

УДК 159.947.5

UDC 159.947.5

19.00.00 Психологические науки

Psychological sciences

**МОТИВАЦИОННЫЙ КОМПОНЕНТ  
ОТНОШЕНИЯ К КРЕДИТАМ ЛИЦ РАЗНОГО  
ВОЗРАСТА<sup>1</sup>**

**MOTIVATIONAL COMPONENT OF  
ATTITUDE TOWARD CREDITS OF PERSONS  
OF DIFFERENT AGE**

Киреева Оксана Васильевна  
Канд. псих. наук, доцент кафедры социальной  
психологии и социологии управления  
РИНЦ SPIN-код: 7936-8589  
OKSANA-KIREEVA@mail.ru

Kireeva Oxana Vasilyevna,  
Cand. Psychol. Sci, Associate Professor of the  
Department of Social Psychology and Sociology of  
Management  
SPIN-code: 7936-8589  
OKSANA-KIREEVA@mail.ru

Дёмин Андрей Николаевич  
Докт. психол. н., профессор, заведующий кафедрой  
социальной психологии и социологии управления  
РИНЦ SPIN-код: 3487-4098  
demin@manag.kubsu.ru

Diomin Andrey Nikolaevich,  
Dr. Sci. Psy., Professor, Head of the Department of  
Social Psychology and Sociology of Management  
SPIN-code: 3487-4098  
demin@manag.kubsu.ru

Помазан Игорь Александрович  
Студент магистратуры  
ФГБОУ ВО Кубанский государственный  
университет,  
Россия, 350040, Краснодар, Ставропольская, 149

Pomazan Igor Alexandrovich  
master's degree student  
Kuban State University, Krasnodar, Russia  
149 Stavropolskaya St., Krasnodar, Krasnodar  
Region, Russia 350040

В статье дается психологический анализ кредитной активности как процесса социального обмена между кредитором и заемщиком. В результате кредитования как обмена заемщик получает доступ к ресурсным объектам и ресурсным отношениям. Одной из ситуаций кредитования является ситуация персонального дефолта заемщика. В статье анализируется понятие «персональный дефолт», предлагается его рабочее психологическое определение. Обоснована его связь с другими понятиями (трудная жизненная ситуация, экономический стресс, кризис занятости и др.). С помощью опросника отношения к кредитам, изучен мотивационный компонент отношения к кредитам. В исследовании выявлены различия в мотивации и целях кредитования потенциальных и реальных заемщиков молодого и зрелого возраста. Выявлено, что для молодежи типичными мотивами взятия кредита являются кредитный ригоризм и альтруизм. У лиц зрелого возраста выражен мотив отказа от альтруистического поведения. Изучены связи между мотивами кредитования. Обнаружены отрицательные связи между мотивом альтруизма и

The article gives a psychological analysis of credit activity as a process of social exchange between the lender and the borrower. As a result of credit provision as exchange the borrower receives access to resource objects and resource relations. One of credit situations is a situation of borrower's personal default. It is introduced analysis of "personal default" concept in this article and is proposed its operational psychological definition. It is also substantiated its connection with other concepts (difficult life situation, economic stress, crisis of employment, etc). It has been studied motivational component of attitude toward credits by means of questionnaire related to credits attitude. During the study differences in motivation and purposes of crediting of potential and actual young and middle age borrowers have been found out. It has been revealed that typical motives of taking on credit are credit rigor and altruism for young people. The motive of altruistic behavior refuse is expressed by middle age persons. We have studied out connections between motives of crediting. We have found out negative connections between the motive of altruism and investment, intended use of borrowed funds, as well as between the

<sup>1</sup> Исследование выполнено при финансовой поддержке РГНФ и Администрации Краснодарского края в рамках научно-исследовательского проекта № 16-16-23011 – а (р) «Психологический анализ активности молодёжи и людей зрелого возраста на кредитном рынке».

инвестиционного, целевого использования заемных средств, а также между страхом перед кредитованием и гедонизмом, мечтательностью и конформностью в кредитовании. Выявлены достоверные различия в целях кредитования у респондентов молодого и зрелого возраста. Для покупки предметов роскоши (телефона, мебели, ПК, телевизора, бытовой техники) кредит чаще брали лица от 18 до 25 лет. Для заемщиков от 35 до 45 лет характерно кредитование для приобретения недвижимости, для инвестирования в бизнес, на неотложные нужды - на оплату медицинских услуг, на ремонт квартиры, для погашения долга по кредиту

Ключевые слова: КРЕДИТНАЯ АКТИВНОСТЬ, СОЦИАЛЬНЫЙ ОБМЕН, РЕСУРС, ПЕРСОНАЛЬНЫЙ ДЕФОЛТ, СТРЕСС, КРИЗИС, КРИЗИС ЗАНЯТОСТИ, ТРУДНАЯ ЖИЗНЕННАЯ СИТУАЦИЯ, ОТНОШЕНИЕ К КРЕДИТАМ, МОТИВЫ ЗАЕМЩИКОВ

fear of crediting and hedonism, dreaminess and conformability in crediting. Significant differences in credit purposes of young and middle-age respondents have been detected. Persons from 18 to 25 years took credit oftener for the purchase of luxury items (phone, furniture, PCs, TVs, home appliances). For borrowers from 35 to 45 years is typical to take on credits for purchase of real estate, investment in business, immediate needs – payment of medical services, repair of apartments, repayment of credit

Keywords: LOAN ACTIVITY, SOCIAL EXCHANGE, RESOURCE, PERSONAL DEFAULT, STRESS, CRISIS, EMPLOYMENT CRISIS, DIFFICULT LIFE SITUATION, ATTITUDE TOWARD CREDIT, BORROWERS MOTIVES

Doi: 10.21515/1990-4665-123-073

В современных социо-экономических условиях, несмотря на изобилие товаров, услуг, способных удовлетворить всевозможные потребности населения, общество вплотную столкнулось с проблемой нехватки ресурсов. Общество потребления, ранее характерное только для западной культуры, а теперь ставшее и российской реальностью, научилось выбирать и приобретать товары и услуги. Однако для постоянного потребления необходимы материальные средства. Такие кризисные явления, как инфляция и снижение уровня дохода населения, потеря работы и источников дохода, приводят к тому, что в последние годы население оказалось перед проблемой поиска источников материальных ресурсов для удовлетворения актуальных потребностей. Материальное вознаграждение за участие в процессе производства, за трудовую деятельность, уже не всегда может обеспечить человека средствами для удовлетворения его потребностей и желаний.

Пропагандируемым способом решения данной проблемы становится кредитование. Для общества потребления, стремящегося жить «здесь и сейчас», потреблять, а не производить, этот вид финансового поведения,

предполагающий займ денег в кредитных организациях, оказался наиболее подходящим и востребованным. Преимущества кредитования как институционального займа, по сравнению в неинституциональными займами у знакомых и родственников, подтверждаются в работах экономистов и социологов (Осипов А.В., Стребков Д. и др.). С точки зрения социально-экономического подхода, значимость кредитного поведения населения не вызывает сомнений: кредиты обеспечивают платежеспособность спроса. Несмотря на очевидность позитивного отношения к кредитам, проводимые социологами исследования показали неоднозначность установок к кредитованию, деньгам, долгу, кредиторам [1, 11]. В качестве детерминант кредитной активности заемщиков ученые рассматривали социально-демографические показатели [1, 11, 14, 15]. Однако они все больше убеждались в необходимости включения в объяснительную модель психологических факторов, например, отношения личности к экономическим феноменам, в том числе и к кредитам.

Проблема экономических отношений была проанализирована в работах таких психологов, как А.Л. Журавлев, А.Б. Купрейченко, В.П. Позняков, В.А. Хащенко и др. В рамках психологических исследований наиболее интересным является анализ психологических эффектов кредитного поведения.

По нашему мнению, ситуация кредитования изначально предполагает некоторую несостоятельность личности (в частности, финансовую). Человек испытывает потребность в чем-либо и намерен удовлетворить ее в данной ситуации. При этом материальных ресурсов - денег у него для приобретения товаров и услуг недостаточно. Скорее всего, к социальным ресурсам он обратиться по какой-то причине не может или не хочет. Соответственно, потенциальный заемщик представляет Других как финансово несостоятельных в данной ситуации. В таких условиях человек

выбирает кредитование как способ получения денег для удовлетворения своих потребностей или потребностей значимых Других.

Обращение к кредитованию возможно в следующих случаях: во-первых, когда у человека имеются потребности, для удовлетворения которых необходимо приобрести товар или услугу, во-вторых, когда для реализации потребительского поведения у личности недостаточно материальных ресурсов, в-третьих, когда этот человек платежеспособен в будущем (имеет доход, имущество, чтобы вернуть кредит).

Следовательно, можно предположить, что у заемщиков присутствует установка «потребление здесь и сейчас, ожидание невозможно». Они не готовы накапливать нужную сумму, ждать, пока будут скидки на данный товар, искать и сравнивать разные предложения. Эта иррациональная установка актуализирует активность личности, направленную на поиск кредитора. Хотя нахождение кредитора не предопределяет того, что дальнейший выбор кредитного продукта может проходить рациональным путем. На этапе одобрения кредита социум утверждает идентичность платежеспособного экономического субъекта, что повышает уверенность заемщика в будущем финансовом благополучии.

Кредитование можно рассмотреть с точки зрения теории обмена (Дж. Хоманс, П. Блау, Дж.Тибо, Г.Келли, Р.Эмерсон, К. Кук и другие). В рамках данного подхода для нас интересен вопрос о сущности и специфичности данного обмена между людьми. Полагаем, что обмен ресурсами происходит в социальных ситуациях, которые имеют следующие структурные элементы: владелец ресурсов (в рамках данного исследования, это кредитор), получатель ресурсов (заемщик), предмет обмена - ресурс (деньги), имеющий определенную ценность для участников обмена, обстоятельства обмена, эффекты обмена (взаимные обязательства, затраты, долг, вознаграждение, наказание участников, др.), социокультурные факторы.

При этом каждый из участников обмена обладает определенными психологическими характеристиками и действует согласно предписаниям своей социальной роли. Получение кредита приводит к возникновению взаимоотношений между кредитором и должником. Это два субъекта кредитных отношений, сознательно принявших на себя роли, определяющие для заемщика возможность получения чужих денег для удовлетворения собственных потребностей и для кредитора возможность требовать возврата долга и получения прибыли. Изначально они оба нацелены совершить обмен. Они выбирают, с кем меняться, какими ресурсами, и в каком объеме.

Опираясь на трактовку понятия «ресурс», используемую в работах С.Л. Рубинштейна, Д.А. Леонтьева, других исследователей, мы подразумеваем, что те или иные субъекты, отношения с ними, предметы, собственные психические свойства личности могут восприниматься ею как ресурсные объекты и ресурсные отношения. Именно их наличие связывается человеком с позитивным эффектом, неким преимуществом, позволяющим повысить эффективность жизнедеятельности [12].

Заемщик испытывает потребность именно в тех ресурсах, которые есть у владельца. В ходе контакта они соглашаются на обмен ресурсами на определенных условиях и заключают кредитный договор. Владелец ресурсов в случае кредитования оказывается в условиях, когда он вынужден ожидать своей доли в обмене, так как заемщики обязались вернуть долг через определенное время. Следовательно, данный вид обмена специфичен. Он пролонгирован, и завершение обмена происходит лишь через определенный участниками срок.

Согласно теории обмена, участники обмена действуют как рациональные субъекты, взаимодействие между которыми осуществляется исключительно на основе определенного интереса, стремления получить наибольшую выгоду и минимизировать свои затраты [13].

Как и в любом обмене, при кредитовании возникают следующие вопросы: насколько участники удовлетворены результатами обмена, и считают ли они распределение принятых и отданных ресурсов справедливым. Справедливость определяется в большей степени самими участниками. При этом они ориентируются на социально-экономические эталоны справедливости/несправедливости обменов в социуме. В ситуации кредитования субъективный характер понимания справедливости обменов и неудовлетворенность кредитора и заемщика могут служить причиной нарушения договора, что влечет за собой возникновение просроченной задолженности и невозврат кредита. Неравные и несправедливые обмены приводят к конфликтным ситуациям. Должники могут воспринимать требования кредиторов как «несправедливые», ссылаясь на завышенные ставки по кредитам. В итоге нарушается равновесие в обмене, и заемщик может умышленно отказаться от возврата долга кредитору. Таким предстает с точки зрения теории обмена механизм формирования ситуации персонального дефолта.

В рамках нашего исследования разработано рабочее определение понятия «персональный дефолт» [2, 4]. Мы предлагаем понимать «персональный дефолт» как ненормативную «ситуацию, которая возникает в связи с невыполнением заемщиком обязательств по долгам из-за нежелания, невозможности или частичной возможности выплатить долговые обязательства» [4, с.99]. Теоретический анализ подходов, раскрывающих психологическое содержание разнообразных кризисов личности и способов их прохождения, включая те, которые возникли в условиях социальных изменений (Г.А. Вайзер, Ф.Е. Василюк, Г.Г. Горелова, А.Н. Дёмин, Ф.Э. Зеер, Т.Б. Карцева, К. Муздыбаев, Г.У. Солдатова и др.), а также данные пилотажных исследований показали, что данная ситуация соответствует ситуации ненормативного жизненного кризиса [4]. При этом персональный дефолт не идентичен ни

индивидуальным кризисам занятости, ни возрастным, ни семейным кризисам, ни кризисам профессионального развития личности, он имеет собственную логику возникновения. Специфическими чертами данного кризиса можно назвать свойственность его только лицам, вступившим в кредитные отношения и не выплачивающим долг по кредиту. Ситуация персонального дефолта стрессогенна и обусловлена объективной или субъективной невозможностью вернуть ресурсы кредитору. Она может переживаться отдельной личностью или членами семьи заемщика как ситуация экономического стресса [5]. Она может отягощаться иными кризисами (возрастными, семейными, кризисами занятости). Ситуацию персонального дефолта можно назвать трудной жизненной ситуацией, если заемщик оказался в условиях, объективно нарушивших его способность погашать долг по кредиту, если он не в состоянии самостоятельно преодолеть проблему просроченной задолженности. Скорее всего, персональный дефолт как трудная жизненная ситуация завершается банкротством заемщика [2, 4].

Опираясь на подход В.А. Петровского, можно предположить, что кредитование позволяет личности обеспечивать собственную состоятельность, не ограничиваться только имеющимися внутренними резервными возможностями, но и привлекать ресурсы извне. [8, 9]. В ситуации финансовых затруднений кредит становится способом достичь оптимума психологического благополучия (для субъекта на первый план выходят установки «Хочу то, чего не имею» и «Буду иметь то, что хочу»). В соответствие с уровнем притязаний субъекта рефлексивно подбирается объем запрашиваемых внешних ресурсов.

В рамках изучения проблемы кредитования исследователи занимаются поиском детерминантов и регуляторов кредитной активности. Метаимплицативная модель мотивации выбора, предложенная В.А. Петровским, позволяет изучить такие детерминанты поведения заемщиков

в ситуации принятия решения о кредитовании, как предвидение («представление о шансе на успех») и чаяние (мечты, ставки на чудо, волшебные силы, отражающие валентность задачи) [6].

В рамках реализуемого нами проекта, опираясь на подходы В.Н. Мясищева, С.Л. Рубинштейна, рассматривается феномен отношения к кредитам лиц разного возраста [6, 10]. Под отношением личности к кредитованию мы понимаем систему личностных смыслов, которые зафиксированы в представлениях заемщика о ситуации кредитования в целом, а также о деньгах, долге, кредиторах, о себе [3].

Для измерения данного феномена был разработан диагностический инструмент – опросник «Отношение к кредитам». Наш инструмент позволяет измерить когнитивный аспект отношения с помощью шкалы «Осведомленность», мотивационно-оценочный аспект с помощью шкалы «Мотивация взятия кредита», а также поведенческий компонент отношения с помощью шкалы «Стратегии поведения в ситуации персонального дефолта». Полагаем, что у представителей разных возрастных групп можно обнаружить различия в отношении к кредитам.

Цель данной статьи – проанализировать мотивационно-оценочный аспект отношения лиц разного возраста к кредитам.

Сбор данных осуществлялся с помощью метода анкетирования, опросника отношения к кредитам, разработанного нами в рамках научно-исследовательского проекта №16-16-23011–а(р) «Психологический анализ активности молодёжи и людей зрелого возраста на кредитном рынке», реализуемого при финансовой поддержке РГНФ и Администрации Краснодарского края.

Выборка состояла из 223 потенциальных и реальных заемщиков в возрасте от 18 до 25 лет (116 чел.) и от 35 до 45 лет (107 чел.), проживающих в г. Краснодаре и Краснодарском крае. Выборка включала 48,4 % мужчин и 51,6 % женщин.

Рассмотрим полученные результаты.

На первом этапе исследования были изучены показатели мотивационно-оценочного компонента отношения респондентов к кредитам. Опрошенные имели разный уровень выраженности мотивов кредитования. Однако в рамках данной статьи проанализируем не уровень выраженности каждого отдельного мотива, а мотивационные профили личности в ситуации взятия кредита, которые возможно построить на основании выявленных с помощью коэффициента корреляции Пирсона достоверных связей между видами мотивов взятия кредита.

На основе обнаруженных положительных связей при  $p < 0,01$  между мотивами «Получение удовольствия от использования кредита» (Шкала 1), «Превращение мечты в реальность, стремление ускорить время» (Шкала 2), «Принятие кредита как нормы организации жизни» (Шкала 4), «Ориентация на целевое, рациональное «крупное» использование денег» (Шкала 6) и их сочетания выделены следующие типы отношения к кредитованию:

- Респонденты, имеющие высокий уровень выраженности обозначенных мотивов, составляют 14,3% от выборки. Они имеют позитивное отношение к кредитам, рассматривают его как нормативное явление, с помощью кредита намерены осуществить свою мечту, которая в большей степени связана с крупными инвестиционными покупками и вложениями. Их можно назвать финансовыми гедонистами/мечтателями/конформистами/инвесторами. Для них кредит – это ресурс для получения удовольствия от потребления различных товаров и благ. Они стремятся использовать заемные денежные средства для воплощения в реальность своей мечты о каком-то престижном, дорогостоящем товаре, который на собственные средства они могли бы приобрести только в отдаленном будущем. Для них кредит – это «волшебная палочка», осуществляющая их мечты и не требующая дополнительных усилий. Несмотря на кажущуюся

инфантильность представителей данной подгруппы, они с точки зрения экономики действуют рационально, так как благодаря кредиту получают возможность приобретения прав собственности в настоящий момент. Они не подвергают обесцениванию свои накопления и используют чужой капитал для удовлетворения собственных потребностей. В кредитном поведении они ориентируются на поведение членов своей социальной сети. Они воспринимают кредитование как само собой разумеющееся явление социальной и экономической жизни. Для них кредит - средство возвращения кредитных долгов, способ самоорганизации и самодисциплины. Кроме этого, эти респонденты отличаются стремлением к целенаправленной кредитной активности. Для них кредит – деньги, предназначенные для решения собственной проблемы или проблем значимого окружения. При этом решение данной проблемы имеет отдаленные последствия, кредитные средства используются как вложение, которое в будущем окупится и может даже приумножиться (например, в виде получения доходов от бизнеса, повышения стоимости активов или приобретения социальных ресурсов).

- 17,5% респондентов имеют низкий уровень выраженности данных мотивов. Они не считают кредитование нормативной формой поведения, способом получить удовольствие, реализовать свою мечту и сделать крупные покупки и инвестиции.

Также выявлены отрицательные связи между мотивами «Страх перед кредитами, финансовый ригоризм» (Шкала 3) и «Получение удовольствия от использования кредита» (Шкала 1), «Превращение мечты в реальность, стремление ускорить время» (Шкала 2), «Принятие кредита как нормы организации жизни» (Шкала 4). На основе этого мы выделили следующие типы отношения к кредитам:

- Имеющие позитивное отношение к кредитованию воспринимают кредитование как норму организации жизни. Они получают удовольствие

от кредитования, стремятся с помощью кредитования ускорить время и превратить мечту в реальность. Они не испытывают страха перед кредитованием. Они составляют 6,3% от выборки.

- Испытывающие страх перед кредитованием, опасаются проблем, отрицают нормативность кредитного поведения, возможность получения удовольствия от займа, использования его для воплощения мечты в реальность. Они составляют 22,4% от выборки.

Кроме этого, выявлены отрицательные связи между мотивами «Альтруистическое поведение» (Шкала 5) и «Ориентация на целевое, рациональное «крупное» использование денег» (Шкала 6) ( $r=-0,133$  при  $p<0,01$ ). На основании выявленных связей между мотивами кредитования были выделены следующие типы отношения респондентов к кредитованию:

- Имеющие выраженное альтруистическое поведение в ситуации взятия кредита составляют 39,5% от выборки. «Альтруисты» считают кредит способом решения проблемы родственников и близких и готовы брать на себя кредитные обязательства ради получения материальных ресурсов для удовлетворения их потребностей. При этом они ориентированы на целевое, рациональное «крупное» использование денег. Эти заемщики готовы осуществлять инвестирование заемных средств в близких людей, которое в будущем окупится и может даже приумножиться (например, в виде социальных ресурсов от вложения в развитие детей, когда родители берут кредит на оплату обучения детей). Соответственно, таких заемщиков можно назвать «альтруистами-инвесторами».

- Отвергающие альтруизм и целевое, рациональное «крупное» использование заемных денег. Они составляют 18,4% от выборки. Они не готовы брать кредит для удовлетворения потребностей Других. Они не рассматривают кредит как способ решения проблемы, как способ получения необходимых ресурсов.

Выявлены различия лиц молодого и зрелого возраста по преобладающей мотивации кредитования. Выявлено, что доминирующим в мотивационном профиле у респондентов молодого возраста чаще всего является мотив «Страх перед кредитами, финансовый ригоризм». Респонденты, набравшие по этой шкале максимальное количество баллов, имеют негативное отношение к кредитам, опасаются становиться участниками кредитного рынка. Их опасения в большей степени сосредоточены на этапе выплаты долга и на возможных негативных последствиях и трудностях погашения кредита. У респондентов зрелого возраста мотив «Альтруистическое поведение» чаще всего являются доминирующим в мотивационном профиле. Полученные данные указывают на готовность личности зрелого возраста отказаться от принятия на себя кредитных обязательств для удовлетворения потребностей Других, по сути это отказ от субъектности в сфере кредитных отношений, навязанной личности значимыми Другими.

На втором этапе исследования изучались цели кредитования. Контент-анализ данных анкетирования позволил выделить несколько целей кредитования: на неотложные нужды (на оплату медицинских услуг, на ремонт квартиры, для погашения долга по кредиту, т.п.), на покупку предметов роскоши (средств связи, бытовой техники, мебели, автомобиля, для туристических поездок), для инвестирования (на покупку недвижимости, для вложения в бизнес, на оплату за обучение).

Большинство респондентов (38,9% от подгруппы) брали кредит с целью приобретения различных предметов роскоши - брали потребительский кредит на покупку телефона, мебели, ПК, телевизора, бытовой техники. Пятая часть респондентов (20,9%) получила деньги в кредитной организации для приобретения автомобиля. 15% респондентов приобрели на заемные средства недвижимость (квартиру, дом, дачу, земельный участок под строительство дома). Для решения неожиданно

возникших проблем используют заемные средства 14,4% опрошенных. С целью инвестирования были совершены займы у 4,2% опрошенных. Образовательным кредитом воспользовались 3,6% респондентов.

При этом интересен факт, что часть респондентов берет деньги в банке для личных нужд, а другие – для решения проблем родственников. Так, 56,1% «альтруистов-инвесторов» тратят кредит на покупку предметов роскоши, которой могут пользоваться все члены семьи. Большинство же тех, кто отрицают возможность кредитования для других и целевое кредитование, не имеют кредита. Различия в этих подгруппах статистически значимы при  $p < 0,05$ . В дальнейшем необходимо изучить связь типов отношения к кредитованию не только с целями заемщиков, но и с наличием реального опыта кредитной активности.

В ходе исследования выявлена достоверная положительная связь между целями кредитования и возрастом респондентов ( $r = 0,168$  при  $p < 0,05$ ). Испытуемые молодого и зрелого возраста имели различные цели получения кредита. Для покупки предметов роскоши кредит чаще брали лица от 18 до 25 лет (57,8% респондентов). Кредитование для приобретения недвижимости, для инвестирования в бизнес характерно для заемщиков зрелого возраста (71,4% от подгруппы). Также для заемщиков от 35 до 45 лет более характерны займы на неотложные нужды (55,6%).

В ходе исследования с помощью коэффициента корреляции Пирсона были выявлены достоверные связи между мотивами и целями взятия кредита. Выявлено, что респонденты, испытывающие страх перед кредитованием, не берут кредиты, либо используют их в случае крайней необходимости для решения возникших проблем ( $r = -0,136$  при  $p < 0,05$ ). Респонденты, не испытывающие страха перед займами в банке, получают от кредитования удовольствие, рассматривают его как нормативное явление, чаще берут кредит на реализацию своей мечты, кредитуются с целью покупки недвижимости и предметов роскоши (при  $p < 0,01$ ).

На основе анализа результатов исследования можно сделать следующие выводы.

Кредитование можно рассматривать как специфический обмен ресурсами между заемщиком и кредитором. На этапе возврата заемного ресурса возможно возникновение ситуации персонального дефолта заемщика. Персональный дефолт является ненормативным кризисом, который присущ только ситуации обмена ресурсами между заемщиком и кредитором. В такой ситуации, заемщик испытывает стресс, стремится справиться с травмирующим событием. Но при невозможности самостоятельно решить проблему финансовой состоятельности, он оказывается в трудной жизненной ситуации.

В данном исследовании выявлены мотивы кредитования молодых и зрелых людей. Доминирующим мотивом среди молодежи стал «страх перед кредитами, финансовый ригоризм». Они опасаются проблем, которые могут возникнуть в ситуации кредитования. Среди лиц зрелого возраста преобладает мотивация отказа от альтруистического кредитного поведения, то есть они не готовы брать кредит для Других. Выявлены связи между мотивами. Полученные результаты показали, что в процессе кредитования заемщики стремятся приобрести ресурсы разного рода. Немногочисленна группа тех, кто не испытывает страх перед кредитами, имеет позитивное отношение к кредитованию и воспринимает его как норму жизни. Они получают удовольствие от кредитования, так как помимо желаемых товаров и услуг, они получают инструмент, позволяющий ускорить удовлетворение потребностей. Чаще встречаются респонденты с противоположными мотивами, они не воспринимают кредитование как ресурсные отношения и фиксируются только на проблемах выплаты долга и страхе не выполнить долговые обязательства. Другая группа – «альтруисты-инвесторы» видят в кредитовании ресурс для помощи значимым Другим, формируя при этом ресурсные отношения с

ними на длительное время. Противоположная им группа отвергает возможность кредитования для целевого использования на решение проблем родственников и друзей.

Кредитные средства используются заемщиками на приобретение ресурсных объектов. Выявлены достоверные связи мотивов и целей кредитования, а также достоверные различия в целях кредитования у респондентов молодого и зрелого возраста. Для покупки предметов роскоши (телефона, мебели, ПК, телевизора, бытовой техники) кредит чаще брали лица от 18 до 25 лет. Для заемщиков от 35 до 45 лет характерно кредитование для приобретения недвижимости, для инвестирования в бизнес, на неотложные нужды - на оплату медицинских услуг, на ремонт квартиры, для погашения долга по кредиту.

В дальнейшем мы планируем изучить типы отношения к кредитованию лиц с разным опытом кредитной активности, выделенные на основе сочетания параметров: уровня активной и пассивной осведомленности, преобладающего типа мотивации взятия кредита, а также преобладающей стратегии поведения в ситуации персонального дефолта.

### **Литература**

1. **Дикий, А.А.** Жизнь в кредит: установки и поведенческие стратегии россиян [Текст] / А.А. Дикий // Социол. исслед. - 2012. - № 5. - С. 134-140.

2. **Киреева, О.В.** Психологические особенности личности в ситуации личного дефолта [Текст] / О.В. Киреева // Экономическая психология: современные проблемы и перспективы развития. Пятнадцатая международная научно-практическая юбилейная конференция: материалы конференции / Под научн. ред. А.Е. Карлика, Э.Х. Локшиной.- СПб: ЗАО ИМЦ "Наука Высшей Школы - Санкт-Петербургу" - С. 134-138.

3. **Киреева, О.В., Демин, А.Н.** Когнитивный и эмоциональный компоненты отношения человека к кредитам [Текст] / О.В. Киреева, А.Н. Демин // Психолог. – 2016. - №4. – С.126-139. doi: 10.7256/2409-8701.2016.4.20092. URL: [http://e-notabene.ru/psp/article\\_20092.html](http://e-notabene.ru/psp/article_20092.html)

4. **Киреева, О.В., Демин, А.Н.** Субъектность личности в ситуации персонального дефолта [Текст] / О.В. Киреева, А.Н. Демин // Вестник АГУ. 2016. №1 (173). - С.97-106.

5. **Киреева, О.В., Дёмин, А.Н., Помацуева, М.С.** Стратегии преодоления супругами ситуации персонального дефолта как экономического стресса [Текст] / О.В. Киреева, А.Н. Демин, М.С. Помацуева // *Личность и бытие: человек как субъект социокультурной реальности: материалы Всерос. науч.-практ. конф.* / под ред. З.И. Рябикиной и В.В. Знакова. – Краснодар: Кубанский гос. ун-т, 2016. – С.90-93.
6. **Мясищев, В.Н.** Психология отношений [Текст] / Под ред. А.А. Бодалева. - Воронеж: НПО «МОДЭК», 1995. - 356 с.
7. **Осипов, А.В.** Долговое поведение домохозяйств: типология и параметры [Текст] / А.В. Осипов // *Гуманитарные научные исследования.* - 2015, 9. - Режим доступа: <http://human.snauka.ru/2015/09/12661>.
8. **Петровский, В.А.** Человек над ситуацией [Текст] / В.А. Петровский. - М.: Смысл, 2010. – 559 с.
9. **Петровский, В.А.** Состоятельность и рефлексия: Модель четырех ресурсов [Текст] / В.А. Петровский // *Психология. Журнал Высшей школы экономики.* - 2008. - Т. 5, № 1. - С. 77–100.
10. **Рубинштейн, С.Л.** Бытие и сознание. Человек и мир [Текст] / С.Л. Рубинштейн. - СПб.: Питер, 2003. – 512с.
11. **Стребков, Д., Грибанова, О.** Развитие системы кредитования в России: анализ потребностей и предпочтений населения [Текст] / Д. Стребков, О. Грибанова // *Экономическая социология.* - 2003. - Том 4. №4. - С. 37 - 42.
12. **Хазова, С.А.** Ресурсы субъектности: к вопросу об определении понятия [Текст] / С.А. Хазова // *Ресурсы и антиресурсы личности в современных копинг-исследованиях: материалы Всероссийской научно-практической конференции с международным участием / Под ред. Л. И. Дементий.* - Омск : Изд-во Ом. гос. ун-та, 2012. – С.58-63.
13. **Хоманс, Дж.** Социальное поведение как обмен [Текст] / Дж. Хоманс // *Современная зарубежная социальная психология.* - М.: Издательство Московского университета, 1984. - С. 82-91.
14. **Harrison, N., Agnew, S., Serido, J.** Attitudes to debt among indebted undergraduates: A cross-national exploratory factor analysis [Text] / N. Harrison, S. Agnew, J. Serido // *Journal of Economic Psychology.* - Volume 46, February. - 2015. - Pages 62-73.
15. **Wang, L., Lu, W., Malhotra, N.K.** Demographics, attitude, personality and credit card features correlate with credit card debt: A view from China [Text] / L. Wang, W. Lu, N.K. Malhotra // *Journal of Economic Psychology.* - Volume 32, Issue 1, February. - 2011. - Pages 179-193.

## References

1. **Dikij, A.A.** Zhizn' v kredit: ustanovki i povedencheskie strategii rossijan [Life in the credit: the installation and behavior of Russians strategy] [Tekst] / A.A. Dikij // *Sociol. issled.* 2012. № 5. - S. 134-140.
2. **Kireeva, O.V.** Psihologicheskie osobennosti lichnosti v situacii lichnogo defolta [Psychological features of the person in a situation of personal default] [Tekst] / O.V. Kireeva // *Jekonomicheskaja psihologija: sovremennye problemy i perspektivy razvitija. Pjtnadcataja mezhdunarodnaja nauchno-prakticheskaja jubilejnaja konferencija: materialy konferencii / Pod nauchn. red. A.E. Karlika, Je.H. Lokshinoj.- SPb: ZAO IMC "Nauka Vysshej Shkoly - Sankt-Peterburgu"* - S. 134-138.

3. **Kireeva, O.V., Demin, A.N.** Kognitivnyj i jemocional'nyj komponenty odnoshenija cheloveka k kreditam [Cognitive and emotional components of attitude of man to the credits] [Tekst] / O.V. Kireeva, A.N. Demin // Psiholog. – 2016. - № 4. – S.126-139. doi: 10.7256/2409-8701.2016.4.20092. URL: [http://e-notabene.ru/psp/article\\_20092.html](http://e-notabene.ru/psp/article_20092.html)
4. **Kireeva, O.V., Demin, A.N.** Sub#ektnost' lichnosti v situacii personal'nogo defolta [Subjectness of the personality in the personal default situation] [Tekst] / O.V. Kireeva, A.N. Demin // Vestnik AGU. 2016. №1 (173). - S.97-106.
5. **Kireeva, O.V., Djomin, A.N., Pomacueva, M.S.** Strategii preodolenija suprugami situacii personal'nogo defolta kak jekonomicheskogo stressa [Strategies to overcome the situation of husband and wife as the default personal economic stress] [Tekst] / O.V. Kireeva, A.N. Demin, M.S. Pomacueva // Lichnost' i bytie: chelovek kak sub#ekt sociokul'turnoj real'nosti: materialy Vseros. nauch.-prakt. konf. / pod red. Z.I. Rjabikinoj i V.V. Znakova. – Krasnodar: Kubanskij gos. un-t, 2016. – S.90-93.
6. **Mjasishhev, V.N.** Psihologija odnoshenij [Psychology of relations] [Tekst] / Pod red. A.A. Bodaleva. - Voronezh: NPO «MODJeK», 1995. - 356 s.
7. **Osipov, A.V.** Dolgovoe povedenie domohozjajstv: tipologija i parametry [The debt behavior of households: typology and the parameters] [Tekst] / A.V. Osipov // Gumanitarnye nauchnye issledovanija, 2015, 9. - Rezhim dostupa: <http://human.snauka.ru/2015/09/12661>.
8. **Petrovskij, V.A.** Chelovek nad situaciej [Man over the situation] [Tekst] / V.A. Petrovskij. - M.: Smysl, 2010. – 559 s.
9. **Petrovskij, V.A.** Sostojatel'nost' i refleksija: Model' chetyreh resursov [Opulence and Reflection: Four Resources Model] [Tekst] / V.A. Petrovskij // Psihologija. Zhurnal Vysšej shkoly jekonomiki. - 2008. - T. 5, № 1. - S. 77–100.
10. **Rubinshtejn, S.L.** Bytie i soznanie. Chelovek i mir. [Being and consciousness. Man and the world] [Tekst] / S.L. Rubinshtejn. - SPb.: Piter, 2003. – 512 s.
11. **Strebkov, D., Griбанова, O.** Razvitie sistemy kreditovanija v Rossii: analiz potrebnostej i predpochtenij naselenija [The development of the credit system in Russia: analysis of the needs and preferences of the population] [Tekst] / D. Strebkov, O. Griбанова // Jekonomicheskaja sociologija. - 2003. - Tom 4. - № 4. - S. 37 - 42.
12. **Hazova, S.A.** Resursy sub#ektnosti: k voprosu ob opredelenii ponjatija [Resources of the subjectivity: the question of the definition] [Tekst] / S.A. Hazova // Resursy i antiresursy lichnosti v sovremennyh koping-issledovanijah: materialy Vserossijskoj nauchno-praktičeskoj konferencii s mezhdunarodnym uchastiem / Pod red. L. I. Dementij. - Omsk : Izd-vo Om. gos. un-ta, 2012. – S.58-63.
13. **Homans, Dzh.** Social'noe povedenie kak obmen [Social behavior as exchange] [Tekst] / Dzh. Homans // Sovremennaja zarubezhnaja social'naja psihologija. - M.: Izdatel'stvo Moskovskogo universiteta, 1984. - S. 82-91.
14. **Harrison, N., Agnew, S., Serido, J.** Attitudes to debt among indebted undergraduates: A cross-national exploratory factor analysis [Text] // Journal of Economic Psychology. - Volume 46, February. – 2015. - Pages 62-73.
15. **Wang, L., Lu, W., Malhotra, N.K.** Demographics, attitude, personality and credit card features correlate with credit card debt: A view from China [Text] // Journal of Economic Psychology. - Volume 32, Issue 1, February. – 2011. - Pages 179-193.