

*emotional adoption these students. The second – understanding special aspects of thought of hard-of-hearing students and attainments of these knowledge in the educational process.*

**Key words:** *inclusion, inclusive learning, readiness for learning, emotional adoption, thought.*

**Булах І. П.** – кандидат психологічних наук, доцент кафедри педагогіки Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля (м. Луганськ)

*Рецензент – кандидат психологічних наук, доцент О. І. Барішева*

УДК 37.037

## ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ДОЛГОВОГО ПОВЕДЕНИЯ

**Г. Г. Воронина**

*Статья посвящена проблеме психологических установок по отношению к долговому поведению потребителя, обязательствам и склонности населения к заимствованию, выделение групп, потенциально готовых и заинтересованных в получении кредита, определение факторов, оказывающие наибольшее влияние на выбор модели кредитного поведения.*

**Ключевые слова:** *деньги, долговое поведение, установки, кредит, потребитель, финансовые стратегии.*

В Украине интерес к изучению финансового поведения граждан проявился с началом первого этапа экономических реформ в стране.

Несмотря на то, что социологических исследований финансового поведения населения Украины было проведено уже достаточно много, основной акцент в них делался на изучении в первую

очередь сберегательного и инвестиционного поведения граждан. Целью большинства исследований было определение инвестиционного потенциала населения, предпочитаемых форм хранения денежных средств и мотивов вложения денег в те или иные активы. Концептуальная база долгового поведения остается еще недостаточно разработанной.

В большинстве экономических теорий в качестве основной детерминанты потребительского, сберегательного и кредитного поведения индивида рассматривается уровень его доходов. Социологи и психологи акцентируют внимание на том, что принятие долговых обязательств – это совершенно особый род финансовой деятельности.

Экономическая социология и психология занимаются изучением кредитного поведения населения начиная с конца 1970-х годов. С точки зрения Э. Фромма, для функционирования конкретного общества безусловно важно, чтобы личностные качества человека формировались соответственно его (общества) требованиям. Э. Фромм подчеркивал, что задача родителей и других институтов обучения и воспитания – сделать так, чтобы ребенок хотел действовать в соответствии с тем, как это необходимо для сохранения данной экономической, политической и социальной системы.

В работе С. Ли, П. Уэбли и Р. Левина осуществлен сравнительный анализ различных социально-психологических исследований долга. Авторы полагают, что необходимо различать понятия кредита (произвольного или управляемого долга) и неуправляемого долга. В первом случае предполагается, что заёмщик может, в принципе, расплатиться с кредитором в любое время, а во втором – что должник либо не в состоянии вернуть долг в силу материальных трудностей, либо вообще пытается избежать расплаты [2]. В качестве основных причин долга С. Ли, П. Уэбли и К. Уолкер выделили восемь факторов, детерминирующих подобное поведение:

1. Социальное одобрение долгов: поскольку общество движется от осуждения долгов к поддержке кредитов, в современном мире к долгам относятся терпимо (и даже поощряют их);

2. Экономическая социализация: семьи, в которых к долгам относятся терпимо, воспроизводят подобную модель в следующих поколениях;

3. Социальное сравнение: если люди ориентируются на более богатые референтные группы и стараются жить «не хуже других», им гораздо проще залезть в долги;

4. Управление денежными средствами: финансовые проблемы могут являться следствием неспособности индивида контролировать свои расходы и рационально распоряжаться деньгами;

5. Потребительское поведение: слишком высокие потребительские запросы (например, уверенность в необходимости предметов роскоши) неизбежно приводят к долгам;

6. Временной горизонт: чем менее реалистичным он является, тем проще человеку залезть в долги;

7. Отношение к долгу: если человек не испытывает чувство беспокойства, неловкости или сожаления, когда ему приходится брать в долг, то он чаще прибегает к подобному поведению.

Чем больше у человека выражен внешний локус контроля, тем выше вероятность, что он залезет в долги [4, с. 8].

С. Ливингстоун и П. Лунт провели ряд исследований, показавших, что традиционное разделение на сбережения и долги неадекватно в современных условиях. Ими было обнаружено много комбинаций различных видов сбережений и долгов. Был сделан вывод о том, что, «стратегии потребления людей составляют некоторый континуум: от тех, кто не имеет ни долгов, ни сбережений – до тех, кто имеет различные формы того и другого. По-видимому, тенденция к многообразию форм кредита и долга будет сохраняться и в будущем. Потребителю будет предлагаться все возрастающее многообразие схем сбережений и кредитов на различные сроки и на разных условиях» [7].

Шведские психологи Й. Гуннарссон и Р. Валунд, используя данные опроса домохозяйств в своей стране, построили типологию населения в зависимости от того, какие финансовые стратегии люди используют, то есть каково соотношение между их долгами и сбережениями. Самый крупный кластер – остаточное сбережение (45,5%) объединяет людей, у которых достаточно мало как сбережений, так и долгов. Наиболее интересен кластер, названный контрактное сбережение (22,0% от общего числа респондентов). Эти люди активно используют всевозможные заимствования, у них много долгов. [8].

Среди различных исследовательских направлений существует и историко-социологический подход, одним из представителей которого

является Дж. Ингэм. Он считает, что социология денег должна изучать то, каким образом первоначально возникли, а в дальнейшем трансформировались и видоизменялись те или иные формы денег. Сам он, в частности, исследует появление и развитие таких средств платежа, как кредитные карты и чеки, показывая, что оно было следствием определенных изменений в социальной структуре западного общества [1].

Подводя итоги необходимо отметить следующее:

Отношение к долгу у большинства граждан неоднозначное. Оно может изменяться в зависимости от того, в качестве кого он себя рассматривает – должника или кредитора, а также, кто выступает контрагентом таких отношений – другой индивид или же организация, государство.

Основными факторами, влияющими на отношение индивида к принятию долговых обязательств, являются: личный опыт финансовой деятельности и его характер (негативный опыт повышает вероятность неприятия новых форм финансовых институтов). Уровень благосостояния (бедные и богатые менее склонны к заимствованиям, по сравнению со средними слоями; многие бедные не берут деньги в долг, потому что боятся, что не смогут вернуть их в будущем). Референтные группы (ориентация на богатые референтные группы приводит к увеличению потребительских потребностей, даже ценою залезания в долги). Социализация (текущие установки индивида во многом сформировались в период его социализации и тем самым отражают установки его семьи и, в частности, родителей). Возраст и образование (молодые и высокообразованные проявляют большую заинтересованность в получении кредита) [5, с. 121].

*Цели статьи* - изучение текущего кредитного поведения населения, выявление основных установок по отношению к долгу.

В ходе исследования мы попытались определить, каковы же основные референтные группы у современных луганчан, на кого, в конечном счете, они хотят ориентироваться в своем потребительском поведении. Оказалось, что в первую очередь это друзья, знакомые — люди, близкие по духу, разделяющие общие ценности, с которыми приятно общаться, с которыми легко, интересно. Затем соседи, коллеги по работе — люди, с которыми приходится часто встречаться, общаться вынужденно, по необходимости. Наконец, ровесники —

одноклассники, одноклассники — идет сравнение, кому каких высот удалось добиться в жизни.

Результаты нашего исследования показали отрицательное отношение луганчан к внешним и внутренним долгам на макросоциальном уровне (долгам страны, государства) и несколько более терпимое отношение к заему на микросоциальном уровне во всех группах испытуемых (студенческая молодежь, представители рабочего класса и бюджетной интеллигенции). При этом на макроуровне больше выражен когнитивный компонент отношения к долгу, а на личностном уровне – эмоциональный компонент.

Представители старшего поколения осторожны, долгов стараются избегать. У молодежи более терпимое отношение к долгам, вполне допустимая форма экономического поведения.

С точки зрения фактического кредитного поведения основную группу респондентов составили люди, периодически испытывающие нехватку денежных средств для совершения крупных покупок, но предпочитающие делать сбережения, вместо того чтобы использовать заемные средства (в основном люди среднего и старшего поколения), затем люди, склонные в большей степени пользоваться банковскими кредитами (в основном люди молодого поколения). Люди, не нуждающиеся в дополнительных финансовых средствах – те, кого вполне удовлетворяет их текущее материальное положение (те, кто смирился со своим положением и те, кто имеет стабильный относительно высокий доход).

Современная молодежь воспринимает мир несколько иначе, нежели старшее поколение. Дети по ряду вопросов существенно превосходят своих родителей и в знании, и в опыте, и в способности адаптироваться к новым экономическим условиям. Поэтому отношение к долгу у детей разительно контрастирует с отношением к нему их собственных родителей.

Мнение и поведение друзей и знакомых оказывает непосредственное влияние на кредитное поведение респондента. Решение о получении кредита или о взятии в долг крупной суммы денег не принимается в одиночку, активно обсуждается в кругу семьи.

Выбирая кредитную организацию, большая часть респондентов обращается к друзьям и знакомым, имеющим высокую информированность по финансовым вопросам.

Те граждане, среди друзей и знакомых которых есть люди более обеспеченные, чем они сами, гораздо лояльнее относятся к возможности взятия денег в долг и получения кредита. Те, у кого перед глазами нет примера «вызывающей роскоши», кому не надо никого «догонять» и не нужно никому ничего «доказывать», как правило, предпочитают решать свои материальные проблемы, опираясь лишь на свои собственные силы, не прибегая к заимствованиям.

Более распространенной является ситуация, когда среди знакомых индивида нет богатых и бедных, все имеют примерно одинаковое материальное положение, но он ориентируется в своем поведении на нормы и ценности более обеспеченных слоев населения, что приводит к увеличению его потребительских потребностей, референтные группы у него не совпадают с социальным окружением.

Люди с низким уровнем дохода живут, как правило, в окружении таких же малообеспеченных 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.

Как показали результаты исследования, люди, как правило, затрудняются строить более-менее определенные планы на будущее даже в том, что касается приобретения самых элементарных вещей. У большинства опрошенных нет уверенности в завтрашнем дне. Те немногие респонденты, которые говорят о своих планах и намерениях, не выстраивают долгосрочных перспектив. В большинстве случаев говорится о планах на ближайший год-два, либо о намерениях без определения четкой временной перспективы.

Неуверенность в завтрашнем дне – фактор, существенно сдерживающий развитие массового спроса на кредитные услуги. Большинство людей готово воспользоваться предложениями банков только в том случае, когда они полностью уверены в том, что смогут расплатиться по кредиту. Почти никто не желает рисковать: сегодня человек может иметь стабильную высокооплачиваемую работу, но завтра по тем или иным причинам (увольнение, изменение рыночной

конъюнктуры, ликвидация предприятия и т.п.) уровень его доходов снизится, и он не сможет погасить кредит.

Ценностно-нормативные изменения в экономическом сознании, разрушение традиционно осуждающего и предостерегающего отношения к денежным долгам имеют объективные предпосылки. На фоне исключительно динамичной, нестабильной экономической ситуации психологически оправданы долговые обязательства ради вложений в более надежные и перспективные мероприятия, в те покупки товаров и услуг, которые в дальнейшем станут приносить «дивиденды» или, по крайней мере, не будут подвергаться «девальвации».

Большую готовность к долговому поведению продемонстрировали представители бизнес-образования в отличие от студентов гуманитарного профиля. При этом первым свойственна и большая компетентность, осторожность и рациональность долгового поведения.

Что касается личностных различий, то ориентированные на достижение успеха испытываемые продемонстрировали большую готовность дать в долг, чем личности, ориентированные на избегание неудач и тяготеющие к осторожному поведению. Интерналы в меньшей степени настроены вступать в долговые денежные отношения, чем экстерналы, и свои взгляды на долги переносят на макроуровень.

Поскольку денежные долговые отношения становятся нормой, необходима ориентация на повышение общей экономической культуры граждан и создание у них установки на адекватное экономическое поведение в рамках долговых обязательств.

### Литература

1. Беккер Н. Экономический взгляд на жизнь. // Вестник СПбГУ. 1993. Серия 5. Вып.3. С. 125-138.
2. Богомолова Т.Ю., Тапилина В.С. Финансовое поведение домохозяйств: сбережение, инвестирование, кредитование, страхование: Учебно-методическое пособие. - Новосибирск: НГУ, 1999. - 56с.
3. Бодрийяр Ж. Система вещей / Пер. с фр. М: Рудомино, 2001.
4. Бункина М.К., Семенов В.А.. Экономика и психология. Учебное пособие. — М., 1998.
5. Стребков Д. Основные типы и факторы кредитного поведения населения // Вопросы экономики. 2004. - №2
6. Китов А.И. Экономическая психология. М., 1987.

7. Лунт П. Психологические подходы к потреблению: вчера, сегодня, завтра / Пер. с англ. // Иностранная психология. 1997. N 9. С. 8 - 16.
8. Малахов С.В. «Экономический человек» и рациональность экономической деятельности (обзор зарубежных исследований) // Психологический журнал 1990, №8. – С.22-24
9. Малахов С.В. Экономическая психология и вариативность моделей экономического поведения. // Экономические науки. 1991. Т. 12. №7.
10. Соколинский В.М. Психологические основы экономики. Учебное пособие для ВУЗов. М., 1999.
11. Столяренко Л.Д. Основы психологии. 8-е изд., перераб. и доп. Учебное пособие. (Серия «высшее образование».) - Ростов-на-Дону: Феникс, 2003.

### ПСИХОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ БОРГОВОЇ ПОВЕДІНКИ

Г. Г. Вороніна

*Стаття присвячена проблемі психологічних установок по відношенню до боргової поведінки споживача, зобов'язанням і схильності населення до запозичення, виділення груп, потенційно готових і зацікавлених в отриманні кредиту, визначення чинників, що роблять найбільший вплив на вибір моделі кредитної поведінки.*

**Ключові слова:** гроші, боргова поведінка, установки, кредит, споживач, фінансові стратегії.

### PSYCHOLOGICAL ASPECTS OF PROMISSORY BEHAVIOR

G. G. Voronina

*The article is sanctified to the problem of psychological options in relation to promissory behavior of consumer, obligations and inclination of population to borrowing, selection of groups potentially ready and interested in the credit drawing, determination of factors, rendering most influence on the choice of model of credit behavior.*

**Keywords:** money, promissory behavior, options, credit, consumer, financial strategies.

**Вороніна Г. Г.** – старший викладач кафедри психології Луганського національного університету імені Тараса Шевченка (м. Луганськ)vogalu99@ukr.net

*Рецензент – кандидат психологічних наук, доцент І. П. Булах*

