что, выбирая между действиями, участник обмена выберет то, которое принесет большую ожидаемую ценность вознаграждения (Narasimhan et al., 2009). Люди часто вступают в социальные обмены, потому что они чувствуют, что другая сторона в отношениях может что-то внести. Со временем, если отношения взаимно удовлетворительны, вклад каждой из сторон постепенно увеличивается как по ширине (диапазон возможных вкладов, вносимых сторонами), так и по ценности (важность вкладов для каждой стороны). Обе стороны обмена стремятся к сбалансированности сделанных взносов, при этом «баланс» оценивается с точки зрения норм справедливости, а также прошлого опыта сторон в других социальных обменах (Homans, 1961).

Теория социального обмена нашла широкий отклик в описании организационного взаимодействия. Социальный обмен может быть осуществлен с организацией и с руководителей и иметь следующую из пяти возможных форм: (1) выполнение психологического контракта, (2) воспринимаемая организационная поддержка и (3) обмен между руководителем и сотрудником, (4) доверие руководителю и (5) доверие организации. Выполнение психологического контракта определяется как степень, в которой сотрудник считает, что организация выполнила одно или несколько своих обещанных обязательств; воспринимаемая организационная поддержка относится к глобальным убеждениям сотрудников относительно того, насколько организация заботится об их благополучии; доверие организации и руководителю - это вера сотрудника в честность, мотивы и намерения, а также в надежность другой стороны; обмен между руководителем и сотрудником описывает качество отношений, которые сотрудник развивает с непосредственным руководителем и основан на степени эмоциональной поддержки и обмена ценными ресурсами. Социальные обмены различны, хотя и связаны друг с другом. Это создает сложную структуру форм социального обмена, интерпретируемых как контракты, поддержка и доверие (Tekleab, Chiaburu, 2011). Для интерпретации долговых отношений и понимания механизмов долгового поведения подходящим конструктом

является психологический контракт, поскольку именно он описывает *обмен обязательствами*.

4.3. Долговые отношения как психологический контракт между заемщиком и заимодавцем

Психологический контракт - это набор убеждений о взаимных обязательствах между двумя сторонами в отношениях обмена (Robinson S.L., Morrison, 2000; Rousseau, 1989). В отличие от ожиданий, психологические контракты основаны на предполагаемых обещаниях взаимности и заключаются, когда одна сторона считает, что другая сторона *обязана* выполнять определенные действия (Rousseau, 1995). Каждая сторона в отношениях обладает уникальным психологическим контрактом, основанным на ее *собственном* понимании взаимных обязательств (Koh, Ang, Straub, 2004). «Психологический контракт тесно связан с понятием психологического отношения – это, собственно, и есть *психологическое отношение*, но в сфере трудового взаимодействия между работником и организацией» (Разработка понятий…, 2021, с.40). Центральным в теории психологического контракта является восприятие нарушения психологического контракта. Нарушение психологическое контракта - это континуум, включающий невыполнение, выполнение и перевыполнение обещаний (Lambert, Edwards, Cable, 2003). Недовыполнение контракта происходит, когда одна сторона воспринимает недостаточное выполнение обязательств другой стороной в рамках психологического контракта; выполнение происходит, когда одна сторона считает, что обязательства были выполнены другой стороной в достаточной степени (Morrison, Robinson, 1997). Переполнение происходит, когда одна из сторон считает, что выполненное выполнение превышает обещанные обязательства (Conway, Briner, 2002). Эмпирические данные подтверждают положительную взаимосвязь между предполагаемым выполнением контракта и приверженностью сотрудников организации (Coyle-Shapiro & Kessler, 2000), доверием организации (Robinson, 1996), гражданским поведением в организации (Robinson & Morrison, 1995; Tekleab & Taylor, 2000) и отрицательная связь с пренебрежением служебными обязанностями (Turnley & Feldman, 2000) и намерениями смены персонала (Turnley & Feldman, 1999).

Применение теории психологических контрактов не ограничивается только описанием отношений между работником и работодателем. В отношениях покупатель-поставщик психологический контракт - это концептуализация соглашения об обмене между

покупателем и поставщиком, в котором одна сторона поддерживает набор убеждений в отношении обязательств другой стороны (Eckerd et al., 2013).

Помимо изучения последствий невыполнения психологического контракта, в центре внимания большинства психологических исследований контрактов было выявление их структуры, то есть, выделение *компонентов* контракта (например, Robinson, 1996; Robinson & Brown, в печати; Robinson et al., 1994; Rousseau, 1990, 2001).

Например, Robinson et al. (1994) обнаружили, что психологические контракты выпускников MBA включают: такие компоненты, как ожидание быстрого продвижения по службе, высокой заработной платы, долгосрочной гарантии занятости и обучения, и что, когда эти ожидания не оправдались, субъекты реагировали отрицательно (например, через снижение ожидания относительно собственных обязательств перед работодателем) (Robinson et al. 1994). Однако есть мнение, что этот фокус слишком специфичен для конкретной ситуации, поскольку компоненты контракта будут во многом зависеть от отдельных лиц и контекста, таким образом предотвращая сравнения между исследованиями (Shore & Barksdale, 1998).

В исследовании Шора и Барксдейла (1998) предложено использовать, два измерения, лежащие в основе социальных обменов, - степень баланса и уровень обязательств в трудовых отношениях – и именно они считаются важными для прогнозирования убеждений и взглядов сотрудников. В частности, сотрудники, которые воспринимали высокие взаимные обязательства, по сравнению с теми, кто считал взаимные, но низкие обязательства и теми, кто считал обязательства несбалансированными, с большей вероятностью выражали сильную организационную приверженность и воспринимаемую организационную поддержку, позитивные убеждения относительно своей карьеры будущее и намерения снизить текучесть кадров (Shore & Barksdale, 1998).

Выделение определенных структурных элементов психологических контрактов тесно связано с их типологизацией. Д. Руссо и Дж. Маклин Паркс было выделены пять параметров, по которым можно различить транзакционные и реляционные (отношенческие) контракты: фокус контракта, временные рамки, стабильность, количество покрываемых аспектов и степень ясности (Rousseau & McLean Parks, 1993). Структурные элементы психологических контрактов рассмотрены и в работах отечественных исследователей. Так, А.М. Грязнова выделяет 7 элементов, описывающих обязательства: краткосрочность, лояльность, ограничение участия в жизни организации, динамичная работа, возможности для развития на внутреннем рынке труда, возможности для развития «рыночных», востребованных на внешнем рынке труда навыков и стабильность, ил

долгосрочность (Грязнова, 2005). В.Б. Рябов предлагает типологию психологических контрактов, основанную на следующих типах межсубъектного взаимодействия: командное взаимодействие, взаимодействие рационального обмена, стрессогенное взаимодействие и отвергаемое взаимодействие (Рябов, 2018). В методике диагностики психологического контракта Е.С. Ребриловой выделены две категории – ожидания и обязательства. «Ожидания» представлены следующими показателями: стабильность, отношения в коллективе, признание, профессиональное развитие, карьера, личное развитие, активная жизнь в организации, вознаграждение, условия труда, удовлетворение, справедливость, доверие, контроль. Каждая подшкала оценивается шестью индикаторами. «Обязательства» представлены следующими шкалами: выполнение официального трудового договора, выполнение организационных норм, приверженность (лояльность к организации), отношения в коллективе, профессиональное развитие, занятость в организации, активная жизнь в организации, добросовестное отношение к работе, контроль. Каждая шкала группы «обязательства» также измеряется шестью показателями (Ребрилова, 2015).

ПК выполняют две ключевые функции (Hiltrop, 1995).

Во-первых, они определяют трудовые отношения между сторонами, а во-вторых, они устанавливают взаимные ожидания, определяющие поведение. Более конкретно, с этой функциональной точки зрения ПК помогают прогнозировать: (а) вид вклада, которые работодатели получат от сотрудников, и (б) вид вознаграждения, которое сотрудники получат за инвестирование времени и усилий в организацию (Hiltrop, 1996). Таким образом, ПК является основным регулятором отношений между работником и организацией (Coyle-Shapiro, 2002), и влияет на отношение и поведение сотрудников в отношении доверия, что, в свою очередь, порождает приверженность и сотрудничество (Malhotra, Murnighan, 2002). Кроме того, обещанные неявные или явные выгоды побуждают получателей ответить взаимностью и внести что-то взамен (Dabos, Rousseau, 2004).

Мы считаем возможным распространение теории психологических контрактов не только на трудовые, но и на долговые отношения, поскольку в последнем случае – (1) это отношения между минимум двумя участниками заемщиком и кредитором (в качестве последнего может выступать как физическое лицо, так и организация), при которых имеет место как эксплицитное, так и имплицитное соглашение о взаимном обмене; (2) каждая из сторон вносит свой вклад (организация – деньги, заемщик – обязательство в течение определенного времени осуществлять платежи) и получает вознаграждение (организация – проценты по кредиту, заемщик – возможность приобрести товар в настоящее время, а расплатиться в будущем); (3) помимо условий и обязательств, прописанных в официальном документе (эксплицитное соглашение), есть еще целый спектр сопутствующих ожиданий,

переживаний, заблуждений и стереотипов, отражающих субъективные представления о том, что имело место обещание, непрописанное в официальном договоре и оно тоже должно быть исполнено (имплицитное соглашение). Например, заемщик может иметь представление о том, что выполнять свои обязательства нужно только в отношении «честных» банков или можно не отдавать долг человеку, значительно превосходящему заемщика по материальному положению, а также что существуют какие-то особые отношения вне договора – «к хорошему заемщику надо отнестись с пониманием». Субъективизм может наблюдаться и в интерпретации прописанных в договоре фактов. Таким образом, отношения между заемщиком и кредитором можно описать как долговой психологический контракт (Гагарина, Рябов, 2022).

Исследований психологических контрактов между банком и заемщиком нами обнаружено не было, но есть другие исследования, описывающие особенности корпоративной культуры банков и индивидуально-психологических особенностей банковских служащих, которые позволят прогнозировать ожидания институциональных заемщиков и инвесторов. Следует отметить, что доверие занимает центральное место в психологическом контракте и может рассматриваться как его предпосылка, коррелят и следствие (Guest, 2016). Уровень доверия банкам остается низким. Для повышения доверия банкам – последние должны гарантировать свою безупречную репутацию перед заинтересованными сторонами, то есть, как минимум, не быть причастными к коррупционным действиям, тогда общество будет чувствовать себя в безопасности и сможет доверить свои активы (Юревич, 2019). Например, было показано, что представление человека о своей идентичности в качестве банковского служащего ведет к большей готовности вести себя нечестно (Cohn et al., 2014). Профессиональная культура в банковской сфере способствует неэтичному поведению из-за ее ориентации на материалистические ценности. Они показывают, что сотрудники крупного международного банка в среднем ведут себя честно в условиях контроля. Однако, когда становится очевидным их профессиональная принадлежность к служащим банка, значительная их часть становится нечестной. Этот эффект характерен только для банковских служащих, потому что контрольные эксперименты с сотрудниками из других отраслей и со студентами показывают, что они не становятся более нечестными, когда становится очевидным их профессиональная принадлежность или вопросы, связанные с банком. Таким образом, авторы предполагают, что преобладающая деловая культура в банковской сфере ослабляет и подрывает нормы честности, подразумевая, что меры по восстановлению культуры честности очень важны. Для поддержки более высокой склонности к моральным эмоциям усилия по удовлетворению психологических контрактов

сотрудников должны сопровождаться культурой, которая может уравновесить расчетливое или количественное мышление, которое характерно для банковской сферы - с более рефлексивным мышлением (Cohn et al., 2014).

Рассмотрим, что происходит с долговыми отношениями в процессе долгового взаимодействия (Рис. 5).

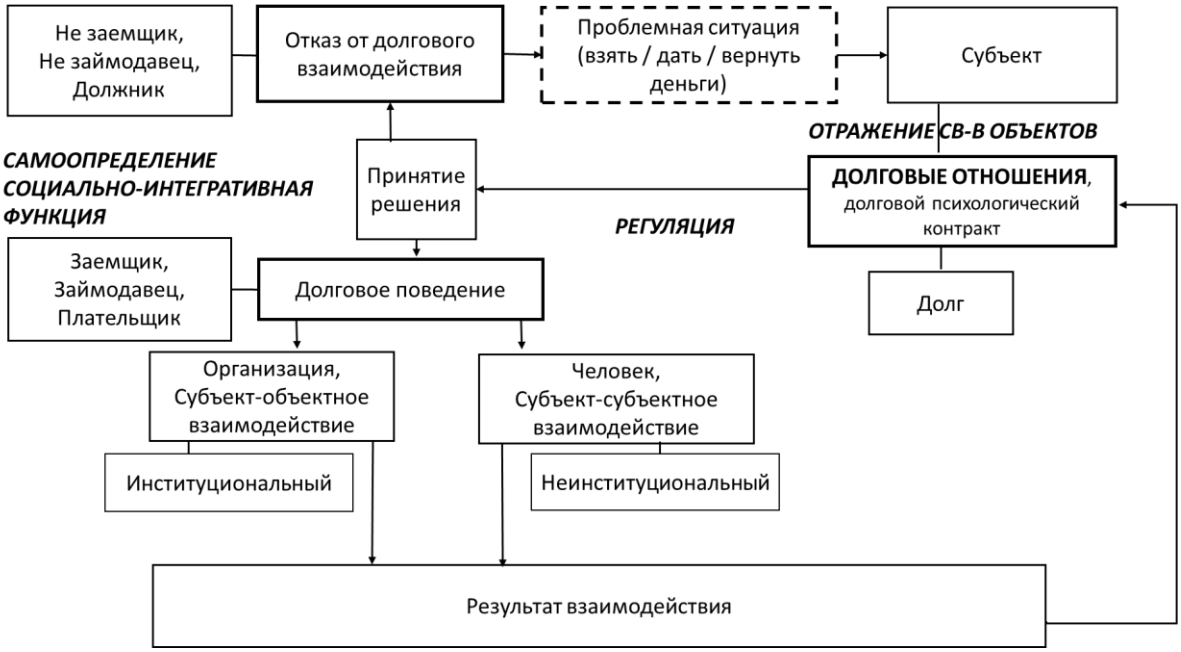


Рис. 5. Трансформация долговых отношений в ходе долгового взаимодействия.

Поскольку долговой психологический контракт является субъективным представление об обязательствах обеих сторон, то реальное взаимодействие может подтвердить эти представления или не подтвердить. В итоге человек может испытывать удовлетворение или неудовлетворение от взаимодействия. Если ожидаемый и реальный результата взаимодействия совпадают, тогда долговые отношения не меняются и продолжают определять параметры долгового взаимодействия. Нарушение долгового психологического контракта, или несовпадение ожидаемого и реального результатов, может вести к пересмотру собственных обязательств и ожиданий от действий другой стороны, что, в свою очередь, приведет к пересмотру собственной готовности делать вклад во взаимодействие того же вида, пересмотру предпочитаемых видов взаимодействия или к избеганию долгового взаимодействия в будущем. Также можно заключить, что *долговые отношения одновременно и формируются в процессе долгового взаимодействия, и определяют это взаимодействие*. Также на рис. 5 можно видеть функции долговых отношений, описанные в параграфе 2.3.

Глава 5. Нормативная модель долговых отношений

Данная глава состоит только из одного параграфа, который носит название «нормативная модель долговых отношений», при такой формулировки мы опирались на работу Б.Ф. Ломова, посвященную методологическим проблемам психологии, в том числе связи математики и психологии (Ломов, 1984). Модели, которые строятся психологами, могут быть разделены на нормативные и дескриптивные. «Как и в любом исследовании, сначала на основе имеющихся в науке теоретических положений и конкретных данных формулируется гипотеза, подлежащая проверке. В соответствии с ней строится некоторая идеальная модель, которая соответствует высказанной гипотезе. Такая модель обычно выступает как нормативная, или прескриптивная. В этой модели отображается не то, что на самом деле происходит, когда развертывается какой-либо процесс, а то, что должно было бы происходить, если принимаются некоторые исходные (гипотетические) положения; при этом нормативная модель относится к некоторому идеализированному объекту: она «очищена» от частностей. Это — модель идеального объекта. <…> Однако психологию более интересует, как человек думает на самом деле, как на самом деле протекает тот или иной психический процесс. Поэтому психология не удовлетворяется нормативными моделями и обращается к экспериментальной проверке высказанной гипотезы, а значит, и построенной на ее основе нормативной модели. Кстати, модель обычно включает ряд переменных, значения которых можно определить только опытным путем. Наблюдение за функционированием модели и сравнение соответствующих данных с данными эксперимента позволяют оценить предложенную модель, при необходимости уточнить и модифицировать ее. Анализируя экспериментальные данные, мы строим дескриптивную модель, т. е. описываем, как на самом деле (в условиях данного эксперимента) протекает изучаемый процесс. Таким образом, в реальном психологическом исследовании всегда имеют место переходы от нормативных моделей к дескриптивным (и наоборот), так же как переходы от дедукции к индукции (и наоборот). При этом нужно иметь в виду, что одна и та же нормативная модель может послужить основой проведения разных экспериментов, данные которых используются при построении разных дескриптивных моделей. И вместе с тем дескриптивная модель может в процессе исследования дать толчок для построения новых нормативных моделей» (Ломов, 1984, с. 55-57).

В этом смысле наша модель (Рис. 6.), на данном этапе исследования, является нормативной, то есть гипотетической и будет подвергаться эмпирической проверке.

Рис. 6. Структура и факторы долговых отношений

Субъект сталкивается с проблемной ситуаций, связанной с необходимостью брать в долг, давать в долг или возвращать в долг. На принятие решения о дальнейших действиях влияют его индивидуально-психологические и социально-психологические особенности, например, через оценку данного вида долгового поведения как приемлемого или неприемлемого (по критерию рациональности, моральной обоснованности, эмоциональной оценке и т.п.), а также как осуществимого или неосуществимого в виду наличия или отсутствия необходимых ресурсов. Кроме того, эти же характеристики субъекта могут быть связаны и с наличием ресурсов, так, например, сознательность положительно связана со сбережениями (Brown, Taylor, 2014), а социально-психологический капитал включает в качестве компонентов, помимо качества и количества социальных связей, такие характеристики как различные виды доверия и идентичность (Татарко, 2012). Мы разделили факторы, влияющие на долговые отношения по уровням на внутриличностные (отношение к времени, отношение к миру, отношение к деньгам, финансовая грамотность, долговая и кредитная толерантность / фрустрированность, характеристики принятия решений, личностные черты), групповые и межгрупповые (отношение к другим людям, СПКЛ (социальное и институциональное доверие, идентичность), семейные традиции финансового поведения), и макропсихологические (социальная, экономическая, политическая ситуация в стране: COVID-19, введение Федеральных законов, направленных на регуляцию отношений между кредитором и заемщиком, уровень дохода на уровне

региона, особенности поколений). Данная модель будет подвергнута проверке в ходе эмпирических исследований (Гагарина, 2020а,б,в; Гагарина, 2021б,в,г,д; Гагарина, 2022б,в; Гагарина, Соловова, 2021; Емельянова, Викентьева, Гагарина, 2022; Gagarina, Nestik, Nevryuev, 2023). Гипотезы и методы их проверки, а также характеристики выборки будут представлены в соответствующих главах.

РАЗДЕЛ II. Эмпирическое исследование долговых отношений личности

Второй раздел посвящен эмпирическим исследованиям и включает главы с шестой по одиннадцатую. Глава шестая «Семантическое поле долга в обыденном сознании россиян» посвящена эмпирической проверке теоретических выводов относительно универсальности чувства долга как регулятора разных отношений и выделению общего и различного в представлениях об этой категории для разных групп россиян. Отдельно рассматривается роль семейных традиций в долговом поведении россиян. Седьмая, восьмая и девятая главы посвящены, соответственно долговым отношения при заимствовании, исполнении обязательств и одалживании. В каждой главе рассматривается как общие характеристики: роль отношения к доходу, времени, людям и миру в целом в готовности и неготовности вступать в указанные выше отношения, так и специфические. Глава десятая «Долговые отношения в условиях глобальных кризисов» посвящена влиянию пандемии COVID-19 на долговые отношения. Глава одиннадцатая «Долговой психологический контракт» описывает структуру долгового психологического контракта, а именно обязательства и ожидания от долгового взаимодействия с разными партнерами, какими их видят обычные люди.

Глава 6. Семантическое поле долга в обыденном сознании россиян

В предыдущем разделе нами были рассмотрены научные представления о категории долга, в это части работы мы обратимся к тому, как долг представлен в обыденном сознании россиян. В целом данная глава посвящена эмпирической проверке теоретических выводов относительно универсальности чувства долга как регулятора разных отношений и выделению общего и различного в представлениях об этой категории для разных групп россиян. Отдельно рассматривается роль семейных традиций в долговом поведении россиян. Если обратиться к модели, представленной в параграфе 3.4. (Раздел 1), то здесь исследуются когнитивный (первый, второй третий параграфы), аффективно-ценностный (четвёртый параграф) и поведенческий (второй, третий и пятый параграфы) аспекты долгового менталитета.

6.1. Социальные представления о денежном и моральном долге

Понятие «социальные представления» введено французским психологом С. Московиси, согласно которому это «особая форма коллективного знания, социально сконструированного, разделяемого индивидами, входящими в сообщество, и служащего для повседневного практического применения» (Емельянова, 2018, с. 379). Теория СП активно разрабатывается в России (Бовина, 2010, 2011; Виноградова, Гуриева, 2021а; Гуриева, Виноградова, 2021а,б; Емельянова, 2016; Толстых, Тер-Аванесова, Черняк, 2019) и за рубежом. Кратко остановимся на тех выводах, которые получены и представлены в публикациях отечественных авторов.

В обзоре отечественных и зарубежных работ по изучению СП И.Б. Бовиной описаны три подхода:

1) динамический подход В. Дуаза (женевская школа), где СП определяются как «организующие принципы принятия позиции, они связаны со специфическим включением в социальные отношения и организуют символические процессы, вторгающиеся в эти отношения» (Бовина, 2010, с. 13);
2) подход Д. Жодле (парижская школа), автору которого предлагают понимать под СП «форму социального мышления, чей генезис, свойства и функции должны быть приближены к процессам, которые влияют на социальную жизнь и социальную коммуникацию, к механизмам, сопутствующим определению идентичности и специфики социальных объектов (индивидов или групп), а также к энергии, которая питает отношения, поддерживаемые субъектами между собой») (ibid, с. 14);
3) структурный подход Ж.-К. Абрика (экс-ан-прованская школа), где СП определено

как «функциональное видение мира, которое позволяет индивидам или группам придавать значение их поведению, понимать реальность через собственную систему отношений, таким образом адаптироваться к ней и определять свое место в ней» (ibid, c. 15).

При анализе СП выделяют центральное ядро и периферическую систему. Ядро является стабильной и устойчивой частью представления, связанной с коллективной памятью, с историей группы, ее ценностями и нормами, оно определяет структуру всего представления и придает ему смысл. Периферическая система конкретизирует значение ядра представления, выступая в качестве связующего звена между ядром и той конкретной ситуацией, в которой вырабатывается и действует представление. Периферическая система характеризуется вариативностью, изменчивостью и противоречивостью, ее целью является адаптация представлений к изменяющемуся контексту (Бовина, 2010; Емельянова, 2006, 2016).

Поскольку СП об объекте — это совокупность индивидуальных представлений членов группы, мы использовали метод свободных ассоциаций об изучаемом объекте. Объектом служило слово «долг». Социальный объект может быть объектом представления, только если он обладает рядом характеристик: абстрактность, важность и значимость. Поскольку представления формируются в процессе коммуникации, респонденты должны иметь опыт взаимодействия с объектом и объект должен быть обсуждаемым (Емельянова, 2006). Понятие «долг» определенно удовлетворяет этим критериям.

Были сформулированы следующие гипотезы:

1. Содержание СП о долге включает представления, описывающие долг как заем и долг как обязанность.
2. СП о «денежном долге» и «моральном долге» имеют одинаковое содержание, связанное с переживанием чувства долга (вызывают сходные ассоциации), но разную структуру (элементы ядра и периферии), обусловленную характером долга (различный порядок упоминания и частоту ассоциаций).

Всего нами было опрошено 120 респондентов в возрасте от 17 до 64 лет (средний возраст 29 лет), из них 36 мужчин и 84 женщины. Исследование проводилось в марте и апреле 2019 г.

Первым словом, предъявляемым для ассоциаций, было слово «долг», при этом никаких уточнений, о каком долге идет речь, дано не было. Мы просили назвать три-четыре ассоциации, которые приходят в голову, когда респонденты слышат это слово. Затем

аналогичным образом предлагалось назвать ассоциации для понятий «моральный долг» и «денежный долг».

Для анализа структуры СП нами использовалась техника прототипического анализа П. Вержеса. Для каждой категории ассоциаций были рассчитаны ранг упоминания (какой по порядку она называлась) и частота упоминания. Затем на основании соотношения частоты и ранга все ассоциации были распределены по четырем областям. В I область (ядро) попали ассоциации, отвечающие двум требованиям: 1) частота, с которой они встречаются в данной группе, выше медианного значения по группе и 2) ранг упоминания должен быть меньше среднего по группе (т.е. ассоциация упоминается в первую очередь). Во II и III (буферная) области были отнесены ассоциации с низкими показателями частотности и ранга, т.е. или упоминающиеся нечасто, но в первую очередь, или часто, но не в первую очередь. В IV (периферическую) область попали элементы, упоминаемые редко и в последнюю очередь.

В результате *качественного* анализа все полученные ответы были разделены на девять категорий: 1) необходимость и неизбежность возврата («нужно отдать», «возврат», «необходимость»); 2) негативные чувства, неприятные ощущения и переживания («груз», «кабала», «ужас», «нервяк»); 3) деньги и финансовые операции («деньги», «платеж», «кредит»); 4) исполнение гражданского долга («Родина», «Отечество», «армия», «надо служить»); 5) отношения с семьей («родители», «дети», «уважение к родителям»); 6) обязанность («обязанность», «обязательства», «обязанности»); 7) личностные черты («ответственность», «принципиальность»); 8) случайные, образные ассоциации («колесо», «сталкер», «мешок») и 9) долг как морально-нравственное чувство («честь», «мораль», «совесть»).

Для понимания содержания СП о долге мы сравнили частоту появления каждой из описанных выше категорий в качестве первой и второй ассоциации на слово долг, поскольку именно наиболее частотные ассоциации являются самыми информативными (Серкин, 2009). В качестве первой ассоциации на слово «долг» наиболее частыми являются ассоциации, связанные с деньгами (32%), за ними следуют ассоциации долга как обязанности (15%) и гражданского долга (13%), самой редкой является ассоциация долга с моральными чувствами (2%). В качестве второй ассоциации доминирует представление о долге как источнике неприятных переживаний (24%) и, опять же, деньгах и финансовых операциях (15%), т.е. слово «долг» в обыденном сознании — это прежде всего денежный долг, а уже потом моральные обязательства.

Поскольку мы также проверяли гипотезу о соотношении ядра и периферии понятий «моральный долг» и «денежный долг», эти результаты для наглядности также приведем в таблице 6.1.1., однако к их интерпретации вернемся ниже.

Таблица 6.1.1.

Элементы, образующие ядро и периферию представлений о долге, денежном долге и моральном долге

Частота	**Средний ранг**						**Частота**
	Долг		**Моральный долг**		**Денежный долг**		
	<2,1	≥2,1	<2,1	≥2,1	<2,1	≥2,1	
≥40	Деньги (1,7; 75) Обязанность (1,8; 41) Родина (2,0; 40)	Напряжение (2,2; 58)	Ответственность (1,9; 74) Честь (1,86; 66)	Семья (2,1; 81)	Деньги (1,8; 144) Напряжение (1,7; 92)	Возврат (2,2; 30) Семья (2,3; 24)	≥24
<40	Ответственность (2,0; 39) Возврат (2,0; 31)	Семья (2,1; 30) Честь (2,2; 15)	Напряжение (2,0; 27) Деньги (2,0; 3) Обязанность (1,1; 24)	Родина (2,1; 19) Возврат (2,1; 21)	Обязанность (1,6; 17)	Ответственность (2,1; 14) Честь (2,7; 3)	<24

Примечание. Первая цифра в скобках — средний ранг (порядок упоминания), вторая — частота упоминания.

Итак, основной смысл, который респонденты вкладывают в понятие «долг», — это прежде всего *денежный долг, а также обязанность и гражданский долг*. Эти ассоциации образуют самую устойчивую и стабильную часть представления, связанную с ценностями и нормами. Все остальные попадают в потенциальную зону изменений, т.е. адаптируют значение ядра к конкретной ситуации, являются более вариативными и могут оказаться в ядре в случае его трансформации. Буферная зона представлена понятиями, описывающими негативные переживания, связанные с долгом, ответственность и возврат, а периферическая связана с понятиями «семья» и «честь». Если сравнить это с результатами анализа долга как понятия в научной литературе (см. Раздел 1), то из выделенных нами характеристик практически все нашли отражение в сознании обывателей:

- Долг предполагает получение чего-либо в пользование и влечет за собой обязательства, он обязателен к исполнению.
- Долг имеет социальную природу: носит межличностный характер и возникает между людьми и группами лиц, выступает в качестве регулятора отношений.
- Долг есть осознанное принятие обязанностей: на основе осознания и оценивания социальных норм человек вырабатывает ценностные системы, выступающие в качестве внутренних регуляторов поведения.

- Долг предполагает принуждение и связан с нормативностью поведения: социальные нормы являются регуляторами должного поведения за счет их отображения в сознании личности.

Таким образом, обыденные представления согласуются с научным знанием. Правомерность описания долга как психологической категории через «чувство долга» тоже оказалось оправданным: долг независимо от его характера (денежный или моральный) описывается как негативное переживание, связанное с ощущением тяжести, давления, напряжения и т.п.

Мы также сопоставили собственные результаты с результатами других эмпирических исследований, в частности, сравнивших понятия «долг» и «чувство долга». Так, в нашем ассоциативном эксперименте большинство респондентов определили долг как заём (30%) и в наименьшей степени как моральное чувство (2%). В исследовании Ю.В. Галимовой и И.В. Пахно получены обратные результаты: большинство респондентов определяют долг как моральное чувство (55%) и гораздо реже долг связан с деньгами (12%). Вероятно, такой результат связан с тем, что в выборку исследования указанных авторов были включены представители опасных профессий, для которых долг является частью профессии и его неисполнение влечет за собой серьезные последствия (Галимова, Пахно, 2014). В данном исследовании категория «долг» была исследована в четырех основных аспектах: как чувство, обязательство, социальное явление и потребность. Мы же получили от респондентов гораздо больше аспектов, однако в содержательном плане они близки этим четырем.

Обратимся к сравнению структуры СП о денежном и о моральном долге. Результаты приведены в таблице 6.1.1. Ядро СП о моральном долге составляют категории «честь» и «ответственность», т.е. личностные характеристики, характеризующие морально-нравственную сферу. СП о денежном долге — это в первую очередь «деньги» и «ощущение тяжести», т.е. то, что характеризует просроченный платеж.

Различие в составе ассоциаций этих понятий невелико: среди ассоциаций, связанных с денежным долгом, нет описывающих гражданский долг, поскольку данный вид долга уже определен как денежный. Характеристики ядера СП о моральном долге (честь и ответственность) хотя и встречаются при описании денежного долга (что, безусловно, вызывает оптимизм), но представлены лишь в периферии, являясь редкими и названными в числе последних. Ядерные характеристики денежного долга (деньги и неприятные чувства) вместе с ответственностью попали в буферную зону представлений о моральном долге. Тяжесть денежного долга связана с тем, что во многих религиях долг является греховным (Грэбер, 2015). В случае морального долга эта характеристика не попали в ядро

СП. Это связано с тем, что тяжесть морального долга компенсируется осознанием его значимости. В обоих случаях ассоциация «семья» оказалась в буферной зоне, упоминаемая часто, но в числе последних. Таким образом, вторая гипотеза о разной структуре СП о моральном и денежном долге подтвердилась.

В заключение зафиксируем самые важные выводы.

1. Социальные представления о долге согласуются с научными знаниями о нем. Долг — это то, что подлежит обязательному возврату или исполнению по велению совести, и связано с такими личностными чертами как ответственность и сознательность.
2. Независимо от его характера (денежный или моральный), возможно описание долга как психологической категории через «чувство долга» - глубокое негативное переживание, связанное с ощущением тяжести, давления, принуждения и т.п.
3. Социальные представления о денежном долге и о моральном долге имеют одинаковое содержание, но ассоциирующиеся с ними категории имеют разную частоту и порядок упоминания, что указывает на их разную структуру. Ядро СП о денежном долге — «деньги» и «неприятные переживания» — находятся в буферной зоне СП о моральном долге. Ядро СП о моральном долге — «честь» и «ответственность» — находятся в периферической зоне СП о денежном долге.

6.2. Социальные представления о долге у людей с разным долговым поведением

Одной из основных характеристик долга в контексте экономического поведения является рациональность. В данном параграфе мы рассматриваем долговое поведение как рациональное, если на этапе планирования займа и его выплаты респондент ориентирован на снижение его стоимости и повышении вероятности его выплаты в полном объеме и в срок. В этом случае не возникает конфликта между экономической и ценностно-смысловой рациональностью. Связь социального поведения и СП подтверждалась в исследованиях неоднократно (Виноградова, Гуриева, 2021б; Гуриева, Виноградова, 2021а). Понятие «рациональность» применимо к СП о долге только в контексте долгового поведения, в связи с чем для оценки использовался опросник, описывающий различные аспекты последнего: готовность предпринимать действия по поиску дешевого займа, эмоциональное отношение к заимствованию, одалживанию и исполнению обязательств,

признание или непризнание ответственности за возврат долга, избегание или допустимость жизни в долг и т.п. (см. Приложение 1).

Суждения опросника позволяют сделать выводы относительно структуры СП о денежном долге, их ядре и периферии. Для этой цели был рассчитан коэффициент позитивных оценок (Taux categorique positif, TCP) утверждений по Ж.К. Абрику, расчет производился по формуле: сумма ответов «значительная степень» и ответов «очень значительная степень»[12], деленная на общее число ответов и умноженная на сто (Емельянова, 2006). В ядро представлений о денежном долге попали те утверждения, значения коэффициентов которых выше суммы среднего значения и квадратичного отклонения.

Всего нами было опрошено 1159 человек в возрасте от 17 до 82 лет, средний возраст 24,9 лет; из них 89 (8%) пол не указали, 623 (54%) женщины, 447 (39%) мужчины.

Общая гипотеза была такова: социальные представления о денежном долге характеризуются приоритетом рациональных убеждений и действий, направленных на его своевременный возврат. Кроме того, были выдвинуты две частные гипотезы: 1) в группе должников СП о денежном долге будут менее рациональные, чем в группах «незаемщиков» и плательщиков; 2) СП о денежном долге представителей разных поколений будут иметь одинаковое ядро, но разные основания – а именно, связаны с разными социально-психологическими и индивидуально-психологическими особенностями. Для проверки гипотез нами был рассчитан коэффициент позитивных ответов для всех утверждений опросника (см. табл. 6.2.1.).

Таблица 6.2.1.

Значения коэффициента позитивных ответов утверждений Опросника долгового поведения, полная версия (Гагарина, Павлова, 2013)

Значения	**Утверждения опросника**
88,3	19. Я всегда стараюсь отдавать долги как можно быстрее.
87,9	3. Только я несу ответственность за возврат своих долгов.
85,9	27. Прежде чем взять кредит, я проанализирую необходимую информацию и выберу наиболее выгодное предложение.
81,6	30. Жить надо в соответствии со своими доходами.
73,3	8. Чтобы получить кредит на выгодных условиях я готов собирать все необходимые справки и документы.
71,2	28. Я точно знаю, сколько я могу потратить денег в месяц, чтобы не брать в долг.
70,1	5. Я всегда точно рассчитываю свой бюджет, чтобы не брать в долг.
69,9	26. Мне проще отказаться от понравившейся вещи, чем взять деньги в долг на ее покупку.

[12] При подсчете обратные пункты были переведены из восходящей шкалы в нисходящую

69,2	12. Я охотно даю в долг тем людям, которым доверяю.
68,6	29. Собираясь взять в долг я всегда рассчитываю полную стоимость займа.
63,1	11. Если у меня возникнут сложности с выплатой долга, то есть друзья, которые помогут решить эту проблему.
61,3	21. Если человек хочет отдать долг вовремя он всегда найдет для этого средства.
55,0	13. Когда я беру кредит, меня беспокоят санкции, которые могут быть применены в случае несвоевременной выплаты.
54,2	7. В случае потери работы банк должен пересмотреть условия выплаты долга.
53,0	14. Брать кредит в банке невыгодно.
51,0	23. Наличие кредита или долга заставляет меня лучше планировать свой бюджет.
50,2	25. Брать в долг — не стыдно.
40,5	17. Собираясь принять финансовое решение, я советуюсь с друзьями.
34,6	9. Я согласен с утверждением «Хочешь потерять друга — дай ему в долг».
31,7	22. Люди, которые не отдают долг вовремя, лентяи и лодыри.
25,6	24. Я периодически просматриваю информацию о ставках по кредитам.
24,6	1. Лучше брать кредит в банке, чем занимать у друзей или знакомых.
19,6	6. Я всегда могу придумать такую схему, чтобы вернуть долг и при этом не работать.
18,2	20. Главными условиями выбора кредитной организации для меня являются минимальное количество документов, быстрота принятия решения по кредиту и максимальная сумма кредита.
17,1	4. В моем окружении (друзья и сотрудники) не принято давать в долг.
16,1	15. Кредиты позволяют человеку жить лучше.
15,8	16. Если какая-то вещь мне очень нравится, я обязательно ее куплю, даже если у меня недостаточно средств.
11,4	10. Для совершения большой покупки, я скорее займу у друзей, чем попытаюсь накопить необходимую сумму денег.
80,0	18. Я считаю, что человек, берущий в долг у друзей, не заслуживает уважения.
7,3	2. Иногда я беру в долг деньги, не задумываясь как буду их отдавать.

Согласно приведенным данным, в ядро СП о денежном долге попали утверждения 3, 8, 19, 27 и 30, относящиеся к когнитивной и поведенческой сфере. Содержательно ядро СП о долге можно охарактеризовать как рациональные убеждения и действия, связанные с ответственностью, расчетливостью и исполнением обязательств. Утверждения, связанные с эмоциональным переживанием и оценкой ситуации долга с нравственной точки зрения, попали в периферию СП.

Далее мы предположили, что СП в группе неоднородны и будут связаны с опытом заимствования. Для проверки этого предположения мы сравнили респондентов с различным опытом заимствования по элементам ядра СП о денежном долге. Из общей группы респондентов были отобраны те, кто имел опыт заимствования. В итоге выяснилось, что респондентов, не имеющих опыт заимствования, всего 290 чел., имеющих

опыт заимствования без просроченных платежей — 117 чел., а в наличии задолженностей и просроченных платежей признались только 19 чел. Средние значения для каждой из групп приведены в таблице 6.2.2.

Таблица 6.2.2.

Сравнение респондентов с различным опытом заимствования по суждениям, входящим в ядро СП о денежном долге

Утверждения опросника	**Россияне-«незаёмщики» (N=290)**		**Россияне-заемщики (N=117)**		**Россияне-должники (N=19)**	
	M	**SD**	**M**	**SD**	**M**	**SD**
3. Только я несу ответственность за возврат своих долгов.	4,6	0,9	4,6	0,9	4,2	1,3
8. Чтобы получить кредит на выгодных условиях, я готов собирать все необходимые справки и документы.	4,1	1,2	4,2	1,1	3,5	1,6
19. Я всегда стараюсь отдавать долги как можно быстрее.	4,6	0,8	4,5	0,8	3,6	1,7
27. Прежде чем взять кредит, я проанализирую необходимую информацию и выберу наиболее выгодное предложение.	4,5	1,0	4,5	0,8	4,5	1,1
30. Жить надо в соответствии со своими доходами.	4,4	0,9	4,3	1,0	3,7	1,5

Для определения различий между группами респондентов их результаты были подвергнуты однофакторному дисперсионному анализу, результаты которого приведены в таблице 6.2.3.

Таблица 6.2.3.

Результаты однофакторного дисперсионного анализа значений пунктов ОДП, вошедших в ядро СП о денежном долге

Утверждения опросника	**SS**	**df**	**MS**	**F**	**p**
3. Только я несу ответственность за возврат своих долгов.	4,07	2	2,0	2,3	0,101
8. Чтобы получить кредит на выгодных условиях, я готов собирать все необходимые справки и документы.	7,71	2	3,85	2,6	0,076
19. Я всегда стараюсь отдавать долги как можно быстрее.	21,31	2	10,66	13,9	0,000

27. Прежде чем взять кредит, я проанализирую необходимую информацию и выберу наиболее выгодное предложение.	0,68	2	0,34	0,4	0,680
30. Жить надо в соответствии со своими доходами.	9,93	2	4,97	5,39	0,005

Примечание. Здесь и далее в таблицах: SS — сумма квадратов, df — степени свободы, MS — средний квадрат, F — значение критерия Фишера.

Достоверные различия ($p<0,01$) обнаружены по пунктам 19 (поведенческий компонент) и 30 (когнитивный компонент). Для выявления, какие именно группы различаются между собой, были проведены множественные сравнения, тест Тьюки для неравных выборок (см. таблицу 6.2.4.).

Таблица 6.2.4.

Сравнение респондентов с различным опытом заимствования по ядерным СП о денежном долге, тест Тьюки

Зависимая переменная	**I**	**J**	**I/J**	**SE**	**Доверит. инт-л 95%**	
					Нижняя граница	Верхняя граница
19. Я всегда стараюсь отдавать долги как можно быстрее.	1	2	0,07	0,10	−0,16	0,30
		3	1,07***	0,20	0,59	1,54
	2	1	−0,07	0,10	−0,30	0,16
		3	0,99***	0,21	0,50	1,50
	3	**1**	**−1,07*** **	**0,20**	**−1,54**	**−0,59**
		2	**−0,99*** **	**0,21**	**−1,50**	**−0,50**
30. Жить надо в соответствии со своими доходами.	1	2	0,15	0,11	−0,10	0,40
		3	0,71*	0,23	0,17	1,24
	2	1	−0,15	0,11	−0,40	0,10
		3	0,56*	0,24	0,00	1,12
	3	**1**	**−0,71****	**0,23**	**−1,24**	**−0,17**
		2	**−0,56***	**0,24**	**−1,12**	**0,00**

Примечание. Жирным шрифтом выделены достоверные отличия должников от двух других групп. Здесь и далее в таблицах: I и J — группы респондентов; I/J — разность средних значений групп; SE — стандартная ошибка.

По результатам проведенного сравнения получено, что должники отличаются от двух других категорий респондентов — заёмщиков, не имеющих долгов, и респондентов, избегающих займов, — по убеждению, что «Жить надо в соответствии со своими доходами» и готовности к действиям, выраженной утверждением «Я всегда стараюсь отдавать долги как можно быстрее». Таким образом, все категории респондентов разделяют убеждения о необходимости нести ответственность по своим обязательствам, готовы к рациональным действиям: рассчитывать стоимость кредита, искать более выгодные

предложения и т.п. Однако должники считают для себя возможным не исполнять свои обязательства как можно быстрее и стремятся жить лучше, чем могут себе позволить. Дизайн исследования не позволяет установить причинно-следственные связи между наличием долгов и социальными представлениями, а именно: являются ли они должниками потому, что это допустимо согласно их убеждениям, или же они «честнее» остальных и могут признать наличие задолженностей, а также являются ли долги следствием их стремления жить не по средствам. Отметим лишь, что наши результаты не выглядят противоречивыми и согласуются с результатами других исследований. Например, в работе Э. Дэвис и С. Ли показано, что студенты, имеющие продолговые установки, имеют и более высокие задолженности (Davies, Lea, 1995). С другой стороны, ряд исследований указывает на отсутствие взаимосвязи между социальной установкой по отношению к долгу и долговым поведением (Norvilitis, 2014). Например, в работе Д. Норвилитис с соавт. респонденты имели равновероятную задолженность независимо от наличия убеждений о неприемлемости долгов (Norvilitis et al., 2006). В данном случае сходство с результатами нашего исследования заключается в следующем. Должники не отличаются от других респондентов по представлениям о том, что надо быть рациональным при выборе займа и о том, что каждый сам несет ответственность по своим обязательствам. Однако стремление к комфортному образу жизни (несогласие с утверждением, что надо жить в соответствии со своими доходами) заставляет их не спешить с исполнением своих обязательств.

Выводы:

1. СП россиян о денежном долге характеризуются осознанием собственной ответственности и необходимости исполнения обязательств, а также рациональностью — признанием важности расчетов стоимости займа и поиска наиболее выгодных вариантов.
2. Респонденты с просроченными задолженностями тоже имеют представления о рациональном долговом поведении, но отличаются от не прибегающих к заимствованию респондентов и от заёмщиков, исполняющих свои долговые обязательства в полном объеме, убеждениями о приоритете собственного комфортного образа жизни (не по средствам) и допустимости отложенного исполнения своих долговых обязательств.

6.3. Социальные представления о долге у представителей разных поколений

Еще один аспект, который может повлиять на СП о денежном долге, — это возраст, как это было, например, в случае с СП о предательстве (Гуриева, Виноградова, 2021а).

Поэтому на следующем этапе исследования мы провели сравнение СП о долге у представителей разных поколений: беби-бумеров (далее — ВВ), X, Y и Z.

Теория поколений принадлежит американским ученым Н. Хоуву и В. Штраусу (Howe, Strauss, 1992). Согласно данной теории, поколение — это группа людей, рожденных в определенный период, в годы своего становления испытавших влияние одних и тех же исторических и социальных событий и, следовательно, имеющих похожую систему ценностей. Поскольку не все события, произошедшие в США и являющиеся значимыми для разных поколений американцев, совпадают со значимыми событиями в других странах, теория поколений не является универсальной и нуждается в адаптации. Тем не менее, сама идея смены поколений была поддержана исследователями по всему миру: в качестве точки отсчета (сравнения) используется именно классификация Н. Хоува и В. Штрауса в Малайзии (Ting et al., 2018), Китае (Egri, Ralston, 2004), Финляндии (Suomäki, Kianto, Vanhala, 2019) и России (Емельянова, Шмидт, 2019; и др.).

Можно отметить, что есть такие события (например, Вторая мировая война), которые оказываются значимыми и обусловливают выделение одинаковых поколений в разных странах (например, возникшего по окончании этой войны поколения бэби-бумеров). Однако сохранение преемственности названий поколений в некоторых случаях может быть проблематичным. Так, в Румынии поколение бэби-бумеров — это тоже поколение рожденных начиная с конца Второй мировой войны, но если придерживаться исторических фактов, то для этой страны истинными бэби-бумерами является «поколение декретов», рожденное после того, как в октябре 1960 г. был принят Декрет 770, вызвавший колоссальный прирост рождаемости (Gunnesch-Luca, Iliescu, 2020).

Возрастные границы поколений также различаются даже для России: например, руководители проекта RuGeneration, Е. Шамис и Е. Никонов, занимающиеся разработкой и адаптацией теории поколений для России, определяют поколение X как рожденных с 1964 по 1969 г. (Шамис, Никонов, 2016), а Ю. Левада указывает на 1969−1984 гг. (Левада, 2001). В связи с этим уточним, что мы придерживаемся следующей периодизации для России: бэби-бумеры — это рожденные с 1944 по 1968 г., поколение X — рожденные с 1969 по 1984 г., поколение Y (миллениалы) — с 1985 по 1999 г., поколение Z — рожденные после 2000 г. Люди разных поколений связаны друг с другом в соответствии с их ролью бабушек и дедушек, родителей, детей и внуков.

Российские бэби-бумеры — это поколение, сформировавшееся на таких событиях, как победа в Великой Отечественной войне, покорение космоса, заставшее период «очередей». Представители этого поколения очень хорошо понимают слово «надо», и им не требуются объяснения, «почему» и «зачем». Относительно особенностей их

экономического поведения можно отметить, что они не склонны расплачиваться банковской картой, избегают пользования банкоматами и платежными терминалами, предпочитая «постоять в очереди и пообщаться с реальным человеком» (Макарова, 2015). В исследовании Т.П. Емельяновой, Т.В. Белых и В.Н. Шабановой показано, что бэби-бумеры имеют невысокую удовлетворённость своим материальным благосостоянием и неуверенность в отношении будущего, но являются людьми с выраженной ориентацией на ценность активной деятельной жизни, с высокими самооценкой и жизнестойкостью и с развитым чувством гражданственности (Емельянова, Белых, Шабанова, 2018). Психологическими ресурсами этого поколения являются работоспособность, оптимизм и ответственность (Дробышева, Войтенко, Дробышева, 2019). По данным зарубежных авторов Бэби-бумеры живут, чтобы работать, ориентированы на цель, лояльны и готовы принимать иерархические отношения на рабочем месте (Gursoy, Chi, Karadag, 2013). Ценности свободы имеют для них меньшее значение, чем для представителей поколений X и Y (Heritage, Breen, Roberts, 2015).

Поколение X или, как некоторые его называют, «забытое поколение», выросло во время появления технологий в повседневной жизни и глобальных изменений (Woo, 2018). В России значимыми событиями для них были упадок и распад СССР, перестройка, переоценка советских ценностей, открытие границ. Поколение X более образованно, чем предыдущее поколение BB, но менее образованно, чем поколение Y и поколение Z (Frey, 2018). Представители поколения X были свидетелями того, как их родители приносили жертвы ради своих компаний и, как следствие, развили поведение (а не ценности) независимости, устойчивости и адаптивности сильнее, чем их предшественники. В отличие от трудолюбивых бумеров, которые живут, чтобы работать, они работают, чтобы жить и смотреть на мир с долей цинизма и недоверия. Поколение X желает ощущения принадлежности и командной работы, самостоятельности, предпринимательства и гибкости (Tulgan, 2004). По данным исследований отечественных психологов, поколение X «демонстрирует уверенность в себе, ориентируется на ценности частной жизни, ценит близкое социальное окружение. <…> Они живут настоящим, редко оглядываясь в прошлое. По этой причине они и не склонны нести ответственность за будущее» (Емельянова, Дробышева, 2017, с. 83). Психологическими ресурсами этого поколения являются терпеливость, жизнелюбие и чувство долга (Дробышева, Войтенко, Дробышева, 2019).

Поколение Y — это поколение «миллениалов», «цифровых аборигенов», с самого начала своей жизни знакомых с миром цифровых технологий, в отличие от своих предшественников, «цифровых иммигрантов», т.е. BB поколения X (Prensky, 2001). Что касается их системы ценностей, то на рабочем месте представители поколения Y высоко

ценят свободу, готовы отвечать за порученное дело и его качественное выполнение, но не принимают на себя обязательств по соблюдению того, что не кажется им важным (Макарова, 2015). Их главными психологическими ресурсами являются активность, креативность и целеустремленность (Дробышева, Войтенко, Дробышева, 2019).

Поколение Z — первое поколение, выросшее в мире Интернета, привыкшее к быстрому распространению информации, представленной в графически и технически сложном стиле (Adamson et al., 2018; Prensky, 2001). Данное поколение находится в стадии своего формирования и пока недостаточно подробно описано. Существует ряд предположений об особенностях этого поколения, например, что его представители обладают «клиповым» мышлениям, хорошо справляются с многозадачностью и т.п., но пока эти особенности не нашли своего подтверждения, а имеют статус «мифов» (Мифы о «поколении Z», 2019).

В основе различий между поколениями, как уже было сказано выше, лежат ценности, изменяющиеся во времени (Важен не возраст…, 2012). Однако эмпирическое исследование социально-ценностных представлений о деньгах не выявило сильных различий в отношении к деньгам у разных поколений (Филиогло, 2015). Большинство респондентов видят в деньгах не самоцель, а средство достижения цели: в первую очередь деньги выступают как экономическая, а не социальная ценность. Близость экономических ценностей у разных поколений может быть связана с тем, что в России представители разных поколений нередко проживают вместе и осуществляют совместную деятельность.

Научной проблемой, на разработку которой было направлено наше исследование, стала следующая: одинаковы ли представления о своих долговых обязательствах у представителей разных поколений? Мы предполагаем, что в обыденном сознании разных поколений представления о долге будут сходны по своему звучанию, но смысл, который представители каждого из них, вкладывают в его понимание, может различаться. На основании этого мы выдвигаем следующую гипотезу: ядро СП о денежном долге у представителей разных поколений будет сходным, но связи утверждений ядра с категориями морального сознания и личностными характеристиками будут различаться.

В исследовании принял участие 391 респондент в возрасте от 16 до 73 лет, средний возраст 35 лет, распределение по поколениям представлено в таблице 6.3.1.

Семейное положение и соотношение полов в подгруппах представлено в таблице, из которой можно видеть, что большинство представителей поколений бэби-бумеров и X работают, все представители поколения Z учатся, а среди представителей поколения Y работают менее половины респондентов.

Таблица 6.3.1.

Описательная статистика представителей разных поколений в выборке

Статистика		**BB (N=71)**	**X (N=104)**	**Y (N=103)**	**Z (N=113)**
Возраст	M	56	43	22	18
	SD	6,3	3,9	4,3	0,3
	Min	52	36	20	16
	Max	73	49	34	18,0
Пол	Мужчин	48%	33%	55%	32%
	Женщин	52%	67%	45%	68%
Семейное положение	В браке	83%	84%	12%	0%
	Не в браке	16%	14%	68%	100%
	Не указали	1%	2%	20%	0%
Занятость	Работают	83%	86%	38%	0%
	Не работают/учатся	17%	14%	62%	100%

Для определения ядра СП о денежном долге были рассчитаны коэффициенты позитивных оценок всех утверждений опросника отдельно для каждого поколения (см. таблицу 6.3.2.). Для определения, социально-психологических особенностей, с которыми могут быть связаны СП о долге у представителей разных поколений использовались следующие опросники:

1) «Большая пятерка», переменные: экстраверсия, нейротизм, сознательность, открытость опыту и доброжелательность (Грецов, Азбель, 2012).

2) Опросник оценки Уровня субъективного контроля, измеряющий общий уровень интернальности и интернальность в области достижений, неудач, профессиональной, межличностной, семейной и области здоровья (Бажин и др., 1984).

3) Опросник склонности переживания чувств вины и стыда, позволяющий оценить уровни: негативной оценки поведения при чувстве вины; стремления к исправлению положения, в случае возникновения чувства вины; негативного самооценивания при чувстве стыда и тенденцию к бегству (Макагон, Ениколопов, 2014).

Таблица 6.3.2.

Значения коэффициента позитивных ответов утверждений ОДП для разных поколений

Утверждения опросника	**Z**	**Y**	**X**	**BB**
1. Лучше брать кредит в банке, чем занимать у друзей или знакомых.	15,9	13,6	31,7	39,4
2. Иногда я беру в долг деньги, не задумываясь, как буду их отдавать.	7,1	10,7	2,9	10,0

3. Только я несу ответственность за возврат своих долгов.	**92,9**	**89,3**	**90,4**	**85,7**
4. В моем окружении (друзья и сотрудники) не принято давать в долг.	10,6	16,5	20,2	18,3
5. Я всегда точно рассчитываю свой бюджет, чтобы не брать в долг.	**74,4**	66,0	76,9	77,5
6. Я всегда могу придумать такую схему, чтобы вернуть долг и при этом не работать.	13,3	22,3	6,8	4,3
7. В случае потери работы банк должен пересмотреть условия выплаты долга.	58,0	61,2	51,0	65,2
8. Чтобы получить кредит на выгодных условиях, я готов собирать все необходимые справки и документы.	**73,5**	74,8	82,7	76,1
9. Я согласен с утверждением «Хочешь потерять друга — дай ему в долг».	35,4	27,2	58,7	38,6
10. Для совершения большой покупки я скорее займу у друзей, чем попытаюсь накопить необходимую сумму денег.	6,2	19,4	10,7	8,5
11. Если у меня возникнут сложности с выплатой долга, то есть друзья, которые помогут решить эту проблему.	62,8	68,9	42,3	47,9
12. Я охотно даю в долг тем людям, которым доверяю.	64,6	**78,6**	60,6	69,0
13. Когда я беру кредит, меня беспокоят санкции, которые могут быть применены в случае несвоевременной выплаты.	44,2	56,3	78,8	71,4
14. Брать кредит в банке невыгодно.	50,4	60,2	60,2	62,0
15. Кредиты позволяют человеку жить лучше.	15,9	14,6	15,4	22,5
16. Если какая-то вещь мне очень нравится, я обязательно ее куплю, даже если у меня недостаточно средств.	10,6	16,5	9,6	8,5
17. Собираясь принять финансовое решение, я советуюсь с друзьями.	54,0	40,8	24,0	29,6
18. Я считаю, что человек, берущий в долг у друзей, не заслуживает уважения.	8,8	1,0	7,7	8,6
19. Я всегда стараюсь отдавать долги как можно быстрее.	**87,6**	**93,2**	**95,1**	**88,7**
20. Главными условиями выбора кредитной организации для меня являются минимальное количество документов, быстрота принятия решения по кредиту и максимальная сумма кредита.	15,9	21,4	26,0	31,4
21. Если человек хочет отдать долг вовремя, он всегда найдет для этого средства.	27,4	66,0	67,3	63,4
22. Люди, которые не отдают долг вовремя, лентяи и лодыри.	37,2	36,9	26,9	18,3
23. Наличие кредита или долга заставляет меня лучше планировать свой бюджет.	23,9	55,3	81,6	73,2
24. Я периодически просматриваю информацию о ставках по кредитам.	16,8	20,4	33,7	36,6

25. Брать в долг — не стыдно.	35,4	51,5	50,0	62,0
26. Мне проще отказаться от понравившейся вещи, чем взять деньги в долг на ее покупку.	**74,3**	66,0	**88,5**	78,9
27. Прежде чем взять кредит, я проанализирую необходимую информацию и выберу наиболее выгодное предложение.	**85,0**	**86,4**	**91,3**	**85,9**
28. Я точно знаю, сколько я могу потратить денег в месяц, чтобы не брать в долг.	66,4	69,9	**86,5**	**80,3**
29. Собираясь взять в долг, я всегда рассчитываю полную стоимость займа.	59,3	66,0	**88,5**	74,6
30. Жить надо в соответствии со своими доходами.	**82,1**	**84,5**	**95,1**	**85,9**
Среднее + среднеквадратичное отклонение	71,5	75,8	83,3	79,0

Примечание. Жирным шрифтом даны значения, попавшие в ядро СП о денежном долге.

Из приведенной таблицы 6.3.2. можно видеть, что у всех поколений в ядро СП о денежном долге попали следующие утверждения: 3. «Только я несу ответственность за возврат своих долгов», 19. «Я всегда стараюсь отдавать долги как можно быстрее», 27. «Прежде чем взять кредит, я проанализирую необходимую информацию и выберу наиболее выгодное предложение», 30. «Жить надо в соответствии со своими доходами». Эти утверждения указывают на рациональность их СП о долге, на понимание ими своей ответственности, на готовность исполнять обязательства и предпринимать действия для повышения вероятности своевременной выплаты долга. В периферию СП. попали утверждения, связанные с эмоциональным переживанием по поводу долга и с отношением к кредитам, отражающие уровень субъективного контроля и приемлемость жизни в долг респондентом и его социальным окружением. Таким образом, выяснилось, что у представителей всех поколений основой СП о денежном долге являются рациональные убеждения и готовность к рациональным действиям. Кроме того, представители поколения X и Z готовы скорее отказаться от понравившейся вещи, чем взять в долг, а представители поколения Y — единственные, кто придерживается мнения, что надо давать в долг людям, которым доверяешь.

Для того чтобы определить, с какими социально-психологическими особенностями связаны ядерные компоненты СП о денежном долге, отдельно для каждого поколения был проведен корреляционный анализ между значениями по суждениям, попавшим в ядро СП, и значениями по шкалам методик Б5, УСК и ЧВС. Результаты изложены в таблицах 6.3.3-6.3.6.

Таблица 6.3.3.

Коэффициенты корреляции Пирсона элементов ядра СП о долге и шкал трех опросников у представителей поколения ВВ

Шкалы	**Утверждения опросника**			
	№ 3	**№ 19**	**№ 27**	**№ 30**
Общий уровень интернальности (УСК)	0,061	0,227	0,147	0,308**
Интернальность в области неудач (УСК)	0,087	0,226	0,175	0,314**
Интернальность в области семейных отношений (УСК)	0,206	0,211	0,253*	0,291*
Сознательность (Б-5)	0,094	0,251*	0,054	0,379**
Доброжелательность (Б-5)	0,251*	0,449**	0,065	0,349**
Действия по восстановлению при чувстве вины (ЧВС)	−0,024	0,639**	−0,050	0,153
Негативная самооценка при чувстве стыда (ЧВС)	0,013	0,664**	−0,130	0,278
Тенденция к бегству при чувстве стыда (ЧВС)	−0,476*	−0,148	−0,177	0,096

В группе ВВ наибольшее количество корреляций получено для утверждения 30. «Жить надо в соответствии со своими доходами», которое положительно связано с интернальностью в области семейных отношений и неудач и с общим ее уровнем, а также с сознательностью и доброжелательностью, и для утверждения 19. «Я всегда стараюсь отдавать долги как можно быстрее», которое положительно связано с сознательностью, доброжелательностью, стремлением к исправлению ситуации при возникновении чувства вины и со склонностью к негативной оценке себя в ситуациях, провоцирующих чувство стыда. Утверждение 3. «Только я несу ответственность за возврат своих долгов» положительно связано с доброжелательностью и отрицательно с избегающим поведением в ситуациях, связанных с чувством стыда.

Таблица 6.3.4.

Значимые коэффициенты корреляции Пирсона элементов ядра СП о долге и шкал опросника Б5 у представителей поколения Х

Шкалы	**Утверждения опросника**			
	№ 3	**№ 19**	**№ 27**	**№ 30**
Сознательность	0,092	0,318**	0,004	0,060

Доброжелательность	0,105	0,211*	0,038	0,159

У представителей поколения X обнаружено только две положительные корреляции утверждения 19. «Я всегда стараюсь отдавать долги как можно быстрее» с сознательностью и доброжелательностью опросника Б5. Значимых корреляций со шкалами других методик обнаружено не было.

Таблица 6.3.5.

Коэффициенты корреляции Пирсона элементов ядра СП о долге и шкал трех опросников у представителей поколения Y

Шкалы	**Утверждения опросника**			
	№ 3	**№ 19**	**№ 27**	**№ 30**
Общий уровень интернальности (УСК)	0,329**	−0,078	0,131	0,110
Интернальность в области достижений (УСК)	0,247*	0,009	0,137	0,099
Интернальность в области неудач (УСК)	0,273**	−0,121	0,010	0,074
Интернальность в области семейных отношений (УСК)	0,279**	−0,080	0,209*	0,135
Интернальность в области производственных отношений (УСК)	0,327**	−0,012	0,099	0,085
Негативная оценка поведения при чувстве вины (ЧВС)	0,059	0,097	0,278*	0,109
Исправление ситуации при чувстве вины (ЧВС)	0,345**	0,462**	0,534**	0,398**
Негативная самооценка при чувстве стыда (ЧВС)	0,134	0,152	0,195	0,231*
Тенденция к бегству при чувстве стыда (ЧВС)	−0,354**	−0,268*	−0,164	−0,169

Как видим, у представителей поколения Y наибольшее количество взаимосвязей получено для утверждения 3. «Только я несу ответственность за возврат своих долгов»: это положительные достоверные корреляции с интернальностью в области достижений, неудач, семейных и производственных отношений и с ее общим уровнем, а также с показателем готовности исправлять ситуацию при чувстве вины, и обратная корреляция с показателями избегающего поведения в ситуации стыда. Таким образом, для представителей этого поколения характерна связь всех ядерных СП о долге с готовностью исправлять ситуацию при чувстве вины. Утверждение 30. «Жить надо в соответствии со своими доходами» положительно связано у них с негативной оценкой себя при чувстве стыда, а утверждение 19. «Я всегда стараюсь отдавать долги как можно быстрее» имеет отрицательную корреляцию с избегающим поведением при переживании стыда.

Таблица 6.3.6.

Коэффициенты корреляции Пирсона элементов ядра СП о долге и шкал двух опросников у представителей поколения Z

Шкалы	**Утверждения опросника**			
	№ 3	**№ 19**	**№ 27**	**№ 30**
Сознательность (Б-5)	0,061	−0,005	0,177	0,236*
Исправление ситуации при чувстве вины (ЧВС)	0,252	0,292*	0,527**	0,404**
Негативная самооценка при чувстве стыда (ЧВС)	0,401**	0,312*	0,286*	0,374**

Для представителей поколения Z все утверждения, описывающие ядерные СП о долге, образуют положительные достоверные корреляции со шкалой «Негативная самооценка при чувстве стыда». Утверждение 30. «Жить надо в соответствии со своими доходами» образует положительные достоверные корреляции с сознательностью и поведением, направленным на исправление ситуации при чувстве вины, а утверждения 19. «Я всегда стараюсь отдавать долги как можно быстрее» и 27. «Прежде чем взять кредит, я проанализирую необходимую информацию и выберу наиболее выгодное предложение» — со стремлением к исправлению ситуации при чувстве вины. Достоверных корреляций со шкалами опросника «Уровень субъективного контроля» обнаружено не было.

Подведем некоторые итоги. Социальные представления о денежном долге у того или иного поколения являются особой формой коллективного знания, разделяемого его представителями и служащего для их практических нужд. Ядро этих представлений, т.е. самая устойчивая их часть, связано с коллективной памятью и с социальными нормами. Последние в данном случае предписывают нести ответственность за взятые на себя обязательства, жить по средствам и предпринимать усилия для скорейшего погашения задолженности. Данные убеждения разделяются всеми поколениями без исключения. Возможно, это, как и в случае ценностного отношения к деньгам (см.: Филиогло, 2015), можно объяснить тем, что в России представители разных поколений очень долго живут вместе и декларируют одинаковые взгляды на обращение с деньгами. Однако, когда речь идет о денежном долге, опыт реальных долговых отношений у разных поколений сильно варьирует. Например, поколение Z имеет представление о денежном долге на основании наблюдения за тем, как обходятся с долгом их родители, бабушки и дедушки, и, возможно, на основании небольшого опыта заимствования у друзей и близких. С возрастом вероятность реального опыта заимствования повышается. Кроме того, возможно, что за одними и теми же представлениями о необходимости исполнения обязательств стоят

разные смыслы. В пользу этого предположения говорят полученные корреляции внутри каждого поколения. Интересно, что большое количество корреляций утверждений, раскрывающих ядро СП о денежном долге, характерно для поколения ВВ и поколения Y. Сходство между этими поколениями наблюдались и по другим нравственным вопросам (Емельянова, Шмидт, 2019). В обеих группах обнаружены связи с уровнем субъективного контроля, но конкретные утверждения различаются. Так, для поколения ВВ убеждение, что жить надо в соответствии со своими доходами, связано с высоким уровнем субъективного контроля в значимых жизненных ситуациях, неудачах и семейных отношениях, а также с пунктуальностью, надежностью и исполнительностью, доверчивостью и готовностью к бескорыстной помощи. Ответственность за возврат своих долгов связана с доброжелательностью, со стремлением помогать людям и с отказом от избегающего поведения в ситуациях, связанных с чувством стыда. Стремление отдать долги как можно быстрее связано с пунктуальностью и исполнительностью, с доброжелательным отношением к людям, с негативной оценкой своего Я, со стремлением исправить ситуацию и компенсировать ущерб в случае неправильных действий. Выбор выгодного предложения по кредиту связан с высоким уровнем контроля над отношениями с членами семьи. Напротив, у поколения Y утверждение о том, что жить надо в соответствии со своими доходами, связано только с негативной самооценкой и с готовностью исправлять ситуацию. Это же утверждение образует аналогичные связи и у поколения Z.

Для поколения Y самым значимым является утверждение «Только я несу ответственность за возврат своих долгов»: оно связано интернальным локусом контроля почти во всех сферах жизни. Это означает, что для данного поколения ответственность за возврат своих долгов очень тесно связана вообще с пониманием ответственности за события своей жизни, — как хорошие, так и плохие. У представителей поколения ВВ ответственность за события своей жизни (многочисленные связи с интернальным локусом контроля в разных сферах) связана с другим убеждением, носящим более общий характер: «Жить надо в соответствии со своими доходами». Таким образом, различие между этими поколениями заключается том, что для Y собственная ответственность за происходящее проявляется в более конкретных действиях (возврат того, что должен), и это согласуется с тем, что им более свойственно жить сегодняшним днем, стремиться к быстрому достижению цели, а не строить долгосрочные планы (Мирошкина, 2014), а для поколения ВВ ответственность за события своей жизни является более универсальной.

На ответственное поведение миллениалов в ситуации денежного долга указывают многочисленные взаимосвязи со шкалой, описывающей готовность исправить ситуацию при чувстве вины, поскольку «вина возникает в ситуациях, связанных с чувством

ответственности. Существует тесная связь между чувством ответственности и порогом эмоции вины» (Изард, 2000, с. 377). Полученные результаты противоречат тезису, выдвинутому М.Р. Мирошкиной на основании теоретического анализа отечественных и зарубежных работ о том, что представителям поколения Y не свойственно чувствовать себя в долгу перед кем-либо (Мирошкина, 2014).

Интересно отметить, что у поколения Y все элементы СП зоны ядра о денежном долге связаны с переживанием чувства вины и с готовностью исправить ситуацию, а у поколения Z — с чувством стыда и с негативной самооценкой. При том, что обе эмоции лежат в основе формирования ответственности перед обществом, вина в большей степени побуждает человека к исправлению ситуации, а стыд скорее ведет к самообвинению и может спровоцировать ситуацию ухода от решения проблем. Согласно Изарду, «способность к стыду, означает, что индивид склонен учитывать мнения и чувства окружающих его людей, таким образом, стыд способствует большему взаимопониманию между человеком и окружающими его людьми и большей ответственности перед обществом. Кроме того, стыд побуждает индивида к приобретению навыков, в том числе и навыков социального взаимодействия. <…> Неоспорима роль эмоции стыда в процессе развития навыков самоконтроля и обучения самостоятельности» (Изард, 2000, с. 367). Связь СП о долге с чувством стыда у представителей поколения Z указывает на то, что, хотя они вряд ли имеют большой опыт заимствования, но задумываются над проблемой долга, расценивают ее как ситуацию морального выбора, а взаимосвязи с чувством вины и готовностью исправить ситуацию создают хорошие предпосылки для исполнения ими своих долговых обязательств в будущем.

Неожиданными оказались результаты по связям СП о долге с социально-психологическими характеристиками представителей поколения X. Убеждение, что долги надо отдавать как можно быстрее, связано у них только с сознательностью и доброжелательностью, т.е., по их мнению, быстрое исполнение долговых обязательств есть результат личностных особенностей, описываемых как пунктуальность, исполнительность и готовность бескорыстно помогать людям, и не связано с переживанием моральных чувств. Полученный результат, свидетельствующий о связи сознательности и своевременного погашения долга, согласуется с данными других авторов, — например, о том, что сознательность обратно связана с задолженностью по кредитным картам (Brown, Taylor, 2012). Таким образом, можно заключить, что представители поколений BB, X, Y и Z имеют общее ядро СП о денежном долге, включающее убеждения, описывающие собственную ответственность и быстрое исполнение обязательств, важность расчетов и умеренность трат (жизнь по средствам). У поколений BB и Y изучаемые представления

связаны с высоким уровнем субъективного контроля в различных сферах жизни, с сознательностью и с переживанием моральных чувств, у поколения X — только с сознательностью и доброжелательностью, у поколения Z — только с сознательностью и с переживанием чувств вины и стыда.

На основании проведенного исследования могут быть сделаны следующие вывод, что в ядро СП о денежном долге у представителей разных поколений попадают одни и те же утверждения, однако эти утверждения образуют разные корреляции с их индивидуально-личностными и социально-психологическими характеристиками.

6.4. Отношение к долгу и кредиту у представителей разных социальных групп

6.4.1. Оценка долга и кредита

Аффективный аспект долговой ментальности, как уже было описано выше, включает в себя различного рода отношения к долгу и заемным практикам, эмоциональные переживания, связанные с процессом заимствования и исполнением долговых обязательств, ценностно-смысловая оценка долга. Целью данного параграфа является обзор результатов эмпирического исследования отношения к долгу респондентов разных социальных групп.

В данном параграфе мы рассмотрим, как оценивают долг и кредит работающие и неработающие респонденты разного возраста и как изменилось отношение к долгу и к кредиту у российской студенческой молодежи в 2019 г., по сравнению с 2013 г.

Были сформулированы следующие гипотезы: 1). Существуют различия в отношении к понятиям «кредит» и «долг»: второе оценивается более негативно. 2). Существуют различия в отношении к долгу и кредиту у работающих и неработающих респондентов: последние оценивают долг и кредит более положительно. 3). Существуют различия в отношениях к долгу и кредиту у респондентов 2013 г. и 2019 г.: к 2019 г. отношение к кредиту стало более позитивным.

Поскольку речь идет об эмоциональном отношении к определенному социальному явлению, основным методом был выбран метод семантического дифференциала (далее СД). Вообще психосемантические методы активно применяются, например, для исследования политического менталитета (Петренко, 2017). Использование метода СД, по мнению И.Б. Бовиной и целого ряда других исследователей, «оправдано, когда речь идет, например, об эмоциональном отношении индивида к тем или иным объектам, изучаются стереотипы, социальные представления, социальная категоризация, аттитюды,

рассматриваются ценностные ориентации, субъективно-личностный смысл» (Бовина, 2006, с. 90). Отмечается, что данный метод позволяет измерять коннотативное значение, которое указывает на нечто субъективное, индивидуальное и ценностное и противопоставляется денотативному — объективному, межличностному, познавательному; его аналогом считается понятие личностного смысла А.Н. Леонтьева (Бовина, 2006; Осгуд, 2012; Петренко, 2017).

Общая выборка составила 188 человек (M=18,8; SD=1,99). Все студенты, направление подготовки — «Экономика», получают первое и второе высшее образование, 21% совмещают работу и учебу, 79% только учатся. 88 респондентов в возрасте от 17 до 21 года, средний возраст 19 лет, были опрошены в феврале 2013 г., а 100 респондентов возрасте от 17 до 21 года, средний возраст 18,4 лет, 58% девушек, были опрошены в 2019 г. (май, сентябрь).

Как мы уже отметили выше, основной стала методика СД. Измеряемые объекты (понятия «долг» и «кредит») оценивались по 24 биполярным градуированным шкалам (шкалам-дескрипторам), полюса которых заданы с помощью вербальных антонимов. Шкалы, коррелирующие между собой, группировались в независимые факторы ОСА («оценка — сила — активность»). Фактор оценки был представлен шкалами «хороший/плохой», «приятный/неприятный» и «позитивный/негативный», фактор силы — «сильный/слабый», «тяжелый/легкий» и «твердый/мягкий», фактор активности — «быстрый/медленный», «активный/пассивный» и «возбудимый/спокойный» (Осгуд, 2012). «Эти три независимых фактора были получены в многочисленных исследованиях, проведенных в различных культурах, среди испытуемых с различным уровнем образования, на материале различных объектов (понятий, а также историй и поэм, социальных ролей и стереотипов, изображений, цветов, звуков и пр.), что свидетельствует об их универсальности по отношению к респондентам» (Бовина, 2006, с. 94−95). Мы использовали модифицированную методику СД, описанную в работе Ю.С. Николенко, также получившей эти три фактора (Николенко, 2007). Нами был выбран именно этот вариант СД, поскольку он успешно использовался в работе данного автора для оценки экономических объектов (денег) и, соответственно, позволил описать категории экономического сознания. Долг и кредит тоже являются экономическими объектами, а отношение к ним — категорией экономического сознания.

Обработка результатов осуществлялась с помощью пакета программ IBM SPSS Statistics 22.0, куда вошли описательные статистики, сравнение средних (t-критерий Стьюдента) и корреляционный анализ.

Для проверки гипотезы о различии оценок понятий «долг» и «кредит» нами было проведено сравнение средних значений факторов оценки, силы и активности (ОСА) в общей выборке (2013 и 2019 г.) по t-критерию Стьюдента. Достоверных различий по данным факторам получено не было (см. таблицу 6.4.1.), поэтому мы провели сравнение по каждой паре антонимов (шкал-дескрипторов), результаты которого приведены в таблице 6.4.2.

Таблица 6.4.1.

Описательная статистика и сравнение средних значений оценок понятий «долг» и «кредит» по факторам ОСА СД по всей выборке (N=188)

Фактор	Понятие	M	SD	t	p
Оценка	долг	−0,8	0,88	−1,6	0,101
	кредит	−0,7	0,99		
Сила	долг	−0,2	0,85	−1,1	0,282
	кредит	−0,1	0,90		
Активность	долг	−0,2	0,75	−1,8	0,069
	кредит	−0,1	0,87		

Как видим, значения по всем шкалам для долга и кредита лежат в отрицательных областях, и это указывает на их негативную оценку.

Таблица 6.4.2.

Описательная статистика и сравнение средних значений оценок понятий «долг» и «кредит» по шкалам-дескрипторам СД по всей выборке (N=188)

Шкалы СД	Понятие	M	SD	t
Приятный/неприятный	долг	−1,7	1,71	−1,3
	кредит	−1,5	1,81	
Сильный/слабый	долг	0,3	1,58	−0,6
	кредит	0,4	1,78	
Активный/пассивный	долг	0,2	1,62	0,1
	кредит	0,2	1,83	
Чистый/грязный	долг	−0,6	1,49	−0,6
	кредит	−0,5	1,61	
Независимый/зависимый	долг	−1,2	1,98	−0,7
	кредит	−1,1	1,99	
Подвижный/инертный	долг	−0,1	1,52	−1,3
	кредит	0,2	1,61	
Легкий/тяжелый	долг	−0,9	1,71	0,4
	кредит	−1,0	1,76	
Решительный/робкий	долг	0,2	1,48	−1,6
	кредит	0,4	1,52	
Энергичный/вялый	долг	0,0	1,52	−0,8
	кредит	0,1	1,59	
Хороший/плохой	долг	−1, 3	1,49	−2,5*
	кредит	−0,9	1,59	
Уверенный/неуверенный	долг	−0, 2	1,67	−0,3

	кредит	−0,1	1,76	
Деятельный/пассивный	долг	0,0	1,63	−1,8
	кредит	0,3	1,68	
Передовой/отсталый	долг	−0,1	1,52	−1,7
	кредит	0,2	1,60	
Настойчивый/уступчивый	долг	0,3	1,79	−1,1
	кредит	0,5	1,66	
Динамичный/статичный	долг	−0,2	1,72	−2,6**
	кредит	0,3	1,69	
Прибыльный/убыточный	долг	−1,4	1,58	−0,9
	кредит	−1,3	1,69	
Расслабленный/напряженный	долг	−1,0	1,87	0,5
	кредит	−1,0	1,78	
Открытый/замкнутый	долг	−0,4	1,46	−0,9
	кредит	−0,3	1,54	
Умный/глупый	долг	−0,3	1,57	−0,4
	кредит	−0,3	1,61	
Рисковый/осторожный	долг	0,3	1,72	−0,4
	кредит	0,4	1,79	
Стабильный/меняющийся	долг	−0,1	1,84	1,1
	кредит	−0,3	1,85	
Значительный/жалкий	долг	−0,1	1,60	−0,4
	кредит	0,0	1,64	
Самостоятельный/несамостоятельный	долг	0,0	1,86	−0,1
	кредит	0,0	1,76	
Возбудимый/спокойный	долг	−1,4	1,68	−1,0
	кредит	−1,2	1,71	

Из таблицы 6.4.2. мы видим, что существуют различия в оценках понятий долга и кредита по двум шкалам: «хороший/плохой» и «динамичный/статичный». При том, что и для долга, и для кредита значения лежат в области негативных оценок, кредит воспринимается как менее плохой, по сравнению с долгом. По шкале «динамичный/статичный» значения для кредита находятся в положительной области, для долга — в отрицательной. Кредит воспринимается как более динамичный, что связано с возможностью рефинансирования, пересмотра условий, гибкой системы платежей и т.д. Долг же остается неизменным и подлежит обязательному исполнению (согласно СП о нем, см. предыдущие параграфы).

Затем мы сравнили по t-критерию Стьюдента средние оценки кредита и долга у работающих и неработающих россиян (результаты приведены в таблице 6.4.3.).

Таблица 6.4.3.

Описательная статистика и сравнение средних значений оценок понятия «долг» по факторам ОСА СД у работающих (N=40) и неработающих (N=51) россиян

Фактор	**Наличие работы (+/−)**	**M**	**SD**	**t**	**p**
Оценка	+	−1,0	0,88	−2,1*	0,043
	−	−0,7	0,75		
Сила	+	−0,5	0,76	−0,8	0,441
	−	−0,4	0,60		
Активность	+	−0,5	0,88	−1,4	0,161
	−	−0,3	0,64		

Между работающими и неработающими россиянами получены достоверные различия только по шкале оценки. Неработающие респонденты относятся к долгу лучше, чем работающие. Для обеих групп значения находятся в отрицательной области, т.е. отношение в целом негативное, но у неработающих оно более терпимое. Предположительно это связано с тем, что для них источником получения денег являются родственники, им чаще приходится занимать у других. Одна из трудностей интерпретации результатов связана с тем, что долг, с одной стороны, — это просроченный платеж, т.е. то, что взято взаймы и не возвращено вовремя и в полном объеме, а с другой — долг может обозначать неинституциональный заем, без уточнения, был (или будет) ли он возвращен вовремя.

Теперь обратимся к анализу того, как оценили работающие и неработающие россияне понятие «кредит». Описательная статистика и результаты сравнения приведены в таблице 6.4.4.

Таблица 6.4.4.

Описательная статистика и сравнение средних значений оценок понятия «кредит» по факторам ОСА СД у работающих (N=40) и неработающих (N=51) россиян

Фактор	**Наличие работы (+/−)**	**M**	**SD**	**t**	**p**
Оценка	+	−1,2	0,97	−3,413	0,001

	−	−0,6	0,83		
Сила	+	−0,7	0,84	−2,646	0,010
	−	−0,2	0,68		
Активность	+	−0,5	0,85	−2,688	0,009
	−	−0,1	0,74		

Для понятия «кредит» достоверные различия получены по всем шкалам. Мы можем видеть, что все значения шкал для обеих групп испытуемых лежат в отрицательной области, что соответствует оценке кредита как «слабого» и «пассивного». Однако для неработающих респондентов характерны достоверно более высокие значения по всем шкалам, т.е. их отношение к кредиту более положительно, вероятно, из-за того, что отсутствие работы предполагает отсутствие постоянного и предсказуемого дохода. Даже если речь идет об учащихся и домохозяйках, т.е. о тех, кто не является безработным (человеком, потерявшим работу) и получает деньги на расходы от членов семьи, то все равно можно предположить вероятность недостаточности или непредсказуемости этих средств, а кредит позволяет решить проблему приобретения понравившейся вещи «здесь и сейчас». «Принятие» долга и кредита является вынужденным, поскольку позволяет удовлетворять собственные нужды и потребности, дает возможность ощутить свою финансовую состоятельность.

Мотивы, опыт и возможность возврата кредита неработающими респондентами требуют дальнейшего изучения. Тем не менее, даже это небольшое исследование позволяет отметить противоречие между более терпимым отношением к долгу и кредиту у неработающих, с одной стороны, и их меньшими возможностями к исполнению обязательств.

Почему по оценке кредита получены различия по трем шкалам, а долга — только по одной? Возможно, ответ кроется в сути самих феноменов. СП о долге, как показало наше исследование, характеризуются необходимостью возврата и чувством тяжести. Это не просто денежные обязательства, как в случае кредита, это тяжелая ноша. Поэтому обе группы респондентов (как работающие, так и неработающие) в равной степени оценивают его негативно. «Слабый» и «пассивный» — это то ощущение, которое долг порождает в человеке не потому, что он «слабо давит», а потому, что сам человек чувствует себя слабым.

Теперь посмотрим, изменилось ли отношение к долгу и кредиту за 6 лет, которые прошли от первого измерения до настоящего времени.

В 2019 г. нашими респондентами были в основном студенты, поэтому, чтобы уровнять респондентов по возрасту, мы исключили из выборки 2013 года всех лиц старше

21 года. Результаты сравнения значений шкал оценки, силы и активности для понятий «долг» и «кредит» по двум выборкам 2013 и 2019 гг. отражены в таблице 6.4.5.

Итак, в оценках понятий «долг» и «кредит» российскими респондентами в 2019 г., по сравнению с 2013 г., произошли изменения. При оценке понятия «долг» по факторам силы и активности оценки стали более положительными, т.е., долг по-прежнему оценивается как «плохой», но при этом еще и как более «сильный» и «активный (устойчивый)». Сила и активность связаны с такими параметрами, как независимость, решительность, настойчивость, напряженность, самостоятельность и подвижность, энергичность, деятельность, открытость, стабильность и пр., что, на наш взгляд, отражает большую уверенность в возврате и его предсказуемостью. Это можно связать с улучшением экономической ситуации в стране, ростом МРОТ, снижением процентной ставки по ипотеке.

Таблица 6.4.5.

Описательная статистика и сравнение средних значений оценок понятий «долг» и «кредит» по факторам ОСА СД у российских респондентов 2013 г. (N=88) и 2019 г. (N=100)

Понятие	**Фактор**	**Год проведения**	**Min**	**Max**	**M**	**SD**	**t**
Долг	Оценка	2019	−2,6	1,6	−0,78	0,93	0,5*
		2013	−3,0	1,0	−0,83	0,821	
	Сила	2019	−2,1	2,1	0,12	0,91	5,0**
		2013	−2,6	0,8	−0,46	0,68	
	Активность	2019	−2,1	2,3	−0,11	0,73	2,4*
		2013	−2,6	1,3	−0,37	0,76	
Кредит	Оценка	2019	−3,0	2,0	−0,48	0,99	2,5*
		2013	−3,0	1,1	−0,83	0,95	
	Сила	2019	−1,9	2,3	0,26	0,8	5,7**
		2013	−2,6	1,1	−0,42	0,78	
	Активность	2019	−2,3	1,9	0,06	0,89	2,5*
		2013	−2,4	1,5	−0,25	0,82	

При оценке понятия «кредит» произошли изменения по всем факторам, включая шкалу оценки, в сторону более положительных значений. Можно констатировать, что кредит стал восприниматься не только как более «сильный» и «устойчивый», но и в целом более позитивно. Дело в том, что за шесть лет, с 2013 по 2019 г., произошли серьезные изменения в области юридической регуляции кредитно-долговых отношений. Во-первых, был принят Федеральный закон от 03.07.2016 № 230 «О защите прав и законных интересов физических лиц при осуществлении деятельности по возврату просроченной

задолженности и о внесении изменений в Федеральный закон “О микрофинансовой деятельности и микрофинансовых организациях”». Этот закон ввел ряд запретов и ограничений, направленных на пресечение потенциальной угрозы нарушения прав должников — физических лиц — при осуществлении в их отношении действий, направленных на возврат задолженности, и устанавливает требования к лицам, осуществляющим деятельность по возврату просроченной задолженности в качестве основной (так называемым коллекторам). Во-вторых, в Федеральный закон № 353 от 21.12.2013 «О потребительском кредите (займе)» были внесены изменения, часть которых вступила в силу уже 28 января 2019 г. Этот закон предусматривает ограничение начислений по договорам потребительского кредита. Другими словами, были приняты реальные шаги по защите интересов и прав заёмщиков, кредитование стало более защищенным и безопасным. Хотя, как показало одно из наших исследований (Гагарина, 2021в), степень осведомленности россиян о конкретном содержании законов не очень высокая, тем не менее, изменение их отношения к кредиту имеет место быть.

Подведем итоги данному этапу исследования.

1. Отношение к долгу и кредиту у россиян негативное, обе категории оцениваются как «неприятные», «слабые» и «пассивные». Различия наблюдаются только по двум характеристикам: долг «хуже» и «менее динамичный», чем кредит.
2. Работающие и неработающие респонденты относятся к обоим видам займов негативно, однако отношение неработающих к ним достоверно лучше. При этом различия в отношении к долгу наблюдаются только по шкале оценки, а для кредита — по всем трем шкалам: оценки, силы и активности.
3. С 2013 по 2019 г. у российских респондентов произошли улучшения в отношении к долгу и кредиту. Долг по-прежнему воспринимается негативно, но повысились показатели его «силы» и «активности». Кредит же, помимо улучшения данных показателей, стал и в целом восприниматься как более положительный.

6.4.2. Долговая грамотность и отношение к долгу

Долговая грамотность, являющаяся частным случаем финансовой грамотности, заключается в знании критериев выбора кредитной организации, в понимании механизма накопления процентов по кредиту, в оценке последствий неуплаты и в знании принципов погашения задолженностей.

Для изучения долговой грамотности россиян и их поведения в ситуации множественных задолженностей использовалась специально разработанная нами для этого

игра «Кредитный портфель»[13] (Гагарина, Савченко, Смурыгина, 2014; Gagarina, Goroshnikova, 2018; Smurygina, Gagarina, 2017). Участникам предлагалось распределить определенную сумму денег для выплаты задолженности по шести кредитным счетам. Продолжительность игры составляла 25 раундов, каждый был равен одному «году». Каждый «год» игрок получал 50000 рублей, которые должен был полностью использовать для погашения задолженностей. По ходу игры участникам предоставлялись дополнительные бонусы[14], которые также должны были быть использованы для выплаты кредитов. Игра имеет рациональное решение, ведущее к погашению всех задолженностей. Любое отклонение от рациональной стратегии вызывает рост задолженности. При определении победителей учитывались два фактора: правильность и скорость решения. Победителем становился тот, кто закончит ее с положительным балансом (или тот, чья сумма задолженности в конце игры окажется наименьшей), в случае нескольких игроков, нашедших рациональное решение, — тот, кто сделал это первым.

Игра технически выполнена в виде таблицы в Microsoft Excel и представляет собой кредитный портфель, включающий шесть кредитных счетов с задолженностями и разными годовыми процентными ставками (указаны в скобках): 10000 руб. (20%), 25000 руб. (19%), 30000 руб. (24%), 35000 руб. (21%), 150000 руб. (28%) и 200000 руб. (30%). Игрокам предлагается разместить суммы выплат в специально отведенных ячейках, после чего все расчеты выполняются автоматически, и испытуемые видят суммы задолженности с учетом размещенных средств и процентной ставки в конце года (раунда) и размер итоговой задолженности (см. Приложение 2). Изначально игра была разработана для студентов, изучающих дисциплину «Экономическая психология» (Гагарина, 2015). Затем в процесс исследования были включены другие категории испытуемых.

Игра имеет рациональное решение: необходимо полностью погашать задолженность с самой высокой процентной ставкой, а затем переходить к следующей задолженности с самой высокой процентной ставкой, и тогда можно закончить игру с положительным балансом в 5185 руб. Если следовать этой схеме, то долг в 200000 руб. будет погашен уже в пятом раунде, следующий долг в 150000 руб. — в пятнадцатом, долг в 30000 — в шестнадцатом, долг в 35000 — в двадцатом, долг в 10000 — в двадцать втором и долг в 15000 — в двадцать пятом. Любое отклонение от этой рациональной стратегии ведет к росту задолженности в конце игры.

---

[13] Идея Игры получена из статьи “Winning the battle, but losing the war” (Amar et al., 2011), Игра была переработана и адаптирована под учебные задачи.

[14] Размеры бонусов: в пятом раунде 200 000 руб., в десятом раунде 500 000 руб., в пятнадцатом раунде 750 000 руб., в двадцатом раунде 1 200 000 руб., в двадцать пятом раунде 1 450 000 руб.

Финансовая грамотность зависит от сочетания уровней владения теоретическими знаниями и практическими навыками (Huston, 2012). Само по себе знание содержания понятий «кредит» и «проценты по кредиту» не гарантирует умения применить эти знания на практике и принять правильное решение, например, о порядке погашения задолженностей, особенно, когда их несколько. Зарубежные исследования показывают, что большинство людей обладают недостаточной долговой грамотностью (Cwynar, Cwynar, Wais, 2019; Lusardi, Tufano, 2015), т.е. недооценивают, во что выливаются проценты по кредиту, испытывают трудности при выборе кредита и его оплате, что ведет к росту задолженностей. Отсутствие подобных знаний, безусловно, негативно сказывается на принятии решения, но на долговую грамотность могут оказывать влияние и другие факторы, — например, отношение к долгу, характерное для конкретной страны (Cwynar, Cwynar, Wais, 2019).

Нами были сформулированы следующие гипотезы:

1. Стратегии погашения множественных задолженностей в игре будут отличаться от рациональной, даже при условии знания респондентами механизмов накопления процентов по кредиту.
2. Выбор стратегии погашения задолженности в игре будет связан с личностными особенностями и особенностями принятия решений.
3. Участие в игре влияет на отношение к долгу и кредиту.
4. Участие в игре влияет на уровень финансовой грамотности.

Для проверки данных гипотез и одновременно для повышения долговой грамотности через участие в эксперименте, моделирующем ситуацию погашения задолженностей, были проведены два этапа исследований.

На первом этапе осуществлялась проверка первой и второй гипотез. В исследовании приняли участие 350 россиян в возрасте от 16 до 67 лет, женщин 183, мужчин 119, остальные пол не указали. Целью первого этапа стало выявление стратегий долгового поведения и их связи с личностными особенностями. Применялись такие методы исследования, как игра «Кредитный портфель» (см. Приложение 2), опросники Б5 и ЛФР. Шкалы Б5 описаны выше, шкалы ЛФР – Склонность к риску и Рациональность.

На втором этапе осуществлялась проверка третьей и четвертой гипотез. Был проведен эксперимент (описание см. ниже) с участием 100 студентов Финансового университета[15] (в возрасте от 17 до 21 года, средний возраст 18,4; 58% девушки, 42% юноши), обучающихся по направлению «Экономика», ответивших утвердительно на

[15] Результаты десяти студентов-иностранцев были исключены из описания.

вопросы «Знаете ли Вы, что такое годовая процентная ставка по кредиту?», «Имеете ли Вы представление о том, каким образом происходит накопление процентов по кредиту, при условии, что накопление происходит ежегодно на остаток средств?». Помимо методов, примененных на первом этапе исследования, были также задействованы две задачи («3 тыс. руб.» и «30 тыс. руб.») на определение финансовой грамотности и склонности к аверсивному поведению, (см. Приложение 3, а также публикации Гагарина, 2014; Гагарина, Елистратова, Устинов, 2020) и метод семантического дифференциала (СД) (Николенко, Калита, 2006).

Эксперимент проводился в компьютерном классе. Каждый участник имел персональный компьютер и выполнял задание индивидуально. Контрольная группа 60 человек заполняли опросники СД, Б-5 и ЛФР до участия в игре «Кредитный портфель». Экспериментальная группа 40 человек заполняли опросники СД, Б-5 и ЛФР после участия в игре «Кредитный портфель».

Важно подчеркнуть, что анализ разных стратегий, обсуждение и объяснение оптимальной стратегии проводились по завершении эксперимента, т.е. респонденты не получали «правильный» ответ сразу после игры. На основании этого мы говорим о возможности проверки четвертой гипотезы о том, происходит ли повышение финансовой грамотности за счет актуализации знаний о накоплении процентов по кредиту.

Результаты первого этапа исследования

Важность применения данной игры как средства обучения подтверждается следующими результатами (Гагарина, 2015) и комментариями. При первом предъявлении победителями стали десять игроков, нашедших рациональное решение. В ходе выполнения задания многие высказывали предположение, что надо начинать с «самого большого долга», однако им не руководствовались. Возникали комментарии, указывавшие на недостаточно глубокое понимание респондентами механизма формирования проблемных задолженностей: «У Вас тут ошибка в компьютере: я кладу деньги на счет, а долг растет!», «А почему проценты начисляются каждый год?» и т.п. В итоге средняя задолженность в конце игры составила 25 млн. руб., а максимальная — более 224 млн.

На основании действий, предпринятых респондентами для погашения задолженностей, нами были выделены следующие стратегии: рациональная, близкая к рациональной, аверсивная, хаотичная, стратегии распределения средств между счетами и игнорирования малых чисел. Под стратегиями погашения задолженностей мы имеем в виду систему действий по распределению имеющихся ресурсов, ведущую к изменению общей суммы задолженности. Ниже даны описания и графическое изображение каждой из стратегий (см. рисунки 7-12).

Рациональная стратегия подразумевает погашение задолженности с учетом процентных ставок по кредиту и направлена прежде всего на уменьшение общей суммы задолженности. Как уже говорилось, в нашем эксперименте она единственная позволяет закончить игру с положительным балансом.

		Долг 1	Долг 2	Долг 3	Долг 4	Долг 5	Долг 6	Сумма для размещения на данном раунде	Текущий остаток
Первоначальная сумма задолженности		10 000р.	25 000р.	30 000р.	35 000р.	150 000р.	200 000р.		
Процентная ставка		20%	19%	24%	21%	28%	30%		
Раунд 1	Размещенная сумма						50 000,0р.	50 000,0р.	0,0р.
	Результат	12 000,0р.	29 750,0р.	37 200,0р.	42 350,0р.	192 000,0р.	195 000,0р.		
Раунд 2	Размещенная сумма						50 000,0р.	50 000,0р.	0,0р.
	Результат	14 400,0р.	35 402,5р.	46 128,0р.	51 243,5р.	245 760,0р.	188 500,0р.		
Раунд 3	Размещенная сумма						50 000,0р.	50 000,0р.	0,0р.
	Результат	17 280,0р.	42 129,0р.	57 198,7р.	62 004,6р.	314 572,8р.	180 050,0р.		
Раунд 4	Размещенная сумма						50 000,0р.	50 000,0р.	0,0р.
	Результат	20 736,0р.	50 133,5р.	70 926,4р.	75 025,6р.	402 653,2р.	169 065,0р.		
Раунд 5	Размещенная сумма					80 935,0р.	169 065,0р.	250 000,0р.	0,0р.
	Результат	24 883,2р.	59 658,8р.	87 948,8р.	90 781,0р.	411 799,3р.	0,0р.		
Раунд 25	Размещенная сумма		1 500 000,0р.					1 500 000,0р.	0,0р.
	Результат	0,0р.	-6 171,1р.	0,3р.	0,1р.	0,2р.	0,0р.		

Итоговая сумма долга: ***-6 170,5р.***

Рис. 7. Рациональная стратегия погашения множественных задолженностей в игре «Кредитный портфель»

Стратегия, близкая к рациональной, также направлена прежде всего на уменьшение общей суммы задолженности и характеризуется порядком их погашения от большей с самой высокой процентной ставкой к меньшей, но с небольшими отклонениями: например, в одном-двух раундах респондент распределяет деньги между двумя большими счетами или погашает небольшой долг полностью. В результате он заканчивает игру с небольшой, по сравнению с другими стратегиями, задолженностью.

Аверсивная стратегия направлена на уменьшение количества долгов, а не общей суммы задолженности: респондент закрывает небольшие долги полностью, исходя из суммы, доступной к размещению, и заканчивает игру с непогашенными большими долгами.

Стратегия «Распределение средств» заключается в том, что респондент вносит средства одновременно в счет погашения всех или нескольких долгов (три и более), не закрывая их полностью.

		Долг 1	Долг 2	Долг 3	Долг 4	Долг 5	Долг 6	Сумма для размещения на данном раунде	Текущий остаток
Первоначальная сумма задолженности		10 000	25 000	30 000	35 000	150 000	200 000		
Процентная ставка		20%	19%	24%	21%	28%	30%		
Раунд 1	Размещенная сумма						50 000,0р.	50 000,0	0,0
	Результат	12 000,0	29 750,0	37 200,0	42 350,0	192 000,0	195 000,0		
Раунд 2	Размещенная сумма						50 000,0р.	50 000,0	0,0
	Результат	14 400,0	35 402,5	46 128,0	51 243,5	245 760,0	188 500,0		
Раунд 3	Размещенная сумма					50 000,0р.		50 000,0	0,0
	Результат	17 280,0	42 129,0	57 198,7	62 004,6	250 572,8	245 050,0		
Раунд 4	Размещенная сумма						50 000,0р.	50 000,0	0,0
	Результат	20 736,0	50 133,5	70 926,4	75 025,6	320 733,2	253 565,0		
Раунд 5	Размещенная сумма						250 000,0р.	250 000,0	0,0
	Результат	24 883,2	59 658,8	87 948,8	90 781,0	410 538,5	4 634,5		
Раунд 25	Размещенная сумма	141 200,7р.	1 210 435,3р.	148 364,0р.				1 500 000,0	0,0
	Результат	784 521,3	0,0	-0,1	1,6	0,7	-0,9		

Итоговая сумма долга: 784 522,7р.

Рис. 8. Пример стратегии погашения множественных задолженностей в игре «Кредитный портфель», близкая к рациональной

		Долг 1	Долг 2	Долг 3	Долг 4	Долг 5	Долг 6	Сумма для размещения на данном раунде	Текущий остаток
Первоначальная сумма задолженности		10 000	25 000	30 000	35 000	150 000	200 000		
Процентная ставка		20%	19%	24%	21%	28%	30%		
Раунд 1	Размещенная сумма	10 000,0р.	10 000,0р.	30 000,0р.	0,0р.	0,0р.	0,0р.	50 000,0	0,0
	Результат	0,0	17 850,0	0,0	42 350,0	192 000,0	260 000,0		
Раунд 2	Размещенная сумма		7 650,0р.		42 350,0р.			50 000,0	0,0
	Результат	0,0	12 138,0	0,0	0,0	245 760,0	338 000,0		
Раунд 3	Размещенная сумма		12 138,0р.			37 862,0р.		50 000,0	0,0
	Результат	0,0	0,0	0,0	0,0	266 109,4	439 400,0		
Раунд 4	Размещенная сумма					25 000,0р.	25 000,0р.	50 000,0	0,0
	Результат	0,0	0,0	0,0	0,0	308 620,1	538 720,0		
Раунд 5	Размещенная сумма					100 000,0р.	150 000,0р.	250 000,0	0,0
	Результат	0,0	0,0	0,0	0,0	267 033,7	505 336,0		
Раунд 25	Размещенная сумма						1 500 000,0р.	1 500 000,0	0,0
	Результат	0,0	0,0	0,0	0,0	0,1	47 255 357,1		

Итоговая сумма долга: 47 255 357,2р.

Рис. 9. Пример аверсивной стратегии погашения множественных задолженностей в игре «Кредитный портфель»

		Долг 1	Долг 2	Долг 3	Долг 4	Долг 5	Долг 6	Сумма для размещения на данном раунде	Текущий остаток
Первоначальная сумма задолженности		10 000	25 000	30 000	35 000	150 000	200 000		
Процентная ставка		20%	19%	24%	21%	28%	30%		
Раунд 1	Размещенная сумма	3 000,0р.	5 000,0р.	8 000,0р.	4 000,0р.	15 000,0р.	15 000,0р.	50 000,0	0,0
	Результат	8 400,0	23 800,0	27 280,0	37 510,0	172 800,0	240 500,0		
Раунд 2	Размещенная сумма	2 000,0р.	2 000,0р.	2 000,0р.	2 000,0р.	12 000,0р.	30 000,0р.	50 000,0	0,0
	Результат	7 680,0	25 942,0	31 347,2	42 967,1	205 824,0	273 650,0		
Раунд 3	Размещенная сумма	7 680,0р.	12 320,0р.	5 000,0р.	5 000,0р.	10 000,0р.	10 000,0р.	50 000,0	0,0
	Результат	0,0	16 210,2	32 670,5	45 940,2	250 654,7	342 745,0		
Раунд 4	Размещенная сумма		16 210,0р.	9 000,0р.	15 000,0р.	4 000,0р.	5 790,0р.	50 000,0	0,0
	Результат	0,0	0,2	29 351,5	37 437,6	315 718,0	438 041,5		
Раунд 5	Размещенная сумма		0,2р.	29 351,5р.	37 437,6р.	83 210,7р.	100 000,0р.	250 000,0	0,0
	Результат	0,0	0,0	-0,1	0,0	297 609,4	439 454,0		

Раунд 25	Размещенная сумма						1 500 000,0р.	1 500 000,0	0,0
	Результат	0,0	0,0	-4,1	-0,1	14 294 048,7	22 408 092,5		

Итоговая сумма долга: 36 702 137,1р.

Рис. 10. Пример стратегии «Распределение средств» погашения множественных задолженностей в игре «Кредитный портфель»

Хаотичная стратегия характеризуется наличием математических и логических ошибок: респондент не использует все имеющиеся средства на погашение задолженности, размещает в счет погашения больше средств, чем требуется, или продолжает оплачивать долг после его полного погашения. Складывается впечатление, что он хочет любым способом закончить игру как можно быстрее.

Стратегии «Игнорирование малых чисел» придерживаются респонденты, не учитывающие при расчете десятые доли (копейки): они считают долг погашенным, закрыв только целую часть суммы, не используют «копейки» на оплату долга и т.п. Поскольку данные действия носят не единичный характер, а повторяются от раунда к раунду и отмечены у целого ряда респондентов, мы признали их самостоятельной стратегией.

		Долг 1	Долг 2	Долг 3	Долг 4	Долг 5	Долг 6	Сумма для размещения на данном раунде	Текущий остаток
Первоначальная сумма задолженности		10 000р.	25 000р.	30 000р.	35 000р.	150 000р.	200 000р.		
Процентная ставка		20%	19%	24%	21%	28%	30%		
Раунд 1	Размещенная сумма	0,0р.	25 000,0р.	6 000,0р.		15 000,0р.	26 000,0р.	50 000,0р.	-22 000,0р.
	Результат	12 000,0р.	0,0р.	29 760,0р.	42 350,0р.	172 800,0р.	226 200,0р.		
Раунд 2	Размещенная сумма	12 000,0р.			0,0р.	23 000,0р.	26 000,0р.	50 000,0р.	-11 000,0р.
	Результат	0,0р.	0,0р.	36 902,4р.	51 243,5р.	191 744,0р.	260 260,0р.		
Раунд 3	Размещенная сумма	0,0р.		4 000,0р.	6 000,0р.	10 000,0р.	28 000,0р.	50 000,0р.	2 000,0р.
	Результат	0,0р.	0,0р.	40 799,0р.	54 744,6р.	232 632,3р.	301 938,0р.		
Раунд 4	Размещенная сумма			28 498,2р.		6 501,0р.	15 000,0р.	50 000,0р.	0,8р.
	Результат	0,0р.	0,0р.	15 253,0р.	66 241,0р.	289 448,1р.	373 019,4р.		
Раунд 5	Размещенная сумма					250 000,0р.		250 000,0р.	0,0р.
	Результат	0,0р.	0,0р.	18 913,7р.	80 151,6р.	50 493,6р.	484 925,2р.		

Раунд 19	Размещенная сумма						5 000,0р.	50 000,0р.	45 000,0р.
	Результат	0,0р.	0,0р.	-0,3р.	4,5р.	0,3р.	6 495 970,4р.		

Раунд 25	Размещенная сумма						1 500 000,0р.	1 500 000,0р.	0,0р.
	Результат	0,0р.	0,0р.	-1,1р.	14,1р.	1,3р.	22 848 495,5р.		

Итоговая сумма долга: 22 848 509,8р.

Рис. 11. Пример хаотичной стратегии погашения множественных задолженностей в игре «Кредитный портфель»

Раунд 9	Размещенная сумма					50 000,0р.		50 000,0р.	0,0р.
	Результат	51 597,8р.	119 636,2р.	207 929,6р.	194 597,1р.	377 763,3р.	385 298,5р.		
Раунд 10	Размещенная сумма					164 702,0р.	385 298,0р.	550 000,0р.	0,0р.
	Результат	61 917,4р.	142 367,1р.	257 832,8р.	235 462,5р.	272 718,4р.	0,7р.		
Раунд 11	Размещенная сумма					50 000,0р.		50 000,0р.	0,0р.
	Результат	74 300,8р.	169 416,8р.	319 712,6р.	284 909,6р.	285 079,6р.	0,9р.		
Раунд 12	Размещенная сумма			50 000,0р.				50 000,0р.	0,0р.
	Результат	89 161,0р.	201 606,0р.	334 443,7р.	344 740,6р.	364 901,9р.	1,2р.		
Раунд 13	Размещенная сумма					50 000,0р.		50 000,0р.	0,0р.
	Результат	106 993,2р.	239 911,2р.	414 710,1р.	417 136,2р.	403 074,4р.	1,6р.		
Раунд 14	Размещенная сумма					50 000,0р.		50 000,0р.	0,0р.
	Результат	128 391,8р.	285 494,3р.	514 240,6р.	504 734,8р.	451 935,3р.	2,0р.		
Раунд 15	Размещенная сумма			348 065,0р.		451 935,0р.		800 000,0р.	0,0р.
	Результат	154 070,2р.	339 738,2р.	206 057,7р.	610 729,1р.	0,3р.	2,6р.		
Раунд 16	Размещенная сумма		50 000,0р.					50 000,0р.	0,0р.
	Результат	184 884,3р.	344 788,5р.	255 511,6р.	738 982,2р.	0,4р.	3,4р.		

Раунд 25	Размещенная сумма	550 056,0р.		949 944,0р.				1 500 000,0р.	0,0р.
	Результат	293 895,0р.	1 275 320,1р.	0,8р.	-0,1р.	4,0р.	36,3р.		

Итоговая сумма долга: 1 569 256,1р.

Рис. 12. Пример стратегии «Игнорирование малых чисел» погашения множественных задолженностей в игре «Кредитный портфель»

Соотношение стратегий в общей выборке хорошо видно на рисунке 13.

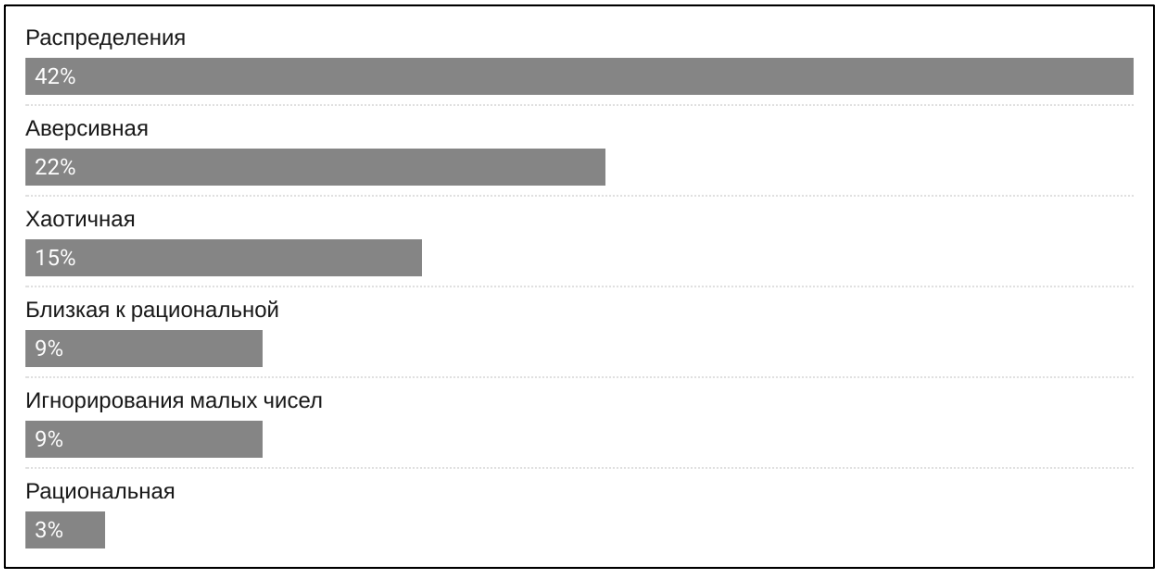


Рис. 13. Соотношение стратегий погашения задолженностей в общей выборке (N=314)

Рисунок 13 подтверждает первую гипотезу о наличии стратегий погашения задолженностей, отличных от рациональной. Самой распространенной является стратегия «Распределение денежных средств» (42%), т.е. погашение задолженностей рассматривается респондентами как задача на распределение активов, что аналогично результатам, полученным зарубежными авторами (Amar et al., 2011). Следующая по популярности — аверсивная стратегия (22%), направленная на уменьшение общего количества задолженностей. Аверсивная стратегия характеризуется прямой зависимостью между величиной задолженности и раундом ее погашения: чем долг больше, тем позже заёмщик начинает его выплачивать. Получается, что вместо того, чтобы погашать задолженности с наиболее высокими процентами по кредиту, игрок выплачивает более мелкие долги, уменьшая тем самым количество кредитов. Стратегия, близкая к рациональной, и стратегия игнорирования малых чисел были применены с одинаковой частотой (9%). Рациональная стратегия (3%) встречается реже всего. Вероятно, это связано с тем, что ситуация наличия шести одновременных задолженностей является достаточно сложной и нетипичной для наших респондентов. Хотя перед началом эксперимента они обнаружили положительные знания о том, что такое процентная ставка по кредиту, как идет накопление процентов и т.д., тем не менее для большинства подобные знания оказались недостаточными для решения поставленной задачи. Хотя задание сопровождалось устной и письменной инструкцией, разъясняющей ход выполнения работы, некоторые респонденты все же допустили ошибки, указывающие на полное непонимание поставленной задачи (хаотичная стратегия, 15%). Мы предполагаем, что это связано с мотивацией к выполнению задания и с личностными особенностями, например, низкой готовностью к получению нового опыта.

Гендерные различия в частоте встречаемости стратегий выявлены только для одной стратегии — аверсивной, которая достоверно чаще (χ^2=10,98; p=0,001) используется женщинами (48 чел. из 183), чем мужчинами (16 чел. из 119).

Для проверки второй гипотезы мы сравнили респондентов с разными стратегиями по личностным чертам (Б-5) и характеристикам принятия решений, опросник «Личностные факторы принятия решений», далее ЛФР (Корнилова, 1994). Результаты попарного сравнения по t-критерию Стьюдента приведены в таблице 6.4.6.

Последовательно охарактеризуем личностные особенности групп респондентов с разными стратегиями погашения долга и сравним их между собой. По опроснику Б-5 респонденты с хаотичной стратегией погашения задолженности достоверно отличаются от респондентов со стратегиями близкой к рациональной, аверсивной и распределения более низкими значениями по шкале «открытость/закрытость новому опыту». Респонденты со стратегией игнорирования малых чисел достоверно отличаются от респондентов с хаотичной и с близкой к рациональным стратегиям, а респонденты с аверсивной стратегией — от респондентов с хаотичной стратегией более высокими значениями по шкале «доброжелательность/враждебность».

Таблица 6.4.6

Сравнение средних значений шкал опросника Б-5 и ЛФР у россиян с различными стратегиями погашения задолженностей

Шкалы методик Б-5 и ЛФР	**Стратегии**				
	Близкая к рациональной		Хаотичная		**t**
	M	**SD**	**M**	**SD**	
Открытость/закрытость новому опыту (Б-5)	11,44	1,98	9,45	2,69	−2,74**
	Близкая к рациональной		Игнорирование малых чисел		
Доброжелательность/враждебность (Б-5)	9,17	2,66	11,48	4,15	2,03*
	Аверсивная		Хаотичная		
Открытость/закрытость новому опыту (Б-5)	11,14	2,28	9,45	2,69	3,01**
Доброжелательность/враждебность (Б-5)	10,65	2,88	9,32	3,20	1,92*
	Распределение		Хаотичная		
Открытость/закрытость новому опыту (Б-5)	10,63	2,43	9,45	2,69	2,26*
	Игнорирование малых чисел		Хаотичная		
Доброжелательность/враждебность (Б-5)	11,48	4,15	9,32	3,21	2,11*

	Близкая к рациональной		Аверсивная		
Склонность к риску (ЛФР)	5,09	3,53	2,09	3,67	−2,26*
	Близкая к рациональной		Хаотичная		
Склонность к риску (ЛФР)	5,09	3,53	1,95	3,61	−2,35*
	Близкая к рациональной		Игнорирование малых чисел		
Склонность к риску (ЛФР)	5,09	3,53	2,00	3,13	−2,17*

По результатам опросника ЛФР, для респондентов со стратегией, близкой к рациональной, характерны более высокие показатели готовности к риску, в отличие от респондентов, использующих аверсивную и хаотичную стратегии или стратегию игнорирования малых чисел. Респонденты с рациональной стратегией составляют самую малочисленную группу. Полученные нами результаты свидетельствуют о том, что при решении задач на погашение множественных задолженностей респонденты в большинстве случаев использовали различные стратегии, отличающиеся от рациональной.

Как уже отмечалось выше, стратегия, близкая к рациональной, выражается в стремлении уменьшить общую сумму задолженности, в действиях респондентов, ее придерживающихся, просматривается аналитический характер, однако некоторые неточности не позволяют охарактеризовать ее как рациональную. Следующие ей респонденты демонстрируют большую склонность к риску по ЛФР Т.В. Корниловой, чем последователи других стратегий, кроме рациональной. Здесь важно остановиться на том содержании, которое вкладывается Т.В. Корниловой в данную шкалу опросника: «склонность к риску может означать не отказ от развертывания ориентировки в ситуации, а готовность к самоконтролю действий при заведомой неполноте или недоступности необходимых ориентиров, а также готовность полагаться на свой потенциал» (Корнилова, 1994, с. 102). Данное определение готовности к риску хорошо согласуется с нашими представлениями о тех переживаниях, которые сопровождают прохождение игры. Если респондент выбирает рациональную стратегию погашения задолженностей или близкую к ней, т.е. начинает с погашения больших долгов, имеющих высокую процентную ставку, то он достаточно долго не видит положительного результата своих действий и должен преодолевать сомнения, вызванные неопределенностью результата: деньги тратятся, а долг не уменьшается. Надо обладать высокой степенью внутренней уверенности в своей правоте и хорошим самоконтролем, чтобы реализовать данную стратегию до конца. Как показали результаты исследования, эти респонденты легче воспринимают новое, демонстрируют любопытство, гибкость и готовность к изменениям, чем респонденты с хаотичной стратегией, и в то же время более настороженны, недоверчивы, более склонны

воспринимать окружающих как конкурентов, чем респонденты со стратегией игнорирования малых чисел.

Напомним, что респонденты с хаотичной стратегией допускают множественные ошибки в игре: пропускают платежи, размещают в счет погашения долга больше денег, чем у них есть, продолжают класть деньги на счет, когда долг уже погашен, и т.д. По сравнению с респондентами, придерживающимися всех других стратегий, кроме стратегии игнорирования малых чисел, они в меньшей степени открыты новому опыту, нелюбопытны и негибки. Они не заинтересованы в получении новых знаний и не готовы прилагать усилия для решения поставленных задач не только в погашении задолженностей, но и других сферах жизни.

Респонденты со стратегией погашения задолженностей игнорирования малых чисел оказались более доброжелательными, чем респонденты, придерживающиеся хаотичной и близкой к рациональной стратегий. Интересно, что доброжелательность положительно коррелирует с большими задолженностями (Brown, Taylor, 2014) и с показателем «долговая толерантность», понимаемым как эмоциональное состояние, психологическое свойство, позволяющее человеку не испытывать эмоционально-психическое напряжение в ситуации долга (Лебедев, Булыгина, 2015). Респонденты с такой стратегией имеют столь же низкий уровень открытости новому опыту, как и респонденты с хаотичной стратегией.

Несколько слов об ограничениях нашего исследования. Во-первых, мы рассматривали случай, когда человек имеет дело сразу с шестью кредитами, что в реальной жизни встречается не так часто. Во-вторых, не уточняется, все ли шесть кредитных карт были выданы одним и тем же банком или разными. Это имеет огромное значение для оценки результатов: если займы выдаются разными кредиторами, стратегия закрытия карт могла бы считаться оптимальной, поскольку человеку намного проще взаимодействовать с одним кредитором, нежели с шестью. В-третьих, хотя игра и моделирует реальную ситуацию погашения множественных задолженностей, тем не менее приравнивать ее к реальной жизни нельзя. Например, игра учитывает только накопление процентов на остаток и не учитывает пени и штрафы. В игре участник просто обязан использовать все доступные средства на погашение задолженностей, а в реальной жизни для этого необходимо приложить немалые волевые усилия.

Результаты второго этапа исследования

Для проверки третьей гипотезы, что участие в игре влияет на отношение к долгу и кредиту мы сравнили результаты экспериментальной и контрольной группы по СД. Предварительно мы убедились, что респонденты в экспериментальной и контрольной группах не имеют достоверных различий по возрасту и по личностным чертам. Для этого

мы сравнили экспериментальную и контрольную группу по значениям личностных черт опросника Б-5 и возрасту: достоверных различий (t-критерий Стьюдента, $p<0,05$) получено не было.

Затем мы сравнили средние значения, полученные в этих группах по шкалам оценки, силы и активности для понятий «долг» и «кредит». Обнаружены достоверные различия только в оценке долга по шкале активности: для экспериментальной группы характерны достоверно более низкие значения, по сравнению с контрольной группой (−0,336 vs 0,008; $t=2,3$; $p<0,05$), что может означать некоторое «снижение энергии» после игры, утрату чувства уверенности и надежности. Игра продолжалась 25 раундов и занимала в среднем около 40 минут. Большинство респондентов закончили ее с большой задолженностью и чувством разочарования, о чем свидетельствуют не только факты, но и комментарии самих участников: «Я испытал чувство безысходности: что бы я ни делал, долг продолжал расти», или «Не думаю, что когда-нибудь буду брать кредит, все это как-то утомительно». Мы подняли им настроение разбором рациональной стратегии, выделением условий эффективного погашения нескольких задолженностей и беседой о том, что большая задолженность в игре — это хороший опыт, позволяющий снизить вероятность подобных событий в реальной жизни.

Для проверки четвертой гипотезы о влиянии игры на уровень финансовой грамотности мы сравнили суммы, размещенные в счет погашения каждой из двух задолженностей, в задачах «3 тыс. руб.» и «30 тыс. руб.». Напомним, что финансово грамотным является размещение всех средств (задача «3 тыс. руб.» — суммы 3000 руб., задача «30 тыс. руб.» — суммы 30000 руб.) в счет погашения задолженности 30000 руб., 24%. Результаты для контрольной и экспериментальной групп приведены в таблице 6.4.7.

Таблица 6.4.7

Описательная статистика и сравнение средних значений ответов на задачи «3 тыс. руб.» и «30 тыс. руб.» экспериментальной и контрольной групп

Размещение средств на счета с задолженностями		**N**	**min**	**max**	**M**	**SD**	**t**
Задача «3 тыс. руб.»							
3000 руб.	КГ	59	0	3000	1426,1	1343,29	0,09
	ЭГ	29	0	3000	1396,6	1484,31	
30000 руб.	КГ	54	0	3000	1497,4	1329,84	−0,01
	ЭГ	27	0	3000	1500,0	1487,12	
Задача «30 тыс. руб.»							
3000 руб.	КГ	55	0	3000	1228,5	1489,04	3,9**

	ЭГ	27	0	3000	240,7	751,54	
30000 руб.	КГ	55	0	30000	28722,4	1589,63	−4,0**
	ЭГ	27	0	30000	29759,3	751,54	

Примечание. ЭГ — экспериментальная группа, КГ — контрольная группа.

Итак, достоверные результаты получены только по задаче «30 тыс. руб.», где к размещению предлагалось 30000 рублей. Респонденты из экспериментальной группы разместили достоверно меньше средств в счет погашения задолженности в 3000 руб. под 19% годовых (среднее значение 241 руб. vs 1229 руб.) и достоверно больше в счет погашения задолженности 30000 руб. под 24% годовых (среднее значение 29759 руб. vs 28722 руб.), что свидетельствует о том, что большинство решило эту задачу рационально. Данный результат подтверждает наше предположение о том, что игра способствует актуализации знаний о накоплении процентов по кредиту и что ее применение в качестве средства обучения оправдано. В задаче с суммой к размещению в 3000 рублей различия между контрольной и экспериментальной группой оказались не значимы.

Встает вопрос: почему получено достоверно более рациональное решение в задаче с 30000 руб.? Мы предполагаем, что достаточность этой суммы для погашения любой из задолженностей в полном объеме повышает вероятность выбора рационального решения, в то время как в случае с суммой в 3000 руб. возникает желание полностью погасить меньшую задолженность, а верное решение неочевидно и требует интеллектуальных усилий (Канеман, 2018).

Для проверки возможных взаимосвязей оценок долга и кредита и решений задач с личностными чертами респондентов нами был проведен корреляционный анализ. Значимых корреляций (r-критерий Пирсона, $p<0,05$) между суммами, размещенными в счет погашения задолженностей в обеих задачах, и личностными характеристиками, оценками долга и кредита методом семантического дифференциала получено не было.

***

Сталкиваясь в предложенной игре с ситуацией необходимости погашения сразу нескольких задолженностей, большинство респондентов ведут себя нерационально. Самыми популярными являются аверсивная стратегия и стратегия распределения денежных средств.

Наше исследование однозначно и неоспоримо указывает на необходимость решать проблему информационной асимметрии между кредиторами и заёмщиками. С одной стороны, кредиторам следует принимать во внимание психологические особенности своих клиентов: работая с людьми, нельзя полагаться исключительно на рациональные модели поведения. С другой стороны, необходимо повышать экономическую и финансовую грамотность населения, чтобы люди понимали, как работают кредитные механизмы, что

такое будущая стоимость денег и какова оптимальная стратегия погашения кредитов со сложными процентами. И, конечно же, психологам, экономистам, финансистам стоит больше внимания уделять изучению экономической психологии. Возможно, в будущем это позволит нам укрепить устойчивость финансовой системы и в какой-то степени решить проблему взаимопонимания кредиторов и заёмщиков.

Использование игры в образовательном процессе является обоснованным. Направленная на повышение долговой грамотности, она способствует актуализации имеющихся знаний о накоплении процентных ставок по кредиту и принятию более рациональных решений в задачах на финансовую грамотность. Игра влияет на отношение к долгу, формируя представление о его возврате как трудном и требующем определенных затрат, т.е. делая его более реалистичным.

6.4.3. Факторы долговой и кредитной толерантности российской молодежи

Поскольку чувство, возникающее в ситуации необходимости исполнения обязательств, имеет явную негативную коннотацию: и долг, и кредит вызывают неприятные переживания, связанные с напряжением, стрессом и т.п, то для понимания аффективного аспекта долгового менталитета важное значение приобретает оценка *способности переносить напряжение* в ситуации долга и кредита, или *долговой* и *кредитной толерантности*. Понятия долговой и кредитной толерантности/фрустрированности введены А.Н. Лебедевым и О.А. Булыгиной (Лебедев, Булыгина, 2015) и уже описаны в Разделе 1 данной диссертации. Напомним, что эти свойства личности, описывают способность человека испытывать (фрустрированность) или не испытывать (толерантность) эмоционально-психическое напряжения в ситуации долга или кредита. Соответственно, кредитная толерантность позволяет легко брать деньги в долг, а долговая толерантность делает возможным нахождение в ситуации задолженности, а в крайнем случае, позволяет не исполнять долговые обязательства. Кредитная фрустрированность препятствует взятию денег взаймы, а долговая фрустрированность побуждает человека выплачивать долг как можно скорее.

Для современного российского общества проблема долговой и кредитной толерантности является достаточно острой. Во-первых, наблюдается значительное «омоложение» должников, которые не собираются исполнять свои обязательства. Так по данным Национального центра банкротств (НЦБ), с 2015 по 2018 год средний возраст тех, кто планирует признать себя финансово несостоятельными, снизился с 35–40 лет до 22–30 (Средний возраст…, 2018). Во-вторых, хотя интерес отечественных психологов и

социологов к проблеме отношения к займам вырос, однако в основном эти работы выполнены на взрослых респондентах (например, Дикий, 2012а,б; Дёмин, Киреева, 2018; Дёмин, Педанова, Киреева, 2018), в то время как за рубежом исследования причин и последствий приобретения долга в молодом возрасте, а также социальных установок студентов по отношению к долгу (структура, динамика, связь с поведением) имеют достаточно долгую историю (Lea, Deavis, 1995; Boddington, Kemp,1999; Scott, Lewis, 2001; Callender, Jackson, 2005; Haultain, Kemp, Chernyshenko, 2010) и продолжается в настоящее время (Norvilitis, 2014; Walsemann, Gee, Gentile, 2015; Agnew, Harrison, 2015; Almenberg et al., 2018).

Проблема долговых установок рассматривается в научной литературе в следующих контекстах. Во-первых, изучаются их содержание и структура. При этом долговая толерантность может приравниваться к долговой установке и быть ее единственным компонентом (Davies, Lea, 1995) либо рассматриваться как один из компонентов долговой установки, имеющей сложную структуру (Haultain, Kemp, Chernyshenko, 2010; Xiao, Noring, Anderson, 1995). Во-вторых, исследуются долговые установки как предикторы долгового поведения, однако полученные результаты носят противоречивый характер: некоторые работы не выявили взаимосвязи между долговыми установками и долговым поведением (Norvilitis et al., 2006; Norvilitis, 2014; Lachance, 2012), хотя большинство исследований, в том числе лонгитюдных, указывают на то, что аттитюды все же являются значимыми предикторами долгового поведения и могут использоваться для построения прогнозов поведения. Так, например, доказано, что наличие финансовой задолженности у студентов университета положительно связано с большей долговой толерантностью (Davies, Lea, 1995); аффективный кредитный компонент является предиктором покупательского поведения и фактического использования кредитных карт (Hayhoe et al., 1999, 2000). Сложность анализа связи социальных установок и поведения заключается еще и в том, что «категория «установка» в социальной психологии широко варьирует по своему содержанию. Представители разных школ и направлений вкладывают различное содержание и значение в понятие «социальная установка», чем создается чрезмерная перегруженность тождественными понятиями, подчиненными и «субординированными» терминами» (Гуриева, 2020, 70). В случае долговых аттитюдов применимо правило, вошедшее в классические учебники по социальной психологии: установки надежно прогнозируют поведение при условии, что они сильные, релевантны наблюдаемому поведению и действия других факторов минимизированы (Майерс, 2010). В-третьих, выявляются сходство и различие долговых установок у лиц с различным социально-экономическим статусом, разного пола и возраста (Białowolski et al., 2020; et al.).

Отмеченные различия в подходах к изучению долговой/кредитной толерантности в России и за рубежом обусловлены еще и некоторыми ментальными особенностями. Исследования, проведенные на американских (Walsemann, Gee, Gentile, 2015), канадских (Lachance, 2012), британских (Agnew, Harrison, 2015; Davies, Lea, 1995) и новозеландских (Agnew, Harrison, 2015; Haultain, Kemp, Chernyshenko, 2010), китайских (Cai, Chapman, Wang, 2019) студентах, рассматривают их реальное долговое поведение как имеющих образовательные ссуды. За рубежом система образовательных кредитов давно отлажена, а дети довольно рано становятся финансово независимыми и живут отдельно от родителей. В России же программа предоставления образовательных кредитов не работала с 2017 г. по август 2019 г. и была возобновлена на основании «Соглашения о господдержке образовательного кредитования», подписанного Минобрнауки России и Сбербанком (В России возобновлена…, 2019). Кроме того, в России дети достаточно долго проживают вместе с родителями и нередко продолжают вести совместное хозяйство, даже вступив в брак. Соответственно, изучая отношение к долгу и кредиту российских студентов, мы должны говорить не об их собственном долговом поведении, поскольку решение об оплате обучения принимают по большей части родители, а об их готовности к долговому поведению, кредитной и долговой толерантности, о роли родителей в формировании отношения к долгу и кредиту. Исследование уровня и предикторов долговой и кредитной толерантности молодежи представляет научный и практический интерес еще и в связи с тем, что в августе 2020 г. Сбербанк начал выдавать образовательные кредиты по сниженной ставке (3% годовых), что по данным, размещенным на его сайте, привело к четырехкратному росту обращений за образовательными кредитами (В четыре раза больше…, 2020). Наше исследование к этому времени было уже завершено и опубликовано (Гагарина, 2020а, Гагарина, Неврюев, 2020), но в качестве перспективы можно отметить возможность сравнения данных, полученных до и после августа 2020 г., и выявления динамики кредитной и долговой толерантности.

Целью данного этапа исследования стала оценка уровня и описание факторы долговой и кредитной толерантности российской молодежи. Сбор эмпирических данных проводился с ноября 2018 г. по май 2019 г.

В соответствии с поставленной целью необходимо провести анализ существующих методов диагностики долговой толерантности, определить их применимость для данного исследования; провести оценку уровня субъективного контроля, особенностей принятия решений, личностных черт, ценностных ориентаций и выявить характер и направленность связей указанных характеристик с долгой толерантностью.

Для оценки долговой толерантности нами использовался Опросник кредитно-долгового поведения, далее ОКДП, показавший «высокие оценки конвергентной и дискриминантной валидности и надежности (тест-ретест)» (Лебедев, Булыгина, 2015 с. 38). Мы выдвинули гипотезу, что высокая долговая толерантность, которую авторы опросника еще называют «финансовой безответственностью», будет связана с ценностными ориентациями, низким уровнем субъективного контроля, с прокрастинацией, с готовностью к риску, с высокой эмоциональной устойчивостью и низкой сознательностью.

Для проверки этой гипотезы мы включили в исследование следующие опросники: УСК, Мельбурнский опросник принятия решений, далее МОПР (Корнилова, 2013), ЛФР и Б5. Для оценки ценностных ориентаций использовалась методика Ш. Шварца в адаптации В.Н. Карандашева (Карандашев, 2004).

С целью установления причинно-следственных взаимосвязей нами был проведен регрессионный анализ методов обратных шагов в SPSS Statistics 22, в качестве зависимых переменных выступили отдельно долговая толерантность, долговая фрустрированность, кредитная толерантность, кредитная фрустрированность. В качестве независимых переменных были включены показатели уровня интернальности, личностные черты и характеристики принятия решений. В регрессию не были включены результаты по ценностным ориентациям из-за большого количества пропущенных данных.

Респондентами стали студенты Финансового университета при Правительстве Российской Федерации (факультет финансовых рынков и банков, факультет менеджмента и факультет прикладной математики и информационных технологий). Общее количество — 217 человек, из них 102 девушки и 115 юношей в возрасте от 17 до 20 лет (средний возраст 18,5 лет).

Поскольку в литературе уже описаны гендерные особенности долговой толерантности (Agnew, Harrison, 2015; Almenberg et al., 2015), мы сравнили уровень ее выраженности, а также уровни выраженности долговой фрустрированности, кредитной толерантности и кредитной фрустрированности у юношей и девушек. Описательная статистика и значение t-критерия Стьюдента приведены в таблице 6.4.7.

Как видим, юноши обладают достоверно более высоким уровнем долговой толерантности и достоверно более низким уровнем долговой фрустрированности, т.е. испытывают меньшее, чем девушки, эмоционально-психическое напряжение в ситуации долга.

Таблица 6.4.7.

Описательная статистика и сравнение средних значений шкал опросника КДП у юношей (N=115) и девушек (N=102)

Показатели	**КТ**		**КФ**		**ДФ**		**ДТ**	
	Юноши	Девушки	Юноши	Девушки	Юноши	Девушки	Юноши	Девушки
M	15,5	15,5	24,5	25,1	20,7	22,8	15,3	13,7
SD	3,44	3,07	4,78	3,90	4,73	3,09	3,91	3,19
t	−0,10		−0,81		−3,25**		2,79**	

Примечание. Здесь и далее в таблицах и рисунках: КТ — кредитная толерантность, КФ — кредитная фрустрированность, ДТ — долговая толерантность, ДФ — долговая фрустрированность.

Полученные нами результаты согласуются с результатами других исследователей (например: Agnew, Harrison, 2015; Almenberg et al., 2018), согласно которым женщины имеют более низкую долговую толерантность (Almenberg et al., 2018), считают долг менее полезным, по сравнению с мужчинами (Haultain, 2010), и более негативно относятся к образовательным кредитам (Agnew, Harrison, 2015).

Далее мы определили взаимосвязи между ценностными ориентациями респондентов, выявленными по методике Шварца, и отношением к долгу. Для этого был проведен корреляционный анализ значений шкал опросника А.Н. Лебедева и О.А. Булыгиной и рангов ценностных ориентаций. Долговая толерантность оказалась обратно взаимосвязана с рангом ценностных ориентаций на уровне нормативных идеалов «гедонизм» ($r=-0,2$; $p<0,05$) и «достижение» ($r=-0,3$; $p<0,01$). Достоверных корреляций с ценностными ориентациями на уровне поведения индивида обнаружено не было. Все значимые результаты корреляционного анализа представлены на рисунке 6.4.8. Поскольку чем ниже ранг, тем выше значимость ценности, значимые корреляции могут быть проинтерпретированы следующим образом: более высокая переносимость эмоционально-психического напряжения в ситуации долга связана с большей ценностью наслаждения и чувственного удовольствия и с личным успехом в соответствии с социальными стандартами, т.е. студенты готовы мириться с задолженностью, если для них значимо получение удовольствия. Это согласуется с результатами, по которым суммы денег, потраченные студентами на одежду и развлечения, имеют значимую положительную корреляцию с долговой толерантностью. Подобный образ жизни был назван «легкомысленным» (Davies, Lea, 1995, p. 92).

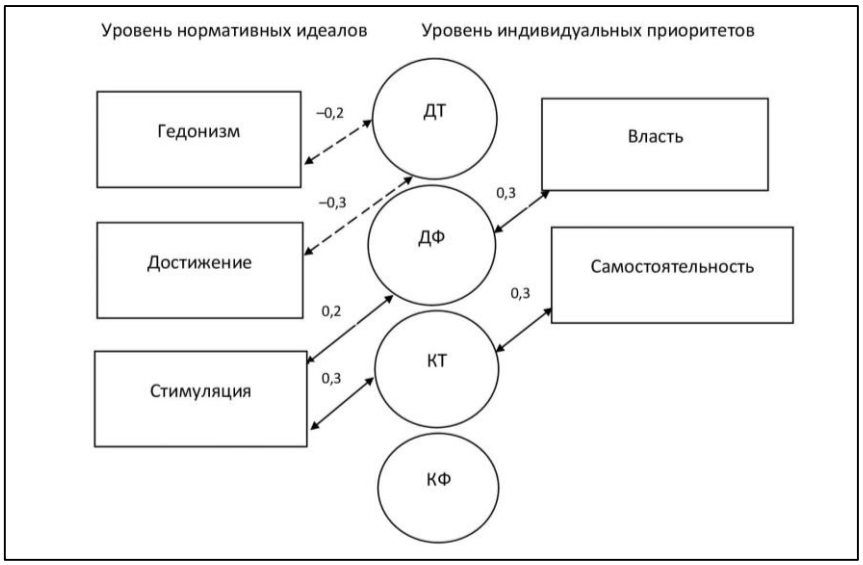


Рис. 14. Связь кредитно-долгового поведения и ценностных ориентаций.

Примечание. Пунктирные стрелки показывают отрицательные, а сплошные — положительные корреляции (значение r Пирсона указано над стрелками).

Связь долговой толерантности с ценностью достижения компетентности в деятельности, возможно, объясняется готовностью игнорировать долговые обязательства ради более важной цели. Долговая фрустрированность положительно связана с рангом ценности «стимуляция» на уровне нормативных идеалов ($r=0,2$; $p<0,05$) и с рангом ценности «власть» ($r=0,3$; $p<0,01$) на уровне поведения личности, т.е. более высокая нетерпимость долга характерна для респондентов, которые не нуждаются в разнообразии и глубоких переживаниях для поддержания оптимального уровня активности и не стремятся к доминированию. Кредитная толерантность положительно связана с рангом ценности «стимуляция» на уровне нормативных идеалов ($r=0,3$; $p<0,01$) и с рангом ценности «самостоятельность» ($r=0,3$; $p<0,01$) на уровне поведения личности, т.е. более высокая готовность к заимствованию характерна для респондентов, для которых новые переживания и независимость имеют низкую значимость. Кредитная фрустрированность не дает значимых корреляций с ценностными ориентациями.

Для определения предикторов долговой толерантности, долговой фрустрированности, кредитной толерантности и кредитной фрустрированности нами был проведен линейный регрессионный анализ методом обратных шагов. Долговая толерантность ($R=0,34$; $R2=0,12$; $F=4,9$; $p<0,0001$) положительно обусловлена прокрастинацией ($\beta=0,2$), готовностью к риску ($\beta=0,2$) и интернальностью в области межличностных отношений ($\beta=0,2$), отрицательно — нейротизмом ($\beta=-0,2$) и интернальностью в области неудач ($\beta=-0,2$). Терпимое отношение к долгу будут иметь респонденты, склонные откладывать принятие решения на потом, готовые полагаться на

себя в ситуации неопределенности, эмоционально устойчивые и берущие на себя ответственность в межличностных отношениях, но перекладывающие ответственность за неудачи на внешние обстоятельства. Полученные результаты согласуются с ранее полученными данными (Davies, Lea, 1995), указывающими на положительную взаимосвязь экстернального локуса контроля и толерантного отношения к долгам у студентов. В отношении связи нейротизма и долговой толерантности нами не были найдены результаты других исследований, но есть данные относительно связи личностных черт и долгового поведения: эмоциональная нестабильность (т.е. нейротизм) является положительным предиктором долга (Nyhus, Webley, 2001). Как уже было описано выше, отношение к долгу не является однозначным предиктором долгового поведения, поэтому интерпретация является в данном случае затруднительной.

Предикторами долговой фрустрированности ($R=0,42$; $R2=0,18$; $F=14,4$; $p<0,0001$) являются нейротизм ($\beta=0,3$), сознательность ($\beta=0,2$) и доброжелательность ($\beta=0,2$). Непереносимость долга обусловлена эмоциональной неустойчивостью и плохой переносимостью стресса, высокой ответственностью и дисциплинированностью, а также доверчивостью и готовностью к бескорыстной помощи. Во многих языках слова «долг» часто являются синонимами «греха» или «вины», а некоторые религии, включая христианство и ислам, осуждают проценты по кредитам (Грэбер, 2015), поэтому для людей с высокой нормативностью поведения, сочетающейся с низкой эмоциональной устойчивостью и доброжелательностью по отношению к другим, очень трудно принимать такое бремя.

Предикторами кредитной толерантности ($R=0,33$; $R2=0,10$; $F=4,88$; $p<0,001$) являются интернальность в области неудач ($\beta=-0,2$), сознательность ($\beta=-0,2$), готовность к риску ($\beta=0,2$) и доброжелательность ($\beta=0,2$). Легко могут брать кредит респонденты, готовые к риску в ситуации неопределенности, доброжелательные по отношению к другим, но с низкой ответственностью и исполнительностью, склонные перекладывать ответственность за неудачи на внешние обстоятельства. Если сравнить предикторы долговой толерантности и кредитной толерантности, то общими будут являться интернальность в области неудач и готовность к риску — качества, которые отвечают за принятие решения в ситуации неопределенности и позволяют «не переживать слишком сильно», если не получается выполнить свои долговые/кредитные обязательства. Различия заключаются в следующем: долговая толерантность предполагает еще и эмоциональную устойчивость, и откладывание «на потом», что является вполне закономерным, так как наши предыдущие исследования показали, что долг воспринимается более болезненно, чем кредит (Гагарина, Павлова, 2013).

Предикторами кредитной фрустрированности (R=0,4; R2=0,2; F=7,1; p<0,0001) являются рациональность (β=0,3), сознательность (β=0,3), интернальность в области неудач (β=0,4) и межличностных отношений (β=−0,3) и доброжелательность (β=0,2). Избегание заимствования будет определяться следующими характеристиками: рациональностью (т.е. стремлением обдумывать свои решения и действовать при возможно полной ориентировке в ситуации), сознательностью, дисциплинированностью, ответственностью за собственные неудачи и доброжелательностью. Разница между предикторами долговой фрустрированности и кредитной фрустрированности заключается в наличии нейротизма в качестве предиктора долговой фрустрированности и интернальности в различных сферах и рациональности — для кредитной фрустрированности. Складывается впечатление, что долговая фрустрированность является в большей степени результатом эмоциональной непереносимости, а кредитная — результатом рационального подхода. Такое предположение побуждает нас к дальнейшим исследованиям связи долговой толерантности с темпераментальными характеристиками и регуляцией эмоций (Бердичевский и др., 2021; Падун, Гагарина, Зелянина, 2020).

Итак, проведенное нами исследование позволяет сделать следующие выводы.

1. Долговая толерантность как эмоциональное состояние (чувство) и психологическая характеристика человека, заставляющая его не испытывать эмоционально-психического напряжения в ситуации долга, более выражена у юношей, чем у девушек.
2. Долговая толерантность связана с ценностными ориентациями «гедонизм» и «достижение».
3. Предикторами долговой толерантности являются склонность к прокрастинации, готовность к риску, интернальность в области межличностных отношений, высокая эмоциональная устойчивость и низкая интернальность в области неудач.

Перспективным представляется продолжение исследования в направлении поиска связи отношения к долгу и регуляцией эмоций, а также изучения способов решения проблемы оплаты обучения российскими студентами и их родителями, их готовности реализовывать появившуюся возможность получения образовательного кредита. Интересно также будет сравнить долговую и кредитную толерантность у студентов, обучающихся на бюджетной и внебюджетной основе.

6.5. Семейные традиции финансового поведения

В данном параграфе поднимаются три исследовательских вопроса: каким образом родители передают стратегии денежного поведения через пословицы и поговорки,

существует ли взаимосвязь между стратегиями родителей и их детей и как связаны стратегии финансового поведения с ценностными ориентациями.

Семья является важнейшей единицей общества, функционирование которой регламентируется социальными нормами, санкциями и образцами поведения, предписывающими правила взаимоотношений между родителями и детьми. Семья выполняет целый ряд значимых функций: репродуктивную, воспитательную, хозяйственную, социально-статусную, эмоциональную и экономическую. Представления детей о долговом поведении формируются в процессе экономической социализации, изучаемой в рамках одного из разделов экономической психологии. Под экономической социализацией можно понять «процесс и результат включенности индивида в мир экономических отношений окружающего его общества» (Журавлев, Дробышева, 2009, с. 16). В данном случае речь идет о первичной экономической социализации, но существует еще и вторичная, которая «предполагает интернализацию нового экономического знания, элементов экономической культуры, образцов поведения и включение в уже сформированную картину экономического мира того, что позволяет субъекту адаптироваться к изменившимся социально-экономическим условиям в развитии общества либо изменившимся экономическим условиям жизнедеятельности самого человека» (Журавлев, Дробышева, 2018, с. 65).

При этом следует отметить, что условия формирования и развития экономического сознания и поведения личности (в частности, долгового) определяются факторами экономической социализации, которые делятся на макро- и микросоциальные. К макросоциальным факторам относят способы организации экономической жизни (типы экономических систем: рыночная, смешанная, традиционная и т.п.), детерминирующие как особенности общественных отношений, так и социально-психологическую динамику страны. К микроэкономическим факторам экономической социализации детей относят: 1) экономическое воспитание в семье; 2) экономическое образование в школе, колледже, институте; 3) различные виды теле-, радио- и печатной продукции (СМИ), Интернет и средства массовой коммуникации, ориентированные на изменение экономического сознания и поведения индивида, а также экономических и социальных систем ценностей личности.

Семейные традиции в отношении к деньгам могут быть исследованы через выявление бытующих в конкретной семье пословиц и поговорок соответствующей тематики (Первова, Божок, Койвистойнен, 2012; Степушина, 2015; Краснянская, Тылец, 2020), через изучение восприятия респондентом родительской стратегии в отношении

распределения денег, его оценки своего собственного социально-экономического статуса (Варга, 2015).

Сформированное в детстве ценностное отношение к деньгам определяет, среди ряда других факторов, и выбор профессии. Те, кто выбрал в качестве своей профессии «работу с деньгами», может столкнуться с тем, что чрезмерная значимость денег и потребления вступают в конфликт с духовными ценностями. По результатам исследований выяснилось, что для большинства студентов-экономистов будущая профессия — не призвание, а более или менее подходящий инструмент максимально комфортного обустройства микросреды своего обитания. Содержание профессиональной деятельности, профессиональное совершенствование для многих из них не приоритетны (Степанова, Кодолова, 2016). Проблема социальной ответственности будущих экономистов достаточно подробно рассматривается в монографии, выполненной коллективом авторов (Психология социальной ответственности…, 2015). Там же показана роль высшего образования в формировании и подготовке социально ответственной личности в сфере экономики и менеджмента.

Целью нашего исследования стало изучение семейных традиций финансового поведения. Мы ограничились тремя вопросами: каким образом родители передают стратегии денежного поведения через пословицы и поговорки, существует ли взаимосвязь между стратегиями родителей и их детей и как связаны стратегии финансового поведения с ценностными ориентациями.

Была сформулирована следующая гипотеза: существует взаимосвязь между стратегиями финансового поведения респондентов и стратегиями финансового поведения их родителей.

В исследовании приняли участие 157 студентов, обучающихся по направлению «Экономика», из них 91 девушка; возраст от 17 до 21 года, средний возраст 18,5 лет.

Для выяснения семейных денежных традиций, финансовых стратегий детей и родителей и их согласованности была использована методика «Денежная генограмма» (Варга, 2015). Суть ее сводится к следующему. Сначала респонденты под руководством психолога рисуют классическое генеалогическое древо, стараясь упомянуть в нем как можно больше членов семьи и родственников. Затем они характеризуют отношения между родственниками, их профессиональную деятельность, финансовые стратегии (сбережение, потребление, инвестирование, неконтролируемые траты, игровая зависимость и т.п.), степень согласованности финансовых позиций (только для родителей). В генограмму также вносятся значимые события (переезды, достижения, судебные тяжбы и т.п.), которые всегда

оказываются связаны с изменением финансового положения семьи. Респондентов просят вспомнить и назвать поговорки и пословицы, касающиеся темы денег, которые они чаще всего слышали от своих родителей. По результатам анализа генограммы, сопровождающегося обсуждением совместно с психологом конкретных эпизодов из жизни, респондент делает вывод о своей собственной стратегии финансового поведения, об отцовской и материнской стратегиях финансового поведения и их согласованности между собой.

Для оценки денежных аттитюдов мы пользовались «Шкалой монетарных представлений и поведения» А. Фернама (ШМПП) в адаптации О.С. Дейнеки (Татарко, 2012); для оценки ценностных ориентаций — опросником Ш. Шварца (Карандашев, 2004).

Для начала рассмотрим результаты, полученные по методике «Денежная генограмма».

Большинство испытуемых вспомнили слышанную от родителей пословицу «Копейка рубль бережет» (50%), которая отражает ориентацию на накопление денег. Второй по популярности стала пословица «Скупой платит дважды» (15%), а третье место разделили между собой пословицы «Мал золотник, да дорог» и «Деньги любят счёт» (по 7%). Также респонденты вспомнили такие пословицы, как «Не имей сто рублей, а имей сто друзей» и «Без труда не выловишь и рыбку из пруда» (по 5%), «Жадность приводит к бедности» и «Время — деньги» (по 3%). Таким образом, можно предположить, что родители передают свой опыт обращения с деньгами через пословицы, смысл которых передает их заинтересованность в том, чтобы их дети научились грамотно (рационально) обращаться с деньгами. Важно, что через поговорки происходит формирование нравственного отношения к деньгам. Следует отметить также, что немалое количество родителей хотят, чтобы их дети видели в деньгах не цель своей жизни, но лишь средство удовлетворения потребностей. Эту мысль подтверждают следующие приведенные испытуемыми «родительские» пословицы: «Деньги — не самое главное», «Не в деньгах счастье», «Не имей 100 рублей, а имей сто друзей», «Жадность приводит к бедности», «Деньгами души не выкупишь», «Деньги сегодня есть, завтра нет», «Деньги приходят и уходят», «Надо радовать себя иногда: это деньги нам служат», «Не ты должен работать на деньги, а деньги — на тебя». Вместе с тем, родители подчеркивают, что деньги зарабатываются трудом, что нашло свое отражение в таких высказываниях, как «Без труда не вытащишь и рыбку из пруда», «Сначала заработай, потом будешь тратить на то, что хочешь», «Деньги любят счёт», «Мал золотник, да дорог».

Для нас было неожиданно, что в пословицах не нашли отражения долговые отношения. Например, пословицы «Долг платежом красен», «Долг невелик, да лежать не велит» и поговорка «В долгах как в шелках» не были упомянуты ни разу.

Затем мы обратились к анализу полученных при обработке денежных генограмм сведений респондентов о профессиональной деятельности их родителей (см. рисунок 15).

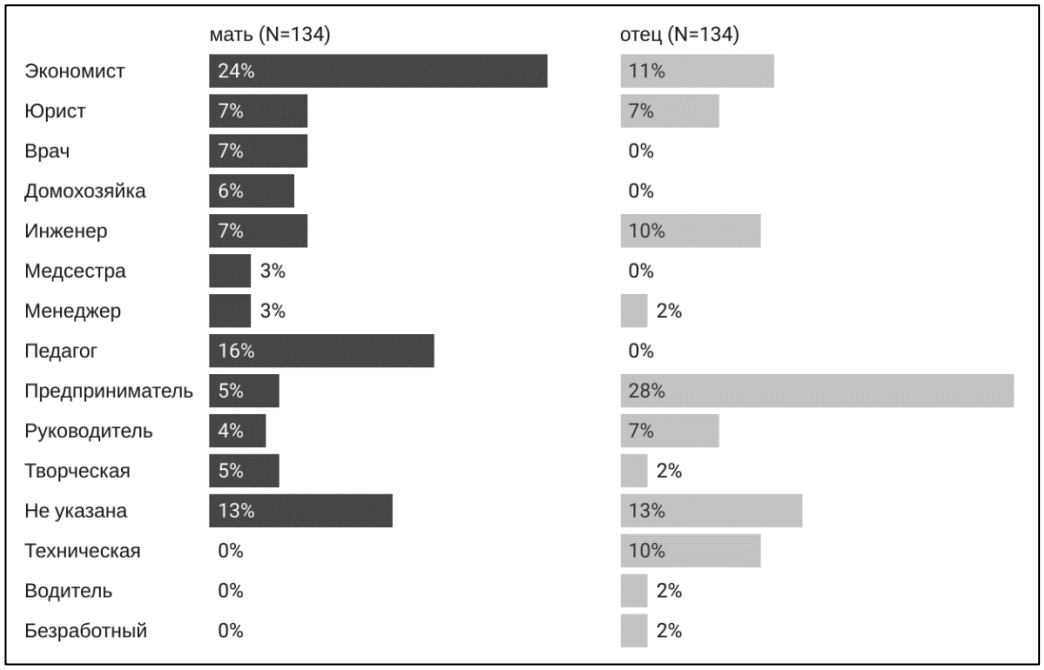


Рис. 15. Соотношение видов профессиональной деятельности родителей респондентов

Из рисунка 15 мы можем видеть, что у большинства респондентов матери чаще всего работают экономистами и педагогами.

Из профессионально важных качеств экономистов по результатам эмпирических исследований можно выделить следующие (Майборода, Кудряшов, 2014): надежность, ответственность; дисциплинированность; стремление к самореализации и интерес к своей профессиональной деятельности, высокий уровень мотивации достижения. Они дают нам косвенное представление о том, какими являются родители наших респондентов: представителями помогающих, творческих или технических профессий, о том, насколько выбор экономического направления студентами есть продолжение семейной традиции.

Из рисунка 15 можно видеть, что у большинства респондентов отцы занимаются предпринимательской деятельностью. Мы знаем, что успешные предприниматели обладают следующими личностными характеристиками — «преобладание мотивации достижения успеха над мотивацией избегания неудач, уверенность в своей способности контролировать значимые для себя события и эмоциональная устойчивость и самообладание, определяющие способность эффективно принимать решения и действовать

в условиях риска и неопределенности» (Позняков, 2005, с. 215). У нас нет сведений относительно успешности предпринимательской деятельности отцов респондентов, но в любом случае мы можем предположить, что готовность включаться в предпринимательскую деятельность предполагает высокий уровень активности и ориентацию на достижение экономической независимости и финансового успеха.

Таблица 6.5.1.

Соотношение финансовых стратегий отцов и матерей респондентов (N=134) в % от общего числа

Финансовая стратегия матери	**Финансовая стратегия отца**					**Всего**
	Инвестирование	Неконтролируемые траты	Потребление	Сбережение	Нет отца	
Инвестирование	5,6	0,8	0,0	6,3	0,8	*13,5*
Неконтролируемые траты	0,0	0,0	0,0	0,8	0,8	*1,6*
Потребление	4,0	1,6	4,0	9,5	0,0	*19,0*
Сбережение	21,4	2,4	9,5	31,0	1,6	*65,9*
Всего	*31,0*	*4,8*	*13,5*	*47,6*	*3,2*	*100,0*

Если посмотреть на доминирующую финансовую стратегию матерей (столбец «Всего», табл. 6.5.1.), большинство из которых являются экономистами и педагогами, то это будет сбережение (65% всех матерей). Преобладающие стратегии отцов (строка «Всего») — сбережение (47,6%) и инвестирование (31%). Здесь уместно вспомнить, что среди отцов респондентов много предпринимателей, а инвестирование — это более активная стратегия, чем сбережение, поскольку предполагает больший риск и знание финансовых инструментов. Затем мы рассмотрели, какое сочетание стратегий родителей встречается чаще всего. Согласно полученным данным (см. таблицу 6.5.1.), самым популярным является сочетание сберегающих стратегий отца и матери (31%), т.е. когда оба родителя оцениваются как экономные, готовые к пассивному накоплению денежных средств. Эти данные согласуются с результатами анализа пословиц. Вторым по популярности является сочетание стратегий сбережения со стороны матери и инвестирования со стороны отца (21%). Вообще, рассматривая финансовые стратегии поведения россиян, следует отметить, что для них более характерна сберегательная, а не инвестиционная модель поведения, что обусловлено страхом потерь и низким уровнем осведомленности в области финансовых инструментов (Безсмертная, 2016). Редки случаи, когда оба родителя ориентированы на потребление (4%). Мало респондентов отмечают и

наличие в семье неконтролируемых трат со стороны кого-либо из родителей. При этом 70% определили родительские позиции в отношении денег как согласованные, 20% как несогласованные, 7% как конфликтные и 3% отметили, что родители не живут вместе и не ведут совместного хозяйства.

Далее было проведено сравнение собственных стратегий финансового поведения респондентов, оценивших стратегии родителей как согласованные и как несогласованные (см. таблицу 6.5.2.).

Таблица 6.5.2.

Собственные финансовые стратегии респондентов с разным отношением к родительским финансовым стратегиям (в %)

Собственная стратегия респондента	**Оценка согласованности родительских финансовых стратегий**		**Всего (N=157)**
	+ (N=109)	– (N=48)	
Инвестирование	10	15	*11*
Потребление	28	30	*28*
Сбережение	32	33	*32*
Сбережение + инвестирование	6	8	*7*
Сбережение + потребление	24	15	*21*

Самой частой стратегией респондентов, как и родителей, является сбережение, причем это касается и тех, кто определил родительские позиции как согласованные, и тех, кто считает родительские позиции несогласованными. Единственное различие, которое обращает на себя внимание при анализе данных таблицы 6.5.2., — это то, что респонденты, определившие родительские позиции как согласованные, чаще используют смешанные стратегии (сочетают сбережение и потребление (24%)), чем респонденты, оценившие позиции родителей как не согласованные (15%). Складывается впечатление, что они хотят компенсировать несогласованность родительских позиций строго придерживаясь только одной стратегии.

Сравнить респондентов, припомнивших разные пословицы, не удалось в силу малочисленности полученных подгрупп.

Далее был проведен анализ результатов применения опросника ценностных ориентаций Ш. Шварца. Выборку составили 196 респондентов в возрасте от 17 до 24 лет (M=18,1; SD=0,80), обучающиеся в вузе по специальности «Экономика», в том числе 95 девушек, 57 юношей, 44 респондента пол не указали. Согласно теории Ш. Шварца, ценности личности существуют на двух уровнях: на уровне нормативных идеалов и на уровне индивидуальных приоритетов. «Первый уровень более стабилен и отражает представления человека о том, как нужно поступать, определяя тем самым его жизненные принципы поведения. Второй уровень более зависим от внешней среды, например, от

группового давления и соотносится с конкретными поступками человека» (Карандашев, 2004, с. 34).

Сначала остановимся на системе ценностей студентов и сравним, насколько различаются ценности на уровне нормативных идеалов и на уровне индивидуальных приоритетов (см. таблицу 6.5.3.).

Таблица 6.5.3.

Сравнение средних значений рангов ценностей на уровне нормативных идеалов (идеалы) и на уровне индивидуальных приоритетов (поведение) по методике Ш. Шварца

Шкалы методики	**M (идеалы)**	**SD**	**M (поведение)**	**SD**	**t**
Самостоятельность	4,3	2,17	4,16	2,31	0,45
Достижения	4,4	2,48	4,34	2,69	0,21
Гедонизм	4,6	2,68	4,26	2,73	1,11
Доброта	4,7	2,47	4,93	2,71	−0,87
Безопасность	4,9	2,51	5,41	2,41	−1,75
Власть	5,7	2,62	5,63	2,86	0,31
Конформность	5,7	2,60	5,40	2,60	0,36
Универсализм	6,5	2,66	5,99	2,49	1,63
Стимуляция	6,6	2,29	5,24	2,29	5,08***
Традиции	7,0	2,73	6,94	2,80	0,17

В первую тройку ценностей как на уровне нормативных идеалов, так и на уровне поведения вошли «самостоятельность», «достижения» и «гедонизм», т.е. наиболее значимыми для студентов являются самостоятельность мысли и действия, личный успех в соответствии с социальными стандартами и получение удовольствия, и они реализуют их в своем поведении.

Следует отметить, что единственной ценностью, по которой получены достоверные различия между нормативным идеалом и поведением, является «стимуляция». Респонденты ставят получение новых глубоких переживаний в жизни на предпоследнее место, однако в реальной жизни придают этой ценности достоверно большее значение.

Затем мы сравнили ценностные ориентации (по опроснику Шварца) респондентов, по-разному оценивших родительские стратегии в отношении денег (таблица 6.5.4.).

При сравнении рангов ценностей нами были получены достоверные различия по ценности «традиции» на уровне нормативных идеалов (6,7 vs 7,8; $t=-2,0$; $p<0,05$) и «власть» на уровне поведения (5,3 vs 6,3; $t=-1,9$; $p<0,05$). Респонденты, оценившие родительские позиции как согласованные, выше ценят традиции (проявляют уважение к культурным и религиозным обычаям и идеям и чувствуют ответственность за них) и власть (в поведении стремятся к доминированию над людьми и ресурсами, стараются повысить свой социальный статус).

Таблица 6.5.4.

Описательная статистика рангов ценностных ориентаций респондентов, оценивших родительские финансовые стратегии как согласованные/несогласованные

Список ценностей		**Оценка согласованности родительских финансовых стратегий**	**N**	**M**	**SD**
Уровень нормативных идеалов	Конформность	+	91	5,4	2,54
		−	40	5,2	2,79
	Традиции	+	91	6,7	2,68
		−	40	7,8	2,73
	Доброта	+	91	4,6	2,40
		−	40	4,7	2,58
	Универсализм	+	91	6,3	2,79
		−	38	6,9	2,46
	Самостоятельность	+	91	4,2	2,09
		−	40	4,2	2,12
	Стимуляция	+	91	6,8	2,36
		−	40	6,4	2,16
	Гедонизм	+	91	4,8	2,74
		−	40	4,3	2,70
	Достижения	+	91	4,2	2,54
		−	40	4,7	2,38
	Власть	+	91	5,6	2,58
		−	39	5,9	2,83
	Безопасность	+	91	4,9	2,44
		−	40	4,7	2,56
Уровень индивидуальных приоритетов	Конформность	+	91	5,5	2,55
		−	40	5,9	2,68
	Традиции	+	91	6,7	2,84
		−	40	7,6	2,61
	Доброта	+	91	4,8	2,76
		−	40	5,2	2,67
	Универсализм	+	91	5,9	2,70
		−	40	6,0	2,09
	Самостоятельность	+	91	4,0	2,29
		−	40	4,3	2,35
	Стимуляция	+	90	5,3	2,27
		−	40	5,0	2,36
	Гедонизм	+	91	4,5	2,67
		−	40	3,8	2,92
	Достижения	+	90	4,1	2,76
		−	40	4,9	2,57
	Власть	+	90	5,3	2,89
		−	40	6,3	2,62
	Безопасность	+	91	5,3	2,27
		−	40	5,8	2,67

Примечание. Знак «+» показывает, что респонденты оценивают родительские финансовые стратегии как согласованные, «−» — как несогласованные.

Мы посмотрели, как эти две ценности связаны со шкалами Опросника долговогоо поведения, далее ОДП (Гагарина, Павлова, 2013). Была получена одна достоверная корреляция: ценность «власть» отрицательно взаимосвязана со шкалой «осуждение должников», т.е. чем больше стремление к доминированию, тем более терпимо (поскольку речь идет о ранге, а не об абсолютном значении) респондент относится к должникам (r=−0,23; p=0,01).

Для выявления взаимосвязей ценностных ориентаций с денежными аттитюдами был проведен корреляционный анализ ценностей личности на уровне нормативных идеалов и поведения (см. таблицы 6.5.5, 6.5.6) со «Шкалой монетарных представлений и поведения» А. Фернама (ШМПП) в адаптации О.С. Дейнеки (Татарко, 2012).

Таблица 6.5.5.

Коэффициенты корреляции Пирсона рангов ценностей на уровне нормативных идеалов личности и значений ШМПП

Шкалы методики	**Ценности на уровне нормативных идеалов личности**									
	Конформность	Традиции	Доброта	Универсализм	Самостоятельность	Стимуляция	Гедонизм	Достижения	Власть	Безопасность
Одержимость	0,12	0,05	0,1	0,2*	0,02	−0,1	−0,1	−0,1	−0,23*	0,03
Власть	0,10	0,08	0,2*	0,15	0,17	−0,03	−0,01	−0,17	−0,134	0,04
Экономичность	0,123	0,09	−0,01	0,18	−0,04	−0,03	0,04	−0,26**	−0,27**	0,11
Безопасность	0,1	0,2*	0,1	0,2	0,0	0,0	−0,2	−0,1	−0,3**	0,0
Неадекватность	0,01	−0,10	−0,23*	−0,07	0,1	0,04	−0,05	0,020	−0,01	−0,2*

Анализируя полученные достоверные корреляции, следует еще раз уточнить, что в случае ценностных ориентаций речь идет о рангах ценностей, где самый высокий ранг 1, а самый низкий 10, соответственно, о прямой взаимосвязи будут свидетельствовать отрицательные корреляции.

Ценность «доброта» (стремление к сохранению благополучия близких людей) оказалась прямо связанной с неадекватным поведением в отношении денег, проявляющемся в покупке ненужных вещей только потому, что на них есть скидка, в трудностях принятия решений о покупках, в готовности тратить деньги на других людей (видимо, это оказалось определяющим и является способом проявить заботу), но очень неохотно на себя; и обратно связана с ценностью «власть денег» — оценкой денег как средства, с помощью которого можно влиять на других людей и достигать своих целей с их

помощью. «Универсализм» (понимание, терпимость и защита благополучия всех людей и природы) обратно связан с денежной одержимостью, понимаемой как убеждение, что деньги — это единственное, на что можно рассчитывать, и они могут решить все проблемы. «Достижение» (ориентация на личный успех в соответствии с социальными стандартами) имеет прямую связь с экономичностью, т.е. с попытками экономить при совершении любых покупок. «Власть» (стремление к социальному статусу и доминированию над людьми и ресурсами) имеет прямую связь с денежной одержимостью, экономичностью и безопасностью: которые выражаются в переживании за свое финансовое положение, в постоянных попытках экономить деньги и в чувстве гордости за это умение.

Таблица 6.5.6.

Значения коэффициентов корреляции Пирсона рангов ценностей на уровне индивидуальных приоритетов личности и значений ШМПП

Шкалы методики	**Ценности на уровне поведения личности**									
	Конформность	Традиции	Доброта	Универсализм	Самостоятельность	Стимуляция	Гедонизм	Достижения	Власть	Безопасность
Одержимость	0,0	0,07	0,17	0,19*	0,1	0,03	−0,14	−0,03	−0,23*	−0,02
Власть	0,04	0,11	0,16	0,11	0,13	0,17	0,00	−0,08	−0,15	−0,11
Экономичность	0,05	0,11	0,18	0,17	−0,03	0,07	0,11	−0,15	−0,31**	−0,13
Безопасность	0,0	0,3**	0,2*	0,3*	0,1	0,03	−0,1	−0,15	−0,2*	−0,0
Неадекватность	0,01	−0,14	−0,05	−0,06	0,03	−0,07	0,02	−0,0	0,02	−0,04

Таким образом, можно сделать вывод, что студенты, получающие финансово-экономическое образование, имеют систему ценностей, направленную на развитие самостоятельности мышления и выбора способов действия, на творческую и исследовательскую активность, на достижение успеха через проявление компетентности в соответствии с социальными стандартами и получение удовольствия. Самостоятельность как ценность производна от организменной потребности в самоконтроле и самоуправлении, а также от интеракционных потребностей в автономности и независимости, и связана со стремлением к ответственности за свое финансовое положение, в том числе за выплату долговых обязательств. Достаточно высокая ценность удовольствия является, на наш взгляд, естественной для студентов любого направления обучения, и ее связь с переносом ответственности за собственные долги на внешние обстоятельства и третьих лиц может

быть скомпенсирована высокой значимостью самостоятельности и независимости в этом возрасте. Стремление к достижению успеха, к проявлению социальной компетентности и к получению социального одобрения связаны с убеждением, что деньги — это средство, с помощью которого можно воздействовать на других людей, управлять ими и достигать таким образом своих целей. Соответственно, возникает опасность подмены желания добиться успеха стремлением обрести материальные ценности. Формирование правильной ориентации на достижение, т.е. смещение акцента с достижения материального блага на достижение самореализации в профессии, возможно через психодиагностику с последующим анализом и подготовкой самоописаний (Буянова, 2013), с разбором кейсов, иллюстрирующих нравственные и этические дилеммы, и т.п.

На основании проведенного исследования можно сделать следующие выводы относительно традиций финансового поведения.

1. Наиболее популярная пословица, которую респонденты слышали от своих родителей — «Копейка рубль бережет», — свидетельствует от трансляции из поколения в поколение ценности сберегающего поведения. Пословицы, характеризующие отношение к долгам, респонденты не вспомнили.
2. Большинство респондентов оценивают позицию одного или обоих родителей как ориентированную на сбережение.
3. Достоверных различий в представлениях о долговом поведении у респондентов, оценивших родительские стратегии финансового поведения как согласованные и как несогласованные, не обнаружено.
4. Респонденты, оценившие родительские финансовые стратегии как согласованные, в большей степени уважают традиции и в большей степени стремятся к доминированию над людьми и ресурсами, чем те, кто оценил их как не согласованные.

Глава 7. Исследование долговых отношений при заимствовании

Поведением, определяющим конативный компонент долговых отношений при заимствовании, является готовность к взятию взаймы и отказ от заимствования. В данной Главе описаны сходства и различия отношения заемщиков и «незаемщиков» к деньгам и доходу, времени и планированию, миру и к другим людям как характеристики, обуславливающие факт готовности или неготовности вступать в долговые отношения по заимствованию. В главе также представлены результаты сравнения институциональных и неинституциональных заемщиков и результаты регрессионного анализа. Характеристики выборок для Глав 7-9 приведены в Приложении 4.

7.1. Отношение к доходу и деньгам при заимствовании

Исследование отношения к доходу

Цель: провести сравнение субъективного и объективного материального благополучия респондентов «незаемщиков» и заемщиков, в том числе, выбирающих различные виды займов.

Общая гипотеза: Люди с разным уровнем дохода пользуются разными кредитными продуктами и выбирают разные источники информации о кредитах.

Сначала рассмотрим социально-демографические характеристики респондентов (выборка 1, см. Приложение 4).

Средний возраст заемщиков 41,0 год (SD=11,57), а «незаемщиков» 39,9 (SD=12,15), различия достоверны ($t=2,5$; $p<0,05$).

Ниже приведены данные по количеству респондентов с разным уровнем образования в группах, Табл. 7.1.1.

Таблица 7.1.1.

Соотношение заемщиков и «незаемщиков» с разным уровнем образования (значение Хи кв. и уровень значимости в группах менее 10 наблюдений приведены с поправкой Йейтса)

Уровень образования	Заемщики		«Незаемщики»		Достоверность различий	
	Частота	Проценты	Частота	Проценты	Хи кв.	p
образование начальное или ниже	3	0,2	1	0,1	0,2	0,685
неполное среднее образование	15	0,8	21	2,0	9,0	0,003

среднее образование (школа или профессионально-техническое училище	180	9,1	119	11,4	3,9	0,048
среднее специальное образование (техникум)	362	18,3	188	18,1	0,1	0,805
незаконченное высшее (не менее 3-х курсов вуза)	99	5,0	54	5,2	0,1	0,860
высшее (4 курса и больше вузовского образования)	1122	56,8	566	54,1	2,0	0,150
два (или более) высших образования	167	8,5	72	6,9	2,3	0,127
ученая степень	26	1,3	25	2,4	4,7	0,030
Всего	1974	100	1046	100,0		

Среди респондентов с неполным и полным среднем образованием больше «незаемщиков», чем заемщиков, а среди респондента с ученой степенью – наоборот. Возможно, в силу возраста.

Субъективные оценки материального положения респондентов приведены в таблице 7.1.2.

Таблица 7.1.2.

Субъективная оценка материального положения заемщиками и «незаемщиками»

Параметры	Общая выборка		Заемщики		«Незаемщики»		Достоверность различий	
К какой из следующих групп населения по материальному положению вы скорее могли бы себя отнести?	Частота	Проценты	Частота	Проценты	Частота	Проценты	Хи кв	p
Не хватает денег даже на еду	44	1,5	23	1,2	21	2,0	3,4	0,066
Хватает на еду, но покупка одежды проблематична	268	8,9	200	10,1	68	6,5	11,2	0,0008

Денег хватает на еду и одежду, но покупка товаров длительного пользования затруднительна	1136	37,6	767	38,9	368	35,2	3,9	0,047
Можем позволить себе товары длительного пользования, но покупка автомобиля затруднительна	1140	37,7	736	37,3	404	38,6	0,5	0,47
Можем позволить себе практически все, кроме покупки квартиры или дачи	331	11,0	187	9,5	144	13,8	12,9	0,0003
Можем позволить себе все, в том числе покупку квартиры или дачи	70	2,3	47	2,4	23	2,2	0,2	0,68
Затрудняюсь ответить	33	1,1	14	0,7	18	1,7	6,7	0,0098
Всего	3020	100	1974	100	1046	100		

Большинство респондентов заемщиков и «незаемщиков» определили свое материальное положение как «Денег хватает на еду и одежду, но покупка товаров длительного пользования затруднительна» и «Можем позволить себе товары длительного пользования, но покупка автомобиля затруднительна». В обеих группах, как и в общей выборке «крайние» оценки, описывающие очень низкий и очень высокий уровень дохода, встречаются реже, чем средние показатели. Тем не менее, обнаружены достоверные различия между группами: среди заемщиков больше тех, для кого проблематична покупка одежды и товаров длительного пользования, а среди «незаемщиков» – больше тех, для кого даже приобретение автомобиля не является проблемой. То есть, на данном этапе анализа мы можем предположить, что займы являются результатом субъективного ощущения

нехватки денег. При этом, среди самой низкодоходной категории граждан «незаемщиков» меньше, чем заемщиков (на уровне тенденции). Это может быть связано с тем, что несмотря на потребность в займах, эта категория респондентов имеет ограниченный доступ к займам. Еще одна интересная особенность заключается в том, что «незаемщики» достоверно чаще затрудняются с оценкой своего материального положения. Это может быть связано как меньшей осознанностью своих материальных потребностей, так и с меньшим опытом финансового поведения.

Рассмотрим, как «незаемщики» с различным субъективным экономическим благополучием объясняют отказ от заимствования, данные приведены на рис. 16.

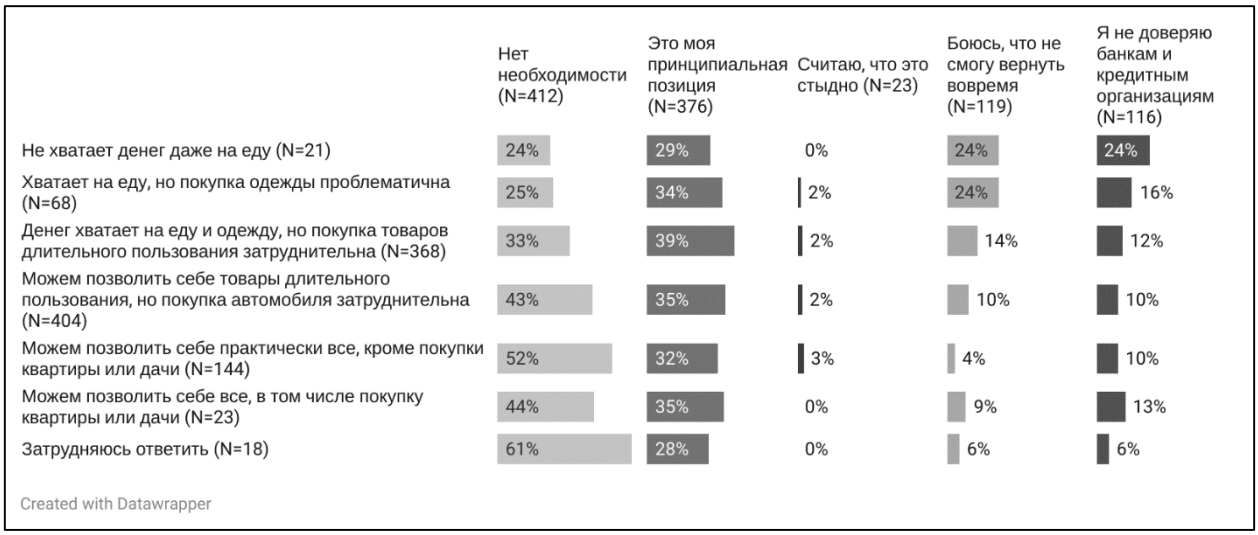


Рис. 16. Причины отказа от заимствования «незаемщиков» с разной субъективной оценкой материального положения

В общей выборке самыми частыми являются объяснения – «нет необходимости» и «это моя принципиальная позиция – не брать в долг», при этом вариант, что это стыдно – является самым редким. Такое же распределение ответов наблюдается и в группах, считающих себя высоко- и среднеобеспеченными. В низкодоходных группах возрастает доля респондентов, испытывающих страх не иметь средств для возврата долга и недоверие кредитным организациям и снижается доля отрицающих необходимость займов.

Далее мы дополнили данные субъективной оценки дохода – объективными данными по федеральным округам РФ (Рис. 17).

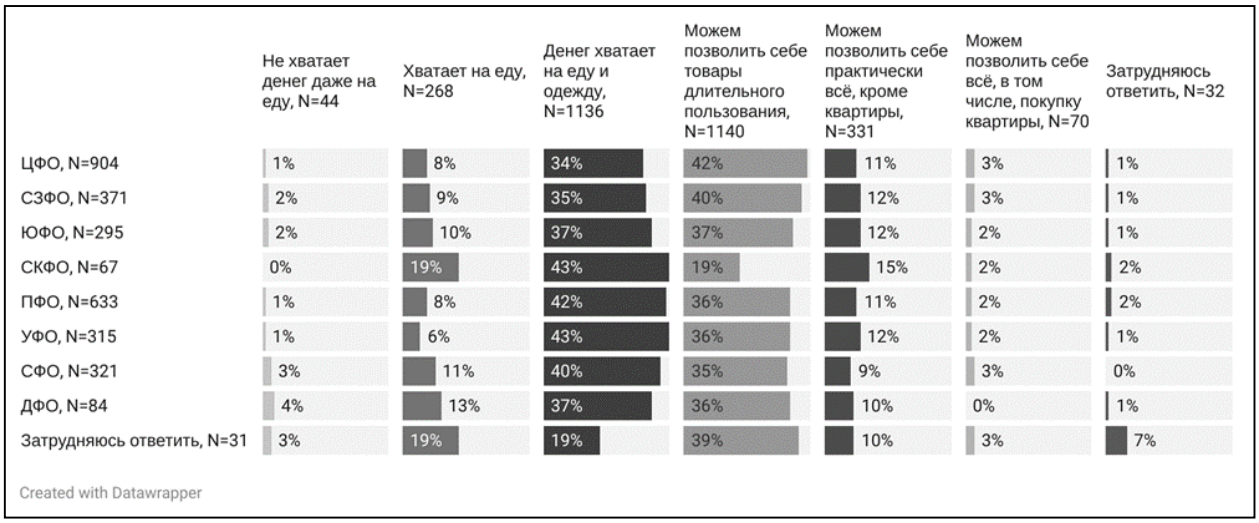


Рис. 17. Соотношение респондентов с разным уровнем дохода в Федеральных округах Российской Федерации (N=3022).

Из рис. 17. можно видеть, что среди жителей Северо-Кавказского федерального округа выше доля респондентов, которые могут позволить себе только покупку продуктов питания и ниже доля тех, кто может позволить себе покупку товаров длительного пользования. Это может быть связано с тем, что в данном округе наблюдается самый низкий доход на душу населения.

Для проверки гипотезы о связи неравенства дохода и неравенства в доступе к информации, нами проведен сравнительный анализ типов кредитных продуктов и предпочтений использования информации о кредитных продуктах у лиц с разным уровнем дохода. Мы также сравнили, какие источники информации о кредитных продуктах используют мужчины и женщины и как связаны типы кредитных продуктов и предпочитаемые источники информации.

Особенности выбора кредитных продуктов жителями России.

Сначала обратимся к результатам выбора кредитных продуктов жителями разных федеральных округов. Результаты отражены на рисунке 18.

По рисунку 18 можно судить о том, что меньше всего автокредитов берут жители Северо-Кавказского федерального округа (с самым низким по России средним доходом на душу населения), но на них приходится самый большой процент потребительских кредитов. Больше всего займов в микро-финансовых организациях приходится на жителей Уральского федерального округа, имеющих средний уровень среднего дохода на душу населения.

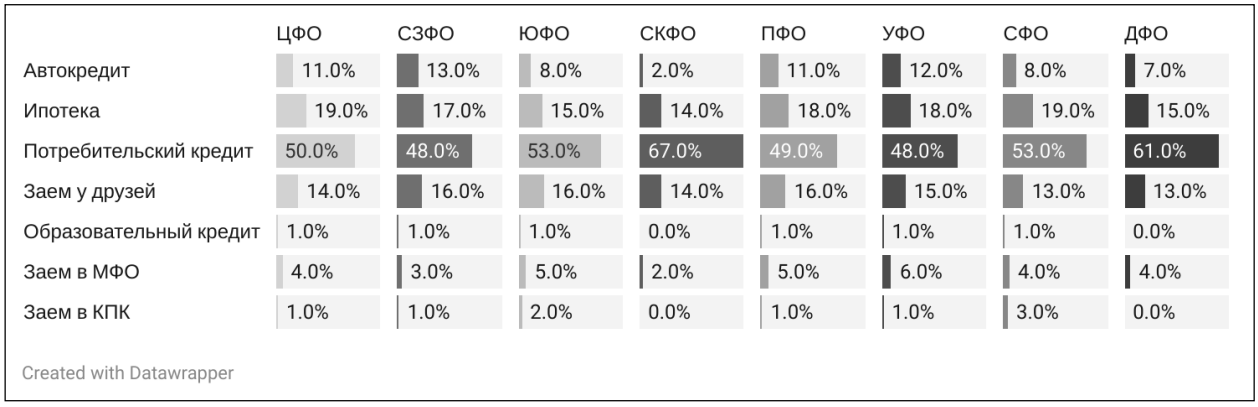


Рис. 18. Соотношение заемщиков жителей разных федеральных округов, выбирающих разные кредитные продукты (N=1975).

Поскольку средний доход на душу населения не отражает реальный доход каждого отдельного жителя, обратимся к соотношению выбираемых кредитных продуктов и субъективной оценке дохода, результаты представлены на рисунке 19.

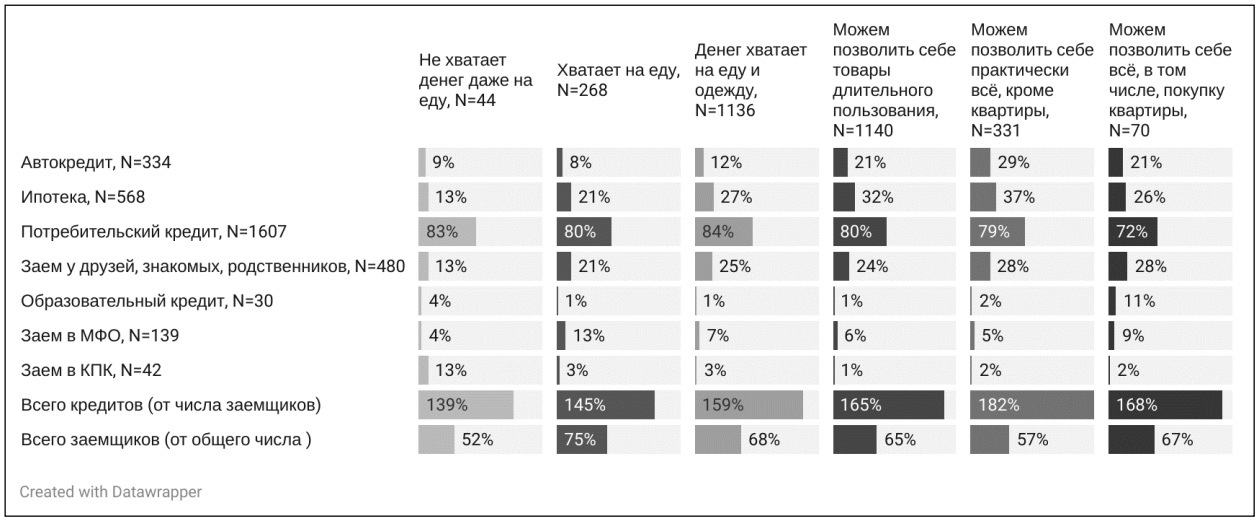


Рис. 19. Соотношение заемщиков с разным уровнем субъективного материального положения, выбирающих разные кредитные продукты (N=1975).

При том, что общее количество заемщиков в этой группе невелико, наибольшее количество кредитов на одного заемщика приходится на респондентов, имеющих достаточно высоко оценивающих свой доход, и определивших себя как «можем позволить себе все, кроме приобретения квартиры», они же имеют самый высокий процент по «крупным» кредитам: автокредитам и ипотечным займам.

Наименьшее число как заемщиков, так и кредитов на одного заемщика имеется в самой малообеспеченной группе респондентов. Для них характерно большое количество потребительских кредитов и займов в потребительских кредитных кооперативах, но низкое,

по сравнению с другими группами респондентов число ипотечных займов, автокредитов и займов у друзей и знакомых.

Наибольшее число заемщиков при достаточно небольшом количестве займов на одного заемщика характерно для респондентов с низким уровнем дохода, описавших свое материальное положение как достаточное для покупки только продуктов питания. Среди этой группы респондентов наблюдается наибольшее количество займов в микрофинансовых организациях и сравнительно небольшое количество автокредитов и ипотечных займов.

Среди респондентов, которые могут позволить себе еду и одежду, но испытывают трудности с приобретением товаров длительного пользования, наблюдается самый высокий процент потребительских кредитов.

Люди с достатком, обеспечивающим возможность приобретения товаров длительного пользования, имеют достаточно высокие показатели по автокредитам и ипотечным займам.

Среди самых обеспеченных респондентов наблюдается самый низкий процент потребительских займов и высокий процент займов у друзей и родственников. Они реже берут ипотеку, чем менее обеспеченные респонденты (за исключением двух малообеспеченных групп) и реже берут автокредиты.

Особенности выбора источников информации о кредитных продуктах жителями России.

Для проверки выдвинутой гипотезы сравним соотношение выборов разных источников информации о кредитных продуктах среди респондентов с разным уровнем дохода, результаты представлены на рисунке 20.

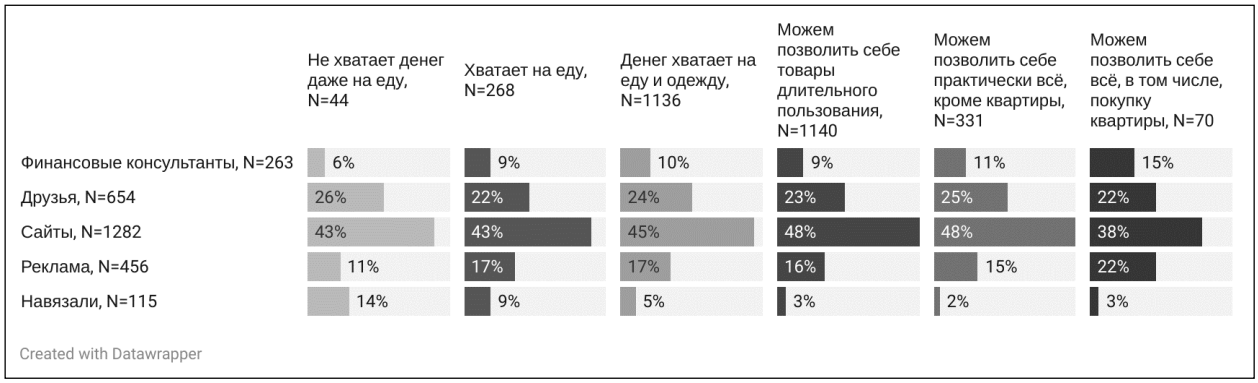


Рис. 20. Соотношение заемщиков с разным уровнем дохода, выбирающих разные стратегии получения информации о кредитах.

К финансовым консультантам чаще всего обращаются респонденты с самым высоким уровнем дохода, а реже всего – наименее обеспеченные респонденты.

За советом друзей чаще других обращаются респонденты с самым низким уровнем дохода, а реже других – самые обеспеченные респонденты и респонденты, которым хватает на продукты питания.

Используют специальные сайты и сервисы респонденты с высоким и умеренно высоким уровнем дохода и редко с очень высоким доходом.

На основании рекламы чаще других берут кредиты респонденты с очень высоким уровнем дохода, а реже всех – респонденты с очень низким уровнем дохода.

Считают, что кредит им навязали – респонденты с очень низким и низким уровнем дохода.

Далее рассмотрим, как связаны источники получения информации и типы займов, результаты представлены на рисунке 21.

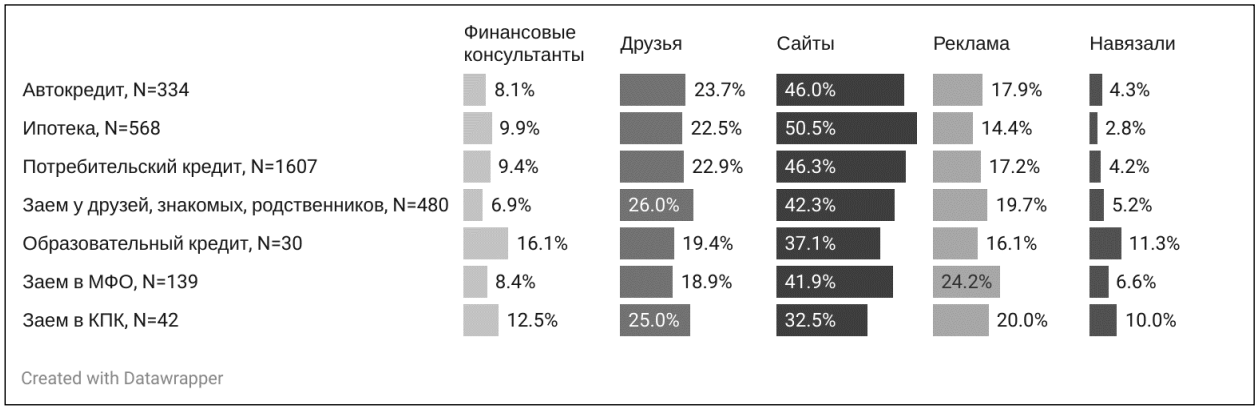


Рис. 21. Соотношение заемщиков, выбирающих разные кредитные продукты и использующих разные источники информации.

При анализе мы не учитываем данные по заемщикам, имеющим образовательные кредиты и заемщикам КПК из-за очень маленького количества респондентов в данных группах.

Чаще других к услугам финансовых консультантов прибегают ипотечные заемщики. Это может быть связано с тем, что данный вид займа является самым долгосрочным и самым «дорогим». Чаще других советуются с друзьями и родственниками респонденты, прибегающие к неинституциональным займам, то есть, займам у друзей и родственников. Возможно, они обращаются за советом с целью получить кредит, либо больше доверяют людям, чем организациям и имеют широкую сеть социального капитала. Ищут информацию на специализированных сайтах ипотечные заемщики. Заемщики МФО чаще других осуществляют свой выбор на основании рекламы, и они же чаще других склонны считать, что кредит был им навязан.

Возможно, обращение к разным источникам информации связано и с уровнем образования, поэтому мы рассмотрели, какие источники информации предпочитают заемщики с разным уровнем образования, Рис. 22.

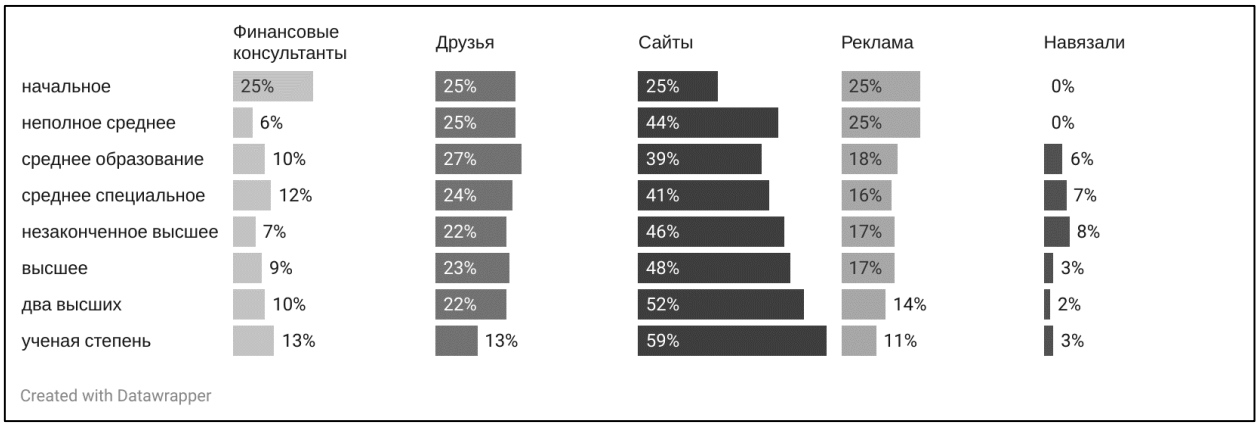


Рис. 22. Соотношение респондентов с разным урвонем образования, выбирающих разные источники информации.

Нами проведен анализ использования различных видов займов и источников информации заемщиками с различным уровнем дохода (Гагарина, Соловова, 2021). Первая часть гипотезы касалась различий в выборе кредитных продуктов респондентами с разным уровнем дохода. Данная гипотеза подтвердилась. Так можно наблюдать различия в видах займов как на уровне федеральных округов Российской Федерации, так и на уровне отдельных групп респондентов, выделенных на основании самооценки уровня дохода. Как и предполагалось, респонденты с низким и крайне низким уровнем дохода оказываются вытеснены с кредитного рынка, как институционального (займы в кредитных организациях), так и неинституционального (займы у друзей и знакомых). Здесь наши результаты согласуются с данными зарубежных исследований, показавших меньшую доступность кредитов (Collard, Kempson, 2005) и займов у друзей и знакомых (Yuan, Xu, 2015) для малообеспеченных граждан. Показательными являются и виды займов малообеспеченных категорий жителей России. Так, по сравнению с другими категориями граждан, среди них больше потребительских кредитов, что отражает необходимость в удовлетворении насущных потребностей и займов в микрофинансовых организация. Данные виды займов являются самыми дорогими, однако причины обращения за данными видами займов могут быть обусловлены не только объективными причинами – невозможностью получения других видов кредитов, но и субъективными. Данные виды займов не требуют большого количества документов, подтверждения дохода и редко сопровождаются отказами – т.е. в меньшей степени связаны с актуализацией чувства стыда и отвержения, но данное предположение хотя и имеет косвенное подтверждение в

зарубежных исследованиях (Delis, Galariotis, Monne, 2021) требует дополнительной эмпирической проверки на российской выборке. Низкий доход в сочетании с высокой стоимостью кредитов ведет к высокой вероятности задолженностей и субъективного чувства, что заем был навязанным или вынужденным. Низкий уровень займов у друзей и родственников может быть связан со снижением объема социального капитала (Shoji et al., 2012), тем, что их ближайшее социальное окружение имеет сходный уровень дохода и отношение к займам, просроченные платежи и не может себе позволить давать в долг (Lea, Webley, Levine, 1993) или, понимая высокую вероятность невозврата находит различные способы уклониться от одалживания (Wherry, Seefeldt, Alvarez, 2019). Данное предположение будет проверено нами в параграфе, посвященном отношению к другим людям.

Анализ заемной активности других категорий граждан указывает на то, что в основном структура предпочтений кредитных продуктов отражает те потребности, с удовлетворением которых респонденты имеют трудности. Так среди тех, кто описывает свой доход, как высокий, но не достаточный для приобретения жилья, чаще других берут ипотеку, а те, кто имеет средства в том числе и на приобретение жилья – реже берут ипотечные займы. В целом, чем выше доход – тем выше вероятность крупных кредитов, таких как автокредит и ипотека и меньше потребительских кредитов, займов в микрофинансовых организациях и кредитных потребительских кооперативах, а также выше дисциплина по исполнению обязательств по кредитам. Среди самых высокообеспеченных категорий граждан высок уровень неформального кредитования, что может иметь разные основания. Например, высокий доход может восприниматься другими людьми как индикатор высокого статуса, надежности и доверия, а люди с высоким доходом имеют более широкую сеть социальных контактов (социальный капитал) (Свенцицкий и др., 2009).

Вторая часть гипотезы об использовании разных источников информации заемщиками с разным уровнем дохода так же нашла свое подтверждение (Гагарина, Соловова, 2021). Заемщики с более высоким уровнем дохода чаще обращаются к финансовым консультантам и берут займы на основании рекламы, но реже советуются с друзьями и родственниками. Ориентация на рекламу как источник информации о кредитных продуктах чаще наблюдается у заемщиков микрофинансовых организация и сопровождается наличием просроченных платежей. Рекламные сообщения о кредитных продуктах не всегда отражают полную информацию о стоимости кредита, которую бывает достаточно трудно найти даже на сайте (Gurun, Matvos, Seru, 2016). Тоже самое можно

сказать и о микрофинансовых организация, в следствие чего заемщики микрофинансовых организаций чаще других склонны считать, что заем был им навязан.

Еще одним показателем связи типа займа и выбора источника информации является наибольшее количество респондентов, использующих неинституциональные займы и ориентирующихся на советы друзей, и родственников.

Исследование отношения к деньгам

Цель. Выявить различия в отношении к деньгам у заемщиков и «незаемщиков».

Гипотеза. Заемщики больше ценят деньги как средство удовлетворения потребностей (продемонстрировать статус, оказать влияние, избежать тревог, решить проблемы), чем «незаемщики».

Для проверки гипотезы мы провели сравнение результатов методик: новой шкалы монетарных аттитюдов Фернема и Гровера (Нестик, Гагарина, 2022), Выборка 1, N=3020 и шкалы монетарных аттитюдов Б. и Т. Клонц в адаптации Д.А. Баязитовой и Т.А. Лапшовой (Баязитова, Лапшова, 2017), Выборка 2 (Приложение 4); N=500. Основанием для включения этих двух методик в исследование было рассуждение о том, что методика Фернема и Гровера разработана практиками, имеющими большой опыт (от практического опыта к теоретической модели) и ее утверждения сформулированы так, чтобы быть понятными для непрофессионалов. Ранее шкалы данной методики уже продемонстрировали свою роль в отношении респондентов к криптовалютам (Gagarina, Nestik, Drobysheva, 2019; Nestik, Drobysheva, Gagarina, 2019). Методика Б. и Т. Клонц – разработанная традиционным методом от теоретической модели к эмпирической проверки, зарекомендовала себя как валидная и надежная, и адаптированная для российской выборки.

Таблица 7.1.3.

Сравнение средних значений монетарных аттитюдов заемщиков (N=1974) и «незаемщиков» (N=1046) Новая шкала монетарных аттитюдов Фернема, Гровера

Шкалы	Заемщики		«Незаемщики»		Достоверность различий	
	M	SD	M	SD	t	p
Финансовая одержимость ("Любитель финансового фитнеса")	4,0	1,11	3,9	1,08	2,2	0,029
Значимость денег для уважения в обществе ("Ориентированный на социальный статус")	4,1	1,30	4,0	1,23	2,0	0,049

Использование денег как инструмента влияния на людей ("Покупатель влияния")	2,9	1,37	2,8	1,33	1,5	0,132
Финансовая тревожность ("Тревожный")	4,4	1,10	4,4	1,06	0,0	0,985

Для заемщиков характерны достоверно более высокие значения по шкалам «Финансовая одержимость» и «Значимость денег для уважения в обществе». Оба различия указывают на то, что заемщики придают деньгам большее значение, считают их отражением статуса и оценивают себя как компетентных в обращении с деньгами.

В таблице 7.1.4. приведены результаты сравнения по методике Б. и Т. Клонц.

Таблица 7.1.4.

Сравнение средних значений монетарных аттитюдов заемщиков (N=363) и «незаемщиков» (N=147) Шкала монетарных аттитюдов Б. и Т. Клонц

Шкалы	Заемщики		«Незаемщики»		Достоверность различий	
	M	SD	M	SD	t	p
Избегание денег	2,2	0,84	2,3	0,86	-0,8	0,418
Деньги как статус	2,8	0,89	2,6	0,85	2,1	0,040
Поклонение деньгам	3,8	1,01	3,6	1,05	2,1	0,035
Бдительность относительно денег	4,1	0,98	4,0	1,00	1,5	0,132

По данным шкалы монетарных аттитюдов, заемщики имеют более высокие значения по шкалам «поклонение деньгам» и «деньги как статус», чем «незаемщики». То есть, они ценят деньги, готовы рисковать ради резкого финансового подъема, могут быть склонны к тратам и убеждены, что все проблемы могут быть решены с помощью денег.

Рассмотрим, как связаны монетарные аттитюды и оценка субъективного экономического благополучия. Результаты корреляционного анализа приведены в таблице 7.1.5.

Таблица 7.1.5.

Коэффициенты корреляций Пирсона значений монетарных аттитюдов (Фернема, Гробера и Б. и Т. Клонц) с субъективным экономическим благополучием

Шкала монетарных аттитюдов Б. и Т. Клонц	Субъективное экономическое благополучие	Новая шкала монетарных аттитюдов Фернема, Гровера	Субъективное экономическое благополучие
Избегание денег	-0,09	Финансовая одержимость ("Любитель финансового фитнеса")	$0,17^{***}$

Деньги как статус	0,02	Значимость денег для уважения в обществе ("Ориентированный на социальный статус")	0,12**
Поклонение деньгам	0,00	Использование денег как инструмента влияния на людей ("Покупатель влияния")	0,13**
Бдительность относительно денег	0,06	Финансовая тревожность ("Тревожный")	-0,10*

Значимые корреляции субъективного экономического благополучия получены только для Новой шкалы монетарных аттитюдов. Финансовая одержимость, значимость денег для уважения в обществе и использование денег как инструмента влияния на людей положительно связаны с оценкой своего материального положения, финансовая тревожность – образует обратную корреляцию. Таким образом, чем больше респонденты ценят деньги и видят в них средство достижения цели, тем выше они оценивают свое материальное положение; чем выше их финансовая тревожность – тем ниже оценка их материального положения. Возможно, финансовая тревожность, описываемая как беспокойство, волнение и неуверенность в собственной способности обращаться с деньгами, возможно обусловлена личностными чертами. Так, и финансовая тревожность ($r=-0,3$) и субъективное экономическое благополучие ($r=0,13$) образуют достоверные корреляции ($p<0,01$) с эмоциональной стабильностью опросника Большая пятерка. Чем выше эмоциональная стабильность, тем выше оценка своего финансового положения и ниже финансовая тревожность. Корреляционный анализ не позволяет определить причинно-следственные связи, то мы можем только предполагать, что высокая финансовая тревожность и недооценка собственного материального положения являются следствием низкой эмоциональной стабильности как личностной черты, поскольку личностные черта являются устойчивыми характеристиками на протяжении жизни (Caspi, Roberts, Shiner, 2005).

7.2. Отношение ко времени и планированию при заимствовании

Цель: выявить особенности отношения к своему прошлому, настоящему и будущему, готовности учитывать последствия, и долгосрочной ориентации у заемщиков и «незаемщиков».

Гипотеза: Заемщики обладают оптимизмом в отношении долгосрочного будущего и верой в вознаграждение усилий.

Методы: Долгосрочная ориентация личности Т.А. Нестика, далее LTO (Нестик, 2020а); Методика учета будущих последствий А. Стратмена в адаптации Т.А. Нестика, короткая версия, далее CFC-6 (Нестик, 2020б); краткая версия стэндфордского опросника временной перспективы Ф. Зимбардо, адаптированная русскоязычная версия, далее ZTPI-S (Нестик, Никишина, 2021).

Готовность к учету будущих последствий и долгосрочная ориентация определяют рациональное и нерациональное долговое поведение (Leonard, Zhang, Howell, 2019). Поскольку для россиян характерно крайне негативное отношение к заимствованию, отождествление долга и кредита, а социальные представления о рациональном долговом поведении сводятся к избеганию заимствования (Гагарина, 2021в), то даже «рациональный» с экономической точки зрения заем будет оцениваться негативно. Это связано с объективными факторами – в России очень высокие ставки по кредитам, включая ипотечные, и субъективными факторами – кредит в сознании россиян это все равно долг, вызывающий внутреннее чувство напряжения и сопровождающийся фиксацией на мыслях о необходимости его погашения, желательно досрочного. То есть, заимствование для россиянина – это поведение с высокой степенью риска и предполагающее оптимистичный прогноз относительно своего будущего и готовность прилагать длительные усилия по его выплате.

Результаты исследования временной перспективы и горизонта планирования при заимствовании (Выборка 1) представлены в табл. 7.2.1.

Таблица 7.2.1.

Сравнение средних значений временной перспективы заемщиков (N=1974) и «незаемщиков» (N=1046), опросник временной перспективы Ф. Зимбардо (ZTPI-S)

Шкалы	Заемщики		«Незаемщики»		Достоверность различий	
	M	SD	M	SD	t	p
Позитивное прошлое	3,9	0,69	3,7	0,75	4,1	0,000
Гедонистическое настоящее	3,3	0,7	3,2	0,71	2,5	0,012
Будущее	3,7	0,65	3,6	0,65	2,8	0,005
Негативное прошлое	3,4	0,81	3,4	0,86	1,0	0,316
Фаталистическое настоящее	2,9	0,86	3	0,84	-1,2	0,240

Сравнение результатов заемщиков и «незаемщиков» по шкалам опросника временной перспективы показывает, что группы не различаются по значениям шкал «негативное прошлое» и «фаталистическое настоящее», но есть достоверные различия по всем шкалам, которые входят в понятие «сбалансированной временной перспективы». Для заемщиков характерны более высокие значения по шкалам позитивное прошлое,

гедонистическое настоящее, будущее. Однако данный опросник не предполагает оценку будущего. Здесь будущее отражает готовность к планированию, но нет уточнения о каком будущем идет речь. В связи с этим рассмотрим особенности горизонта планирования у заемщиков и «незаемщиков».

Заемщики и «незаемщики» практически не различаются по горизонту планирования: на несколько лет вперед планируют 16,3% заемщиков и 14,5% «незаемщиков», на несколько месяцев вперед 32,9% заемщиков и 31,3% незаемщиков, не стоят планов из-за нестабильной ситуации в стране 27,6% заемщиков и 31,3% «незаемщиков», количество респондентов, которые никогда не стоят планов и живут сегодняшним днем в обеих группах одинаково 13,2%.

При этом мы понимаем, что группа заемщиков неоднородна и потребители разных кредитов будут иметь разный горизонт планирования, поэтому обратимся к описательным статистикам горизонта планирования потребителей разных видов займов, Рис. 23.

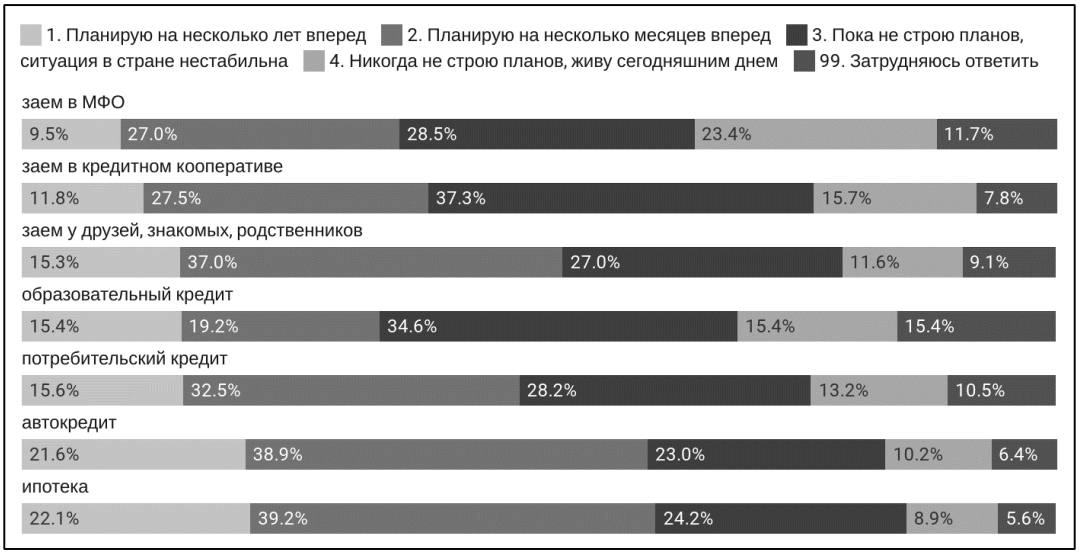


Рис. 23. Горизонт планирования потребителей различных займов, N=3021

Самый короткий горизонт планирования у потребителей займов в микрофинансовых организациях: среди них меньше всего людей, планирующих на несколько лет вперед (9,5%) и больше всего тех, кто никогда не строит планов (23,4%). Потребители ипотечных и автокредитов имеют самый долгий горизонт планирования, среди них больше всего респондентов, планирующих на несколько лет (22,1% и 21,6%) и месяцев вперед (39,2% и 38,9%) и меньше всего тех, кто никогда не строит планов (8,9% и 10,2%).

Результаты исследования учета будущих последствий при заимствовании представлены в табл. 7.2.2.

Таблица 7.2.2.

Сравнение средних значений учета будущих последствий заемщиков (N=1974) и «незаемщиков» (N=1046), «Ориентация на учет будущих последствий» (CFC-6) А. Стратмена

Шкалы	Заемщики		«Незаемщики»		Достоверность различий	
	M	SD	M	SD	t	p
Ориентация на учет отдаленных последствий	4,7	0,97	4,6	0,99	1,2	0,217
Ориентация на учет ближайших последствий	3,8	1,04	3,9	0,99	-1,0	0,307
Ориентация на учет будущих последствий	4,4	0,73	4,3	0,7	1,5	0,138

Различия между заемщиками и «незаемщиками» по готовности учитывать будущие последствия – не достоверны. Это справедливо как в отношении общей шкалы ориентации на учет будущих последствий, так и отдельно для шкал ориентации на учет отдаленных последствий и ориентации на учет ближайших последствий.

Результаты исследования долгосрочной ориентации при заимствовании представлены в табл. 7.2.3.

Таблица 7.2.3.

Сравнение средних значений долгосрочной ориентации заемщиков (N=1974) и «незаемщиков» (N=1046), «Долгосрочная ориентация личности» (LTO) Т.А. Нестика

Шкалы	Заемщики		«Незаемщики»		Достоверность различий	
	M	SD	M	SD	t	p
Интерес к долгосрочному будущему	3,3	0,89	3,2	0,9	3,1	0,002
Оптимизм в отношении долгосрочного будущего	3,5	0,55	3,3	0,59	6,6	0,000
Ценность следа в истории	3,7	0,88	3,6	0,91	4,0	0,000
Ценность традиций	3,6	0,82	3,5	0,87	4,3	0,000
Ценность непрерывного развития	3,9	0,8	3,8	0,84	2,7	0,007
Вера в полезность долгосрочного планирования	3,2	0,94	3,0	0,9	-2,8	0,006
Вера в вознаграждение долгосрочных усилий	3,9	0,77	3,7	0,8	3,5	0,000

Долгосрочное целеполагание и планирование	3,5	0,9	3,4	0,9	4,2	0,000

По обоим показателям Интерес к долгосрочному будущему и Оптимизм в отношении долгосрочного будущего, образующим аффективный компонент долгосрочной ориентации, заемщики имеют достоверно более высокие показатели, чем «незаемщики».

По всем трем показателям мотивационно-ценностного компонента долгосрочной ориентации: Ценность следа в истории, Ценность традиций и Ценность непрерывного развития, заемщики имеют достоверно более высокие, чем «незаемщики».

Когнитивный компонент долгосрочной ориентации включает шкалы Инструментальная эффективность долгосрочного планирования и Вера в вознаграждение долгосрочных усилий. По обеим заемщики имеют достоверно более высокие значения, чем «незаемщики».

Предповеденческий компонент долгосрочной ориентации включает только одну шкалу Долгосрочное целеполагание и планирование, по которой для заемщиков характерных достоверно более высокие значения, чем для «незаемщиков».

По результатам данного исследования было установлено, что заемщики и «незаемищики» различаются по выраженности компонентов временной перспективы и долгосрочной ориентации. Многие авторы указывают на то, что кредит и наличие долга связывают в сознании заемщика его настоящее как с будущим, так и с прошлым (Peebles, 2010). Анализ временной перспективы заемщиков и «незаемщиков» указывает на большую сбалансированность временной перспективы у заемщиков: более высокие показатели позитивного прошлого, гедонистического настоящего и будущее, что может указывать на более высокую самооценку и стрессоустойчивость. Если анализировать по-отдельности каждую шкалу, то шкала «позитивное прошлое» отражает теплое, сентиментальное отношение к своему прошлому, дружелюбие и адекватную самооценку. Шкала «будущее» отражает общую ориентацию планирование и достижение будущих целей, готовность пожертвовать наслаждением в настоящем в пользу достижения своих целей. Гедонистическое настоящее, взятое в отрыве от высоких значений двух других шкал, может указывать на ориентацию на удовольствие, ведущую к трудностям с самоконтролем и, следовательно, необдуманным кредитам (Klicperová-Baker M., Košťál J., Vinopal J., 2015.). Однако в сочетании с ориентацией на будущее и позитивное прошлое дает гармонию в жизни и возможность для реализации своего потенциала: фокус на будущем дает способность откладывать удовлетворение потребностей ради долгосрочных целей, фокус

на позитивном прошлом дает чувство защищенности и укрепляет чувство идентичности, а фокус на гедонистическом настоящем дает поддержку и радость жизни. Ориентация на будущее традиционно связывается с положительным финансовым поведением и умением планировать (Leonard S., Zhang J.W., Howell R., 2019.), а также задает направление для движения вперед и не позволяет “увязнуть” в прошлом и жить только сегодняшним днем. Учитывая общее негативное отношение россиян к кредитам, неготовность к долгосрочному планированию и неопределенность будущего, именно сочетание показателей обеспечивает возможность принятия на себя рисков, связанных с заимствованием. Однако шкала “будущее” не дает нам представления о каком будущем идет речь: его модальности (позитивное/негативное) и отдаленности (ближайшее или отдаленном), в связи с чем необходимо рассматривать данные результаты во взаимосвязи с данными по горизонту планирования и аффективному компоненту долгосрочной ориентации. Анализ результатов не выявил различий ни по горизонту планирования, ни по готовности учитывать будущие последствия, между заемщиками и «незаемщиками». Большинство представителей обеих групп либо не строят планов из-за нестабильности в стране (исследование проводилось вовремя пандемии COVID-19), либо имеют горизонт планирования в несколько месяцев. Отсутствие различий в ориентации на учет долгосрочных последствий указывает на то, что люди, берущие займы и те, кто не берет взаймы одинаково оценивают последствия своего сегодняшнего поведения как в ближайшем, так и отдаленном будущем. А значит, решение брать или не брать в долг не было определено недооценкой или переоценкой его последствий.

При этом, как показывает сравнение горизонта планирования заемщиков, берущих разные кредиты, группа не является однородной. Данный результат согласуется с данными других исследований. В исследовании А.Н. Демина получено, что «люди, взявшие ипотечный кредит, обладают наиболее высоким финансовым самоконтролем, далее на условной шкале можно разместить тех, кто берет потребительский кредит, а замыкают ряд заемщики в микрофинансовых организациях. Сопоставление групп заемщиков свидетельствует о том, что характерными признаками людей, взявших ипотечный кредит, являются более высокие показатели рационального расчета и терпеливости, а у заемщиков в микрофинансовых организациях – более низкие показатели терпеливости и выдержки (т.е. страдает волевая составляющая финансового поведения)» (Демин, 2020, с. 80).

Результаты, полученные нами по долгосрочной ориентации, позволяют ответить на вопрос об эмоциональной окраске будущего и мотивах планирования. Заемщики оказались не только в большей степени склонны ставить отдаленные во времени цели и жертвовать сиюминутными благами ради долгосрочных преимуществ, но и более оптимистичными и

заинтересованными в том, что их ждет верить, а также убежденными, что их усилия будут вознаграждены в будущем. Ими движет желание оставить свой след в истории, они ориентированы на соблюдение традиций, преемственность и непрерывное развитие. В условиях высокой неопределенности именно позитивное отношение к своему будущему и наличие традиционных ценностей и ориентации на развитие позволяют вступать в длительные долговые отношения - как с людьми, так и организациями. Эти данные согласуются с тем, что заимствование возможно только при наличии широкой сети социальных связей (Yuan Y., Xu, 2015).

7.3. Отношение к другим людям при заимствовании

Доверие другим людям будет рассмотрено в данном параграфе в качестве одного из элементов социально-психологического капитала, который включает доверие (генерализованное, институциональное, социальное), гражданскую идентичность и количественную и качественную оценку социальных связей (объединяющий и связывающий социальный капитал).

Цель: сравнить сформированность социально-психологического капитала у заемщиков и незаемщиков.

Гипотеза: заемщики обладают более высоким уровнем социального и социально-психологического капитала.

В первое исследование (*Выборка 4*) социально-психологического капитала заемщиков и незаемщиков были включены следующие показатели: социальное доверие, институциональное доверие (Правительству, СМИ, представителям бизнеса и некоммерческим организациям), а также показатели объединяющего и связывающего капитала.

Таблица 7.3.1.

Сравнение средних значений показателей социального капитала заемщиков (N=1004) и «незаемщиков» (N=967)

Шкалы	Заемщики		«Незаемщики»		Достоверность различий	
	M	SD	M	SD	t	p
Объединяющий социальный капитал	3,3	1,28	3,3	1,26	0,7	0,484
Связывающий социальный капитал	2,0	0,99	1,9	0,91	0,7	0,498
Институциональное доверие (WVS)	3,0	1,12	3,0	1,12	-1,0	0,326

Социальное доверие (WVS)	4,1	0,81	4,1	0,85	-0,7	0,515

Достоверных различий между заемщиками и «незаемщиками» обнаружено не было, ни по одному из показателей социально-психологического капитала. Было принято решение провести дополнительное исследование (*Выборка 1*), в котором сделаны уточнения в показателе «институциональное доверие». Поскольку речь идет о заемном поведении, отдельно были выделены показатели доверия финансовым институтам (банкам и МФО) и отдельно показатели доверия федеральным властям (Президенту, Правительству, Госдуме, ФСБ, официальным СМИ, альфа Кронбаха 0,9). Также был добавлен показатель генерализованного доверия, глобальной идентичности и идентификации с Россией, Табл. 7.3.2. Также было принято решение рассмотреть отдельно институциональных и неинституциональных заемщиков. Результаты сравнения уточненных показателей социально-психологического капитала приведены в табл. 7.3.3.

Таблица 7.3.2.

Сравнение средних значений показателей социально-психологического капитала заемщиков (N=1974) и «незаемщиков» (N=1046)

Шкалы	Заемщики		«Незаемщики»		Достоверность различий	
	M	SD	M	SD	t	p
Генерализованное доверие	2,5	0,85	2,4	0,84	2,6	0,008
Социальное доверие (WVS)	3,1	0,59	3,0	0,60	2,4	0,016
Ингрупповое доверие (WVS)	3,7	0,65	3,6	0,67	2,7	0,008
Аутгрупповое доверие (WVS)	2,5	0,76	2,5	0,76	1,5	0,140
Доверие к федеральной власти	2,5	1,05	2,4	1,06	1,8	0,066
Банкам	2,9	1,04	2,9	1,04	1,6	0,102
Микрофинансовым организациям	1,6	0,85	1,6	0,87	-0,8	0,441
Глобальная идентичность	2,9	1,00	2,8	1,00	2,6	0,008
Идентификация с Россией	3,5	1,03	3,3	1,06	3,9	0,000

Заемщики имеют более высокие показатели генерализованного и социального доверия (за счет ингруппового), а также более выраженную глобальную идентичность и идентификацию с Россией, чем «незаемщики».

Также было принято решение рассмотреть отдельно институциональных и неинституциональных заемщиков. Для этого из общей группы заемщиков были отобраны «*неинституциональные заемщики*» респонденты, имеющие займы у друзей, знакомых и родственников, но не имеющие ипотечных, автокредитов и займов в МФО, получилась

группа из 250 респондентов, средний возраст 39,9 из них 57% мужчин. Затем были отобраны «*институциональные заемщики*» респонденты, не имеющие неинституциональных займов, но имеющие ипотечные и автокредиты – 250 человек, средний возраст получился 38,8 и из них 52% мужчин. Результаты сравнения уточненных показателей социально-психологического капитала приведены в табл. 7.3.3.

Таблица 7.3.3.

Сравнение средних значений показателей социально-психологического капитала неинституциональных заемщиков (N=250) и институциональных заемщиков (N=250)

Шкалы	Неинституциональные		Институциональные		Достоверность различий	
	M	SD	M	SD	t	p
Генерализованное доверие	2,5	0,90	2,7	0,78	-3,2	0,002
Социальное доверие (WVS)	3,1	0,59	3,1	0,55	-0,4	0,668
Ингрупповое доверие (WVS)	3,6	0,65	3,7	0,59	-1,4	0,156
Аутгрупповое доверие (WVS)	2,6	0,75	2,6	0,72	0,5	0,599
Доверие к федеральной власти	2,5	1,11	2,5	1,10	0,0	0,961
Банкам	2,9	1,03	3,0	1,03	-0,5	0,634
Микрофинансовым организациям	1,5	0,80	1,6	0,90	-1,3	0,188
Глобальная идентичность	3,0	1,01	2,9	1,00	1,2	0,231
Идентификация с Россией	3,6	1,03	3,5	0,95	0,2	0,856

Неинституциональные заемщики отличаются от институциональных только по генерализованному доверию, и не отличаются ни по социальному доверию, ни по доверию банкам (и другим институтам), ни по уровню идентификации.

Обобщая полученные результаты, можно заключить, что предположения о более высоких показателях связывающего и объединяющего капитала у заемщиков не подтвердились, вероятно это связано с тем, что исследование проходило в период пандемии коронавируса и существующие вопросы оказались нечувствительны.

Обращение к понятию социально-психологического капитала (Татарко, 2013а,б) оказалось более продуктивным. Мы использовали методический подход к оценке социально-психологического капитала, использованный в работе А.Н. Татарко (Татарко, 2013а), предполагающий включение в это понятие оценок генерализованного доверия, институционального доверия, социального доверия и гражданской идентичности (Татарко,

2013а). Заемщики имеют более высокие показатели генерализованного и социального (ингруппового) доверия, показатели аутгруппового доверия в обеих группах достаточно низкие. Это означает, что заемщики больше доверяют представителям своей группы и людям в целом, чем «незаемщики». Более высокий уровень доверия позволяет им включаться в заемное поведение, которое, как уже было сказано выше, связано с определенным риском. Когда человек доверяет другим людям – ему проще решиться взять в долг, поскольку есть убеждение, что вероятность намеренного обмана невелика и люди не только не подведут и не осудят, но и в трудной ситуации придут на помощь. Результаты согласуются с другими исследования. Доверие способствует экономической деятельности. Люди, которые доверяют друг другу, с большей вероятностью будут сотрудничать; более высокий уровень сотрудничества, в свою очередь, дает социально эффективные результаты при наличии неполных контрактов и несовершенной информации (Arrow, 2000; Gambetta, 2000). При этом, именно «генерализованное или обобщенное доверие является одним из ключевых элементов социального капитала. <...> Именно генерализованное, а не специфическое доверие, связывают с более высоким уровнем жизни» (Алмакаева, 2014, с. 32).

В нашем исследовании выбор займов у других людей или у кредитных организаций не связано с большим или меньшим социальным и институциональным доверием, вероятно это займы, которые служат достижению разных целей. Различия в идентификации с Россией и глобальной идентичности являются закономерным продолжением различий в социальном доверии. Глобальная идентичность как способность отождествлять себя с человечеством вообще, может являться значимым ресурсом, особенно в ситуации риска и неопределенности. Т.А. Нестик пишет: «Глобальная идентификация может выполнять функцию компенсаторного механизма: неудовлетворенность собственным прошлым и невозможность повлиять на ситуацию в стране компенсируются осознанием причастности к глобальным изменениям. Но, по-видимому, данный механизм реализуется только в том случае, если личность доверяет людям и ориентирована на расширение своей персональной социальной сети» (Нестик, 2017, с. 165). Что касается идентификации с Россией, то в отечественной экономической психологии активно разрабатывается понятие «экономического патриотизма», для которого характерна идентификация со страной (Карнышев, Иванова, Карнышева, 2017; Карнышев, Журавлев, Ковалева, 2018) и идентификация личности с референтной группой, дополняемая осознанием интеграции (сочетания) индивидуальных и общественных интересов» (Карнышев, Карнышева, 2018). Выше уже было сказано, что в России ставки по кредитам достаточно высоки, но, к сожалению, других вариантов, если ты не имеешь двойное гражданство, нет.

Идентификация себя со страной позволяет «принять» факт высокой стоимости займов и жить «здесь и сейчас». Оценка ситуации в стране влияет на экономическое поведение (Гагарина, Савченко, 2018). В глобальном смысле можно рассматривать образ-представление о своей страны с национальной экономической безопасностью (Дейнека, 2019). Если рассматривать заимствование ни как избегание бедности, а как стратегию жизни «здесь и сейчас», но с опорой на позитивное прошлое и оптимистичным взглядом в будущее и (см. параграф 7.2.), то результаты согласуются, с данными других исследователей, показавших, что «чем выше уровень генерализованного доверия и гражданской идентичности, тем более высоким уровнем субъективного благополучия обладает респондент. Другими словами, осознанность и сила отождествления респондента с понятием «гражданин России», положительное отношение к факту принадлежности, а также генерализованное доверие может повышать уровень субъективного благополучия личности» (Чувашов, 2016, с.112). Здесь речь идет не об объективном доходе, а о субъективном переживании своего дохода. Гражданская идентичность связана с миграционной активностью (Муращенкова и др., 2022), а значит может влиять на долгосрочные кредиты; способствует росту экономической активности и желания повышать свое материальное благосостояние, а генерализованное доверие положительно связана с долгосрочную ориентацию в экономическом поведении (Чувашов, 2016). Гражданская идентичность, как компонент социального капитала, (наряду с доверием) обладает наибольшей предсказательной силой относительно того, в какой степени будут присутствовать у индивида или группы монетарные аттитюды (сохранение, неадекватность, безопасность) (Татарко, 2012в).

7.4. Отношение к миру при заимствовании

Образ мира

В качестве характеристик образа мира выступили представления об устройстве мира (социальные аксиомы), представления об отношении к займам других людей (дескриптивные нормы), ценности (моральные основания), оценка справедливости мира и долговые установки.

Цель. Сравнить характеристики образа мира заемщиков и «незаемщиков».

Гипотеза 1. Заемщики характеризуются более высокими показателями социальной сложности и справедливости мира.

Данная гипотеза была сформулирована на основании того, что в долговой ментальности россиян имеет место негативное отношение к заимствованию. Вера в то, что

существует множество различных вариантов решений одной и той же проблемы, поведения может зависеть от ситуации, а не от неизменных правил, «оправдывает» заемное поведение.

Методики: Экспресс опросник долгового поведения (Гагарина, Падун, 2021), см. приложение 1, шкала Вера в справедливость мира К. Далберт в адаптации С.К. Нартовой-Бочавер (Нартова-Бочавер и др., 2013), Опросник «Социальные аксиомы» (SAS) М. Бонда и К. Леонга в адаптации А.Н. Татарко и Н.М. Лебедевой (Татарко, Лебедева, 2020), «Опросник моральных оснований» (MFQ) Дж. Хайдта в адаптации О.А. Сычева (Сычев, Результаты сравнения заемщиков и «незаемщиков» (Выборка 1) приведены в табл. 7.4.1.

Таблица 7.4.1.

Сравнение заемщиков (N=1974) и «незаемщиков» (N=1046) по шкалам опросников «Социальные аксиомы» и «Вера в справедливый мир»

Шкалы	Заемщики		«Незаемщики»		Достоверность различий	
	M	SD	M	SD	t	p
Религиозность (SAS)	2,9	1,03	2,8	1,02	2,2	0,028
Социальный цинизм (SAS)	3,8	0,62	3,8	0,66	0,3	0,738
Вера в вознаграждение усилий (SAS)	3,7	0,60	3,6	0,62	2,5	0,014
Контроль судьбы (SAS)	2,9	0,77	2,9	0,75	0,5	0,631
Социальная сложность (SAS)	3,9	0,42	3,8	0,44	2,4	0,015
Вера в справедливость мира по отношению к себе	3,6	0,97	3,6	0,97	0,5	0,652
Общая вера в справедливый мир	3,3	0,97	3,2	0,97	1,9	0,055

Достоверные различия в социальных аксиомах, то есть генерализованных верованиях о себе, социальной и физической среде, духовном мире, выраженных в форме утверждений об отношениях между фактами или идеями» (Татарко, Лебедева, 2020) между заемщиками и «незаемщиками» получены по шкалам «религиозность», «вера в вознаграждение усилий» и «социальная сложность», во всех случаях у заемщиков значения выше, чем у «незаемщиков». Достоверных различий по шкалам опросника «Вера в справедливый мир» не получено.

Гипотеза 2. Заемщики сами более терпимо относятся к займам и считают, что их социальное окружение более лояльно относится к займам, чем «незаемщики».

Результаты сравнения заемщиков и «незаемщиков» по дескриптивным нормам и опроснику долгового поведения приведены в табл. 7.4.2.

Таблица 7.4.2.

Сравнение заемщиков (N=1974) и «незаемщиков» (N=1046) по шкалам «Экспресс-опросника долгового поведения» и дескриптивным нормам

Шкалы	Заемщики		«Незаемщики»		Достоверность различий	
	M	SD	M	SD	t	p
Большинство окружающих меня людей считают, что кредиты брать не следует	3,4	1,05	3,2	1,08	4,5	0,000
Большинство окружающих меня людей, имеющих кредиты, добросовестно платят в соответствии с графиком платежей	3,8	0,87	3,6	0,87	5,7	0,000
В моем окружении (друзья и сотрудники) не принято давать в долг.	2,8	1,03	3,0	1,03	-4,1	0,000
Рациональность долгового поведения	24,3	3,66	23,4	3,77	6,5	0,000
Избегание долгов	15,6	2,99	16,6	2,91	-8,9	0,000
Осуждение заемщиков	11,3	2,96	11,9	2,93	-5,7	0,000

Заемщики имеют достоверные более высокие значения по дескриптивным нормам, предписывающим исполнение долговые обязательства и избегание заимствования, а также по дескриптивным нормам, поддерживающим одалживание. При этом их собственные установки характеризуются более высокой готовностью к исполнению обязательств, меньшей готовностью избегать заимствования и меньшей готовностью осуждать других заемщиков (т.к. готовностью давать в долг).

Гипотеза 3. Для заемщиков характерны более высокие показатели этики сообщества, чем для «незаемщиков».

Таблица 7.4.3.

Сравнение заемщиков (N=1974) и «незаемщиков» (N=1046) по шкалам опросника «Моральные основания»

Шкалы	Заемщики		«Незаемщики»		Достоверность различий	
	M	SD	M	SD	t	p
Шкала заботы (MFQ)	3,4	0,82	3,3	0,81	2,5	0,013
Шкала справедливости (MFQ)	3,6	0,80	3,5	0,79	2,6	0,010
Шкала лояльности (MFQ)	3,1	0,83	2,9	0,85	4,2	0,000

Шкала уважения к авторитетам (MFQ)	2,5	0,89	2,3	0,91	3,8	0,000
Шкала чистоты и святости (MFQ)	3,4	0,85	3,3	0,89	3,4	0,001
Прогрессивизм (MFQ)	0,5	0,65	0,6	0,67	-1,9	0,056
Этика автономии (MFQ)	3,5	0,76	3,4	0,75	2,7	0,007
Этика сообщества (MFQ)	3,0	0,71	2,9	0,74	4,5	0,000

Заемщики имеют достоверно более высокие значения по моральным основаниям этики автономии и этики сообщества, но не отличаются по прогрессивизму.

Заемщики в большей степени верят, что награда за приложенные усилия – представления о том, что мир справедлив, и сегодняшние усилия приводят к успеху в будущем. Данный результат согласуется нашими результатами, описанными в параграфе 7.2. – согласно которым, заемщики с большим оптимизмом смотрят в будущее, но не подтверждаются наличием различий по шкалам «Веры в справедливый мир».

При том, что заемщики имеют более выраженное положительное отношение к заимствованию, они все же считают, что окружающие не одобряют кредитов. Если сопоставить наши результаты с данными других исследований, то заемщики чаще имеют заемщиков в своем окружении (Lea, Webley, Walker, 1995). Хотя некоторые исследования не выявили взаимосвязи между отношением к долгу и долговым поведением (Norvilitis et al., 2006; Norvilitis, 2014), большинство исследований, в том числе лонгитюдных, все же указывают на то, что аттитюды являются значимыми предикторами долгового поведения и могут использоваться для построения прогнозов поведения: например, аффективный кредитный компонент является предиктором покупательского поведения и фактического использования кредитных карт (Hayhoe et al., 1999, Hayhoe et al., 2000).

Заемщики имеют достоверные более высокие значения по шкалам, описывающим положительное отношение окружения к исполнению долговых обязательств как виде дескриптивных норм, так и собственной готовности предпринимать действия, направленные на повышение вероятности своевременной оплаты долга. Это указывает на то, что, в основном, заемщики действительно имеют намерение выплачивать кредит, что согласуется с мнение судебных приставов (Гагарина, 2021в).

Заемщики имеют достоверно более высокие значения по моральным основаниям этики автономии и этики сообщества, но не отличаются по прогрессивизму. Моральные основания заботы о других и справедливости характерны как для либеральной, так и для консервативной систем ценностей, тогда как моральные основания уважение к авторитетам, лояльности и чистоты характерны для консерваторов (традиционалистов) в большей степени, чем для либералов (прогрессистов). Первые два моральных основания также называют индивидуализирующими и поддерживающими «этику автономии», тогда как три

остальных считаются сплачивающими и поддерживающими этику сообщества» (Сычев и др., 2018). Хотя большинство людей соглашаются по поводу этих пяти моральных сфер, они по-разному одобряют их и полагаются на них (Haidt, 2013). Различия в моральных приоритетах консерваторов и либералов по пяти моральным основам были предметом значительных теоретических исследований и исследований (Frimer et al., 2014, Grahaet al., моральным устоям, которые сосредоточены на защите людей от вреда (высокая забота) и несправедливости (высокая справедливость) и обеспечении индивидуальных свобод (низкий авторитет) (Graham et al., 2011). Напротив, консерваторы, как правило, имеют более умеренные оценки по справедливости и осторожности, но, как правило, имеют более высокие оценки, чем либералы, по трем «обязательным» моральным основам, уделяя приоритетное внимание групповой лояльности, послушанию властям и поддержанию идеологической и физической чистоты сообщества (Graham, J., et al., 2011, Haidt, J. и Graham, J., 2007). Консерватизм часто связывают с религиозностью (например, Graham, J., et al., 2009, Piazza, J. and Sousa, P., 2014), а религиозные люди в США часто поддерживают консервативные идеологии (Jost et al., 2014). Поэтому понятно, что теория моральных оснований утверждает, что религиозные люди будут уделять приоритетное внимание обязательным моральным основам, которые также имеют тенденцию быть важными для консерваторов (например, лояльность, авторитет и чистота; Graham & Haidt, 2010). Это утверждение частично подтверждается тем, что одним из результатов религии является объединение людей в кооперативные группы (Durkheim, E., 1995, Norenzayan, A., 2013).

Религиозные убеждения

Цель: выявить различия в готовности брать в долг у представителей разных религиозных конфессий. Определить связь характеристик долгового поведения с особенностями морально-нравственной оценки поведения и представлениями о мире у мусульман, православных христиан и агностиков.

Гипотезы. 1. У респондентов, имеющие религиозные убеждения, будет наблюдаться более низкая готовность брать в долг, по сравнению с агностиками. 2. У православных христиан, мусульман и агностиков характеристики долгового поведения будут связаны с разными ценностями и представлениями о мире.

Для анализа была взята Выборка 1. В табл. 7.4.4. приведены данные о соотношении представителей разных религиозных конфессий.

Первоначальный замысел исследования предполагал сравнение православных христиан, православных протестантов, мусульман, буддистов и агностиков, однако окончательное решение принималось на основании полученного *количества* респондентов-

сторонников определенной конфессии, *позволяющего провести сравнение* (Гагарина, 2021д).

Таблица 7.4.4.

Соотношение респондентов, исповедующих разные религиозные убеждения в общей выборке, N=3021

Считаете ли Вы себя верующим человеком, и, если да, какую веру Вы исповедуете?	Частота	Проценты
Не считаю себя верующим человеком	**689**	**22,8**
Я верю в Бога, но конкретную религию не исповедую	515	17,0
Христианство, православие	**1473**	**48,7**
Христианство, православие старого обряда (староверы)	19	0,6
Христианство, католицизм	16	0,5
Христианство, протестантизм	31	1,0
Ислам	**85**	**2,8**
Буддизм	17	0,6
Иудаизм	2	0,1
Другое	56	1,9
Затрудняюсь ответить	118	3,9
Всего	**3021**	**100,0**

Из общей выборки нами были отобраны 85 *мусульман* и проведено описание выборки. Возраст: от 17 до 57; M=35,3; SD=8,2. Пол: 35 мужчин, 50 женщин. Опыт долгового поведения: 50 человек (25 мужчин и 25 женщин) имеют займы. В том числе: 11 человек – автокредит, 16 человек – ипотека, 41 – потребительский кредит, 12 – займы у друзей и родственников и 3 человека – займы в МФО. Вопрос предполагал множественный выбор, поэтому общая сумма выше общего количества заемщиков. 14 человек имеют просроченные платежи по займам.

Из выборки *православных христиан* (N=1473) случайным образом были отобраны 85 человек – в SPSS были сгенерированы несколько наборов данных и отобран наиболее близкий по возрасту к мусульманам. Возраст: от 18 до 55; M=37,6; SD=8,0. Пол: 41 мужчина, 44 женщины. Опыт долгового поведения: 60 человек (29 мужчин, 31 женщина) имеют займы. В том числе 9 человек – автокредит, 18 – ипотека, 45 – потребительский кредит, 13 – образовательный кредит, 4 – заем в МФО и 4 человека – заем в кредитном потребительском кооперативе. 11 человек имеют просроченные платежи по займам. Различия в соотношение в выборках N=1473 и N=85 заемщиков и «незаемщиков» (хи кв.=0.12; p=0.735), кредиторов и не кредиторов (хи кв.=0,0; p=0,942), должников и плательщиков (хи кв.=0,4; p=0,516) – не достоверны. То есть, выборка является репрезентативной по этим параметрам.

Из общей выборки *агностиков* (N=689) случайным образом были отобраны 85 человек, процедура аналогично отбору православных христиан. Возраст от 16 до 58; M=38,6; SD=9,4. Пол: 48 мужчин, 37 женщин. 53 человека (31 мужчина и 22 женщины) имеют опыт займов. В том числе 7 человек – автокредит, 14 – ипотека, 46 – потребительский кредит, 13 – заем у друзей и знакомых, 4 – заем в МФО и 2 человека – заем в кредитном потребительском кооперативе. 18 чел. имеют просроченные платежи по займам. Различия в соотношение в выборках N=1473 и N=85 заемщиков и «незаемщиков» (хи кв.=0,4; p=0,544), кредиторов и не кредиторов (хи кв.=0,6; p=0,459), должников и плательщиков (хи кв.=4,4; p=0,034) – не достоверны, кроме соотношения должников. То есть, в исследуемой выборке достоверно больше должников, чем в общей.

В таблице 7.4.5 приведено соотношение заемщиков и «незаемщиков» среди представителей разных религиозных конфессий.

Таблица 7.4.5.

Соотношение заемщиков и «незаемщиков» в группах респондентов, исповедующих разные религиозные убеждения в общей выборке, N=225

Считаете ли Вы себя верующим человеком, и, если да, какую веру Вы исповедуете?	Заемщики		«Незаемщики»		Хи кв.	p
Не считаю себя верующим человеком (N=85)	53	62,4%	32	37,6%	10,4	0,001
Христианство, православие (N=85)	60	70,6%	25	29,4%	28,8	0,000
Ислам (N=85)	50	58,8%	35	41,2%	5,3	0,021

Три подгруппы респондентов: мусульмане, православные христиане и агностики, по 85 человек в каждой, отобранные из репрезентативной по городскому населению России выборки, близкие по возрасту, соотношению полов оказались близки и по опыту долгового поведения: наличию, типам займов и просроченных платежей. Во всех группах число заемщиков достоверно выше, чем число «незаемщиков», различия между долями заемщиков в группах с разными религиозными убеждениями не достоверны. Уже на этом этапе анализа возникли предпосылки для отклонения выдвинутой гипотезы и уточнения (в будущих исследованиях) как религиозной идентичности, так и вопросов долговому поведению.

Далее мы провели попарное сравнение указанных групп респондентов по результатам «Экспресс опросника долгового поведения». Описательная статистика приведена в Табл. 7.4.6.

Таблица 7.4.6.

Описательная статистика результатов «Экспресс-опросника долгового поведения» в группах респондентов, исповедующих разные религиозные убеждения в общей выборке, N=225

Шкалы опросника	Агностики (N=85)		Христианство, православие (N=85)		Ислам (N=85)	
	M	**SD**	**M**	**SD**	**M**	**SD**
Рациональность долгового поведения	23,7	4,0	24,7	3,4	24,2	3,6
Избегание долгов	16,2	3,5	16,5	2,7	16,0	2,9
Осуждение заемщиков	11,4	3,3	11,2	3,3	11,9	2,7

Достоверных различий (U-критерий; $p<0,50$) при попарном сравнении получено не было. Православные отличаются от агностиков по исполнению обязательств только на уровне тенденции (U-критерий; $p=0,70$).

Отсутствие различий в общей выборке побудило провести попарное сравнение только представителей религиозных конфессий, *имеющих опыт заимствования*. Описательная статистика результатов приведена в Табл. 7.4.7.

Таблица 7.4.7.

Описательная статистика результатов «Экспресс-опросника долгового поведения» в группах респондентов, исповедующих разные религиозные убеждения, имеющих опыт заемного поведения, N=163

Шкалы опросника	Агностики (N=53)		Христианство, православие (N=60)		Ислам (N=50)	
	M	**SD**	**M**	**SD**	**M**	**SD**
Рациональность долгового поведения	24,0	4,4	24,9	3,5	24,4	3,5
Избегание долгов	15,7	3,8	16,4	2,5	15,5	2,8
Осуждение заемщиков	11,1	3,3	11,4	3,2	11,8	2,4

Однако различий между заемщиками, имеющими различные религиозные убеждения тоже не было выявлено. То есть, мусульмане, православные христиане и люди, не верящие в бога, имеют одинаковую готовность брать долг, давать в долг и исполнять долговые обязательства, и выдвинутые нами первая и вторая гипотеза не подтвердилась. Объяснением отсутствия различий между людьми, оценивающими себя как мусульман, православных и агностиков, может быть *степень выраженности их религиозной*

идентичности, которая, по мнению ряда авторов, имеет сложную структуру (Ефремова, 2010; Константинов и др., 2018; Соколовская, 2012). Например, в работе М.В. Ефремовой показано, что «чем выше выраженность религиозной идентичности (у христиан), тем меньше значимость денег, ниже уровень активности в удовлетворении экономических потребностей, негативней отношение к конкуренции <…> выраженность религиозной идентичности у студентов-мусульман связана с удовлетворенностью жизнью, прогнозом роста материального благосостояния в будущем, позитивным представлением о росте своего благосостояния за последние два года, удовлетворением потребительских интересов, удовлетворенностью материальным благосостоянием» (Ефремова, 2010, с. 94). То есть, простая категоризация на основании только одного вопроса не является достаточной, поскольку не отражает глубину религиозных убеждений. Связь параметров религиозной идентичности и долгового поведения требует дальнейшего изучения и может быть хорошей перспективой данной работы.

Значение может иметь и *тип займа*, который мы не учли (Гагарина, 2021д). Так, по данным, описанным в зарубежных исследованиях, наиболее ревностные мусульмане могут получать только исламские займы, верующие среднего уровня могут смешивать обычные и исламские займы, что является достаточно частым явлением (Baele, Farooq, Ongena, 2014). При этом *уровень риска по исламским займам* одного и того же заемщика, получающего как обычные, так и исламские займы от одного и того же банка, составляет лишь *одну пятую* от уровня риска обычных займов, то есть тот же заемщик с меньшей вероятностью не выполнит обязательства по исламскому, чем по обычному кредиту (Baele, Farooq, Ongena, 2014).

Взаимосвязи готовности к заимствованию, одалживанию и исполнению долговых обязательств с моральными основаниями и социальными аксиомами у представителей разных религиозных конфессий.

Хотя первая и вторая гипотезы не подтвердились, мы предположили, что должны быть различия в ценностях и представлениях о мире, связанных с долговым поведением. То есть, одни и те же взгляды на заимствование, одалживание и исполнение обязательств у представителей разных религиозных конфессий имеют разные основания и связаны с различными представлениями о мире и ценностными ориентациями, обусловленными религиозными взглядами. Для проверки этой гипотезы нами был проведен корреляционный анализ характеристик долгового поведения и шкал опросников «Моральные основания» и «Социальные аксиомы». В данном параграфе результаты будут представлены только для заимствования (Табл. 7.4.8).

Таблица 7.4.8.

Связь избегания заимствования с моральными основаниями и социальными аксиомами у представителей разных религиозных конфессий, (r Спирмена), N=225

Шкалы опросников MFQ и SAS / шкала «избегание долгов» экспресс-опросника д.п.	Агностики	Православные	Мусульмане
Шкала заботы (MFQ)	0,2*	0,4***	0,2*
Шкала справедливости (MFQ)	0,3**	0,3**	0,49***
Шкала лояльности (MFQ)	0,1	**0,3***	0,0
Шкала уважения к авторитетам (MFQ)	0,1	0,2	0,1
Шкала чистоты и святости (MFQ)	0,4***	0,3**	0,5***
Религиозность (SAS)	0,0	0,1	0,0
Социальный цинизм (SAS)	**0,4*****	-0,1	**0,4*****
Вера в вознаграждение усилий (SAS)	0,2	**0,3****	**0,2***
Контроль судьбы (SAS)	-0,1	-0,1	0,0
Социальная сложность (SAS)	0,3**	0,3*	0,4***

Примечание: здесь и далее *p<0,05; **p<0,01; ***p<0,001; жирным шрифтом выделены корреляции, отличающиеся у групп респондентов.

Общими для всех групп респондентов являются достоверные корреляции избегания заимствования с моральными основаниями: забота, справедливость, чистота и святость и социальной аксиомой о социальной сложности мира. То есть, независимо от религиозных убеждений, чем выше понимание сложности человеческой природы, ценность справедливости и сопереживания и чистоты, тем выше избегание заимствования и наоборот.

Различия заключаются в следующем. У православных христиан и мусульман избегание заимствования прямо связано с верой в вознаграждение усилий - представлением о том, что мир справедлив, и сегодняшние усилия приводят к успеху в будущем, но данная связь не характерна для агностиков.

У агностиков и мусульман избегание заимствования связано с представление о порочности человеческой природы и несправедливости социального мира, что не характерно для православных христиан.

У православных, в отличии от мусульман и агностиков, избегание заимствования связано с моральным основанием - лояльностью к своей группе.

Мы сопоставили результаты с данными Джонсона и соавт., которые провели опросили 450 христиан, и выявили связь моральных оснований и религиозных убеждений. Справедливость и забота были положительно предсказаны благодаря откровенной вере, уважение к авторитетам был положительно предсказан библейским буквализмом, а чистота и святость была предсказана религиозной приверженностью, буквализмом и авторитарным

Богом. Лояльность была предсказана религиозной приверженностью (Johnson et al., 2015). В другом исследовании показано, что мусульмане различаются по различным аспектам религиозности, таким как религиозный фундаментализм, религиозные поиски, религиозная деятельность и внутренняя религиозность. Религиозный фундаментализм предсказал сплачивающие основания; поисковая религиозность предсказывала индивидуализирующие моральные основания; Внутренняя религиозность предсказывала заботу, уважение к авторитету и чистоту и святость (Mikani, Tabatabaei, 2021).

7.5. Детерминация долгового поведения при заимствовании

Путем сравнения групп заемщиков и «незаемщиков» нами были выявлены различия в отношениях к доходу, деньгам, времени, другим людям и миру между людьми, выбирающими разные формы долгового поведения. Полученные различия указывают на роль дохода и отношения к деньгам. Имеет значение уровень субъективного экономического благополучия, отношение к деньгам как показателям статуса и денежная одержимость. При анализе отношения к времени и планированию имеют значение отношение прошлому (позитивное), настоящему (гедонистическому) и будущему, а также все шкалы, описывающие ценностно-мотивационные, когнитивные, аффективные и поведенческие компоненты долгосрочной ориентации. Из показателей социально-психологического капитала есть различия по генерализованному и ингрупповому доверию, а также глобальной идентичности и идентификацией с Россией. Из показателей образа мира есть различия по социальным аксиомам религиозность, вера в вознаграждение усилий и социальная сложность. Заемщики и «незаемщики» различаются по всем дискриптивным нормам, долговым установкам и моральным основаниям. В связи с этим, для определения причинно-следственных взаимосвязей было принято решение построить логистическую регрессионную модель, в которую в качестве зависимой переменной, выступила бинарная переменная 1– есть заем, 0 – нет займа. В качестве независимых переменных в регрессионный анализ были включены значения шкал, по которым получены достоверные различия между заемщиками и «незаемщиками», их обозначение и названия приведены в таблице 7.5.1.

Мы включили в анализ только опросник монетарных аттитюдов Фернема (Нестик, Гагарина, 2022) и исключили опросник Б. и Т. Клонц, с целью избежание коллинеарности факторов, поскольку их шкалы имеют близкое значение. По этой же причине мы оставили только социальное доверие. Перед проведением анализа данные были проверены на

коллинеарность и наличие пропущенных значений. Поскольку зависимая переменная является бинарной, нами использовалась логистическая регрессия.

Таблица 7.5.1.

Обозначения независимых переменных, включенных в регрессионный анализ

блок	Методика	Название шкалы
Отношение к деньгам и доходу	Анкета	Субъективное экономическое благополучие
		Возраст
	Монетарные Аттитюды А. Фернем, С. Гровер	Финансовая одержимость
		Значимость денег для уважения в обществе
Отношение к времени и планированию	Временная перспектива Ф. Зимбардо	Позитивное прошлое
		Гедонистическое настоящее
		Будущее
	Долгосрочная ориентация Т.А. Нестик	Интерес к долгосрочному будущему
		Оптимизм в отношении долгосрочного будущего
		Ценность следа в истории
		Ценность традиций
		Ценность непрерывного развития
		Вера в полезность долгосрочного планирования
		Вера в вознаграждение долгосрочных усилий
		Долгосрочное целеполагание и планирование
Отношение к другим людям	Социально-психологический капитал А.Н. Татарко	Генерализованное доверие
		Социальное доверие (WVS)
		Глобальная идентичность
		Идентификация с Россией
Отношение к миру	Социальные аксиомы Бонд, Леонг	Религиозность
		Вера в вознаграждение усилий
		Социальная сложность
	Дескриптивные нормы	Заимствование
		Исполнение обязательств
		Одалживание
	Долговые аттитюды М.А. Гагарина, М.А. Падун	Рациональность долгового поведения
		Избегание заимствования
		Избегание одалживания
	Моральные основания Д. Хайта	Шкала заботы
		Шкала справедливости
		Шкала лояльности
		Шкала уважения к авторитетам
		Шкала чистоты и святости

Показатели регрессионной модели: N=3019; -2 Log-правдоподобие=3470,8; R-квадрат Кокса и Снелла=0,131; R-квадрат Нэйджелкерка=0,179; Хи-квадрат=425,9; p<0,001.

Таблица 7.5.2.

Характеристики отношения личности к доходу, деньгам, времени, другим людям и миру как предикторы заимствования

	β	Среднеквадратичная ошибка	Вальд	Знач.
Возраст	0,019	0,004	22,080	***
СЭБ	-0,173	0,042	16,827	***
Нормы, осуждающие заимствование	0,195	0,040	23,746	***
Нормы, поддерживающие исполнение обязательств	0,135	0,051	6,937	**
Оптимизм в отношении будущего	0,317	0,086	13,468	***
Вера в полезность планирования	0,107	0,048	4,916	*
Долгосрочное целеполагание и планирование	0,094	0,057	2,763	n.s.
Вера в вознаграждение усилий	-0,166	0,080	4,279	*
Рациональность долгового поведения	0,206	0,016	158,040	***
Избегание заимствования	-0,311	0,021	219,995	***
Избегание одалживания	-0,026	0,015	2,875	n.s.
Константа	-1,376	0,464	8,800	**

β - стандартизованный коэффициент регрессии

Самыми сильными предикторами заемного поведения являются высокий оптимизм в отношении будущего и готовность к заимствованию и исполнению обязательств. Также значимыми предикторами являются дескриптивные нормы и собственная вера в полезность долгосрочного планирования, а также низкий уровень субъективного экономического благополучия. То есть, имеется два разных подхода к заимствованию – заимствование как вынужденная мера, вызванная нехваткой средств и заимствование как стратегия, связанная с оптимизмом и планированием будущего. Описывая дескриптивные нормы, следует отметить что имеет место признание осуждения заимствования со стороны социального окружения, в сочетании с высоким уровнем исполнения обязательств. Полученные данные можно объяснить следующим образом, во-первых, негативное отношение к заимствованию уже неоднократно описывалась в исследования (Гагарина, 2021в), тем не менее это не

мешает людям брать в долг. Во-вторых, для россиян присуще отождествление займа и долга, а значит высокая готовность к исполнению обязательств может свидетельствовать о готовности брать взаймы. С другой стороны, негативное отношение к заимствованию, может являться, на самом деле, негативным отношением к долгу как просроченному платежу и не означать отказ от заимствования, хотя стратегия избегания долгов через избегание заимствования тоже имеет место.

Выводы по Главе 7

Проведенное исследование отношения к доходу позволяет сделать следующие выводы. Доход и отношение к деньгам являются значимыми характеристиками респондентов, определяющими долговое поведение по заимствованию. Данный факт подтверждается как достоверными различиями между заемщиками и «незаемщиками», так и результатами регрессионного анализа. Объективная и воспринимая недостаточность средств побуждает людей прибегать к заимствованию. Однако здесь можно наблюдать как минимум два варианта – спонтанный, незапланированный и необдуманный заем в МФО или КПК и осознанная, спланированная покупка автомобиля или квартиры. Скорее всего, это некий континуум, включающий и промежуточные варианты.

Низкодоходные категории граждан являются наименее включенными как в операции на формальном, так и неформальном кредитном рынке, чаще других категорий граждан берут займы в кредитных потребительских кооперативах, оценивают займы как навязанные, а в качестве источников информации они чаще других используют советы и рекомендации друзей и знакомых. Структура кредитных предпочтений отражает те потребности, которые респонденты оценивают, как неудовлетворенные: так среди низкодоходных категорий граждан преобладают займы в микрофинансовых организациях, потребительских кооперативах, а по содержанию – потребительские кредиты; среди высокодоходных категорий граждан выше доля автокредитов и ипотечных займов. Самые высокодоходные категории чаще пользуются услугами финансовых консультантов и имеют самый высокий показатель по неформальным займам. Заемщики, выбирающие неинституциональные займы чаще других, обращаются к знакомым и друзьям за советами, потребители ипотечных кредитов чаще других используют специализированные сайты, а заемщики микрофинансовых организаций чаще других делают свой выбор на основании рекламы и считают, что услуга была им навязана.

Однако заемное поведение – это не только решение финансовых проблем, включаясь в заемное поведение люди актуализируют определенные психологические отношения. В этом смысле избегание заимствования – это не только сознательный отказ от приобретения

какого-либо товара, это отказ от вступления в отношения. Отказ от вступления в отношения заимствования представляет собой декларацию суверенитета (суверенности), стремление быть человеком, который никому ничего не должен (Peebles, 2010). С.К. Нартова-Бочавер определяет психологическую суверенность «как способность устанавливать и оберегать границы собственной эмпирической личности, как баланс между собственными потребностями субъекта и потребностями окружающих его людей» (Нартова-Бочавер, 2017, с. 101) и исследования суверенности заемщиков и «незаемщиков» можно отметить в качестве одной из перспектив для дальнейшего исследования. Выбор в пользу неинституционального заимствования можно было бы связать с тем, что люди не доверяют стандартным банковским учреждениям, и хотят отказаться от связывающих обязательств кредита / долга с безликими посторонними и тем самым сохранить суверенитет над своим собственным будущим (Elyachar 2003), но сравнение институциональных и неиституциональных заемщиков по уровню социального и институционального доверия различий не выявило.

Заемщики придают большую ценность деньгам, видя в них способ достижения более высокого статуса в обществе, что, вероятно и побуждает их большим тратам или приобретению более дорогих вещей, в том числе, за счет кредитных средств.

Помимо отношения к деньгам и доходу, готовность брать в долг связана с отношением ко времени и планированию. Наше исследование показало, что заемщики не только имеют более сбалансированную временную перспективу, но и являются более долгосрочно ориентированными. Из характеристик социально-психологического капитала, ресурсами заемщиков являются генерализованное, ингрупповое доверие и идентификация – глобальная и с Россией. Заемщики верят в вознаграждение усилий и сложность мира. Религиозные убеждения тоже имеют значения, в России, религиозные убеждения тоже могут играть роль, причем не в качестве ограничения, а скорее в качестве ресурса. Также заемщики имеют более выраженные моральные основания как этики сообщества, так и этики автономии.

При сравнении характеристик долгового поведения у респондентов с разными религиозными убеждениями достоверных различий выявлено не было. Сходства и различия были обнаружены при анализе связей характеристик долгового поведения с представлениями о мире и ценностными ориентациями. Основное отличие православных христиан от других респондентов – наличие связей всех характеристик долгового поведения с лояльностью к группе. Отличие мусульман от других респондентов проявляется в наличии связи социального цинизма с отказом от одалживания. Отличие агностиков от респондентов, имеющих религиозные убеждения – это отсутствие связи

между верой, предполагающей вознаграждение усилий, с избеганием заимствования и готовностью к исполнению обязательств, и наличие связи избегания одалживания со сложностью социального мира. Полученные данные могут быть использованы для усовершенствования программ по профилактике девиантного долгового поведения и повышению финансовой и долговой грамотности (Гагарина, 2021д). Таким образом, заемное поведение может инициироваться осознание нехватки каких-то ресурсов, для обеспечения которых можно прибегнуть к заимствованию, но для этого необходимо обладать целым рядом ресурсов, которыми являются определенные отношения ко времени, людям и миру в целом.

Глава 8. Долговые отношения при исполнении обязательств

Поведением, определяющим конативный компонент долговых отношений при исполнении обязательств, являются действия по возврату долга в полном объеме и в установленный срок и отказ от исполнения обязательств в полном объеме и в установленный срок. В данной Главе будут описаны сходства и различия отношения должников и плательщиков к деньгам и доходу, времени и планированию, миру и к другим людям, а также представлены результаты оценки заемщиков и должников сотрудниками кредитных организаций и судебными приставами, и результаты регрессионного анализа. Мы рассматриваем наличие долга как факт, подтверждающий готовность не исполнять обязательства.

8.1. Отношение к доходу и деньгам при исполнении обязательств

Исследование отношения к доходу

Цель: провести сравнение субъективного и объективного материального благополучия респондентов плательщиков и должников, в том числе, выбирающих различные виды займов.

Общая гипотеза: Образование задолженности является результатом как объективного недостатка дохода, так и неверной стратегии выбора займов.

Сначала рассмотрим социально-демографические характеристики респондентов (выборка 1, см. Приложение 4). Средний возраст должников 39,8 год (SD=8,41), а плательщиков 41,4 (SD=12,13), различия достоверны ($t=2,5$; $p<0,05$). Таким образом, плательщики достоверно старше должников.

Задолженности могут являться результатом низкого уровня образования, ниже приведены данные по количеству респондентов с разным уровнем образования в группах, Табл. 8.1.1.

Таблица 8.1.1.

Соотношение должников (N=445) и плательщиков (N=1529) с разным уровнем образования (значение Хи кв. и уровень значимости в группах менее 10 наблюдений приведены с поправкой Йейтса)

Уровень образования	Должники		Плательщики		Достоверность различий	
	Частота	Проценты	Частота	Проценты	Хи кв.	p
образование начальное или ниже	1	0,2%	2	0,2%	0,2	0,654

неполное среднее образование	7	1,6%	8	0,8%	3,7	0,053
среднее образование (школа или профессионально-техническое училище	76	17,1%	104	9,1%	43,9	0,0001
среднее специальное образование (техникум)	111	24,9%	251	18,3%	16,7	0,0001
незаконченное высшее (не менее 3-х курсов вуза)	36	8,1%	63	5,0%	11,4	0,0007
высшее (4 курса и больше вузовского образования)	196	44,0%	926	56,8%	38,3	0,0001
два (или более) высших образования	16	3,6%	151	8,5%	17,5	0,0001
ученая степень	2	0,4%	24	1,3%	2,5	0,112
Всего	445	100,0%	1529	100,0%		

Среди респондентов со средним и средним специальным образованием больше должников, чем плательщиков, а среди респондентов с незаконченным, полным и двумя высшими образованиями – больше плательщиков, чем должников. То есть, уровень образования можно рассматривать как фактор образования задолженности, хотя интерпретации могут быть разные. Более высокий уровень образования может означать более высокий уровень общий эрудиции и, в частности, в области финансовой грамотности, что проявляется в большей компетентности при обращении с займами. С другой стороны, лица с более высоким уровнем образования имеют больше возможностей для высокого заработка. Последнее предположение можно проверить, рассмотрев соотношение должников и плательщиков в каждой группе по уровню дохода (Рис. 24), а также сравнив количество должников и плательщиков с разным уровнем дохода (Табл. 8.1.2).

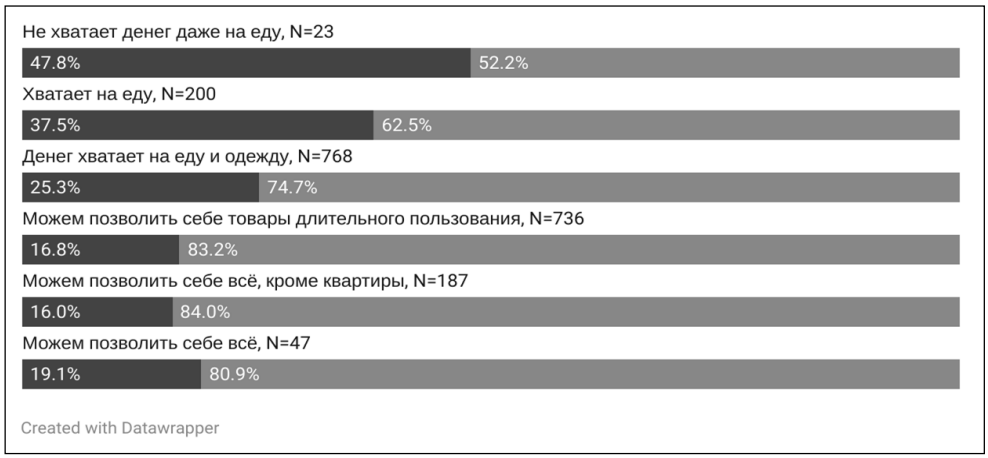


Рис. 24 Соотношение должников (черный) и заемщиков (серый) без долгов среди респондентов с разным уровнем дохода.

Наибольшее количество должников наблюдается среди респондентов с самым низким уровнем дохода, при последовательном переходе к более обеспеченным категориям граждан количество должников снижается и затем немного возрастает у респондентов с самым высоким уровнем дохода.

Таблица 8.1.2.

Субъективная оценка материального положения должников (N=445) и плательщиков (N=1529)

Параметры	Должники		Плательщики		Достоверность различий	
К какой из следующих групп населения по материальному положению вы скорее могли бы себя отнести?	Частота	Проценты	Частота	Проценты	Хи кв	p
Не хватает денег даже на еду	11	2,5%	12	0,8%	8,5	0,0035
Хватает на еду, но покупка одежды проблематична	75	16,9%	125	8,2%	28,5	0,0001
Денег хватает на еду и одежду, но покупка товаров длительного пользования затруднительна	194	43,6%	573	37,5%	5,4	0,019
Можем позволить себе товары длительного пользования, но покупка автомобиля затруднительна	124	27,9%	612	40,0%	21,8	0,0001
Можем позволить себе практически все, кроме покупки квартиры или дачи	30	6,7%	157	10,3%	4,9	0,025
Можем позволить себе все, в том числе покупку квартиры или дачи	9	2,0%	38	2,5%	0,1	0,698
Затрудняюсь ответить	2	0,4%	12	0,8%	0,1	0,673
Всего	445	100,0%	1529	100,0%		

Количество должников достоверно выше среди низкодоходных групп, от тех, кто испытывает затруднения с покупкой продуктов питания, до тех, кому трудно приобрести товары длительного пользования. Должников достоверно меньше среди тех, кто может позволить себе приобретение товаров длительного пользования и автомобиль.

То есть, можно предположить, что задолженность является результатом нехватки средств. А как сами люди, объясняют причину задолженности? Для этого рассмотрим соотношение респондентов с разным уровнем субъективного экономического благополучия и указанные ими причины задолженностей.

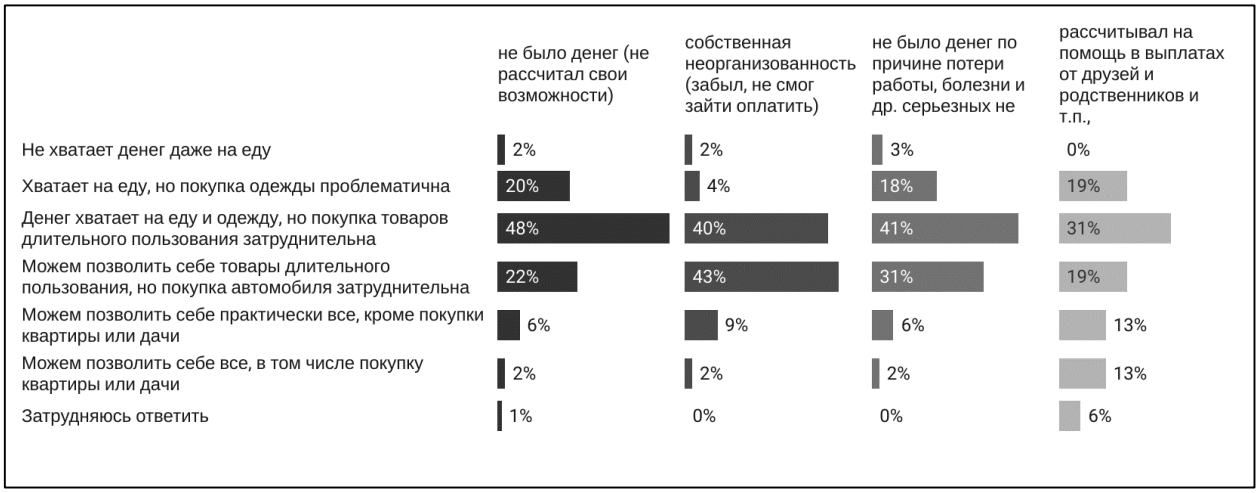


Рис. 25 Причины задолженностей у респондентов с разным уровнем дохода (N=445).

Отсутствие денег из-за неадекватной оценки своих доходов характерна для респондентов, испытывающих затруднения при приобретении товаров длительного пользования, на собственную неорганизованность чаще ссылаются те, кто имеет затруднения при покупке автомобилей, а высоко доходные категории населения указывают в качестве причины других людей, своевременно не предоставивших им деньги. Для низкодоходных граждан не свойственно объяснять просрочку платежей собственной неорганизованностью. Таким образом, недостаток средств может являться причиной задолженности у низкодоходных категорий граждан, но высокий доход не гарантирует своевременную оплату. В исследованиях других авторов было показано, что перекладывание ответственности за свои долги на других, то есть, экстернальный локус контроля, положительно связан с наличием задолженностей (Davies & Lea, 1995; Tokunaga, 1993). В исследовании на отечественной выборке должников и плательщиков, А.Н. Деминым и О.В. Киреевой тоже показано, что «должники переоценивают возможности своего социального окружения» (Демин, Киреева, 2018, с. 7), и в меньшей степени удовлетворены помощью, которые они ожидают от других. В нашем исследовании это справедливо для респондентов доходом ниже среднего.

В таблице 8.1.3. приведено соотношение должников и плательщиков в разных федеральных округах Российской Федерации.

Вопреки ожиданиям, что в СКФО с самым низким доходом на душу населения будет достоверно больше должников, чем плательщиков, мы получили данные указывающие на отсутствие различий. Что подтверждает предположение, что доход является не единственным фактором образования задолженности.

Таблица 8.1.3.

Соотношение должников (N=445) и плательщиков (N=1529) в федеральных округах Российской Федерации (значение Хи кв. и уровень значимости в группах менее 10 наблюдений приведены с поправкой Йейтса)

Федеральный округ	Должники		Плательщики		Достоверность различий	
	Частота	Проценты	Частота	Проценты	Хи кв.	p
Центральный федеральный округ	123	27,6%	419	27,4%	0,0	0,921
Северо-Западный федеральный округ	51	11,5%	187	12,2%	0,1	0,660
Южный федеральный округ	42	9,4%	153	10,0%	0,1	0,723
Северо-Кавказский федеральный округ	6	1,3%	32	2,1%	0,6	0,417
Приволжский федеральный округ	98	22,0%	333	21,8%	0,0	0,912
Уральский федеральный округ	61	13,7%	175	11,4%	1,6	0,195
Сибирский федеральный округ	46	10,3%	175	11,4%	0,4	0,514
Дальневосточный федеральный округ	12	2,7%	40	2,6%	0,0	0,925
Затрудняюсь ответить	6	1,3%	15	1,0%	0,1	0,687
Всего	445	100,0%	1529	100,0%		

В Таблице 8.1.4. приведено соотношение должников и плательщиков при разных видах займов.

Таблица 8.1.4.

Соотношение должников и плательщиков при разных видах займов (значение Хи кв. и уровень значимости в группах менее 10 наблюдений приведены с поправкой Йейтса)

Тип займа	Должники		Плательщики		Достоверность различий	
	Частота	Проценты	Частота	Проценты	Хи кв.	p
Автокредит (N=333)	53	12%	280	18%	10	0,001
Ипотека (N=568)	67	15%	501	33%	52,7	0,0001
Потребительский кредит (N=1606)	388	87%	1218	80%	12,8	0,0003
Заем у друзей, знакомых, родственников (N=480)	152	34%	328	21%	30,2	0,0001
Образовательный кредит (N=30)	10	2%	20	1%	2	0,154

Заем в МФО (N=139)	107	24%	32	2%	253,7	0,0001
Заем в КПК (N=42)	24	5%	18	1%	29,4	0,0001
Всего	445	100,0%	1529	100,0%		

Среди плательщиков достоверно больше заемщиков автокредитов и ипотечных, а среди должников достоверно выше число заемщиков у друзей и родственников, потребительских кредитов, займов в МФО и КПК.

Ипотечный заем и заем в МФО являются разными по тем требованиям, которые они налагают на заемщиков и это касается не только дохода и размера первоначального взноса, но ряда психологических особенностей (Емельянова, Викентьева, Гагарина, 2022), в том числе, усилий по сбору и анализу информации, горизонта планирования и долгосрочной ориентации, субъективного контроля и других, о которых речь пойдет ниже.

В Главе 3 была рассмотрена, в том числе, гипотеза об использовании разных источников информации и показано, что заемщики с разным уровнем дохода и выбирающие разные виды займов используют разные источники информации. В этом параграфе мы рассмотрим количество должников среди заемщиков, использующих разные источники информации, результаты представлены на рисунке 26.

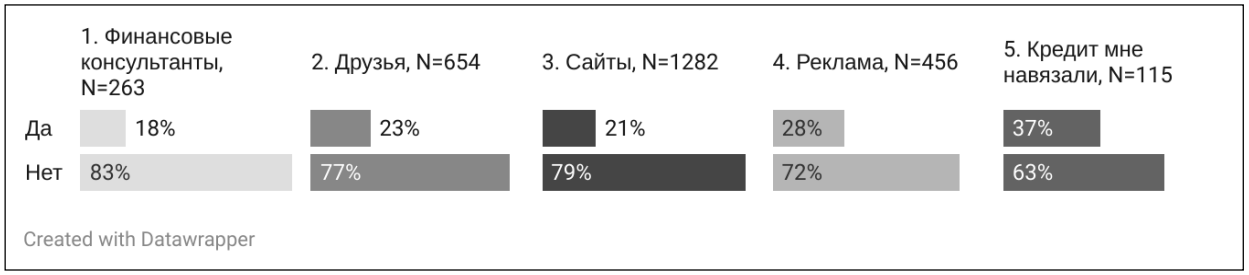


Рис. 26. Соотношение должников (да) и заемщиков без долгов (нет) среди респондентов, выбирающих разные стратегии получения информации о кредитах.

Меньше всего должников среди тех, кто прибегает к услугам финансовых консультантов и использует специализированные сайты, а больше всего среди тех, кто ориентируется на рекламу и тех, кто считает, что займы им навязали. Возможно, что навязанные займы были изначально «непосильными», но также есть вероятность восприятие кредита как навязанного является защитной реакций и перекладываем ответственности на других людей, что требует дальнейшего исследования роли психологических факторов. Ощущение «навязанности» займа чаще других возникает у самых малообеспеченных заемщиков и у тех, кто имеет задолженности по кредитам. Похожие данные описываются и в других работах, посвященных проблеме сверхзадолженности, критериями которой являются высокие платежи, бедность,

неисполненные обязательства и субъективное чувство тяжести и напряженности (Angel, 2016).

Исследование отношения к деньгам

Цель. Выявить различия в отношении к деньгам у должников и плательщиков.

Гипотеза. Должники больше ценят деньги как средство удовлетворения потребностей (продемонстрировать статус, оказать влияние, избежать тревог, решить проблемы), чем плательщики.

Для проверки гипотезы мы провели сравнение результатов методик: новой шкалы монетарных аттитюдов Фернема и Гровера (Нестик, Гагарина, 2022); *выборка 1*; N=1974 и шкалы монетарных аттитюдов Б. и Т. Клонц в адаптации Д.А. Баязитовой и Т.А. Лапшовой (Баязитова, Лапшова, 2017); *выборка 2; N=363* (см. Приложение 4).

Таблица 8.1.5.

Сравнение средних значений монетарных аттитюдов должников (N=445) и плательщиков (N=1529), Новая шкала монетарных аттитюдов Фернема, Гровера

Шкалы	Должники		Плательщики		Достоверность различий	
	M	SD	M	SD	t	p
Финансовая одержимость ("Любитель финансового фитнеса")	4,0	1,15	4,0	1,10	-0,4	0,697
Значимость денег для уважения в обществе ("Ориентированный на социальный статус")	4,3	1,37	4,1	1,28	2,1	0,036
Использование денег как инструмента влияния на людей ("Покупатель влияния")	3,0	1,43	2,9	1,35	1,5	0,124
Финансовая тревожность ("Тревожный")	4,5	1,17	4,3	1,08	1,9	0,057

Для должников характерны достоверно более высокие значения по шкалам «Значимость денег для уважения в обществе». То есть, для должников деньги являются основным источником социального статуса. Такие люди хотят заслужить уважение, демонстрируя свое богатство: деньги - главный источник уважения.

В таблице 8.1.6. приведены результаты сравнения по методике Б. и Т. Клонц.

Таблица 8.1.6.

Сравнение средних значений монетарных аттитюдов должников (N=146) и плательщиков (N=221) (Шкала монетарных аттитюдов Б. и Т. Клонц)

Шкалы	Должники		Плательщики		Достоверность различий	
	M	SD	M	SD	t	p
Избегание денег	2,0	0,80	2,4	0,84	-3,8	0,000
Деньги как статус	2,8	0,83	2,7	0,93	1,0	0,307
Поклонение деньгам	4,0	1,07	3,8	0,96	1,7	0,097
Бдительность относительно денег	4,0	1,03	4,2	0,93	-2,7	0,008

По данным шкалы монетарных аттитюдов, должники имеют низкие значения по шкале «избегание денег» и обладают меньшей бдительность относительно денег. Для должников менее характерно отрицание значимости денег, отказ от денежных трат и негативное отношение к финансовым сделкам, чем для плательщиков. Для должников также менее характерен страх потери накоплений и недоверие окружающим в вопросах денег.

8.2. Отношение ко времени и планированию при исполнении обязательств

Цель: выявить особенности отношения к своему прошлому, настоящему и будущему, готовности учитывать последствия, и долгосрочной ориентации у должников и плательщиков.

Гипотеза: Должники обладают более выраженной ориентацией на негативное прошлое, фаталистическое и гедонистическое настоящее, и более низкую долгосрочную ориентацию и ориентация на учет будущих последствий. Методики аналогичны 7.2.

Результаты исследования временной перспективы и горизонта планирования при исполнении обязательств (Выборка 1) представлены в табл. 8.2.1.

Таблица 8.2.1.

Сравнение средних значений временной перспективы должников (N=445) и плательщиков (N=1529), опросник временной перспективы Ф. Зимбардо (ZTPI-S)

Шкалы	Должники		Плательщики		Достоверность различий	
	M	SD	M	SD	t	p
Позитивное прошлое	3,8	0,75	3,9	0,68	-2,1	0,037
Гедонистическое настоящее	3,3	0,72	3,3	0,69	2,0	0,044
Будущее	3,6	0,79	3,4	0,81	4,4	0,000
Негативное прошлое	3,0	0,91	2,9	0,83	3,4	0,001
Фаталистическое настоящее	3,6	0,69	3,7	0,62	-3,2	0,002

Должники имеют достоверно более низкие значения по ориентации на будущее и позитивное прошлое и достоверно более высокие значения по негативному прошлому и фаталистическому настоящему.

Плательщики и должники различаются по горизонту планирования, так планируют на несколько лет вперед 18,2% плательщиков и лишь 10,5% должников; на несколько месяцев вперед планируют 35,1% плательщиков и лишь 25,2% должников, зато не строят планов из-за нестабильности ситуации и живут сегодняшним днем 32% и 20,2% должников и только 26,3% и 11,1% плательщиков соответственно.

Результаты исследования учета будущих последствий при исполнении обязательств представлены в табл. 8.2.2.

Таблица 8.2.2.

Сравнение средних значений учета будущих последствий должников (N=445) и плательщиков (N=1529), «Ориентация на учет будущих последствий» (CFC-6) А. Стратмена

Шкалы	Должники		Плательщики		Достоверность различий	
	M	SD	M	SD	t	p
Ориентация на учет отдаленных последствий	4,5	1,06	4,7	0,94	-4,5	0,000
Ориентация на учет ближайших последствий	4,0	1,05	3,8	1,03	3,1	0,002
Ориентация на учет будущих последствий	4,3	0,69	4,5	0,73	3,1	0,002

Должники достоверно отличаются от заемщиков, исполняющих свои обязательства, по всем шкалам опросника учета будущих последствий. Должники имеют более высокую ориентацию на учет ближайших последствий и более низкие показатели ориентации на учет отдаленных последствий и общий показатель ориентации на будущее.

Результаты исследования долгосрочной ориентации при исполнении обязательств представлены в табл. 8.2.3.

Должники и плательщики не различаются по шкалам, входящим в аффективный (Оптимизм в отношении долгосрочного будущего и Интерес к долгосрочному будущему) и мотивационно-ценностный (Ценность следа в истории, Ценность традиций и Ценность непрерывного развития) компоненты долгосрочной ориентации. Достоверные более низкие показатели обнаружены у должников, по сравнению с плательщиками только для инструментальной эффективности долгосрочного планирования, входящей в когнитивный

компонент и, Долгосрочному целеполаганию и планированию, описывающей поведенческий компонент.

Таблица 8.2.3.

Сравнение средних значений долгосрочной ориентации должников (N=445) и плательщиков (N=1529), «Долгосрочная ориентация личности» (LTO) Т.А. Нестика

Шкалы	Должники		Плательщики		Достоверность различий	
	M	SD	M	SD	t	p
Интерес к долгосрочному будущему	3,3	0,90	3,3	0,89	-0,6	0,535
Оптимизм в отношении долгосрочного будущего	3,5	0,59	3,5	0,54	0,8	0,397
Ценность следа в истории	3,7	0,90	3,7	0,87	-0,2	0,819
Ценность традиций	3,6	0,84	3,6	0,81	-1,4	0,161
Ценность непрерывного развития	3,9	0,81	4,0	0,79	-1,4	0,165
Вера в полезность долгосрочного планирования	3,9	0,83	3,9	0,75	-0,1	0,945
Вера в вознаграждение долгосрочных усилий	3,0	0,97	3,2	0,93	3,8	0,000
Долгосрочное целеполагание и планирование	3,4	0,92	3,5	0,89	-2,4	0,019

В результате исследования было установлено, что должники отличаются от заемщиков, исполняющих свои обязательства, большей ориентацией на учет последствий ближайшего, а не отдаленного будущего и более низкой способностью к долгосрочному целеполаганию и планированию, а также более низкой инструментальной эффективностью. Наши результаты согласуются с данными других исследователей. Так должники имеют более короткий горизонт планирования (Lea, Webley, Walker, 1995) и более низкую фискальную ответственность (Joireman et al., 2005). У должников более выражены дезадаптивные характеристики временной перспективы «негативное прошлое» и «фаталистическое настоящее» и менее выражена ориентация на будущее и позитивное прошлое. То есть, должники, по сравнению с заемщиками, исполняющими взятые обязательства, сожалеют о допущенных ошибках и, возможно, имеют травматический опыт. Они в меньшей степени готовы откладывать удовлетворение потребностей в настоящем ради достижений в будущем и, в целом, характеризуются менее сбалансированной временной перспективой. Полученные нами результаты также

согласуются с данными, что люди, ориентированные на будущее, склонны проявлять большую ответственность в финансовых решениях, а ориентированные на негативное прошлое, гедонистическое настоящее и фаталистическое прошлое склонны к более рискованному финансовому поведению (Leonard et al., 2019), а также что и будущее, и фаталистическое настоящее вносят значительный вклад в выплаты по займам (Klicperová-Baker, Košál, Vinopal, 2015).

8.3. Отношение к другим людям при исполнении обязательств

Цель: сравнить сформированность социально-психологического капитала у должников и плательщиков.

Гипотеза: плательщики обладают более высоким уровнем социального капитала.

В первое исследование (*Выборка 4*) социально-психологического капитала должников и плательщиков были включены следующие показатели: социальное доверие, институциональное доверие (Правительству, СМИ, представителям бизнеса и некоммерческим организациям), а также показатели объединяющего и связывающего капитала. В целом, методики аналогичны 7.3.

Таблица 8.3.1.

Сравнение средних значений показателей социального капитала должников (N=391) и плательщиков (N=576)

Шкалы	Должники		Плательщики		Достоверность различий	
	M	SD	M	SD	t	p
Объединяющий социальный капитал	3,4	1,28	3,3	1,27	1,1	0,279
Связывающий социальный капитал	2,0	0,99	2,0	0,99	0,5	0,614
Институциональное доверие (WVS)	2,9	1,19	3,0	1,07	-1,6	0,101
Социальное доверие (WVS)	3,9	0,86	4,2	0,76	-4,0	0,000

Должники имеют достоверно более низкий уровень социального доверия, но не отличаются по показателям объединяющего и связывающего социального капитала. Ниже приведены результаты дополнительного исследования (*Выборка 1*), в котором сделаны уточнения в показателе «институциональное доверие», поскольку речь идет о выплате денежных средств по займам, отдельно были выделены показатели доверия финансовым институтам (банкам и МФО) и отдельно показатели доверия федеральным властям

(Президенту, Правительству, Госдуме, ФСБ, официальным СМИ). Также был добавлен показатель генерализованного доверия, глобальной идентичности и идентификации с Россией. Результаты сравнения уточненных показателей социально-психологического капитала приведены в табл. 8.3.2.

Таблица 8.3.2.

Сравнение средних значений показателей социально-психологического капитала должников (N=445) и плательщиков (N=1529)

Шкалы	Должники		Плательщики		Достоверность различий	
	M	SD	M	SD	t	p
Генерализованное доверие	2,4	0,89	2,6	0,02	-2,7	0,007
Социальное доверие (WVS)	3,0	0,64	3,1	0,01	-2,7	0,007
Ингрупповое доверие (WVS)	3,6	0,72	3,7	0,02	-3,6	0,000
Аутгрупповое доверие (WVS)	2,5	0,83	2,5	0,02	-1,1	0,274
Доверие к федеральной власти: (Президенту, Правительству, Госдуме, ФСБ, официальным СМИ (а Кронбаха = 0,926)	2,5	1,05	2,5	0,03	-0,2	0,862
Банкам	2,8	1,09	3,0	0,03	-3,7	0,000
Микрофинансовым организациям	1,7	0,98	1,6	0,02	2,3	0,022
Глобальная идентичность	2,8	1,05	2,9	0,03	-1,8	0,067
Идентификация с Россией	3,5	1,08	3,5	0,03	-0,8	0,412

Плательщики отличаются от должников по всем видам доверия, кроме аутгруппового и доверия федеральной власти. Так, должники меньше доверяют людям вообще, в том числе знакомым и близким людям, а также банкам и микрофинансовым организациям.

Отсутствие различий между должниками и плательщиками по показателям объединяющего и связывающего капитала указывает на то, что объем социальных связей у данных групп респондентов одинаковый, что согласуется с данными по должникам и плательщика, полученных и в другом исследовании отечественных психологов. Так, в работе А.Н. Демина и О.В. Киреевой показано, что объемы «субъективных» помогающих сетей существенно у должников и своевременных плательщиков не отличаются (Демин, Киреева, 2018). При этом многие работы связывают эффективность погашения с социальным капиталом (Cassar et al., 2007; Besley, Coate, 1995; Clark et al., 2021; Agarwal,

Chomsisengphet, Liu, 2011). Крепкие социальные связи обеспечивают выплату за счет преодоления потрясений (Feigenberg et al., 2010). Однако есть работы, не подтвердившие роль социального капитала для выплат, а также показавшие обратный эффект (Ahlin, Townsend, 2007). Социальный капитал может положительно повлиять на успешное погашение задолженности посредством трех механизмов: 1. Через инструментальную поддержку (например, бесплатный труд, неформальные ссуды и т. д.), 2. через продуктивную информацию и 3. Через психологическую помощь (Sanders, Nee, 1996). Связывающий капитал предоставляет человеку информацию, которая помогает сохранить его / ее интерес, даже если человек не занимается активным поиском этой информации. Более того, утверждают, что люди получают большую часть своей социальной поддержки и психологической помощи через небольшое количество прочных связей. В то время как объединяющий социальный капитал может быть менее полезным. Кроме того, общее чрезмерное инвестирование в любую форму социального капитала может вызвать косвенные негативные последствия. Когда затраты на создание или поддержание социальных отношений превышают прибыль, полученную от них, доход домохозяйства может сократиться и, таким образом, отрицательно повлиять на погашение ссуды (Dufhues et al., 2011).

8.4. Отношение к миру при исполнении обязательств

Образ мира

В качестве характеристик образа мира выступили представления об устройстве мира (социальные аксиомы), представления об отношении к займам других людей (дескриптивные нормы), ценности (моральные основания), оценка справедливости мира и долговые установки.

Цель. Сравнить характеристики образа мира должников и плательщиков.

Гипотеза 1. Должники характеризуются более низкими показателями контроля судьбы и справедливости мира.

Методики аналогичны 7.4.

Результаты сравнения должников и плательщиков (Выборка 1) по социальным аксиомам и вере в справедливый мир приведены в табл. 8.4.1.

Достоверные различия в социальных аксиомах, то есть генерализованных верованиях о себе, социальной и физической среде, духовном мире, выраженных в форме утверждений об отношениях между фактами или идеями» (Татарко, Лебедева, 2020) между должниками и плательщиками получено не было. По шкале «Вера в справедливый мир по

отношению к себе» опросника «Вера в справедливый мир» должники имеют достоверно более низкие значения.

Таблица 8.4.1.

Сравнение ориентации должников (N=445) и плательщиков (N=1529) по шкалам опросников «Социальные аксиомы» и «Вера в справедливый мир»

Шкалы	Должники		Плательщики		Достоверность различий	
	M	SD	M	SD	t	p
Религиозность (SAS)	2,9	1,06	2,9	1,02	1,2	0,229
Социальный цинизм (SAS)	3,7	0,67	3,8	0,61	-1,2	0,245
Вера в вознаграждение усилий (SAS)	3,6	0,65	3,7	0,59	-0,8	0,398
Контроль судьбы (SAS)	3,0	0,80	2,9	0,77	1,8	0,070
Социальная сложность (SAS)	3,8	0,44	3,8	0,41	0,3	0,790
Вера в справедливость мира по отношению к себе	3,4	1,06	3,7	0,94	-4,3	0,000
Общая вера в справедливый мир	3,3	0,99	3,3	0,96	0,3	0,802

Гипотеза 2. Должники сами более терпимо относятся к просроченным платежам и считают, что их социальное окружение не исполняет свои обязательства в срок.

Результаты сравнения должников и плательщиков по дескриптивным нормам и опроснику долгового поведения приведены в табл. 8.4.2.

Таблица 8.4.2.

Сравнение должников (N=445) и плательщиков (N=1529) по шкалам «Экспресс-опросника долгового поведения» и дескриптивным нормам

Шкалы	Должники		Плательщики		Достоверность различий	
	M	SD	M	SD	t	p
Большинство окружающих меня людей считают, что кредиты брать не следует	3,6	1,06	3,3	1,04	5,5	0,000
Большинство окружающих меня людей, имеющих кредиты, добросовестно платят в соответствии с графиком платежей	3,6	0,97	3,9	0,83	-5,7	0,000
В моем окружении (друзья и сотрудники) не принято давать в долг.	2,8	1,08	2,8	1,01	-1,4	0,176
Рациональность долгового поведения	22,7	3,93	24,8	3,44	-10,1	0,000

Избегание долгов	14,4	3,21	16,0	2,83	-9,6	0,000
Осуждение заемщиков	11,0	3,07	11,4	2,93	-2,5	0,012

Должники имеют достоверные более высокие значения шкале, описывающей негативное отношение окружения к заимствованию, чем плательщики. Должники имеют более низкие показатели по шкалам, описывающим положительное отношение к исполнению обязательств (свое и других) и осуждению одалживания.

Гипотеза 3. Для должников характерны более высокие показатели этики автономии, чем для плательщиков.

Таблица 8.4.3.

Сравнение должников (N=445) и плательщиков (N=1529) по шкалам опросника «Моральные основания»

Шкалы	Должники		Плательщики		Достоверность различий	
	M	SD	M	SD	t	p
Шкала заботы (MFQ)	3,4	0,90	3,4	0,79	-0,6	0,521
Шкала справедливости (MFQ)	3,5	0,90	3,6	0,77	-2,0	0,047
Шкала лояльности (MFQ)	3,1	0,87	3,1	0,82	0,0	0,974
Шкала уважения к авторитетам (MFQ)	2,5	0,91	2,5	0,88	0,1	0,952
Шкала чистоты и святости (MFQ)	3,3	0,93	3,4	0,83	-2,3	0,022
Прогрессивизм (MFQ)	0,5	0,67	0,5	0,64	-0,7	0,468
Этика автономии (MFQ)	3,4	0,86	3,5	0,73	-1,4	0,168
Этика сообщества (MFQ)	3,0	0,76	3,0	0,69	-0,9	0,373

Должники отличаются от плательщиков только по одному показателю – более низким значение шкалы чистоты и святости.

В целом, различия в образе мира должников и плательщиков можно описать следующим образом. Должники, в отличии от плательщиков, считают, что мир не справедлив по отношению к ним, другие люди считают, что кредиты брать не следуют и не стремятся исполнять свои обязательства, но при этом сами не готовы предпринимать действия для скорейшего погашения своих займов, но и не осуждают других заемщиков. Должники, в меньшей степени, чем плательщики, ценят чистоту и святость, придающую большое значение религиозными нормами и запретам. Представления о мире как справедливом по отношению к субъекту является важным для повседневной жизни, поскольку предохраняет от избыточного социального сравнения и позиции жертвы и асоциальных действий (Нартова-Бочавер, 2013). В случае неисполнения обязательств,

представления о несправедливом по отношению к себе, мире выступают своего рода оправданием, также, как и приписывание другим неисполнения обязательств.

Религиозные убеждения

Цель. Выявить различия в готовности возвращать долг у представителей разных религиозных конфессий. Определить связь характеристик долгового поведения с особенностями морально-нравственной оценки поведения и представлениями о мире у мусульман, православных христиан и агностиков.

Гипотезы исследования. 1. У респондентов, имеющие религиозные убеждения, будет наблюдаться большая готовность исполнять обязательства, по сравнению с агностиками. 2. У православных христиан, мусульман и агностиков характеристики долгового поведения будут связаны с разными ценностями и представлениями о мире.

Таблица 8.4.4.

Соотношение должников и плательщиков в группах заемщиков, исповедующих разные религиозные убеждения в общей выборке, N=163

Считаете ли Вы себя верующим человеком, и, если да, какую веру Вы исповедуете?	Должники		Плательщики		Хи кв.	p
Не считаю себя верующим человеком (N=53)	18	34%	35	66%	10,9	0,001
Христианство, православие (N=60)	11	18%	49	82%	48,1	0,001
Ислам (N=50)	14	28%	36	72%	19,4	0,000

Во всех группах число плательщиков достоверно выше, чем число должников. Различия в соотношении должников и плательщиков при попарном сравнении групп не достоверны.

Различия между представителями разных религиозных конфессий по долговым аттитюдам приведены в предыдущей Главе, параграф 7.4.

Далее мы рассмотрели взаимосвязи готовности исполнять обязательства с социальными аксиомами и моральными основаниями (табл. 8.4.5)

Таблица 8.4.5.

Связь долговой рациональности (исполнения обязательств) с моральными основаниями и социальными аксиомами у представителей разных религиозных конфессий, (r Спирмена), N=225

Шкалы опросников MFQ и SAS / шкала «долговая рациональность» экспресс-опросника д.п.	Агностики	Православные	Мусульмане
Шкала заботы (MFQ)	**0,4****	**0,5*****	0,2
Шкала справедливости (MFQ)	0,5***	0,5***	0,3*
Шкала лояльности (MFQ)	**0,3****	**0,4*****	0,0
Шкала уважения к авторитетам (MFQ)	0,1	0,2	0,0

Шкала чистоты и святости (MFQ)	0,5***	0,5***	0,3**
Религиозность (SAS)	0,0	0,1	0,1
Социальный цинизм (SAS)	0,4***	0,2*	0,4***
Вера в вознаграждение усилий (SAS)	0,2	**0,3***	**0,2***
Контроль судьбы (SAS)	-0,1	0,1	0,0
Социальная сложность (SAS)	0,5***	0,4***	0,3**

Готовность к исполнению долговых обязательств у всех респондентов положительно связана с ценностью справедливости и чистоты, а также социальными аксиомами: социальным цинизмом и социальной сложностью, т. е., независимо от религиозных убеждений, чем выше ценится справедливость и чистота, а также выше убеждение в сложности социального мира и негативный взгляд на человеческую природу и недоверие социальным институтам, тем выше готовность исполнять взятые на себя обязательства. Различия заключаются в том, что для агностиков и православных, в отличии от мусульман, свойственна прямая связь готовности исполнять обязательства с лояльностью и заботой. Для мусульман и православных христиан, в отличии от агностиков, свойственна прямая связь с верой в вознаграждение усилий.

8.5. Детерминация долгового поведения при исполнении обязательств

Путем сравнения групп должников и плательщиков нами были выявлены различия в отношениях к доходу, деньгам, времени, другим людям и миру между людьми, выбирающими разные формы долгового поведения. Полученные различия указывают на роль дохода и отношения к деньгам. Имеет значение уровень субъективного экономического благополучия и отношение к деньгам как показателю статуса. При анализе отношения к времени и планированию имеют значение отношение прошлому (позитивное и негативному), настоящему (гедонистическому и фаталистическому) и будущему, долгосрочная ориентация – вера в вознаграждение усилий, долгосрочное целеполагание и планирование, а также все шкалы, описывающие ориентацию на учет будущих последствий. Из показателей социально-психологического капитала есть различия по генерализованному и ингрупповому доверию, а также доверию банкам и МФО. Из показателей образа мира есть различия по вере в справедливость мира по отношению к себе, дискриптивным нормам заимствования и исполнения обязательств, долговым установкам и моральным основаниям (справедливость и чистота и святость). В связи с этим, для определения причинно-следственных взаимосвязей было принято решение построить логистическую регрессионную модель, в которую в качестве зависимой переменной, выступила бинарная переменная 1– есть долг, 0 – нет долга. В качестве независимых

переменных в регрессионный анализ были включены значения шкал, по которым получены достоверные различия между должниками и плательщиками, их обозначение и названия приведены в таблице 8.5.1.

Таблица 8.5.1.

Обозначения независимых переменных, включенных в регрессионный анализ

блок	Методика	Название шкалы
Отношение к деньгам и доходу	Анкета	Субъективное экономическое благополучие
		Возраст
	Монетарные Аттитюды А. Фернем, Гровер	Значимость денег для уважения в обществе
Отношение к времени и планированию	Временная перспектива Ф. Зимбардо	Позитивное прошлое
		Гедонистическое настоящее
		Будущее
		Фаталистическое настоящее
		Негативное прошлое
	Ориентация на учет будущих последствий А. Стратмена	Ориентация на учет отдаленных последствий
		Ориентация на учет последствий ближайших последствий
	Долгосрочная ориентация Т.А. Нестик	Вера в вознаграждение долгосрочных усилий
		Долгосрочное целеполагание и планирование
Отношение к другим	Социально-психологический капитал	Генерализованное доверие
		Социальное доверие (WVS)
		Доверие банкам
		Доверие МФО
отношение к миру	Вера в справедливый мир С.К. Нартова-Бочавер	Вера в справедливый мир по отношению к себе
	Дескриптивные нормы	Заимствование
		Исполнение обязательств
	Долговые аттитюды М.А. Гагарина, М.А. Падун	Рациональность долгового поведения
		Избегание заимствования
		Избегание одалживания
	Моральные основания Д. Хайта	Шкала справедливости (MFQ)
		Шкала чистоты и святости (MFQ)

Мы включили в анализ только опросник монетарных аттитюдов Фернема и исключили опросник Б. и Т. Клонц, с целью избежание коллинеарности факторов, поскольку их шкалы имеют близкое значение. Перед построением логистической регрессионной модели была проведена проверка коллинеарности и пропущенных значений.

Показатели регрессионной модели: N=3019; -2 Log-правдоподобие= 1838,4; R-квадрат Кокса и Снелла=0,127; R-квадрат Нэйджелкерка=0,194; Хи-квадрат=268,1; p<0,0001. Общая процентная доля 79,1

Таблица 8.5.2.

Характеристики отношения личности к доходу, деньгам, времени, другим людям и миру как предикторы не исполнения обязательств

	β	Среднеквадратичная ошибка	Вальд	Знач.
СЭБ	-0,245	0,064	14,693	***
Доверие банкам	-0,113	0,058	3,793	*
Нормы, осуждающие заимствование	0,326	0,061	28,483	***
Нормы, поддерживающие исполнение обязательств	-0,324	0,071	20,509	***
Вера в вознаграждение усилий	0,310	0,098	9,907	**
Негативное прошлое	0,252	0,083	9,260	**
Гедонистическое настояще	0,176	0,097	3,293	n.s.
Учет отдаленных последствий	-0,176	0,070	6,253	*
Вера в справедливость мира к себе	-0,160	0,067	5,737	*
Долговая рациональность	-0,124	0,023	28,691	***
Избегание заимствования	-0,067	0,026	6,469	*
Избегание одалживания	-0,073	0,022	11,103	***
Константа	2,377	0,638	13,875	***

Самыми сильными предикторами образования задолженности являются вера в вознаграждение усилий, дескриптивные нормы, осуждающие заимствование и допускающие неисполнение обязательств, негативное прошлое, низкий уровень субъективного экономического благополучия. Также значимыми предикторами являются ориентация на гедонистическое настоящее, низкий уровень ориентации на учет последствий отдаленного будущего, низкая готовность к исполнению обязательств, низкий уровень ценности долгосрочного планирования и недоверие банкам.

Сочетание низкой ценности долгосрочного планирования и учета последствий отдаленного будущего с высоким уровнем веры в вознаграждение усилий, ориентацией на гедонистическое настоящее и низкая готовность к действиям, направленным на исполнение долговых обязательств, создает образ человека, живущего сегодняшним днем, не задумывающегося о последствиях и ожидающего «чудесного вознаграждения». При этом

недоверие банкам, дескриптивные нормы, не поддерживающие исполнение обязательств, выступают в качестве оправдания такого поведения. Причинами же могут являться фиксация на негативных событиях прошлого и оценка своего материального положения как низкого. А.Н. Демин и О.В. Киреева предлагает использовать конструкт «своевременность личности» (К.А. Абульханова) для описания должников по кредитам, указывая на то, что они стремятся «соответствовать скорости социальных, экономических, культурных процессов, но испытывающие дефицит информационных, регуляторных, социальных ресурсов» (Демин, Киреева, 2018). Действительно, важным является сочетание определенных характеристик, так, например, если рассмотреть только временные перспективы, то гедонистическое настоящее может являться ресурсом для того, чтобы справляться с трудностями взятия взаймы, при условии сочетания с ориентацией на будущее и опорой на позитивное прошлое. Однако без ориентации на будущее и дополненное фиксацией на негативном прошлом оно ведет к неисполнению обязательств.

8.6. Социально-психологические и индивидуально-психологические факторы образования задолженностей: взгляд экспертов

В качестве экспертов по социально-демографическим характеристикам должников и проблемам образования задолженностей в нашем исследовании выступили судебные приставы и сотрудники банков (и других кредитных организаций), работающие в сфере кредитования.

В сфере потребительского кредитования к участию в исследовании были приглашены менеджеры, эксперты и руководители. Поясним вкратце, почему именно они. Менеджеры осуществляют первоначальный контакт с клиентом (заёмщиком), собирают все необходимые документы, рассчитывают и анализируют его финансовое состояние, а также контактируют с ним, в том числе и в случае образования проблемной задолженности. Эксперты осуществляют прием документов, мониторинг и сопровождение кредитных соглашений, контролируют сроки погашения основного долга и процентов и передают информацию менеджеру при возникновении проблемной задолженности для дальнейшей работы с клиентом. Руководитель осуществляет организацию деятельности по проведению кредитных операций, распределяет служебные функции внутри кредитных подразделений, согласовывает сверхлимитные соглашения нижестоящих организаций, частично может выполнять задачи эксперта и менеджера. При этом оплата его труда зависит от количества заключенных кредитных сделок и от наличия/отсутствия клиентов с проблемными задолженностями.

Важно подчеркнуть, что профессионально-важные качества, необходимые для осуществления разных элементов деятельности банка, будут различаться (Психология банковской…, 2006). Тем не менее, мы можем видеть, что все три избранные уровня специалистов могут взаимодействовать с заёмщиками и должниками лично, но в большей степени это касается менеджеров. Для работы кредитным менеджером берут людей с высшим экономическим образованием, однако возможно привлечение и студентов старших курсов, сначала в качестве стажёров, а затем и сотрудников. Основная задача кредитного менеджера заключается в увеличении объема кредитов с минимальным количеством проблемных задолженностей. Соответственно, он должен не только уметь работать с документами и выдавать кредит, но и определять наиболее надежного заёмщика, который с высокой долей вероятности принесет банку прибыль и не создаст дополнительных проблем. Таким образом, на основании постоянной работы как с реальными людьми, так и с документами (кредитными историями) кредитные менеджеры имеют свое представление о социально-психологических характеристиках и заёмщиков, и должников и могут выступить в роли экспертов. В качестве экспертов, способных оценить должников, могут выступить судебные приставы. Если заёмщик отказывается погашать свою задолженность по кредиту, то это является поводом для возбуждения исполнительного производства. Когда решение о взыскании задолженности уже вступило в силу, определяется срок добровольного исполнения судебного акта (либо другого вида исполнительного документа). Если должник отказывается выплачивать долг, судебные приставы могут применять меры принудительного воздействия. Они являются государственными гражданскими служащими, относящимися к исполнительной ветви власти. Таким образом, люди, занимающие эту должность, достаточно хорошо осведомлены как о видах долгов, так и о социально-психологических особенностях злостных должников, однако практически не имеют представления о добросовестных заёмщиках.

Мы предположили, что оценки экспертов подтвердят следующие имеющиеся в научных публикациях (Brown, Taylor, 2014; et al.) данные о выраженности личностных черт у должников:

1. Должники имеют более высокий уровень экстравертированности.
2. Должники имеют более высокий уровень доброжелательности.
3. Должники имеют более низкий уровень сознательности.

Указанные предположения могут быть интерпретированы следующим образом. Чем выше экстраверсия и доброжелательность, тем выше задолженность и меньше сбережения, так как эти две личностные черты предполагают социальную активность, общительность,

доминантность, склонность к взаимодействию и сотрудничеству, «финансовое участие», что в большей мере может приводить к задолженностям. Низкая сознательность проявляется в неорганизованности, неумении следовать правилам и недостаточном самоконтроле, что может приводить к несвоевременной оплате задолженности и, следовательно, к ее росту. Мы не включаем в наши гипотезы нейротизм (эмоциональную нестабильность), поскольку такие его проявления, как тревожность, подверженность стрессу, неуверенность в себе, с одной стороны, могут быть характерны для должников (того состояния, в котором они пребывают), но с другой — мешают человеку прибегать к заимствованию, а в случае долга способны служить стимулами к скорому его погашению.

Всего было опрошено 260 экспертов. Из них 185 человек — судебные приставы (119 мужчин, средний возраст 39 лет, средний стаж 13 лет), 75 — сотрудники кредитных организаций (33 мужчины, средний возраст 23 года, средний стаж 3 года). В последнюю группу вошли в основном кредитные менеджеры и студенты-стажеры (вместе 85%), но были включены и кредитные эксперты, и руководители отделов кредитования.

Использовалась авторская анкета, позволяющая охарактеризовать экспертов (пол, возраст, стаж) и узнать их мнение по поводу социально-демографических данных и индивидуально-психологических особенностей заёмщиков и должников. Для составления психологического портрета должников и заёмщиков в видении экспертов использовались методика личностного дифференциала[16], вариант, адаптированный в НИИ им. В.М. Бехтерева (далее ЛД) (Методика личностного…, 2002) и короткий портретный опросник «Большая пятерка» (Б5-10) в адаптации М.С. Егоровой и О.В. Паршиковой (Егорова, Паршикова, 2016).

Обратимся к результатам нашего исследования. Еще раз отметим, что сотрудники кредитных организаций осведомлены и о займах, и о задолженностях, судебные приставы — только о задолженностях и должниках.

По данным ВЦИОМ, самым популярным «источником» получения денег являются друзья и родственники, далее следуют кредиты в банке, продажа личного имущества и оформление кредитной карты (Кредитная история, 2017).

Согласно результатам нашего опроса, самыми распространёнными займами, по мнению сотрудников кредитных организаций, являются потребительские кредиты. Они же являются и самыми распространенными по невозврату, наряду с алиментами, по мнению судебных приставов.

[16] Методика ЛД представляет собой вариант СД, только в качестве антонимов используются качества человека.

Сравним, какими видят причины образования задолженностей эксперты (см. таблицу 8.6.1).

Таблица 8.6.1.

Причины образования задолженностей: взгляд экспертов

Причины	Судебные приставы	Сотрудники кредитных организаций	χ^2	Всего выборов
Неспособность четко планировать бюджет	51 (18)	37 (35)	8,16*	88 (22)
Сознательный обман	50 (17)	7 (7)	5,54*	57 (14)
Потеря работы, тяжелое заболевание	39 (13)	23 (22)	2,87	62 (16)
Безответственность, непонимание последствий	110 (38)	25 (24)	3,63	135 (34)
Изначальная неплатежеспособность	41 (14)	14 (13)	0,04	55 (14)
Всего оценок	*291*	*106*		*397*

Примечание. Поскольку респонденты могли выбрать более одного ответа, общая их сумма не равна количеству респондентов.

Самой распространенной причиной, по мнению судебных приставов, является безответственность и непонимание последствий, а по мнению сотрудников кредитных организаций — неспособность четко планировать свой бюджет. Судебные приставы достоверно чаще называют вероятность намеренного обмана со стороны заёмщиков, а сотрудники кредитных организаций достоверно чаще объясняют просроченные платежи неспособностью планировать бюджет.

Приведем результаты сравнения психологических портретов должника и заёмщика общей выборкой экспертов по методике ЛД (для должников было получено 245 оценок, для заёмщиков — 170), и Б5-10 (для должников было получено 126 оценок, для заёмщиков — 74) (см. таблицы 8.6.2. и 8.6.3.).

Таблица 8.6.2.

Описательная статистика и сравнение средних значений оценок должников и заёмщиков экспертами по методике ЛД

Факторы	Должники		Заёмщики		t
	M	SD	M	SD	
Активность	4,1	0,70	4,2	0,83	−1,13
Сила	3,7	0,97	4,1	1,09	−3,7***
Оценка	3,3	1,18	4,1	0,98	−6,7***

Данные таблицы свидетельствуют о том, что эксперты оценивают должников достоверно ниже, чем заёмщиков, по шкалам силы и оценки, т.е., должники воспринимаются более негативно — как более нечестные, враждебные, раздражительные, зависимые и неспособные к самоконтролю. Различий по шкале активности не обнаружено.

Таблица 8.6.3.

Описательная статистика и сравнение средних значений оценок должников и заёмщиков экспертами по методике Б5-10

Шкалы	Должники		Заёмщики		t
	M	SD	M	SD	
Экстраверсия	3,3	1,06	3,9	0,85	−4,3***
Нейротизм	3,7	0,91	3,0	0,82	5,3***
Открытость опыту	2,9	0,96	3,6	0,86	−5,5***
Сознательность	2,7	1,02	3,8	1,06	−7,2***
Доброжелательность	2,9	0,95	3,8	0,91	−6,2***

При сравнении оценок должников и заёмщиков по личностным чертам «Большой пятерки» обнаружены достоверные различия по всем шкалам (см. таблицу 8.6.3). Должники считаются более интровертированными, эмоционально неустойчивыми, закрытыми к получению нового опыта, менее сознательными и менее доброжелательными.

Некоторые литературные источники утверждают, что существует прямая связь наличия и размера задолженности с экстраверсией и доброжелательностью и обратная — с сознательностью и эмоциональной неустойчивостью (Webley, Nyhus, 2001; Brown, Taylor, 2014). Однако в нашем исследовании оценки экспертов по экстраверсии и доброжелательности оказались противоположными. Эксперты оценили должников, по сравнению с заёмщиками, во-первых, как более интровертированных, т.е. замкнутых, ведомых, подавленных, во-вторых — как менее доброжелательных. Мы вернемся к интерпретации этих результатов после рассмотрения результатов сравнения оценок должников судебными приставами и сотрудниками кредитных организаций.

По шкале «нейротизм» эксперты оценили должников, по сравнению с заёмщиками, выплачивающими заем в полном объеме и в срок, как более эмоционально неустойчивых, тревожных, подверженных стрессу, склонных к чувству вины, неуверенных в себе, неуверенных (ненадежных) в отношениях, легко впадающих в состояние фрустрации, что согласуется с результатами других авторов (Webley, Nyhus, 2001). Оценка должников как менее сознательных, безответственных, беззаботных тоже не противоречит полученным ранее данным (Brown, Taylor, 2014), содержательно данная характеристика отражает

способность к самоконтролю и следованию правилам. Также обнаружены различия по шкале «открытость новому опыту»: должников оценили как менее открытых новому опыту, менее умных, креативных и менее готовых к изменениям. Таким образом, в психологическом портрете должника «глазами экспертов», по сравнению с портретом заёмщика, преобладают негативные оценки. Личностные черты не могут быть оценены как положительные или отрицательные. Отметим лишь, что полученное описание личности должника может быть как причиной, так и следствием долгов.

Далее мы сравнили оценки должников судебными приставами и сотрудниками банка. Результаты по методике ЛД приведены в таблице 8.6.4, по методике Б5-10 в таблице – 8.6.5.

Таблица 8.6.4.

Описательная статистика и сравнение средних значений оценок должников судебными приставами (N=172) и сотрудниками кредитных организаций (N=73) по факторам ОСА ЛД

Факторы	Судебные приставы		Сотрудники кредитных организаций		t
	M	SD	M	SD	
Активность	4,1	0,72	4,2	0,66	−0,79
Сила	3,6	0,98	3,9	1,02	−2,23*
Оценка	2,9	1,10	4,2	1,24	−9,12***

Итак, судебные приставы оценивают должников более негативно, чем сотрудники кредитных организаций, по шкалам силы и оценки.

Таблица 8.6.5.

Описательная статистика и сравнение средних значений оценок должников судебными приставами (N=55) и сотрудниками кредитных организаций (N=71) по шкалам опросника Б5-10

Шкалы	Судебные приставы		Сотрудники кредитных организаций		t
	M	SD	M	SD	
Экстраверсия	3,5	1,05	3,0	1,03	2,2*
Нейротизм	3,9	0,92	3,6	0,90	1,6
Открытость новому опыту	2,7	0,94	2,9	0,97	−1,3
Сознательность	2,4	1,02	2,9	0,97	−2,7**
Доброжелательность	2,5	0,88	3,2	0,89	−4,6***

Различия в оценках экспертами должников обнаружены только по трем шкалам: экстраверсии, сознательности и доброжелательности. По мнению судебных приставов, должники достоверно более экстравертированные, менее сознательные и менее доброжелательные.

Все различия в оценках должников судебными приставами и сотрудниками кредитных организаций, полученные как по методики ЛД (более негативные по оценке и силе), так и по Б5-10 (более замкнутые, враждебные и несознательные), могут быть объяснены тем, что указанные специалисты взаимодействуют с должниками на разных этапах образования проблемной задолженности. К. Фитчем с соавт. были описали изменения, происходящие в жизни должника, как долговую спираль (см. рисунок 27), в которой от витка к витку все более и более увеличивается степень эмоционального напряжения (Fitch et al., 2007).

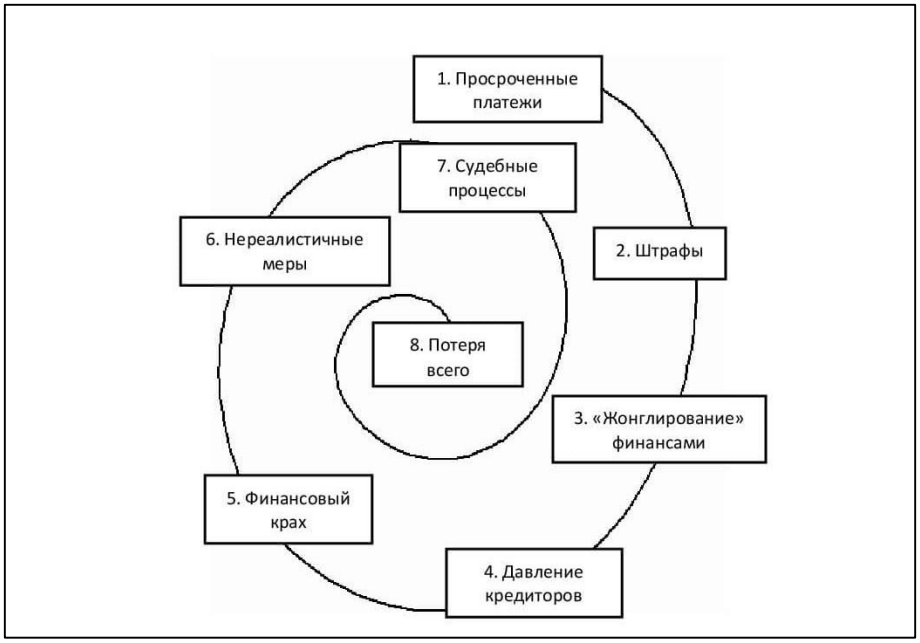


Рис. 27. Долговая спираль (цит. источник: Fitch et al., 2007, p. 198)

Сотрудники кредитных организаций взаимодействуют с должниками на начальных этапах, которые хотя и характеризуются состоянием тревоги и беспокойства, но не столь выраженным, как на более поздних сроках. Начиная с пятого этапа «долговой спирали» состояние может быть описано как тяжелый стресс, а на последних этапах вообще высока вероятность суицидальных попыток (Fitch et al., 2007). При этом мы вряд ли можем говорить о том, что в процессе движения по долговой спирали происходит изменение личностных свойств, поскольку подтверждено относительное постоянство личностных черт «Большой пятерки» на протяжении всего жизненного пути (Brown, Taylor, 2014; Caspi et al., 2005), скорее происходит изменение психического состояния, повышение его интенсивности.

Выдвинутая нами гипотеза о большей экстравертированности, доброжелательности и меньшей сознательности должников подтвердилась для сознательности и не подтвердилась для доброжелательности и экстраверсии.

На основании проведенного исследования можно сделать следующие выводы относительно оценки должников и заёмщиков судебными приставами и сотрудниками кредитных организаций.

1. Основная причина образования задолженности, по мнению сотрудников кредитных организаций, — неспособность четко планировать свой бюджет, а по мнению судебных приставов — безответственность и непонимание последствий.
2. Должники, по сравнению с заёмщиками, выполняющими свои обязательства, оцениваются в целом более негативно, а по личностным чертам — как более замкнутые, эмоционально неустойчивые, не стремящиеся к познанию нового, менее сознательные и менее доброжелательные.
3. Судебные приставы, по сравнению с сотрудниками кредитных организаций, оценивают должников в целом более негативно, по личностным чертам — более как экстравертированных, менее сознательных и менее доброжелательных, что может быть связано со взаимодействием представителей этих двух групп с должниками на разных этапах перехода долга в категорию проблемного.

Выводы по главе 8.

Различия в долговых установках указывают на то, что должники в большей степени готовы брать и давать в долг и меньше ориентированы на своевременный возврат долга. Наши предыдущие исследования показали, что должники имеют социальные представления о долге, предписывающие им исполнение обязательств и личную ответственность за это, но, в отличии от плательщиков, допускают нестрогое соблюдение сроков выплат и приоритетом комфортного образа жизни (Гагарина, 2021в).

Группа «должники» в большей степени ориентируется на виды временной перспективы, которые оправдывают их поведение. Различные компоненты долгосрочной ориентации (мотивационный, когнитивный и поведенческих) имеют как прямые, так и обратные связи с видами временной перспективы.

Представления о мире в виде дескриптивных норм и ощущения несправедливости мира по отношению к себе, поддерживают неисполнения обязательств.

Полученные данные подтверждают и опросы экспертов, которые видят основную причину образования задолженности в снижении долгосрочной ориентации.

Глава 9. Долговые отношения при одалживании

Поведением, определяющим конативный компонент долговых отношений при одалживании, является предоставление денег взаймы и отказ от одалживания. В данной Главе описаны особенности отношения кредиторов (заимодавцев) и не кредиторов к деньгам и доходу, времени и планированию, миру и к другим людям, а также результаты исследования мотивов одалживания. Мы рассматриваем наличие опыта одалживания как факт, подтверждающий готовность давать в долг.

9.1. Отношение к доходу и деньгам при одалживании

Исследование отношения к доходу

Цель: провести сравнение субъективного и объективного материального благополучия респондентов кредиторов и не кредиторов.

Общая гипотеза: Готовность давать в долг связана с объективной и субъективной финансовой возможностью.

Сначала рассмотрим социально-демографические характеристики респондентов (выборка 1, см. Главу 3). Общее количество респондентов, которых удалось классифицировать как «кредиторов» и «не кредиторов», 2082 человека (Гагарина, 2021г). Средний возраст кредиторов 39,5 год (SD=10,26), а не кредиторов 41,6 (SD=10,43), различия достоверны (t=4,5; p<0,001), то есть, респонденты, дающие в долг достоверно моложе.

Ниже приведены данные по количеству респондентов с разным уровнем образования в группах, Табл. 9.1.1.

Таблица 9.1.1.

Соотношение кредиторов (N=1297) и не кредиторов (N=791) с разным уровнем образования (значение Хи кв. и уровень значимости в группах менее 10 наблюдений приведены с поправкой Йейтса)

Уровень образования	Общая выборка		Кредиторы		Не кредиторы		Достоверность различий	
	Частота	Проценты	Частота	Проценты	Частота	Проценты	Хи кв.	p
образование начальное или ниже	2	0%	1	0%	1	0%	0,1	0,726
неполное среднее образование	22	1%	17	1%	5	1%	1,6	0,206

среднее образование (школа или профессионально-техническое училище	210	10%	155	12%	55	7%	13,3	0,000
среднее специальное образование (техникум)	362	17%	239	19%	123	16%	2,8	0,094
незаконченное высшее (не менее 3-х курсов вуза)	111	5%	76	6%	35	4%	1,8	0,180
высшее (4 курса и больше вузовского образования)	1178	57%	685	53%	493	62%	16,8	0,000
два (или более) высших образования	162	8%	102	8%	60	8%	0,0	0,859
ученая степень	35	2%	16	1%	19	2%	3,3	0,067
Всего	2082	100%	1291	100%	791	100%		

Среди респондентов с полным среднем образованием больше кредиторов, чем не кредиторов, а среди респондента с высшим образованием – наоборот.

Субъективные оценки материального положения респондентов приведены в таблице 9.1.2.

Таблица 9.1.2.

Субъективная оценка материального положения кредиторами и не кредиторами

Параметры	Кредиторы		Не кредиторы		Достоверность различий	
К какой из следующих групп населения по материальному положению вы скорее могли бы себя отнести?	Частота	Проценты	Частота	Проценты	Хи кв	p
Не хватает денег даже на еду	14	1,1%	12	1,5%	0,4	0,510
Хватает на еду, но покупка одежды проблематична	122	9,5%	75	9,5%	0,0	0,985

Денег хватает на еду и одежду, но покупка товаров длительного пользования затруднительна	473	36,7%	273	34,5%	0,9	0,343
Можем позволить себе товары длительного пользования, но покупка автомобиля затруднительна	489	37,9%	317	40,1%	0,9	0,347
Можем позволить себе практически все, кроме покупки квартиры или дачи	147	11,4%	91	11,5%	0,0	0,996
Можем позволить себе все, в том числе покупку квартиры или дачи	36	2,8%	15	1,9%	1,3	0,256
Затрудняюсь ответить	9	0,7%	8	1,0%	0,3	0,601
Всего	1290	100,0%	791	100,0%		

Соотношение кредиторов и не кредиторов в группах с разным субъективным экономическим благополучием не различается.

Таблица 9.1.3.

Соотношение кредиторов и не кредиторов, жителей федеральных округов Российской Федерации

Федеральный округ	Кредиторы		Не кредиторы		Достоверность различий	
	Частота	Проценты	Частота	Проценты	Хи кв	p
Центральный федеральный округ	382	29,6%	245	31,0%	0,4	0,536
Северо-Западный федеральный округ	169	13,1%	88	11,1%	1,6	0,209
Южный федеральный округ	125	9,7%	87	11,0%	0,8	0,373
Северо-Кавказский федеральный округ	41	3,2%	10	1,3%	6,7	0,009
Приволжский федеральный округ	265	20,5%	172	21,7%	0,4	0,543
Уральский федеральный округ	124	9,6%	84	10,6%	0,5	0,500
Сибирский федеральный округ	131	10,1%	82	10,4%	0,0	0,931
Дальневосточный федеральный округ	42	3,3%	18	2,3%	1,3	0,246
Затрудняюсь ответить	12	0,9%	5	0,6%	0,2	0,630
Всего	1291	100,0%	791	100,0%		

Единственный федеральный округ, в котором обнаружены достоверные различия в соотношении числа кредиторов и не кредиторов – это Северо-Кавказский. В Северо-

Кавказском федеральном округе наблюдается самый низкий среднедушевой денежный доход населения в Российской Федерации.

Исследование отношения к деньгам

Цель. Выявить различия в отношении к деньгам у кредиторов и не кредиторов.

Гипотеза. Кредиторы больше ценят деньги как средство влияния на людей, чем не кредиторы.

Для проверки гипотезы мы провели сравнение результатов методик: новой шкалы монетарных аттитюдов Фернема и Гровера (Нестик, Гагарина, 2022); *выборка 1*; N=2082 и шкалы монетарных аттитюдов Б. и Т. Клонц в адаптации Д.А. Баязитовой и Т.А. Лапшовой (Баязитова, Лапшова, 2017); *выборка 2; N=500* (см. Главу 3).

Таблица 9.1.4.

Сравнение средних значений монетарных аттитюдов кредиторов (N=1290) и не кредиторов (N=791), Новая шкала монетарных аттитюдов Фернема, Гровера

Шкалы	Кредиторы		Не кредиторы		Достоверность различий	
	M	SD	M	SD	t	p
Финансовая одержимость ("Любитель финансового фитнеса")	4,0	1,20	3,9	1,15	1,5	0,131
Значимость денег для уважения в обществе ("Ориентированный на социальный статус")	4,2	1,38	4,2	1,35	-0,2	0,877
Использование денег как инструмента влияния на людей ("Покупатель влияния")	2,9	1,48	2,6	1,29	3,5	0,000
Финансовая тревожность ("Тревожный")	4,4	1,15	4,4	1,18	-0,1	0,944

Для кредиторов характерны достоверно более высокие значения по шкалам «Использование денег как инструмента влияния на людей». То есть, кредиторы в большей степени склонны считать, что деньги являются символом власти и позволяют добиваться желаемого и оказывать влияние на людей.

В таблице 9.1.5. приведены результаты сравнения по методике Б. и Т. Клонц.

Таблица 9.1.5.

Непараметрические сравнения (критерий Краскелла-Уоллиса) значений монетарных аттитюдов не кредиторов (N=89), кредиторов только для родственников (N=378) и кредиторов (N=32) (Шкала монетарных аттитюдов Б. и Т. Клонц)

Шкалы	Не кредиторы		Кредиторы только для родственников		Кредиторы		Достоверность различий	
	Med	Mean rank	Med	Mean rank	Med	Mean rank	Хи кв.	p
Избегание денег	2,2	258,46	2,2	249,52	2,2	232,14	0,8	0,669
Деньги как статус	3,0	278,29	2,6	243,89	2,6	243,48	4,2	0,124
Поклонение деньгам	3,7	253,78	3,8	248,76	4,0	254,16	0,1	0,994
Бдительность относительно денег	4,5	292,38	4,2	246,32	3,6	175,58	16,5	0,000

При попарном сравнении по критерию Манна-Уитни, было установлено, что по шкале бдительность существуют достоверные различия между всеми группами: кредиторами и не кредиторами (U=762,0; p<0,001), кредиторами и кредиторами только для родственников (U=4328,5; p<0,01) и кредиторами для родственников и не кредиторами (U=13711,5; p<0,01). То есть, для кредиторов менее, чем для не кредиторов и кредиторов только для родственников характерен страх потери накоплений и недоверие окружающим в вопросах денег.

Однако побуждать людей давать деньги в долг может не только желание обрести власть или недостаточная бдительность в финансовых вопросах. Мотивы одалживания могут быть гораздо более разнообразные (Гагарина, 2022б). В связи с чем нами было проведено исследование мотивов предоставления денег взаймы, выборка 3, N=289.

Кредиторы достоверно чаще, чем другие группы респондентов, указали в качестве мотивов одалживания общий альтруизм (желание помогать людям), справедливость и личное удовлетворение.

Кредиторы достоверно чаще, чем другие группы респондентов, указали в качестве мотивов одалживания общий альтруизм (желание помогать людям), справедливость и личное удовлетворение.

Таблица 9.1.6.

Непараметрические сравнения (критерий Краскелла-Уоллиса) значений мотивов одалживания не кредиторов (N=89), кредиторов только для родственников (N=378) и кредиторов (N=32), Опросник мотивов одалживания (Гагарина, 2022б)

Шкалы	Не кредиторы		Кредиторы только для родственников		Кредиторы		Достоверность различий	
	Med	Mean rank	Med	Mean rank	Med	Mean rank	Хи кв.	p
Общий альтруизм	3,0	119,63	3,0	130,49	4,0	167,44	20,108	0,000
Групповой альтруизм	3,0	134,45	3,0	135,72	4,0	159,95	6,671	0,036
Взаимность	4,0	126,10	3,0	112,59	4,0	170,94	29,009	0,000
Равенство/справедливость	3,0	131,65	3,0	117,42	4,0	167,17	19,819	0,000
Заработок	2,0	160,06	2,0	162,41	2,0	141,08	4,394	0,111
Личное удовлетворение	3,0	125,93	3,0	130,53	4,0	164,99	14,769	0,001
Религиозный долг / чувство долга	2,0	141,36	2,0	155,03	2,0	150,80	0,979	0,613
Власть	2,0	161,62	2,0	160,12	1,0	141,25	4,314	0,116
Чувство вины	1,0	145,94	2,0	161,62	1,0	146,82	1,664	0,435
Не могут сказать «нет»	3,0	155,95	3,0	145,27	3,0	148,42	0,572	0,751

Для уточнения результатов по одалживанию из-за избегания чувства вины, мы вернулись к нашим данным, опубликованным в предыдущих работах по результатам переживания чувств вины и стыда лицами с различными видами долгового поведения (Гагарина, 2021в, глава 7) и пересчитали имеющиеся данные для кредиторов и не кредиторов.

Кредиторы и не кредиторы не различаются по переживанию чувства вины и готовности к действию в ситуациях, вызывающих чувство вины. Однако обнаружены достоверно более низкие показатели избегающего поведения в ситуации, вызывающей чувство стыда у кредиторов.

Таблица 9.1.7.

Непараметрические сравнения (критерий Манна-Уитни) значений шкал опросника кредиторов (N=114) и не кредиторов (N=45), опросника «Склонность к переживанию чувств вины и стыда» (Макогон, Ениколопов, 2014)

Шкалы	Кредиторы			Не кредиторы			Достоверность различий	
	Med	M	Mean rank	Med	M	Mean rank	U	p
Негативная оценка поведения при чувстве вины	4,3	4,5	77,6	4,8	4,7	86,1	2291,5	0,291
Исправление ситуации при чувстве вины	5,8	5,4	83,9	5,3	5,1	70,1	2119,5	0,084
Негативная самооценка при чувстве стыда	4,8	4,8	80,4	5,0	4,7	78,9	2516,5	0,852
Тенденция к бегству при чувстве стыда	1,5	2,2	75,0	2,5	2,5	92,7	1995,5	0,027

Отсутствие различий в числе респондентов готовых и не готовых давать взаймы другим людям как федеральных округах с разным средним доходом на душу населения, так и с разным уровнем субъективного экономического благополучия (кроме СКФО), указывает на то, что финансовая составляющая не является основным фактором одалживающего поведения (Гагарина, 2021г). Преобладание респондентов, готовых давать взаймы над избегающими поведения по одалживанию, в регионе с самым низким доходом на душу населения, может иметь разные объяснения. Достаточно часто неинституциональное заимствование рассматривается как следствие недоступности банковских кредитов (Collard, Kempson, 2005), хотя есть и противоположное мнение: бедные оказываются исключенными не только с рынка формального кредитования, но и неформального по причини неразвитой сети социального капитала (Yuan, Xu, 2015). Большая готовность давать в долг среди жителей Северо-Кавказского федерального округа может быть объяснена не только низким доходом, а значит большей актуальностью займов, но и этнокультурными особенностями (Асильдерова, 2021). Наряду с объективным уровнем дохода, по мнению В.А. Хащенко, важное значение имеет понятие субъективного экономического благополучия – переживания человека относительно своей материальной

обеспеченности (Хащенко, 2011). Однако в нашем исследовании число кредиторов и не кредиторов в группах, по-разному оценивших свое материальное положение, не различается. Вполне вероятно это может быть связано с методологией исследования, в нашем исследовании мы оценивали субъективное экономическое благополучие по ответу на один вопрос, в то время как это сложный феномен, имеющий многоуровневую и многокомпонентную структуру (Хащенко, 2011). При анализе субъективного экономического благополучия, следует учесть и отношение к деньгам. Деньги могут выполнять разные функции и иметь для людей совершенно разное значение (Дейнека, 2000), что, в свою очередь, может быть связано и с одалживанием. Выявленная меньшая бдительность кредиторов в отношении денег может быть интерпретирована как большая открытость в плане своего дохода, большее доверие и меньший страх потерять свои накопления (Баязитова, Лапшова, 2017), что выглядит вполне закономерным, так как заимствование / одалживание другим людям, по сравнению с институциональным, характеризуется большей вероятностью и готовность к невозврату денег (Мужичкова, 2016). То есть, давая деньги в долг другому человеку, кредиторы, допускают вероятность того, что деньги не будут возвращены. Неинституциональный заем – это не только способ исправить свое материальное положение, - это способ выстраивания определенных отношений. Чувство «долга» связывает людей между собой. В некотором смысле, отказ от взятия взаймы и одалживания – есть способ отказа поддерживать отношения (Мосс, 2011), а заемщики, в некоторых случаях, могут чувствовать, что, прося в долг, они «делают одолжение» кредитору, предоставляя ему возможность проявить щедрость и заботу (Wherry, Seefeldt, Alvarez, 2019). На готовность вступать или не ступать в долговые отношения как определенную особенность указывает и то, что кредиторы чаще сами являются заемщиками (но не должниками), чем не кредиторы. Еще одним возможным объяснением может является реципрокность – готовность помогать другому в ответ на помощь в прошлом, являющаяся одним из основных правил социального обмена (Мосс, 2011).

Меньшая бдительность кредиторов, по сравнению с не кредиторами может быть истолкована как неумение сказать нет, когда обращаются с просьбой дать деньги в долг. Однако различия между кредиторами и не кредиторами по мотивам одалживания не подтвердили этого предположения. У кредиторов более выражены «положительные» мотивы, а различия по «неумению сказать нет»», между кредиторами и не кредиторами не достоверны. В плане преобладания положительных мотивов наши результаты согласуются с тем, что экономические решения во многих случаях мотивируются не только материальным интересом, но и заботой о справедливости (Falk, Fischbacher, 2006).

Справедливость как детерминанту экономического поведения, может определяться в контексте модели распределения ресурсов и модели, ориентированной на реципрокность, основанную на намерениях (см., например, Fehr and Gächter, 2000; Sobel, 2005). Принцип реципрокности заключается в том, что люди осуществляют постоянный и непрерывный обмен материальными и нематериальными ресурсами. В родственных контактах реципрокность имеет латентный характер участники не рассчитывают на эквивалентный обмен; в остальных контактах реципрокность носит сбалансированный характер, то есть предполагает эквивалентную отдачу (Реутов и др., 2019). Тем не менее, есть работы, результаты которых не согласуются с нашими. В работе Д. Харви, А. Смит и Д. Голайтли показано, что в реальных условиях случаи взаимности редки и, когда они присутствуют, часто охватывают более одного типа обмена. Вывод состоит в том, что реципрокность нельзя считать нормой в системах просоциального обмена (Harvey, Smith, Golightly, 2020). Еще один мотив финансового поведения, который может быть применен и для объяснения долгового поведения, – это избегание чувства вины (Bellemare, Sebald, Strobel, 2011; Bellemare, Sebald, Suetens, 2019). С. Бельмар, А. Себальд и С. Суэтенс исследовали, связано ли понятие неприятия вины в экономической науке с психологической характеристикой того же явления. В качестве метода использовались игра «Доверие», игра «Диктатор» и опросник TOSCA-3. В результате было получено, что эти два показателя значимо коррелируют. Люди, не склонные к вине (guilt-averse), находят компромисс между своим благополучием, с одной стороны, и тем, насколько они причиняют неудобство другим людям, с другой, причем последнее зависит от их убеждений относительно ожиданий других (Bellemare, Sebald, Suetens, 2019). Однако в нашем исследовании достоверных различий между кредиторами и не кредиторами в выраженности мотива избегания чувства вины и шкалам опросника переживания чувств вины и стыда получено не было, не обнаружено что не поддерживает гипотезу о роли вины и стыда в одалживании.

На наш взгляд, можно сопоставить одалживание с понятием «альтруистическое инвестирование – просоциальной стратегией личности с ориентацией на приумножение социального капитала» (Мараница и др., 2018, с. 45), то есть, человек готов инвестировать личные ресурсы в общее благо, в благополучие окружающих. При этом, указанные мотивы могут быть описаны как «социально желательные» в отличии от мотивов обретения власти и заработка. Наши данные не противоречат накопленному в литературе опыту исследования экономических мотивов.

9.2. Отношение ко времени и планированию при одалживании

Цель: выявить особенности отношения к своему прошлому, настоящему и будущему, готовности учитывать последствия, и долгосрочной ориентации у кредиторов и не кредиторов.

Готовность давать в долг связана с готовностью поддерживать долгосрочные отношения с другими людьми.

Гипотеза: Кредиторы обладают более высокими показателями позитивного прошлого, оптимизма в отношении долгосрочного будущего, ценности преемственности, традиций и желание оставить след в истории.

Методики аналогичны 7.2.

Результаты исследования временной перспективы и горизонта планирования при заимствовании (Выборка 1) представлены в табл. 9.2.1.

Таблица 9.2.1.

Сравнение средних значений временной перспективы кредиторов (N=1291) и не кредиторов (N=791), опросник временной перспективы Ф. Зимбардо (ZTPI-S)

Шкалы	Кредиторы		Не кредиторы		Достоверность различий	
	M	SD	M	SD	t	p
Позитивное прошлое	4	0,7	3,8	0,77	5,2	0,000
Гедонистическое настоящее	3,4	0,73	3,2	0,74	5,9	0,000
Будущее	3,8	0,65	3,7	0,68	4,5	0,000
Негативное прошлое	3,5	0,85	3,4	0,89	1,9	0,064
Фаталистическое настоящее	2,9	0,91	2,9	0,87	0,0	0,961

Получены достоверные различия между кредиторами и не кредиторами по шкалам, указывающим на сбалансированность временной перспективы. Кредиторы, по сравнению с не кредиторами, имеют более высокие показатели по шкалам Позитивное прошлое, Гедонистическое настоящее и Будущее.

Кредиторы и не кредиторы практически не различаются по горизонту планирования: на несколько лет вперед планируют 18,3% респондентов в обеих группах, на несколько месяцев вперед 34,5% кредиторов и 36,2% не кредиторов, не стоят планов из-за нестабильной ситуации в стране 26,3% и 27,4% респондентов, количество респондентов, которые никогда не стоят планов и живут сегодняшним днем 12,9% и 11,3%.

Результаты исследования учета будущих последствий при одалживании представлены в табл. 9.2.2.

Таблица 9.2.2.

Сравнение средних значений учета будущих последствий кредиторов (N=1291) и не кредиторов (N=791), «Ориентация на учет будущих последствий» (CFC-6) А. Стратмена

Шкалы	Кредиторы		Не кредиторы		Достоверность различий	
	M	SD	M	SD	t	p
Ориентация на учет отдаленных последствий	4,8	1,02	4,6	1,01	2,5	0,011
Ориентация на учет ближайших последствий	3,9	1,14	3,8	1,03	0,4	0,683
Ориентация на учет будущих последствий	4,5	0,77	4,4	0,75	1,4	0,161

Сравнение кредиторов и не кредиторов по ориентации на учет будущих последствий показало достоверные различия по шкале “Ориентации на учет отдаленных последствий”. Кредиторы имеют более высокие показатели.

Результаты исследования долгосрочной ориентации при одалживании представлены в табл. 9.2.3.

Таблица 9.2.3.

Сравнение средних значений долгосрочной ориентации кредиторов (N=1291) и не кредиторов (N=791), «Долгосрочная ориентация личности» (LTO) Т.А. Нестика

Шкалы	Кредиторы		Не кредиторы		Достоверность различий	
	M	SD	M	SD	t	p
Интерес к долгосрочному будущему	3,4	0,91	3,2	0,96	3,5	0,001
Оптимизм в отношении долгосрочного будущего	3,5	0,56	3,4	0,62	5,0	0,000
Ценность следа в истории	3,8	0,87	3,5	0,99	6,6	0,000
Ценность традиций	3,7	0,81	3,5	0,94	6,5	0,000
Ценность непрерывного развития	4	0,77	3,9	0,87	3,5	0,000
Вера в полезность долгосрочного планирования	3,1	1	3,1	0,97	0,0	0,970
Вера в вознаграждение долгосрочных усилий	4	0,77	3,8	0,83	5,2	0,000

Долгосрочное целеполагание и планирование	3,6	0,92	3,4	0,98	4,0	0,000

По обоим показателям аффективного компонента долгосрочной ориентации: Интерес к долгосрочному будущему и Оптимизм в отношении долгосрочного будущего кредиторы имеют достоверно более высокие показатели, чем не кредиторы.

По всем трем показателям мотивационно-ценностного компонента долгосрочной ориентации: Ценность следа в истории, Ценность традиций и Ценность непрерывного развития, кредиторы имеют достоверно более высокие, чем не кредиторы.

Когнитивный компонент долгосрочной ориентации включает шкалы Инструментальная эффективность долгосрочного планирования и Вера в вознаграждение долгосрочных усилий. Кредиторы имеют достоверно более высокие значения по шкале Вера в вознаграждение долгосрочных усилий, чем не кредиторы.

Предповеденческий компонент долгосрочной ориентации включает только одну шкалу Долгосрочное целеполагание и планирование, по которой для кредиторов характерных достоверно более высокие значения, чем для не кредиторов.

Различия в учете долгосрочных последствий и долгосрочной ориентации при одинаковом горизонте планирования у кредиторов и не кредиторов, указывают на то, что различия наблюдаются не в том, насколько дальше ближе кредиторы смотрят в будущее, а в их эмоционально-ценностной оценке этого будущего и готовности учитывать последствия. На более выраженную долгосрочную ориентацию кредиторов указывает более высокие значения по всем ее компонентам. Респонденты, которые дают деньги в долг, когда к ним обращаются, имеют более выраженный интерес к долгосрочному будущему, больший оптимизм, в большей степени ценят традиции и непрерывное развитие, хотят оставить след в истории и больше верят в вознаграждение долгосрочных усилий, по сравнению с респондентами, которые не дают в долг другим людям. В их временной перспективе более выражены ориентация на гедонистическое настоящее, будущее и позитивное прошлое. Обращает на себя внимание сходство долгосрочной ориентации тех, кто готов брать в долг и тех, кто готов давать в долг. При том, что с антропологической точки зрения, долговые отношения – это отношения неравные, связанные с перераспределением власти и влияния и по-разному связывающие настоящее и будущее (Peebles, 2010): заемщик, беря в долг – проявляет слабость, кредитор, давая в долг – обретает власть; для заемщика долг – это заимствование ресурсов из своего собственного будущего и преобразования их в конкретные ресурсы, которые будут использоваться в

настоящем, а для кредитора – все наоборот – это отказ использовать конкретные ресурсы в настоящем в обмен на спекулятивную прибыль в будущем, тем не менее с психологической точки зрения их характеристики являются одинаковыми, а не комплементарными. Заемщик и кредитор имеют долгосрочную ориентацию и готовы вступать в долговые отношения. И те, и другие готовы как брать и давать в долг, так и исполнять свои обязательства, что согласуется с тремя основными обязанностями по М. Моссу (Мосс, 2011).

Еще одним результатом исследования стало то, что кредиторы более ориентированы на учет долгосрочных последствий. Если рассмотреть одалживание как инвестирование в социальный капитал (Yuan Y., Xu L., 2015.; Shoji M., et al., 2012), то даже если долг не будет возвращен в оговоренные сроки, такое поведение может быть оправдано как способ поддержание социальных связей, получение удовлетворения (Liu et al., 2012), либо избежание чувства вины (Bracht J., Regner 2013).

9.3. Отношение к другим людям при одалживании

Цель: сравнить сформированность социально-психологического капитала у кредиторов и не кредиторов.

Гипотеза: кредиторы обладают более высоким уровнем социального капитала.

Методики аналогичны 7.3.

В первое исследование (*Выборка 4,* были взяты 400 не кредиторов и, случайным образом, 400 кредиторов из 1127) социально-психологического капитала кредиторов и не кредиторов были включены следующие показатели: социальное доверие, институциональное доверие (Правительству, СМИ, представителям бизнеса и некоммерческим организациям), а также показатели объединяющего и связывающего капитала.

Таблица 9.3.1.

Сравнение средних значений показателей социально-психологического капитала кредиторы (N=400) и не кредиторы (N=400)

Шкалы	Кредиторы		Не кредиторы		Достоверность различий	
	M	SD	M	SD	t	p
Объединяющий социальный капитал	3,3	1,31	3,3	1,16	0,9	0,329
Связывающий социальный капитал	2,0	0,95	2,0	0,98	-0,1	0,968
Институциональное доверие (WVS)	3,0	1,13	2,8	1,14	4,3	0,000
Социальное доверие (WVS)	4,2	0,81	3,8	0,97	7,4	0,000

Кредиторы имеют достоверно более высокие значения по социальному и институциональному доверию, чем не кредиторы, но не отличаются по связывающему и объединяющему социальному капиталу. Ниже приведены результаты дополнительного исследования (*Выборка 1*), в котором сделаны уточнения в показателе «институциональное доверие». Поскольку речь идет о долговом поведении, отдельно были выделены показатели доверия финансовым институтам (банкам и МФО) и отдельно показатели доверия федеральным властям (Президенту, Правительству, Госдуме, ФСБ, официальным СМИ). Также был добавлен показатель генерализованного доверия, глобальной идентичности и идентификации с Россией. Результаты сравнения уточненных показателей социально-психологического капитала приведены в табл. 9.3.2.

Таблица 9.3.2.

Сравнение средних значений показателей социально-психологического капитала кредиторов (N=1291) и не кредиторов (N=791)

Шкалы	Кредиторы		Не кредиторы		Достоверность различий	
	M	SD	M	SD	t	p
Генерализованное доверие	2,6	0,87	2,3	0,90	6,8	0,000
Социальное доверие (WVS)	3,2	0,58	2,9	0,63	9,1	0,000
Ингрупповое доверие (WVS)	3,8	0,63	3,5	0,68	7,5	0,000
Аутгрупповое доверие (WVS)	2,6	0,75	2,3	0,80	7,8	0,000
Доверие к федеральной власти: Президенту, Правительству, Госдуме, ФСБ, официальным СМИ (а Кронбаха = 0,926)	2,5	1,08	2,2	1,03	6,4	0,000
Банкам	3,0	1,05	2,8	1,11	3,8	0,000
Микрофинансовым организациям	1,6	0,90	1,4	0,75	5,6	0,000
Глобальная идентичность	3,0	1,05	2,7	1,03	5,2	0,000
Идентификация с Россией	3,6	1,05	3,3	1,11	6,2	0,000

Кредиторы отличаются от не кредиторов более высокими значениями по всем показателям социально-психологического капитала. Они больше доверяют людям вообще, в том числе представителям своей и чужой социальной группы, больше доверяют федеральной власти, банка и МФО. Они в большей степени идентифицируют себя с человечеством вообще и со своей страной. Действительно, кредитование по своей сути основано на доверии.

Генерализованное или обобщенное доверие является одним из ключевых элементов социального капитала. Существуют разные взгляды на то, каким образом оно должно быть измерено и как соотносится с аутгрупповым доверием (Алмакаева, 2014), тем не менее, в нашем исследовании обнаружены различия по всем видам доверия, что снимает эти разногласия.

Сложность сопоставления наших результатов с зарубежными работами по связям социального капитал и одалживания, заключается в том, что в большинстве работ социальный капитал рассматривается на уровне группы или региона, а не как характеристика отдельного человека (социально-психологический капитал), а одалживание чаще всего изучается на базе данных онлайн платформ. И хотя нельзя приравнять непосредственное одалживание другому человеку одалживанию, опосредованному онлайн платформой, тем не менее проблемы, с которыми сталкиваются кредиторы в обоих случаях довольно близки. Фундаментальной проблемой P2P-кредитования является информационная асимметрия и отсутствие финансового посредничества в качестве уполномоченных наблюдателей (Diamond, 1984), также это проблема неблагоприятного отбора, так и проблема морального риска (Stiglitz, Weiss, 1981), которые характерны и для непосредственного кредитования. Хотя платформа P2P-кредитования требует от заемщиков предоставления «достоверной» информации, такой как кредитный рейтинг, годовой доход, отношение долга к доходу и прошлая кредитная история, чтобы подтвердить свою кредитоспособность, тем не менее проблема невозврата остается и последствия для кредиторов являются достаточно тяжелыми. Ссуды является необеспеченным, и единственными надежными агентствами, которые могут взыскать задолженность по умолчанию, являются сами кредитные платформы P2P, которые, как известно, неэффективны (Chaffee and Rapp 2012). В плане последствий для кредиторов, одалживание непосредственное и одалживание (кредитование) через платформы сопоставимы, а значит и сравнение роли социального капитала в обоих случаях тоже оправдано. Исследователи определили другие факторы, которые являются важными детерминантами P2P-кредитования. Например, исследована роль впечатления, основанное на внешности (путем анализа фотографий), и показано, что заемщики, которые кажутся более заслуживающими доверия, как правило, имеют более высокую вероятность получения кредита. Более того, заемщики, которые имеют внешность, внушающую доверие, действительно имеют лучшие кредитные рейтинги и реже дефолты. В целом, результаты показывают, что впечатление о надежности имеет значение в финансовых транзакциях, поскольку оно предсказывает поведение как кредитора, так и заемщика (Duarte, Siegel, Young, 2012). Lin et al. (2013) дополнительно документально подтверждают,

что онлайн-дружба снижает вероятность отказа от ссуды, процентные ставки по ссуде и процентные ставки по факту неисполнения обязательств (Lin, Prabhala, Viswanathan, 2013). В другом исследовании показано, тоже показано, что у заемщиков с социальными связями выше вероятность того, что их ссуды будут профинансированы и они получат более низкие процентные ставки, но тем не менее, большинство заемщиков с социальными связями с большей вероятностью имеют просрочку или дефолт. Авторы статьи делают выводы, что кредиторы не полностью понимают взаимосвязь между социальными связями и ненаблюдаемым качеством заемщиков, и призывают к осторожности при использовании социальных сетей в Интернете в качестве индикатора качества анонимных транзакций (Freedman, Jin, 2017). Однако возможен вариант, что репутация личности может быть представлена следующими видами: локальная, социальная, глобальная и интрасубъектная. Они могут противоречить друг другу и вступать друг с другом в конфликт (Рягузова, 2014). Например, в работе Лю и соавт. исследуется связь между социальным капиталом региона и одноранговыми онлайн-кредитами (peer-to-peer lending) как с точки зрения кредитора, так и с точки зрения заемщика, показано, что заемщики из штатов с более высоким уровнем социального капитала с меньшей вероятностью будут отклонены при подаче заявки на ссуду, имеют более низкую вероятность дефолта и более низкую стоимость заимствования. Кроме того, ссуды, предоставленные заемщикам в штатах с более высоким уровнем социального капитала, дают более высокие нормы прибыли после контроля за невыполнением ссуд и досрочного погашения ссуд (Lu et al., 2020).

Каким образом глобальная идентичность способствует одалживанию? Исследования показали, что кредиторы с большей вероятностью будут выбирать заемщиков, которые являются близкими в социальном отношении, что определяется по полу, роду занятий и инициалам имени (Galak, Small, Stephen, 2011). Ассоциирование себя с мировым сообществом ведет к тому, что все больше людей становится для кредитора представителями «своей» социальной группы, а ингрупповое доверие всегда выше, чем аутгрупповое (Rupasingha, Goetz, Freshwater, 2006).

Социальные капитал играет важную роль при одалживании не только в случае отношений между двумя людьми, но и в отношениях человек-банк. Банки изменили свою практику управления. Чтобы преодолеть ограничения инструментального метода, они теперь стремятся разработать оценку социальных рисков кредитной деятельности. Они улучшили близость и персонализацию отношений между кредитором и клиентом, поскольку они признают экономическую ценность долгосрочных отношений между финансовым консультантом и заемщиком. Эти изменения коснулись как организации труда, так и управления человеческими ресурсами (Ferrary, 2003).

9.4. Отношение к миру при одалживании

Образ мира

В качестве характеристик образа мира выступили представления об устройстве мира (социальные аксиомы), представления об отношении к займам других людей (дескриптивные нормы), ценности (моральные основания), оценка справедливости мира и долговые установки

Цель. Сравнить характеристики образа мира кредиторов и не кредиторов.

Гипотеза 1. Кредиторы характеризуются более высокими показателями веры в вознаграждение усилий и справедливости мира.

Методики аналогичны 7.4

Результаты сравнения кредиторов и не кредиторов (Выборка 1) приведены в табл.

Таблица 9.4.1.

Сравнение кредиторов (N=1291) и не кредиторов (N=791) по шкалам опросников «Социальные аксиомы» и «Вера в справедливый мир»

Шкалы	Кредиторы		Не кредиторы		Достоверность различий	
	M	SD	M	SD	t	p
Религиозность (SAS)	3,0	1,07	2,7	1,05	5,6	0,000
Социальный цинизм (SAS)	3,8	0,63	3,9	0,65	-3,8	0,000
Вера в вознаграждение усилий (SAS)	3,7	0,60	3,6	0,64	6,2	0,000
Контроль судьбы (SAS)	2,9	0,82	2,9	0,79	1,3	0,178
Социальная сложность (SAS)	3,9	0,41	3,9	0,41	2,3	0,019
Вера в справедливость мира по отношению к себе	3,7	1,00	3,5	1,04	4,0	0,000
Общая вера в справедливый мир	3,4	0,99	3,2	1,04	5,3	0,000

Кредиторы характеризуются более высокими показателями религиозности и веры в вознаграждение усилий, меньшим социальным цинизмом и более высокими показателями веры в справедливый мир вообще и по отношению к себе.

Гипотеза 2. Кредиторы сами более терпимо относятся к одалживанию и считают, что их социальное окружение считает нормой предоставление денег взаймы, чем не кредиторы.

Результаты сравнения кредиторов и не кредиторов по дескриптивным нормам и опроснику долгового поведения приведены в табл. 9.4.2.

Таблица 9.4.2.

Сравнение кредиторов (N=1291) и не кредиторов (N=791) по шкалам «Экспресс-опросника долгового поведения» и дескриптивным нормам

Шкалы	Кредиторы		Не кредиторы		Достоверность различий	
	M	SD	M	SD	t	p
Большинство окружающих меня людей считают, что кредиты брать не следует	3,4	1,11	3,3	1,13	1,6	0,105
Большинство окружающих меня людей, имеющих кредиты, добросовестно платят в соответствии с графиком платежей	3,9	0,86	3,7	0,92	6,4	0,000
В моем окружении (друзья и сотрудники) не принято давать в долг.	2,6	1,08	3,3	1,09	-13,6	0,000
Рациональность долгового поведения	24,8	3,19	24,5	3,98	2,3	0,022
Избегание долгов	16,1	2,91	16,8	3,06	-4,9	0,000
Осуждение заемщиков	9,6	2,61	14,2	2,48	-40,1	0,000

Для кредиторов, по сравнению с не кредиторами, характерны убеждения в готовности окружающих давать в долг, и большая собственная готовность брать в долг (меньше избегание заимствования), исполнять обязательств и меньшее избегание одалживания.

Гипотеза 3. Для кредиторов характерны более высокие показатели этики сообщества, чем для не кредиторов.

Таблица 9.4.3.

Сравнение кредиторов (N=1291) и не кредиторов (N=791) по шкалам опросника «Моральные основания»

Шкалы	Кредиторы		Не кредиторы		Достоверность различий	
	M	SD	M	SD	t	p
Шкала заботы (MFQ)	3,5	0,81	3,3	0,82	5,8	0,000
Шкала справедливости (MFQ)	3,7	0,76	3,6	0,78	4,5	0,000
Шкала лояльности (MFQ)	3,2	0,83	2,9	0,90	7,3	0,000
Шкала уважения к авторитетам (MFQ)	2,5	0,94	2,3	0,91	5,5	0,000
Шкала чистоты и святости (MFQ)	3,5	0,84	3,4	0,90	4,5	0,000

Прогрессивизм (MFQ)	0,6	0,67	0,6	0,68	-1,5	0,127
Этика автономии (MFQ)	3,6	0,73	3,4	0,74	5,6	0,000
Этика сообщества (MFQ)	3,1	0,73	2,8	0,75	6,9	0,000

Кредиторы имеют достоверно более высокие значения по моральным основаниям «забота», «справедливость», «лояльность к группе», «уважение к авторитетам» и «чистота и святость».

В целом, образ мира кредиторов имеет следующие отличия от не кредиторов. Кредиторы в большей степени поддерживают все виды долгового поведения: готовность давать в долг, брать в долг и исполнять обязательства. Их дескриптивные нормы более лояльны к другим заемщикам и предписывают исполнять долговые обязательства. Для кредиторов характерны более высокие моральные основания как этики автономии, так и этики сообщества. Кредиторы больше верят в справедливое устройство мира вообще и по отношению к себе в частности; имеют более позитивный взгляд на человеческую природу, менее предвзятое отношение и не склонны к игнорированию этики ради достижения цели. По их мнению, усилия, знания, точное планирование и вклад каких-либо личных ресурсов ведут к позитивным результатам и помогают избегать негативных последствий. Кредиторы более гибки и считают, что мир сложно устроен и есть множество разных способов достижения результатов, а противоречивость человеческого поведения вполне обычна в повседневной жизни.

Религиозные убеждения

Цель: Выявить различия в готовности давать в долг у представителей разных религиозных конфессий. Определить связь характеристик долгового поведения с особенностями морально-нравственной оценки поведения и представлениями о мире у мусульман, православных христиан и агностиков.

Гипотезы исследования. 1. Православные христиане будут в большей степени готовы давать в долг, чем другие респонденты. 2. У православных христиан, мусульман и агностиков характеристики долгового поведения (одалживание) будет связана с разными ценностями и представлениями о мире.

Для проверки готовности давать деньги в долг представителями разных религиозных конфессий, мы сравнили соотношение кредиторов и не кредиторов в каждой группе. В таблице 9.4.4 приведено соотношение кредиторов и не кредиторов среди представителей разных религиозных конфессий.

Таблица 9.4.4.

Соотношение кредиторов и не кредиторов в группах респондентов, исповедующих разные религиозные убеждения в общей выборке, N=192

Считаете ли Вы себя верующим человеком, и, если да, какую веру Вы исповедуете?	кредиторы		не кредиторы		Хи кв.	p
Не считаю себя верующим человеком (N=65)	33	50,80%	32	49,20%	0,0	0,860
Христианство, православие (N=64)	41	64,10%	23	35,90%	10,1	0,002
Ислам (N=63)	45	71,40%	18	28,60%	23,1	0,000

Среди респондентов, исповедующих религиозные убеждения достоверно больше тех, кто дает в долг, чем среди агностиков. Различия между православными христианами и мусульманами – не достоверны (хи кв.=0,8; p=0,375).

В каждой группе респондентов был проведен корреляционный анализ для выявления взаимосвязей избегания одалживания с моральными основаниями и социальными аксиомами (Табл. 9.4.5).

Таблица 9.4.5.

Связь избегания одалживания с моральными основаниями и социальными аксиомами у представителей разных религиозных конфессий, (r Спирмена), N=192

Шкалы опросников MFQ и SAS / шкала «осуждение заёмщиков» экспресс-опросника д.п.	Агностики	Православные	Мусульмане
Шкала заботы (MFQ)	-0,1	**-0,3***	**-0,2***
Шкала справедливости (MFQ)	0,0	-0,2	-0,1
Шкала лояльности (MFQ)	-0,1	**-0,23***	-0,1
Шкала уважения к авторитетам (MFQ)	0,2	0,1	0,2
Шкала чистоты и святости (MFQ)	-0,0	**-0,4****	0,1
Религиозность (SAS)	0,1	0,0	-0,17
Социальный цинизм (SAS)	0,1	0,1	**0,3***
Вера в вознаграждение усилий (SAS)	-0,1	0,2	0,0
Контроль судьбы (SAS)	0,1	0,1	0,0
Социальная сложность (SAS)	**-0,23***	0,0	0,1

Общих корреляций, свойственных в равной степени представителям всех убеждений с готовностью предоставлять деньги в долг, не выявлено.

Для агностиков одалживание денег другим связано только с пониманием социальной сложности мира – представлением об изменчивости человека и общества, наличии множества различных вариантов решений одной и той же проблемы, зависимости поведения от ситуации, а не от неизменных правил.

Для православных христиан готовность давать деньги в долг связана с моральными основаниями: заботой (сопереживанием и привязанностью), лояльностью (терпимостью), чистотой и святостью (религиозными нормами).

Для мусульман готовность давать деньги в долг связана с заботой и низким социальным цинизмом.

В целом, кредиторы более религиозны, чем не кредиторы, однако большее значение имеет факт религиозности, чем конкретная религия, что подтверждается как результатами сравнения по социальным аксиомам, так и данными по реальному поведению.

Обобщая полученные результаты о роли религиозности во всех типах долговых отношений, можно сделать следующие выводы. У всех респондентов, независимо от их конфессиональной принадлежности, избегание долгов, которое у россиян реализуется не только путём своевременного исполнения обязательств, но и через отказ от заимствования (Гагарина, 2021в), что связано со справедливостью, а именно стремлением защитить свои интересы, ценностью, поддерживающей этику автономии, связано с чистотой и святостью – той сплачивающей ценностью, включающей запреты на осквернение «священных» объектов и распущенное и развращённое поведение (Татарко, Лебедева, 2020). Моральное основание «уважения к авторитетам» не связано ни с какими характеристиками долгового поведения ни в одной из групп респондентов, что может быть связано с тем, что показатель уважения авторитетов и власти в России низкий. Индивидуализирующая ценность – забота о людях – связана у всех респондентов с избеганием заимствования, у православных и агностиков – с исполнением обязательств и у православных и мусульман – с готовностью давать в долг. Сплачивающая ценность – лояльность к группе – связана со всеми видами долгового поведения у православных христиан: чем выше лояльность к своей группе, тем выше избегание долгов (меньше случаев заимствования и больше случаев исполнения обязательств) и выше готовность давать в долг (меньше случаев избегания одалживания) и с исполнением обязательств у агностиков; т. е., православные христиане отличаются от других респондентов наличием связи лояльности с избеганием заимствования; мусульмане отличаются от других респондентов отсутствием связи исполнения обязательств с лояльностью. Православные христиане отличаются от других респондентов наличием обратной связи избегания одалживания и ценностей лояльности к группе и чистоты и

святости. Респонденты, имеющие религиозные убеждения, отличаются от агностиков наличием связи между ценностью заботы о людях и избеганием одалживания.

Социальные аксиомы – религиозность, указывающая на существование сверхъестественных сил и благотворную, исцеляющую функцию религиозной веры, и контроль судьбы, предписывающий веру в то, что все события в жизни предопределены, что существуют разные способы влиять на свою судьбу, не связаны ни с какими характеристиками долгового поведения ни у одной из групп респондентов. Социальный цинизм, представляющий собой убеждения о том, что социум приносит людям только зло, что люди окружены враждебными, эгоистичными и властными индивидами, группами и институтами, притесняющими и подавляющими их (Сычев, Протасова, Белоусов, 2018), оказался связан с избеганием заимствования агностиками и мусульманами, исполнением обязательств всеми респондентами и отказом давать в долг у мусульман. Одной из причин большого количества взаимосвязей может являться высокий показатель социального цинизма в России (Сычев, Протасова, Белоусов, 2018). Социальная сложность, понимаемая и как наличие множества разных способов достижения результатов, и как оценка противоречивости человеческого поведения как вполне обычного, положительно связана с отказом от заимствования, готовностью к исполнению обязательств у всех групп респондентов и с отказом от одалживания у агностиков.

9.5. Детерминация долгового поведения при одалживании

Путем сравнения групп кредиторов и не кредиторов нами были выявлены различия в отношениях к доходу, деньгам, времени, другим людям и миру между людьми, выбирающими разные формы долгового поведения. Полученные различия указывают на то, что уровень дохода не является определяющим в одалживании, а значение имеет отношение к деньгам: оценка их как способа влияния на людей. При анализе отношения к времени и планированию имеют значение отношение прошлому (позитивное), настоящему (гедонистическому) и будущему, а также ориентация на учет отдаленных последствий и все шкалы, описывающие ценностно-мотивационные, когнитивные, аффективные и поведенческие компоненты долгосрочной ориентации, кроме веры в полезность долгосрочного планирования. Из показателей социально-психологического капитала есть различия по всем видам доверия: генерализованному, ингрупповому, аутгрупповому, федеральной власти, банкам и МФО, а также глобальной идентичности и идентификацией с Россией. Из показателей образа мира есть различия по социальным аксиомам религиозность, вера в вознаграждение усилий, социальный цинизм и социальная

сложность, а также обеим шкалам веры в справедливый мир. Кредиторы и не кредиторы различаются по дискриптивным нормам, описывающим исполнение обязательств и одалживание и всем долговым установкам, и моральным основаниям. В связи с этим, для определения причинно-следственных взаимосвязей было принято решение построить логистическую регрессионную модель, в которую в качестве зависимой переменной, выступила бинарная переменная 1– дают в долг, 0 – не дают в долг или делают это в исключительных случаях. В качестве независимых переменных в регрессионный анализ были включены значения шкал, по которым получены достоверные различия между кредиторами и не кредиторами, их обозначение и названия приведены в таблице 9.5.1.

Таблица 9.5.1.

Обозначения независимых переменных, включенных в регрессионный анализ

блок	Методика	Название шкалы
	Анкета	Возраст
Отношение к деньгам доходу	Монетарные аттитюды Фернема, Гровера	Использование денег как инструмента влияния
Отношение к времени и планированию	Временная перспектива Ф. Зимбардо	Позитивное прошлое
		Гедонистическое настоящее
		Будущее
	Ориентация на учет будущих последствий А. Стратмена	Ориентация на учет отдаленных последствий
	Долгосрочная ориентация Т.А. Нестик	Интерес к долгосрочному будущему
		Оптимизм в отношении долгосрочного будущего
		Ценность следа в истории
		Ценность традиций
		Ценность непрерывного развития
		Вера в вознаграждение долгосрочных усилий
		Долгосрочное целеполагание и планирование
Отношение к другим	Социально-психологический капитал	Генерализованное доверие
		Социальноее доверие (WVS)
		Доверие федеральной власти
		Доверие банкам
		Доверие МФО
		Глобальная идентичность
		Идентификация с Россией
отношение к миру	Социальные аксиомы Бонд, Леонг	Религиозность
		Социальный цинизм
		Вера в вознаграждение усилий
		Социальная сложность
	Вера в справедливый мир С.К. Нартова-Бочавер	Вера в справедливость мира по отношению к себе
		Общая вера в справедливый мир

	Дескриптивные нормы	Исполнение обязательств
		Одалживание
	Долговые аттитюды М.А. Гагарина, М.А. Падун	Рациональность долгового поведения
		Избегание долгов
		Осуждение заемщиков
	Моральные основания Д. Хайта	Шкала заботы
		Шкала справедливости
		Шкала лояльности
		Шкала уважения к авторитетам
		Шкала чистоты и святости

Мы включили в анализ только опросник монетарных аттитюдов Фернема и исключили опросник Б. и Т. Клонц, с целью избежание коллинеарности факторов, поскольку их шкалы имеют близкое значение. По этой же причине мы оставили только социальное доверие и исключили ингрупповое и аутгрупповое доверие.

Нами была построена логистическая регрессионная модель. Результаты регрессионного анализа приведены в таблице 9.5.2. Показатели регрессионной модели: N=2080; -2 Log-правдоподобие=1396,1; R-квадрат Кокса и Снелла=0,511; R-квадрат Нэйджелкерка=0,681; Хи-квадрат=1487,4; p<0,001; общая процентная доля 85,5.

Таблица 9.5.2.

Характеристики отношения личности к доходу, деньгам, времени, другим людям и миру как предикторы предоставления денег взаймы

	β	Среднеквадратичная ошибка	Вальд	Знач.
Доверие банкам	-0,147	0,071	4,287	*
Доверие МФО	0,388	0,087	19,853	***
Нормы, поддерживающие исполнение обязательств	0,166	0,083	4,004	*
Ценность непрерывного развития	0,307	0,100	9,465	**
Вера в вознаграждение усилий	-0,186	0,107	3,034	n.s.
Гедонистическое настоящее	0,298	0,112	7,004	**
Гражданская идентичность	0,152	0,078	3,800	n.s.
Социальный цинизм	0,470	0,103	20,695	***
Вера в справедливость мира к себе	0,140	0,076	3,421	n.s.
Социальное доверие	0,292	0,119	6,069	*
Долговая рациональность	0,054	0,026	4,411	*
Избегание заимствования	0,113	0,031	13,175	***
Избегание одалживания	-0,861	0,039	481,778	***
Шкала лояльности	-0,234	0,118	3,931	*
Шкала уважения к авторитетам	0,388	0,107	13,189	***
Деньги как инструмент влияния	0,462	0,059	62,424	***

Самыми сильными предикторами одалживающего поведения является положительное отношение к одалживанию (шкала описывает осуждение – поэтому знак «минус», отношение к деньгам как средству влияния на других людей, доверие МФО, ценность непрерывного развития, ориентация на гедонистическое настоящее и социальный цинизм. Таким образом, кредиторы производят противоречивое впечатление. С одной стороны, это терпимое отношение к тем, кто просит в долг, чрезмерное доверие – в том числе тем организациям, которым не стоит безоговорочно доверять, ориентация на получение удовольствие и понимание необходимости непрерывного развития и социальный цинизм, и использование денег как средства обретения власти над людьми. Социальный цинизм и отношение к деньгам как источнику влияния подтверждают то, что было описано в ранних работах антропологов, представляющих одалживание как выстраивание отношений зависимости (Мосс, 2011; Peebles, 2010). При этом прямое исследование мотивов одалживания показало более позитивную картину, представляющую одалживание как альтруистическое поведение (Гагарина, 2022б). Однако такие характеристики, как забота и справедливость не оказались среди предикторов одалживания. Доверие к аутгруппам и МФО указывает на «некритичность» в выборе партнеров по долговому взаимодействию. Скорее здесь можно говорить не о «доверии», а о «доверчивости» как свойстве личности (Купрейченко, 2008).

Глава 10. Долговые отношения в условиях глобальных кризисов

Пандемия COVID-19 оказала значительное влияние на образ жизни людей во всем мире. Изменения затронули разные сферы жизни: многие виды деятельности (профессиональная, учебная) перешли в онлайн-режим, аналогичные изменения произошли в сфере покупательского поведения – широкое распространение получили онлайн-покупки, система доставки товаров на дом, бесконтактная оплата. Сложившуюся ситуацию можно поставить в один ряд с кризисами, вызванными чумой, лепрой, оспой, подчеркнув, что серьезные социальные изменения происходят не по причине самого вируса и вызванной им болезни, а из-за карантинных мер (Вагнер, 2021). Многие исследователи отмечают, что пандемия не только нанесла экономике серьезный урон (Padhan, Prabheesh, 2021), по своим масштабам сопоставимый с периодом Великой депрессии (Mitchell, 2020), но и повлияла на отношение к денежно-кредитной политике (Дейнека, Забелина, Виноградов, 2020). При этом подобного рода кризисы при правильной институциональной политике могут вести к прорывному развитию новых технологий – например, в случае пандемии COVID-19 можно говорить о цифровой трансформации экономики (Аузан, 2021).

Изменение уровня доходов, необходимость адаптации к изменению привычного ритма жизни, вынужденный переход в онлайн неодинаково сказались на представителях разных поколений. Это связано с различием в уровне владения цифровыми технологиями, психологических ресурсах, отношении к деньгам, здоровью, потреблению и т. п. В данной работе мы будем придерживаться периодизации поколений Ю. А. Левады, описанной выше. Так, к переходу в онлайн-формат обучения, работы, общения и экономических транзакций «цифровые аборигены» (поколения Y и Z) изначально были готовы лучше, чем «цифровые иммигранты» (поколения беби-бумеров и X) (Трансформация образовательного процесса…, 2021). Перенос жизнедеятельности человека в цифровое пространство, обусловленный пандемией вируса COVID-19, выявил кризис широких (этнических, территориальных, культурных, политических) идентичностей представителей средних и старших поколений (беби-бумеры, «иксы» и «игреки»), в то время как представители поколения Z продемонстрировали высокую адаптивность в процессе идентификации социального субъекта в цифровом формате и формирование новых видов идентичностей (Мунина, 2021). Как упоминалось выше, пандемии COVID-19 повлияла и на потребительское поведение. Частота покупок в обычных и интернет-магазинах оказалась статистически значимо связана с опасениями по поводу здоровья в отношении, например, таких товаров, как средства гигиены, лекарства и медицинские принадлежности (корреляции положительные), и наоборот, экономические опасения обратно связаны с

покупкой электроники, бытовой техники, платных онлайн-развлечений. Поколение беби-бумеров значительно сократило покупку товаров как в обычных, так и в интернет-магазинах, по сравнению с поколениями X и Y, за исключением предметов первой необходимости (продукты питания, средства гигиены и лекарства) в традиционных магазинах (Eger, 2021). В другом исследовании было выявлено, что поколение Y с большей интенсивностью воспринимает влияние COVID на потребление, проявляя сознательную потребительскую позицию, а беби-бумеры более чувствительны к социально-экологической ситуации в контексте пандемии, на что указывают связи COVID → Экологическая осведомленность и COVID → Социальная ответственность. Поколение X представило восприятие, очень близкое к поколению Y (Severo et al., 2021).

Особый интерес представляет готовность вступать в долговые отношения, поскольку она является индикатором изменений, происходящих в обществе, и отражает ожидания относительно будущего (Гагарина, 2021б).

Цель исследования – сравнение готовности к заимствованию, одалживанию и исполнению обязательств представителей поколений беби-бумеров, X, Y и Z до и после начала пандемии. *Гипотеза исследования*: 1) у респондентов, опрошенных после начала пандемии, будет наблюдаться меньшая готовность к одалживанию и заимствованию, а готовность к исполнению обязательств останется неизмененной в сравнении с респондентами, опрошенными до пандемии; 2) изменения будут наблюдаться у представителей поколений беби-бумеров, X, Y.

Первая часть гипотезы была выдвинута на основании того, что пандемия повлекла за собой изменение экономической ситуации и существенное снижение доходов населения (Гагарина, 2021б). При этом для россиян свойственна стратегия «затягивания поясов» и ограничения потребления, а значит, и заимствования. Снижение готовности к одалживанию мы связываем со снижением такой финансовой возможности. Предположение о неизменности готовности исполнять обязательства мы связываем с тем, что у всех поколений ядро социальных представлений о долге включает убеждение в необходимости своевременного исполнения долговых обязательств и собственной ответственности за это (Гагарина, 2020б,в). Вторая часть гипотезы была выдвинута на основании того, что представители поколения Z мало участвуют в реальном долговом поведении в силу своего возраста и более адаптированы к переходу онлайн, т. е. основанием для отсутствия изменений в долговом поведении у представителей поколения Z является их меньшая подверженность последствиям пандемии (Гагарина, 2021б).

Выборки исследования. Для исследования изменения готовности к долговому поведению до и после начала пандемии COVID-19 был использован метод срезов.

Сравнивались следующие выборки (Гагарина, 2021б): Выборка 1 (до): до января 2019 г., до начала в России пандемии COVID-19 (далее – до COVID), нами было опрошено 390 респондентов (159 мужчин, 217 женщин, 14 человек пол не указали), представители разных поколений, из них данные о реальном долговом поведении были получены для 205 респондентов. Это объединенная выборка из предыдущих исследований, возможность объединения респондентов для изучения особенностей их экономического поведения обусловлена отсутствием серьезных экономических кризисов в этот период. Среди респондентов было 117 «незаемщиков» и 88 заемщиков, среди заемщиков – 17 должников и 71 плательщик без задолженностей. Первоначально эти данные были использованы нами для анализа социальных представлений о долге представителей разных поколений (Гагарина, 2020б), сырые данные были подвергнуты вторичному анализу и использованы в качестве группы сравнения для респондентов опроса 2020 года. Выборка 2 (после): в 2020 году мы набрали выборку (далее «после ковид») из 390 респондентов (201 мужчина, 189 женщин), соответствующих по возрасту респондентам из выборки «до ковид» (табл. 1); из них 210 «незаемщиков», 179 заемщиков; среди заемщиков – 40 должников и 139 плательщиков без задолженностей.

Таблица 10.1

Соотношение респондентов – представителей поколений беби-бумеров, X, Y, Z в выборках до и после начала пандемии COVID-19 в России

Поколение	Статистика	До COVID	После COVID	Общая
BB	N	71	74	145
	% по столбцу	18,2	19,0	18,6
Y	N	103	103	206
	% по столбцу	26,3	26,4	26,4
X	N	104	104	208
	% по столбцу	26,6	26,7	26,6
Z	N	113	109	222
	% по столбцу	28,9	27,9	28,4
Всего	N	391	390	781
	% по столбцу	100,0	100,0	100,0

Методики. Для респондентов из обеих выборок с помощью анкетирования были собраны социально-демографические данные и сведения о реальном опыте заимствования и исполнения обязательств. Для оценки готовности к заимствованию,

одалживанию и исполнению долговых обязательств был использован «Экспресс-опросник долгового поведения», включающий три шкалы – «избегание долгов», «осуждение заемщиков» и «рациональность долгового поведения» (Гагарина, Падун, 2021).

Для респондентов из выборки 2020 г. дополнительно были получены данные о том, как на них повлияла пандемия COVID-19. В анкету включены вопросы, отражающие опыт переживания пандемии COVID-19, страхи и опасения. Для оценки переживания пандемии COVID-19 использовался опросник «Отношение к эпидемиологической угрозе», шкалы «Социальный оптимизм», «Самоэффективность», «Сопереживание другим во время эпидемии», «Конспирологическая ориентация: вера в искусственное происхождение эпидемии» (Нестик, Дейнека, Максименко, 2020). Для обработки полученных результатов использовался пакет программ SPSS 22, выявление межгрупповых различий осуществлялось с помощью *t*-критерия Стьюдента и однофакторного дисперсионного анализа, взаимосвязи определялись с помощью корреляционного анализа (Пирсона).

Результаты и их обсуждение

Сравнение долгового поведения респондентов до и после начала пандемии COVID-19

Сначала мы сравнили между собой результаты по методике «Экспресс-опросник долгового поведения» у респондентов, опрошенных до и после начала пандемии COVID-19, внутри каждого поколения. Результаты приведены в табл. 10.2.

Таблица 10.2

Сравнение средних значений по «Экспресс-опроснику долгового поведения» у респондентов разных поколений, опрошенных до и после начала пандемии COVID-19 (t-критерий Стьюдента)

Поколение	Шкала	До ковид		После ковид		p
		M	SD	M	SD	
Z	рациональность долгового поведения	24,7	3,02	22,5	3,71	0,000
	избегание долгов	15,8	2,60	14,8	2,98	0,007
	осуждение заемщиков	10,0	2,96	10,4	2,95	0,355

Y	рациональность долгового поведения	25,2	3,44	21,5	4,00	0,000
	избегание долгов	15,8	2,85	14,3	3,07	0,001
	осуждение заемщиков	8,7	2,90	12,7	2,26	0,000
X	рациональность долгового поведения	26,4	3,48	21,3	3,85	0,000
	избегание долгов	17,6	2,24	14,7	3,02	0,000
	осуждение заемщиков	10,6	3,26	12,8	2,29	0,000
BB	рациональность долгового поведения	25,1	5,26	22,1	3,16	0,000
	избегание долгов	16,5	3,73	15,1	2,46	0,008
	осуждение заемщиков	9,8	3,70	12,9	1,89	0,000

Согласно полученным данным, у поколений беби-бумеров, X и Y наблюдается сходное изменение готовности к долговому поведению во всех случаях – при одалживании, заимствовании и исполнении обязательств. Так, по сравнению с респондентам, обследованными до начала пандемии COVID-19, наблюдаются достоверно более высокие значения по шкале «осуждение заемщиков», конативным компонентом которой является неготовность давать в долг, и достоверно более низкие значения по шкалам «рациональность долгового поведения» и «избегание долгов», описывающих, соответственно, не готовность к заимствованию и готовность к исполнению обязательств. Для респондентов стало более важным удовлетворение насущных потребностей, они прибегают к ресурсам, которые будут получены только в будущем, потому что текущих недостаточно, и они не готовы отдавать имеющиеся ресурсы ради помощи другим и возможной выгоды в будущем. Таким образом, гипотеза (1) частично подтвердилась в отношении снижения готовности давать деньги взаймы и не подтвердилась относительно исполнения обязательств и заимствования. Вопреки нашим предположениям, готовность брать в долг возросла, а исполнять обязательства – снизилась. Сходные различия в динамике долгового поведения, наблюдаемые при сравнении поколений X, Y и беби-бумеров, могут быть связаны с тем, что, несмотря на

разницу в экономическом поведении (Макарова, 2015), ценность рабочих мест (Gursoy, Chi, Karadag, 2013) и разные психологические ресурсы (Дробышева, Войтенко, Дробышева, 2019), изменения в образе жизни и уровне доходов повлияли на них одинаково. Вторая часть гипотезы об особом положении поколения Z в данной части исследования подтвердилась лишь частично – они отличаются от других поколений только отсутствием динамики по шкале, описывающей готовность к одалживанию. Далее будет проведен анализ социально-экономических характеристик разных поколений. Ниже приведена статистика по субъективному экономическому благополучию (табл. 10.3) и характеру занятости (табл. 10.4) респондентов.

Таблица 10.3

Описательная статистика субъективного экономического благополучия респондентов – представителей разных поколений, опрошенных после начала пандемии COVID-19

Параметры	Беби-бумеры (N = 74)	X (N = 104)	Y (N = 103)	Z (N = 109)
Не хватает денег даже на еду	0	3,9	3,9	1,8
Хватает на еду, но покупка одежды проблематична	9,5	2,9	8,7	6,4
Денег хватает на еду и одежду, но покупка товаров длительного пользования затруднительна	29,7	29,1	28,2	33,9
Можем позволить себе товары длительного пользования, но покупка автомобиля затруднительна	47,3	39,8	39,8	45,0
Можем позволить себе практически все, кроме покупки квартиры или дачи	10,8	17,5	15,5	9,2
Можем позволить себе все, в том числе покупку квартиры или дачи	1,4	5,8	2,9	0
Затрудняюсь ответить	1,4	1,0	1,0	3,7

В исследуемой выборке представители разных поколений близки по уровню экономического благополучия. В основном это люди, которые могут позволить себе самое необходимое – еду и одежду, а также товары длительного пользования. Среди опрошенных мало тех, кому не хватает денег на удовлетворение базовых потребностей, но и высокообеспеченных граждан тоже немного.

Анализ данных о характере занятости подтвердил сходство представителей поколений беби-бумеров, X и Y между собой и их общее отличие от представителей поколения Z – это работающие люди, перед которыми стоит задача обеспечения себя и своей семьи. При том, что беби-бумеры выше ценят слово «надо» и живут, чтобы работать, X более независимы, а Y спокойно относятся к временной работе (Макарова,

2015), все они в равной степени отмечают существенное сокращение дохода в результате пандемии.

Таблица 10.4

Описательная статистика занятости респондентов – представителей разных поколений, опрошенных до и после начала пандемии COVID-19, %

Какой из следующих вариантов точнее всего описывает Ваш род занятий?	Беби-бумеры		X		Y		Z	
	До (N=70)	После (N=74)	До (N=104)	После (N=104)	До (N=103)	После (N=103)	До (N=113)	После (N=109)
Работаю	83	72	86	88	22	73	0	9
Совмещаю учебу и работу	0	0	0	0	65	6	15	18
Учусь	0	0	0	0	3	2	98	69
Занимаюсь домашним хозяйством (не работаю)	0	0	15	2	10	10	0	2
Пенсионер (не работаю)	17	22	0	1	0	0	0	0
Безработный(ая)	0	5	0	6	0	9	0	0
Другое	0	1	0	4	0	1	0	2
Существенно сократился доход из-за пандемии	–	39	–	39	–	43	–	42

Представители Z тоже отмечают сокращение дохода, но это не связано с их ведущей деятельностью – они учащиеся, а значит, находятся на обеспечении родителей или других членов семьи. Возвращаясь к долговому поведению, можно констатировать – снижение доходов работающих россиян привело к росту готовности брать в долг. Эти данные согласуются с результатами, полученными после экономического кризиса: вне зависимости от негативного отношения к кредитам люди вынуждены занимать деньги, чтобы покрыть свои расходы (Roland-Lévy, Pappalardo Boumelki, Guillet, 2010). Аналогичным образом можно объяснить и снижение готовности давать в долг и возвращать взятое взаймы. Мы предполагали, что готовность исполнять взятые на себя обязательства останется прежней, поскольку связана с устойчивыми личностными характеристиками – сознательностью, бдительностью и долговой фрустрированностью (Гагарина, Падун, 2021), – а убеждение об ответственности за взятые на себя обязательства входит в ядро социальных представлений о денежном долге у всех поколений (Гагарина, 2020 б,в). Тем не менее результаты анализа указывают на то, что

пандемия послужила своеобразным оправданием для несвоевременного исполнения обязательств (Гагарина, 2021б).

Сравнение влияния пандемии COVID-19 на респондентов из разных поколений

Более детально рассмотреть различия во влиянии пандемии на представителей разных поколений позволило проведение однофакторного дисперсионного анализа результатов шкал опросника «Отношение к эпидемиологической угрозе», и поскольку были получены значимые различия ($p < 0,01$) между поколениями – проведено апостериорное сравнение по отдельным шкалам с использованием критерия Тьюки (табл. 10.5).

Таблица 10.5

Апостериорные сравнения представителей поколений беби-бумеров, X, Y и Z по шкалам опросника «Отношение к эпидемиологической угрозе»

Зависимая переменная	I	J	Средняя разность (I–J)	Уровень значимости
Жизнеспособность в условиях пандемии	Z	BB	0,43	0,002
		Y	0,22	0,158
		X	0,39	0,002
Социальный оптимизм	Z	BB	0,37	0,038
		Y	0,28	0,102
		X	0,12	0,785
Самоэффективность: вера в способность защитить себя и близких, оказать влияние на ход эпидемии и ее последствия	Z	BB	0,72	0,000
		Y	0,52	0,000
		X	0,47	0,002
Конспирологическая ориентация: вера в искусственное происхождение эпидемии	Z	BB	–0,37	0,057
		Y	–0,31	0,087
		X	–0,38	0,022
Страх заражения коронавирусом	Z	BB	–1,67	0,000
		Y	–0,99	0,026
		X	–0,92	0,044
Страх в связи с экономическими последствиями пандемии	Z	BB	–0,99	0,036
		Y	–0,88	0,043
		X	–0,58	0,303

Различия реакции на пандемию у разных поколений сводятся к отличиям поколения Z от более старших поколений. Значимых различий между поколениями X, Y и беби-бумерами обнаружено не было. Так, представители поколения Z отличаются от беби-бумеров, поколений X и Y достоверно большей верой в способность защитить себя

и близких, оказать влияние на ход эпидемии и ее последствия и меньшим страхом заражения коронавирусом. Z более жизнеспособны в условиях пандемии, чем представители беби-бумеров и X, и испытывают меньший страх перед экономическими последствиями, чем беби-бумеры и Y. Полученные данные можно объяснить следующим образом. Меньший страх заражения коронавирусом у молодежи, по сравнению с людьми более старшего возраста, до начала третьей волны пандемии ковид был связан с объективными данными. Во время первой, так и второй волны сообщалось о том, что молодежь вообще не подвержена заболеванию COVID-19, и только с появлением нового дельта-штамма вируса стали говорить и писать о том, что молодые тоже могут заболеть коронавирусом и иметь тяжелые осложнения[17]. Большая жизнеспособность Z (уверенность, что удастся справиться с последствиями пандемии) и меньший страх перед экономическими последствиями связаны с тем, что сами последствия оказались для них не столь драматичными, как для других поколений. Пандемия, как уже было сказано во введении, привела к переводу многих видов деятельности в онлайн-формат, и поколение Z оказалось готовым к этому лучше других. Они лучше владеют цифровыми технологиями и вовлечены большей частью только в учебную деятельность. Исследования показали, что для представителей поколения Z наибольшую угрозу представляют социальная изоляция и дистанционное обучение, но они используют разные стратегии совладания с последствиями пандемии COVID-19, и, при этом, не только адаптируются к новым условиям, но и пытаются найти плюсы, сформировать новые привычки и освоить новые виды деятельности, необходимые и после пандемии (Баранова, Дубовская, Савина, 2021; Сиврикова, Харланова, 2020; Ядова, 2021). Для более старших поколений процесс адаптации заметно сложнее: им необходимо адаптироваться к онлайн-работе, онлайн-учебе детей и более широкому спектру экономического поведения тоже в онлайн-формате. Данные о том, что представители старших поколений хуже адаптируются к последствиям пандемии, чем представители Z, согласуются с результатами других отечественных исследований (Мунина, 2021). Меньший страх перед экономическими последствиями связан с тем, что представители поколения Z не работают и в меньшей степени включены в экономическую деятельность, а также с меньшей ценностью для них работы. Рядом авторов данное поколение описывается как не слишком заинтересованное в работе: «…готовы отказаться от высокого заработка, если работа слишком напрягает и мешает личностному росту и комфортному наблюдению за жизнью» (Бесчасная, 2020, с. 14).

[17] https://www.gazeta.ru/social/2021/07/02/13695122.shtml

Большая подверженность представителей поколения X мыслям об искусственном происхождении пандемии, по сравнению с поколением Z, может быть объяснена их недоверием к власти и природой их страхов. Наиболее выраженным у «иксов» является страх перед стихийными бедствиями и политическими переменами (Пищик, 2019). В условиях пандемии происходит актуализация этих страхов, а недоверие и чувство тревоги и беспомощности перед трудно контролируемой угрозой являются факторами веры в конспирологические теории (Нестик, Дейнека, Максименко, 2020; Михеев, Нестик, 2021).

Связь долгового поведения с переживанием пандемии COVID-19

Для выявления взаимосвязи долгового поведения и переживания угрозы COVID-19 обратимся к результатам корреляционного анализа (табл. 10.6).

Таблица 10.6

Коэффициенты корреляции Пирсона шкал «Экспресс-опросника долгового поведения» и «Отношение к эпидемиологической угрозе» (N = 390), выборка «после COVID»

Шкалы	Экспресс-опросник долгового поведения		
Опросник отношения к эпидемиологической угрозе	Избегание долгов	Рациональность долгового поведения	Осуждение заемщиков
Дистресс во время пандемии	-0,01	0,04	0,09
Жизнеспособность в условиях пандемии	0,13*	**0,20****	**-0,14****
Общая жизнеспособность в условиях пандемии	0,09	0,11*	**-0,15****
Социальный оптимизм	0,02	0,10*	**-0,16****
Самоэффективность	0,02	-0,01	**-0,22**,**
Сопереживание другим во время эпидемии	0,095	**0,13****	-0,05
Конспирологическая ориентация: вера в искусственное происхождение эпидемии	-0,06	-0,03	0,12*
Страх заражения коронавирусом	0,095	0,08	**0,18****

Страх заражения других людей коронавирусом	0,10*	0,09	**0,13****
Страх в связи с экономическими последствиями пандемии	**0,16****	0,13*	**0,18****

Примечание. Жирным шрифтом выделены высокозначимые корреляции.

Избегание заимствования положительно взаимосвязано со страхом перед экономическими последствиями пандемии, т. е. чем больше человек опасается ухудшения своего материального положения и экономической ситуации в целом, тем меньше он готов брать в долг (Гагарина, 2021б). Данный результат согласуется с результатами, полученными другими авторами, показавшими, что страх является значимым фактором, определяющим экономическое поведение в ситуации пандемии COVID-19 (Eger et al., 2021).

Рациональность долгового поведения положительно взаимосвязана с жизнеспособностью в условиях пандемии и сопереживанием другим, т. е. чем глубже сопереживание людям, уязвимым перед заражением и пострадавшим во время эпидемии, и больше уверенность в своей способности справиться с трудностями во время пандемии, тем больше готовность к выполнению долговых обязательств. В данном случае мы предполагаем, что имеют место какие-то ресурсы, общие для совладания с любой трудной ситуацией, связанной как со здоровьем, так и с финансами. Люди, убежденные в своей способности справиться с последствиями пандемии и имеющие достаточно ресурсов для сопереживания другим, имеют и намерение выполнять взятые на себя долговые обязательства и готовы нести за это ответственность.

Осуждение заемщиков прямо связано со страхом заразиться самому, заразить других и экономическими последствиями и обратно – с жизнеспособностью, социальным оптимизмом и самоэффективностью. Чем больше человек боится заразиться сам и заразить других, а также экономических последствий, тем меньше он готов давать деньги в долг. И наоборот, чем больше уверенность в способности справиться с трудностями во время пандемии как самому, так и за счет солидарности общества, а также оказать влияние на ход пандемии, тем больше человек готов давать в долг. Данные связи тоже указывают на то, что долговые отношения не являются только экономическими, но затрагивают широкий спектр социально-психологических отношений – с собой, с миром и с другими людьми и согласуются с данными других исследований, что преодоление кризиса COVID-19 связано с отношениями доверия (Гуриева, Клипова, 2020).

Выводы по Главе 10.

В сравнении с периодом до начала пандемии COVID-19 в 2020 г. наблюдается изменение отношения к одалживанию, заимствованию и выполнению обязательств. В основном в связи с ухудшением материального положения после начала пандемии COVID-19 люди стали в большей степени готовыми к заимствованию и в меньшей – к одалживанию и исполнению обязательств. Эти изменения наблюдаются у представителей поколений беби-бумеров, X и Y, что может быть связано с тем, что они в большей степени вовлечены в экономические отношения, чем представители поколения Z.

Различия в реакции разных поколений на пандемию сводятся к отличию поколения Z от более старших поколений. Представители поколения Z продемонстрировали большую готовность справиться с последствиями пандемии, больший оптимизм и веру в способность защитить себя и близких, а также меньший страх перед заражением и меньшие переживания по поводу экономических последствий пандемии. Все эти особенности связаны с объективными факторами.

В ходе исследования отмечена взаимосвязь характеристик долгового поведения и особенностей переживания эпидемиологической угрозы. Чем сильнее страх ухудшения экономической ситуации вследствие COVID-19, тем ниже готовность как к заимствованию, так и к одалживанию. Готовность выполнять долговые обязательства связана с использованием эффективных способов совладания с пандемией и сопереживанием пострадавшим от нее. Наличие страхов понижает, а вера в себя и других людей как способных справиться с пандемией повышает готовность давать деньги в долг. Проведенное исследование расширяет научные представления о закономерностях экономического поведения в нормальных и кризисных ситуациях, а также указывает направления психологической поддержки людей в условиях пандемии.

Глава 11. Долговой психологический контракт

Данная глава состоит из одного параграфа, посвященного разработке модели психологического контракта и ее эмпирической проверке. Особснована возможность расширенного применения психологического контракта не только для описания отношений между работником и работодателем, но и для описания отношений заемщика и займодавца. В результате описаны устойчивые элементы долгового психологического контракта и представлены иллюстрирующие их фрагменты интервью.

Психологические контракты (ПК) представляют собой одну из форм социального обмена, развивающегося между работодателями и работниками. Блау описывает социальный обмен как влекущий за собой неопределенные обязательства: когда человек оказывает другому услугу, он ожидание некоторую отдачу в будущем (Blau, 1964). ПК выполняют две ключевые функции (Hiltrop, 1995). Во-первых, они определяют трудовые отношения между сторонами, а во-вторых, они устанавливают взаимные ожидания, определяющие поведение. Более конкретно, с этой функциональной точки зрения ПК помогают прогнозировать: (а) вид вклада, которые работодатели получат от сотрудников, и (б) вид вознаграждения, которое сотрудники получат за инвестирование времени и усилий в организацию (Hiltrop, 1996). Таким образом, ПК является основным регулятором отношений между работником и организацией (Coyle-Shapiro, 2002), и влияет на отношение и поведение сотрудников в отношении доверия, что, в свою очередь, порождает приверженность и сотрудничество (Malhotra, Murnighan, 2002). Кроме того, обещанные неявные или явные выгоды побуждают получателей ответить взаимностью и внести что-то взамен (Dabos, Rousseau, 2004). Также, «ожидание по отношению к какому-либо объекту или партнеру – это психологическое отношение, включающее представление о потребностях, которые могут быть удовлетворены при взаимодействии с данным объектом или партнером, эмоции, вызываемые предвкушением удовлетворения данных потребностей, и готовность совершать определенные действия, способствующие их удовлетворению» (Купрейченко, 2008, с. 59).

Мы предлагаем рассматривать расширенное применение понятия «психологический контракт», использовать это понятие для анализа любых межсубъектных взаимодействий человека. В этой главе рассматривается психологический контракт как концепт анализа взаимодействия заемщика и кредитора при взятии / предоставлении взаймы денежных средств и компенсации долговых обязательств (в долговом поведении).

Мы считаем возможным распространение теории психологических контрактов не только на трудовые, но и на долговые отношения, поскольку в последнем случае – (1) это отношения между минимум двумя участниками заемщиком и кредитором (в качестве последнего может выступать как физическое лицо, так и организация), при которых имеет место как эксплицитное, так и имплицитное соглашение о взаимном обмене; (2) каждая из сторон вносит свой вклад (организация – деньги, заемщик – обязательство в течение определенного времени осуществлять платежи) и получает вознаграждение (организация – проценты по кредиту, заемщик – возможность приобрести товар в настоящее время, а расплатиться в будущем); (3) помимо условий и обязательств, прописанных в официальном документе (эксплицитное соглашение), есть еще целый спектр сопутствующих ожиданий, переживаний, заблуждений и стереотипов, отражающих субъективные представления о том, что имело место обещание, непрописанное в официальном договоре и оно тоже должно быть исполнено (имплицитное соглашение) (Гагарина, Рябов, 2022). Не только реальная ситуация, но и ожидания могут влиять на экономическое поведение (Александрова, Ярашева, 2016). Например, заемщик может иметь представление о том, что выполнять свои обязательства нужно только в отношении «честных» банков или можно не отдавать долг человеку, значительно превосходящему заемщика по материальному положению, а также что существуют какие-то особые отношения вне договора – «к хорошему заемщику надо отнестись с пониманием». Субъективизм может наблюдаться и в интерпретации прописанных в договоре фактов. Таким образом, отношения между заемщиком и кредитором можно описать как долговой психологический контракт. В литературе встречаются достаточно смелые высказывания, подтверждающие правомерности применения кредита как вида психологического договора, контракта: «кредит – конституция жизни, закон сохранения и развития общества, страхового наполнения его потенциала. Кредит как социальный закон формирует не только экономические и политические устои общества, но и универсальную кривизну социального пространства <…> Всеобщий кредит, социальный кредитный договор, а не кредитный договор как текст, получаемый нами в любом финансовом учреждении, – это социальная конституция, которая никогда не была записана, которой нигде нет и которая никогда не будет зафиксирована, да и не должна. Как можно зафиксировать жизнь с ее разнообразием? Так что эту социальную конституцию даже наглядно представить себе нельзя. Но осознавать и понимать её – наша задача» (Мартыненко, Мартыненко, 2018).

Существует два подхода к измерению психологического контракта (Freese, Schalk, 2008): односторонний подход и двусторонний подход. При одностороннем подходе, психологический контракт - это индивидуальная вера во взаимные ожидания и

обязательства в контексте отношений. То есть, анализ сосредоточен на точке зрения работника (а в нашем случае – заемщика) по поводу ожиданий и обязанностей человека и организации, то есть, психологический контракт ограничивается внутрииндивидуальным восприятием (Rousseau, 1990). Двусторонний взгляд на психологические контракты рассматривает контракт как представления обеих сторон об обмене обязательствами. При том, что двусторонний подход может быть полезен, например, для разъяснения различий во взглядах между сотрудниками и руководителями, с точки зрения К. Фриз и Р. Шалк, для измерения психологического контракта, предпочтительнее одностороннее рассмотрение по следующим причинам. Во-первых, психологический контракт буквально психологичен. То есть это по определению индивидуальное восприятие. Более того, с методологической точки зрения двусторонний взгляд на психологические контракты проблематичен, потому что сторона организации состоит из многих участников (руководители, сотрудники отдела кадров, коллеги), которые не обязательно выражают единый набор ожиданий (Freese & Schalk, 2008). Данное замечание правомерно и для долгового психологического контракта, в случае если в качестве кредитора выступает кредитная организация: представления о возможности одобрить кредит, размере процентной ставки, предоставлении особых условий различаются у руководства организации, руководителей отдела и менеджера, который непосредственно работает с клиентом, а учитывая тот факт, что все большую роль в кредитном скоринге играют роботы, то ситуация еще больше усложняется. Однако в случае неинституционального займа, когда обе стороны достаточно легко идентифицировать и каждая обладает психикой, двусторонний взгляд может быть оправдан. Во-вторых, определение психологических контрактов подразумевает, что психологический контракт влияет на поведение. Однако трудно себе представить, как на поведение заемщика может повлиять восприятие заемщиком и кредитором обязательств друг друга в целом, когда заемщик не всегда может посмотреть на ситуацию «глазами кредитора». Таким образом, предпочтительным является изучение долгового психологического как односторонних представлений человека (заемщика или кредитора) об обязательствах и ожиданиях обеих сторон. Изучение степени реального несовпадения представлений о взаимных ожиданиях и обязательствах сторон возможно, но малоинформативно в том смысле, что представления об исполнении или нарушении психологического контракта основываются на субъективной, а не на объективной оценке. Кроме того, оценка качества взаимодействия может осуществляться на основании разных критериев, как рациональных, так и эмоциональных (Рябов, 2017).

К. Фриз и Р. Шалк предложили шесть критериев, которым должен удовлетворять идеальный инструмент по оценке психологических контрактов (Freese, Schalk, 2008):

1. Теоретическая или эмпирическая обоснованность элементов. Поскольку существуют тысячи аспектов, которые могут быть частью ПК, должно быть ясно, на основании чего принято решение о включении того или иного аспекта.

2. Инструмент должен отражать основную и наиболее важную часть определения ПК – что он состоит из восприятий «взаимных обязательств / обещаний». Пункты опросника должны быть сосредоточены на обещаниях, приводящих к обязательствам и взаимным обменам, а также учитывать особенности употребления слов, описывающих эти явления в разных языках и культурах.

3. Поскольку содержание ПК может различаться в разных подгруппах сотрудников или в разных контекстах, необходимо оценить соответствие содержания вопросов исследуемой выборке. Если анкета не использовалась ранее для конкретной выборки, необходимо провести пилотное исследование. При предоставлении результатов необходимо указывать психометрические свойства инструмента и субшкал.

4. Четвертый критерий затрагивает вопрос, насколько конкретными должны быть вопросы для оценки ПК. Достаточно ли просто спросить, как человек оценивает отношения с организацией, или необходимо знать оценку по каждому из пунктов содержания ПК? Преимущество использования конкретных вопросов состоит в том, что можно определить, какие элементы контракта выполняются, а какие нет; недостаток связан с тем, что важные элементы ПК могут быть упущены из набора обещаний и что метод агрегирования элементов в общую оценку с помощью простого среднего вряд ли отражает то, как сотрудник психологически агрегирует переживания. Предпочтительный способ измерения выполнения или нарушения ПК - это измерение на уровне отдельных шкал, но его можно комбинировать с глобальной оценкой нарушения или выполнения контракта.

5. Для установления был ли ПК выполнен или нарушен, при разработке пунктов опросника используются два подхода. При прямом измерении респондент оценивает степень выполнения предполагаемых обязательств. При непрямом измерении процедура подразумевает расчет разницы баллов несоответствия между воспринимаемыми обязательствами и фактическим выполнением, что часто бывает проблематично. Оценки разницы являются менее надежным вариантом, чем подсчет прямых ответов. Кроме того, когда исследователи вычитают предполагаемые обязательства из фактических побуждений, оценка нарушения ПК интерпретируется исследователем, а не участником, что неоправданно, поскольку ПК - это всегда индивидуальное восприятие. Из-за психологической природы контракта, его оценка должна производиться непосредственно респондентом, а не исследователем.

6. Нарушение ПК не является противоположностью его выполнению, поскольку человек может сообщать о наличии нарушений контракта и в то время организация может восприниматься как выполняющая некоторые, хотя и не все условия контракта. Выполнение - это вопрос степени, тогда как нарушение психологического контракта обычно относится к дискретному действию.

В основе методики диагностики психологического контракта должна быть положена структурная модель психологического контракта. Методики диагностики психологического контракта, разработанные разными авторами (Ребрилова, 2015), используют модель психологического контракта, состоящую из двух компонент: ожидания и обязательства.

Типичным представителем такой русскоязычной методики, используемой и в практической, и в учебной деятельности, является методика диагностики психологического контракта Е.С. Ребриловой. В этой методике «ожидания» представлены следующими показателями: стабильность, отношения в коллективе, признание, профессиональное развитие, карьера, личное развитие, активная жизнь в организации, вознаграждение, условия труда, удовлетворение, справедливость, доверие, контроль. Каждая подшкала оценивается шестью индикаторами. «Обязательства» представлены следующими шкалами: выполнение официального трудового договора, выполнение организационных норм, приверженность (лояльность к организации), отношения в коллективе, профессиональное развитие, занятость в организации, активная жизнь в организации, добросовестное отношение к работе, контроль. Каждая шкала группы «обязательства» также измеряется шестью показателями.

Мы считаем, что в основу разработки долгового психологического контракта тоже должны быть положены ожидания и обязательства, но их конкретное содержание будет определяться особенностями долгового взаимодействия. Таким образом, долговой психологический контракт представляет собой обмен обязательствами (что я делаю) и ожиданиями (что другой делает), но, в отличии от официального контракта, заключаемого сторонами, включает гораздо большее количество элементов. Долговой психологический контракт – это расширенная форма юридического контракта, дополненная субъективными представлениями об ожиданиях и обязательствах себя и другого. При этом, в отличие от реального кредитного контракта, долговой психологический контракт обладаеет высокой степенью субъективности: обязательства другого, представленные в сознании в виде ожиданий, могут не совпадать с тем, как другой понимает свои обязательствами. Исходя из представлений о долге как психологической категории и психологическом контракте как феномене, возможными элементами долгового психологического контракта, будут

ожидания и обязательства относительно его возвратности (полноте и обязательности), размера займа, его стоимости (наличие или отсутствии процентов), степени эмоциональной вовлеченности в отношения (и их тяжести) и наличие санкций (внешних или внутренних). Гипотетическая схема приведена на рис. 28.

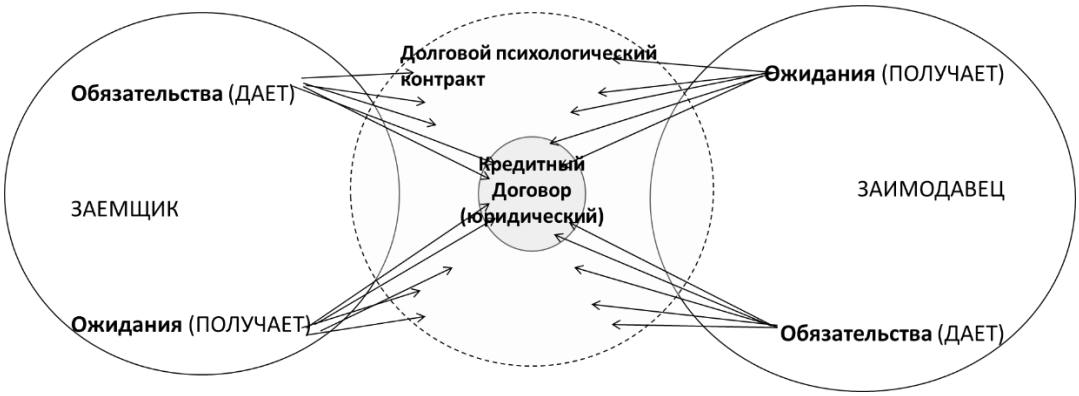


Рис. 28. Теоретическая модель долгового психологического контракта

Возможны разные типы контрактов, описывающие разное сочетание характеристик ожиданий и обязательств. Например, одним участникам долговых отношений важны исключительно рациональные характеристики – общая стоимость и они готовы собирать документы, обивать пороги банков и стоять в очередях и предоставлять многочисленные справки, подтверждающие их платежеспособность. Для других может быть весьма болезненным, когда им задают вопросы об их платежеспособности (Delis, Galariotis, Monne, 2021) и просят предоставить подтверждающие документы, для них важно получить деньги быстро, без лишних вопросов и они не задумываются об итоговой стоимости кредита. Третьи считают для себя возможным обращаться к близким родственниками или друзьям, а кредит воспринимается ими как помощь и является неотъемлемой частью близких отношений (Wherry, Seefeldt, Alvarez, 2019). Таким образом, нами были сформулированы следующие гипотезы:

Гипотеза 1. Структурными элементами долгового психологического контракта являются обязательства и ожидания относительно размера, стоимости, жесткости условий возврата займа, широте, длительности и эмоциональной насыщенности складывающихся отношений.

Гипотеза 2. На основе разной выраженности компонент долгового контракта может быть построена типология долговых контрактов.

Процедура и методы. Разработка модели психологического контракта предполагает выявление структурных элементов, образующих долговой психологический контракт, а именно обязательств и ожиданий от взаимодействия, какими их видят обычные люди. Поскольку в случае долгового психологического контракта речь идет о том, как люди видят, понимают и субъективно интерпретируют долговое взаимодействие, то его устойчивыми структурными элементами будут являться элементы зоны ядра социальных представлений о разных видах долгового взаимодействия, а возможным методом исследования – ассоциативный эксперимент, с последующей обработкой по П. Вержесу (Емельянова, 2006; 2018).

Ассоциативный эксперимент (сентябрь-октябрь 2019). Участникам эксперимента было предложено проговорить свободные ассоциации, возникающие у них в ответ на следующие стимулы: «заем в крупном государственном банке», «заем в надежном банке», «заем в ненадежном банке», «заем в микрофинансовой организации», «заем у друга», «заем у родственника» и «заем у коллеги по работе». Стимульные ситуации представляли собой разные варианты заимствования, в которых респондент мог идентифицировать себя с одним из участников взаимодействия: институционального (кредит), с разной степенью риска и разной процентной ставкой и неинституционального, с людьми разной степени близости. Также был предложен стимул, описывающий ситуацию неисполнения долговых обязательств: «нет денег для выплаты долга». Ситуация невозможности выплаты долга была взята для иллюстрации нарушения долгового психологического контракта, поскольку, как показали исследования по организационной психологии, именно нарушение контракта сопровождается переживаниями высокой интенсивности (Robinson, Morisson, 2000). Почему мы рассматриваем в качестве нарушения долгового контракта формулировку «нет денег для выплаты долга»? Ядром социальных представлений о долге является идея возврата, которую разделяют люди с разным опытом долгового поведения и представители разных поколений (Гагарина, 2020б). При этом долг – это прежде всего деньги (там же), хотя возможен обмен и другими ресурсами. Формулировка «нет денег для выплаты долга» не предписывает респонденту конкретную роль, то он может воспринять ее в равной степени и как проблему кредитора, и как проблему заемщика.

Респонденты. Участники ассоциативного эксперимента: 36 человек в возрасте от 18 до 23 лет, из них 50% мужчин. Сведения об участниках интервью приведены после фрагментов интервью.

Результаты ассоциативного эксперимента.

Отдельно рассматривались ассоциации, связанные с заимствованием у человека (друга, родственника и коллеги), отдельно институациональные займы (в надежном банке, ненадежном банке, крупном банке, МФО) и отдельно ситуация невозможности возврата (нет денег для выплаты долга). Количество экспериментов и полученных ассоциаций приведено в таблице 11.1.

Таблица 11.1

Соотношение числа ассоциативных экспериментов и ассоциаций для разных видов долгового взаимодействия

Стимул	Количество ассоциативных экспериментов (длительность 1 мин)	Количество ассоциаций (общее)
Заем у родственников	7	332
Заем у друга	8	260
Заем у коллеги по работе	12	312
Заем в надежном банке	5	207
Заем в ненадежном банке	11	290
Заем в крупном банке	10	189
Заем в МФО	11	238
Нет денег для выплаты долга	12	372
Всего	76	2200

Для понимания семантического поля займов у людей, разной степени близости, мы провели анализ структуры социальных представлений по П. Вержесу, выделив ядро и периферию. Перед обработкой ассоциации были унифицированы: синонимичные ассоциации были обозначены одним словом, например, ассоциации «кладбище», «авария», «закладываем квартиру», «болезнь», «едем в больницу» были обозначены словом «беда»; ассоциации «срочно понадобились деньги», «безвыходная ситуация», «вынужденная ситуация», «нет другого выхода», «крайняя ситуация», «крайний случай» и т.п. были обозначены как «вынужденность»; «надежность», «стабильность», «гарантия», «можно доверять», «безопасно», «честно» и др. были обозначены словом «доверие». Затем для каждой ассоциации были рассчитаны ранг упоминания (какой по порядку она называлась) и частота упоминания, затем на основании соотношения частоты и ранга все ассоциации были распределены по четырем областям. В I-ую область (ядро) попали ассоциации, отвечающие двум требованиям – во-первых, частота, с которой они встречаются в данной группе, должна была быть выше медианного значения по группе, во-вторых, ранг ее упоминания должен был быть меньше среднего по группе это самая устойчивая и стабильная часть

представления, связанная с ценностями и нормами; остальные ассоциации попадают в потенциальную зону изменений, то есть адаптируют значение ядра к конкретной ситуации, являются более вариативными и могут попасть в ядро в случае его трансформации: II-ая и III-я (буферные) области (их элементы имеют низкую частотность и низкий ранг, т.е. упоминаются не часто, но в первую очередь, или высокой частотностью при высоком ранге, т.е. упоминаются часто, но не в первую очередь), IV-я (периферийная) область, куда попадают элементы, упоминаемые редко и в последнюю очередь (Емельянова, 2006).

Таким образом, в ядро социальных представлений попали ассоциации со следующими параметрами: **Заем у родственника** - с частотой 3 и более и рангом ниже 19; **Заем у друга** с частотой 4 и более и рангом ниже 20; **Заем у коллеги по работе** с частотой 3 и более и рангом ниже 14; **Заем в надежном банке** с частотой 3 и более и рангом ниже 22; **Заем в ненадежном банке** с частотой 3 и более и рангом ниже 16; **Заем в МФО** с частотой 3 и более и рангом ниже 13,5; **Заем в крупном банке** с частотой 2 и более и рангом ниже 14; **Нет денег на возврат долга** – в ядро социальных представлений попали ассоциации с частотой 3 более и рангом ниже 22. Поскольку на данном этапе анализа нас интересует только стабильная и устойчивая часть, то мы рассмотрим только ассоциации, попавшие в зону ядра социальных представлений (табл. 11.2)

Таблица 11.2.

Ядро и периферия социальных представлений о долговом взаимодействии, стимул «Заем у родственника»

Частота	Средний ранг	
	<19	≥19
>2	**ЯДРО** **Выгодно 6; 18,7** **Без процентов 8; 17,8** **Хороший 5; 17,4** **Кредит 3; 16,3** **Зарплата 3; 15,3** **Бедность 6; 14,7** **Краткосрочный 3; 14** **Лучше альтернатива 3; 13,7** **Недоверие 3; 13,7** **Помощь 4; 13** **Одобрение 10; 12,5** **Срок 6; 12** **Отношения 13; 11,9** **Негативные переживания 20; 11,2** **Маленькая сумма 3; 10** **Доверие 7; 8,4** **Деньги 6; 7,5** **Моральные чувства 4; 6,2**	Родственники 35; 24,7 Просрочка 4; 33 Надежда 4; 30 Ипотека 3; 30 Заем 10; 27,2 Покупка 7; 26,9 Возврат 14; 26,5 Положительные эмоции 14; 26,4 Давать (в долг) 3; 26 Человек 4; 25,5 Большая покупка 4; 25,3 Избегание 3; 25,3 Самостоятельность 3; 25,3 Проблема 5; 22,8 Сомнение 3; 22,2 Взять (в долг) 4; 22 Удобство 4; 21,5 Вынужденность 8; 20,1 Осуждение 5; 19

	Нечеткие условия 5; 4	Банк 3; 19
≤2	Односторонний 1; 18 Потребности 1; 18 Бизнес 1; 17 Оплата 1; 17 Желание 1; 15 Инвестиция 2; 14 Большая сумма 2; 13,5 Грамотность 2; 13 Исполнение 1; 11 Возможность 2; 10 Выводы 1; 10 Потеря 1; 10 Обязанность 2; 9 Обыденное дело 1; 9 Планы 1; 9 Сумма 2; 7 Жадность 1; 7 Проект 1; 7 Плохой 1; 6 Следствие 1; 5 Снисходительность 1; 5 Долг 2; 3,5 Безграмотность 1; 3 Ситуация 1; 2	Аккуратность 2; 26,5 Невозврат 1; 66 Наследство 1; 64 Риски 1; 59 Высокий процент 1; 54 Профессия 1; 51 Судьба 1; 50 Образование 2; 48,5 Чувства 2; 46,5 Четкие условия 1; 45 Знакомые 1; 42 Друзья 1; 41 Ответственность 1; 40 Платеж 1; 39 Опыт 1; 37 Ограничения 1; 34 Пенсия 1; 31 Эмпатия 1; 30 Конфликт 2; 29 Несамостоятельность 1; 29 Применить 1; 29 Доход 2; 28 Капитал 2; 27,5 Долгосрочный 2; 26,5 Ненавязчиво 1; 26 Изменения 1; 22 Неизвестность 1; 20 Имущество 1; 19 Копить 1; 19

В ядро социальных представлений попали «деньги», а также ассоциации, описывающие заем у родственника как выгодный, беспроцентный, краткосрочный с неопределенными условиями, небольшой по размеру, связанный с включенностью в отношения, переживанием социальных эмоций и сопровождающийся амбивалентными чувствами: доверием, недоверием, моральными эмоциями. На напряжение указывает и находящаяся в ядре ассоциация «обязанность». Основные характеристики любого займа – это срочность, платность и возвратность. Ассоциации «срок» и «беспроцентный», т.е. бесплатный, попали в ядро социальных представлений, при этом, исходя из содержания ядра, можно отметить, что «платой» за заем являются «отношения» и «моральные чувства», а также доверие и недоверие. Что касается возвратности, то эта категория представлена ассоциациями «возврат» и «просрочка», попавшие в буферную зону, а также «ответственность» и «невозврат». Эти ассоциации раскрывают и уточняют содержание ассоциаций зоны ядра - «нечеткие условия».

Таблица 11.3.

Ядро и периферия социальных представлений о долговом взаимодействии, стимул «Заем у друга»

Частота	Средний ранг	
	<20	≥20
>3	**ЯДРО** **Банк 5; 18,4** **Друзья 21; 18,1** **Большая сумма 5; 18** **Отношения 13; 17,8** **Долг 7; 17,3** **Беда 4; 17,3** **Обязанность 6; 15** **Потеря 5; 15** **Нечеткие условия 4; 15** **Положительные эмоции 7; 14** **Недоверие 4; 14** **Срок 9; 13,4** **Деньги 4; 9,8** **Маленькая сумма 4; 8,8**	Поиск решения 4; 44,8 Мнение другого 8; 35,4 Избегание 9; 32,3 Заем 5; 29,2 Угроза 6; 28,8 Негативные переживания 10; 27,7 Сомнение 6; 26,5 Возврат 8; 25,9 Знакомые 5; 25,8 Ситуация 5; 25,6 Доверие 7; 23,6 Вынужденность 6; 23,2 Одобрение 5; 21,6 Человек 4; 20,5 Осуждение 5; 20,2
≤3	Проблема 3; 19 Оплата 1; 19 Без процентов 2; 18 Поиск альтернативы 1; 18 Кредит 2; 17,5 Четкие условия 2; 17 Случай 1; 17 Документы 1; 15 Изменения 1; 15 Социум 1; 15 Прощение 2; 14 Кредитная история 1; 14 Самостоятельность 1; 14 Санкции 1; 14 Финансовое положение 2; 10 Обман 1; 10 Отсутствие 1; 9 Долгосрочный 1; 7 Неудобство 1; 6 Конфликт 1; 5 Хороший 1; 4	Лучше альтернатива 1; 64 Делать 1; 60 Грамотность 1; 45 Непредвиденное 1; 43 Взять (в долг) 2; 40 Слабости 1; 35 Расходы 3; 32 Сумма 2; 31,5 Бедность 1; 31 Копить 1; 31 Авторитет 1; 28 Краткосрочный 2; 27,5 Достижение 2; 26,5 Родственники 3; 26 Кредитная организация 1; 26 Невозврат 3; 25,3 Просрочка 3; 25 Давать (в долг) 3; 22,6 Плохой 1; 22 Следствие 1; 22 Ставка 1; 21 Подарок 3; 20

Заем у друга, как и заем у родственника, характеризуется как «отношения» – это деньги, взятые на какой-то срок, на нечетких условиях. При этом сумма может быть, как большая, так и маленькая. В ядре социальных представлений о данном виде долгового взаимодействия, помимо положительных эмоций и недоверия, указывающих на его амбивалентный характер, присутствует слово «долг» и «обязанность». Долг и обязанность

содержат в себе семантический компонент принуждения, а также предполагают определенную активность субъекта (Дронова, 2006), в отличии от займа у родственника, напряжение возрастает, а негативная коннотация усиливается, на что указывает появление слова «долг» (Гагарина, 2021в; Гагарина, Рябов, 2022). Тяжесть ситуации подчеркивается и словом «беда», тоже находящимся в ядре. Ассоциации «доверие» и «беспроцентный» переходят из ядра в периферийную зону, то есть, становятся менее обязательными. Категория «срок» присутствует в ядре, но условия все еще остаются нечеткими. «Возврат» остается в буферной зоне, а «просрочка» уходи в периферию социальных представлений.

Таблица 11.4.

Ядро и периферия социальных представлений о долговом взаимодействии, стимул «Заем у коллеги по работе»

Частота	Средний ранг	
	<14	≥14
>2	**ЯДРО** **Деньги 5; 13,8** **Маленькая сумма 7; 13** **Вынужденность 4; 13** **Хороший 4; 12,8** **Долг 6; 12,7** **Негативные переживания 14; 12** **Отношения 15; 10,8** **Давать (в долг) 4; 10,8** **Положительные эмоции 9; 10,3** **Обязанность 3; 10** **Осуждение 3; 10** **Одобрение 4; 9,8** **Без процентов 6; 9,5** **Доверие 9; 9,2** **Потеря 3; 8,6** **Отказ 3; 8** **Человек 8; 7,5** **Друзья 4; 6,5** **Самостоятельность 3; 6,3** **Удобство 7; 5,8**	Покупка 5; 37,8 Мнение другого 6; 35 Заем 6; 34,8 Статус 3; 33 Сомнение 10; 32,9 Бедность 4; 26,8 Проблема 10; 25,4 Лучше альтернатива 3; 23,3 Поиск решения 15; 22,6 Большая сумма 3; 22 Родственники 6; 21,8 Возврат 13; 20,7 Угроза 3; 20,3 Взять (в долг) 3; 19 Срок 6; 18,6 Репутация 3; 18 Доход 3; 17,3 Избегание 9; 17 Невозврат 3; 17 Коллеги 17; 16
≤2	Чувства 2; 13 Плохой 1; 13 Недоверие 2; 12,5 Посмотреть 2; 12,5 Цель 1; 12 Планы 2; 11,5 Неудобство 1; 11 Потенциальные 1; 11 Помощь 2; 10,5	Последствия 1; 66 Беда 2; 32,5 Знание 1; 30 Премия 1; 29 Зарплата 1; 28 Имущество 1; 27 Финансовое положение 2; 26,5 Маленький 1; 24 Большой 1; 23

	Нечеткие условия 2; 10 Просрочка 1; 10 Конфликт 2; 8,5 МФО 1; 8 Работа 2; 7 Однозначно 1; 7 Возможность 1; 6 Риски 1; 5 Поиск альтернативы 1; 4 Моральные чувства 2; 1,5 Ответственность 1; 1	Расходы 1; 23 Потребности 1; 22 Санкции 1; 21 Сумма 2; 20,5 Знакомые 2; 18 Слухи 1; 18 Ситуация 2; 17 Грамотность 1; 17 Фирма 1; 17 Зависимость 1; 15 Услуги 1; 15 Условия 2; 14,5 Выгодно 1; 14

Сходство с предыдущими видами неинституциональных займов по ядру социальных представлений заключается в том, что это деньги, небольшая сумма, взятая без процентов. Основой являются отношения и доверие. Переживания тоже амбивалентные: присутствуют как положительные, так и отрицательные эмоции. В ядре остаются «долг» и «обязанность», о значении которых мы писали выше, а также «вынужденность». Интересно, что в ядре появляется категория «отказа», допускающая, в отличии от предыдущих и такой вариант исхода, а также «удобство» (пришедшее на смену ассоциации «выгодно», переместившейся в периферию) и «самостоятельность». Последняя категория, вероятно, отражает последствия большей дистанции между участниками взаимодействия и меньшую степень вмешательства. Следствием этого является более формальный характер взаимодействия и уход «нечетких условий» в буферную зону. Срок, возврат, просрочка и невозврат присутствуют в буферной зоне.

Таблица 11.5.

Ядро и периферия социальных представлений о долговом взаимодействии, стимул «Заем в надежном банке»

	Средний ранг	
Частота	<22	≥22
>2	**ЯДРО** **Ипотека 4; 7,3** **Санкции 3; 7,7** **Поиск решения 5; 12,8** **Процент 6; 13** **Мнение другого 5; 13** **Проблема 7; 14,1** **Доверие 10; 15,2** **Четкие условия 6; 17,2** **Деньги 4; 17,5** **Кредит 4; 17,8**	Условия 4; 23,5 Возврат 5; 24,2 Невозврат 5; 24,4 Родственники 3; 26,7 Человек 5; 28,2 Банк 12; 28,8 Негативные переживания 9; 29,3 Бизнес 8; 36,4 Ответственность 4; 38 Контракт 6; 38,7 Недоверие 3; 39

	Крупный 3; 18 **Высокий процент 3; 21,3** **Долгосрочный 3; 21,9**	Срок 4; 39,3 Самостоятельность 5; 40
≤2	Беда 2; 2 Опыт 1; 2 Расходы 1; 3 Покупка 1; 5 Последствия 1; 5 Хороший 2; 6 Делать 2; 7 Возможность 2; 9 Выгодно 2; 9 Избегание 1; 9 Большая покупка 1; 11 Реклама 1; 11 Обязанность 2; 11,5 Бедность 1; 12 Отпуск 1; 12 Пенсия 1; 12 Зарплата 1; 13 Ситуация 1; 13 Авто 1; 14 Отсутствие 2; 15,5 Нечеткие условия 1; 16 Понимание 1; 17 Конфликт 2; 17,5 Удобство 2; 17,5 Вынужденность 1; 18 Стипендия 1; 18 Большая сумма 2; 21,5	Электронные 1; 22 Положительные эмоции 2; 22,5 Портал 1; 24 Услуги 1; 24 Английский язык 1; 25 Невыгодно 2; 25,5 Вклад 1; 26 Центральный офис 1; 27 Информация 1; 28 Ограничение 1; 29 Документы 2; 29,5 Кредитная история 1; 31 Государственный 2; 36 Помощь 1; 37 Осуждение 1; 38 Лучше альтернатива 1; 39 Отношения 1; 43 Чувства 1; 44 Долг 2; 45 Результат 2; 51 Моральные чувства 1; 57 Дисциплина 1; 58 Коллеги 1; 67 Друзья 1; 68

Сходство данного вида долгового взаимодействия заключается в том, что это отношения по поводу денег. Отличие заключается в том, что происходит формализация взаимодействия: уходит эмоциональная составляющая и амбивалентность, появляются четкие условия, стоимость («процент» и «высокий процент»), санкции и срок становится более определенным – это «долгосрочный» заем. Из ядра уходит субъективное чувство принуждения: «обязанность» и «вынужденность» перемещаются в буферную зону, а «долг» в периферийную. Моральные чувства и отношения тоже оказываются в периферийной зоне социальных представлений.

Таблица 11.6.

Ядро и периферия социальных представлений о долговом взаимодействии, стимул «Заем в крупном банке»

Частота	Средний ранг	
	<14	≥14
>1	**ЯДРО** **Большая сумма 2; 4** **Знакомые 2; 4,5** **Доверие 14; 5,9** **Возможность 2; 7** **Проблема 2; 7,5** **Высокий процент 6; 7,8** **Выгодно 3; 9** **Четкие условия 4; 10** **Недоверие 3; 10** **Грамотность 2; 10,5** **Кредит 6; 12,8** **Возврат 6; 13,7**	Обязанность 3; 14 Долгосрочный 6; 14,5 Авто 4; 14,5 МФО 2; 14,5 Бизнес 3; 15 Отношения 3; 15,3 Вынужденность 4; 15,8 Банк 22; 16,7 Ипотека 6; 16,8 Удобство 12; 19,3 Негативные переживания 4; 19,8 Избегание 3; 20,7 Срок 2; 21,5 Одобрение 4; 22 Реклама 4; 23 Сомнение 5; 23,6 Копить 2; 24 Мнение другого 4; 26,5 Человек 4; 27,5 Государственный 3; 27,7
≤1	Лучше альтернатива 1; 3 Международный 1; 3 Уровень 1; 3 Зарплата 1; 4 Качество 1; 4 Следствие 1; 4 Большая покупка 1; 5 Неудобство 1; 5 Зеленый 1; 6 Поиск решения 1; 6 Санкции 1; 6 Хороший 1; 7 Кредитная история 1; 8 Плохой 1; 8 Заем 1; 10 Коллеги 1; 11 Мотивация 1; 12 Контракт 1; 13 Спонтанность 1; 13	Нейтральные ассоциации 1; 14 Взять (в долг) 1; 15 Бедность 1; 16 Покупка 1; 16 Нечеткие условия 1; 17 Ответственность 1; 17 Крупный 1; 18 Долг 1; 19 Аккуратность 1; 21 Риски 1; 21 Осуждение 1; 22 Положительные эмоции 1; 24 Родственники 1; 32 Друзья 1; 34 Кредитная организация 1; 49

Разница между «крупным» и «надежным» банками – в том, что надежный банк внушает доверие, а крупный – не всегда. Сходство наблюдается в размере займа, стоимости

и четкости условий. Интересно, что несмотря на «высокий процент», данный вид взаимодействия определяется как выгодный.

Таблица 11.7.

Ядро и периферия социальных представлений о долговом взаимодействии, стимул «Заем в ненадежном банке»

Частота	Средний ранг	
	<16	≥16
>2	**ЯДРО** **Риски 5; 3,4** **Беда 3; 6** **Потеря 4; 6,3** **Проблема 11; 6,7** **Неудобство 3; 7** **Санкции 6; 8** **Высокий процент 8; 9** **Плохой 4; 9** **Негативные переживания 8; 10** **Родственники 3; 10,7** **Невозврат 9; 12,2** **Безграмотность 4; 13,5** **Потеря лицензии 3; 14,3** **Угроза 5; 14,6** **Осуждение 3; 14,7** **Возврат 5; 15** **Кредит 3; 15,3** **Нечеткие условия 6; 15,5**	Вынужденность 5; 17 Краткосрочный 4; 19,3 Человек 5; 19,4 Недоверие 31; 20,4 Хороший 4; 20,8 Сомнения 5; 21,2 Лицензия 3; 23 Деньги 7; 23,3 Заем 6; 23,7 Банк 23; 25,8 Лучше альтернатива 9; 26,2 Мнение другого 10; 27,3 Избегание 3; 30 Одобрение 4; 33,3 Обман 9; 34,2 Поиск решения 4; 35
≤2	Делать 1; 15 Необычные методы 1; 15 Помощь 1; 15 Цель 1; 14 Кредитная история 2; 13,5 Ошибки 1; 12 Контракт 2; 11,5 Доверие 2; 11 Пирамиды 1; 11 Ставка 1; 11 Заинтересованность 1; 10 Неизвестность 2; 9,5 Последствия 1; 9 Долг 2; 8 Отношения 1; 8 Обязанность 1; 7 Отсутствие 1; 7 Авто 1; 6 Без процентов 1; 5 Отзыв 1; 5 Услуги 1; 5	Страховка 1; 49 Вклад 1; 48 Богатство 1; 45 Крупный 1; 43 Государственный 1; 42 Выгодно 1; 38 Взять (в долг) 1; 34 Положительные эмоции 1; 34 Грамотность 2; 32,5 Большие проценты 1; 30 Будущее 1; 28 Срок 2; 27 Изменения 2; 26,5 Профессионалы 2; 25 Безнал 1; 24 Слухи 1; 24 Причина 1; 23 Самостоятельность 2; 20 Инвестиция 1; 20 Условия 1; 20 Маленькая сумма 2; 18,5

	Четкие условия 1; 5 Банкротство 2; 6,5	Спам 1; 18 Средства 1; 18 Бедность 2; 16,5 Возможность 1; 16 Реклама 1; 16

Заем в ненадежном банке сочетает в себе «недостатки» займов институциональных – «высокую стоимость» и неинституциональных – «нечеткость условий». Оценка перестает быть амбивалентной, как в случае неинституциональных займов, и становится негативной. Амбивалентность проявляется в отношении возврата, в ядре одновременно присутствуют и «возврат», и «невозврат». Ассоциации «риски» и «угроза» указывают на оценку данного вида займа не только, как «неприятного», но и как «небезопасного». По срокам данный вид займа определяется как «краткосрочный» - в буферной зоне.

Таблица 11.8.

Ядро и периферия социальных представлений о долговом взаимодействии, стимул «Заем в МФО»

	Средний ранг	
Частота	<13,5	≥13,5
>2	**ЯДРО** **Риски 3; 3,7** **Деньги 3; 4,3** **Срок 3; 4,7** **Высокий процент 13; 5,2** **Осуждение 6; 5,7** **Организация 4; 8,7** **Потеря 3; 9** **Кредит 4; 9,8** **Негативные переживания 16; 10,9** **Санкции 5; 11** **Обман 8; 11,9** **Одобрение 3; 12** **Вынужденность 8; 12,3** **Нечеткие условия 3; 12,3** **Долг 5; 12,4** **Человек 5; 12,8** **Краткосрочный 8; 13** **Возврат 5; 13,2**	Условия 3; 14,7 Недоверие 7; 15,6 Удобство 7; 18 Банк 4; 18,5 Неудобство 3; 19,3 МФО 8; 20,9 Доверие 3; 21,3 Местность 3; 22,7 Безграмотность 4; 24 Грамотность 4; 24 Угроза 8; 13,6 Бедность 5; 13,8
≤2	Заем 1; 1 Расходы 1; 1 Маленькая сумма 2; 1,5 Контракт 1; 3 Следствие 1; 5 Четкие условия 1; 5 Впечатление 1; 6	Невыгодно 2; 13,5 Обязанность 2; 13,5 Покупка 2; 13,5 Перевод 1; 14 Встречи 1; 15 Отношения 1; 15 Финансовое положение 1; 16

	Ответственность 1; 6 Избегание 2; 7 Лицензия 2; 7,5 Финансы 1; 8 Долгосрочный 2; 9 Бизнес 1; 9 Реклама 2; 9,5 Родственники 2; 9,5 Проверка 1; 10 Адвокат 1; 11 Банкротство 1; 11 Большая сумма 1; 11 Новости 1; 11 Проблема 2; 11,5 Счет 1; 12 Спонтанность 2; 12,5	Ячейка 1; 16 Ставка 1; 17 Плохой 2; 17,5 Помощь 1; 18 Юридический 2; 19 Хороший 1; 19 Подарок 2; 20,5 Положительные эмоции 1; 22 Страховка 1; 22 Лучше альтернатива 2; 23 Авто 1; 23 Зарплата 1; 23 Цель 1; 23 Пенсия 2; 24 Средства 1; 24 Алкомаркет 1; 25 Кредитная организация 1; 26 Сомнения 2; 26,5 Стереотипы 1; 28 Слухи 1; 31 Взять (в долг) 2; 31,5 Мнение другого 1; 32 Репутация 1; 37 Сумма 1; 40

Отличие займа в МФО от взаимодействия с ненадежным банком заключется в том, что это взаимодействие отражает принуждение (на что указывают категории «долг» - внутреннее и «вынужденность» - внешнее), а также в ядро социальных представлений находится «обман» (заменивший «безграмотность») и «краткосрочный».

Таблица 11.9.

Ядро и периферия социальных представлений о долговом взаимодействии, стимул «Нет денег на возврат долга»

Частота	Средний ранг	
	<22	≥22
>2	**ЯДРО** **Вынужденность 5; 8,4** **Потребности 4; 11,5** **Имущество 3; 11,6** **Проблема 4; 11,8** **Осуждение 4; 12,5** **Долг 8; 13** **Кредит 5; 13,2** **Негативные переживания 28; 13,9** **Помощь 7; 14,7** **Заем 4; 15,5** **Бедность 7; 17** **Безграмотность 7; 17,3**	Знакомые 5; 22,2 Поиск решения 38; 22,4 Отсутствие 4; 22,5 Нечеткие условия 10; 23,2 Последствия 6; 23,8 Страна 3; 24 Конфликт 3; 25,3 Угроза 8; 25,6 Одобрение 3; 25,7 Деньги 5; 27 Человек 11; 27,5 Возврат 10; 28 Доверие 3; 28

	Потеря 7; 17,6 **Банк 10; 18,1** **Родственники 13; 18,4** **Санкции 5; 18,6** **Сомнение 5; 18,8** **Друзья 11; 20,3** **Избегание 4; 20,8** **Взять (в долг) 4; 21,3** **Невозврат 9; 21,6**	Банкротство 3; 29 Отношения 4; 33,3 Моральные чувства 3; 33,3 Положительные эмоции 6; 37,7 Ситуация 4; 41,5 Срок 4; 43,3 Изменения 8; 46 Обман 4; 57,5 Выводы 4; 60
≤2	Сумма 2; 21 Доход 1; 21 Система 1; 18 Лучше альтернатива 1; 16 Самостоятельность 2; 15 Залог 1; 15 Режим 1; 15 Копить 1; 14 Невозможность 1; 13 Обязанность 1; 13 Зарплата 2; 12 Контроль 1; 12 Поиск альтернативы 1; 9 Долгосрочный 1; 8 Хороший 1; 8 Мотивация 2; 7,5 Работа 2; 7 Пролонгация 1; 7 Расходы 1; 7 Перезаем 2; 6 Премия 1; 6 Причина 1; 6 Потеря имущества 1; 5 Ипотека 1; 4 Чувства 1; 3 Финансовое положение 1; 2	Ограничения 1; 75 Развитие 1; 70 Вера 2; 63,5 Сходность 1; 61 Выходные 1; 60 Стремление 2; 58,5 Уверенность 1; 56 Желание 1; 54 Безразличие 1; 50 Разговор 1; 48 Контракт 1; 47 Организация 1; 47 Государственный 2; 42 Способы 1; 42 Выгодно 1; 40 Просрочка 1; 40 Четкие условия 1; 39 Невыгодно 1; 36 Риски 1; 36 Беда 2; 30,5 Результат 1; 30 Удобство 1; 28 Понимание 1; 27 Покупка 2; 26,5 Недоверие 1; 24 Примирение 1; 24 Высокий процент 2; 22,5

Данная группа социальных представлений описывает ситуацию нарушения контракта. Помимо самого факта «невозврата» и негативных переживаний, присутствуют возможные причины – это «бедность», «безграмотность», так и источники совладания: «друзья», «родственники», «помощь», которые не являются действиями самого субъекта. Собственная активность субъекта по выходу из сложившейся ситуации («поиск решения», «поиск альтернативы», «перезаем») находятся в буферной зоне. То есть, в случае нарушения контракта, есть ожидание решения проблемы кем-то другим (экстернальность), а не за счет собственных действий.

Далее мы рассмотрим, какие элементы долгового психологического контракта отражены в ядре социальных представлений о разных видах взаимодействия.

Таблица 11.10.

Соотношение элементов зоны ядра социальных представлений о разных видах долгового взаимодействия и стабильных элементов долгового психологического контракта (ДПК)

	Вид долгового взаимодействия							Нет денег на выплату долга
Элемент ДПК	С родственником	С другом	С коллегой	С надежным банком	С крупным государственным банком	С ненадежным банком	С МФО	
Размер	Маленькая сумма	Большая сумма Маленькая сумма	Маленькая сумма	Крупный Ипотека	Большая сумма	*(Маленькая сумма в периферийной зоне)*	*(Маленькая сумма в буферной зоне)*	*(Сумма в буферной зоне)*
Стоимость	Без процентов	*(Без процентов – в буферной зоне)*	Без процентов	Высокий процент Процент	Высокий процент	Высокий процент	Высокий процент	*(Высокий процент в периферийной зоне)*
Временные	Кратко срочный Срок	Срок	*(Срок в буферной зоне)*	Долгосрочный Ипотека	*(Долгосрочный в буферной зоне)*	*(Кратко срочный в буферной зоне)*	Краткосрочный Срок	*(Долгосрочный в буферной зоне)*
Четкость	Нечеткие условия	Нечеткие условия	*(Нечеткие условия в буферной зоне)*	Четкие условия	Четкие условия	Нечеткие условия	Нечеткие условия	*(Нечеткие условия в буферной зоне)*
Рациональная	Выгодно Лучше альтернатива	*(Неудобство в буферной зоне)*	Удобство Отказ Самостоятельность	Поиск решения Санкции	Выгодно Грамотность	Безграмотность Неудобство Риски Санкции Потеря	Риски Санкции	Безграмотность Санкции Потребности

						лицензии		
Эмоциональная оценка	Хороший Одобрение Негативные переживания Доверие Недоверие	Беда Недоверие Положительные эмоции Потеря Бедность	Негативные переживания Одобрение Осуждение Хороший Положительные эмоции Вынужденность Потеря Доверие	Проблема Доверие	Проблема Возможность Доверие Недоверие	Осуждение Негативные переживания Проблема Плохой Беда Потеря Угроза	Негативные переживания Вынужденность Одобрение Осуждение Обман Потеря	Вынужденность Проблема Осуждение Негативные переживания Бедность Потеря Сомнение Избегание
Ценностная	Моральные чувства	Долг Обязанность	Долг Обязанность	*(Ответственность и Обязанность в буферной зоне)*	(Обязанность в буферной зоне)	(Долг в буферной зоне)	Долг	Долг
Возвратность	*(Просрочка и Возврат в буферной зоне)*	*(Возврат в буферной зоне)*	*(Возврат и Невозврат в буферной зоне)*	*(Возврат и Невозврат в буферной зоне)*	Возврат	Возврат Невозврат	Возврат	Невозврат
Предмет соглашения	Отношения Помощь Деньги Кредит Зарплата	Отношения Деньги	Отношения Деньги	Деньги Кредит	Кредит	Кредит	Деньги Кредит	Помощь Заем Кредит Имущество
Стороны	*(Родственники в буферной зоне)*	Банк Друзья	Друзья Человек	Мнение другого (совет)	Знакомые	Родственники	Организация Человек	Банк Родственники Друзья

Позиция	*(Заимодавец в буферной зоне)*	*(Заемщик и заимодавец) в периферийной зоне)*	Заимодавец			*(Заемщик в периферийной зоне)*	*(Заемщик в периферийной зоне)*	Заемщик

Долговой психологический контракт, как вид психологического контракта, включает ожидания и обязательства относительно размера займа, его стоимость (наличие процентов), времени взаимодействия, четкости условий, возврата, участников взаимодействия, широте охвата аспектов взаимодействия и эмоциональной включенности.

Категория «размер займа» включает представления о сумму, которая подлежит заимствованию или одалживанию. Так, в крупных и надежных банках – это скорее сумма на большую покупку, долговое взаимодействие с другом может быть по поводу как большой, так и маленькой суммы, а займы у родственников и коллег – скорее должны быть небольшими. Представления о размере займа в ненадежном банке и МФО не попали в ядро социальных представлений, поскольку в сознании большинства людей с такими организациями вообще не следует связываться, хотя присутствие указанных ассоциаций в периферической зоне, допускает возможность маленьких сумм. Стоимость указывает на размер и наличие платы за пользование займом, в случае любых институациональных займов, независимо от надежности заимодавца речь идет высоком проценте, в то время как заем у родственника и коллеги оценивается как беспроцентный. Временные рамки тоже различаются, заем у родственников и МФО краткосрочный, а в надежном банке долгосрочный. В остальных случаях срок не определен, либо не находится в зоне ядра. Займы в крупных и надежных банках – как с четкими, а займы у родственников, друзей, МФО и ненадежных банков оцениваются как с нечеткими условиями. В соответствии с предложенной В.Б. Рябовым оценкой качества взаимодействия, долговой психологический контракт может быть оценен по четырем показателям: рациональной и эмоциональной, удовлетворенности и неудовлетворенности взаимодействием (Рябов, 2018), к которым мы предлагаем добавить еще ценностно-смысловую удовлетворенность и неудовлетворенность. Эмоциональная удовлетворенность выражается в положительных, а неудовлетворенность в негативных переживаниях. Рациональная удовлетворенность и неудовлетворенность – в оценках взаимодействия как выгодного или невыгодного, удобного или неудобного по условиям и как связанного с определенным уровнем риска. Оценка долгового взаимодействия как связанного с ценностно-смысловой удовлетворенностью и неудовлетворенностью, на наш взгляд, должно быть связано с

переживанием моральных эмоций. В случае неудовлетворенности – это стыд, вина, муки совести (в ассоциациях объединены под общим названием «моральные чувства»), а в случае удовлетворенности – чувство морального удовлетворения, оценки своего поведения как ответственного и сообразного долгу и обязанностям. Долговые отношения предполагают, по своей сути, возврат взятого взаймы. Однако, и это нашло отражение в социальных представлениях о разных видах долгового взаимодействия, представления о своевременности и полноте возврата могут варьировать. В случае взаимодействия с родственниками – в буферной зоне, наряду с идеей возврата, присутствуют мысли о просрочке. Заем у коллеги по работе и надежном банке имеет одновременно и возврат, и невозврат в буферной зоне, а в случае с ненадежным банком эти представления находятся в ядре. Поскольку речь идет о психологическом, а не юридическом долговом контракте, то предметом соглашения могут являться не только деньги, кредит, но и отношения – категория, попавшая в ядро социальных представлений о всех неинституциональных форм долгового взаимодействия. Формальными сторонами долгового взаимодействия являются человек-организация и, возможно, человек-поручитель (при институциональном) и человек-человек (при неинституциональном), однако в долговом психологическом контракте могут фигурировать и другие участники. Нижняя строка таблицы не является элементом ПК, но указывает на то, что респонденты могут идентифицировать себя как с заемщиком, так и с заимодавцем.

Обобщая вышесказанное, содержание элементов контракта может быть разным, в том числе, амбивалентным, некоторые характеристики для определенных видов долгового взаимодействия могут быть необязательными и находиться в буферной и даже периферической зоне социальных представлений. Тем не менее, проведенный ассоциативный эксперимент позволяет представить эмпирическую модель долгового психологического контракта (рис. 29).

Проведенный анализ позволяет говорить о выделении контракта и делать предположение об их содержании, но не является достаточным для окончательных выводов. В связи с этим нами было проведено глубинное интервью, направленное на прояснение понимания людьми долговых отношений, их содержания, способов регуляции и возможности использования понятия долговой контракт. Данные об участниках интервью будут приведены в скобках после каждого фрагмента.

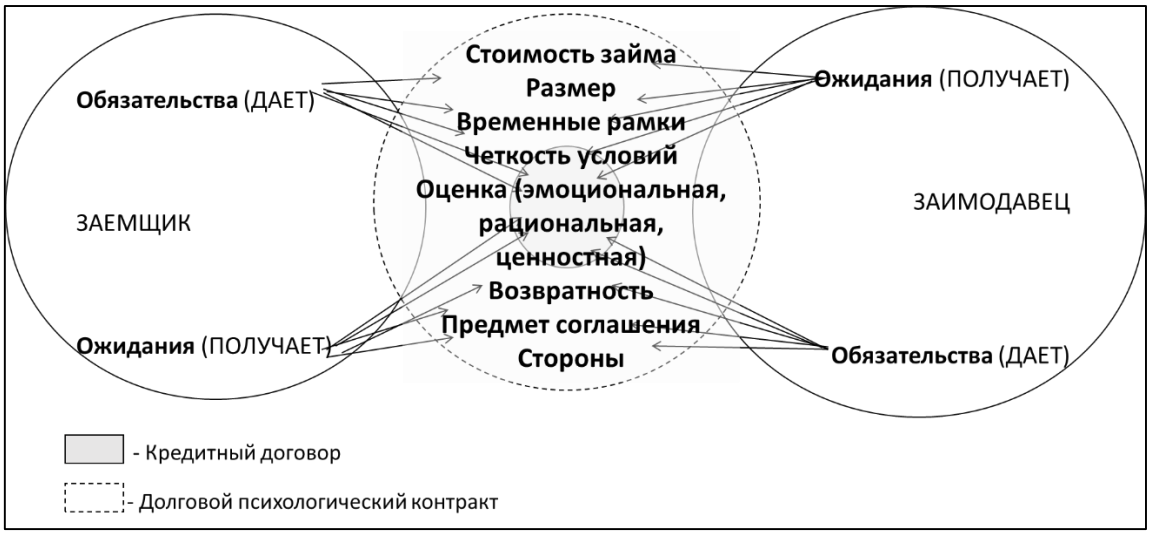


Рис. 29. Эмпирическая модель долгового психологического контракта

В интервью принимали участие респонденты с разным опытом долгового поведения.

Размер займа.

М.Г.[18]: …с какой суммы мы можем начинать говорить о долге?

Р.: Я иду в банк и беру кредит, и любая сумма будет являться долгом…

М.Г.: а если Вы берете в долг у кого-то из друзей или родственников, или у коллеги по работе?

Р.: тоже любая сумма. Неважно какая.

М.Г.: то есть, даже если Вы попросили коллегу добавить 20 рублей на кофе в автомате – это тоже будет долг?

Р.: да, это тоже будет долг и его надо будет вернуть или попытаться вернуть.

М.Г.: хорошо, а ситуация если Вы не берете, а даете в долг другому человеку, от какой суммы Вы считаете, что он Вам должен?

Р.: я никогда не давала деньги в долг. Как-то не приходилось.

М.Г.: неужели за всю жизнь Вы ни разу не давали никому деньги в долг? Вас никто, например, не просил «мне надо купить что-то сейчас, а я тебе потом отдам деньги с зарплаты?»

Р.: такое было. Меня подруга попросила купить ей билеты на самолет, и я ей купила, а потом она мне деньги отдала. Но я не считаю это долгом.

М.Г.: а о какой сумме шла речь? И как быстро она отдала Вам деньги?

Р.: точно не помню, кажется 15 тысяч рублей и отдала она где-то через две недели или месяц. Но это не было ощущение, что я дала в долг. Чувства не было. Она просто взяла, а потом все сразу отдала.

М.Г.: То есть, это не долг, потому что нет ощущения и нет возврата по частям?

Р.: да, нет возврата по частям. (Р. – женщина, 43 года, ВО, институциональный заемщик)

В данном фрагменте мы видим, что респондент предъявляет разные требования к себе и к другому как заемщику. Ощущение займа и категоризация как заемщика/кредитора основывается на субъективном чувстве долга. То есть, определяющей является аффективная составляющая отношения (что я чувствую), а не рациональная (сумма).

[18] М.Г. – интервьюер, Мария Гагарина. Р. – респондент, сведения указаны в конце высказывания в скобках.

Четкость условий.

М.Г.: Как бы Вы описали те отношения, которые возникают между двумя людьми, когда один берет в долг у другого?

Р.: это кошмар. Отношения испортятся. Хочешь потерять друга – дай ему в долг. Это правда. Ты ему дашь, а потом будешь бегать напоминать.

М.Г.: какие ожидания и обязательства есть у кредитора/заимодавца и заемщика. Давайте начнем с обязательств заемщика. Что обязуется сделать заемщик, беря деньги в долг?

Р.: взять деньги и отдать. Надо обязательно отдать, иначе тебе в следующий раз не дадут.

М.Г.: обязательство – вернуть взятое в долг. А есть еще какие-то обязательства?

Р.: кроме как вернуть долг, например, какие?

М.Г.: например, быть благодарным. Испытывать чувство признательности?

Р.: думаю, нет. Если кто-то дает в долг, значит он может это дать.

<…>

М.Г.: когда заемщик берет в долг, какие у него есть ожидания. Другими словами, каким должен быть заимодавец, чтобы у него можно было попросить в долг

Р.: ожидания, что дадут – платежеспособным. А так никаких гарантий и никаких ожиданий. Это же человек, а не банк. У него в любой момент может что-то случится, и он может передумать и потребовать деньги обратно. И тогда надо «подорваться» и побежать искать деньги, чтобы отдать.

М.Г.: то есть, получается, что заемщик не ждет, что заимодавец будет надежным и предсказуемым.

Р.: нет, хотя, наверное, хотелось бы, чтобы он был адекватным. Не позвонил на следующий день и не потребовал деньги назад. Да, есть ожидание, что он будет адекватным. Хорошее слово.

<…>

М.Г.: получается, что заемщик должен соблюдать свои обязательства, а заимодавец нет?

Р.: получается так. (Р. – женщина, 43 года, ВО, институциональный заемщик).

Эмоциональная включенность

М.Г.: … как вы выбирали между займом у физического лица, там у человека или в банке. Чем вы руководствовались?

Р.: Мне максимально комфортно было брать кредит у незнакомых людей. И вообще, чтобы об этом никто не знал. Чтобы это был банк, обычные банковские отношения с процентами, графиком платежей. Для меня это максимально безличная форма, в которой я не вступаю в эмоциональные какие-то отношения. Если я должна, то я не сильно переживаю, я могу просрочку… очень долго пока меня совсем уж не достанут звонками. Если бы это был человек, то конечно же я очень переживала и в общем трудно было бы… (Р. – женщина, 37 лет, ВО, должник).

В данном эпизоде приведено сравнение институциональных и неинституциональных займов по степени эмоциональной включенности. Респондент дифференцирует ситуации, сопровождающиеся переживаниями и не сопровождающиеся.

М.Г.: Как бы Вы описали те отношения, которые возникают у человека, когда он берет кредит в банке? Я имею в виду отношения с банком.

Р.: Никаких отношений. Юридические отношения в рамках контракта и все.

М.Г.: Какие есть ожидания и обязательства у заемщика и у банка. Давайте начнем с ожиданий заемщика. Что он ожидает, каким должен быть банк?

Р.: Здесь нет никаких ожиданий, чистый математический расчет. Какая процентная ставка, выше она или ниже, чем в других банках, какой уровень инфляции и что я смогу заработать, заняв эти деньги.

М.Г.: но может быть есть ожидания относительно надежности банка? Должен ли, например, банк быть надежным?

Р.: мне все равно, надежный банк или нет, я же беру деньги, а не даю. Предположим, развалится банк или попадет под санацию, какая мне разница. Если мне будет некому деньги возвращать, ну значит не буду выплачивать.

М.Г.: а если Вы деньги в этот банк на счет положили. Скажем, так своеобразно, «дали банку в долг (вклад)» - как тогда?

Р.: тоже не важно. Главное, чтобы это было в рамках страховой суммы. Проценты может не вернут, а вот основную сумму вклада – вернут. У меня была такая ситуация.

<…>

Р.: Ну в идеале бы я идеальная ситуация. То есть не существующую. Ну автоматизировать. Весь этот процесс. То есть у меня есть какие-то отношения с физ. лицом он меня просит деньги в долг. Я захожу на госуслуги фиксирую там что я ему даю в долг. … государство гарантирует эту сделку. Если он мне отдает все хорошо не отдает все сроки прошли, а государство как гарант наших отношений оно там запускает судебный процесс. <…> Да и главное с ним не встречаться. Чтобы все онлайн. Все произошло, то есть, когда всем все понятно. (Р. – мужчина, 49 лет, ВО, институциональный заемщик, инвестор)

Здесь респондент сознательно ссылается на выбор в пользу отношений, лишенных эмоциональных переживаний. Данные отношения можно было бы определить как «дистанцированные», даже ситуацию дефолта респондент пытается рассматривать как эмоционально-нейтральную. Отмечается стремление избежать эмоциональных переживаний не только в ситуации институционального долга, но и при взаимоотношении с людьми. Фантазия об идеальном неинститциональном займе – как займе без участия людей.

М.Г.: Можем ли мы описать отношения между кредитором и заемщиком, как такой долговой психологический контракт? Если это контракт, то какие психологические аспекты в нем должны быть прописаны?

Р.: Более человечность я бы сказал, что там внутри этих договоренностей их человечности между человеком и человеком. Конечно, один человек может думать о том, что он не будет возвращать, но чаще всего 90 процентов людей договариваются и у них доверительные отношения. То есть какое-то ощущение взаимного обмена доверим. Я бы назвала это человеческие отношения ребенок и родитель. Банк – родитель, ребенок – заемщик. Раньше, когда- то думал про себя, что для меня банки. Я подумала, тогда что это был как раз момент решения быстрой проблемы, как родители и ребенок, наблюдая за ним. Это выглядит именно так, подтверждая мою теорию, в которой ребенок и родители. И когда я доверяю как родителям, я не жду от него подвоха, поэтому, наверное, я уверена, что это не взрослый, взрослый логично, но именно так. Я не читаю договор мелким шрифтом не анализируя, мне хочется доверять в этой ситуации, потому что, наверное, она очень похожа на решение проблем, которые были в детстве здесь и сейчас. (Р. – женщина, 40 лет, ВО, проходит процедуру банкротства).

В данном случае, наоборот, даже отношения с банком рассматриваются как «человеческие отношения». Респондент фантазирует, что банк для него — это родительская фигура.

Возвратность

М.Г.: Как вы опишите отношения, которые возникают у человека с банком, когда он берет кредит непосредственно в банке? Как описать эти отношения?

Р.: Даже не знаю… Возможно деловые отношения. Но у меня потом появилась какая-то фантазия о том, что банку все ровно. Людям в банке тоже все ровно. Фантазия в том, что у них бесконечный ресурс, а я вот нуждающаяся и что они потерпят в любом случае, ничего с ними плохого не произойдет, если я не отдам вовремя кредит. Потом даже пренебрежительное отношение, что вообще не буду отдавать… Это не справедливо, что у них есть деньги, а у меня нет. В общем, какие-то такие фантазии. (Р. – женщина, 37 лет, ВО, должник).

В данном эпизоде описана позиция заемщика, оправдывающего невозврат долга банку чувством несправедливости.

М.Г.: Когда вы берете в долг не важно у человека или организации, какие есть ожидания у вас, как у заемщика? Какие у вас есть обязательства?

Р.: у меня нет желания заранее взять и не отдать и не нарушить и использовать эту возможность. То есть, я уже позже узнала, как люди этим пользуются. Когда возникла сложная ситуация, я увидела, какие бывают схемы. Мне не приходило в голову, потому что мне важно было, что я добропорядочный человек, мне важно было в этих отношениях соблюдать правила. (Р. – женщина, 40 лет, ВО, проходит процедуру банкротства).

Здесь респондент указывает на обязательность возврата, даже в ситуации банкротства, что указывает на долговую сущность данного вида отношений.

Обобщая полученные результаты, можно отметить, что наше предположение о возможности применения «психологического контракта» не только для рабочих, но и для других видов отношений, оказалось продуктивным. Долговой психологический контракт — это обмен обязательствами (что я делаю) и ожиданиями (что другой делает). При этом, в отличие от реального кредитного контракта, обязательства другого, представленные в сознании в виде ожиданий, могут не совпадать с тем, как другой понимает свои обязательствами. Долговой психологический контракт, как вид психологического контракта, включает ожидания и обязательства относительно размера займа, его стоимость (наличие процентов), времени взаимодействия, четкости условий, возврата, участников взаимодействия, широте охвата аспектов взаимодействия и эмоциональной включенности. Указанные параметры по-разному представлены в разных видах взаимодействия. Например, при анализе неинституционального долгового взаимодействия в ряду Родственник – друг – коллега происходят следующие трансформации. Долговые

отношения с родственниками осуществляются по поводу небольшой суммы денег, не предполагают взимание процентов, характеризуются нечеткостью условий – являются неопределенными по времени, обязательности и своевременности возврата, вызывают амбивалентные чувства и оцениваются как выгодные. Долговые отношения с друзьями могут возникать как по поводу маленьких, так и больших сумм, отсутствие процентов за пользование займом уже не является столь обязательным, как в предыдущем случае. Продолжая вызывать амбивалентные чувства, этот заем становится чуть более структурированным: в качестве наиболее устойчивых характеристик появляется категория «срок», а «просрочка» становится менее значимой. Данный вид взаимодействия характеризуется большим субъективным ощущением вынужденности. Заем у коллеги по работе – хотя и остается «бесплатным» и вынужденным - становится более структурированным, а также характеризуется как удобный и дающий чувство самостоятельности. Увеличение дистанции ведет к тому, респонденты допускают вероятность отказа, чего не наблюдалось при предыдущих видах долгового взаимодействия.

Долговое взаимодействие с организациями может различаться по степени надежности организации. Так, взаимодействие с «надежным банком» - это «дорогостоящее» (по проценту и санкциям за просрочку), четко структурированное, неэмоциональное взаимодействие, построенное на доверии. Взаимодействие с крупным банком обладает теми же преимуществами и недостатками, что и взаимодействие с надежным банком, но уступает ему в уровне доверия. Взаимодействовать с крупным и с надежным банками выгодно, но надежный – это тот, который еще и рекомендуют другим людям. Взаимодействие с ненадежным банком – это вынужденное опасное взаимодействие, сопряженное с негативными эмоциями, нечеткостью и непониманием условий (безграмотность). Это взаимодействие очень сходно с взаимодействие с МФО, однако в последнем случае, на смену собственной безграмотности приходит намеренный обман. Еще одна устойчивая характеристика этого взаимодействия – это необходимость сокращения его продолжительности, допускается только краткосрочное взаимодействие с МФО.

Выявленные нами характеристики долгового психологического контракта могут быть по-разному представлены в разных взаимодействиях и интерпретироваться участниками, что было проиллюстрировано результатами интервью. В качестве перспективы исследования долгового психологического контракта следует рассмотреть возможность разработки валидного опросника для выявления предпочтений долговых отношений в терминах долгового психологического контракта.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В диссертационной работе представлены результаты теоретико-эмпирического исследования долговых отношений личности, доказаны выдвинутые гипотезы, решены поставленные задачи и сделаны следующие выводы.

1. Предложена и разработана концепция долговых отношений личности. Согласно авторскому подходу, долговые отношения возникают в результате долгового поведения и определяют долговое поведение, а также могут быть определены соответствующим ему конативным компонентом как долговые отношения при заимствовании, одалживании и исполнении долговых обязательств. Все виды долговых отношений включают два вида обменов: экономический обмен, предполагающий экономические отношения и финансовый капитал и социальный обмен, предполагающий социально-психологические отношения и социально-психологический капитал.

2. Субъект-субъектные долговые отношения – это долговые отношения при одалживании или заимствовании, возникающие между двумя объектами, каждый из которых обладает целостностью, активностью и самостоятельностью. В случае субъект-субъектных долговых отношений, каждая из сторон, помимо оценки экономической рациональности, может выразить свою ценностно-смысловую и аффективную оценку ситуации заимствования. В случае субъект-объектных долговых отношений, объект (кредитная организация), оценивает только экономическую рациональность ситуации заимствования.

3. Выявлено противоречие между декларируемыми рациональными представлениями о долге и заемщиках как у самих респондентов, так и сотрудников банков и судебных приставов и высоким уровнем невыплат по займам. Социальные представления респондентов из разных социальных групп характеризуются декларируемым признанием необходимости исполнения своих обязательств и готовности нести за них индивидуальную ответственность. Однако когнитивное искажение «аверсия к долгу» может вести к нерациональным стратегиям его погашения, противоречащим первоначальному намерению исполнения своих обязательств в полном объеме и в срок. Отношение как к долгу, так и к кредиту является негативным. В последние годы у россиян отмечается сдвиг в сторону положительного отношения к кредиту при стабильно негативном отношении к долгу. Однако традиции неинституционального займа остаются достаточно выраженными, поэтому, хотя институциональные и неинституциональные займы и вызывают эмоциональный отклик разной интенсивности и дифференцируются по степени четкости условий, в сознании россиян существует вероятность переноса паттернов

неинституционального долгового взаимодействия на долговое взаимодействие с кредитной организацией, что приводит к неоправданным ожиданиям.

4. Двойственность долга как категории морального и экономического сознания ведет к двум типам ресурсов, необходимым для долговых отношений – финансовому и социально-психологическому капиталу. Ресурсом долговых отношений как отношений социально-психологических является социально-психологический капитал, включающий генерализованное, социальное и институциональное доверие и гражданскую идентичность. Социально-психологический капитал повышает вероятность всех трех видов долгового поведения (заимствования, одалживания и исполнения долговых обязательств), однако значимость отдельных его компонентов может различаться. Результаты сравнения контрастных групп респондентов, показали, что заемщики имеют более высокие показатели генерализованного и социального доверия (за счет ингруппового), а также более выраженную глобальную идентичность и идентификацию с Россией, чем «незаемщики»; плательщики отличаются от должников более высокими показателями по всем видам доверия, кроме аутгруппового и доверия федеральной власти; кредиторы отличаются от не кредиторов более высокими значениями по всем показателям социально-психологического капитала.

5. Долговые отношения в контексте экономического обмена связаны с финансовой грамотностью, уровнем дохода и отношением к деньгам и доходу.

5.1. Финансовая грамотность служит одним из наиболее значимых предикторов финансового (в том числе долгового) поведения, хотя ее эффект может быть опосредован другими переменными. Использование игры, моделирующей ситуацию с множественными задолженностями и направленной на повышение долговой грамотности, способствует актуализации имеющихся знаний о накоплении процентных ставок по кредиту и принятию более рациональных решений в задачах на финансовую грамотность. Игра влияет на отношение к долгу, формируя представление о его возврате как трудном и требующем определенных затрат, т.е. делая его более реалистичным.

5.2. Низкий уровень дохода является одним из значимых предикторов заимствования и отказа от исполнения обязательств, но не является значимым для одалживания.

5.3. Значимым предиктором заимствования является отношение к деньгам как средству достижения более высокого статуса в обществе, а одалживания – отношение к деньгам как средству обретения власти над людьми.

6. Готовность к заимствованию и одалживанию – как психологические феномены имеют сходства, обусловленные тем, что по своей сути оба процесса отражают готовность вступать в долговые отношения. Люди, готовые вступать в долговые

отношения, независимо от того, являются они заемщиками или кредиторами, имеют сходства в отношении ко времени, миру и другим людям, и отличаться по этим показателям от людей, не готовых вступать в долговые отношения. Готовность вступать в долговые отношения положительно связана со сбалансированностью временной перспективы, интересом и оптимизмом в отношении долгосрочного будущего, ценностью традиций, развития и желания оставить след в истории, долгосрочным планированием и верой в вознаграждение усилий, а также религиозностью и дескриптивными нормами, предписывающими исполнение взятых на себя обязательств.

7. Готовность к одалживанию не связана с объективным уровнем дохода, а связана с потребностью человека реализовать свои мотивы. По результатам самооценки собственных мотивов одалживания – у кредиторов преобладают альтруистические мотивы, однако и регрессионный и корреляционный анализ подтвердили положительную достоверную взаимосвязь готовности к одалживанию и отношением к деньгам как средству обретения власти.

8. Механизмом, регулирующим долговые отношения, выступает долговой психологический контракт. Долговой психологический контракт, как вид психологического контракта, включает ожидания (что я получаю от взаимодействия) и обязательства (что я должен сделать). Путем анализа элементов ядра социальных представлений о разных видах субъект-субъектного (неинституционального) и субъект-объектного (институционального) долгового взаимодействия были выявлены устойчивые компоненты долгового психологического контракта. Устойчивыми компонентами являются представления относительно размера займа, его стоимости (наличие процентов), времени взаимодействия, четкости условий, возврата, участников взаимодействия, широте охвата аспектов взаимодействия и эмоциональной включенности. В отличие от реального кредитного контракта, имеет место неполное совпадение представления об ожиданиях и обязательствах сторон, а также субъективная интерпретация компонентов контракта.

9. В случае неинституционального долгового взаимодействия в ряду Родственник – друг – коллега происходит формализация взаимодействия: постепенно снижается эмоциональная составляющая – амбивалентность и «вынужденность» отношений, а также их отягощённость чувством вины и стыда, отношения становятся менее выгодными, но их условия становятся более четкими, снижается вероятность просрочек, появляется «платность» и санкции.

10. Долговое взаимодействие с организациями может различаться по степени надежности организации. Так, взаимодействие с «надежным банком» - это «дорогостоящее» (по проценту и санкциям за просрочку), четко структурированное,

неэмоциональное взаимодействие, построенное на доверии. Взаимодействие с крупным банком обладает теми же преимуществами и недостатками, что и взаимодействие с надежным банком, но уступает ему в уровне доверия. Взаимодействовать с крупным и с надежным банками выгодно, но надежный – это тот, который еще и рекомендуют другим людям. Взаимодействие с ненадежным банком – это вынужденное опасное взаимодействие, сопряженное с негативными эмоциями, нечеткостью и непониманием условий. Это взаимодействие очень сходно с взаимодействие с МФО, однако в последнем случае, на смену собственной безграмотности приходит намеренный обман. Еще одна устойчивая характеристика этого взаимодействия – это необходимость сокращения его продолжительности, допускается только краткосрочное взаимодействие с МФО.

11. В период пандемии COVID-19 наблюдается изменение отношения к одалживанию, заимствованию и выполнению обязательств. В связи с ухудшением материального положения после начала пандемии COVID-19 россияне стали в большей степени готовыми к заимствованию и в меньшей – к одалживанию и исполнению обязательств. Эти изменения наблюдаются у представителей поколений беби-бумеров, X и Y, что может быть связано с тем, что они в большей степени вовлечены в экономические отношения, чем представители поколения Z. В ходе исследования отмечена взаимосвязь характеристик долгового поведения и особенностей переживания эпидемиологической угрозы: чем сильнее страх ухудшения экономической ситуации вследствие COVID-19, тем ниже готовность как к заимствованию, так и к одалживанию; чем глубже сопереживание людям, уязвимым перед заражением и пострадавшим во время эпидемии, и больше уверенность в своей способности справиться с трудностями во время пандемии, тем больше готовность к выполнению долговых обязательств. Возможно, что имеют место какие-то ресурсы или стратегии, общие для совладания с любой трудной ситуацией, связанной как со здоровьем, так и с финансами. Люди, убежденные в своей способности справиться с последствиями пандемии и имеющие достаточно ресурсов для сопереживания другим, имеют и намерение выполнять взятые на себя долговые обязательства и готовы нести за это ответственность.

В качестве перспектив исследования можно отметить разработку методики диагностики долгового психологического контракта, классификации долговых психологических контрактов и описание типов. Изучение долговых отношений в особых условиях, например, виртуальной среде, при разных видах зависимостей, а также продолжение работы в направлении определения роли эмоциональной регуляции в долговом поведении.

Список литературы

1. Абульханова К.А. Мировоззренческие чувства личности // ИП РАН. Человек и мир. 2017. Т. 1. № 2. С. 66−99.
2. Александрова О.А., Ярашева А.В. Влияние экономических ожиданий на финансовое поведение российского населения // Вопросы статистики. 2016. № 5. С. 70-79.
3. Алмакаева А. М. Измерение генерализированного (обобщенного) доверия в кросс-культурных исследованиях // Социологические исследования. 2014. № 11. С. 32-43
4. Андреева Г.М. Социальная психология: Учебник, 2003
5. Антикризисный штаб. Тяжелое чувство долга // Прямые инвестиции. 2009. № 2 (82). С. 48−51.
6. Анцыферова Л.И. Связь морального сознания с нравственным поведением человека (по материалам исследований Лоуренса Колберга и его школы) // Психологический журнал. 1999. Т. 20. № 3. С. 5-17.
7. Аузан А. А. Глобальные институциональные последствия коронакризиса // Журнал Новой экономической ассоциации. 2021. № 1 (49). С. 204–208. DOI: 10.31737/2221-2264-2021-49-1-9
8. Бажин Е.Ф., Голынкина Е.А., Эткинд А.М. Метод исследования уровня субъективного контроля // Психологический журнал. 1984. Т. 5. № 3. С. 152−163.
9. Банковские операции / Под ред. О.И. Лаврушина. М.: Инфра-М, 2012.
10. Барабанщиков В.А. Системный подход в структуре психологического познания // Методология и история психологии. 2007. № 1. С. 86–99.
11. Баранова В.А., Дубовская Е.М., Савина О.О. Опыт жизнедеятельности и ресурсы преодоления трудностей социальной изоляции в первый период пандемии COVID-19 у студентов // Социальная психология и общество. 2021. Т. 12. № 1. С. 10–25. DOI: 10.17759/sps.2021120102
12. Барсукова С.А. Концептуальное поле феномена «совесть» в психологии // Психологический журнал. 2013. Т. 34. № 1. С. 36−44.
13. Баязитова Д.А., Лапшова Т.А. Адаптация опросника монетарных аттитюдов Б. и Т. Клонц на русскоязычной выборке // Петербургский психологический журнал. 2017. Т.19. С. 112-132.
14. Безсмертная Е.Р. Инвестиции населения в инструменты финансового рынка: текущее состояние и перспективы развития // Экономика. Налоги. Право. 2016. № 6. С. 17−25.

15. Белинская Е., Литвинова С., Муравьева О., Стефаненко Т., Тихомандрицкая О. Политическая культура: установка на патернализм в ментальности россиян // Сибирский психологический журнал. 2004. Т. 20. С. 63-70.
16. Белова И.А. Семантически сопряженные константы: долг и совесть // Вестник Иркутского государственного лингвистического университета. 2010. № 4. С. 161−168.
17. Бердичевский А.А., Падун М.А., Гагарина М.А. Апробация модифицированной версии методики "шкала созависимости Спенн-Фишер" // Клиническая и специальная психология. 2019. Т. 8. № 1. С. 215-234. DOI: 10.17759/cpse.2019080113
18. Бердичевский А.А., Падун М.А., Гагарина М.А., Архипова М.В. Регуляция эмоций у лиц, находящихся в созависимых отношениях // Клиническая и специальная психология. 2021. Т. 10. № 4. С. 185-204.
19. Бессарабова Е.Е. Социально-психологические особенности экономического сознания безработной молодежи // Социальная политика и социология. 2013. № 3-2 (95). С. 304−314.
20. Бесчасная А.А. Поколение Дельта: в поисках характеристик российского поколения настоящего-будущего // Журнал социологии и социальной антропологии. 2020. Т. 23, № 4. С. 7–39. DOI: 10.31119/jssa.2020.23.4.1
21. Блох М.Я. Сознание и менталитет // Вестник Московского государственного областного университета. Серия «Лингвистика». 2016. № 2. С. 18–25.
22. Бобнева М.И. Социальные нормы и регуляция поведения: Автореф. дис. …д-ра психол. наук. М, 1980.
23. Бовина И.Б. Стратегии исследования социальных представлений // Социологический журнал. 2011. № 3. С. 5−23.
24. Бовина И.Б. Теория социальных представлений: история и современное развитие // Социологический журнал. 2010. № 3. С. 5−20.
25. Богачева Н.В., Сивак Е.В. Мифы о «поколении Z». Вып. 1 (22). Серия «Современная аналитика образования». М.: НИУ ВШЭ, 2019.
26. Бондарь А.П., Байрам У.Р., Дмитриев Е.А. Бонусная система поощрения сотрудников как инструмент повышения эффективности работы кредитных подразделений банков // Science Time. 2016. № 3 (27). С. 73−79.
27. Боровский В.М. О первоначальных данных психологии поведения // Вестник новосибирского государственного университета. Серия «Психология». 2013. Т. 7. № 2. С. 60−64.

28. Бочкарев А.Е. О чувстве долга как лингвоспецифичном концепте русского языка (в фокусе Национального корпуса русского языка) // Вестник Санкт-Петербургского университета. Серия «Язык и литература». 2019. № 16 (1). С. 20–32.
29. Булыгина Т.В., Шмелев А.Д. Концепт долга в поле долженствования // Т.В. Булыгина, А.Д. Шмелев. Языковая концептуализация мира (на материале русской грамматики). М.: Языки русской культуры, 1997. С. 233–240.
30. Буранбаева Л.З., Сабирова З.З., Нурова А.Р. Формальный и неформальный характер кредитного поведения заемщика // Вестник БИСТ (Башкирского института социальных технологий). 2019. № 1 (42). С. 24-30.
31. Бурко В.А. О некоторых подходах к операционализации показателя "социальный капитал" (методические указания по разработке шкалы социальный капитал) // Современное общество: вопросы теории, методологии, методы социальных исследований. 2018. Т. 1. С. 43-50.
32. Буянова С.М. Исследование представлений о себе посредством самоописаний в юношеском возрасте // Известия Тульского государственного университета. Серия «Гуманитарные науки». 2013. № 3 (1). С. 249−256.
33. В России возобновлена система образовательного кредитования // Российская газета. 2019. 1 августа. URL: https://rg.ru/2019/08/01/v-rossii-vozobnovlena-sistema-obrazovatelnogo-kreditovaniia.html (дата обращения: 15.02.2021).
34. В четыре раза больше льготных образовательных кредитов в новом учебном году выдал Сбербанк // Пресс-релизы Банка. 29.10.2020. URL: https://www.sberbank.ru/ru/press_center/all/article?newsID=a8b92cbe-29f7-4680-92b6-991424275305&blockID=1303&regionID=77&lang=ru&type=NEWS (дата обращения: 15.02.2021).
35. Вавакина Т.С., Позняков В.П. Образ делового партнера в представлениях российских предпринимателей // Знание. Понимание. Умение. 2013. № 2. С. 217-224.
36. Вагнер П. Ковид, ВИЧ/СПИД и «испанка»: исторические вехи и социальные трансформации // Логос. 2021. Т. 31, № 1 (140). С. 65–82. DOI: 10.22394/0869-5377-2021-1-65-80
37. Важен не возраст, а ценности: интервью Евгении Шамис и Евгения Никонова деловой газете «Континент Сибирь». 2012. № 8. 9 марта. URL: https://rugenerations.su/2012/03/20/ (дата обращения: 15.02.2021).
38. Варга А.Я. Введение в системную семейную психотерапию. М.: Когито-Центр, 2015.
39. Веселова Е.К. Психологическая деонтология: Автореф. дис. …д-ра психол. наук. СПб., 2003.

40. Викентьева Е.Н., Гагарина М.А., Емельянова Т.П. Факторы восприятия будущего представителями поколения «Х» // Институт психологии Российской академии наук. Организационная психология и психология труда. 2022. Т. 7. № 1. С. 73-95. DOI: 10.38098/ipran.opwp_2022_22_1_004
41. Виноградова Н.Л. Диалогическая сущность социального взаимодействия / Автореф. дис. … д. филос. наук. Волгоград, 2007.
42. Виноградова Н.Л. Социальное взаимодействие как объект философского анализа: Автореф. дис. … канд. филос. наук. Волгоград, 1999.
43. Виноградова Я.Е., Гуриева С.Д. Методологические приемы и методы изучения социальных представлений // Научное мнение. 2021а. № 10. С. 10-13.
44. Виноградова Я.Е., Гуриева С.Д. Социальные представления о феномене предательства как основа различий социального поведения / В книге: Психология XXI века. Психологические исследования: от теории к практике. Сборник тезисов участников международной научной конференции молодых ученых. Санкт-Петербург, 2021б. С. 196-197.
45. Власова Т.Н. Чувство долга по отношению к старшим как мотив нравственного поведения подростка // Ученые записки Казанского педагогического института. 1971. Вып. 91. Сб. 2. С. 64−86.
46. Вовк В.Н. Патернализм в российском правовом менталитете // Юристъ-Правоведъ. 2008. № 6 (31). С. 124−126.
47. Воловикова М.И. Нравственная психология: задачи, методы и современное состояние // Проблемы нравственной и этической психологии в современной России: Сб. науч. трудов / Отв. ред. М.И. Воловикова. М.: Изд-во «Институт психологии РАН», 2011. С. 21–39.
48. Воловикова М.И. Нравственная психология: современное состояние и перспективы исследований // Институт психологии Российской академии наук. Социальная и экономическая психология. 2018. Т. 3. № 2 (10). С. 6−29.
49. Воловикова М.И. Социальные представления о нравственном идеале в российском менталитете: Автореф. дис. ... д-ра психол. наук. М., 2005.
50. Воловикова М.И., Мустафина Л.Ш. Исследование социальных представлений о совести учащейся молодежи // Мир образования — образование в мире. 2017. № 1 (65). С. 141−149.
51. Воронов В.В. Трансформация экономического сознания и экономической практики: Автореф. дис. … д-ра социол. наук. СПб., 2003.

52. Вяткин А.П. Психология экономической социализации личности: субъектно-ролевой подход: Монография. Иркутск: Изд-во ИГУ, 2010.
53. Гавриленков Е., Струченевский А. Чувство уместного долга // Эффективное антикризисное управление. 2012. № 4 (73). С. 20−25.
54. Гагарина М.А. Апробация русскоязычной короткой версии методики «шкала импульсивного поведения (UPPS-P)» // Азимут научных исследований: педагогика и психология. 2021а. Т. 10. № 4 (37). С. 300-302.
55. Гагарина М.А. Влияние представлений о долговом поведении на принятие решений // Гуманитарные науки. Вестник Финансового университета. 2014. № 4 (16). С. 58-65.
56. Гагарина М.А. Долговая толерантность личности: предикторы и особенности диагностики // Азимут научных исследований: педагогика и психология. 2020а. Т. 9. № 1 (30). С. 63-68.
57. Гагарина М.А. Долговое поведение представителей разных поколений до и после начала пандемии COVID-19 // Известия Саратовского университета. Новая серия. Серия: Акмеология образования. Психология развития. 2021б. Т. 10. № 3 (39). С. 240-251. DOI: 10.18500/2304-9790-2021-10-3-240-251
58. Гагарина М.А. Долговой менталитет личности: экономико-психологическое исследование. М.: ИПРАН, 2021в. 275 с.
59. Гагарина М.А. Долговые отношения личности как проблема социальной и экономической психологии // Теоретическая и экспериментальная психология. 2022а. Т.15. № 2. С. 121-136. DOI: 10.24412/2073-0861-2022-2-121-135
60. Гагарина М.А. Использование игр в образовательном процессе для повышения кредитной компетентности // Акмеология. 2015. № 3(55). С. 54-55
61. Гагарина М.А. Опросник мотивов одалживания: разработка и валидизация // Мир психологии. 2022б. № 2 (109). С. 79-95. DOI: 10.51944/20738528_2022_2_79
62. Гагарина М.А. Организационно-психологические аспекты проблем социальной и экономической психологии: итоги и перспективы исследований // Организационная психология. 2019. Т. 9. № 1. С. 142-147.
63. Гагарина М.А. Психологические аспекты предоставления денег взаймы // Ученые записки Института психологии РАН. 2021г. Т. 1. № 2(2). С. 40–50.
64. Гагарина М.А. Роль социально-психологического капитала в долговом поведении личности // Вестник Мининского университета. 2022в. Т. 10. № 3. DOI: 10.26795/2307-1281-2022-10-3-12

65. Гагарина М.А. Социальные представления о долге: сравнение поколений // Институт психологии Российской академии наук. Социальная и экономическая психология. 2020б. Т. 5. № 4 (20). С. 246–272. DOI: 10.38098/ipran.sep.2020.20.4.010

66. Гагарина М.А. Социальные представления россиян о долге // Институт психологии Российской академии наук. Социальная и экономическая психология. 2020в. Т. 5. № 3 (19). С. 308-332. DOI: 10.38098/ipran.sep.2020.19.3.014

67. Гагарина М.А. Сравнительный анализ долгового поведения у представителей различных религиозных конфессий // Вестник Московского государственного областного университета. Серия: Психологические науки. 2021д. № 3. С. 48-63.

68. Гагарина М.А., Власенкова Е.А. Какие личностные черты определяют готовность россиян инвестировать в криптовалюты? // Гуманитарные науки. Вестник Финансового университета. 2018. Т. 8. № 5 (35). С. 66-76. DOI: 10.26794/2226-7867-2018-8-5-66-76

69. Гагарина М.А., Елистратова Е.Д., Устинов Д.А. Отношение к кредиту и долгу: роль кредитной компетентности и личностных черт // Известия Саратовского университета. Новая серия. Серия: Акмеология образования. Психология развития. 2020. Т. 9. № 2 (34). С. 170-177. DOI: 10.18500/2304-9790-2020-9-2-170-177

70. Гагарина М.А., Лопанова Н.К. Толерантность к неопределенности у лиц с различными стратегиями инвестиционного поведения // Мир науки. 2018. Т. 6. № 3. С. 64.

71. Гагарина М.А., Муратназаров А.К. Отношение к безусловному базовому доходу у лиц с различным уровнем мотивации избегания неудач // Мир науки. Педагогика и психология. 2019. Т. 7. № 2. С. 44.

72. Гагарина М.А., Неврюев А.Н. Особенности отношения к денежному долгу у студентов и экономическое поведение в вузе // Азимут научных исследований: педагогика и психология. 2020. Т. 9. № 4 (33). С. 70-75.

73. Гагарина М.А., Павлова О.Е. Ограниченная рациональность и долговое поведение работающих и неработающих россиян // Социальная политика и социология. 2013. № 3-2 (95). С. 251-265.

74. Гагарина М.А., Падун М.А. Экспресс-опросник долгового поведения: разработка и валидизация // Психологические исследования. 2021. Т. 14. № 78. С. 3. https://doi.org/10.54359/ps.v14i78.124

75. Гагарина М.А., Рябов В.Б. Исследование содержания долгового психологического контракта // Вестник Московского государственного областного университета.

Серия: Психологические науки. 2022. № 2. С. 60–78. DOI: 10.18384/2310-7235-2022-2-60-78

76. Гагарина М.А., Савченко Д.В. Субъективная оценка состояния российского общества и ее связь с личностными чертами и экономическим поведением россиян // Ученые записки Российского государственного социального университета. 2018. Т. 17. № 2 (147). С. 14-22.
77. Гагарина М.А., Савченко Д.В., Смурыгина А.А. Психология долгового поведения: почему заемщики не возвращают кредиты // Ученые записки Российского государственного социального университета. 2014. Т. 2. № 4 (127). С. 193-201.
78. Гагарина М.А., Соловова Н.А. Источники информации как факторы выбора кредитных продуктов у респондентов с разным уровнем дохода // Азимут научных исследований: педагогика и психология. 2021. Т. 10. № 4 (37). С. 295-299.
79. Гагарина М.А., Сулейманова С.С. Социально-психологические особенности и уровень финансовой грамотности должников // Мир науки. 2016. Т. 4. № 4. С. 38.
80. Гагарина М.А., Сулейманова С.С. Финансовая грамотность и экономическое поведение лиц с различным соотношением мотивов сбережения и потребления // Мир науки. 2017. Т. 5. № 3. С. 47.
81. Галимова Ю.В., Пахно И.В. Теоретический анализ понятия «чувство долга» // Аспирант. 2016. № 8 (24). С. 45−48.
82. Галиуллина С.Д., Бреслер М.Г., Сулейманов А.Р., Галиуллина В.В. Исламские финансовые институты и исторические особенности их зарождения // Вестник УГНТУ. Наука, образование, экономика. Серия: Экономика. 2018. №3 (25). С. 50-57.
83. Голубев А.В. Влияние экономического сознания на осуществление новой экономической политики (на примере Карелии): Автореф. дис. ... канд. историч. наук. Петрозаводск, 2006.
84. Гостев А.А. О метаисторических аспектах в изучении менталитета // Тенденции развития науки и образования. 2018. № 42 (1). С. 53−55.
85. Гочияев А.И., Китова Д.А. Психологические особенности формирования экономического сознания студентов // Гуманизация образования. 2011. № 3. С. 107−113.
86. Грачев А.А. Отношение к отечеству как проблема прикладной психологии // Институт психологии Российской академии наук. Социальная и экономическая психология. 2018. Т. 3. № 2 (10). С. 134−153.

87. Грачев А.А. Отношение человека к активному социальному объекту: прикладной аспект // Институт психологии Российской академии наук. Социальная и экономическая психология. 2020. Т. 5. № 2 (18). С. 419-442.

88. Грецов А.Г., Азбель А.А. Психологические тесты для старшеклассников и студентов. СПб.: Питер, 2012.

89. Григорьев Д.С. Разработка короткой версии шкал из методики Дж. Даккита: авторитаризм правого толка, ориентация на социальное доминирование, вера в опасный и конкурентный мир // Национальный психологический журнал. 2017. N.4 (28). С. 30–44. DOI: 10.11621/npj.2017.0403

90. Грэбер Д. Долг: первые 5000 лет истории. Ад Маргинем Пресс, 2015. 779 с.

91. Грязнова А.М. Имплицитный контракт в управлении организацией: Автореф. дис. … канд. экон. наук. М., 2005.

92. Гулевич О.А. Психология межгрупповых отношений. М.: Московский психолого-социальный институт, 2007. 432 с.

93. Гуреев В.А. Комментарий к Федеральному закону «О судебных приставах». URL: http://fssprus.ru/in_an_comm_fz118/ (дата обращения: 15.02.2021).

94. Гуриева С.Д. Социальные установки и поведение / В книге: Социальная психология. Традиции и современность. Санкт-Петербург, 2020. С. 64-70.

95. Гуриева С.Д., Виноградова Я.Е. Социальные представления о феномене предательства: анализ структуры и содержания в разных возрастных группах // Вестник Вятского государственного университета. 2021а. № 1 (139). С. 97-114.

96. Гуриева С.Д., Виноградова Я.Е. Феномен недоверия в социальных представлениях о предательстве / В книге: Социальная психология: история и современность. Хрестоматия. Москва, 2021б. С. 196-205.

97. Гуриева С.Д., Клипова Н.В. Доверие как способ преодоления кризиса на примере КОВИД-19 // Современные исследования социальных проблем. 2020. Т. 12. № 2. С. 248-265.

98. Данилова Ю.Н. Универсалии «вина» и «стыд» как выражение русскости в морали // Вестник Челябинской государственной академии культуры и искусств. 2015. № 1 (41). С. 96–100.

99. Дейнека О.С. Многофакторный опросник в диагностике социально-экономического сознания // Психология. Экономика. Право. 2013. № 2. С. 23–26.

100. Дейнека О.С. Образ-представление Родины как фактор национальной экономической безопасности / В сборнике: Междисциплинарные ресурсы экономической психологии в формировании этнорегиональной идентичности и

позитивного образа малой родины. Материалы Всероссийской научно - практической конференции с международным участием. Ответственные редакторы А.Д. Карнышев, В.А. Решетников. 2019. С. 29-35.

101. Дейнека О.С. Опыт эмпирических исследований политического и экономического сознания // Вестник Санкт-Петербургского университета. Серия 16 «Психология. Педагогика». 2015. № 3. С. 13−26.
102. Дейнека О.С. Экономическая психология: Учебное пособие. СПб., Изд-во СПбГУ, 2000.
103. Дейнека О.С., Забелина Е.В., Виноградов Ю.В. Отношение россиян к денежно-кредитной политике до кризиса COVID-19 и на его фоне // Институт психологии Российской академии наук. Социальная и экономическая психология. 2020. Т. 5. № 2 (18). С. 189-220.
104. Дейнека О.С., Забелина Е.В., Честюнина Ю.В. Экономическое сознание студенческой молодежи в условиях глобализации (на материале исследования России и Японии) // Общество: социология, психология, педагогика. 2019. № 4 (60). С. 53-62.
105. Дейнека О.С., Максименко А.А. Позитивные и негативные тенденции отношений в системе «бизнес-государство» / В сборнике: Социально-экономическая обусловленность предпринимательства, малого и среднего бизнеса и общества: сильные идеи для нового времени. Сборник статей первой межрегиональной научно-практической конференции. Кострома, 2021. С. 90-93.
106. Дементий Л.И. Ответственность как ресурс личности: Монография. М.: Информ-Знание, 2005.
107. Дементий Л.И. Ответственность личности как свойство субъекта жизнедеятельности: Автореф. дис. … д-ра психол. наук. М., 2005.
108. Дёмин А.Н. Финансовый самоконтроль: взаимосвязи с кредитно-заёмным поведением и социальными характеристиками человека // Социологические исследования. 2020. № 6. С. 72-81.
109. Дёмин А.Н., Киреева О.В. Психологические факторы возврата кредита // Вопросы психологии. 2018. № 3. С. 66-75.
110. Дёмин А.Н., Педанова Е.Ю., Киреева О.В. Отношение должников к кредитам // Социологические исследования 2018. № 11 (415). С. 85−94.
111. Дикий А.А. Жизнь в кредит: установки и поведенческие стратегии россиян // Социологические исследования. 2012а. № 5 (337). С. 134−140.

112. Дробышева Т. В., Войтенко М. Ю., Дробышева М. М. Образ своего поколения в представлениях разных групп россиян (на примере поколений «беби-бумеров», «X» и «Миллениум») // Ученые записки. Электронный научный журнал Курского государственного университета. 2019. № 3 (51). С. 220–230. URL: https://cyberleninka.ru/article/n/obraz-svoego-pokoleniya-v-predstavleniyah-raznyh-grupp-rossiyan-na-primere-pokoleniy-bebi-bumerov-h-i-millenium (дата обращения: 01.07.2021).

113. Дробышева Т.В. Детерминанты экономического сознания личности на этапе первичной экономической социализации: состояние проблемы исследования // Вестник Московского государственного областного университета. Серия «Психологические науки». 2016. № 2. С. 54−61.

114. Дробышева Т.В., Гагарина М.А., Нестик Т.А. Отношение к криптовалютам у молодежи с разным опытом финансового поведения // Вестник Московского государственного областного университета. Серия: Психологические науки. 2021. № 1. С. 84-96. DOI: 10.18384/2310-7235-2021-1-84-96

115. Дронова Л.П. Откуда пришло должное? (К проблеме языкового отражения евроазиатского культурного диалога) // Вестник Томского государственного университета. 2006. № 291. С. 157−164.

116. Дубов И.Г. Феномен менталитета: психологический анализ // Вопросы психологии. 1993. № 5. С. 20−29.

117. Дьяченко М.И. Советская психологическая наука на службе обороны Родины // Вопросы психологии. 1985. № 3. С. 5−13.

118. Егорова М.С., Паршикова О.В. Психометрические характеристики Короткого портретного опросника Большой пятерки (Б5−10) // Психологические исследования. 2016. Т. 9. № 45. С. 9.

119. Емельянова Т.П. Конструирование социальных представлений в условиях трансформации российского общества. М.: Изд-во «Институт психологии РАН», 2006.

120. Емельянова Т.П. Разработка понятия социального представления - новый этап в развитии концептуального аппарата социальной психологии. В сборнике: Разработка понятий современной психологии. Сер. "Методология, теория и история психологии" Ответственные редакторы: А.Л. Журавлев, Е.А. Сергиенко. Москва, 2018. С. 379-400.

121. Емельянова Т.П. Социальные представления: история, теория и эмпирические исследования. М.: Изд-во «Институт психологии РАН», 2016.

122. Емельянова Т.П., Белых Т.В., Шабанова В.Н. Образы прошлого, настоящего и будущего у представителей поколения «бэби-бумеров» // Вестник Московского государственного областного университета. Серия «Психологические науки». 2018. № 3. С. 75−85.

123. Емельянова Т.П., Викентьева Е.Н., Гагарина М.А. Социально-психологические особенности потребителей различных видов займов // Вопросы психологии. 2022. Т. 68. № 1. С. 73-83.

124. Емельянова Т.П., Дробышева Т.В. Характеристики коллективной памяти в контексте социально-психологических особенностей двух поколений // Горизонты гуманитарного знания. 2017. № 5. С. 71−85.

125. Емельянова Т.П., Шмидт Д.А. Романтические отношения и брак в социальных представлениях поколений миллениалов и бэби-бумеров // Вестник Московского государственного областного университета. Серия «Психологические науки». 2019. № 1. С. 29−43.

126. Ефремова М.В. Влияние религиозной идентичности на экономические установки и представления россиян // Альманах современной науки и образования. 2010. № 10. С. 90-95.

127. Журавлев А.Л. Особенности экономического сознания работников предприятий с разными формами собственности // Проблемы экономической психологии: В 2 т. Т. 1 / Отв. ред. А.Л. Журавлев, А.Б. Купрейченко. М.: Изд-во «Институт психологии РАН», 2004а. С. 167−204.

128. Журавлев А.Л. Отношение личности к деньгам как фактор ее ориентаций на культурные ценности: программа исследования / В сборнике: Современная психология: состояние и перспективы исследований. Юбилейная научая конференция, посвященная 30-летию Института психологии РАН и 75-летию со дня рождения Б.Ф. Ломова. 2002. С. 42-63.

129. Журавлев А.Л. Психология управленческого взаимодействия (теоретические и прикладные проблемы). М.: Изд-во “Институт психологии РАН”, 2004

130. Журавлев А.Л. Экономическая психология: место и роль в современной науке // Российский психологический журнал. 2005. Т. 2. № 1. С. 45−56.

131. Журавлев А.Л., Кольцова В.А. Российский менталитет как предмет психологического исследования: сущностные характеристики и факторы формирования // Историогенез и современное состояние российского менталитета. Вып. 2. М., 2016. С. 7−37.

132. Журавлев А.Л., Купрейченко А.Б. Отношение к деньгам предпринимателей с различным психологическим типом экономической активности // Психология и экономика. 2009. Т. 2. № 1. С. 12-32.

133. Журавлев А.Л., Купрейченко А.Б. Экономическое самоопределение: теория и эмпирические исследования. М.: Изд-во «Институт психологии РАН», 2007.

134. Журавлев А.Л., Позняков В.П. Значение работ В.Н. Мясищева для развития социальной психологии // Психологический журнал. 2018. Т. 39. № 5 С. 59-68. DOI: 10.31857/S020595920002142-2

135. Журавлев А.Л., Позняков В.П. Экономическая психология: теоретические проблемы и направления эмпирических исследований // Психология: Журнал Высшей школы экономики. 2004. № 3. С. 46−64.

136. Журавлев А.Л., Позняков В.П., Вавакина Т.С. Ориентация на принципы и нормы социального взаимодействия как фактор психологического отношения к деловому партнерству // Психологический журнал. 2017. Т. 38. № 1. С. 5-15.

137. Журавлев А.Л., Ушаков Д.В., Юревич А.В. Менталитет, общество и психосоциальный человек (ответ участникам дискуссии) // Психологический журнал. 2017. Т. 38. № 1. С. 107−112.

138. Журавлев А.Л., Юревич А.В. Психология нравственности как область психологического исследования // Психологический журнал. 2013. Т. 34. № 3. С. 4−14.

139. Журавлева Н.А. Ценностные факторы отношения личности к деньгам // Экономика образования. 2021. № 5 (126). С. 73-79.

140. Забелина Е.В. Психологическое время и экономическое сознание личности: теоретическая модель // Институт психологии Российской академии наук. Социальная и экономическая психология. 2016. Т. 1. № 4 (4). С. 115−144.

141. Забелина Е.В. Психологическое время и экономическое сознание: социально-психологический анализ: Дис. … д-ра психол. наук. Челябинск, 2021.

142. Забелина Е.В., Курносова С.А., Копцева Н.П., Лузан В.С., Щукина К.Е. Стратегии экономического поведения коренных малочисленных народов севера и их влияние на субъективное благополучие // Журнал Сибирского федерального университета. Серия: Гуманитарные науки. 2021. Т. 14. № 6. С. 797-809.

143. Захарова А.Н. Экономический менталитет в структуре российской полиментальности: анализ научной категории // Вестник Чувашского государственного педагогического университета имени И.Я. Яковлева. Серия «Гуманитарные и педагогические науки». 2012. № 3 (75). С. 74−81.

144. Земченкова Г.М. Воспитание сознания и чувства общественного долга у подростков в классном коллективе: Дис. … канд. пед. наук. М., 1984.
145. Иванов А.А., Коршунов П.Н. К вопросу о позиции кредитной организации в деле о банкротстве заемщика // Банковское право. 2021. № 4. С. 17-23.
146. Изард К.Э. Психология эмоций СПб.: Питер, 2000.
147. Ильин Е.П. Психология совести. Вина, стыд, раскаяние. СПб.: Питер, 2016.
148. Историогенез и современное состояние российского менталитета / Отв. ред. В.А. Кольцова, Е.В. Харитонова. М.: Изд-во «Институт психологии РАН», 2015.
149. Камнева Е.В., Анненкова Н.В. Взаимосвязь жизненных ценностей и отношения к деньгам в молодости // Гуманитарные науки в XXI веке. 2014. № XIX. С. 62-65.
150. Канеман Д. Думай медленно… решай быстро. М.: АСТ, 2018.
151. Канеман Д., Тверски А. Рациональный выбор, ценности и фреймы // Психологический журнал. 2003. Т. 24. № 4. с. 31−43.
152. Кант И. Основы метафизики нравственности // Сочинения: В 6 т. Т. 4. Ч. 1 / Под общ. ред. В.Ф. Асмуса, А.В. Гулыги, Т.И. Ойзермана. М.: Мысль, 1965. С. 219-310.
153. Карандашев В.Н. Методика Шварца для изучения ценностей личности: концепция и методическое руководство. СПб.: Речь, 2004.
154. Каримова М. Т., Наджибуллоев А. К. Влияние пандемии COVID-19 на доступность продовольствия населению Таджикистана // Экономика Таджикистана. 2020. № 3. С. 30–34.
155. Карнышев А.Д., Журавлев А.Л., Ковалева Ю.В. Экономический патриотизм как направление в социально-экономической психологии (интервью с А.Д. Карнышевым) // Институт психологии Российской академии наук. Социальная и экономическая психология. 2018. Т. 3. № 2 (10). С. 221-244.
156. Карнышев А.Д., Иванова Е.А., Карнышева О.А. Природа экономического патриотизма и гражданского сотрудничества: этнопсихологические аспекты. Изд-во: Институт психологии РАН; Иркутский государственный университет. Москва, 2017.
157. Карнышев А.Д., Карнышева О.А. Патриотизм как идентификация с группой и варианты сочетания в нём личных и общественных интересов // Мир науки. 2018. Т. 6. № 5. С. 51.
158. Киреева О.В., Демин А.Н. Когнитивный и эмоциональный компоненты отношения человека к кредитам // Психолог. 2016. № 4. С. 126 - 139. DOI: 10.7256/2409-8701.2016.4.20092 URL: https://nbpublish.com/library_read_article.php?id=20092

159. Киреева О.В., Педанова Е.Ю., Дёмин А.Н. Отношение к кредитам и социальный статус личности // Человек. Сообщество. Управление. 2017. Т. 18. № 3. С. 95−107.

160. Китова Д.А. Экономическое сознание индивидуального и группового субъектов жизнедеятельности // В кн.: Разработка понятий современной психологии. Сер. "Методология, история и теория психологии" Москва, 2021. С. 622-646.

161. Китова Д.А., Китов А.А. Экономический менталитет как проблема психологического анализа: от теоретических положений к эмпирическим исследованиям // Институт психологии Российской академии наук. Социальная и экономическая психология. 2020. Т. 5. № 4 (20). С. 67−95.

162. Китова Д.А., Семёнова Ф.О. Феномен сознания как предмет психологического анализа // Вестник Университета Российской академии образования. 2019. № 4. С. 49−54.

163. Колесов В.И. Содержание нравственных чувств в патриотическом воспитании в дошкольном возрасте // Новые направления и концепции в современной науке: Сб. науч. трудов по материалам IV Международной научно-практической конференции. Смоленск: Новаленсо, 2019. С. 19−21.

164. Кольцова В.А., Журавлев А.Л. Сущностные характеристики и факторы формирования российского менталитета // Психологический журнал. 2017. Т. 38. № 3. С. 5−17.

165. Кольцова В.А., Соснин В.А. Социально-психологические проблемы патриотизма и особенности его воспитания в современном российском обществе // Психологический журнал. 2005. Т. 26. № 4. С. 89−98.

166. Константинов В.В., Гриценко В.В., Хухлаев О.Е., Рыжова С.В. Структура религиозной идентичности современной православной молодежи // Психологический журнал. 2018. Т. 39. № 4. С. 95-104.

167. Корнилова Т.В. Диагностика «личностных факторов» принятия решений // Вопросы психологии. 1994. № 6. С. 99−109.

168. Корнилова Т.В. Мельбурнский опросник принятия решений: русскоязычная адаптация // Психологические исследования. 2013. Т. 6. № 31. С. 4.

169. Корнилова Т.В., Чигринова И.А. Личностные ценности, моральное развитие и эмоциональный интеллект в регуляции выбора в ситуации межличностного взаимодействия // Психология. Журнал Высшей школы экономики. 2014. Т. 11. № 4. С. 56-74.

170. Коропец О.А., Чудиновских М.В. Готовность работающего населения к соблюдению правовых ограничений и запретов в период пандемии // Психология и право. 2021. Т. 11, № 1. С. 223–237. DOI: 10.17759/psylaw.2021110117

171. Кошелев А.Д. О языковом концепте «долг» // Логический анализ языка: Языки этики / Отв. ред.: Н.Д. Арутюнова, Т.Е. Янко, Н.К. Рябцева. М.: Языки русской культуры, 2000. С. 119–124.

172. Краснянская Т.М., Тылец В.Г. Трансспектива безопасности в русских народных пословицах и поговорках // Историческая психология: прошлое, настоящее, будущее / Отв. ред. А.Л. Журавлев, Е.В. Харитонова, Е.Н. Холондович. М.: Изд-во «Институт психологии РАН», 2020. С. 432−442.

173. Красулина В.В. Долг и ответственность в философии морали // Современные исследования социальных проблем. 2018. Т. 10. № 4 (4). С. 131−135.

174. Кредит по шариату. Нужен ли в России исламский банкинг. РБК (07.12.2015) https://www.rbc.ru/newspaper/2015/12/07/56bc8a8b9a7947299f72b7e6

175. Кредитная история // ВЦИОМ. Новости. 2017. 19 ноября. URL: https://wciom.ru/analytical-reviews/analiticheskii-obzor/kreditnaya-istoriya (дата обращения 12.03.2021).

176. Крушельницкая О.Б., Маринова Т.Ю., Погодина А.В., Расходчикова М.Н., Толстых Н.Н. Нормативное поведение в ситуации пандемии COVID-19: как добиться его соблюдения у студентов? // Социальная психология и общество. 2021. Т. 12, № 1. С. 198–221. DOI: 10.17759/sps.2021120113

177. Кулиев Э.Р. Коран / Перевод смыслов: Кулиев Э.Р.; ред. сов.: Э.Р Кулиев, Р.Ф. Абаскулиев, А.З. Мусаев, А.А. Касим, С.М. Захарна. - 6-е изд., испр. - М.: Умма, 2007. С. 59-60.

178. Купрейченко А.Б. Психология доверия и недоверия. М.: Изд-во «Институт психологии РАН», 2008.

179. Лебедев А.Н. Чувства национальной гордости и патриотизма как проблема исследовательской и практической психологии // Взаимоотношения исследовательской и практической психологии / Отв. ред. А.Л. Журавлев, А.В. Юревич. М.: Изд-во «Институт психологии РАН», 2015. С. 556−571.

180. Лебедев А.Н., Булыгина О.А. Проблема и методы изучения долга и долгового поведения в отечественной психологии // Актуальные проблемы социальной и экономической психологии: методология, теория, практика: Сб. науч. статей. Вып. 3 / Отв. ред. А.Н. Лебедев. М.: Спутник+, 2015. С. 36−39.

181. Лебедев А.Н., Гордякова О.В. Теоретические и методологические вопросы изучения патриотизма как социального чувства и социально ориентированного поведения // ИП РАН. Социальная и экономическая психология. 2016а. Т. 1. № 1. С. 23−40.

182. Лебедев А.Н., Гордякова О.В. Чувство долга и типы кредитно-долгового поведения // Прикладная юридическая психология. 2016б. № 4. С. 74−82.

183. Лебедев А.Н., Мальсагова К.Б. Самооценка и чувство долга в условиях экономических кризисов // Формирование общекультурных и профессиональных компетенций финансиста: Сб. науч. трудов студентов, аспирантов и преподавателей Финансового университета при Правительстве Российской Федерации. Вып. 5. М., 2015. С. 70−73.

184. Лебедев-Любимов А. Н. Психология рекламы / А. Н. Лебедев-Любимов — «Питер», 2002.

185. Левада Ю.А. Поколения XX века: возможности исследования // Мониторинг общественного мнения: экономические и социальные перемены. 2001. № 5(55). С. 7–14.

186. Левченко Е.В. История и теория психологии отношений / Отв. ред. А. А. Крылов. СПб.: Алетейя, 2003. 312 с.

187. Ломов Б.Ф. Методологические и теоретические проблемы психологии. М., Изд-во «Наука», 1984

188. Майборода Т.А., Кудряшов О.А. Модель личности инженера-экономиста // Вестник АПК Ставрополья. 2014. № 4 (16). С. 266−271.

189. Макарова С.П. Выбор стиля экономического поведения представителями различных поколений // Государство, академическая наука и высшая школа: современное состояние и тенденции развития: Сб. науч. статей / Отв. ред. О.Б. Нигматуллин. Уфа: АНО «Исследовательский центр информационно-правовых технологий», 2015. С. 122−129.

190. Макогон И.К., Ениколопов С.Н. Апробация методики измерения склонности к переживанию чувств вины и стыда (GASP) // Вопросы психологии. 2014. № 4. С. 1−8.

191. Мартыненко В.В., Мартыненко С.В. Деньги как предмет междисциплинарного исследования кредитных отношений // ПОИСК: Политика. Обществоведение. Искусство. Социология. Культура. 2018. № 4 (69). С. 125-133.

192. Масленников В. В., Ларионов А. В., Гагарина М.А. Факторы формирования типов финансового поведения экономических субъектов // Финансы: теория и практика. 2022. Т. 26. № 2. С. 88-103. DOI: 10.26794/2587-5671-2022-26-2-88-103.

193. Методика личностного дифференциала (вариант, адаптированный в НИИ им. В.М. Бехтерева) / Фетискин Н.П., Козлов В.В., Мануйлов Г.М. Социально-психологическая диагностика развития личности и малых групп. М., 2002. С. 20-21.

194. Мигранова Л.А., Тореев В.Б., Ярашева А.В. Экономическое поведение: анализ и перспективы // Экономические и социальные перемены: факты, тенденции, прогноз. 2014. № 1 (31). С. 116-124.

195. Мирошкина М.Р. X, Y, Z. Теория поколений. Новая система координат // Вопросы воспитания. 2014. № 2. С. 50−57.

196. Михеев Е. А., Нестик Т. А. Психологические механизмы инфодемии и отношение личности к дезинформации о COVID-19 в социальных сетях // Институт психологии Российской академии наук. Социальная и экономическая психология. 2021. Т. 6, № 1 (21). С. 37–64. DOI: 10.38098/ipran.sep.2021.21.1.002

197. Михеев М.Н. Экономическое сознание в философском измерении // Вестник Донского государственного технического университета. 2011. Т. 11. № 3 (54). С. 356−363.

198. Московичи С. Деньги как страсть и как представление. В кн. Московичи С. Машина, творящая богов. М., 1998.

199. Мосс М. Общества. Обмен. Личность: Труды по социальной антропологии. М.: КДУ, 2011.

200. Мужичкова Ю.Е. Личная социальная ответственность и долговое поведение. Экономическая психология: прошлое, настоящее, будущее. 2016. № 3-2. С. 63-68.

201. Мужичкова Ю.Е. Проблема восприятия денег и формирования отношения к деньгам в отечественных психологических исследованиях // В сборнике: Социально-экономические и психологические проблемы управления. Сборник научных статей по материалам Всероссийской научно-практической конференции, проходившей в Московском городском психолого-педагогическом университете. 2011. С. 153-159.

202. Мужичкова Ю.Е. Психология обыденных представлений о долгах и кредитах // Гуманитарные науки. Вестник Финансового университета. 2015. № 4. С. 37−44.

203. Мунина О. В. Лиминальная идентичность поколения COVID // Известия Саратовского университета. Новая серия. Серия: Социология. Политология. 2021. Т. 21, вып. 1. С. 23–28. DOI: 10.18500/1818-9601-2021-21-1-23-28

204. Муравьева П.А. Особенности отношения личности к деньгам в зависимости от выполняемых экономических ролей: Диссертации … к. психол. н. Ярославль, 2012

205. Муращенкова Н.В., Гриценко В.В., Ефременкова М.Н., Калинина Н.В., Кулеш Е.В., Константинов В.В., Гуриева С.Д., Маленова А.Ю. Этническая, гражданская и

глобальная идентичности как предикторы эмиграционной активности студенческой молодежи Беларуси, Казахстана И России // Культурно-историческая психология. 2022. Т. 18. № 3. С. 113-123.

206. Мухарямова Л. М., Заляев А. Р., Шаммазова Е. Ю. COVID-19: политические вызовы для общественного здравоохранения // Казанский медицинский журнал. 2021. Т. 102, № 1. С. 39–46. DOI: 10.17816/KMJ2021-39
207. Мясищев В.Н. Проблема отношений человека и ее место в психологии // Вопросы психологии. 1957. № 5. С. 142–155.
208. Нартова-Бочавер С.К. Связь психологической суверенности и социальных верований: границы личности в контексте «большого» социума // Социальная психология и общество. 2017. Том 8. № 3. С. 100–114. doi:10.17759/sps.2017080308
209. Нартова-Бочавер С.К., Кислица Г.К. Переживание благодарности как личностный ресурс: к постановке проблемы // Психологический журнал. 2017. Т. 38. № 6. С. 42−51.
210. Нартова-Бочавер С.К., Подлипняк М.Б., Хохлова А.Ю. Вера в справедливый мир и психологическое благополучие у глухих и слышащих подростков и взрослых [Электронный ресурс] // Клиническая и специальная психология. 2013. Том 2. № 3. URL: https://psyjournals.ru/psyclin/2013/n3/64003.shtml (дата обращения: 26.01.2022)
211. Наумова Т., Шкляр Т. Обостренное чувство долга // Прямые инвестиции. 2011. № 1 (105). С. 80−83.
212. Неверов А.Н. К проблеме анализа поведения государств как экономических агентов // Экономическая психология: прошлое, настоящее, будущее. 2019. Т. 4. № 4. С. 150-154.
213. Неверов А.Н. Экономическая психология инноваций: постановка проблемы // В сборнике: Экономическая психология: современные проблемы и перспективы развития. Десятая юбилейная международная научно-практическая конференция. 2010. С. 190-195.
214. Некрасова Е.А., Нурдин М.У. Отношение к деньгам у военнослужащих: возможные аддикции // Юридическая психология. 2017. № 4. С. 27-29.
215. Неплательщики за услуги ЖКХ — и в банках должники // Банковское дело. 2016. № 8. С. 55.
216. Нестик Т.А. Влияние пандемии COVID-19 на общество: социально-психологический анализ // Институт психологии Российской академии наук. Социальная и экономическая психология. 2020. Т. 5, № 2 (18). С. 47–83. DOI: 10.38098/ipran.sep.2020.18.2.002

217. Нестик Т.А. Глобальная идентичность как социально-психологический феномен: теоретико-эмпирическое исследование // Институт психологии Российской академии наук. Социальная и экономическая психология. 2017. Т. 2. № 4 (8). С. 145-185.

218. Нестик Т.А. Долгосрочная ориентация личности: состояние и перспективы исследований // Институт психологии Российской академии наук. Социальная и экономическая психология. 2020a. Том 5. № 3(19). С. 110-140. DOI: 10.38098/ipran.sep.2020.19.3.005.

219. Нестик Т.А. Ориентация на учет будущих последствий: результаты апробации методики CFC-14 на русскоязычной выборке // Институт психологии Российской академии наук. Организационная психология и психология труда. 2020b. Т. 5. № 3. С. 55-88. DOI: https://doi.org/10.38098/ipran.opwp.2020.16.3.003

220. Нестик Т.А. Социальная психология времени. М.: Изд-во «Институт психологии РАН», 2014.

221. Нестик Т.А. Социально-психологические механизмы долгосрочной ориентации // Институт психологии Российской академии наук. Социальная и экономическая психология. 2016. Т. 1. № 4(4). С. 16-60. http://soc-econom-psychology.ru/cntnt/bloks/dop-menu/archive/g16/t1-4/s16-4-02.html

222. Нестик Т.А. Социально-психологические предпосылки и типы долгосрочной ориентации: результаты эмпирического исследования // Психологический журнал. 2021. Т. 42. №. 4. С. 28-39.

223. Нестик Т.А. Социальный капитал организации: социально-психологический анализ (сообщение первое) // Психологический журнал. 2009. Том 30. № 1. С. 52-63.

224. Нестик Т.А., Гагарина М.А. Валидизация русскоязычной версии «Новой шкалы монетарного поведения» А. Фернема, С. Гровера (ШМП) // Психологические исследования. 2022. Т. 15 No. 85. С. 2. https://doi.org/10.54359/ps.v15i85.1272

225. Нестик Т.А., Дейнека О. С., Максименко А. А. Социально-психологические предпосылки веры в конспирологические теории происхождения COVID-19 и вовлеченность в сетевые коммуникации // Социальная психология и общество. 2020. Т. 11, № 4. С. 87–104. DOI: 10.17759/sps.20201100407

226. Нестик Т.А., Никишина О.С. Отношение к пандемии и временная перспектива личности: адаптация краткой версии стэндфордского опросника временной перспективы // Ярославский психологический вестник. 2021. № 3 (51). С. 29-36.

227. Николенко Ю.С., Калита В.В. Семантическая структура и содержание образа российского рубля и конкретных мировых валют // Журнал научных публикаций аспирантов и докторантов. 2007. № 9. С. 91-99.

228. О чувстве долга // Банковское дело. 2012. № 9. С. 96.

229. Овруцкий А.В. Социально-философский анализ экономического сознания // Вестник Балтийского федерального университета им. И. Канта. Серия «Гуманитарные и общественные науки». 2011. № 6. С. 59−65.

230. Овчинникова Ю.Е. Развитие высших социальных чувств как основа психологической безопасности в молодежной среде // Безопасная образовательная среда в изменяющихся условиях современного общества: Сб. материалов II Международной научно-практич. конференции / Под науч. ред. О.И. Щербаковой, Л.В. Шукшиной. Саранск: ИП В.С. Афанасьев, 2017. С. 73−77.

231. От редколлегии. Взаимодействие в социальном мире и специфика его действия // Мир психологии. 2008. № 1 (53). С. 3-9.

232. ОЭСР. Уровни финансовой грамотности в Евразии. 2018. URL: https://www.oecd.org/education/financial-education-cis.htm (дата обращения 20.02.2021).

233. Павлова О.Е., Гагарина М.А. Личностные детерминанты долгового поведения // Вестник Северо-Кавказского федерального университета. 2014. № 6 (45). С. 264-270.

234. Падун М.А., Гагарина М.А., Зелянина А.Н. Опосредующая роль регуляции эмоций и временной перспективы во взаимосвязи между темпераментальными чертами и эмоциональными состояниями // Экспериментальная психология. 2020. Т. 13. № 4. С. 36-51. DOI: 10.17759/exppsy.2020130403

235. Парасоцкая Н.Н., Яковлев Н.Д. Плюсы и минусы государственных заимствований и государственного долга для бюджетной системы России // Учет. Анализ. Аудит. 2019. Т. 6. № 4. С. 61-69.

236. Первова Г.М., Божок А.Л., Койвистойнен И.Ю. Использование произведений малых фольклорных жанров в учебно-воспитательном процессе // Вестник Тамбовского университета. Серия «Гуманитарные науки». 2012. №6 (110). С. 176−181.

237. Пищик В. И. Ценностные измерения поколений через актуализируемые страхи // Социальная психология и общество. 2019. Т. 10, № 2. С. 67–81. DOI: 10.17759/sps.2019100206

238. Поддубный С.Е., Позняков В.П. Социально-психологические свойства личности и её намерения и ожидания в ситуации предполагаемого обмена с партнером по

близким эмоциональным отношениям // Институт психологии Российской академии наук. Социальная и экономическая психология. 2019. Том 4. № 1 (13). С. 61-93.

239. Позняков В.П. Предприимчивость // Знание. Понимание. Умение. 2005. № 3. С. 215−216.
240. Позняков В.П. Психологические отношения индивидуальных и групповых субъектов совместной экономической деятельности. М.: Изд-во «Институт психологии РАН», 2018.
241. Позняков В.П. Психологические отношения человека: современное состояние исследований и перспективы развития концепции // Институт психологии Российской академии наук. Социальная и экономическая психология. 2017. Т. 2. № 2. С. 6-30.
242. Позняков В.П. Сопоставление взглядов К.К. Платонова и В.Н. Мясищева на феномен и понятие "отношение" в социальной психологии // Институт психологии Российской академии наук. Социальная и экономическая психология. 2021. Т. 6. № 4 (24). С. 34-54.
243. Позняков В.П. Структура и динамика экономического сознания субъекта // Уровень жизни населения регионов России. 2010. № 1 (143). С. 67−70.
244. Полежаева Н. А. Волна бизнес-банкротств как следствие пандемии ковид-19 в США // США & Канада: экономика, политика, культура. 2021. Т. 51, № 5. С. 84–102. DOI: 10.31857/S268667300013950-5
245. Попова И.В., Дудина И.М. Ценностный аспект кредитного поведения молодежи (опыт эмпирического исследования) // ЦИТИСЭ. 2018. № 1 (14). С. 19.
246. Посыпанова О.С. Потребительское сознание как теоретический конструкт экономической психологии // Сб. материалов XIV Международной научно-практической конференции «Экономическая психология: современные проблемы и перспективы развития» / Под науч. ред. А.Е. Карлика, Э.Х. Локшиной. СПб.: ИМЦ «НВШ–СПб», 2014.С. 139−142.
247. Почебут Л.Г. Психология общества и социальный капитал // Вестник Санкт-Петербургского университета. Серия 12. Психология. Социология. Педагогика. 2011. № 1. С. 18-25.
248. Почебут Л.Г., Чикер В.А., Волкова Н.В., Гуриева С.Д. Противоречивость социально-психологических эффектов консолидации социального капитала организации // Организационная психология. 2021. Т. 11. № 2. С. 8-24.
249. Проблемы экономической психологии: В 2 т. Т. 2 / Отв. ред. А.Л. Журавлев, А.Б. Купрейченко. М.: Изд-во «Институт психологии РАН», 2005.

250. Психологические механизмы социальной регуляции поведения / Под ред. Е.В. Шороховой, М.И. Бобневой. М.: Наука, 1979.

251. Психология банковской деятельности / Алдашева А.А., Медведев В.И., Сарбанов У.К. Санкт-Петербург, 2006.

252. Психология социальной ответственности молодых российских менеджеров и предпринимателей в условиях инновационной экономики: Монография / Н.В. Анненкова, С.М. Буянова, М.А. Гагарина, Е.В. Камнева, Ж.В. Коробанова, А.Ю. Крылов, А.Н. Лебедев, Ю.Е. Мужичкова, М.В. Полевая. М.: Спутник +, 2015.

253. Разработка понятий в современной психологии. Т. 2 / Отв. ред. А. Л. Журавлев, Е. А. Сергиенко, Н. Е. Харламенкова, Г. А. Виленская. – М.: Изд-во «Институт психологии РАН», 2019. – 814 с.

254. Разработка понятий современной психологии / Отв. ред. А. Л. Журавлев, Е. А. Сергиенко. – М.: Изд-во «Институт психологии РАН», 2018. – 702 с.

255. Разработка понятий современной психологии. Т. 3 / Отв. ред. А. Л. Журавлев, Е. А. Сергиенко, Н. Е. Харламенкова, Г. А. Виленская. – М.: Изд-во «Институт психологии РАН», 2021. – 732 с.

256. Ребрилова Е.С. Психометрия авторской методики "структура и свойства психологического контракта" // Вестник Тверского государственного университета. Серия: Педагогика и психология. 2015. № 1. С. 18-32.

257. Решетова Н.П., Арутюнянц Т.С. Отношение к кредитам у военнослужащих с различным типом кредитного поведения // Юридическая психология. 2020. № 4. С. 22-26.

258. Решетова Н.П., Бычков В.А. Взаимосвязь отношения к деньгам с кредитным поведением военнослужащих // Вестник Российского нового университета. Серия: Человек в современном мире. 2018. № 4. С. 73-78.

259. Рубинштейн С.Л. Основы общей психологии. СПб.: Питер Ком, 1999.

260. Рябов В.Б. Психологический контракт как характеристика субъективного качества управленческого взаимодействия // Институт психологии Российской академии наук. Социальная и экономическая психология. 2017. Т. 2. № 3 (7). С. 166-192.

261. Рябов В.Б. Теоретические основания психологического контракта как субъективного качества взаимодействия // Человеческий фактор: проблемы психологии и эргономики. 2018. № 1 (86). С. 27-32.

262. Рябченко Л.И. Перспективы развития исламского банкинга в России // Вестник университета. 2018. № 9. С. 140-146. https://doi.org/10.26425/1816-4277-2018-9-140-146

263. Рягузова Е.В. Современный социокультурный парадокс дихотомии я – другой // Межрегиональные Пименовские чтения. 2016. Т. 13. № 13. С. 354-359.

264. Свенцицкий А.Л., Казанцева Т.В. Повседневное просоциальное поведение личности как накопление социального капитала // Вестник Санкт-Петербургского университета. Серия 12. Психология. Социология. Педагогика. 2015. № 2. С. 45-55.

265. Свенцицкий А.Л., Почебут Л.Г., Килошенко М.И., Кузнецова И.В., Мararица Л.В., Казанцева Т.В. Социальный капитал и его формирование: социально-психологический подход // Вестник Санкт-Петербургского университета. Серия 12. Психология. Социология. Педагогика. 2009. № 3-2. С. 140-149.

266. Семёнов В.Е. Российское общество, полиментальность и социальное согласие // Психологический журнал. 2015. Т. 36. № 4. С. 98−102.

267. Семёнов В.Е. Типология российских менталитетов и имманентная идеология России // Вестник Санкт-Петербургского университета. Серия 6. 1997. Вып. 4. С. 59–67.

268. Семенов М.Ю. Особенности отношения к деньгам людей с разным уровнем личностной зрелости: Диссертация … к. психол. н. Ярославль, 2004.

269. Серкин В.П. Решение задачи о случайности/неслучайности количества групповых ассоциаций // Психодиагностика. 2009. № 4. С. 22–31.

270. Сиврикова Н. В., Харланова Е. М. Стратегии поведения цифровых аборигенов в период пандемии COVID-19 // Герценовские чтения: психологические исследования в образовании. 2020. Вып. 3. С. 648–655. DOI: 10.33910/herzenpsyconf-2020-3-59

271. Сидоренко Ю.И. Психофизиологические основы морали: Автореферат дис. ... д-ра филос. наук. Кострома, 2006.

272. Симонов П.В. Между долгом и совестью // Человек. 1995. № 4. С. 105–109.

273. Скобликов П.А. Создание и усиление положительных мотивов должника как способ повышения эффективности взыскания долгов и укрепления экономической безопасности // Финансы и кредит. 2015. № 8 (632). С. 18-30.

274. Смирнова К.Л. Религия и экономика: к проблеме соотношения в пространстве российской культуры // Вестник Южно-Российского государственного технического университета (НПИ). Серия: Социально-экономические науки. 2012. № 5. С. 188-192.

275. Соколовская И.Э. Психологический феномен идентичности религиозной молодежи // Вестник Московского государственного областного университета. Серия: Психологические науки. 2012. № 3. С. 82-88.

276. Соколовская И.Э. Феномен религиозности в контексте психологических теорий // Вестник Московского государственного областного университета. Серия: Психологические науки. 2014. № 2. С. 36-46.

277. Социальная психология: учебное пособие / Отв. ред. А. Л. Журавлев. М.: ПЕР СЭ, 2002. 351 с.

278. Средний возраст потенциальных банкротов снизился на 13 лет // Право.ru. 2018. 6 сентября. URL: https://pravo.ru/news/205064/ (дата обращения: 11.03.2021).

279. Старостин В.М. Подходы к формированию общности пайщиков в кредитном кооператив // Вестник Российского университета кооперации. 2016. № 1 (23). С. 85-88.

280. Степанова Ю.В., Кодолова И.А. Ценностные ориентации студентов экономических специальностей // Казанский экономический вестник. 2016. № 1 (21). С. 76−80.

281. Степушина О.В. Динамика представления о денежном долге в русском языке: на примере лексемы «кредит»: Дис. ... канд. филол. наук. СПб., 2015.

282. Стожко Д.К. Феномен долга в системе социального взаимодействия: Автореф. дис. … канд. филос. наук. Челябинск, 2011.

283. Стожко К.П. Экономическое сознание. Екатеринбург: Изд-во Урал. ун-та, 2002.

284. Стребков Д.О. Модели кредитного поведения и факторы, определяющие их выбор // Социологические исследования. 2007. № 3 (275). С. 52−62.

285. Стребков Д.О. Основные типы и факторы кредитного поведения населения в современной России // Вопросы экономики. 2004а. № 2. С. 109-128. https://doi.org/10.32609/0042-8736-2004-2-109-128

286. Стребков Д.О. Потребности и предпочтения населения России на рынке кредитных услуг // Социологические исследования. 2004б. № 2. С. 51-59.

287. Сухарев А.В. Развитие русской ментальности. М.: Изд-во «Институт психологии РАН», 2017.

288. Сухомлинский В.А. Сердце отдаю детям. М.: Изд-во «Концептуал», 2016.

289. Сычев А.А. Этика воспитания: между долгом и ответственностью // Ведомости прикладной этики. 2013. № 42. С. 96−108.

290. Сычев О.А., Протасова И.Н., Белоусов К.И. Диагностика моральных оснований: апробация русскоязычной версии опросника MFQ // Российский психологический журнал. 2018. Т. 15. № 3. С. 88–115. DOI: 10.21702/rpj.2018.3.5

291. Татарко А.Н. Роль гражданской идентичности в структуре социального капитала. Вестник Московского государственного областного университета. Серия: Психологические науки. 2012а. № 2. С. 62-69.

292. Татарко А.Н. Социально-психологический капитал и предпринимательская активность личности // Психологический журнал. 2013а. Т. 34. № 5. С. 33-45.

293. Татарко А.Н. Социально-психологический капитал личности как фактор успеха в открытии нового бизнеса // Психология. Журнал Высшей школы экономики. 2013б. Т. 10. № 4. С. 80-98.

294. Татарко А.Н. Социальный капитал и экономические представления россиян. Культурно-историческая психология. 2012б. № 2. С. 69-77.

295. Татарко А.Н. Социальный капитал как фактор отношения к деньгам // Психологический журнал. 2012в. Т. 33. № 3. С. 88−97

296. Татарко А.Н., Лебедева Н.М. Исследование социальных аксиом: структура и взаимосвязи с социально-экономическими установками россиян // Психология. Журнал Высшей школы экономики. 2008. Т. 5. № 4 С. 135–143.

297. Татарко А.Н., Лебедева Н.М. Разработка и апробация сокращенной версии методики «Социальные аксиомы» М. Бонда и К. Леунга // Культурно-историческая психология. 2020. Т. 16. № 1. С. 96—110. DOI: https://doi.org/10.17759/chp.2020160110

298. Теплов Б.М. Психология: Учебник для средней школы. М.: Учпедгиз, 1953.

299. Толстых Н.Н., Тер-Аванесова Н.В., Черняк Н.А. Социальные представления о школе и учении в разных группах участников образовательного процесса // Психологическая наука и образование. 2019. Т. 24. № 6. С. 5–15.

300. Тощенко Ж.Т. Экономическое сознание и поведение: четверть века спустя (конец 1980-х — начало 2010 гг.) // Социологические исследования. 2014. № 7. С. 51−63.

301. Трансформация образовательного процесса в условиях смены поколений: монография / под ред. М. А. Эскиндарова. М.: Проспект, 2021. 496 с.

302. Федулова А.В., Винокурова А.В. Социально-коммуникативное воздействие современной телерекламы банков на кредитное поведение россиян // Вестник Удмуртского университета. Социология. Политология. Международные отношения. 2018. Т. 2. № 3. С. 288−302.

303. Фенько А.Б. Психологическим анализ отношения москвичей к деньгам // Психологический журнал. 2004. Т. 25. № 2. С. 34-42.

304. Филинкова Е.Б. Деньги как фактор возникновения психологических проблем у богатых // Социальная психология и общество. 2019. Том 10. № 3. С. 100–117. doi:10.17759/sps.2019100307

305. Филиогло Л.Д. Сравнительный анализ социально-ценностных представлений о деньгах у разных поколений // Концепт: научно-методический электронный журнал. 2015. № S10. С. 31−35.

306. Филиппов А.В., Ковалев С.В. Психология и экономика // Психологический журнал. 1989. № 1. Т. 10. С. 22−31.

307. Харитонова Е.В. Конференция «Историогенез и современное состояние российского менталитета» // Психологический журнал. 2009. Т. 30. № 5. С. 109−112.

308. Харитонова Е.В. Соотношение понятий «менталитет» и «ментальность» // Историогенез и современное состояние российского менталитета: Сб. статей / Отв. ред. В.А. Кольцова, Е.В. Харитонова. М.: Изд-во «Институт психологии РАН», 2015. С. 226−239.

309. Хащенко В.А. Субъективная шкала благосостояния и субъективное экономическое благополучие // Психологический журнал. 2011. Т. 32. № 3. С. 27−42.

310. Ценности культуры и модели экономического поведения: Научная монография / Под ред. Н.М. Лебедевой, А.А. Татарко. М.: Спутник+, 2011.

311. Чилипенок Ю.Ю. Социальное взаимодействие как основа социально-трудовых отношений // Петербургская социология сегодня. 2015. №6. URL: https://cyberleninka.ru/article/n/sotsialnoe-vzaimodeystvie-kak-osnova-sotsialno-trudovyh-otnosheniy (дата обращения: 25.01.2021).

312. Чувашов С.В. Взаимосвязь социально-психологического капитала, моделей экономического поведения и субъективного благополучия // Вестник по педагогике и психологии Южной Сибири. 2016. № 4. С. 104-117.

313. Шамионов Р.М. Психология социального поведения личности: Учеб. пособие. Саратов: Издат. центр «Наука», 2009.

314. Шамис Е., Никонов Е. Теория поколений: необыкновенный икс. М.: Издат. дом университета «Синергия», 2017.

315. Шевченко А.А. О пределах должного // Вестник Новосибирского государственного университета. Серия «Философия». 2013. Т. 11. № 4. С. 12−17.

316. Шевченко А.А. Социальная деонтология: нормативность, субъектность, обязательства: Автореф. дис. … д-ра филос. наук. Новосибирск, 2012.

317. Юдин Г.Б. Моральная природа долга и формирование ответственного заемщика // Вопросы экономики. 2015. № 3. С. 28−45.

318. Юревич А.В. Патриотизм как научная проблема // Вестник Российской академии наук. 2016. Т. 86. № 4. С. 352.

319. Юревич А.В. Психологические факторы доверия банкам. Психологический журнал. 2019. Т. 40. № 3. С. 110-118. DOI: 10.31857/S020595920004604-0

320. Юревич А.В. Структурные элементы национального менталитета // Психологические исследования. 2013. Т. 6. № 29. С. 12.

321. Юсупова Д.А. Поведение банка на рынке кредитования // Вестник Казанского государственного аграрного университета. 2008. Т. 3. № 2 (8). С. 114-117.

322. Ядова М. А. Молодежь в условиях пандемии COVID-19: возрастные преимущества и ограничения // Siberian Socium. 2021. Т. 5. № 2 (16). С. 20–28. DOI: 10.21684/2587-8484-2021-5-2-20-28

323. Якимова Е. В. Солидарность, доверие и взаимность в контексте теории социального обмена. (сводный реферат) // Социальные и гуманитарные науки. Отечественная и зарубежная литература. Сер. 11, Социология: Реферативный журнал. 2011. №4. URL: https://cyberleninka.ru/article/n/2011-04-021-023-solidarnost-doverie-i-vzaimnost-v-kontekste-teorii-sotsialnogo-obmena-svodnyy-referat (дата обращения: 21.12.2021).

324. Ярашева А.В. Потенциальные возможности применения инструментов исламского банкинга в России // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. 2010. Т. 6. № 6 (63). С. 85-92.

325. Ярашева А.В., Бурдастова Ю.В. Сберегательные и кредитные стратегии домохозяйств // Народонаселение. 2013. № 2 (60). С. 094-102.

326. Ярашева А.В., Бурдастова Ю.В., Дохолян А.С. Особенности потребительского поведения россиян в разрезе макрорегионов и социально-доходных групп // Региональные проблемы преобразования экономики. 2014. № 7 (45). С. 27-34.

327. Abdul-Muhmin A.G. Consumer attitudes towards debt in an islamic country: managing a conflict between religious tradition and modernity? // International Journal of Consumer Studies. 2008. V. 32 (3). P. 194−203.

328. Abraham J., Kurniadi M.A., Andangsari E.W., Ali M.M., Manurung R.H., Warnars H. Prediction of guilt and shame proneness based on disruption to psychological contract: A new light for corruption prevention // Heliyon. 2020. V. 6 (6). e04275 https://doi.org/10.1016/j.heliyon.2020.e04275

329. Achtziger A., Hubert M., Kenning P., Raab G., Reisch L. Debt out of control: The links between self-control, compulsive buying, and real debts // Journal of Economic Psychology. 2015. V. 49. P. 141−149.

330. Adamson M.A., Chen H., Kackley R., Micheal A. For the love of the game: Game-versus lecture-based learning with generation Z patients // Journal of Psychosocial Nursing and Mental Health Services. 2018. V. 56. P. 29−36.

331. Adhikari B.K., Agrawal A. Does local religiosity matter for bank risk-taking? // Journal of Corporate Finance. 2016. V. 38. P. 272-293. https://doi.org/10.1016/j.jcorpfin.2016.01.009.

332. Agarwal S., Chomsisengphet S., Liu C. Consumer bankruptcy and default: the role of individual social capital // Journal of Economic Psychology. 2011. V. 32. P. 632-650

333. Agarwal S., Liu C. Determinants of credit card delinquency and bankruptcy: Macroeconomic factors // Journal of Economics and Finance. 2003. V. 27 (1). P. 75−84.

334. Agnew S., Harrison N. Financial literacy and student attitudes to debt: A cross national study examining the influence of gender on personal finance concepts // Journal of Retailing and Consumer Services. 2015. V. 25. P. 122−129.

335. Ahlin C., Townsend R. Using repayment data to test across models of joint liability lending // The Economic Journal. 2007. V. 117. P. F11-F51

336. Aitken A., Dolton P., Wadsworth J. Did the minimum wage change consumption, saving and debt behavior? // Report to the Low Pay Commission. February 2014. Command Paper, No. Cm 8816. London: Stationery Office. URL: https://assets.publishing.service.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment_data/file/289423/AitkenDoltonWadsworth_Consumption_Saving_Debt_and_NMW_FINAL.pdf (дата обращения: 10.03.2021).

337. Alcover C.M., Rico R., Turnley W.H, Bolino M.C. Understanding the changing nature of psychological contracts in 21st century organizations: a multiple-foci exchange relationships approach and proposed framework // Organizational Psychology Review. 2017. V. 7 (1). P. 4-35. DOI: 10.1177/2041386616628333

338. Aller C., Chapela J.G. Misclassification of the dependent variable in a debt-repayment behavior context // Journal of Empirical Finance. 2013. V. 23. P. 162−172.

339. Allgood S., Walstad W.B. The effects of perceived and actual financial literacy on financial behaviors // Economic Inquiry. 2016. V. 54 (1). P. 675–697.

340. Almenberg J., Lusardi A., Säve-Söderbergh J., Vestman R. Attitudes toward debt and debt behavior // NBER Working Paper Series. Cambridge: MA, 2018. URL: https://www.nber.org/papers/w24935.pdf (дата обращения: 15.02.2021).

341. Amar M., Ariely D., Ayal Sh., Cryder C., Rick S. Winning the battle but losing the war: The psychology of debt management // Journal of Marketing Research. 2011. V. 47. P. 38–50.

342. Angel S. The effect of over-indebtedness on health: Comparative analyses for Europe // Kyklos. 2016. V. 69 (2). P. 208−227.

343. Archuleta K.L., Dale A., Scott M., Spann S.M. College students and financial distress: exploring debt, financial satisfaction, and financial anxiety // Journal of Financial Counseling and Planning. 2013. V. 24 (2). P. 50−62.

344. Arnocky S., Milfont T.L., Nicol J.R. Time Perspective and Sustainable Behavior: Evidence for the Distinction Between Consideration of Immediate and Future Consequences // Environment and Behavior. 2014. V. 46. P. 556-582. DOI: 10.1177/0013916512474987

345. Arrow K.J. Observations on social capital / P. Dasgupta, I. Serageldin (Eds.), Social Capital: A Multifaceted Perspective, The World Bank, Washington, D.C. (2000), pp. 3-5

346. Bachman J. The psychology of debt, credit & collections world // White Paper. 2001. URL: http://i2credit.com/img/white/archivo−23.pdf (дата обращения: май 2013)

347. Baek E., Hong G. Effect of family life-cycle stages on consumer debts // Journal of Family and Economic Issues. 2004. V. 25 (3). P. 359−385.

348. Baele L., Farooq M., Ongena S. Of religion and redemption: Evidence from default on Islamic loans // Journal of Banking & Finance. 2014. V. 44. P. 141-159. https://doi.org/10.1016/j.jbankfin.2014.03.005.

349. Bateman H., Eblin C., Geweke J., Louviere J., Satchell S., Thorp S. Financial competence and expectations formation: Evidence from Australia // Economic Record. 2012. V. 88 (280). P. 39–63.

350. Besharat A., Carrillat F.A., Ladik D.M. When motivation is against debtors' best interest: The illusion of goal progress in credit card debt repayment // Journal of Public Policy & Marketing. 2014. V. 33 (2). P. 143−158.

351. Besley T., Coate S. Group lending, repayment incentives and social collateral // Journal of Development Economics. 1995. V. 46. P. 1-18

352. Betz C.L. Generations X, Y and Z // Journal of Pediatric Nursing. 2019. V. 44. P. A7−A8.

353. Białowolski P., Cwynar A., Cwynar W., Węziak-Białowolska D. Consumer debt attitudes: The role of gender, debt knowledge and skills // International Journal of Consumer Studies. 2020. V. 44 (3). P. 191−205.

354. Blau P. Power and Exchange in Social Life. Wiley, NY (1964)

355. Boddington L., Kemp S. Student debt, attitudes towards debt, impulsive buying, and financial management // New Zealand Journal of Psychology. 1999. V. 28. P. 89−93.

356. Boone J.P., Khurana I.K., Raman K.K. Religiosity and tax avoidance // The Journal of the American Taxation Association. 2013. V. 35. P. 53-84.

357. Borden L.M., Lee S.-A., Serido J., Collins D. Changing college students' financial knowledge, attitudes, and behavior through seminar participation // Journal of Family and Economic Issues. 2008. V. 29 (1). P. 23–40.

358. Bracht J., Regner T. Moral emotions and partnership // Journal of Economic Psychology. 2013. V. 39. P. 313-326. http://dx.doi.org/10.1016/j.joep.2013.09.007

359. Brahmana R.K., You H.W. Do Muslim CEOs and Muslim stakeholders prefer Islamic debt financing? // Global Finance Journal. 2021. 100625. https://doi.org/10.1016/j.gfj.2021.100625.

360. Brennan L., Zevallos Z., Binney W. Vulnerable consumers and debt: Can social marketing assist? // Australasian Marketing Journal (AMJ). 2011. V. 19 (3). P. 203-211, https://doi.org/10.1016/j.ausmj.2011.05.007.

361. Bridges S., Disney R. Use of credit and arrears on debt among low-income families in the United Kingdom // Fiscal Studies. 2004. V. 25. № 1. P. 1−25.

362. Brown M., Grigsby J., van der Klaauw W., Wen J., Zafar B. Financial education and the debt behavior of the young // Staff Report. 2014. № 634.

363. Brown S., Taylor K. Household finances and the “Big five” personality traits // Journal of Economic Psychology. 2014. V. 45. P. 197–212.

364. Bucher-Koenen T., Lusardi A., Alessie R., Van Rooj M. How financially literate are women? An overview and new insights // Journal of Consumer Affairs. 2017. V. 51 (2). P. 255–283.

365. Cai Y., Chapman B., Wang Q. Repayment burdens of mortgage-style student loans in China and steps toward income-contingent loans // Economics of Education Review. 2019. V. 71. P. 95−108.

366. Callen J.L., Fang X. Religion and Stock Price Crash Risk // Journal of Financial and Quantitative Analysis. 2015. V. 50. P. 169-195

367. Callender C., Jackson J. Does the fear of debt deter students from higher education? // Journal of Social Policy. 2005. V. 34. P. 4.

368. Carolan M. Capitalizing on financing ecologies: The world making properties of peer-to-peer lending through everyday entrepreneurship // Geoforum. 2019. V. 102. P. 17-26, https://doi.org/10.1016/j.geoforum.2019.03.014.

369. Carter T.J. The Psychological Science of Spending Money. In: Bijleveld E., Aarts H. (eds) The Psychological Science of Money. 2014. Springer, New York, NY. https://ezpro.fa.ru:2696/10.1007/978-1-4939-0959-9_10

370. Caspi A., Roberts B.W., Shiner R.L. Personality Development: Stability and change // Annual Review of Psychology. 2005. V. 56. P. 453–484.

371. Cassar A., Crowley L., Wydick B. The effect of social capital on group loan repayment: evidence from field experiments // The Economic Journal. 2007. V. 117. P. F85-F106

372. Chaffee E.C., Rapp G.C. Regulating online peer-to-peer lending in the aftermath of dodd-frank: in search of an evolving regulatory regime for an evolving industry. Washington and Lee Law Review, 69 (2012), p. 485

373. Charness G., Haruvy E. Altruism, equity, and reciprocity in a gift-exchange experiment: an encompassing approach // Games and Economic Behavior. 2002. V. 40 (2). P. 203–231.

374. Chien Y.W., Devaney A.S. The effects of credit attitude and socioeconomic factors on credit card and installment debt // Journal of Consumer Affairs. 2001. V. 35 (1). P. 162−179.

375. Christen M., Morgan R. Keeping up with Joneses: Analyzing the effect of income inequality on consumer borrowing // Quantitative Marketing and Economic. 2005. V. 3 (2). P. 145−173.

376. Ciccarelli M., Cosenza M., Griffiths M. D., D'Olimpio F., & Nigro G. The interplay between chasing behavior, time perspective, and gambling severity: An experimental study // Journal of behavioral addictions. 2019. V. 8. P. 259–267. https://doi.org/10.1556/2006.8.2019.29

377. Clark B., Hasan I., Lai H., Li F., Siddique A. Consumer defaults and social capital // Journal of Financial Stability. 2021. V. 53. 100821, https://doi.org/10.1016/j.jfs.2020.100821.

378. Cohn A., Fehr E., Maréchal M. Business culture and dishonesty in the banking industry // Nature. 2014. V. 516. P. 86–89. https://doi.org/10.1038/nature13977

379. Collard S., Kempson E. Affordable credit: The way forward. GB: Policy Press. 2005.

380. Conway N., Briner R.B. A daily diary study of affective responses to psychological contract breach and exceeded promises // Journal of Organizational Behavior. 2002. V. 23. P. 287-302

381. Côté, S., Gyurak, A., & Levenson, R. W. The ability to regulate emotion is associated with well-being, income, and socioeconomic status // Emotion. 2010. V. 10(6). P. 923–933. Doi: https://doi.org/10.1037/a0021156

382. Coyle-Shapiro J.A.-M. A psychological contract perspective on organizational citizenship behavior. Journal of Organizational Behavior. 2002. 23. 927–946.

383. Cropanzano R., Mitchell M.S. Social Exchange Theory: An Interdisciplinary Review // Journal of Management 2005. V. 31. P. 874–900.

384. Cwynar A., Cwynar W., Wais K. Debt literacy and debt literacy self-assessment: The case of Poland // Journal of Consumer Affairs. 2019. V. 53 (1). P. 24–57.

385. Dabos G.E., Rousseau D.M. Mutuality and reciprocity in the psychological contracts of employees and employers // Journal of Applied Psychology. 2004. V. 89. P. 52–72.

386. Das T.K., Teng B.-S. Alliance constellations: a social exchange perspective // Academy of Management Review. 2002. V. 27. P. 445-456, 10.5465/amr.2002.7389937

387. Davies E., Lea S.E.G. Student attitudes to student debt // Journal of Economic Psychology. 1995. V. 16 (4) P. 663–679.

388. Dearden C., Goode J., Cox L. Credit and debt in low-income families. York, UK: Joseph Rowntree Foundation, 2010.

389. Dehejia R., DeLeire T., Luttmer E.F.P. Insuring consumption and happiness through religious organizations // Journal of Public Economics. 2007. V. 91 (1–2). P. 259-279. https://doi.org/10.1016/j.jpubeco.2006.05.004.

390. Delis M., Galariotis E., Monne J. Economic condition and financial cognition // Journal of Banking & Finance. 2021. V. 123. 106035. https://doi.org/10.1016/j.jbankfin.2020.106035.

391. Deyneka O. Dysfunctional economic behaviour: Victims of financial debt (the case of microfinance organisation clients) // Psychology and law in Europe: When West meets East / Eds. P. Anders Granhag, R. Bull, A. Shaboltas, E. Dozortseva. Boca Raton: CRC Press, 2016. P. 125–136.

392. Diamond D.W. Financial intermediation and delegated monitoring // The Review of Economic Studies. 1984. V. 51. P. 393-414

393. Disney R., Gathergood J. Financial literacy and consumer credit portfolios // Journal of Banking & Finance. 2013. V. 37. P. 2246–2254.

394. Domiguez A.E., 2010. "Debtor Discrimination During Sovereign Debt Restructurings," 2010 Meeting Papers 1324, Society for Economic Dynamics.

395. Duarte J., Siegel S., Young L. Trust and credit: the role of appearance in peer-to-peer lending // The Review of Financial Studies. 2012.V. 25. P. 2455-2484

396. Dufhues T., Buchenrieder G., Quoc H.D., Munkung N. Social capital and loan repayment performance in Southeast Asia // The Journal of Socio-Economics. 2011. V. 40 (5). P. 679-691, https://doi.org/10.1016/j.socec.2011.05.007.

397. Duijker H.S., Frijda N.H. National character and national stereotypes. A trend report prepared for the International Union of Scientific Psychology. Amsterdam, North-Holland Publishing Company, 1960.

398. Dunn L.F., Mirzaie I.A. Determinants of consumer debt stress: differences by debt type and gender. Working paper. 2012. URL: https://www.cfmonthly.org/doc/DSI-Working-Paper-07-19-12.pdf (дата обращения: 10.03.2021).

399. Duygan-Bump B., Grant C. Household debt repayment behaviour: What role do institutions play? // Economic Policy. 2009. V. 24 (1). P. 107−140.

400. Eckerd S., Hill J., Boyer K.K., Donohue K., Ward P.T. The relative impact of attribute, severity, and timing of psychological contract breach on behavioral and attitudinal outcomes // Journal of Operations Management. 2013. V. 31. P. 567-578, 10.1016/j.jom.2013.06.003

401. Eger L., Komárková L., Egerová D., Mičík M. The effect of COVID-19 on consumer shopping behaviour: Generational cohort perspective // Journal of Retailing and Consumer Services. 2021. V. 61. 102542. DOI: 10.1016/j.jretconser.2021.102542

402. Egri C.P., Ralston D.A. Generation cohorts and personal values: A comparison of China and the United States // Organization Science. 2004. V. 15 (2). P. 210−220.

403. Elyachar J. Mappings of power: the state, NGOs, and international organizations in the informal economy of Cairo // Comparative Studies in Society and History. 2003. V. 45(3). P. 571–605

404. Falk A., Fehr E., Fischbacher U. Testing theories of fairness – intentions matter // Games and Economic Behavior. 2008. V. 62. P. 287–303.

405. Falk A., Fischbacher U. A theory of reciprocity // Games and Economic Behavior. 2006. V. 54. P. 293–315. doi:10.1016/j.geb.2005.03.001

406. Fehr E., Gächter S. Fairness and retaliation: the economics of reciprocity // Journal of Economic Perspectives. 2000. V. 14 (3). P. 159–181.

407. Feigenberg B., Field E.M., Pande R. Building social capital through microfinance. NBER Working Paper Series 019/2010, National Bureau of Economic Research, Cambridge (2010)

408. Ferrary M. Trust and social capital in the regulation of lending activities // The Journal of Socio-Economics. 2003. V. 31 (6). P. 673-699, https://doi.org/10.1016/S1053-5357(02)00145-2.

409. Fitch C., Chaplin R., Trend C., Collard S. Debt and mental health: the role of psychiatrists // Advances in Psychiatric Treatment. 2007. V. 13. P. 194–202.

410. Fout H., Li G., Palim M., Pan Y. Credit risk of low income mortgages // Regional Science and Urban Economics. 2020. V. 80. 103390. https://doi.org/10.1016/j.regsciurbeco.2018.07.013.

411. Freedman S., Jin G.Z. The information value of online social networks: lessons from peer-to-peer lendin // International Journal of Industrial Organization. 2017. V. 51. P. 185-222

412. Freese C., Schalk R. How to Measure the Psychological Contract? A Critical Criteria-Based Review of Measures // South African Journal of Psychology. 2008. V. 38. P. 269-286. http://dx.doi.org/10.1177/008124630803800202

413. French D., McKillop D. Financial literacy and over-indebtedness in low-income households // International Review of Financial Analysis. 2016. V. 48. P. 1-11. https://doi.org/10.1016/j.irfa.2016.08.004.

414. Fry R. Millennials projected to overtake Baby Boomers as America's largest generation // Pew Research Center: Fact Tank; News in the Numbers. 2020. April 28. URL: http://pewrsr.ch/2FgVPwv (дата обращения: 15.02.2021).

415. Furnham A. Many sides of the coin: The psychology of money usage. Personality and Individual Differences. 1984. 5. 501–509. https://doi.org/10.1016/0191-8869(84)90025-4

416. Furnham A., Wilson E., & Telford K. The meaning of money: The validation of a short money-types measure // Personality and Individual Differences. 2012. V. 52. P. 707–711. https://doi.org/10.1016/j.paid.2011.12.020

417. Gagarina M. Social and psychological predictors of investment activity of Russians // Review of Business and Economics Studies. 2019. V. 7 (4). P. 13-19.

418. Gagarina M. The role of personality traits in assessing the state of the Russian society by persons with different economic behavior // Review of Business and Economics Studies. 2018. V. 6 (3). P. 34-43.

419. Gagarina M., Goroshnikova T. Psychological factors of multiple debt repayment strategies // Review of Business and Economics Studies. 2018. V. 6 (3). P. 57-64.

420. Gagarina M., Nestik T., Drobysheva T. Social and psychological predictors of youths' attitudes to cryptocurrency // Behavioral Sciences. 2019. V. 9 (12). P. 118. DOI: 10.3390/bs9120118

421. Gagarina M., Polunina T. Economic behavior of people with different locus of control and perceived economic status // Psychology of economic self-determination of person and community. 2014. P. 101-106.

422. Gagarina M., Smurygina A. Professional preferences and financial decision-making // Psychology of economic self-determination of person and community. 2014. P. 19-23.

423. Gagarina M., Vlasenkova E. Attitudes towards advertising of banking loans among Russians // Review of Business and Economics Studies. 2020. V. 8 (4). P. 67-71.

424. Gagarina M.A., Nestik T.A., Nevryuev A.N. Attitudes Toward Time and Attitudes Toward Debt: Structural Equation Modeling Results. In: Yang, XS., Sherratt, S., Dey, N., Joshi, A. (eds) / Proceedings of Seventh International Congress on Information and Communication Technology. Lecture Notes in Networks and Systems. 2023. T. 464. Springer, Singapore. P. 477-484. https://doi.org/10.1007/978-981-19-2394-4_43

425. Gagarina M.A., Nevruev A.N., Solovova N.A. Borrow, but not pay: psychological characteristics of deviant economic behavior // Lecture Notes in Networks and Systems. 2021. T. 160 LNNS. C. 553-559. DOI: 10.1007/978-3-030-60929-0_70

426. Gagarina M.A., Ryabov V.B. From Psychological Contract Between Employee and Employer Towards Psychological Debt Contract Between Borrower and Lender // Horizons of Psychology. 2022. T. 31 C. 354.

427. Gagarina M.A., Shantseva A.A. Socio-psychological peculiarities and level of financial literacy of Russian debtors // Review of Business and Economics Studies. 2017. T. 5. № 2. C. 5-22.

428. Galak J., Small D., Stephen A.T. Microfinance decision making: a field study of prosocial lending // Journal of Marketing Research. 2011. V. 48. S130-S137.

429. Gambetta D. Can we trust trust? / D. Gambetta (Ed.), Trust: Making and Breaking Cooperative Relations, University of Oxford, Oxford (2000), pp. 213-227

430. Gathergood J. Debt and depression: causal links and social norm effects // The Economic Journal. 2012a. V. 122. P. 1094–1114.

431. Gathergood J. Self-control, financial literacy and consumer over-indebtedness // Journal of Economic Psychology. 2012b. V. 33. P. 590–602.

432. Gathergood J., Weber J. Self-control, financial literacy and the co-holding puzzle // Journal of Economic Behavior and Organization. 2014. V. 107. P. 455−469.

433. Gerardi K., Goette L., Meier S. Financial literacy and subprime mortgage delinquency: Evidence from a survey matched to administrative data // Federal Reserve Bank of Atlanta. 2010. Working Paper Series 2010-10. URL: https://www.frbatlanta.org/-/media/documents/research/publications/wp/2010/wp1010.pdf (дата обращения: 15.02.2021).

434. Grafova I. Your money or your life: managing money, managing health // Journal of Family and Economic Issues. 2007. V. 28 (2). P. 285–303.

435. Gregory C.A. On money debt and morality: some reflections on the contribution of economic anthropology // Social anthropology. V. 20 (4). 2012. P. 380-396 https://doi.org/10.1111/j.1469-8676.2012.00225.x

436. Grieb T., Hegji C., Jones S.T. Macroeconomic factors, consumer behavior, and bankcard default rates // Journal of Economic and Finance. 2001. V. 25 (3). P. 316−327.

437. Griffith D.A., Harvey M.G., Lusch R.F. Social exchange in supply chain relationships: the resulting benefits of procedural and distributive justice // Journal of Operations Management. 2006. V. 24. P. 85-98

438. Grohmann A., Kouwenberg R., Menkhoff L. Childhood roots of financial literacy // Journal of Economic Psychology. 2015. V. 51. P. 114−133.

439. Guest D.E. Trust and the Role of the Psychological Contract in Contemporary Employment Relations. In: Elgoibar P., Euwema M., Munduate L. (eds) Building Trust and Constructive Conflict Management in Organizations. Industrial Relations & Conflict Management. Springer, 2016. Cham. https://doi.org/10.1007/978-3-319-31475-4_8

440. Guiso L., Sapienza P., Zingales L. People's opium? Religion and economic attitudes // Journal of Monetary Economics. 2003. V. 50. P. 225-282.

441. Gunnesch-Luca G., Iliescu D. Time and generational changes in cognitive performance in Romania // Intelligence. 2020. V. 79. Article 101430.

442. Gursoy D., Chi C.-G. Q., Karadag E. Generational Differences in Work Values and Attitudes among Frontline and Service Contact Employees // International Journal of Hospitality Management. 2013. V. 31. P. 40–48. DOI: 10.1016/j.ijhm.2012.04.002

443. Gurun U.G., Matvos G., Seru A. Advertising expensive mortgages // The Journal of Finance. 2016. V. 71 (5). P. 2371−2416.

444. Harrison N., Agnew S., Serido J. Attitudes to debt among indebted undergraduates: A cross-national exploratory factor analysis // Journal of Economic Psychology. 2015. V. 46. P. 62−73.

445. Harvey J., Smith A., Golightly D. Prosocial exchange systems: Nonreciprocal giving, lending, and skill-sharing // Computers in Human Behavior. 2020. V. 107. 106268. https://doi.org/10.1016/j.chb.2020.106268.

446. Hatcher S. Debt and deliberate self-poisoning // British Journal of Psychiatry. 1994. V. 164. P. 111.

447. Haultain S., Kemp S., Chernyshenko O.S. The structure of attitudes to student debt // Journal of Economic Psychology. 2010. V. 31. P. 322−330.

448. Hayhoe C.R., Leach L., Turner P.R. Discriminating the number of credit cards held by college students using credit and money attitudes // Journal of Economic Psychology. 1999. V. 20. P. 643–656. https://doi.org/10.1016/S0167-4870(99)00028-8

449. Hayhoe C.R., Leach L.J., Turner P.R., Bruin M.J., Lawrence F.C. Differences in spending habits and credit use of college students // Journal of Consumer Affairs. 2000. V. 34. P. 113–133. https://doi.org/10.1111/j.1745-6606.2000.tb00087.x

450. He W., Hu M (R). Religion and bank loan terms // Journal of Banking & Finance. 2016. V. 64. P. 205-215. https://doi.org/10.1016/j.jbankfin.2015.12.005.

451. Heritage B., Breen L.J., Roberts L.D. In-groups, out-groups, and their contrasting perceptions of values among generational cohorts of Australians // Australian Psychologist. 2016. V. 51 (3). P. 246−255.

452. Herzenstein M, Sonenshein S, Dholakia U.M. Tell Me a Good Story and I May Lend you Money: The Role of Narratives in Peer-to-Peer Lending Decisions // Journal of Marketing Research. 2011. V. 48 (SPL). P. S138-S149. doi:10.1509/jmkr.48.SPL.S138

453. High H. Re-reading the potlatch in a time of crisis: debt and the distinctions that matter Social Anthropology // Anthropologie Sociale. 2012. V. 20 (4). P. 363–379. doi:10.1111/j.1469-8676.2012.00218.x

454. Hilary G., Hui K.W. Does religion matter in corporate decision making in America? // Journal of Financial Economics. 2009. V. P. 455-473.

455. Hiltrop J.M. Managing the changing psychological contract // Employee Relations. 1996. V. 18. P. 36–49.

456. Hiltrop J.M. The changing psychological contract: The human resource challenge of the 1990s // European Management Journal. 1995. V. 3. P. 286–294.

457. Holmes J.G. The exchange process in close relationships: Microbehavior and macro-motives. In M.J. Lerner & S.C. Lerner (Eds.) The justice motive in social behavior (pp.261-284). New York: Plenum. 1981.

458. Holmgren R., Sundström E.N., Levinsson H., Ahlström R. Coping and financial strain as predictors of mental illness in over-indebted individuals in Sweden // Scandinavian Journal of Psychology. 2019. V. 60. P. 50–58.

459. Homans G. C. Social behavior as exchange // American Journal of Sociology. 1958. V. 63. P. 597-606.

460. Homans G.C. Social behavior. Its elementary forms. Hartcourt Brace & World, New York (1961)

461. Hooy C.W., Ali R. Does a Muslim CEO matter in Shariah-compliant companies? Evidence from Malaysia // Pacific-Basin Finance Journal. 2017. V. 42. P. 126-141

462. Horváth C., Büttner O.B., Belei N., Adıgüzel F. Balancing the balance: Self-control mechanisms and compulsive buying // Journal of Economic Psychology. 2015. V. 49. P. 120−132.

463. How J.C., Karim M.A., Verhoeven P. Islamic financing and bank risks: The case of Malaysia // Thunderbird International Business Review. 2005. 47 (1). P. 75-94

464. Howe N., Strauss W. Generations: The history of America's future, 1584 to 2069. N.Y.: Quill, 1992.

465. Huston S.J. Financial literacy and the cost of borrowing // International Journal of Consumer Studies. 2012. V. 36 (5). P. 566–572.

466. Huston S.J. Measuring financial literacy // Journal of Consumer Affairs. 2010. V. 44 (2). P. 296–316.

467. Janoff-Bulman R., Sheikh S., Hepp S. Proscriptive versus prescriptive morality: Two faces of moral regulation // Journal of Personality and Social Psychology. 2009. V. 96. P. 521−537.

468. Jenkins R., Bhugra D., Bebbington P., Brugha T., Farrell M., Coid J., Fryers T., Weich S., Singleton N., Meltzer H. Debt, income and mental disorder in the general population // Psychological Medicine. 2008. V. 38. P. 1485–1493.

469. Jiang F., Jiang Z., Kim K.A., Zhang M. Family-firm risk-taking: Does religion matter? // Journal of Corporate Finance. 2015. V. 33. P. 260-278

470. Johnson J.L., O'Leary-Kelly A.M. The effects of psychological contract breach and organizational cynicism: not all social exchange violations are created equal // Journal of Organizational Behavior. 2003. V. 24 (5). P. 627-647.

471. Johnson K.A., Hook J.N., Davis D.E., Van Tongeren D.R., Sandage S.J., Crabtree S.A. Moral foundation priorities reflect U.S. Christians' individual differences in religiosity // Personality and Individual Differences. 2016. V. 100. P. 56-61, https://doi.org/10.1016/j.paid.2015.12.037.

472. Joireman J., King S. Individual differences in the consideration of future and (more) immediate consequences: A review and directions for future research // Social and Personality Psychology Compass. 2016. V. 10. P. 313-326. DOI: 10.1111/spc3.12252

473. Joireman J., Sprott D.E., Spangenberg E.R. Fiscal responsibility and the consideration of future consequences // Personality and Individual Differences. 2005. V. 39 (6). P. 1159−1168

474. Joireman J., Strathman A., Balliet D. Considering future consequences: An integrative model. In Judgments over time: The interplay of thoughts, feelings, and behaviors; L. Sanna & E. Chan; Oxford: Oxford University Press, 2006.

475. Jones L.E., Loibl G., Tennyson S. Effects of informational nudges on consumer debt repayment behaviors // Journal of Economic Psychology. 2015. V. 51. P. 16−33.

476. Kahneman D., Knetsch J., Thaler R. Fairness as a constraint on profit-seeking: entitlements in the market // American Economic Review. 1986. V. 76 (4). P. 728–741.

477. Katona G. Psychological Economics. New York: Elsevier Scientific Pub. Co, 1975.

478. Kayed R.N., Hassan M.K. The global financial crisis and Islamic finance // Thunderbird International Business Review. 2011. V. 53 (5). P. 551-564.

479. Kim H., Devaney A.S. The determinants of outstanding balance among credit card revolver // Financial Counseling and Planning. 2001. V. 12 (1). P. 67−78.

480. Kim J., Falconier M.K. & Conway C.A. Relationships Among Emotion Regulation, Financial Self-Efficacy, and Financial Management Behaviors of Couples // Journal of Family and Economic Issues. 2022. https://doi.org/10.1007/s10834-022-09827-2

481. Klicperová-Baker M., Košál J., Vinopal J. Time Perspective in Consumer Behavior. In Time perspective theory; review, research and application: Essays in honor of Philip G. Zimbardo; Stolarski M., Fieulaine N., van Beek W.; Springer International Publishing, Cham, Switzerland, 2015. https://doi.org/10.1007/978-3-319-07368-2_23

482. Klontz B., Britt S. L., Mentzer J., & Klontz T. Money beliefs and financial behaviors: Development of the Klontz. Money Script Inventory // Journal of Financial Therapy. 2011. V. 2. P. 1. https://doi.org/10.4148/jft.v2i1.451

483. Koh C., Ang S., Straub D.W. IT outsourcing success: a psychological contract perspective // Information Systems Research. 2004. V. 15. P. 356-373

484. Lachance M. Young adults' attitudes towards credit // International Journal of Consumer Studies. 2012. V. 36 (5). P. 539−548.

485. Lambert L.S., Edwards J.R., Cable D.M. Breach and fulfillment of the psychological contract: a comparison of traditional and expanded views // Personnel Psychology. 2003. V. 56. P. 895-934

486. Lauriola M., Levin I.P. Personality traits and risky decision-making in a controlled experimental task: An exploratory study // Personality and Individual Differences. 2001. V. 31 (2). P. 215–226.

487. Lea S.E.G., Webley P., Levine R.M. The economic psychology of consumer debt // Journal of Economic Psychology. 1993. V. 14. P. 85−119.

488. Lea S.E.G., Webley P., Walker C.M. Psychological factors in consumer debt: Money management, economic socialization, and credit use // Journal of Economic Psychology. 1995. V. 16. P. 681−701.

489. Lin M., Prabhala N.R., Viswanathan S. Judging borrowers by the company they keep: friendship networks and information asymmetry in online peer-to-peer lending // Management Science. 2013. V. 59. P. 17-35

490. Lin X., Bruhn A., William J. Extending financial literacy to insurance literacy: a survey approach // Accounting & Finance. 2019. V. 59 (1). P. 685–713.

491. Liu Y., Chen R., Chen Y., Mei Q., & Salib S. I loan because.: Understanding motivations for pro-social lending. WSDM '12 Proceedings of the fifth ACM international conference on Web search and data mining. 2012. P. 503–512. DOI: 10.1145/2124295.2124356.

492. Lo Monaco G., Piermattéo A., Rateau P., Tavani J.L. Methods for studying the structure of social representations: A critical review and agenda for future research // Journal for the Theory of Social Behavior. 2017. V. 47 (3). P. 306−331.

493. Lu H., Wang B., Wang H., Zhao T. Does social capital matter for peer-to-peer-lending? Empirical evidence // Pacific-Basin Finance Journal. 2020. V. 61. 101338, https://doi.org/10.1016/j.pacfin.2020.101338.

494. Lusardi A. Financial literacy: Do people know the ABCs of finance? // Public Understanding of Science. 2015. V. 24 (3). P. 260–271.

495. Lusardi A., Mitchell O.S. Financial literacy around the world: An overview // National Bureau of Economic Research. 2011. Working Paper 17107. URL: https://www.nber.org/papers/w17107 (дата обращения: 15.02.2021).

496. Lusardi A., Mitchell O.S. Planning and financial literacy: How do women fare? // American Economic Review. 2008. V. 98 (2). P. 413–417.

497. Lusardi A., Tufano P. Debt literacy, financial experiences, and overindebtedness // Journal of Pension Economics and Finance. 2015. V. 14(4). P. 332-368.

498. Lyons A.C., Fisher J. Gender differences in debt repayment problems after divorce // Journal of Consumer Affairs. 2006. V. 40 (2). P. 324−346.

499. Maciejewski P., Prigerson H. Mazure C. Self-efficacy as a mediator between stressful life and depressive symptoms // British Journal of Psychiatry. 2000. V. 176. P. 373.

500. Mahmoudi M., Pingle M. Bounded rationality, ambiguity, and choice // Journal of Behavioral and Experimental Economics. 2018. V. 75. P. 141−153.

501. Malhotra D., Murnighan J.K. The effects of contracts on interpersonal trust. Administrative // Science Quarterly. 2002. V. 47. P. 534–559.

502. Mathews M.A., Shook N.J. Promoting or preventing thanks: Regulatory focus and its effect on gratitude and indebtedness // Journal of Research in Personality. 2013. V. 47 (3). P. 191−195.

503. McCabe K.A., Rigdon M.L., Smith V.L. Positive reciprocity and intentions in trust games // Journal of Economic Behavior & Organization. 2003. V. 52. P. 267–275.

504. Mead N. L., Baumeister R. F., Stillman T. F., Rawn C. D., & Vohs K. D. Social exclusion causes people to spend and consume in the service of affiliation // Journal of Consumer Research. 2011. V. 37. P. 902–919.

505. Mead N.L., Stuppy A. (2014) Two Sides of the Same Coin: Money Can Promote and Hinder Interpersonal Processes. In: Bijleveld E., Aarts H. (eds) The Psychological Science of Money. Springer, New York, NY. https://ezpro.fa.ru:2696/10.1007/978-1-4939-0959-9_11

506. Meltzer H., Bebbington P., Brugha T., Jenkins R., McManus S., Dennis M.S. Personal debt and suicidal ideation // Psychological Medicine. 2011. V. 41. P. 771–778.

507. Mewse A.J, Lea S.E.G., Wrapson W. First steps out of debt: Attitudes and social identity as predictors of contact by debtors with creditors // Journal of Economic Psychology. 2010. V. 31. P. 1021–1034.

508. Meyll T., Walter A. Tapping and waving to debt: Mobile payments and credit card behavior // Finance Research Letters. 2019. V. 28. P. 381−387.

509. Mikani M., Tabatabaei S.K.R. Religious Fundamentalism and Quest as Predictors of Moral Foundations Among Iranian Muslims // Journal for the Scientific Study of Religion. 2021. V. 60 (4). P. 811-829

510. Mitchell W. F. Debt and Deficits – A Modern Monetary Theory Perspective // Australian Economic Review. 2020. V. 53, iss. 4. P. 566–576. DOI: 10.1111/1467-8462.12400

511. Moller A.C., Deci E.L. (2014) The Psychology of Getting Paid: An Integrated Perspective. In: Bijleveld E., Aarts H. (eds) The Psychological Science of Money. Springer, New York, NY. https://doi.org/10.1007/978-1-4939-0959-9_9

512. Mosca I., McCrory C. Personality and wealth accumulation among older couples: Do dispositional characteristics pay dividends? // Journal of Economic Psychology. 2016. V. 56. P. 1−19.

513. Mulla G.S. Islamic banking system in the Kingdom of Bahrain: Competitiveness in the global banking industry // Journal of Finance. 2017. V. 5 (1). P. 14-18.

514. Narasimhan R., Nair A., Griffith D.A., Arlbjørn J.S., Bendoly E. Lock-in situations in supply chains: a social exchange theoretic study of sourcing arrangements in buyer–supplier relationships // Journal of Operations Management. 2009. V. 27. P. 374-389

515. Nestik T., Drobysheva T., Gagarina M. Social and psychological factors determining youth's attitudes to cryptocurrency // XVI EUROPEAN CONGRESS OF PSYCHOLOGY. 2019. P. 998.

516. Norvilitis J.M. Changes over Time in College Student Credit Card Attitudes and Debt: Evidence from One Campus // Journal of Consumer Affairs. 2014. V. 48(3). P. 634–647. https://doi.org/10.1111/joca.12043

517. Norvilitis J.M., Merwin M.M. Osberg T.M., Roehling P.V., Young P., Kamas M.M. Personality factors, money attitudes, financial knowledge, and credit-card debt in college students // Journal of Applied Social Psychology. 2006. V. 36(6). P. 1395–1413. https://doi.org/10.1111/j.0021-9029.2006.00065.x

518. Noussair C.N., Trautmann S.T., van de Kuilen G., Vellekoop N. Risk aversion and religion // Journal of Risk and Uncertainty. 2013. V. 47. P. 165-183.

519. Nyaga G.N., Whipple J.M., Lynch D.F. Examining supply chain relationships: do buyer and supplier perspectives on collaborative relationships differ? // Journal of Operations Management. 2010. V. 28. P. 101-114

520. Nyhus E.K., Webley P. The role of personality in household saving and borrowing behavior // European Journal of Personality. 2001. V. 15. P. 85−103.

521. O'Brien R. L. Depleting Capital? Race, Wealth and Informal Financial Assistance // Social Forces. 2012. 2012. P. 91(2). P. 375–96.

522. Orhun A.Y. Perceived motives and reciprocity. // Games and Economic Behavior. 2018. V. 109. P. 436–451. https://doi.org/10.1016/j.geb.2018.01.002

523. Padhan R., Prabheesh K. P. The economics of COVID-19 pandemic: A survey // Economic Analysis and Policy. 2021. V. 70. P. 220–237. DOI: 10.1016/j.eap.2021.02.012

524. Pak T.-Y. Financial literacy and high-cost borrowing: Exploring the mechanism // International Journal of Consumer Studies. 2018. V. 42 (3). P. 283–294.

525. Patterson I., Pegg S. Marketing the leisure experience to baby boomers and older tourists // Journal of Hospitality Marketing & Management. 2008. V. 18. P. 254−270.

526. Peebles G. The Anthropology of Credit and Debt // Annual Review of Anthropology. 2010. V. 39. P. 225-240.

527. Phelps H. Rethinking debt: Theology, indebted subjects, and student loans // Dialog. 2016. V. 55 (1). P. 31−41.

528. Polletta F., Tufail Z. The moral obligations of some debts // Sociological Forum. 2014. V. 29. P. 1−28.

529. Prensky M. Digital natives, digital immigrants: Part 1 // On the Horizon. 2001. V. 9 (5). P. 1−6.

530. Reading R., Reynolds S. Debt, social disadvantage and maternal depression // Social Science and Medicine. 2001. V. 53 (4). P. 441–453.

531. Robinson S.L., Morrison E.W. The development of psychological contract breach and violation: a longitudinal study // Journal of Organizational Behavior. 2000. V. 21. P. 525-546

532. Roland-Lévy C., Pappalardo Boumelki F.-E., Guillet E. Representation of the financial crisis: Effect on social representations of savings and credit // The Journal of Socio-Economics. 2010. V. 39. iss. 2. P. 142–149. DOI: 10.1016/j.socec.2010.02.014

533. Rossman G. Obfuscatory Relational Work and Disreputable Exchange // Sociological Theory. 2014. V. 32 (1). P. 43–63.

534. Rousseau D. M., & McLean Parks, J. (1993). The contracts of individuals and organizations. In L. L. Cummings and B.M. Staw (eds), Research in Organizational Behavior, 15, 1-47. Greenwich: JAI Press.

535. Rousseau D.M. New hire perceptions of their own and employer's obligations: A study of psychological contracts // Journal of Organizational Behavior. 1990. V. 11. P. 389–400.

536. Rousseau D.M. Psychological and implicit contracts in organizations // Employee Responsibilities and Rights Journal. 1989. V. 2. P. 121–139.

537. Rupasingha A., Goetz S.J., Freshwater D. The production of social capital in US counties // Journal of Socio-Economics. 2006. V. 35. P. 83-101

538. Sanders J.M., Nee V. Immigrant self-employment: the family as social capital and the value of human capital // American Sociological Review. 1996. V. 61. P. 231-249

539. Scott A.J., Lewis A Student loans: The development of a new dependency culture? / Student debt: The causes and consequences of undergraduate borrowing in the UK / Eds. A.J. Scott, A. Lewis, S.E.G. Lea. Bristol: The Policy Press, 2001. P. 49−58.

540. Severo E. A., Ferro De Guimarães J. C., Dellarmelin M. L. Impact of the COVID-19 pandemic on environmental awareness, sustainable consumption and social responsibility: Evidence from generations in Brazil and Portugal // Journal of Cleaner Production. 2021. V. 286, article 124947. DOI: 10.1016/j.jclepro.2020.124947

541. Sheikh S., Janoff-Bulman R. The "shoulds" and "should nots" of moral emotions: A self-regulatory perspective on shame and guilt // Personality and Social Psychology Bulletin. 2010. V. 36 (2). P. 213–224.

542. Shoji M., Aoyagi K., Kasahara R.J., Sawada Y., Ueyama M. Social capital formation and credit access: Evidence from Sri Lanka // World Development. 2012. V. 40 (12). P. 2522-2536

543. Simon H.A. Models of bounded rationality. V. III: Empirically grounded economic reason. Cambridge, MA: MIT Press, 1997.

544. Simon H.A. Rationality as process and as product of thought // American Economic Review. 1978. V. 68. P. 1−16.

545. Smith S.S. 'Don't Put My Name on It': Social Capital Activation and Job-Finding Assistance among the Black Urban Poor. // American Journal of Sociology 2005. V. 111 (1). P. 1–57.

546. Smith S.S. A Test of Sincerity: How Black and Latino Service Workers Make Decisions About Making Referrals. // The Annals of the American Academy of Political and Social Science 2010. V. 629 (1). P. 30–52.

547. Smurygina A., Gagarina M.A. Bounded rationality: psychological analysis of debt behavior // Review of Business and Economics Studies. 2016. T. 4. № 1. C. 75-84.

548. Stiglitz J.E., Weiss A. Credit rationing in markets with imperfect information. Am. Econ. Rev., 71 (1981), pp. 393-410

549. Strathman A., Gleicher F., Boninger D.S., Edwards C.S. The consideration of future consequences: Weighing immediate and distant outcomes of behavior // Journal of Personality and Social Psychology. 1994. V. 66. P. 742-752.

550. Suomäki A., Kianto A., Vanhala M. Work engagement across different generations in Finland: A Qualitative study of Boomers, Yers and Xers // Knowledge and Process Management. 2019. V. 26 (2). P. 140–151.

551. Sutin A.R., Costa P.T., Miech R., Eaton W.W. Personality and career success: Concurrent and longitudinal relations // European Journal of Personality. 2009. V. 23 (2). P. 71–84.

552. Swanton T.B., Gainsbury S.M. Gambling-related consumer credit use and debt problems: a brief review // Current Opinion in Behavioral Sciences. 2020. V. 31. P. 21-31, https://doi.org/10.1016/j.cobeha.2019.09.002

553. Tang T. L. P. The development of a short money ethic scale: Attitudes toward money and pay satisfaction revisited // Personality and Individual Differences. 1995. V. 19. P. 809–816. https://doi.org/10.1016/S0191-8869(95)00133-6

554. Tang T. L. P. The meaning of money revisited // Journal of Organizational Behavior. 1992. V. 13. P. 197–202. https://doi.org/10.1002/job.4030130209

555. Taylor P., Gao G. Generation X: America's neglected "middle child" // Pew Research Center: Fact Tank; News in the Numbers. 2014. June 5. http://pewrsr.ch/1xbLAxe (дата обращения: 15.02.2021).

556. Tekleab A.G., Chiaburu D.S. Social exchange: Empirical examination of form and focus // Journal of Business Research. 2011. V. 64. Iss. 5. P. 460-466, https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2010.03.005.

557. Terajis S. Why bounded rationality? / S. Terajis. The Cognitive Basis of Institutions. London: Academic Press: Elsevier, 2018. P. 137−168.

558. Thaler R.H. Anomalies: The ultimatum game // Journal of Economic Perspectives. 1988. V. 2. P. 195–206.

559. Ting H., Lim T-Y., de Run E.C., Koh H., Sahdan M. Are we Baby Boomers, Gen X and Gen Y? A qualitative inquiry into generation cohorts in Malaysia // Kasetsart Journal of Social Sciences. 2018. V. 39. Is. 1. P. 109-115

560. Tokunaga H. The use and abuse of consumer credit: Application of psychological theory and research // Journal of Economic Psychology. 1993. V. 14. P. 285−316.

561. Tulgan B. Trends point to a dramatic generational shift in the future workplace // Employment Relations Today. 2004. V. 30 (4). P. 23−31.

562. Unger A., Lyu H., Zimbardo P.G. How Compulsive Buying Is Influenced by Time Perspective—Cross-Cultural Evidence from Germany, Ukraine, and China. International Journal of Mental Health and Addiction. 2018. V. 16. P. 525–544. https://ezpro.fa.ru:2696/10.1007/s11469-018-9942-4

563. Upadhyay D. Consideration of future consequences and decision-making patterns as determinants of conflict management styles // IIMB Management Review. 2021.V. 33. P. 5-14. https://doi.org/10.1016/j.iimb.2021.03.006.

564. Van Ooijen R., Van Rooij M. Mortgage risks, debt literacy and financial advice // Journal of Banking & Finance. 2016. V. 72. P. 201−217.

565. Van Rooij M. Financial literacy, retirement planning and household wealth // Economic Journal. 2012. V. 122 (560). P. 449–478.

566. Van Rooij M., Lusardi A., Alessie R. Financial literacy and stock market participation // Journal of Financial Economics. 2011. V. 101 (2). P. 449–472.

567. Walsemann K.M., Gee G.C., Gentile D. Sick of our loans: Student borrowing and the mental health of young adults in the United States // Social Science & Medicine. 2015. V. 124. P. 85−93.

568. Wang C., Tong L. Lender rationality and trade-off behavior: Evidence from Lending Club and Renrendai // International Review of Economics and Finance. 2020. V. 70. P. 55–66. https://doi.org/10.1016/j.iref.2020.07.014

569. Wang L., Lu W., Malhotra N.K. Demographics, attitude, personality and credit card features correlate with credit card debt: A view from China // Journal of Economic Psychology. 2011. V. 32 (1). P. 179−193.

570. Watkins P., Scheer J., Ovnicek M., Kolts R. The debt of gratitude: Dissociating gratitude and indebtedness // Cognition & Emotion. 2006. V. 20 (2). P. 217−241.

571. Webley P., Nyhus E.K. Life-cycle and dispositional routes into problem debt // British Journal of Psychology. 2001. V. 92 (3). P. 423−446.

572. Wherry F.F., Seefeldt K.S., Alvarez A.S. To Lend or Not to Lend to Friends and Kin: Awkwardness, Obfuscation, and Negative Reciprocity // Social Forces. 2019. V. 98 (2). 753–793. https://doi.org/10.1093/sf/soy127

573. Woo A. The forgotten generation: Let's talk about generation X // Forbes. 2018. November 14.

574. Xiao J.J., Noring F.E., Anderson J.G. College students' attitudes towards credit cards // Journal of Consumer Studies & Home Economics. 1995. V. 19 (2). P. 155–174.

575. Yin H. Consumer credit and over-indebtedness in China // International Insolvency Review. 2018. V. 27 (1). P. 58−76.

576. Yuan Y., Xu L. Are poor able to access the informal credit market? Evidence from rural households in China // China Economic Review. 2015. V. 33. P. 232-246. https://doi.org/10.1016/j.chieco.2015.01.003.

577. Zabelina E., Deyneka O., Yagnakova E. Psychological time as a predictor of economic mind: evidence from Russia and Japan / В сборнике: E3S Web of Conferences. 8. Сер. "Innovative Technologies in Science and Education, ITSE 2020" 2020. С. 20001.

578. Zaleskiewic T., Gasiorowska A., Kesebir P., Luszczynska A., Pyszczynsk P. Money and the fear of death: The symbolic power of money as an existential anxiety buffer // Journal of Economic Psychology. 2013. V. 36. P. 55-67.

579. Zelizer V.A. How I Became a Relational Economic Sociologist and What Does That Mean? // Politics & Society 2012. V. 40 (2). P. 145–74. https://doi.org/10.1177/0032329212441591

580. Zimbardo P.G., Boyd J.N. Putting time in perspective: A valid, reliable individual-differences metric / M. Stolarski, N. Fieulaine, W. van Beek, M. Stolarski, N. Fieulaine, W. van Beek (Eds.) / Time perspective theory; review, research and application: Essays in honor of Philip G. Zimbardo, Springer International Publishing, Cham, Switzerland (1999, 2015), P. 17-55, 10.1007/978-3-319-07368-2_2

581. Zimbardo P., Boyd J. The time paradox: The new psychology of time that will change your life. Rider: London, 2010.

Приложения

Приложение 1

Опросник долгового поведения, полная версия (Гагарина, Павлова, 2013)

Методика содержит 30 утверждений. Оцените степень своего согласия с каждым из них:

5 баллов – полностью согласен;
4 балла – согласен;
3 балла – затрудняюсь ответить;
2 балла – не согласен;
1 балл – совершенно не согласен.

1. Лучше брать кредит в банке, чем занимать у друзей или знакомых.
2. Иногда я беру в долг деньги, не задумываясь, как буду их отдавать.
3. Только я несу ответственность за возврат своих долгов.
4. В моем окружении (друзья и сотрудники) не принято давать в долг.
5. Я всегда точно рассчитываю свой бюджет, чтобы не брать в долг.
6. Я всегда могу придумать такую схему, чтобы вернуть долг и при этом не работать.
7. В случае потери работы банк должен пересмотреть условия выплаты долга.
8. Чтобы получить кредит на выгодных условиях, я готов собирать все необходимые справки и документы.
9. Я согласен с утверждением «Хочешь потерять друга — дай ему в долг».
10. Для совершения большой покупки я скорее займу у друзей, чем попытаюсь накопить необходимую сумму денег.
11. Если у меня возникнут сложности с выплатой долга, то есть друзья, которые помогут решить эту проблему.
12. Я охотно даю в долг тем людям, которым доверяю.
13. Когда я беру кредит, меня беспокоят санкции, которые могут быть применены в случае несвоевременной выплаты.
14. Брать кредит в банке невыгодно.
15. Кредиты позволяют человеку жить лучше.
16. Если какая-то вещь мне очень нравится, я обязательно ее куплю, даже если у меня недостаточно средств.
17. Собираясь принять финансовое решение, я советуюсь с друзьями.
18. Я считаю, что человек, берущий в долг у друзей, не заслуживает уважения.
19. Я всегда стараюсь отдавать долги как можно быстрее.
20. Главными условиями выбора кредитной организации для меня являются минимальное количество документов, быстрота принятия решения по кредиту и максимальная сумма кредита.
21. Если человек хочет отдать долг вовремя, он всегда найдет для этого средства.
22. Люди, которые не отдают долг вовремя, лентяи и лодыри.
23. Наличие кредита или долга заставляет меня лучше планировать свой бюджет.
24. Я периодически просматриваю информацию о ставках по кредитам.
25. Брать в долг — не стыдно.
26. Мне проще отказаться от понравившейся вещи, чем взять деньги в долг на ее покупку.
27. Прежде чем взять кредит, я проанализирую необходимую информацию и выберу наиболее выгодное предложение.
28. Я точно знаю, сколько я могу потратить денег в месяц, чтобы не брать в долг.
29. Собираясь взять в долг, я всегда рассчитываю полную стоимость займа.
30. Жить надо в соответствии со своими доходами.

Ключ:

Долговая рациональность (исполнение обязательств): 19, 27, 29, 28, 5, 3, 26, 8, 21.
Осуждение займов (одалживание): 18, 9, 4, 12*, 1, 11*, 25*.
Готовность к кредиту (заимствование): 20, 16, 15, 7, 24, 2, 23, 10, 13.
Примечание: * — пункты переводятся из восходящей шкалы в нисходящую.

Экспресс-опросник долгового поведения (Гагарина, Падун, 2021)

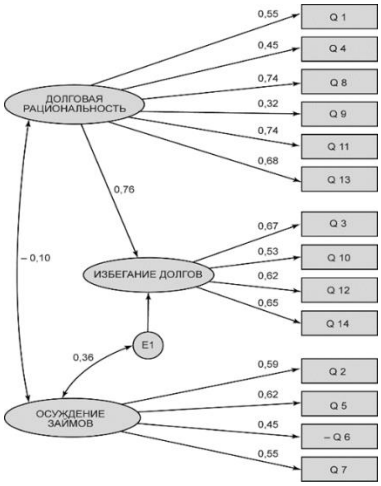
Инструкция. Методика содержит 14 утверждений, описывающих отношение человека к денежному долгу. Оцените степень своего согласия с каждым из утверждений:

5 баллов – полностью согласен
4 балла – согласен
3 балла – затрудняюсь ответить
2 балла – не согласен
1 балл – совершенно не согласен

Утверждение	1	2	3	4	5
1. Только я несу ответственность за возврат своих долгов					
2. В моем окружении (друзья и сотрудники) не принято давать в долг.					
3. Я всегда точно рассчитываю свой бюджет, чтобы не брать в долг					
4. Чтобы получить кредит на выгодных условиях, я готов собирать все необходимые справки и документы					
5. Я согласен с утверждением «Хочешь потерять друга – дай ему в долг»					
6. Я охотно даю в долг тем людям, которым доверяю					
7. Я считаю, что человек, берущий в долг у друзей, не заслуживает уважения					
8. Я всегда стараюсь отдавать долги как можно быстрее					
9. Если человек хочет отдать долг вовремя, он всегда найдет для этого средства					
10. Мне проще отказаться от понравившейся вещи, чем взять деньги в долг на ее покупку					
11. Прежде чем взять кредит, я проанализирую необходимую информацию и выберу наиболее выгодное предложение					
12. Я точно знаю, сколько я могу потратить денег в месяц, чтобы не брать в долг					
13. Собираясь взять в долг, я всегда рассчитываю полную стоимость кредита					
14. Жить надо в соответствии со своими доходами					

Ключ

Долговая рациональность-нерациональность: 1, 4, 8, 9, 11, 13
Избегание-принятие долгов: 3, 10, 12, 14
Осуждение-терпимость к должникам: 2, 5, 6*, 7
*пункт переводится из восходящей шкалы в нисходящую.



Основные характеристики качества модели: CMIN/df = 1,76, AGFI = 0,975 и RMSEA = 0,027.

Приложение 2

Инструкция к игре «Кредитный портфель» (Гагарина, 2021в; Гагарина, 2015; Gagarina, Goroshnikova, 2018; Gagarina, Shantseva, 2017)

Инструкция: имеется кредитный портфель, состоящий из шести кредитных карт (см. таблицу). Продолжительность игры составляет 25 раундов, каждый раунд равен одному году. Каждый год Вы получаете 50 000 руб., которые должны потратить на погашение задолженностей. По ходу игры Вам будут предоставлены дополнительные бонусы, которые тоже должны быть потрачены на погашение долгов по кредитным картам. Победит тот, чья задолженность в конце игры будет меньше.

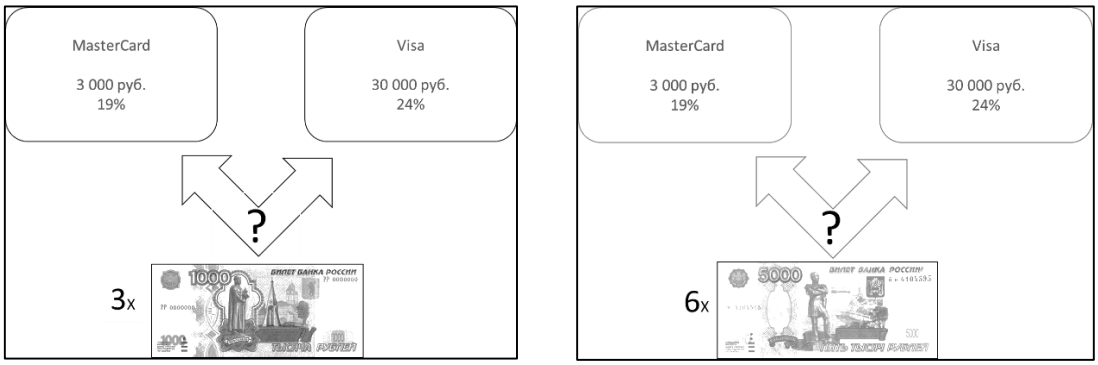
Примечание. Важное условие: каждый игрок принимает решение относительно каждого раунда только один раз. Вы не можете вернуться на предыдущий раунд и исправить прошлогодние инвестиции. Графа «результат» каждого раунда отражает текущую задолженность в конце каждого года. Именно на эту цифру Вам следует ориентироваться при распределении средств в следующем году (так, в конце третьего раунда вы смотрите на результат второго раунда, на втором − на результат первого, и т.д.). Сумма, которой Вы располагаете в каждом раунде, указана в столбце справа. Чтобы Вам было легче распределять деньги, в крайнем правом столбце показано, какую сумму Вам осталось разместить в этом раунде (текущий остаток). Так как Вы должны разместить всю сумму, в конце раунда текущий остаток должен быть равен нулю. Итоговую сумму долга после 25 раундов Вы увидите в конце таблицы.

Размеры бонусов: в пятом раунде 200 000 руб., в десятом раунде 500 000 руб., в пятнадцатом раунде 750 000 руб., в двадцатом раунде 1 200 000 руб., в двадцать пятом раунде 1 450 000 руб.

Приложение 3

Задачи на оценку аверсивного[19] долгового поведения (Гагарина, 2014; Гагарина, 2021в; Гагарина, Елистратова, Устинов, 2020)

Инструкция: «Представьте себе, что у Вас есть две кредитные карты: Мастеркард с задолженностью 3000 руб. и годовой ставкой 19% и Виза с долгом 30000 руб. и годовой ставкой 24%. Вы получили материальное вознаграждение (бонус) на погашение задолженности в размере 3000/30000 руб. На погашение какого счета Вы потратите указанную сумму полностью или как распределите сумму между счетами?»



Графическое представление задач

[19] Аверсивное долговое поведение (в англоязычной литературе «debt account aversion») — это поведение в ситуации нескольких задолженностей, направленное на уменьшение *количества* долгов, а не общей суммы задолженности (Amar et al., 2011, p. S39).

Приложение 4

Респонденты.

В этом приложении приведены описания общих выборок испытуемых, задействованных в исследовании (Главы 7-9). В соответствующих главах будут приведены ссылки на эти выборки и, по необходимости, дополнительные параметры.

Выборка 1. Дата обследования: декабрь 2020. Опрос проводился на платной основе, с использование платформы Anketolog.ru и панели респондентов OMI при участии и финансовой поддержке Ассоциации Российских Банков.

Всего было опрошено 3021 респондент, представители городского населения, пользователи финансовых услуг, в возрасте от 18 до 84 лет, M=40,6; SD=11,8. В том числе 49,5 % женщины и 50,5 % – мужчины.

Распределение респондентов с разным опытом долгового поведения по федеральным округам Российской Федерации приведено на рис. 1

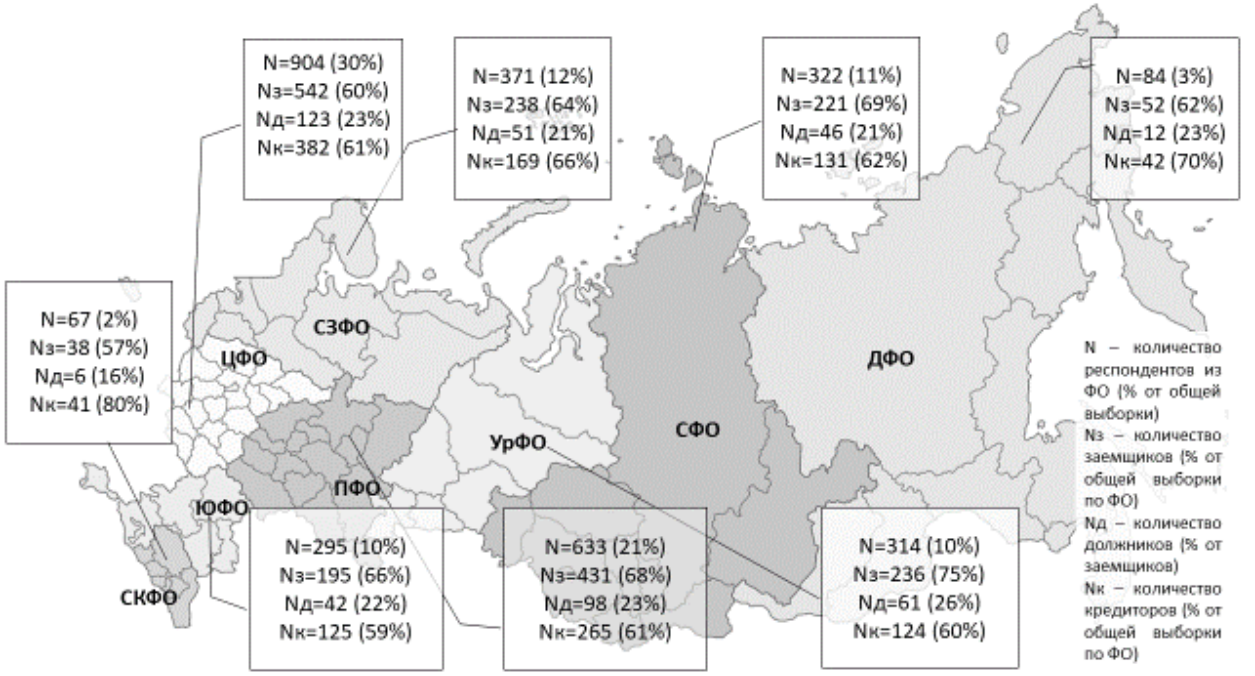


Рис. 1. Распределение респондентов с разным опытом долгового поведения по Федеральным округам

Таблица 1.

Распределение по Федеральным округам респондентов выборки и жителей РФ

В каком федеральном округе РФ Вы живете?	Выборка 1		Численность населения федеральных округов России в 2020, по данным Росстата	
	N	%	N	%
Центральный федеральный округ	904	30	32 400 443	30
Северо-Западный федеральный округ	371	12	11 860 981	11
Южный федеральный округ	295	10	10 358 123	9
Северо-Кавказский федеральный округ	67	2	5 009 738	5
Приволжский федеральный округ	633	21	21 079 790	19
Уральский федеральный округ	314	10	10 082 479	9

Сибирский федеральный округ	322	11	12 674 201	12
Дальневосточный федеральный округ	84	3	5 942 605	5
Затрудняюсь ответить	31	1		
Всего	3021	100	109 408 360	100

По сравнению с численностью населения федеральных округов России, на 3% СКФО и на 2% ДФО ниже, а ПФО на 2% выше представлены в нашей выборке. При этом, в нашей выборке были респонденты, которые не смогли назвать, в каком федеральном округе они проживают (1%). Данные по распределению респондентов с разным долговым поведением отражены на рис. 1.

Таблица 2.

Распределение респондентов по населенным пунктам

Сколько жителей в городе, где Вы живете?	Частота	Проценты
Более 1 миллиона	1267	41,9
От 500 тысяч до 1 миллиона	548	18,1
От 250 до 500 тысяч	413	13,7
От 100 до 250 тысяч	255	8,4
Менее 100 тысяч	450	14,9
Затрудняюсь ответить	88	2,9
Всего	3021	100,0

Большинство, это жители крупных городов.

Таблица 3.

Соотношение респондентов с разным уровнем образования.

	Частота	Проценты
образование начальное или ниже	4	0,1
неполное среднее образование	36	1,2
среднее образование (школа или профессионально-техническое училище	299	9,9
среднее специальное образование (техникум)	550	18,2
незаконченное высшее (не менее 3-х курсов вуза)	154	5,1
высшее (4 курса и больше вузовского образования)	1688	55,9
два (или более) высших образования	239	7,9
ученая степень	51	1,7
Всего	3021	100,0

Большинство респондентов имеют высшее образование, однако респонденты со средним образованием тоже достаточно представлены.

Таблица 4.

Возрастная структура выборки

Возрастная группа	Частота	Проценты
От 18 до 24 лет	162	5,4
От 25 до 34 лет	766	25,4
От 35 до 44 лет	1071	35,5
От 45 до 54 лет	662	21,9
От 55 лет и старше	360	11,9
Всего	3021	100,0

Для классификации респондентов с целью изучения отношений при заимствовании и избегании заимствования: респондентов просили ответить на вопрос: “Были ли у Вас кредиты или другие займы в прошлом или настоящем)” (1 - “да”, 2 - “нет”). На основании этого они были отнесены к группе “заемщики” - те, кто ответил “да” и “незаемщики” - те, кто ответил нет. Затем следовали уточняющие вопросы относительно характера займа (в случае его наличия) и причин отсутствия займов.

Для классификации респондентов с целью изучения отношений при исполнении обязательств: заемщикам затем задавался вопрос “Были ли у Вас задолженности или просроченные платежи по кредиту / займу” (1 - “да”, 2 - “нет”). На основании этого они были отнесены к группе “должники” - те, кто ответил “да” и “плательщики” - те, кто ответил нет. После этого для должников следовал вопрос, уточняющий причины и характер задолженности.

Для классификации респондентов с целью изучения отношений при одалживании, респондентам задавался вопрос “Я охотно даю в долг тем людям, которым доверяю” 1 - никогда, 2 - в исключительных случаях, 3 - затрудняюсь ответить, 4 - иногда, 5 - часто. Респонденты, выбравшие ответы 1 и 2 - “не кредиторы”, респонденты, выбравшие ответы 4 и 5 - “кредиторы”.

Выборка 2. Опрос проводился на платной основе, с использование платформы и панели Anketolog.ru.

Дата опроса: ноябрь 2020

N=500, в возрасте от 18 до 68; M=38,5; SD=10,7 из них 30 % мужчин и 70% женщин, жители различных городов Российской Федерации (более 100 наименований).

Среди опрошенных: 137 «незаемщиков» и 363 заемщика; 89 – не готовы давать в долг, 378 – готовы давать в долг только родственникам и 32 – готовы давать в долг разным людям. Среди заемщиков 221 плательщик и 142 должника.

Таблица 5.

Уровень образования респондентов выборки 2

Уровень образования	Частота	Проценты
1. незаконченное среднее	12	2,4
2. среднее	29	5,8
3. среднее специальное	95	19,0
4. незаконченное высшее	33	6,6
5. высшее	277	55,4
6. два высших	41	8,2
7. наличие ученой степени	13	2,6
Всего	500	100,0

Таблица 6.

Уровень субъективного экономического благополучия респондентов выборки 2

К какой из следующих групп населения по материальному положению вы скорее могли бы себя отнести?	Частота	Проценты
1. Денег не хватает даже на продукты питания, постоянно испытываем нужду.	7	1,4
2. Денег хватает только на продукты питания, но на одежду уже не хватает, прибегаем к посторонней помощи.	37	7,4

3. Денег хватает только на самое необходимое — на продукты питания и одежду, но на товары длительного пользования (телевизор, холодильник и т. п.) уже не хватает.	205	41,0
4. Денег хватает на продукты питания, одежду и товары длительного пользования, но на очень дорогие предметы (квартира, машина, дача и т.п.) уже не хватает, регулируем свои расходы.	232	46,4
5. Денег хватает на все и даже на очень дорогие предметы, делаем накопления.	19	3,8
Всего	500	100,0

Выборка 3. Опрос проводился на платной основе, с использование платформы и панели Anketolog.ru.

Дата опроса: март 2021, N=289, в возрасте от 18 до 68 лет, средний возраст 39,0 (SD=10,74) из них 32,2 % мужчин и 67,8% женщин, жители различных городов Российской Федерации

Среди опрошенных: 30 «незаемщиков» и 268 заемщика; 67 – не готовы давать в долг, 58 – готовы давать в долг только родственникам и 173 – готовы давать в долг разным людям. Среди заемщиков 211 плательщиков и 57 должников.

Таблица 7.

Уровень образования респондентов выборки 3

Образование	Частота	Проценты
Пропущенные	100	33,6
1. незаконченное среднее	5	1,7
2. среднее	10	3,4
3. среднее специальное	45	15,1
4. незаконченное высшее	16	5,4
5. высшее	106	35,6
6. два высших	12	4,0
7. наличие ученой степени	4	1,3
Всего	298	100,0

Таблица 8.

Занятость респондентов выборки 3

Занятость	Частота	Проценты
1. Работаю	200	67,1
2. Совмещаю учебу и работу	16	5,4
3. Учусь	8	2,7
4. Занимаюсь домашним хозяйством (не работаю)	32	10,7
5. Пенсионер (не работаю)	9	3,0
6. Безработный(-ая)	19	6,4
7. Другое	10	3,4
Декрет	3	1,0
Работаю на себя, через интернет.	1	,3
Всего	298	100,0

Доля безработных и учащихся – не велика, то есть, респонденты имеют материальную возможность для одалживания.

Выборка 4. Опрос проводился на платной основе, с использование платформы и панели Anketolog.ru.

Дата опроса: сентябрь 2020, N=1971, в возрасте от 18 до 54 лет, средний возраст 25,9 (SD=5,6) из них 45% мужчин и 55% женщин.

Среди опрошенных: 967 «незаемщиков» и 1004 заемщика; 405 – не кредиторы, 1127 – кредиторы. Среди заемщиков 576 плательщиков и 391 должник.

Таблица 9.

Распределение по Федеральным округам респондентов выборки 4

В каком федеральном округе Вы проживаете?	Частота	Проценты
Центральный федеральный округ	322	16,3
Северо-Западный федеральный округ	196	9,9
Южный федеральный округ	222	11,3
Северо-Кавказский федеральный округ	130	6,6
Приволжский федеральный округ	432	21,9
Уральский федеральный округ	262	13,3
Сибирский федеральный округ	206	10,5
Дальневосточный федеральный округ	136	6,9
Всего	1906	96,7
Пропущенные	65	3,3

Таблица 10.

Занятость респондентов выборки 4

Какой из следующих вариантов точнее всего описывает Ваш род занятий?	Частота	Проценты
1. Работаю	937	47,5
2. Совмещаю учебу и работу	292	14,8
3. Учусь	382	19,4
4. Занимаюсь домашним хозяйством (не работаю)	155	7,9
5. Пенсионер (не работаю)	4	,2
6. Безработный(-ая)	138	7,0
7. Другое	62	3,1
Всего	1970	99,9
Пропущенные	1	,1

Приложение 5.

Опросник мотивов одалживания (ипсативная форма), (Гагарина, 2022б)

Инструкция. «К каждому суждению предлагается два варианта ответа. Выберите тот, который характеризует Вас в большей степени.

Я даю деньги в долг потому что…»

N	А	Б
1	Другим людям повезло меньше, и я хочу восстановить справедливость	Этот человек когда-то мне помог, и я хочу отплатить добром
2	Этот человек когда-то сделал для меня то же самое	Я помогаю всем, кому могу помочь, без исключения
3	Я помогаю другим людям, даже если они об этом не узнают	Это приносит мне внутреннее удовлетворение
4	Когда я помогаю людям, я испытываю радость	Я хочу помогать, но только тем, кого считаю нуждающимся в помощи
5	Я помогаю людям, которых считаю надежными и порядочными	Каждый должен иметь шанс осуществить желаемое, и я готов в этом помочь
6	В этот момент я чувствую свое превосходство	Я поступаю так из чувства долга
7	Меня побуждает к этому религиозный (или общественный) долг	Мне стыдно, что я живу лучше или богаче тех, кто ко мне обратился
8	Так я расплачиваюсь за свои грехи	Мне трудно говорить «нет»
9	Мне проще дать в долг, чем объяснять свой отказ	Это приносит мне доход
10	Я беру небольшой процент, и это выгодно нам обоим	Когда человек мне что-то должен, он становится более отзывчивым к просьбам
11	Я имею такую возможность, а другие нет	Я готов помогать, даже если это не оценят
12	Надо отвечать добром на добро	Это вызывает у меня чувство удовлетворения
13	Я готов помочь, даже если лично незнаком с этим человеком	Так я помогаю определенным людям, например только родственникам
14	Я испытываю чувство радости, когда помогаю людям	Считаю это справедливым поступком
15	Так я могу избирательно помочь, например, пожилым людям	Для меня это способ выразить свою благодарность
16	Те, кому я помог сейчас, будут должны помочь мне в будущем	Я испытываю неловкость из-за того, что смог добиться успеха
17	Я чувствую, что должен так поступать	Я не умею отказывать, когда меня просят
18	Так я искупаю свою вину	Это возможность немного заработать
19	Я не умею отказывать, когда у меня просят деньги в долг	Легче оказать влияние на человека, если он тебе должен
20	Я даю в долг в валюте — это выгодно для нас обоих	Меня принуждают к этому социальные (или религиозные) нормы

Ключ:
Справедливость: 1-А; 5-Б; 11-А; 14-Б
Взаимность: 1-Б; 2-А; 12-А; 15-Б
Альтруизм общий: 2-Б; 3-А; 11-Б; 13-А
Личное удовлетворение: 3-Б; 4-А; 12-Б; 14-А
Альтруизм групповой: 4-Б; 5-А; 13-Б; 15-А
Власть и влияние: 6-А; 10-Б; 16-А; 19-Б

Чувство долга: 6-Б; 7-А; 17-А; 20-Б
Чувство вины: 7-Б; 8-А; 16-Б; 18-А
Материальный интерес: 9-Б; 10-А; 18-Б; 20-А
Неумение сказать «нет»: 8-Б; 9-А; 17-Б; 19-А

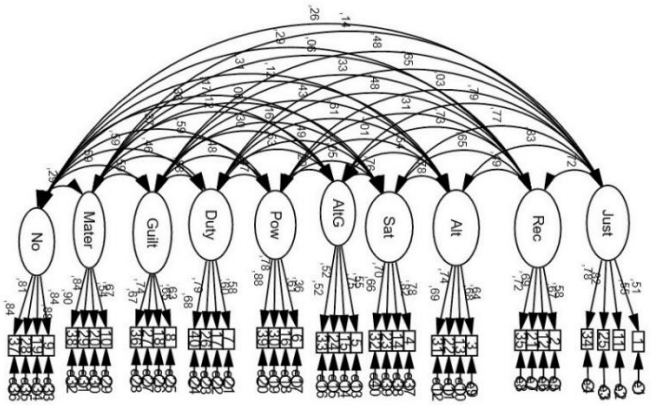
Опросник мотивов одалживания (со шкалой Лайкерта), (Гагарина, 2022б)

Инструкция: «Оцените степень своего согласия с утверждениями по 5-балльной шкале, где 1 — абсолютно не согласен; 2 — скорее не согласен; 3 — сложно сказать, согласен или нет; 4 — скорее согласен; 5 — полностью согласен».

№ п/п	**Я даю деньги в долг, потому что…**	
1	Другим людям повезло меньше, и я хочу восстановить справедливость	1 2 3 4 5
2	Этот человек когда-то сделал для меня то же самое	1 2 3 4 5
3	Я помогаю другим людям, даже если они об этом не узнают	1 2 3 4 5
4	Когда я помогаю людям, я испытываю радость	1 2 3 4 5
5	Я помогаю людям, которых считаю надежными и порядочными	1 2 3 4 5
6	В этот момент я чувствую свое превосходство	1 2 3 4 5
7	Меня побуждает к этому религиозный (или общественный) долг	1 2 3 4 5
8	Так я расплачиваюсь за свои грехи	1 2 3 4 5
9	Мне проще дать в долг, чем объяснять свой отказ	1 2 3 4 5
10	Я беру небольшой процент, и это выгодно нам обоим	1 2 3 4 5
11	Я имею такую возможность, а другие нет	1 2 3 4 5
12	Надо отвечать добром на добро	1 2 3 4 5
13	Я готов помочь, даже если лично незнаком с этим человеком	1 2 3 4 5
14	Я испытываю чувство радости, когда помогаю людям	1 2 3 4 5
15	Так я могу избирательно помочь, например, пожилым людям	1 2 3 4 5
16	Те, кому я помог сейчас, будут должны помочь мне в будущем	1 2 3 4 5
17	Я чувствую, что должен так поступать	1 2 3 4 5
18	Так я искупаю свою вину	1 2 3 4 5
19	Я не умею отказывать, когда у меня просят деньги в долг	1 2 3 4 5
20	Я даю в долг в валюте — это выгодно для нас обоих	1 2 3 4 5
21	Этот человек когда-то мне помог, и я хочу отплатить добром	1 2 3 4 5
22	Я помогаю всем, кому могу помочь, без исключения	1 2 3 4 5
23	Это приносит мне внутреннее удовлетворение	1 2 3 4 5
24	Я хочу помогать, но только тем, кого считаю нуждающимся в помощи	1 2 3 4 5
25	Каждый должен иметь шанс осуществить желаемое, и я готов в этом помочь	1 2 3 4 5
26	Я поступаю так из чувства долга	1 2 3 4 5
27	Мне стыдно, что я живу лучше или богаче тех, кто ко мне обратился	1 2 3 4 5
28	Мне трудно говорить «нет»	1 2 3 4 5
29	Это приносит мне доход	1 2 3 4 5
30	Когда человек мне что-то должен, он становится более отзывчивым к просьбам	1 2 3 4 5

31	Я готов помогать, даже если это не оценят	1 2 3 4 5
32	Это вызывает у меня чувство удовлетворения	1 2 3 4 5
33	Так я помогаю определенным людям, например только родственникам	1 2 3 4 5
34	Я считаю это справедливым поступком	1 2 3 4 5
35	Для меня это способ выразить свою благодарность	1 2 3 4 5
36	Я испытываю неловкость из-за того, что смог добиться успеха	1 2 3 4 5
37	Я не умею отказывать, когда меня просят	1 2 3 4 5
38	Это возможность немного заработать	1 2 3 4 5
39	Легче оказать влияние на человека, если он тебе должен	1 2 3 4 5
40	Меня принуждают к этому социальные (или религиозные) нормы	1 2 3 4 5

Ключ:
Справедливость: 1, 11, 25, 34
Взаимность: 2, 12, 21, 35
Альтруизм общий: 3, 13, 22, 31
Личное удовлетворение: 4, 14, 23, 32
Альтруизм групповой: 5, 15, 24, 33
Власть и влияние: 6, 16, 30, 39
Чувство долга: 7, 17, 26, 40
Чувство вины: 8, 18, 27, 36
Материальный интерес: 10, 20, 29, 38
Неумение сказать «нет»: 9, 19, 28, 37



Графическое представление результатов конфирматорного факторного анализа структуры опросника мотивов одалживания[20]. Параметры модели:
X2 = 902,27; df = 644; CMIN/DF = 1,40; p = 0,000; RMR = 0,091; GFI = 0,846; CFI = 0,948; RMSEA = 0,041; Pclose = 0,994

[20] На рисунке не отображены связи между ошибками e39-e40; e37-e38; e37-e39; e25-e26; e21-e24; e22-e24; e10-e14; e17-e39; e28-e36; e2-e30; e21-e25; e19-e26; e17-e26; e9-e14; e35-e36; e11-e39; e7-e15; e1-e27; e2-e12; e3-e13; e3-e39; e4-e8; e4-e16; e19-e32; e18-e26; e17-e40; e23-e38; e16-e38; e7-e18; e6-e29; e6-e26; e6-e22; e2-e35; e26-e35; e23-e27; e17-e23; e13-e19; e8-e28; e8-e22; e8-e20; e1-e26; e2-e16; e4-e12; e4-e33; e4-e34; e5-e37; e5-e40; e5-e13; e5-e28; e18-e39; e22-e34.

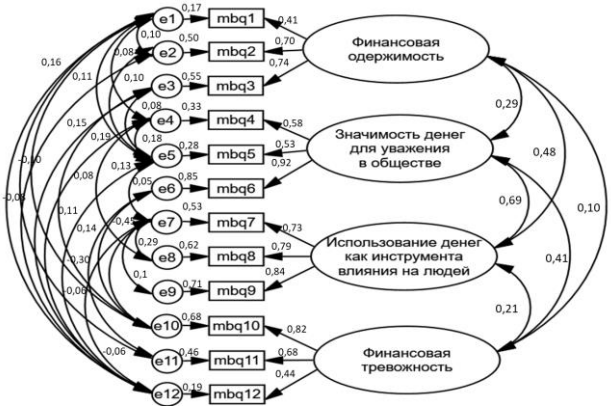
Приложение 6

Новая шкала монетарного поведения А. Фернема, С. Гровера (ШМП), (Нестик, Гагарина, 2022)

Инструкция: Оцените, пожалуйста, степень своего согласия или несогласия с приведенными ниже суждениями. При оценке используйте следующую шкалу:
1 – совершенно не согласен
2 – не согласен
3 – скорее не согласен
4 – не знаю, нечто среднее
5 – скорее согласен
6 – согласен
7 – полностью согласен

1	Я думаю, что контролирую свои финансовые дела больше, чем другие люди	1 2 3 4 5 6 7
2	Я трачу большое количество времени в поисках выгодной сделки	1 2 3 4 5 6 7
3	Я постоянно переоцениваю все свои вложения	1 2 3 4 5 6 7
4	Деньги могут помочь в принятии вас другими людьми	1 2 3 4 5 6 7
5	Много денег – признак успеха	1 2 3 4 5 6 7
6	Вы получаете уважение других людей, когда у Вас много денег	1 2 3 4 5 6 7
7	В общем-то, мне нравится рассказывать людям, насколько я обеспечен(а)	1 2 3 4 5 6 7
8	Я использую деньги, чтобы убедить людей что-то для меня сделать	1 2 3 4 5 6 7
9	Я признаю, что покупаю вещи, чтобы произвести впечатление на других	1 2 3 4 5 6 7
10	Мысли о деньгах вызывают у меня беспокойство	1 2 3 4 5 6 7
11	Я очень сомневаюсь в принятии решений, касающихся денег	1 2 3 4 5 6 7
12	Я беспокоюсь о своих личных финансах и занимаю в отношении них оборонительную позицию	1 2 3 4 5 6 7

Ключ
- Финансовая одержимость: 1, 2, 3
- Значимость денег для уважения в обществе: 4, 5, 6
- Использование денег как инструмента влияния на людей: 7, 8, 9
- Финансовая тревожность: 10, 11, 12



Показатели модели: CMIN = 73,5; df = 26; CMIN/DF = 2,83; p < 0,001; SRMR = 0,013; GFI = 0,996; CFI = 0,996; RMSEA = 0,025; 90% CI [0,018; 0,031]; Pclose = 1.

Institute of Psychology RAS

On the rights of the manuscript

Gagarina Maria Anatolyevna

DEBT RELATIONS OF A PERSON IN RUSSIAN MODERN SOCIETY

Scientific specialitty 5.3.5. Social psychology, political and economic psychology

Dissertation for the degree

of the Doctor of Psychological Sciences

Translation from Russian

Scientific consultant:
Doctor of Psychological Sciences,
Professor of Russian Academy of Sciences
Nestik Timofey Alexandrovich

Moscow 2023

TABLE OF CONTENTS

INTRODUCTION 4
SECTION I. Theoretical Foundations for the Study of Debt Relations 15
Chapter 1. Approaches to the Study of Personal Debt Relations 16
1.1. Analysis of scientific ideas about debt and related categories as psychological phenomena 16
1.1.1. Debt as a moral feeling 16
1.1.2. Sense of duty as a category of economic mind of the individual 24
1.1.3. Debt mentality 31
1.2. Debt as an economic phenomenon, rationality of debt behavior 35
1.3. Debt relations in the system of concepts of social psychology 41
Chapter 2. Debt Relations: Characteristics of the Phenomenon 47
2.1. Types of debt relations 47
2.1.1. Debt relations when borrowing 48
2.1.2. Debt relations when fulfilling obligations 49
2.1.3. Debt relations when lending 51
2.2. Parties of debt relations 53
2.3. Levels of analysis of debt relations 57
Chapter 3. Determination of Debt Relations 60
3.1. Social and psychological determinants of debt relations 60
3.2. Financial and economic determinants of debt relations 76
3.3. Debt literacy 80
3.4. The role of the debt mentality in the determination of debt relations 87
Chapter 4. Debt Relations of the Individual as a Socio-Psychological Problem 90
4.1. Debt Relatios as Psychological Relations 90
4.2. Debt Relations in the Context of Social Exchange Theory 92
4.3. Debt relations as a psychological contract between a borrower and a lender 96
Chapter 5. Normative Model of Debt Relations 101
SECTION II. An Empirical Study of Personal Debt Relations 103
Chapter 6. The Semantic Field of Debt in the Everyday Thinking of Russians 104
6.1. Social representaions of monetary and moral debt 104
6.2. Social representations of debt in people with different debt behavior 108
6.3. Social representations of debt among representatives of different generations 113
6.4. Attitudes towards debt and credit among representatives of different social groups 124
6.4.1. Debt and credit evaluation 124

6.4.2. Debt literacy and attitude to debt....130
6.4.3. Factors of debt and credit tolerance of Russian youth....142
6.5. Family traditions of financial behavior....148
Chapter 7. Debt Relations When Borrowing....158
7.1. Attitudes towards money and income when borrowing....158
7.2. Attitudes towards time and planning when borrowing....168
7.3. Attitudes towards other people when borrowing....173
7.4. Attitudes to the world when borrowing....176
7.5. Determination of debt behavior when borrowing....185
Chapter 8. Debt Relations in Fulfillment of Debt Repayment Obligations....190
8.1. Attitudes towards money and income in fulfillment of debt repayment obligations....190
8.2. Attitudes towards time and planning in fulfillment of debt repayment obligations....196
8.3. Attitudes towards other people in fulfillment of debt repayment obligations....198
8.4. Attitudes to the world in fulfillment of debt repayment obligations....200
8.5. Determination of debt relations in performance of debt repayment obligations....203
8.6. Socio-psychological and individual-psychological factors of debts: the view of experts....206
Chapter 9 Debt Relations When Lending....213
9.1. Attitudes towards income and money when lending....213
9.2. Attitudes towards time and planning when lendind....220
9.3. Attitudes towards other people when lending....223
9.4. Attitudes to the world when lending....225
9.5. Determination of debt behavior when lending....230
Chapter 10. Debt Relations in the Context of Global Crises....234
Chapter 11. Psychological Debt Contract....244
CONCLUSION....269
References....273
Appendix....317

INTRODUCTION

Statement of the problem and the relevance of the study. The dissertation is aimed at solving a significant macrosocial problem associated with the high debt load of citizens. The severity of the problem is indicated by the fact that during the period of the study (from 2012 to 2022), a number of federal laws were introduced in Russia aimed at regulating relations between different participants in debt interaction. Federal Law No. 230-FL dated July 3, 2016 "On the Protection of the Rights and Legitimate Interests of Individuals in the Process of Recovering Overdue Debts and on Amendments to the Federal Law "On Microfinance Activities and Microfinance Organizations"; Federal Law No. 215-FL dated July 20, 2020 "On the peculiarities of the execution of judicial acts, acts of other bodies and officials, as well as the return of overdue debts during the spread of a new coronavirus infection" (as amended on December 22, 2020); in Federal Law No. 127-FL dated October 26, 2002 "On Insolvency (Bankruptcy)", applicable to legal entities and individual entrepreneurs, in October 2015, chapter X was added on the bankruptcy procedure for individuals, and from September 1, 2020, changes were made to chapter X: a paragraph appeared on the simplified bankruptcy of individuals in the framework of an out-of-court procedure. Meanwhile, the already proposed measures do not take into account the psychological aspects of this problem, and this fact reduces their effectiveness.

The interconnection of economic and psychological relations has a fairly long history of study within different sciences, but, nevertheless, remains relevant at the present time (Vavakina, Poznyakov, 2013; Zhuravlev, Poznyakov, 2018; Poznyakov, 2017, 2018, 2021; Blau, 1964; Homans, 1958; Cropanzano and Mitchell 2005). Debt relations are a vivid illustration of this process: on the one hand, they arise due to the exchange of material resources, and on the other hand, they actualize a wide range of experiences of feelings of responsibility, trust and distrust, duty, guilt, shame, gratitude (Graeber, 2015; Demin, Pedanova, Kireeva, 2018; Lebedev and Gordiakova, 2015; 2016; Moss, 2011; Yudin, 2015; Yurevich, 2019; Mathews and Shook, 2013; Polletta and Tufail, 2014; Watkins et al., 2006). The key to analyzing the features of debt relations and debt behavior, as well as their differences from other types of relations and economic behavior, is understanding the semantics of the word "debt". Works on linguistics point out, firstly, that the semantics of debt is two-part: it is receiving for use, entailing obligations, and secondly, debt always contains a compulsion component (Dronova, 2006; Stepushina, 2015, etc.). At the same time, Russians are characterized by an expanded understanding of debt (as a sense of duty) as a social obligation to individuals and institutions (Bochkarev, 2019; Sidorenko, 2006; Shevchenko, 2013). As a result, in the mentality of Russians, any loan has a negative connotation, and even if it is economically rational (Kahneman, Tversky, 2003; Simon, 1978, 1997; Terajis, 2018), its

assessment in terms of value-semantic rationality (Zhuravlev, Kupreychenko, 2007) may differ significantly from economic rationality.

Non-institutional loans prevail among Russians, which, on the one hand, cost the borrower "cheaper", do not require the collection of documents and have flexible repayment periods (Strebkov, 2007), but on the other hand, such loans are not regulated by the state in any way, the lender's income is not taxed, the borrower is not insured against incorrect collection, but the lender is against non-repayment (Buranbaeva, Sabirova, Nurova, 2019; Muzhichkova, 2016). These facts could lead to social tension.

Debts that are not paid on time can lead to health problems, severe depression and suicidal attempts (Gathergood, 2012a; Hatcher, 1994; Fitch et al., 2007; Jenkins et al., 2008). In addition, Russians are characterized by a short planning horizon, according to a large-scale nationwide study, the results of which are published on the website of the Russian Academy of Sciences, for the majority it is no more than one year, and the covid-19 pandemic has led to even greater uncertainty about the future and increase in pessimism[1]. At the same time, due to a decrease in the key rate in February 2020 and, consequently, a decrease in the annual interest rate on mortgages[2] analysts at Expert RA note a record growth in mortgage loans, exceeding last year's figures by 35% in quantitative terms and 51% in monetary terms[3]. Mortgages are long-term in nature and involve planning for decades in advance, which contradicts with the planning horizon of Russians. This contradiction is exacerbated by the peculiarities of the debt behavior of Russians, which is characterized by the predominance of non-institutional forms of loans, equating credit with debt, and the avoidance of debt by avoiding loans[4]. The uncertainty of the future, the unpreparedness of Russians for long-term planning, combined with the growth of long-term loans and the peculiarities of debt behavior, as well as the grave consequences of default on debt obligations both for an individual and the state as a whole, require a more detailed study of debt behavior and the relations that accompany it, and determines the social relevance of the study.

The author identified a number of contradictions underlying the research problem. Thus, the category of debt in Russian has two meanings - debt as an obligation and debt as borrowed (Bulygina, Shmelev, 1997; Dronova, 2006; Stepushina, 2015), the continuity of which in the case of monetary debt is recognized by a number of authors (Graeber, 2015; Lebedev, Gordyakova, 2016b; Moss, 2011; Peebles, 2010; Yudin, 2015). However, the relations that arise during debt interaction, as categories of *economic mind* - credit and debt (Demin, 2020; Demin,

[1] http://www.ras.ru/news/shownews.aspx?id=f1485a8e-3338-4e97-abbf-b8f23c6d3087#content
[2] https://www.cbr.ru/dkp/cal_mp/#t2
[3] https://www.raexpert.ru/researches/banks/ipoteka_2021/
[4] http://www.zircon.ru/news/tsirkon_provel_issledovanie_finansovogo_povedeniya_rossiyan_v_usloviyakh_ekonomicheskogo_krizisa_i_p/?sphrase_id=30852

Kireeva, 2016; Demin A.N., Pedanova E.Yu., Kireeva, 2018; Strebkov, 2004;), and the category *moral mind* - a sense of duty (Grachev, 2020; Dyachenko, 1985; Lebedev, 2015; Lebedev, Gordyakova, 2016a; Shurukhina G.A., Zhdanova, 2015) are considered in empirical studies as not related to each other.

Debt relations, as a type of psychological relations, involve at least two participants (potential or real creditor and borrower), however, most studies are devoted to only one "party" - the borrower (Białowolski et al., 2020; Davies, Lea, 1995; Norvilitis, 2014; Nyhus, Webley, 2001). The same studies that concern the lender consider lending not as an interaction between two people, but as an investment for a specific project, carried out through online platforms (Carolan, 2019; Duarte, Siegel, Young, 2012; Freedman, Jin, 2017; Lu et al., 2020; Wang C., Tong, 2020).

There is a wealth of evidence in economic psychology and behavioral economics pointing to bounded rationality in financial decision making (Kahneman 2014; Kahneman and Tversky 2003; Simon 1978, 1997). At the same time, the inability to repay the debt on time is most often studied on the example of loans and is considered rather narrowly - as a lack of financial literacy and an inability to adequately assess the accumulation of interests, as well as the consequences of the loss-aversion effect (Amar et al., 2011; Besharat, Carrillat and Ladik, 2014; Lusardi and Tufano, 2015). Differences and subjectivity in the interpretation of loan conditions by the lender and the borrower are not taken into account, although the fact of their presence is recognized in recent studies (Morvinski, Shani, 2022). The positive value of social capital at the regional level is recognized for the implementation of more likely and profitable transactions for borrowing (Collard, Kempson, 2005; Yuan, Xu, 2005), lending (Lu et al., 2020) and fulfilling obligations (Besley, Coate, 1995; Clark et al., 2021; Cassar, Crowley, Wydick, 2007;), however, both at the organizational level (Pochebut et al., 2021) and at the individual level (Wherry, 2008; Wherry, Seefeldt, Alvarez, 2019) social capital can be not only a source of resources, but also a cause of their depletion. The interaction of a person with significant social objects can be subject-subject and subject-object by nature (Grachev, 2020), and "person-person" and "person-credit organization" debt interaction have a number of differences (Buranbaeva, Sabirova, Nurova, 2019; Strebkov, 2007; Yudin, 2015). However, emerging debt relations in this context have not been analyzed. To resolve these contradictions, we developed the *concept of personal debt relations* based on a *psychological debt contract*, which is subjective expectations and obligations regarding the size of the loan, its cost (presence of interest), interaction time, return conditions, participants in interaction, the breadth of coverage of aspects of interaction and emotional involvement.

Scientific problem. Scattered facts about individual aspects of debt interaction do not allow to create a holistic view of the debt relations of an individual. Related to this is the need to develop a new scientific direction - *the socio-economic psychology of debt relations*, which

involves a systematic study of relations that arise in the course of interaction regarding borrowing, lending and fulfillment of debt obligations in subject-subject and subject-object interaction, as well as at different levels of social -psychological analysis - personal, group, intergroup and societal.

The degree of development of the problem

The problem of studying debt relations is the area of interest of various sciences: economics, sociology, anthropology and psychology. Within psychological science, this field can most accurately be described as "socio-economic psychology". Socio-economic psychology is an interdisciplinary science that arises by integrating economic and psychological (socio-psychological) knowledge and studying economics and the psyche as a dialectical unity, and the result of research should be knowledge relevant to both disciplines (Deyneka, 2000; Zhuravlev, 2005; Zhuravlev, Poznyakov, 2004; Neverov, 2010). The problem of debt relations as psychological relations that arise when borrowing, lending and fulfilling debt obligations is considered in this dissertation for the first time. Psychological relations are one of the key categories of social psychology, largely operationalized and allow describing mental phenomena that characterize both individual and group subjects (Poznyakov, 2017, 2018). In domestic and foreign psychology, a large amount of research has been accumulated on psychological relations that develop with other types of financial interaction, which can be used as a basis for studying debt relations. These are studies of social (Nestik, 2009; Sventsitsky A.L., Kazantseva, 2015; Pochebut, 2014; Pochebut et al., 2021; Sventsitsky et al., 2009) and socio-psychological capital (Tatarko, 2012a, b; 2013a, b) and psychological contracts (Ryabov, 2018; Rebrilova, 2015; Robinson S.L., Morrison, 2000; Rousseau, 1989).

The purpose of the study is to develop the basis of a new scientific direction - the socio-economic psychology of debt relations.

The object of the study is the debt relationship of the individual**.**

The subject of the scientific direction being developed is the structure and predictors of debt relations when borrowing, lending and fulfilling debt obligations, in the context of subject-object and subject-subject interaction.

The main theoretical hypothesis of the study

Debt relations are socio-psychological relations that arise when an individual and a group solve economic problems related to borrowing, lending and fulfilling debt obligations, as well as refusing to take these actions. Debt relations are associated with two types of exchanges: economic and social, the manifestation of which differs in subject-subject and subject-object debt interaction.

Empirical hypotheses.

1. Debt relations are determined by the level of income, attitude to income and money, financial literacy, as well as individual and personal characteristics associated with making

financial decisions (consciousness, emotional stability, tolerance for uncertainty).

2. Debt relations as psychological relations include value-motivational (values and motives associated with debt), cognitive (representations of debt), affective (feelings about debt, including a sense of duty) and conative (readiness for certain actions about debt, typical prescribed actions in a debt situation) components.

3. The basis of debt relations is a psychological debt contract (PDC), which includes mutual expectations and obligations of participants in debt interaction regarding the terms of return, cost, time, clarity of conditions and reliability of interaction.

4. Willingness to borrow, lend, fulfill obligations implies a high level of socio-psychological capital and a balanced time perspective. The lack of socio-psychological capital and the imbalance of the time perspective are associated with the refusal to borrow, lend and fulfill obligations. There are significant differences in socio-psychological characteristics (relationship to time, people, the world) between respondents who are ready and not ready to enter into debt relations. Lenders and borrowers have higher indicators of socio-psychological capital, a more pronounced long-term orientation.

5. Willingness to borrow and lend implies optimism about the long-term future. Significant predictors of borrowing and lending are generalized trust and optimism about the future. Significant predictors of the fulfillment of obligations are personal belief in a just world, a high subjective economic well-being, and norms prescribing the fulfillment of obligations.

6. Fulfillment of obligations is connected with belief in a just world and consideration of the distant future consequences. There are significant differences in socio-psychological characteristics (attitudes to time, people, the world) between respondents who fulfill and do not fulfill debt obligations. Payers have more pronounced belief in a just world and consideration of future consequences, allowing them to cope with the need to fulfill obligations.

7. In a crisis, there is a change in debt relations. Indicators of willingness to borrow, lend and fulfill obligations are associated with an assessment of one's own ability to cope with a pandemic.

The object, subject, purpose and hypotheses of the study led to the formulation of the following **tasks**:

1. Within the framework of a new scientific direction, conduct an interdisciplinary analysis of the methodological, theoretical and conceptual foundations and outline the main directions in the study of debt relations.

2. Systematize and generalize scientific ideas about debt relations as a phenomenon and a scientific category.

3. Develop a conceptual socio-psychological model of debt relations, reveal their main

characteristics.

4. Develop a set of methods and methodological techniques aimed at studying debt relations.

5. Check the theoretical and empirical validity of the model of debt relations and their components.

6. Determine the nature of the relationship between the individual psychological and socio-psychological characteristics of the individual, and the characteristics of debt relations.

7. Identify socio-psychological factors and determinants of debt relations.

The theoretical and methodological basis of the study was: the fundamental provisions of the system and system-subject approach in psychology (A.L. Zhuravlev, V.V. Znakov, B.F. Lomov, Ya.A. Ponomarev, E.A. Sergienko); subjective approach (K.A. Abulkhanova-Slavskaya, A.V. Brushlinsky, A.N. Leontiev, S.L. Rubinstein); psychological theory of relations (V.N. Myasishchev, N.N. Obozov, K.K. Platonov, V.P. Poznyakov); the concepts of social capital (P. Bourdieu, T.A. Nestik, J. Coleman, R. Putnam, L.G. Pochebut, A.L. Sventsitsky, P.N. Shikhirev, N. Lin) and socio-psychological capital (A .N. Tatarko); domestic and foreign research in the field of economic psychology (O.S. Deyneka, A.L. Zhuravlev, D.A. Kitova, A.B. Kupreychenko, A.N. Lebedev, V.P. Poznyakov, G. Simon, M Amar, D. Ariely, D. Kahneman, S. Lea, E. Nyhus, P. Webley); studies of the sense of duty and normative behavior (M.I. Bobneva, M.I. Volovikova, A.A. Grachev, A.N. Lebedev, E.V. Shorokhova, A.V. Yurevich).

Research methods. To solve the tasks set, the following research methods were chosen: associative method, semi-structured interviews, focus groups, questionnaire survey, genogram method, games that simulate decision-making situations, psychological testing. The following statistical procedures were used for data processing: descriptive statistics, correlation, cluster, factorial, confirmatory, regression types of analysis, as well as parametric and nonparametric methods for assessing the statistical significance of differences. Most of the calculations were made using the SPSS 23.0 statistical package and confirmatory analysis perfomed in AMOS 25.

Scientific novelty and theoretical significance of the research

1. The author of the dissertation developed and substantiated a new direction in social psychology - the concept of personal debt relations, based on the theory of psychological relations, the theory of psychological contracts and the study of economic mind and economic behavior.

2. The contribution to the theory of psychological relations consists in expanding the subject field of research, identifying the features of psychological relations in subject-subject and subject-object interaction, as well as determining the role of descriptive norms in their formation. For the first time, the theory of psychological relations is applied to the study of the relationship between the lender and the borrower, including not only borrowing and fulfillment of debt

obligations, but also lending. The connections between different types of debt behavior are clarified, indicating two fundamentally different positions – willingness and unwillingness to enter into debt relations. It is shown that debt interaction can be subject-subject and subject-object, the differences between which are determined by the nature of emerging economic and psychological relations.

3. For the first time, the role of the psychological contract in debt behavior is revealed, the possibility of using this concept to study economic interpersonal and intergroup interaction is shown.

4. Stable structural elements of the psychological debt contract are identified, which are the elements of the zone of the core of social representations of different types of debt interaction. These include elements of expectations and obligations: the size of the loan, its cost (presence of interest), the time of interaction, the clarity of conditions, the return, the participants in the interaction, the breadth of coverage of aspects of the interaction and emotional involvement.

5. A contribution has been made to the theory of social cognition and the theory of generations. For the first time, the features of social representations of debt as an economic and moral category have been studied. It is shown that representatives of different generations and with different experience of debt behavior are characterized by awareness of their own responsibility and the need to fulfill obligations, as well as rationality - recognition of the importance of calculating the cost of a loan and finding the most profitable options. At the same time, it is shown that the same representations of debt among representatives of different generations form different relationships with socio-psychological characteristics.

6. Expanded ideas about the functions of psychological time in economic psychology. The relationship between attitude to time and debt behavior is shown. Long-term orientation and debt behavior are considered as complex phenomena that include various aspects and form complex relationships. For the first time, the relationship of debt behavior with the motivational-value and affective components of long-term orientation is shown. For the first time and the role of long-term orientation and time perspectives are described not only for borrowing and fulfilling obligations, but also for lending behavior.

7. Based on the author's theoretical approach, a toolkit for assessing debt behavior and debt relations of an individual was developed and tested: an express questionnaire of debt behavior (in collaboration with M.A. Padun), which allows you to assess the willingness to borrow, lend and fulfill obligations; questionnaire of lending motives which allows you to evaluate 10 motives for lending money. The questionnaire of lending motives is presented in two forms - traditional with a Likert scale and ipsative; semi-structured interview. A computer game has been developed that simulates a situation with multiple debts and has a rational solution. The role of the game has been

empirically confirmed in increasing debt literacy, through updating existing knowledge about the accumulation of interest rates on loans and making more rational decisions in financial literacy tasks. The game affects the attitude towards debt, forming the idea of its return as difficult and requiring certain costs, i.e. making it more realistic.

8. For the first time, a comprehensive study and comparison of significant factors (attitude to time, income, other people and the world) of borrowing, lending and fulfilling obligations was carried out. The strongest predictors of willingness to engage in borrowing relations are high optimism about the future and pro-borrowing attitudes and pro-debt-repayment attitudes. Also significant predictors are the corresponding descriptive norms and one's own belief in the usefulness of long-term planning, as well as a low subjective economic well-being. The strongest predictors of lending behavior are pro-lending attitudes, attitudes towards money as a means of influencing other people, trust in microfinance organizations, the value of continuous development, a focus on the hedonistic present, and social cynicism. The strongest predictors of being in debt are belief in the reward of effort, descriptive norms that condemn borrowing and allow default, a negative past, and low subjective economic well-being.

Practical significance of the research results. The results can be used in making government decisions and training management personnel in the field of public administration, included in educational work to improve debt literacy and in teaching the disciplines of social and economic psychology, and also be used in advisory practice to solve problems related to monetary debt.

The main findings to be defended

1. Debt relations as socio-psychological relations of the individual are an expression of the internal position of the individual and the group in relation to the object of the relationship (debt, credit, bank), the subject of the relationship (borrower, debtor, lender) and the relationship that arises between the subject and the object, the subject and subjective relations. The leading cognitive components of debt relations are ideas about debt as repayable, debt interaction as having duration, price, conditions and parties. The leading affective component is a sense of duty - a strong emotional feeling associated with the need to be forced to perform actions determined by social norms. The leading conative component is the willingness to enter into relations on borrowing, lending and fulfillment of debt obligations.

2. Debt relations implement the following psychological functions: *reflection of the properties of objects, regulation of debt behavior, self-determination of the subject* and *social integrative function*. Based on the assessment of object, subject, relations with the object and subject and willingness for action, the subject makes decisions and performs certain actions (the function of regulating behavior and self-determination of the subject). On the basis of debt

relations, subjects can be grouped into units with similar socio-psychological characteristics (socio-integrative function).

3. The duality of debt as a category of moral and economic mind leads to two types of resources necessary for debt relations – financial capital and socio-psychological capital. Socio-psychological capital, which includes generalized, social and institutional trust and civic identity, increases the likelihood of all three types of debt behavior (borrowing, lending, and fulfilling debt obligations), but the significance of its individual components may vary both depending on the type of debt behavior and in depending on the form of interaction (subject-subject and subject-object). The role of financial capital is ambiguous, not only the level of income matters, but also its subjective value, as well as the general attitude of the individual to money.

4. Willingness to borrow and willingness to lend reflect *the willingness to enter into debt relations*. People who are ready to enter into debt relations, whether they are borrowers or lenders, are characterized by a number of similarities in their attitudes to time, the world and other people, and differ in these indicators from people who are not ready to enter into debt relations. Willingness to enter into debt relations is positively associated with a balanced time perspective, interest in and optimism about the long-term future, the value of tradition, development and the desire to leave a trace in history, long-term planning and belief in the reward of efforts, as well as religiosity and descriptive norms that prescribe the fulfillment of taken obligations.

5. Debt relations of an individual have a complex multi-level determination. At the societal (macropsychological) level, debt relations are determined by the social, economic and political situation in the country (the presence of global social and economic crises, the level of income at the regional level, government policy aimed primarily at protecting the interests of either the lender or the borrower, trust in the state). At the level of group and intergroup relations, the determinants are intra- and intergroup factors, among which are the characteristics of attitudes towards in-group and out-group members, as well as the social and socio-psychological capital of the individual. At the intrapersonal level - individual-personal and socio-psychological characteristics: personality traits, debt and credit tolerance / frustration, characteristics of decision-making process, attitude to time, money and the world as a whole.

6. The psychological debt contract acts as a mechanism regulating debt relations. A psychological debt contract, as a type of psychological contract, includes expectations (what I get from the interaction) and obligations (what I have to do). Its stable components are ideas about the size of the loan, its cost (the presence of interest), the time of interaction, the terms of return, the participants in the interaction, the breadth of coverage of the aspects of interaction and emotional inclusion. Unlike a legal loan contract, a psychological debt contract is characterized by an incomplete coincidence of ideas about the expectations and obligations of the parties, as well as a

subjective interpretation of the components of the contract.

7. Debt relations in institutional and non-institutional interaction in the minds of respondents have features of subject-subject and subject-object relations, respectively. However, in the case of institutional debt interaction, it is possible to transfer the principles of non-institutional interaction to it, which leads to irrational debt behavior.

Empirical base of research. The study, which was conducted in 2012-2022, involved a total of 7,168 people aged 16 to 87 at various stages. Residents of all Federal districts of the Russian Federation, men and women, with different levels of education, economic status, employment and experience in debt relations, as well as bank employees and bailiffs were interviewed (more detailed characterestics are presented in appendices).

Reliability and validity of the obtained results is ensured by: theoretical and methodological elaboration of the problem; the systematic organization of empirical research, the complexity of the programs and research methods used in them; representativeness of the sample; a combination of qualitative and quantitative analysis of empirical data and their statistical processing, adequate to the purpose, subject and objectives of the study.

Approbation and implementation of research results. The main results and provisions of the work were discussed at meetings of the laboratory of social and economic psychology, at an expert seminar on social psychology, labor psychology and engineering psychology of the Institute of Psychology of the Russian Academy of Sciences. The results of the dissertation research were presented at the following international and all-Russian scientific and scientific-practical conferences: 17th European Congress of Psychology (Ljubljana, 2022); VII St. Petersburg Economic Congress "New industrial society of the second generation (NIO.2): problems, factors and development prospects in the modern geo-economic reality" (SPEK-2022); Ananiev readings (St. Petersburg, 2021, 2020, 2019; 2018; 2017); 22nd International Congress "Psychology of the XXI century" (Yaroslavl, 2021); 32th International Congress of Psychology (Prague, 2021); II International Saratov Economic and Psychological Forum "Modern trends in the field of economic psychology", "Behavioral approach to management: absolute freedom or total control?" (Saratov, 2020); Round table "Economics and Psychology on the Ways of Integration: Status and Prospects" within the framework of the Russian Economic Congress (Moscow, 2020); All-Russian scientific and practical conference with international participation in memory of M.Yu. Kondratiev (Moscow, 2020); XVI European Congress of Psychology (Moscow, 2019); conference "Interdisciplinary resources of economic psychology in the formation of ethno-regional identity and a positive image of a small homeland" (Irkutsk, 2019); All-Russian Anniversary Scientific Conference "Problems of Social and Economic Psychology: Results and Prospects of Research", dedicated to the 45th anniversary of the Laboratory of Social

and Economic Psychology of the IP RAS and the 70th anniversary of Academician A. L. Zhuravlev (Moscow, 2018); All-Russian scientific conference "Socio-psychological factors of sustainable socio-economic development" (Moscow, 2016); conferences on economic psychology, behavioral and experimental economics "Economic psychology: past, present, future" (Saratov, 2016; 2019); Business Analysis and Behavioral Economics (Moscow, 2015); Socio-psychological prevention and psychotherapy of the suicidal state of the individual. III All-Russian Scientific and Practical Conference (Moscow, 2014); International Scientific and Practical Conference "Economic Psychology in the Modern World" (Moscow, 2012).

The results and findings of the study are used in the course "Economic Psychology", "Professional Business Ethics" and were presented at the meeting of the Scientific Advisory Council of RAS on legal, psychological and socio-economic problems of society and the Research Institute "Trust, Dignity and Rights".

The dissertation materials are reflected in 49 publications, including: 1 monograph (17.5 printer's sheets / 17.5 author's sheets) and 36 publications in peer-reviewed journals (34.6 printer's sheets / 21.15 author's sheets), including: in peer-reviewed scientific publications from the list approved by the Ministry of Education and Science of the Russian Federation - 27 publications (26.8 p.s. / 18.2 a.s.); in publications indexed in the scientometric databases Web of Science and Scopus - 9 publications (7.8 p.s. / 2.95 a.s.).

The structure and scope of the dissertation. The thesis includes an introduction, two sections (eleven chapters), conclusion, a list of references (581 sources, 256 of which are in English) and appendices. The text contains 106 tables and 29 figures.

SECTION I. Theoretical Foundations for the Study of Debt Relations

The first section presents the theoretical and methodological substantiation of the study of debt relations in the context of social and economic psychology. The section begins with an analysis of debt as a category of moral mind and as a category of economic mind. The use of the concept of "sense of duty" in the context of economic behavior as a mental state that arises in response to the need to fulfill obligations of various kinds, including monetary ones, is substantiated. The concept of debt mentality is introduced. The place of debt relations in the system of concepts of social psychology is described, their connection with debt behavior is shown, their characteristics as a psychological phenomenon are given, their structure and functions are disclosed, examples of the analysis of debt relations at different levels (personal, interpersonal, intergroup and societal) are given. At the end of the section, a theoretical model of debt relations is presented.

Chapter 1. Approaches to the Study of Personal Debt Relations

This Chapter analyzes approaches to the study of personal debt relations through the analysis of the category of debt in various sciences. First, an analysis of scientific ideas about debt is carried out: from philosophical works and works on linguistics, which reveal the essence of debt and its inherent characteristics, to psychological phenomena: conscience, responsibility, sense of duty and debt mentality. Then debt is considered as an economic phenomenon, by analyzing debt behavior and criteria for its rationality. Next, the place of the concept of "debt relations" in the system of concepts of social psychology is specified by comparing it with debt relationships, debt behavior and debt interaction.

1.1. Analysis of scientific ideas about debt and related categories as psychological phenomena

1.1.1. Debt as a moral feeling

Deontology (from the Greek words δέον and λόγος, literally “the doctrine of duties”) is the science or doctrine of what is due. The deontological ethics of I. Kant considers duty as the basis of moral normativity. In Kant's works, duty is extremely formalized and expressed in the form of a categorical imperative (universal law). Moral actions are those performed only out of respect for duty, and the word "only" is of key importance here. In other words, an act will not be moral if, along with conformity to duty, it also corresponds to a person's inclination (Kant, 1965). The concept of duty, according to Kant, consists in reasonable coercion to moral deeds. For our study, an example of what, according to Kant, will lead to non-observance of the moral law in the case of a monetary debt is of interest: “Someone is forced by need to borrow money. He knows well that he will not be able to pay back, but he also understands that he will not receive anything unless he firmly promises to pay by a certain date. He has a great desire to make such a promise, but he has enough conscience to raise the question: is it not contrary to duty and is it permissible to get yourself out of trouble in this way? Suppose he still decided on this, then the maxim of his act would read: in need of money, I will borrow money and promise to pay it back, although I know that I will never pay it. It may very well be that this principle of self-love or self-interest can easily be reconciled with all my future well-being; however, the question now arises: is this right? I therefore make the requirement of self-love a universal law, and put the question thus: how would things be if my maxim were a universal law? <…> Indeed, the universality of the law, which says that everyone, considering himself in need, can promise whatever comes to his mind, with the intention of not keeping the promise, would simply make this promise, and the goal that they want to achieve with it, simply impossible. No one would believe that he was promised something, but

would laugh at all such statements as an empty excuse" (ibid, p. 262)

What conclusions, important for understanding the essence of debt, can we draw from this fragment? Firstly, the debt has such a characteristic as *repayment*, it is subject to mandatory payment; the second characteristic is *urgency*: it is payable by a certain date; thirdly, the internal regulator that assesses the possibility of fulfilling/non-fulfilling a promise from a moral point of view is *conscience*; fourthly, violation of the principle of obligatory return disrupts the *functioning of the entire social system*. These principles remain relevant even now - take, for example, the definition of creditworthiness given in modern Textbooks on Banking Operations, as the ability to make transactions to represent value on terms of repayment, urgency and payment (Banking operations ..., 2012.).

The concept of duty (*in Russian we use word 'debt' for moral obligations/duties as well as for financial obligations and overdue payments*) was developed by Russian philosophers S.N. Bulgakov, I.A. Ilyin, N.O. Lossky, B.C. Solovyov, S.L. Frank, G.G. Shpet, and others. Stozhko, in which duty is considered in the context of the individual's social existence (Stozhko, 2011). The phenomenon of duty is revealed as a dynamically developing spiritual and social reality that characterizes the inner world of the individual. The author argues that the phenomenon of duty initially manifests itself as a *sense of duty*, and then, as it improves, it transforms into an *awareness of duty*. According to the author, the essence of the phenomenon of duty is spirituality, "turned" into the social sphere of being. The significance of this work for psychological science lies in the fact that it deepens the understanding of duty as a social phenomenon. We should also note the doctoral dissertation of A.A. Shevchenko, devoted to the analysis of the sources of normativity of obligations, the context of the emergence of social obligations, their content specificity, as well as the conditions of possibility and the main characteristics of social deontological subjectivity. The author gives the following definition of social obligation: "this is an obligation that is accepted voluntarily and consciously, on the basis of normative reflexive reasoning, and is associated with the acquisition or awareness of the obligation by the subject of his social status" (Shevchenko, 2012, p. 9). "The relations of obligation are fundamental social relations, they are represented at all levels of the social system and social interaction, they bind individuals both directly and through social institutions" (ibid, p. 13). Thus, *social deontology* is a general theory of social obligations. At the same time, such a new scientific direction as *psychological deontology*, developed by E.K. Velesova, is considered as a discipline that studies various aspects of the moral sphere of the interaction of the continuum "helping - receiving help". The central issues of psychological deontology are both all the ethical aspects of this interaction and the psychological mechanisms that ensure the moral behavior of "helpers" (Veselova, 2003).

Debt as a duty was studied not only by philosophers, but also by representatives of other

scientific fields: teachers, psychologists, philologists. Since the psychological meaning of debt can be understood through the features of the lexical meaning of the word "debt", its etymology and dynamics of use, we will continue to analyze the category of debt in the works of philologists.

L.P. Dronova conducted an in-depth study of the linguistic history of the concept of "debt" and showed that its semantics is two-part: it is receiving for use and entailing obligations. The author notes that “in the lexeme “обязанность” (duty) and in the lexemes “долг” (debt) and “заем” (loan) there is a semantic component of coercion” (Dronova, 2006, p. 159). The author, referring to the history of the use of the word “должен” (owe) in the Old Russian language with the pronoun of the first person, proves the presence in the semantics of this word of the semantic component of the subject’s activity regarding his understanding of his duty.

In the dissertation work of O.V. Stepushina, specialty 10.02.01 - Russian language "Dynamics of ideas about monetary debt in the Russian language (on the example of the lexeme credit)", the analysis of the lexeme "долг" (debt) was carried out from the point of view of its etymology and semantic structure, using etymological dictionaries by P.Ya. Chernykh, M. Fasmer, and explanatory dictionaries of V.I. Dahl, D.N. Ushakova, S.I. Ozhegova, S.A. Kuznetsova and others. Based on the analysis, the author states that ““долг” (debt) has been fixed in Russian in the meaning of “borrowed”, “debt”, “tribute” since the 11th century. In the 16th–17th centuries the prepositional case construction “in debt” begins to be used in the meaning “with subsequent payment” and the debt receives metaphorical meanings: burden. Gradually, in everyday language, the semantic development of the word “debt” in Russian language takes place towards the abstract meaning of “duty”, and in the 13th century it was included in the system of concepts of the ethical sphere” (Stepushina, 2015, pp. 18−19). We will not list all the definitions of debt given in the dictionaries described above, but will refer only to the dictionary of V.I. Dahl: “Duty (*in Russian it is word “debt”*) is everything due that must be fulfilled. The common duty of a man contains his duty to God, the duty of a citizen and the duty of a family man; by the performance of these duties he is indebted, they constitute his debt, like money or things borrowed from someone, or everything that he owes, by promise or some condition; debt (*as an obligation*) is more general, but duty is more detailed or personal; debt is involuntary, duty is conditional”[5].

There are different views on the relationship between the concepts of "debt as something borrowed" and "debt as an obligation". Some authors, for example, L.P. Dronova believe that, being genetically related, they are now so divergent that they are perceived as homonyms (Dronova, 2006); others, for example, T.V. Bulygin and A.D. Shmelev, referring to Dahl's definition given above, do not agree with this (Bulygina, Shmelev, 1997). We will adhere to the opinion: debt as a duty and debt as something borrowed are genetically related, and borrowed

[5] Dahl's explanatory dictionary online https://slovardalja.net/word.php?wordid=6845

always implies the emergence of obligations.

In the monograph by T.V. Bulygina and A.D. Shmelev "Linguistic conceptualization of the world (based on Russian grammar)" determines the place of debt as a duty in the field of duties (Bulygina, Shmelev, 1997). The authors distinguish a number of parameters of obligation: the presence of a goal, a source that has arisen as a result of established norms or exists a priori, etc. Thus, indicators of obligation differ in the presence or absence of a goal that determines obligation (conditional and unconditional), in the nature of coercion (external or internal). Debt as a duty does not imply a utilitarian goal, its fulfillment in itself gives a sense of moral satisfaction, it is perceived as existing a priori, a person obeys duty (*in Russian – word "debt"*) in accordance with his conscience.

Referring to the above-mentioned monograph by T.V. Bulygina and A.D. Shmeleva, A.D. Koshelev gives the following definition of debt as a duty: "X-a's internal impulse, dictated by conscience, to carry out some non-utilitarian (unconditional) action in the interests of Y-a" (Koshelev, 2000, p. 120). Koshelev gives the criteria that a situation must meet in order for the lexeme "debt" to be applicable to it: "(a) X and Y are connected by social relations; (b) there is a need to protect the interests of Y-a; (c) X is capable of doing his duty; (d) the fulfillment of the duty requires the expenditure of resources from X. When it comes to monetary debt, paragraph (c) X is able to fulfill his duty - should be excluded, since X is obliged to repay the debt regardless of his abilities" (Koshelev, 2000, p. 122).

The boundaries of debt (*as a duty*) are also considered in the work of A.A. Shevchenko. Unlike Koshelev, who believes that the fulfillment of debt-obligations, especially monetary, depends on abilities, Shevchenko believes that the main principle that defines the boundaries of debt (*as a duty*) is as follows: "You must, therefore you can" (Shevchenko, 2013). However, the works presented above, create guidelines for analysis, do not reveal the psychological essence of duty (*in Russian – we use word debt*). "Duty" is a philosophical category, therefore, to describe obligation as a psychological category, we will further use the phrase "sense of duty".

Works on psychology and pedagogy are characterized by considering sense of duty as the highest social emotion (Lebedev, Gordyakova, 2016b; Ovchinnikova, 2017; Galimova, Pakhno, 2016, Kolesov, 2019). Feelings are one of the main forms of a person's experience reflecting his attitude to objects and phenomena of reality, which is distinguished by relative stability; the sense of duty refers to social feelings (like guilt, shame, conscience, etc.) (Izard, 2000).

Why a *sense* of duty? A very convincing answer to this question is given in the textbook by B.M. Teplov: "The sense of duty is based on a person's consciousness of the interests of the social group to which he belongs, and his obligations towards it ... but knowledge alone is not enough. It has to turn into a strong, deep *experience*. If a person experiences the misfortunes of the

Motherland as strongly as his own misfortunes, the production success of his factory as his own success, the success of his class as his own success, then he becomes capable of experiencing his duty, and not only knowing it. That is why we are talking about a sense of duty, and not about simply knowing it" (Teplov, 1953, p. 82).

Similarly, K.E. Izard spoke about morality: "Speaking of morality, we must not forget one important condition: until it is filled with emotional fervor bursting from within, until it is imbued with spiritual warmth, this is not yet morality, at best, we are dealing with formally understood honesty" (Izard, 2000, p. 370). As well as other social feelings like shame and guilt, a sense of duty is an affective-cognitive structure.

In domestic science of the Soviet period, the sense of duty was studied mainly within the framework of pedagogy (Sukhomlinsky, 2016), pedagogical (Zemchenkova, 1984) and military psychology (for an overview, see the book: Dyachenko, 1985). Of the works on social psychology related to this area, we can note the works of E.V. Shorokhova and M.I. Bobneva devoted to social norms and regulation of behavior (see in the book: Psychological mechanisms ..., 1979; Gagarina, 2019). It is social norms, having a prescriptive nature, that ensure proper, obligatory behavior. M.I. Bobneva made a significant contribution to the development of the problem of obligation as a socio-psychological problem. Her monograph shows that normativity in its essence is always a social phenomeno. Bobneva reveals the mechanisms of the normative behavior of the individual: "Social norms act as regulators of the individual's behavior being displayed in the mind of the individual, being included as conscious components in the system of internal regulators of behavior, self-consciousness and self-assessments of people, as well as through their (*social norms*) transformative influences on the inner world of the individual, the structure and content of consciousness, the system of personal meanings and meanings, value orientations, moral beliefs, deontic ideas, social attitudes, properties, orientation and structure of the personality" (Bobneva, 1980, p. 32).

A sense of duty is put on a par with a sense of patriotism, responsibility, guilt and shame. Currently, in the works of scientists from the Institute of Psychology of the Russian Academy of Sciences, there is a significant interest in the study of these categories, leading to the emergence of a new branch of science - the psychology of morality (or moral psychology) (Volovikova, 2005; Volovikova, 2018; Zhuravlev, Yurevich, 2013). According to M.I. Volovikova, "the task of moral psychology is to explore the processes that occur at all levels of human functioning in the fulfillment or violation of the moral law, to trace the path from thought to action in order to help modern man in difficult life circumstances, which he himself often and builds with the whole history of his moral choices" (Volovikova, 2018, p. 10). The growing interest in the study of moral feelings is also indicated by the growing number of publications devoted to feelings of patriotism

(Grachev, 2018; Koltsova, Sosnin, 2005; Lebedev, Gordyakova, 2016a; Yurevich, 2016) and national pride (Lebedev, 2015). In these works, the existence of a sense of duty is noted, for example, in the experience of responsibility in relation to the Fatherland. It is noted that it is the sense of duty that prompts a citizen to serve the Motherland and, in its extreme expression, to give his life for it (Grachev, 2018).

For the Russian mentality, according to A.E. Bochkarev, an expanded understanding of the sense of duty is characteristic: in his work, performed on the data of the National Corpus of the Russian Language, it is shown that "a Russian person has a sense of duty to everyone and everything - the world, humanity, the Motherland, the God ... conscience, country, family, boss, subordinates, etc. At the same time, civic duty (to the Motherland, the state) does not coincide with marital duty (to husband and wife), and son / daughter duty does not coincide withduty to the politica party, etc." (Bochkarev, 2019, p. 20). Taking into account the debt burden of the population, which takes place in our country, this list could also include duty to pay debt to the bank.

Thus, we can say that debt is considered in the works of domestic psychologists as a sence of duty – a moral feeling, closely related to the norms accepted in society. The presence in a person of a sense of duty (and a number of other moral feelings) allows the existence of the entire social and political culture of modern society, the entire modern civilization. If there were no sense of duty, then it would be possible to force a person to fulfill any dictates of society only by the force of external coercion or the temptations of selfish benefit (Sidorenko, 2006).

As noted above, the sense of duty has much in common with other higher social emotions (moral feelings), but has its own psychological specifics. In this regard, it is necessary to determine its place in the circle of similar phenomena: conscience and a sense of responsibility. The relationship between a sense of duty and a sense of patriotism was written above. I. Kant pointed out the difference between duty and responsibility: responsibility is the concretization of universal duty, taking into account the capabilities of a subject living in a certain place and at a certain historical time (Kant, 1965). K.A. Abulkhanova gave a psychological definition of responsibility as "voluntary undertaking of obligations, as a unity of necessity, desire and ability to fulfill them "on our own"" (Abulkhanova, 2017, p. 90). According to L.I. Dementy, responsibility is a multidimensional, integral personality formation that provides constructive and achieving behavior (Dementy, 2005a). Responsibility is the result of the integration of a number of personal characteristics: the level of claims, locus of control, achievement motivation, self-esteem, independence, the unique combination of which determines the degree of its manifestation (Dementiy, abstract, 2005b). Thus, responsibility is assumed at will, while a sense of duty arises as a result of existing relationships. Responsibility is the result of a combination of a number of

personal qualities and is determined by the subjective capabilities of a person, while duty (in Russian – *debt* – M.G.) is assigned regardless of the capabilities. A.A. Sychev defines the differences between duty (*debt* – M.G.) and responsibility as follows: “this is the difference between the universal and the individual. Duty (*debt* – M.G.) is abstract, universal, generally valid, while responsibility is unique, concrete and historical” (Sychev, 2013, p. 96). V.V. Krasulina writes that responsibility and duty (debt) are closely related as basic concepts denoting the complex process of transforming moral norms and values into actions and activities. However, the connotations of these concepts are different. Duty (*debt* – M.G.) is formal and abstract, it acts as a guide for specific actions outlined by personal responsibility. Responsibility is less abstract than duty (*debt* – M.G.), but more abstract than action. In responsibility, duty (debt) is individualized, specified, placed in a unique living space. In this sense, the concept of duty (*debt* – M.G.) is more in demand in theories focused on individual moral self-improvement, while the ethics of responsibility is commensurate with the tasks of public morality (Krasulina, 2018).

K.A. Abulkhanova notes that “the responsibility of the individual is similar to conscience as the ability of the individual to voluntary self-coercion, self-organization, optimization of one’s forces to fulfill the obligations assumed” (Abulkhanova, 2017, p. 89−90). Conscience plays a decisive role in regulating relations between people and acts as a criterion for the quality of an act or deed (Volovikova, 2011). M.I. Volovikov and L.Sh. Mustafina come to the conclusion that conscience is a deep and independent instance, closely connected with the personality of a person and capable of regulating his moral state. Social representations of conscience are associated with the moral orientation of the personality of young people. The more importance respondents attach to conscience in a person’s life, the more often they strive for good in their behavior and in relation to others (Volovikova, Mustafina, 2017).

E.P. Ilyin gives the following definition of the phenomenon of conscience: “this is the moral quality of a person, associated with the subjective awareness of the person of his duty (*debt* – M.G.) and responsibility both to individuals and to society” (Ilyin, 2016, p. 20). Exploring the conceptual field of this phenomenon, S.A. Barsukova comes to the conclusion that conscience acts as a subjective component of the moral responsibility of an individual (Barsukova, 2013), i.e. duty (*debt* – M.G.) is concretized in responsibility, and responsibility in conscience. What is the relationship between the concepts of "conscience" and "sense of duty"? According to I.A. Belova, duty is the content of individual conscience (Belova, 2010). Unlike duty (*debt* – M.G.), conscience is always situational and individualized, it does not exist in terms of what is proper, right for everyone in general, its voice is addressed not to the “city and the world”, but to a specific person (Barsukova, 2013). P.V. Simonov notes that conscience and duty have different origins. Duty is social, it is historically determined by the norms of behavior adopted in this group. There can be

many norms and ideas about duty generated by them, but one cannot imagine several consciences (Simonov, 1995).

Thus, relations in the chain of "sense of duty - responsibility - conscience" reflect the transition from the general to the individual. A sense of duty is an experience that arises in response to the need to follow universal moral standards. Perceived as a guide, universal moral norms are reflected in the responsibility assumed, and conscience acts as a regulator.

When analyzing foreign works, we came across another aspect of considering debt (more precisely, indebtedness): its comparison with the concept of "gratitude". The article by M. Matthews and N. Shook describes two possible reactions to the situation of social exchange: gratitude and indebtedness. Gratitude is a positive emotion that is associated with prosocial behavior and increased subjective well-being, indebtedness is an unpleasant state accompanied by negative emotions and disgust (Mathews and Shook, 2013). In domestic studies, such a comparison was not found. From studies of the phenomenon of gratitude, only its connection with the well-being of the individual can be noted (Nartova-Bochaver, Kislitsa, 2017). The similarity of gratitude and indebtedness lies in the fact that in both cases an obligation arises in response to the provision of something for use, but the emotional coloring is different.

Failure to fulill the duty is accompanied by feelings of guilt and shame. “A mature conscience and the emotions associated with it form an affective-cognitive structure that evaluates each step of a person for its compliance with moral principles” (Izard, 2000, p. 370). Shame and guilt arise in very similar situations, but differ in the behavior to which they induce a person. Guilt motivates reparative action, including apology, acknowledgment, and prosocial action, while shame motivates denial, escape, and withdrawal from the shameful event (Sheikh and Janoff-Bulman, 2010). R. Janoff-Bulman and S. Sheikh distinguish two types of morality: proscriptive and prescriptive. The first inhibits immoral behavior, is based on an avoidance system, in which a person is sensitive to negative end states (for example, punishments, threats) and motivates behavioral inhibition; the second promotes moral behavior: the person is sensitive to positive end states (such as rewards) and motivates behavioral activation.

Thus, guilt is associated with the desire to change the situation, while shame is associated with attempts to hide. This circumstance is important for explaining the types of behavior associated with default on debt obligations.

Based on the analysis, we can draw the following conclusions about the essence of a sense of duty:

1. A sense of duty is a mental state that arises in response to the need to fulfill obligations of various kinds, including monetary ones.

2. The sense of duty has a social nature: it is interpersonal in nature and occurs between

people and groups of people; the emergence of the concept of "should" is associated with the development of a system of social relations, and observance of the proper ensures its existence.

3. Sence of duty involves coercion and is associated with normative behavior. Social norms are the regulators of proper behavior due to their reflection in the mind of the individual.

4. Conscience and responsibility, as well as a sense of duty, are categories of moral consciousness and ensure the fulfillment of obligations taken by a person on his own or imposed on him from outside. The difference between a sense of duty and responsibility lies in its universality, abstractness and independence from the capabilities and desires of a person. The difference between a sense of duty and conscience lies in its historical determinism and correctness for everyone. In the series "sense of duty - responsibility - conscience" there is a transition from the social to the individual.

1.1.2. Sense of duty as a category of economic mind of the individual

Debt is one of the main concepts of the modern economy (Phelps, 2016). Debt plays an important role in the national debate about government spending, downsizing and austerity. It is also present in everyday life in credit card statements, mortgages and consumer loans, payday loans, and “to lend or not to lend to less successful relatives” dilemmas (Gagarina, 2021d). Moreover, there is a temptation to apply the discourse on duty to almost every other relationship imaginable: one can think of politicians in terms of what they owe their constituents, think of knowledge in terms of intellectual debts, and morality in terms of debts to society and family relations in terms of duty to caregivers (High, 2012). Even culture itself was seen as a "symbolic debt" to others, and social relations were based on a sort of permanent "IOU". However, the explanatory power of debt for such thinking is limited. Graeber describes debt as a particularly common kind of "moral confusion". The logic of debt, money, contracts is ultimately based on the arbitrariness of power (Graeber, 2011).

In the context of our further analysis, the applicability of the conclusions on the psychological essence of debt (word duty was used above) as a category of moral mind to the study of the psychological essence of monetary debt is of interest. If a sense of obligation is a strong emotional experience that arises in a problem situation and is associated with the need to force oneself to perform actions determined by social norms, then one should check whether the experience that arises in a situation of debt (monetary) satisfies these criteria. There are a number of premises that indicate that the phrase "sense of duty" can be applied to monetary debt. For example, a number of works that have a purely economic content and describe debt problems contain the phrase “sense of duty” (in Russian it sounds like “*sence of debt*” – M.G.) in their title,

although they do not consider any moral feelings (Naumova, Shklyar, 2011; On the sense of duty, 2012; Sense of appropriate duty, 2012; Anti-crisis ..., 2009). There are works performed by psychologists who use the concept of "sense of duty" in relation to monetary debt, pointing to its universal nature and regulatory function in relation to all types of relationships, including economic ones (Lebedev, Gordyakova, 2016b; Lebedev, Malsagova, 2015). Another argument in favor of using the concept of “sense of duty” is the reasoning of G.B. Yudin, who points out the need to take into account the moral component in the analysis of debt behavior: “debt cannot be reduced to the technical side of the matter, to the repayment of funds with a delay, since it is based on the relation of inequality, implies a moral asymmetry between the borrower and the lender ... It is impossible to single out the purely economic content of debt relations. Entering them, people always experience guilt, superiority, dependence, a feeling of bad conscience - all these moral feelings control human behavior according to their own laws” (Yudin, 2015, p. 29). Thus, we believe that monetary debt can be considered as one of the types of debt as a social feeling. However, the question remains whether what we are about to study is really a sense of duty? After all, we are talking about a much wider list of phenomena that are not limited to the emotional sphere. Let us return to this issue below, and now we will consider another aspect of the concept being analyzed: if we consider monetary debt, then what will be meant: debt as a result of borrowing money (credit) or debt as a result of non-fulfillment of loan obligations (late payment)? To answer this question, we analyzed domestic and foreign publications on economic psychology, the title of which contains the words "debt", "indebtedness", "debtor". We were also interested in the question of whether there is a difference in the attitude of Russians to "credit" and to "debt". According to the results of Yu.E. Muzhichkova, in the ordinary view, the concept of debt is more associated with the possibility of default than the concept of credit (Muzhichkova, 2015). In the works of A.N. Demin and his colleagues use the concept of "attitude to credit", which is understood as "multidimensional construct, which includes a certain range of incentive, cognitive and behavioral forms of activity" (Demin et al., 2018, p. 87). This attitude includes affective-motivational, cognitive and behavioral components (ibid). In sociological studies, the observance of only one principle - the principle of repayment - will be a sufficient basis for classifying one or another financial practice (strategy) as a debt behavior (Dikiy, 2010b).

In a number of works, debtors are understood to mean anyone with any kind of loans (Achtziger, 2015), educational loans (Harrison, 2015) or simply credit cards, i.e. debt at its core is any kind of borrowing, regardless of the fact, probability, intention and possibility of repayment. The difficulty of comparing the results of domestic and foreign studies lies in the fact that the word “debt” is linguistically specific and in Russian can be understood in two ways: as “borrowed and repayable” and as “duty” (Bochkarev, 2019; Koshelev, 2000). In English, the word "debt" is

applicable only to monetary debt, but the word "indebtedness" can be used both in the meaning of monetary debt to return and in the meaning of an obligation to be performed (Watkins et al., 2006). In other papers, debt refers to overdue payments and arrears (Gathergood, 2012a). At the same time, debt may be the result of non-payment on a loan, or it may be formed without borrowing, for example, debt on utility bills. Studies show that it doesn't matter whether the debt was formed as a result of a loan or not: according to data published in the journal Banking, "more than 70% of persistent defaulters on utilities are active borrowers: on average, such a citizen received 9 loans, of which three are currently active. The payment discipline of such borrowers is extremely low: almost 79% of persistent non-payers for utilities service loans with violations" (Non-payers for housing and communal services …, 2016, p. 55). If we consider debt as an optional consequence of a loan, then, according to the probability of fulfilling obligations, we can distinguish, on the one hand, people who fulfill their obligations, on the other hand, small and serious debtors, i.e. with this approach to the concept of debt, the presence of a loan is not a basis for classifying a person as a debtor. To emphasize the problematic nature of debt, a number of studies use the terms "problem debt" (Webley and Nyhus, 2001) and "over-indebtedness" (Gathergood, 2012b; Disney and Gathergood, 2013). H. Yin defines a consumer or household as is over-indebted if it has difficulty paying off the debt (Yin, 2018). Over-indebtedness as the inability to repay a debt is also defined by colleagues from Sweden (Holmgren et al., 2019). S. Angel, referring to experts from the European Commission, cites the following criteria for household over-indebtedness:

1) relatively high payments on obligations leading to the poverty threshold;

2) there is a debt on at least one financial obligation;

3) the household considers the burden of monthly payment obligations to be at least "heavy";

4) the solvency of the household is considered at least "difficult";

5) the household is unable to cover unforeseen expenses (Angel, 2016).

Here, along with economic characteristics (inability to cover unforeseen expenses, arrears in payments), there are also subjective characteristics, such as a feeling of heaviness and difficulty. The presence of a subjective feeling of heaviness as a criterion for excessive debt is also noted in the works of other authors (Disney and Gathergood, 2013; et al.; Gathergood, 2012b).

Another important question: what data to rely on when determining debtors? These may be official sources such as utility or collection agency data, respondents' self-reports, or both. An analysis of a number of articles allows us to draw the following conclusions. First, most researchers consider it possible to use self-reports to study debt (Achtziger et al., 2015; Boddington and Kemp, 1999; Dunn and Mirzaie, 2012; Gathergood, 2012b; Harrison, Agnew, Serido, 2015; et al.); secondly, the study of debt involves the study of both credits (loans), even if delinquent payments

(debts) were not observed (Archuleta et al., 2013; Harrison, Agnew, Serido, 2015), and debts (problem debts) (Davies, Lea, 1995 Webley and Nyhus 2001). Along with self-reports, information about debts can be obtained from utility companies, collection agencies and some government organizations (Lea, Webley, Walker, 1995; Mewse, Lea, Wrapson, 2010). In addition to household debt, student loans provide a broad field of study, which are treated as debt even if repayments are on schedule (Dunn and Mirzaie, 2012). Considering in this paper only the issues of monetary debt and considering it expedient to divide debts by levels, since it is assumed that there is a difference between debt as a loan and debt as an overdue payment, we intentionally move away from the word "credit" and use the word "debt" to emphasize the psychological (burden) rather than the economic side of the borrowing process. Even a loan paid on time is accompanied by the experience of “I owe”. We share the views of G.B. Yudin, who writes about the impossibility of separating the economic content of debt from the moral content (Yudin, 2015), as well as the opinion of A.N. Lebedev that a sense of duty equally regulates relations of various kinds: both patriotic and economic. And again we are faced with the question of determining the content of those mental phenomena that accompany the state of debt. Most research focuses on either identifying the factors that lead to debt or describing the consequences. The factors and consequences of debt behavior will be considered in detail in the second chapter, and now we will focus on introducing the concept of "sense of duty" into the context of social and economic psychology. All phenomena studied by economic psychology, according to V.P. Poznyakov, can be reduced to two main ones: economic mind and economic behavior (Poznyakov, 2010). This opinion is shared by many other domestic authors. Accordingly, in order to implement the economic-psychological approach, it is necessary to consider aspects of economic mind associated with debt and analyze debt behavior as one of the types of economic behavior.

Of course, the problem of economic mind is being developed not only by psychologists (Deyneka, Zabelina, Chestyunina, 2019; Zhuravlev and Poznyakov, 2004; Poznyakov, 2010; etc.), but also by economists, philosophers (Mikheev, 2011; Ovrutsky, 2011), sociologists (Voronov, 2003; Toshchenko, 2014), historians (Golubev, 2006). ““Economic mind” is one of the most frequently used concepts in modern research in the field of economic psychology and sociology, economic science and management” (Zhuravlev, Kupreychenko, 2007 p. 169). In 2002, the monograph “Economic mind” was published, which contains an analysis of the nature of this phenomenon, its essence, structure and content, and provides a detailed philosophical justification for the originality of Russian economic mind (Stozhko, 2002). Let us turn to the definition of economic mind in psychological science. A.L. Zhuravlev and V.P. Poznyakov understands economic mind as “a private form of individual or group mind, located in the field of various forms of knowledge of an individual and group subject about various economic objects and his attitude

to this knowledge" (Zhuravlev, Poznyakov, 2004, p. 52−53). Accordingly, if we consider debt as an economic object, then it is permissible to speak of debt mind, by analogy with consumer consciousness (Posypanova, 2014). Let's leave this question open for now, but only admit that "credit mind" is already found in publications (Dikiy, 2012b). The most important functions of economic mind are the reflection of the socio-economic conditions of a person's life, the economic macro- and microenvironment, and the regulation of economic behavior in the social environment (Zhuravleva, Zhuravlev, 2002).

The following components are present in economic mind, to some degree:

1) cognitive, consisting in various forms of knowledge about economic objects (economic thinking, economic representations);

2) emotional-evaluative, consisting in various kinds of evaluation of economic objects and experiences associated with them;

3) conative, manifested primarily in various phenomena of willingness for a certain behavior with economic objects - in attitudes, motives, intentions, expectations, values, etc. (Gochiyaev and Kitova, 2011, 2021; Deyneka, 2013; Zhuravleva and Zhuravlev, 2002; Zhuravlev, 2004; Poznyakov, 2010; etc.).

Here are some of the phenomena of individual and group economic mind identified by A.L. Zhuravlev and V.P. Poznyakov and recognized by other researchers: "social representations of economic objects, both real and ideal; attitude to economic objects, as well as opinions and judgments about them, their assessments; social attitudes, stereotypes and prejudices associated with economic objects; social emotions, feelings and, in general, experiences associated with economic objects; the phenomenon of social expectations, anticipation, forecast of economic changes, i.e. upcoming events related to economic objects; social categorization and interpretation of economic and psychological phenomena, etc." (Zhuravlev, Poznyakov, 2004, p. 53).

There may not be three components of economic mind (cognitive, emotional-evaluative, behavioral), but more. In addition, they may partially overlap each other in content. A.V. Filippov and S.V. Kovalev distinguishes six substructures in the structure of economic mind: "1) constructs that generally reflect the economic order, economic structure, existing as a relationship between a person and society, a person and a team; 2) constructs (models) that explain the economic order seen by the subject in the most general form; 3) constructs of ideal economic relations; 4) long-term orientation constructs that ensure behavior in specific recurring economic situations; 5) a substructure focused on achieving the goals of economic activity as a value in itself; 6) constructs of economic measurements... which can best be represented in the analysis of the content of economic thinking" (Filippov, Kovalev, 1989, pp. 22−31).

O.S. Deyneka identifies the following components of economic mind: 1) economic

emotions and feelings; 2) economic perception (perception of economic objects, perceptual attitudes, sensory-perceptual components of the relationship); 3) economic ideas and economic thinking; 4) economic motives; 5) economic norms; 6) economic interest (Deyneka, 1999). She also emphasizes that when studying economic mind, it is very important to rely on the methodological principles that are formulated in scientific psychology (Deyneka, 2015).

V.A. Khashchenko considers subjective economic well-being as a basic construct of economic mind, expressing a person's attitude to his current and future material well-being. The psychological dimensions of subjective economic well-being are the subjective experiences of a person, his sensory-emotional and cognitive components, the value aspects of the relationship to the material sphere and oneself, due to both the objective circumstances of life and personal properties (Khashchenko, 2011).

Based on the work of other researchers, E.E. Bessarabova concludes that the structure of economic mind can be represented as a relationship and interdependence of affective, perceptual, cognitive and reflective components, the content of which in their various combinations reflects a certain type of economic mind (Bessarabova, 2013). The content of the affective component of economic mind is the feelings and emotions caused in the individual by economic processes and phenomena. The perceptual component of economic mind reflects the peculiarities of the perception of economic reality. The cognitive component of economic mind is the person's knowledge of the economic sphere of the life of society, manifested in awareness as well as the ability of the person to comprehend economic processes, assimilate them and productively solve economic problems and tasks. The essence of the reflexive component of economic mind lies in the economic self-awareness of the individual, in his idea of his own economic "I", about his own economic opportunities, values and priorities (Bessarabova, 2013).

Economic mind is formed in the process of economic socialization. T.V. Drobysheva identified the determinants of economic mind at the stages of primary (Drobysheva, 2016) and secondary (Drobysheva, Zhuravlev, 2016) socialization. The author notes the multi-level system of external and internal factors, determinants that determine the economic mind and economic behavior of the individual. T.V. Drobysheva and A.L. Zhuravlev emphasized the manifestation by the personality of the properties of the subject (activity, independence) both in understanding economic phenomena and objects, and in the regulation of economic behavior. The socio-psychological and personal conditionality of the elements of economic mind is determined by the level of the locus of control, the system of value orientations, the personal qualities of the respondents, previously formed basic economic representations, relationships, etc. “The change in the economic mind of an individual and a group in the context of secondary economic socialization is due not only to the current economic situation in the country, but also to the processes of self-

determination” (Drobysheva, Zhuravlev, 2016, p. 227).

Moreover, if we switch from the mind of an individual person to the mind of society, then the following parallels are possible here: “in the mind of society, as in the mind of an individual, not everything is connected with the phenomenon of “development”, elements of instability, instability, stagnation, and even some degradation. In this connection, social development, as well as personal development, requires social efforts and resources in its evolution” (Kitova, Semenova, 2019, p. 52).

In the papers by E.V. Zabelina proposes a theoretical model that contains psychological time as one of the internal factors that can change the economic mind of an individual (Zabelina, 2016; Zabelina, 2021; Zabelina, Deyneka, Yagnakova, 2020). One of the mechanisms that contribute to the transformation of economic mind is economic activity, defined as the purposeful activity of a subject in the economic sphere, a way of self-expression and self-fulfillment, allowing him to resolve contradictions in the economic sphere. The social psychology of time is a new scientific direction that is currently being actively developed (see, for example: Nestik, 2014).

Economic mind is an ontologically integral entity that reproduces the structure of mind (Vyatkin, 2010). At the same time, individual phenomena of economic mind have a universal structure, regardless of the objects and phenomena that are reflected in it (Poznyakov, 2010). Thus, in the case of debt, the phenomena of economic mind can be debt relations, debt attitudes, representations of debt, debt stereotypes, feelings caused by debt, and so on. Again, the question arises about the possibility of using the concept of "debt mind", since setting the task as a study of the sense of duty would limit the study of the phenomena of economic mind only to those that are part of the affective-value component, missing those that relate to the cognitive and behavioral.

We will return to this issue the next par., but for now we will summarize the results of the analysis.

1. The concept of "debt", when considered within the framework of economic psychology, includes both a loan (institutional and non-institutional), and payment obligations that have not been fulfilled on time and in full (related and not related to borrowing).

2. The category of monetary debt cannot be considered as exclusively economic, since, entering into a borrowing relations, people experience certain feeling that are described as social feelings (shame, guilt, etc.) and have hihg intensity (heaviness, tension, difficulty).

3. A person's behavior in a situation of indebtedness is determined not only by a sense of duty, but also by knowledge, representations, beliefs, as well as attitudes, stereotypes and traditions, which are the contents of the individual's economic mind.

1.1.3. Debt mentality

To answer the question of whether we should talk about "debt mind" or about "debt mentality", consider the differences between these concepts. In the article by M.Ya. Bloch states that “the mentality is that part of the individual’s consciousness that is in charge of the individual’s evaluative attitude to the objects of perception” (Blokh, 2016, p. 18), and the economic mentality, as a structural component of Russian polymentality, influences the individual’s economic behavior, corporate interaction and economic development of the country as a whole (Kitova, 2021). Thus, the debt mentality is a part of economic mind, which is in charge of the individual's attitude to debt and regulates debt behavior. Why the mentality? V.A. Koltsov and A.L. Zhuravlev note the significant explanatory potential of this concept in the development of a wide range of scientific problems: “It is obvious that in whatever hypostasis a person acts - as a subject of economic, political, social activity, in his social or individual manifestations, - he is always in one way or another consciously or unconsciously, explicitly or implicitly, carries mental characteristics absorbed in the process of socialization, life in one’s culture and natural environment, and whose mental characteristics become an organic part of one’s personal psychological space” (Koltsova, Zhuravlev, 2017, pp. 5−6). Considering a person as a subject of economic activity and his individual manifestations in debt relations, we are certainly talking about his mentality. The need to introduce the concept of "debt mentality" repeats what was said in the article by A.L. Zhuravleva, D.V. Ushakov and A.V. Yurevich regarding the concept of “mentality” with the proviso that we limit the field of study to situations related to duty: “there is a need to introduce a concept that would denote *the totality of all psychological properties of people* (italics mine. - M.G.) that affect the acceptance or non-acceptance of the rules set by social institutions (in our case, *debt* - M.G.). These properties differ from one community of people to another, moreover, from person to person” (Zhuravlev, Ushakov, Yurevich, 2017, p. 108).

Currently, the topic of mentality is being actively developed by domestic psychologists. So, in 2009, the conference “Historiogenesis and the current state of the Russian mentality” was held (Kharitonova, 2009), in 2015 a collective monograph of the same name was prepared (Historiogenesis…, 2015). The psychological definition of mentality is given in the work of I.G. Dubova: "this is a certain integral characteristic of people living in a particular culture, which allows us to describe the originality of these people's vision of the world around us and explain the specifics of their response to it" (Dubov, 1993, p. 20). Mentality refers to the cognitive sphere of the individual and is manifested in the typical behavior of representatives of a given culture. From the point of view of A.A. Gostev, the mentality of a social community sets the specifics of social cognition, is a prism for social perception and forecasting, and determines the characteristics of the life of a group subject (Gostev, 2018). A very close concept is “personality mentality”: “that

internal psychological environment through which any external influences are refracted and which determines a person's attitude to various phenomena and events of the surrounding reality, the effectiveness of his interaction with the world" (Koltsova, Zhuravlev, 2017, p. 6). It should also be specially noted that I.G. Dubov does not consider it expedient to meaningfully oppose the words "менталитет" and "ментальность", considering them, in essence, as synonyms; the same opinion is shared by A.V. Sukharev and other Russian scientists (Sukharev, 2017; Kharitonova, 2015).

Referring to the work of H. Duijker, N. Frijda (Duijker, Frijda, 1960), I.G. Dubov points to the intersection of the concepts of "mentality" and "national character". The latter is defined either as "a set of personality traits inherent in the representatives of a given nation (the concept of a modal personality), or as a system of representations existing in an ethnic group: attitudes, beliefs, values, mindsets, etc. (concept of social personality)" (Dubov, 1993, p. 21). The vagueness, amorphousness and lack of certainty and "separation" of the concept of "mentality" from similar concepts, as well as differences in the interpretation of its essence by different researchers, are also indicated by A.V. Yurevich, noting at the same time that this makes it possible to use this concept in a wide range (Yurevich, 2013). A.L. Zhuravlev and V.A. Koltsov consider language, collective memory, social representations, collective feelings, emotions and moods, collective norms, values and attitudes, mental representations of culture, style of thinking and social perception, national character and temperament, behavioral patterns, national identity as the main structural elements of the national mentality (Zhuravlev, Koltsova, 2017). National mentality according to them performs following functions: selective, protective, adaptive, creative, consolidating.

V.E. Semenov in his article offers the following definition of mentality, which allows moving on to the concept of polymentality: "a historically established long-term group mindset, the unity (alloy) of conscious and unconscious values, norms, attitudes in their cognitive, emotional and behavioral expression" (Semenov, 2015, p. 99). The mentality is not the same for the whole society, V.E. Semenov developed the concept of Russian polymentality, in which the main Russian mentalities are deductively laid down by philosophical universal categories-oppositions: "God-idol" vertically and "collective-individual" horizontally (Semenov, 1997). As a result, the following types of mentality were obtained:

- Orthodox-Russian, emphasizing the values of God, commandments, holiness, conscience, catholicity;

- Collectivist-Socialist (pro-social), expressing the values of collectivism, social justice, labor for the benefit of society, utopian faith in communism, which replaced religion;

- Individualist-Capitalist (liberal), representing the values of individualism, simplified rationalism, personal success, pragmatism, money as a fetish;

- Criminal-Clan, which has always existed, generated by the vices of people, affirms

vulgar materialism and hedonism, the cult of brute force and deceit, the clan hierarchy; in the 1990s, it turned into the phenomenon of the "great criminal revolution" in Russia (Semenov, 2015, p. 100).

It is also important to emphasize that within the concept of V.E. Semenov, representatives of the same nationality may have different mentalities.

The idea of polymentality, but already of the Chuvash people, is developed by A.N. Zakharov. By the way, she writes about the manifestation of mentality in the economic sphere, about the relevance of using the concept of "economic mentality" and its place in the structure of Russian polymentality (Zakharova, 2016).

Zakharova describes the manifestations of the economic mentality:

- psychological features, aspects, determinants of economic behavior of all social groups of the population;

- the system of economic, spiritual and moral values of various segments of the population, the ratio in the overall value structure of economic and spiritual values;

- labor mentality: human behavior in the organization, his psychological capabilities and limitations determined by the mentality;

- degree of economic activity, willingness to show economic initiative, entrepreneurial spirit;

- features of the perception of money, wealth, prosperity, rich people, poverty, property, business layer, entrepreneurship, inherent in various social, professional, age groups of the population, their reflection in the structure of public consciousness;

- economic stereotypes and attitudes;

- features of economic socialization and a number of other economic and psychological phenomena (Zakharova, 2017).

Here a natural question arises about the structure of mentality, the answer to which can be found in the works of A.V. Yurevich. He distinguishes the following structural elements of the national mentality: 1) cognitive (social representations, conscious and unconscious attitudes, mindsets, images, picture of the world, imagination, mindset); 2) affective and normative-value; 3) behavioral (stereotypical reactions, traditions, way of life) (Yurevich, 2013). As you can see, the mentality components repeat the components of social attitudes with the difference that each of the corresponding components of the mentality, in turn, includes social attitudes in the unity of their three components, i.e. a kind of doubling of this three-component nature takes place in it. On the other hand, the above three components of the mentality repeat the structure of economic consciousness.

The national mentality, as a more general concept, will also determine the national

characteristics of the economic mentality (Kitova, Kitov, 2020), and, consequently, the debt mentality as part of the economic mentality. In other words, national characteristics will be present in the debt mentality, and although Russia is a multinational country, most authors focus on the national characteristics of the Russian people. For example, analyzing the universals “guilt” and “shame” as an expression of Russianness in morality, Yu.N. Danilova comes to the conclusion that “morality and moral culture developed in Russia in an extremely contradictory way, which was associated with cardinal socio-historical turns in its fate: from the morality of shame (until the 19th century) to the morality of guilt (the 19th - early 20th centuries) , from it to the ideologized morality of public duty and collective responsibility (during the Soviet period), and then in modern Russia to the institutionalized corporate morality of shame” (Danilova, 2015, p. 99). She believes that in modern Russian society there has been a transition from individual morality, based on universally valid moral values, to institutional morality in the form of professional and corporate morality, in which moral mind and behavior are determined by codes of professional and corporate ethics that transfer responsibility from the individual to the organization that transmits values into specific activities that focus not on freedom of choice, but on corporate standards and norms, which deprives individuals of subjectivity in morality, dictates the priority of group interests and, in fact, controls values (Danilova, 2015). Thus, the debt mentality can be defined as an integral characteristic of people of a certain culture, which allows describing the originality of their vision of the relationship of borrowing, lending and fulfilling obligations and explaining the specifics of their response in such situations. This integral characteristic covers a number of psychological properties, namely, representations of debt, a sense of duty, an attitude towards debt, willingness to borrow and lend, promises and expectations regarding repayment, etc. So, the debt mentality is associated with cultural traditions (for example, to lend without interest, etc.) and is derived from the national mentality. The modern Russian mentality is characterized by the priority of spiritual values over material ones (Zhuravlev, Kupreychenko, 2007), the value of justice, which is traditionally identified with truth and honesty. It is characterized by distrust of the authorities and state institutions, including banks (Yurevich, 2019), which affects economic behavior. Another feature of the Russian mentality is the need for guardianship from the state, for guarantees of social assistance and protection (Vovk, 2008). The debt mentality has the following components: 1) cognitive (social representations of debt and borrowing, conscious and unconscious attitudes); 2) affective and normative-value (evaluation of debt, assessment of debt, tolerance and permissibility of living in debt, a sense of duty) and 3) behavioral (stereotypical reactions, traditions of borrowing and lending, willingness to refuse something in order to repay a debt or vice versa). As a result, the following conclusions can be drawn:

1. The debt mentality is determined by living in a certain culture that has its own

traditions.

2. The structure of the debt mentality includes ideas about debt, an affective and normative-value evaluation of debt, and behavior patterns associated with borrowing and fulfilling debt obligations.

3. The system-forming core of the debt mentality is the system of values that regulate debt relations, among which may be justice, a sense of duty, respect for traditions, the priority of the public over the individual, or wealth, material well-being, etc.

4. The debt mentality of Russians contains features of the national mentality, the most important of which are the priority of spiritual values over material ones, a heightened sense of justice and distrust of the authorities and state.

1.2. Debt as an economic phenomenon, rationality of debt behavior

Along with economic mind, economic behavior - is the main concept that economic psychology studies. There are different definitions of economic behavior, as an example we will focus on two. In the monograph "Values of Culture and Models of Economic Behavior" it is defined as "the behavior of people in which economic decisions take place, as well as their determinants and consequences" (Values of Culture..., 2011, p. 12). A.L. Zhuravlev defines it as “different outwardly manifested forms of activity of an individual and group subject in relation to various economic objects” (Zhuravlev, 2005, p. 57).

Economic behavior can be studied within the framework of various disciplines: economics, sociology and psychology. The purpose of this par. is to remain within the framework of economic psychology and consider how the experience gained in the study of economic behavior by economists and sociologists can be used in psychological research.

Neoclassical economics postulates a predetermined set of axioms that, when implemented in economic behavior, lead to choices independent of social context. It identifies people as a "set of preferences" corresponding to such axioms as completeness, reflexivity, transitivity and continuity, i.e. in neoclassical economics, preferences must axiomatically be "rational" for the choice to be rational. According to G. Simon's terminology, global rationality assumes that the decision maker has a comprehensive, consistent utility function, knows all the alternatives available for choice, can calculate the expected utility associated with each alternative, and chooses the alternative that maximizes the expected utility (Simon, 1997). Expected utility theory, formulated by J. von Neumann and O. Morgenstern, measures an agent's assessment of things called "prospects", where the prospect should be understood as a list of consequences with corresponding probabilities (von Neumann, Morgenstern, 1947). If the neoclassical approach

established a close relationship between rationality and utility (or profit) maximization, then G. Simon carefully studied the consequences of deviations of actual behavior from neoclassical assumptions and introduced the concept of bounded rationality, which more realistically models the cognitive processes of decision makers. Choice is a preference for one of many possible alternatives. Behavior is the process by which choices are made. Global rationality, or the rationality of neoclassical theory, requires knowledge of all possible alternatives. Bounded rationality “assumes that the decision maker, who must seek alternatives, has grossly incomplete and inaccurate knowledge of the consequences of actions and chooses actions that are expected to be satisfactory (achieving goals while respecting constraints)” (Simon, 1997, p. 17).

S. Teraji describes the contribution of G. Simon, naming all the principles he established and revealing them in the form of theses:

1. The principle of bounded rationality as an alternative concept of rationality, which more realistically models the cognitive processes of decision makers. The ability of the human mind to formulate and solve complex problems rationally is limited.

2. The principle of satisfaction. Global rationality is replaced by satisfactory rationality — the requirement to achieve satisfactory levels of criterion variables. A person sets his goal as a level of aspiration.

3. Principle of search. Action alternatives and action consequences are discovered sequentially by search processes. A person consistently looks for alternatives and chooses the one that corresponds to the level of aspiration.

4. The principle of adaptive behavior. Man constantly adapts his behavior to changing conditions. Human rationality cannot be understood simply by considering the mental mechanisms underlying human behavior. Instead, it is necessary to clarify the relationship between mental mechanisms and the environment in which they operate (Terajis, 2018).

M. Mahmoudi and M. Pingle put forward the hypothesis that cognitive limitations make people behave as if they are faced with uncertainty, even if it actually does not exist. The authors compared human behavior when making decisions under conditions of complete uncertainty, where there is no information about the probability, with behavior in the case without explicit uncertainty, where the probabilities are presented transparently. However, their hypothesis was not confirmed (Mahmoudi and Pingle, 2018).

There is also significant work for both economists and psychologists by D. Kahneman, A. Tversky, which show how consumers apply rules of thumb or "heuristics" when making decisions. The article " Judgment under uncertainty: Heuristics and biases" cited in the book by these authors describes three heuristics used in making judgments under uncertainty: a) representativeness, usually used in estimating the probability that an object or event "A" belongs

to a class or process "B"; b) the availability of examples or scenarios, which is often used when it is necessary to estimate the frequency of a class or the likelihood of a particular course of events; c) anchoring usually applied in numerical forecasting when relevant quantities are available. These heuristics are very economical and often effective, but lead to systematic and predictable errors (Kahneman, 2018). In another article, D. Kahneman and A. Tversky describe the influence of the framing effect on the perceived value of alternatives and, consequently, on decision making (Kahneman, Tversky, 2003).

Without devaluing the importance of behavioral economics for the development of economic psychology, it can be noted that there is a risk of reducing the study of human behavior to compiling an endless list of heuristics and biases in an attempt to explain its deviation from rationality. Therefore, further we turn to the work of Russian psychologists who have made a significant contribution to the development of economic psychology and have proposed an alternative understanding of the rationality of economic behavior.

A.L. Zhuravlev and A.B. Kupreychenko introduce the concept of value-semantic rationality of economic behavior. Its essence lies in the fact that “the subject considers it reasonable to make decisions and act in the economic environment in accordance with the most significant life principles and meanings, values and ideals, goals and claims” (Zhuravlev, Kupreychenko, 2007, p. 135). That is, economic behavior can be irrational not only because of the limited ability to analyze alternatives, exposure to heuristics and prejudices, but also because of the priority of other types of values over material ones. Important for us is the authors' remark that the mentality of the population of Russia (especially post-Soviet) is not characterized by the identity of material wealth and life values (Zhuravlev, Kupreychenko, 2007). Since it is the mentality that largely determines economic behavior, this remark is very significant. We also note that work (Zhuravlev, Kupreychenko, 2007) analyzes the phenomena of inconsistent, or "oscillatory", economic behavior of the subject, characteristic of a person with a contradictory, conflicting system of values.

As for the difference between studies in economic sociology and economic psychology, on the one hand, in both cases, the same methods are used (for example, interviews, questionnaires, survey methods) and typologies are created, and on the other hand, the results obtained by sociologists are descriptive. However, psychologists are faced with the task of explaining the mechanisms of determination and functioning. With this in mind, economic psychology can use the rich factual material accumulated in economic sociology, but at the same time solve its own problems.

Let us consider psychological approaches to the study of behavior in general with their subsequent application to debt behavior. V.M. Borovsky, referring to an article by the American

psychologist D. Kantor entitled “An attempt to analyze the initial data of psychology”, published in 1921, writes: “Kantor understands psychology as the psychology of behavior. The question we ask ourselves is this: what, strictly speaking, does the psychology of behavior deal with? What is the material she is studying? <...> To study human behavior (mainly, partly, animals living in communities, etc.), one also has to introduce a “biosocial analysis”. The psychology of behavior should investigate the interaction of biosocial stimulating conditions with special types of sensory-motor organizations, the origin and development of biosocial reactions, and thereby pave the way for the social sciences, whose task will be their systematic processing and classification” (Borovsky, 2013, pp. 60, 64). This approach is characteristic of the behavioral tradition and can hardly satisfy us. In this regard, it is important to recall that L.S. Rubinshtein insisted on the difference in the understanding of behavior as a concept of behavioristic psychology and "behavior in the sense that this word has when one speaks of human behavior in Russian" (Rubinshtein, 1999, p. 437). The study of behavior (activity) is associated with the study of its goals, motives, its internal semantic content and structure, its impact on the surrounding reality and the relationships that arise in this case. The unit of behavior is an act, and the unit of activity is action, i.e. the study of behavior is not only the study of external manifestations, but also the understanding of the inner meaning. B.F. Lomov saw in the study and explanation of behavior one of the main tasks of psychology: “For a psychologist, this means: based on knowledge of the laws obtained by generalization and abstraction, to explain certain specific behavioral acts (and actions) of the subject, to identify their trends and find if it is necessary, means and ways of influencing it. <...> If the psyche did not carry out the functions of reflecting the environment and regulating behavior, then it would simply be unnecessary; if behavior did not necessarily include these functions, then it could not be adequate to the environment. This implies the need to consider the behavioral act and the mental processes included in it as a single system” (Lomov, 2008, p. 118).

In order to apply the principles described above to the study of debt behavior, it is necessary to return once again to the concept of debt. In the previous chapter, we concluded that debt involves the receiving of something for use and entails obligations. This concept includes a loan (institutional and non-institutional) and outstanding payment obligations (related and not related to borrowing) on time and in full. Debt has a social nature: it is associated with the normativity of behavior, social norms are the regulators of proper behavior due to their reflection in the mind of the individual. The category of monetary debt cannot be regarded as exclusively economic, since, entering into a borrowing relationship, people experience certain feelings that are described as social or moral feelings (shame, guilt, etc.) and have a certain intensity (heaviness, tension, difficulty). A person's behavior in a situation of debt is determined not only by a sense of duty, which is an affective-value aspect of the debt mentality, but also by knowledge,

representations, beliefs, as well as attitudes, stereotypes and traditions, which are cognitive and behavioral aspects of the debt mentality.

It should be added that in the legal and economic literature the concepts of "debt", "indebtedness" and "debtor" are clearly defined. For example, according to the Federal Law of July 3, 2016 No. 230 “On the protection of the rights and legitimate interests of individuals in the implementation of activities to return overdue debts and on amendments to the Federal Law “On microfinance activities and microfinance organizations””, which prescribes the correct behavior of collectors when interacting with debtors, it is indicated that the debtor is an individual who has an overdue monetary obligation. The modern economic dictionary defines "debt" as a sum of money borrowed for a period of time under certain conditions and subject to return (Raizberg, Lozovsky, Starodubtseva, 2007). A person who has a debt is called a debtor. According to this interpretation, debt is an overdue payment. When we talk about the study of debt behavior, we are not restricted by “behavior of debtors” and study both borrowing behavior and lending behavior as well.

At the same time, if we talk about the interpretation of the existing definition of debt, ordinary people have a number of difficulties in understanding what is debt and what is not. Many debts are not perceived by borrowers as such; when answering a question about previous borrowings and debts, people tend to deny their existence and downplay their size. In the work of S. Dearden et al. the results obtained on the basis of in-depth interviews and a sociological survey are presented, showing that many respondents initially reported having no current and past debts, but during the interview it turned out that they have or had serious delays in payments (Dearden, Goode, Cox, 2010). The situation is complicated by the fact that many people have several loans at once and they have to “juggle” finances in order to at least partially repay them (take a new loan in order to pay off another), while they have the illusion of having no debts and they do not consider themselves as debtors. Many respondents in this study equate debt with credit, others believe that debt is a necessary consequence of credit (Dearden, Goode, Cox, 2010). This fact calls into question the results obtained with the help of self-reporting methods. One of the most developed concepts of debt in economic psychology is presented in the works of S. Lee, P. Webley and their co-authors, starting from 1993-1995. The authors consider debt as a result of late payment on student loans, credit cards, loans from friends and acquaintances (Davies, Lea, 1995), while at the same time examining non-borrowing debts are also possible (eg, utility bills) (Lea, Webley, Levine, 1993; Lea, Webley, Walker, 1995). In the works of these authors, the question of the need to distinguish between the concepts of "credit", "debt" and "problem debt" is raised. In the first case, we are talking about a loan that can be voluntarily repaid by the borrower in full and within a more or less certain period (Lea, Webley, Levine, 1993). With this approach, the study of debt

behavior is the study of goals and motives, external and internal factors leading to the transition from loan to debt and problem debt. Should we distinguish between credit behavior and debt behavior in this regard, and in what context are these concepts used in publications? To answer the question, consider the works devoted to these types of behavior. When analyzing the works of domestic researchers, we came across the following terms: credit behavior (Strebkov, 2007; Dikiy, 2009) (both works are sociological studies, the author of the latter uses the term “debt behavior” in later publications), debt behavior (Muzhichkova, 2016), credit-debt behavior (Lebedev, Gordyakova, 2016b), the latter two being more typical for psychological work. Sociologists justify the use of the concept of "debt" rather than "credit" behavior (as a result of monetary debt characterizing obligation in general) by the need to avoid incorrect legal interpretations of the phenomenon (Dikiy, 2012b). The presence of the principle of repayment is a sufficient reason for classifying a particular financial practice (strategy) as a debt behavior. This approach involves the study of borrowing practices, their motives, borrowing preferences, and the development of a classification of borrowers.

According to A.N. Lebedev and O.V. Gordyakova, “the use of the term “credit-debt behavior” expands the field of study of debt behavior itself due to the fact that within the framework of the new concept, it is considered not only how a person borrows money and returns it, but also how exactly he lends it to those in need, and how it reacts when debtors are unwilling or unable to repay the amount owed. Thus, the area of psychological phenomena here turns out to be quite wide, and the problem itself is very relevant for both science and practice” (Lebedeva, Gordyakova, 2016, p. 77).

We agree with the proposed arguments in favor of studying various aspects of debt behavior, however, we will focus on using the concept of debt behavior, meaning both borrowing practices and repayment actions, since the word “debt” itself includes the meanings of both borrowed and overdue. payment (see Chapter 1). Thus, we will adhere to the following definition: debt behavior is a type of economic behavior that includes decision-making and actions to choose a credit institution (or individual), borrow and lend money, and fulfill monetary obligations.

Following the logic of studying behavior described by S.L. Rubinshtein, the study of debt behavior should include the study of the objectives of the loan, the motives for borrowing and the motives for fulfilling / non-fulfilling obligations, the internal semantic content of debt behavior, as well as the relationship that arises between the borrower and the creditor, the creditor and the debtor. According to B.F. Lomov, it is necessary to explain the specific behavioral acts of the subject of debt relations, identify their trends and find a way to influence him. At the same time, it should be taken into account that debt behavior includes mental processes as a reflection of the surrounding reality, which largely determine its adequacy.

Thus, the following conclusions can be drawn:

1. A significant, but not the only characteristic of economic behavior is bounded rationality associated with cognitive limitations in terms of receiving and processing information. Bounded rationality leads to uncertainty.

2. In the psychological analysis of economic behavior, value-semantic rationality associated with the life goals and values of the subject becomes important.

3. Debt behavior is determined by economic mind; it cannot be understood in isolation from the analysis of the mental processes included in it.

4. The study of debt behavior involves the analysis of its socio-psychological factors and determinants.

5. One of the goals of the study of economic behavior is the development of its typology.

1.3. Debt relations in the system of concepts of social psychology

The analysis of debt as a duty and debt as a monetary obligation showed that the debt behavior of Russians is largely due to their debt mentality, in which various aspects of obligation are very closely intertwined and defined as “an integral characteristic of people of a certain culture, which allows describing the originality of their vision of the relationship of borrowing, lending and fulfilling obligations and explain the specifics of their response in such situations” (Gagarina, 2021c, p. 89). The next question is whether the notion of "debt behavior" is sufficient to explain the implications of the difference in debt mentality. Let us turn to the consideration of behavior as a category of social psychology. Behavior has its own structure. It includes: behavioral act, action and deed. These elements together are included in a holistic, purposeful social behavior. Each of the elements of the structure has its own meaning, its own specific psychological content. The specificity of behavioral social actions lies in the fact that they are of social importance, and their subjects are individuals and social groups. These actions are performed in a certain situation, involve socially determined motivation, intentions, attitudes, and differ depending on the social tasks being resolved (economic, social, development of spiritual life) (Social psychology ..., 2002). Debt behavior is “a type of economic behavior that includes decision-making and actions to choose a credit institution (or individual), borrow and lend money, and fulfill monetary obligations” (Gagarina, 2021c, pp. 51-52). It can be clarified that this is a type of social behavior of a person or group in solving economic problems related to making decisions and taking actions to borrow, lend and fulfill obligations. The clarification that this is “social behavior” is necessary in order to emphasize the social significance of debt behavior and that it is possible only between people. Even if we are talking about interaction with credit institutions, people still make decisions, they

also carry out actions. Here it is important to clarify that the list of specific actions of the subject can be quite wide and not necessarily limited to the act of obtaining / granting a loan. Debt behavior may also include actions aimed at obtaining information about the experience of other people, studying literature, watching the news, etc., as well as refusing or avoiding such actions. The legitimacy of considering debt behavior as social behavior is not in doubt for a number of reasons: lending, borrowing, and fulfilling obligations are of social importance, contributing to the satisfaction of various needs (Harvey, Smith, Golightly, 2020), building a hierarchy in society (Peebles, 2010) and strengthening ties between people (Graeber, 2015, Wherry and Seefeldt, 2019). While the subject of debt behavior can be both an individual and a social group, nevertheless, debt behavior involves a view of the problem of debt only from the side of one participant (individual or group). Since obligation presupposes the presence of not only a subject (who owes), but also at least one more participant (to whom owes), which interact with each other, the question arises not about the debt behavior of the subject (individual or group), but about debt interaction (interpersonal or intergroup), as well as the debt relations arising between them. How do the categories correlate: "behavior", "relation" and "interaction»? The formation and development of interactions and relationships of the individual with other people, with communities of various sizes are the result of social behavior (Social psychology ..., 2002). The admissibility of transferring the conclusions made regarding social behavior to economic behavior, including debt, is determined by the fact that “economic behavior and economic interaction of subjects of different levels and scales are included in a more general process of their social life” (Poznyakov, 2018, p. .109). That is, we can assert that debt interaction and debt relations with creditors, borrowers, debtors, credit organizations, etc. will be the result of debt behavior. This conclusion is valid only if we consider debt behavior in a broad context. If we limit debt behavior only to the act of taking / giving / returning money, then we get the impression that the attitude towards debt can be the cause of debt behavior. For example, refusal to borrow could be the result of a negative attitude towards loans (which may be true for a particular loan), but the attitude itself was formed on the basis of certain experience - perhaps the real experience of someone you know or theoretical analysis of existing loan conditions (interest rates, term, availability of insurance, emerging obligations to the creditor, etc.). Thus, the relationship between debt behavior and debt relations can be quite complex: debt behavior may be the result of willingness or unwillingness to enter into debt relations, and debt relations may develop as a result of past positive or negative debt behavior.

If we are wondering about the determination of debt behavior, then it would be fair to refer to the works of M. Bobneva and E. Shorokhova, who have made a significant contribution to understanding the determination of social behavior. “Patterns and psychological mechanisms of

regulation of various types of human social behavior can be identified only when taking into account and analyzing the diverse social, political, ideological, industrial, economic, cultural, environmental, ethnographic and other social relations in which a person is included as a member of a given society and social groups. All social relations have a formative and regulative effect on his behavior. Taken together, this impact is represented in the way of life adopted in a given society and supported by various means of social regulation" (Psychological Mechanisms, 1979, p. 4). In order to determine the psychological aspects of the regulation of behavior, it is necessary to take into account the broad context of social ties and relations: its direct contacts, relationships and interactions in all the diversity of social relations (social, political, ideological, industrial, economic, cultural, environmental, ethnographic). The main characteristics belonging the phenomenon of interaction: effectiveness, the presence of two or more different acting forces, their mutual influence, the resulting effect, the time of maintaining interaction, space, speed of interaction, etc., social interaction will also spread, but the latter will have specifics associated with activity, goal-setting, attitude towards oneself, towards another and the reality of its participants (From the editorial board ..., 2008). Social interaction is an object of study in psychology, since it has a mental nature and is reflected in the minds of people (Pochebut, 2011): people exchange various actions, ideas, beliefs, feelings, and ideas. Debt interaction, as one example of social interaction, will be a process of exchanging social actions of lending, borrowing and fulfilling obligations between two or more entities.

Social interaction can be considered within the framework of various disciplinary approaches. In social psychology, the study of interaction is carried out primarily within the framework of the interactional approach to communication, which differs from the informational, focused on the transmission and reception of information and relational, focused on the relationship of communication and relationships (Social psychology ..., 2002). Social interaction is considered within the framework of management psychology - between people in hierarchically organized systems (Zhuravlev, 2004), as well as economic psychology (its direction of the psychology of entrepreneurship) - between business partners. The basic principles of such interaction are: pragmatism (usefulness, profitability) and morality (Zhuravlev, Poznyakov, Vavakina, 2017).

A great contribution has been made to the development of the concept of social interaction as an object of philosophical analysis (Vinogradova, 1999), debt is also mentioned in the analysis (Stozhko, 2011). From a philosophical point of view, "social interaction is a way of social being, which is based on the dialogic attitude of social subjects and ensures the unity and harmonization of social structures, with the ultimate goal of developing a strategy for the common actions of individuals, social groups and communities; social interaction is the conjugation of the actions of

subjects, which is expressed in the self-actualization of the participants in the social process, for the implementation of changes in society, that is, for the transition of potential forms of social existence to the current state" (Vinogradova, 1999, p.). Social interaction is put on a par with other communication forms of social relations and compared with such concepts as communication, social communication. As an essential basis for the concept of social interaction, Vinogradova proposes to use dialogue, defining it as a social fractal, and to consider social dialogical interaction as a fractal process (Vinogradova, 2007). Debt can be considered as the basis of social interaction, since it is interpreted as a reflection of the inner "I" of the individual in the sphere of his spiritual and social existence (Stozhko, 2011).

In the monograph Yu.Yu. Chilipenok gives his own definition of social interaction, synthesized on the basis of the work of other sociologists. "Social interaction is defined by social realities, renewable or regular, direct or indirect, full-time and remote, directed at the other (others), actions of the subject (subjects) of this interaction participating in joint activities. Subjects have their own interests and a common basis for contact and aim to satisfy their own needs and expectations with the resources available to other subjects. Hence the steady interest in the partner's response actions and mutual expectations, the desire to obtain benefits and rewards and exchange them, for which (and / or as a result) there is a mutual exchange of socially significant values and information based on dialogic relations and mutual recognition by partners of common criteria, norms, characters. As a result, certain ways of implementing joint activities, patterns of behavior and formal and informal rules of interaction, as well as networks of interactions arise" (Chilipenok, 2015, p. 38).

It is important for us to understand interaction as a form of social exchange, in which participants seek to maximize their own "acquisitions" ("benefits") and minimize "costs" (Chipilenok, 2015), while the resources to be exchanged can also be psychological relationships that arise between the participants in the interaction (Zhuravlev, Poznyakov, Vavakina, 2017). Much of what has been said above applies to debt interaction as a particular case of social interaction. So, the participants are united with each other by joint activities, have their own interests and a common basis (loan), each has certain resources (tangible or intangible) that they exchange. Debt interaction is regulated by formal and informal rules.

Next, we will look at how interactions and relations relate. After analyzing the works of V.N. Myasishchev for the development of social psychology, A.L. Zhuravlev and V.P. Poznyakov give the result of comparing the concepts of "interaction" and "relations": "the essence of the incomplete coincidence of interaction and interrelations I that the interaction is externally regulated, determined by the action of conventional norms and therefore does not allow direct manifestation of relations" (Zhuravlev, Poznyakov, 2018, p. 62). Relationships between people

that develop only in the process of joint activity and are generated by joint activity by no means exhaust the whole variety of relationships.

Psychology of relations is a branch of psychology that studies relationships (Zhuravlev, Poznyakov, 2018). E.V. Levchenko, having studied the history of the psychology of relations, writes: “the study of the origins of the idea of relation shows that it immediately acquires the character of a fundamental idea in psychology, since it is used to describe the subject of psychology, the essence of mind, it is used in concepts whose authors claim to create a new system of psychological views embracing the psyche in general, the psychic as a whole – in the concepts of the level of the new psychology” (Levchenko, 2003, p. 61). In his monograph, V.P. Poznyakov puts the category of psychological relations in the system of concepts of social psychology on a par with social representations and social attitudes. Justifying this by the fact that “they are the key concepts for the fundamental scientific areas that have developed in modern social psychology and have the status of categories. On the other hand, they are widely used in the analysis of the results of empirical socio-psychological research and are largely operationalized. But the most important thing is that it is these concepts together that make it possible to describe a holistic picture of mental phenomena that characterize both individual and group subjects” (Poznyakov, 2018, p. 36). Thus, the difference between representations of debt, debt relations, and debt attitudes preceding debt behavior lies in the predominance of the cognitive, affective, or behavioral components, respectively. Based on the analysis of numerous domestic works, V.P. Poznyakov, offers the following generalized definition of psychological relations: “these are phenomena or characteristics of the mind of the individual, that is, conscious mental phenomena. These are special states of consciousness that precede real behavior and express readiness for this behavior (which expresses the motivational and behavioral side of the relations). They include, along with readiness for a certain behavior, a cognitive component, expressed in knowledge about the objects of the relationship, and an emotional component, manifested in the emotional assessment of the objects of the relationship, in emotional experiences in relation to them <...> the value component, expressed in the assessment of significant the object of the relationship, based on the subjective hierarchy of values that are significant for the individual” (Poznyakov, 2017, p. 8). At the same time, the central feature of psychological relations is the presence of an emotionally colored experience, an assessment of the object of relations. The psychological relation expresses the internal position of the subject in relation to the object (Poznyakov, 2017).

Referring to the works of Ageev, Obozov, Sushkov and others, V.P. Poznyakov notes that the concept of "psychological relations", "originally defined as the psychological relations of the individual, within the framework of social psychology has acquired the status of a more general category used to describe and analyze mental phenomena that arise in the process of interindividual

and intergroup communication, as well as the interaction between the individual and group" (Poznyakov, 2018, p. 40). We use "debt relations" to describe the relationship that occurs between a lender and a borrower, whether they are individuals or organizations. Identification of debt relations as one of the types of psychological relations arising in connection with borrowing, lending and fulfillment of debt obligations, determining their patterns and specifics can help deepen our understanding of psychological relations.

Conclusions.

We use "debt relations" to describe the relationship that occurs between a lender and a borrower, whether they are individuals or organizations.

In further analysis, we will use the concept of "debt relations" when it is necessary to emphasize the subject's internal position in relation to debt.

The concept of "debt behavior" will be used when it is necessary to focus on actions, for example, to emphasize the fact of taking (providing) a loan or refusing to take such an action.

Debt interaction is the process of exchanging social actions related to borrowing, lending and fulfilling obligations between two or more subjects.

Chapter 2. Debt Relations: Characteristics of the Phenomenon

The second chapter "Debt relations: characteristics of the phenomenon" includes three paragraphs devoted, respectively, to the types of debt relations, classified according to the conative component, the parties of interaction and the levels of analysis. The first paragraph "Types of debt relations" substantiates the classification of relations according to the conative component in accordance with three obligations - to take, give and repay debt. The second paragraph of the "Parties of debt relations" provides an analysis of relations in the subject-subject and subject-object debt interaction.

2.1. Types of debt relations

The division of debt relations into “borrowing”, “fulfillment of obligations” and “lending” is very conditional, since the same person periodically acts as a lender, then as a borrower (Strebkov, 2004), and sometimes can combine all three roles, such as being a borrower/debtor to a bank, acting as a creditor/lender to another person, and being in arrears on utility bills. We adhere to this division in the wake of M. Mauss, who wrote that all three obligations are prescribed by society - to give, to receive, and to reciprocate (Mauss, 2011). For example, in the tribes of North America, the obligation to give is the essence of the potlatch[6]. The obligation to accept and respond to gifts is imperative, the refusal of a gift means fear of the need to return, and the inability to “give away” means to lose one’s rank and freedom forever. The sanction for the obligation to give is slavery for debt (Mauss, 2011). Gustav Peebles, summarizing previous research in his work "The Anthropology of Credit and Debt", writes that credit is a way of gaining power, and debt is a manifestation of weakness (Peebles, 2010). “Credit and debt contribute greatly to hierarchy building and dominance, but they are also keys to group solidarity” (ibid, 226). To avoid terminological confusion, before continuing further analysis, let us clarify that “credit” means lending, giving money, and “debt” means borrowing, taking money. Summarizing the research, G. Peebles notes that the ethnographic task for many years has been to study how the credit-debt relationship generates social ties, loyalty, enmity. The endless positioning of various social parties in the realm of credit/debt is itself ethnographic material, not true evidence of the impeccable moral ethics of one side and the moral decadence of the other. Given this perspective, the history of anthropological credit/debt research shows the benefits of not separating the economic effects of credit/debt from the moral debate about it. Contributing to the construction of boundaries of exclusion, inclusion, and hierarchy, the moral contradictions and

[6] Potlatch ‘system for the exchange of gifts’

asymmetries that are present in the inseparable credit/debt dyad are themselves elementary, helping to generate certain material effects of credit/debt that manifest themselves in any given situation. That is, borrowing and lending give rise to certain relations that go beyond the economic. Summarizing the above, debt relations are relationships arising from the interaction of at least two parties, in which one party borrows, the other lends, and the need to fulfill obligations is due to the essence of the concept of "debt" (Graeber, 2015; Moss, 2011; Peebles, 2010). We used this approach both to identify types of debt behavior and to justify the use of the term “debt” behavior (Gagarina, 2021c).

The structure of debt behavior proposed in our previous work allows us to move on to the concepts of relationship and interaction (Fig. 1.) and take into account both sides (Gagarina, 2021c, p. 93).

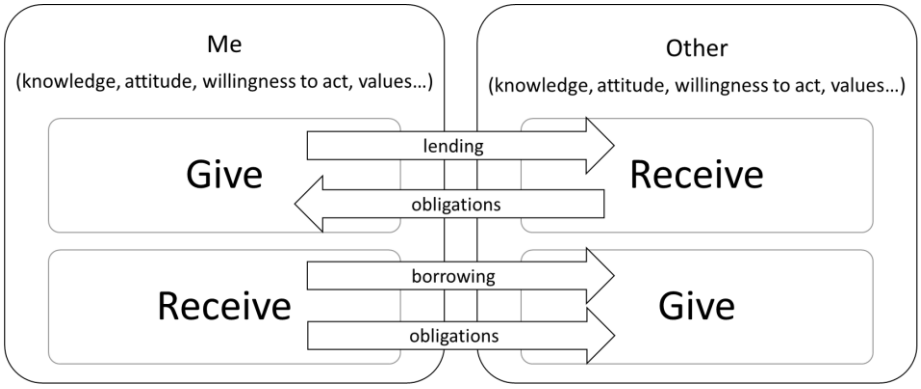


Fig. 1. The structure of debt interaction

Consider debt relations according to the types of debt behavior that underlie them.

2.1.1. Debt relations when borrowing

The conative component of debt relations in this case is the willingness to borrow or the refusal to borrow. At this stage of the analysis, we do not analyze the differences between institutional and non-institutional borrowing, since a separate paragraph “Parties of debt relations” will be devoted to this issue, but we will only make separate reservations, whether we are talking about borrowing from an individual or an organization. Borrowing activities involve choosing a source of borrowed funds. In the case of a non-institutional loan, extensive material has been accumulated in relation to taking loans (for example, Kireeva, Demin, 2016; Reshetova, Arutyunyants, 2020; Strebkov, 2004), so that the consideration of "borrowing" as an active action is beyond doubt. However, refusal to borrow is also not a simple "inaction", but is associated with certain views, feelings and attitudes. Behind the rejection of borrowing is also a struggle of

motives, a certain hierarchy of goals and value orientations. It is preceded by actions to collect information and analyze information, even if not always conscious.

O.V. Kireeva and A.N. Demin, referring to the works of V.N. Myasishchev consider the attitude to credit as an integral system of individual, selective, conscious connections of a person, including cognitive, emotional and behavioral components. The authors have developed a typology of borrowers according to the content of personal meanings (cognitive component): standard borrowers, forced borrowers, hedonistic borrowers, borrowers who perceive taking loans as risks and threats, borrowers with an ambivalent attitude to loans. As part of the study of the emotional component, it was found that at the stages of making a decision to take a loan from a bank, choosing a bank, the emotion of interest prevails (Kireeva, Demin, 2016).

In a study by D.O. Strebkov shows that people who have never taken a loan (institutional and non-institutional) demonstrate a negative attitude towards credit, and in the series "institutional loan – non-institutional loan – a combination of institutional and non-institutional loans" there is an improvement in their attitude to borrowing money (Strebkov, 2004).

Our previous studies have shown that Russians have a negative attitude towards credit and debt, both among those who do not take loans and those who do. Russians tend to avoid debt by avoiding borrowing (Gagarina, 202c). However, borrowers are more willing to borrow than non-borrowers. Willingness to take a loan is associated with higher credit tolerance (the ability not to experience discomfort when borrowing) and greater willingness to rely on oneself in a situation of uncertainty (risk willingness) (Gagarina, Padun, 2021). In addition, the group of borrowers is also not homogeneous. So, "borrowers with a mortgage loan are characterized by pragmatism, positive ideas about their past, focused on taking into account the long-term consequences of their decisions and are ready to fulfill their debt obligations" (Emelyanova, Vikentyeva, Gagarina, 2022, p. 73). For borrowers (MFOs), the internal mismatch of the time perspective contributes to impulsive and momentary decisions and is associated with a feeling of insecurity, while low rationality of debt behavior indicates an underestimated attitude towards the fulfillment of financial obligations (ibid).

2.1.2. Debt relations when fulfilling obligations

The conative component of debt relations in the fulfillment of obligations is the behavior of repaying the debt or avoiding it.

At what point does a loan become a debt? A number of anthropological works have been devoted to this issue (Graeber, 2015; Moss, 2011). "Credit is something a person must request. Credit exists as a potentiality, as something belonging to the future. When the requestor is deemed

trustworthy and is granted the loan, the credit becomes history and takes the form of debt. But this is not all there is to the story because there is a liminal phase, the present, the moment of commercial reincarnation when credit is reborn as debt and is exactly identical to it" (Gregory, 2012, p. 383).

Studies of attitudes towards credit have shown that emotions associated with the fulfillment of one's obligations vary greatly depending on the forecast, for example, repayment of a loan is accompanied by interest, and the situation of the impossibility of fulfilling obligations (i.e. at the stage of personal default) is accompanied by grief, guilt and fear (Kireeva, Demin, 2016).

The readiness to fulfill obligations can be influenced by the clarity of ideas about the timing and amount of the amount to be contributed. A study examines the impact of The United States Credit Card Accountability Responsibility and Disclosure (CARD) Act of 2009 on consumer decisions about monthly credit card payments (Jones, 2015). The study uses data from a representative national monthly household survey from June 2006 to December 2011. Estimates indicate that disclosures under the CARD have been effective in inducing households to increase their monthly credit card payments, with the largest effect seen among those households that pay full monthly balances. Among households that continue to incur credit card debt, there is minimal evidence of changes in payment behavior due to CARD use. The results are robust to controls for cardholder selection, as well as to different time parameters and subsampling periods (Jones, 2015).

Based on the materials of pre-investigation checks, criminal and civil cases related to the failure of debtors to fulfill their obligations, monitoring the relationship between debtors and creditors, motives were identified that contribute to debt repayment (Skoblikov, 2015), we supplemented them with the results from other studies:

1. The desire to avoid the adverse consequences provided for by law (depends on the debtor's awareness, knowledge of the current legislation, law enforcement practice in general and the actions of the creditor, law enforcement and judicial authorities) (Skoblikov, 2015). The combination of the results in financial and legal literacy with personal characteristics obtained in our study (Gagarina, 2017, 2021) allows us to draw the following conclusions. Debtors have a sufficiently high level of financial literacy and, therefore, the inability to calculate the full cost of the loan cannot be used as an excuse for debt. They are also well aware of the extent to which the law protects them from overpayments on fines if they do not make timely payments on the loan, and somewhat less about who they have to deal with in case of delays. The feeling of financial security is complemented by representations of the possibility of shifting responsibility for paying the debt to third parties or the state.

2. The desire to avoid adverse consequences from actions of a criminal and other illegal nature that may be committed against the debtor or his relatives (Skoblikov, 2015). Although the Federal Law of 03.07.2016 N 230-FL "On the protection of the rights and legitimate interests of individuals in the implementation of activities for the return of overdue debts" and excludes the involvement of debt collectors for interaction with the debtor of persons who have an unexpunged or outstanding criminal record to speed up the process, the level of awareness of this parts of the law, as well as the peculiarities of the mentality, reinforce this motive (Gagarina, 2021c).

3. Law-abiding. “This motive is found in many people, although, as a rule, it is weak and expressed in respect for the Law, which is based on the belief that for the normal functioning of society, laws are needed and people should not violate them” (Skoblikov, 2015, p. 25).

4. The desire to maintain good relations with the lender.

5. Fear of losing the respect of people whose opinion the debtor values.

6. Fear of worsening one's business reputation, as well as the desire to improve one's business reputation. Issues related to the reputation of financial market participants are attracting more and more attention from professional communities (See, for example, the ARB Open Discussion on Integrity in Business[7]).

7. Desire to improve (or not to drop) self-esteem.

8. Pity for the creditor.

A.N. Demin and O.V. Kireeva empirically revealed a list of psychological characteristics that determine the repayment of a loan: “borrower awareness; cautious attitude towards loans, their perception as a potential source of threats; lack of avoidant behavior; the absence of a pronounced desire to share responsibility for repaying a loan with one's relatives, friends, colleagues and a sober assessment of the possibilities of one's social environment; rationality; unwillingness to take risks. With the help of regression analysis, it was found that a carefull attitude towards loans is a predictor of their timely repayment, and avoiding solving emerging problems significantly reduces the likelihood of such an event” (Demin, Kireeva, 2018, p. 66). This statement is consistent with the fact that debt frustration, experienced as emotional stress in the event of non-fulfillment of debt obligations, leads to the early repayment of debt and the avoidance of such situations (Lebedev, Gordyakova, 2016).

2.1.3. Debt relations when lending

The conative component of debt relations in lending is the behavior of lending money or

[7] https://arb.ru/arb/press-on-arb/garegin_tosunyan_provel_otkrytuyu_diskussiyu_o_dobrosovestnosti_v_biznese-10435555/

avoiding it. There has been far less research on lending relationships than on other types of debt behavior. In addition, the review of the literature is based mainly on foreign studies and will mainly focus on lending through special P2P Internet. The peculiarity of such platforms is that they are both “more or less market-oriented and more or less social” (Carolan, 2019). That is, this is not an investment driven solely by economic motives, but also not lending to close people, about which they say “if you want to lose a friend, give him a loan”[8]. The study by Y. Liu et al., conducted on the Kiva.org platform, provides the most comprehensive list of potential motives for giving money to other people: General altruism, group altruis, empathy, reciprocity, equality and social safety netsocial responsibility and social norms, effective development tool, personal satisfaction, religious duty, external reasons (Liu et al., 2012). We used this classification system, supplemented and adapted the questionnaire for the domestic sample (Gagarina, 2022b). Another study by Prosper.com shows that in addition to objective information about a borrower (family income, bank accounts, tax information, credit score), unverifiable information also influences a lender's decision. Since the borrower and lender do not know each other, lenders can use the narratives prepared by the borrowers as a source of information. Borrowers with unsatisfactory objective characteristics (for example, a low rating assigned by Prosper.com) view narratives as an opportunity to influence the opinion of lenders by pointing out their past mistakes and difficult circumstances. The positive identity of borrowers, formed in narratives, increases the likelihood of borrowing if lenders require them to fulfill obligations, either directly assessing them as trustworthy or indirectly as adherents of certain religious or moral beliefs (Herzenstein, Sonenshein, Dholakia, 2011).

What is a good debt, a worthy debtor, or a reasonable basis for refusal? In making decisions about who to lend to and who just to give without demanding a return, people participate in the process of differentiating meaningful social relationships in the workings of relationships, marking (and sometimes transforming) the nature of these relationships (Zelizer 2012). In order not to feel too embarrassed, people may resort to obfuscation (misleading) about their own ability to help in the form or amount requested by the borrower. So in the work of F. Wherry and coauthors, the results of interviews of fifty-seven people about how they refused to provide a loan to a close relative or friend showed that many felt that they could not say “no” directly, but use

[8] The process of borrowing and lending through such platforms is as follows: Before submitting a loan request, borrowers give permission to verify personal information (eg family income, home ownership, bank accounts) and credit information. Based on this information, each borrower is assigned a credit rating that reflects the risk to lenders - this is objective, verifiable information. Borrowers then put loan applications up for auction, choosing the amount and the maximum interest rate they are willing to pay. They can use an open text area with unlimited space to write whatever they want (narrative) - this is subjective, unverifiable information. Once a listing becomes active, lenders bid (amount and interest rate). A $1,000 loan can be financed by a single lender lending $1,000, or 40 lenders can lend, for example, $25 each. After the auction closes, applications in which the requested amount is covered are funded. If a listing receives bids for more than the amount requested, the bids with the lowest interest rates win. If the auction does not receive enough bids, the bid is left without funding.

ways to say "no" without saying it directly. Other option is to fulfill the request only partially. The more socially legitimate the request for a loan (the borrower is sincere and realy needs help, and the lender has funds to do so), the higher the moral obligation to fulfill it. A refusal may characterize the lender as selfish (Wherry et al., 2019). Borrowers have the right to request loans, and lenders have the right to both refuse and grant a loan for various reasons. Of course, one cannot equate commercial relations with relations between people who are relatives, neighbors and friends. In this connection, it is important to pay attention to the parties of debt relations.

2.2. Parties of debt relations

People, groups of people, organizations and entire states can act as participants in the interaction regarding borrowing, lending money and fulfilling debt obligations. Therefore, both the parties and the levels of debt relations should be analyzed (Gagarina, 2022a).

Since a person's interaction with significant social objects can be subject-subject, subject-object and object-subject (Grachev, 2020). To determine the sides of interaction as objects or subjects, let us turn to the concept of "subject" in psychological science. A detailed and deep analysis of the formation of this concept is carried out in the works of E.A. Sergienko, V.V. Znakova, N.E. Kharlamenkova (Development of concepts..., 2018; Sergienko, 2021), we will only emphasize that the subject has consciousness, selectivity, integrity and activity, and also agree with the following theses. Firstly, "the criterion of a subject can only be a level one" (Sergienko, 2021, p. 28), secondly, "subjectivity remains an integral psychological characteristic of a person throughout his life: a person is born a subject and dies a subject, taking into account the level criteria of subjectivity (ibid., pp. 32–33). Thus, the concept of "subject" will be used by us to refer to an individual (not organization) participating in a debt interaction. However, its participants can be not only individuals, but also groups; accordingly, the question arises of the possibility of defining them as a "group, collective subject". The answer to this question should be given in relation to each organization separately, based on its compliance with certain criteria. A.L. Zhuravlev proposed the following criteria of group subject: 1. Interconnection and interdependence of individuals. 2. The quality (ability) of the group to show various forms of joint activity, that is, to act as a single entity in relation to other social objects or in relation to itself. 3. The quality (ability) of the group for self-reflection (Development of concepts ..., 2018). "The emergence of a group subject is due not only to joint labor activity, but also to the presence of common goals, motives, and interests. At the same time, public interests are significant if they are both personal, but not extrapersonal or transpersonal" (Development of concepts ..., 2018, p. 107). In the case of banks and microfinance organizations, we can talk about joint activities as a

characteristic of a group entity, and also, possibly, about common declared goals, but studies of bank employees show a mismatch between the goals and interests of different employees within a credit institution (Cohn, Fehr, Maréchal, 2014), which at this stage makes it difficult to define the bank as a collective entity. Much more likely is the definition of credit unions as a collective entity, but we are lack of their studies from psychological point of view in Russia. Thus, interaction with a credit institution will be considered by us as a subject-object one (Gagarina, 2022a).

Accordingly, we can divide the interaction into subject-subject and subject-object. It is also possible object-object interaction, for example, debt relations between various organizations, but so far they are in the field of economic and legal sciences (Ivanov, Korshunov, 2021; Yusupova, 2008; Yarasheva, Burdastova, 2013).

Considering the subject-subject and subject-object relations, we will adhere to the same classification as above, dividing them into relations in borrowing, lending and fulfilling obligations.

Subject-subject and subject-object relations in borrowing

In the work of L.Z. Buranbayeva, Z.Z. Sabirova and A.R. Nurova a theoretical comparison of the advantages of institutional and non-institutional loans is made. The authors explain the popularity of informal borrowing by the underdevelopment of the financial services market, the tightening of requirements for the procedure for granting bank loans, the low level of financial literacy and income of the population, the low level of trust in microfinance companies (Buranbayeva, Sabirova, Nurova, 2019), i.e. authors reduce factors to purely economic ones. In our opinion, the problem is more complex and requires taking into account the interpretation of emerging relationships. It is impossible to deny the features of historical experience, cultural and religious features. Loans from individuals can be considered as an indicator of exclusion from more accessible sources of credit due to low income and high probability of default (Collard and Kempson, 2005; Shoji et al., 2012). However, a study based on data from rural China found that poorer households were also less likely to enter the informal credit market. This is because they have limited social networks and do not have the financial means to invest in their social capital to expand it (Yuan, Xu, 2015). Most likely, the choice of an institutional loan (credits) or a non-institutional one (a loan from another person) is associated with a number of characteristics, among which there are features of the loan itself and the emerging relationships. A non-institutional loan may be a conscious strategy chosen on the basis of such loan characteristics as lack of interest, flexible repayment terms, lack of documents (Strebkov, 2007), the possibility of default (Muzhichkova, 2016). The choice of formal credit is based on the advantages of the relationship that develops when borrowing. Thus, a loan is a way to avoid feelings of dependence, shame and condemnation on the part of the lender (Yudin, 2015).

Fulfillment of obligations in the case of person-to-person and person-to-organization relationships

When considering the fulfillment of obligations in the subject-subject and subject-object interaction, the comment of P.A. Skoblikova is relevante: “It is also worth noting that behind the abstraction of a “legal entity” are real people who predetermine the decisions, actions and inaction of the named person. Therefore, the motives must be taken into account when dealing with any debtor - an individual or a legal entity, making this or that management decision to settle debt relations. However, if the task is to recover a troubled debt from a legal entity, then before asking about the motivational sphere of the relevant entity, it is necessary to establish who exactly controls the debtor's activities. Such a person may or may not be a formal leader. It may be a founder, a member of a legal entity, a shareholder with a controlling stake. But not necessarily. The owner is possible and "shadow", having no legal status. After the personality is established, it becomes possible to study the motivational sphere not of a random person, but of the one who predetermines the activity of a legal entity and purposefully influences it” (Skoblikov, 2015, p. 21).

Borrowing in the case of person-to-person and person-to-organization relationships

The process of lending money on different terms can also be seen as a debt relationship between two people, and between a person and an organization. In the latter case, we can consider an investment decision as lending. When people make a decision to lend, they come to a compromise about how much money they think they can keep and how much they can lend to family and friends. They make these calculations keeping in mind that their economic decisions have strong influence on the maintenance, change, or termination of existing relationships, and they have an audience to which they are directly or indirectly accountable for their decisions. They may not make their financial decisions fully aware of their impact on their relationship, but act as if they have internalized the relationship implications of their actions (Wherry et al., 2019).

K. Gregory, referring to A. Smith, writes that the willingness to lend to people with whom you are in friendly or neighborly relations is due to sympathy between them and the degree of closeness, while loans to strangers will be determined solely by financial interest. Banks are profit motivated to lend at a positive interest rate, but family lenders have much more complex motives that can lead to loans at zero or negative interest rates (Gregory, 2012).

Characteristics of debt relations for different types of interaction are shown in Table 1.1.

The difference between subject-subject debt interaction and subject-object interaction is related to the fact that the subject perceives another participant in debt interaction as having a certain system of values and capable of evaluating actions as right or wrong, expedient and not expedient. A person's decision to lend or not to lend is based not only on a rational calculation of the probability of return, but also on such reasoning as whether the borrower is sincere, whether

he really needs a loan, whether his motive is "worthy" or not. A bank does not ask such questions and does not condemn the choice of the borrower, does not teach him how to live, and people are ready to pay for it. Failure to fulfill debt obligations in the case of subject-object interaction is punishable by sanctions in the form of penalties, fines and persecution.

Table 1.1.

Debt Relations in Subject-Subject and Subject-Object Debt Interaction

	Interaction parameter	Subject-subject interaction	Subject-object interaction
Relations in borrowing	Terms	Flexible: indefinite, no interest, no documents	Clear: fixed term, interest, set of documents
	decision on the necessity of a particular loan	is determined by the lender's system of values.	is determined by the borrower's value system.
	the solvency of the borrower when making a decision on issuing a loan	is taken into account, but is not decisive	is the main condition
Relations in fulfillment of obligation	Regulators	Social norms: sense of duty, fear of ruining relationships, letting people down	Sanctions: penalties, fines, going to collectors and collecting debts through the courts
	repayment requirements	Flexible: the specific repayment date and the amount of the one-time payment can be revised. A return guarantee can be a receipt, but it is not always used	Fixed: the amount of the monthly payment is predetermined by the contract
	Non-fulfillment of obligations	Condemned	Prosecuted
Relations in lending	Motives	Different: helping, gaining power, avoiding guilt, source of income	Economic: source of income
	Conditions	Flexible	Fixed
	Relationships	Reciprocal	Unilateral, Expecting only material returns

The subject-subject interaction is characterized by the possibility of delayed fulfillment of obligations or avoid them altogether, but with a great moral experience (Gagarina, 2022a). That is, in the case of subject-subject and subject-object interaction, different debt relations arise in all three cases: borrowing, lending, and fulfilling obligations. The differences are related to the fact that the subject, unlike the object, is able to "have an attitude" to what is happening, that is, evaluate what is happening cognitively, emotionally and in terms of values. In the case of subject-object

interaction, a person seeks to reduce all relations only to economic ones: to carry out a financial transaction, to take or invest money, to receive or pay interest, while excluding “human” relations (interaction on the principle: “nothing personal, just business.” In the case of subject-subject interaction, in addition to economic exchange, there is also social exchange (Blau, 1984) - people enter into psychological relationships, the main characteristic of which is the expression of a certain assessment, position in relation to each other (Zhuravlev, Poznyakov, 2018).

What is the refusal of debt interaction - this is a situation when a person chooses not to borrow or not to lend, or not to repay the debt? As a result, the economic transaction is not carried out, but the psychological relations still remain. At the same time, the degree of representation of the psychological and economic in relations can be different. For example, a refusal to borrow or lend, which implies the exclusion of an economic transaction, may not be complete, but partial. Or entail an alternative form of economic interaction, for example, selling somthing to a potential lender, receiving money as a gift (Wherry, Seefeldt, Alvarez, 2019). In subject-object debt interaction, it is not possible to completely avoid psychological relationships, since the bank is somehow represented by people (managers, operators, etc.), in addition, people tend to endow the organization with human characteristics, make it anthropomorphic and attribute to it, for example, being greedy or generous, resenting an organization, or feeling grateful.

2.3. Levels of analysis of debt relations

In social psychology, the following levels of analysis are traditionally distinguished: individual, intragroup, intergroup, macropsychological. The experience gained in the study of psychological relations can be applied to the analysis of debt relations. So, depending on the subject of psychological relations, debt relations can also be classified as follows: (1) relations of an individual (2) interpersonal relations; (3) intra-group relations, including relations between the individual and the group; (4) intergroup relations. V.P. Poznyakov notes that “the last three groups are combined into a class of socio-psychological relations and correspond to different levels of organization of society as a system of social relations between subjects. The most general conclusion arising from the analysis of the content and characteristics of socio-psychological relations is that these relations cannot be correctly understood and explained only on the basis of analysis of the individual psychological characteristics of the subjects of relationships and interactions. At the heart of socio-psychological relations, even when they have the appearance of interindividual relations, there are relations that are social in nature between social communities” (Poznyakov, 2017, p. 16). At the level of an individual, the psychological attitude of a particular person to various aspects of debt: borrowing, lending, and fulfilling obligations can be studied.

The interpersonal level includes an analysis of the relations that develop between

representatives of the same social group. “Relations within social groups can be considered as interpersonal intragroup relations, and relations that develop between representatives of different groups can be considered as intergroup socio-psychological relations” (Poznyakov, 2017, pp. 17–18). One of the examples of interpersonal intra-group debt relations can be the study of relations that develop within credit unions (CU): how functions are distributed to achieve a common goal, how hierarchical relationships are built, communication is carried out, etc. That is, we are talking about the study of the inclusion of a person in a group, group identification and intra-group interactions. CUs are formal organizations, and people’s entry into them is not due to the need for communication, but mainly due to economic motives (Starostin, 2016). For social psychologists, it may be promising to study the formulation of the principle of community (as a socio-psychological phenomenon) based on the interests of various groups of shareholders.

Intergroup relations are understood as relations in which social groups participate. “Intergroup communication occurs in an intergroup situation. The main signs of an intergroup situation are the participants' awareness of their belonging to a certain group and the consent of the other people with this. Thus, for the situation to be intergroup, the simultaneous presence in one place of members of different groups is not necessary. It is also not necessary for members of the same group to be present together at the same time. Phenomena of intergroup communication occur even when a person is alone. However, the presence of members of one's own and other groups nearby makes them more intense” (Gulevich, 2007, p. 6). An example of studying debt relations at the intergroup level is the study of outgroup discrimination of debtors (Domiguez, 2010). The difference between the socio-psychological analysis of intergroup processes and the sociological one lies in the emphasis on the internal reflection of intergroup processes and phenomena. Socio-psychological analysis focuses on the problem of relationships that arise in the course of interaction between groups, as an internal, psychological category, i.e. is looking for an answer to the question of how intergroup relationships are reflected in the minds of group members and predetermine their perception of each other (Andreeva, 2001).

An example for the macropsychological level of analysis could be the consideration of debt relations at the level of individual states, but so far such studies are carried out mainly within the framework of economic science (Neverov, 2019; Parasotskaya, Yakovlev, 2019). The exception is the psychological study of O.S. Deyneka, who views the European debt crisis as an example of dysfunction at the macroeconomic level, resulting in growing debt in both the private and public sectors (Deyneka, 2017) and a study of the trend of relations in the “business-state” system (Deyneka, Maksimenko, 2021). Studies of debt relations at the macrolevel are promising for Russian social and economic psychology (Gagarina, 2022a).

Summarizing the above, we can draw a conclusion regarding the functions of debt

relations. Psychological relations perform the following functions: reflection of the properties of objects of relations and their relationships with the subject, regulation of the subject's social behavior, as well as its self-determination and social integrative function (Poznyakov, 2018). Consider their implementation when borrowing, lending and fulfilling obligations. The subject has a certain *attitude* towards credit, debt, debtor, borrower, creditor, etc., reflecting subjective expectations regarding mutual contributions and remuneration received as a result of debt interaction and described as a debt psychological contract (Gagarina, Ryabov, 2022). That is, debt relations perform the function of reflecting the properties of objects (other real or potential participants in debt interaction), through their assessment as pleasant or unpleasant, reliable or unreliable, profitable or unprofitable, dangerous or safe, etc. This attitude, in turn, determines the choice regarding the participation (and nature) or non-participation of the subject in the debt interaction. Thus, debt relations regulate debt behavior, and also contribute to the self-determination of the subject as a participant in debt interaction. The social and integrative function of debt relations is manifested in the fact that, on the basis of these relations, they can be combined into groups that are similar to each other, but differ from other groups.

Chapter 3. Determination of Debt Relations

Chapter 3 begins with general issues of determination as a complex phenomenon and the problem of interaction and correlation of determinants with each other. In this Chapter, we consider the determinants of debt relations through the determination of debt behavior, since debt behavior is the result of a willingness to enter into debt relations. The determinants are divided into social and psychological (first paragraph), financial and economic (second paragraph) and debt literacy (third paragraph). The fourth paragraph is devoted to the role of the debt mentality in the regulation of debt relations.

3.1. Social and psychological determinants of debt relations

Before turning to the analysis of studies on the factors and determinants of debt behavior, let us briefly dwell on the very concept of determination.

According to B.F. Lomov, behind the multidimensionality and multilevelness of the mind is the multiplicity of heterogeneous determinants, functionally combined into a dynamic whole. “Along with causal relationships, they include general and special prerequisites for mental phenomena, mediating links, external and internal factors, etc. Different determinants act both in parallel and sequentially, have a limited "zone of influence" and "weight". The relationship between the determinants is very flexible. What in some conditions acts as a prerequisite, in others may turn out to be a cause, a factor or a mediating link, and vice versa” (quoted from: Barabanshchikov, 2007, p. 89).

The prerequisiteis the readiness to "perceive" the action of the cause and other determinants. “This is a kind of ground on which certain events grow” (Lomov, 1996, p. 89).

Internal factors will be the phenomena directly included in the studied phenomena. These phenomena “include value orientations, attitudes, a system of value meanings, motives, psychological characteristics of a person” (Shamionov, 2009, p. 31).

External factors will be phenomena that are outside the studied phenomenon, but have a certain significance for a person. These are “social, group, individual norms and values of culture and subculture, where a certain type of behavior is prescribed for a person in a given situation” (ibid., p. 32)

One of the works in which systemic determination is applied to economic and psychological phenomena is the publication of T.V. Drobysheva, dedicated to primary economic socialization (Drobysheva, 2013). Since the generalizations made by the author are applicable to other phenomena, we will consider them in more detail. As the author writes, “the “cause” in Lomov’s concept is a chain of events connected by temporal relationships. These events can

complement each other, enhancing the effect, or they can mutually reject, weakening, restraining the effect, i.e. the events of the cause enter into definite relations with each other. Phenomena acting as causes are organized into a system with their own determination. All types of determinants have different functional orientation. They can speed up, slow down the occurrence of the consequence, the pace, the activity of the impact, strengthen, weaken the causal connection, the strength of the impact" (Drobysheva, 2013, p. 85).

Thus, speaking of "determination", we will mean its different degree, including the analysis of factors, predictors, and determinants (listed in order of increasing strength of influence), and also realizing that the nature of the relationship may not always be strictly defined.

Based on the analysis of various theoretical sources (works by B.F. Lomov, L.M. Popov, B.D. Parygin, D.A. Leontiev, V.A. Yadov, etc.), R.M. Shamionov identifies groups of predictors of social behavior of an individual. This list is quite complete, and since the concept of debt is social in nature, we decided to compare these predictors with those obtained by other authors for debt behavior (see table 3.1). After that, comments will be given that reflect the specifics of determining debt behavior as a category of economic psychology.

Table 3.1

Predictors of social (source: Shamionov, 2009, p. 41) and debt behavior

Predictors of social behavior	**Predictors of debt behavior**
• Situational factors (dynamics of the current situation, previous events, expected situations, behavioral experience in resolving situations, social time, etc.)	• Economic factors, income level and economic inequality (Gagarina, Solovova, 2021; Maslennikov, Larionov, Gagarina, 2022; Kim, Devaney, 2001; Christen, Morgan, 2005; Maslennikov, Larionov, Gagarina, 2022; Migranova, Toreev, Yarasheva, 2014; Yarasheva, Burdastova, Dokholyan, 2014; Collard, Kempson, 2005) • Debt and life cycle stage (Baek, Hong, 2004) • Debt and crisis (Gagarina, 2021b; Roland-Lévy, Pappalardo Boumelki, Guillet, 2010)
• Psychophysiological characteristics (temperament, properties of the nervous system, emotional states, health status)	• The role of emotional stability and neuroticism (Nyhus, Webley, 2001) • Emotional regulation and financial behavior (Côté, Gyurak, Levenson, 2010; Kim, Falconier, Conway, 2022) • Debt and health status (Jenkins et al., 2008) • Debt and depression (Gathergood, 2012a) • Financial anxiety acts as the dependent variable and debt, financial satisfaction,

	financial knowledge, and demographics (age, ethnicity, marital status, gender, and total income) as independent variables (Archuleta et al., 2013) • Debt and suicide (Meltzer et al., 2011)
• Levels of socio-psychological and personal development (interests, self-esteem, identity, character, abilities, social intelligence, self-regulation, internality, activity, system of relations to surrounding phenomena, characteristics of self-determination (personal, social, etc.), life plans, motivation, orientation and system of value orientations)	• Debt, self-control and compulsive shopping (Achtziger et al, 2015) • Locus of control and attitudes towards money (Tokunaga, 1993) • Monetary debt and moral obligations (Polletta, Tufail, 2014) • Social responsibility and debt behavior (Muzhichkova, 2016) • Debt, social identity, stigmatization (Mewse, Lea, Wrapson, 2010) • Social beliefs, time perspective, long-term orientation of consumers of various types of loans (Emelyanova, Vikentyeva, Gagarina, 2022)
• Cognitive characteristics (knowledge about the world in general and about social relationships, personal experience and erudition, etc.)	• Financial management (Boddington, Camp, 1999; Gagarina, Suleimanova, 2016, 2017) • Debt literacy (Białowolski et al., 2020; Disney, Gathergood, 2013; Brown, Grigsby et al., 2014; Gathergood, Weber, 2014; Pak, 2018; Norvilitis, Merwin, 2006; Cwynar, Cwynar, Wais, 2019; Lusardi and Tufano, 2015; Ooijen and Rooij, 2016; Gagarina, Elistratova, Ustinov, 2020; Gagarina, Savchenko, Smurygina, 2014; Gagarina, Goroshnikova, 2018; Gagarin and Shantseva, 2017; Smurygina, Gagarina, 2017) • Debt aversion (Amar et al., 2011) • Dysfunctional behavior (Deyneka, 2016)
• Characteristics of the subjective relationship of the individual to the objects of the surrounding world, to himself, his own behavior, others and their behavioral patterns, etc.	• Attitude towards debt (Chien, Devaney, 2001; Davies, Lea, 1995; Wang et al., 2011; Gagarina, Nevryuev, 2020) • Debt tolerance and frustration (Gagarina, 2020a; Lebedev, Bulygina, 2015; Lebedev, Gordyakova, 2016b) • Attitude towards loans (Demin, Kireeva, 2018) • Attitude to money, income and credit behavior (Gagarina, Muratnazarov, 2019; Reshetova, Bychkov, 2018)) • Attitudes towards time and planning (Webley, Nyhus, 2001; Nestik, 2020; Lastovicka et al., 1999; Bearden et al., 2006; Park, 2017; Ganzach, Amar, 2017; Gagarina,

	2018; Romero, Usart, 2014; Norvilitis J. M., Szablicki P. B., Wilson S, 2003; Joireman, Sprott, Spangenberg, 2005; Joireman King, 2016; Sekścińska K., Rudzinska-Wojciechowska J., Maison, 2018; Leonard, Zhang, Howell, 2019; Klicperová -Baker, Košťál, Vinopal, 2015; Gagarina, Nestik, Nevryuev, 2023) • Attitude towards other people, social and socio-psychological capital (Gagarina, 2022c; Sventsitsky A.L., Kazantseva, 2015; Nestik, 2009; Collard, Kempson, 2005; Wherry F.F., Seefeldt K.S., Alvarez, 2019; Tatarko, 2012, 2014)
• Social characteristics that are in certain relationships and ratios according to the degree of "proximity" (regional, historical-regional and demographic factors; social environment: reference group and media; home conditions: socio-economic, socio-psychological, upbringing scenarios, traditions and etc.);	• The role of social comparison, economic socialization, the presence of debt in the immediate environment (Lea, Webley, Walker, 1995) • Socio-demographic factors and credit behavior (Strebkov, 2004) • Loans and social status (Kireeva, Pedanova, Demin, 2017) • Social representations and relations in the context of generations (Vikentieva, Gagarina, Emelyanova, 2022; Gagarina, 2020b,c)
• Socio-psychological phenomena: symbols, traditions, prejudices, fashion, tastes, communication, rumors, advertising, stereotypes	• Mortgages and advertising (Gurun et al., 2016) • Credit behavior and advertising (Gagarina, Vlasenkova, 2020; Fedulova, Vinokurova, 2018)
• Factors of culture and religion (subcultures), including the characteristics of the culture prevailing in a given area, a given people, etc.	• Debts and religious beliefs (Abdul-Muhmin, 2008; Adhikari, Agrawal, 2016; Brahmana, You, 2021; Callen, Fang, 2015; Gagarina, 2021e; Guiso, Sapienza, Zingales, 2003; He, Hu, 2016; Hooy, Ali, 2017; He, Hu, 2016; Hilary, Hui, 2009; How, Karim, Verhoeven, 2005; Hooy, Ali, 2017; Jiang et al., 2015; Noussair, 2013; Boone, Khurana, Raman, 2013; Kayed, Hassan, 2011; Phelps, 2016)

In many studies, the factors are considered in their relationship; in addition, it is not always possible to determine the nature of the relationship between variables, so the classification is conditional and serves to structure the available data and identify missing information. That is, this section is descriptive, our proposals for conceptualization will be presented below, Chapters 4 and 5. Some of the listed factors are fairly well described and their study seems to be quite holistic, for example, in our works on financial literacy and long-term orientation (see, for

example, Gagarina, Goroshnikova, 2018; Gagarina, Nestik, Nevryuev, 2023), while others are only in the process of analysis and only partially included in this work, for example, the relationship of debt behavior with the regulation of emotions (Padun, Gagarina, Zelyanina, 2020), as well as the analysis of debt behavior as deviant and its comparison with addictive behavior (Berdichevsky et al., 2021; Berdichevsky, Padun, Gagarina, 2019; Gagarina, 2021a; Gagarina, Nevruev, Solovova, 2021). Below, descriptions of factors and groups of factors will be presented, which will be reflected to a greater extent in the section on empirical research.

Social and socio-psychological factors

The works of S. Lea, P. Webley and their co-authors convincingly show that debtors more often have debtors and borrowers among family members and the close environment, they compare their own financial situation with the financial situation of others and evaluate it as less successful (Lea, Webley, Levine, 1993; Lea, Webley, Walker, 1995). Another, no less important, aspect is the experience of stigma, negative evaluation from others and self-esteem (Mewse et al., 2010).

D.O. Strebkov studied the factors that determine credit behavior. The researcher suggested that the need for a loan is determined by the ratio between the standard of living of an individual, the standard of living of his social environment and the standard of living of reference groups (Strebkov, 2007). It was shown that “people with a low income, as a rule, surrounded by low-income Russians, they try not to communicate with those who are richer than them. At the same time, they are often ready to be satisfied with what they have, and do not seek to change something in their lives. At the same time, people with an average and even a high level of income are much more likely to indicate that among their acquaintances there are those who surpass them in terms of living standards, which they themselves would very much like to achieve in the future” (Strebkov, 2007, p. 95). It also turned out that if there are more wealthy people in the environment, then this contributes to a more positive attitude towards debt and credit. The absence of such an example in the social environment is due to the lack of need for borrowing. Developing the idea of the role of relationships between people, let's turn to trust and distrust, which are one of the most significant examples of the relationship to another. Referring to the works of J. Bowlby, M. Ainsworth, E. Erickson and Rubinstein, A.L. Zhuravlev and E.V. Shlyakhovaya indicate that in the literature, trust is most often presented in a trinity of manifestations: trust in oneself, trust in the world and trust in another, formed in the process of development, and in two types of relationships: a direct relationship to oneself and a relationship mediated by connections with other people (Development of concepts…, 2021). A.B. Kupreychenko develops the idea of considering trust and distrust as a type of psychological attitude and notes the need to take into account all its elements: “Trust” as a psychological attitude includes interest in and respect for an object or

partner; an idea of the needs that can be satisfied as a result of interaction with him; emotions from the anticipation of their satisfaction and positive emotional assessments of the partner; relaxation and unconditional readiness to show goodwill towards him, as well as to perform certain actions that contribute to successful interaction. In turn, mistrust includes the following main elements: risk awareness; a sense of danger, fear, combined with negative emotional assessments of a partner or object and possible results of interaction; alertness and tension, as well as a willingness to stop contact, respond to aggression or show anticipatory hostility" (Kupreychenko, 2008, p. 99).

A.L. Zhuravlev and E.V. Shlyakhovaya connect the complexity of developing the concepts of trust and distrust with their phenomenological complexity: ambivalence and simultaneous focus on oneself, on other people and on the world as a whole (Development of concepts…, 2021). We suggest that debt relationships are influenced by trust in oneself, others, and the world at large. And this happens at a deep and not always conscious level. However, within the framework of our study, it is impossible to reveal all the existing relationships; rather, this is the task of future research.

Trust and distrust are also one of the necessary conditions for the development of the social capital of the individual, and is also one of its components. Social capital is a set of relationships between individuals, which, on the whole, constitute a kind of network that allows you to use various tangible and intangible resources of partners (Sventsitsky A.L., Kazantseva, 2015). T.A. Nestik emphasizes that social capital is not just social ties, it is a certain attitude of a person to his social ties (Nestik, 2009).

The social capital of the individual is of great importance for debt behavior, acting as its source. For example, its role in non-institutional borrowing and lending has been confirmed (Collard, Kempson, 2005; Wherry F.F., Seefeldt K.S., Alvarez, 2019). In sociological works, it is noted that social capital consists of three components: trust (interpersonal and intergroup), the quantity and quality of interpersonal relationships, as well as social values and norms that promote (obstruct) good neighborly relations between people (Burko, 2018). It is proposed to add civic identity to these characteristics (Tatarko, 2012). Since the carrier of social capital is the group as a whole, when studying it, individual differences of people in relation to others and social institutions are ignored. To indicate such differences, A.N. Tatarko proposes to use the term "socio-psychological capital of the individual". In fact, the socio-psychological capital of the individual is represented by the same spectrum of relations as social capital, only at the individual level - various types of personal trust (generalized, social, institutional), tolerance for cultural diversity, civic identity, density of relations with the social environment (the inclusion of a person in a network of formal and informal relationships), the resources that a person receives through relations with the environment. The use of the concept of "socio-psychological capital of the

individual" allows you to go to the individual level in the analysis of those types of relationships that make up social capital at the group level. A.N. Tatarko gives the following definition of socio-psychological capital: “this is a dynamic system of personality relations, which is a resource that facilitates the achievement of various goals” (Tatarko, 2013b, p. 82). In addition to relationships to other people and with other people, in the context of our study, other attitudes to the objects of the surrounding world and to time are of interest.

Characteristics of the subjective attitude of the individual to the objects of the surrounding world (debt and credit), to himself, etc.

The concept of debt relations and debt attitudes have already been considered by us in the first chapter. Here we can only add some points that were not reflected earlier. The structure of the attitude towards debt is complex and differs from the simple one-dimensional construction of "pro-debt - anti-debt". In a study by P. Białowolski et al. studied the relationship between financial literacy and debt attitudes (Białowolski et al., 2020). Unlike many other studies conducted on student samples (Borden et al., 2008; Davies and Lea, 1995; Haultain et al., 2010; Xiao et al., 1995), this one was conducted on a representative adult sample. Although it did not reveal significant gender differences in either the conceptualization of attitudes towards debt or their factors, the results showed that in all classes except one, consumer attitudes are strongly associated with either knowledge of debt or debt skills, or both of them simultaneously. Debt habits have been found to be a particularly strong predictor of consumer attitudes toward debt. This study had two important findings concerning the relationship between gender and attitudes toward debt. First, the assumption that women and men differ significantly in their attitude to debt has not been confirmed. Although more ambivalent attitudes toward debt were more common among women than among men, and men's attitudes toward debt tended to lean towards extreme views, the differences found were not significant. Also, there were no significant differences in debt literacy between men and women (which is generally typical for post-Soviet countries). It has also been found that attitudes can be seen as a mediator between financial literacy and behavior.

N.P. Reshetova and V.A. Bychkov compiled a typology of military personnel on two grounds: in attitude to money (positive, negative and neutral) and credit experience (have or do not have). Six theoretical types of credit behavior were identified, which were realized in five empirical ones: potential borrowers, anti-borrowers, confident borrowers, forced borrowers, indifferent borrowers, characterized by different attitudes towards money (Reshetova, Bychkov, 2018).

A.N. Lebedev and O.V. Gordyakova identified types of credit and debt behavior based on debt and credit tolerance/frustration, which were compared with respondents' answers (Lebedev, Gordyakova, 2016b). “Debtors who admit that they may again have circumstances that

prevent them from repaying their debt, argue that this will not require significant efforts to make a decision on the next loan, which indicates the credit tolerance of this group of respondents and is confirmed by correlation analysis. For example, debtors who claim to be “responsible” people who “can be trusted” say that they almost always have to make an effort to borrow money again (-0.747 at $p<0.01$). At the same time, debtors who believe that objective circumstances may arise that prevent them from repaying the debt, express doubts that they are “responsible” people and “can be trusted” (–0.658 at $p<0.01$). This indicates the phenomenon of credit frustration” (Lebedev, Gordyakova, 2016b, p. 79).

The connection between attitudes towards debt and behavior is ambiguous. Thus, a study by E. Davis and S. Lea showed that the presence of debt among university students is positively associated with greater debt tolerance (Davis, Lea 1995). There are other studies showing that debt anxiety is an important deterrent for high school students considering further education on credit (Callender and Jackson, 2005), and that the affective credit component is a good predictor of purchasing behavior and actual use of credit cards (Hayhoe, Leach, Turner, 1999; Hayhoe et al., 2000). However, one cannot ignore those studies that have not revealed the relationship between attitudes towards debt and debt behavior (Norvilitis et al., 2006; Lachance, 2012; Norvilitis, 2014).

M. Lachance conducted a survey of respondents (Canada) aged 18 to 29, the results of which show that young people recognize both the benefits and risks associated with credit (Lachance, 2012). Regression analysis shows that attitudes towards loans are positively associated with education, the number of credit cards, and knowledge of credit, but negatively with the number of children. Young people who reported that their parents and friends are active users of loans are more likely to have a positive attitude towards loans. The relationship between the attitude to debt and the level of debt was not revealed.

Norvilitis et al. studied the relationship between attitudes towards money, impulsivity, locus of control, life satisfaction, stress, and credit card debt among college students (Norvilitis et al., 2006). In this study, it was hypothesized that students who have an external locus of control are more impulsive and have a positive attitude towards debt and spending, and will also have higher credit card debt, but this hypothesis was not confirmed. Instead, attitudes toward money were found to be related only to personality variables. Another important finding of this study is that attitudes towards debt are not related to behavior: students who reported that debt was unsustainable were no more or less likely to be in debt than others. The explanation for the lack of relationship between attitudes towards debt and behavior lies in the characteristics of the student sample. First, for students, debt appears to be temporary (until graduation and employment) and is not part of the debt lifestyle, making their views on debt less relevant to everyday behavior. Second, living a comfortable lifestyle may be more meaningful than the prospect of debt that they

will pay off in the distant future, after they graduate. Students see the lifestyle and consumption levels of other students who can afford much more, such as buying expensive things, a car, etc., and this also affects them. Third, the formation of intentions is also related to the relationship between attitude and behavior. In this work, it was also found that poorly formed intentions are less likely to influence behavior than those that were well formed, i.e. students may have the intention to stay out of debt but do not have a clear plan on how to do so. This is where financial literacy comes into play.

Attitudes to time and planning

In all three cases, debt behavior, as a type of social behavior in solving economic problems associated with making decisions and implementing actions, is the result of an intertemporal choice: borrowing is a choice in favor of meeting present needs at the expense of resources that will be received in the future; lending is the refusal or restriction of the satisfaction of needs in the present for the sake of a possible benefit in the future, and the fulfillment of obligations is the restriction of the satisfaction of needs in the present due to resources spent in the past. Within the framework of this block of studies, we considered the following indicators: planning horizon, long-term orientation and concideration of future consequences, as well as past, present and future time perspective.

Following T.A. Nestik, we consider long-term orientation not only as the ability to set goals that are distant in time and sacrifice momentary benefits for the sake of long-term benefits, but also as an optimistic attitude and interest in the future, as well as the subjective significance of continuity, continuation of traditions and continuous development. That is, long-term orientation is “a multidimensional phenomenon, including value-motivational aspect (orientation to deferred reward and the severity of discounting the future, the value of continuity, time-sustained achievements and a trace in history, the value of continuous self-development, the value of predicting the future, the value of long-term goal setting and planning, the value of long-term relationships, responsibility to future generations), cognitive (length of time perspective, planning horizon, belief in the ability to influence the distant future and predict it, belief that the efforts expended will be rewarded in the future), affective (pleasure from fantasizing about the long-term future, interest in long-term forecasts, optimism about the long-term future) and behavioral components (setting long-term goals, focusing on long-term consequences, seeking information about the long-term future, willingness to discuss it with friends and colleagues, orientation for the purchase of durable goods)” (Nestik, 2020a, p. 110). Since we consider long-term orientation as “the significance for the individual and the group of long-term goal-setting, forecasting and planning, achieving and maintaining the results of one’s own and others’ activities that are resistant to change, as well as taking into account the long-term consequences of this activity for oneself,

other people and the environment" (Nestik, 2020, p. 119), then in the context of interpersonal and intergroup relations, she describes the willingness to evaluate the relationship as beneficial for both parties in the long term (Kelly, Thibaut, 1978; Poznyakov, 2018; He, Sun, 2020). Parties of social exchange characterized by a short-term orientation are concerned only with the possibilities and results of the current time, while parties with a long-term orientation seek both immediate and future benefits from the relationship. Debt behavior in its essence also represents a social exchange, and its connection with a long-term orientation can be interpreted as a willingness or unwillingness to borrow, lend or repay a particular person, depending on the assessment of the emerging relationship as beneficial or disadvantageous in the long term. Previous studies have identified a relationship between long-term orientation and frugality and planning in consumer behavior (Lastovicka et al., 1999), responsible debt behavior (Bearden et al., 2006; Park, 2017; Ganzach, Amar, 2017). At the same time, the study of debt behavior most often means the study of the features of borrowing and paying off debts, but not lending. Examples of works on the study of borrowing are studies to identify the relationship of various factors and the willingness to take educational loans (Callender C., Jackson, 2005), including among students with different time perspectives (Romero M., Usart, 2014; Norvilitis J. M., Szablicki P. B., Wilson S, 2003).

Consideration of Future Consequencesis usually understood as a greater or lesser "willingness of the individual to take into account the consequences of his current behavior, as well as the extent of the impact that these consequences will have on them" (Strathman et al., 1994, p. 743). Consideration of future consequences can be identified with a long-term orientation, or considered as one of its indicators (ibid). A large body of empirical evidence has accumulated of the impact of consideration of future consequences on academic success, purchasing and financial behavior, attitudes towards the environment, and management style (Joireman et al., 2006; Arnocky et al., 2014; Joireman, King, 2016; Upadhyay, 2021). Several previous studies have also found that a high level of concidering future is associated with financial decision making: J. Joyreman, D. Sprott, and E.R. Spangenberg was the first to obtain experimental confirmation that people who are concerned about the immediate consequences of their actions act with less fiscal responsibility than those who take into account the long-term consequences (Joireman, Sprott, Spangenberg, 2005). People with high and low consideration of future consequences behave differently when they need to make a decision about where they should spend their money first. Thus, regardless of the amount of their debt, people with a low level of consideration of distant future consequences allocate less money to pay off credit card debt (but more than other types of expenses - shopping, travel, savings) than people who have a high level of consideration of distant future consequences (Joireman, Sprott, Spangenberg, 2005). Thus, subjects with a low level are more likely to direct them to impulsive purchases, while people with a high level, on the contrary,

will be ready to spend them on something that can maximize future benefits (Joireman, et al., 2005). This was confirmed by subsequent studies: people show a low level of propensity to impulsive purchases, tend to save more often, successfully undergo financial socialization, and choose the most popular retirement plans (Joireman, King, 2016).

Time perspective is "an often unconscious process in which continuous streams of personal and social experience are organized into temporal categories or time frames that help to order, harmonize, and make sense of these events" (Zimbardo & Boyd, 1999, p.18). In general, people can experience three types of time perspectives. These are past (positive and negative), present (fatalistic and hedonistic), and future. (Zimbardo & Boyd, 1999). A study of the relationship between time perspectives and household financial management found that successful management presupposes the ability to delay the satisfaction of needs. Such a pronounced ability is a feature of time perspective with a predominant orientation to the future, and orientation to the hedonistic present, on the contrary, is characterized by a deficit in this area (Zimbardo & Boyd, 2010). That is, the time perspective can influence decisions related to the choice between present and future financial rewards, and therefore influence strategies for consumption, borrowing, saving, investing, etc. The results of the study by K. Sekścińska, J. Rudzinska-Wojciechowska and D. Maison showed that the most important in the context of risky financial choices are orientation to the future and orientation to the hedonistic present. A higher future time perspective is associated with the propensity to invest and make safe investment choices, while a more pronounced hedonic present is associated with a low propensity to invest and high risky investments (Sekścińska, Rudzinska-Wojciechowska, Maison, 2018). Similar results were obtained by S. Leonard, J. Zhang and R. Howell, who surveyed a total of 9,065 adults and proved that future-oriented people tend to lead a more responsible financial lifestyle. On the other hand, negative past orientations, hedonistic present and fatalistic past orientations are associated with a lower financial lifestyle. In addition, the greater the deviation from a balanced time perspective in middle-aged adults, the higher their materialism, impulsive and compulsive purchases, and the less financially secure they feel (Leonard, Zhang, Howell, 2019). Another study shows that high past, fatalistic, and hedonistic present will encourage compulsive buying, while high future and positive past will discourage compulsive buying (Unger, Lyu, Zimbardo, 2018). M. Klitsperova-Baker et al. have shown that future orientation and fatalistic present orientation increase the likelihood of both loan repayments and savings behavior (Klicperová-Baker, Košťál, Vinopal, 2015). In addition, researchers consider TP in the context of addictions (for example, from games). Future orientation has a direct impact on the severity of gambling and has mediated the association between chasing behavior and gambling involvement (Ciccarelli, et al, 2019).

Summarizing this group of studies, it can be noted that they reflect the relationship of the

time perspective and planning horizon with economic behavior associated with two characteristics of debt behavior - borrowing and fulfillment of obligations, but do not provide insight into their role for lending.

Individual psychological characteristics of debtors

Self-control is negatively and compulsive buying behavior positively correlated with debt. The analysis showed that the link between self-control and debt is entirely mediated by compulsive buying. At the same time, women are more prone to compulsive shopping than men. Age has a significant positive association with self-control and a negative association with compulsive shopping. Household income is not associated with self-control, compulsive shopping, or debt (Horváth et al., 2015). Some researchers (for example: Davies, Lea, 1995) note the relationship of students' beliefs and social perceptions with the presence of debt, in which a more tolerant attitude towards debt is positively correlated with the amount of debt. Others (e.g., Boddington and Camp, 1999), on the contrary, show that this statement does not apply to student loans: as you move from course to course, total debt increases, but this is not associated with buying activity, since uncontrolled purchases are not the cause student debt.

In the work of A.N. Demina and O.V. Kireeva identified a list of psychological characteristics that may affect the repayment of the loan: the awareness of the borrower; cautious attitude towards loans, their perception as a potential source of threats; lack of avoidant behavior, avoiding solving a financial problem if it occurs; the absence of a pronounced desire to share responsibility for repaying a loan with one's relatives, friends, colleagues and a sober assessment of the possibilities of one's social environment; rationality; unwillingness to take risks (Demin, Kireeva, 2018).

Debtors demonstrate significant differences in attitudes — reduced optimism and financial self-esteem, a less pronounced internal locus of control in the financial sector. They also display a distinct social identity by associating themselves with a debtor group and feeling stigmatized both by the group as a whole and by themselves (Mewse, Lea, Wrapson, 2010). Self-control and time perspective are considered as predictors of debt behavior (Webley and Nyhus, 2001).

Significant relationships with economic behavior were shown by the Big Five personality traits: extraversion - introversion, neuroticism - emotional stability, conscientiousness - lack of concentration, agreeableness - hostility and openness - closeness to new experience (Brown, Taylor, 2014). Extraversion is significantly correlated with the amount of debt. Regarding the types of debts, the following results were obtained: agreeableness is positively, and conscientiousness is negatively correlated with unsecured debts. No significant relationships were found between personality traits and asset types, except for the relationship between personality

traits and equity holdings. Extraversion and agreeableness are negatively related, and openness to new experiences are positively correlated with investing in stocks.

A study conducted on a Danish sample analyzes the extent to which personality traits influence savings and borrowing behavior (Nyhus and Webley, 2001). Respondents provided detailed information about their assets and debts and the results of two psychological questionnaires - 16-factor and "Big Five". The results are consistent with previous studies. Emotional stability (the opposite of neuroticism), autonomy, and extraversion are strong predictors of saving and borrowing behavior. Extraversion has an inverse relationship with both savings and debt. Agreeableness has an inverse relationship, and consciousness has a positive relationship with savings. Agreeableness, inflexibility, rigidity can explain some types of savings behavior. The work of I. Mosca and K. McCrory shows that personality traits are an important factor in determining financial decision-making and economic behavior (Mosca, McCrory, 2016). Emotional stability, extraversion and conscientiousness are positively correlated with the level of well-being. Some traits have an indirect effect on wealth accumulation—for example, conscientious individuals are more successful in school and university, which leads to higher earnings. Consequently, when statistically processing data, taking into account the role of education can lead to an underestimation of the role of consciousness in building a model.

A longitudinal study showed that emotional stability and consciousness are positively connected with external (high income) and internal (job satisfaction) manifestations of career success (Sutin et al., 2009).

The impact of emotional stability/neuroticism on economic behavior can be explained as follows: emotionally stable respondents are more successful in the labor market, where such traits are encouraged by career growth and higher earnings (Gagarina, Suleimanova, 2017). In addition to this explanation, there may be another. Emotionally stable people have been shown to make more informed financial decisions; laboratory experiments have also shown that they are more inclined to take risks in order to obtain benefits, while anxious (with high neuroticism), on the contrary, often overestimate the degree of risk and tend to avoid losses (Lauriola, Levin, 2001).

Cultural Factors and Debt Behavior

A number of articles are devoted to the connection between debt and religious beliefs. Thus, H. Phelps examines how the theological understanding of debt resonates with moral and economic ones, with particular attention paid to student loan debt (Phelps, 2016). Referring to the work of G. Ingham, St. Augustine and Anselm of Canterbury, he writes that debt to God is understood in the theological tradition in terms of obedience, honor and gratitude and, at first glance, this clearly does not coincide with economic debt, since an economy based on exchange, mainly on money, and interprets debt only in the context of money, not as a sense of obligation

and responsibility (Phelps, 2016). Money sometimes serves as a substitute for interpersonal communication, providing an abstract mechanism for mediating social relations and access to goods. Money in this sense provides freedom because it provides access to the market and to the world itself without any moral restrictions. Money is a claim to a social product, but it can only function by creating debt. For money to be money, it is necessary to have a debt, measured by an account in other social systems and promises to repay it.

In a more complex economy, such as Russia, credit and debt function not only as descriptors of what happens in exchange, but also as important components of economic activity at both the individual and the general levels. For example, providing credit allows for increased purchasing power beyond wages or resources through debt, which in turn can be used to create more money. For this reason, the network of debt and credit relationships that make up the modern economy should also be understood as a moral network: it is here that interpersonal values such as honesty, reliability, and responsibility are actualized. If the economy is a complex network of credit and debt relationships, then this depends not only on the ability to provide credit, but also on the willingness and ability of debtors to take on, manage and, if necessary, repay their debts. In this sense, the entire system is mediated by norms of creditworthiness and debt morality (Phelps, 2016).

A number of foreign authors cite the results of studies confirming the influence of belonging to a religious community on borrowing behavior at the level of individual households (Guiso, Sapienza, Zingales, 2003), organizations (Brahmana, You, 2021; He, Hu, 2016; Hooy, Ali, 2017) and entire regions (Adhikari, Agrawal, 2016; He, Hu, 2016). At the same time, some authors point out that the fact of religious adherence in general, rather than a specific religious affiliation, matters for making financial decisions (Adhikari, Agrawal, 2016). In general, religious commitment is associated with two interrelated behaviors: 1) less risk (Hilary and Hui 2009; How, Karim and Verhoeven 2005; Jiang et al. 2015; Noussair 2013), and 2) less involvement in questionable activities (Boone, Khurana, Raman, 2013; Callen, Fang, 2015; Hooy, Ali, 2017; Kayed, Hassan, 2011). A possible explanation for this behavior could be that most religions teach their followers to be modest in their financial endeavors, to value spiritual concern over monetary gain, and to rely on God to seek help in times of financial and other hardship. Moreover, for religious people, the utility of monetary gain, which requires financial risk, can replace the utility of spiritual effort. Together, these concepts may explain why religiosity predicts conservatism in financial decision making (Sokolovskaya, 2014; Adhikari and Agrawal, 2016). Religious belief is positively associated with growth-promoting attitudes, and these beliefs may influence the well-being impact of stressful shocks by changing the value an individual place on such a shock (Guiso, Sapienza, Zingales, 2003). The same can be said about households. Households that are involved

in religious organizations that influence their beliefs, attitudes, and values are less affected by income spikes in consumption (Dehejia, DeLeire, Luttmer, 2007).

Since banks value the characteristics of religious people, regardless of confession - risk aversion, honesty and fairness, then firms located in more religious regions and, therefore, subject to the same social norms, will receive more favorable terms on loans from bank lenders (He, Hu, 2016). Banks in more religious areas are less vulnerable to crises by maintaining lower risks by building their assets less aggressively, holding safer asset portfolios that are less dependent on non-interest income, which tends to be riskier, and providing lower incentives for risk taking for key executives. The main channel for the negative association between local religiosity and bank risk taking is the influence of religion on local risk aversion. In particular, the authors found that the negative impact of local religiosity on banking risk is stronger among banks, for which local investors and executives are more important. These results suggest that local religiosity is associated with higher risk aversion and financial conservatism of local investors and managers, whose preferences influence the risk culture of local banks (Adhikari, Agrawal, 2016).

Representatives of different nationalities and different confessions live on the territory of Russia. The study of the debt mentality of Russians, understood as “an integral characteristic of people of a certain culture, which allows us to describe the originality of their vision of the relationship of borrowing, lending and fulfilling obligations and explain the specifics of their response in such situations” (Gagarina, 2021c, p. 36) prompted us to study the differences in willingness to borrow, lend and repay a debt among Russians with different religious beliefs. The prerequisite for the assumption of the presence of such differences was the following reasoning, described below.

The essence of Islamic economics differs significantly from Western economics. The entire Islamic economy is based on religious principles, prescribed in the Holy Quran and Hadith. For example, the fundamental principle is the prohibition of usury (riba). The Koran condemns all its forms, both lending at interest and borrowing (Kuliyev, 2007). Consequently, there are differences in the functioning of institutions: traditional commercial banks offer loans to individuals, businesses and government institutions, while Islamic banks do not accept the classical conditions for depositors and borrowers, such as paying interest by the bank or collecting interests (Galiullina et al., 2018).

However, you can borrow money from a Muslim bank. This scheme is called "murabaha" and works like this: "the bank itself purchases real estate or other goods, and then sells it in installments to the client - with a predetermined margin. Its size is determined by the costs incurred by the bank when buying property for its client” (Credit according to Sharia…, 2015). There are a number of difficulties with the introduction of Islamic banks or separate windows in conventional

banks in Russia, since these services are not popular, including due to the high cost of services, the lack of qualified specialists, the lack of uniformed standards of functioning and the regulatory framework, underdevelopment branch networks, etc. (Ryabchenko, 2018; Yarasheva, 2010). According to NAFI data presented in 2015, only 12% of Russian Muslims are ready to use the services of banks operating under Sharia law, published on December, 4. Most of those who are not interested in Islamic banking do not see the need for it. The respondents either do not want to change their bank, or do not see the benefits. This was indicated by 41% of those who are not ready to use Islamic banking. Another 33% simply do not have information about such products.

A.G. Abdul-Muhmin has researched debt attitudes and credit behavior in an Islamic country (Abdul-Muhmin, 2008). Using data from a sample of consumers in Saudi Arabia's major cities, he found that residents' attitudes toward debt were surprisingly positive overall, especially among young, highly educated men. That is, the requirements of the modern economy smooth out the strict prohibition of Islam on borrowing.

A number of publications describe the influence of Islam on financial decisions at the level of organization management (Brahmana, You, 2021; Hooy, Ali, 2017), banks (How, Karim, Verhoeven, 2005) and family businesses (Jiang et al., 2015). In general, Islamic finances are seen as ways for reducing business risks and financial crises (e.g. Kayed and Hassan, 2011), as well as boosting competitiveness (Mulla, 2017) through an ethical and prudent business model with an emphasis on financial sustainability. A study based on data from Pakistan provides strong evidence that the default rate on Islamic loans is less than half that of conventional loans (Baele, Farooq, Ongena, 2014).

In Orthodox texts, also much attention is paid to the topic of debt. Debt is the image and likeness of sin, and taking loans is seen as an act dictated by vanity. Man is commanded to be afraid of debt, just as he is afraid of slavery. What is borrowed must be repaid[9]. In the Gospel there is a mention of those who lend and “Give to the one who asks you, and do not turn away from the one who wants to borrow from you”[10]. Thus, it can be assumed that the readiness for debt behavior among Russians, supporters of various religious beliefs, will differ. Presumably, both Muslims and Orthodox Christians will be less willing to borrow and more willing to fulfill obligations than people who do not identify themselves with a particular confession and are not limited in their behavior by religious dogmas. The willingness to lend will be more pronounced among Orthodox Christians than among the other two groups of respondents (Gagarina, 2021e).

Since religiosity is a system of collective ideas about the structure of the world, performs an adaptive function and gives existence a meaning determined from above (Sokolovskaya, 2014),

[9] Speech by Archpriest Andrei Tkachev on the topic “Debts”, website Pravoslavie.ru (accessed 07/01/2021)
[10] Gospel of Matthew 5:42

we assumed that among representatives of different religious denominations, the characteristics of debt behavior will be associated with different values and ideas about the world (Gagarina, 2021e).

3.2. Financial and economic determinants of debt relations

Income level and attitude towards money

Debt behavior, like other types of economic behavior, involves the operation of certain resources, and therefore is associated with the level of income (Migranova, Toreev, Yarasheva, 2014; Yarasheva, Burdastova, Dokholyan, 2014; Collard, Kempson, 2005). V.A. Khashchenko notes that, along with the objective level of income, the concept of subjective economic well-being is important and points to the importance of a person's experience regarding their material security (Khashchenko, 2011).

If G. Katona believed that the use of credit indicates wealth and households with higher incomes have higher loans (Katona, 1975, p. 276), then later studies indicate the opposite: low-income people who rent housing more often fall into the category of debtors (Lea, Webley, Walker, 1995); unemployed, underemployed or persons with minimum wages (Aitken et al., 2014), large families. Women are also found to be more stressed by debt (Dunn and Mirzaie, 2011).

The study by O.V. Kireeva with co-authors (Kireeva, Pedanova, Demin, 2017) tested the following two hypotheses: 1) the components of attitudes towards loans are associated with the components of social status (sex, age, level of education, employment status, financial situation of the family); 2) in a situation of personal default, the relationship between the components of the attitude to loans and the social status of the individual will be more pronounced than in the usual situation of debt repayment, since a difficult life situation, which is a personal default, makes higher demands on the social resources of the individual. According to the results of the study, it was revealed that four components of social status (education, employment, financial situation, gender) are associated with the components of attitudes towards loans. At the same time, only the level of education is associated with the cognitive, motivational, and behavioral components of attitudes towards loans. The high probability of resorting to an unproductive strategy (avoidance of solving the problem, avoidant behavior) in a situation of personal default is most likely determined by the lack of permanent full employment, a lower level of the family's financial situation, and is more characteristic of men (Kireeva et al., 2017).

There are studies indicating that household income is not associated with self-control, compulsive shopping, or debt (Gathergood, 2012b). A.A. Dikiy cites evidence that borrowing does not depend on the region where the respondent lives, at least for the cities of Central Russia: the study compares the share of borrowers in the cities of Moscow, Ivanovo and Furmanov (Dikiy,

2012a). For many individuals, being in a state of debt is a short-term (temporary) problem, chronic debtors are only a small group of people who are distinguished by limited economic and social resources, orientation to the present and difficulties in controlling spending, compared with temporary debtors.

In the work of the same author, on a domestic sample, it is shown that “men more often demonstrate a favorable attitude towards bank credits, while women, for the most part, tend to approve informal borrowing. Within the group of women themselves, the estimated attitude to credit depends on the level of socioeconomic development of the region of residence: the higher this level, the more loyal women are to a formal loan, which cannot be said about the group of men” (Dikiy, 2010a, p. 77).

Dynamic analysis, however, has shown that many of the differences between indebted and non-indebted are a consequence of being indebted rather than a cause of indebtedness (Webley and Nyhus, 2001). Another interesting study of more than 25,000 US households showed a correlation between innovative payment methods, namely the use of mobile payments, and an increase in the total expenses of individuals due to expensive loans received through mobile applications (Meyll, Walter, 2019).

What effect does wealth inequality have on the distribution of credit? Many studies point to an unfair distribution of access to loans between the poor and the rich, for example, S. Collard and E. Kempson show that the rich have access to “cheaper” loans than the poor (Collard, Kempson, 2005). People living in poor areas are forced to overpay for many things, and although the levels of credit use differ little between households with different income levels, unlike the rich, the poor are forced to borrow from credit sources with a higher interest rate for their needs. This is due to the fact that, firstly, they are forced to take unsecured loans, and secondly, licensed lenders do not want to do business in unfavorable areas with a high crime rate (Collard and Kempson, 2005). Thus, they only have to apply to the Social Insurance Fund, which is available only to those who have the appropriate benefits; or go to unlicensed lenders where rates can be astronomical and there is no consumer protection.

Low-income borrowers potentially face a number of barriers to home ownership, including lack of income, inability to save for a down payment, as well as higher debt-to-income ratios and lower credit scores. With a riskier credit profile and limited resources, low- and middle-income borrowers are more likely to default than higher-income borrowers (Fout et al., 2020). That is, there are objective prerequisites for failure to fulfill obligations in full and on time for respondents with a lower income level.

Indeed, the poor are often excluded from formal credit markets, but to what extent can they participate in the informal credit market? Based on data from rural China, Y. Yuan and L. Xu

(2015) show that poorer households are also less likely to enter the informal credit market. This is because they have limited social networks and do not have the financial means to invest in their social capital to expand them (Yuan, Xu, 2015). Asking insolvent relatives and friends for a loan that may never be repaid drains the resources of lenders (O'Brien, 2012) and so many of them resort to all sorts of subterfuge to refuse loans in one way or another (Rossman, 2014). Thus, the level of material security will also affect borrowing. First, in view of the lack of resources, both financial and social, low-income people will have fewer opportunities to lend.

Another aspect of the debt behavior of low-income categories of citizens is their level of financial literacy. Thus, in the work of D. French, D. McKillop it is shown that financial literacy can explain a significant part of inequality in welfare. The authors compare the impact of money management skills and arithmetic skills on financial results using data on debtors in socially disadvantaged areas. Among the key components of financial literacy are arithmetic skills and money management. The main conclusion that the authors draw from their analysis is that for the financially vulnerable cohort, money management skills are important determinants of financial performance, but arithmetic skills play almost no role. In particular, those with superior money management skills have been found to have lower debt-to-income ratios and are also less likely to borrow from high-cost lenders such as loan sharks (French and McKillop, 2016).

In another study, the authors asked whether the financial insecurity of low-income people affects cognitive processes when performing tasks that require financial literacy? A randomized controlled interview experiment was used, the experimental group, before taking the financial literacy test, was asked about their economic situation, and the control group simply completed the financial literacy test. As a result, the marginal impact of poverty on financial literacy indicators is 3.7 times higher for respondents from the experimental group than for respondents from the control group. Priming (asking a question that actualizes concerns about one's economic status) not only worsens the financial literacy scores of low-income people, but also improves the scores of high-income people. According to the authors, the results can be explained by the experience of feelings of anxiety and shame that prevent the solution of financial tasks (Delis, Galariotis, Monne, 2021).

Considering the attitude to the income, it is necessary to consider also the attitude to money. Money can perform different functions and have completely different meanings for people (Filinkova, 2019; Deyneka, 2000; Tatarko, 2012; Tang, 1992, 1995; Furnham, 1984, 2012; Klontz et al., 2011; Zaleskiewicz et al., 2013), which, in turn, may be associated with debt behavior and debt relations. The topic of attitudes towards money is quite well covered in the works of Russian psychologists (Fenko, 2004; Muzhichkova, 2011). Following aspects are covered: connection of money attitudes with the roles performed (Muravyova, 2012), personal maturity (Semenov, 2004),

value orientations (Kamneva, Annenkova, 2014; Zhuravleva, 2021; Zhuravlev, 2002), economic activity (Zhuravlev, Kupreychenko, 2009), credit behavior of military men (Reshetova, Bychkov, 2018; Nekrasova, Nurdin, 2017).

Money as a means of coping with anxiety (Zaleskiewicz et al., 2013), compensation for problems in social relations (e.g. Mead et al., 2011) and money as manifestations of power and omnipotence (Moscovici, 1984), competence (Moller, Deci, 2014) and deviant behavior (Klontz et al., 2012). Klonz et al. empirically identified 8 scales that describe the corresponding monetary disorders: Compulsive Buying, Pathological Gambling, Compulsive Hoarding, Financial Dependence, Workaholism, Financial Enabling, Financial Denial and Financial Enmeshment, or "financial incest" (Klontz et al., 2012). For some of them, data were obtained on the relationship with debt behavior. For example, compulsive shopping and pathological gambling can exacerbate borrowing and lead to debt (Achtziger et al., 2015; Swanton and Gainsbury, 2020). Financial Enabling, manifested in the inability to say no when asked for money, can be called "pathological lending", but people are not always ready to directly negotiate the terms of borrowing and lending (Wherry, Seefeldt, Alvarez, 2019; Rossman, 2014). Possession of money actualizes certain needs and motives that influence how people construct social reality, shaping both their feelings and their actions (Mead and Stuppy, 2014).

In addition, borrowing may be based on social comparison - the desire to be no worse than others, which indicates that money is viewed as a reflection of social status (Lea, Webley, Walker, 1993; Brennan, Zevallos, Binney, 2011).

Debt behavior and advertising

A.V. Fedulova and A.V. Vinokurova studied social and communication technologies used in commercials that are directly related to the provision of credit services by the bank to the population of Russia (Fedulova, Vinokurova, 2018). Based on their content analysis, two groups of videos were identified - with informational and with motivational impact. The former communicate information, while the latter motivate using manipulative techniques.

The manipulation of the behavior of potential borrowers is based on the exploitation of various symbols, myths and stereotypes. The most convincing were the following:

- the myth of magically suddenly opening opportunities (it should be noted that it was equally convincing for both men and women, mainly between the ages of 21 and 40);

- the stereotype “everything is possible to achieve” (women in the age group from 21 to 40 are more susceptible to it: 70% of them had credit experience, including 20% it had negative consequences);

- the stereotype “you can’t be left without a gift on a holiday”, to which both men (in the age category from 21 to 30 years old) and women (from 31 to 40 years old) are equally exposed;

- the “poverty is a vice” stereotype, which equally affects both men (in the age category from 21 to 30 years and from 41 to 50 years) and women (from 31 to 40 years);

- the stereotype “the main thing is to want, but there will be opportunities” (typical to a greater extent for men of the older age category (61+));

- the stereotype “money solves any problem”, convincing primarily for women in the age category from 31 to 40 years;

- the “heart” symbol, which had a greater impact on young people (from 21 to 31 years old), with 46% of them already having credit experience;

- the “own house” symbol turned out to be almost equally convincing for both sexes of the age group from 21 to 30 years old, more than half of the respondents of which already had credit experience, including mortgages (Fedulova, Vinokurova, 2018, p. 300-301).

Using information about advertising and mortgages from lenders, Y. Gurun, G. Matvos, A. Seru studied whether advertising helps consumers find cheaper mortgages. It turned out that lenders who advertise more within the region also sell more expensive mortgages, measured as the excess of the mortgage rate after taking into account the characteristics of the borrower, contract and region (Gurun, Matvos, Seru, 2016). Advertising encourages consumers to enter into less profitable mortgages, attracts them to relatively more expensive mortgages. The authors found that advertisements often give detailed information about the size of the initial rate on the loan and rarely report reset rates - the new and extremely unfavorable interest rate that the borrower must pay on a loan with a variable interest rate after a certain period of time. In addition, mortgage advertisements contain very little information about the characteristics of the mortgage and the lenders.

Our research on a domestic sample showed that Russians have a more negative attitude towards advertising of banking products than to other advertising products (Gagarina, Vlasenkova, 2020), which is consistent with the general distrust of banks (Yurevich, 2019).

3.3. Debt literacy

Debtors more often feel that they are managing their budget poorly, they have a shorter time horizon and they are not inclined to postpone purchases until later (Webley, Nyhus, 2001). There are a number of studies that point to an ambiguous relationship between debt and financial literacy. On the one hand, the higher the level of financial literacy, the better a person understands how interest on a loan accumulates, what the full cost of the loan will be and how long it will actually take to fully repay the debt under certain conditions. These results are supported by the fact that more financially literate people take out cheaper loans and are less likely to be in debt

(Disney and Gathergood, 2013). A close relationship between debt behavior, financial literacy and self-control is shown. Debt may be due to compulsive shopping, not because people are not financially literate (Achtziger et al., 2015). Compulsive behavior is not volitionally controlled and is the result of an irresistible attraction: such people often resort to more expensive loans, but this is not due to a lack of financial literacy, but because of an inability to control their desire to buy (Gathergood, 2012b). The link between financial literacy and debt behavior has been confirmed by a number of empirical studies, including ours (Gagarina, Suleimanova, 2016). Financial literacy is defined as the combination of awareness, knowledge, skills, attitudes and behaviors required to make successful financial decisions and ultimately achieve financial well-being (OECD…, 2018). The Organisation for Economic Co-operation and Development (OECD), as part of its projects to improve national financial education strategies, recommends that learning financial literacy be viewed as a multi-stage process, depending on the financial, economic and social circumstances of citizens/households.

The initial stage involves familiarization with such basic concepts as the characteristics and use of the offered financial products. The more difficult stage is the assimilation of financial concepts and the development of the skills and attitudes necessary to manage personal finances in the short and long term. As a result, all stages of mastering financial literacy involve positive changes in the behavioral patterns of citizens and households.

In a number of studies, the term "financial literacy" is used only to refer to a set of knowledge about financial products, necessary numeracy skills, and understanding of basic financial concepts, such as diversification (Rooij, 2012; Lusardi, 2015). Their researchers limit themselves to three questions to the respondents: on the calculation of interest, inflation and risk diversification. However, answers to these questions are a very weak predictor of financial behavior (Bateman et al., 2012), driven more by perceived than actual financial literacy. On the other hand, the work of S. Allgood and V. Walstad shows that both the objective level of financial literacy (obtained as a result of testing) and the subjective level (obtained as a result of respondents' self-assessments) are important for financial behavior (Allgood, Walstad, 2016).

X. Lin, A. Brun, J. William in their article, referring to the Australian Securities and Investments Commission, gives the following characteristics of financial literacy: "Awareness and conversance of money and asset management, banking, investment, lending, insurance and taxes; understanding of the concepts underlying money and asset management; using knowledge to plan and implement financial decisions" (Lin, Bruhn, William, 2019, p. 687). This definition emphasizes the importance of the ability of financially literate people to turn knowledge into action.

Also in the work of S. Huston, financial literacy is determined not only by how well a

person can understand and use information related to personal finance, but also by the confident use of personal financial knowledge (Huston, 2010). The model of intersection of financial knowledge, skills and confidence developed by S. Huston is shown in Figure 2.

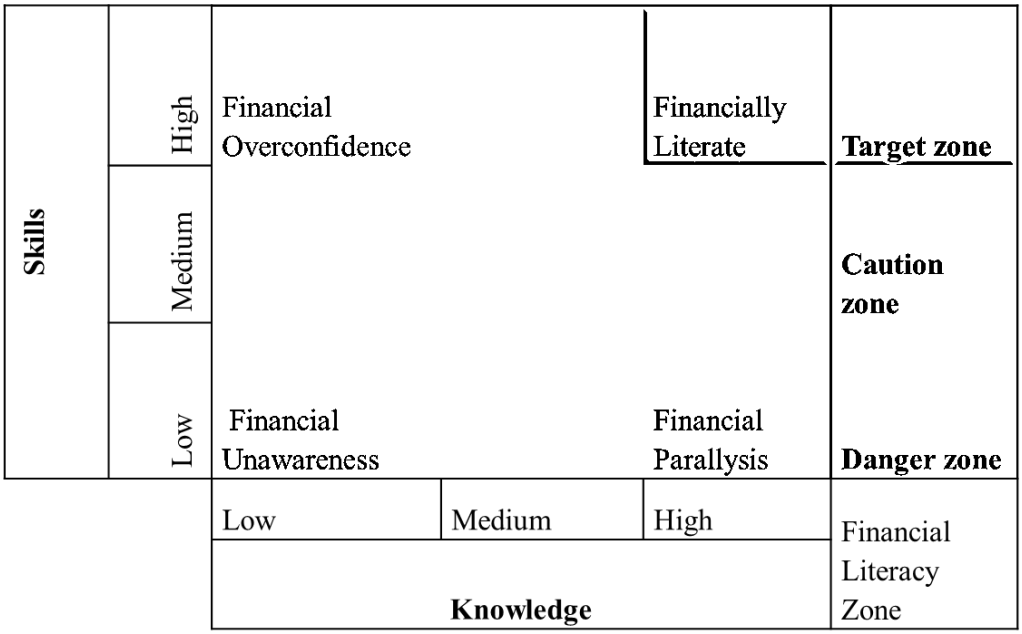


Fig. 2. Zones of financial literacy according to S. Huston (Huston, 2012).

There are three zones of financial literacy in the assessment grid: the target zone (high scores in theoretical knowledge and practical experience), the zone of attention / caution (scores of at least average level in one or both dimensions), and the danger zone (low scores in the field of theoretical knowledge, their practical application or in both dimensions). Three subcategories can be distinguished within the danger zone: financial paralysis (respondents with a high level of theoretical knowledge and low ability to apply them), financial overconfidence (respondents with a high level of willingness to act and low level of knowledge), and financial ignorance (low scores in both knowledge and in action). In the works described, much attention is paid to the relationship between financial literacy and financial decision-making, but, in our opinion, they do not touch upon such psychological categories as attitudes towards financial decisions and the feelings associated with them. Only in the work of S. Huston it is shown that financial literacy is also associated with confidence in one's knowledge.

What are the predictors of financial literacy? The study by A. Grohmann, R. Kouwenberg and L. Menkhoff studied the role of the family, school and work in its formation: at the same time, the financial socialization of the individual, the importance of childhood experience in the formation of financial knowledge and behavior are studied, the influence of financial literacy on the financial behavior of adults is considered (Grohmann, Kouwenberg, Menkhoff, 2015). Thus, financial literacy acts as a link between the variables describing children's experience and the

economic behavior of an adult. Five scales acted as variables of children's experience: parental education; financial socialization provided by parents; teaching economics at school; quality of education and financial socialization through the experience of dealing with money; Job. To assess financial literacy, the tool proposed by A. Lusardi and O. Mitchell was used, which contains three questions related to basic financial concepts: interest rate, inflation and diversification (Lusardi, Mitchell, 2011). The number of types of financial assets held by respondents was used as an indicator of effective financial decision-making (with the exception of savings accounts, which were present in all respondents). The results showed that there are two main channels for acquiring financial literacy in childhood. The first is communication with parents, providing them with the financial socialization of their children through training in budgeting and encouraging savings, developing their ability to think quantitatively (the ability to count); the second is school. In the latter case, the influence is indirect: the study of economics in school and the generally higher quality of education lead to a better development of the ability to think quantitatively and thus also contribute to increased financial literacy (ibid.).

Many studies show that higher levels of financial literacy are associated with better financial decisions. In foreign studies, there is a significant gender gap in financial literacy in favor of men (Bucher-Koenen et al., 2017; Cwynar et al., 2019; Lusardi, Mitchell, 2008), however, this European trend is not typical for post-Soviet countries (Bialowlski et al., 2020).

The works of R. Disney and J. Gathergood show the role of financial literacy in the formation of one's own loan portfolio. To assess financial literacy, respondents were asked three questions: a simple question on calculating interest, a question on understanding the accumulation of interest on a loan, and a question on the minimum payment. The level of self-awareness in the field of financial literacy and behavior aimed at improving it were also assessed. It was found that respondents who have consumer loans demonstrate a lower level of financial literacy than those who do not use loans.

Borrowers with a low level of financial literacy use more expensive loans compared to borrowers with a high level of financial literacy. Despite the awareness of their incompetence in financial matters, respondents with a low level of financial literacy are less willing to make attempts to improve their understanding of the credit market - for example, read financial sections in the press or receive information about new, profitable loan offers (Disney, Gathergood, 2013). Gathergood's findings strongly suggest that lack of self-control and low levels of financial literacy are positively correlated with consumer loan defaults and self-reported excessive debt burdens (Gathergood, 2012b). However, the analysis showed that a lack of self-control has a stronger influence on the acquisition of over-indebtedness, rather than the level of financial literacy.

The level of financial literacy is associated with the choice of financial behavior strategies

(Gagarina, 2014; Gagarina, Suleimanova, 2016, 2017; Drobysheva, Gagarina, Nestik, 2021; Gagarina, 2018, 2019; Gagarina, Shantseva, 2017; Smurygina, Gagarina, 2016), personal characteristics (Gagarina, Vlasenkova, 2018; Gagarina, Elistratova, Ustinov, 2020; Gagarina, Lopanova, 2018; Pavlova, Gagarina, 2014; Gagarina, Goroshnikova, 2018; Gagarina, Polunina, 2014). At the same time, it should be noted that increasing the level of financial literacy can lead to ambiguous consequences. For example, in the work of M. Brown et al. the impact of financial training on subsequent debt was studied. It was found that courses in mathematics and financial literacy can have mixed results: on the one hand, reduce negative consequences, such as bankruptcy and debt due to better planning of expenses and the choice of loan products, and on the other hand, lead to an increase in self-confidence and greater participation in the financial market, including through leverage and more complex products, which may result in new debt (Brown, Grigsby et al., 2014). Also, the work of J. Gathergood and J. Weber shows the connection between a higher level of financial literacy and co-holding, i.e. with the simultaneous presence of expensive loans and low liquidity accounts. According to the data presented in this paper, 12% of UK households are co-holders. They have loans averaging £3,800, which they pay at an annual interest rate, although they have assets that allow them to repay these loans. Co-holders typically have higher levels of financial literacy, higher than average income, and a higher level of education. It has been established that co-holding is associated with impulsive purchases and acts as a way of external control over spending, i.e. coping behavior (Gathergood and Weber, 2014). Understanding the role of financial literacy in the field of credit and in shaping attitudes towards loans is relevant both for expanding scientific understanding of economic mind and behavior, and in practical terms of providing psychological assistance to the population. People with good knowledge and skills in the field of credit are able to make smarter decisions and find better loan options, better manage money and, consequently, experience less worry and anxiety about making financial decisions. Financial literacy can be not only a clear factor in preventing financial risks, it is also important for the correct understanding and use of one's financial capabilities. Studies have confirmed the association of financial knowledge with higher levels of retirement planning and savings (Lusardi and Mitchell, 2007, 2011), with more complex investment decisions such as investing in stocks (Rooij, Lusardi, 2011) and mortgages (Gerardi et al., 2010). T. Pak's study examined the role of financial knowledge in making loan decisions in situations where consumers are forced to rely on this knowledge, for example, to find out the hidden cost of loan agreements. The results show that the lack of information about credit products strengthens the link between financial knowledge and action, i.e. with financial knowledge, consumers are willing to look for missing information about a loan product to assess its full cost and make right decision (Pak, 2018).

An aspect of financial literacy that is important to our study is debt aversive behavior, or

behavior that reduces the number of debts, rather than the total amount of debt, by paying off small debts first. The inability of borrowers to foresee what the interest on the loan turns into, their tendency to break complex tasks into separate parts and not see the whole picture, etc. — all this leads to an increase in debt (Amar et al., 2011). The authors hypothesize and support the hypothesis that people will pay off the smallest loan first in order to reduce the total number of outstanding loans and achieve the illusion of progress towards debt repayment. People consistently pay off small debts, even if their larger debts carry higher interest rates. Meanwhile, limiting the ability of participants to fully repay small debts and focusing their attention on the amount of interest accumulated by each debt can help people reduce overall debt faster (ibid).

A number of foreign authors suggest using the concept of "debt literacy" as a special case of financial literacy (Cwynar, Cwynar, Wais, 2019; Lusardi, Tufano, 2015; Ooijen, Rooij, 2016). This concept is defined by them as “the ability to make simple decisions regarding debt contracts, applying basic knowledge of the calculation of compound interest to everyday financial decisions” (Lusardi, Tufano, 2015, p. 332).

The allocation of debt literacy as an independent aspect of financial literacy has the following grounds. Empirical evidence suggests that even good financial literacy in general may not be enough to successfully deal with credit problems (Ooijen, Rooij, 2016). In addition, participation in the consumer credit market, unlike participation in other segments of the financial market in general (for example, voluntary retirement savings or the stock market), does not have a positive relationship with debt literacy (Disney and Gathergood, 2013). Such results may mean that debt literacy is an even more complex issue than financial literacy.

Another important aspect of the study of debt literacy is the need to take into account the specifics of the country's legal system and national characteristics - the mentality of its citizens. Cultural differences affect attitudes towards credit institutions and debt-related issues, behavior in the consumer finance market, and, as a result, the results of debt literacy tests. Thus, the results of a study of debt literacy conducted on a representative Polish sample revealed both patterns characteristic of other European countries, for example, a unidirectional relationship between formal education and debt literacy. Atypical for Europe, the result is an insignificant relationship between objective debt literacy and self-esteem, as well as a lack of relationship between debt literacy and participation in the consumer lending market (Cwynar, Cwynar, Wais, 2019).

Thus, financial literacy is a complex phenomenon that includes theoretical knowledge, practical skills and confidence in their application. Financial literacy is one of the most significant predictors of financial (including debt) behavior, although its effect may be mediated by other variables. Debt literacy is an independent aspect of general financial literacy and may be due to national characteristics.

Summing up the analysis of the factors of debt behavior, it should be stated that the same variables can either act as determinants of different levels, or, under certain conditions, have no effect on debt behavior at all. This is quite consistent with the theory of systemic determination by B.F. Lomov, which we wrote about above, and with the conclusions of A.L. Zhuravlev and A.B. Kupreychenko that "it is impossible to give an accurate and reliable explanation of human behavior in changing social, economic and political conditions, based only on socially oriented criteria, as well as on objective indicators of his life" (Zhuravlev, Kupreychenko, 2007, p. 128).

To uncover causal relationships in the case of debt behavior, we once again turn to the work of B.F. Lomov to use his concept of "system-forming factor" (Lomov, 1984). "It is this factor that determines in each specific case the features of the mental reflection of the object, means and conditions of activity, as well as the level and dynamics of its regulation. Depending on it, the same regularity can manifest itself and inevitably manifests itself in different ways. The system-forming factor, as it were, sets the "direction of action" of the law. The causes affecting the system may be similar or even identical, but the consequences are different, even opposite, and vice versa. Nevertheless, the same law can manifest itself in their relations. In human behavior, motives, goals, tasks, attitudes, subjective-personal relationships, emotional states, etc. can act as a system-forming factor". (Lomov, 1984, p. 124).

We assume that a system of value orientations can act as a system-forming factor in debt behavior. The question of the correlation and connection of these categories is poorly covered in the scientific literature. A.L. Zhuravlev and A.B. Kupreychenko write: "The moral regulation of economic activity is not included in the range of research problems of foreign economic psychology. <...> In Russia, taking into account the peculiarities of its economic and political development, the most significant determinants of the moral regulation of economic activity are not formal ethical codes, but the values and moral behavior of economic entities themselves. The main mechanisms and determinants of this regulation can only be revealed by psychological research" (Problems…, 2005, pp. 22−23). The authors conclude that the moral regulation of economic behavior is not secondary to economic interest and legal restrictions. We do not yet know for sure whether value orientations (or other categories of moral mind) will be a system-forming factor in determining debt behavior, but we can definitely say that they should be included in the analysis along with the variables that were described in this paragraph. Paying off a loan can be seen as a utilitarian economic action, or it can be a subjectively significant moral act. S.L. Rubinstein wrote the following about the regulation of behavior: "A person can, firstly, commit an act that is moral in its objective meaning not at all for moral motives, but for some other purpose, erroneously giving a subjectively moral meaning to an act that is devoid of moral significance.

Secondly, when performing an objectively moral act, a person can do this, obeying what is socially recognized as due, but contrary to his main personal aspirations ... Here, in the motivation of a person, extreme splitting dominates: a person fulfills his duty, but acts contrary to his desire. Finally, the implementation of an act, which contains a certain moral content, can be for a person both a recognized duty and, at the same time, a directly experienced need - when the socially significant becomes for him personally significant as well" (Rubinshtein, 1999, p. 348−349). Let us rephrase this idea in relation to debt behavior: a person can repay a debt (fulfill loan obligations) both because of fear of punishment, and because society requires it, and because he experiences an internal need (this is personally significant for him).

The role of value orientations in the regulation of debt behavior was studied in the work of I.V. Popova and I.M. Dudina, who conducted a study on a sample of 500 people aged 18 to 30 and found that high-income borrower consumers and low-income consumers who do not have a loan practice have hedonism as one of the prevailing values (Popova, Dudina, 2018). Yu.E. Muzhichkova explored the relationship between social responsibility and debt behavior (Muzhichkova, 2016). It has been found that internal social responsibility (based on moral obligations and a sense of duty) determines the desire to avoid risk and not to borrow large sums of money from a private person. Although the notion of debt (non-institutional borrowing) is more commonly associated with the possibility of default than the notion of credit (institutional borrowing), the external orientation of personal social responsibility (based on external factors) determines the shift towards risk in the case of institutional borrowing.

So, we can draw the following conclusions.

1. The following factors of debt behavior are distinguished: economic and socio-demographic (such as income level, age, having children), psychological (level of subjective control, personality traits, self-control and self-esteem, attitudes and beliefs regarding debt, time perspective), factors the social environment (the presence of debtors among friends and relatives, the availability of loans, the fact that the social environment accepts borrowed behavior), individual psychological (temperament, physical and mental health, attitude to money, attitude to debt), external (for example, advertising) and cultural.

2. Different factors and determinants of debt behavior act both in parallel and sequentially, the ratio between them can change: what under one conditions acts as a prerequisite, under others may turn out to be a cause, factor or mediating link, and vice versa.

3.4. The role of the debt mentality in the determination of debt relations

The content of the debt mentality will help determine the following statement by A.V.

Yurevich: “The mentality of any particular Russian includes key characteristics: a) the Russian mentality in general; b) the mentality of the particular nation to which he belongs; c) the mentality of the inhabitants of the region where he lives; d) the mentality of an urban or rural dweller; e) the mentality of the inhabitants of a particular city — Moscow, St. Petersburg, Tomsk, etc. — or a village; f) the mentality of that (those) social group to which he belongs to; g) the mentality of a male or female representative, etc.”(Yurevich, 2013). To some extent, this will also be true for the debt mentality, which will reflect the peculiarities of the Russian mentality as a whole, the mentality of the inhabitants of a particular region, city, their gender and professional affiliation, etc. So, for example, the debt mentality of a financial employee and a medical worker, a resident of a metropolis and a villager, etc. will be different in each case. This means that the economic behavior of people with different mentalities will also differ (Zabelina et al., 2021). In general, debt mentality will reflect the features of the Russian national mentality, including the priority of spiritual values over material ones, a heightened sense of justice, inconsistency, manifested, for example, in low trust in the authorities, the state, banks, on the one hand, and on the other, in paternalistic attitudes. The introduction of this concept allows you to combine and systematize all of the above factors.

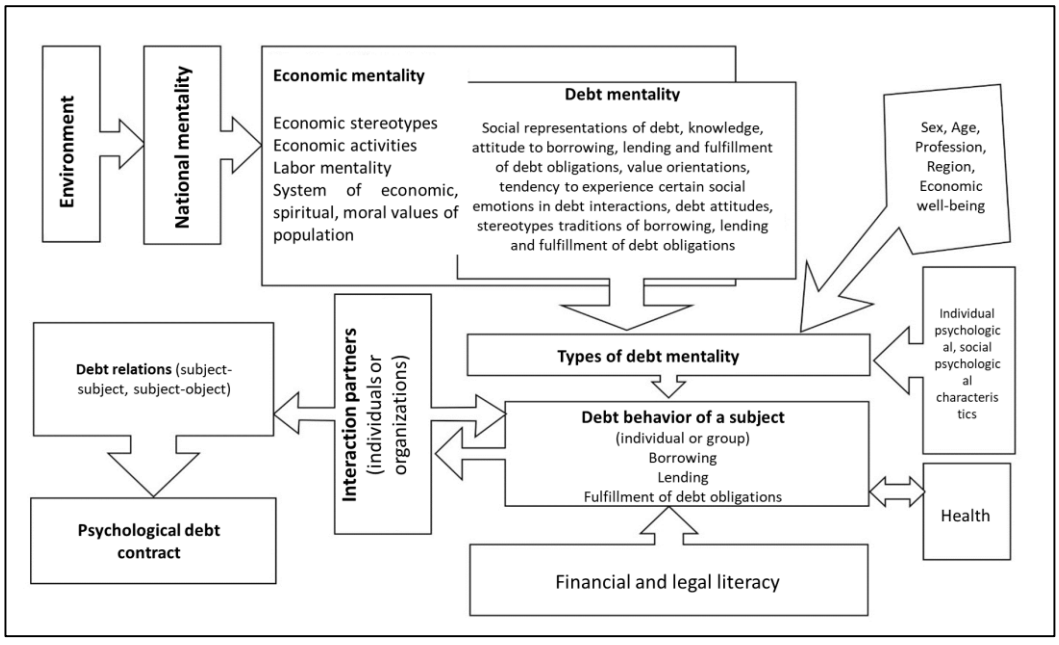


Fig. 3. The role of the debt mentality in the regulation of debt relations

The role of the debt mentality in regulating debt behavior and preferred debt relationships is defined as follows (see Figure 3). Objective economic reality, refracted through national characteristics (the mentality of Russians), is reflected in the economic consciousness and economic mentality. The debt mentality is a part of the economic mentality that characterizes the

peculiarities of the relationship of borrowing, lending and fulfilling obligations. Along with general national characteristics, it is also influenced by socio-demographic and economic characteristics, namely gender, age and professional affiliation, the level of economic well-being, etc. Structurally debt mentality has cognitive, affective-value and behavioral aspects. Thus, within the debt mentality, types can be distinguished that will differ in gender and age composition, these types will be formed by Russians who differ in income level, literacy level, socio-psychological and individual psychological characteristics and, consequently, debt behavior and debt relations. Also, debt behavior will be associated with mental health and physical health.

Debt behavior, divided into borrowing, lending and fulfillment of obligations, involves the participation of at least two parties, which means that there are certain expectations regarding the debt interaction partner. Types of debt mentality determine not only the choice of a particular partner (person or organization), but also different expectations regarding their role in this interaction and the role of another participant (i.e. debt psychological contracts).

A model describing these relationships will be presented in Chapter 5, after determining the place of the concept of debt relations in the system of psychological knowledge.

Chapter 4. Debt Relations of the Individual as a Socio-Psychological Problem

The fourth chapter is devoted to the analysis of debt relations as a socio-psychological problem. In the first paragraph, debt relations are considered as one of the types of psychological relations and, accordingly, as possessing their properties and correlated with their classification. In the second paragraph, debt relations are considered as social exchange relations based on the social exchange theory. Particular attention is paid to the role of reciprocity in social exchange. In the third paragraph, debt relations are considered as psychological relations of exchange of mutual obligations - that is, as a psychological contract between the borrower and the lender. The concept of a psychological debt contract is introduced.

4.1. Debt Relatios as Psychological Relations

Debt relations are considered as one of the types of psychological relations (Myasishchev, 1957; Poznyakov, 2017; Zhuravlev, Poznyakov, 2018) and, accordingly, have their properties and can be correlated with their classification. V.P. Poznyakov gives a classification of psychological relations according to the criterion underlying the emotional evaluation:

Firstly, emotional-need (emotional) relations, based on both conscious and unconscious needs of the individual. These are value judgments about emotional-need relations, which, in the most general form, can be formulated in the form of a “like - dislike” scale. Secondly, rational-target (business) relations, which are based on the correlation of various perceived utilitarian needs of the subject and the ability of the object of the relationship to satisfy these needs. These are judgments about the object of the relationship from the point of view of rationality, pragmatism, expediency, i.e. "profitable - not profitable." And, thirdly, relations that are of a value nature and correspond to the system of values that are significant for the subject of relations. Such kind of relations can be defined as value-semantic (value) relations. These relationships represent an assessment of the object of the relationship based on their own hierarchy of values and on the scale “significant (important) for me - not significant (not important for me)” (Poznyakov, 2017, p. 20-21).

In Table 4.1. it is shown how the classifications of psychological relations (according to the criterion underlying the evaluation) and our classification of debt relations according to their conative component correlate.

Comparison of the two classifications makes it possible to accurately describe the types of debt relations that arise between the borrower and the lender. In the course of these relations, there is an interchange of resources, both material and non-material. Since there is an exchange of resources we consider it appropriate to turn to the theory of social exchange.

Table 4.1.

Matching of classifications of debt relations according to the conative component and psychological relations according to the criterion underlying their evaluation.

	Emotional-need (emotional) relations	Rational-target (business) relations	Value-semantic (value) relations
Borrowing	Borrowing is not associated with strong frustration reactions	There is an objective need and the borrowing conditions are assessed as favorable	Borrowing is perceived as the norm of modern society; borrowing does not contradict one's own value orientations
Refusal to borrow	Borrowing is associated with strong frustration	High cost of borrowing, better options available	Borrowing is perceived as a shameful act that does not correspond to one's own system of values
Fulfillment of obligations	Fulfillment of obligations reduces frustration	Fulfillment of obligations allows avoiding fines	Timely fulfillment of obligations is taken for granted
Failure to fulfill obligations (Default)	Failure to fulfill obligations is not associated with frustration	The benefit from the timely fulfillment of obligations is lower than from non-fulfillment (I will earn more than I will pay fines)	Default is justified as having special meaning (for example, a way to fight an unfair banking system or a moneylender)
Lending	Lending is associated with positive emotional experiences	There is an objective opportunity and lending is profitable (there is an opportunity to earn on interest, lending is not associated with limiting limiting your own plans)	Lending is perceived as a significant action, a boon even in the case of a forced restriction of the satisfaction of one's own needs
Refusal to lend	Lending is associated with negative emotional experiences (for example, frustration of one's own needs)	Lending is not profitable (low probability of return, no profit)	Lending is against your own value system (for religious reasons or as leading to loss of autonomy/independence)

4.2. Debt Relations in the Context of Social Exchange Theory

The theory of social exchange has a long history, connecting such disciplines as anthropology (Mauss, 2011), social psychology (Homans, 1958) and sociology (Blau, 1964). Although different views of social exchange have emerged, theorists agree that it involves a series of interactions that generate obligations (Cropanzano and Mitchell 2005). Within the theory of social exchange, these interactions are usually viewed as interdependent and conditioned by the actions of another person and leading, under certain conditions, to relationships (Blau, 1964). Blau defined social exchange relationships as causal, although the direction of the relationship can be ambiguous: on the one hand, the nature of the relationship between exchange partners can influence the process of social exchange, and on the other hand, successful exchanges can affect the relationship (Blau, 1964).

The idea of the connection between exchange and relationship is developed in the work of Cropanzano and Mitchell, who showed that there are two approaches to understanding relationships: (1) relationships can be viewed as a series of interdependent exchanges - that is, relationships are equated with exchange, (2) relationships as mutual attachments are the result of interdependent exchanges (Cropanzano and Mitchell 2005). Separation of exchange relations and forms of exchange allows the authors to construct the following typology of the correlation of transactions and relations in social exchange (Fig. 4)

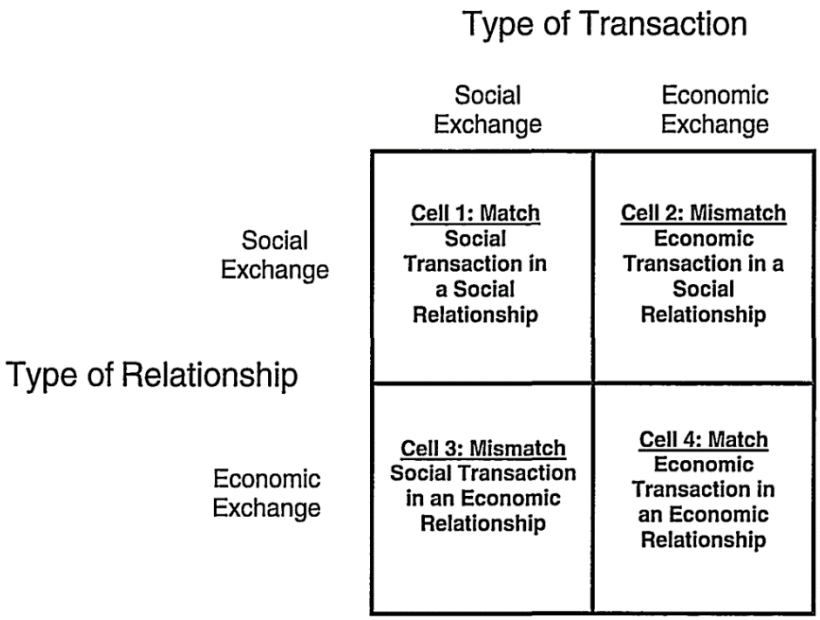


Fig. 4. Transactions and relationships in social exchange (Cropanzano and Mitchell, 2005, p. 887)

Cell 1 depicts a social transaction in the context of social relationships. That is, resources that are social in nature are exchanged in the process of social relations. Cell 4 displays economic

transactions in the context of economic relations. These cells can be called consistent because the form of the conditional transaction matches the type of relationship. However, the form of a transaction does not always match the type of relationship, so there are other options. Cell 2: The relationship of social exchange is combined with the transaction of economic exchange. That is, the exchange of economic resources is accompanied by social relations. This misalignment can result in both benefits and risks. On the one hand, not fulfilling economic obligations can be seen as a betrayal, which is likely to lead to much more distress and possibly serious damage to the relationship. On the other hand, social exchange relationships provide a number of advantages, as they are accompanied by greater trust and sincerity. Thus, the difference between the variant of cell 2 and the variant of cell 4 will be to reduce the likelihood of betrayal, but to increase negative emotions in case of deceit. Cell 3 represents a situation where the parties are in an economic relationship but are engaged in a social exchange.

If we consider the situation of monetary debt in the context of this classification, then the subject-subject (See Chapter 1) debt interaction is an economic exchange according to the type of transaction and a social exchange according to the type of relationship. Subject-object debt interaction is an economic transaction in the context of economic relations. Thus, the refinement of the content of the theory of social exchange does not prevent its use for the interpretation of debt relations. It should also be noted that anthropological works, like early ones, for example, the work of M. Mauss “Experience on the gift. The Form and Foundation of Exchange in Archaic Societies” refers to 1925 (Mauss, 2011), and later ones (Graeber, 2015) consider debt precisely as social exchange.

One of the basic tenets of social exchange theory is that relationships develop over time into trust, loyalty, and mutual commitment. To do this, the parties must comply with certain "rules" of the exchange. Exchange rules form a normative definition of the situation that develops among the participants or is accepted by them in the exchange relationship. Thus, the rules and norms of exchange are the "guiding principles" of exchange processes (Cropanzano, Mitchell 2005). Typically, the parties to an exchange are interdependent, and the exchange assumes reciprocity. The norm of reciprocity, which is the "rules" that govern social exchange, specifies the exchange as reciprocal because if one party provides a benefit, the receiving party must reciprocate.

Reciprocity is one of the basic rules of social exchange. Since it is the most developed, including in relation to monetary debt, we dwelled on it in more detail. In addition to reciprocity, there are other rules of social exchange: rationality, altruism, group gain, status maintenance, and competition, but their significance is debatable (Cropanzano and Mitchell, 2005).

In their article, the authors (Falk, Fischbacher, 2006) develop a formal theory of reciprocity. According to this theory, reciprocity is a behavioral response to perceived kindness

and unkindness, where kindness includes both distributive fairness and fairness intent. It is important to note that in the understanding of the authors, reciprocity means behavior that cannot be justified by selfish preferences focused solely on results and, in this sense, reciprocity is sharply different from "reciprocal altruism", which is associated with the expectation of a reward as a result of mutual actions. Linda Molm “considers reciprocity as one of the fundamental properties of social exchange and social life in general” (Cited by Yakimova, 2011, p. 130) Her works show that “a) “reciprocity is structured”; this means that it is not only a norm or only a process, but has the capacity for transformation within the framework of exchange actions; in other words, "reciprocity relations are variable"; b) the structure of reciprocity determines the fundamental differences in the forms of social exchange - not only in terms of the nature of exchange actions or their differentiation depending on the power potentials of the actors, but, mainly, as a factor in the formation of social trust and solidarity; c) “dimensions of reciprocity determine the above differences in social exchanges through the mechanisms of risk, uncertainty and conflict” (ibid., p. 132).

There is much evidence that reciprocity is a powerful predictor of human behavior: experiments and empirical studies by psychologists and economists, as well as works in sociology, ethnology, and anthropology, highlight the omnipresence of reciprocal behavior (see, for example, Fehr and Gächter, 2000; Kahneman et al., 1986). For example, in economic-psychological and behavioral economics, using the ultimatum game, it is shown that low offers are often rejected (Thaler, 1988). In addition, if actors are given the opportunity to impose sanctions on each other, actors often punish defectors, even if sanctions are costly (Fehr and Gächter, 2000). The reward for acts of kindness is reported, for example, in an investment game (Berg et al., 1995) or a gift exchange game (Fehr et al., 1993). Some evidence from market experiments, however, is inconsistent with mutual preferences. These experiments usually confirm the outcome predicted by standard economic theory, which assumes selfish preferences. According to Falk and Fischbacher, a response action is modeled as a behavioral response to an action that is perceived as good or bad. Therefore, the central part of the theory is devoted to the question of how people evaluate the kindness of an action. Two aspects are important in our model: (ii) the consequences of the action and (ii) the underlying intentions of the actor. Thus, people reward good deeds and punish bad deeds. Kindness includes both the consequences and the intent of the action. Our theory fixes the empirical conclusion that the same consequences of an action are perceived and implemented in different ways, depending on the main intention. The theory is also able to reconcile puzzling evidence that highly unfair outcomes occur in competitive experimental markets, while outcomes tend to be true in bilateral bargaining situations (Falk and Fischbacher, 2006).

Two types of experiments are described for studying reciprocity. One group of experiments tests whether changing the arbitrariness of an action affects the reciprocity it generates. These experiments compare a control group in which the the first participant can voluntarily choose which action to take from a set of alternatives with a treatment group in which the pioneer cannot choose either because there is no alternative (McCabe et al., 2003) or because the choice is determined by an external process such as chance (eg Charness and Haruvy, 2002; Falk et al., 2008). In general, this literature notes that positive reciprocity is higher provided that the action is perceived as voluntary and consistent with intentions. Another group of experiments tests whether reciprocity is affected by what the "second participant" might have received if he had behaved differently. In mutual interaction, both sincere kindness and selfish material gain can motivate socially beneficial actions.

A. Orhun's article presents the results of two experiments that distinguish between the role of putative motives in mutual decision-making and the role of outcomes or putative intentions. The results show that the positive reciprocity caused by the same beneficial action is lower than the first mover more likely to be motivated by strategic incentives. Therefore, stronger incentives for favorable behavior cannot improve overall well-being (Orhun, 2018).

Prosocial exchange systems support collaboration and exchange in support of more sustainable forms of consumption. Although exchanges within such systems are often assumed to be reciprocal, it remains unproven to what extent reciprocity occurs. The study by J. Harvey, A. Smith, D. Golightly uses data from a real service - Streetbank.com - to present an analysis of direct and indirect mutual relations (for the interaction of provision, lending and exchange of skills) for four and a half years. The dataset contains behavioral data related to 5,053 offline non-monetary transactions. The analysis classified the various forms of exchange that took place - gifting, lending and exchange of skills. These exchanges were then analyzed for direct (one to one) and indirect reciprocity (chains of three or more users). The results show that cases of reciprocity are rare and, when present, often cover more than one type of exchange (Harvey, Smith, Golightly, 2020). The authors conclude that reciprocity cannot be considered the norm in prosocial exchange systems.

Returning to the theory of social exchange, let us clarify that it consists of a series of statements describing social exchange. First, the more often an action taken is rewarded, the more likely it is that the exchange partner will perform that action again (Griffith and Harvey, 2006). Second, the more valuable the result of the exchange, the more likely it is that the party will perform the action again (Narasimhan et al., 2009). Third, the rationality assertion states that, in choosing between actions, the exchange participant will choose the one that brings the highest expected value of the reward (Narasimhan et al., 2009). People often enter into social exchanges because they feel like the other side in the relationship has something to contribute. Over time, if

the relationship is mutually satisfactory, each party's contribution gradually increases both in breadth (the range of possible contributions made by the parties) and in value (the importance of each party's contributions). Both parties to the exchange strive for a balance in the contributions made, with the "balance" being judged in terms of norms of fairness as well as the parties' past experiences in other social exchanges (Homans, 1961).

The theory of social exchange has found a wide response in the description of organizational interaction. Social exchange can be carried out with the organization and with the leaders and take the following of five possible forms: (1) fulfillment of the psychological contract, (2) perceived organizational support and (3) exchange between the employer and the employee, (4) trust in the leader and (5) organization's trust.

Psychological contract fulfillment is defined as the degree to which an employee believes that the organization has fulfilled one or more of its promised obligations; perceived organizational support refers to employees' global beliefs about how much the organization cares about their well-being; the trust of the organization and the manager is the belief of the employee in the honesty, motives and intentions, as well as in the reliability of the other party; manager-employee exchange describes the quality of the relationship that the employee develops with the line manager and is based on the degree of emotional support and the exchange of valuable resources. Social exchanges are different, although they are related to each other. This creates a complex structure of forms of social exchange interpreted as contracts, support and trust (Tekleab, Chiaburu, 2011). To interpret *debt relations* and understand the mechanisms of debt behavior, a psychological contract is a suitable construct, since it describes *the exchange of obligations*.

4.3. Debt relations as a psychological contract between a borrower and a lender

A psychological contract is a set of beliefs about mutual obligations between two parties in an exchange relationship (Robinson S.L., Morrison, 2000; Rousseau, 1989). Unlike expectations, psychological contracts are based on perceived promises of reciprocity and are entered into when one party believes that the other party is obligated to perform certain actions (Rousseau, 1995). Each party in a relationship has a unique psychological contract based on their own understanding of mutual commitment (Koh, Ang, Straub, 2004).

“The psychological contract is closely connected with the concept of a psychological relations - this, in fact, is a psychological relationship, but in the field of labor interaction between an employee and an organization” (Development of concepts ..., 2021, p. 40). Central to psychological contract theory is the perception of breach and violation of the psychological contract. Breaking the psychological contract is a continuum involving failure, fulfillment and

overfulfillment of promises (Lambert, Edwards, Cable, 2003).

Contract underfulfillment occurs when one party perceives insufficient performance by the other party as part of a psychological contract; fulfillment occurs when one party believes that obligations have been sufficiently fulfilled by the other party (Morrison and Robinson, 1997). An overfulfillment occurs when one of the parties believes that the performed actions exceed the promised commitments (Conway and Briner, 2002). Empirical evidence supports a positive relationship between perceived contract performance and organizational commitment (Coyle-Shapiro & Kessler, 2000), organizational trust (Robinson, 1996), citizenship behavior in the organization (Robinson & Morrison, 1995; Tekleab & Taylor, 2000) and negative association with neglect (Turnley & Feldman, 2000) and change intentions (Turnley & Feldman, 1999).

The application of the theory of psychological contracts is not limited to the description of the relationship between the employee and the employer. In a buyer-supplier relationship, a psychological contract is a conceptualization of an exchange agreement between a buyer and a supplier, in which one party maintains a set of beliefs about the obligations of the other party (Eckerd et al., 2013).

In addition to examining the consequences of non-fulfillment of a psychological contract, the focus of most psychological research on contracts has been to reveal their structure, that is, to isolate the components of the contract (e.g., Robinson, 1996; Robinson & Brown, in press; Robinson et al., 1994; Rousseau, 1990, 2001). For example, Robinson et al. (1994) found that the psychological contracts of MBA graduates include: components such as the expectation of quick promotions, high salaries, long-term job and training security, and that when these expectations were not met, subjects reacted negatively (for example, through lowering the expectation regarding one's own obligations to the employer) (Robinson et al. 1994). However, some have argued that this focus is too situation-specific, as the components of the contract will depend heavily on individuals and context, thus preventing comparisons between studies (Shore & Barksdale, 1998).

A study by Shore and Barksdale (1998) proposes that two dimensions underlying social exchanges - the degree of balance and the level of commitment in labor relations - are considered important in predicting the beliefs and attitudes of employees. In particular, employees who perceived high mutual commitment, compared to those who perceived mutual but low commitment and those who perceived commitment as unbalanced, were more likely to express strong organizational commitment and perceived organizational support, positive beliefs about their career future and intentions to reduce employee turnover (Shore & Barksdale, 1998).

The identification of certain structural elements of psychological contracts is closely related to their typology. D. Rousseau and J. McLean Parks identified five parameters by which transactional and relational contracts can be distinguished: contract focus, time frame, stability,

number of aspects covered, and degree of clarity (Rousseau & McLean Parks, 1993). Structural elements of psychological contracts are also considered in the works of domestic researchers. So, A.M. Gryaznova identifies 7 elements that describe obligations: short-term, loyalty, limited participation in the life of the organization, dynamic work, opportunities for development in the domestic labor market, opportunities for the development of "market" skills that are in demand on the external labor market, and stability, or long-term (Gryaznova, 2005). V.B. Ryabov proposes a typology of psychological contracts based on the following types of intersubject interaction: team interaction, rational exchange interaction, stressful interaction, and rejected interaction (Ryabov, 2018). In the methodology for diagnosing a psychological contract, E.S. Rebrilova identified two categories - expectations and obligations. "Expectations" are represented by the following indicators: stability, relations in the team, recognition, professional development, career, personal development, active life in the organization, remuneration, working conditions, satisfaction, fairness, trust, control. Each subscale is assessed by six indicators. "Obligations" are represented by the following scales: fulfillment of an official employment contract, fulfillment of organizational norms, commitment (loyalty to the organization), team relations, professional development, employment in the organization, active life in the organization, conscientious attitude to work, control. Each scale of the "Obligations" is also measured by six indicators (Rebrilova, 2015).

PCs perform two key functions. First, they define the employment relationship between the parties, and second, they set mutual expectations that determine behavior (Hiltrop, 1995). More specifically, from this functional perspective, PCs help predict: (a) the kind of contribution employers will receive from employees, and (b) the kind of reward employees will receive for investing time and effort in the organization (Hiltrop, 1996). Thus, the PC is the main regulator of the relationship between the worker and the organization (Coyle-Shapiro, 2002), and influences the attitudes and behavior of employees regarding trust, which in turn generates commitment and cooperation (Malhotra, Murnighan, 2002). In addition, promised implicit or explicit benefits encourage recipients to reciprocate and contribute something in return (Dabos and Rousseau, 2004).

We consider it possible to extend the theory of psychological contracts not only to labor relations, but also to debt relations, since in the latter case - (1) these are relations between at least two participants - a borrower and a lender (both an individual and an organization can act as the latter), in which there is both an explicit and an implicit agreement to reciprocate; (2) each of the parties contributes (the organization - money, the borrower - the obligation to make payments within a certain time) and receives remuneration (the organization - interest on the loan, the borrower - the opportunity to purchase goods now and pay off in the future); (3) in addition to the

conditions and obligations spelled out in the official document (explicit agreement), there is a whole range of related expectations, experiences, misconceptions and stereotypes that reflect subjective ideas that there was a promise that was not spelled out in the official contract and it should also be executed (implicit agreement). For example, the borrower may have an idea that you need to fulfill your obligations only in relation to "honest" banks, or you can not repay a debt to a person who is significantly superior to the borrower in financial position, and also that there are some special relationships outside the contract - a good borrower should be treated with understanding. Subjectivism can also be observed in the interpretation of the facts prescribed in the contract. Thus, the relationship between the borrower and the lender can be described as a psychological debt contract (Gagarina, Ryabov, 2022).

We have not found any studies of psychological contracts between the bank and the borrower, but there are other studies that describe the features of the corporate culture of banks and the individual psychological characteristics of bank employees, which will make it possible to predict the expectations of institutional borrowers and investors. It should be noted that trust is central to the psychological contract and can be seen as its premise, correlate, and consequence (Guest, 2016). The level of confidence in banks remains low. To increase confidence in banks, the latter must guarantee their impeccable reputation with stakeholders, that is, at least not be involved in corrupt practices, then the society will feel safe and be able to entrust their assets (Yurevich, 2019). For example, a person's perception of their identity as a bank employee has been shown to lead to a greater willingness to behave dishonestly (Cohn et al., 2014). The professional culture in the banking industry encourages unethical behavior due to its focus on materialistic values. They show that employees of a large international bank, on average, behave honestly in a controlled environment. However, when their professional affiliation with bank employees becomes obvious, a significant part of them become dishonest. This effect is specific only to bank employees, because control experiments with employees from other industries and with students show that they do not become more dishonest when their professional affiliation or bank-related issues become obvious. Thus, the authors suggest that the prevailing business culture in banking weakens and undermines the norms of honesty, implying that measures to restore a culture of honesty are very important. To support a higher propensity for moral emotion, efforts to satisfy the psychological contracts of employees must be accompanied by a culture that can balance the calculating or quantitative thinking that is characteristic of the banking industry with more reflective thinking (Cohn et al., 2014).

Let us consider what happens to debt relations in the process of debt interaction (Fig. 5).

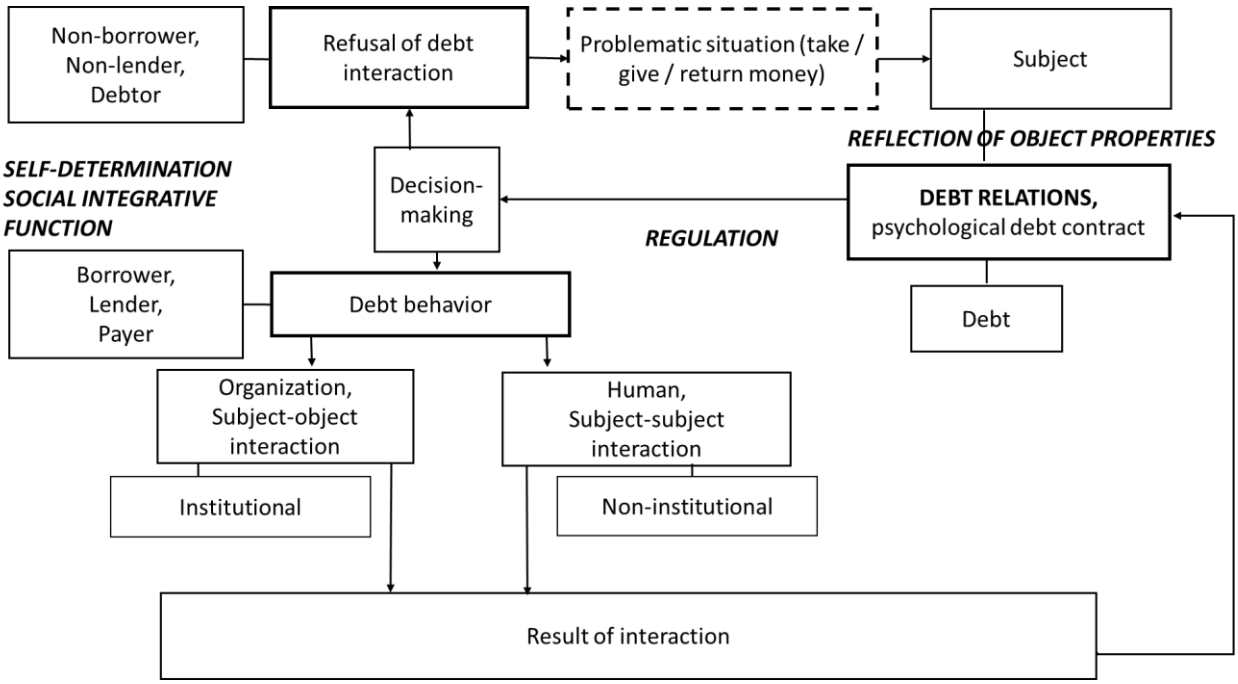


Fig. 5. Transformation of debt relations in the course of debt interaction.

Since the debt psychological contract is a subjective representation of the obligations of both parties, the actual interaction may or may not confirm these representations. As a result, a person may experience satisfaction or dissatisfaction from the interaction. If the expected and actual results of the interaction coincide, then the debt relations do not change and continue to determine the parameters of the debt interaction. A breach of the psychological debt contract, or a discrepancy between expected and actual results, may lead to a revision of one's own obligations and expectations from the actions of the other party, which, in turn, will lead to a revision of one's own willingness to contribute to the same type of interaction, a revision of the preferred types of interaction, or to avoiding debt interaction in the future. It can also be concluded that debt relations are simultaneously formed in the process of debt interaction and determine this interaction. Also in Fig. 5 you can see the functions of debt relations, described in paragraph 2.3.

Chapter 5. Normative Model of Debt Relations

This chapter consit of only one paragraph which is called the “normative model of debt relations”, with this formulation we relied on the work of B.F. Lomov, devoted to the methodological problems of psychology, including the relationship between mathematics and psychology (Lomov, 1984). Models that are built by psychologists can be divided into normative and descriptive. “As in any study, first, on the basis of the theoretical provisions and specific data available in science, a hypothesis is formulated to be tested. In accordance with it, some ideal model is built, which corresponds to the stated hypothesis. Such a model usually acts as a normative or prescriptive one. This model shows not what actually happens when any process is deployed, but what should happen if some initial (hypothetical) positions are accepted; at the same time, the normative model refers to some idealized object: it is “cleared” of details. This is a model of an ideal object. <...> However, psychology is more interested in how a person actually thinks, how this or that mental process actually proceeds. Therefore, psychology is not satisfied with normative models and turns to the experimental verification of the stated hypothesis, and hence the normative model built on its basis. By the way, the model usually includes a number of variables, the values of which can only be determined empirically. Observation of the functioning of the model and comparison of the relevant data with experimental data allow us to evaluate the proposed model, if necessary, refine and modify it. Analyzing the experimental data, we build a descriptive model, i.e., we describe how the process under study actually (under the conditions of this experiment) proceeds. Thus, in real psychological research there are always transitions from normative to descriptive models (and vice versa), as well as transitions from deduction to induction (and vice versa). At the same time, it should be borne in mind that the same normative model can serve as the basis for conducting different experiments, the data of which are used in the construction of different descriptive models. And at the same time, the descriptive model can, in the process of research, give impetus to the construction of new normative models” (Lomov, 1984, pp. 55-57). In this sense, our model (Fig. 6.), at this stage of the study, is normative, that is, hypothetical and will be subject to empirical verification.

The subject is faced with problematic situations related to the need to borrow, lend or repay. The decision on further actions is influenced by its individual psychological and socio-psychological characteristics, for example, through the assessment of this type of debt behavior as acceptable or unacceptable (according to the criterion of rationality, moral justification, emotional assessment, etc.), and also as feasible or unfeasible due to the presence or absence of the necessary resources. In addition, the same characteristics of the subject can also be associated with the availability of resources, for example, consciousness is positively associated with savings (Brown,

Taylor, 2014), and socio-psychological capital includes as components, in addition to the quality and quantity of social ties, such characteristics as different types of trust and identity (Tatarko, 2012).

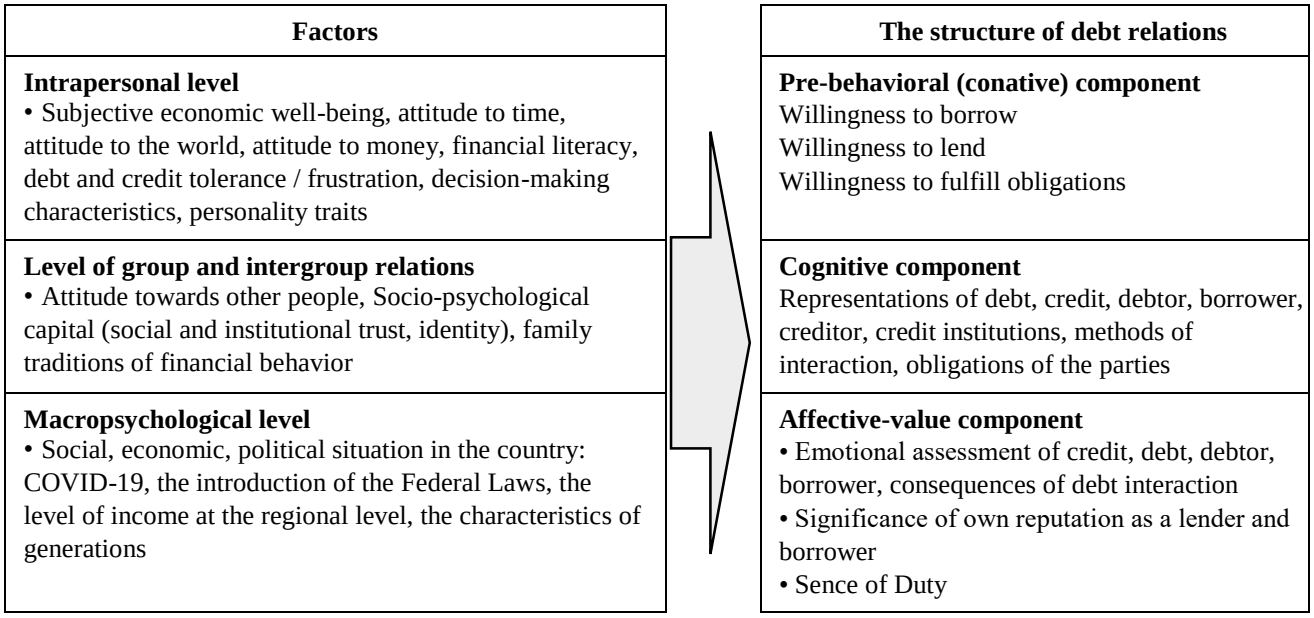


Fig. 6. Structure and factors of debt relations

We divided the factors influencing debt relations by levels into intrapersonal (attitude to time, attitude to the world, attitude to money, financial literacy, debt and credit tolerance / frustration, decision-making characteristics, personality traits), group and intergroup (attitude to and relations with others people, social-psychological capital of a person (social and institutional trust, identity), family traditions of financial behavior), and macropsychological (social, economic, political situation in the country: COVID-19, the introduction of Federal laws aimed at regulating relations between the lender and the borrower, the level of income on level of the region, features of generations). This model will be tested in an empirical study (Gagarina, 2020a,b,c; Gagarina, 2021b,c,d,e; Gagarina, 2022b,c; Gagarina, Solovova, 2021; Emelyanova, Vikentieva, Gagarina, 2022; Gagarina, Nestik, Nevryuev, 2023).. Hypotheses and methods for testing them, as well as the characteristics of the sample, will be presented in the relevant chapters.

SECTION II. An Empirical Study of Personal Debt Relations

The second section is devoted to empirical research and includes chapters from six to eleven. Chapter six "The semantic field of debt in the everyday thinking of Russians" is devoted to empirical verification of theoretical conclusions regarding the universality of the sense of duty as a regulator of various relations and the identification of common and different ideas about this category for different groups of Russians. The role of family traditions in the debt behavior of Russians is also considered. The seventh, eighth and ninth chapters are devoted, respectively, to debt relations when borrowing, fulfilling obligations and lending. Each chapter considers both general characteristics: the role of attitudes towards income, time, people and the world as a whole in the willingness and unwillingness to enter into the above relations, as well as specific ones. Chapter Ten, Debt Relationships in the Context of Global Crises, focuses on the impact of the COVID-19 pandemic on debt relations. Chapter Eleven, The Debt Psychological Contract, describes the structure of the debt psychological contract, namely the obligations and expectations of debt interaction with different partners, as ordinary people see them.

Chapter 6. The Semantic Field of Debt in the Everyday Thinking of Russians

In the previous section, we considered scientific ideas about the category of debt, in this part of the work we will turn to how debt is presented in the everyday thinking of Russians. On the whole, this chapter is devoted to the empirical verification of theoretical conclusions regarding the universality of the sense of duty as a regulator of various relations and the identification of common and different ideas about this category for different groups of Russians. The role of family traditions in the debt behavior of Russians is also considered. Referring to the model presented in par. (Sectiton I), cognitive (first, second, third paragraphs), affective-value (fourth paragraph) and behavioral (second, third and fifth paragraphs) aspects of the debt mentality are verified here.

6.1. Social representaions of monetary and moral debt

The concept of “social representations” was introduced by the French psychologist S. Moscovici, according to which it is “a special form of collective knowledge, socially constructed, shared by individuals in the community, and serving for everyday practical use” (Emelyanova, 2018, p. 379). The Social Representations theory is being actively developed in Russia (Bovina, 2010, 2011; Gurieva and Vinogradova, 2021a,b; Emelyanova, 2016; Tolstykh, Ter-Avanesova, Chernyak, 2019; Vinogradova, Gurieva, 2021a) and abroad. Let us briefly dwell on the conclusions that were obtained and presented in the publications of domestic authors. In a review of domestic and foreign works on the study of social representations, I.B. Bovina describes three approaches:

1) the dynamic approach of W. Doise (Geneva school), where social representations are defined as “organizing principles for taking a position, they are associated with a specific inclusion in social relations and organize symbolic processes invading these relations” (Bovina, 2010, p. 13);

2) the approach of D. Jodelet (Paris school), whose author is proposed to understand the social representations as “a form of social thinking, whose genesis, properties and functions should be close to the processes that affect social life and social communication, to the mechanisms that accompany the definition of identity and the specifics of social objects (individuals or groups), as well as to the energy that nourishes the relationships maintained by the subjects among themselves”) (ibid., p. 14);

3) the structural approach of J.-C. Abric (Aix-en-Provence school), where social representations are defined as "a functional vision of the world that allows individuals or groups to give meaning to their behavior, understand reality through their own system of relations, thus adapt to it and determine their place in it" (ibid., p. 15).

Analyzing the structure of social representations, a central core and a peripheral system are distinguished. The core is a stable part of the representation associated with collective memory, with the history of the group, its values and norms, it determines the structure of the entire representation and gives it meaning. The peripheral system concretizes the meaning of the representation core, acting as a link between the core and the specific situation in which the representation is generated and acts. The peripheral system is characterized by variability, variability and inconsistency, its goal is to adapt representations to a changing context (Bovina, 2010; Emelyanova, 2006, 2016).

Since social representations of an object are a set of individual ideas of group members, we used the method of free associations about the object under study. The object was the word "debt". A social object can be an object of representation only if it has a number of characteristics: abstractness, importance and significance. Since ideas are formed in the process of communication, the respondents must have experience of interacting with the object and the object must be discussed (Emelyanova, 2006). The concept of "debt" certainly satisfies these criteria.

The following hypotheses were formulated:

1. Social representations of debt include representations describing debt as a loan and debt as a duty.

2. Social representations of “monetary debt” and “moral debt” have the same content associated with the experience of a sense of duty (cause similar associations), but have a different structure (elements of the core and periphery) due to the nature of the debt (different order of mention and frequency of associations).

In total, we interviewed 120 respondents aged 17 to 64 years (average age 29 years), including 36 men and 84 women. The study was conducted in March and April 2019.

The first word presented for associations was the word "debt", while no clarifications were given about what kind of debt it was. We asked participants to say three or four associations that come to their mind when they hear “debt”. Then, in a similar way, it was proposed to say associations for the concepts of "moral debt" and "monetary debt".

To analyze the structure of social representation we used the technique of prototypical analysis by P. Vergès. For each category of associations, the rank of mention and the frequency of mention were calculated. Then, based on the frequency and rank, all associations were distributed into four areas. Area I (core) includes associations that meet two requirements: 1) the frequency with which they occur in this group is higher than the median value for the group, and 2) the rank of mention must be less than the average for the group (i.e., the association is mentioned in the first turn). In II and III (buffer) zone, associations with low rates of frequency and rank were assigned: mentioned infrequently, but in the first places, or often, but not in the first place. In the

IV (peripheral) zome there are elements that are mentioned rarely and last.

As a result of a *qualitative analysis*, all the answers received were divided into nine categories: 1) the need and inevitability of a return (“need to pay”, “**return**”, “necessity”); 2) negative feelings, unpleasant sensations and experiences (“**burden**”, “bondage”, “horror”, “nervous”); 3) **money** and financial transactions (“money”, “payment”, “credit”); 4) fulfillment of civic duty ("**Motherland**", "Fatherland", "army", "call of duty"); 5) relations with the **family** (“parents”, “children”, “respect for parents”); 6) **obligation** (“duty”, “duties”, “obligations”); 7) personality traits (“**responsibility**”, “consciousness”); 8) **random** associations (“wheel”, “stalker”, “bag”) and 9) social feeling (“**honor**”, “morality”, “conscience”, “shame”, “guilt”).

To understand the content of social representations of debt, we compared the frequency of each of the categories described above as the first and second associations for the word debt, since it is the most frequent associations that are the most informative (Serkin, 2009). As the first association to the word "debt", the most frequent associations are those related to money (32%), followed by associations of debt as a duty (15%) and civic duty (13%), the rarest being the association of debt as a social feeling (2%). The second association is dominated by the representation of debt as a source of unpleasant experiences (24%) and, again, money and financial transactions (15%), i.e. the word "debt" in everyday thinking is primarily a monetary debt, and only then moral obligation.

Since we also tested the hypothesis about the relationship between the core and the periphery of the concepts of "moral debt" and "monetary debt", these results are also presented in Table 6.1.1 for clarity, but we will return to their interpretation below.

Table 6.1.1.

Elements that form the core and periphery of social representations of debt, monetary debt and moral debt

Frequency	**Average rank**						**Frequency**
	Debt		**Moral debt**		**Monetary debt**		
	<2,1	≥2,1	<2,1	≥2,1	<2,1	≥2,1	
≥40	Money (1.7; 75) Obligation (1.8; 41) Motherland (2.0; 40)	Burden (2.2; 58)	Responsibility (1.9; 74) Honor (1.86; 66)	Family (2.1; 81)	Money (1.8; 144) Burden (1.7; 92)	Return (2.2; 30) Family (2.3; 24)	≥24
<40	Responsibility (2.0; 39) Return (2.0; 31)	Family (2.1; 30) Honor (2.2; 15)	Burden (2.0; 27) Money (2.0; 3) Obligation (1.1; 24)	Motherland (2.1; 19) Return (2.1; 21)	Obligation (1.6; 17)	Responsibility (2.1; 14) Honor (2.7; 3)	<24

Note. The first number in brackets is the average rank (the order of mention), the second is the frequency of mention.

So, the main meaning that the respondents put into the concept of "debt" is, first of all, monetary debt, as well as obligation and civic duty. These associations form the most stable part of the representation associated with values and norms. All others fall into the potential zone of change, i.e. adapt the meaning of the core to a specific situation, are more variable and may end up in the core if it is transformed. The buffer zone is represented by concepts that describe negative experiences associated with duty, responsibility and return, and the peripheral zone is associated with the concepts of "family" and "honor". If we compare this with the results of the analysis of debt as a concept in the scientific literature (see Section 1), then almost all of the characteristics we have identified are reflected in the minds of the ordinary people:

• Debt involves receiving something for use and entails obligations, it is obligatory for execution.

• Debt has a social nature: it is interpersonal in nature and occurs between people and groups of people, acts as a regulator of relations.

• Debt is a conscious acceptance of duties: on the basis of awareness and evaluation of social norms, a person develops value systems that act as internal regulators of behavior.

• Debt presupposes coercion and is associated with the normativity of behavior: social norms are the regulators of proper behavior due to their reflection in the mind of the individual.

Thus, ordinary representations of debt are consistent with scientific knowledge. The legitimacy of describing debt as a psychological category through a “sense of duty” also turned out to be justified: debt, regardless of its nature (monetary or moral), is described as a negative experience associated with a feeling of pressure, tension, etc.

We also compared our own results with the results of other empirical studies, in particular, comparing the concepts of "debt" and "sense of duty". Thus, in our associative experiment, the majority of respondents defined debt as a loan (30%) and, to a lesser extent, as a moral feeling (2%). In the study by Yu.V. Galimova and I.V. Pakhno received the opposite results: the majority of respondents define debt as a moral feeling (55%), and much less often debt is associated with money (12%). Probably, this result is due to the fact that the sample of the study of those authors included representatives of dangerous professions, for whom duty is part of the profession and its failure entails serious consequences (Galimova, Pakhno, 2014). In this study, the category of "debt" was investigated in four main aspects: as a feeling, an obligation, a social phenomenon and a need. We received from the respondents much more aspects, but in terms of content they are close to those four.

Let us turn to a comparison of the structure of social representaitons of monetary and moral

debt. The results are shown in Table 6.1.1. The core of the social representations of moral debt are the categories of "honor" and "responsibility", i.e. personal characteristics that characterize the moral sphere. Social representations of monetary debt are, first of all, “money” and “burden” which characterize the overdue payment. The difference in the composition of the associations of these concepts is small: among the associations associated with monetary debt, there are no those describing civil debt, since this type of debt has already been defined as monetary. Although the core characteristics of moral duty (honor and responsibility) are found in the description of monetary debt (which, of course, causes optimism), they are presented only in the periphery, being rare and named among the latter. The core characteristics of monetary debt (money and unpleasant feelings), along with responsibility, fell into the buffer zone of representations of moral debt. The severity of monetary debt is due to the fact that in many religions, debt is sinful (Graeber, 2015). In the case of moral debt, these characteristics did not fall into the core of the social representations. This is due to the fact that the severity of moral duty is compensated by the awareness of its significance. In both cases, the association "family" was in the buffer zone, mentioned often, but among the last. Thus, the second hypothesis about the different structure of the representations of moral and monetary debt was confirmed.

The most important conclusions are:

1. Social representations of debt are consistent with scientific knowledge about it. Debt is something that is subject to mandatory return or execution at the behest of conscience and is associated with such personal traits as responsibility and conscientiousness.

2. Regardless of its nature (monetary or moral), it is possible to describe debt as a psychological category through a “sense of duty” - a deep negative experience associated with a feeling of heaviness, pressure, coercion, etc.

3. Social representations of monetary debt and moral debt have the same content, but the categories associated with them have different frequency and order of mention, which indicates different structures of social representations. The core of social representations of monetary debt—"money" and "unpleasant experiences"—are in the buffer zone of of social representations of moral debt. The core of social representations of moral debt - "honor" and "responsibility" - are located in the peripheral zone of social representations of monetary debt.

6.2. Social representations of debt in people with different debt behavior

One of the main characteristics of debt in the context of economic behavior is rationality. In this paragraph, we consider debt behavior as rational if, at the stage of planning a loan and its repayment, the respondent is focused on reducing its cost and increasing the likelihood of its

repayment in full and on time. In this case, there is no conflict between economic and value-semantic rationality. The relationship between social behavior and social representations has been repeatedly confirmed in previous studies (Vinogradova and Gurieva, 2021b; Gurieva and Vinogradova, 2021a). Because the concept of "rationality" is applicable to social representations of debt only in the context of debt behavior, a questionnaire that describes various aspects of the latter (willingness to take action to find a cheap loan, emotional attitude to borrowing, lending and fulfilling obligations, acceptance of responsibility for repayment of a debt, avoidance or permissibility of living in debt) was used as an instrument to test hypothesis (see Debt Behavior Questionnaire, Appendix 1). The statements of the questionnaire make it possible to draw conclusions about structure of the social representations of monetary debt, their core and periphery. For this purpose, the coefficient of positive answers (positive response rate / taux categorique positif, TPC) of statements according to J.-C. Abric, the calculation was made according to the formula: the sum of the answers "agree" and "absolutly degree"[11], divided by the total number of answers and multiplied by one hundred (Emelyanova, 2006). The core of representations of monetary debt included those statements the meaning of coefficient for which are higher than the sum of the mean value and the squared deviation.

In total, we interviewed 1159 people aged 17 to 82 years old, the average age was 24.9 years; of these, 89 (8%) did not indicate gender, 623 (54%) were women, 447 (39%) were men.

The general hypothesis was as follows: social representations of monetary debt are characterized by the priority of rational beliefs and actions aimed at its timely return. In addition, two particular hypotheses were put forward: 1) in the group of debtors, social represntations of monetary debt will be less rational than in the groups of "non-borrowers" and payers; 2) The social representations of the monetary debt of representatives of different generations will have the same core, but different grounds - namely, they are associated with different socio-psychological and individual psychological characteristics. To test the hypotheses, we calculated the positive response rate (taux categorique positif, TPC) for all statements in the questionnaire (see Table 6.2.1.).

Table 6.2.1.

Positive Answer Rate Values for the Debt Behavior (DB) Questionnaire

TPC	The statements of the DB questionnaire
88.3	19. I always try to repay debts as quickly as possible.
87.9	3. I am solely responsible for the return of my debts.
85.9	27. Before taking a loan, I will analyze the necessary information and choose the most advantageous offer.
81.6	30. You must live in accordance with your income.

[11] In the calculation, the reverse points were transferred from an ascending scale to a descending one.

73.3	8. To get a loan on favorable payment terms, I am ready to collect all the necessary documents.
71.2	28. I know exactly how much money I can spend per month so as not to borrow money.
70.1	5. I always accurately calculate my budget so as not to borrow.
69.9	26. It's easier for me to give up the thing I like than to borrow money to buy it.
69.2	12. I willingly lend to people I trust.
68.6	29. When I'm going to borrow, I always calculate the total cost of the loan.
63.1	11. If I have difficulty paying off a debt, then there are friends who will help me.
61.3	21. If a person wants to repay a debt on time, he will always find means for this.
55.0	13. When I take out a loan, I am concerned about the sanctions that may be applied in case of late payment.
54.2	7. In the case of a job loss, the bank must reconsider the terms of debt repayment.
53.0	14. It is unprofitable to take a loan from a bank.
51.0	23. Having a loan or borrowing helps me better plan my budget.
50.2	25. Borrowing is not a shame.
40.5	17. When I'm going to make a financial decision, I consult with friends.
34.6	9. I agree with the statement "If you want to lose a friend, give him a loan."
31.7	22. People who do not repay their debt on time are lazy.
25.6	24. I periodically review information about loan rates.
24.6	1. It is better to take a loan from a bank than to borrow from friends or acquaintances.
19.6	6. I can always come up with a scheme to repay the debt and still not work.
18.2	20. The main conditions for choosing a credit institution for me are the minimum of documents, the speed of making a decision on a loan and the maximum loan amount.
17.1	4. In my environment (friends and co-workers) it is not customary to lend.
16.1	15. Loans allow a person to live better.
15.8	16. If I like something very much, I will definitely buy it, even if I don't have enough money.
11.4	10. To make a big purchase, I would rather borrow from friends than try to save up the necessary amount of money.
80.0	18. I think that a person who borrows from friends does not deserve respect.
7.3	2. Sometimes I borrow money without thinking about how I will repay it.

According to the data presented, statements 3, 8, 19, 27, and 30 related to the cognitive and behavioral spheres fell into the core of the social representaions of monetary debt. In terms of content, the core of social representations of debt can be characterized as rational beliefs and actions related to responsibility, prudence and fulfillment of obligations. Statements related to emotional experience and assessment of the situation of debt from a moral point of view fell into the periphery of the social representations.

Further, we assumed that the social representations in the group is heterogeneous and will be associated with the experience of borrowing. To test this assumption, we compared respondents with different borrowing experiences by elements of the core social representations of monetary debt. From the general group of respondents, those who had borrowing experience were selected. As a result, it turned out that there were only 290 respondents who had no experience in borrowing, 117 people who had experience in borrowing without overdue payments, and only 19 people

admitted to having debts and overdue payments. The average values for each of the groups are given in Table 6.2.2.

Table 6.2.2.

Comparison of respondents with different borrowing experience in terms of judgments included in the core of the social representations of monetary debt

The statements of the DB questionnaire	**Russians non-borrowers (N=290)**		**Russians borrowers (N=117)**		**Russians debtors (N=19)**	
	M	**SD**	**M**	**SD**	**M**	**SD**
3. I am solely responsible for the return of my debts.	4.6	0.9	4.6	0.9	4.2	1.3
8. To get a loan on favorable payment terms, I am ready to collect all the necessary documents.	4.1	1.2	4.2	1.1	3.5	1.6
19. I always try to repay debts as quickly as possible.	4.6	0.8	4.5	0.8	3.6	1.7
27. Before taking a loan, I will analyze the necessary information and choose the most advantageous offer.	4.5	1.0	4.5	0.8	4.5	1.1
30. You must live in accordance with your income.	4.4	0.9	4.3	1.0	3.7	1.5

To determine the differences between groups of respondents, their results were subjected to a one-way analysis of variance, the results of which are shown in Table 6.2.3.

Table 6.2.3.

The results of a one-way ANOVA analysis of the Debt Behavior Questionnaire points for statements included in the core of the social representations of monetary debt

The statements of the DB questionnaire	**SS**	**df**	**MS**	**F**	**p**
3. I am solely responsible for the return of my debts.	4.07	2	2.0	2.3	0.101
8. To get a loan on favorable payment terms, I am ready to collect all the necessary documents.	7.71	2	3.85	2.6	0.076
19. I always try to repay debts as quickly as possible.	21.31	2	10.66	13.9	0.000
27. Before taking a loan, I will analyze the necessary information and choose the most advantageous offer.	0.68	2	0.34	0.4	0.680
30. You must live in accordance with your income.	9.93	2	4.97	5.39	0.005

Note. Here and below in the tables: SS is the sum of squares, df is the degrees of freedom, MS is the mean square, F is the value of the Fisher criterion.

Significant differences ($p<0.01$) were found for items 19 (behavioral component) and 30 (cognitive component). To identify which groups differ from each other, multiple comparisons

were carried out, Tukey's test for unequal samples (see Table 6.2.4.).

Table 6.2.4.

Comparison of respondents with different borrowing experience in the core of the social representations of monetary debt, Tukey's test.

Dependent variable	**I**	**J**	**I/J**	**SE**	**Confidence int-l**	
					low	high
19. I always try to repay debts as quickly as possible.	1	2	0.07	0.10	−0.16	0.30
		3	1.07***	0.20	0.59	1.54
	2	1	−0.07	0.10	−0.30	0.16
		3	0.99***	0.21	0.50	1.50
	3	**1**	**−1.07*** **	**0.20**	**−1.54**	**−0.59**
		2	**−0.99*** **	**0.21**	**−1.50**	**−0.50**
30. You must live in accordance with your income.	1	2	0.15	0.11	−0.10	0.40
		3	0.71*	0.23	0.17	1.24
	2	1	−0.15	0.11	−0.40	0.10
		3	0.56*	0.24	0.00	1.12
	3	**1**	**−0.71****	**0.23**	**−1.24**	**−0.17**
		2	**−0.56***	**0.24**	**−1.12**	**0.00**

Note. Significant differences between debtors and the other two groups are highlighted in bold. Here and below in the tables: I and J - groups of respondents; I/J is the difference between the mean values of the groups; SE is standard error.

According to the results of the comparison, it was found that debtors differ from the other two categories of respondents - borrowers who do not have debts, and respondents who avoid loans - in the conviction that "You need to live in accordance with your income" and readiness for action, expressed by the statement "I I always try to repay debts as quickly as possible". Thus, all categories of respondents share the belief about the need to be responsible for their obligations, they are ready for rational actions: calculate the cost of a loan, look for better offers, etc. However, debtors consider it possible for themselves not to fulfill their obligations as quickly as possible and strive to live better than they can afford. The design of the study does not allow establishing causal relationships between the presence of debts and social representations, namely, whether they are debtors because it is accepteble according to their beliefs, or whether they are “more honest” than others and can admit that they have debts, and whether debts are a consequence of their desire to live beyond their means. We only note that our results do not look contradictory and are consistent with the results of other studies. For example, in the work of E. Davis and S. Lea it is shown that students with pro-debt atttitudes also have higher debts (Davies, Lea, 1995). On the other hand, a

number of studies indicate that there is no relationship between social attitudes towards debt and debt behavior (Norvilitis, 2014). For example, in the work of D. Norvilitis et al. respondents were equally likely to be indebted regardless of their beliefs about the unsustainability of debt (Norvilitis et al., 2006). In this case, the similarity with the results of our study is as follows. Debtors do not differ from other respondents in terms of the need to be rational when choosing a loan and that everyone is responsible for their own obligations. However, the desire for a comfortable lifestyle (disagreement with the statement that one must live in accordance with one's income) makes them slow to fulfill their obligations.

Conclusions:

1. Russians' social representations of monetary debt are characterized by an awareness of their own responsibility and the need to fulfill obligations, as well as rationality - recognition of the importance of calculating the cost of a loan and finding the most profitable options.

2. Respondents with overdue debts also have ideas about rational debt behavior, but differ from respondents who do not resort to borrowing and from borrowers who fulfill their debt obligations in full in their beliefs about the priority of their own comfortable lifestyle (beyond their means) and the admissibility of deferred execution their debt obligations.

6.3. Social representations of debt among representatives of different generations

Another aspect that can affect the social representations of monetary debt is age as was the case, for example, with the social representations of betrayal (Gurieva, Vinogradova, 2021a). Therefore, at the next stage of the study, we compared the social representations of debt among representatives of different generations: baby boomers (hereinafter referred to as BB), X, Y, and Z.

The theory of generations belongs to the American scientists N. Howe and W. Strauss (Howe, Strauss, 1992). According to this theory, a generation is a group of people born in a certain period, who during their formative years were influenced by the same historical and social events and, therefore, have a similar value system. Since not all events that took place in the United States and are significant for different generations of Americans coincide with significant events in other countries, the theory of generations is not universal and needs to be adapted. Nevertheless, the very idea of generational change was supported by researchers around the world: it is the classification of N. Howe and W. Strauss that is used as a starting point in Malaysia (Ting et al., 2018), China (Egri, Ralston, 2004), Finland (Suomäki, Kianto, Vanhala, 2019) and Russia (Emelyanova, Schmidt, 2019; etc.).

It can be noted that there are such events (for example, World War II) that turn out to be

significant and determine the allocation of identical generations in different countries (for example, the generation of baby boomers that arose after the end of this war). However, maintaining the continuity of generational names can be problematic in some cases. So, in Romania, the baby boomer generation is also the generation born since the end of the Second World War, but if we stick to historical facts, then for this country the true baby boomers are the "decree generation", born after the October 1960 Decree 770 was adopted, which caused a colossal increase in the birth rate (Gunnesch-Luca, Iliescu, 2020).

The age frames of generations also differ even for Russia: for example, the leaders of the RuGeneration project, E. Shamis and E. Nikonov, who develop and adapt the theory of generations for Russia, define generation X as those born from 1964 to 1969 (Shamis, Nikonov, 2016), and Y. Levada points to 1969−1984. (Levada, 2001). In this regard, let us clarify that we adhere to the following periodization for Russia: baby boomers are born from 1944 to 1968, generation X is born from 1969 to 1984, generation Y (millennials) is from 1985 to 1999, generation Z - those born after 2000. People of different generations are related to each other in accordance with their role as grandparents, parents, children and grandchildren.

Russian baby boomers are a generation that was formed on such events as the victory in the Great Patriotic War, the conquest of space, which caught the period of "queues". Representatives of this generation understand the word "should" very well, and they do not need explanations of "why" and "what for". Regarding the peculiarities of their economic behavior, it can be noted that they are not inclined to pay with a bank card, avoid using ATMs and payment terminals, preferring to "stand in queue and communicate with a real person, not machine" (Makarova, 2015). It was shown in the study of T.P. Emelyanova, T.V. Belykh and V.N. Shabanova that baby boomers have low satisfaction with their material well-being and uncertainty about the future, but they are people with a pronounced focus on the value of an active active life, with high self-esteem and resilience, and with a developed sense of citizenship (Emelyanova, Belykh, Shabanova, 2018). The psychological resources of this generation are efficiency, optimism and responsibility (Drobysheva, Voitenko, Drobysheva, 2019). According to foreign authors, Baby Boomers live to work, are goal-oriented, loyal and ready to accept hierarchical relationships in the workplace (Gursoy, Chi, Karadag, 2013). The values of freedom matter less to them than to members of generations X and Y (Heritage, Breen, Roberts, 2015).

Generation X, or the "forgotten generation" as some people call it, grew up during a time of technology in everyday life and global change (Woo, 2018). In Russia, significant events for them were the decline and collapse of the USSR, perestroika, the reassessment of Soviet values, and the opening of borders. Generation X is more educated than the previous generation BB but less educated than Generation Y and Generation Z (Frey, 2018). Generation Xers witnessed their

parents make sacrifices for their companies and, as a result, developed the behaviors (not values) of independence, resilience, and adaptability more than their predecessors. Unlike hard-working boomers who live to work, they work to live and look at the world with a dose of cynicism and mistrust. Generation X desires a sense of belonging and teamwork, autonomy, entrepreneurship and flexibility (Tulgan, 2004). According to research by domestic psychologists, generation X "demonstrates self-confidence, focuses on the values of private life, and appreciates the close social environment. <…> They live in the present, rarely looking back into the past. For this reason, they are not inclined to be responsible for the future" (Emelyanova, Drobysheva, 2017, p. 83). The psychological resources of this generation are patience, love of life and a sense of duty (Drobysheva, Voitenko, Drobysheva, 2019).

Generation Y is the generation of "millennials", "digital natives", who have been familiar with the world of digital technologies from the very beginning of their lives, unlike their predecessors, "digital immigrants", i.e. Generation X and BBs (Prensky, 2001). As for their value system, in the workplace, representatives of generation Y highly value freedom, are ready to be responsible for the assigned work and its high-quality performance, but do not assume obligations to comply with what they do not consider important (Makarova, 2015). Their main psychological resources are activity, creativity and purposefulness (Drobysheva, Voitenko, Drobysheva, 2019).

Generation Z is the first generation to grow up in the Internet world, accustomed to the rapid dissemination of information presented in a graphical and technically sophisticated style (Adamson et al., 2018; Prensky, 2001). This generation is at the stage of its formation and has not yet been described in sufficient detail. There are a number of assumptions about the features of this generation, for example, that its representatives have "clip" thinking, are good at multitasking, etc., but so far these features have not been confirmed, but have the status of "myths" (Myths about "Generation Z ", 2019).

The differences between generations, as mentioned above, are based on values that change over time (Age is not important…, 2012). However, an empirical study of social-value representations of money did not reveal strong differences in attitudes towards money among different generations (Filioglo, 2015). The majority of respondents see money not as an end in itself, but as a means to an end: first of all, money acts as an economic, not a social value. The proximity of economic values among different generations may be due to the fact that in Russia representatives of different generations often live together and carry out joint activities.

The scientific problem that our study was aimed at developing was the following: are representatives of different generations have the same representations of their debt obligations? We assume that in the everyday thinking of different generations, the ideas of duty will be expressed similarly, but the meaning that the representatives of each of them put into

understanding it may differ. Based on this, we put forward the following hypothesis: the core of the social representations of monetary debt among representatives of different generations will be similar, but the connections of the statements of the core with the categories of moral consciousness and personal characteristics will differ.

The study involved 391 respondents aged 16 to 73 years, the average age is 35 years, the distribution by generation is presented in table 6.3.1.

Table 6.3.1.

Descriptive statistics of representatives of different generations in the sample

Statistics		**BB (N=71)**	**X (N=104)**	**Y (N=103)**	**Z (N=113)**
Age	M	56	43	22	18
	SD	6.3	3.9	4.3	0.3
	Min	52	36	20	16
	Max	73	49	34	18,0
Sex	Male	48%	33%	55%	32%
	Female	52%	67%	45%	68%
Marital status	Married	83%	84%	12%	0%
	Not married	16%	14%	68%	100%
	Not indicated	1%	2%	20%	0%
Occupation	Employed	83%	86%	38%	0%
	Students	17%	14%	62%	100%

The marital status and sex ratio in the subgroups are presented in the table, from which it can be seen that the majority of the representatives of the Baby Boomer and X generations work, all representatives of the Z generation study, and less than half of the respondents among the representatives of the Y generation work.

To determine the core of the social representations of monetary debt, the Positive Answer Rate (the same procedure as in the previous paragraph) of all statements of the questionnaire were calculated separately for each generation (see Table 18). The following questionnaires were used to determine the socio-psychological characteristics that may be associated with a joint venture about debt among representatives of different generations:

1) "Big Five" (B5), variables: extraversion, neuroticism, conscientiousness, openness to experience and agreeableness (Gretsov, Azbel, 2012).

2) Questionnaire for assessing the Locus of control (LC), which measures the overall level of internality and internality in the field of achievements, failures, professional, interpersonal, family and health areas (Bazhin et al., 1984).

3) Guilt and Shame Proneness Scale (GASP) – The GASP contains two guilt-proneness subscales, which assess negative behavior evaluations and repair responses to private

transgressions or failures, and two shame-proneness subscales, which assess negative self-evaluations and withdrawal responses to publicly exposed transgressions or failures (Makagon, Enikolopov, 2014).

Table 6.3.2.

Positive Answer Rate Values for the Debt Behavior (DB) Questionnaire for different generations

The statements of the DB questionnaire	Z	Y	X	BB
1. It is better to take a loan from a bank than to borrow from friends or acquaintances.	15.9	13.6	31.7	39.4
2. Sometimes I borrow money without thinking about how I will repay it.	7.1	10.7	2.9	10.0
3. I am solely responsible for the return of my debts.	**92.9**	**89.3**	**90.4**	**85.7**
4. In my environment (friends and co-workers) it is not customary to lend.	10.6	16.5	20.2	18.3
5. I always accurately calculate my budget so as not to borrow.	**74.4**	66.0	76.9	77.5
6. I can always come up with a scheme to repay the debt and still not work.	13.3	22.3	6.8	4.3
7. In the case of a job loss, the bank must reconsider the terms of debt repayment.	58.0	61.2	51.0	65.2
8. To get a loan on favorable payment terms, I am ready to collect all the necessary documents.	**73.5**	74.8	82.7	76.1
9. I agree with the statement "If you want to lose a friend, give him a loan."	35.4	27.2	58.7	38.6
10. To make a big purchase, I would rather borrow from friends than try to save up the necessary amount of money.	6.2	19.4	10.7	8.5
11. If I have difficulty paying off a debt, then there are friends who will help me.	62.8	68.9	42.3	47.9
12. I willingly lend to people I trust.	64.6	**78.6**	60.6	69.0
13. When I take out a loan, I am concerned about the sanctions that may be applied in case of late payment.	44.2	56.3	78.8	71.4
14. It is unprofitable to take a loan from a bank.	50.4	60.2	60.2	62.0
15. Loans allow a person to live better.	15.9	14.6	15.4	22.5
16. If I like something very much, I will definitely buy it, even if I don’t have enough money.	10.6	16.5	9.6	8.5
17. When I'm going to make a financial decision, I consult with friends.	54.0	40.8	24.0	29.6
18. I think that a person who borrows from friends does not deserve respect.	8.8	1.0	7.7	8.6
19. I always try to repay debts as quickly as possible.	**87.6**	**93.2**	**95.1**	**88.7**
20. The main conditions for choosing a credit institution for me are the minimum of documents, the speed of making a decision on a loan and the maximum loan amount.	15.9	21.4	26.0	31.4

21. If a person wants to repay a debt on time, he will always find means for this.	27.4	66.0	67.3	63.4
22. People who do not repay their debt on time are lazy.	37.2	36.9	26.9	18.3
23. Having a loan or borrowing helps me better plan my budget.	23.9	55.3	81.6	73.2
24. I periodically review information about loan rates.	16.8	20.4	33.7	36.6
25. Borrowing is not a shame.	35.4	51.5	50.0	62.0
26. It's easier for me to give up the thing I like than to borrow money to buy it.	**74.3**	66.0	**88.5**	78.9
27. Before taking a loan, I will analyze the necessary information and choose the most advantageous offer.	**85.0**	**86.4**	**91.3**	**85.9**
28. I know exactly how much money I can spend per month so as not to borrow money.	66.4	69.9	**86.5**	**80.3**
29. When I'm going to borrow, I always calculate the total cost of the loan.	59.3	66.0	**88.5**	74.6
30. You must live in accordance with your income.	**82.1**	**84.5**	**95.1**	**85.9**
M + SD	71.5	75.8	83.3	79.0

Note. Bold type indicates the values that fell into the core of the social representations of monetary debt.

From the above table 6.3.2. it can be seen that in all generations, the following statements fell into the core of the social representations of monetary debt: 3. "I am solely responsible for the return of my debts", 19. "I always try to repay debts as quickly as possible", 27. "Before taking a loan, I will analyze the necessary information and choose the most advantageous offer", 30. "You must live in accordance with your income". These statements indicate the rationality of representations of monetary debt, understanding of own responsibility, readiness to fulfill obligations and take actions to increase the likelihood of timely payment of the debt. In the periphery of the social representations there were statements related to emotional experience about debt and attitudes towards loans, reflecting the level of subjective control and the acceptability of living in debt by the respondent and his social environment. Thus, it turned out that among representatives of all generations, the basis of the social representations of monetary debt is rational beliefs and readiness for rational actions. In addition, Generation X and Z are more likely to give up something they like than to borrow, and Generation Y are the only ones who are of the opinion that you should lend money to people you trust.

In order to determine with what socio-psychological characteristics the core components of the social representations of monetary debt are associated, a correlation analysis was carried out separately for each generation between the values for the judgments that fell into the core and the values for the scales of the B5, LC and GASP methods. The results are presented in tables 6.3.4-6.3.7.

Table 6.3.4.

Pearson's correlation coefficients of the elements of the core of social representations of debt and the scales of three questionnaires (B5, LC, GASP) among representatives of the BB generation

Scales	The statements of the DB questionnaire			
	№ 3	№ 19	№ 27	№ 30
General internality (LC)	0.061	0.227	0.147	0.308**
Internality in failures (LC)	0.087	0.226	0.175	0.314**
Internality in family relations (LC)	0.206	0.211	0.253*	0.291*
Conscientiousness (B5)	0.094	0.251*	0.054	0.379**
Agreeableness (B5)	0.251*	0.449**	0.065	0.349**
Guilt-proneness subscales, repair responses (GASP)	−0.024	0.639**	−0.050	0.153
Shame-proneness subscales, negative self-evaluations (GASP)	0.013	0.664**	−0.130	0.278
Shame-proneness subscales, withdrawal responses (GASP)	−0.476*	−0.148	−0.177	0.096

In the BB group, the largest number of correlations was obtained for statement 30. “You must live in accordance with your income”, which is positively associated with Internality in the field of family relationships and failures and with its general level, as well as with Consciousness and Agreeableness, and for statement 19. “I always try to repay debts as quickly as possible”, which is positively associated with Conscientiousness, Agreeableness, the desire to correct the situation when feelings of guilt arise, and with a tendency to negatively evaluate oneself in situations that provoke feelings of shame. Statement 3: “I am solely responsible for the return of my debts” is positively associated with Agreeableness and negatively with avoidant behavior in situations of shame.

Table 6.3.5.

Pearson's correlation coefficients of the elements of the core of social representations of debt and the scales of Big Five questionnaire among representatives of the X generation

Scales	The statements of the DB questionnaire			
	№ 3	№ 19	№ 27	№ 30
Conscientiousness (B5)	0.092	0.318**	0.004	0.060
Agreeableness (B5)	0.105	0.211*	0.038	0.159

Representatives of generation X found only two positive correlations of statement 19. “I always try to repay debts as quickly as possible” with the Conscientiousness and Agreeableness

of the B5 questionnaire. Significant correlations with the scales of other methods were not found.

Table 6.3.6.

Pearson's correlation coefficients of the elements of the core of social representations of debt and the scales of three questionnaires (B5, LC, GASP) among representatives of the Y generation

Scales	The statements of the DB questionnaire			
	№ 3	№ 19	№ 27	№ 30
General internality (LC)	0.329**	−0.078	0.131	0.110
Internality in achivements (LC)	0.247*	0.009	0.137	0.099
Internality in failures (LC)	0.273**	−0.121	0.010	0.074
Internality in family relations (LC)	0.279**	−0.080	0.209*	0.135
Internality in the work-place relations (LC)	0.327**	−0.012	0.099	0.085
Guilt-proneness subscales, negative evaluation of behavior (GASP)	0.059	0.097	0.278*	0.109
Guilt-proneness subscales, repair responses (GASP)	0.345**	0.462**	0.534**	0.398**
Shame-proneness subscales, negative self-evaluations (GASP)	0.134	0.152	0.195	0.231*
Shame-proneness subscales, withdrawal responses (GASP)	−0.354**	−0.268*	−0.164	−0.169

As you can see, among the representatives of generation Y, the largest number of correlations was obtained for statement 3. “I solely responsible for repaying my debts”: these are positive significant correlations with Internality in the field of achievements, failures, family and industrial relations and with its general level, as well as with an indicator of readiness to correct the situation when feeling guilty, and an inverse correlation with indicators of avoidant behavior in a situation of shame. Thus, representatives of this generation are characterized by the connection of all core social representations of debt with a willingness to correct the situation when they feel guilty. Statement 30. “You need to live in accordance with your income” is positively associated with their negative self-assessment when feeling shame, and statement 19. “I always try to repay debts as quickly as possible” has a negative correlation with avoidant behavior when experiencing shame.

Table 6.3.7.

Pearson's correlation coefficients of the elements of the core of social representations of debt and the scales of two questionnaires (B5, GASP) among representatives of the Z generation

Scales	The statements of the DB questionnaire			
	№ 3	№ 19	№ 27	№ 30
Conscientiousness (B5)	0.061	−0.005	0.177	0.236*
Guilt-proneness subscales, repair responses (GASP)	0.252	0.292*	0.527**	0.404**
Shame-proneness subscales, negative self-evaluations (GASP)	0.401**	0.312*	0.286*	0.374**

For Generation Z, all statements describing core representations of debt form positive significant correlations with the negative self-evaluations when experience shame. Statement 30. “You must live in accordance with your income” forms positive significant correlations with Consciousness and behavior aimed at correcting the situation when you feel guilty, and statements 19. “I always try to repay debts as quickly as possible” and 27. “Before I take loan, I will analyze the necessary information and choose the most advantageous offer" - with the desire to correct the situation when feeling guilty. Significant correlations with the scales of the questionnaire "Locus of control" were not found.

Let's sum up some conclusions. The social representations of the monetary debt of a generation are a special form of collective knowledge shared by its representatives and serving for their practical needs. The core of these representations, i.e. the most stable part of them is associated with collective memory and social norms. The latter in this case prescribe to be responsible for the obligations assumed, to live in accordance with income and to make efforts to pay off the debt as soon as possible. These beliefs are shared by all generations without exception. Perhaps this, as in the case of a value attitude towards money (see: Filioglo, 2015), can be explained by the fact that in Russia representatives of different generations live together for a very long time and declare the same views on how to handle money. However, when it comes to monetary debt, the experience of real debt relations varies greatly from generation to generation. For example, Generation Z has a representation of money debt based on observing how their parents and grandparents deal with debt, and perhaps based on little experience borrowing from friends and relatives. With age, the likelihood of actual borrowing experience increases. In addition, it is possible that there are different meanings behind the same ideas about the need to fulfill obligations. This assumption is supported by the obtained correlations within each generation. Interestingly, a large number of correlations of statements that reveal the core of the social representations of monetary debt are typical for generation BB and generation Y.

Similarities between these generations were also observed on other moral issues (Emelyanova, Schmidt, 2019). In both groups, links were found with the level of subjective control, but specific statements differ. Thus, for the BB generation, the belief that one must live in accordance with one's income is associated with a high level of subjective control in significant life situations, failures and family relationships, as well as with punctuality, reliability and diligence, gullibility and readiness for help. Responsibility for repaying one's debts is associated with benevolence, with the desire to help people and with the rejection of avoidant behavior in situations associated with shame. The desire to repay debts as quickly as possible is associated with punctuality and diligence, with a benevolent attitude towards people, with a negative assessment of one's self, with the desire to correct the situation and compensate for the damage in case of wrong actions. The choice of a profitable loan offer is associated with a high level of control over relationships with family members. On the contrary, in Generation Y, the assertion that one must live in accordance with one's income is associated only with negative self-esteem and a willingness to correct the situation. The same statement forms similar links with those of generation Z.

For generation Y, the most significant statement describing own responsible for repaying debts: it is associated with an internal locus of control in almost all areas of life. This means that for this generation, the responsibility for repaying one's debts is very closely connected in general with the understanding of responsibility for the events of one's life, both good and bad. In the BB generation, responsibility for the events of their lives (numerous connections with the internal locus of control in different areas) is associated with another belief, which is more general in nature: “You need to live in accordance with your income.” Thus, the difference between these generations lies in the fact that for Y, own responsibility for what is happening is manifested in more concrete actions (returning what is due), and this is consistent with the fact that it is more common for them to live in the present day, to strive for a quick achievement of the goal, rather than making long-term plans (Miroshkina, 2014), and for generation BB, responsibility for the events of their lives is more universal.

Responsible behavior of millenials in a situation of monetary debt is indicated by numerous relationships with a scale that describes the willingness to correct the situation when feeling guilty, since “guilt arises in situations associated with a sense of responsibility. There is a close connection between the sense of responsibility and the threshold of the emotion of guilt” (Izard, 2000, p. 377). The results obtained contradict the thesis put forward by M.R. Miroshkina on the basis of a theoretical analysis of domestic and foreign works that representatives of generation Y do not tend to feel indebted to anyone (Miroshkina, 2014).

It is interesting to note that in Generation Y, all elements of the social representations of the core zone of monetary debt are associated with feelings of guilt and readiness to correct the

situation, while in Generation Z, with a feeling of shame and with negative self-esteem. Both emotions underlie the formation of responsibility to society, guilt to a greater extent encourages a person to correct the situation, and shame rather leads to self-blame and can provoke a situation of avoiding solving problems. According to Izard, “the capacity for shame means that the individual is inclined to take into account the opinions and feelings of the people around him, thus, shame contributes to greater mutual understanding between the person and the people around him and greater responsibility to society. In addition, shame encourages the individual to acquire skills, including social interaction skills. <...> The role of the emotion of shame in the process of developing self-control skills and learning independence is undeniable” (Izard, 2000, p. 367). The association of social representations of debt with shame in Generation Z indicates that, although they are unlikely to have much experience in borrowing, they think about the problem of debt, regard it as a situation of moral choice, and the relationship with guilt and willingness to correct the situation creates good prerequisites for the fulfillment of their debt obligations in the future.

The results on the relationship between the social representations of debt and the socio-psychological characteristics of representatives of generation X turned out to be unexpected. The belief that debts must be repaid as quickly as possible is associated in this generation them with consciousness and agreeableness, i.e., in their opinion, the quick fulfillment of debt obligations is the result of personal characteristics described as punctuality, diligence and readiness to selflessly help people, and not associated with the experience of moral feelings. The result obtained, indicating a relationship between conscientiousness and timely debt repayment, is consistent with the data of other authors, for example, that conscientiousness is inversely related to credit card debt (Brown and Taylor, 2012). Thus, we can conclude that representatives of generations BB, X, Y, and Z have a common core of social representaions of debt, including beliefs that describe one's own responsibility and quick fulfillment of obligations, the importance of calculations, and moderation in spending (living within one's income). In generations BB and Y, the studied phenomena are associated with a high level of subjective control in various areas of life, with consciousness and with the experience of moral feelings, in generation X - only with consciousness and benevolence, in generation Z - only with consciousness and with feelings of guilt and shame.

On the basis of the conducted research, the following conclusion can be drawn that the same statements fall into the core of the social representations of monetary debt among representatives of different generations, however, these statements form different correlations with their individual-personal and socio-psychological characteristics, so the strength and the depth of these beliefs is different.

6.4. Attitudes towards debt and credit among representatives of different social groups

6.4.1. Debt and credit evaluation

The affective aspect of the debt mentality, as already described above, includes various kinds of attitudes towards debt and borrowing practices, emotional experiences associated with the borrowing process and the fulfillment of debt obligations, and the value-semantic assessment of debt. The purpose of this paragraph is to review the results of an empirical study of the attitudes towards debt of respondents from different social groups.

In this section, we will look at how working and non-working respondents of different ages assess debt and credit and how the attitude to debt and credit among Russian students in 2019 has changed compared to 2013.

The following hypotheses were formulated: 1). There are differences in attitudes towards the concepts of "credit" (*in Russian – it means loan, institutional borrowing*) and "debt": the latter is assessed more negatively. 2). There are differences in attitudes towards debt and credit among working and non-working respondents: the latter assess debt and credit more positively. 3). There are differences in attitudes towards debt and credit among respondents in 2013 and 2019: by 2019, the attitude towards credit has become more positive. Since we are talking about an emotional attitude to a certain social phenomenon, the method of semantic differential (hereinafter SD) was chosen as the main method. In general, psychosemantic methods are actively used, for example, to study the political mentality (Petrenko, 2017). The use of the SD method, according to I.B. Bovina and a number of other researchers “is justified when it comes to, for example, the emotional attitude of an individual to certain objects, stereotypes, social representations, social categorization, value orientations, and subjective-personal meaning are considered” (Bovina, 2006, p. 90). It is noted that this method allows to measure the connotative meaning, which indicates something subjective, individual and valuable, and is opposed to the denotative — objective, interpersonal, cognitive; its analogue is the concept of personal meaning by A.N. Leontiev (Bovina, 2006; Osgood, 2012; Petrenko, 2017).

The total sample was 188 people (M=18.8; SD=1.99). All students, the major was "Economics", receive the first and second higher education, 21% combine work and study, 79% are only studying. 88 respondents aged 17 to 21, mean age 19, were interviewed in February 2013, and 100 respondents aged 17 to 21, mean age 18.4, 58% of girls, were interviewed in 2019 (May, September). As we noted above, the SD method has become the main one. The measured objects (the concepts of "debt" and "credit") were evaluated on 24 bipolar graduated scales (descriptor scales), the poles of which were specified using verbal antonyms. The scales that correlated with each other were grouped into independent EPA factors (“Evaluation — Potency — Activity”). The

evaluation factor was represented by the “good/bad”, “pleasant/unpleasant”, and “positive/negative” scales, the Potency factor — “strong/weak”, “heavy/light” and “hard/soft”, the Activity factor — “fast/ slow, active/passive, and excitable/calm (Osgood, 2012). “These three independent factors have been obtained in numerous studies conducted in different cultures, among subjects with different levels of education, on the material of various objects (concepts, as well as stories and poems, social roles and stereotypes, images, colors, sounds, etc.), which testifies to their universality in relation to the respondents” (Bovina, 2006, pp. 94−95). We used a modified SD technique described by Yu.S. Nikolenko, who also received these three factors (Nikolenko, 2007). We have chosen this variant of the SD, since it was successfully used in the work of this author to evaluate economic objects (money) and, accordingly, made it possible to describe the categories of economic mind. Debt and credit are also economic objects, and the attitude towards them is a category of economic mind.

The results were processed using the IBM SPSS Statistics 22.0 software package, which included descriptive statistics, comparison of means (Student's t-test), and correlation analysis. To test the hypothesis about the difference in the evaluation of the concepts of "debt" and "credit", we compared the average values of the factors of Evaluation, Potency and Activity (EPA) in the total sample (2013 and 2019) using the Student's t-test. There were no significant differences in these factors (see table 6.4.1.), so we made a comparison for each pair of antonyms (descriptor scales), the results of which are shown in table 6.4.2.

Table 6.4.1.

Descriptive statistics and comparison of the mean values of the estimates of the terms "debt" and "credit" by the factors of EPA of SD for the entire sample (N=188)

Factor	Term	M	SD	t	p
Evaluation	Debt	−0.8	0.88	−1.6	0.101
	Credit	−0.7	0.99		
Potency	Debt	−0.2	0.85	−1.1	0.282
	Credit	−0.1	0.90		
Activity	Debt	−0.2	0.75	−1.8	0.069
	Credit	−0.1	0.87		

As we can see, the values on all scales for debt and credit lie in negative areas, and this indicates their negative attitude.

Table 6.4.2.

Descriptive statistics and comparison of the mean values of the estimates of the terms "debt" and "credit" according to the SD descriptor scales for the entire sample (N=188)

SD descriptor scales	term	M	SD	t
Pleasant / Unpleasant	Debt	−1.7	1.71	−1.3
	Credit	−1.5	1.81	
Strong / Weak	Debt	0.3	1.58	−0.6

	Credit	0.4	1.78	
Active / Passive	Debt	0.2	1.62	0.1
	Credit	0.2	1.83	
Clean / Dirty	Debt	−0.6	1.49	−0.6
	Credit	−0.5	1.61	
Independent / Dependent	Debt	−1.2	1.98	−0.7
	Credit	−1.1	1.99	
Mobile / Inert	Debt	−0.1	1.52	−1.3
	Credit	0.2	1.61	
Light / Heavy	Debt	−0.9	1.71	0.4
	Credit	−1.0	1.76	
Resolute /Timid	Debt	0.2	1.48	−1.6
	Credit	0.4	1.52	
Energetic / Sluggish	Debt	0.0	1.52	−0.8
	Credit	0.1	1.59	
Good / Bad	Debt	−1. 3	1.49	−2.5*
	Credit	−0.9	1.59	
Confident / Unsure	Debt	−0. 2	1.67	−0.3
	Credit	−0.1	1.76	
Active / Passive	Debt	0.0	1.63	−1.8
	Credit	0.3	1.68	
Advanced / Backward	Debt	−0.1	1.52	−1.7
	Credit	0.2	1.60	
Persistent / Compliant	Debt	0.3	1.79	−1.1
	Credit	0.5	1.66	
Dynamic / Static	Debt	−0.2	1.72	−2.6**
	Credit	0.3	1.69	
Profitable / Unprofitable	Debt	−1.4	1.58	−0.9
	Credit	−1.3	1.69	
Relaxed / Tense	Debt	−1.0	1.87	0.5
	Credit	−1.0	1.78	
Open / Closed	Debt	−0.4	1.46	−0.9
	Credit	−0.3	1.54	
Smart / Stupid	Debt	−0.3	1.57	−0.4
	Credit	−0.3	1.61	
Risky / Cautious	Debt	0.3	1.72	−0.4
	Credit	0.4	1.79	
Stable / Changing	Debt	−0.1	1.84	1.1
	Credit	−0.3	1.85	
Significant / Pathetic	Debt	−0.1	1.60	−0.4
	Credit	0.0	1.64	
Independent / Non-Independent	Debt	0.0	1.86	−0.1
	Credit	0.0	1.76	
Excitable / Calm	Debt	−1.4	1.68	−1.0
	Credit	−1.2	1.71	

From table 6.4.2. we see that there are differences in the assessments of the concepts of debt and credit on two scales: “good / bad” and “dynamic / static”. While the values for both debt and credit lie in the area of negative assessments, credit is perceived as less bad than debt. According to the dynamic/static scale, the values for credit are in the positive area, for debt - in

the negative area. Credit is perceived as more dynamic, which is associated with the possibility of refinancing, revision of conditions, flexible payment system, etc. The debt, however, remains unchanged and is subject to mandatory execution (according to the social representations of it, see the previous paragraphs).

We then compared the average credit and debt scores of working and non-working Russians using Student's t-test (the results are shown in Table 6.4.3.).

Table 6.4.3.

Descriptive statistics and comparison of the mean values of the estimates of the term "debt" by the factors of EPA of SD among working (N=40) and non-working (N=51) Russians

Factor	Employment (+/−)	M	SD	t	p
Evaluation	+	−1.0	0.88	−2.1*	0.043
	−	−0.7	0.75		
Potency	+	−0.5	0.76	−0.8	0.441
	−	−0.4	0.60		
Activity	+	−0.5	0.88	−1.4	0.161
	−	−0.3	0.64		

Significant differences between working and non-working Russians were obtained only on Evaluation scale. Non-working respondents have a better attitude towards debt than employed ones. For both groups, the values are in the negative area, i.e. the attitude is generally negative, but among the non-working it is more tolerant. Presumably this is due to the fact that for them the source of money is relatives, they often have to borrow from others. One of the difficulties in interpreting the results is related to the fact that the debt, on the one hand, is an overdue payment, i.e. what is borrowed and not returned on time and in full, and on the other hand, debt can mean a non-institutional loan, without specifying whether it was (or will be) returned on time.

Now let's turn to the analysis of how working and non-working Russians assessed the concept of "credit". Descriptive statistics and comparison results are shown in Table 6.4.4.

Table 6.4.4.

Descriptive statistics and comparison of the mean values of the estimates of the term "credit" by the factors of EPA of SD among working (N=40) and non-working (N=51) Russians

Factor	Employment (+/−)	M	SD	t	p
Evaluation	+	−1.2	0.97	−3.413	0.001
	−	−0.6	0.83		

Potency	+	−0.7	0.84	−2.646	0.010
	−	−0.2	0.68		
Activity	+	−0.5	0.85	−2.688	0.009
	−	−0.1	0.74		

For the concept of "credit" significant differences were obtained on all scales. We can see that all scale values for both groups of subjects lie in the negative area, which corresponds to the assessment of credit as "weak" and "passive". However, non-working respondents are characterized by significantly higher values on all scales, i.e. their attitude towards credit is more positive, probably because the absence of a job implies the absence of a stable and predictable income. Even if we are talking about students and housewives, i.e. about those who are not unemployed (a person who has lost his job) and receives money for expenses from family members, then one can still assume the likelihood of insufficiency or unpredictability of these funds, and a loan allows you to solve the problem of acquiring the thing you like "here and now". The "acceptance" of debt and credit is forced, because it allows you to satisfy your own needs and needs, makes it possible to feel your financial viability. The motives, experience and ability to repay the loan by non-working respondents require further study. Nevertheless, even this small study allows us to note the contradiction between the more tolerant attitude towards debt and credit among the non-working respondents, on the one hand, and their lower ability to fulfill obligations.

Why are there differences on three scales for assessing credit, but only one for debt? Perhaps the answer lies in the essence of the phenomena themselves. Social representations of debt, as our study showed, are characterized by the need to return and a sense of heaviness. This is not just a monetary obligation, as in the case of a loan, it is a heavy burden. Therefore, both groups of respondents (both employed and non-working) equally assess it negatively. “Weak” and “passive” is the feeling that debt generates in a person, not because he “presses weakly”, but because the person himself feels weak.

Now let's see if the attitude towards debt and credit has changed over the 6 years that have passed from the first measurement to the present.

In 2019, our respondents were mostly students, therefore, in order to equalize the respondents by age, we excluded all persons over 21 from the 2013 sample. The results of comparing EPA scales for the concepts of "debt" and "credit" in two samples of 2013 and 2019 are reflected in Table 6.4.5.

So, in the assessments of the concepts of "debt" and "credit" by Russian respondents in 2019, compared to 2013, there were changes. When evaluating the concept of "debt" by the factors of Potency and Activity, the assessments became more positive, i.e., the debt is still assessed as

"bad", but also as "stronger" and "active (sustainable)".

Table 6.4.5.

Descriptive statistics and comparison of the mean values of the estimates of the terms "debt" and "credit" by the factors of EPA of SD among Russians in 2013 (N=88) and Russians in 2019 (N=100)

Понятие	**Factor**	**Year**	**Min**	**Max**	**M**	**SD**	**t**
Debt	Evaluation	2019	−2.6	1.6	−0.78	0.93	0.5*
		2013	−3.0	1.0	−0.83	0.821	
	Potency	2019	−2.1	2.1	0.12	0.91	5.0**
		2013	−2.6	0.8	−0.46	0.68	
	Activity	2019	−2.1	2.3	−0.11	0.73	2.4*
		2013	−2.6	1.3	−0.37	0.76	
Credit	Evaluation	2019	−3.0	2.0	−0.48	0.99	2.5*
		2013	−3.0	1.1	−0.83	0.95	
	Potency	2019	−1.9	2.3	0.26	0.8	5.7**
		2013	−2.6	1.1	−0.42	0.78	
	Activity	2019	−2.3	1.9	0.06	0.89	2.5*
		2013	−2.4	1.5	−0.25	0.82	

Strength and activity are associated with such parameters as independence, determination, perseverance, tension, independence and mobility, vigor, activity, openness, stability, etc., which, in our opinion, reflects greater confidence in the return and its predictability. This can be attributed to the improvement of the economic situation in the country, an increase in the minimum wage, and a decrease in the interest rate on mortgages.

When evaluating the concept of "credit", there were changes in all factors, including the Evaluation scale, towards more positive values. It can be stated that the loan began to be perceived not only as more "strong" and "sustainable", but in general more positively. The fact is that over the six years, from 2013 to 2019, there have been major changes in the field of legal regulation of credit and debt relations. Firstly, Federal Law No. 230 dated 03.07.2016 “On the protection of the rights and legitimate interests of individuals in the implementation of activities to return overdue debts and on amendments to the Federal Law “On microfinance activities and microfinance organizations”” was adopted. This law introduced a number of prohibitions and restrictions aimed at suppressing the potential threat of violation of the rights of debtors - individuals - in the course of actions against them aimed at repayment of debts, and establishes requirements for persons engaged in activities to return overdue debts as the main (so-called collectors). Secondly, Federal Law No. 353 of December 21, 2013 “On Consumer Credit (Loan)” was amended, some of which entered into force on January 28, 2019. This law provides for limiting accruals under consumer credit agreements. In other words, real steps have been taken to protect the interests and rights of

borrowers, and taking a loan has become more secure. Although, as one of our studies (Gagarina, 2021) showed, the degree of awareness of Russians about the specific content of laws is not very high, nevertheless, a change in their attitude towards credit is taking place.

Let us summarize the results of this stage of the study.

1. Russians have a negative attitude towards debt and credit, both categories are assessed as “unpleasant”, “weak” and “passive”. Differences between concepts are observed only in two characteristics: debt is “worse” and “less dynamic” than credit.

2. Working and non-working respondents have a negative attitude towards both concepts, but the attitude of the unemployed towards them is significantly better. At the same time, differences in attitudes towards debt are observed only on the evaluation scale, and for credit - on all three scales: evaluation, potency, and activity.

3. From 2013 to 2019, Russian respondents experienced improvements in their attitudes towards debt and credit. Debt is still perceived negatively, but indicators of its “strength” and “activity” have increased. Credit, in addition to improving these indicators, has become generally perceived as more positive.

6.4.2. Debt literacy and attitude to debt

Debt literacy, which is a special case of financial literacy, consists in knowing the criteria for choosing a credit institution, in understanding the mechanism for accumulating interest on a loan, in assessing the consequences of non-payment, and in knowing the principles of debt repayment.

To study the debt literacy of Russians and their behavior in a situation of multiple debts, we used the game “Credit portfolio”[12] specially adapted by us for this purpose. Participants were asked to allocate a certain amount of money to pay off debts on six credit accounts. The duration of the game was 25 rounds; each was equal to one "year". Each "year" the player received 50,000 rubles, which he had to use to pay off debts. As the game progressed, the participants were provided with additional bonuses[13], which also had to be used to pay out loans. The game has a rational solution leading to the repayment of all debts. Any deviation from a rational strategy causes an increase in debt. When determining the winners, two factors were taken into account: the correctness and speed of the solution. The winner was the one who finished it with a positive balance (or the one whose amount of debt at the end of the game turned out to be the smallest), in

[12] The idea of the Game is inspired by the article “Winning the battle, but losing the war” (Amar et al., 2011), the Game has been redesigned and adapted for Russia and educational purposes.

[13] Bonus amounts: in the fifth round 200,000 rubles, in the tenth round 500,000 rubles, in the fifteenth round 750,000 rubles, in the twentieth round 1,200,000 rubles, in the twenty-fifth round 1,450,000 rubles.

the case of several players who found a rational solution, the one who did it first. The game is technically made in the form of a table in Microsoft Excel and is a credit portfolio that includes six loan accounts with debts and different annual interest rates (indicated in brackets): 10,000 rubles. (20%), 25,000 rubles (19%), 30,000 rubles (24%), 35,000 rubles (21%), 150,000 rubles (28%) and 200,000 rubles (30%). Players are invited to place the payout amounts in specially designated cells, after which all calculations are performed automatically, and the subjects see the amount of debt, taking into account the funds placed and the interest rate at the end of the year (round), and the amount of the total debt (see Appendix 2). Initially, the game was developed for students studying the discipline "Economic Psychology" (Gagarina, 2015). Then other categories of subjects were included in the research process.

The game has a rational solution: it is necessary to fully repay the debt with the highest interest rate, and then move on to the next debt with the highest interest rate, and then you can end the game with a positive balance of 5185 rubles. If you follow this scheme, then a debt of 200,000 rubles will be repaid in the fifth round, the next debt of 150,000 rubles in the fifteenth, a debt of 30,000 in the sixteenth, a debt of 35,000 in the twentieth, a debt of 10,000 in the twenty-second, and a debt of 15,000 in the twenty-fifth. Any deviation from this rational strategy leads to an increase in debt at the end of the game.

Financial literacy depends on a combination of theoretical knowledge and practical skills (Huston, 2012). In itself, knowledge of the content of "loan" and "interest on a loan" does not guarantee the ability to apply this knowledge in practice and make the right decision, for example, when repaying debts, especially when there are several of them. Foreign studies show that most people have insufficient debt literacy (Cwynar, Cwynar, Wais, 2019; Lusardi, Tufano, 2015), i.e. underestimate what the interest on the loan results in, experience difficulties in choosing a loan and its payment, which leads to an increase in debts. The lack of such knowledge certainly negatively affects decision making, but other factors can also influence debt literacy, such as country-specific attitudes towards debt (Cwynar, Cwynar, Wais, 2019).

We have formulated the following hypotheses:

1. Strategies for repayment of multiple debts in the game will differ from rational ones, even if the respondents know the mechanisms for accumulating interest on a loan.

2. The choice of debt repayment strategy in the game will be associated with personal characteristics and decision-making features.

3. Participation in the game affects the attitude towards debt and credit.

4. Participation in the game affects the level of financial literacy.

To test these hypotheses and at the same time to improve debt literacy through participation in an experiment simulating the situation of debt repayment, two stages of research

were carried out.

At the first stage, the first and second hypotheses were tested. The study involved 350 Russians aged 16 to 67 years, 183 women, 119 men, for the rest the gender was not indicated. The purpose of the first stage was to identify strategies for debt behavior and their relationship with personal characteristics. Such research methods as the Credit Portfolio game, B5 and Personality Factors of Decision Making (LFR-25) questionnaires were used. B5 scales were described above, LFR-25 scales are Readiness to risk and Rationality.

At the second stage, the third and fourth hypotheses were tested. An experiment was conducted (see description below) with the participation of 100 students of the Financial University[14] (aged 17 to 21 years, average age 18.4; 58% girls, 42% boys) studying in the major "Economics", who answered yes to the questions “Do you know what the annual interest rate on a loan is?”, “Do you have an idea of how interest is accumulated on a loan?”. In addition to the methods used at the first stage of the study, two tasks (“3 thousand rubles” and “30 thousand rubles”) were also used to determine financial literacy and a tendency to aversive behavior (See Appendix 3 and publications by Gagarin, 2014; Gagarina, Elistratova, Ustinov, 2020) and the semantic differential method (SD) (Nikolenko, Kalita, 2006).

The experiment was carried out in a computer class. Each participant had a personal computer and performed the task individually. The control group of 60 people filled out the SD, B-5 and LFR questionnaires before participating in the game "Credit portfolio". The experimental group of 40 people filled out the SD, B-5 and LFR questionnaires after participating in the game "Credit portfolio". It is important to emphasize that the analysis of different strategies, discussion and explanation of the optimal strategy were carried out at the end of the experiment, i.e. respondents did not receive the "correct" answer immediately after the game. Based on this, we are talking about the possibility of testing the fourth hypothesis about whether the increase in financial literacy occurs due to the actualization of knowledge about the accumulation of interest on a loan.

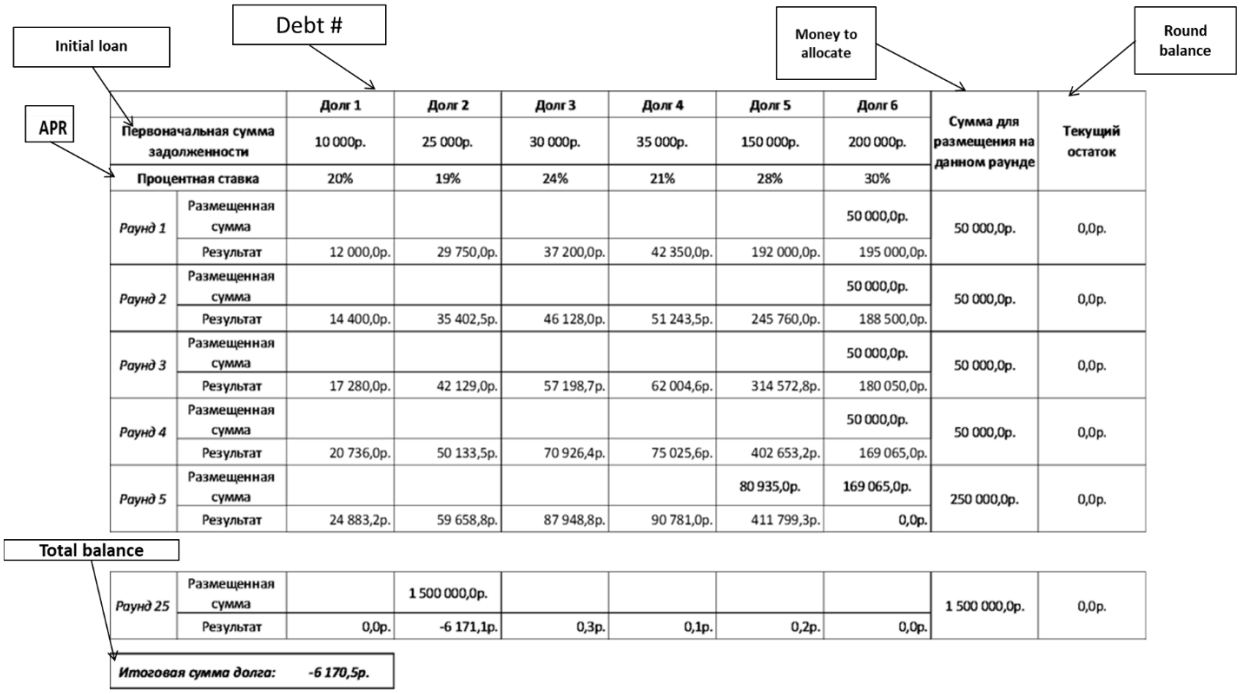
Results of the first stage of the study

The importance of using this game as a learning tool is confirmed by the following results (Gagarina, 2015) and comments. At the first presentation, the winners were ten players who found a rational solution. During the assignment, many suggested that we should start with the “biggest debt”, but they were not guided by it. There were comments indicating that the respondents did not have enough understanding of the mechanism for the formation of bad debts: “You have a mistake in your computer: I put money into the account, and the debt grows!”, “Why are interest accrued every year?” etc. As a result, the average debt at the end of the game amounted to 25

[14] The results of ten foreign students were excluded from the description.

million rubles, and the maximum - more than 224 million. Based on the actions taken by respondents to pay off debts, we identified the following strategies: rational, semi-rational, aversive, chaotic, distributive strategy and ignorance of small numbers. By debt repayment strategies, we mean a system of actions for the distribution of available resources, leading to a change in the total amount of debt. Below descriptions and a graphical representation of each of the strategies are presented (see Figures 7-12).

A Rational strategy (optimal) implies debt repayment taking into account the interest rates on the loan and is aimed primarily at reducing the total amount of debt. As already mentioned, in our experiment, it is the only one that allows you to end the game with a positive total balance.



		Долг 1	Долг 2	Долг 3	Долг 4	Долг 5	Долг 6	Сумма для размещения на данном раунде	Текущий остаток
Первоначальная сумма задолженности		10 000р.	25 000р.	30 000р.	35 000р.	150 000р.	200 000р.		
Процентная ставка		20%	19%	24%	21%	28%	30%		
Раунд 1	Размещенная сумма						50 000,0р.	50 000,0р.	0,0р.
	Результат	12 000,0р.	29 750,0р.	37 200,0р.	42 350,0р.	192 000,0р.	195 000,0р.		
Раунд 2	Размещенная сумма						50 000,0р.	50 000,0р.	0,0р.
	Результат	14 400,0р.	35 402,5р.	46 128,0р.	51 243,5р.	245 760,0р.	188 500,0р.		
Раунд 3	Размещенная сумма						50 000,0р.	50 000,0р.	0,0р.
	Результат	17 280,0р.	42 129,0р.	57 198,7р.	62 004,6р.	314 572,8р.	180 050,0р.		
Раунд 4	Размещенная сумма						50 000,0р.	50 000,0р.	0,0р.
	Результат	20 736,0р.	50 133,5р.	70 926,4р.	75 025,6р.	402 653,2р.	169 065,0р.		
Раунд 5	Размещенная сумма					80 935,0р.	169 065,0р.	250 000,0р.	0,0р.
	Результат	24 883,2р.	59 658,8р.	87 948,8р.	90 781,0р.	411 799,3р.	0,0р.		
Раунд 25	Размещенная сумма		1 500 000,0р.					1 500 000,0р.	0,0р.
	Результат	0,0р.	-6 171,1р.	0,3р.	0,1р.	0,2р.	0,0р.		
Итоговая сумма долга:		***-6 170,5р.***							

Fig. 7. Rational strategy for repayment of multiple debts in the game "Credit Portfolio"

A strategy that is close to rational is also aimed primarily at reducing the total amount of debt and is characterized by the order of their repayment from the largest with the highest interest rate to the lowest, but with small deviations: for example, in one or two rounds, the respondent distributes money between two large accounts or pays off a small debt in full. As a result, those who choose this strategy end the game with little debt compared to other strategies.

The Aversive strategy aims to reduce the number of debts rather than the total amount of debt: the respondent pay off small debts in full, based on the amount available for allocation, and ends the game with large outstanding debts.

A Chaotic strategy is characterized by the presence of mathematical and logical errors: the respondent does not use all available funds to repay the debt, deposits more funds than required for repayment, or continues to pay the debt after it has been completely repaid. One gets the impression that he wants to end the game as quickly as possible by any means.

		Долг 1	Долг 2	Долг 3	Долг 4	Долг 5	Долг 6	Сумма для размещения на данном раунде	Текущий остаток
Первоначальная сумма задолженности		10 000	25 000	30 000	35 000	150 000	200 000		
Процентная ставка		20%	19%	24%	21%	28%	30%		
Раунд 1	Размещенная сумма						50 000,0р.	50 000,0	0,0
	Результат	12 000,0	29 750,0	37 200,0	42 350,0	192 000,0	195 000,0		
Раунд 2	Размещенная сумма						50 000,0р.	50 000,0	0,0
	Результат	14 400,0	35 402,5	46 128,0	51 243,5	245 760,0	188 500,0		
Раунд 3	Размещенная сумма					50 000,0р.		50 000,0	0,0
	Результат	17 280,0	42 129,0	57 198,7	62 004,6	250 572,8	245 050,0		
Раунд 4	Размещенная сумма						50 000,0р.	50 000,0	0,0
	Результат	20 736,0	50 133,5	70 926,4	75 025,6	320 733,2	253 565,0		
Раунд 5	Размещенная сумма						250 000,0р.	250 000,0	0,0
	Результат	24 883,2	59 658,8	87 948,8	90 781,0	410 538,5	4 634,5		
Раунд 25	Размещенная сумма	141 200,7р.	1 210 435,3р.	148 364,0р.				1 500 000,0	0,0
	Результат	784 521,3	0,0	-0,1	1,6	0,7	-0,9		

Итоговая сумма долга: 784 522,7р.

Fig. 8. An example of a Semi-rational strategy for repaying multiple debts in the game "Credit Portfolio"

		Долг 1	Долг 2	Долг 3	Долг 4	Долг 5	Долг 6	Сумма для размещения на данном раунде	Текущий остаток
Первоначальная сумма задолженности		10 000	25 000	30 000	35 000	150 000	200 000		
Процентная ставка		20%	19%	24%	21%	28%	30%		
Раунд 1	Размещенная сумма	10 000,0р.	10 000,0р.	30 000,0р.	0,0р.	0,0р.	0,0р.	50 000,0	0,0
	Результат	0,0	17 850,0	0,0	42 350,0	192 000,0	260 000,0		
Раунд 2	Размещенная сумма		7 650,0р.		42 350,0р.			50 000,0	0,0
	Результат	0,0	12 138,0	0,0	0,0	245 760,0	338 000,0		
Раунд 3	Размещенная сумма		12 138,0р.			37 862,0р.		50 000,0	0,0
	Результат	0,0	0,0	0,0	0,0	266 109,4	439 400,0		
Раунд 4	Размещенная сумма					25 000,0р.	25 000,0р.	50 000,0	0,0
	Результат	0,0	0,0	0,0	0,0	308 620,1	538 720,0		
Раунд 5	Размещенная сумма					100 000,0р.	150 000,0р.	250 000,0	0,0
	Результат	0,0	0,0	0,0	0,0	267 033,7	505 336,0		
Раунд 25	Размещенная сумма						1 500 000,0р.	1 500 000,0	0,0
	Результат	0,0	0,0	0,0	0,0	0,1	47 255 357,1		

Итоговая сумма долга: 47 255 357,2р.

Fig. 9. An example of an Aversive strategy for repaying multiple debts in the game "Credit portfolio"

		Долг 1	Долг 2	Долг 3	Долг 4	Долг 5	Долг 6	Сумма для размещения на данном раунде	Текущий остаток
Первоначальная сумма задолженности		10 000	25 000	30 000	35 000	150 000	200 000		
Процентная ставка		20%	19%	24%	21%	28%	30%		
Раунд 1	Размещенная сумма	3 000,0р.	5 000,0р.	8 000,0р.	4 000,0р.	15 000,0р.	15 000,0р.	50 000,0	0,0
	Результат	8 400,0	23 800,0	27 280,0	37 510,0	172 800,0	240 500,0		
Раунд 2	Размещенная сумма	2 000,0р.	2 000,0р.	2 000,0р.	2 000,0р.	12 000,0р.	30 000,0р.	50 000,0	0,0
	Результат	7 680,0	25 942,0	31 347,2	42 967,1	205 824,0	273 650,0		
Раунд 3	Размещенная сумма	7 680,0р.	12 320,0р.	5 000,0р.	5 000,0р.	10 000,0р.	10 000,0р.	50 000,0	0,0
	Результат	0,0	16 210,2	32 670,5	45 940,2	250 654,7	342 745,0		
Раунд 4	Размещенная сумма		16 210,0р.	9 000,0р.	15 000,0р.	4 000,0р.	5 790,0р.	50 000,0	0,0
	Результат	0,0	0,2	29 351,5	37 437,6	315 718,0	438 041,5		
Раунд 5	Размещенная сумма		0,2р.	29 351,5р.	37 437,6р.	83 210,7р.	100 000,0р.	250 000,0	0,0
	Результат	0,0	0,0	-0,1	0,0	297 609,4	439 454,0		
Раунд 25	Размещенная сумма						1 500 000,0р.	1 500 000,0	0,0
	Результат	0,0	0,0	-4,1	-0,1	14 294 048,7	22 408 092,5		

Итоговая сумма долга: 36 702 137,1р.

Fig. 10. An example of the Distributive strategy for repayment of multiple debts in the game "Credit portfolio"

		Долг 1	Долг 2	Долг 3	Долг 4	Долг 5	Долг 6	Сумма для размещения на данном раунде	Текущий остаток
Первоначальная сумма задолженности		10 000р.	25 000р.	30 000р.	35 000р.	150 000р.	200 000р.		
Процентная ставка		20%	19%	24%	21%	28%	30%		
Раунд 1	Размещенная сумма	0,0р.	25 000,0р.	6 000,0р.		15 000,0р.	26 000,0р.	50 000,0р.	-22 000,0р.
	Результат	12 000,0р.	0,0р.	29 760,0р.	42 350,0р.	172 800,0р.	226 200,0р.		
Раунд 2	Размещенная сумма	12 000,0р.			0,0р.	23 000,0р.	26 000,0р.	50 000,0р.	-11 000,0р.
	Результат	0,0р.	0,0р.	36 902,4р.	51 243,5р.	191 744,0р.	260 260,0р.		
Раунд 3	Размещенная сумма	0,0р.		4 000,0р.	6 000,0р.	10 000,0р.	28 000,0р.	50 000,0р.	2 000,0р.
	Результат	0,0р.	0,0р.	40 799,0р.	54 744,6р.	232 632,3р.	301 938,0р.		
Раунд 4	Размещенная сумма			28 498,2р.		6 501,0р.	15 000,0р.	50 000,0р.	0,8р.
	Результат	0,0р.	0,0р.	15 253,0р.	66 241,0р.	289 448,1р.	373 019,4р.		
Раунд 5	Размещенная сумма					250 000,0р.		250 000,0р.	0,0р.
	Результат	0,0р.	0,0р.	18 913,7р.	80 151,6р.	50 493,6р.	484 925,2р.		
Раунд 19	Размещенная сумма						5 000,0р.	50 000,0р.	45 000,0р.
	Результат	0,0р.	0,0р.	-0,3р.	4,5р.	0,3р.	6 495 970,4р.		
Раунд 25	Размещенная сумма						1 500 000,0р.	1 500 000,0р.	0,0р.
	Результат	0,0р.	0,0р.	-1,1р.	14,1р.	1,3р.	22 848 495,5р.		

Итоговая сумма долга: 22 848 509,8р.

Fig. 11. An example of the Chaotic strategy for repaying multiple debts in the game "Credit Portfolio".

The Distributive strategy means that the respondent contributes funds simultaneously to pay off all or several debts (three or more), without paying off them completely.

The “Ignorance of small numbers” strategy is followed by respondents who do not take into account tenths (numbers after decimal point, in terms of money - kopecks) when calculating: they consider the debt repaid by closing only a whole part of the amount, do not use “kopecks” to pay off the debt, etc. Since these actions are not isolated, but are repeated from round to round and were followed by a number of respondents, we recognized them as an independent strategy.

Раунд 9	Размещенная сумма					50 000,0р.		50 000,0р.	0,0р.
	Результат	51 597,8р.	119 636,2р.	207 929,6р.	194 597,1р.	377 763,3р.	385 298,5р.		
Раунд 10	Размещенная сумма					164 702,0р.	385 298,0р.	550 000,0р.	0,0р.
	Результат	61 917,4р.	142 367,1р.	257 832,8р.	235 462,5р.	272 718,4р.	0,7р.		
Раунд 11	Размещенная сумма					50 000,0р.		50 000,0р.	0,0р.
	Результат	74 300,8р.	169 416,8р.	319 712,6р.	284 909,6р.	285 079,6р.	0,9р.		
Раунд 12	Размещенная сумма			50 000,0р.				50 000,0р.	0,0р.
	Результат	89 161,0р.	201 606,0р.	334 443,7р.	344 740,6р.	364 901,9р.	1,2р.		
Раунд 13	Размещенная сумма					50 000,0р.		50 000,0р.	0,0р.
	Результат	106 993,2р.	239 911,2р.	414 710,1р.	417 136,2р.	403 074,4р.	1,6р.		
Раунд 14	Размещенная сумма					50 000,0р.		50 000,0р.	0,0р.
	Результат	128 391,8р.	285 494,3р.	514 240,6р.	504 734,8р.	451 935,3р.	2,0р.		
Раунд 15	Размещенная сумма			348 065,0р.		451 935,0р.		800 000,0р.	0,0р.
	Результат	154 070,2р.	339 738,2р.	206 057,7р.	610 729,1р.	0,3р.	2,6р.		
Раунд 16	Размещенная сумма		50 000,0р.					50 000,0р.	0,0р.
	Результат	184 884,3р.	344 788,5р.	255 511,6р.	738 982,2р.	0,4р.	3,4р.		
Раунд 25	Размещенная сумма	550 056,0р.		949 944,0р.				1 500 000,0р.	0,0р.
	Результат	293 895,0р.	1 275 320,1р.	0,8р.	-0,1р.	4,0р.	36,3р.		

Итоговая сумма долга: 1 569 256,1р.

Fig. 12. An example of the “Ignorance of small numbers” strategy for repaying multiple debts in the game “Credit Portfolio”

The ratio of strategies in the total sample is clearly seen in Figure 13.

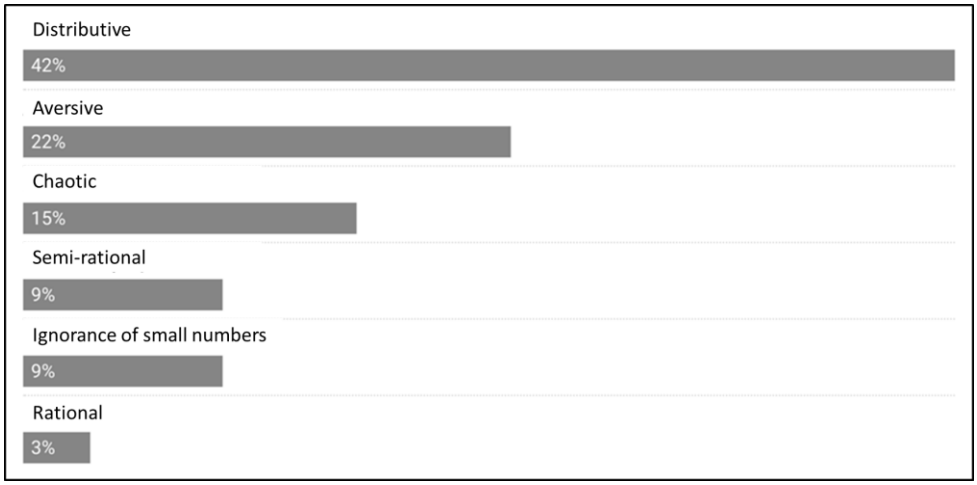


Fig. 13. Ratio of debt repayment strategies in the total sample (N=314)

Figure 13 confirms the first hypothesis about the existence of non-rational debt repayment strategies. The most common strategy is "Distributive" (42%), i.e. repayment of debts is considered by respondents as an asset allocation task, which is similar to the results obtained by foreign authors (Amar et al., 2011). The next most popular is the Aversive strategy (22%) aimed at reducing the total number of debts. The aversive strategy is characterized by a direct relationship between the amount of debt and the round of its repayment: the larger the debt, the later the borrower begins to repay it. It turns out that instead of repaying the debt with the highest interest on the loan, the player pays off smaller debts, thereby reducing the number of loans. The Semi-rational strategy and the strategy of ignoring small numbers were applied with the same frequency (9%). Rational strategy (3%) is the least common. This is probably due to the fact that the situation of having six simultaneous debts is rather complicated and atypical for most of our respondents. Although before the start of the experiment they found positive knowledge about what the interest rate on a loan is, how interests are accumulated, etc., nevertheless, for the majority, such knowledge turned out to be insufficient to solve the problem. Although the task was accompanied by oral and written instructions explaining the progress of the work, some respondents still made mistakes indicating a complete misunderstanding of the task (chaotic strategy, 15%). We assume that this is due to the motivation to complete the task and to personal characteristics, for example, low readiness to gain new experience.

Gender differences in the frequency of occurrence of strategies were revealed only for one strategy, the aversive one, which is significantly more often ($\chi 2=10.98$; $p=0.001$) used by women (48 people out of 183) than by men (16 people out of 119).

To test the second hypothesis, we compared respondents with different strategies in terms of personality traits (B5) and decision-making characteristics (LFR). The results of pairwise comparison by Student's t-test are shown in Table 6.4.5.

Table 6.4.5

Comparison of the mean values of the scales of B5 and LFR among Russians with different debt repayment strategies

Scales of B5 and LFR	**Strategies**				t
	Semi-rational		Chaotic		
	M	**SD**	**M**	**SD**	
Openness to experience (B5)	11.44	1.98	9.45	2.69	−2.74**
	Semi-rational		Ignorance of small numbers		
Extraversion (B5)	9.17	2.66	11.48	4.15	2.03*
	Aversive		Chaotic		
Openness to experience (B5)	11.14	2.28	9.45	2.69	3.01**

Agreeableness (B5)	10.65	2.88	9.32	3.20	1.92*
	Distributive		Chaotic		
Openness to experience (B5)	10.63	2.43	9.45	2.69	2.26*
	№ 5		Chaotic		
Agreeableness (B5)	11.48	4.15	9.32	3.21	2.11*
	Semi-rational		Aversive		
Readiness to risk (LFR)	5.09	3.53	2.09	3.67	−2.26*
	Semi-rational		Chaotic		
Readiness to risk (LFR)	5.09	3.53	1.95	3.61	−2.35*
	Semi-rational		Ignorance of small numbers		
Readiness to risk (LFR)	5.09	3.53	2.00	3.13	−2.17*

Let us consistently characterize the personal characteristics of groups of respondents with different debt repayment strategies and compare them with each other. According to the B-5 questionnaire, respondents with a chaotic debt repayment strategy significantly differ from respondents with semi-rational strategy, aversive, and distributive with lower values on the openess to new experience scale. Respondents with a strategy of ignoring small numbers significantly differ from respondents with a chaotic and semi-rational strategies, and respondents with an aversive strategy differ from respondents with a chaotic strategy by higher values on the agreeableness scale. According to the results of the LFR questionnaire, respondents with a semi-rational strategy are characterized by higher indicators of risk readiness, in contrast to respondents using aversive and chaotic strategies or a strategy of ignoring small numbers. Respondents with a rational strategy make up the smallest group. Our results indicate that in solving the problems of repaying multiple debts, the respondents in most cases used various strategies that differed from the rational one. As noted above, a semi- rational strategy that is expressed in the desire to reduce the total amount of debt; in the actions of respondents who adhere to it, one can see an analytical nature, but some inaccuracies do not allow it to be characterized as rational. The respondents following it demonstrate a greater propensity for risk according to LFR T.V. Kornilova than the followers of strategies other than rational. Here it is important to dwell on the content that T.V. Kornilova include in this scale of the questionnaire: “risk-taking may not mean a refusal to deploy orientation in a situation, but a readiness for self-control of actions when the necessary guidelines are obviously incomplete or unavailable, as well as a readiness to rely on one’s potential” (Kornilova, 1994, p. 102). This definition of readiness to take risks is in good agreement with our ideas about the experiences that accompany the passage of the game. If the respondent chooses a rational debt repayment strategy or one close to it, i.e. starts with the repayment of large debts with a high interest rate, then he does not see a positive result of his actions for a long time and must overcome the doubts caused by the uncertainty of the result: the money is spent, but the debt does not decrease. It is necessary to have a high degree of confidence and good self-control in order to

implement this strategy to the end. As the results of the study showed, these respondents perceive new things more easily, demonstrate curiosity, flexibility and willingness to change than respondents with a chaotic strategy, and at the same time, they are more wary, distrustful, more inclined to perceive others as competitors than respondents with a strategy of ignoring small numbers.

Recall that respondents with a chaotic strategy make multiple mistakes in the game: they miss payments, deposit more money than they have to pay off debt, continue to deposit money into the account when the debt has already been paid off, etc. Compared with respondents who follow all other strategies except the strategy of ignoring small numbers, they are less open to new experience, incurious and inflexible. They are not interested in gaining new knowledge and are not ready to make efforts to solve the tasks set, not only in paying off debts, but also in other areas of life.

Respondents with a debt repayment strategy of ignoring small numbers were more benevolent than respondents with a chaotic and close to rational strategy. Interestingly, agreeableness positively correlates with large debts (Brown, Taylor, 2014) and with the "debt tolerance" indicator, understood as an emotional state, a psychological property that allows a person not to experience emotional and mental stress in a situation of debt (Lebedev, Bulygina, 2015). Respondents with this strategy have the same low level of openness to new experiences as respondents with a chaotic strategy.

A few words about the limitations of our study. First, we considered the case when a person deals with six loans at once, which is not so common in real life. Secondly, it is not specified whether all six credit cards were issued by the same bank or by different ones. This is of great importance for evaluating results: if loans are issued by different lenders, the strategy of closing the cards could be considered optimal to some degree, since it is much easier for a person to deal with one lender than with six. Thirdly, although the game simulates the real situation of paying off multiple debts, nevertheless, it cannot be equated with real life. For example, the game takes into account only the accumulation of interest on the balance and does not take into account penalties and fines. In the game, the participant is simply obliged to use all available funds to pay off debts, but in real life, this requires considerable volitional efforts.

Results of the second stage of the study

To test the third hypothesis, that participation in the game affects the attitude to debt and credit, we compared the results of the experimental and control groups on semantic differential (SD). Before the experiment, we have checked that the respondents in the experimental and control groups do not have significant differences in age and personality traits. To do this, we compared the experimental and control groups in terms of personality traits of the B-5 questionnaire and age:

there were no significant differences (Student's t-test, $p<0.05$). Then we compared the average values obtained in these groups on the scales of evaluation, potency and activity for the concepts of "debt" and "credit". Significant differences were found only in the assessment of debt on the activity scale: the experimental group is characterized by significantly lower values compared to the control group (−0.336 vs 0.008; $t=2.3$; $p<0.05$), which may mean some "decrease in energy" after the game, the loss of a sense of confidence and reliability. The game lasted 25 rounds and took an average of about 40 minutes. Most of the respondents ended up heavily indebted and frustrated, as evidenced not only by the facts, but also by the comments of the participants themselves: "I experienced a feeling of hopelessness: no matter what I did, the debt continued to grow", or "I don't think that ever I will take a loan, all this is somehow tiring". We cheered them up by debriefing a rational strategy, highlighting the conditions for effectively paying off multiple debts, and talking about the fact that a lot of debt in the game is a good experience to reduce the likelihood of such events in real life.

To test the fourth hypothesis about the impact of the game on the level of financial literacy, we compared the amounts placed to pay off each of the two debts in the tasks "3 thousand rubles." and "30 thousand rubles." Recall that financially literate is the placement of all funds (task "3 thousand rubles" - the amount of 3000 rubles, the task "30 thousand rubles" - the amount of 30,000 rubles) to pay off the debt of 30,000 rubles, 24%. The results for the control and experimental groups are shown in Table 6.4.6.

Table 6.4.6

Descriptive statistics and comparison of the average values of answers to the tasks "3 thousand rubles" and "30 thousand rubles" experimental and control groups

Indebted accounts	**Group**	**N**	**min**	**max**	**M**	**SD**	**t**
Task "3 thousand rubles"							
3,000 rub.; 19% APR	Control	59	0	3000	1426.1	1343.29	0.09
	Experiment	29	0	3000	1396.6	1484.31	
30,000 rub.; 24% APR	Control	54	0	3000	1497.4	1329.84	−0.01
	Experiment	27	0	3000	1500.0	1487.12	
Task «30 thousand rubles»							
3,000 rub.; 19% APR	Control	55	0	3000	1228.5	1489.04	3.9**
	Experiment	27	0	3000	240.7	751.54	
30,000 rub.; 24% APR	Control	55	0	30000	28722.4	1589.63	−4.0**
	Experiment	27	0	30000	29759.3	751.54	

So, significant differences in results were obtained only for the task "30 thousand rubles", where 30,000 rubles were offered for allocation. Respondents from the experimental group placed significantly less money to pay off a debt of 3,000 rubles 19% (average value of 241 rubles vs.

1229 rubles) and significantly more money to pay debt of 30,000 rubles 24% (average value 29,759 rubles vs. 28,722 rubles), which indicates that the majority of experimental group solved this task rationally. This result confirms our assumption that the game contributes to the actualization of knowledge about the accumulation of interest on a loan and that its use as a learning tool is justified. In the task with the amount to be placed in 3000 rubles, the differences between the control and experimental groups were not significant.

The question arises: why was a significantly more rational solution obtained in the problem with 30,000 rubles? We assume that the sufficiency of this amount to pay off any of the debts in full increases the likelihood of choosing a rational solution, while in the case of the amount of 3000 rubles there is a desire to fully pay off a smaller debt, and the right decision is not obvious and requires intellectual effort (Kahneman, 2018).

In order to test possible relationships between debt and credit assessments and problem solving with the personal traits of the respondents, we conducted a correlation analysis. Significant correlations (Pearson's r-test, $p<0.05$) between the amounts placed to pay off debts in both tasks and personal characteristics, debt and credit evaluations using the semantic differential method were not obtained.

Placed into simulated situation of the need to repay several debts at once, the majority of respondents behave irrationally. The most popular are the aversive strategy and the distrubutive strategy.

Our study unequivocally and undeniably points to the need to address the problem of information asymmetry between lenders and borrowers. On the one hand, lenders should take into account the psychological characteristics of the borrowers: when working with people, one cannot rely solely on rational behavior patterns. On the other hand, it is necessary to improve the economic and financial literacy of the population so that people understand how credit mechanisms work, what the future value of money is, and what is the optimal strategy for repaying loans with compound interest. And, of course, psychologists, economists, financiers should pay more attention to the study of economic psychology. Perhaps in the future this will allow us to strengthen the stability of the financial system and to some extent solve the problem of mutual understanding between lenders and borrowers.

The use of the game in the educational process is justified. Aimed at increasing debt literacy, it contributes to the actualization of existing knowledge about the accumulation of interest rates on loans and the adoption of more rational decisions in financial literacy tasks. The game affects the attitude towards debt, forming the idea of its return as difficult and requiring certain costs, i.e. making it more realistic.

6.4.3. Factors of debt and credit tolerance of Russian youth

Since the feeling that arises in a situation of the need to fulfill obligations has a clear negative connotation: both debt and credit associated unpleasant experiences like tension and stress. In order to understand the affective aspect of the debt mentality, it is important to assess the ability to endure stress in situations debt and credit, or debt and credit tolerance. The concepts of debt and credit tolerance/frustration were introduced by A.N. Lebedev and O.A. Bulygina (Lebedev, Bulygina, 2015) and are already described in Section 1 of this dissertation. Recall that these personality traits describe a person's ability to experience (frustration) or not experience (tolerance) emotional and mental stress in a situation of debt or credit. Accordingly, credit tolerance makes it easy to borrow money, and debt tolerance makes it possible to be in a situation of debt, and in extreme cases, it allows you not to fulfill debt obligations. Credit frustration discourages borrowing money, while debt frustration encourages a person to repay the debt as soon as possible.

For modern Russian society, the problem of debt and credit tolerance is quite acute. First, there is a significant "rejuvenation" of debtors who are not going to fulfill their obligations. Thus, according to the National Bankruptcy Center (NCB), from 2015 to 2018, the average age of those who plan to declare themselves financially insolvent decreased from 35–40 to 22–30 (Average age…, 2018). Secondly, although the interest of domestic psychologists and sociologists in the problem of attitudes towards loans has grown, however, these works were mainly performed on adult respondents (for example, Dikiy, 2012a,b; Demin, Kireeva, 2018; Demin, Pedanova, Kireeva, 2018), while abroad, studies of the causes and consequences of acquiring debt at a young age, as well as students' social attitudes towards debt (structure, dynamics, connection with behavior) have a fairly long history (Lea, Deavis, 1995; Boddington, Kemp, 1999; Scott, Lewis, 2001; Callender, Jackson, 2005; Haultain, Kemp, Chernyshenko, 2010) and is currently ongoing (Norvilitis, 2014; Walsemann, Gee, Gentile, 2015; Agnew, Harrison, 2015; Almenberg et al., 2018). The problem of debt attitudes is considered in the scientific literature in the following contexts. First, their content and structure are studied. At the same time, debt tolerance can be equated with a debt attitude and be its only component (Davies, Lea, 1995) or considered as one of the components of a debt attitude that has a complex structure (Haultain, Kemp, Chernyshenko, 2010; Xiao, Noring, Anderson, 1995). Secondly, debt attitudes are being studied as predictors of debt behavior, but the results obtained are contradictory: some studies have not revealed the relationship between debt attitudes and debt behavior (Norvilitis et al., 2006; Norvilitis, 2014; Lachance, 2012), although most studies, including longitudinal ones, indicate that attitudes are still significant predictors of debt behavior and can be used to build predictions of behavior. For

example, it has been proven that the presence of financial debt among university students is positively associated with greater debt tolerance (Davies, Lea, 1995); the affective credit component is a predictor of purchasing behavior and actual use of credit cards (Hayhoe et al., 1999, 2000). The complexity of the analysis of the connection between social attitudes and behavior lies also in the fact that "the category of "attitude" in social psychology varies widely in its content. Representatives of different schools and trends invest different content and meaning in the concept of "social attitude", which creates an excessive overload of identical concepts and "subordinated" terms" (Gurieva, 2020, 70). In the case of debt attitudes, the rule that is included in the classic textbooks of social psychology applies: attitudes reliably predict behavior, provided that they are strong, relevant to the observed behavior, and the effects of other factors are minimized (Myers, 2010). Thirdly, similarities and differences in debt attitudes are revealed among people with different socioeconomic status, different sex and age (Białowolski et al., 2020; et al.).

The noted differences in approaches to the study of debt/credit tolerance in Russia and abroad are also due to some mental features. Studies conducted on American (Walsemann, Gee, Gentile, 2015), Canadian (Lachance, 2012), British (Agnew, Harrison, 2015; Davies, Lea, 1995) and New Zealand (Agnew, Harrison, 2015; Haultain, Kemp, Chernyshenko, 2010), Chinese (Cai, Chapman, Wang, 2019) students view their actual debt behavior as having educational loans. Abroad, the system of educational loans has long been debugged, and children become financially independent quite early and live separately from their parents. In Russia, the program for providing educational loans did not work from 2017 to August 2019 and was resumed on the basis of the "Agreement on State Support for Educational Lending" signed by the Russian Ministry of Education and Science and Sberbank (Russia resumed…, 2019). In addition, in Russia, children live with their parents for quite a long time and often continue to run a joint household, even after marriage.

Accordingly, when studying the attitude to debt and credit of Russian students, we should not talk about their own debt behavior, since the decision to pay for education is mostly made by parents, but about their readiness for debt behavior, credit and debt tolerance, about the role of parents in shaping relation to debt and credit. The study of the level and predictors of debt and credit tolerance of young people is of scientific and practical interest also due to the fact that in August 2020 Sberbank began issuing educational loans at a reduced rate (3% per annum), which, according to data posted on its website, led to a fourfold increase in applications for educational loans (Four times more ..., 2020). Our study had already been completed by this time, but as a perspective, we can note the possibility of comparing data obtained before and after August 2020 and identifying the dynamics of credit and debt tolerance.

The purpose of this stage of the study was to assess the level and describe the factors of debt and credit tolerance of Russian youth. Empirical data collection was carried out from November 2018 to May 2019.

In accordance with the goal, it is necessary to analyze the existing methods for diagnosing debt tolerance, to determine their applicability for this study; assess possible correlates of debt tolerance: the level of subjective control, characteristics of decision-making, personality traits, value orientations and identify the nature and direction of the relationship of these characteristics with debt tolerance.

To assess debt tolerance, we used Credit and Debt Behavior Questionnaire (CDBQ), which showed “high estimates of convergent and discriminant validity and reliability (test retest)” (Lebedev, Bulygina, 2015 p. 38).

We put forward a hypothesis that high debt tolerance, which the authors of the questionnaire also call "financial irresponsibility", will be associated with value orientations, a low level of subjective control, procrastination, willingness to take risks, high emotional stability and low consciousness. To test this hypothesis, we included the following questionnaires in the study: LC, Russian version of Melbourne Decision Making Questionnaire (MDMQ), LFR, and B5. To assess value orientations, we used Schwartz Value Survey (SVS) adapted by V.N. Karandasheva (Karandashev, 2004). When analyzing and interpreting the results of the SVS, it is important to take into account that two different types of values are diagnosed: Normative ideals, the values of the individual at the level of beliefs and Values at the level of behavior, that is, individual priorities. In order to establish causal relationships, we carried out a regression analysis of the methods of backward steps in SPSS Statistics 22, separately debt tolerance, debt frustration, credit tolerance, credit frustration acted as dependent variables.

Indicators of the level of internality, personality traits and characteristics of decision making were included as independent variables. Results on value orientations were not included in the regression due to the large number of missing data.

The respondents were students of the Financial University under the Government of the Russian Federation (Faculty of Financial Markets and Banking, Faculty of Management and Faculty of Applied Mathematics and Information Technology). The total number is 217 people, including 102 Female students and 115 Male students aged 17 to 20 (average age 18.5 years).

Since the gender features of debt tolerance have already been described in the literature (Agnew and Harrison, 2015; Almenberg et al., 2015), we compared its level, as well as the levels of debt frustration, credit tolerance, and credit frustration in boys and girls. Descriptive statistics and the value of Student's t-test are given in Table 6.4.7.

Table 6.4.7.

Descriptive statistics and comparison of the average values of the scales of the CDBQ in Male students (N=115) and Female students (N=102)

Statistics	**Credit tolerance**		**Credit frustration**		**Debt frustration**		**Debt tolerance**	
	Male students	Female students	Male students	Female students	Male students	Female students	Male students	Female students
M	15.5	15.5	24.5	25.1	20,7	22,8	15,3	13,7
SD	3.44	3.07	4.78	3.90	4,73	3,09	3,91	3,19
t	−0.10		−0.81		−3.25**		2.79**	

As we can see, young men have a significantly higher level of debt tolerance and a significantly lower level of debt frustration, i.e. experience less emotional and mental stress in a situation of debt than them young women. Our results are consistent with the results of other researchers (for example: Agnew, Harrison, 2015; Almenberg et al., 2018), according to which women have lower debt tolerance (Almenberg et al., 2018), consider debt less useful, compared with men (Haultain, 2010), and have a more negative attitude towards educational loans (Agnew, Harrison, 2015).

Next, we determined the connections between the value orientations of the respondents, identified by the Schwartz method, and the attitude towards debt. For this, a correlation analysis of the scale values of A.N. Lebedev and O.A. Bulygina and ranks of value orientations was employed. Debt tolerance turned out to be inversely related to the rank of value orientations at the level of normative ideals "hedonism" ($r=-0.2$; $p<0.05$) and "achievement" ($r=-0.3$; $p<0.01$). No significant correlations with value orientations at the level of individual behavior were found. All results of the correlation analysis are shown in Figure 14.

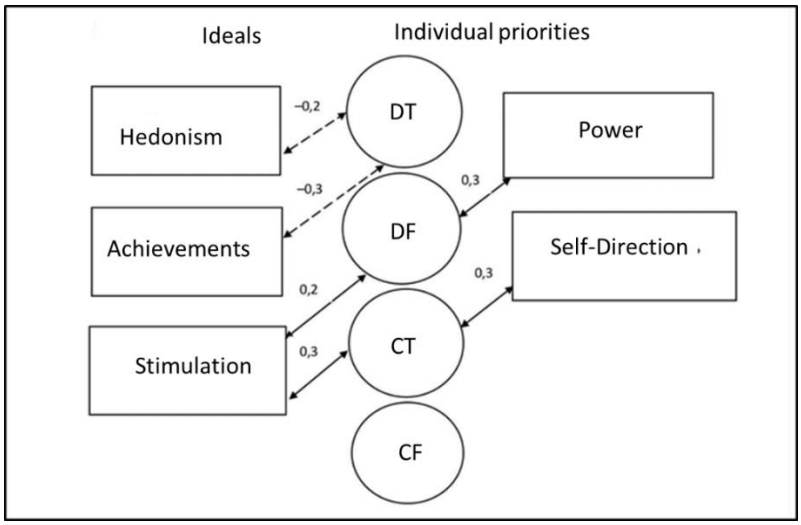


Fig. 14. Correlattions of credit-debt behavior and value orientations

Since the lower the rank, the higher the significance of the value, significant correlations can be interpreted as follows: a higher tolerance of emotional and mental stress in a situation of debt is associated with a greater value of enjoyment and sensual pleasure and with personal success in accordance with social standards, i.e. students are willing to have debt if pleasure is meaningful to them. This is consistent with the results that the amount of money spent by students on clothing and entertainment has a significant positive correlation with debt tolerance. This lifestyle has been called "frivolous" (Davies and Lea, 1995, p. 92).

The association of debt tolerance with the value of achieving competency in performance (Achievements) may be due to the willingness to ignore debt obligations in favor of a more important goal. Debt frustration is positively associated with “Stimulation” value at the level of normative ideals ($r=0.2$; $p<0.05$) and with “Power” value ($r=0.3$; $p<0.01$) at the level of personal behavior, i.e. higher debt intolerance is characteristic of respondents who do not need variety and deep experiences to maintain an optimal level of activity and do not seek dominance. Credit tolerance is positively associated with the rank of the value "Stimulation" at the level of normative ideals ($r=0.3$; $p<0.01$) and with the value "Independence" ($r=0.3$; $p<0.01$) at the level of behavior personality, i.e. a higher willingness to borrow is characteristic of respondents for whom new experiences and independence are of low importance. Credit frustration does not show significant correlations with value orientations.

To determine the predictors of debt tolerance, debt frustration, credit tolerance, and credit frustration, we performed a linear regression analysis using the backward steps method. Debt tolerance ($R=0.34$; $R2=0.12$; $F=4.9$; $p<0.0001$) is positively predicted by procrastination ($\beta=0.2$), willingness to take risks ($\beta=0.2$) and internality in the field of interpersonal relations ($\beta=0.2$), negatively by neuroticism ($\beta=-0.2$) and internality in failures ($\beta=-0.2$). Respondents who are inclined to put off making decisions until later, ready to rely on themselves in a situation of uncertainty, emotionally stable and taking responsibility in interpersonal relationships, but shifting responsibility for failures to external circumstances, will have a tolerant attitude towards debt. The results obtained are consistent with previously got data (Davies, Lea, 1995), indicating a positive relationship between the external locus of control and the tolerant attitude towards debt among students. Regarding the relationship between neuroticism and debt tolerance, we did not find the results of other studies, but there is data on the relationship of personality traits and debt behavior: emotional instability (i.e., neuroticism) is a positive predictor of debt (Nyhus, Webley, 2001). As already described above, the attitude towards debt is not an unambiguous predictor of debt behavior, so the interpretation is difficult in this case.

The predictors of debt frustration ($R=0.42$; $R2=0.18$; $F=14.4$; $p<0.0001$) are neuroticism ($\beta=0.3$), conscientiousness ($\beta=0.2$) and agreeableness ($\beta=0.2$). Debt intolerance is due to

emotional instability and poor stress tolerance, high responsibility and discipline, as well as gullibility and readiness for help. In many languages, the words "debt" are often synonymous with "sin" or "guilt", and some religions, including Christianity and Islam, condemn interest on loans (Graeber, 2015), so for people with high normative behavior combined with low emotional stability and benevolence towards others, it is very difficult to accept such a burden.

The predictors of credit tolerance ($R=0.33$; $R2=0.10$; $F=4.88$; $p<0.001$) are internality in failures ($\beta=-0.2$), consciousness ($\beta=-0.2$), readiness for risk ($\beta=0.2$) and agreeableness ($\beta=0.2$). Respondents who are ready to take risks in a situation of uncertainty, who are friendly towards others, but with low responsibility and diligence, who tend to shift responsibility for failures to external circumstances, can easily take loans.

If we compare the predictors of debt tolerance and credit tolerance, then the common ones will be internality in the field of failures and willingness to take risks - qualities that are responsible for making decisions in a situation of uncertainty and allow you to “not worry too much” if you fail to fulfill your debt / credit obligations. The differences are as follows: debt tolerance also implies emotional stability and postponing "for later", which is quite natural, since our previous studies have shown that debt is perceived more painfully than credit (Gagarina, Pavlova, 2013).

The predictors of credit frustration ($R=0.4$; $R2=0.2$; $F=7.1$; $p<0.0001$) are rationality ($\beta=0.3$), consciousness ($\beta=0.3$), internality in failures ($\beta=0.4$) and interpersonal relationships ($\beta=-0.3$) and agreeableness ($\beta=0.2$). The avoidance of borrowing will be determined by the following characteristics: rationality (i.e., the desire to think over one's decisions and act with the fullest possible orientation in the situation), consciousness, discipline, responsibility for one's own failures, and agreeableness. The difference between predictors of debt frustration and credit frustration lies in the presence of neuroticism as a predictor of debt frustration and internality in various areas and rationality for credit frustration. One gets the impression that debt frustration is more the result of emotional intolerance, and credit frustration is the result of a rational approach. This assumption prompts us to further research the relationship between debt tolerance and temperamental characteristics and emotions regulation (Berdichevsky et al., 2021; Padun, Gagarina, Zelyanina, 2020).

Thus, our study allows us to draw the following conclusions.

1. Debt tolerance as an emotional state (feeling) and a psychological characteristic of a person, which makes him not experience emotional and mental stress in a situation of debt, is more pronounced in young males than in young females.

2. Debt tolerance is associated with the value orientations "hedonism" and "achievement".

3. The predictors of debt tolerance are procrastination, willingness to take risks, internality in interpersonal relationships, high emotional stability and low internality in the field of failures.

It seems promising to continue the research in the direction of searching for a connection between attitudes towards debt and emotions regulation, as well as studying ways to solve the problem of tuition fees by Russian students and their parents, their readiness to realize the opportunity to receive an educational loan. It will also be interesting to compare debt and credit tolerance among students studying on a budgetary and non-budgetary basis.

6.5. Family traditions of financial behavior

This paragraph raises three research questions: how do parents convey money behavior strategies through proverbs and sayings, is there a relationship between the strategies of parents and their children, and how are financial behavior strategies related to value orientations.

The family is the most important unit of society, the functioning of which is regulated by social norms, sanctions and patterns of behavior that prescribe the rules for the relationship between parents and children. The family performs a number of significant functions: reproductive, educational, economic, social status, emotional and economic. Children's ideas about debt behavior are formed in the process of economic socialization, which is studied within the framework of one of the sections of economic psychology. Economic socialization can be understood as “the process and result of the inclusion of an individual in the world of economic relations of the surrounding society” (Zhuravlev, Drobysheva, 2009, p. 16). In this case, we are talking about primary economic socialization, but there is also a secondary one, which “involves the internalization of new economic knowledge, elements of economic culture, patterns of behavior and the inclusion in the already formed picture of the economic world of what allows the subject to adapt to the changed socio-economic conditions. in the development of society or in the changed economic conditions of the life of the person himself” (Zhuravlev, Drobysheva, 2018, p. 65). At the same time, it should be noted that the conditions for the formation and development of economic mind and individual behavior (in particular, debt) are determined by economic socialization factors, which are divided into macro- and micro-social. Macrosocial factors include ways of organizing economic life (types of economic systems: market, mixed, traditional, planned etc.), which determine both the characteristics of social relations and the socio-psychological dynamics of the country. The microeconomic factors of the economic socialization of children include: 1) economic education in the family; 2) economic education at school, college, institute; 3) various types of television, radio and printed products (mass media), the Internet, focused on changing the economic mind and behavior of the individual, as well as the economic and social value systems of the individual.

Family traditions in relation to money can be studied by identifying the proverbs and

sayings of the relevant topic that are common in a particular family (Pervova, Bozhok, Koivistoinen, 2012; Stepushina, 2015; Krasnyanskaya, Tylets, 2020), by studying the respondents' perception of the parental strategy regarding the distribution of money, their assessment of own socioeconomic status (Varga, 2015).

The value attitude to money formed in childhood determines, among a number of other factors, the choice of profession. Those who have chosen "money jobs" as their profession may find that the excessive importance of money and consumption conflicts with values.

According to the results of the research, it turned out that for the majority of students in economics, the future profession is not a vocation, but a more or less suitable tool for the most comfortable arrangement of their microenvironment. The content of professional activity and professional development are not a priority for many of them (Stepanova, Kodolova, 2016). The problem of social responsibility of future economists is considered in sufficient detail in a monograph written by a team of authors (Psychology of Social Responsibility…, 2015). It also shows the role of higher education in the formation and training of a socially responsible person in the field of economics and management.

The purpose of our study was to analyse the family traditions of financial behavior. We limited ourselves to three questions: how do parents convey money behavior strategies through proverbs and sayings; is there a relationship between the strategies of parents and their children; and how are financial behavior strategies related to value orientations.

The following hypothesis was formulated: there is a relationship between the financial behavior strategies of the respondents and the financial behavior strategies of their parents. The study involved 157 students studying in the major "Economics", including 91 young females; age from 17 to 21 years, average age 18.5 years.

To clarify family monetary traditions, financial strategies of children and parents, and their consistency, the “Money Genogram” method was used (Varga, 2015). Its essence is as follows. First, the respondents, under the guidance of a psychologist, draw a classic family tree, trying to mention as many family members and relatives as possible. Then they characterize the relationship between relatives, their professional activities, financial strategies (saving, consumption, investment, uncontrolled spending, gambling addiction, etc.), the degree of consistency of financial positions (only for parents). Significant events (moves, achievements, litigation, etc.) are also included in the genogram, which always turn out to be associated with a change in the financial situation of the family. Respondents are asked to recall and name sayings and proverbs related to the topic of money that they most often heard from their parents. According to the results of the analysis of the genogram, accompanied by a discussion with a psychologist of specific episodes from life, the respondent draws a conclusion about his own strategy of financial behavior,

about paternal and maternal strategies of financial behavior and their consistency with each other.

To assess monetary attitudes, we used A. Furnam's "Monetary Beliefs and Behavior Scale" (MBBS) adapted by O.S. Deyneka (Tatarko, 2012); for the assessment of value orientations - a questionnaire by S. Schwartz (SVS) (Karandashev, 2004).

To begin with, let's consider the results obtained using the "Money Genogram" method.

Most of the subjects recalled the proverb heard from their parents, "A penny saves a ruble" (50%), which reflects an orientation towards saving money. The second most popular was the proverb "A miser pays twice" (15%), and the third place was shared between the proverbs "Small spool, but precious" and "Money likes to be calcutated" (7% each). The respondents also remembered such proverbs as "Don't have a hundred of rubles, but have a hundred of friends" and "You can't even catch a fish from a pond without labor" (5% each), "Greed leads to poverty" and "Time costs money" (3 % points each). Thus, it can be assumed that parents convey their experience of dealing with money through proverbs, the meaning of which conveys their interest in their children learning to competently (rationally) handle money. It is important that through sayings there is a formation of a moral attitude towards money. It should also be noted that a considerable number of parents want their children to see money not as the purpose of their life, but only as a means of satisfying needs. This idea is confirmed by the following "parental" proverbs given by the subjects: "Money is not the most important thing", "Happiness is not in money", "Don't have a hundred of rubles, but have a hundred of friends", "Greed leads to poverty", "Money cannot redeem the soul", "There is money today, not tomorrow", "Money comes and goes", "You need to please yourself sometimes: it's money that serves us", "You don't have to work for money, but money for you." At the same time, parents emphasize that money is earned by labor, which is reflected in such statements as "You can't pull a fish out of a pond without labor", "First earn money, then you will spend it on what you want", "Money likes to be calcutated", "Small spool, but precious".

It was unexpected for us that no reflections of debt relations were found in the proverbs. For example, the proverbs "Before borrowing money from a friend, decide which you need most.", "The debt is small, but it does not let to lie down" and the saying "Debt is like any other trap, easy enough to get into, but hard enough to get out of" were never mentioned.

Next, we turned to the analysis of income when calculating the money resources of the genogram of respondents' incomes about the professional activities of their parents (see Figure 15).

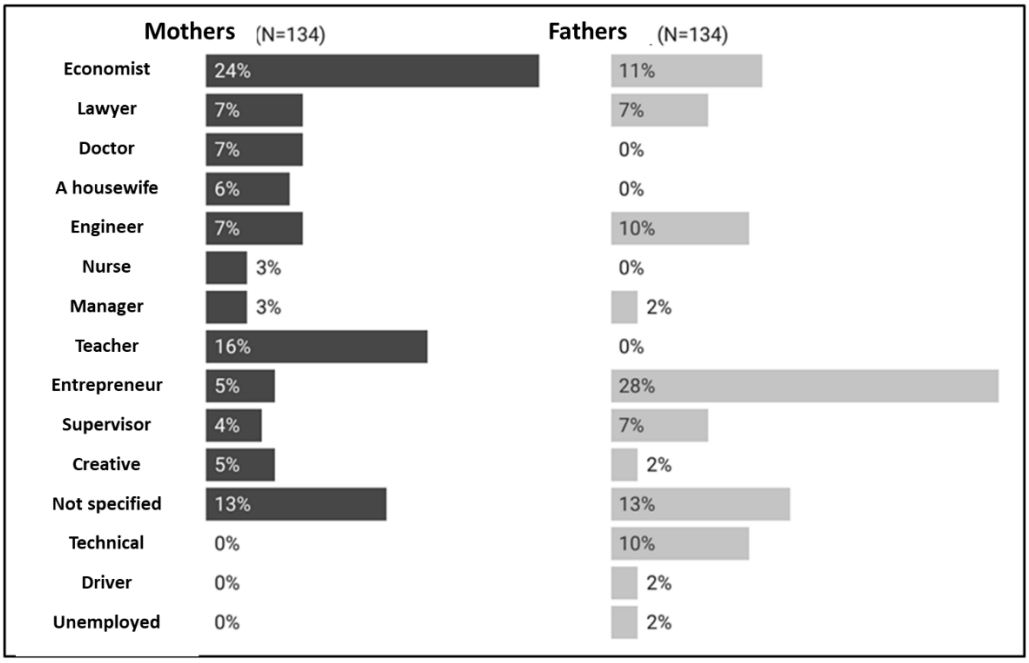


Fig. 15. The ratio of the types of professional activities of the parents of the respondents

From Figure 15 we can see that the majority of the respondents' mothers most often work as economists and teachers.

From the professionally important qualities of economists, based on the results of empirical studies, the following can be distinguished (Maiboroda, Kudryashov, 2014): reliability, responsibility; discipline; the desire for self-realization and interest in their professional activities, a high level of achievement motivation. They give us an indirect idea of what kind of parents our respondents are: representatives of helping, creative or technical professions, about how much the choice of an economic major by students is a continuation of family tradition.

Figure 15 shows that the majority of respondents' fathers are engaged in entrepreneurial activities. We know that successful entrepreneurs have the following personal characteristics - "the predominance of the motivation to achieve success over the motivation to avoid failure, confidence in their ability to control significant events for themselves and emotional stability and self-control that determine the ability to effectively make decisions and act in conditions of risk and uncertainty" (Poznyakov, 2005, p. 215). We do not have information about the success of the entrepreneurial activities of the fathers of the respondents, but in any case, we can assume that at list the willingness to engage in entrepreneurial activity implies a high level of activity and an orientation towards achieving economic independence and financial success.

Table 6.5.1.

Ratio of financial strategies of fathers and mothers of respondents (N=134) in % of the total number

Financial strategy of mother	**Financial strategy of father**					**Totall**
	Investing	Uncontrolled spending	Consumption	Saving	No father	
Investing	5.6	0.8	0.0	6.3	0.8	*13.5*
Uncontrolled spending	0.0	0.0	0.0	0.8	0.8	*1.6*
Consumption	4.0	1.6	4.0	9.5	0.0	*19.0*
Saving	21.4	2.4	9.5	31.0	1.6	*65.9*
Total	*31.0*	*4.8*	*13.5*	*47.6*	*3.2*	*100.0*

If we look at the dominant financial strategy of mothers (column “Total”, Table 6.5.1.), most of whom are economists and teachers, then this will be Saving (65% of all mothers). The predominant strategies of fathers (line "Total") are Saving (47.6%) and Investing (31%). Here it is appropriate to recall that there are many entrepreneurs among the fathers of the respondents, and investing is a more active strategy than saving, since it involves greater risk and knowledge of financial instruments. We then looked at which combination of parenting strategies is most common. According to the data obtained (see Table 6.5.1.), the most popular is the combination of saving strategies of father and mother (31%), i.e. when both parents are ready for passive accumulation of funds. These data are consistent with the results of the analysis of proverbs. The second most popular is the combination of saving strategies on the part of the mother and investing on the part of the father (21%). In general, when considering the financial strategies of the behavior of Russians, it should be noted that saving model is more typical than an investment model of behavior, which is due to the fear of losses and a low level of awareness in the field of financial instruments (Bezsmertnaya, 2016). There are rare cases when both parents are consumption oriented (4%). Few respondents also note the presence of uncontrolled spending in the family by any of the parents. At the same time, 70% identified parental positions regarding money as agreed, 20% as inconsistent, 7% as conflicting, and 3% noted that parents do not live together and do not run a joint household.

Next, a comparison was made of the respondents' own financial behavior strategies, who rated their parents' strategies as consistent and inconsistent (see Table 6.5.2.).

The most frequent strategy of respondents, as well as parents, is saving, and this applies both to those who defined parental positions as consistent and those who consider parental positions to be inconsistent.

Table 6.5.2.

Own financial strategies of respondents with different characteristics of parental financial strategies (in %)

Respondent's own strategy	Characteristics of parental financial strategies		**Total (N=157)**
	Consistent (N=109)	Inconsistent (N=48)	
Investing	10	15	*11*
Consumption	28	30	*28*
Saving	32	33	*32*
Saving + Investing	6	8	*7*
Saving + Consumption	24	15	*21*

The only difference that draws attention when analyzing the data in Table 6.5.2. is that respondents who rated parental positions as consistent use mixed strategies more often (combine saving and consumption (24%) than respondents who rated positions parents as inconsistent (15%). One gets the impression that they want to compensate for the inconsistency of parental positions by strictly adhering to only one strategy.

It was not possible to compare respondents who remembered different proverbs due to the small number of subgroups received.

Further, the analysis of the results of SVS was carried out. The sample consisted of 196 respondents aged 17 to 24 years (M=18.1; SD=0.80) studying at the university with major Economics, including 95 girls, 57 boys, 44 respondents did not indicate gender. According to the theory of S. Schwartz, personality values exist at two levels: at the level of normative ideals and at the level of individual priorities. “The first level is more stable and reflects a person's ideas about how to act, thereby determining his life principles of behavior. The second level is more dependent on the external environment, for example, on group pressure, and correlates with specific actions of a person” (Karandashev, 2004, p. 34).

First, let's dwell on the students' value system and compare how values differ at the level of normative ideals and at the level of individual priorities (see Table 6.5.3.).

Table 6.5.3.

Comparison of the average values of the ranks of values at the level of normative ideals (ideals) and at the level of individual priorities (priorities), SVS.

Values	**M (ideals)**	**SD**	**M (priorities)**	**SD**	**t**
Self-Direction	4.3	2.17	4.16	2.31	0.45
Achievement	4.4	2.48	4.34	2.69	0.21
Hedonism	4.6	2.68	4.26	2.73	1.11
Benevolence	4.7	2.47	4.93	2.71	−0.87
Security	4.9	2.51	5.41	2.41	−1.75
Power	5.7	2.62	5.63	2.86	0.31

Conformity	5.7	2.60	5.40	2.60	0.36
Universalism	6.5	2.66	5.99	2.49	1.63
Stimulation	6.6	2.29	5.24	2.29	5.08***
Tradition	7.0	2.73	6.94	2.80	0.17

The first three values, both at the level of normative ideals and at the level of behavior, included “self-direction”, “achievement” and “hedonism”, i.e. the most significant for students are independence of thought and action, personal success in accordance with social standards and enjoyment, and they realize them in their behavior.

It should be noted that the only value for which significant differences between the normative ideal and behavior are obtained is “stimulation”. Respondents put getting new deep experiences in life in the penultimate place, but in real life they attach significantly more importance to this value.

Then we compared the value orientations (according to the Schwartz questionnaire) of respondents who differently assessed parental strategies regarding money (Table 6.5.4.).

Table 6.5.4.

Descriptive statistics of the ranks of value orientations of respondents who rated parental financial strategies as consistent/ inconsistent

Values		**Consistency of parental strategies**	**N**	**M**	**SD**
Normative ideals	Conformity	+	91	5.4	2.54
		−	40	5.2	2.79
	Tradition	+	91	6.7	2.68
		−	40	7.8	2.73
	Benevolence	+	91	4.6	2.40
		−	40	4.7	2.58
	Universalism	+	91	6.3	2.79
		−	38	6.9	2.46
	Self-Direction	+	91	4.2	2.09
		−	40	4.2	2.12
	Stimulation	+	91	6.8	2.36
		−	40	6.4	2.16
	Hedonism	+	91	4.8	2.74
		−	40	4.3	2.70
	Achievement	+	91	4.2	2.54
		−	40	4.7	2.38
	Power	+	91	5.6	2.58
		−	39	5.9	2.83
	Security	+	91	4.9	2.44
		−	40	4.7	2.56
Individual priorities	Conformity	+	91	5.5	2.55
		−	40	5.9	2.68
	Tradition	+	91	6.7	2.84
		−	40	7.6	2.61

	Benevolence	+	91	4.8	2.76
		−	40	5.2	2.67
	Universalism	+	91	5.9	2.70
		−	40	6.0	2.09
	Self-Direction	+	91	4.0	2.29
		−	40	4.3	2.35
	Stimulation	+	90	5.3	2.27
		−	40	5.0	2.36
	Hedonism	+	91	4.5	2.67
		−	40	3.8	2.92
	Achievement	+	90	4.1	2.76
		−	40	4.9	2.57
	Power	+	90	5.3	2.89
		−	40	6.3	2.62
	Security	+	91	5.3	2.27
		−	40	5.8	2.67

When comparing the ranks of values, we obtained significant differences in the value Tradition at the level of normative ideals (6.7 vs 7.8; $t=-2.0$; $p<0.05$) and Power at the level of behavior (5.3 vs 6.3; $t=-1.9$; $p<0.05$). Respondents who rated parental positions as consistent value traditions (show respect for cultural and religious customs and ideas and feel responsible for them) and power (in behavior they strive to dominate people and resources, try to improve their social status) more than those rated parental positions as inconsistent.

We looked at how these two values are related to the scales of DB questionnaire. One significant correlation was obtained: the value of "power" is negatively correlated with the scale "condemnation of debtors", i.e. the greater the desire for dominance, the more tolerant (since we are talking about the rank, and not the absolute value) the respondent treats debtors ($r=-0.23$; $p=0.01$).

To identify the relationship of value orientations with monetary attitudes, a correlation analysis of personal values at the level of normative ideals and behavior was carried out (see Tables 6.5.5, 6.5.6) with A. Furnam's "Monetary Beliefs and Behavior Scale" (MBBS) adapted by O.S. Deyneka (Tatarko, 2012).

Table 6.5.5.

Pearson's correlation coefficients of the ranks of values at the level of normative ideals and scales of MBBS

Scales MBBS	**Values, normative ideals**									
	Conformity	Tradition	Benevolence	Universalism	Self-Direction	Stimulation	Hedonism	Achievement	Power	Security
Obsession	0.12	0.05	0.1	0.2*	0.02	−0.1	−0.1	−0.1	−0.23*	0.03
Power	0.10	0.08	0.2*	0.15	0.17	−0.03	−0.01	−0.17	−0.134	0.04

Economy	0.123	0.09	−0.01	0.18	−0.04	−0.03	0.04	−0.26**	−0.27**	0.11
Safety	0.1	0.2*	0.1	0.2	0.0	0.0	−0.2	−0.1	−0.3**	0.0
Inadequacy	0.01	−0.10	−0.23*	−0.07	0.1	0.04	−0.05	0.020	−0.01	−0.2*

Analyzing the obtained significant correlations, it should be clarified once again that in the case of value orientations we are talking about the ranks of values, where the highest rank is 1, and the lowest rank is 10, respectively, negative correlations will indicate a direct relationship.

The value Benevolence (the desire to preserve the well-being of loved ones) turned out to be directly related to *inadequate behavior regarding money*, manifested in buying unnecessary things just because they have a discount, in the difficulty of making purchase decisions, in the willingness to spend money on other people (apparently, this turned out to be decisive and is a way to demonstrate care), but very reluctantly spend money at themselves; and inversely related to the *power of money* - the perception of money as a mean by which you can influence other people and achieve your goals. "Universalism" (understanding, tolerance and protection of the well-being of all people and nature) is inversely related to *money obsession*, understood as the belief that money is the only thing one can count on and can solve all problems. "Achievement" (orientation towards personal success in accordance with social standards) has a direct correlation with *economy*, i.e. with attempts to save money when making any purchases. Power (the desire for social status and dominance over people and resources) has a direct connection with *money obsession*, *economy and security*: which are expressed in concern for one's financial situation, in constant attempts to save money and in a sense of pride in this skill.

Table 6.5.6.

Pearson's correlation coefficients of the ranks of values at the level of individual priorities and scales of MBBS

Scales MBBS	**Values, individual priorities**									
	Conformity	Tradition	Benevolence	Universalism	Self-Direction	Stimulation	Hedonism	Achievement	Power	Security
Obsession	0.0	0.07	0.17	0.2*	0.1	0.03	−0.14	−0.03	−0.23*	−0.02
Power	0.04	0.11	0.16	0.11	0.13	0.17	0.00	−0.08	−0.15	−0.11
Economy	0.05	0.11	0.18	0.17	−0.03	0.07	0.11	−0.15	−0.31**	−0.13
Safety	0.0	0.3**	0.2*	0.3*	0.1	0.03	−0.1	−0.152	−0.2*	−0.0
Inadequacy	0.01	−0.14	−0.05	−0.06	0.03	−0.07	0.02	−0.0	0.02	−0.04

Thus, we can conclude that students receiving financial and economic education have a value system aimed at developing independent thinking and choosing ways of action, creative and research activity, achieving success through the manifestation of competence in accordance with social standards and enjoyment. Self-Direction as a value is derived from the organismic need for

self-control and self-management, as well as from the interactional needs for autonomy and independence, and is associated with the desire for responsibility for one's financial situation, including the payment of debt obligations. A rather high value of pleasure is, in our opinion, natural for students of any direction of study, and its connection with the transfer of responsibility for their own debts to external circumstances and third parties can be compensated by the high importance of independence at this age. The desire to achieve success, to demonstrate social competence and to obtain social approval is associated with the belief that money is a means by which you can influence other people, control them and thus achieve your goals. Accordingly, there is a danger of replacing the desire to succeed with the desire to acquire material values. Formation of the correct orientation towards achievement, i.e. shifting the focus from achieving material wealth to achieving self-realization in the profession, possibly through psychodiagnostics with subsequent analysis and preparation of self-descriptions (Buyanova, 2013), with analysis of cases illustrating moral and ethical dilemmas, etc.

Based on the study, the following conclusions can be drawn regarding the traditions of financial behavior.

1. The most popular proverb that the respondents heard from their parents - "A penny saves a ruble" - testifies to the transmission from generation to generation of the value of saving behavior. The respondents did not remember the proverbs characterizing the attitude to debts.

2. The majority of respondents assess the position of one or both parents as savings-oriented.

3. No significant differences were found in the perceptions of debt behavior among respondents who rated parental financial behavior strategies as consistent and inconsistent.

4. Respondents who rated parental financial strategies as consistent are more respectful of traditions and tend to dominate people and resources more than those who rated them as inconsistent.

Chapter 7. Debt Relations When Borrowing

The behavior that determines the conative component of debt relations in borrowing is the willingness to borrow and the refusal to borrow. This Chapter describes the similarities and differences in the attitudes of borrowers and non-borrowers toward money and income, time and planning, the world, and other people as characteristics that determine whether or not they are willing to enter into debt relations. The chapter also presents the results of a comparison of institutional and non-institutional borrowers and the results of regression analysis. Sample characteristics for Chapters 7-9 are given in Appendix 4.

7.1. Attitudes towards money and income when borrowing

Attittude to income

Purpose: to compare the subjective and objective material well-being of non-borrowers and borrowers, including those choosing various types of loans.

General hypothesis: People with different income use different loan products and choose different sources of information about loans.

Let us first consider the socio-demographic characteristics of the respondents (sample 1, see Appendix 4).

The average age of borrowers is 41.0 years (SD=11.57), and that of non-borrowers is 39.9 (SD=12.15), the difference is significant ($t=2.5$; $p<0.05$).

Below are data on the number of respondents with different levels of education in groups, Table. 7.1.1.

Table 7.1.1.

The ratio of borrowers and non-borrowers with different levels of education (Chi square value and significance level in groups of less than 10 observations are given with Yates correction)

Level of education	Borrowers		Non-borrowers		Chi square	p
	Frequency	Percentage	Frequency	Percentage		
Primary school	3	0.2	1	0.1	0.2	0.685
Uncomplete secondary school	15	0.8	21	2.0	9.0	0.003
Secondary school	180	9.1	119	11.4	3.9	0.048
Secondary technical school	362	18.3	188	18.1	0.1	0.805
Uncomplete higher education	99	5.0	54	5.2	0.1	0.860
Higher education	1122	56.8	566	54.1	2.0	0.150
Two and more higher education	167	8.5	72	6.9	2.3	0.127
Academic degree	26	1.3	25	2.4	4.7	0.030
Total	1974	100	1046	100.0		

Among respondents with incomplete and complete secondary education, there are more non-borrowers than borrowers, while among a respondent with an academic degree, the opposite is true. Perhaps due to age.

Subjective assessments of the financial situation of the respondents are given in Table 7.1.2.

Table 7.1.2.

Subjective assessment of the financial situation by borrowers and non-borrowers

To which of the following groups of the population, according to your financial situation, would you most likely classify yourself?	General sample		Borrowers		Non-borrowers		Chi square	p
	Frequency	Percentage	Frequency	Percentage	Frequency	Percentage		
Not enough money even for food	44	1.5	23	1.2	21	2.0	3.4	0.066
Enough for food, but buying clothes is problematic	268	8.9	200	10.1	68	6.5	11.2	0.0008
We have enough money for food and clothes, but buying durable goods is difficult	1136	37.6	767	38.9	368	35.2	3.9	0.047
We can afford durable goods, but buying a car is difficult	1140	37.7	736	37.3	404	38.6	0.5	0.47
We can afford almost everything except buying an apartment or a summer house	331	11.0	187	9.5	144	13.8	12.9	0.0003
We can afford everything, including the purchase of an apartment or cottage	70	2.3	47	2.4	23	2.2	0.2	0.68
Difficult to answer	33	1.1	14	0.7	18	1.7	6.7	0.0098
Total	3020	100	1974	100	1046	100		

The majority of borrower and non-borrower respondents defined their financial status as “We have enough money for food and clothes, but buying durable goods is difficult” and “We can afford durable goods, but buying a car is difficult.” In both groups, as well as in the general sample,

the “extreme” estimates describing very low and very high levels of income are less common than the average. However, significant differences between the groups were found: among borrowers there are more of those for whom the purchase of clothes and durable goods is problematic, and among non-borrowers there are more of those for whom even the purchase of a car is not a problem. That is, at this stage of the analysis, we can assume that loans are the result of a subjective feeling of lack of money. At the same time, among the lowest income category of citizens, there are fewer non-borrowers than borrowers (at the trend level). This may be due to the fact that despite the need for loans, this category of respondents has limited access to loans. Another interesting feature is that non-borrowers are significantly more likely to find it difficult to assess their financial situation. This may be due to both less awareness of their material needs, and less experience in financial behavior.

Let us consider how non-borrowers with different subjective economic well-being explain the refusal to borrow, the data is shown in Fig. 16.

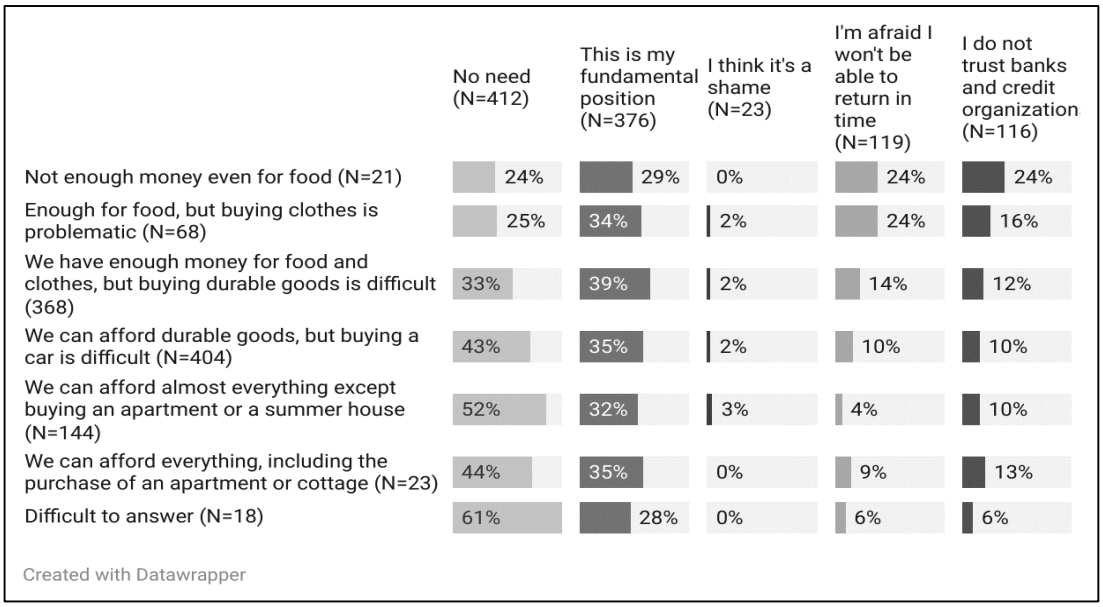


Fig. 16. Reasons for refusing to borrow by non-borrowers with a different subjective assessment of the financial situation

In the general sample, the most frequent explanations are “there is no need” and “this is my fundamental position - not to borrow”, while the option that “it is a shame” is the rarest. The same distribution of responses is also observed in the groups that consider themselves highly and moderately well off. In low-income groups, the proportion of respondents who are afraid of not having the funds to repay their debt and distrust credit institutions is increasing, and the proportion of those who deny the need for loans is decreasing.

Next, we supplemented the subjective income assessment data with objective data for the federal districts of the Russian Federation (Fig. 17).

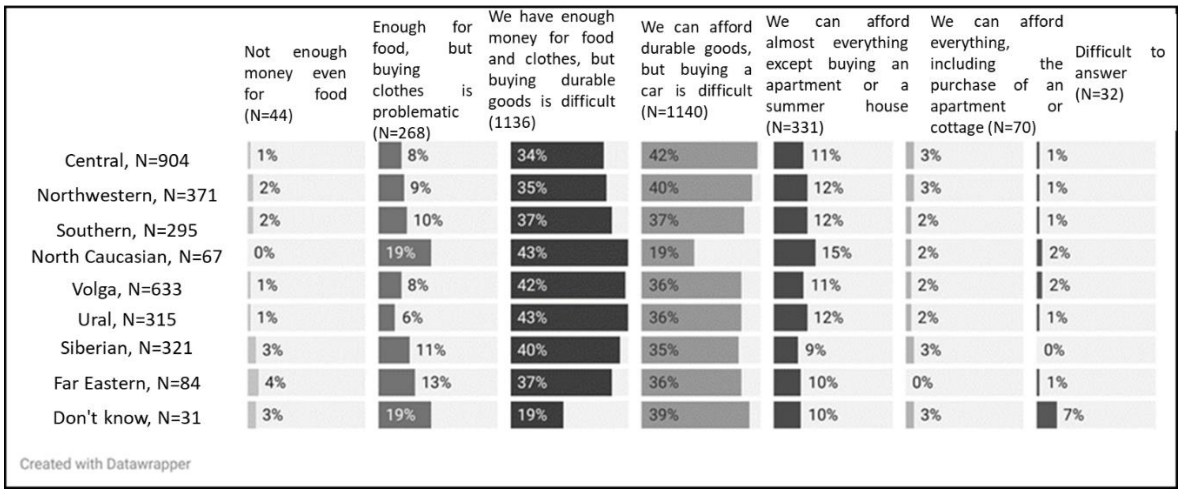


Fig. 17. Nuber of respondents with different subjective economic well-being in the Federal Districts of the Russian Federation (N=3022).

From Fig. 17. It can be seen that among the residents of the North Caucasus Federal District, the proportion of respondents who can only afford the purchase of food products is higher and the proportion of those who can afford the purchase of durable goods is lower. This may be due to the fact that the county has the lowest per capita income.

To test the hypothesis about the relationship between income inequality and inequality in access to information, we conducted a comparative analysis of the types of loan products and preferences for using information about loan products among people with different income. We also compared which sources of information about credit products men and women use and how the types of credit products and preferred sources of information are related.

Features of the choice of credit products by residents of Russia.

First, let us turn to the results of the choice of credit products by residents of different federal districts. The results are shown in Figure 18.

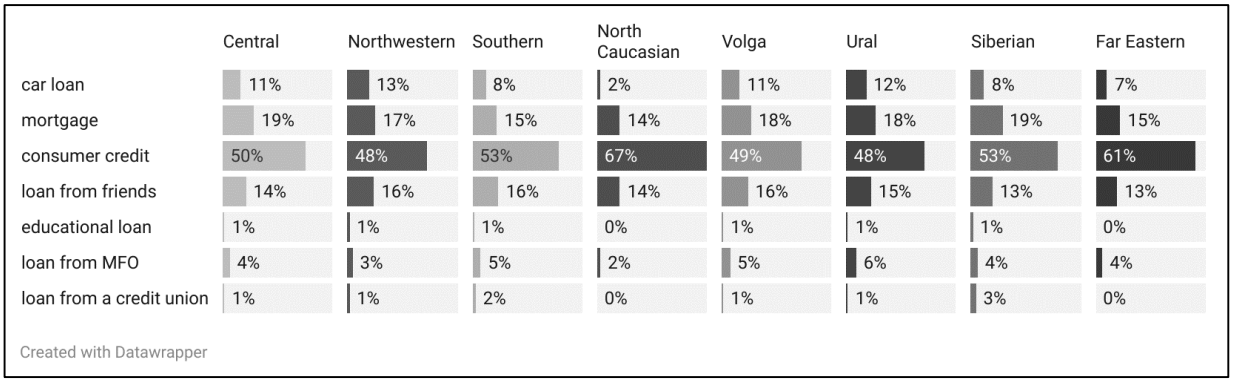


Fig. 18. Number of borrowers, residents of different federal districts choosing different credit products (N=1975).

Figure 18 shows that residents of the North Caucasian Federal District (with the lowest average per capita income in Russia) take out the least car loans, but they account for the largest percentage of consumer loans. Most of the loans in micro-finance organizations fall on residents of the Urals Federal District, who have an average level of average income per capita. Since the average income per capita does not reflect the real income of each individual, let's turn to the ratio of the selected loan products and the subjective assessment of income, the results are presented in Figure 19.

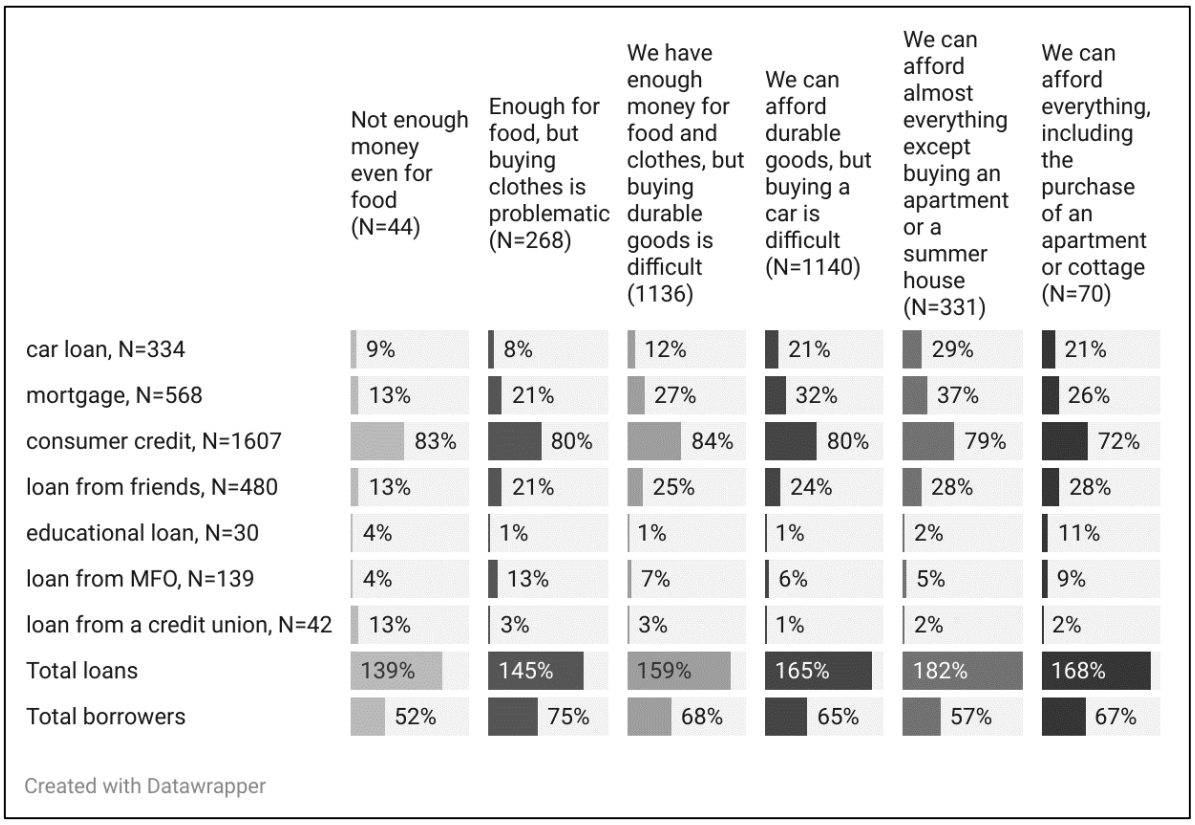


Fig. 19. The number of borrowers with different levels of subjective economic well-being, choosing different loan products (N=1975).

Despite the fact that the total number of borrowers in this group is small, the largest number of loans per borrower falls on respondents who have a fairly high estimate of their income and define themselves as “we can afford everything except buying an apartment”, they also have the highest percentage on "large" loans: car loans and mortgages.

The smallest number of both borrowers and loans per borrower is in the poorest group of respondents. They are characterized by a large number of consumer loans and loans in consumer credit unions, but a low number of mortgage loans, car loans and loans from friends and acquaintances compared to other groups of respondents.

The largest number of borrowers, with a fairly small number of loans per borrower, is typical for low-income respondents who described their financial situation as sufficient to buy only

food. Among this group of respondents, there is the largest number of loans in microfinance organizations and a relatively small number of car loans and mortgage loans.

Respondents who can afford food and clothing but have difficulty purchasing durable goods have the highest percentage of consumer loans.

People able to purchase durable goods have fairly high rates of car loans and mortgages.

The wealthiest respondents have the lowest percentage of consumer loans and the highest percentage of loans from friends and relatives. They are less likely to take out mortgages than less well-off respondents (with the exception of two low-income groups) and take out car loans less often.

Features of the choice of sources of information about credit products by residents of Russia.

To test the hypothesis put forward, let's compare the ratio of choices of different sources of information about credit products among respondents with different income levels, the results are shown in Figure 20.

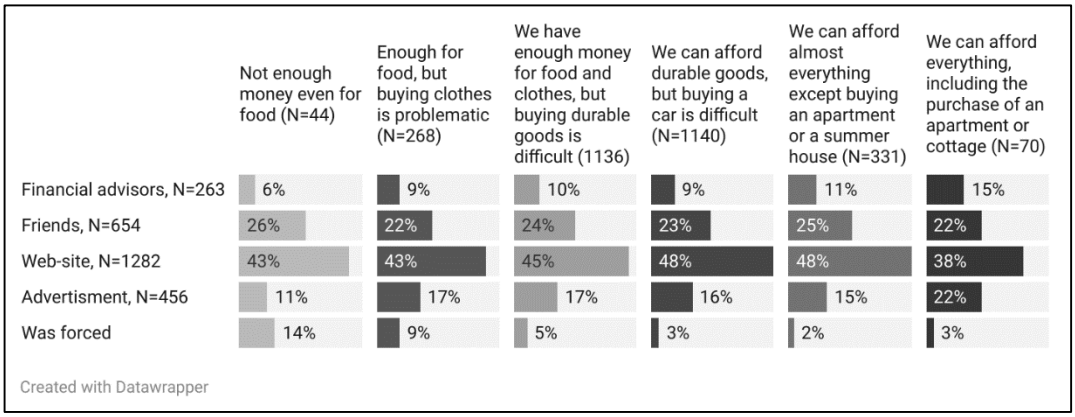


Fig. 20. The ratio of borrowers with different income levels who choose different strategies for obtaining information about loans

Financial advisors are most often used by the highest-income respondents, and least often by the poorest respondents.

Respondents with the lowest level of income are more likely to seek the advice of friends than others, and less often than others are the most affluent respondents and respondents with below average income.

Respondents with high and moderately high incomes and rarely with very high incomes use special websites and services.

On the basis of advertising, most often take loans respondents with a very high level of income, and least likely take loans respondents with a very low level of income.

Respondents with very low and low incomes believe that they were forced to take loans.

Next, we will consider how the sources of obtaining information and types of loans are

related, the results are presented in Figure 21.

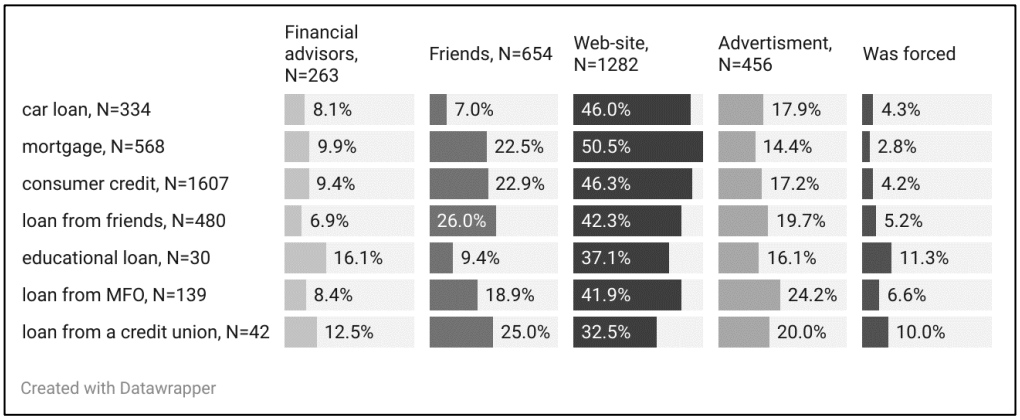


Fig. 21. Ratio of borrowers choosing different loan products and using different sources of information

In the analysis, we do not take into account data on borrowers with educational loans and loans from credit unions due to the very small number of respondents in these groups.

More often than others, mortgage borrowers resort to the services of financial consultants. This may be due to the fact that this type of loan is the longest and most "expensive". Respondents who resort to non-institutional loans, that is, loans from friends and relatives, consult with friends and relatives more often than others. Perhaps they seek advice in order to get a loan, or they trust people more than organizations and have a wide network of social capital. Mortgage borrowers look for information on specialized websites. MFO borrowers are more likely than others to make their choice on the basis of advertising, and they are also more likely to believe that the loan was forced on them.

It is possible that access to different sources of information is also related to the level of education, so we considered what sources of information are preferred by borrowers with different levels of education, Fig. 22.

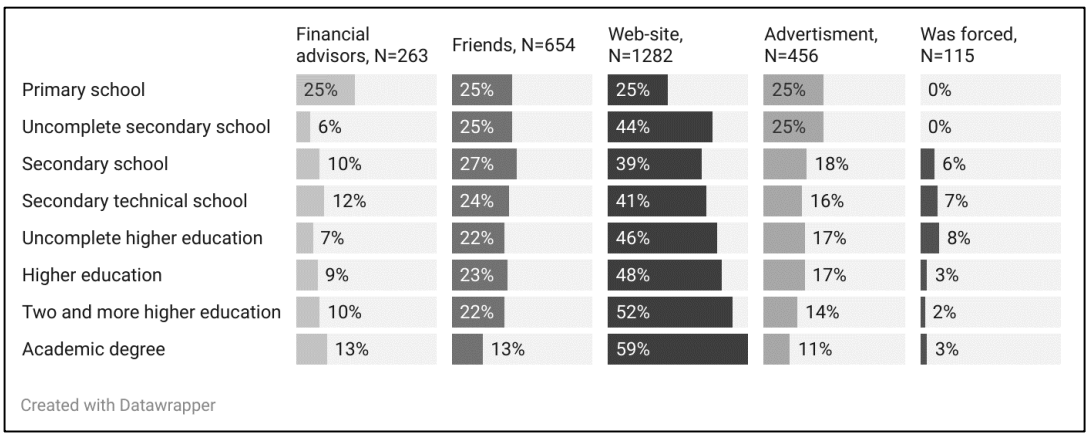


Fig. 22. The ratio of respondents with different levels of education choosing different sources of information

We analyzed the use of various types of loans and sources of information by borrowers with different income levels. The first part of the hypothesis concerned differences in the choice of loan products by respondents with different income levels. This hypothesis was confirmed. Thus, one can observe differences in the types of loans both at the level of the federal districts of the Russian Federation and at the level of individual groups of respondents identified on the basis of self-assessment of the level of income. As expected, respondents with low and extremely low incomes are being squeezed out of the credit market, both institutional (loans from credit institutions) and non-institutional (loans from friends and acquaintances). Here, our results are consistent with the data of foreign studies, which showed a lower availability of loans (Collard, Kempson, 2005) and loans from friends and acquaintances (Yuan, Xu, 2015) for low-income citizens. The types of loans for low-income categories of Russian residents are also indicative. So, in comparison with other categories of citizens, there are more consumer loans among them, which reflects the need to meet urgent needs and loans in microfinance organizations. These types of loans are the most expensive, however, the reasons for applying for these types of loans may be due not only to objective reasons - the impossibility of obtaining other types of loans, but also subjective. These types of loans do not require a large number of documents, proof of income and are rarely accompanied by refusals - i.e. are to a lesser extent associated with the actualization of feelings of shame and rejection, but this assumption, although it has indirect confirmation in foreign studies (Delis, Galariotis, Monne, 2021), requires additional empirical verification on a Russian sample. Low income combined with high borrowing costs leads to a high likelihood of debt and a subjective feeling that the loan was forced. Low levels of borrowing from friends and relatives may be due to a decrease in social capital (Shoji et al., 2012), the fact that their immediate social environment has a similar level of income and borrowing attitudes, late payments and cannot afford to lend (Lea, Webley, Levine, 1993) or, realizing the high probability of default, finds various ways to avoid borrowing (Wherry, Seefeldt, Alvarez, 2019). This assumption will be tested by us in the paragraph on attitudes towards other people.

An analysis of the borrowing activity of other categories of citizens indicates that, in general, the structure of preferences for credit products reflects those needs that the respondents have difficulty meeting. Thus, among those who describe their income as high, but not sufficient to purchase housing, they take out a mortgage more often than others, and those who have the means, including for the purchase of housing, take mortgage loans less often. In general, the higher the income, the higher the likelihood of large loans, such as car loans and mortgages, and fewer consumer loans, loans from microfinance organizations and credit consumer cooperatives, as well as higher discipline in fulfilling loan obligations.

Among the wealthiest categories of citizens, there is a high level of informal lending, which

may have different reasons. For example, high income may be perceived by other people as an indicator of high status, reliability and trust, and people with high income have a wider network of social contacts (social capital) (Sventsitsky et al., 2009).

The second part of the hypothesis about the use of different sources of information by borrowers with different income levels was also confirmed. Higher-income borrowers are more likely to use financial advisors and take out loans based on advertising, but are less likely to seek advice from friends and family. Orientation towards advertising as a source of information about loan products is more often observed among borrowers of microfinance organizations and is accompanied by the presence of overdue payments. Advertising messages about loan products do not always reflect complete information about the cost of a loan, which can be quite difficult to find even on a website (Gurun, Matvos, Seru, 2016). The same can be said about microfinance organizations, as a result of which borrowers of microfinance organizations more often than others tend to believe that the loan was imposed on them.

Another indicator of the relationship between the type of loan and the choice of source of information is the largest number of respondents using non-institutional loans and relying on the advice of friends and relatives.

A study of attitudes towards money

Purpose. Identify differences in attitudes towards money between borrowers and non-borrowers.

Hypothesis. Borrowers value money more as a means of satisfying needs (showing status, influencing, avoiding anxiety, solving problems) than non-borrowers. To test the hypothesis, we compared the results of the methods: *Russian version of a New Money Behavior Quiz A. Furnham, S. Grover (MBQ)* (Nestik, Gagarina, 2022), Sample 1, N=3020, and *Money Script Inventory B. and T. Klontz* adapted by D.A. Bayazitova and T.A. Lapshova (Bayazitova, Lapshova, 2017), Sample 2 (Appendix 4); N=500. The reason for including these two methods in the study was the reasoning that the Furnham and Grover method was developed by practitioners with extensive experience (from practical experience to theoretical model) and its statements are formulated so as to be understandable to lay people. Previously, the scales of this methodology have already demonstrated their role in relation to respondents to cryptocurrencies (Gagarina, Nestik, Drobysheva, 2019; Nestik, Drobysheva, Gagarina, 2019). The method of B. and T. Klontz, developed by the traditional method from a theoretical model to empirical verification, has established itself as valid and reliable, and adapted for the Russian sample.

Borrowers are characterized by significantly higher values on the scales “Fitbit Financier” and “Social Value Spender”. Both differences indicate that borrowers place more value on money, consider themselves competent with money, and are proud of it.

Table 7.1.3.

Comparison of average values of monetary attitudes of borrowers (N=1974) and "non-borrowers" (N=1046), New Money Behavior Quiz A. Furnham, S. Grover (MBQ)

Scales	Borrowers		Non-borrowers		significance	
	M	SD	M	SD	t	p
Fitbit ("Fitbit Financier ")	4.0	1.11	3.9	1.08	2.2	0.029
Status ("Social Value Spender")	4.1	1.30	4.0	1.23	2.0	0.049
Splasher ("Cash Splasher")	2.9	1.37	2.8	1.33	1.5	0.132
Anxious ("Financial anxiety")	4.4	1.10	4.4	1.06	0.0	0.985

In Table 7.1.4. the results of the comparison according to the method of B. and T. Klontz are given.

Table 7.1.4.

Comparison of average values of monetary attitudes of borrowers (N=363) and non-borrowers (N=147), Scale of Money Script Inventory of B. and T. Klontz

Scales	Borrowers		Non-borrowers		significance	
	M	SD	M	SD	t	p
Money Avoidance	2.2	0.84	2.3	0.86	-0.8	0.418
Money Status	2.8	0.89	2.6	0.85	2.1	0.040
Money Worship	3.8	1.01	3.6	1.05	2.1	0.035
Money Vigilance	4.1	0.98	4.0	1.00	1.5	0.132

According to Money Script Inventory, borrowers have higher scores on the worship of money and money as a status scales than “non-borrowers”. That is, they value money, are willing to take risks for a financial boom, may be prone to spending, and are convinced that all problems can be solved with money.

Let us consider how monetary attitudes and the assessment of subjective economic well-being are related. The results of the correlation analysis are shown in Table 7.1.5.

Table 7.1.5.

Pearson correlation coefficients of monetary attitude values (A. Furnham, S. Grover and B. and T. Klontz) with subjective economic well-being

Scale of Money Script Inventory of B. and T. Klontz	Subjective economic well-being	Scales of New Money Behavior Quiz A. Furnham, S. Grover	Subjective economic well-being
Money Avoidance	-0.09	Fitbit	0.17^{***}
Money Status	0.02	Splasher	0.12^{**}
Money Worship	0.00	Status	0.13^{**}
Money Vigilance	0.06	Anxious	-0.10^{*}

Significant correlations of subjective economic well-being were obtained only for New Money Behavior Quiz. Financial obsession, the importance of money for respect in society and the use of money as an instrument of influence on people are positively associated with the assessment of one's financial situation, financial anxiety forms an inverse correlation. Thus, the more respondents value money and see it as a means to an end, the higher they rate their financial situation; the higher their financial anxiety, the lower the assessment of their financial situation. It is possible that financial anxiety, described as restlessness, anxiety and uncertainty about one's own ability to handle money, may be due to personality traits. Thus, both financial anxiety ($r=-0.3$) and subjective economic well-being ($r=0.13$) form significant correlations ($p<0.01$) with the emotional stability of the Big Five questionnaire. The higher the emotional stability, the higher the assessment of one's financial situation and the lower the financial anxiety. Correlation analysis does not allow us to determine causal relationships, then we can only assume that high financial anxiety and underestimation of one's own financial situation are the result of low emotional stability as a personality trait, since personality traits are stable characteristics throughout life (Caspi, Roberts, Shiner, 2005).

7.2. Attitudes towards time and planning when borrowing

Purpose: to identify the features of the attitude towards one's past, present and future, readiness to take into account the consequences, and long-term orientation among borrowers and non-borrowers.

Hypothesis: Borrowers are optimistic about the long-term future and believe that efforts will be rewarded.

Methods: Long-term personality orientation by T.A. Nestik, hereinafter LTO (Nestik, 2020a); Consideration of future consequences of A. Strathman in the adaptation of T.A. Nestik, short version, further CFC-6 (Nestik, 2020b); a short version of Zimbardo Time Perspective Inventory by P. Zimbardo, an adapted Russian version, hereinafter ZTPI-S (Nestik, Nikishina, 2021).

Considerattion of future consequences and a long-term orientation determine rational and unsustainable debt behavior (Leonard, Zhang, Howell, 2019). Since Russians are characterized by an extremely negative attitude towards borrowing, the identification of debt and credit, and social perceptions of rational debt behavior are reduced to avoiding borrowing (Gagarina, 2021c), even a “rational” loan from an economic point of view will be assessed negatively. This is due to objective factors - in Russia there are very high interest rates on loans, including mortgages, and

subjective factors - in the minds of Russians, a loan is still a debt that causes an internal feeling of tension and is accompanied by fixation on thoughts about the need to repay it, preferably early. That is, borrowing for a Russian is a behavior with a high degree of risk and involves an optimistic forecast about one's future and a willingness to make long-term efforts to repay it.

The results of the study of the time perspective and planning horizon when borrowing (Sampling 1) are presented in Table. 7.2.1.

Table 7.2.1.

Comparison of mean time perspectives of borrowers (N=1974) and non-borrowers (N=1046), Zimbardo Time Perspective Inventory (ZTPI-S)

Scales	Borrowers		Non-borrowers		Significance	
	M	SD	M	SD	t	p
Positive Past	3.9	0.69	3.7	0.75	4.1	0.000
Hedonistic Present	3.3	0.7	3.2	0.71	2.5	0.012
Future	3.7	0.65	3.6	0.65	2.8	0.005
Negative Past	3.4	0.81	3.4	0.86	1.0	0.316
Fatalistic Present	2.9	0.86	3	0.84	-1.2	0.240

A comparison of the results of borrowers and non-borrowers on the scales of the time perspective questionnaire shows that the groups do not differ in the values of the “negative past” and “fatalistic present” scales, but there are significant differences on all scales that are included in the concept of “balanced time perspective”. Borrowers are characterized by higher values on the scales of positive past, hedonistic present, future. However, this questionnaire does not involve an assessment of the future. Here, the future reflects the willingness to plan, but there is no specification of what kind of future we are talking about. In this regard, let us consider the features of the planning horizon for borrowers and non-borrowers.

Borrowers and non-borrowers practically do not differ in terms of the planning horizon: 16.3% of borrowers and 14.5% of “non-borrowers” plan for several years ahead, 32.9% of borrowers and 31.3% of non-borrowers plan several months ahead, there are no plans due to the unstable situation in the country 27.6% of borrowers and 31.3% of "non-borrowers", the number of respondents who never make plans and live for today, in both groups is the same 13.2%.

At the same time, we understand that the group of borrowers is heterogeneous and consumers of different loans will have different planning horizons, so we turn to descriptive statistics of the planning horizon of consumers of different types of loans, Fig. 23.

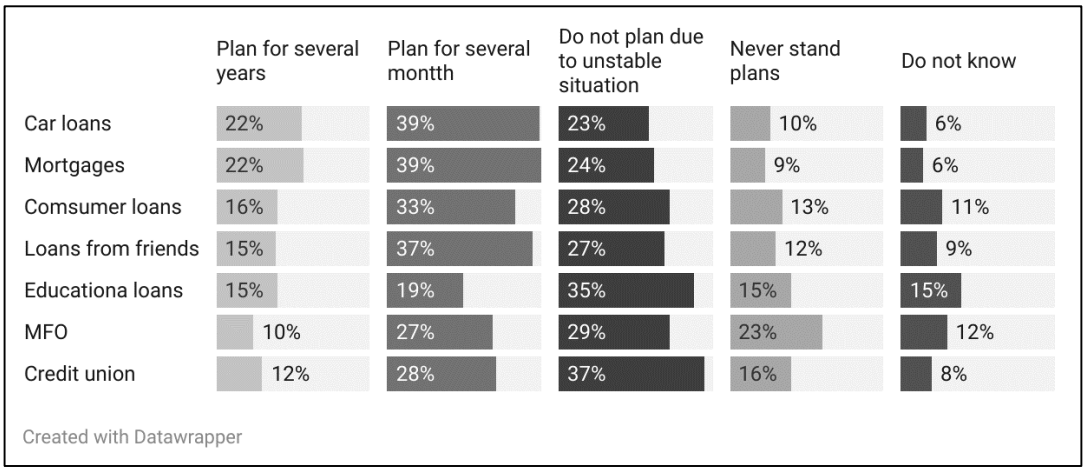


Fig. 23. Planning horizon of consumers of various loans, N=3021

Consumers of loans in microfinance institutions have the shortest planning horizon: among them, the least number of people plan for several years ahead (9.5%) and most of all those who never make plans (23.4%). Mortgage and car loan consumers have the longest planning horizon, with the largest number of respondents planning for several years (22.1% and 21.6%) and months ahead (39.2% and 38.9%) and the least of those who never make plans (8.9% and 10.2%).

The results of the study of consideration the future consequences of borrowing are presented in Table. 7.2.2.

Table 7.2.2.

Comparison of average values of consideration of future of borrowers (N=1974) and non-borrowers (N=1046), "The Consideration of Future Consequences Scale by A. Strathman" (CFC-6)

Scales	Borrowers		Non-borrowers		Significance	
	M	SD	M	SD	t	p
Consideration of distant future consequences	4.7	0.97	4.6	0.99	1.2	0.217
Consideration of immediate future consequences	3.8	1.04	3.9	0.99	-1.0	0.307
Consideration of future consequences	4.4	0.73	4.3	0.7	1.5	0.138

Differences between borrowers and non-borrowers in terms of willingness to consider future consequences are not significant. This is true both in relation to the general scale of orientation towards accounting for future consequences, and separately for the scales of orientation towards accounting for long-term consequences and orientation towards accounting for immediate consequences.

The results of the study of long-term orientation in borrowing are presented in Table. 7.2.3.

Table 7.2.3.

Comparison of average values of long-term orientation of borrowers (N=1974) and "non-borrowers" (N=1046), "Long-term personality orientation by T.A. Nestik" (LTO)

Scales	Borrowers		Non-borrowers		Significance	
	M	SD	M	SD	t	p
Interest in long-term future	3.3	0.89	3.2	0.9	3.1	0.002
Optimism in long-term future	3.5	0.55	3.3	0.59	6.6	0.000
Value of time-stable achievements and a trace in history	3.7	0.88	3.6	0.91	4.0	0.000
Value of continuity and traditions	3.6	0.82	3.5	0.87	4.3	0.000
Value of continuous self-development	3.9	0.8	3.8	0.84	2.7	0.007
Belief in long-term planning utility	3.2	0.94	3.0	0.9	-2.8	0.006
Belief in rewarding long-term efforts	3.9	0.77	3.7	0.8	3.5	0.000
Long-term goal setting and planning	3.5	0.9	3.4	0.9	4.2	0.000

For both indicators Interest in the long-term future and Optimism for the long-term future, which form the affective component of long-term orientation, borrowers have significantly higher indicators than non-borrowers.

According to all three indicators of the motivational-value component of long-term orientation: the value of a trace in history, the value of traditions and the value of continuous development, borrowers have significantly higher values than non-borrowers.

The cognitive component of long-term orientation includes the scales Belief in long-term planning utility and Belief in the reward of long-term efforts. For both borrowers have significantly higher values than non-borrowers.

The pre-behavioral component of long-term orientation includes only one scale, Long-term goal-setting and planning, according to which typical borrowers have significantly higher values than non-borrowers. Based on the results of this study, it was found that borrowers and non-borrowers differ in the severity of the components of the time perspective and long-term orientation. Many authors point out that credit and debt link the borrower's present to both the future and the past (Peebles, 2010). An analysis of the time perspective of borrowers and non-borrowers indicates a greater balance in the time perspective of borrowers: higher indicators of a positive past, a hedonistic present and a future, which may indicate higher self-esteem and stress resistance. If we analyze each scale separately, then the “positive past” scale reflects a warm, sentimental attitude towards one's past, friendliness and adequate self-esteem. The "future" scale reflects the general orientation of planning and achieving future goals, the willingness to sacrifice

pleasure in the present in favor of achieving one's goals. The hedonistic present, taken in isolation from the high values of the other two scales, may indicate an orientation towards pleasure, leading to difficulties with self-control and, consequently, rash loans (Klicperová-Baker M., Košťál J., Vinopal J., 2015). However, when combined with an orientation to the future and a positive past, it gives harmony in life and the opportunity to realize one's potential: a focus on the future gives the ability to postpone the satisfaction of needs for the sake of long-term goals, a focus on a positive past gives a sense of security and strengthens a sense of identity, and a focus on a hedonistic present gives support and joy to life. Future orientation is traditionally associated with positive financial behavior and the ability to plan (Leonard S., Zhang J.W., Howell R., 2019.), and also sets the direction for moving forward and does not allow you to "get bogged down" in the past and live only for today. Given the general negative attitude of Russians to loans, unwillingness to long-term planning and the uncertainty of the future, it is the combination of indicators that makes it possible to take on the risks associated with borrowing. However, the "future" scale does not give us an idea of what kind of future we are talking about: its modality (positive / negative) and remoteness (nearest or distant), and therefore it is necessary to consider these results in conjunction with data on the planning horizon and the affective component of long-term orientation. Analysis of the results did not reveal any differences in either the planning horizon or the willingness to consider future impacts between borrowers and non-borrowers. Most representatives of both groups either do not make plans due to instability in the country (the study was conducted during the COVID-19 pandemic), or have a planning horizon of several months. The lack of differences in long-term impact orientation indicates that borrowers and non-borrowers are equally likely to assess the consequences of their current behavior in both the immediate and distant future. This means that the decision to borrow or not to borrow was not determined by underestimating or overestimating its consequences.

At the same time, as a comparison of the planning horizon of borrowers taking different loans shows, the group is not homogeneous. This result is consistent with data from other studies. In the study of A.N. Demin, it was found that "people who have taken a mortgage loan have the highest financial self-control, further on the conditional scale one can place those who take a consumer loan, and borrowers in microfinance organizations close the scale. A comparison of groups of borrowers indicates that the characteristic features of people who have taken a mortgage loan are higher indicators of rational calculation and patience, while borrowers in microfinance organizations have lower indicators of patience and endurance (i.e., the strong-willed component of financial behavior suffers)" (Demin, 2020, p. 80). The results obtained by us in terms of long-term orientation allow us to answer the question about the emotional coloring of the future and the motives for planning. Borrowers were not only more likely to set long-term goals and sacrifice

short-term benefits for long-term benefits, but also more optimistic and interested in what awaits them to believe, as well as convinced that their efforts will be rewarded in the future. They are driven by the desire to leave traces in history, they are focused on the observance of traditions, continuity and continuous development. In conditions of high uncertainty, it is precisely a positive attitude towards one's future and the presence of traditional values and a development orientation that make it possible to enter into long-term debt relationships - both with people and organizations. These data are consistent with the fact that borrowing is possible only if there is a wide network of social ties (Yuan Y., Xu, 2015).

7.3. Attitudes towards other people when borrowing

Trust in other people will be considered in this paragraph as one of the elements of socio-psychological capital, which includes trust (generalized, institutional, social), civic identity, and the quantitative and qualitative assessment of social ties (unifying and connecting social capital).

Purpose: to compare the formation of socio-psychological capital in borrowers and non-borrowers.

Hypothesis: borrowers have a higher level of social (socio-psychological) capital.

The first study (Sample 4) of the socio-psychological capital of borrowers and non-borrowers included the following indicators: social trust, institutional trust (Government, media, business representatives and non-profit organizations), as well as indicators of bonding and bridging social capital.

Table 7.3.1.

Comparison of average values of indicators of social capital of borrowers (N=1004) and non-borrowers (N=967)

Scales	Borrowers		Non-borrowers		Significance	
	M	SD	M	SD	t	p
Bridging social capital	3.3	1.28	3.3	1.26	0.7	0.484
Bonding social capital	2.0	0.99	1.9	0.91	0.7	0.498
Institutionsl trust (WVS)	3.0	1.12	3.0	1.12	-1.0	0.326
Social trust (WVS)	4.1	0.81	4.1	0.85	-0.7	0.515

No significant differences were found between borrowers and non-borrowers in any of the indicators of social capital. It was decided to conduct an additional study (Sample 1), in which clarifications were made in the indicator "institutional trust". Since we are talking about borrowing behavior, indicators of trust in financial institutions (banks and MFOs) and separately indicators of trust in federal authorities (the President, the Government, the State Duma, the FSB, official media) were singled out separately. An indicator of generalized trust, global identity and

identification with Russia was also added, Table. 7.3.2. It was also decided to consider separately institutional and non-institutional borrowers. The results of comparing the refined indicators of socio-psychological capital are given in Table. 7.3.3.

Table 7.3.2.

Comparison of average values of indicators of socio-psychological capital of borrowers (N=1974) and non-borrowers (N=1046)

Scales	Borrowers		Non-borrowers		Significance	
	M	SD	M	SD	t	p
Generalized Trust	2.5	0.85	2.4	0.84	2.6	0.008
Social Trust (WVS)	3.1	0.59	3.0	0.60	2.4	0.016
Ingroup Trust (WVS)	3.7	0.65	3.6	0.67	2.7	0.008
Outgroup Trust (WVS)	2.5	0.76	2.5	0.76	1.5	0.140
Trust in the federal government	2.5	1.05	2.4	1.06	1.8	0.066
Trust in Banks	2.9	1.04	2.9	1.04	1.6	0.102
Trust in Microfinance organizations	1.6	0.85	1.6	0.87	-0.8	0.441
Global identity	2.9	1.00	2.8	1.00	2.6	0.008
Identification with Russia	3.5	1.03	3.3	1.06	3.9	0.000

Borrowers have higher rates of generalized and social trust (due to ingroup trust), as well as a more pronounced global identity and identification with Russia than non-borrowers.

It was also decided to consider separately institutional and non-institutional borrowers. For this, “non-institutional borrowers” were selected from the general group of borrowers - respondents who have loans from friends, acquaintances and relatives, but do not have mortgage, car loans and loans from MFOs, a group of 250 respondents was obtained, the average age is 39.9 of them 57% of men. Then "institutional borrowers" were selected - respondents who did not have non-institutional loans, but had mortgage and car loans - 250 people, the average age was 38.8, and 52% of them were men. The results of comparing the refined indicators of socio-psychological capital are given in Table. 7.3.3.

Table 7.3.3.

Comparison of average values of indicators of socio-psychological capital of non-institutional borrowers (N=250) and institutional borrowers (N=250)

Scales	Non-institutional borrowers		Institutional borrowers		Significance	
	M	SD	M	SD	t	p
Generalized Trust	2.5	0.90	2.7	0.78	-3.2	0.002
Social Trust (WVS)	3.1	0.59	3.1	0.55	-0.4	0.668
Ingroup Trust (WVS)	3.6	0.65	3.7	0.59	-1.4	0.156
Outgroup Trust (WVS)	2.6	0.75	2.6	0.72	0.5	0.599

Trust in the federal government	2.5	1.11	2.5	1.10	0.0	0.961
Trust in Banks	2.9	1.03	3.0	1.03	-0.5	0.634
Trust in Microfinance organizations	1.5	0.80	1.6	0.90	-1.3	0.188
Global identity	3.0	1.01	2.9	1.00	1.2	0.231
Identification with Russia	3.6	1.03	3.5	0.95	0.2	0.856

Non-institutional borrowers differ from institutional borrowers only in terms of generalized trust, and do not differ either in social trust, or in trust in banks (and other institutions), or in the level of identification.

Summarizing the results obtained, we can conclude that the assumptions about higher levels of bonding and bridging capital among borrowers were not confirmed, this is probably due to the fact that the study took place during the coronavirus pandemic and the existing questions turned out to be insensitive. Turning to the concept of socio-psychological capital (Tatarko, 2013a,b) appeared more productive. We used a methodical approach to the assessment of socio-psychological capital, implemented in the work of A.N. Tatarko (Tatarko, 2013a), suggesting that this concept includes assessments of generalized trust, institutional trust, social trust, and civic identity (Tatarko, 2013a). Borrowers have higher indicators of generalized and social (in-group) trust, indicators of out-group trust in both groups are quite low. Borrowers have higher indicators of generalized and social (in-group) trust, indicators of out-group trust in both groups are quite low. This means that borrowers trust members of their group and people in general more than non-borrowers. A higher level of trust allows them to engage in borrowing behavior, which, as mentioned above, is associated with a certain risk. When a person trusts other people, it is easier for him to decide to borrow, because there is a belief that the probability of intentional deception is small and people will not only fail or condemn, but will also come to the rescue in a difficult situation. The results are consistent with other studies. Trust drives economic activity. People who trust each other are more likely to cooperate; a higher level of cooperation, in turn, produces socially effective results in the presence of incomplete contracts and imperfect information (Arrow, 2000; Gambetta, 2000). At the same time, it is “generalized trust that is one of the key elements of social capital. <...> It is generalized, and not specific, trust that is associated with a higher standard of living” (Almakaeva, 2014, p. 32).

In our study, the choice of loans from other people or from lending institutions is not associated with more or less social and institutional trust, but rather loans that serve different purposes. Differences in identification with Russia and global identity are a natural continuation of differences in social trust. Global identity as the ability to identify oneself with humanity in

general can be a significant resource, especially in a situation of risk and uncertainty. T.A. Nestik writes: “Global identification can serve as a compensatory mechanism: dissatisfaction with one’s own past and the inability to influence the situation in the country are compensated by the awareness of involvement in global changes. But, apparently, this mechanism is implemented only if a person trusts people and is focused on expanding his personal social network” (Nestik, 2017, p. 165). As for identification with Russia, domestic economic psychology is actively developing the concept of “economic patriotism”, which is characterized by identification with the country (Karnyshev, Ivanova, Karnysheva, 2017; Karnyshev, Zhuravlev, Kovaleva, 2018) and identification of a person with a reference group, supplemented by awareness of the integration (combination) of individual and public interests” (Karnyshev, Karnysheva, 2018). It has already been said above that in Russia the interest rates on loans are quite high, but, unfortunately, there are no other options if you do not have dual citizenship. Identification with the country allows you to "accept" the fact of the high cost of loans and live "here and now." Assessment of the situation in the country affects economic behavior (Gagarina, Savchenko, 2018). In a global sense, one can consider an image-representation of one's country with national economic security (Deineka, 2019). If we consider borrowing not as poverty avoidance, but as a strategy for living “here and now”, but relying on a positive past and an optimistic view of the future and (see paragraph 7.2.), then the results are consistent with the data of other researchers who showed that “The higher the level of generalized trust and civic identity, the higher the level of subjective well-being of the respondent. In other words, the awareness and strength of the respondent's identification with the concept of "citizen of Russia", a positive attitude towards the fact of belonging, as well as generalized trust can increase the level of subjective well-being of the individual" (Chuvashov, 2016, p. 112). Here we are not talking about objective income, but about the subjective experience of one's income. Civil identity is associated with migration activity (Murashchenkova et al., 2022), which means it can affect long-term loans; contributes to the growth of economic activity and the desire to improve one's material well-being, and generalized trust is positively associated with a long-term orientation in economic behavior (Chuvashov, 2016). Civic identity, as a component of social capital, (along with trust) has the greatest predictive power regarding the extent to which an individual or group will have monetary attitudes (preservation, inadequacy, security) (Tatarko, 2012c).

7.4. Attitudes to the world when borrowing

Represention of the world

As characteristics of the representation of the world, ideas about the structure of the world (social axioms), ideas about the attitude to loans of other people (descriptive norms), values (moral

foundations), beliefs in the justice of the world and debt attitudes were considered.

Purpose. Compare characteristics of the representations of the world of borrowers and non-borrowers.

Hypothesis 1. Borrowers are characterized by higher rates of social complexity and justice of the world.

This hypothesis was formulated on the basis that in the debt mentality of Russians there is a negative attitude towards borrowing. The belief that there are many different solutions to the same problem and that the behavior can depend on the situation but not on immutable rules "justifies" borrowing.

Methods: Express Debt Behavior Questionnaire (Gagarina, Padun, 2021) in Appendix 1, Belief in a Just World scale by K. Dalbert, adapted by S.K. Nartova-Bochaver (Nartova-Bochaver et al., 2013), Social Axioms Survey (SAS) by M. Bond and K. Leung, adapted by A.N. Tatarko and N.M. Lebedeva (Tatarko, Lebedeva, 2020), The Moral Foundations Questionnaire (MFQ) by J. Haidt, adapted by O.A. Sychev (Sychev, 2018). The results of the comparison of borrowers and non-borrowers (Sample 1) are shown in Table. 7.4.1.

Table 7.4.1.

Comparison of borrowers (N=1974) and non-borrowers (N=1046) on Social Axioms Scales (SAS) and Belief in a Just World scale (BJW)

Scales	Borrowers		Non-borrowers		Significance	
	M	SD	M	SD	t	p
Religiosity (SAS)	2.9	1.03	2.8	1.02	2.2	0.028
Social cynicism (SAS)	3.8	0.62	3.8	0.66	0.3	0.738
Reward for application (SAS)	3.7	0.60	3.6	0.62	2.5	0.014
Fate control (SAS)	2.9	0.77	2.9	0.75	0.5	0.631
Social complexity (SAS)	3.9	0.42	3.8	0.44	2.4	0.015
Belief in a personal just world (BJW)	3.6	0.97	3.6	0.97	0.5	0.652
General just world belief (BJW)	3.3	0.97	3.2	0.97	1.9	0.055

Significant differences in social axioms, that is, "generalized beliefs about oneself, the social and physical environment, the spiritual world, expressed in the form of statements about the relationship between facts or ideas" (Tatarko, Lebedeva, 2020) between borrowers and "non-borrowers" were obtained on the scales "religiosity", "reward for application", and "social complexity", in all cases, the borrowers have higher values than the non-borrowers. There were no significant differences on the scales of the Belief in a Just World scale.

Hypothesis 2. Borrowers themselves are more tolerant of loans and believe that their social environment is more loyal to loans than non-borrowers.

The results of the comparison of borrowers and non-borrowers according to Descriptive Norms (DN) and Express Debt Behavior Questionnaire (EDBQ) are given in Table. 7.4.2.

Table 7.4.2.

Comparison of borrowers (N=1974) and non-borrowers (N=1046) on Express Debt Behavior Questionnaire and Descriptive Norms

Scales	Borrowers		Non-borrowers		Significance	
	M	SD	M	SD	t	p
Most of the people around me think that loans should not be taken	3.4	1.05	3.2	1.08	4.5	0.000
Most of the people around me who have loans pay in good faith in accordance with the payment schedule	3.8	0.87	3.6	0.87	5.7	0.000
In my environment (friends and colleagues) it is not customary to lend	2.8	1.03	3.0	1.03	-4.1	0.000
Debt-related rationality	24.3	3.66	23.4	3.77	6.5	0.000
Avoidance of debt	15.6	2.99	16.6	2.91	-8.9	0.000
Disapproval for debtors	11.3	2.96	11.9	2.93	-5.7	0.000

Borrowers have significantly higher scores on descriptive norms that prescribe fulfillment of debt obligation, avoidance of borrowing and on descriptive norms that support lending. At the same time, their own attitudes are characterized by a higher willingness to fulfill obligations, less willingness to avoid borrowing, and less willingness to condemn other borrowers (willingness to lend).

Hypothesis 3. Borrowers have higher community ethics scores than non-borrowers.

Table 7.4.3.

Comparison of borrowers (N=1974) and non-borrowers (N=1046) according to the scales of the Moral Foundations Questionnaire (MFQ)

Scales	Borrowers		Non-borrowers		Significance	
	M	SD	M	SD	t	p
Care/harm (MFQ)	3.4	0.82	3.3	0.81	2.5	0.013
Fairness/cheating (MFQ)	3.6	0.80	3.5	0.79	2.6	0.010
Loyalty/betrayal (MFQ)	3.1	0.83	2.9	0.85	4.2	0.000
Authority/subversion (MFQ)	2.5	0.89	2.3	0.91	3.8	0.000
Sanctity/degradation (MFQ)	3.4	0.85	3.3	0.89	3.4	0.001
Progressivism (MFQ)	0.5	0.65	0.6	0.67	-1.9	0.056
Ethics of Autonomy (MFQ)	3.5	0.76	3.4	0.75	2.7	0.007
Community Ethics (MFQ)	3.0	0.71	2.9	0.74	4.5	0.000

Borrowers score significantly higher on the moral foundations of autonomy ethics and community ethics, but do not differ in progressivism.

Borrowers are more likely to believe that the reward for hard work is the notion that the world is fair, and that efforts today lead to success in the future. This result agrees with our results described in paragraph 7.2. – according to which borrowers look to the future with great optimism, but are not confirmed by the presence of differences on the Belief in a Just World scales.

While borrowers have a more pronounced positive attitude towards borrowing, they still believe that others do not approve of loans. If we compare our results with data from other studies, then borrowers more often have borrowers in their environment (Lea, Webley, Walker, 1995). Although some studies have not found a relationship between attitudes towards debt and debt behavior (Norvilitis et al., 2006; Norvilitis, 2014), most studies, including longitudinal ones, still indicate that attitudes are significant predictors of debt behavior and can be used to predict behavior: for example, the affective credit component is a predictor of purchasing behavior and actual use of credit cards (Hayhoe et al., 1999, Hayhoe et al., 2000).

Borrowers have significantly higher scores on scales that describe the positive attitude of the environment towards the fulfillment of debt obligations, both in the form of descriptive norms and their own willingness to take actions aimed at increasing the likelihood of timely payment of the debt. This indicates that, in general, borrowers really have the intention to repay the loan, which is consistent with the opinion of bailiffs (Gagarina, 2021c).

Borrowers score significantly higher on the moral foundations of autonomy ethics and community ethics, but do not differ in progressivism. The moral foundations of caring for others and justice are characteristic of both liberal and conservative value systems, while the moral foundations of respect for authority, loyalty and purity are characteristic of conservatives (traditionalists) to a greater extent than liberals (progressives). The first two moral foundations are also called individualizing and supporting the “ethics of autonomy”, while the other three are considered to be unifying and supporting the ethics of the community” (Sychev et al., 2018). While most people agree on these five moral realms, they endorse and rely on them in different ways (Haidt, 2013). Differences in the moral priorities of conservatives and liberals on the five moral foundations have been the subject of considerable theoretical research and study (Frimer et al., 2014, Grahaet al., 2009, Koleva et al., 2012). For example, liberals tend to prioritize moral codes that focus on protecting people from harm (high care) and injustice (high justice) and securing individual freedoms (low authority) (Graham et al., 2011). By contrast, conservatives tend to have more moderate scores on fairness and caution, but tend to score higher than liberals on the three "obligatory" moral foundations, prioritizing group loyalty, obedience to authority, and maintaining the ideological and physical community purity (Graham, J., et al., 2011, Haidt, J. and Graham, J., 2007). Conservatism is often associated with religiosity (e.g., Graham, J., et al., 2009, Piazza, J. and Sousa, P., 2014), and religious people in the US often support conservative ideologies (Jost et

al., 2014). It is understandable, therefore, that moral foundation theory argues that religious people will prioritize mandatory moral foundations that also tend to be important to conservatives (eg, loyalty, authority, and purity; Graham & Haidt, 2010). This statement is partly confirmed by the fact that one of the results of religion is the association of people into cooperative groups (Durkheim, E., 1995, Norenzayan, A., 2013).

Religious beliefs

Purpose: to identify differences in willingness to borrow from representatives of different religious denominations. Determine the connection between the characteristics of debt behavior and the peculiarities of the moral assessment of behavior and ideas about the world among Muslims, Orthodox Christians and agnostics.

Hypotheses. 1. Respondents with religious beliefs will have a lower willingness to borrow than agnostics. 2. For Orthodox Christians, Muslims and agnostics, the characteristics of debt behavior will be associated with different values and ideas about the world.

Sample 1 was taken for analysis. 7.4.4. data on the ratio of representatives of different religious denominations are given.

Table 7.4.4.

The ratio of respondents professing different religious beliefs in the total sample, N=3021

Do you consider yourself a believer, and if so, what faith do you profess?	Frequency	Percentage
I don't consider myself a believer	**689**	**22,8**
I believe in God, but I do not profess a specific religion	515	17,0
Christianity, Orthodoxy	**1473**	**48,7**
Christianity, Old Rite Orthodoxy (Old Believers)	19	0,6
Christianity, Catholicism	16	0,5
Christianity, Protestantism	31	1,0
Islam	**85**	**2,8**
Buddhism	17	0,6
Judaism	2	0,1
Other	56	1,9
Difficult to answer	118	3,9
Total	**3021**	**100,0**

The original intent of the study was to compare Orthodox Christians, Orthodox Protestants, Muslims, Buddhists and agnostics, but the final decision was made on the basis of the received number of respondents-supporters of a particular denomination, allowing for comparison (Gagarina, 2021e).

From the total sample, we selected 85 Muslims and carried out a description of the sample. Age: 17 to 57; M=35.3; SD=8.2. Gender: 35 men, 50 women. Experience in debt behavior: 50

people (25 men and 25 women) have loans. Including: 11 people - car loans, 16 people - mortgages, 41 - consumer loans, 12 - loans from friends and relatives, and 3 people - loans from MFOs. The question was multiple choice, so the total is higher than the total number of borrowers. 14 people have overdue loan payments.

From a sample of Orthodox Christians (N=1473), 85 people were randomly selected - several data sets were generated in SPSS and the closest in age to Muslims was selected. Age: 18 to 55; M=37.6; SD=8.0. Gender: 41 men, 44 women. Debt behavior experience: 60 people (29 men, 31 women) have loans. Including 9 people - a car loan, 18 - a mortgage, 45 - a consumer loan, 13 - an educational loan, 4 - a loan from an MFO and 4 people - a loan from a credit unions. 11 people have overdue loan payments. Differences in the ratio in the samples N=1473 and N=85 of borrowers and non-borrowers (chi sq.=0.12; p=0.735), creditors and non-lenders (chi sq.=0.0; p=0.942), debtors and payers (chi sq.=0.4; p=0.516) – not reliable. That is, the sample is representative of these parameters.

From the total sample of agnostics (N=689), 85 people were randomly selected, the procedure is similar to the selection of Orthodox Christians. Age from 16 to 58; M=38.6; SD=9.4. Gender: 48 men, 37 women. 53 people (31 men and 22 women) have experience in loans. Including 7 people - a car loan, 14 - a mortgage, 46 - a consumer loan, 13 - a loan from friends and acquaintances, 4 - a loan from an MFI and 2 people - a loan from a credit consumer cooperative. 18 people have overdue loan payments. Differences in the ratio in the samples N=1473 and N=85 of borrowers and non-borrowers (chi square=0.4; p=0.544), creditors and non-creditors (chi square=0.6; p=0.459), debtors and payers (chi q=4.4; p=0.034) are not reliable, except for the ratio of debtors. That is, there are significantly more debtors in the study sample than in the general sample.

Table 7.4.5 shows the ratio of borrowers and non-borrowers among representatives of different religious denominations.

Table 7.4.5.

The ratio of borrowers and non-borrowers in groups of respondents professing different religious beliefs in the total sample, N=225

Do you consider yourself a believer, and if so, what faith do you profess?	Borrowers		Non-borrowers		Chi sq.	p
I do not consider myself a believer (N=85)	53	62.4%	32	37.6%	10.4	0.001
Christianity, Orthodoxy (N=85)	60	70.6%	25	29.4%	28.8	0.000
Islam (N=85)	50	58.8%	35	41.2%	5.3	0.021

Three subgroups of respondents: Muslims, Orthodox Christians and agnostics, 85 people each, selected from a sample representative of the urban population of Russia, similar in age, sex ratio, were similar in terms of debt behavior experience: availability, types of loans and overdue payments. In all groups, the number of borrowers is significantly higher than the number of non-borrowers, the differences between the shares of borrowers in groups with different religious beliefs are not significant. Already at this stage of the analysis, prerequisites arose for rejecting the proposed hypothesis and clarifying (in future studies) both religious identity and issues of debt behavior.

Next, we conducted a pairwise comparison of these groups of respondents according to the results of the Express Debt Behavior Questionnaire. Descriptive statistics are shown in Table. 7.4.6.

Table 7.4.6.

Descriptive statistics of the results of the "Express Debt Behavior Questionnaire" in groups of respondents professing different religious beliefs in the total sample, N=225

Scales	Agnostics (N=85)		Orthodox Christians (N=85)		Muslims (N=85)	
	M	SD	M	SD	M	SD
Debt-related rationality	23.7	4.0	24.7	3.4	24.2	3.6
Avoidance of debt	16.2	3.5	16.5	2.7	16.0	2.9
Disapproval for debtors	11.4	3.3	11.2	3.3	11.9	2.7

There were no significant differences (U-test; $p<0.50$) in pairwise comparison. Orthodox differ from agnostics only at the trend level (U-test; $p=0.70$).

The absence of differences in the overall sample prompted a pairwise comparison of only representatives of religious denominations with borrowing experience. Descriptive statistics of the results are given in Table. 7.4.7.

Table 7.4.7.

Descriptive statistics of the results of the "Express Debt Behavior Questionnaire" in groups of respondents professing different religious beliefs, with experience in borrowing behavior, N=163

Scales EDBQ	Agnostics (N=53)		Orthodox Christians (N=60)		Muslims (N=50)	
	M	SD	M	SD	M	SD
Debt-related rationality	24.0	4.4	24.9	3.5	24.4	3.5
Avoidance of debt	15.7	3.8	16.4	2.5	15.5	2.8
Disapproval for debtors	11.1	3.3	11.4	3.2	11.8	2.4

However, no differences were found between borrowers with different religious beliefs. That is, Muslims, Orthodox Christians and people who do not believe in God have the same willingness to take on debt, lend money and fulfill debt obligations, and the first and second hypotheses put forward by us were not confirmed. The lack of differences between people who assess themselves as Muslims, Orthodox and agnostics may be explained by the degree of expression of their religious identity, which, according to some authors, has a complex structure (Efremova, 2010; Konstantinov et al., 2018; Sokolovskaya, 2012). For example, in the work of M.V. Efremova shows that "the higher the intensity of religious identity (among Christians), the less the importance of money, the lower the level of activity in meeting economic needs, the more negative the attitude towards competition <...> the intensity of religious identity among Muslim students is associated with life satisfaction, the forecast of the growth of material well-being in the future, a positive idea of the growth of their well-being over the past two years, satisfaction of consumer interests, satisfaction with material well-being" (Efremova, 2010, p. 94). That is, a simple categorization based on only one question is not sufficient, because it does not reflect the depth of religious beliefs. The connection between the parameters of religious identity and debt behavior requires further study and may be a good prospect for this work.

The type of loan, which we did not take into account, may also have a value (Gagarina, 2021e). Thus, according to the data described in foreign studies, the most zealous Muslims can only receive Islamic loans, middle-level believers can mix ordinary and Islamic loans, which is a fairly common occurrence (Baele, Farooq, Ongena, 2014). At the same time, the level of risk on Islamic loans of the same borrower, receiving both conventional and Islamic loans from the same bank, is only one fifth of the risk level of conventional loans, that is, the same borrower is less likely to default on obligations under Islamic than with a conventional loan (Baele, Farooq, Ongena, 2014).

Interrelations of willingness to borrow, lend and fulfill debt obligations with moral foundations and social axioms among representatives of different religious denominations.

Although the first and second hypotheses were not confirmed, we suggested that there must be differences in the values and worldviews associated with debt behavior. That is, the same views on borrowing, lending and fulfilling obligations from representatives of different religious denominations have different grounds and are associated with different beliefs about the world and value orientations due to religious views. To test this hypothesis, we conducted a correlation analysis of the characteristics of debt behavior (EDBQ scales) and the scales of the Social Axioms Survey (SAS) and the Moral Foundations Questionnaire (MFQ). In this paragraph, the results will be presented for borrowing purposes only (Table 7.4.8).

Table 7.4.8.

Relationship between Avoidance of debt (avoidance of borrowing) scale (EDBQ), Moral Foundations Questionnaire (MFQ) and Social Axioms Scales (SAS) among representatives of different religious denominations, (r Spearman), N=225

Scales MFQ and SAS / Avoidance of debt scale of EDBQ	Agnostics	Orthodox Christians	Muslim
Care/harm (MFQ)	0.2*	0.4***	0.2*
Fairness/cheating (MFQ)	0.3**	0.3**	0.49***
Loyalty/betrayal (MFQ)	0.1	**0.3***	0.0
Authority/subversion (MFQ)	0.1	0.2	0.1
Sanctity/degradation (MFQ)	0.4***	0.3**	0.5***
Religiosity (SAS)	0.0	0.1	0.0
Social cynicism (SAS)	**0.4*****	-0.1	**0.4*****
Reward for application (SAS)	0.2	**0.3****	**0.2***
Fate control (SAS)	-0.1	-0.1	0.0
Social complexity (SAS)	0.3**	0.3*	0.4***

Note: hereinafter *p<0.05; **p<0.01; ***p<0.001; correlations that differ among groups of respondents are highlighted in bold.

Common to all groups of respondents are significant correlations of avoidance of borrowing (meaning of scale “Avoidance of debt”) with moral foundations: care, fairness and sactity and a social axiom about the social complexity of the world. That is, regardless of religious beliefs, the higher the understanding of the complexity of human nature, the value of justice and empathy and purity, the higher the avoidance of borrowing and vice versa.

The differences are as follows. Among Orthodox Christians and Muslims, the avoidance of borrowing is directly related to the belief in the reward of efforts - the idea that the world is fair, and today's efforts lead to success in the future, but this connection is not typical for agnostics.

Among agnostics and Muslims, the avoidance of borrowing is associated with the idea of the depravity of human nature and the injustice of the social world, which is not typical for Orthodox Christians. Among the Orthodox, unlike Muslims and agnostics, avoidance of borrowing is associated with a moral foundation - loyalty to one's group.

We compared the results with data from Johnson et al., who surveyed 450 Christians, and found an association between moral foundations and religious beliefs. Fairness and Care were positively predicted by outspoken faith, respect for authority was positively predicted by biblical literalism, and Sanctity were predicted by religious commitment, literalism, and an authoritarian God. Loyalty was predicted by religious commitment (Johnson et al., 2015). Another study shows that Muslims differ in various aspects of religiosity, such as religious fundamentalism, religious pursuits, religious activities, and inner religiosity. Religious fundamentalism predicted rallying grounds; exploratory religiosity predicted individualizing moral grounds; Internal religiosity predicted caring, respect for authority, and sactity (Mikani and Tabatabaei, 2021).

7.5. Determination of debt behavior when borrowing

By comparing groups of borrowers and non-borrowers, we have identified differences in attitudes towards income, money, time, other people and the world between people who choose different forms of debt behavior. The resulting differences point to the role of income and attitudes towards money. What matters is the level of subjective economic well-being, the attitude to money as indicators of status, and the obsession with money. When analyzing attitudes towards time and planning, the attitudes to the past (positive), present (hedonistic) and future, as well as all scales that describe the value-motivational, cognitive, affective and behavioral components of long-term orientation, matter. Of the indicators of socio-psychological capital, there are differences in generalized and in-group trust, as well as global identity and identification with Russia. Of the indicators of the representation of the world, there are differences in the social axioms of religiosity, belief in the reward of efforts and social complexity. Borrowers and non-borrowers differ in all descriptive norms, debt attitudes, and moral foundations. In this regard, in order to determine cause-and-effect relationships, it was decided to build a logistic regression model, in which the binary variable 1 – "there is a loan", 0 – "there is no loan" acted as a dependent variable. As independent variables, the regression analysis included the values of the scales on which significant differences between borrowers and non-borrowers were obtained, their designation and names are given in Table 7.5.1.

We included only New Money Behavior Quiz A. Furnham, S. Grover (MBQ) (Nestik, Gagarina, 2022) in the analysis and excluded the B. and T. Klontz questionnaire in order to avoid the collinearity of factors, since their scales have close values. For the same reason, we left only social trust. The data were checked for collinearity and missing values prior to analysis. Since the dependent variable is binary, we used logistic regression.

Table 7.5.1.

Designations of independent variables included in the regression analysis

блок	Methodology	Scale
Attitudes to money and income	Questionnaire	Subjective economic well-being (SEB)
		Age
	New Money Behavior Quiz A. Furnham, S. Grover	Fitbit ("Fitbit Financier ")
		Status ("Social Value Spender")
Attitudes to time and planning	Zimbardo Time Perspective Inventory (ZTPI-S)	Positive Past
		Hedonistic Present
		Future
	"Long-term personality orientation by T.A. Nestik" (LTO)	Interest in long-term future
		Optimism in long-term future
		Value of time-stable achievements and a trace in history
		Value of continuity and traditions

		Value of continuous self-development
		Belief in long-term planning utility
		Belief in rewarding long-term efforts
		Long-term goal setting and planning
Attitudes to other people	Socio-psychological capital A.T. Tatarko	Generalized Trust
		Social Trust (WVS)
		Global identity
		Identification with Russia
Representation of world	Social Axioms Scales (SAS)	Religiosity
		Reward for application
		Social complexity
	Descriptive Norms	Avoid borrowing
		Fulfill obligation
		Lend when asked
	Express Debt Behavior Questionnaire, Gagarina M., Padun M.	Debt-related rationality (Fulfillment of obligations)
		Avoidance of debt (Avoidance of borrowing)
		Disapproval for debtors (Avoidance of lending)
	Moral Foundations Questionnaire (MFQ), J. Haidt	Care
		Fairness
		Loyalty
		Authority
		Sanctity

Regression model indicators: N=3019; -2 Log-likelihood=3470.8; Cox-Snell R-square =0.131; R-square of Nagelkerke =0.179; Chi-square=425.9; p<0.001.

Table 7.5.2.

Characteristics of an individual's relationship to income, money, time, other people, and the world as predictors of borrowing

	β	S.E.	Wald	Signif.
Age	0.019	0.004	22.080	***
SEB	-0.173	0.042	16.827	***
Norms: Avoid borrowing	0.195	0.040	23.746	***
Norms: Fulfill obligation	0.135	0.051	6.937	**
Optimism in long-term future	0.317	0.086	13.468	***
Belief in long-term planning utility	0.107	0.048	4.916	*
Long-term goal setting and planning	0.094	0.057	2.763	n.s.
Belief in rewarding long-term efforts	-0.166	0.080	4.279	*
Fulfillment of obligations	0.206	0.016	158.040	***
Avoidance of borrowing	-0.311	0.021	219.995	***
Avoidance of lending	-0.026	0.015	2.875	n.s.
Constant	-1.376	.464	8.800	**

β - standardized regression coefficient

The strongest predictors of borrowing behavior are high optimism about the future and

willingness to borrow and meet obligations. Also significant predictors are descriptive norms supporting fulfillment of debt obligations and one's own belief in the usefulness of long-term planning, as well as a low level of subjective economic well-being. That is, there are two different approaches to borrowing - borrowing as a forced measure caused by a lack of funds and borrowing as a strategy associated with optimism and planning for the future. Concidering descriptive norms, it should be noted that there is a recognition of the condemnation of borrowing by the social environment, combined with a high level of fulfillment of obligations. The data obtained can be explained as follows, firstly, the negative attitude towards borrowing has been repeatedly described in studies (Gagarina, 2021c), however, this does not prevent people from borrowing. Secondly, for Russians, the identification of a loan and a debt is inherent, which means that a high readiness to fulfill obligations may indicate a readiness to borrow. On the other hand, a negative attitude towards borrowing may actually be a negative attitude towards debt as a late payment and does not mean a refusal to borrow, although the strategy of avoiding debt through avoiding borrowing also takes place.

Conclusions on Chapter 7

The study of the attitudes to income allows us to draw the following conclusions. Income and attitude towards money are significant characteristics of the respondents that determine the debt behavior of borrowing. This fact is confirmed both by significant differences between borrowers and non-borrowers and by the results of regression analysis. Objective and perceived lack of funds encourages people to resort to borrowing. However, at least two options can be observed here - a spontaneous, unplanned and thoughtless loan from an MFO and a conscious, planned purchase of a car or apartment. Most likely, this is a kind of continuum, including intermediate options. Low-income categories of citizens are the least involved in both formal and informal credit market transactions, more often than other categories of citizens take loans from credit unions, evaluate loans as imposed, and as sources of information they more often than others use the advice and recommendations of friends and acquaintances. The structure of credit preferences reflects the needs that respondents assess as unsatisfied: for example, among low-income categories of citizens, loans in microfinance organizations prevail, and in terms of purposes - consumer loans; among high-income categories of citizens, the share of car loans and mortgage loans is higher. The highest-income groups are more likely to use the services of financial advisors and have the highest rate of informal borrowing. Borrowers who choose non-institutional loans more often than others turn to acquaintances and friends for advice, consumers of mortgage loans more often than others use specialized websites, and borrowers of microfinance organizations more often than others make their choice based on advertising and believe that the service was imposed on them.

However, borrowing behavior is not only a solution to financial problems; by engaging in borrowed behavior, people actualize certain psychological relationships. In this sense, avoidance of borrowing is not only a conscious refusal to acquire any product, it is a refusal to enter into a relationship. The refusal to enter into a borrowing relationship is a declaration of sovereignty, the desire to be a person who owes nothing to anyone (Peebles, 2010). S.K. Nartova-Bochaver defines psychological sovereignty "as the ability to establish and protect the boundaries of one's own empirical personality, as a balance between the subject's own needs and the needs of the people around him" (Nartova-Bochaver, 2017, p. 101) and studies of the sovereignty of borrowers and non-borrowers can be noted as one of the prospects for further research. The choice in favor of non-institutional borrowing could be related to the fact that people do not trust standard banking institutions, and want to abandon the binding obligations of credit/debt with faceless outsiders and thereby preserve sovereignty over their own future (Elyachar 2003), but a comparison of institutional and non-institutional borrowers did not reveal any differences in terms of the level of social and institutional trust. Borrowers attach great value to money, seeing it as a way to achieve a higher status in society, which probably encourages them to spend more or purchase more expensive things, including through borrowing.

In addition to attitudes towards money and income, willingness to borrow is related to attitudes towards time and planning. Our research has shown that borrowers not only have more balanced time perspectives, but are also more long-term oriented. Of the characteristics of socio-psychological capital, the resources of borrowers are generalized, in-group trust and identification - global and with Russia. Borrowers believe in the reward of effort and the complexity of the world. Religious beliefs also matter, in Russia, religious beliefs can also play a role, and not as a constraint, but rather as a resource. Also, borrowers have more pronounced moral foundations for both the ethic of community and the ethic of autonomy.

When comparing the characteristics of debt behavior among respondents with different religious beliefs, no significant differences were found. Similarities and differences were found in the analysis of the relationship between the characteristics of debt behavior and ideas about the world and value orientations. The main difference between Orthodox Christians and other respondents is the presence of links between all the characteristics of debt behavior and loyalty to the group. The difference between Muslims and other respondents is manifested in the presence of a connection between social cynicism and refusal to lend. The difference between agnostics and respondents with religious beliefs is the lack of association between belief that involves rewarding efforts, avoidance of borrowing and readiness to fulfill obligations, and the presence of an association of avoidance of borrowing with the complexity of the social world. The data obtained can be used to improve programs to prevent deviant debt behavior and improve financial and debt

literacy (Gagarina, 2021e). Thus, borrowing behavior can be initiated by the awareness of the lack of some resources, for which you can resort to borrowing, but for this you need to have a number of resources, which are certain relationships to time, people and the world as a whole.

Chapter 8. Debt Relations in Fulfillment of Debt Repayment Obligations

The behavior that determines the conative component of debt relations in the fulfillment of debt obligations is actions to repay the debt in full and on time and the refusal to perform obligations in full and on time. This Chapter will describe the similarities and differences in the attitudes of debtors and payers to money and income, time and planning, the world and other people, as well as the results of the assessment of borrowers and debtors by employees of credit institutions and bailiffs, and the results of regression analysis. We consider the presence of debt as a fact confirming the readiness to default on obligations.

8.1. Attitudes towards money and income in fulfillment of debt repayment obligations

Attitude to income

Purpose: to compare the subjective and objective material well-being of the respondents, payers and debtors, including those choosing various types of loans.

General hypothesis: The formation of debt is the result of both an objective lack of income and an incorrect strategy for choosing loans.

Let us first consider the socio-demographic characteristics of the respondents (sample 1, see Appendix 4). The average age of debtors is 39.8 years (SD=8.41), and payers 41.4 (SD=12.13), the differences are significant ($t=2.5$; $p<0.05$). Thus, the payers are significantly older than the debtors.

Debts may be the result of a low level of education, below are data on the number of respondents with different levels of education in groups, Table. 8.1.1.

Table 8.1.1.

The ratio of debtors (N=445) and payers (N=1529) with different levels of education (chi square value and significance level in groups of less than 10 observations are given with Yates correction)

Level of education	Debtors		Payers		Significance	
	Frequency	Percentage	Frequency	Percentage	Chi square	p
Primary school	1	0.2%	2	0.2%	0.2	0.654
Uncomplete secondary school	7	1.6%	8	0.8%	3.7	0.053
Secondary school	76	17.1%	104	9.1%	43.9	0.0001
Secondary technical school	111	24.9%	251	18.3%	16.7	0.0001
Uncomplete higher education	36	8.1%	63	5.0%	11.4	0.0007
Higher education	196	44.0%	926	56.8%	38.3	0.0001

Two and more higher education	16	3.6%	151	8.5%	17.5	0.0001
Academic degree	2	0.4%	24	1.3%	2.5	0.112
Total	445	100.0%	1529	100.0%		

Among respondents with secondary and secondary specialized education, there are more debtors than payers, and among respondents with incomplete, complete and two higher educations, there are more payers than debtors. That is, the level of education can be considered as a factor in the formation of debt, although interpretations may be different. A higher level of education may mean a higher level of general erudition and, in particular, in the field of financial literacy, which is manifested in greater competence in handling loans. On the other hand, individuals with a higher level of education have more opportunities for higher earnings. The latter assumption can be verified by considering the ratio of debtors and payers in each income group (Figure 24), as well as by comparing the number of debtors and payers with different income levels (Table 8.1.2).

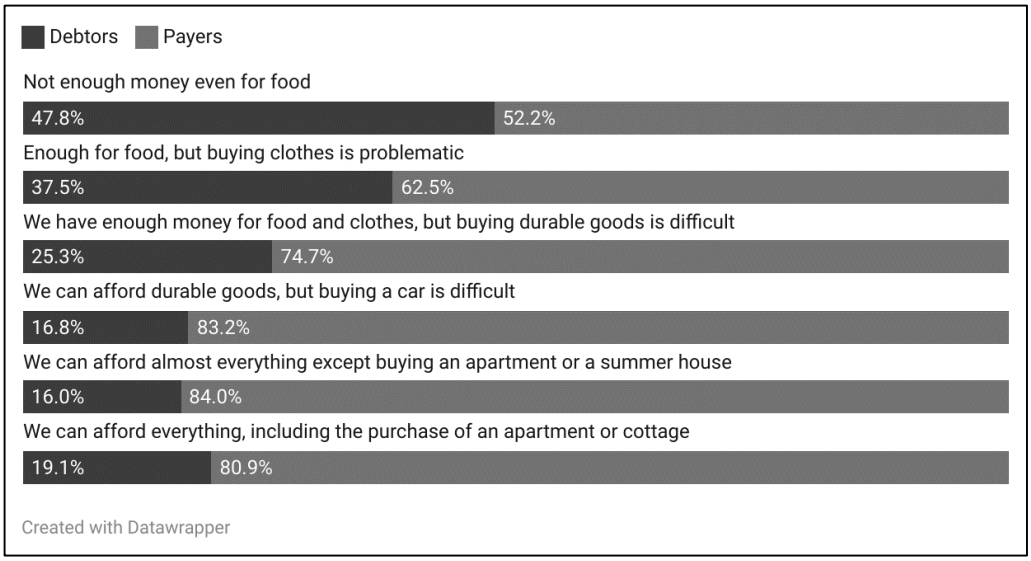


Fig. 24 Ratio of debtors to payers (borrowers without debt) among respondents with different income levels

The largest number of debtors is observed among respondents with the lowest income level, with a gradual transition to more affluent categories of citizens, the number of debtors decreases and then slightly increases among respondents with the highest income level.

Table 8.1.2.

Subbjective economic well-being of debtors (N=445) and payers (N=1529)

To which of the following groups of the population, according to your financial situation, would you most likely classify yourself?	Debtors		Payers		Significance	
	Percentage	Frequency	Percentage	Percentage	Chi sq.	p
Not enough money even for food	11	2.5%	12	0.8%	8.5	0.0035

Enough for food, but buying clothes is problematic	75	16.9%	125	8.2%	28.5	0.0001
We have enough money for food and clothes, but buying durable goods is difficult	194	43.6%	573	37.5%	5.4	0.019
We can afford durable goods, but buying a car is difficult	124	27.9%	612	40.0%	21.8	0.0001
We can afford almost everything except buying an apartment or a summer house	30	6.7%	157	10.3%	4.9	0.025
We can afford everything, including the purchase of an apartment or cottage	9	2.0%	38	2.5%	0.1	0.698
Difficult to answer	2	0.4%	12	0.8%	0.1	0.673
Total	445	100.0%	1529	100.0%		

The number of debtors is significantly higher among low-income groups, from those who have difficulty buying food to those who find it difficult to purchase durable goods. There are significantly fewer debtors among those who can afford durable goods and a car.

That is, it can be assumed that the debt is the result of a lack of funds. And how do people themselves explain the reason for the debt? To do this, let us consider the ratio of respondents with different levels of subjective economic well-being and the causes of debts indicated by them.

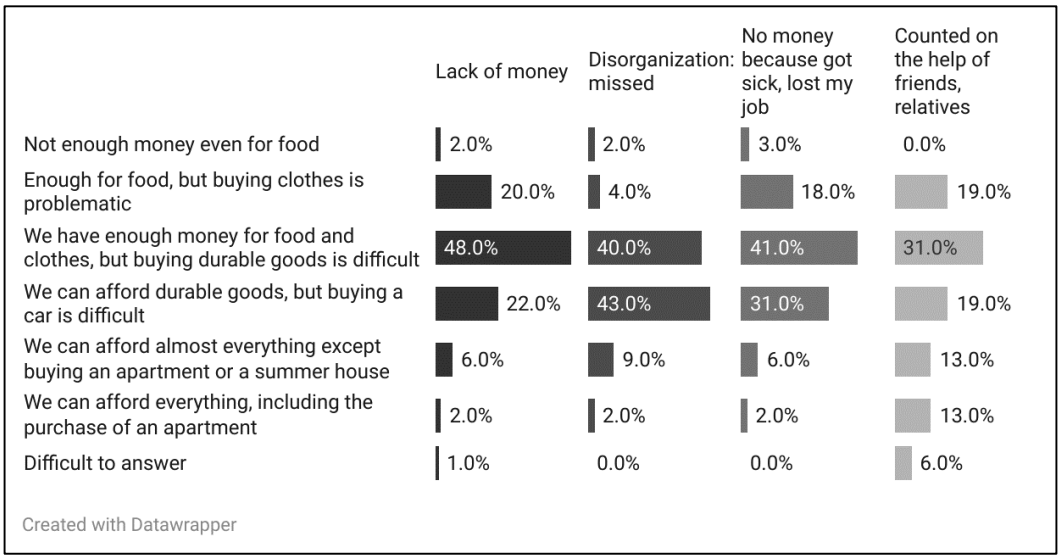


Fig. 25 Reasons for debt among respondents with different income levels (N=445).

Lack of money due to inadequate assessment of their income is typical for respondents who have difficulty in purchasing durable goods, those who have difficulties in buying cars more often refer to their disorganization, and high-income categories of the population indicate other people as the reason for not providing timely them money. It is not typical for low-income citizens to explain the delay in payments by their own disorganization. Thus, a lack of funds may cause debt among low-income categories of citizens, but high income does not guarantee timely payment.

Other authors have shown that shifting responsibility for one's debts to others, that is, an external locus of control, is positively associated with having debts (Davies & Lea, 1995; Tokunaga, 1993). In a study on a domestic sample of debtors and payers, A.N. Demin and O.V. Kireeva also shows that “debtors overestimate the capabilities of their social environment” (Demin, Kireeva, 2018, p. 7), and are less satisfied with the help they expect from others. In our study, this is true for respondents with lower than average income.

Table 8.1.3. the ratio of debtors and payers in different federal districts of the Russian Federation is given.

Table 8.1.3.

The ratio of debtors (N=445) and payers (N=1529) in the federal districts of the Russian Federation (chi square value and significance level in groups of less than 10 observations are given with the Yates correction)

Federal Districts	Debtors		Payers		Significance	
	Frequency	Percentage	Frequency	Percentage	Chi sq.	p
Central	123	27.6%	419	27.4%	0.0	0.921
Northwestern	51	11.5%	187	12.2%	0.1	0.660
Southern	42	9.4%	153	10.0%	0.1	0.723
North Caucasian	6	1.3%	32	2.1%	0.6	0.417
Volga	98	22.0%	333	21.8%	0.0	0.912
Ural	61	13.7%	175	11.4%	1.6	0.195
Siberian	46	10.3%	175	11.4%	0.4	0.514
Far Eastern	12	2.7%	40	2.6%	0.0	0.925
Do not know	6	1.3%	15	1.0%	0.1	0.687
Total	445	100.0%	1529	100.0%		

Contrary to expectations that the NCFD with the lowest per capita income will have significantly more debtors than payers, we received data indicating no difference. This confirms the assumption that income is not the only factor in the formation of debt.

In Table 8.1.4. the ratio of debtors and payers for different types of loans is given.

Table 8.1.4.

The ratio of debtors and payers for different types of loans (Chi square value and significance level in groups of less than 10 observations are given with the Yates correction)

Type of loan	Debtors		Payers		Significance	
	Frequency	Percentage	Frequency	Frequency	Chi square	p
Car loan (N=333)	53	12%	280	18%	10	0,001
Mortgage (N=568)	67	15%	501	33%	52.7	0.0001
Consumer credit (N=1606)	388	87%	1218	80%	12.8	0.0003
Loan from friends (N=480)	152	34%	328	21%	30.2	0.0001

Educational loan (N=30)	10	2%	20	1%	2	0.154
Loan from MFO (N=139)	107	24%	32	2%	253.7	0.0001
Loan from a credit union (N=42)	24	5%	18	1%	29.4	0.0001
Total	445	100,0%	1529	100,0%		

Among the payers, there are significantly more borrowers of car loans and mortgages, and among the debtors, the number of borrowers from friends and relatives, consumer loans, loans from MFOs and credit unions is significantly higher.

A mortgage loan and an MFO loan are different in terms of the requirements that they impose on borrowers, and this applies not only to income and the size of the down payment, but to a number of psychological characteristics (Emelyanova, Vikentieva, Gagarina, 2022), including, efforts to collect and analyze information, planning horizon and long-term orientation, subjective control and others, which will be discussed below.

Chapter 3 considered, among other things, the hypothesis of using different sources of information and showed that borrowers with different income levels and choosing different types of loans use different sources of information. In this paragraph, we will consider the number of debtors among borrowers using different sources of information, the results are presented in Figure 26.

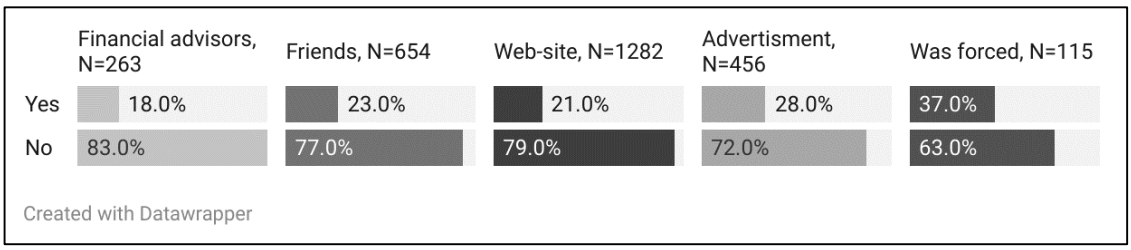


Fig. 26. Ratio of debtors (yes) to borrowers without debts (no) among respondents choosing different strategies for obtaining information about loans.

Least of all debtors are among those who resort to the services of financial consultants and use specialized sites, and most of debtors are among those who focus on advertising and those who believe that loans have been imposed on them. It is possible that imposed loans were initially “overwhelming”, but it is also possible that the perception of credit as imposed is a defensive reaction and shifting responsibility to other people, which requires further research into the role of psychological factors. The feeling of "imposed" loan occurs more often among the poorest borrowers and those who have debts on loans. Similar data are described in other works devoted to the problem of overindebtedness, the criteria of which are high payments, poverty, unfulfilled obligations, and a subjective sense of heaviness and tension (Angel, 2016).

A study of attitudes towards money

Purpose. Identify differences in attitudes towards money between debtors and payers.

Hypothesis. Debtors value money more as a means of satisfying needs (demonstrating status, influencing, avoiding anxiety, solving problems) than payers. To test the hypothesis, we compared the results of the methods: New Money Behavior Quiz A. Furnham, S. Grover (MBQ) (Nestik, Gagarina, 2022); sample 1; N=1974 and Money Script Inventory of B. and T. Klontz, adapted by D.A. Bayazitova and T.A. Lapshova (Bayazitova, Lapshova, 2017); sample 2; N=363 (see Appendix 4).

Table 8.1.5.

Comparison of average values of monetary attitudes of debtors (N=445) and payers (N=1529), New Money Behavior Quiz A. Furnham, S. Grover (MBQ)

Scales	Debtors		Payers		Significance	
	M	SD	M	SD	t	p
Fitbit ("Fitbit Financier ")	4.0	1.15	4.0	1.10	-0.4	0.697
Status ("Social Value Spender")	4.3	1.37	4.1	1.28	2.1	0.036
Splasher ("Cash Splasher")	3.0	1.43	2.9	1.35	1.5	0.124
Anxious ("Financial anxiety")	4.5	1.17	4.3	1.08	1.9	0.057

Debtors are characterized by significantly higher values on the scales “The importance of money for respect in society”. That is, for debtors, money is the main source of social status. Such people want to earn respect by demonstrating their wealth: money is the main source of respect.

Table 8.1.6. the results of the comparison according to the method of B. and T. Klontz are given.

Table 8.1.6.

Comparison of average values of monetary attitudes of debtors (N=146) and payers (N=221) (Scale of Money Script Inventory of B. and T. Klontz)

Scales	Debtors		Payers		Significance	
	M	SD	M	SD	t	p
Money Avoidance	2.0	0.80	2.4	0.84	-3.8	0.000
Money Status	2.8	0.83	2.7	0.93	1.0	0.307
Money Worship	4.0	1.07	3.8	0.96	1.7	0.097
Money Vigilance	4.0	1.03	4.2	0.93	-2.7	0.008

According to the Money Script Inventory, debtors score low on the money avoidance scale and are less vigilant about money. For debtors, the denial of the importance of money, the refusal to spend money and a negative attitude towards financial transactions are less characteristic than for payers. For debtors, the fear of losing savings and distrust of others in matters of money are also less characteristic.

8.2. Attitudes towards time and planning in fulfillment of debt repayment obligations

Purpose: to identify the features of the attitude to one's past, present and future, readiness to take into account the consequences, and long-term orientation of debtors and payers.

Hypothesis: Debtors have a more negative past, fatalistic and hedonistic present orientation, and a lower long-term and future-consequence orientation. Methods are similar to 7.2.

The results of the study of the time perspective and planning horizon in the fulfillment of obligations (Sample 1) are presented in Table. 8.2.1.

Table 8.2.1.

Comparison of mean values of time perspective of debtors (N=445) and payers (N=1529), Zimbardo Time Perspective Inventory (ZTPI-S)

Scales	Debtors		Payers		Significance	
	M	SD	M	SD	t	p
Positive Past	3.8	0.75	3.9	0.68	-2.1	0.037
Hedonistic Present	3.3	0.72	3.3	0.69	2.0	0.044
Future	3.6	0.79	3.4	0.81	4.4	0.000
Negative Past	3.0	0.91	2.9	0.83	3.4	0.001
Fatalistic Present	3.6	0.69	3.7	0.62	-3.2	0.002

Debtors have significantly lower values for future and positive past perspectives, and significantly higher values for negative past and fatalistic present.

Payers and debtors differ in terms of planning horizon, as 18.2% of payers and only 10.5% of debtors plan several years ahead; 35.1% of payers and only 25.2% of debtors plan several months ahead, but 32% and 20.2% of debtors do not make plans because of the instability of the situation and live for today, and only 26.3% and 11.1% payers, respectively.

The results of the study of consideration of future consequences in the fulfillment of obligations are presented in Table. 8.2.2.

Table 8.2.2.

Comparison of average values of consideration of future consequences of debtors (N=445) and payers (N=1529), "The Consideration of Future Consequences Scale by A. Strathman" (CFC-6)

Scales	Debtors		Payers		Significance	
	M	SD	M	SD	t	p
Consideration of distant future consequences	4.5	1.06	4.7	0.94	-4.5	0.000
Consideration of immediate future consequences	4.0	1.05	3.8	1.03	3.1	0.002

Consideration of future consequences	4.3	0.69	4.5	0.73	3.1	0.002

Debtors are significantly different from non-defaulting borrowers on all scales of the Consideration of Future Consequences Scale. Debtors have higher short-term orientation and lower long-term orientation and overall future orientation.

The results of the study of long-term orientation in fulfillment of debt obligations are presented in Table. 8.2.3.

Table 8.2.3.

Comparison of the average values of long-term orientation of debtors (N=445) and payers (N=1529), "Long-term personality orientation by T.A. Nestik" (LTO)

Scales	Debtors		Payers		Significance	
	M	SD	M	SD	t	p
Interest in long-term future	3.3	0.90	3.3	0.89	-0.6	0.535
Optimism in long-term future	3.5	0.59	3.5	0.54	0.8	0.397
Value of time-stable achievements and a trace in history	3.7	0.90	3.7	0.87	-0.2	0.819
Value of continuity and traditions	3.6	0.84	3.6	0.81	-1.4	0.161
Value of continuous self-development	3.9	0.81	4.0	0.79	-1.4	0.165
Belief in long-term planning utility	3.9	0.83	3.9	0.75	-0.1	0.945
Belief in rewarding long-term efforts	3.0	0.97	3.2	0.93	3.8	0.000
Long-term goal setting and planning	3.4	0.92	3.5	0.89	-2.4	0.019

Debtors and payers do not differ on the scales included in the affective (Optimism for the long-term future and Interest in the long-term future) and motivational-value (Value of a trace in history, Value of traditions and Value of continuous development) components of long-term orientation. Significantly lower indicators were found among debtors, compared with payers, only for the instrumental effectiveness of long-term planning, which is part of the cognitive component and long-term goal-setting and planning, which describes the behavioral component.

As a result of the study, it was found that debtors differ from borrowers who fulfill their obligations in a greater focus on taking into account the consequences of the near rather than the distant future and a lower ability for long-term goal-setting and planning, as well as lower instrumental efficiency. Our results are consistent with those of other researchers. Thus debtors

have a shorter planning horizon (Lea, Webley, Walker, 1995) and lower fiscal liability (Joireman et al., 2005). Debtors have more pronounced maladaptive characteristics of the time perspective "negative past" and "fatalistic present" and less pronounced orientation to the future and positive past. That is, debtors, in comparison with borrowers who fulfill their obligations, regret the mistakes made and, possibly, have traumatic experience. They are less willing to put off present needs for future gains and, in general, have less balanced time perspectives. Our results are also consistent with the data that people who are future-oriented tend to be more responsible in financial decisions, while people who are focused on a negative past, a hedonistic present and a fatalistic past tend to be riskier financial behavior (Leonard et al., 2019), and also that both the future and the fatalistic present contribute significantly to loan repayments (Klicperová-Baker, Košál, Vinopal, 2015).

8.3. Attitudes towards other people in fulfillment of debt repayment obligations

Purpose: to compare the formation of socio-psychological capital among debtors and payers.

Hypothesis: payers have a higher level of social capital.

The first study (Sample 4) of the socio-psychological capital of debtors and payers included the following indicators of socio-psychological capital: social trust, institutional trust (Government, media, business and non-profit organizations), as well as indicators of bridging and bonding social capital. In general, the procedures are similar to 7.3.

Table 8.3.1.

Comparison of the average values of indicators of the social capital of debtors (N=391) and payers (N=576)

Scales	Debtors		Payers		Significance	
	M	SD	M	SD	t	p
Bridging social capital	3.4	1.28	3.3	1.27	1.1	0.279
Bonding social capital	2.0	0.99	2.0	0.99	0.5	0.614
Institutionsl trust (WVS)	2.9	1.19	3.0	1.07	-1.6	0.101
Social trust (WVS)	3.9	0.86	4.2	0.76	-4.0	0.000

Debtors have a significantly lower level of social trust, but do not differ in terms of the indicators of bridging and bonding social capital. Below are the results of an additional study (Sample 1), in which clarifications were made in the “institutional trust” indicator, since we are talking about the payment of funds on loans, indicators of trust in financial institutions (banks and MFOs) and separately indicators of trust in federal authorities (President, Government, State Duma, FSB, official media). An indicator of generalized trust, global identity and identification

with Russia was also added. The results of comparing the refined indicators of socio-psychological capital are given in Table. 8.3.2.

Table 8.3.2.

Comparison of average values of indicators of socio-psychological capital of debtors (N=445) and payers (N=1529)

Шкалы	Debtors		Payers		Significance	
	M	SD	M	SD	t	p
Generalized Trust	2.4	0.89	2.6	0.02	-2.7	0.007
Social Trust (WVS)	3.0	0.64	3.1	0.01	-2.7	0.007
Ingroup Trust (WVS)	3.6	0.72	3.7	0.02	-3.6	0.000
Outgroup Trust (WVS)	2.5	0.83	2.5	0.02	-1.1	0.274
Trust in the federal government	2.5	1.05	2.5	0.03	-0.2	0.862
Trust in Banks	2.8	1.09	3.0	0.03	-3.7	0.000
Trust in Microfinance organizations	1.7	0.98	1.6	0.02	2.3	0.022
Global identity	2.8	1.05	2.9	0.03	-1.8	0.067
Identification with Russia	3.5	1.08	3.5	0.03	-0.8	0.412

Payers differ from debtors in all types of trust, except for outgroup trust and federal government trust. Thus, debtors trust people in general less, including acquaintances and close people, as well as banks and microfinance organizations.

The absence of differences between debtors and payers in terms of bridging and bonding social capital indicates that the volume of social ties among these groups of respondents is the same, which is consistent with the data on debtors and payers obtained in another study by Russian psychologists. So, in the work of A.N. Demina and O.V. Kireeva showed that the volume of "subjective" helping networks does not differ significantly between debtors and timely payers (Demin, Kireeva, 2018). At the same time, many works link repayment efficiency with social capital (Cassar et al., 2007; Besley and Coate, 1995; Clark et al., 2021; Agarwal, Chomsisengphet, Liu, 2011). Strong social ties provide payoff through coping with shocks (Feigenberg et al., 2010). However, there are works that did not confirm the role of social capital for payments, and also showed the opposite effect (Ahlin, Townsend, 2007). Social capital can positively influence successful debt repayment through three mechanisms: 1. through instrumental support (eg, free labor, informal loans, etc.), 2. through productive information, and 3. through psychological help (Sanders, Nee, 1996). Bonding capital provides the individual with information that helps keep his/her interest even if the individual is not actively seeking that information. Moreover, it is argued that people receive most of their social support and psychological help through a small number of strong ties. Whereas bridging social capital may be less useful. In addition, a general

over-investment in any form of social capital can cause indirect negative effects. When the costs of creating or maintaining social relationships exceed the benefits derived from them, household income may decrease and thus adversely affect loan repayment (Dufhues et al., 2011).

8.4. Attitudes to the world in fulfillment of debt repayment obligations

Representation of the world

As characteristics of the reprentation of the world, ideas about the structure of the world (social axioms), ideas about the attitude to loans of other people (descriptive norms), values (moral foundations), assessment of the justice of the world and debt attitudes were considered.

Purpose. Compare the characteristics of the representation of the world of debtors and payers.

Hypothesis 1. Debtors are characterized by lower beliefs in ability to control the fate and fairness of the world.

Methods are similar to 7.4.

The results of the comparison of debtors and payers (Sample 1) on social axioms and beliefs in a just world are given in Table. 8.4.1.

Table 8.4.1.

Comparison of debtors (N=445) and payers (N=1529) on the Social Axioms Scales (SAS) and Belief in a Just World scale (BJW)

Scales	Debtors		Payers		Significance	
	M	SD	M	SD	t	p
Religiosity (SAS)	2.9	1.06	2.9	1.02	1.2	0.229
Social cynicism (SAS)	3.7	0.67	3.8	0.61	-1.2	0.245
Reward for application (SAS)	3.6	0.65	3.7	0.59	-0.8	0.398
Fate control (SAS)	3.0	0.80	2.9	0.77	1.8	0.070
Social complexity (SAS)	3.8	0.44	3.8	0.41	0.3	0.790
Belief in a personal just world (BJW)	3.4	1.06	3.7	0.94	-4.3	0.000
General just world belief (BJW)	3.3	0.99	3.3	0.96	0.3	0.802

Reliable differences in social axioms, that is, generalized beliefs about oneself, the social and physical environment, the spiritual world, expressed in the form of statements about the relationship between facts or ideas" (Tatarko, Lebedeva, 2020) between debtors and payers were not obtained. According to the scale " Belief in a personal just world " of Belief in a Just World scale, debtors have significantly lower values.

Hypothesis 2. Debtors themselves are more tolerant of late payments and believe that their

social environment does not fulfill their obligations on time.

The results of the comparison of debtors and payers on Express Debt Behavior Questionnaire and Descriptive Norms are given in Table. 8.4.2.

Table 8.4.2.

Comparison of debtors (N=445) and payers (N=1529) on scales of Express Debt Behavior Questionnaire and Descriptive Norms

Scales	Debtors		Payers		Significance	
	M	SD	M	SD	t	p
Most of the people around me think that loans should not be taken	3.6	1.06	3.3	1.04	5.5	0.000
Most of the people around me who have loans pay in good faith in accordance with the payment schedule	3.6	0.97	3.9	0.83	-5.7	0.000
In my environment (friends and colleagues) it is not customary to lend	2.8	1.08	2.8	1.01	-1.4	0.176
Debt-related rationality	22.7	3.93	24.8	3.44	-10.1	0.000
Avoidance of debt	14.4	3.21	16.0	2.83	-9.6	0.000
Disapproval for debtors	11.0	3.07	11.4	2.93	-2.5	0.012

Debtors have significantly higher values of the scale describing the negative attitude of the environment to borrowing than payers. Debtors have lower scores on scales that describe a positive attitude towards the fulfillment of obligations (one's own and others) and the disapproval of borrowing.

Hypothesis 3. Debtors are characterized by higher indicators of the ethics of autonomy than payers.

Table 8.4.3.

Comparison of debtors (N=445) and payers (N=1529) on scales of Moral Foundations Questionnaire (MFQ) by J. Haidt

Scales	Debtors		Payers		Significance	
	M	SD	M	SD	t	p
Care/harm (MFQ)	3.4	0.90	3.4	0.79	-0.6	0.521
Fairness/cheating (MFQ)	3.5	0.90	3.6	0.77	-2.0	0.047
Loyalty/betrayal (MFQ)	3.1	0.87	3.1	0.82	0.0	0.974
Authority/subversion (MFQ)	2.5	0.91	2.5	0.88	0.1	0.952
Sanctity/degradation (MFQ)	3.3	0.93	3.4	0.83	-2.3	0.022
Progressivism (MFQ)	0.5	0.67	0.5	0.64	-0.7	0.468
Ethics of Autonomy (MFQ)	3.4	0.86	3.5	0.73	-1.4	0.168
Community Ethics (MFQ)	3.0	0.76	3.0	0.69	-0.9	0.373

Debtors differ from payers in only one indicator - a lower value of the scale of Sanctity.

In general, the differences in the representatiton of the world of debtors and payers can be described as follows. Debtors, unlike payers, believe that the world is not fair to them, other people believe that they do not follow to take loans and do not strive to fulfill their obligations, but at the same time they themselves are not ready to take actions to repay their loans as soon as possible, but also do not judge other borrowers. Debtors, to a lesser extent than payers, appreciate purity and holiness, which attaches great importance to religious norms and prohibitions. The concept of the world as fair in relation to the subject is important for everyday life, since it protects against excessive social comparison and the position of the victim and asocial actions (Nartova-Bochaver, 2013). In case of non-fulfillment of obligations, ideas about the unfair towards oneself, the world act as a kind of justification, as well as attributing non-fulfillment of obligations to others.

Religious beliefs

Purpose. To identify differences in the readiness to repay a debt among representatives of different religious denominations. Determine the connection between the characteristics of debt behavior and the peculiarities of the moral assessment of behavior and ideas about the world among Muslims, Orthodox Christians and agnostics.

Research hypotheses. 1. Respondents with religious beliefs will have a greater willingness to fulfill obligations than agnostics. 2. For Orthodox Christians, Muslims and agnostics, the characteristics of debt behavior will be associated with different values and ideas about the world.

Table 8.4.4.

The ratio of debtors and payers in groups of borrowers professing different religious beliefs in the total sample, N=163

Do you consider yourself a believer, and if so, what faith do you profess?	Debtors		Payers		Chi sq.	p
I do not consider myself a believer (N=53)	18	34%	35	66%	10.9	0.001
Christianity, Orthodoxy (N=60)	11	18%	49	82%	48.1	0.001
Islam (N=50)	14	28%	36	72%	19.4	0.000

In all groups, the number of payers is significantly higher than the number of debtors. Differences in the ratio of debtors and payers in pairwise comparison of groups are not significant.

Differences between representatives of different religious denominations in terms of debt attitudes are given in the previous Chapter, paragraph 7.4.

Next, we examined the relationship of readiness to fulfill obligations with social axioms and moral foundations (Table 8.4.5)

Table 8.4.5.

Relationship of debt rationality (fulfillment of obligations) scale (EDBQ), Moral Foundations Questionnaire (MFQ) and Social Axioms Scales (SAS) among representatives of different religious denominations, (r Spearman), N=225

Scales of MFQ and SAS / Debt Rationality scale of EDBQ	Agnostics	Orthodox Christians	Muslims
Care/harm (MFQ)	**0.4****	**0.5*****	0.2
Fairness/cheating (MFQ)	0.5***	0.5***	0.3*
Loyalty/betrayal (MFQ)	**0.3****	**0.4*****	0.0
Authority/subversion (MFQ)	0.1	0.2	0.0
Sanctity/degradation (MFQ)	0.5***	0.5***	0.3**
Religiosity (SAS)	0.0	0.1	0.1
Social cynicism (SAS)	0.4***	0.2*	0.4***
Reward for application (SAS)	0.2	**0.3***	**0.2***
Fate control (SAS)	-0.1	0.1	0.0
Social complexity (SAS)	0.5***	0.4***	0.3**

Readiness to fulfill debt obligations in all respondents is positively associated with the value of fairness and purity, as well as social axioms: social cynicism and social complexity. Regardless of religious beliefs, the higher the value of justice and purity, as well as the higher the belief in the complexity of the social world and the negative view of human nature and distrust of social institutions, the higher the willingness to fulfill the obligations assumed. The differences lie in the fact that for agnostics and Orthodox, unlike Muslims, there is a direct connection between the readiness to fulfill obligations and loyalty and care. For Muslims and Orthodox Christians, unlike agnostics, there is a direct connection with the belief in the reward of efforts.

8.5. Determination of debt relations in performance of debt repayment obligations

By comparing groups of debtors and payers, we have identified differences in attitudes towards income, money, time, other people and the world between people who choose different forms of debt behavior. The resulting differences point to the role of income and attitudes towards money. The level of subjective economic well-being and the attitude to money as an indicator of status matter. When analyzing attitudes towards time and planning, attitudes to the past (positive and negative), present (hedonistic and fatalistic) and future, long-term orientation - belief in the reward of efforts, long-term goal setting and planning, as well as all scales that describe the tendency to consider future consequences are important. Of the indicators of socio-psychological capital, there are differences in generalized and in-group trust, as well as trust in banks and MFOs. Of the indicators of the representation of the world, there are differences in belief in the justice of

the world in relation to oneself, descriptive norms for borrowing and fulfilling obligations, debt attitudes and moral foundations (justice and purity and holiness). In this regard, in order to determine the cause-and-effect relationships, it was decided to build a logistic regression model, in which the binary variable 1 - there is a debt, 0 – there is no debt acted as a dependent variable. As independent variables, the regression analysis included the values of the scales on which significant differences between debtors and payers were obtained, their designation and names are given in Table 8.5.1.

Table 8.5.1.

Designations of independent variables included in the regression analysis

блок	Methodology	Scales
Attitudes to money and income	Questionnaire	Subjective economic well-being (SEB)
		Age
	New Money Behavior Quiz A. Furnham, S. Grover	Status ("Social Value Spender")
Attitudes to time and planning	Zimbardo Time Perspective Inventory (ZTPI-S)	Positive Past
		Hedonistic Present
		Future
		Negative Past
		Fatalistic Present
	Consideration of Future Consequences, A. Strathman (CFC-6)	Consideration of distant future consequences
		Consideration of immediate future consequences
	"Long-term personality orientation by T.A. Nestik" (LTO)	Belief in rewarding long-term efforts
		Long-term goal setting and planning
Attitudes to other people	Socio-psychological capital A.T. Tatarko	Generalized Trust
		Social Trustt (WVS)
		Trust in Banks
		Trust in MFOs
Representation of the world	Belief in a Just World scale (BJW)	Belief in a personal just world
	Descriptive Norms	Avoid borrowing
		Fulfill obligation
	Express Debt Behavior Questionnaire, Gagarina M., Padun M.	Debt-related rationality (Fulfillment of obligations)
		Avoidance of debt (Avoidance of borrowing)
		Disapproval for debtors (Avoidance of lending)
	Moral Foundations Questionnaire (MFQ), J. Haidt	Fairness
		Sanctity

We included only the Fernham Monetary Attitudes Questionnaire in the analysis and excluded the B. and T. Klontz questionnaire in order to avoid the collinearity of the factors, since their scales have similar values. Before building a logistic regression model, collinearity and missing values were tested.

Regression model indicators: N=3019; -2 Log-likelihood = 1838.4; R-square of Cox and Snell=0.127; R-square of Nagelkerke =0.194; Chi-square=268.1; p<0.0001. Total percentage 79.1

Table 8.5.2.

Characteristics of an individual's attitude to income, money, time, other people and the world as predictors of default

	β	S.E.	Wald	Signif.
SEB	-0.245	0.064	14.693	0.000
Trust in Banks	-0.113	0.058	3.793	0.051
Norms: Avoid borrowing	0.326	0.061	28.483	0.000
Norms: Fulfill obligation	-0.324	0.071	20.509	0.000
Belief in rewarding long-term efforts	0.310	0.098	9.907	0.002
Negative Past	0.252	0.083	9.260	0.002
Hedonistic Present	0.176	0.097	3.293	0.070
Consideration of distant future consequences	-0.176	0.070	6.253	0.012
Belief in a personal just world	-0.160	0.067	5.737	0.017
Fulfillment of obligations	-0.124	0.023	28.691	0.000
Avoidance of borrowing	-0.067	0.026	6.469	0.011
Avoidance of lending	-0.073	0.022	11.103	0.001
Constant	2.377	0.638	13.875	0.000

The strongest predictors of debt are belief in the reward of effort, descriptive norms that condemn borrowing and allow default, a negative past, and a low level of subjective economic well-being. Also significant predictors are orientation to the hedonistic present, low level of orientation to taking into account the consequences of the distant future, low readiness to fulfill obligations, low value of long-term planning, and distrust in banks. The combination of the low value of long-term planning and low consideration of the consequences of the distant future with a high level of faith in the reward of efforts, a focus on the hedonistic present, and a low willingness to take actions aimed at fulfilling debt obligations creates an image of a person who lives in the present day, does not think about the consequences and expects a "miraculous rewards". At the same time, distrust in banks, descriptive norms that do not support the fulfillment of obligations, act as a justification for such behavior. The reasons may be a fixation on the negative events of the

past and an assessment of one's financial situation as low. A.N. Demin and O.V. Kireeva suggests using the “timeliness of personality” construct (K.A. Abulkhanova) to describe loan debtors, indicating that they strive to “match the speed of social, economic, cultural processes, but lack information, regulatory, social resources” (Demin, Kireeva, 2018). Indeed, the combination of certain characteristics is important, so, for example, if we consider only time perspectives, then the hedonistic present can be a resource for coping with the difficulties of borrowing, provided it is combined with an orientation towards the future and reliance on a positive past. However, without focusing on the future and supplemented by fixation on the negative past, it leads to non-fulfillment of obligations.

8.6. Socio-psychological and individual-psychological factors of debts: the view of experts

Bailiffs and employees of banks (and other credit organizations) working in the field of lending acted as experts on the socio-demographic characteristics of debtors and the problems of debt formation in our study.

In the field of consumer lending, managers, experts and executives were invited to participate in the study. Let us briefly explain why they are. Managers make initial contact with the client (borrower), collect all the necessary documents, calculate and analyze his financial condition, and also contact him, including in the event of a bad debt. Experts accept documents, monitor and maintain loan agreements, control the maturity of principal and interest, and transmit information to the manager in the event of a bad debt for further work with the client. The head organizes activities for conducting credit operations, distributes official functions within credit divisions, coordinates over-limit agreements of lower organizations, and can partially perform the tasks of an expert and a manager. At the same time, his remuneration depends on the number of credit transactions concluded and on the presence/absence of clients with bad debts.

It is important to emphasize that the professionally important qualities necessary for the implementation of different elements of the bank's activities will differ (Psychology of banking ..., 2006). However, we can see that all three selected levels of professionals can interact with borrowers and debtors personally, but more so for managers. To work as a credit manager, people with a higher economic education are hired, but it is also possible to attract senior students, first as interns, and then as employees. The main task of a credit manager is to increase the volume of loans with a minimum number of bad debts. Accordingly, he must not only be able to work with documents and issue a loan, but also determine the most reliable borrower, who, with a high degree of probability, will bring profit to the bank and will not create additional problems. Thus, based on constant work both with real people and with documents (credit histories), credit managers

have their own idea of the socio-psychological characteristics of both borrowers and debtors and can act as experts. Bailiffs can act as experts capable of evaluating debtors. If the borrower refuses to repay his debt on the loan, then this is the reason for initiating enforcement proceedings. When the decision to collect the debt has already entered into force, the term for the voluntary execution of the judicial act (or other type of executive document) is determined. If the debtor refuses to pay the debt, bailiffs can apply enforcement measures. They are government civil servants belonging to the executive branch of government. Thus, people holding this position are quite well aware of both the types of debts and the socio-psychological characteristics of malicious debtors, but they have practically no idea about conscientious borrowers.

We assumed that the assessments of experts would confirm the following data available in scientific publications (Brown, Taylor, 2014; et al.) on the severity of personality traits in debtors:

1. Debtors have a higher level of extraversion.

2. Debtors have a higher level of agreeableness.

3. Debtors have a lower level of consciousness.

These assumptions can be interpreted as follows. The higher the extraversion and agreeableness, the higher the debt and the lower the savings, since these two personality traits suggest social activity, sociability, dominance, propensity to interact and cooperate, "financial participation", which can lead to debt to a greater extent. Low consciousness is manifested in disorganization, inability to follow the rules and insufficient self-control, which can lead to late payment of debt and, consequently, to its growth. We do not include neuroticism (emotional instability) in our hypotheses, since its manifestations such as anxiety, stress, self-doubt, on the one hand, may be characteristic of debtors (the state in which they are), but on the other - prevent a person from resorting to borrowing, and in the case of debt they can serve as incentives for its early repayment. A total of 260 experts were interviewed. Of these, 185 people are bailiffs (119 men, average age 39 years, average experience 13 years), 75 are employees of credit institutions (33 men, average age 23 years, average experience 3 years). The latter group consisted mainly of loan officers and student interns (together 85%), but also included loan officers and heads of loan departments.

An author's questionnaire was used to characterize the experts (gender, age, length of service) and find out their opinion about the socio-demographic data and individual psychological characteristics of borrowers and debtors. To draw up a psychological portrait of debtors and borrowers in the eyes of experts, the personal differential method was used, a variant adapted at the Research Institute named after A.I. V.M. Bekhterev (hereinafter LD) (Methodology of personal ..., 2002) and a Short Portrait Big Five Questionnaire (B5-10) adapted by M.S. Egorova and O.V. Parshikova (Egorova, Parshikova, 2016).

Let's turn to the results of our study. Once again, we note that employees of credit organizations are aware of both loans and debts, bailiffs are only aware of debts and debtors. According to VCIOM, the most popular “source” of receiving money is friends and relatives, followed by bank loans, the sale of personal property, and issuing a credit card (Credit History, 2017).

According to the results of our survey, the most common loans, according to employees of credit institutions, are consumer loans. They are also the most common for non-return, along with alimony, according to bailiffs.

Let's compare how the experts see the reasons for the formation of debts (see Table 8.6.1).

Table 8.6.1.

Reasons for the formation of debts: the view of experts

Reasons	Bailiffs	Employees of credit institutions	χ^2	Total choices
Failure to clearly budget	51 (18)	37 (35)	8.16*	88 (22)
Conscious deception	50 (17)	7 (7)	5.54*	57 (14)
Job loss, serious illness	39 (13)	23 (22)	2.87	62 (16)
Irresponsibility, misunderstanding of the consequences	110 (38)	25 (24)	3.63	135 (34)
Initial insolvency	41 (14)	14 (13)	0.04	55 (14)
Total estimates	*291*	*106*		*397*

Note. Since respondents could choose more than one answer, total does not equal the number of respondents.

The most common reason, according to bailiffs, is irresponsibility and a lack of understanding of the consequences, and according to employees of credit institutions, the inability to clearly plan their budget. Bailiffs are significantly more likely belive in the likelihood of intentional fraud on the part of borrowers, and employees of credit institutions are significantly more likely to attribute late payments to inability to budget.

Here are the results of comparing the psychological portraits of the debtor and the borrower by a total sample of experts using the LD methodology (for debtors, 245 assessments were received, for borrowers - 170), and B5-10 (for debtors, 126 assessments were received, for borrowers - 74) (see tables 8.6 .2 and 8.6.3.).

Table 8.6.2.

Descriptive statistics and comparison of average values of debtors' and borrowers' assessments by experts using the LD methodology

Scales	Debtors		Borrowers		t
	M	SD	M	SD	
Activity	4.1	0.70	4.2	0.83	−1.13
Potency	3.7	0.97	4.1	1.09	−3.7***
Evaluation	3.3	1.18	4.1	0.98	−6.7***

The data in the table indicate that experts rate debtors significantly lower than borrowers on the potency and evaluation scales, i.e., debtors are perceived more negatively - as more dishonest, hostile, irritable, dependent and incapable of self-control. No differences were found in the activity scale.

Table 8.6.3.

Descriptive statistics and comparison of average values of debtors' and borrowers' assessments by experts using the B5-10 methodology

Scales	Debtors		Borrowers		t
	M	SD	M	SD	
Extraversion	3.3	1.06	3.9	0.85	−4.3***
Neuroticism	3.7	0.91	3.0	0.82	5.3***
Openness	2.9	0.96	3.6	0.86	−5.5***
Conscientiousness	2.7	1.02	3.8	1.06	−7.2***
Agreeableness	2.9	0.95	3.8	0.91	−6.2***

When comparing the assessments of debtors and borrowers on the personality traits of the Big Five, significant differences were found on all scales (see Table 8.6.3). Debtors are seen as more introverted, emotionally unstable, not open to new experiences, less conscientious, and less benevolent.

Some literary sources argue that there is a direct relationship between the presence and size of debt with extraversion and agreeableness, and the opposite - with conscientiousness and emotional instability (Webley, Nyhus, 2001; Brown, Taylor, 2014). However, in our study, the assessments of experts on extraversion and agreeableness turned out to be opposite. The experts assessed the debtors, in comparison with the borrowers, firstly, as more introverted, i.e. closed, led, suppressed, and secondly - as less agreeable. We will return to the interpretation of these results after reviewing the results of comparing debtor assessments by bailiffs and employees of

credit institutions.

On the “neuroticism” scale, experts rated debtors, compared with borrowers who repay the loan in full and on time, as more emotionally unstable, anxious, stressed, prone to feelings of guilt, insecure and unreliable in relationships, falling into a state of frustration, which is consistent with the results of other authors (Webley and Nyhus, 2001). The evaluation of debtors as less conscientious, irresponsible, carefree also does not contradict the data obtained earlier (Brown, Taylor, 2014), in terms of content, this characteristic reflects the ability to self-control and follow the rules. Differences were also found on the “openness to new experience” scale: debtors were rated as less open to new experience, less intelligent, creative, and less willing to change. Thus, in the psychological portrait of the debtor "through the eyes of experts", in comparison with the portrait of the borrower, negative assessments prevail. Personality traits cannot be evaluated as good or bad. We only note that the resulting description of the debtor's personality can be both a cause and a consequence of debts.

Next, we compared the assessments of debtors by bailiffs and bank employees. The results according to the LD method are given in Table 8.6.4, according to the B5-10 method in Table 8.6.5.

Table 8.6.4.

Descriptive statistics and comparison of the average values of debtors' assessments by bailiffs (N=172) and employees of credit institutions (N=73) by EPA factors of LD

Factors	Bailiffs		Employees of credit institutions		t
	M	SD	M	SD	
Activity	4.1	0.72	4.2	0.66	−0.79
Potency	3.6	0.98	3.9	1.02	−2.23*
Evaluation	2.9	1.10	4.2	1.24	−9.12***

So, bailiffs evaluate debtors more negatively than employees of credit institutions, according to scales of Potency and Evaluation.

Table 8.6.5.

Descriptive statistics and comparison of the average values of debtors' assessments by bailiffs (N=55) and employees of credit institutions (N=71) according to the scales of the B5-10 questionnaire

Scales	Bailiffs		Employees of credit institutions		t
	M	SD	M	SD	
Extraversion	3.5	1.05	3.0	1.03	2.2*
Neuroticism	3.9	0.92	3.6	0.90	1.6

Openness	2.7	0.94	2.9	0.97	−1.3
Conscientiousness	2.4	1.02	2.9	0.97	−2.7**
Agreeableness	2.5	0.88	3.2	0.89	−4.6***

Differences in assessments of debtors by experts were found only on three scales: Extraversion, Conscientiousness and Agreeableness. According to the bailiffs, the debtors are significantly more extroverted, less conscientious and less benevolent.

All differences in the assessments of debtors by bailiffs and employees of credit institutions, obtained both by the LD methodology (more negative in Evaluation and Potency), and by B5-10 (more closed, hostile and irresponsible), can be explained by the fact that these specialists interact with debtors at different stages of bad debt formation. K. Fitch et al. have described the changes taking place in the debtor's life as a debt spiral (see Figure 27), in which the degree of emotional tension increases more and more from coil to coil (Fitch et al., 2007).

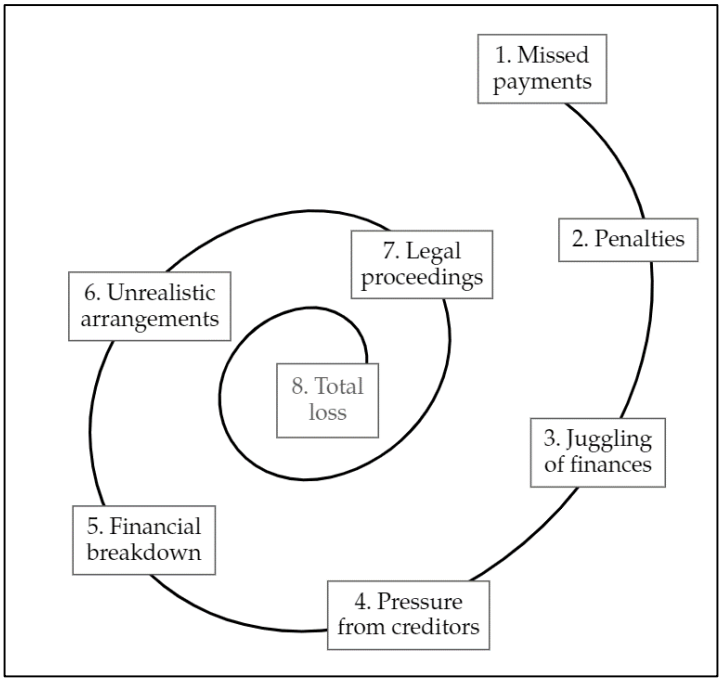


Fig. 27. The Debt Spiral (cited: Fitch et al., 2007, p. 198)

Employees of credit institutions interact with debtors at the initial stages, which, although characterized by a state of anxiety but it is not so strong as in later periods. Starting from the fifth stage of the "debt spiral", the condition can be described as severe stress, and in the last stages, the likelihood of suicide attempts is generally high (Fitch et al., 2007). At the same time, we can hardly say that in the process of moving along the debt spiral there is a change in personality traits, since the relative constancy of the Big Five personality traits throughout the life path has been confirmed (Brown, Taylor, 2014; Caspi et al., 2005), rather there is a change in the mental state, an increase in its intensity.

The hypothesis put forward by us about greater extroversion, agreeableness and lower conscientiousness of debtors was confirmed for conscientiousness and was not confirmed for agreeableness and extraversion. Based on the study, the following conclusions can be drawn regarding the assessment of debtors and borrowers by bailiffs and employees of credit organizations.

1. The main reason for the formation of debt, according to employees of credit organizations, is the inability to clearly plan your budget, and according to bailiffs, irresponsibility and a lack of understanding of the consequences.

2. Debtors, in comparison with borrowers who fulfill their obligations, are generally assessed more negatively, and in terms of personality traits - as more withdrawn, emotionally unstable, not striving to learn new things, less conscious and less benevolent.

3. Bailiffs, in comparison with employees of credit institutions, assess debtors as a whole more negatively, in terms of personality traits - more like extroverted, less conscious and less friendly, which may be due to the interaction of representatives of these two groups with debtors at different stages of debt transition into the problem category.

Conclusions on Chapter 8.

Differences in debt attitudes indicate that debtors are more willing to borrow and lend and are less focused on the timely repayment of debt. Our previous studies have shown that debtors have social representations about debt that require them to fulfill their obligations and be personally responsible for this, but, unlike payers, they allow non-strict observance of payment terms and the priority of a comfortable lifestyle (Gagarina, 2021c).

The "debtors" group is more focused on the types of time perspective that justify their behavior. Various components of long-term orientation (motivational, cognitive and behavioral) have both direct and inverse relationships with types of time perspective.

Representations of the world in the form of descriptive norms and a sense of the injustice of the world towards oneself support non-fulfillment of obligations.

The data obtained are also confirmed by surveys of experts who see the main reason for the formation of debt in a decrease in long-term orientation.

Chapter 9 Debt Relations When Lending

The behavior that determines the conative component of debt relations in lending is willingness to lend money and refusing to lend. This Chapter describes the features of the attitude of creditors (lenders) and non-creditors (non-lenders) to money and income, time and planning, the world and other people, as well as the results of a study of lending motives. We consider the experience of lending as a fact confirming the willingness to lend.

9.1. Attitudes towards income and money when lending

Attitude to income

Purpose: to compare the subjective and objective material well-being of Lender and Non-lender.

General hypothesis: Willingness to lend is associated with objective and subjective financial ability.

Let us first consider the socio-demographic characteristics of the respondents (sample 1, see Chapter 3). The total number of respondents who were classified as "creditors" and "non-creditors" is 2082 people (Gagarina, 2021d). The average age of Lender is 39.5 years (SD=10.26) and that of Non-Lender is 41.6 (SD=10.43), the differences are significant ($t=4.5$; $p<0.001$), i.e., respondents giving in debt is significantly younger.

Below are data on the number of respondents with different levels of education in groups, Table. 9.1.1.

Table 9.1.1.

Ratio of creditors (N=1297) and non-creditors (N=791) with different levels of education (Chi square value and significance level in groups of less than 10 observations are given with Yates correction)

Level of education	General sample		Lender		Non-Lender		Significance	
	Frequency	Percentage	Frequency	Percentage	Frequency	Percentage	Chi sq.	p
Primary school	2	0%	1	0%	1	0%	0.1	0.726
Uncomplete secondary school	22	1%	17	1%	5	1%	1.6	0.206
Secondary school	210	10%	155	12%	55	7%	13.3	0.000
Secondary technical school	362	17%	239	19%	123	16%	2.8	0.094

Uncomplete higher education	111	5%	76	6%	35	4%	1.8	0.180
Higher education	1178	57%	685	53%	493	62%	16.8	0.000
Two and more higher education	162	8%	102	8%	60	8%	0.0	0.859
Academic degree	35	2%	16	1%	19	2%	3.3	0.067
Total	2082	100%	1291	100%	791	100%		

Among respondents with a complete secondary education, there are more creditors than non-creditors, while among a respondent with a higher education, the opposite is true.

Subjective assessments of the financial situation of the respondents are given in Table 9.1.2.

Table 9.1.2.

Subjective economic well-being of creditors and non-creditors

To which of the following groups of the population, according to your financial situation, would you most likely classify yourself?	Lender		Non-Lender		Significance	
	Frequency	Percentage	Frequency	Percentage	Chi sq.	p
Not enough money even for food	14	1.1%	12	1.5%	0.4	0.510
Enough for food, but buying clothes is problematic	122	9.5%	75	9.5%	0.0	0.985
We have enough money for food and clothes, but buying durable goods is difficult	473	36.7%	273	34.5%	0.9	0.343
We can afford durable goods, but buying a car is difficult	489	37.9%	317	40.1%	0.9	0.347
We can afford almost everything except buying an apartment or a summer house	147	11.4%	91	11.5%	0.0	0.996
We can afford everything, including the purchase of an apartment or cottage	36	2.8%	15	1.9%	1.3	0.256
Difficult to answer	9	0.7%	8	1.0%	0.3	0.601
Total	1290	100.0%	791	100.0%		

The ratio of Lender and Non-Lender in groups with different subjective economic well-being does not differ.

Table 9.1.3.

The ratio of creditors and non-creditors, residents of the federal districts of the Russian Federation

Federal District	Lender		Non- Lender		Significance	
	Frequency	Percentage	Frequency	Percentage	Chi sq.	p
Central	382	29.6%	245	31.0%	0.4	0.536
Northwestern	169	13.1%	88	11.1%	1.6	0.209
Southern	125	9.7%	87	11.0%	0.8	0.373
North Caucasian	41	3.2%	10	1.3%	6.7	0.009
Volga	265	20.5%	172	21.7%	0.4	0.543
Ural	124	9.6%	84	10.6%	0.5	0.500
Siberian	131	10.1%	82	10.4%	0.0	0.931
Far Eastern	42	3.3%	18	2.3%	1.3	0.246
Do not know	12	0.9%	5	0.6%	0.2	0.630
Total	1291	100.0%	791	100.0%		

The only federal district in which significant differences were found in the ratio of the number of creditors and non-creditors is the North Caucasus. The North Caucasian Federal District has the lowest per capita money income of the population in the Russian Federation.

A study of attitudes towards money

Purpose. Identify differences in attitudes towards money between Lender and Non-Lender.

Hypothesis. Lender value money more as a means of influencing people than Non-Lender.

To test the hypothesis, we compared the results of the methods: New Money Behavior Quiz A. Furnham, S. Grover (MBQ) (Nestik, Gagarina, 2022); sample 1; N=2082 and Scale of Money Script Inventory of B. and T. Klontz adapted by D.A. Bayazitova and T.A. Lapshova (Bayazitova, Lapshova, 2017); sample 2; N=500 (see Chapter 3).

Table 9.1.4.

Comparison of average values of monetary attitudes of lenders (N=1290) and non-lenders (N=791), New Money Behavior Quiz A. Furnham, S. Grover (MBQ)

Scales	Lenders		Non-Lenders		Significance	
	M	SD	M	SD	t	p
Fitbit ("Fitbit Financier ")	4.0	1.20	3.9	1.15	1.5	0.131
Status ("Social Value Spender")	4.2	1.38	4.2	1.35	-0.2	0.877
Splasher ("Cash Splasher")	2.9	1.48	2.6	1.29	3.5	0.000
Anxious ("Financial anxiety")	4.4	1.15	4.4	1.18	-0.1	0.944

Lenders are characterized by significantly higher values on the scales Splasher using money as an instrument of influence on people. That is, lenders are more inclined to believe that

money is a symbol of power and allows you to achieve what you want and influence people.

Table 9.1.5. the results of the comparison according to the method of B. and T. Klonts are given.

Table 9.1.5.

Non-parametric comparisons (Kruskell-Wallis test) of monetary attitudes of non-lenders (N=89), lenders only for relatives (N=378) and lenders (N=32), Scale of Money Script Inventory of B. and T. Klontz

Шкалы	Non-lenders		Lenders for relatives		Lenders		Significance	
	Med	Mean rank	Med	Mean rank	Med	Mean rank	Chi sq.	p
Money Avoidance	2.2	258.46	2.2	249.52	2.2	232.14	0.8	0.669
Money Status	3.0	278.29	2.6	243.89	2.6	243.48	4.2	0.124
Money Worship	3.7	253.78	3.8	248.76	4.0	254.16	0.1	0.994
Money Vigilance	4.5	292.38	4.2	246.32	3.6	175.58	16.5	0.000

Pairwise comparison using the Mann-Whitney test showed that there were significant differences between all groups on the vigilance scale: lenders and non-lenders (U=762.0; $p<0.001$), lenders and lenders only for relatives (U=4328, 5; $p<0.01$) and lenders for relatives and non-lenders (U=13711.5; $p<0.01$). That is, for lenders, less than for non-lenders and lenders only for relatives, the fear of losing savings and distrust of others in matters of money are characteristic.

However, it is not only a desire for power or a lack of vigilance in financial matters that can encourage people to lend money. Lending motives can be much more diverse (Gagarina, 2022b). In this connection, we conducted a study of the motives for lending money, sample 3, N=289, including

Table 9.1.6.

Non-parametric comparisons (Kruskell-Wallis test) of the values of lending motives of non-lenders (N=89), lenders only for relatives (N=378) and lenders (N=32), Lending Motives Questionnaire (Gagarina M.A., 2022b)

Scales	Non-lenders		Lenders for relatives		Lenders		Significance	
	Med	Mean rank	Med	Mean rank	Med	Mean rank	Chi sq.	p
General Altruism	3.0	119.63	3.0	130.49	4.0	167.44	20.108	0.000
Group Altruism	3.0	134.45	3.0	135.72	4.0	159.95	6.671	0.036
Reciprocity	4.0	126.10	3.0	112.59	4.0	170.94	29.009	0.000
Equality/Justice	3.0	131.65	3.0	117.42	4.0	167.17	19.819	0.000
Earnings	2.0	160.06	2.0	162.41	2.0	141.08	4.394	0.111

Personal Satisfaction	3.0	125.93	3.0	130.53	4.0	164.99	14.769	0.001
Religious Duty / Sense Of Duty	2.0	141.36	2.0	155.03	2.0	150.80	0.979	0.613
Power	2.0	161.62	2.0	160.12	1.0	141.25	4.314	0.116
Guilt	1.0	145.94	2.0	161.62	1.0	146.82	1.664	0.435
Inability to Say No	3.0	155.95	3.0	145.27	3.0	148.42	0.572	0.751

Lenders significantly more often than other groups of respondents indicated general altruism (the desire to help people), justice and personal satisfaction as motives for lending.

To clarify the results of borrowing due to guilt avoidance, we returned to our data published in previous works on the results of experiencing feelings of guilt and shame by people with various types of debt behavior (Gagarina, 2021c, chapter 7) and recalculated the available data for lenders and non lenders.

Table 9.1.7.

Non-parametric comparisons (Mann-Whitney test) of the scale values of the questionnaire of lenders (N=114) and non-lenders (N=45), Guilt and Shame Proneness scale (GASP) (Makogon, Enikolopov, 2014)

Scales	Lenders			Non-Lenders			Significance	
	Med	M	Mean rank	Med	M	Mean rank	U	p
Guilt-proneness subscales, negative behavior-evaluations	4.3	4.5	77.6	4.8	4.7	86.1	2291.5	0.291
Guilt-proneness subscales, repair responses	5.8	5.4	83.9	5.3	5.1	70.1	2119.5	0.084
Shame-proneness subscales, negative self-evaluations	4.8	4.8	80.4	5.0	4.7	78.9	2516.5	0.852
Shame-proneness subscales, withdrawal responses	1.5	2.2	75.0	2.5	2.5	92.7	1995.5	0.027

Lenders and non-lenders do not differ in their guilt feelings and readiness to act in situations that cause feelings of guilt. However, significantly lower rates of avoidance behavior were found in a situation that causes shame among lenders.

The absence of differences in the number of respondents who are ready and not ready to lend to other people, both in federal districts with different average per capita incomes and with different levels of subjective economic well-being (except for the North Caucasian Federal District), indicates that the financial component is not the main factor in lending behavior (Gagarina, 2021d). The predominance of respondents who are willing to lend over those who avoid lending behavior in the region with the lowest per capita income may have different explanations. Quite often, non-institutional borrowing is seen as a consequence of the unavailability of bank loans (Collard, Kempson, 2005), although there is an opposite opinion: the poor are excluded not only from the formal lending market, but also from the informal one due to an undeveloped network of social capital (Yuan, Xu, 2015). The greater readiness to lend among the residents of the North Caucasian Federal District can be explained not only by low income, which means that loans are more relevant, but also by ethnocultural characteristics (Asilderova, 2021). Along with the objective level of income, according to V.A. Khashchenko, the concept of subjective economic well-being is of great importance - a person's feelings regarding his material security (Khashchenko, 2011). However, in our study, the number of lenders and non-lenders in the groups that assessed their financial situation in different ways does not differ. It is likely that this may be due to the research methodology; in our study, we assessed subjective economic well-being by answering one question, while this is a complex phenomenon with a multi-level and multi-component structure (Khashchenko, 2011). When analyzing subjective economic well-being, one should also take into account the attitude towards money. Money can perform different functions and have completely different meanings for people (Deyneka, 2000), which, in turn, can be associated with lending. The revealed less vigilance of creditors in relation to money can be interpreted as greater openness in terms of their income, greater trust and less fear of losing their savings (Bayazitova, Lapshova, 2017), which looks quite natural, since borrowing / lending to other people, compared to institutional, characterized by a greater likelihood and willingness to return money (Muzhichkova, 2016). That is, by lending money to another person, creditors allow the possibility that the money will not be returned. A non-institutional loan is not only a way to improve your financial situation, it is a way to build certain relationships. The sense of "duty" binds people together. In a sense, not borrowing and lending is a way of refusing to maintain a relationship (Mauss, 2011), and borrowers, in some cases, may feel that by asking for a loan, they are "doing a favor" to the lender by giving him the opportunity to be generous. and caring (Wherry, Seefeldt, Alvarez, 2019). The willingness to enter into or not to enter into debt relations as a specific feature is also indicated by the fact that creditors themselves are more often borrowers (but not debtors) than non-lenders. Another possible explanation may be reciprocity, the willingness to help another in return for past help, which is one of the basic rules of social exchange

(Mauss, 2011). Lenders' less vigilance than non-lenders may be interpreted as a failure to say no when asked to lend money. However, differences between lenders and non-lenders based on lending motives did not support this assumption. Lenders have more pronounced “positive” motives, and the differences in “inability to say no” between lenders and non-lenders are not significant. In terms of the predominance of positive motives, our results are consistent with the fact that in many cases economic decisions are motivated not only by material interest, but also by concern for justice (Falk, Fischbacher, 2006). Equity, as a determinant of economic behavior, can be defined in the context of a resource allocation model and an intention-based reciprocity model (see, for example, Fehr and Gächter, 2000; Sobel, 2005). The principle of reciprocity lies in the fact that people carry out a constant and continuous exchange of material and non-material resources. In family contacts, reciprocity is latent; participants do not count on an equivalent exchange; in other contacts, reciprocity is balanced, that is, it implies an equivalent return (Reutov et al., 2019). However, there are works whose results do not agree with ours. In the work of D. Harvey, A. Smith and D. Golightly, it is shown that in real conditions cases of reciprocity are rare and, when they are present, often cover more than one type of exchange. The conclusion is that reciprocity cannot be considered the norm in prosocial exchange systems (Harvey, Smith, Golightly, 2020). Another motive for financial behavior that can also be used to explain debt behavior is guilt avoidance (Bellemare, Sebald, Strobel, 2011; Bellemare, Sebald, Suetens, 2019). S. Bellemare, A. Sebald and S. Suetens investigated whether the concept of guilt aversion in economic science is connected with the psychological characteristics of the same phenomenon. The "Trust Game", the game "Dictator" and the TOSCA-3 questionnaire were used as a method. As a result, it was found that these two indicators are significantly correlated. Guilt-averse people find a compromise between their well-being, on the one hand, and how much they inconvenience other people, on the other, the latter depending on their beliefs about the expectations of others (Bellemare, Sebald, Suetens, 2019). However, in our study, there were no significant differences between lenders and non-lenders in the severity of the motive for avoiding feelings of guilt and the scales of the questionnaire for experiencing feelings of guilt and shame, which did not support the hypothesis about the role of guilt and shame in lending. In our opinion, it is possible to compare lending with the concept of "altruistic investment - a pro-social strategy of the individual with a focus on increasing social capital" (Mararitsa et al., 2018, p. 45), that is, a person is ready to invest personal resources in the common good, in well-being surrounding. At the same time, these motives can be described as "socially desirable" in contrast to the motives for gaining power and earnings. Our data do not contradict the experience accumulated in the literature in the study of economic motives.

9.2. Attitudes towards time and planning when lendind

Purpose: to identify the features of attitudes towards one's past, present and future, readiness to take into account the consequences, and long-term orientation of lenders and non-lenders.

The willingness to lend is related to the willingness to maintain long-term relationships with other people.

Hypothesis: Lenders have higher scores for a positive past, optimism for a long-term future, value for continuity, tradition, and a desire to leave a mark on history.

Methods are similar to 7.2. The results of the study of the time perspectives and planning horizon when lending (Sampling 1) are presented in Table. 9.2.1.

Table 9.2.1.

Comparison of average values time perspectives of lenders (N=1291) and non-lenders (N=791), Zimbardo Time Perspective Inventory (ZTPI-S)

Scales	Lenders		Non-Lenders		significance	
	M	SD	M	SD	t	p
Positive Past	4	0.7	3.8	0.77	5.2	0.000
Hedonistic Present	3.4	0.73	3.2	0.74	5.9	0.000
Future	3.8	0.65	3.7	0.68	4.5	0.000
Negative Past	3.5	0.85	3.4	0.89	1.9	0.064
Fatalistic Present	2.9	0.91	2.9	0.87	0.0	0.961

Significant differences between lenders and non-lenders were obtained on scales indicating the balance of the time perspectives. Lenders, compared with non-lenders, have higher scores on the Positive Past, Hedonistic Present and Future scales.

Lenders and non-lenders practically do not differ in terms of the planning horizon: 18.3% of respondents in both groups plan for several years ahead, 34.5% of lenders and 36.2% of non-lenders plan for several months ahead, there are no plans due to the unstable situation in the country 26.3% and 27.4% of respondents, the number of respondents who never plan and live for today 12.9% and 11.3%.

The results of the study of accounting for future consequences when lending are presented in Table. 9.2.2.

Comparison of lenders and non-lenders in terms of consideration of future consequences showed significant differences on the scale “Consideration of distant future consequences”. Lenders have higher rates.

Table 9.2.2.

Comparison of average values of consideration of future of lenders (N=1291) and non-lenders (N=791), "The Consideration of Future Consequences Scale, A. Strathman" (CFC-6)

Scales	Lenders		Non-lenders		Significance	
	M	SD	M	SD	t	p
Consideration of distant future consequences	4.8	1.02	4.6	1.01	2.5	0.011
Consideration of immediate future consequences	3.9	1.14	3.8	1.03	0.4	0.683
Consideration of future consequences	4.5	0.77	4.4	0.75	1.4	0.161

The results of the study of long-term orientation in lending are presented in Table. 9.2.3.

Table 9.2.3.

Comparison of the average values of the long-term orientation of lenders (N=1291) and non-lenders (N=791), "Long-term personality orientation by T.A. Nestik" (LTO)

Scales	Lenders		Non-lenders		Significance	
	M	SD	M	SD	t	p
Interest in long-term future	3.4	0.91	3.2	0.96	3.5	0.001
Optimism in long-term future	3.5	0.56	3.4	0.62	5.0	0.000
Value of time-stable achievements and a trace in history	3.8	0.87	3.5	0.99	6.6	0.000
Value of continuity and traditions	3.7	0.81	3.5	0.94	6.5	0.000
Value of continuous self-development	4	0.77	3.9	0.87	3.5	0.000
Belief in long-term planning utility	3.1	1	3.1	0.97	0.0	0.970
Belief in rewarding long-term efforts	4	0.77	3.8	0.83	5.2	0.000
Long-term goal setting and planning	3.6	0.92	3.4	0.98	4.0	0.000

For both indicators of the affective component of long-term orientation: Interest in the long-term future and Optimism about the long-term future, lenders score significantly higher than non-lenders.

For all three indicators of the motivational-value component of long-term orientation: the value of a trace in history, the value of traditions and the value of continuous development, lenders have significantly higher scores than non-lenders.

The cognitive component of long-term orientation includes the scales instrumental effectiveness of long-term planning and belief in the reward of long-term efforts. Lenders have significantly higher values on the belief in rewarding long-term effort scale than non-lenders.

The pre-behavioral component of long-term orientation includes only one scale, Long-term goal-setting and planning, according to which lenders have significantly higher values than non-lenders. Differences in taking into account long-term consequences and long-term orientation with the same planning horizon for lenders and non-lenders indicate that differences are observed not in how much closer creditors look to the future, but in their emotional and value assessment of this future and their willingness to take into account the consequences. A more pronounced long-term orientation of lenders is indicated by higher values for all its components. Respondents who lend money when asked have a more pronounced interest in the long-term future, are more optimistic, value traditions and continuous development more, want to leave a trace in history, and believe more in rewarding long-term efforts than respondents who do not lend to other people. In their time perspectives, the orientation towards the hedonistic present, future and positive past are more pronounced. Noteworthy is the similarity of the long-term orientation of those who are ready to borrow and those who are ready to lend. Given that, from an anthropological point of view, debt relations are unequal relations associated with the redistribution of power and influence and linking the present and the future in different ways (Peebles, 2010): the borrower, when taking a loan, shows weakness, the lender, when giving a loan - gaining power over the borrower. For the borrowers, resources are taken from the future and used in the present, while for the lenders it is the other way around - it is the refusal to use specific resources in the present in exchange for speculative profits in the future. Nevertheless, from psychological point of view, characteristics of borrowers and lenders are the same, not complementary. The borrower and lender have a long-term orientation and are willing to enter into a debt relationship. Both are ready to both borrow and lend, and fulfill their obligations, which is consistent with the three main duties according to M. Mauss (Mauss, 2011).

Another result of the study was that lenders are more focused on long-term consequences. If we consider lending as an investment in social capital (Yuan Y., Xu L., 2015; Shoji M., et al., 2012), then even if the debt is not repaid within the agreed time frame, such behavior can be justified as a way to maintain social connections, getting satisfaction (Liu et al., 2012), or avoiding feelings of guilt (Bracht, Regner 2013).

9.3. Attitudes towards other people when lending

Purpose: to compare the formation of socio-psychological capital among lenders and non-lenders.

Hypothesis: Lenders have a higher level of social capital.

Sample 4: randomly 400 lenders and 400 non-lenders were taken out of 1127 respondents.

Methods are similar to 7.3.

In the first study of the socio-psychological capital of lenders and non-lenders, the following indicators were included: social trust, institutional trust (Government, media, business representatives and non-profit organizations), as well as indicators of bridging and bonding capital.

Table 9.3.1.

Comparison of average values of indicators of social capital, lenders (N=400) and non-lenders (N=400)

Scales	Lenders		Non-lenders		Significance	
	M	SD	M	SD	t	p
Bridging social capital	3.3	1.31	3.3	1.16	0.9	0.329
Bonding social capital	2.0	0.95	2.0	0.98	-0.1	0.968
Institutionsl trust (WVS)	3.0	1.13	2.8	1.14	4.3	0.000
Social trust (WVS)	4.2	0.81	3.8	0.97	7.4	0.000

Lenders have significantly higher values for social and institutional trust than non-lenders, but do not differ in bonding and bridging social capital. Below are the results of an additional study (Sample 1), in which clarifications were made in the indicator "institutional trust". Since we are talking about debt behavior, indicators of trust in financial institutions (banks and MFOs) and separately indicators of trust in federal authorities (President, Government, State Duma, FSB, official media) were singled out separately. An indicator of generalized trust, global identity and identification with Russia was also added. The results of comparing the refined indicators of socio-psychological capital are given in Table. 9.3.2.

Table 9.3.2.

Comparison of average values of indicators of socio-psychological capital of lenders (N=1291) and non-lenders (N=791)

Scales	Lenders		Non-lenders		Significance	
	M	SD	M	SD	t	p
Generalized Trust	2.6	0.87	2.3	0.90	6.8	0.000
Social Trust (WVS)	3.2	0.58	2.9	0.63	9.1	0.000
Ingroup Trust (WVS)	3.8	0.63	3.5	0.68	7.5	0.000
Outgroup Trust (WVS)	2.6	0.75	2.3	0.80	7.8	0.000
Trust in the federal government	2.5	1.08	2.2	1.03	6.4	0.000

Trust in Banks	3.0	1.05	2.8	1.11	3.8	0.000
Trust in Microfinance organizations	1.6	0.90	1.4	0.75	5.6	0.000
Global identity	3.0	1.05	2.7	1.03	5.2	0.000
Identification with Russia	3.6	1.05	3.3	1.11	6.2	0.000

Lenders differ from non-lenders by higher values for all indicators of socio-psychological capital. In general, they trust people more. They trust mor representatives of their own and other social groups, the federal government, banks and even MFOs. They identify themselves to a greater extent with humanity in general and with their country. Indeed, lending is inherently based on trust. Generalized trust is one of the key elements of social capital. There are different views on how it should be measured and how it relates to outgroup trust (Almakaeva, 2014), however, our study found differences in all types of trust, which removes these disagreements. The difficulty of comparing our results with foreign works on the relationship between social capital and borrowing lies in the fact that in most works social capital is considered at the level of a group or region, and not as a characteristic of an individual (socio-psychological capital), and lending is most often studied on the basis of database of online platforms. While lending directly to another person cannot be equated with lending mediated by an online platform, the problems faced by lenders are quite similar in both cases. The fundamental problem of P2P lending is information asymmetry and the lack of financial intermediation as authorized observers (Diamond, 1984), as well as the problem of adverse selection and the problem of moral hazard (Stiglitz, Weiss, 1981), which are also characteristic of direct lending. Although the P2P lending platform requires borrowers to provide “true” information such as credit score, annual income, debt-to-income ratio, and past credit history in order to prove their creditworthiness, the problem of default remains and the consequences for lenders are quite severe. Loans are unsecured, and the only reliable agencies that can collect debt by default are P2P lending platforms themselves, which are notoriously inefficient (Chaffee and Rapp 2012). In terms of implications for lenders, direct lending and lending through platforms are comparable, which means that comparing the role of social capital in both cases is also justified. Researchers have identified other factors that are important determinants of P2P lending. For example, the role of appearance-based impressions (by analyzing photographs) has been explored and shown that borrowers who appear more trustworthy tend to be more likely to receive a loan. What's more, borrowers who have a credible appearance actually have better credit ratings and fewer defaults. Overall, the results show that the perception of reliability matters in financial transactions as it predicts the behavior of both the lender and the borrower (Duarte, Siegel, Young, 2012). Lin et al. (2013) proved that online friendships reduce loan repudiation, loan interest rates, and default rates (Lin, Prabhala, Viswanathan, 2013). Another study also shows that socially connected borrowers are more likely to have their loans funded and

receive lower interest rates, but at the same time most socially connected borrowers are more likely to default. The authors of the article conclude that lenders do not fully understand the relationship between social ties and the unobservable quality of borrowers and call for caution when using online social media as an indicator of the quality of anonymous transactions (Freedman, Jin, 2017). However, it is possible that the reputation of an individual can be represented by the following types: local, social, global and intrasubjective. They can contradict each other and come into conflict with each other (Ryaguzova, 2014). For example, in the work of Liu et al. explores the relationship between a region's social capital and peer-to-peer lending from both a lender's and a borrower's point of view, showing that borrowers from states with higher levels of social capital are less likely to be rejected when loan applications have a lower probability of default and a lower cost of borrowing. In addition, loans made to borrowers in states with higher levels of social capital yield higher rates of return after controlling for loan defaults and repaying loans early (Lu et al., 2020).

How does a global identity encourage borrowing? Research has shown that lenders are more likely to choose borrowers who are socially close, as determined by gender, occupation, and first name initials (Galak, Small, Stephen, 2011). Associating oneself with the global community leads to the fact that more and more people become representatives of their “own” social group for the lender, and ingroup trust is always higher than outgroup trust (Rupasingha, Goetz, Freshwater, 2006). Social capital plays an important role in borrowing/lending, not only in the case of relationships between two people, but also in the relationship between the person and the bank. Banks have changed their management practices. To overcome the limitations of the instrumental approach, they are now seeking to develop a social risk assessment of lending activities. They have improved the intimacy and personalization of the lender-client relationship as they recognize the economic value of a long-term relationship between financial advisor and borrower. These changes affected both work organization and human resource management (Ferrary, 2003).

9.4. Attitudes to the world when lending

Representatiton of the world

As characteristics of the representation of the world, ideas about the structure of the world (social axioms), ideas about the attitude to loans of other people (descriptive norms), values (moral foundations), assessment of the justice of the world and debt attitudes were considered.

Purpose. Compare characteristics of the image of the world of lenders and non-lenders.

Hypothesis 1. Lenders are characterized by higher rates of faith in the reward of efforts and the justice of the world.

Methods are similar to 7.4

The results of the comparison of lenders and non-lenders (Sample 1) are given in Table. 9.4.1.

Table 9.4.1.

Comparison of average values of lenders (N=1291) and non-lenders (N=791), Social Axioms Scales (SAS) and Belief in a Just World scale (BJW)

Scales	Lenders		Non-lenders		Significance	
	M	SD	M	SD	t	p
Religiosity (SAS)	3.0	1.07	2.7	1.05	5.6	0.000
Social cynicism (SAS)	3.8	0.63	3.9	0.65	-3.8	0.000
Reward for application (SAS)	3.7	0.60	3.6	0.64	6.2	0.000
Fate control (SAS)	2.9	0.82	2.9	0.79	1.3	0.178
Social complexity (SAS)	3.9	0.41	3.9	0.41	2.3	0.019
Belief in a personal just world (BJW)	3.7	1.00	3.5	1.04	4.0	0.000
General just world belief (BJW)	3.4	0.99	3.2	1.04	5.3	0.000

Lenders are characterized by higher rates of religiosity and belief in the reward of application, lower social cynicism, and higher rates of belief in a just world in general and in relation to themselves.

Hypothesis 2. Lenders themselves are more tolerant of lending and believe that their social environment considers lending money to be the norm more than non-lenders.

The results of the comparison of lendenrs and non-lenders according to descriptive norms and the debt behavior questionnaire are given in Table. 9.4.2.

Table 9.4.2

Comparison of lenders (N=1291) and non-lenders (N=791) on Express Debt Behavior Questionnaire and Descriptive Norms

Scales	Lenders		Non-lenders		Significance	
	M	SD	M	SD	t	p
Most of the people around me think that loans should not be taken	3.4	1.11	3.3	1.13	1.6	0.105
Most of the people around me who have loans pay in good faith in accordance with the payment schedule	3.9	0.86	3.7	0.92	6.4	0.000
In my environment (friends and colleagues) it is not customary to lend	2.6	1.08	3.3	1.09	-13.6	0.000
Debt-related rationality	24.8	3.19	24.5	3.98	2.3	0.022

Avoidance of debt	16.1	2.91	16.8	3.06	-4.9	0.000
Disapproval for debtors	9.6	2.61	14.2	2.48	-40.1	0.000

Lenders, compared with non-lenders, are characterized by beliefs in the readiness of others to lend, and a greater readiness to borrow (less avoidance of borrowing), to fulfill obligations and less avoidance of lending.

Hypothesis 3. Lenders have higher community ethics scores than non-lenders.

Table 9.4.3.

Comparison of lenders (N=1291) and non-lenders (N=791) on Moral Foundations Questionnaire (MFQ) by J. Haidt

Scales	Lenders		Non-lenders		Significance	
	M	SD	M	SD	t	p
Care/harm (MFQ)	3.5	0.81	3.3	0.82	5.8	0.000
Fairness/cheating (MFQ)	3.7	0.76	3.6	0.78	4.5	0.000
Loyalty/betrayal (MFQ)	3.2	0.83	2.9	0.90	7.3	0.000
Authority/subversion (MFQ)	2.5	0.94	2.3	0.91	5.5	0.000
Sanctity/degradation (MFQ)	3.5	0.84	3.4	0.90	4.5	0.000
Progressivism (MFQ)	0.6	0.67	0.6	0.68	-1.5	0.127
Ethics of Autonomy (MFQ)	3.6	0.73	3.4	0.74	5.6	0.000
Community Ethics (MFQ)	3.1	0.73	2.8	0.75	6.9	0.000

Lenders score significantly higher on the moral foundations of care, fairness, loyalty to the group, respect for authority, and purity and holiness.

In general, the representation of the world of lenders has the following differences from non-lenders. Lenders are more supportive of all types of debt behavior: the willingness to lend, borrow and fulfill obligations. Their descriptive norms are more loyal to other borrowers and prescribe to fulfill debt obligations. Lenders are characterized by higher moral foundations for both the ethics of autonomy and the ethics of community. Lenders believe more in a just world in general and in relation to themselves in particular; have a more positive view of human nature, a less biased attitude and are not inclined to ignore ethics in order to achieve a goal. In their opinion, efforts, knowledge, accurate planning and the contribution of any personal resources lead to positive results and help to avoid negative consequences. Lenders are more flexible and believe that the world is complex and there are many different ways to achieve results, and the inconsistency of human behavior is quite common in everyday life.

Religious beliefs

Purpose: To identify differences in the readiness to lend among representatives of different religious denominations. Determine the connection between the characteristics of debt behavior and the peculiarities of the moral assessment of behavior and ideas about the world among

Muslims, Orthodox Christians and agnostics.

Research hypotheses. 1. Orthodox Christians will be more willing to lend than other respondents. 2. For Orthodox Christians, Muslims and agnostics, the characteristics of debt behavior (lending) will be associated with different values and ideas about the world.

To test the willingness to lend money to representatives of different religious denominations, we compared the ratio of lenders and non-lenders in each group. Table 9.4.4 shows the ratio of lenders and non-lenders among representatives of different religious denominations.

Table 9.4.4.

The ratio of lenders and non-lenders in groups of respondents professing different religious beliefs in the total sample, N=192

Do you consider yourself a believer, and if so, what faith do you profess?	Lenders		Non-lenders		Chi sq.	p
I do not consider myself a believer (N=65)	33	50.80%	32	49.20%	0.0	0.860
Christianity, Orthodoxy (N=64)	41	64.10%	23	35.90%	10.1	0.002
Islam (N=63)	45	71.40%	18	28.60%	23.1	0.000

Among respondents who profess religious beliefs, there are significantly more of those who lend than among agnostics. Differences between Orthodox Christians and Muslims are not significant (chi q=0.8; p=0.375).

In each group of respondents, a correlation analysis was carried out to identify the relationship of avoidance of lending with moral foundations and social axioms (Table 9.4.5).

Table 9.4.5.

The relationship of disapproval for debtors (avoidance of lending) scale (EDBQ), Moral Foundations Questionnaire (MFQ) and Social Axioms Scales (SAS) among representatives of different religious denominations, (r Spearman), N=192

Scales of MFQ and SAS / Disapproval for Debtors scale of EDBQ	Agnostics	Orthodox Christians	Muslims
Care/harm (MFQ)	-0.1	**-0.3***	**-0.2***
Fairness/cheating (MFQ)	0.0	-0.2	-0.1
Loyalty/betrayal (MFQ)	-0.1	**-0.23***	-0.1
Authority/subversion (MFQ)	0.2	0.1	0.2
Sanctity/degradation (MFQ)	-0.0	**-0.4****	0.1
Religiosity (SAS)	0.1	0.0	-0.17
Social cynicism (SAS)	0.1	0.1	**0.3***

Reward for application (SAS)	-0.1	0.2	0.0
Fate control (SAS)	0.1	0.1	0.0
Social complexity (SAS)	**-0.23***	0.0	0.1

General correlations, which are equally characteristic of representatives of all beliefs with a willingness to lend money, have not been identified.

For agnostics, lending money to others is associated only with an understanding of the social complexity of the world - the idea of the variability of a person and society, the existence of many different solutions to the same problem, the dependence of behavior on the situation, and not on immutable rules.

For Orthodox Christians, the willingness to lend money is associated with moral foundatiton: care (empathy and affection), loyalty (tolerance), purity and holiness (religious norms). For Muslims, the willingness to lend money is associated with care and low social cynicism.

In general, lenders are more religious than non-lenders, but the fact of religiosity is more important than a particular religion, which is confirmed by both social axioms comparison results and real behavior data.

Summarizing the obtained results on role of religiousity in all types of debt relations, we can draw the following conclusions. All respondents, regardless of their religious affiliation, avoid debts, which Russians realize not only by timely fulfillment of obligations, but also by refusing to borrow (Gagarina, 2021c), which is associated with justice, namely the desire to protect their interests, value, supporting the ethics of autonomy is associated with purity and holiness - that unifying value, including prohibitions on the desecration of "sacred" objects and licentious and depraved behavior (Tatarko, Lebedeva, 2020). The moral foundation of “respect for authorities” is not associated with any characteristics of debt behavior in any of the groups of respondents, which may be due to the fact that the indicator of respect for authorities and authorities in Russia is low. The individualizing value - caring for people - is associated for all respondents with the avoidance of borrowing, for Orthodox and agnostics - with the fulfillment of obligations, and for Orthodox and Muslims - with a willingness to lend. The rallying value - group loyalty - is associated with all types of debt behavior among Orthodox Christians: the higher the loyalty to one's group, the higher the avoidance of debt (fewer cases of borrowing and more cases of fulfillment of obligations) and the higher the willingness to lend (less cases of avoidance of borrowing) and with the fulfillment of obligations among the agnostics; i.e., Orthodox Christians differ from other respondents in having a connection between loyalty and avoidance of borrowing; Muslims differ from other respondents in the absence of a connection between the fulfillment of obligations and loyalty. Orthodox Christians differ from other respondents in the presence of a negative association of avoidance of borrowing and values of loyalty to the group and purity and

holiness. Respondents with religious beliefs differ from agnostics in the relationship between the value of taking care of people and avoiding lending.

Social axioms - religiosity, indicating the existence of supernatural forces and the beneficial, healing function of religious faith, and the control of fate, prescribing the belief that all events in life are predetermined, that there are different ways to influence one's destiny, are not associated with any characteristics of debt behavior in any of the groups of respondents. Social cynicism, which is the belief that society brings people only evil, that people are surrounded by hostile, selfish and powerful individuals, groups and institutions that oppress and suppress them (Sychev, Protasova, Belousov, 2018), turned out to be associated with the avoidance of borrowing by agnostics and Muslims, fulfillment of obligations by all respondents and refusal to lend from Muslims. One of the reasons for the large number of interconnections may be the high rate of social cynicism in Russia (Sychev, Protasova, Belousov, 2018). Social complexity, understood both as the presence of many different ways to achieve results, and as an assessment of the inconsistency of human behavior as quite normal, is positively associated with non-borrowing, readiness to fulfill obligations in all groups of respondents, and with non-lending among agnostics.

9.5. Determination of debt behavior when lending

By comparing groups of lenders and non-lenders, we have identified differences in attitudes towards income, money, time, other people and the world between people who choose different forms of debt behavior. The obtained differences indicate that the level of income is not decisive in lending, but the value is related to money: evaluating it as a way to influence people. When analyzing the attitude to time and planning, the attitude to the past (positive), present (hedonistic) and future, as well as the tendency to consider for long-term consequences and all scales that describe the value-motivational, cognitive, affective and behavioral components of a long-term orientation, except for belief in utility of long-term planning. Of the indicators of socio-psychological capital, there are differences in all types of trust: generalized, in-group, out-group, federal government, banks and MFOs, as well as global identity and identification with Russia. Of the indicators of the representation of the world, there are differences in the social axioms of religiosity, belief in the reward of efforts, social cynicism and social complexity, as well as both scales of belief in a just world. Lenders and non-lenders differ in descriptive rules prescribing fulfillment of obligatitons and lending and all debt attitudes and moral foundaitons. In this regard, in order to determine the cause-and-effect relationships, it was decided to build a logistic regression model, in which the binary variable 1 - lend, 0 - do not lend (or do it in exceptional cases) acted as a dependent variable. As independent variables, the regression analysis included

the values of the scales on which significant differences between lenders and non-lenders were obtained, their designation and names are given in Table 9.5.1.

Table 9.5.1.

Designations of independent variables included in the regression analysis

	Methodology	Scale
	Questionnaire	Age
Attitudes to money and income	New Money Behavior Quiz A. Furnham, S. Grover	Splasher ("Cash Splasher")
Attitudes to time and planning	Zimbardo Time Perspective Inventory (ZTPI-S)	Positive Past
		Hedonistic Present
		Future
	Consideration of Future Consequences Scale	Consideration of distant future consequences
	"Long-term personality orientation by T.A. Nestik" (LTO)	Interest in long-term future
		Optimism in long-term future
		Value of time-stable achievements and a trace in history
		Value of continuity and traditions
		Value of continuous self-development
		Belief in rewarding long-term efforts
		Long-term goal setting and planning
Attitudes to other people	Socio-psychological capital A.T. Tatarko	Generalized Trust
		Social Trust (WVS)
		Trust in the federal government
		Trust in Baks
		Trust in MFOs
		Global identity
		Identification with Russia
Representation of the world	Social Axioms Scales (SAS)	Religiosity
		Social cinicism
		Reward for application
		Social complexity
	Belief in a Just World scale (BJW)	Belief in a personal just world (BJW)
		General just world belief (BJW)
	Descriptive Norms	Fulfill obligation
		Lend when asked
	Express Debt Behavior Questionnaire, Gagarina M., Padun M.	Debt-related rationality (Fulfillment of obligations)
		Avoidance of debt (Avoidance of borrowing)
		Disapproval for debtors (Avoidance of lending)
	Moral Foundations Questionnaire (MFQ), J. Haidt	Care
		Fairness
		Loyalty
		Authority
		Sanctity

We included only the New Money Behavior Quiz A. Furnham, S. Grover in the analysis and excluded the B. and T. Klontz questionnaire in order to avoid the collinearity of the factors, since their scales have similar values. For the same reason, we left only social trust and excluded ingroup and outgroup trust.

We have built a logistic regression model. The results of the regression analysis are shown in Table 9.5.2. Regression model indicators: N=2080; -2 Log-likelihood=1396.1; R-square of Cox and Snell=0.511; R-square of Nagelkerke =0.681; Chi-square=1487.4; p<0.001; overall percentage 85.5.

Table 9.5.2.

Characteristics of an individual's attitudes to income, money, time, other people, and the world as predictors of lending

	β	S.E.	Wald	Signif.
Trust in Baks	-0.147	0.071	4.287	0.038
Trust in MFOs	0.388	0.087	19.853	0.000
Norms: Fulfill obligation	0.166	0.083	4.004	0.045
Value of continuous self-development	0.307	0.100	9.465	0.002
Belief in rewarding long-term efforts	-0.186	0.107	3.034	0.082
Hedonistic Present	0.298	0.112	7.004	0.008
Identification with Russia	0.152	0.078	3.800	0.051
Social cinicism	0.470	0.103	20.695	0.000
Belief in a personal just world (BJW)	0.140	0.076	3.421	0.064
Social Trust	0.292	0.119	6.069	0.014
Debt-related rationality	0.054	0.026	4.411	0.036
Avoidance of debt	0.113	0.031	13.175	0.000
Избегание одалживания	-0.861	0.039	481.778	0.000
Disapproval for debtors	-0.234	0.118	3.931	0.047
Authority	0.388	0.107	13.189	0.000
Cash Splasher	0.462	0.059	62.424	0.000

The strongest predictors of lending behavior are a positive attitude towards lending (the scale describes condemnation - therefore the minus sign, attitude towards money as a means of influencing other people, trust in MFOs, value of continuous development, orientation towards the hedonistic present and social cynicism. Thus, lenders produce a contradictory impression. On the one hand, this is a tolerant attitude towards those who ask for a loan, excessive trust - including those organizations that should not be unconditionally trusted, an orientation towards having fun and understanding the need for continuous development and social cynicism, and the use of money as a means of gaining power over people. Social cynicism and attitudes towards money as a source of influence confirm what was described in the early works of anthropologists, who present lending as building relationships of dependence (Mauss, 2011; Peebles, 2010). At the same time, a direct study of the motives of lending showed a more positive picture, representing lending as altruistic

behavior (Gagarina, 2022b). However, characteristics such as caring and fairness were not among the predictors of lending. Trust in outgroups and MFIs points to “non-criticality” in the choice of partners for debt interaction. Rather, here we can talk not about “trust”, but about “gullibility” as a trait of a person (Kupreychenko, 2008).

Chapter 10. Debt Relations in the Context of Global Crises

The COVID-19 pandemic has had a significant impact on the way people live around the world. Changes have affected different areas of life: many types of activities (professional, educational) have switched to online mode, similar changes have occurred in the area of consumer behavior - online shopping, home delivery system, contactless payment have become widespread. The current situation can be put on a par with the crises caused by plague, leprosy, smallpox, emphasizing that major social changes are not due to the virus itself and the disease caused by it, but due to quarantine measures (Wagner, 2021). Many researchers note that the pandemic not only caused serious damage to the economy (Padhan, Prabheesh, 2021), comparable in scale to the period of the Great Depression (Mitchell, 2020), but also affected the attitude towards monetary policy (Deyneka, Zabelina, Vinogradov, 2020). At the same time, such crises, with the right institutional policy, can lead to a breakthrough development of new technologies - for example, in the case of the COVID-19 pandemic, we can talk about the digital transformation of the economy (Auzan, 2021).

Changing income levels, the need to adapt to a change in the usual rhythm of life, the forced transition to online have had an unequal impact on representatives of different generations. This is due to the difference in the level of mastery of digital technologies, psychological resources, attitudes towards money, health, consumption, etc. In this work, we will adhere to the periodization of the generations of Yu. A. Levada, described above. So, for the transition to the online format of learning, work, communication and economic transactions, “digital natives” (generations Y and Z) were initially better prepared than “digital immigrants” (generations of baby boomers and X) (Transformation of the educational process…, 2021). The transfer of human activity to the digital space, caused by the COVID-19 virus pandemic, revealed a crisis of broad (ethnic, territorial, cultural, political) identities of representatives of the middle and older generations (baby boomers, Xs and Ys), while representatives of generation Z have demonstrated high adaptability in the process of identifying a social subject in a digital format and the formation of new types of identities (Munina, 2021). As mentioned above, the COVID-19 pandemic has also affected consumer behavior. The frequency of purchases in physical and online stores was statistically significantly associated with health concerns regarding, for example, hygiene products, medicines and medical supplies (correlations are positive), and vice versa, economic concerns are inversely associated with the purchase of electronics, home appliances technology, paid online entertainment. The Baby Boomer generation significantly reduced their purchases of goods both in physical and online stores compared to Generations X and Y, with the exception of basic necessities (food, hygiene products and medicines) in traditional stores (Eger, 2021). Another

study found that Generation Y is more sensitive to the impact of COVID on consumption, showing a conscious consumer stance, and Baby Boomers are more sensitive to the socio-ecological situation in the context of the pandemic, as indicated by the links COVID → Environmental awareness and COVID → Social a responsibility. Generation X presented a perception very close to Generation Y (Severo et al., 2021).

Of particular interest is the willingness to enter into debt relationships, as it is an indicator of changes in society and reflects expectations about the future (Gagarina, 2021b).

The purpose of the study is to compare the readiness to borrow, lend and fulfill obligations of representatives of the Baby Boomer, X, Y and Z generations before and after the start of the pandemic. Research hypothesis: 1) respondents surveyed after the start of the pandemic will have less willingness to lend and borrow, and their willingness to fulfill obligations will remain unchanged compared to respondents surveyed before the pandemic; 2) changes will be observed in representatives of the Baby Boomer, X, Y generations.

The first part of the hypothesis was put forward on the basis that the pandemic caused a change in the economic situation and a significant decrease in the income of the population (Gagarina, 2021b). At the same time, the Russians are characterized by a strategy of “belt tightening” and limiting consumption, and hence borrowing. We associate the decrease in willingness to lend with a decrease in such financial capacity. We associate the assumption of the invariability of readiness to fulfill obligations with the fact that in all generations the core of social representation of debt includes the belief in the need for the timely fulfillment of debt obligations and one's own responsibility for this (Gagarina, 2020b,c).

The second part of the hypothesis was put forward on the basis that representatives of generation Z participate little in real debt behavior due to their age and are more adapted to the transition online, i.e. the reason for the absence of changes in debt behavior among representatives of generation Z is their lower exposure to the consequences pandemics (Gagarina, 2021b).

Study samples. The following samples were compared (Gagarina, 2021b): Sample 1 (before): until January 2019, before the start of the COVID-19 pandemic in Russia (hereinafter referred to as “before COVID”), we interviewed 390 respondents (159 men, 217 women, 14 people did not indicate gender), representatives of different generations, of which data about real debt behavior were obtained for 205 respondents. This is a combined sample from previous studies; the possibility of combining respondents to study the features of their economic behavior is due to the absence of serious economic crises during this period. Among the respondents there were 117 "non-borrowers" and 88 borrowers, among the borrowers - 17 debtors and 71 payers without debts. Initially, we used these data to analyze social perceptions of the debt of representatives of different generations (Gagarina, 2020b), the raw data was subjected to secondary analysis and used as a

comparison group for the 2020 survey respondents. Sample 2 (after): in 2020, we recruited a sample (hereinafter referred to as “after covid”) of 390 respondents (201 men, 189 women) corresponding in age to the respondents from sample before (Table 1); of which 210 are non-borrowers, 179 borrowers; among borrowers - 40 debtors and 139 payers without debts.

Table 10.1

The ratio of respondents - representatives of the generations of Baby Boomers, X, Y, Z in samples before and after COVID-19 pandemic in Russia

Generation	Statistics	Before COVID	After COVID	Total
BB	N	71	74	145
	% by column	18.2	19.0	18.6
Y	N	103	103	206
	% by column	26.3	26.4	26.4
X	N	104	104	208
	% by column	26.6	26.7	26.6
Z	N	113	109	222
	% by column	28.9	27.9	28.4
Total	N	391	390	781
	% by column	100.0	100.0	100.0

Methods. For respondents from both samples, the questionnaire collected socio-demographic data and information about the real experience of borrowing and fulfilling obligations. To assess the readiness to borrow, lend and fulfill debt obligations, the “Express Debt Behavior Questionnaire” was used, which includes three scales - “avoidance of debts”, “disaproval of debtors” and “rationality of debt behavior” (Gagarina, Padun, 2021). For respondents from the 2020 sample, additional data was obtained on how they were affected by the COVID-19 pandemic. The questionnaire includes questions reflecting the experience of experiencing the COVID-19 pandemic, fears and concerns. To assess the experience of the COVID-19 pandemic, the questionnaire “Attitude towards the epidemiological threat”, the scales “Social optimism”, “Self-efficacy”, “Empathy for others during the epidemic”, “Conspiracy orientation: belief in the artificial origin of the epidemic” (Nestik, Deineka, Maksimenko, 2020). To process the obtained results, the SPSS 22 software package was used, the identification of intergroup differences was carried out using the Student's t-test and one-way analysis of variance, the relationships were determined using correlation analysis (Pearson).

Results and its discussion

Comparison of the debt behavior of respondents before and after the COVID-19 pandemic

First, we compared the results of the Express Debt Behavior Questionnaire among respondents surveyed before and after the COVID-19 pandemic, within each generation. The results are shown in table. 10.2.

Table 10.2

Comparison of average values on the Express Debt Behavior Questionnaire among respondents of different generations interviewed before and after the COVID-19 pandemic (Student's t-test)

Generation	Scale	Before COVID		After COVID		p
		M	SD	M	SD	
Z	Debt-related rationality	24.7	3.02	22.5	3.71	0.000
	Avoidance of debt	15.8	2.60	14.8	2.98	0.007
	Disapproval for debtors	10.0	2.96	10.4	2.95	0.355
Y	Debt-related rationality	25.2	3.44	21.5	4.00	0.000
	Avoidance of debt	15.8	2.85	14.3	3.07	0.001
	Disapproval for debtors	8.7	2.90	12.7	2.26	0.000
X	Debt-related rationality	26.4	3.48	21.3	3.85	0.000
	Avoidance of debt	17.6	2.24	14.7	3.02	0.000
	Disapproval for debtors	10.6	3.26	12.8	2.29	0.000
BB	Debt-related rationality	25.1	5.26	22.1	3.16	0.000
	Avoidance of debt	16.5	3.73	15.1	2.46	0.008
	Disapproval for debtors	9.8	3.70	12.9	1.89	0.000

According to the findings, Baby Boomers (BB), X and Y Generations show a similar change in readiness for debt behavior in all cases - when lending, borrowing and fulfilling obligations. Thus, compared with respondents surveyed before the start of the COVID-19

pandemic, there are significantly higher values on the “Disapproval for debtors” scale, the conative component of which is the unwillingness to lend, and significantly lower values on the “Debt-related rationality” and “Avoidance of debt”, describing, respectively, the unwillingness to borrow and willingness to fulfill obligations. For respondents, it has become more important to satisfy immediate needs, they resort to resources that will be received only in the future, because the current ones are not enough, and they are not ready to give the available resources for the sake of helping others and possible benefits in the future. Thus, hypothesis (1) was partially confirmed in relation to the decrease in the willingness to lend money and was not confirmed in relation to the fulfillment of obligations and borrowing. Contrary to our assumptions, the willingness to borrow has increased, while the willingness to fulfill obligations has decreased. Similar differences in the dynamics of debt behavior observed when comparing generations X, Y and Baby Boomers may be due to the fact that, despite the difference in economic behavior (Makarova, 2015), the value of jobs (Gursoy, Chi, Karadag, 2013) and different psychological resources (Drobysheva, Voitenko, Drobysheva, 2019), changes in lifestyle and income levels affected them equally. The second part of the hypothesis about the special position of generation Z in this part of the study was only partially confirmed - they differ from other generations only in the absence of dynamics on a scale that describes readiness to lend. Next, an analysis of the socio-economic characteristics of different generations will be carried out. Below is the statistics on the subjective economic well-being (Table 10.3) and the employment (Table 10.4) of the respondents are presented.

Table 10.3

Descriptive statistics on the subjective economic well-being of intergenerational respondents surveyed since the begining of the COVID-19 pandemic

Indicator	BB (N = 74)	X (N = 104)	Y (N = 103)	Z (N = 109)
Not enough money even for food	0	3.9	3.9	1.8
Enough for food, but buying clothes is problematic	9.5	2.9	8.7	6.4
We have enough money for food and clothes, but buying durable goods is difficult	29.7	29.1	28.2	33.9
We can afford durable goods, but buying a car is difficult	47.3	39.8	39.8	45.0
We can afford almost everything except buying an apartment or a summer house	10.8	17.5	15.5	9.2
We can afford everything, including the purchase of an apartment or cottage	1.4	5.8	2.9	0
Difficult to answer	1.4	1.0	1.0	3.7

In the studied sample, representatives of different generations are close in terms of the level of economic well-being. Basically, these are people who can afford the basic necessities - food and clothing, as well as durable goods. Among those surveyed, there are few who do not have

enough money to meet basic needs, but there are also few well-to-do citizens.

Table 10.4

Descriptive employment statistics of respondents from different generations surveyed before and after the start of the COVID-19 pandemic, %

Which of the following best describes your occupation?	BB		X		Y		Z	
	Before (N=70)	After (N=74)	Before (N=104)	After (N=104)	Before (N=103)	After (N=103)	Before (N=113)	After (N=109)
Working	83	72	86	88	22	73	0	9
I combine study and work	0	0	0	0	65	6	15	18
I study	0	0	0	0	3	2	98	69
I do housework (I don't work)	0	0	15	2	10	10	0	2
Retired (not working)	17	22	0	1	0	0	0	0
Unemployed	0	5	0	6	0	9	0	0
Other	0	1	0	4	0	1	0	2
Have significant reduction of income due to the pandemic	–	39	–	39	–	43	–	42

An analysis of data confirmed the similarity of the representatives of the Baby Boomer, X and Y generations in terms of occupation, and their general difference from the representatives of generation Z - they are working people, earning for themselves and their families. Despite the fact that baby boomers value the word “need” more and live to work, X are more independent, and Y are comfortable with temporary work (Makarova, 2015), they all equally note a significant reduction in income as a result of the pandemic. Representatives of Z also note a decrease in income, but this is not related to their leading activity - they are students, which means they are supported by their parents or other family members. Returning to debt behavior, we can state that the decline in the income of working Russians has led to an increase in the willingness to borrow. These data are consistent with the results obtained after the economic crisis: regardless of the negative attitude towards credit, people are forced to borrow money to cover their expenses (Roland-Lévy, Pappalardo Boumelki, Guillet, 2010). Similarly, one can explain the decline in the willingness to lend and repay loans. We assumed that the readiness to fulfill the obligations will remain the same, since it is associated with stable personal characteristics - consciousness, vigilance and debt frustration (Gagarina, Padun, 2021), and the belief in responsibility for the obligations assumed is at the core of social representatios of monetary debt for all generations (Gagarina, 2020 b,c). Nevertheless, the results of the analysis indicate that the pandemic served as a kind of justification for the late fulfillment of obligations (Gagarina, 2021b).

Comparison of the impact of the COVID-19 pandemic on respondents from different generations

A more detailed examination of the differences in the impact of the pandemic on representatives of different generations was made possible by a one-way ANOVA analysis of the results of the scales of the questionnaire "Attitude to the epidemiological threat", and since significant differences ($p < 0.01$) between generations were obtained, a posteriori comparison was carried out on individual scales using Tukey's test (Table 10.5).

Table 10.5

A posteriori comparisons of representatives of the BB, X, Y and Z generations on the scales of the questionnaire "Attitude to the epidemiological threat"

Dependent variable	I	J	Mean dif. (I–J)	Signif.
Resilience in a pandemic	Z	BB	0.43	0.002
		Y	0.22	0.158
		X	0.39	0.002
social optimism	Z	BB	0.37	0.038
		Y	0.28	0.102
		X	0.12	0.785
Self-efficacy: belief in the ability to protect oneself and loved ones, to influence the course of the epidemic and its consequences	Z	BB	0.72	0.000
		Y	0.52	0.000
		X	0.47	0.002
Conspiracy orientation: belief in the artificial origin of the epidemic	Z	BB	–0.37	0.057
		Y	–0.31	0.087
		X	–0.38	0.022
Fear of contracting the coronavirus	Z	BB	–1.67	0.000
		Y	–0.99	0.026
		X	–0.92	0.044
Fear over the economic impact of the pandemic	Z	BB	–0.99	0.036
		Y	–0.88	0.043
		X	–0.58	0.303

Differences in response to the pandemic across generations come down to differences between Generation Z and older generations. No significant differences were found between generations X, Y and Baby Boomers. Thus, representatives of generation Z differ from Baby Boomers, generations X and Y in significantly greater belief in the ability to protect themselves and relatives, to influence the course of the epidemic and its consequences, and less fear of contracting the coronavirus. Z is more resilient in a pandemic than Baby Boomers and X, and less fearful of the economic consequences than Baby Boomers and Y. The obtained data can be

explained as follows. The lower fear of contracting coronavirus among young people, compared with older people, before the start of the third wave of the covid pandemic was associated with objective information. During the first and second waves, it was reported that young people are not susceptible to COVID-19 at all, and only with the advent of a new delta strain of the virus, they began to talk and write that young people can also get sick with coronavirus and have serious complications[15]. Z's greater resilience (confidence that they will be able to cope with the consequences of the pandemic) and less fear of the economic consequences are due to the fact that the consequences themselves were not as dramatic for them as for other generations. The pandemic, as already mentioned above, has led to the transfer of many activities to the online format, and generation Z turned out to be better prepared for this than others. They have a better command of digital technologies and are mostly involved only in educational activities. Studies have shown that for representatives of generation Z, social isolation and distance learning pose the greatest threat, but they use different strategies to cope with the consequences of the COVID-19 pandemic, and, at the same time, not only adapt to new conditions, but also try to find pluses, form new habits and master new activities that are necessary even after the pandemic (Baranova, Dubovskaya, Savina, 2021; Sivrikova, Kharlanova, 2020; Yadova, 2021). For older generations, the process of adaptation is noticeably more difficult: they need to adapt to online work, online education of children and a wider range of economic behavior also online. The data that representatives of older generations adapt worse to the consequences of the pandemic than representatives of Z are consistent with the results of other domestic studies (Munina, 2021). Less fear of economic repercussions is due to Z being out of work and less involved in economic activities, as well as the lower value of work for them. A number of authors describe this generation as not very interested in work: "... they are ready to give up high earnings if the work is too stressful and interferes with personal growth and comfortable observation of life" (Beschasnaya, 2020, p. 14). The greater exposure of Gen Xers to thoughts about the artificial origin of the pandemic, compared to Gen Z, can be explained by their distrust of authority and the nature of their fears. The most pronounced among the Xs is the fear of natural disasters and political changes (Pishchik, 2019), in the context of a pandemic, these fears are actualized, and distrust and a sense of anxiety and helplessness in the face of a difficult-to-control threat are factors of faith in conspiracy theories (Nestik, Deyneka, Maksimenko, 2020; Mikheev, Nestik, 2021).

Linking Debt Behavior to Experiencing the COVID-19 Pandemic

To identify the relationship between debt behavior and experiencing the threat of COVID-19, let's turn to the results of the correlation analysis (Table 10.6).

Avoidance of borrowing is positively correlated with fear of the economic consequences

[15] https://www.gazeta.ru/social/2021/07/02/13695122.shtml

of the pandemic, i.e. the more a person fears the deterioration of their financial situation and the economic situation in general, the less they are ready to borrow (Gagarina, 2021b). This result is consistent with the results obtained by other authors showing that fear is a significant determinant of economic behavior during the COVID-19 pandemic (Eger et al., 2021).

Table 10.6

Pearson correlation coefficients of the scales of the Express Debt Behavior Questionnaire and the Attitude to the epidemiological threat questionnaire (N = 390), post-COVID sample

Scales	Express Debt Behavior Questionnaire		
Attitude to the epidemiological threat questionnaire	Avoidance of debt	Debt-related rationality	Disapproval for debtors
Distress during a pandemic	-0.01	0.04	0.09
Resilience in a pandemic	0.13*	**0.20****	**-0.14****
General viability in a pandemic	0.09	0.11*	**-0.15****
Social optimism	0.02	0.10*	**-0.16****
Self-efficacy	0.02	-0.01	**-0.22****·
Empathy for others during an epidemic	0.095	**0.13****	-0.05
Conspiracy orientation: belief in the artificial origin of the epidemic	-0.06	-0.03	0.12*
Fear of contracting the coronavirus	0.095	0.08	**0.18****
Fear of infecting others with the coronavirus	0.10*	0.09	**0.13****
Fear over the economic impact of the pandemic	**0.16****	0.13*	**0.18****

Note. Highly significant correlations are highlighted in bold.

Debt rationality is positively correlated with resilience in a pandemic and empathy for others, i.e. the deeper the empathy for people who are vulnerable to infection and affected during the epidemic, and the greater the confidence in one's ability to cope with difficulties during a pandemic, the greater the readiness to fulfill debt obligations. In this case, we assume that there are some resources in common for coping with any difficult situation related to both health and finances. People who are confident in their ability to cope with the consequences of the pandemic and who have enough resources to empathize with others have both the intention to fulfill their

debt obligations and are ready to take responsibility for this.

The disapproval of other borrowers is directly related to the fear of getting infected oneself, infecting others and economic consequences and vice versa - with viability, social optimism and self-efficacy. The more a person is afraid of getting infected himself and infecting others, as well as the economic consequences, the less he is ready to lend money. Conversely, the greater the confidence in the ability to cope with difficulties during a pandemic, both on their own and through the solidarity of society, and also to influence the course of a pandemic, the more a person is ready to lend. These connections also indicate that debt relationships are not only economic, but affect a wide range of socio-psychological relationships - with oneself, with the world and with other people and are consistent with data from other studies that overcoming the COVID-19 crisis is associated with relationships of trust (Gurieva, Klipova, 2020).

Conclusions on Chapter 10.

Compared to before the start of the COVID-19 pandemic, in 2020 we can see a change in attitudes towards lending, borrowing, and fulfillment of obligations. Mainly due to the worsening financial situation since the start of the COVID-19 pandemic, people have become more ready to borrow and less ready to lend and fulfill obligations. These changes are seen in Baby Boomers, Generations X and Y, which may be due to the fact that they are more economically involved than Generation Z.

Differences in intergenerational responses to the pandemic come down to how Generation Z differs from older generations. Generation Z showed greater readiness to cope with the consequences of the pandemic, greater optimism and belief in the ability to protect themselves and relatives, as well as less fear of infection and less anxiety about the economic consequences of the pandemic. All these features are associated with objective factors.

The study noted the relationship between the characteristics of debt behavior and the characteristics of experiencing an epidemiological threat. The stronger the fear of a worsening economic situation due to COVID-19, the lower the willingness to both borrow and lend. Willingness to meet debt obligations is associated with the use of effective ways of coping with the pandemic and empathy for those affected by it. The presence of fears decreases, and the belief in oneself and other people as capable of coping with a pandemic increases the willingness to lend money. The study expands scientific understanding of the patterns of economic behavior in normal and crisis situations, and also indicates the direction of psychological support for people in a pandemic.

Chapter 11. Psychological Debt Contract

This chapter consists of one paragraph devoted to the development of the psychological debt contract model and its empirical testing. The possibility of extended application of the psychological contract not only for describing the relationship between the employee and the employer, but also for describing the relationship between the borrower and the lender is given. As a result, stable elements of the psychological debt contract are described and interview fragments illustrating them are presented.

Psychological contracts (PC) are one of the forms of social exchange that develops between employers and employees. Blau describes social exchange as involving indeterminate obligations: when a person renders a favor to another, he expects some return in the future (Blau, 1964). PCs perform two key functions (Hiltrop, 1995). First, they define the employment relationship between the parties, and second, they set mutual expectations that determine behavior. More specifically, from this functional perspective, PCs help to predict: (a) the kind of contribution employers will receive from employees, and (b) the kind of reward employees will receive for investing time and effort in the organization (Hiltrop, 1996). Thus, the PC is the main regulator of the relationship between the worker and the organization (Coyle-Shapiro, 2002), and influences the attitudes and behavior of employees regarding trust, which in turn generates commitment and cooperation (Malhotra, Murnighan, 2002). In addition, promised implicit or explicit benefits encourage recipients to reciprocate and contribute something in return (Dabos and Rousseau, 2004). Also, “expectation in relation to any object or partner is a psychological attitude, including the idea of needs that can be satisfied when interacting with this object or partner, emotions caused by the anticipation of satisfying these needs, and the willingness to perform certain actions that contribute to their satisfaction” (Kupreychenko, 2008, p. 59).

We propose to consider an extended application of the concept of "psychological contract", to use this concept for the analysis of any intersubjective human interactions. This chapter deals with the psychological contract as a concept for analyzing the interaction between a borrower and a lender when borrowing / lending money and repaying debt obligations (in debt behavior). We consider it possible to extend the theory of psychological contracts not only to labor relations, but also to debt relations, since in the latter case - (1) these are relations between at least two participants - the borrower and the creditor (both an individual and an organization can act as the latter), in which there is both an explicit and an implicit agreement to reciprocate; (2) each of the parties contributes (the organization - money, the borrower - the obligation to make payments within a certain time) and receives remuneration (the organization - interest on the loan, the

borrower - the opportunity to purchase goods now and pay off in the future); (3) in addition to the conditions and obligations spelled out in the official document (explicit agreement), there is a whole range of related expectations, experiences, misconceptions and stereotypes that reflect subjective ideas that there was a promise that was not spelled out in the official contract and it should also be executed (implicit agreement). Not only the real situation, but also expectations can influence economic behavior (Aleksandrova, Yarasheva, 2016). For example, the borrower may have an idea that you need to fulfill your obligations only in relation to "honest" banks, or you can not repay a debt to a person who is significantly superior to the borrower in financial position, and also that there are some special relationships outside the contract. Thus, the relationship between the borrower and the lender can be described as a debt psychological contract. In the literature, there are quite bold statements confirming the legitimacy of using credit as a type of psychological contract: “credit is the constitution of life, the law of the preservation and development of society, the insurance filling of its potential. Credit as a social law forms not only the economic and political foundations of society, but also the universal curvature of social space <…> it is a social which is nowhere to be found and which will never be recorded, nor should it be. How can you capture life with its diversity? So this social constitution is not even visually conceivable. But to realize and understand it is our task” (Martynenko, Martynenko, 2018).

There are two approaches to measuring the psychological contract (Freese, Schalk, 2008): a one-sided approach and a two-sided approach. In a one-sided approach, the psychological contract is an individual's belief in mutual expectations and obligations in the context of a relationship. That is, the analysis is focused on the point of view of the employee (and in our case, the borrower) about the expectations and responsibilities of the person and organization, that is, the psychological contract is limited to intra-individual perception (Rousseau, 1990). A two- sided view of psychological contracts sees a contract as both parties' representations of an exchange of obligations. While a two-sided approach can be useful, for example, to clarify differences in views between employees and managers, from the point of view of K. Freese and R. Schalk, to measure the psychological contract, one-sided consideration is preferable for the following reasons. First, the psychological contract is literally psychological. That is, by definition, an individual perception. Moreover, from a methodological point of view, a two-sided view of psychological contracts is problematic because the organizational side is made up of many actors (executives, HR, peers) who do not necessarily express a single set of expectations (Freese & Schalk, 2008). This remark is also valid for a psychological debt contract, if a credit institution acts as a creditor: ideas about the possibility of approving a loan, the amount of interest rate, the provision of special conditions differ among the management of the organization, the heads of the department and the manager who works directly with the client, and taking into account the fact that robots are playing

an increasingly important role in credit scoring, the situation becomes even more complicated. However, in the case of a non-institutional loan, where both parties are reasonably easy to identify and each has a psyche, a two-sided view may be justified. Second, the definition of psychological contracts implies that a psychological contract influences behavior. However, it is difficult to imagine how the borrower's behavior can be affected by the borrower's and the lender's perception of each other's obligations as a whole, when the borrower cannot always look at the situation “through the eyes of the lender”. Thus, it is preferable to study the debt psychological as one-sided ideas of a person (borrower or lender) about the obligations and expectations of both parties. The study of the degree of real discrepancy between ideas about mutual expectations and obligations of the parties is possible, but not very informative in the sense that ideas about the fulfillment or violation of the psychological contract are based on a subjective, and not on an objective assessment. In addition, the assessment of the quality of interaction can be carried out on the basis of various criteria, both rational and emotional (Ryabov, 2017).

K. Freese and R. Schalk proposed six criteria that an ideal tool for evaluating psychological contracts should satisfy (Freese, Schalk, 2008):

1. Theoretical or empirical validity of the elements. Since there are thousands of aspects that can be part of the PC, it should be clear on what basis the decision to include one aspect or another was made.

2. The tool should reflect the core and most important part of the definition of PT - that it consists of perceptions of "mutual obligations/promises". Questionnaire items should focus on promises that lead to commitments and reciprocal exchanges, as well as take into account the peculiarities of the use of words that describe these phenomena in different languages and cultures.

3. Since the content of the PC may vary in different subgroups of employees or in different contexts, it is necessary to assess the relevance of the content of the questions to the sample under study. If the questionnaire has not been previously used for a particular sample, a pilot study should be conducted. When reporting results, the psychometric properties of the instrument and subscales should be specified.

4. The fourth criterion concerns the question of how specific questions should be for assessing the PC. Is it enough to simply ask how a person evaluates the relationship with the organization, or is it necessary to know the assessment for each of the items of the PC content? The advantage of using specific questions is that it is possible to determine which elements of the contract are being fulfilled and which are not; the disadvantage is that important elements of the PC can be left out of the promise set and that the method of aggregating the elements into an overall score using a simple average is unlikely to reflect how the employee psychologically aggregates experiences. The preferred way to measure PC performance or breach is by scale-level

measurement, but it can be combined with a global measure of contract breach or performance.

5. To determine whether the PC was performed or violated, two approaches are used when developing the items of the questionnaire. In direct measurement, the respondent evaluates the extent to which the expected obligations have been met. When measured indirectly, the procedure involves calculating the difference in non-compliance scores between perceived commitments and actual performance, which is often problematic. Difference estimates are a less reliable option than direct response counts. Also, when investigators subtract implied commitments from actual motives, the impairment score of PC is interpreted by the investigator and not by the participant, which is unwarranted because PC is always an individual perception. Due to the psychological nature of the contract, its evaluation should be done directly by the respondent and not by the researcher.

6. Breach of the PC is not the opposite of fulfilling it, since an individual may report breaches of the contract and at the same time the organization may be perceived to be in compliance with some, though not all, of the terms of the contract. Fulfillment is a matter of degree, whereas breaking the psychological contract usually refers to a discrete action.

The method of diagnosing a psychological contract should be based on a structural model of a psychological contract. Methods for diagnosing a psychological contract developed by different authors (Rebrilova, 2015) use a psychological contract model consisting of two components: expectations and obligations. A typical representative of such a Russian-language methodology, used both in practical and educational activities, is the method of diagnosing a psychological contract by E.S. Rebrilova. In this methodology, “expectations” are represented by the following indicators: stability, team relations, recognition, professional development, career, personal development, active life in the organization, remuneration, working conditions, satisfaction, fairness, trust, control. Each subscale is assessed by six indicators. “Obligations” are represented by the following scales: fulfillment of an official employment contract, fulfillment of organizational norms, commitment (loyalty to the organization), team relations, professional development, employment in the organization, active life in the organization, conscientious attitude to work, control. Each scale of the "commitment" group is also measured by six indicators.

We believe that the development of a psychological debt contract should also be based on expectations and obligations, but their specific content will be determined by the characteristics of debt interaction. Thus, the psychological debt contract is an exchange of obligations (what I do) and expectations (what the other does), but, unlike the official contract concluded by the parties, it includes a much larger number of elements. A psychological debt contract is an extended form of a legal contract, supplemented by subjective representations of the expectations and obligations of self and other. At the same time, unlike a real credit contract (legal), a psychological debt

contract has a high degree of subjectivity: the obligations of the other, presented in the mind in the form of expectations, may not coincide with how the other understands his obligations. Based on the concept of debt as a psychological category and a psychological contract as a phenomenon, possible elements of a psychological debt contract will be expectations and obligations regarding its repayment (completeness and obligation), the size of the loan, its cost (the presence or absence of interest), the degree of emotional involvement in relationships (and their severity) and the existence of sanctions (external or internal). The hypothetical scheme is shown in fig. 28.

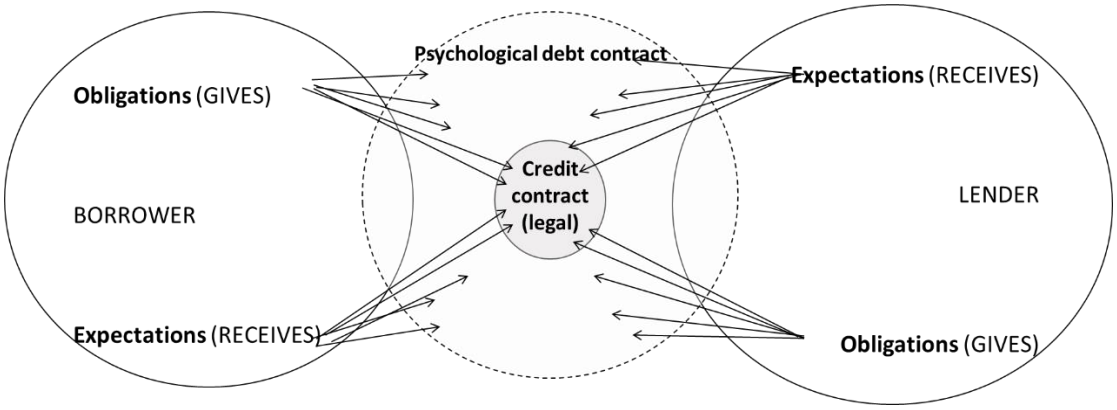


Fig. 28. Theoretical model of debt psychological contract

Different types of contracts are possible, describing different combinations of characteristics of expectations and obligations. For example, only rational characteristics are important for some participants in debt relations - the total cost, and they are ready to collect documents, visit different banks and stand in queueы and provide numerous certificates confirming their solvency. For others, it can be quite painful when they are asked questions about their ability to pay and provide supporting documents (Delis, Galariotis, Monne, 2021), it is important for them to receive money quickly, without unnecessary questions, and they do not think about the final cost of the loan. Still others consider it possible for themselves to turn to relatives or friends, and they perceive credit as help and an integral part of close relationships (Wherry, Seefeldt, Alvarez, 2019). Thus, we formulated the following hypotheses:

Hypothesis 1. Structural elements of the debt psychological contract are obligations and expectations regarding the size, cost, rigidity of loan repayment terms, breadth, duration and emotional richness of emerging relationships.

Hypothesis 2. A typology of debt contracts can be built on the basis of different expressions of the components of a debt contract.

Procedure and methods. The development of a psychological contract model involves identifying the structural elements that form the psychological debt contract, namely, obligations and expectations from interaction, as ordinary people see them. Since in the case of a debt psychological contract we are talking about how people see, understand and subjectively interpret

debt interaction, its stable structural elements will be elements of the core zone of social representations of different types of debt interaction, and a possible research method is an associative experiment, followed by processed according to P. Verges (Emelyanova, 2006; 2018).

Associative experiment (September-October 2019). The participants of the experiment were asked to speak out the free associations that arise in response to the following stimuli: “a loan from a large state bank”, “a loan from a reliable bank”, “a loan from an unreliable bank”, “a loan from a microfinance organization”, “a loan from a friend”, “a loan from a relative” and “a loan from a colleague”. Stimulus situations were different variants of borrowing, in which the respondent could identify himself with one of the participants in the interaction: institutional (loan), with varying degrees of risk and different interest rates, and non-institutional, with people of varying degrees of closeness. An incentive was also proposed to describe the situation of default: "there is no money to pay the debt." The situation of the impossibility of repaying a debt was taken to illustrate the breach of a psychological debt contract, since, as studies in organizational psychology have shown, it is the breach of a contract that is accompanied by intense experiences (Robinson, Morisson, 2000). Why do we consider the wording “there is no money to pay the debt” as a violation of the debt contract? The core of social representations of debt is the idea of return, which is shared by people with different experiences of debt behavior and representatives of different generations (Gagarina, 2020b). At the same time, debt is primarily money (ibid.), although the exchange of other resources is also possible. The wording “there is no money to pay the debt” does not prescribe a specific role to the respondent, he can perceive it equally as a problem of a lender and a problem of a borrower.

Respondents. Participants in the associative experiment: 36 people aged 18 to 23, of which 50% are men. Information about the interview participants is given after the interview fragments.

Results of the associative experiment. Separately, associations associated with borrowing from a person (friend, relative and colleague), separately institutional loans (in a reliable bank, unreliable bank, large bank, MFO) and the situation of impossibility of return (no money to pay the debt) were considered.

The number of experiments and associations obtained is shown in Table 11.1.

Table 11.1

The ratio of the number of associative experiments and associations for different types of debt interaction

Stimulus	Number of association experiments (duration 1 min)	Number of associations (total)
Loan from relatives	7	332
Loan from a friend	8	260
Loan from a colleague	12	312
Loan from a reliable bank	5	207

Loan from an unreliable bank	11	290
Loan from a large bank	10	189
Loan in MFO	11	238
No money to pay off debt	12	372
Total	76	2200

To understand the semantic field of borrowing in people of varying degrees of closeness, we analyzed the structure of social representations according to P. Vergès, highlighting the core and periphery. Before processing, the associations were unified: synonymous associations were marked with one word, for example, the associations “cemetery”, “accident”, “take a loan secured by an apartment”, “illness”, “going to the hospital” were marked with the word “trouble”; associations “immediately needed money”, “no way out”, “forced situation”, “extreme situation”, “extreme case”, etc. were labeled as "forced"; "reliability", "stability", "guarantee", "can be trusted", "safe", "honest", etc. were designated by the word "trust". Then, for each association, the rank of mention (what order it was called) and the frequency of mention were calculated, then, based on the ratio of frequency and rank, all associations were distributed into four zones. The I zone (core) included associations that met two requirements - firstly, the frequency with which they occur in this group should have been higher than the median value for the group, and secondly, the rank of its mention should have been less than the average according to the group, this is the most stable and stable part of the idea associated with values and norms; the remaining associations fall into the potential zone of change, that is, they adapt the meaning of the core to a specific situation, are more variable and can get into the core in case of its transformation: II and III (buffer) zones (their elements have low frequency and low rank, i.e. they are not mentioned often, but first of all, or high frequency with high rank, i.e. they are mentioned often, but not in the first place), the IV (peripheral) zone, where elements that are rarely mentioned and last fall (Emelyanova, 2006).

Thus, associations with the following parameters fell into the core of social representations: **Loan from a relative** - with a frequency of 3 or more and a rank below 19; **Loan from a friend** with a frequency of 4 or more and a rank below 20; **Loan from a colleague** with a frequency of 3 or more and a rank below 14; **A loan from a reliable bank** with a frequency of 3 or more and a rank below 22; **A loan from an unreliable bank** with a frequency of 3 or more and a rank below 16; **Loan in MFO** with a frequency of 3 or more and a rank below 13.5; **A loan from a large bank** with a frequency of 2 or more and a rank below 14; **There is no money to repay the debt** - associations with a frequency of 3 more and a rank below 22 fell into the core of social representations. Since at this stage of the analysis we are only interested in the stable part, we will consider only associations that fall into the zone of the core of social representations (Table 11.2)

Table 11.2.

The core and periphery of social representation of debt interaction, the "Loan from a Relative" stimulus

Frequency	Mean rank	
	<19	≥19
>2	**CORE** **Profitable 6; 18.7** **No interest 8; 17.8** **Good 5; 17.4** **Loan 3; 16.3** **Salary 3; 15.3** **Poverty 6; 14.7** **Short term 3; 14** **Better alternative 3; 13.7** **Distrust 3; 13.7** **Help 4; 13** **Approval 10; 12.5** **Deadline 6; 12** **Relationships 13; 11.9** **Negative experiences 20; 11.2** **Small amount 3; 10** **Trust 7; 8.4** **Money 6; 7.5** **Moral feelings 4; 6.2** **Fuzzy conditions 5; 4**	Relatives 35; 24.7 Delay 4; 33 Hope 4; 30 Mortgage 3; 30 Loan 10; 27.2 Purchase 7; 26.9 Return 14; 26.5 Positive emotions 14; 26.4 Giving (in debt) 3; 26 Person 4; 25.5 Big buy 4; 25.3 Avoidance 3; 25.3 Independence 3; 25.3 Problem 5; 22.8 Doubt 3; 22.2 Borrow 4; 22 Convenience 4; 21.5 Forced 8; 20.1 Conviction 5; 19 Bank 3; 19
≤2	Single sided 1; 18 Needs 1; 18 Business 1; 17 Payment 1; 17 Wish 1; fifteen Investment 2; 14 Large amount 2; 13.5 Literacy 2; 13 Execution 1; 11 Opportunity 2; 10 Conclusions 1; 10 Loss 1; 10 Duty 2; 9 Routine 1; 9 Plans 1; 9 Sum 2; 7 Greed 1; 7 Project 1; 7 Bad 1; 6 Corollary 1; 5 Indulgence 1; 5 Debt 2; 3.5 Illiteracy 1; 3 Situation 1; 2	Accuracy 2; 26.5 no return 1; 66 Legacy 1; 64 Risks 1; 59 High percentage 1; 54 Profession 1; 51 Destiny 1; 50 Education 2; 48.5 Feelings 2; 46.5 Clear conditions 1; 45 Friends 1; 42 Friends 1; 41 Responsibility 1; 40 Payment 1; 39 Experience 1; 37 Restrictions 1; 34 Pension 1; 31 Empathy 1; 30 Conflict 2; 29 Lack of independence 1; 29 Apply 1; 29 Income 2; 28 Capital 2; 27.5 Long term 2; 26.5

		Unobtrusive 1; 26 Changes 1; 22 Uncertainty 1; 20 Property 1; 19 Save 1; 19

"Money", as well as associations that describe a loan from a relative as profitable, interest-free, short-term with uncertain conditions, small in size, associated with deep involvement into relationships, experiencing social emotions and accompanied by ambivalent feelings: trust, distrust, moral emotions fall into core zone of social representations. Tension is also indicated by the association “duty” located in the core. The main characteristics of any loan are urgency, payment and repayment. Associations "time frames" and "interest-free" got into the core of social representations, while, based on the content of the core, it can be noted that the “payment” for a loan is “relationships” and “moral feelings”, as well as trust and distrust. As for repayment, this category is represented by the associations “return” and “delay”, which fell into the buffer zone, as well as “responsibility” and “non-return”. These associations reveal and clarify the content of the associations of the core zone - "fuzzy conditions".

Table 11.3.

The core and periphery of social representations of debt interaction, the “Loan from a friend” stimulus

	Mean rank	
Friquency	<20	≥20
>3	**CORE** **Bank 5; 18.4** **Friends 21; 18.1** **Large amount 5; 18** **Relations 13; 17.8** **Debt 7; 17.3** **Trouble 4; 17.3** **Duty 6; 15** **Loss 5; 15** **Fuzzy conditions 4; 15** **Positive emotions 7; 14** **Distrust 4; 14** **Term 9; 13.4** **Money 4; 9.8** **Small amount 4; 8.8**	Finding a solution 4; 44.8 Opinion of another 8; 35.4 Avoidance 9; 32.3 Loan 5; 29.2 Threat 6; 28.8 Negative experiences 10; 27.7 Doubt 6; 26.5 Return 8; 25.9 Friends 5; 25.8 Situation 5; 25.6 Trust 7; 23.6 Forced 6; 23.2 Approval 5; 21.6 Person 4; 20.5 Conviction 5; 20.2
≤3	Problem 3; 19 Payment 1; 19 No interest 2; 18 Search for alternative 1; 18 Credit 2; 17.5 Clear conditions 2; 17 Case 1; 17	Better alternative 1; 64 Doing 1; 60 Literacy 1; 45 Unexpected 1; 43 Borrow (borrow) 2; 40 Weakness 1; 35 Expenses 3; 32

	Documents 1; 15 Changes 1; 15 Society 1; 15 Forgiveness 2; 14 Credit history 1; 14 Independence 1; 14 Sanctions 1; 14 Financial position 2; 10 Deception 1; 10 Absence 1; 9 Long term 1; 7 Inconvenience 1; 6 Conflict 1; 5 Good 1; 4	Sum 2; 31.5 Poverty 1; 31 Save 1; 31 Authority 1; 28 Short term 2; 27.5 Achievement 2; 26.5 Relatives 3; 26 Credit organization 1; 26 No return 3; 25.3 Delay 3; 25 Giving (in debt) 3; 22.6 Bad 1; 22 Corollary 1; 22 Bet 1; 21 Gift 3; 20

A loan from a friend, like a loan from a relative, is characterized as a "relationship" - this is money taken for a certain period of time, on vague terms. In this case, the amount can be both large and small. In the core of social representation of this type of debt interaction, in addition to positive emotions and distrust, indicating its ambivalent nature, there is the word "duty". Duty and obligation contain a semantic component of coercion, and also imply a certain activity of the subject (Dronova, 2006), unlike a loan from a relative, tension increases, and the negative connotation intensifies, as indicated by the appearance of the word “debt” (Gagarina, 2021c; Gagarina and Ryabov, 2022). The severity of the situation is also emphasized by the word "trouble", which is also in the core. The associations "trust" and "interest-free" move from the core to the peripheral zone, that is, they become less mandatory. The category "time frames" is present in the core, but the terms are still vague. "Return" remains in the buffer zone, and "delay" go to the periphery of social representations.

Table 11.4.

The core and periphery of social representation of debt interaction, the “Loan from a colleague” stimulus

	Mean rank	
Frequency	<14	≥14
>2	**CORE** **Money 5; 13.8** **Small amount 7; 13** **Forced 4; 13** **Good 4; 12.8** **Debt 6; 12.7** **Negative experiences 14; 12** **Relations 15; 10.8** **Giving (in debt) 4; 10.8** **Positive emotions 9; 10.3**	Purchase 5; 37.8 Opinion of another 6; 35 Loan 6; 34.8 Status 3; 33 Doubt 10; 32.9 Poverty 4; 26.8 Problem 10; 25.4 Better alternative 3; 23.3 Finding a solution 15; 22.6 Large amount 3; 22

	Duty 3; 10 **Conviction 3; 10** **Approval 4; 9.8** **No interests 6; 9.5** **Trust 9; 9.2** **Loss 3; 8.6** **Failure 3; 8** **Person 8; 7.5** **Friends 4; 6.5** **Independence 3; 6.3** **Convenience 7; 5.8**	Relatives 6; 21.8 Return 13; 20.7 Threat 3; 20.3 Borrow (borrow) 3; 19 Deadline 6; 18.6 Reputation 3; 18 Income 3; 17.3 Avoidance 9; 17 No return 3; 17 Colleagues 17; 16
≤2	Feelings 2; 13 Bad 1; 13 Distrust 2; 12.5 View 2; 12.5 Goal 1; 12 Plans 2; 11.5 Inconvenience 1; 11 Potential 1; 11 Help 2; 10.5 Fuzzy conditions 2; 10 Delay 1; 10 Conflict 2; 8.5 MFO 1; 8 Work 2; 7 Definitely 1; 7 Possibility 1; 6 Risks 1; five Search for alternative 1; 4 Moral feelings 2; 1.5 Responsibility 1; 1	Consequences 1; 66 Trouble 2; 32.5 Knowledge 1; 30 Award 1; 29 Salary 1; 28 Property 1; 27 Financial position 2; 26.5 Small 1; 24 Big 1; 23 Expenses 1; 23 Needs 1; 22 Sanctions 1; 21 Sum 2; 20.5 Friends 2; 18 Rumors 1; 18 Situation 2; 17 Literacy 1; 17 Firm 1; 17 Dependency 1; 15 Services 1; 15 Conditions 2; 14.5 Profitable 1; 14

The similarity with the previous types of non-institutional loans in terms of the core of social representations lies in the fact that this is money, a small amount taken without interest. The basis is relationships and trust. Experiences are also ambivalent: both positive and negative emotions are present. At the core remains "duty", the meaning of which we wrote above, as well as "being forced". It is interesting that the category of “refusal” appears in the core, which, unlike the previous ones, allows such an outcome, as well as “convenience” (which replaced the association “profitable”, which moved to the periphery) and “independence”. The latter category probably reflects the consequences of greater distance between the participants in the interaction and less intervention. The consequence of this is a more formal nature of the interaction and the withdrawal of "fuzzy conditions" into the buffer zone. Deadline, return, delay and non-return are present in the buffer zone.

Table 11.5.

The core and periphery of social representations of debt interaction, the “Loan from a reliable bank” stimulus

Frequency	Mean rank	
	<22	≥22
>2	**CORE** **Mortgage 4; 7.3** **Sanctions 3; 7.7** **Finding a Solution 5; 12.8** **Percentage 6; 13** **Opinion of another 5; 13** **Problem 7; 14.1** **Trust 10; 15.2** **Clear conditions 6; 17.2** **Money 4; 17.5** **Credit 4; 17.8** **Large 3; 18** **High percentage 3; 21.3** **Long term 3; 21.9**	Conditions 4; 23.5 Return 5; 24.2 No return 5; 24.4 Relatives 3; 26.7 Person 5; 28.2 Bank 12; 28.8 Negative experiences 9; 29.3 Business 8; 36.4 Responsibility 4; 38 Contract 6; 38.7 Distrust 3; 39 Term 4; 39.3 Independence 5; 40
≤2	Trouble 2; 2 Experience 1; 2 Expenses 1; 3 Purchase 1; 5 Consequences 1; 5 Good 2; 6 Doing 2; 7 Opportunity 2; 9 Profitable 2; 9 avoidance 1; 9 Big buy 1; 11 Advertising 1; 11 Duty 2; 11.5 Poverty 1; 12 Vacation 1; 12 Pension 1; 12 Salary 1; 13 Situation 1; 13 Auto 1; 14 Absence 2; 15.5 Fuzzy conditions 1; 16 Understanding 1; 17 Conflict 2; 17.5 Convenience 2; 17.5 Forced 1; 18 Scholarship 1; 18 Large amount 2; 21.5	Electronic 1; 22 Positive emotions 2; 22.5 Portal 1; 24 Services 1; 24 English 1; 25 Unprofitable 2; 25.5 Contribution 1; 26 Central office 1; 27 Information 1; 28 Constraint 1; 29 Documents 2; 29.5 Credit history 1; 31 State 2; 36 Help 1; 37 Conviction 1; 38 Better alternative 1; 39 Relations 1; 43 Feelings 1; 44 Debt 2; 45 Result 2; 51 Moral feelings 1; 57 Discipline 1; 58 Colleagues 1; 67 Friends 1; 68

The similarity of this type of debt interaction lies in the fact that these are relationships about money. The difference lies in the fact that the interaction is formalized: the emotional

component and ambivalence go away, clear conditions appear, cost ("interest" and "high interest"), sanctions and the term becomes more definite - this is a "long-term" loan. The subjective feeling of coercion leaves the core: “duty” and “forcedness” move to the buffer zone, and “duty” to the peripheral one. Moral feelings and attitudes also find themselves in the peripheral zone of social representations.

Table 11.6.

The core and periphery of social representations of debt interaction, the “Loan from a large bank” stimulus

Frequency	Mean rank	
	<14	≥14
>1	**CORE** **Large amount 2; 4** **Friends 2; 4.5** **Trust 14; 5.9** **Opportunity 2; 7** **Problem 2; 7.5** **High percentage 6; 7.8** **Profitable 3; 9** **Clear conditions 4; 10** **Distrust 3; 10** **Literacy 2; 10.5** **Credit 6; 12.8** **return 6; 13.7**	Duty 3; 14 Long term 6; 14.5 Auto 4; 14.5 MFI 2; 14.5 Business 3; 15 Relations 3; 15.3 Forced 4; 15.8 Bank 22; 16.7 Mortgage 6; 16.8 Convenience 12; 19.3 Negative experiences 4; 19.8 Avoidance 3; 20.7 Term 2; 21.5 Approval 4; 22 Advertising 4; 23 Doubt 5; 23.6 Save 2; 24 Opinion of another 4; 26.5 Person 4; 27.5 State 3; 27.7
≤1	Better alternative 1; 3 International 1; 3 Level 1; 3 Salary 1; 4 Quality 1; 4 Corollary 1; 4 Big buy 1; 5 Inconvenience 1; 5 Green 1; 6 Finding Solution 1; 6 Sanctions 1; 6 Good 1; 7 Credit history 1; 8 Bad 1; 8 Loan 1; 10 Colleagues 1; 11 Motivation 1; 12	Neutral associations 1; 14 Borrow 1; 15 Poverty 1; 16 Purchase 1; 16 Fuzzy conditions 1; 17 Responsibility 1; 17 Large 1; 18 Debt 1; 19 Accuracy 1; 21 Risks 1; 21 Conviction 1; 22 Positive emotions 1; 24 Relatives 1; 32 Friends 1; 34 Credit organization 1; 49

	Contract 1; 13 Spontaneity 1; 13	

The difference between "large" and "reliable" banks is that a reliable bank inspires confidence, while a large one not always does. Similarities are observed in the size of the loan, the cost and the clarity of the conditions. Interestingly, despite the “high percentage”, this type of interaction is defined as beneficial.

Table 11.7.

The core and periphery of social representations of debt interaction, the “Loan from an unreliable bank” stimulus

	Mean rank	
Frequency	<16	≥16
>2	**CORE** **Risks 5; 3.4** **Trouble 3; 6** **Loss 4; 6.3** **Problem 11; 6.7** **Inconvenience 3; 7** **Sanctions 6; 8** **High percentage 8; 9** **Bad 4; 9** **Negative experiences 8; 10** **Relatives 3; 10.7** **No return 9; 12.2** **Illiteracy 4; 13.5** **Loss of license 3; 14.3** **Threat 5; 14.6** **Conviction 3; 14.7** **Return 5; 15** **Credit 3; 15.3** **Fuzzy conditions 6; 15.5**	Forced 5; 17 Short term 4; 19.3 Person 5; 19.4 Distrust 31; 20.4 Good 4; 20.8 Doubt 5; 21.2 License 3; 23 Money 7; 23.3 Loan 6; 23.7 Bank 23; 25.8 Better alternative 9; 26.2 Opinion of another 10; 27.3 Avoidance 3; 30 Approval 4; 33.3 Deception 9; 34.2 Finding a solution 4; 35
≤2	Do 1; 15 Unusual methods 1; 15 Help 1; 15 Goal 1; 14 Credit history 2; 13.5 Errors 1; 12 Contract 2; 11.5 Trust 2; 11 Pyramids 1; 11 Bet 1; 11 Interest 1; 10 Uncertainty 2; 9.5 Consequences 1; 9 Debt 2; 8 Relations 1; 8 Responsibility 1; 7	Insurance 1; 49 Contribution 1; 48 Wealth 1; 45 Large 1; 43 State 1; 42 Profitable 1; 38 Borrow 1; 34 Positive emotions 1; 34 Literacy 2; 32.5 Large percentages 1; 30 Future 1; 28 Term 2; 27 Change 2; 26.5 Professionals 2; 25 Bank transfer 1; 24 Rumors 1; 24

	Absence 1; 7 Auto 1; 6 No interest 1; 5 Review 1; 5 Services 1; 5 Clear conditions 1; 5 Bankruptcy 2; 6.5	Reason 1; 23 Autonomy 2; 20 Investment 1; 20 Conditions 1; 20 Small amount 2; 18.5 Spam 1; 18 Means 1; 18 Poverty 2; 16.5 Possibility 1; 16 Advertising 1; 16

A loan from an unreliable bank combines the "disadvantages" of institutional loans - "high cost" and non-institutional loans - "fuzzy terms". The assessment ceases to be ambivalent, as in the case of non-institutional loans, and becomes negative. Ambivalence is manifested in relation to the return, in the core both "return" and "non-return" are present at the same time. The associations “risks” and “threat” indicate the assessment of this type of loan not only as “unpleasant”, but also as “unsafe”. In terms of time frames, this type of loan is defined as "short-term" - in the buffer zone.

Table 11.8.

The core and periphery of social representations of debt interaction, "Loan in MFOs" stimulus

	Mean rank	
Frequency	<13,5	≥13,5
>2	**CORE** **Risks 3; 3.7** **Money 3; 4.3** **Term 3; 4.7** **High percentage 13; 5.2** **Conviction 6; 5.7** **Organization 4; 8.7** **Loss 3; 9** **Credit 4; 9.8** **Negative experiences 16; 10.9** **Sanctions 5; 11** **Deception 8; 11.9** **Approval 3; 12** **Forced 8; 12.3** **Fuzzy conditions 3; 12.3** **Debt 5; 12.4** **Person 5; 12.8** **Short term 8; 13** **Return 5; 13.2**	Conditions 3; 14.7 Distrust 7; 15.6 Convenience 7; 18 Bank 4; 18.5 Inconvenience 3; 19.3 MFI 8; 20.9 Trust 3; 21.3 Location 3; 22.7 Illiteracy 4; 24 Literacy 4; 24 Threat 8; 13.6 Poverty 5; 13.8
≤2	Loan 1; 1 Expenses 1; 1 Small amount 2; 1.5 Contract 1; 3	Unprofitable 2; 13.5 Duty 2; 13.5 Purchase 2; 13.5 Translation 1; 14

	Corollary 1; 5 Clear conditions 1; 5 Impression 1; 6 Responsibility 1; 6 avoidance 2; 7 License 2; 7.5 Finance 1; 8 Long term 2; 9 Business 1; 9 Advertising 2; 9.5 Relatives 2; 9.5 Check 1; 10 Lawyer 1; 11 Bankruptcy 1; 11 Large amount 1; 11 News 1; 11 Problem 2; 11.5 Account 1; 12 Spontaneity 2; 12.5	Meetings 1; 15 Relations 1; 15 Financial position 1; 16 Cell 1; 16 Bet 1; 17 Bad 2; 17.5 Help 1; 18 Legal 2; 19 Good 1; 19 Gift 2; 20.5 Positive emotions 1; 22 Insurance 1; 22 Better alternative 2; 23 Auto 1; 23 Salary 1; 23 Goal 1; 23 Pension 2; 24 Means 1; 24 Alcomarket 1; 25 Credit organization 1; 26 Doubts 2; 26.5 Stereotypes 1; 28 Rumors 1; 31 Take 2; 31.5 Opinion of another 1; 32 reputation 1; 37 Amount 1; 40

The difference between a loan in an MFO and interaction with an unreliable bank lies in the fact that this interaction reflects coercion (as indicated by the categories “debt” - internal and “forcedness” - external), and also “deception” replacing “illiteracy” and short term.

Table 11.9.

The core and periphery of social representations of debt interaction, "No money to repay the debt" stimulus

	Mean rank	
Frequency	<22	≥22
>2	**CORE** **Forced 5; 8.4** **Needs 4; 11.5** **Property 3; 11.6** **Problem 4; 11.8** **Conviction 4; 12.5** **Debt 8; 13** **Credit 5; 13.2** **Negative experiences 28; 13.9** **Help 7; 14.7** **Loan 4; 15.5** **Poverty 7; 17** **Illiteracy 7; 17.3**	Friends 5; 22.2 Finding a solution 38; 22.4 Absence 4; 22.5 Fuzzy conditions 10; 23.2 Consequences 6; 23.8 Country 3; 24 Conflict 3; 25.3 Threat 8; 25.6 Approval 3; 25.7 Money 5; 27 Man 11; 27.5 Return 10; 28 Trust 3; 28

	Loss 7; 17.6 **Bank 10; 18.1** **Relatives 13; 18.4** **Sanctions 5; 18.6** **Doubt 5; 18.8** **Friends 11; 20.3** **Avoidance 4; 20.8** **Borrow 4; 21.3** **No return 9; 21.6**	Bankruptcy 3; 29 Relations 4; 33.3 Moral feelings 3; 33.3 Positive emotions 6; 37.7 Situation 4; 41.5 Term 4; 43.3 Changes 8; 46 Deception 4; 57.5 Conclusions 4; 60
≤2	Sum 2; 21 Income 1; 21 System 1; 18 Better alternative 1; 16 Autonomy 2; 15 Deposit 1; 15 Mode 1; 15 Save 1; 14 Impossibility 1; 13 Responsibility 1; 13 Salary 2; 12 Control 1; 12 Search for alternative 1; 9 Long term 1; 8 Good 1; 8 Motivation 2; 7.5 Work 2; 7 Prolongation 1; 7 Expenses 1; 7 Reload 2; 6 Award 1; 6 Reason 1; 6 Loss of property 1; 5 Mortgage 1; 4 Feelings 1; 3 Financial position 1; 2	Restrictions 1; 75 Development 1; 70 Faith 2; 63.5 Similarity 1; 61 Weekend 1; 60 Aspiration 2; 58.5 Confidence 1; 56 Wish 1; 54 Indifference 1; 50 Conversation 1; 48 Contract 1; 47 Organization 1; 47 State 2; 42 Ways 1; 42 Profitable 1; 40 Delay 1; 40 Clear conditions 1; 39 Unprofitable 1; 36 Risks 1; 36 Trouble 2; 30.5 Result 1; 30 Convenience 1; 28 Understanding 1; 27 Purchase 2; 26.5 Distrust 1; 24 Reconciliation 1; 24 High percentage 2; 22.5

This group of social representations describes the situation of contract violation. In addition to the very fact of "non-return" and negative experiences, there are possible reasons - this is "poverty", "illiteracy", and sources of coping: "friends", "relatives", "help", which are not the actions of the subject himself. The subject's own activity to get out of the current situation (“search for a solution”, “search for an alternative”, “re-loan”) is in the buffer zone. That is, in the event of a breach of the contract, there is an expectation that the problem will be solved by someone else (externality), and not due to one's own actions.

Next, we will consider what elements of the psychological debt contract are reflected in the core of social representations of different types of interaction.

Table 11.10.

The ratio of elements of the zone of the core of social representations of different types of debt interaction and stable elements of the psychological debt contract (PDC)

	Type of debt interaction							No money to repay debt
Element	With a relative	With friend	With a colleague	With a reliable bank	With a large state-owned bank	With an unreliable bank	With an MFO	
Amount	Small amount	Large amount	Small amount	Large Mortgage	Large amount	*(Small amount in the peripheral zone)*	*(Small amount in the buffer zone)*	*(Amount in the buffer zone)*
Cost of	No interest	*(No interests - in the buffer zone)*	No interest	High percentage Процент	High percentage	High percentage	High percentage	*(High percentage in the peripheral zone)*
Time frames	Short Term	Term	*(Term in the buffer zone)*	Long term Mortgage	*(Long term in the buffer zone)*	*(Short Term in the buffer zone)*	Short Term	*(Long term in the buffer zone)*
Clarity	Fuzzy conditions	Fuzzy conditions	*(Fuzzy conditions in the buffer zone)*	Clear conditions	Clear conditions	Fuzzy conditions	Fuzzy conditions	*(Fuzzy conditions in the buffer zone)*
Rational evaluation	Profitable Better alternative	*(Inconvenience in the buffer zone)*	Convenience Refusal Independence	Finding a solution Sanctions	Profitable Literacy	Illiteracy Inconvenience Risks Sanctions Loss of license	Risks Sanctions	Illiteracy Sanctions Needs
Emotional	Good Approval Negative experiences	Trouble Mistrust Positive emotions Loss Poverty	Negative experiences Approval Condemnation	Problem Trust	Problem Opportunity The trust Mistrust	Condemnation Negative experiences Problem	Negative experiences Approval Condemnation	Compulsion Problem condemnation Negative

	Trust Distrust		Good Positive emotions The loss The trust			Bad Trouble The loss Threat	Deception The loss	experiences Poverty The loss Doubt Avoidance
Moral evaluation	Moral feelings	Debt Duty	Debt Duty	*(Responsibility and Duty in the buffer zone)*	*(Duty in the buffer zone)*	*(Duty in the buffer zone)*	Debt	Debt
Return	*(Delay and Return in the buffer zone)*	*(Возврам in the buffer zone)*	*(Return and Non-Return in the buffer zone)*	*(Return and Non-Return in the buffer zone)*	Return	Return and Non-Return	Return	Non-Return
Object	Relationship Help Money Credit The salary	Relationship Money	Relationship Money	Money Credit	Credit	Credit	Money Credit	Help Loan Credit Property
Sides	*(Relatives in the buffer zone)*	BankFriends	Friends Person	Opinion of another (advice)	Acquaintances	Relatives	Organization Person	Bank Relatives Friends
Position	*(Lender in the buffer zone)*	*(Borrower and lender in the peripheral zone)*	Lender			*(Borrower in the peripheral zone)*	*(Borrower in the peripheral zone)*	Borrower

A psychological debt contract, as a type of psychological contract, includes expectations and obligations regarding the size of the loan, its cost (the presence of interest), the time of interaction, the clarity of conditions, repayment, participants in the interaction, the breadth of coverage of the aspects of interaction and emotional involvement.

The category "loan size" includes representations of the amount to be borrowed or lended. So, in large and reliable banks, this is rather an amount for a large purchase, debt interaction with a friend can be about both a large and a small amount, and loans from relatives and colleagues should rather be small. Ideas about the size of the loan in an unreliable bank and MFO did not get

into the core of social perceptions, since in the minds of most people you should avoid such organizations, although the presence of these associations in the peripheral zone allows for the possibility of small amounts. The cost indicates the size and availability of fees for using the loan, in the case of any institutional loans, regardless of the reliability of the lender, it is a high interest rate, while a loan from a relative and colleague is assessed as interest-free. The time frame also differs, a loan from relatives and MFOs is short-term, and from a reliable bank loan is a long-term. In other cases, the term is not defined, or is not in the core zone. Loans from large and reliable banks are assessed as clear, while loans from relatives, friends, MFOs and unreliable banks are rated as fuzzy. In accordance with the proposal by V.B. Ryabov's assessment of the quality of interaction, the psychological debt contract can be assessed by four indicators: rational and emotional, satisfaction and dissatisfaction with the interaction (Ryabov, 2018), to which we propose to add value-semantic satisfaction and dissatisfaction. Emotional satisfaction is expressed in positive, and dissatisfaction in negative experiences. Rational satisfaction and dissatisfaction - in assessments of the interaction as beneficial or unprofitable, convenient or inconvenient in terms of conditions and as associated with a certain level of risk. The assessment of debt interaction as associated with value-semantic satisfaction and dissatisfaction, in our opinion, should be associated with the experience of moral emotions. In case of dissatisfaction, it is shame, guilt, pangs of conscience (in associations they are united under the general name "moral feelings"), and in case of satisfaction - feelings of moral satisfaction, assessment of one's behavior as responsible and consistent with duty. Debt relations imply, in essence, the return of the borrowed. However, and this is reflected in social representations of different types of debt interaction, ideas about the timeliness and completeness of the return may vary. In the case of interaction with relatives, in the buffer zone, along with the idea of return, there are thoughts of delay. A loan from a colleague and a reliable bank has both a return and a non-return in the buffer zone, and in the case of an unreliable bank, these representations are in the core. Since we are talking about a psychological rather than a legal debt contract, the subject of the agreement can be not only money, credit, but also relationships - a category that has fallen into the core of social representations of all non-institutional forms of debt interaction. The formal parties of debt interaction are a person-organization and, possibly, a person-guarantor (with institutional) and a person-person (with non-institutional), however, other participants may also appear in a psychological debt contract. The bottom row of the table is not a PC element, but indicates that respondents can identify themselves as both a borrower and a lender.

Summarizing the above, the content of the elements of the contract may be different, including ambivalent, some characteristics for certain types of debt interaction may be optional and be in the buffer and even peripheral zone of social perceptions. Nevertheless, the conducted

associative experiment allows us to present an empirical model of a debt psychological contract (Fig. 29).

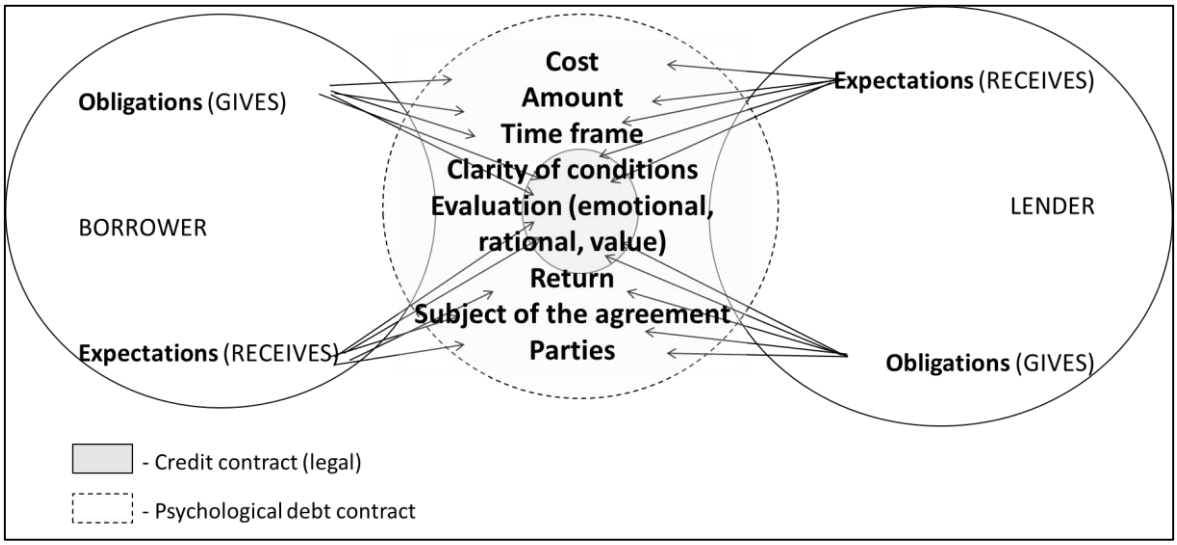


Fig. 29. Empirical model of psychological debt contract

The analysis carried out allows us to speak about the allocation of the contract and make an assumption about their content, but is not sufficient for final conclusions. In this regard, we conducted an in-depth interview aimed at clarifying people's understanding of debt relations, their content, methods of regulation and the possibility of using the concept of a psychological debt contract. Respondents with different experience of debt behavior took part in the interview. Data on interview participants will be given after each fragment.

Loan size (Amount).

M.G.[16]: …with what amount can we start talking about debt?

R: I go to the bank and take out a loan, and any amount will be a debt...

M.G.: And if you borrow from one of your friends or relatives, or from a colleague?

R: Also any amount. It doesn't matter which one.

M.G.: that is, even if you asked a colleague to add 20 rubles for coffee in the machine, will this also be a debt?

R: yes, this will also be a debt and it will have to be returned or attempted to be returned.

M.G.: well, but the situation is if you do not take, but lend to another person, from what amount do you think that he owes you?

R: I have never lent money. Somehow I didn't have to.

M.G.: Have you really never lent money to anyone in your entire life? Nobody asked you, for example, “I need to buy something now, and then I will give you money from your salary?”

R: It was. My friend asked me to buy her plane tickets, and I bought her, and then she gave me the money. But I don't consider it as a debt.

M.G.: And what amount was it? And how quickly did she give you the money back?

R.: I don’t remember exactly, it seems 15 thousand rubles and she gave it somewhere in two weeks or a month. But it didn't feel like I was lending money. There was no feeling. She just took, and then immediately gave everything away.

[16] M.G. – Interviewer, Maria Gagarina. R. - respondent, information is indicated at the end of the statement in brackets.

M.G.: That is, this is not a debt, because there is no feeling and there is no return in parts?

R: Yes, no refunds for parts. (R. - female, 43 years old, Higher Education, institutional borrower)

In this fragment, we see that the respondent makes different demands on himself and on the other as a borrower. Loan perception and categorization as a borrower/lender is based on a subjective sense of duty. That is, the affective component of the relationship (what I feel), and not the rational one (the amount) is decisive.

Clarity of conditions.

M.G.: How would you describe the relationship that arises between two people when one borrows from the other?

R.: It's a nightmare. Relationships will deteriorate. If you want to lose a friend, give him a loan. It's true. You will give it to him, and then you will run to remind him.

M.G.: what are the expectations and obligations of the lender and the borrower. Let's start with the obligations of the borrower. What does the borrower undertake to do when borrowing money?

R: Take the money and give it back. You must give it back, otherwise you won't get it next time.

M.G.: the obligation is to return what was borrowed. Are there any other obligations?

R: except how to repay the debt, for example, which ones?

M.G.: for example, to be grateful. Experience a sense of gratitude?

R: I don't think so. If someone lends, then he can give it.

<…>

M.G.: When a borrower takes, what are his expectations. In other words, what should the lender be like so that he can be asked for a loan?

R.: expectations that they will give - solvent. And so no guarantees and no expectations. This is a person, not a bank. Something can happen to him at any moment, and he can change his mind and demand the money back. And then you have to “blow yourself up” and run to look for money to give back.

M.G.: That is, it turns out that the borrower does not expect the lender to be reliable and predictable.

R: No, although I probably would like it to be adequate. Didn't call the next day to ask for money back. Yes, there is an expectation that it will be adequate. Good word.

<…>

M.G.: It turns out that the borrower must comply with his obligations, but the lender does not?

R: It turns out like this. (R. - female, 43 years old, Higher Education, institutional borrower).

Emotional involvement

M.G.: ... how did you choose between a loan from an individual, from a person or from a bank. What were you guided by?

R: It was most comfortable for me to take a loan from strangers. And in general, that no one knew about it. So that it was a bank, ordinary banking relations with interests, a payment schedule. For me, this is the most impersonal form in which I do not enter into any kind of emotional relationship. If I have to, then I don’t worry too much, I can delay ... for a very long time until they completely get me calls. If it were a person, then of course I was very worried and in general it would be difficult ... (R. - woman, 37 years old, Higher Education, problem debtor).

This episode compares institutional and non-institutional loans in terms of the degree of emotional involvement. The respondent differentiates between situations that are accompanied by feelings and those that are not.

M.G.: How would you describe the relationship that a person has when he takes a loan from a bank? I mean the relationship with the bank.

R: No relationship. Legal relations within the framework of the contract and all.

M.G.: What are the expectations and obligations of the borrower and the bank. Let's start with the borrower's expectations. What does he expect, what should be the bank?

R: There are no expectations here, pure mathematical calculation. What is the interest rate, is it higher or lower than in other banks, what is the level of inflation and what can I earn by borrowing this money.

M.G.: but maybe there are expectations regarding the reliability of the bank? Should, for example, a bank be reliable?

R: I don't care if the bank is reliable or not, but I take money, but I don't give it. Suppose a bank collapses or falls under reorganization, what difference does it make to me. If I have no one to return the money, well, then I will not pay.

M.G.: And if you put money in this bank account. Let's say, in such a peculiar way, "they gave the bank a loan (deposit)" - what then?

R: It doesn't matter either. The main thing is that it should be within the sum insured. Interest may not be returned, but the principal amount of the deposit will be returned. I had such a situation.

<…>

R: Well, ideally I would have an ideal situation. That is, non-existent. Well… automate. This whole process. That is, I have some kind of relationship with the individual he asks me to borrow money. I go to public services and record what I lend to him … the state guarantees this deal. If he gives me everything - well, does not give all the deadlines have passed, and the state, as a guarantor of our relations, launches a lawsuit there. <…> And the main thing is not to meet him. To keep everything online. Everything happened, that is, when everything is clear to everyone. (R. - male, 49 years old, Higher Education, institutional borrower, investor)

Here the respondent consciously refers to the choice in favor of relationships devoid of emotional experiences. These relations could be defined as "distant", even the respondent tries to consider the situation of default as emotionally neutral. There is a desire to avoid emotional experiences not only in a situation of institutional debt, but also in relationships with people. The fantasy of an ideal non-institutional loan - as a loan without the participation of people.

M.G.: Can we describe the relationship between the lender and the borrower as such a psychological debt contract? If this is a contract, then what psychological aspects should be spelled out in it?

R: More humanity, I would say, what is inside these agreements of their humanity between person and person. Of course, one person may think that he will not return, but more often than not, 90 percent of people agree and they have a trusting relationship. That is, some feeling of mutual exchange of trust. I would call it the human relationship between child and parent. The bank is the parent, the child is the borrower. Before, I once thought to myself that banks are for me. I thought then that it was just a moment of solving a quick problem as parents and child

watching him. It looks exactly like this, confirming my theory in which the child and the parents. And when I trust as parents, I do not expect a trick from him, therefore, probably, I am sure that this is not an adult, an adult is logical, but that's right. I don't read the contract in small print without analyzing it, I want to trust in this situation, because, probably, it is very similar to solving the problems that were here and now in childhood. (R. female, 40 years old, Higher Education, going through bankruptcy proceedings).

In this case, on the contrary, even the relationship with the bank is considered as a "human relationship". The respondent fantasizes that the bank is a parental figure for him.

Return

M.G.: How would you describe the relationship that a person has with a bank when he takes a loan directly from the bank? How to describe these relationships?
R.: I don't even know ... Perhaps a business relationship. But then I had some kind of fantasy that for the bank was all right. The people at the bank are fine too. The fantasy is that they have an endless resource, but I am in need and that they will suffer in any case, nothing bad will happen to them if I do not repay the loan on time. Then even a dismissive attitude that I won't give back at all ... It's not fair that they have money, but I don't. In general, some such fantasies. (R. - female, 37 years old, Higher Education, problem debtor).

This episode describes the position of the borrower, who justifies the failure to return the debt to the bank with a sense of injustice.

M.G.: When you borrow, it does not matter from a person or organization, what are your expectations as a borrower? What are your obligations?
R: I have no desire to take in advance and not to give and not to violate and use this opportunity. That is, I later found out how people use it. When a difficult situation arose, I saw what schemes are. It didn't occur to me, because it was important to me that I was a respectable person, it was important for me to follow the rules in these relations. (R. Female, 40 years old, Higher education, going through bankruptcy proceedings).

Here, the respondent points to the obligation to return, even in a bankruptcy situation, which indicates the debt nature of this type of relationship.

Summarizing the obtained results, it can be noted that our assumption about the possibility of using the "psychological contract" not only for workers, but also for other types of relationships, turned out to be productive. A psychological debt contract is an exchange of obligations (what I do) and expectations (what the other does). At the same time, in contrast to a real loan contract, the obligations of the other, presented in the mind in the form of expectations, may not coincide with how the other understands his obligations. A psychological debt contract, as a type of psychological contract, includes expectations and obligations regarding the size of the loan, its cost (the presence of interest), the time of interaction, the clarity of conditions, repayment, participants in the interaction, the breadth of coverage of the aspects of interaction and emotional involvement. These parameters are presented differently in different types of interaction. For example, when analyzing non-institutional debt interaction in the series Relative - friend - colleague, the following transformations occur. Debt relations with relatives are carried out for a

small amount of money, do not involve the collection of interest, are characterized by vague conditions - they are uncertain in terms of time, obligation and timeliness of repayment, cause ambivalent feelings and are assessed as beneficial. Debt relations with friends can arise both for small and large amounts, the absence of interest on the use of a loan is no longer as mandatory as in the previous case. Continuing to evoke ambivalent feelings, this loan becomes a little more structured: the category “term” appears as the most stable characteristics, and “delay” becomes less significant. This type of interaction is characterized by a large subjective feeling of compulsion. Borrowing from a colleague – while still “free” and forced – is becoming more structured and characterized as convenient and self-reliant. An increase in the distance leads to the fact that the respondents admit the probability of refusal, which was not observed in the previous types of debt interaction.

Debt interaction with organizations may differ in the degree of reliability of the organization. Thus, interaction with a “reliable bank” is “expensive” (in terms of interest and sanctions for delay), clearly structured, unemotional interaction built on trust. Interaction with a large bank has the same advantages and disadvantages as interaction with a reliable bank, but is inferior to it in terms of trust. It is profitable to interact with large and reliable banks, but a reliable one is one that is also recommended to other people. Interaction with an unreliable bank is a forced dangerous interaction associated with negative emotions, vagueness and misunderstanding of the conditions (illiteracy). This interaction is very similar to interaction with MFOs, however, in the latter case, intentional deceit comes to replace one's own illiteracy. Another stable characteristic of this interaction is the need to reduce its duration; only short-term interaction with MFOs is allowed.

The characteristics of the debt psychological contract that we have identified can be presented in different ways in different interactions and interpreted by the participants, which was illustrated by the results of the interview. As a research perspective on the debt psychological contract, the possibility of developing a valid questionnaire to identify debt relationship preferences in terms of the psychological debt contract should be considered.

CONCLUSION

The dissertation presents the results of a theoretical and empirical study of personal debt relations, the hypotheses put forward are proved, the tasks set are solved, and the following conclusions are drawn.

1. The concept of personal debt relations has been proposed and developed. According to the author's approach, debt relations arise as a result of debt behavior and determine debt behavior, and can also be defined by the corresponding conative component as debt relations when borrowing, lending and fulfilling debt obligations. All types of debt relations include two types of exchanges: economic exchange, involving economic relations and financial capital, and social exchange, involving socio-psychological relations and socio-psychological capital.

2. Subject-subject debt relations are debt relations in lending or borrowing that arise between two objects, each of which has integrity, activity and independence. In the case of subject-subject debt relations, each of the parties, in addition to assessing economic rationality, can express their value-semantic and affective assessment of the situation of borrowing. In the case of subject-object debt relations, the object (credit organization) evaluates only the economic rationality of the borrowing situation.

3. A contradiction was revealed between the declared rational ideas about debt and borrowers, both among the respondents themselves, bank employees and bailiffs, and a high level of non-payment on loans. Social representations of respondents from different social groups are characterized by a declared recognition of the need to fulfill their obligations and readiness to bear individual responsibility for them. However, the “debt aversion” cognitive bias can lead to irrational debt repayment strategies that are contrary to the original intention to fulfill one’s obligations in full and on time. The attitude towards both debt and credit is negative. In recent years, Russians have demonstrated a shift towards a positive attitude towards credit, with a consistently negative attitude towards debt. However, the traditions of non-institutional loans remain quite pronounced, therefore, although institutional and non-institutional loans evoke an emotional response of different intensity and are differentiated by the degree of clarity of conditions, in the minds of Russians there is a possibility of transferring patterns of non-institutional debt interaction to debt interaction with a credit institution, which leads to unjustified expectations.

4. The duality of debt as a category of moral and economic mind leads to two types of resources necessary for debt relations - financial and socio-psychological capital. The resource of debt relations as socio-psychological relations is socio-psychological capital, which includes generalized, social and institutional trust and civic identity. Socio-psychological capital increases

the likelihood of all three types of debt behavior (borrowing, lending, and fulfilling debt obligations), but the significance of its individual components may differ in each case. The results of comparing contrasting groups of respondents showed that borrowers have higher rates of generalized and social trust (due to ingroup trust), as well as a more pronounced global identity and identification with Russia than non-borrowers; payers differ from debtors in higher rates for all types of trust, except for outgroup trust and federal government trust; lenders differ from non-lenders by higher values for all indicators of socio-psychological capital.

5. Debt relations in the context of economic exchange are associated with financial literacy, income levels, and attitudes towards money and income.

5.1. Financial literacy is one of the most significant predictors of financial (including debt) behavior, although its effect may be mediated by other variables. The use of a game that simulates a situation with multiple debts and is aimed at increasing debt literacy helps to update existing knowledge about the accumulation of interest rates on a loan and make more rational decisions in financial literacy tasks. The game affects the attitude towards debt, forming the idea of its return as difficult and requiring certain costs, i.e. making it more realistic.

5.2. Low income is one of the significant predictors of borrowing and default, but is not significant for lending.

5.3. A significant predictor of borrowing is the attitude towards money as a means of achieving a higher status in society, and a significant predictor of lending is the attitude towards money as a means of gaining power over people.

6. Willingness to borrow and lend - both psychological phenomena have similarities due to the fact that, in essence, both processes reflect the willingness to enter into debt relations. People who are willing to enter into debt relations, whether they are borrowers or lenders, have similarities in attitudes to time, the world and other people, and differ in these indicators from people who are not ready to enter into debt relations. Willingness to enter into debt relationships is positively associated with a balanced time perspective, interest and optimism about the long-term future, the value of tradition, development and the desire to leave a trace in history, long-term planning and belief in the reward of efforts, as well as religiosity and descriptive norms that prescribe the fulfillment of taken on yourself obligations.

7. Willingness to lend is not related to an objective level of income, but is related to a person's need to realize their motives. According to the results of self-assessment of their own motives for lending, altruistic motives prevail among creditors, however, both regression and correlation analysis confirmed a positive significant relationship between readiness to lend money and attitude to money as a means of gaining power.

8. The psychological debt contract acts as a mechanism regulating debt relations. A

psychological debt contract, as a type of psychological contract, includes expectations (what I get from the interaction) and obligations (what I have to do). By analyzing the elements of the core of social representations of different types of subject-subject (non-institutional) and subject-object (institutional) debt interaction, stable components of the debt psychological contract were identified. The stable components are ideas about the size of the loan, its cost (the presence of interest), the time of interaction, the clarity of conditions, the return, the participants in the interaction, the breadth of coverage of the aspects of interaction and emotional inclusion. Unlike a real loan contract, there is an incomplete coincidence of the ideas about the expectations and obligations of the parties, as well as a subjective interpretation of the components of the contract.

9. In the case of non-institutional debt interaction in the series Relative - Friend - Colleague, the interaction is formalized: the emotional component is gradually reduced - the ambivalence and "forcedness" of relations, as well as their burdened feelings of guilt and shame, relations become less profitable, but their conditions become clearer, the probability of delays decreases, “payment” and sanctions appear.

10. Debt interaction with organizations may differ in the degree of reliability of the organization. Thus, interaction with a “reliable bank” is “expensive” (in terms of interest and sanctions for delay), clearly structured, unemotional interaction built on trust. Interaction with a large bank has the same advantages and disadvantages as interaction with a reliable bank, but is inferior to it in terms of trust. It is profitable to interact with large and reliable banks, but a reliable one is one that is also recommended to other people. Interaction with an unreliable bank is a forced dangerous interaction associated with negative emotions, vagueness and misunderstanding of the conditions. This interaction is very similar to interaction with MFOs, however, in the latter case, intentional deceit comes to replace one's own illiteracy. Another stable characteristic of this interaction is the need to reduce its duration; only short-term interaction with MFOs is allowed.

11. During the COVID-19 pandemic, there has been a shift in attitudes towards lending, borrowing, and fulfilling obligations. Due to the worsening financial situation after the start of the COVID-19 pandemic, Russians have become more ready to borrow and less ready to lend and fulfill obligations. These changes are seen in Baby Boomers, Generations X and Y, which may be due to the fact that they are more economically involved than Generation Z. The study noted the relationship between the characteristics of debt behavior and the characteristics of experiencing an epidemiological threat. The stronger the fear of a worsening economic situation due to COVID-19, the lower the willingness to both borrow and lend. The deeper the empathy for people who are vulnerable to infection and those affected during the epidemic, and the greater the confidence in own ability to cope with difficulties during the pandemic, the greater the willingness to meet debt obligations. It is possible that there are some resources or strategies that are common to coping

with any difficult situation related to both health and finances. People who are confident in their ability to cope with the consequences of the pandemic and who have enough resources to empathize with others have both the intention to fulfill their debt obligations and are ready to take responsibility for this.

As prospects for the study, one can note the development of a methodology for diagnosing a psychological debt contract, classifying debt psychological contracts and describing types. The study of debt relations in special conditions, for example, a virtual environment, with various types of addictions, as well as the continuation of work towards determining the role of emotional regulation in debt behavior.

References

1. Abulkhanova K.A. Worldview feelings of a person // IP RAS. Man and the world. 2017. V. 1. No. 2. P. 66−99.

2. Aleksandrova O.A., Yarasheva A.V. Influence of economic expectations on the financial behavior of the Russian population // Voprosy statistiki. 2016. No. 5. P. 70-79. (in Rus.)

3. Almakaeva A. M. Measurement of generalized trust in cross-cultural studies // Sociological Studies. 2014. No. 11. P. 32-43. (in Rus.)

4. Andreeva G.M. Social Psychology: Textbook, 2003(in Rus.)

5. Anti-crisis headquarters. Heavy sense of duty // Direct investments. 2009. No. 2 (82). P. 48−51. (in Rus.)

6. Antsyferova L.I. Connection between moral consciousness and moral behavior of a person (based on research by Lawrence Kohlberg and his school) // Psychological Journal. 1999. V. 20. No. 3. P. 5-17. (in Rus.)

7. Auzan A. A. Global institutional consequences of the corona crisis // Journal of the New Economic Association. 2021. No. 1 (49). P. 204–208. DOI: 10.31737/2221-2264-2021-49-1-9 (in Rus.)

8. Bazhin E.F., Golynkina E.A., Etkind A.M. Method for studying the level of subjective control // Psychological journal. 1984. V. 5. No. 3. P. 152−163. (in Rus.)

9. Banking operations / Ed. O.I. Lavrushin. M.: Infra-M, 2012. (in Rus.)

10. Barabanshchikov V.A. System approach in the structure of psychological knowledge // Methodology and history of psychology. 2007. No. 1. P. 86–99. (in Rus.)

11. Baranova V.A., Dubovskaya E.M., Savina O.O. Life experience and resources for overcoming the difficulties of social isolation in the first period of the COVID-19 pandemic among students // Social psychology and society. 2021. V. 12. No. 1. P. 10–25. DOI: 10.17759/sps.2021120102 (in Rus.)

12. Barsukova S.A. The conceptual field of the phenomenon of "conscience" in psychology // Psychological journal. 2013. V. 34. No. 1. P. 36−44. (in Rus.)

13. Bayazitova D.A., Lapshova T.A. Adaptation of the B. and T. Klonts Monetary Attitudes Questionnaire on a Russian-Language Sample // St. Petersburg Journal of Psychology. 2017. V.19. P. 112-132. (in Rus.)

14. Bezsmertnaya E.R. Investments of the population in financial market instruments: current state and development prospects // Economics. Taxes. Law. 2016. No. 6. P. 17−25. (in Rus.)

15. Belinskaya E., Litvinova S., Muravyova O., Stefanenko T., Tikhomandritskaya O.

Political culture: attitude towards paternalism in the mentality of Russians // Siberian Journal of Psychology. 2004. T. 20. P. 63-70. (in Rus.)

16. Belova I.A. Semantically coupled constants: duty and conscience // Bulletin of the Irkutsk State Linguistic University. 2010. No. 4. P. 161−168. (in Rus.)

17. Berdichevsky A.A., Padun M.A., Gagarina M.A. Approbation of a modified version of the "Spenne-Fisher codependence scale" method // Clinical and Special Psychology. 2019. V. 8. No. 1. P. 215-234. DOI: 10.17759/cpse.2019080113 (in Rus.)

18. Berdichevsky A.A., Padun M.A., Gagarina M.A., Arkhipova M.V. Emotion regulation in individuals in co-dependent relationships // Clinical and Special Psychology. 2021. V. 10. No. 4. P. 185-204. DOI: 10.17759/cpse.2021100409 (in Rus.)

19. Bessarabova E.E. Socio-psychological features of the economic consciousness of unemployed youth // Social policy and sociology. 2013. No. 3-2 (95). P. 304−314. (in Rus.)

20. Beschasnaya A.A. Generation Delta: in search of characteristics of the Russian generation of the present-future // Journal of Sociology and Social Anthropology. 2020. V. 23. No. 4. P. 7–39. DOI: 10.31119/jssa.2020.23.4.1(in Rus.)

21. Bloch M.Ya. Consciousness and mentality // Bulletin of the Moscow State Regional University. Series "Linguistics". 2016. No. 2. P. 18–25. (in Rus.)

22. Bobneva M.I. Social norms and regulation of behavior: Abstract of the thesis. dis. ... Dr. of Psychology. Sciences. M, 1980. (in Rus.)

23. Bovina I.B. Strategies for the study of social representations // Sociological journal. 2011. No. 3. P. 5−23. (in Rus.)

24. Bovina I.B. Theory of social representations: history and modern development // Sociological journal. 2010. No. 3. P. 5−20. (in Rus.)

25. Bogacheva N.V., Sivak E.V. Myths about "Generation Z". Issue. 1 (22). Series “Modern analytics of education”. M.: NRU HSE, 2019. (in Rus.)

26. Bondar A.P., Bayram U.R., Dmitriev E.A. Bonus system to encourage employees as a tool to improve the efficiency of the credit departments of banks // Science Time. 2016. No. 3 (27). P. 73−79.

27. Borovsky V.M. On the initial data of the psychology of behavior // Bulletin of the Novosibirsk State University. Series "Psychology". 2013. V. 7. No. 2. P. 60−64. (in Rus.)

28. Bochkarev A.E. On the sense of duty as a linguistically specific concept of the Russian language (in the focus of the National Corpus of the Russian Language) // Bulletin of St. Petersburg University. Series "Language and Literature". 2019. No. 16 (1). P. 20–32. (in Rus.)

29. Bulygina T.V., Shmelev A.D. The concept of debt in the field of duty // T.V. Bulygin, A.D. Shmelev. Linguistic conceptualization of the world (based on Russian grammar).

M.: Languages of Russian culture, 1997. P. 233–240. (in Rus.)

30. Buranbaeva L.Z., Sabirova Z.Z., Nurova A.R. Formal and informal nature of the borrower's credit behavior // Vestnik BIST (Bashkir Institute of Social Technologies). 2019. No. 1 (42). P. 24-30. (in Rus.)

31. Burko V.A. On some approaches to the operationalization of the indicator "social capital" (guidelines for the development of the scale of social capital) // Modern society: questions of theory, methodology, methods of social research. 2018. V. 1. P. 43-50. (in Rus.)

32. Buyanova S.M. The study of ideas about oneself through self-descriptions in adolescence // News of the Tula State University. Series "Humanities". 2013. No. 3 (1). P. 249−256. (in Rus.)

33. The system of educational lending has been resumed in Russia // Rossiyskaya Gazeta. 2019. August 1. URL: https://rg.ru/2019/08/01/v-rossii-vozobnovlena-sistema-obrazovatelnogo-kreditovaniia.html (Date of access: 02/15/2021). (in Rus.)

34. Sberbank issued four times more preferential educational loans in the new academic year // Press releases of the Bank. 29.10.2020. URL: https://www.sberbank.ru/ru/press_center/all/article?newsID=a8b92cbe-29f7-4680-92b6-991424275305&blockID=1303&regionID=77&lang=ru&type=NEWS (date of access: 02/15/2021). (in Rus.)

35. Vavakina T.S., Poznyakov V.P. The image of a business partner in the minds of Russian entrepreneurs // Knowledge. Understanding. Skill. 2013. No. 2. P. 217-224. (in Rus.)

36. Wagner P. Covid, HIV/AIDS and the Spanish flu: historical milestones and social transformations // Logos. 2021. V. 31, No. 1 (140). P. 65–82. DOI: 10.22394/0869-5377-2021-1-65-80 (in Rus.)

37. It is not age that matters, but values: an interview with Evgenia Shamis and Evgeny Nikonov for the business newspaper Continent Siberia. 2012. No. 8. March 9. URL: https://rugenerations.su/2012/03/20/ (date of access: 02/15/2021). (in Rus.)

38. Varga A.Ya. Introduction to systemic family therapy. Moscow: Kogito-Centre, 2015. (in Rus.)

39. Veselova E.K. Psychological deontology: Abstract of the thesis. dis. ... Dr. of psychol. sciences. SPb., 2003. (in Rus.)

40. Vikent'eva E.N., Gagarina M.A., Emelyanova T.P. Factors in the Perception of the Future by Representatives of Generation X // Institute of Psychology of the Russian Academy of Sciences. Organizational psychology and psychology of work. 2022. V. 7. No. 1. P. 73-95. DOI: 10.38098/ipran.opwp_2022_22_1_004 (in Rus.)

41. Vinogradova N.L. Dialogical essence of social interaction / Abstract of the thesis.

dis. … Dr. philos. sciences. Volgograd, 2007. (in Rus.)

42. Vinogradova N.L. Social interaction as an object of philosophical analysis: Abstract of the thesis. dis. … cand. philosophy sciences. Volgograd, 1999. (in Rus.)

43. Vinogradova Ya.E., Gurieva S.D. Methodological techniques and methods for studying social representations // Scientific opinion. 2021a. No. 10. P. 10-13. (in Rus.)

44. Vinogradova Ya.E., Gurieva S.D. Social ideas about the phenomenon of betrayal as the basis for differences in social behavior / In the book: Psychology of the XXI century. Psychological research: from theory to practice. Collection of abstracts of the participants of the international scientific conference of young scientists. St. Petersburg, 2021b. P. 196-197. (in Rus.)

45. Vlasova T.N. Sense of duty in relation to elders as a motive for the moral behavior of a teenager // Uchenye zapiski Kazanskogo pedagogicheskogo instituta. 1971. Issue. 91. Sat. 2. P. 64−86. (in Rus.)

46. Vovk V.N. Paternalism in the Russian legal mentality // Yurist-Pravoved. 2008. No. 6 (31). P. 124−126. (in Rus.)

47. Volovikova M.I. Moral psychology: tasks, methods and current state // Problems of moral and ethical psychology in modern Russia: Sat. scientific works / Responsible. ed. M.I. Volovikov. M.: Publishing House "Institute of Psychology of the Russian Academy of Sciences", 2011. P. 21–39. (in Rus.)

48. Volovikova M.I. Moral psychology: current state and prospects for research // Institute of Psychology of the Russian Academy of Sciences. Social and economic psychology. 2018. V. 3. No. 2 (10). P. 6−29. (in Rus.)

49. Volovikova M.I. Social ideas about the moral ideal in the Russian mentality: Abstract of the thesis. dis. ... Dr. psikhol. sciences. M., 2005. (in Rus.)

50. Volovikova M.I., Mustafina L.Sh. Study of social ideas about the conscience of student youth // World of Education — Education in the World. 2017. No. 1 (65). P. 141−149. (in Rus.)

51. Voronov V.V. Transformation of economic mind and economic practice: Abstract of the thesis. dis. … Dr. Sociol. Sciences. SPb., 2003. (in Rus.)

52. Vyatkin A.P. Psychology of economic socialization of personality: subject-role approach: Monograph. Irkutsk: IGU Publishing House, 2010. (in Rus.)

53. Gavrilenkov E., Struchenevsky A. Sense of appropriate duty // Effective anti-crisis management. 2012. No. 4 (73). P. 20−25. (in Rus.)

54. Gagarina M.A. Validation of a short Russian UPPS-P impulsive behavior scale // Azimut of scientific research: pedagogy and psychology. 2021a. V. 10. No. 4 (37). P. 300-302. (in Rus.)

55. Gagarina M.A. Influence of ideas about debt behavior on decision making // Humanitarian sciences. Bulletin of the Financial University. 2014. No. 4 (16). P. 58-65. (in Rus.)

56. Gagarina M.A. Personal debt tolerance: predictors and features of diagnostics // Azimuth of scientific research: pedagogy and psychology. 2020a. V. 9. No. 1 (30). P. 63-68. (in Rus.)

57. Gagarina M.A. Debt behavior of representatives of different generations before and after the onset of the COVID-19 pandemic // Bulletin of the Saratov University. New series. Series: Acmeology of Education. Psychology of development. 2021b. T. 10. No. 3 (39). P. 240-251. DOI: 10.18500/2304-9790-2021-10-3-240-251 (in Rus.)

58. Gagarina M.A. Debt mentality of the individual: an economic and psychological study. M.: IPRAN, 2021c. 275 p. (in Rus.)

59. Gagarina M.A. Debt relations of personality as a problem of social and economic psychology // Theoretical and experimental psychology. 2022a. V. 15. No. 2. P. 121-136. DOI: 10.24412/2073-0861-2022-2-121-135 (in Rus.)

60. Gagarina M.A. The use of games in the educational process to improve credit competence // Akmeologiya. 2015. No. 3(55). P. 54-55. (in Rus.)

61. Gagarina M.A. The Lending Motives Questionnaire: development and validation // World of Psychology. 2022b. No. 2 (109). P. 79-95. DOI: 10.51944/20738528_2022_2_79 (in Rus.)

62. Gagarina M.A. Organizational-psychological aspects of the problems of social and economic psychology: results and prospects of research // Organizational psychology. 2019. V. 9. No. 1. P. 142-147. (in Rus.)

63. Gagarina M.A. Psychological aspects of lending money // Uchenye zapiski Institute of Psychology RAS. 2021d. V. 1. No. 2(2). P. 40–50. (in Rus.)

64. Gagarina M.A. The role of socio-psychological capital in the debt behavior of the individual // Bulletin of the Minin University. 2022. V. 10. No. 3. DOI: 10.26795/2307-1281-2022-10-3-12 (in Rus.)

65. Gagarina M.A. Social representations of debt: comparison of generations // Institute of Psychology of the Russian Academy of Sciences. Social and economic psychology. 2020b. V. 5. No. 4 (20). P. 246–272. DOI: 10.38098/ipran.sep.2020.20.4.010 (in Rus.)

66. Gagarina M.A. Social representations of Russians about debt // Institute of Psychology of the Russian Academy of Sciences. Social and economic psychology. 2020c. V. 5. No. 3 (19). P. 308-332. DOI: 10.38098/ipran.sep.2020.19.3.014 (in Rus.)

67. Gagarina M.A. Comparative analysis of debt behavior among representatives of various religious denominations // Bulletin of the Moscow State Regional University. Series:

Psychological sciences. 2021e. No. 3. P. 48-63. DOI: 10.18384/2310-7235-2021-3-48-63 (in Rus.)

68. Gagarina M.A., Vlasenkova E.A. What personality traits determine the willingness of Russians to invest in cryptocurrencies? // Humanitarian sciences. Bulletin of the Financial University. 2018. V. 8. No. 5 (35). P. 66-76. (in Rus.)

69. Gagarina M.A., Elistratova E.D., Ustinov D.A. Attitude to credit and debt: the role of credit competence and personality traits // Bulletin of the Saratov University. New series. Series: Acmeology of Education. Psychology of development. 2020. V. 9. No. 2 (34). P. 170-177. DOI: 10.18500/2304-9790-2020-9-2-170-177 (in Rus.)

70. Gagarina M.A., Lopanova N.K. Tolerance to Uncertainty in Individuals with Different Strategies of Investment Behavior // World of Science. 2018. V. 6. No. 3. P. 64. (in Rus.)

71. Gagarina M.A., Muratnazarov A.K. Attitude to unconditional basic income among individuals with different levels of motivation to avoid failures // World of Science. Pedagogy and psychology. 2019. V. 7. No. 2. P. 44. (in Rus.)

72. Gagarina M.A., Nevryuev A.N. Peculiarities of students' attitude to monetary debt and economic behavior at the university // Azimut of scientific research: pedagogy and psychology. 2020. V. 9. No. 4 (33). P. 70-75. (in Rus.)

73. Gagarina M.A., Pavlova O.E. Bounded rationality and debt behavior of working and non-working Russians // Social policy and sociology. 2013. No. 3-2 (95). P. 251-265. (in Rus.)

74. Gagarina M.A., Padun M.A. Express Debt Behavior Questionnaire: Development and Validation // Psikhologicheskie issledovaniya. 2021. V. 14. No. 78. P. 3. https://doi.org/10.54359/ps.v14i78.124 (in Rus.)

75. Gagarina M.A., Ryabov V.B. Study of the content of the debt psychological contract // Bulletin of the Moscow State Regional University. Series: Psychological sciences. 2022. No. 2. P. 60–78. DOI: 10.18384/2310-7235-2022-2-60-78 (in Rus.)

76. Gagarina M.A., Savchenko D.V. Subjective assessment of the state of Russian society and its relationship with personal traits and economic behavior of Russians // Uchenye zapiski Rossiyskogo gosudarstvennogo sotsial'nogo universiteta. 2018. V. 17. No. 2 (147). P. 14-22. (in Rus.)

77. Gagarina M.A., Savchenko D.V., Smurygina A.A. Psychology of debt behavior: why borrowers do not repay loans // Uchenye zapiski Rossiiskoi gosudarstvennogo sotsial'nogo universiteta. 2014. V. 2. No. 4 (127). P. 193-201. (in Rus.)

78. Gagarina M.A., Solovova N.A. Sources of information as factors in the choice of credit products among respondents with different income levels // Azimut of Scientific Research: Pedagogy and Psychology. 2021. V. 10. No. 4 (37). P. 295-299. (in Rus.)

79. Gagarina M.A., Suleymanova S.S. Socio-psychological features and the level of

financial literacy of debtors // World of Science. 2016. V. 4. No. 4. P. 38. (in Rus.)

80. Gagarina M.A., Suleymanova S.S. Financial Literacy and Economic Behavior of Individuals with Different Correlation of Savings and Consumption Motivations // World of Science. 2017. V. 5. No. 3. P. 47. (in Rus.)

81. Galimova Yu.V., Pakhno I.V. Theoretical analysis of the concept of "sense of duty" // Postgraduate student. 2016. No. 8 (24). P. 45−48. (in Rus.)

82. Galiullina S.D., Bresler M.G., Suleimanov A.R., Galiullina V.V. Islamic financial institutions and historical features of their origin // Vestnik UGNTU. Science, education, economics. Series: Economy. 2018. No. 3 (25). P. 50-57. (in Rus.)

83. Golubev A.V. Influence of economic consciousness on the implementation of the new economic policy (on the example of Karelia): Abstract of the thesis. dis. ... cand. historical sciences. Petrozavodsk, 2006. (in Rus.)

84. Gostev A.A. On metahistorical aspects in the study of mentality // Trends in the development of science and education. 2018. No. 42 (1). P. 53−55. (in Rus.)

85. Gochiyaev A.I., Kitova D.A. Psychological features of the formation of economic consciousness of students // Humanization of education. 2011. No. 3. P. 107−113. (in Rus.)

86. Grachev A.A. Attitude to the Fatherland as a Problem of Applied Psychology // Institute of Psychology of the Russian Academy of Sciences. Social and economic psychology. 2018. V. 3. No. 2 (10). P. 134−153. (in Rus.)

87. Grachev A.A. Attitude of a person to an active social object: an applied aspect // Institute of Psychology of the Russian Academy of Sciences. Social and economic psychology. 2020. V. 5. No. 2 (18). P. 419-442. (in Rus.)

88. Gretsov A.G., Azbel A.A. Psychological tests for high school students and students. St. Petersburg: Peter, 2012. (in Rus.)

89. Grigoriev D.S. Development of a short version of the scales from the methodology of J. Duckit: right-wing authoritarianism, orientation towards social dominance, belief in a dangerous and competitive world // National Psychological Journal. 2017. No 4 (28). P. 30–44. DOI: 10.11621/npj.2017.0403 (in Rus.)

90. Graeber D. Debt: the first 5000 years of history. Ad Marginem Press, 2015. 779 p. (in Rus.)

91. Gryaznova A.M. Implicit contract in organization management: Abstract of the thesis. dis. … cand. Econ. Sciences. M., 2005. (in Rus.)

92. Gulevich O.A. Psychology of intergroup relations. M.: Moscow Psychological and Social Institute, 2007. 432 p. (in Rus.)

93. Gureev V.A. Commentary on the Federal Law "On bailiffs". URL:

http://fssprus.ru/in_an_comm_fz118/ (date of access: 02/15/2021). (in Rus.)

94. Gurieva S.D. Social attitudes and behavior / In the book: Social psychology. Tradition and modernity. St. Petersburg, 2020, P. 64-70. (in Rus.)

95. Gurieva S.D., Vinogradova Ya.E. Social ideas about the phenomenon of betrayal: analysis of the structure and content in different age groups // Bulletin of the Vyatka State University. 2021a. No. 1 (139). P. 97-114. (in Rus.)

96. Gurieva S.D., Vinogradova Ya.E. The phenomenon of distrust in social ideas about betrayal / In the book: Social psychology: history and modernity. Reader. Moscow, 2021b. P. 196-205. (in Rus.)

97. Gurieva S.D., Klipova N.V. Trust as a way to overcome the crisis on the example of COVID-19 // Modern studies of social problems. 2020. V. 12. No. 2. P. 248-265. (in Rus.)

98. Danilova Yu.N. Universals "guilt" and "shame" as an expression of Russianness in morality // Bulletin of the Chelyabinsk State Academy of Culture and Arts. 2015. No. 1 (41). P. 96–100. (in Rus.)

99. Deyneka O.S. Multifactorial questionnaire in the diagnosis of socio-economic consciousness // Psychology. Economy. Law. 2013. No. 2. P. 23–26. (in Rus.)

100. Deyneka O.S. Image-representation of the Motherland as a factor of national economic security / In the collection: Interdisciplinary resources of economic psychology in the formation of ethno-regional identity and a positive image of a small motherland. Materials of the All-Russian scientific - practical conference with international participation. Managing editors A.D. Karnyshev, V.A. Reshetnikov. 2019. P. 29-35. (in Rus.)

101. Deyneka O.S. Experience of empirical research of political and economic mind // Bulletin of St. Petersburg University. Series 16 “Psychology. Pedagogy". 2015. No. 3. P. 13−26. (in Rus.)

102. Deyneka O.S. Economic psychology: Textbook. St. Petersburg, St. Petersburg State University, 2000. (in Rus.)

103. Deyneka O.S., Zabelina E.V., Vinogradov Yu.V. The attitude of Russians to monetary policy before the COVID-19 crisis and against it // Institute of Psychology of the Russian Academy of Sciences. Social and economic psychology. 2020. V. 5. No. 2 (18). P. 189-220. (in Rus.)

104. Deyneka O.S., Zabelina E.V., Chestyunina Yu.V. Economic consciousness of student youth in the context of globalization (based on the study of Russia and Japan) // Society: sociology, psychology, pedagogy. 2019. No. 4 (60). pp. 53-62. (in Rus.)

105. Deyneka O.S., Maksimenko A.A. Positive and negative trends in relations in the “business-state” system / In the collection: Socio-economic conditionality of entrepreneurship,

small and medium-sized businesses and society: strong ideas for the new time. Collection of articles of the first interregional scientific-practical conference. Kostroma, 2021. P. 90-93. (in Rus.)

106. Dementy L.I. Responsibility as a resource of personality: Monograph. Moscow: Inform-Knowledge, 2005. (in Rus.)

107. Dementy L.I. Responsibility of the individual as a property of the subject of life: Abstract of the thesis. dis. … Dr. psikhol. sciences. M., 2005. (in Rus.)

108. Demin A.N. Financial self-control: relationship with credit-borrowing behavior and social characteristics of a person // Sociological Studies. 2020. No. 6. P. 72-81. (in Rus.)

109. Demin A.N., Kireeva O.V. Psychological factors of loan repayment // Voprosy Psychologii. 2018. No. 3. P. 66-75. (in Rus.)

110. Demin A.N., Pedanova E.Yu., Kireeva O.V. The ratio of debtors to loans // Sociological Studies. 2018. No. 11 (415). P. 85−94. (in Rus.)

111. Dikiy A.A. Life on Credit: Attitudes and Behavioral Strategies of Russians // Sociological Studies. 2012a. No. 5 (337). P. 134−140. (in Rus.)

112. Drobysheva T. V., Voytenko M. Yu., Drobysheva M. M. The image of one's generation in the perceptions of different groups of Russians (on the example of the "baby boomers", "X" and "Millennium" generations) // Uchenye zapiski. Electronic scientific journal of Kursk State University. 2019. No. 3 (51). P. 220–230. URL: https://cyberleninka.ru/article/n/obraz-svoego-pokoleniya-v-predstavleniyah-raznyh-grupp-rossiyan-na-primere-pokoleniy-bebi-bumerov-h-i-millenium (Date of access: 07/01/2021). (in Rus.)

113. Drobysheva T.V. Determinants of the economic consciousness of the individual at the stage of primary economic socialization: the state of the research problem // Bulletin of the Moscow State Regional University. Series: Psychological Sciences. 2016. No. 2. P. 54−61. (in Rus.)

114. Drobysheva T.V., Gagarina M.A., Nestik T.A. Attitude towards cryptocurrencies among young people with different experience in financial behavior // Bulletin of the Moscow State Regional University. Series: Psychological sciences. 2021. No. 1. P. 84-96. DOI: 10.18384/2310-7235-2021-1-84-96 (in Rus.)

115. Dronova L.P. Where did the due come from? (On the problem of linguistic reflection of the Eurasian cultural dialogue) // Bulletin of the Tomsk State University. 2006. No. 291. S. 157−164. (in Rus.)

116. Dubov I.G. The phenomenon of mentality: psychological analysis // Voprosy Psychologii. 1993. No. 5. P. 20−29. (in Rus.)

117. Dyachenko M.I. Soviet psychological science in the service of the defense of the motherland // Voprosy Psychologii. 1985. No. 3. P. 5−13. (in Rus.)

118. Egorova M.S., Parshikova O.V. Psychometric characteristics of a Short Portrait Big Five Questionnaire (B5−10) // Psikhologicheskie issledovaniya. 2016. V. 9. No. 45. P. 9. (in Rus.)

119. Emelyanova T.P. Construction of social representations in the conditions of transformation of the Russian society. M.: Publishing House "Institute of Psychology of the Russian Academy of Sciences", 2006. (in Rus.)

120. Emelyanova T.P. The development of the concept of social representation is a new stage in the development of the conceptual apparatus of social psychology. In the collection: Development of the concepts of modern psychology. Ser. "Methodology, theory and history of psychology" Managing editors: A.L. Zhuravlev, E.A. Sergienko. Moscow, 2018. P. 379-400. (in Rus.)

121. Emelyanova T.P. Social representations: history, theory and empirical research. M.: Publishing House "Institute of Psychology of the Russian Academy of Sciences", 2016. (in Rus.)

122. Emelyanova T.P., Belykh T.V., Shabanova V.N. Images of the past, present and future among representatives of the baby boomer generation. Bulletin of the Moscow State Regional University. Series "Psychological Sciences". 2018. No. 3. P. 75−85. (in Rus.)

123. Emelyanova T.P., Vikent'eva E.N., Gagarina M.A. Socio-psychological features of consumers of various types of loans // Voprosy Psychologii. 2022. V. 68. No. 1. P. 73-83. (in Rus.)

124. Emelyanova T.P., Drobysheva T.V. Characteristics of collective memory in the context of socio-psychological characteristics of two generations // Horizons of humanitarian knowledge. 2017. No. 5. P. 71−85. (in Rus.)

125. Emelyanova T.P., Schmidt D.A. Romantic Relations and Marriage in the Social Views of Generations of Millennials and Baby Boomers // Bulletin of the Moscow State Regional University. Series "Psychological Sciences". 2019. No. 1. P. 29−43. (in Rus.)

126. Efremova M.V. The influence of religious identity on the economic attitudes and ideas of Russians // Almanac of modern science and education. 2010. No. 10. P. 90-95. (in Rus.)

127. Zhuravlev A.L. Features of the economic mind of employees of enterprises with different forms of ownership // Problems of economic psychology: In 2 vols. V. 1 / Ed. ed. A.L. Zhuravlev, A.B. Kupreychenko. M.: Publishing house "Institute of Psychology of the Russian Academy of Sciences", 2004a. P. 167−204. (in Rus.)

128. Zhuravlev A.L. The attitude of the individual to money as a factor in its orientation towards cultural values: research program / In the collection: Modern psychology: the state and prospects of research. Anniversary scientific conference dedicated to the 30th anniversary of the Institute of Psychology of the Russian Academy of Sciences and the 75th anniversary of B.F.

Lomov. 2002. P. 42-63. (in Rus.)

129. Zhuravlev A.L. Psychology of managerial interaction (theoretical and applied problems). M.: Publishing House “Institute of Psychology of the Russian Academy of Sciences”, 2004. (in Rus.)

130. Zhuravlev A.L. Economic psychology: place and role in modern science // Russian Journal of Psychology. 2005. V. 2. No. 1. P. 45−56. (in Rus.)

131. Zhuravlev A.L., Koltsova V.A. Russian mentality as a subject of psychological research: essential characteristics and factors of formation // Historiogenesis and the current state of the Russian mentality. Issue. 2. M., 2016. P. 7−37. (in Rus.)

132. Zhuravlev A.L., Kupreychenko A.B. Attitude to money of entrepreneurs with different psychological types of economic activity // Psychology and Economics. 2009. V. 2. No. 1. P. 12-32. (in Rus.)

133. Zhuravlev A.L., Kupreychenko A.B. Economic self-determination: theory and empirical research. M.: Publishing House "Institute of Psychology of the Russian Academy of Sciences", 2007. (in Rus.)

134. Zhuravlev A.L., Poznyakov V.P. The significance of the works of V.N. Myasishchev for the development of social psychology // Psychological journal. 2018. V. 39. No. 5 P. 59-68. DOI: 10.31857/S020595920002142-2 (in Rus.)

135. Zhuravlev A.L., Poznyakov V.P. Economic psychology: theoretical problems and directions of empirical research // Psychology: Journal of the Higher School of Economics. 2004. No. 3. P. 46−64. (in Rus.)

136. Zhuravlev A.L., Poznyakov V.P., Vavakina T.S. Orientation to the principles and norms of social interaction as a factor of psychological attitude to business partnership // Psychological journal. 2017. V. 38. No. 1. P. 5-15. (in Rus.)

137. Zhuravlev A.L., Ushakov D.V., Yurevich A.V. Mentality, society and psychosocial person (answer to the participants of the discussion) // Psychological journal. 2017. V. 38. No. 1. P. 107−112. (in Rus.)

138. Zhuravlev A.L., Yurevich A.V. Psychology of morality as an area of psychological research // Psychological journal. 2013. V. 34. No. 3. P. 4−14. (in Rus.)

139. Zhuravleva N.A. Value Factors of the Personality's Relationship to Money // Economics of Education. 2021. No. 5 (126). P. 73-79. (in Rus.)

140. Zabelina E.V. Psychological time and economic mind of personality: theoretical model // Institute of Psychology of the Russian Academy of Sciences. Social and economic psychology. 2016. V. 1. No. 4 (4). P. 115−144. (in Rus.)

141. Zabelina E.V. Psychological time and economic mind: socio-psychological

analysis: Dis. … Dr. psikhol. Sciences. Chelyabinsk, 2021. (in Rus.)

142. Zabelina E.V., Kurnosova S.A., Koptseva N.P., Luzan V.S., Shchukina K.E. Strategies of economic behavior of the indigenous peoples of the north and their impact on subjective well-being // Journal of the Siberian Federal University. Series: Humanities. 2021. V. 14. No. 6. P. 797-809. (in Rus.)

143. Zakharova A.N. Economic mentality in the structure of Russian polymentality: analysis of the scientific category // Bulletin of the Chuvash State Pedagogical University named after I.Ya. Yakovlev. Series "Humanitarian and Pedagogical Sciences". 2012. No. 3 (75). P. 74−81. (in Rus.)

144. Zemchenkova G.M. Education of consciousness and a sense of social duty in adolescents in a classroom team: Dis. … cand. ped. Sciences. M., 1984. (in Rus.)

145. Ivanov A.A., Korshunov P.N. On the issue of the position of a credit institution in the case of bankruptcy of the borrower // Banking. 2021. No. 4. P. 17-23. (in Rus.)

146. Izard K.E. Psychology of emotions St. Petersburg: Peter, 2000. (in Rus.)

147. Ilyin E.P. Psychology of conscience. Guilt, shame, remorse. St. Petersburg: Peter, 2016. (in Rus.)

148. Historiogenesis and the current state of the Russian mentality / Otv. ed. V.A. Koltsova, E.V. Kharitonova. M.: Publishing House "Institute of Psychology of the Russian Academy of Sciences", 2015. (in Rus.)

149. Kamneva E.V., Annenkova N.V. The relationship of life values and attitudes towards money in youth // Humanitarian sciences in the XXI century. 2014. No. XIX. P. 62-65. (in Rus.)

150. Kahneman D. Thinking, fast and slow. M.: AST, 2018. (in Rus.)

151. Kahneman D., Tversky A. Rational choice, values and frames // Psychological journal. 2003. V. 24. No. 4. P. 31-43. (in Rus.)

152. Kant I. Fundamentals of the metaphysics of morality // Works: In 6 vols. T. 4. Part 1 / Under the general. ed. V.F. Asmusa, A.V. Gulygi, T.I. Oizerman. M.: Thought, 1965. P. 219-310. (in Rus.)

153. Karandashev V.N. Schwartz's Methodology for Studying Personal Values: Concept and Methodological Guide. St. Petersburg: Speech, 2004. (in Rus.)

154. Karimova M. T., Nadzhibulloev A. K. The impact of the COVID-19 pandemic on the availability of food to the population of Tajikistan // Economics of Tajikistan. 2020. No. 3. P. 30–34.

155. Karnyshev A.D., Zhuravlev A.L., Kovaleva Yu.V. Economic patriotism as a direction in socio-economic psychology (interview with A.D. Karnyshev) // Institute of

Psychology of the Russian Academy of Sciences. Social and economic psychology. 2018. V. 3. No. 2 (10). P. 221-244. (in Rus.)

156. Karnyshev A.D., Ivanova E.A., Karnysheva O.A. The nature of economic patriotism and civil cooperation: ethnopsychological aspects. Publishing house: Institute of Psychology RAS; Irkutsk State University. Moscow, 2017. (in Rus.)

157. Karnyshev A.D., Karnysheva O.A. Patriotism as identification with a group and options for combining personal and public interests in it // World of Science. 2018. V. 6. No. 5. P. 51. (in Rus.)

158. Kireeva O.V., Demin A.N. Cognitive and emotional components of a person's attitude to loans // Psychologist. 2016. No. 4. P. 126 - 139. DOI: 10.7256/2409-8701.2016.4.20092 URL: https://nbpublish.com/library_read_article.php?id=20092 (in Rus.)

159. Kireeva O.V., Pedanova E.Yu., Demin A.N. Attitude to loans and the social status of the individual // Human. Community. Management. 2017. V. 18. No. 3. P. 95–107. (in Rus.)

160. Kitova D.A. Economic mind of individual and group subjects of life // In the book: Development of concepts of modern psychology. Ser. "Methodology, history and theory of psychology" Moscow, 2021, P. 622-646. (in Rus.)

161. Kitova D.A., Kitov A.A. Economic mentality as a problem of psychological analysis: from theoretical positions to empirical research // Institute of Psychology of the Russian Academy of Sciences. Social and economic psychology. 2020. V. 5. No. 4 (20). P. 67–95. (in Rus.)

162. Kitova D.A., Semenova F.O. The Phenomenon of Mind as a Subject of Psychological Analysis // Bulletin of the University of the Russian Academy of Education. 2019. No. 4. P. 49–54. (in Rus.)

163. Kolesov V.I. The content of moral feelings in patriotic education in preschool age // New directions and concepts in modern science: Sat. scientific works based on materials of the IV International Scientific and Practical Conference. Smolensk: Novalenso, 2019. P. 19–21. (in Rus.)

164. Koltsova V.A., Zhuravlev A.L. Essence characteristics and factors of formation of the Russian mentality // Psychological journal. 2017. V. 38. No. 3. P. 5–17. (in Rus.)

165. Koltsova V.A., Sosnin V.A. Socio-psychological problems of patriotism and features of its upbringing in modern Russian society // Psychological journal. 2005. V. 26. No. 4. P. 89–98. (in Rus.)

166. Konstantinov V.V., Gritsenko V.V., Khukhlaev O.E., Ryzhova S.V. The Structure of the Religious Identity of Modern Orthodox Youth // Psychological Journal. 2018. V. 39. No. 4. S. 95-104. (in Rus.)

167. Kornilova T.V. Diagnosis of “personal factors” in decision making // Voprosy Psychologii. 1994. No. 6. P. 99−109. (in Rus.)

168. Kornilova T.V. Melbourne Decision Questionnaire: Russian Language Adaptation // Psikhologicheskie issledovaniya. 2013. V. 6. No. 31. P. 4. (in Rus.)

169. Kornilova T.V., Chigrinova I.A. Personal values, moral development and emotional intelligence in the regulation of choice in situations of interpersonal interaction // Psychology. Journal of the Higher School of Economics. 2014. V. 11. No. 4. P. 56-74. (in Rus.)

170. Koropets O.A., Chudinovskikh M.V. Readiness of the working population to comply with legal restrictions and prohibitions during a pandemic // Psychology and Law. 2021. V. 11, No. 1. P. 223–237. DOI: 10.17759/psylaw.2021110117 (in Rus.)

171. Koshelev A.D. On the language concept "debt" // Logical analysis of language: Languages of ethics / Ed. editor: N.D. Arutyunova, T.E. Yanko, N.K. Ryabtsev. M.: Languages of Russian culture, 2000. P. 119–124. (in Rus.)

172. Krasnyanskaya T.M., Tylets V.G. Transspective of security in Russian folk proverbs and sayings // Historical psychology: past, present, future / Ed. ed. A.L. Zhuravlev, E.V. Kharitonova, E.N. Holondovich. M.: Publishing House "Institute of Psychology of the Russian Academy of Sciences", 2020. P. 432−442. (in Rus.)

173. Krasulina V.V. Duty and responsibility in the philosophy of morality // Modern studies of social problems. 2018. V. 10. No. 4 (4). P. 131−135. (in Rus.)

174. Sharia credit. Is Islamic banking necessary in Russia? RBC (07.12.2015) https://www.rbc.ru/newspaper/2015/12/07/56bc8a8b9a7947299f72b7e6 (in Rus.)

175. Credit history // VCIOM. News. November 19, 2017 URL: https://wciom.ru/analytical-reviews/analiticheskii-obzor/kreditnaya-istoriya (Accessed 03/12/2021). (in Rus.)

176. Krushelnitskaya O.B., Marinova T.Yu., Pogodina A.V., Raskhodchikova M.N., Tolstykh N.N. Normative behavior in the context of the COVID-19 pandemic: how to achieve its compliance with students? // Social psychology and society. 2021. V. 12, No. 1. P. 198–221. DOI: 10.17759/sps.2021120113 (in Rus.)

177. Kuliev E.R. Koran / Translation of meanings: Kuliev E.R.; ed. co-authors: E.R. Kuliev, R.F. Abaskuliev, A.Z. Musaev, A.A. Kasim, S.M. Zakharna. - 6th ed., corrected. - M.: Umma, 2007. S. 59-60. (in Rus.)

178. Kupreychenko A.B. The psychology of trust and distrust. M.: Publishing House "Institute of Psychology of the Russian Academy of Sciences", 2008. (in Rus.)

179. Lebedev A.N. Feelings of national pride and patriotism as a problem of research and practical psychology // Relationships of research and practical psychology / Otv. ed. A.L.

Zhuravlev, A.V. Yurevich. M.: Publishing House "Institute of Psychology of the Russian Academy of Sciences", 2015. P. 556−571. (in Rus.)

180. Lebedev A.N., Bulygina O.A. The problem and methods of studying debt and debt behavior in domestic psychology // Actual problems of social and economic psychology: methodology, theory, practice: Sat. scientific articles. Issue. 3 / Ans. ed. A.N. Lebedev. M.: Sputnik +, 2015. P. 36−39. (in Rus.)

181. Lebedev A.N., Gordyakova O.V. Theoretical and methodological issues of studying patriotism as a social feeling and socially oriented behavior // IP RAS. Social and economic psychology. 2016a. T. 1. No. 1. P. 23−40. (in Rus.)

182. Lebedev A.N., Gordyakova O.V. Sense of duty and types of credit-debt behavior // Applied Legal Psychology. 2016b. No. 4. P. 74−82. (in Rus.)

183. Lebedev A.N., Malsagova K.B. Self-assessment and sense of duty in conditions of economic crises // Formation of general cultural and professional competencies of a financier: Sat. scientific works of students, graduate students and teachers of the Financial University under the Government of the Russian Federation. Issue. 5. M., 2015. P. 70−73. (in Rus.)

184. Lebedev-Lubimov A. N. Psychology of advertising / A. N. Lebedev-Lubimov - "Peter", 2002. (in Rus.)

185. Levada Yu.A. Generations of the 20th century: research opportunities // Public opinion monitoring: economic and social changes. 2001. No. 5(55). P. 7–14. (in Rus.)

186. Levchenko E.V. History and theory of psychology of relations / Ed. ed. A. A. KRYLOV St. Petersburg: Aleteyya, 2003. 312 p. (in Rus.)

187. Lomov B.F. Methodological and theoretical problems of psychology. M., Publishing House "Science", 1984. (in Rus.)

188. Mayboroda T.A., Kudryashov O.A. Model of the personality of an engineer-economist // Bulletin of the APK of Stavropol. 2014. No. 4 (16). P. 266−271. (in Rus.)

189. Makarova S.P. The choice of the style of economic behavior by representatives of different generations // State, academic science and higher education: current state and development trends: Sat. scientific articles / Rep. ed. ABOUT. Nigmatullin. Ufa: ANO "Research Center for Information and Legal Technologies", 2015. P. 122−129. (in Rus.)

190. Makogon I.K., Enikolopov S.N. Approbation of the methodology for measuring the Guilt and Shame Proneness scale (GASP) // Voprosy Psychologii. 2014. No. 4. P. 1−8. (in Rus.)

191. Martynenko V.V., Martynenko S.V. Money as a subject of interdisciplinary research of credit relations // POISK: Politics. Social science. Art. Sociology. Culture. 2018. No. 4 (69). P. 125-133. (in Rus.)

192. Maslennikov V. V., Larionov A. V., Gagarina M.A. Factors of Formation of Types

of Financial Behavior of Economic Subjects // Finance: Theory and Practice. 2022. V. 26. No. 2. P. 88-103. DOI: 10.26794/2587-5671-2022-26-2-88-103. (in Rus.)

193. Method of personal differential (option adapted at the V.M. Bekhterev Research Institute) / Fetiskin N.P., Kozlov V.V., Manuilov G.M. Socio-psychological diagnostics of personality development and small groups. M., 2002. P. 20-21. (in Rus.)

194. Migranova L.A., Toreev V.B., Yarasheva A.V. Economic behavior: analysis and prospects // Economic and social changes: facts, trends, forecast. 2014. No. 1 (31). P. 116-124. (in Rus.)

195. Miroshkina M.R. X, Y, Z. Theory of generations. New coordinate system // Voprosy Obrazovaniya. 2014. No. 2. P. 50−57. (in Rus.)

196. Mikheev E. A., Nestik T. A. Psychological mechanisms of infodemic and the attitude of the individual to disinformation about COVID-19 in social networks // Institute of Psychology of the Russian Academy of Sciences. Social and economic psychology. 2021. V. 6. No. 1 (21). P. 37–64. DOI: 10.38098/ipran.sep.2021.21.1.002 (in Rus.)

197. Mikheev M.N. Economic mind in the philosophical dimension // Bulletin of the Don State Technical University. 2011. V. 11. No. 3 (54). P. 356−363. (in Rus.)

198. Moscovici S. Money as a passion and as a representation. In book. Moskovichi S. A machine that creates gods. M., 1998. (in Rus.)

199. Mauss M. Society. Exchange. Personality: Works on social anthropology. M.: KDU, 2011. (in Rus.)

200. Muzhichkova Yu.E. Personal social responsibility and debt behavior. Economic psychology: past, present, future. 2016. No. 3-2. P. 63-68. (in Rus.)

201. Muzhichkova Yu.E. The problem of the perception of money and the formation of attitudes towards money in domestic psychological research // In the collection: Socio-economic and psychological problems of management. Collection of scientific articles based on the materials of the All-Russian Scientific and Practical Conference, held at the Moscow City Psychological and Pedagogical University. 2011. P. 153-159. (in Rus.)

202. Muzhichkova Yu.E. Psychology of ordinary ideas about debts and credits // Humanitarian sciences. Bulletin of the Financial University. 2015. No. 4. P. 37−44. (in Rus.)

203. Munina O. V. Liminal identity of the COVID generation // Bulletin of the Saratov University. New series. Series: Sociology. Political science. 2021. V. 21, No. 1. P. 23–28. DOI: 10.18500/1818-9601-2021-21-1-23-28 (in Rus.)

204. Muravieva P.A. Features of the relationship of the individual to money, depending on the economic roles performed: Dissertations ... Cand. psychol. Sci. Yaroslavl, 2012. (in Rus.)

205. Murashchenkova N.V., Gritsenko V.V., Efremenkova M.N., Kalinina N.V., Kulesh

E.V., Konstantinov V.V., Gurieva S.D., Malenova A.Yu. Ethnic, civic and global identities as predictors of emigration activity of student youth in Belarus, Kazakhstan and Russia // Cultural-Historical Psychology. 2022. V. 18. No. 3. P. 113-123. (in Rus.)

206. Mukharyamova L. M., Zalyaev A. R., Shammazova E. Yu. COVID-19: political challenges for public health // Kazan Medical Journal. 2021. V. 102, No. 1. P. 39–46. DOI: 10.17816/KMJ2021-39 (in Rus.)

207. Myasishchev V.N. The problem of human relations and its place in psychology // Voprosy Psychologii. 1957. No. 5. P. 142–155. (in Rus.)

208. Nartova-Bochaver S.K. Communication of psychological sovereignty and social beliefs: the boundaries of the individual in the context of the "big" society // Social psychology and society. 2017. Volume 8. No. 3. P. 100–114. doi:10.17759/sps.2017080308 (in Rus.)

209. Nartova-Bochaver S.K., Kislitsa G.K. Experience of gratitude as a personal resource: to the formulation of the problem // Psychological journal. 2017. V. 38. No. 6. P. 42−51. (in Rus.)

210. Nartova-Bochaver S.K., Podlipnyak M.B., Khokhlova A.Yu. Belief in a just world and psychological well-being in deaf and hearing adolescents and adults [Electronic resource] // Clinical and Special Psychology. 2013. Volume 2. No. 3. URL: https://psyjournals.ru/psyclin/2013/n3/64003.shtml (date of access: 01/26/2022) (in Rus.)

211. Naumova T., Shklyar T. A heightened sense of duty // Direct investments. 2011. No. 1 (105). P. 80−83. (in Rus.)

212. Neverov A.N. On the problem of analyzing the behavior of states as economic agents // Economic psychology: past, present, future. 2019. V. 4. No. 4. P. 150-154. (in Rus.)

213. Neverov A.N. Economic psychology of innovation: problem statement // In the collection: Economic psychology: modern problems and development prospects. Tenth Anniversary International Scientific and Practical Conference. 2010. P. 190-195. (in Rus.)

214. Nekrasova E.A., Nurdin M.U. Servicemen's Attitude to Money: Possible Addictions // Legal Psychology. 2017. No. 4. P. 27-29. (in Rus.)

215. Non-payers for housing and communal services - are debtors in banks // Banking. 2016. No. 8. P. 55. (in Rus.)

216. Nestik T.A. Impact of the COVID-19 pandemic on society: socio-psychological analysis // Institute of Psychology of the Russian Academy of Sciences. Social and economic psychology. 2020. V. 5, No. 2 (18). P. 47–83. DOI: 10.38098/ipran.sep.2020.18.2.002 (in Rus.)

217. Nestik T.A. Global identity as a socio-psychological phenomenon: theoretical and empirical research // Institute of Psychology of the Russian Academy of Sciences. Social and economic psychology. 2017. V. 2. No. 4 (8). P. 145-185. (in Rus.)

218. Nestik T.A. Long-term orientation of personality: state and prospects of research // Institute of Psychology of the Russian Academy of Sciences. Social and economic psychology. 2020a. Volume 5. No. 3(19). P. 110-140. DOI: 10.38098/ipran.sep.2020.19.3.005. (in Rus.)

219. Nestik T.A. Consideration of Future Consequences Scale, A. Strathman: the results of approbation of the CFC-14 methodology on a Russian-speaking sample // Institute of Psychology of the Russian Academy of Sciences. Organizational psychology and psychology of work. 2020b. T. 5. No. 3. P. 55-88. DOI: https://doi.org/10.38098/ipran.opwp.2020.16.3.003 (in Rus.)

220. Nestik T.A. Social psychology of time. M.: Publishing House "Institute of Psychology of the Russian Academy of Sciences", 2014. (in Rus.)

221. Nestik T.A. Socio-psychological mechanisms of long-term orientation // Institute of Psychology of the Russian Academy of Sciences. Social and economic psychology. 2016. V. 1. No. 4(4). P. 16-60. http://soc-econom-psychology.ru/cntnt/bloks/dop-menu/archive/g16/t1-4/s16-4-02.html (in Rus.)

222. Nestik T.A. Socio-psychological prerequisites and types of long-term orientation: the results of an empirical study // Psychological journal. 2021. V. 42. No. 4. P. 28-39. (in Rus.)

223. Nestik T.A. Social capital of the organization: socio-psychological analysis (first communication) // Psychological journal. 2009. Volume 30. No. 1. P. 52-63. (in Rus.)

224. Nestik T.A., Gagarina M.A. Validation of the Russian version of the "New Money Behavior Quiz" A. Furnham, S. Grover // Psikhologicheskie issledovaniya. 2022. V. 15 No. 85. http://psystudy.ru (in Rus.)

225. Nestik T.A., Deyneka O.S., Maksimenko A.A. Socio-psychological prerequisites for belief in conspiracy theories of the origin of COVID-19 and involvement in network communications // Social psychology and society. 2020. V. 11, No. 4. P. 87–104. DOI: 10.17759/sps.20201100407 (in Rus.)

226. Nestik T.A., Nikishina O.S. Attitude to the pandemic and the time perspective of the personality: adaptation of the short version of the Zimbardo Time Perspective Inventory (ZTPI-15) // Yaroslavl Psychological Bulletin. 2021. No. 3 (51). P. 29-36. (in Rus.)

227. Nikolenko Yu.S., Kalita V.V. Semantic structure and content of the image of the Russian ruble and specific world currencies // Journal of scientific publications of graduate students and doctoral students. 2007. No. 9. P. 91-99. (in Rus.)

228. About the sense of duty // Banking. 2012. No. 9. P. 96. (in Rus.)

229. Ovrutsky A.V. Socio-philosophical analysis of economic mind // Bulletin of the Baltic Federal University. I. Kant. Series "Humanities and social sciences". 2011. No. 6. P. 59–65. (in Rus.)

230. Ovchinnikova Yu.E. The development of higher social feelings as the basis of psychological security in the youth environment // Safe educational environment in the changing conditions of modern society: Sat. materials II International scientific and practical. conferences / Under scientific. ed. O.I. Shcherbakova, L.V. Shukshina. Saransk: IP V.S. Afanasiev, 2017. P. 73−77. (in Rus.)

231. From the editorial board. Interaction in the social world and the specifics of its action // World of Psychology. 2008. No. 1 (53). P. 3-9. (in Rus.)

232. OECD. Levels of financial literacy in Eurasia. 2018. URL: https://www.oecd.org/education/financial-education-cis.htm (accessed 20.02.2021).

233. Pavlova O.E., Gagarina M.A. Personal determinants of debt behavior // Bulletin of the North Caucasian Federal University. 2014. No. 6 (45). P. 264-270. (in Rus.)

234. Padun M.A., Gagarina M.A., Zelyanina A.N. The mediating role of emotion regulation and time perspective in the relationship between temperamental traits and emotional states // Experimental psychology. 2020. V. 13. No. 4. P. 36-51. (in Rus.)

235. Parasotskaya N.N., Yakovlev N.D. Pluses and minuses of state borrowings and public debt for the Russian budget system // Accounting. Analysis. Audit. 2019. V. 6. No. 4. P. 61-69. (in Rus.)

236. Pervova G.M., Bozhok A.L., Koivistoinen I.Yu. The use of works of small folklore genres in the educational process // Bulletin of the Tambov University. Series "Humanities". 2012. No. 6 (110). P. 176−181. (in Rus.)

237. Pishchik V. I. Value measurements of generations through actualized fears // Social psychology and society. 2019. V. 10, No. 2. P. 67–81. DOI: 10.17759/sps.2019100206 (in Rus.)

238. Poddubny S.E., Poznyakov V.P. Socio-psychological properties of a personality and its intentions and expectations in a situation of alleged exchange with a partner in close emotional relationships // Institute of Psychology of the Russian Academy of Sciences. Social and economic psychology. 2019. Volume 4. No. 1 (13). P. 61-93. (in Rus.)

239. Poznyakov V.P. Enterprise // Knowledge. Understanding. Skill. 2005. No. 3. P. 215−216. (in Rus.)

240. Poznyakov V.P. Psychological relations of individual and group subjects of joint economic activity. M.: Publishing House "Institute of Psychology of the Russian Academy of Sciences", 2018. (in Rus.)

241. Poznyakov V.P. Psychological relations of a person: the current state of research and prospects for the development of the concept // Institute of Psychology of the Russian Academy of Sciences. Social and economic psychology. 2017. V. 2. No. 2. P. 6-30. (in Rus.)

242. Poznyakov V.P. Comparison of the views of K.K. Platonov and V.N. Myasishchev

on the phenomenon and concept of "relation" in social psychology // Institute of Psychology of the Russian Academy of Sciences. Social and economic psychology. 2021. V. 6. No. 4 (24). P. 34-54. (in Rus.)

243. Poznyakov V.P. Structure and dynamics of the economic mind of the subject // Living standards of the population of regions of Russia. 2010. No. 1 (143). P. 67−70. (in Rus.)

244. Polezhaeva N. A. A wave of business bankruptcies as a result of the covid-19 pandemic in the USA // USA & Canada: economics, politics, culture. 2021. V. 51, No. 5. P. 84–102. DOI: 10.31857/S268667300013950-5 (in Rus.)

245. Popova I.V., Dudina I.M. Value Aspect of Youth Credit Behavior (Experience of Empirical Research) // CITISE. 2018. No. 1 (14). P. 19. (in Rus.)

246. Posypanova O.S. Consumer mind as a theoretical construct of economic psychology // Sat. Proceedings of the XIV International scientific and practical conference "Economic psychology: modern problems and development prospects" / Under the scientific. ed. A.E. Karlika, E.Kh. Lokshina. SPb.: IMC "NVSh-SPb", 2014. P. 139−142. (in Rus.)

247. Pochebut L.G. Psychology of society and social capital // Bulletin of St. Petersburg University. Series 12. Psychology. Sociology. Pedagogy. 2011. No. 1. P. 18-25. (in Rus.)

248. Pochebut L.G., Chiker V.A., Volkova N.V., Gurieva S.D. Controversy of socio-psychological effects of the consolidation of the social capital of the organization // Organizational psychology. 2021. V. 11. No. 2. P. 8-24. (in Rus.)

249. Problems of economic psychology: In 2 vol. V. 2 / Ed. ed. A.L. Zhuravlev, A.B. Kupreychenko. M.: Publishing House "Institute of Psychology of the Russian Academy of Sciences", 2005. (in Rus.)

250. Psychological mechanisms of social regulation of behavior / Ed. E.V. Shorokhova, M.I. Bobneva. Moscow: Nauka, 1979. (in Rus.)

251. Psychology of banking / Aldasheva A.A., Medvedev V.I., Sarbanov U.K. St. Petersburg, 2006. (in Rus.)

252. Psychology of social responsibility of young Russian managers and entrepreneurs in an innovative economy: Monograph / N.V. Annenkova, S.M. Buyanova, M.A. Gagarina, E.V. Kamneva, Zh.V. Korobanov, A.Yu. Krylov, A.N. Lebedev, Yu.E. Muzhichkova, M.V. Field. M.: Sputnik +, 2015. (in Rus.)

253. Development of concepts in modern psychology. V. 2 / Resp. ed. A. L. Zhuravlev, E. A. Sergienko, N. E. Kharlamenkova, G. A. Vilenskaya. - M .: Publishing house "Institute of Psychology of the Russian Academy of Sciences", 2019. - 814 p. (in Rus.)

254. Development of concepts of modern psychology / Otv. ed. A. L. Zhuravlev, E. A. Sergienko. - M.: Publishing House "Institute of Psychology of the Russian Academy of Sciences",

2018. - 702 p. (in Rus.)

255. Development of the concepts of modern psychology. V 3 / Resp. ed. A. L. Zhuravlev, E. A. Sergienko, N. E. Kharlamenkova, G. A. Vilenskaya. - M.: Publishing House "Institute of Psychology of the Russian Academy of Sciences", 2021. - 732 p. (in Rus.)

256. Rebrilova E.S. Psychometry of the author's methodology "structure and properties of the psychological contract" // Bulletin of the Tver State University. Series: Pedagogy and psychology. 2015. No. 1. P. 18-32. (in Rus.)

257. Reshetova N.P., Arutyunyants T.S. Attitude to loans among military personnel with different types of credit behavior // Legal Psychology. 2020. No. 4. P. 22-26. (in Rus.)

258. Reshetova N.P., Bychkov V.A. The relationship of attitudes towards money with the credit behavior of military personnel // Bulletin of the Russian New University. Series: Man in the modern world. 2018. No. 4. P. 73-78. (in Rus.)

259. Rubinstein S.L. Fundamentals of General Psychology. St. Petersburg: Peter Kom, 1999. (in Rus.)

260. Ryabov V.B. Psychological contract as a characteristic of the subjective quality of managerial interaction // Institute of Psychology of the Russian Academy of Sciences. Social and economic psychology. 2017. V. 2. No. 3 (7). P. 166-192. (in Rus.)

261. Ryabov V.B. Theoretical Foundations of the Psychological Contract as a Subjective Quality of Interaction // Human Factor: Problems of Psychology and Ergonomics. 2018. No. 1 (86). P. 27-32. (in Rus.)

262. Ryabchenko L.I. Perspectives for the development of Islamic banking in Russia // Bulletin of the University. 2018. No. 9. P. 140-146. https://doi.org/10.26425/1816-4277-2018-9-140-146 (in Rus.)

263. Ryaguzova E.V. The modern sociocultural paradox of the dichotomy I - the other // Interregional Pimenovskie readings. 2016. V. 13. No. 13. P. 354-359. (in Rus.)

264. Sventsitsky A.L., Kazantseva T.V. Everyday prosocial behavior of a person as the accumulation of social capital // Bulletin of St. Petersburg University. Series 12. Psychology. Sociology. Pedagogy. 2015. No. 2. P. 45-55. (in Rus.)

265. Sventsitsky A.L., Pochebut L.G., Kiloshenko M.I., Kuznetsova I.V., Mararitsa L.V., Kazantseva T.V. Social capital and its formation: a socio-psychological approach // Bulletin of St. Petersburg University. Series 12. Psychology. Sociology. Pedagogy. 2009. No. 3-2. P. 140-149. (in Rus.)

266. Semyonov V.E. Russian Society, Polimentality and Social Consent // Psychological Journal. 2015. V. 36. No. 4. P. 98−102. (in Rus.)

267. Semyonov V.E. Typology of Russian mentalities and the immanent ideology of

Russia // Bulletin of St. Petersburg University. Series 6. 1997. Issue. 4. P. 59–67. (in Rus.)

268. Semenov M.Yu. Peculiarities of the attitude towards money of people with different levels of personal maturity: Dissertation ... k. psychol. n. Yaroslavl, 2004. (in Rus.)

269. Serkin V.P. Solving the problem of randomness / non-randomness of the number of group associations // Psychodiagnostics. 2009. No. 4. P. 22–31. (in Rus.)

270. Sivrikova N. V., Kharlanova E. M. Strategies for the behavior of digital natives during the COVID-19 pandemic // Herzen readings: psychological research in education. 2020. Issue. 3. P. 648–655. DOI: 10.33910/herzenpsyconf-2020-3-59 (in Rus.)

271. Sidorenko Yu.I. Psychophysiological foundations of morality: Abstract of the thesis. ... Dr. Phil. Sciences. Kostroma, 2006. (in Rus.)

272. Simonov P.V. Between duty and conscience // Man. 1995. No. 4. P. 105–109. (in Rus.)

273. Skoblikov P.A. Creation and strengthening of the debtor's positive motives as a way to increase the efficiency of debt collection and strengthen economic security // Finance and credit. 2015. No. 8 (632). P. 18-30. (in Rus.)

274. Smirnova K.L. Religion and economics: to the problem of correlation in the space of Russian culture // Bulletin of the South Russian State Technical University (NPI). Series: Social and economic sciences. 2012. No. 5. P. 188-192. (in Rus.)

275. Sokolovskaya I.E. Psychological phenomenon of the identity of religious youth // Bulletin of the Moscow State Regional University. Series: Psychological sciences. 2012. No. 3. P. 82-88. (in Rus.)

276. Sokolovskaya I.E. The phenomenon of religiosity in the context of psychological theories // Bulletin of the Moscow State Regional University. Series: Psychological sciences. 2014. No. 2. P. 36-46. (in Rus.)

277. Social psychology: textbook / Ed. ed. A. L. Zhuravlev. M.: PER SE, 2002. 351 p. (in Rus.)

278. The average age of potential bankrupts has decreased by 13 years // Pravo.ru. 2018. September 6th. URL: https://pravo.ru/news/205064/ (date of access: 03/11/2021). (in Rus.)

279. Starostin V.M. Approaches to the formation of a community of shareholders in a credit cooperative // Bulletin of the Russian University of Cooperation. 2016. No. 1 (23). P. 85-88. (in Rus.)

280. Stepanova Yu.V., Kodolova I.A. Value orientations of students of economic specialties // Kazan economic bulletin. 2016. No. 1 (21). P. 76−80. (in Rus.)

281. Stepushina O.V. The dynamics of the concept of monetary debt in Russian: on the example of the lexeme "credit": Dis. ... cand. philol. Sciences. SPb., 2015. (in Rus.)

282. Stozhko D.K. The phenomenon of debt in the system of social interaction: Abstract of the thesis. dis. … cand. philosophy Sciences. Chelyabinsk, 2011. (in Rus.)

283. Stozhko K.P. economic consciousness. Yekaterinburg: Publishing House Ural. un-ta, 2002. (in Rus.)

284. Strebkov D.O. Models of credit behavior and factors that determine their choice // Sociological Studies. 2007. No. 3 (275). P. 52−62. (in Rus.)

285. Strebkov D.O. The main types and factors of the population's credit behavior in modern Russia // Voprosy Ekonomiki. 2004a. No. 2. P. 109-128. https://doi.org/10.32609/0042-8736-2004-2-109-128 (in Rus.)

286. Strebkov D.O. Needs and preferences of the population of Russia in the market of credit services // Sociological Studies. 2004b. No. 2. P. 51-59. (in Rus.)

287. Sukharev A.V. Development of Russian mentality. M.: Publishing House "Institute of Psychology of the Russian Academy of Sciences", 2017. (in Rus.)

288. Sukhomlinsky V.A. I give my heart to children. M.: Publishing house "Conceptual", 2016. (in Rus.)

289. Sychev A.A. Ethics of education: between duty and responsibility // Gazette of Applied Ethics. 2013. No. 42. P. 96−108. (in Rus.)

290. Sychev O.A., Protasova I.N., Belousov K.I. Diagnosis of moral foundations: approbation of the Russian version of the MFQ questionnaire // Russian Journal of Psychology. 2018. V. 15. No. 3. P. 88–115. DOI: 10.21702/rpj.2018.3.5 (in Rus.)

291. Tatarko A.N. The role of civic identity in the structure of social capital. Bulletin of the Moscow State Regional University. Series: Psychological sciences. 2012a. No. 2. P. 62-69. (in Rus.)

292. Tatarko A.N. Socio-psychological capital and entrepreneurial activity of the individual // Psychological journal. 2013a. V. 34. No. 5. P. 33-45. (in Rus.)

293. Tatarko A.N. Socio-psychological capital of the individual as a success factor in opening a new business // Psychology. Journal of the Higher School of Economics. 2013b. V. 10. No. 4. P. 80-98.

294. Tatarko A.N. Social capital and economic ideas of Russians. Cultural-historical psychology. 2012b. No. 2. P. 69-77. (in Rus.)

295. Tatarko A.N. Social capital as a factor in relation to money // Psychological journal. 2012c. V. 33. No. 3. P. 88−97. (in Rus.)

296. Tatarko A.N., Lebedeva N.M. The study of social axioms: the structure and relationship with the socio-economic attitudes of Russians. Psychology // Journal of the Higher School of Economics. 2008. V. 5. No. 4 P. 135–143. (in Rus.)

297. Tatarko A.N., Lebedeva N.M. Development and approbation of an abbreviated version of the methodology "Social Axioms" by M. Bond and K. Leung // Cultural-Historical Psychology. 2020. V. 16. No. 1. P. 96-110. DOI: https://doi.org/10.17759/chp. 2020160110 (in Rus.)

298. Teplov B.M. Psychology: Textbook for high school. Moscow: Uchpedgiz, 1953. (in Rus.)

299. Tolstykh N.N., Ter-Avanesova N.V., Chernyak N.A. Social ideas about school and teaching in different groups of participants in the educational process // Psychological science and education. 2019. V. 24. No. 6. P. 5–15. (in Rus.)

300. Toshchenko Zh.T. Economic consciousness and behavior: a quarter of a century later (late 1980s - early 2010) // Sociological Studies. 2014. No. 7. P. 51−63. (in Rus.)

301. Transformation of the educational process in the context of generational change: monograph / ed. M. A. Eskindarova. M.: Prospekt, 2021. 496 p. (in Rus.)

302. Fedulova A.V., Vinokurova A.V. Socio-communicative impact of modern television advertising of banks on the credit behavior of Russians // Bulletin of the Udmurt University. Sociology. Political science. International relationships. 2018. V. 2. No. 3. P. 288−302. (in Rus.)

303. Fenko A.B. Psychological analysis of the relationship of Muscovites to money // Psychological journal. 2004. V. 25. No. 2. P. 34-42. (in Rus.)

304. Filinkova E.B. Money as a factor in the emergence of psychological problems among the rich // Social psychology and society. 2019. Volume 10. No. 3. P. 100–117. doi:10.17759/sps.2019100307 (in Rus.)

305. Filioglo L.D. Comparative analysis of social value ideas about money among different generations // Concept: scientific and methodological electronic journal. 2015. No. S10. P. 31−35. (in Rus.)

306. Filippov A.V., Kovalev S.V. Psychology and Economics // Psychological Journal. 1989. No. 1. V. 10. P. 22−31. (in Rus.)

307. Kharitonova E.V. Conference "Historiogenesis and the current state of the Russian mentality" // Psychological journal. 2009. V. 30. No. 5. P. 109−112. (in Rus.)

308. Kharitonova E.V. Correlation between the concepts of "mentality" and "mentality" // Historiogenesis and the current state of the Russian mentality: Sat. articles / Rep. ed. V.A. Koltsova, E.V. Kharitonova. M.: Publishing House "Institute of Psychology of the Russian Academy of Sciences", 2015. P. 226−239. (in Rus.)

309. Khashchenko V.A. Subjective welfare scale and subjective economic well-being // Psychological journal. 2011. V. 32. No. 3. P. 27−42. (in Rus.)

310. Values of culture and models of economic behavior: Scientific monograph / Ed. N.M. Lebedeva, A.A. Tatarko. Moscow: Sputnik+, 2011. (in Rus.)

311. Chilipenok Yu.Yu. Social interaction as a basis for social and labor relations // Petersburg Sociology Today. 2015. №6. URL: https://cyberleninka.ru/article/n/sotsialnoe-vzaimodeystvie-kak-osnova-sotsialno-trudovyh-otnosheniy (date of access: 01/25/2021) (in Rus.)

312. Chuvashov S.V. The relationship of socio-psychological capital, models of economic behavior and subjective well-being // Bulletin of Pedagogy and Psychology of Southern Siberia. 2016. No. 4. P. 104-117. (in Rus.)

313. Shamionov R.M. Psychology of social behavior of the individual: Proc. allowance. Saratov: Publishing house. Center "Science", 2009. (in Rus.)

314. Shamis E., Nikonov E. Theory of Generations: Extraordinary X. M.: Publishing house. house of the university "Synergy", 2017. (in Rus.)

315. Shevchenko A.A. On the limits of due // Bulletin of the Novosibirsk State University. Series "Philosophy". 2013. V. 11. No. 4. P. 12−17. (in Rus.)

316. Shevchenko A.A. Social deontology: normativity, subjectivity, obligations: Abstract of the thesis. dis. … Dr. Phil. Sciences. Novosibirsk, 2012. (in Rus.)

317. Yudin G.B. The moral nature of debt and the formation of a responsible borrower // Voprosy Ekonomiki. 2015. No. 3. P. 28−45. (in Rus.)

318. Yurevich A.V. Patriotism as a scientific problem // Bulletin of the Russian Academy of Sciences. 2016. V. 86. No. 4. P. 352. (in Rus.)

319. Yurevich A.V. Psychological factors of trust in banks // Psychological journal. 2019. V. 40. No. 3. P. 110-118. DOI: 10.31857/S020595920004604-0 (in Rus.)

320. Yurevich A.V. Structural elements of the national mentality // Psikhologicheskie issledovaniya. 2013. V. 6. No. 29. P. 12. (in Rus.)

321. Yusupova D.A. Bank behavior in the lending market // Bulletin of the Kazan State Agrarian University. 2008. V. 3. No. 2 (8). P. 114-117. (in Rus.)

322. Yadova M. A. Youth in the context of the COVID-19 pandemic: age advantages and limitations // Siberian Socium. 2021. V. 5. No. 2 (16). P. 20–28. DOI: 10.21684/2587-8484-2021-5-2-20-28. (in Rus.)

323. Yakimova EV Solidarity, trust and reciprocity in the context of the theory of social exchange. (consolidated abstract) // Social and humanitarian sciences. Domestic and foreign literature. Ser. 11, Sociology: Abstract journal. 2011. No. 4. URL: https://cyberleninka.ru/article/n/2011-04-021-023-solidarnost-doverie-i-vzaimnost-v-kontekste-teorii-sotsialnogo-obmena-svodnyy-referat (Date of access: 12/21/2021). (in Rus.)

324. Yarasheva A.V. Potential possibilities of using Islamic banking tools in Russia //

National interests: priorities and security. 2010. V. 6. No. 6 (63). P. 85-92. (in Rus.)

325. Yarasheva A.V., Burdastova Yu.V. Savings and credit strategies of households // Population. 2013. No. 2 (60). P. 094-102. (in Rus.)

326. Yarasheva A.V., Burdastova Yu.V., Dokholyan A.S. Peculiarities of consumer behavior of Russians in the context of macro-regions and social income groups // Regional problems of transformation of the economy. 2014. No. 7 (45). P. 27-34. (in Rus.)

327. Abdul-Muhmin A.G. Consumer attitudes towards debt in an islamic country: managing a conflict between religious tradition and modernity? // International Journal of Consumer Studies. 2008. V. 32 (3). P. 194−203.

328. Abraham J., Kurniadi M.A., Andangsari E.W., Ali M.M., Manurung R.H., Warnars H. Prediction of guilt and shame proneness based on disruption to psychological contract: A new light for corruption prevention // Heliyon. 2020. V. 6 (6). e04275 https://doi.org/10.1016/j.heliyon.2020.e04275

329. Achtziger A., Hubert M., Kenning P., Raab G., Reisch L. Debt out of control: The links between self-control, compulsive buying, and real debts // Journal of Economic Psychology. 2015. V. 49. P. 141−149.

330. Adamson M.A., Chen H., Kackley R., Micheal A. For the love of the game: Game- versus lecture-based learning with generation Z patients // Journal of Psychosocial Nursing and Mental Health Services. 2018. V. 56. P. 29−36.

331. Adhikari B.K., Agrawal A. Does local religiosity matter for bank risk-taking? // Journal of Corporate Finance. 2016. V. 38. P. 272-293. https://doi.org/10.1016/j.jcorpfin.2016.01.009.

332. Agarwal S., Chomsisengphet S., Liu C. Consumer bankruptcy and default: the role of individual social capital // Journal of Economic Psychology. 2011. V. 32. P. 632-650

333. Agarwal S., Liu C. Determinants of credit card delinquency and bankruptcy: Macroeconomic factors // Journal of Economics and Finance. 2003. V. 27 (1). P. 75−84.

334. Agnew S., Harrison N. Financial literacy and student attitudes to debt: A cross national study examining the influence of gender on personal finance concepts // Journal of Retailing and Consumer Services. 2015. V. 25. P. 122−129.

335. Ahlin C., Townsend R. Using repayment data to test across models of joint liability lending // The Economic Journal. 2007. V. 117. P. F11-F51

336. Aitken A., Dolton P., Wadsworth J. Did the minimum wage change consumption, saving and debt behavior? // Report to the Low Pay Commission. February 2014. Command Paper, No. Cm 8816. London: Stationery Office. URL: https://assets.publishing.service.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment_data/fil

e/289423/AitkenDoltonWadsworth_Consumption_Saving_Debt_and_NMW_FINAL.pdf (дата обращения: 10.03.2021).

337. Alcover C.M., Rico R., Turnley W.H, Bolino M.C. Understanding the changing nature of psychological contracts in 21st century organizations: a multiple-foci exchange relationships approach and proposed framework // Organizational Psychology Review. 2017. V. 7 (1). P. 4-35. DOI: 10.1177/2041386616628333

338. Aller C., Chapela J.G. Misclassification of the dependent variable in a debt-repayment behavior context // Journal of Empirical Finance. 2013. V. 23. P. 162−172.

339. Allgood S., Walstad W.B. The effects of perceived and actual financial literacy on financial behaviors // Economic Inquiry. 2016. V. 54 (1). P. 675–697.

340. Almenberg J., Lusardi A., Säve-Söderbergh J., Vestman R. Attitudes toward debt and debt behavior // NBER Working Paper Series. Cambridge: MA, 2018. URL: https://www.nber.org/papers/w24935.pdf (дата обращения: 15.02.2021).

341. Amar M., Ariely D., Ayal Sh., Cryder C., Rick S. Winning the battle but losing the war: The psychology of debt management // Journal of Marketing Research. 2011. V. 47. P. 38–50.

342. Angel S. The effect of over-indebtedness on health: Comparative analyses for Europe // Kyklos. 2016. V. 69 (2). P. 208−227.

343. Archuleta K.L., Dale A., Scott M., Spann S.M. College students and financial distress: exploring debt, financial satisfaction, and financial anxiety // Journal of Financial Counseling and Planning. 2013. V. 24 (2). P. 50−62.

344. Arnocky S., Milfont T.L., Nicol J.R. Time Perspective and Sustainable Behavior: Evidence for the Distinction Between Consideration of Immediate and Future Consequences // Environment and Behavior. 2014. V. 46. P. 556-582. DOI: 10.1177/0013916512474987

345. Arrow K.J. Observations on social capital / P. Dasgupta, I. Serageldin (Eds.), Social Capital: A Multifaceted Perspective, The World Bank, Washington, D.C. (2000), pp. 3-5

346. Bachman J. The psychology of debt, credit & collections world // White Paper. 2001. URL: http://i2credit.com/img/white/archivo−23.pdf (дата обращения: май 2013)

347. Baek E., Hong G. Effect of family life-cycle stages on consumer debts // Journal of Family and Economic Issues. 2004. V. 25 (3). P. 359−385.

348. Baele L., Farooq M., Ongena S. Of religion and redemption: Evidence from default on Islamic loans // Journal of Banking & Finance. 2014. V. 44. P. 141-159. https://doi.org/10.1016/j.jbankfin.2014.03.005.

349. Bateman H., Eblin C., Geweke J., Louviere J., Satchell S., Thorp S. Financial competence and expectations formation: Evidence from Australia // Economic Record. 2012. V.

88 (280). P. 39–63.

350. Besharat A., Carrillat F.A., Ladik D.M. When motivation is against debtors' best interest: The illusion of goal progress in credit card debt repayment // Journal of Public Policy & Marketing. 2014. V. 33 (2). P. 143−158.

351. Besley T., Coate S. Group lending, repayment incentives and social collateral // Journal of Development Economics. 1995. V. 46. P. 1-18

352. Betz C.L. Generations X, Y and Z // Journal of Pediatric Nursing. 2019. V. 44. P. A7−A8.

353. Białowolski P., Cwynar A., Cwynar W., Węziak-Białowolska D. Consumer debt attitudes: The role of gender, debt knowledge and skills // International Journal of Consumer Studies. 2020. V. 44 (3). P. 191−205.

354. Blau P. Power and Exchange in Social Life. Wiley, NY (1964)

355. Boddington L., Kemp S. Student debt, attitudes towards debt, impulsive buying, and financial management // New Zealand Journal of Psychology. 1999. V. 28. P. 89−93.

356. Boone J.P., Khurana I.K., Raman K.K. Religiosity and tax avoidance // The Journal of the American Taxation Association. 2013. V. 35. P. 53-84.

357. Borden L.M., Lee S.-A., Serido J., Collins D. Changing college students' financial knowledge, attitudes, and behavior through seminar participation // Journal of Family and Economic Issues. 2008. V. 29 (1). P. 23–40.

358. Bracht J., Regner T. Moral emotions and partnership // Journal of Economic Psychology. 2013. V. 39. P. 313-326. http://dx.doi.org/10.1016/j.joep.2013.09.007

359. Brahmana R.K., You H.W. Do Muslim CEOs and Muslim stakeholders prefer Islamic debt financing? // Global Finance Journal. 2021. 100625. https://doi.org/10.1016/j.gfj.2021.100625.

360. Brennan L., Zevallos Z., Binney W. Vulnerable consumers and debt: Can social marketing assist? // Australasian Marketing Journal (AMJ). 2011. V. 19 (3). P. 203-211, https://doi.org/10.1016/j.ausmj.2011.05.007.

361. Bridges S., Disney R. Use of credit and arrears on debt among low-income families in the United Kingdom // Fiscal Studies. 2004. V. 25. № 1. P. 1−25.

362. Brown M., Grigsby J., van der Klaauw W., Wen J., Zafar B. Financial education and the debt behavior of the young // Staff Report. 2014. № 634.

363. Brown S., Taylor K. Household finances and the “Big five” personality traits // Journal of Economic Psychology. 2014. V. 45. P. 197–212.

364. Bucher-Koenen T., Lusardi A., Alessie R., Van Rooj M. How financially literate are women? An overview and new insights // Journal of Consumer Affairs. 2017. V. 51 (2). P.

255–283.

365. Cai Y., Chapman B., Wang Q. Repayment burdens of mortgage-style student loans in China and steps toward income-contingent loans // Economics of Education Review. 2019. V. 71. P. 95−108.

366. Callen J.L., Fang X. Religion and Stock Price Crash Risk // Journal of Financial and Quantitative Analysis. 2015. V. 50. P. 169-195

367. Callender C., Jackson J. Does the fear of debt deter students from higher education? // Journal of Social Policy. 2005. V. 34. P. 4.

368. Carolan M. Capitalizing on financing ecologies: The world making properties of peer-to-peer lending through everyday entrepreneurship // Geoforum. 2019. V. 102. P. 17-26, https://doi.org/10.1016/j.geoforum.2019.03.014.

369. Carter T.J. The Psychological Science of Spending Money. In: Bijleveld E., Aarts H. (eds) The Psychological Science of Money. 2014. Springer, New York, NY. https://ezpro.fa.ru:2696/10.1007/978-1-4939-0959-9_10

370. Caspi A., Roberts B.W., Shiner R.L. Personality Development: Stability and change // Annual Review of Psychology. 2005. V. 56. P. 453–484.

371. Cassar A., Crowley L., Wydick B. The effect of social capital on group loan repayment: evidence from field experiments // The Economic Journal. 2007. V. 117. P. F85-F106

372. Chaffee E.C., Rapp G.C. Regulating online peer-to-peer lending in the aftermath of dodd-frank: in search of an evolving regulatory regime for an evolving industry. Washington and Lee Law Review, 69 (2012), p. 485

373. Charness G., Haruvy E. Altruism, equity, and reciprocity in a gift-exchange experiment: an encompassing approach // Games and Economic Behavior. 2002. V. 40 (2). P. 203–231.

374. Chien Y.W., Devaney A.S. The effects of credit attitude and socioeconomic factors on credit card and installment debt // Journal of Consumer Affairs. 2001. V. 35 (1). P. 162−179.

375. Christen M., Morgan R. Keeping up with Joneses: Analyzing the effect of income inequality on consumer borrowing // Quantitative Marketing and Economic. 2005. V. 3 (2). P. 145−173.

376. Ciccarelli M., Cosenza M., Griffiths M. D., D'Olimpio F., & Nigro G. The interplay between chasing behavior, time perspective, and gambling severity: An experimental study // Journal of behavioral addictions. 2019. V. 8. P. 259–267. https://doi.org/10.1556/2006.8.2019.29

377. Clark B., Hasan I., Lai H., Li F., Siddique A. Consumer defaults and social capital // Journal of Financial Stability. 2021. V. 53. 100821, https://doi.org/10.1016/j.jfs.2020.100821.

378. Cohn A., Fehr E., Maréchal M. Business culture and dishonesty in the banking

industry // Nature. 2014. V. 516. P. 86–89. https://doi.org/10.1038/nature13977

379. Collard S., Kempson E. Affordable credit: The way forward. GB: Policy Press. 2005.

380. Conway N., Briner R.B. A daily diary study of affective responses to psychological contract breach and exceeded promises // Journal of Organizational Behavior. 2002. V. 23. P. 287-302

381. Côté, S., Gyurak, A., & Levenson, R. W. The ability to regulate emotion is associated with well-being, income, and socioeconomic status // Emotion. 2010. V. 10(6). P. 923–933. Doi: https://doi.org/10.1037/a0021156

382. Coyle-Shapiro J.A.-M. A psychological contract perspective on organizational citizenship behavior. Journal of Organizational Behavior. 2002. 23. 927–946.

383. Cropanzano R., Mitchell M.S. Social Exchange Theory: An Interdisciplinary Review // Journal of Management 2005. V. 31. P. 874–900.

384. Cwynar A., Cwynar W., Wais K. Debt literacy and debt literacy self-assessment: The case of Poland // Journal of Consumer Affairs. 2019. V. 53 (1). P. 24–57.

385. Dabos G.E., Rousseau D.M. Mutuality and reciprocity in the psychological contracts of employees and employers // Journal of Applied Psychology. 2004. V. 89. P. 52–72.

386. Das T.K., Teng B.-S. Alliance constellations: a social exchange perspective // Academy of Management Review. 2002. V. 27. P. 445-456, 10.5465/amr.2002.7389937

387. Davies E., Lea S.E.G. Student attitudes to student debt // Journal of Economic Psychology. 1995. V. 16 (4) P. 663–679.

388. Dearden C., Goode J., Cox L. Credit and debt in low-income families. York, UK: Joseph Rowntree Foundation, 2010.

389. Dehejia R., DeLeire T., Luttmer E.F.P. Insuring consumption and happiness through religious organizations // Journal of Public Economics. 2007. V. 91 (1–2). P. 259-279. https://doi.org/10.1016/j.jpubeco.2006.05.004.

390. Delis M., Galariotis E., Monne J. Economic condition and financial cognition // Journal of Banking & Finance. 2021. V. 123. 106035. https://doi.org/10.1016/j.jbankfin.2020.106035.

391. Deyneka O. Dysfunctional economic behaviour: Victims of financial debt (the case of microfinance organisation clients) // Psychology and law in Europe: When West meets East / Eds. P. Anders Granhag, R. Bull, A. Shaboltas, E. Dozortseva. Boca Raton: CRC Press, 2016. P. 125–136.

392. Diamond D.W. Financial intermediation and delegated monitoring // The Review of Economic Studies. 1984. V. 51. P. 393-414

393. Disney R., Gathergood J. Financial literacy and consumer credit portfolios // Journal of Banking & Finance. 2013. V. 37. P. 2246–2254.

394. Domiguez A.E., 2010. "Debtor Discrimination During Sovereign Debt Restructurings," 2010 Meeting Papers 1324, Society for Economic Dynamics.

395. Duarte J., Siegel S., Young L. Trust and credit: the role of appearance in peer-to-peer lending // The Review of Financial Studies. 2012.V. 25. P. 2455-2484

396. Dufhues T., Buchenrieder G., Quoc H.D., Munkung N. Social capital and loan repayment performance in Southeast Asia // The Journal of Socio-Economics. 2011. V. 40 (5). P. 679-691, https://doi.org/10.1016/j.socec.2011.05.007.

397. Duijker H.S., Frijda N.H. National character and national stereotypes. A trend report prepared for the International Union of Scientific Psychology. Amsterdam, North-Holland Publishing Company, 1960.

398. Dunn L.F., Mirzaie I.A. Determinants of consumer debt stress: differences by debt type and gender. Working paper. 2012. URL: https://www.cfmonthly.org/doc/DSI-Working-Paper-07-19-12.pdf (дата обращения: 10.03.2021).

399. Duygan-Bump B., Grant C. Household debt repayment behaviour: What role do institutions play? // Economic Policy. 2009. V. 24 (1). P. 107−140.

400. Eckerd S., Hill J., Boyer K.K., Donohue K., Ward P.T. The relative impact of attribute, severity, and timing of psychological contract breach on behavioral and attitudinal outcomes // Journal of Operations Management. 2013. V. 31. P. 567-578, 10.1016/j.jom.2013.06.003

401. Eger L., Komárková L., Egerová D., Mičík M. The effect of COVID-19 on consumer shopping behaviour: Generational cohort perspective // Journal of Retailing and Consumer Services. 2021. V. 61. 102542. DOI: 10.1016/j.jretconser.2021.102542

402. Egri C.P., Ralston D.A. Generation cohorts and personal values: A comparison of China and the United States // Organization Science. 2004. V. 15 (2). P. 210−220.

403. Elyachar J. Mappings of power: the state, NGOs, and international organizations in the informal economy of Cairo // Comparative Studies in Society and History. 2003. V. 45(3). P. 571–605

404. Falk A., Fehr E., Fischbacher U. Testing theories of fairness – intentions matter // Games and Economic Behavior. 2008. V. 62. P. 287–303.

405. Falk A., Fischbacher U. A theory of reciprocity // Games and Economic Behavior. 2006. V. 54. P. 293–315. doi:10.1016/j.geb.2005.03.001

406. Fehr E., Gächter S. Fairness and retaliation: the economics of reciprocity // Journal of Economic Perspectives. 2000. V. 14 (3). P. 159–181.

407. Feigenberg B., Field E.M., Pande R. Building social capital through microfinance. NBER Working Paper Series 019/2010, National Bureau of Economic Research, Cambridge (2010)

408. Ferrary M. Trust and social capital in the regulation of lending activities // The Journal of Socio-Economics. 2003. V. 31 (6). P. 673-699, https://doi.org/10.1016/S1053-5357(02)00145-2.

409. Fitch C., Chaplin R., Trend C., Collard S. Debt and mental health: the role of psychiatrists // Advances in Psychiatric Treatment. 2007. V. 13. P. 194–202.

410. Fout H., Li G., Palim M., Pan Y. Credit risk of low income mortgages // Regional Science and Urban Economics. 2020. V. 80. 103390. https://doi.org/10.1016/j.regsciurbeco.2018.07.013.

411. Freedman S., Jin G.Z. The information value of online social networks: lessons from peer-to-peer lendin // International Journal of Industrial Organization. 2017. V. 51. P. 185-222

412. Freese C., Schalk R. How to Measure the Psychological Contract? A Critical Criteria-Based Review of Measures // South African Journal of Psychology. 2008. V. 38. P. 269-286. http://dx.doi.org/10.1177/008124630803800202

413. French D., McKillop D. Financial literacy and over-indebtedness in low-income households // International Review of Financial Analysis. 2016. V. 48. P. 1-11. https://doi.org/10.1016/j.irfa.2016.08.004.

414. Fry R. Millennials projected to overtake Baby Boomers as America's largest generation // Pew Research Center: Fact Tank; News in the Numbers. 2020. April 28. URL: http://pewrsr.ch/2FgVPwv (дата обращения: 15.02.2021).

415. Furnham A. Many sides of the coin: The psychology of money usage. Personality and Individual Differences. 1984. 5. 501–509. https://doi.org/10.1016/0191-8869(84)90025-4

416. Furnham A., Wilson E., & Telford K. The meaning of money: The validation of a short money-types measure // Personality and Individual Differences. 2012. V. 52. P. 707–711. https://doi.org/10.1016/j.paid.2011.12.020

417. Gagarina M. Social and psychological predictors of investment activity of Russians // Review of Business and Economics Studies. 2019. V. 7 (4). P. 13-19.

418. Gagarina M. The role of personality traits in assessing the state of the Russian society by persons with different economic behavior // Review of Business and Economics Studies. 2018. V. 6 (3). P. 34-43.

419. Gagarina M., Goroshnikova T. Psychological factors of multiple debt repayment strategies // Review of Business and Economics Studies. 2018. V. 6 (3). P. 57-64.

420. Gagarina M., Nestik T., Drobysheva T. Social and psychological predictors of youths' attitudes to cryptocurrency // Behavioral Sciences. 2019. V. 9 (12). P. 118.

421. Gagarina M., Polunina T. Economic behavior of people with different locus of control and perceived economic status // Psychology of economic self-determination of person and community. 2014. P. 101-106.

422. Gagarina M., Smurygina A. Professional preferences and financial decision-making // Psychology of economic self-determination of person and community. 2014. P. 19-23.

423. Gagarina M., Vlasenkova E. Attitudes towards advertising of banking loans among Russians // Review of Business and Economics Studies. 2020. V. 8 (4). P. 67-71.

424. Gagarina M.A., Nestik T.A., Nevryuev A.N. (2023). Attitudes Toward Time and Attitudes Toward Debt: Structural Equation Modeling Results. In: Yang, XS., Sherratt, S., Dey, N., Joshi, A. (eds) Proceedings of Seventh International Congress on Information and Communication Technology. Lecture Notes in Networks and Systems. 2023. V. 464. Springer, Singapore. P. 477-484. https://doi.org/10.1007/978-981-19-2394-4_43

425. Gagarina M.A., Nevruev A.N., Solovova N.A. Borrow, but not pay: psychological characteristics of deviant economic behavior // Lecture Notes in Networks and Systems. 2021. Т. 160 LNNS. С. 553-559.

426. Gagarina M.A., Ryabov V.B. From Psychological Contract Between Employee and Employer Towards Psychological Debt Contract Between Borrower and Lender // Horizons of Psychology. 2022. V. 31 С. 354.

427. Gagarina M.A., Shantseva A.A. Socio-psychological peculiarities and level of financial literacy of Russian debtors // Review of Business and Economics Studies. 2017. Т. 5. № 2. С. 5-22.

428. Galak J., Small D., Stephen A.T. Microfinance decision making: a field study of prosocial lending // Journal of Marketing Research. 2011. V. 48. S130-S137.

429. Gambetta D. Can we trust trust? / D. Gambetta (Ed.), Trust: Making and Breaking Cooperative Relations, University of Oxford, Oxford (2000). P. 213-227

430. Gathergood J. Debt and depression: causal links and social norm effects // The Economic Journal. 2012a. V. 122. P. 1094–1114.

431. Gathergood J. Self-control, financial literacy and consumer over-indebtedness // Journal of Economic Psychology. 2012b. V. 33. P. 590–602.

432. Gathergood J., Weber J. Self-control, financial literacy and the co-holding puzzle // Journal of Economic Behavior and Organization. 2014. V. 107. P. 455−469.

433. Gerardi K., Goette L., Meier S. Financial literacy and subprime mortgage delinquency: Evidence from a survey matched to administrative data // Federal Reserve Bank of

Atlanta. 2010. Working Paper Series 2010-10. URL: https://www.frbatlanta.org/-/media/documents/research/publications/wp/2010/wp1010.pdf (дата обращения: 15.02.2021).

434. Grafova I. Your money or your life: managing money, managing health // Journal of Family and Economic Issues. 2007. V. 28 (2). P. 285–303.

435. Gregory C.A. On money debt and morality: some reflections on the contribution of economic anthropology // Social anthropology. V. 20 (4). 2012. P. 380-396 https://doi.org/10.1111/j.1469-8676.2012.00225.x

436. Grieb T., Hegji C., Jones S.T. Macroeconomic factors, consumer behavior, and bankcard default rates // Journal of Economic and Finance. 2001. V. 25 (3). P. 316−327.

437. Griffith D.A., Harvey M.G., Lusch R.F. Social exchange in supply chain relationships: the resulting benefits of procedural and distributive justice // Journal of Operations Management. 2006. V. 24. P. 85-98

438. Grohmann A., Kouwenberg R., Menkhoff L. Childhood roots of financial literacy // Journal of Economic Psychology. 2015. V. 51. P. 114−133.

439. Guest D.E. Trust and the Role of the Psychological Contract in Contemporary Employment Relations. In: Elgoibar P., Euwema M., Munduate L. (eds) Building Trust and Constructive Conflict Management in Organizations. Industrial Relations & Conflict Management. Springer, 2016. Cham. https://doi.org/10.1007/978-3-319-31475-4_8

440. Guiso L., Sapienza P., Zingales L. People's opium? Religion and economic attitudes // Journal of Monetary Economics. 2003. V. 50. P. 225-282.

441. Gunnesch-Luca G., Iliescu D. Time and generational changes in cognitive performance in Romania // Intelligence. 2020. V. 79. Article 101430.

442. Gursoy D., Chi C.-G. Q., Karadag E. Generational Differences in Work Values and Attitudes among Frontline and Service Contact Employees // International Journal of Hospitality Management. 2013. V. 31. P. 40–48. DOI: 10.1016/j.ijhm.2012.04.002

443. Gurun U.G., Matvos G., Seru A. Advertising expensive mortgages // The Journal of Finance. 2016. V. 71 (5). P. 2371−2416.

444. Harrison N., Agnew S., Serido J. Attitudes to debt among indebted undergraduates: A cross-national exploratory factor analysis // Journal of Economic Psychology. 2015. V. 46. P. 62−73.

445. Harvey J., Smith A., Golightly D. Prosocial exchange systems: Nonreciprocal giving, lending, and skill-sharing // Computers in Human Behavior. 2020. V. 107. 106268. https://doi.org/10.1016/j.chb.2020.106268.

446. Hatcher S. Debt and deliberate self-poisoning // British Journal of Psychiatry. 1994. V. 164. P. 111.

447. Haultain S., Kemp S., Chernyshenko O.S. The structure of attitudes to student debt // Journal of Economic Psychology. 2010. V. 31. P. 322−330.

448. Hayhoe C.R., Leach L., Turner P.R. Discriminating the number of credit cards held by college students using credit and money attitudes // Journal of Economic Psychology. 1999. V. 20. P. 643–656. https://doi.org/10.1016/S0167-4870(99)00028-8

449. Hayhoe C.R., Leach L.J., Turner P.R., Bruin M.J., Lawrence F.C. Differences in spending habits and credit use of college students // Journal of Consumer Affairs. 2000. V. 34. P. 113–133. https://doi.org/10.1111/j.1745-6606.2000.tb00087.x

450. He W., Hu M (R). Religion and bank loan terms // Journal of Banking & Finance. 2016. V. 64. P. 205-215. https://doi.org/10.1016/j.jbankfin.2015.12.005.

451. Heritage B., Breen L.J., Roberts L.D. In-groups, out-groups, and their contrasting perceptions of values among generational cohorts of Australians // Australian Psychologist. 2016. V. 51 (3). P. 246−255.

452. Herzenstein M, Sonenshein S, Dholakia U.M. Tell Me a Good Story and I May Lend you Money: The Role of Narratives in Peer-to-Peer Lending Decisions // Journal of Marketing Research. 2011. V. 48 (SPL). P. S138-S149. doi:10.1509/jmkr.48.SPL.S138

453. High H. Re-reading the potlatch in a time of crisis: debt and the distinctions that matter Social Anthropology // Anthropologie Sociale. 2012. V. 20 (4). P. 363–379. doi:10.1111/j.1469-8676.2012.00218.x

454. Hilary G., Hui K.W. Does religion matter in corporate decision making in America? // Journal of Financial Economics. 2009. V. P. 455-473.

455. Hiltrop J.M. Managing the changing psychological contract // Employee Relations. 1996. V. 18. P. 36–49.

456. Hiltrop J.M. The changing psychological contract: The human resource challenge of the 1990s // European Management Journal. 1995. V. 3. P. 286–294.

457. Holmes J.G. The exchange process in close relationships: Microbehavior and macro-motives. In M.J. Lerner & S.C. Lerner (Eds.) The justice motive in social behavior (pp.261-284). New York: Plenum. 1981.

458. Holmgren R., Sundström E.N., Levinsson H., Ahlström R. Coping and financial strain as predictors of mental illness in over-indebted individuals in Sweden // Scandinavian Journal of Psychology. 2019. V. 60. P. 50–58.

459. Homans G. C. Social behavior as exchange // American Journal of Sociology. 1958. V. 63. P. 597-606.

460. Homans G.C. Social behavior. Its elementary forms. Hartcourt Brace & World, New York (1961)

461. Hooy C.W., Ali R. Does a Muslim CEO matter in Shariah-compliant companies? Evidence from Malaysia // Pacific-Basin Finance Journal. 2017. V. 42. P. 126-141

462. Horváth C., Büttner O.B., Belei N., Adıgüzel F. Balancing the balance: Self-control mechanisms and compulsive buying // Journal of Economic Psychology. 2015. V. 49. P. 120−132.

463. How J.C., Karim M.A., Verhoeven P. Islamic financing and bank risks: The case of Malaysia // Thunderbird International Business Review. 2005. 47 (1). P. 75-94

464. Howe N., Strauss W. Generations: The history of America's future, 1584 to 2069. N.Y.: Quill, 1992.

465. Huston S.J. Financial literacy and the cost of borrowing // International Journal of Consumer Studies. 2012. V. 36 (5). P. 566–572.

466. Huston S.J. Measuring financial literacy // Journal of Consumer Affairs. 2010. V. 44 (2). P. 296–316.

467. Janoff-Bulman R., Sheikh S., Hepp S. Proscriptive versus prescriptive morality: Two faces of moral regulation // Journal of Personality and Social Psychology. 2009. V. 96. P. 521−537.

468. Jenkins R., Bhugra D., Bebbington P., Brugha T., Farrell M., Coid J., Fryers T., Weich S., Singleton N., Meltzer H. Debt, income and mental disorder in the general population // Psychological Medicine. 2008. V. 38. P. 1485–1493.

469. Jiang F., Jiang Z., Kim K.A., Zhang M. Family-firm risk-taking: Does religion matter? // Journal of Corporate Finance. 2015. V. 33. P. 260-278.

470. Johnson J.L., O'Leary-Kelly A.M. The effects of psychological contract breach and organizational cynicism: not all social exchange violations are created equal // Journal of Organizational Behavior. 2003. V. 24 (5). P. 627-647.

471. Johnson K.A., Hook J.N., Davis D.E., Van Tongeren D.R., Sandage S.J., Crabtree S.A. Moral foundation priorities reflect U.S. Christians' individual differences in religiosity // Personality and Individual Differences. 2016. V. 100. P. 56-61, https://doi.org/10.1016/j.paid.2015.12.037.

472. Joireman J., King S. Individual differences in the consideration of future and (more) immediate consequences: A review and directions for future research // Social and Personality Psychology Compass. 2016. V. 10. P. 313-326. DOI: 10.1111/spc3.12252

473. Joireman J., Sprott D.E., Spangenberg E.R. Fiscal responsibility and the consideration of future consequences // Personality and Individual Differences. 2005. V. 39 (6). P. 1159−1168

474. Joireman J., Strathman A., Balliet D. Considering future consequences: An integrative model. In Judgments over time: The interplay of thoughts, feelings, and behaviors; L.

Sanna & E. Chan; Oxford: Oxford University Press, 2006.

475. Jones L.E., Loibl G., Tennyson S. Effects of informational nudges on consumer debt repayment behaviors // Journal of Economic Psychology. 2015. V. 51. P. 16−33.

476. Kahneman D., Knetsch J., Thaler R. Fairness as a constraint on profit-seeking: entitlements in the market // American Economic Review. 1986. V. 76 (4). P. 728–741.

477. Katona G. Psychological Economics. New York: Elsevier Scientific Pub. Co, 1975.

478. Kayed R.N., Hassan M.K. The global financial crisis and Islamic finance // Thunderbird International Business Review. 2011. V. 53 (5). P. 551-564.

479. Kim H., Devaney A.S. The determinants of outstanding balance among credit card revolver // Financial Counseling and Planning. 2001. V. 12 (1). P. 67−78.

480. Kim J., Falconier M.K. & Conway C.A. Relationships Among Emotion Regulation, Financial Self-Efficacy, and Financial Management Behaviors of Couples // Journal of Family and Economic Issues. 2022. https://doi.org/10.1007/s10834-022-09827-2

481. Klicperová-Baker M., Košál J., Vinopal J. Time Perspective in Consumer Behavior. In Time perspective theory; review, research and application: Essays in honor of Philip G. Zimbardo; Stolarski M., Fieulaine N., van Beek W.; Springer International Publishing, Cham, Switzerland, 2015. https://doi.org/10.1007/978-3-319-07368-2_23

482. Klontz B., Britt S. L., Mentzer J., & Klontz T. Money beliefs and financial behaviors: Development of the Klontz. Money Script Inventory // Journal of Financial Therapy. 2011. V. 2. P. 1. https://doi.org/10.4148/jft.v2i1.451

483. Koh C., Ang S., Straub D.W. IT outsourcing success: a psychological contract perspective // Information Systems Research. 2004. V. 15. P. 356-373

484. Lachance M. Young adults' attitudes towards credit // International Journal of Consumer Studies. 2012. V. 36 (5). P. 539−548.

485. Lambert L.S., Edwards J.R., Cable D.M. Breach and fulfillment of the psychological contract: a comparison of traditional and expanded views // Personnel Psychology. 2003. V. 56. P. 895-934

486. Lauriola M., Levin I.P. Personality traits and risky decision-making in a controlled experimental task: An exploratory study // Personality and Individual Differences. 2001. V. 31 (2). P. 215–226.

487. Lea S.E.G., Webley P., Levine R.M. The economic psychology of consumer debt // Journal of Economic Psychology. 1993. V. 14. P. 85−119.

488. Lea S.E.G., Webley P., Walker C.M. Psychological factors in consumer debt: Money management, economic socialization, and credit use // Journal of Economic Psychology. 1995. V. 16. P. 681−701.

489. Lin M., Prabhala N.R., Viswanathan S. Judging borrowers by the company they keep: friendship networks and information asymmetry in online peer-to-peer lending // Management Science. 2013. V. 59. P. 17-35

490. Lin X., Bruhn A., William J. Extending financial literacy to insurance literacy: a survey approach // Accounting & Finance. 2019. V. 59 (1). P. 685–713.

491. Liu Y., Chen R., Chen Y., Mei Q., & Salib S. I loan because.: Understanding motivations for pro-social lending. WSDM ’12 Proceedings of the fifth ACM international conference on Web search and data mining. 2012. P. 503–512. DOI: 10.1145/2124295.2124356.

492. Lo Monaco G., Piermattéo A., Rateau P., Tavani J.L. Methods for studying the structure of social representations: A critical review and agenda for future research // Journal for the Theory of Social Behavior. 2017. V. 47 (3). P. 306−331.

493. Lu H., Wang B., Wang H., Zhao T. Does social capital matter for peer-to-peer-lending? Empirical evidence // Pacific-Basin Finance Journal. 2020. V. 61. 101338, https://doi.org/10.1016/j.pacfin.2020.101338.

494. Lusardi A. Financial literacy: Do people know the ABCs of finance? // Public Understanding of Science. 2015. V. 24 (3). P. 260–271.

495. Lusardi A., Mitchell O.S. Financial literacy around the world: An overview // National Bureau of Economic Research. 2011. Working Paper 17107. URL: https://www.nber.org/papers/w17107 (дата обращения: 15.02.2021).

496. Lusardi A., Mitchell O.S. Planning and financial literacy: How do women fare? // American Economic Review. 2008. V. 98 (2). P. 413–417.

497. Lusardi A., Tufano P. Debt literacy, financial experiences, and overindebtedness // Journal of Pension Economics and Finance. 2015. V. 14(4). P. 332-368.

498. Lyons A.C., Fisher J. Gender differences in debt repayment problems after divorce // Journal of Consumer Affairs. 2006. V. 40 (2). P. 324−346.

499. Maciejewski P., Prigerson H. Mazure C. Self-efficacy as a mediator between stressful life and depressive symptoms // British Journal of Psychiatry. 2000. V. 176. P. 373.

500. Mahmoudi M., Pingle M. Bounded rationality, ambiguity, and choice // Journal of Behavioral and Experimental Economics. 2018. V. 75. P. 141−153.

501. Malhotra D., Murnighan J.K. The effects of contracts on interpersonal trust. Administrative // Science Quarterly. 2002. V. 47. P. 534–559.

502. Mathews M.A., Shook N.J. Promoting or preventing thanks: Regulatory focus and its effect on gratitude and indebtedness // Journal of Research in Personality. 2013. V. 47 (3). P. 191−195.

503. McCabe K.A., Rigdon M.L., Smith V.L. Positive reciprocity and intentions in trust

games // Journal of Economic Behavior & Organization. 2003. V. 52. P. 267–275.

504. Mead N. L., Baumeister R. F., Stillman T. F., Rawn C. D., & Vohs K. D. Social exclusion causes people to spend and consume in the service of affiliation // Journal of Consumer Research. 2011. V. 37. P. 902–919.

505. Mead N.L., Stuppy A. (2014) Two Sides of the Same Coin: Money Can Promote and Hinder Interpersonal Processes. In: Bijleveld E., Aarts H. (eds) The Psychological Science of Money. Springer, New York, NY. https://ezpro.fa.ru:2696/10.1007/978-1-4939-0959-9_11

506. Meltzer H., Bebbington P., Brugha T., Jenkins R., McManus S., Dennis M.S. Personal debt and suicidal ideation // Psychological Medicine. 2011. V. 41. P. 771–778.

507. Mewse A.J, Lea S.E.G., Wrapson W. First steps out of debt: Attitudes and social identity as predictors of contact by debtors with creditors // Journal of Economic Psychology. 2010. V. 31. P. 1021–1034.

508. Meyll T., Walter A. Tapping and waving to debt: Mobile payments and credit card behavior // Finance Research Letters. 2019. V. 28. P. 381−387.

509. Mikani M., Tabatabaei S.K.R. Religious Fundamentalism and Quest as Predictors of Moral Foundations Among Iranian Muslims // Journal for the Scientific Study of Religion. 2021. V. 60 (4). P. 811-829

510. Mitchell W. F. Debt and Deficits – A Modern Monetary Theory Perspective // Australian Economic Review. 2020. V. 53 (4). P. 566–576. DOI: 10.1111/1467-8462.12400

511. Moller A.C., Deci E.L. (2014) The Psychology of Getting Paid: An Integrated Perspective. In: Bijleveld E., Aarts H. (eds) The Psychological Science of Money. Springer, New York, NY. https://doi.org/10.1007/978-1-4939-0959-9_9

512. Mosca I., McCrory C. Personality and wealth accumulation among older couples: Do dispositional characteristics pay dividends? // Journal of Economic Psychology. 2016. V. 56. P. 1−19.

513. Mulla G.S. Islamic banking system in the Kingdom of Bahrain: Competitiveness in the global banking industry // Journal of Finance. 2017. V. 5 (1). P. 14-18.

514. Narasimhan R., Nair A., Griffith D.A., Arlbjørn J.S., Bendoly E. Lock-in situations in supply chains: a social exchange theoretic study of sourcing arrangements in buyer–supplier relationships // Journal of Operations Management. 2009. V. 27. P. 374-389

515. Nestik T., Drobysheva T., Gagarina M. Social and psychological factors determining youth's attitudes to cryptocurrency // XVI EUROPEAN CONGRESS OF PSYCHOLOGY. 2019. P. 998.

516. Norvilitis J.M. Changes over Time in College Student Credit Card Attitudes and Debt: Evidence from One Campus // Journal of Consumer Affairs. 2014. V. 48(3). P. 634–647.

https://doi.org/10.1111/joca.12043

517. Norvilitis J.M., Merwin M.M. Osberg T.M., Roehling P.V., Young P., Kamas M.M. Personality factors, money attitudes, financial knowledge, and credit-card debt in college students // Journal of Applied Social Psychology. 2006. V. 36(6). P. 1395–1413. https://doi.org/10.1111/j.0021-9029.2006.00065.x

518. Noussair C.N., Trautmann S.T., van de Kuilen G., Vellekoop N. Risk aversion and religion // Journal of Risk and Uncertainty. 2013. V. 47. P. 165-183.

519. Nyaga G.N., Whipple J.M., Lynch D.F. Examining supply chain relationships: do buyer and supplier perspectives on collaborative relationships differ? // Journal of Operations Management. 2010. V. 28. P. 101-114

520. Nyhus E.K., Webley P. The role of personality in household saving and borrowing behavior // European Journal of Personality. 2001. V. 15. P. 85−103.

521. O'Brien R. L. Depleting Capital? Race, Wealth and Informal Financial Assistance // Social Forces. 2012. 2012. P. 91(2). P. 375–96.

522. Orhun A.Y. Perceived motives and reciprocity. // Games and Economic Behavior. 2018. V. 109. P. 436–451. https://doi.org/10.1016/j.geb.2018.01.002

523. Padhan R., Prabheesh K. P. The economics of COVID-19 pandemic: A survey // Economic Analysis and Policy. 2021. V. 70. P. 220–237. DOI: 10.1016/j.eap.2021.02.012

524. Pak T.-Y. Financial literacy and high-cost borrowing: Exploring the mechanism // International Journal of Consumer Studies. 2018. V. 42 (3). P. 283–294.

525. Patterson I., Pegg S. Marketing the leisure experience to baby boomers and older tourists // Journal of Hospitality Marketing & Management. 2008. V. 18. P. 254−270.

526. Peebles G. The Anthropology of Credit and Debt // Annual Review of Anthropology. 2010. V. 39. P. 225-240.

527. Phelps H. Rethinking debt: Theology, indebted subjects, and student loans // Dialog. 2016. V. 55 (1). P. 31−41.

528. Polletta F., Tufail Z. The moral obligations of some debts // Sociological Forum. 2014. V. 29. P. 1−28.

529. Prensky M. Digital natives, digital immigrants: Part 1 // On the Horizon. 2001. V. 9 (5). P. 1−6.

530. Reading R., Reynolds S. Debt, social disadvantage and maternal depression // Social Science and Medicine. 2001. V. 53 (4). P. 441–453.

531. Robinson S.L., Morrison E.W. The development of psychological contract breach and violation: a longitudinal study // Journal of Organizational Behavior. 2000. V. 21. P. 525-546

532. Roland-Lévy C., Pappalardo Boumelki F.-E., Guillet E. Representation of the

financial crisis: Effect on social representations of savings and credit // The Journal of Socio-Economics. 2010. V. 39. iss. 2. P. 142–149. DOI: 10.1016/j.socec.2010.02.014

533. Rossman G. Obfuscatory Relational Work and Disreputable Exchange // Sociological Theory. 2014. V. 32 (1). P. 43–63.

534. Rousseau D. M., & McLean Parks, J. (1993). The contracts of individuals and organizations. In L. L. Cummings and B.M. Staw (eds), Research in Organizational Behavior, 15, 1-47. Greenwich: JAI Press.

535. Rousseau D.M. New hire perceptions of their own and employer's obligations: A study of psychological contracts // Journal of Organizational Behavior. 1990. V. 11. P. 389–400.

536. Rousseau D.M. Psychological and implicit contracts in organizations // Employee Responsibilities and Rights Journal. 1989. V. 2. P. 121–139.

537. Rupasingha A., Goetz S.J., Freshwater D. The production of social capital in US counties // Journal of Socio-Economics. 2006. V. 35. P. 83-101

538. Sanders J.M., Nee V. Immigrant self-employment: the family as social capital and the value of human capital // American Sociological Review. 1996. V. 61. P. 231-249

539. Scott A.J., Lewis A Student loans: The development of a new dependency culture? / Student debt: The causes and consequences of undergraduate borrowing in the UK / Eds. A.J. Scott, A. Lewis, S.E.G. Lea. Bristol: The Policy Press, 2001. P. 49−58.

540. Severo E. A., Ferro De Guimarães J. C., Dellarmelin M. L. Impact of the COVID-19 pandemic on environmental awareness, sustainable consumption and social responsibility: Evidence from generations in Brazil and Portugal // Journal of Cleaner Production. 2021. V. 286, article 124947. DOI: 10.1016/j.jclepro.2020.124947

541. Sheikh S., Janoff-Bulman R. The "shoulds" and "should nots" of moral emotions: A self-regulatory perspective on shame and guilt // Personality and Social Psychology Bulletin. 2010. V. 36 (2). P. 213–224.

542. Shoji M., Aoyagi K., Kasahara R.J., Sawada Y., Ueyama M. Social capital formation and credit access: Evidence from Sri Lanka // World Development. 2012. V. 40 (12). P. 2522-2536

543. Simon H.A. Models of bounded rationality. V. III: Empirically grounded economic reason. Cambridge, MA: MIT Press, 1997.

544. Simon H.A. Rationality as process and as product of thought // American Economic Review. 1978. V. 68. P. 1−16.

545. Smith S.S. 'Don't Put My Name on It': Social Capital Activation and Job-Finding Assistance among the Black Urban Poor. // American Journal of Sociology 2005. V. 111 (1). P. 1–57.

546. Smith S.S. A Test of Sincerity: How Black and Latino Service Workers Make Decisions About Making Referrals. // The Annals of the American Academy of Political and Social Science 2010. V. 629 (1). P. 30–52.

547. Smurygina A., Gagarina M.A. Bounded rationality: psychological analysis of debt behavior // Review of Business and Economics Studies. 2016. Т. 4. № 1. С. 75-84.

548. Stiglitz J.E., Weiss A. Credit rationing in markets with imperfect information. Am. Econ. Rev., 71 (1981), pp. 393-410

549. Strathman A., Gleicher F., Boninger D.S., Edwards C.S. The consideration of future consequences: Weighing immediate and distant outcomes of behavior // Journal of Personality and Social Psychology. 1994. V. 66. P. 742-752.

550. Suomäki A., Kianto A., Vanhala M. Work engagement across different generations in Finland: A Qualitative study of Boomers, Yers and Xers // Knowledge and Process Management. 2019. V. 26 (2). P. 140–151.

551. Sutin A.R., Costa P.T., Miech R., Eaton W.W. Personality and career success: Concurrent and longitudinal relations // European Journal of Personality. 2009. V. 23 (2). P. 71–84.

552. Swanton T.B., Gainsbury S.M. Gambling-related consumer credit use and debt problems: a brief review // Current Opinion in Behavioral Sciences. 2020. V. 31. P. 21-31, https://doi.org/10.1016/j.cobeha.2019.09.002

553. Tang T. L. P. The development of a short money ethic scale: Attitudes toward money and pay satisfaction revisited // Personality and Individual Differences. 1995. V. 19. P. 809–816. https://doi.org/10.1016/S0191-8869(95)00133-6

554. Tang T. L. P. The meaning of money revisited // Journal of Organizational Behavior. 1992. V. 13. P. 197–202. https://doi.org/10.1002/job.4030130209

555. Taylor P., Gao G. Generation X: America’s neglected “middle child” // Pew Research Center: Fact Tank; News in the Numbers. 2014. June 5. http://pewrsr.ch/1xbLAxe (дата обращения: 15.02.2021).

556. Tekleab A.G., Chiaburu D.S. Social exchange: Empirical examination of form and focus // Journal of Business Research. 2011. V. 64. Iss. 5. P. 460-466, https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2010.03.005.

557. Terajis S. Why bounded rationality? / S. Terajis. The Cognitive Basis of Institutions. London: Academic Press: Elsevier, 2018. P. 137−168.

558. Thaler R.H. Anomalies: The ultimatum game // Journal of Economic Perspectives. 1988. V. 2. P. 195–206.

559. Ting H., Lim T-Y., de Run E.C., Koh H., Sahdan M. Are we Baby Boomers, Gen

X and Gen Y? A qualitative inquiry into generation cohorts in Malaysia // Kasetsart Journal of Social Sciences. 2018. V. 39. Is. 1. P. 109-115

560. Tokunaga H. The use and abuse of consumer credit: Application of psychological theory and research // Journal of Economic Psychology. 1993. V. 14. P. 285−316.

561. Tulgan B. Trends point to a dramatic generational shift in the future workplace // Employment Relations Today. 2004. V. 30 (4). P. 23−31.

562. Unger A., Lyu H., Zimbardo P.G. How Compulsive Buying Is Influenced by Time Perspective—Cross-Cultural Evidence from Germany, Ukraine, and China. International Journal of Mental Health and Addiction. 2018. V. 16. P. 525–544. https://ezpro.fa.ru:2696/10.1007/s11469-018-9942-4

563. Upadhyay D. Consideration of future consequences and decision-making patterns as determinants of conflict management styles // II MB Management Review. 2021.V. 33. P. 5-14. https://doi.org/10.1016/j.iimb.2021.03.006.

564. Van Ooijen R., Van Rooij M. Mortgage risks, debt literacy and financial advice // Journal of Banking & Finance. 2016. V. 72. P. 201−217.

565. Van Rooij M. Financial literacy, retirement planning and household wealth // Economic Journal. 2012. V. 122 (560). P. 449–478.

566. Van Rooij M., Lusardi A., Alessie R. Financial literacy and stock market participation // Journal of Financial Economics. 2011. V. 101 (2). P. 449–472.

567. Walsemann K.M., Gee G.C., Gentile D. Sick of our loans: Student borrowing and the mental health of young adults in the United States // Social Science & Medicine. 2015. V. 124. P. 85−93.

568. Wang C., Tong L. Lender rationality and trade-off behavior: Evidence from Lending Club and Renrendai // International Review of Economics and Finance. 2020. V. 70. P. 55–66. https://doi.org/10.1016/j.iref.2020.07.014

569. Wang L., Lu W., Malhotra N.K. Demographics, attitude, personality and credit card features correlate with credit card debt: A view from China // Journal of Economic Psychology. 2011. V. 32 (1). P. 179−193.

570. Watkins P., Scheer J., Ovnicek M., Kolts R. The debt of gratitude: Dissociating gratitude and indebtedness // Cognition & Emotion. 2006. V. 20 (2). P. 217−241.

571. Webley P., Nyhus E.K. Life-cycle and dispositional routes into problem debt // British Journal of Psychology. 2001. V. 92 (3). P. 423−446.

572. Wherry F.F., Seefeldt K.S., Alvarez A.S. To Lend or Not to Lend to Friends and Kin: Awkwardness, Obfuscation, and Negative Reciprocity // Social Forces. 2019. V. 98 (2). 753–793. https://doi.org/10.1093/sf/soy127

573. Woo A. The forgotten generation: Let’s talk about generation X // Forbes. 2018. November 14.

574. Xiao J.J., Noring F.E., Anderson J.G. College students' attitudes towards credit cards // Journal of Consumer Studies & Home Economics. 1995. V. 19 (2). P. 155–174.

575. Yin H. Consumer credit and over-indebtedness in China // International Insolvency Review. 2018. V. 27 (1). P. 58−76.

576. Yuan Y., Xu L. Are poor able to access the informal credit market? Evidence from rural households in China // China Economic Review. 2015. V. 33. P. 232-246. https://doi.org/10.1016/j.chieco.2015.01.003.

577. Zabelina E., Deyneka O., Yagnakova E. Psychological time as a predictor of economic mind: evidence from Russia and Japan / In: E3S Web of Conferences. 8. Ser. "Innovative Technologies in Science and Education, ITSE 2020" 2020. P. 20001.

578. Zaleskiewic T., Gasiorowska A., Kesebir P., Luszczynska A., Pyszczynsk P. Money and the fear of death: The symbolic power of money as an existential anxiety buffer // Journal of Economic Psychology. 2013. V. 36. P. 55-67.

579. Zelizer V.A. How I Became a Relational Economic Sociologist and What Does That Mean? // Politics & Society 2012. V. 40 (2). P. 145–74. https://doi.org/10.1177/0032329212441591

580. Zimbardo P.G., Boyd J.N. Putting time in perspective: A valid, reliable individual-differences metric / M. Stolarski, N. Fieulaine, W. van Beek, M. Stolarski, N. Fieulaine, W. van Beek (Eds.), Time perspective theory; review, research and application: Essays in honor of Philip G. Zimbardo / Springer International Publishing. Cham, Switzerland (1999, 2015), pp. 17-55, 10.1007/978-3-319-07368-2_2

581. Zimbardo P., Boyd J. The time paradox: The new psychology of time that will change your life. Rider: London, 2010.

Appendix

Appendix 1

Debt Behavior (DB) Questionnaire, full version (Gagarina, Pavlova, 2013)

The questionnaire contains 30 statements. Please rate your level of agreement with each of the following:

5 points - completely agree;
4 points - agree;
3 points - find it difficult to answer;
2 points - disagree;
1 point - completely disagree.

1. It is better to take a loan from a bank than to borrow from friends or acquaintances.
2. Sometimes I borrow money without thinking about how I will repay it.
3. I am solely responsible for the return of my debts.
4. In my environment (friends and co-workers) it is not customary to lend.
5. I always accurately calculate my budget so as not to borrow.
6. I can always come up with a scheme to repay the debt and still not work.
7. In the case of a job loss, the bank must reconsider the terms of debt repayment.
8. To get a loan on favorable payment terms, I am ready to collect all the necessary documents.
9. I agree with the statement "If you want to lose a friend, give him a loan".
10. To make a big purchase, I would rather borrow from friends than try to save up the necessary amount of money.
11. If I have difficulty paying off a debt, then there are friends who will help me.
12. I willingly lend to people I trust.
13. When I take out a loan, I am concerned about the sanctions that may be applied in case of late payment.
14. It is unprofitable to take a loan from a bank.
15. Loans allow a person to live better.
16. If I like something very much, I will definitely buy it, even if I don't have enough money.
17. When I'm going to make a financial decision, I consult with friends.
18. I think that a person who borrows from friends does not deserve respect.
19. I always try to repay debts as quickly as possible.
20. The main conditions for choosing a credit institution for me are the minimum of documents, the speed of making a decision on a loan and the maximum loan amount.
21. If a person wants to repay a debt on time, he will always find means for this.
22. People who do not repay their debt on time are lazy.
23. Having a loan or borrowing helps me better plan my budget.
24. I periodically review information about loan rates.
25. Borrowing is not a shame.
26. It's easier for me to give up the thing I like than to borrow money to buy it.
27. Before taking a loan, I will analyze the necessary information and choose the most advantageous offer.
28. I know exactly how much money I can spend per month so as not to borrow money.
29. When I'm going to borrow, I always calculate the total cost of the loan.
30. You must live in accordance with your income.

Scales:

Debt-related rationality (fulfillment of obligations): 19, 27, 29, 28, 5, 3, 26, 8, 21.
Condemnation of loans (lending reversed): 18, 9, 4, 12*, 1, 11*, 25*.
Readiness for credit (borrowing): 20, 16, 15, 7, 24, 2, 23, 10, 13.

*Note: * - points are transferred from an ascending scale to a descending one*.

Express Debt Behavior Questionnaire (EDBQ) (Gagarina, Padun, 2021)

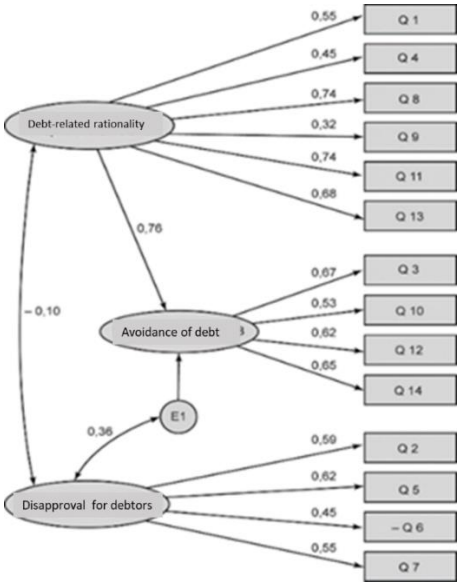
Instruction. The questionnaire contains 14 statements describing a person's attitude to monetary debt. Please rate your level of agreement with each statement.:

5 points - completely agree;
4 points - agree;
3 points - find it difficult to answer;
2 points - disagree;
1 point - completely disagree

Утверждение	1	2	3	4	5
1. I am solely responsible for the return of my debts					
2. In my environment (friends and co-workers) it is not customary to lend					
3. I always accurately calculate my budget so as not to borrow					
4. To get a loan on favorable payment terms, I am ready to collect all the necessary documents					
5. I agree with the statement "If you want to lose a friend, give him a loan"					
6. I willingly lend to people I trust					
7. I think that a person who borrows from friends does not deserve respect					
8. I always try to repay debts as quickly as possible					
9. If a person wants to repay a debt on time, he will always find means for this					
10. It’s easier for me to give up the thing I like than to borrow money to buy it					
11. Before taking a loan, I will analyze the necessary information and choose the most advantageous offer					
12. I know exactly how much money I can spend per month so as not to borrow money					
13. When I'm going to borrow, I always calculate the total cost of the loan					
14. You must live in accordance with your income					

Scales

Debt-related rationality: 1, 4, 8, 9, 11, 13
Avoidance of debt: 3, 10, 12, 14
Disapproval for debtors: 2, 5, 6*, 7
* points are transferred from an ascending scale to a descending one.



The main characteristics of the quality of the model: CMIN/df = 1,76, AGFI = 0,975 и RMSEA = 0,027.

Appendix 2

Instruction to the Game «Credit Portfolio» (Gagarina, 2021c; Gagarina, Goroshnikova, 2018; Gagarina, Shantseva, 2017; Gagarina, 2015)

Instruction: there is a credit portfolio that consists of six credit cards, and each of them has a certain amount of debt on it. The game is 25 rounds long; every round is equal to one year. Each year you receive 50 000 RUB. You must use the whole amount to cover your liabilities. Throughout the game you will also receive special bonuses, which are as well to be used to pay off the debts. The winner is the player who obtains the smallest amount of debt at the end of the game.

Bonuses: round 5 = 200 000 RUB

round 10 = 500 000 RUB

round 15 = 750 000 RUB

round 20 = 1 200 000 руб.

round 25 = 1 450 000 руб.

Note. It is very important to remember that every player is allowed to make a decision concerning each round ONLY ONCE. You cannot come back to the previous rounds and change your past investments. The line named "Current debts status" shows the financial result of your operations for the year ended. This line shows the amount of debt that is left on each account after each round; you should pay attention to this figure while allocating the money next year (i.e. while making a decision on the second round, you look at the current debt status at the end of the first round; while making a decision on the third round, you look at the current debt status at the end of the second one, and so on). The sum you must allocate on each round is shown in the column on the right. To make the allocation process easier, the right-hand column ("The amount of money left") reflects the sum that is left unused. Since you must use the whole amount to pay off the debt, at the end of each round the "amount of money left" should be equal to zero. You will see the final amount of debt (resulting from your financial operations after 25 rounds) at the end of the table.

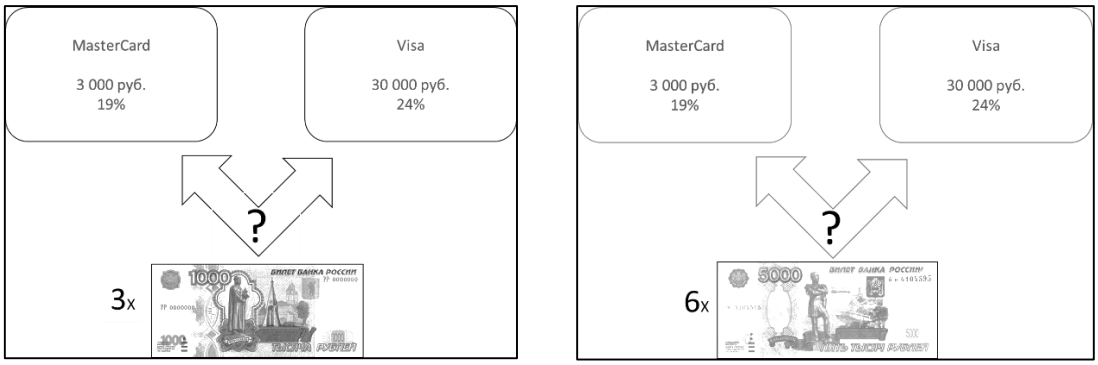
Appendix 3

Tasks for aversive debt behavior[17] (Gagarina, 2014; Gagarina, 2021c; Gagarina, Elistratova, Ustinov, 2020)

Instruction: imagine you have got two credit cards: 1) Mastercard with a debt of 3 000 RUB, annual interest rate equals 19%; 2) Visa with a debt of 30 000 RUB, annual interest rate equals 24%.

a) You have got 3 000 RUB to pay off the debt. Which debt would you choose to cover? Would you use the sum to pay off one debt, or would you divide it between two indebted cards?

b) You have got 30 000 RUB to pay off the debt. Which debt would you choose to cover? Would you use the sum to pay off one debt, or would you divide it between two indebted cards?



Graphical representation of tasks

[17] Aversive debt behavior – it is when people tend to reduce their total number of outstanding loans, rather than their total debt across loans, in English-language literature a phenomenon is refered to as “debt account aversion.” (Amar et al., 2011, p. S39).

Appendix 4

Respondents

This appendix provides descriptions of the general sample of subjects involved in the study (Chapters 7-9). References to these selections and, if necessary, additional parameters will be given in the relevant chapters.

Sample 1. Survey date: December 2020. The survey was conducted on a paid basis, using the Anketolog.ru platform and the OMI panel of respondents with the participation and financial support of the Association of Russian Banks.

A total of 3021 respondents were interviewed, representatives of the urban population, users of financial services, aged 18 to 84, M=40.6; SD=11.8. Including 49.5% women and 50.5% men.

The distribution of respondents with different experience of debt behavior by federal districts of the Russian Federation is shown in Fig. 1.

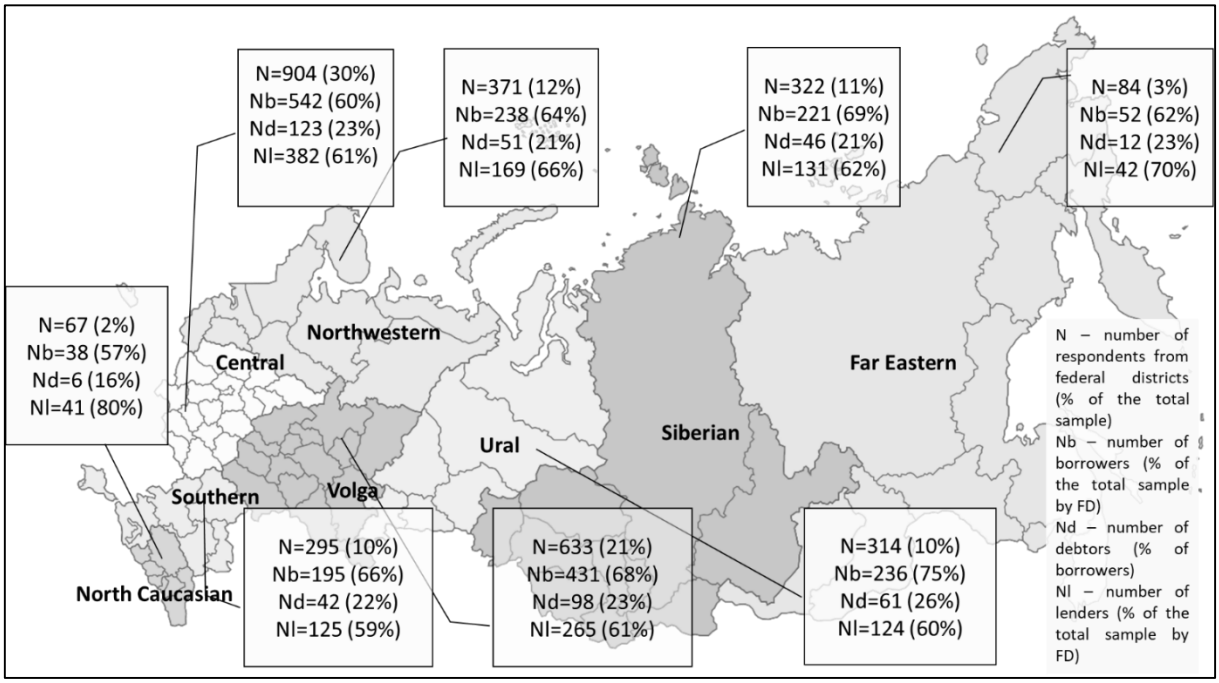


Fig. 1. Distribution of respondents with different experience of debt behavior by FEDERAL DISTRICTS

Table 1.

Distribution of respondents by federal districts of the Russian Federation

In which federal district of the Russian Federation do you live?	Sample 1		Population of federal districts of Russia in 2020 according to Rosstat	
	N	%	N	%
Central	904	30	32 400 443	30
Northwestern	371	12	11 860 981	11
Southern	295	10	10 358 123	9
North Caucasian	67	2	5 009 738	5
Volga	633	21	21 079 790	19
Ural	314	10	10 082 479	9
Siberian	322	11	12 674 201	12
Far Eastern	84	3	5 942 605	5

Difficult to answer	31	1		
Total	3021	100	109 408 360	100

Compared to the population of the federal districts of Russia, the North Caucasian FD is 3% lower and the Far Eastern FD is 2% lower, and the Volga Federal District is 2% higher represented in our sample. At the same time, in our sample there were respondents who could not name in which federal district they live (1%). The data on the distribution of respondents with different debt behavior is shown in fig. 1.

Table 2.

Distribution of respondents by settlements

How many people are in the city where you live?	**Frequency**	**%**
Over 1 million	1267	41,9
From 500 thousand to 1 million	548	18,1
From 250 to 500 thousand	413	13,7
From 100 to 250 thousand	255	8,4
Less than 100 thousand	450	14,9
Difficult to answer	88	2,9
Total	3021	100,0

Most are residents of cities.

Table 3

The ratio of respondents with different levels of education.

	Frequency	**%**
Primary school	4	0,1
Uncomplete secondary school	36	1,2
Secondary school	299	9,9
Secondary technical school	550	18,2
Uncomplete higher education	154	5,1
Higher education	1688	55,9
Two and more higher education	239	7,9
Academic degree	51	1,7
Total	3021	100,0

Most respondents have higher education, but respondents with secondary education are also well represented.

Table 4

Age structure of the sample

Age group	Frequency	%
18 до 24	162	5,4
25 до 34	766	25,4
35 до 44	1071	35,5
45 до 54	662	21,9
55 years and older	360	11,9
Total	3021	100,0

To classify respondents in order to study relations when borrowing (or avoidance of borrowing): respondents were asked to answer the question: “Have you had bank credits or other loans in the past or present)” (1 - “yes”, 2 - “no”). Based on this, they were assigned to the group “borrowers” - those who answered “yes” and “non-borrowers” - those who answered no. This was followed by clarifying questions about the nature of the loan (if any) and the reasons for the lack of loans.

To classify respondents in order to study the relations when fulfilling obligations (or avoidance of it): the borrowers were then asked the question “Have you had any debts or late payments on a loan” (1 - “yes”, 2 - “no”). Based on this, they were classified as "debtors" - those who answered "yes" and "payers" - those who answered no. After that, a question followed for the debtors, specifying the reasons and nature of the debt.

To classify respondents in order to study the relations when lending (or avoidance of it), respondents were asked the question “I willingly lend to people I trust” 1 - never, 2 - in exceptional cases, 3 - difficult to answer, 4 - sometimes, 5 - often. Respondents who chose answers 1 and 2 are “non-lenders”, respondents who chose answers 4 and 5 are “lenders”.

Sample 2. The survey was conducted on a paid basis, using the Anketolog.ru platform and the same panel.

Survey date: November 2020

N=500, aged 18 to 68; M=38.5; SD=10.7 of them 30% men and 70% women, residents of various cities of the Russian Federation (more than 100 names).

Among the respondents: 137 "non-borrowers" and 363 borrowers; 89 are not ready to lend, 378 are ready to lend only to relatives, and 32 are ready to lend to different people. There are 221 payers and 142 debtors among the borrowers.

Table 5

Level of education of respondents in sample 2

Level of education	Frequency	%
1. Uncomplete secondary school	12	2,4
2. Secondary school	29	5,8
3. Secondary technical school	95	19,0
4. Uncomplete higher education	33	6,6
5. Higher education	277	55,4
6. Two and more higher education	41	8,2
7. Academic degree	13	2,6
Total	500	100,0

Table 6

The level of subjective economic well-being of respondents in sample 2

To which of the following groups of the population, according to your financial situation, would you most likely classify yourself?	Frequency	%
1. There is not enough money even for food, we are constantly in need	7	1,4
2. There is only enough money for food, but there is no longer enough for clothes, we resort to outside help	37	7,4
3. There is enough money only for the most necessary - for food and clothing, but for durable goods (TV, refrigerator, etc.) is no longer enough	205	41,0
4. There is enough money for food, clothing and durable goods, but for very expensive items (an apartment, a car, a summer house, etc.) there is no longer enough, we regulate our expenses	232	46,4
5. There is enough money for everything and even for very expensive items, we make savings	19	3,8
Total	500	100,0

Sample 3. The survey was conducted on a paid basis, using the Anketolog.ru platform and the same panel.

Survey date: March 2021, N=289, aged 18 to 68, mean age 39.0 (SD=10.74) including 32.2% men and 67.8% women, residents of various cities of the Russian Federation

Among the respondents: 30 non-borrowers and 268 borrowers; 67 are not ready to lend, 58 are ready to lend only to relatives and 173 are ready to lend to different people. There are 211 payers and 57 debtors among the borrowers.

Table 7

Level of education of respondents in sample 3

Level of education	Frequency	%
Not identified	100	33,6
1. Uncomplete secondary school	5	1,7
2. Secondary school	10	3,4
3. Secondary technical school	45	15,1
4. Uncomplete higher education	16	5,4
5. Higher education	106	35,6
6. Two and more higher education	12	4,0
7. Academic degree	4	1,3
Total	298	100,0

Table 8

Employment of respondents in sample 3

Occupation	Frequency	%
Working	200	67,1
I combine study and work	16	5,4
I study	8	2,7
I do housework (I don't work)	32	10,7
Retired (not working)	9	3,0
Unemployed	19	6,4
Other	10	3,4
Othr, Parental leave	3	1,0
Other, I work for myself, through the Internet	1	,3
Total	298	100,0

The share of the unemployed and students is not high, that is, the respondents have the financial opportunity to lend.

Sample 4. The survey was conducted on a paid basis, using the Anketolog.ru platform and the same panel.

Survey date: September 2020, N=1971, aged 18 to 54, mean age 25.9 (SD=5.6) of which 45% men and 55% women.

Among the respondents: 967 "non-borrowers" and 1004 borrowers; 405 - non-lenders, 1127 - lenders. There are 576 payers and 391 debtors among the borrowers.

Table 9.

Distribution of respondents by federal districts of the Russian Federation, sample 4

In which federal district of the Russian Federation do you live?	Frequency	%
Central	322	16,3
Northwestern	196	9,9

Southern	222	11,3
North Caucasian	130	6,6
Volga	432	21,9
Ural	262	13,3
Siberian	206	10,5
Far Eastern	136	6,9
Total	1906	96,7
Not identified	65	3,3

Table 10

Employment of respondents in sample 4

Occupation	Frequency	%
Working	937	47,5
I combine study and work	292	14,8
I study	382	19,4
I do housework (I don't work)	155	7,9
Retired (not working)	4	,2
Unemployed	138	7,0
Other	62	3,1
Total	1970	99,9
Not identified	1	,1

Appendix 5.

Lending Motives Questionnaire (ipsative form), (Gagarina, 2022b)

Instruction. "There are two possible answers for each proposition. Choose the one that describes you the most.

I lend money because…"

N	A	B
1	Other people are less fortunate, and I want to restore justice	This man once helped me, and I want to repay him back
2	This man once did the same for me	I help everyone I can help, without any exception
3	I help other people even if they don't know about it	It brings me inner satisfaction
4	When I help people, I feel joy	I want to help, but only to those who I think realy in need
5	I help people whom I consider reliable and decent	Everyone should have a chance to achieve what he wants, and I am ready to help in this matter
6	At this moment I feel superior	I do this out of a sense of duty
7	I am driven by a religious (or social) duty	I am ashamed that I live better or richer than those who borrows from me
8	This is how I pay for my sins	It's hard for me to say no
9	It's easier for me to lend than to explain my refusal	It brings me some income
10	I take a small percentage, and it benefits both of us	When a person owes me something, he becomes more responsive to my requests
11	I have that ability, others don't	I am ready to help, even if it is not appreciated
12	We must reciprocate with kindness for kindness	It makes me feel satisfied
13	I am ready to help, even if I personally do not know this person	This is how I help certain people, for example, only my relatives
14	I feel joy when I help people	I think it's fair
15	So I can selectively help, for example, the elderly	It's a way for me to express my gratitude
16	Those I have helped now will have to help me in the future	I feel embarrassed that I was able to succeed
17	I feel like I should	I don't know how to refuse when they ask me
18	This is how I redeem myself	This is an opportunity to make some money
19	I don't know how to refuse when they ask me to lend them money	It's easier to influence people if they owe you
20	I lend in foreign currency - it is beneficial for both of us	I'm forced to do this by social (or religious) norms

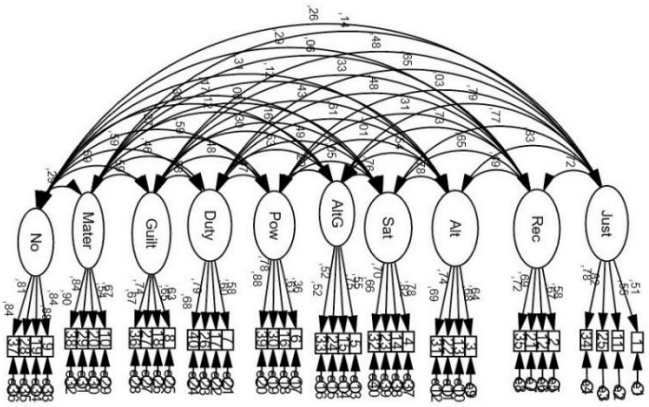
Scales:
Equality/Justice: 1-A; 5-B; 11-A; 14-B
Reciprocity: 1-B; 2-A; 12-A; 15-B
General Altruism: 2-B; 3-A; 11-B; 13-A
Personal Satisfaction: 3-B; 4-A; 12-B; 14-A
Group Altruism: 4-B; 5-A; 13-B; 15-A
Power: 6-A; 10-B; 16-A; 19-B
Religious Duty / Sense Of Duty: 6-B; 7-A; 17-A; 20-B
Guilt: 7-B; 8-A; 16-B; 18-A
Earnings: 9-B; 10-A; 18-B; 20-A
Inability to Say No: 8-B; 9-A; 17-B; 19-A

Lending Motives Questionnaire (Likert form), (Gagarina, 2022b)

Instructions: “Assess the degree of your agreement with the statements on a 5-point scale, where 1 - absolutely disagree; 2 - rather disagree; 3 - it is difficult to say whether I agree or not; 4 - rather agree; 5 - absolutely agree.

№ п/п	**I lend money because…**	
1	Other people are less fortunate, and I want to restore justice	1 2 3 4 5
2	This man once did the same for me	1 2 3 4 5
3	I help other people even if they don't know about it	1 2 3 4 5
4	When I help people, I feel joy	1 2 3 4 5
5	I help people whom I consider reliable and decent	1 2 3 4 5
6	At this moment I feel superior	1 2 3 4 5
7	I am driven by a religious (or social) duty	1 2 3 4 5
8	This is how I pay for my sins	1 2 3 4 5
9	It's easier for me to lend than to explain my refusal	1 2 3 4 5
10	I take a small percentage, and it benefits both of us	1 2 3 4 5
11	I have that ability, others don't	1 2 3 4 5
12	We must reciprocate with kindness for kindness	1 2 3 4 5
13	I am ready to help, even if I personally do not know this person	1 2 3 4 5
14	I feel joy when I help people	1 2 3 4 5
15	So I can selectively help, for example, the elderly	1 2 3 4 5
16	Those I have helped now will have to help me in the future	1 2 3 4 5
17	I feel like I should	1 2 3 4 5
18	This is how I redeem myself	1 2 3 4 5
19	I don't know how to refuse when they ask me to lend them money	1 2 3 4 5
20	I lend in foreign currency - it is beneficial for both of us	1 2 3 4 5
21	This man once helped me, and I want to repay him back	1 2 3 4 5
22	I help everyone I can help, without any exception	1 2 3 4 5
23	It brings me inner satisfaction	1 2 3 4 5
24	I want to help, but only to those who I think realy in need	1 2 3 4 5
25	Everyone should have a chance to achieve what he wants, and I am ready to help in this matter	1 2 3 4 5
26	I do this out of a sense of duty	1 2 3 4 5
27	I am ashamed that I live better or richer than those who borrows from me	1 2 3 4 5
28	It's hard for me to say no	1 2 3 4 5
29	It brings me some income	1 2 3 4 5
30	When a person owes me something, he becomes more responsive to my requests	1 2 3 4 5
31	I am ready to help, even if it is not appreciated	1 2 3 4 5
32	It makes me feel satisfied	1 2 3 4 5
33	This is how I help certain people, for example, only my relatives	1 2 3 4 5
34	I think it's fair	1 2 3 4 5
35	It's a way for me to express my gratitude	1 2 3 4 5
36	I feel embarrassed that I was able to succeed	1 2 3 4 5
37	I don't know how to refuse when they ask me	1 2 3 4 5
38	This is an opportunity to make some money	1 2 3 4 5
39	It's easier to influence people if they owe you	1 2 3 4 5
40	I'm forced to do this by social (or religious) norms	1 2 3 4 5

Scales:
Equality/Justice: 1, 11, 25, 34
Reciprocity: 2, 12, 21, 35
General Altruism: 3, 13, 22, 31
Personal Satisfaction: 4, 14, 23, 32
Group Altruism: 5, 15, 24, 33
Power: 6, 16, 30, 39
Religious Duty / Sense Of Duty: 7, 17, 26, 40
Guilt: 8, 18, 27, 36
Earnings: 10, 20, 29, 38
Inability to Say No: 9, 19, 28, 37



Graphical representation of the results of confirmatory factor analysis of the structure of the lending motives questionnaire[18]. Model parameters:
X2 = 902,27; df = 644; CMIN/DF = 1,40; p = 0,000; RMR = 0,091; GFI = 0,846; CFI = 0,948; RMSEA = 0,041; Pclose = 0,994

[18] The figure does not show the links between the errors e39-e40; e37-e38; e37-e39; e25-e26; e21-e24; e22-e24; e10-e14; e17-e39; e28-e36; e2-e30; e21-e25; e19-e26; e17-e26; e9-e14; e35-e36; e11-e39; e7-e15; e1-e27; e2-e12; e3-e13; e3-e39; e4-e8; e4-e16; e19-e32; e18-e26; e17-e40; e23-e38; e16-e38; e7-e18; e6-e29; e6-e26; e6-e22; e2-e35; e26-e35; e23-e27; e17-e23; e13-e19; e8-e28; e8-e22; e8-e20; e1-e26; e2-e16; e4-e12; e4-e33; e4-e34; e5-e37; e5-e40; e5-e13; e5-e28; e18-e39; e22-e34.

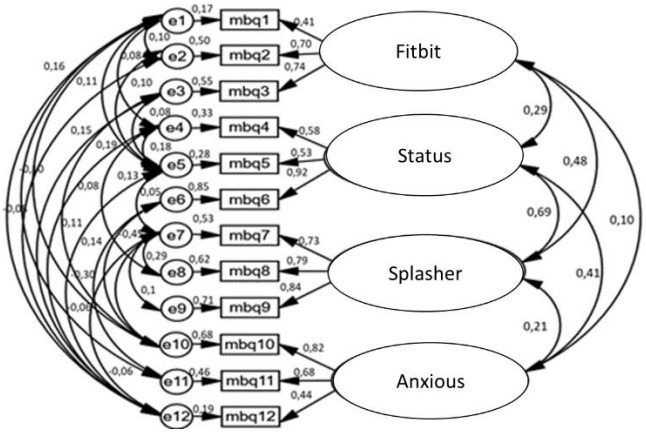
Appendix 6

Russian version of a New Money Behavior Quiz[19] A. Furnham, S. Grover (MBQ), (Nestik, Gagarina, 2022)

Instructions: Please rate the degree of your agreement or disagreement with the following statements. When evaluating, use the following scale:
1 - totally disagree
2 - disagree
3 - rather disagree
4 - don't know, something in between
5 - rather agree
6 - agree
7 - totally agree

1	I think I check my financial affairs more than other people	1 2 3 4 5 6 7
2	I spend a lot of time trying to find money bargains	1 2 3 4 5 6 7
3	I am constantly re-evaluating all my investments	1 2 3 4 5 6 7
4	Money can help you be accepted by other people	1 2 3 4 5 6 7
5	Having a lot of money is a sign of success	1 2 3 4 5 6 7
6	You get respect from others when you have lots of money	1 2 3 4 5 6 7
7	I rather enjoy letting people know how well-off I am	1 2 3 4 5 6 7
8	I use money to persuade people to do things for me	1 2 3 4 5 6 7
9	I admit that I buy things to impress others	1 2 3 4 5 6 7
10	Thinking about money makes me anxious	1 2 3 4 5 6 7
11	I dether a lot over money decisions	1 2 3 4 5 6 7
12	I feel anxious and defensive about my personal finances	1 2 3 4 5 6 7

Ключ
- Fitbit ("Fitbit Financier "): 1, 2, 3
- Status ("Social Value Spender"): 4, 5, 6
- Splasher ("Cash Splasher"): 7, 8, 9
- Anxious ("Financial anxiety"): 10, 11, 12



Model parameters: CMIN = 73,5; df = 26; CMIN/DF = 2,83; p < 0,001; SRMR = 0,013; GFI = 0,996; CFI = 0,996; RMSEA = 0,025; 90% CI [0,018; 0,031]; Pclose = 1.

[19] The statements from the original questionnaire are given