

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПСИХОЛОГИЯ

**ЧУВСТВО ДОЛГА И ДОЛГОВОЕ ПОВЕДЕНИЕ РОССИЯН С
РАЗЛИЧНЫМ УРОВНЕМ ФИНАНСОВОЙ ГРАМОТНОСТИ***

©2018 г. М.А. Гагарина*

*Кандидат психологических наук, доцент кафедры «Управление персоналом и психология», ФГОУ ВО «Финансовый университет»; 125993 (ГСП-3), г. Москва, Ленинградский просп., 49; ассоциированный научный сотрудник лаборатории социальной и экономической психологии, ФГБУН Институт психологии РАН; 129366, Москва, ул. Ярославская, дом 13, корп. 1; e-mail: MGagarina224@gmail.com

Поступила в редакцию 15 июня 2018 г.

Аннотация. Рассматривается проблема взаимосвязи чувства долга и долгового поведения. Приводятся примеры подходов к анализу чувства долга как экономического понятия, отражающего отношения кредитор – должник, и как морально-нравственного чувства, регулирующего все сферы взаимоотношений, включая экономическую. Определяется понятие *долгового поведения*, исходя из данных эмпирических исследований, направленных на изучение таких феноменов, как «долг», «задолженность», «должник». Приведен аналог отечественных и зарубежных исследований предикторов долгового поведения – личностных свойств, уровня финансовой грамотности, социальных факторов. Представлены результаты эмпирического исследования с участием 729 респондентов, среди которых были лица, прибегающие и не прибегающие к займам, заемщики, выполняющие и не выполняющие заемные обязательства, а также сторонники институциональных и не институциональных займов. Показано, что заемщики отличаются более низким уровнем финансовой грамотности по сравнению с не заемщиками. Также получены различия в подгруппах заемщиков, выполняющих и не выполняющих свои долговые обязательства, по личностным характеристикам и уровню финансовой и юридической грамотности. Описаны личностные особенности и отношение к долгу респондентов, предпочитающих институциональный и не

* Работа выполнена при финансовой поддержке РФФИ, Грант № 15-06-10710.

институциональный займы. Участники исследования, предпочитающие займы у друзей и родственников, характеризуются более положительным отношением к долгу, перекладыванием ответственности за возврат долга на третьих лиц и внешние обстоятельства, нежеланием тратить время на расчеты и поиск более дешевого займа. Делается вывод, что более выраженным чувством долга в отношении выплаты займов обладают заемщики, чем не заемщики, и сторонники институционального займа, чем те, кто занимает у друзей и знакомых.

Ключевые слова: чувство долга, долговое поведение, личностные свойства, чувство вины, чувство стыда, финансовая грамотность, юридическая грамотность, институциональный заем, не институциональный заем.

В настоящее время резко вырос интерес к этическим категориям, и многие авторы говорят о новой отрасли науки – психологии нравственности, где высшие социальные эмоции, или чувства, выступают предметом многочисленных исследований (Журавлев, Юревич, 2013; Нравственность..., 2012; Психологические исследования..., 2013; Психология нравственности..., 2010; Воловикова, 2018). В частности, увеличивается количество публикаций по изучению чувств патриотизма и национальной гордости (Юревич, 2016; Юревич, Журавлев, 2016; Кольцова, Соснин, 2005; Лебедев, Гордякова, 2016).

Моральные чувства – сложнейшие по форме и содержанию переживания человеком своей *социальной природы*, психологически воспринимаемая структура *социальной предназначенности* индивида. Это формы социального *самоощущения* и *самопроявления*, *самоузнавания* и *самодетерминации* (Журавлев, Купрейченко, 2007а; 2007б). Важнейшими базисными моральными чувствами выступают *чувства долга, совести, стыда, справедливости, чувства любви к человеку, коллективизма, патриотизма, честности, ответственности, достоинства* и др. В принципе, это разные стороны и степени эмоционального проявления объективно детерминированной потребности любого индивида чувствовать значение общества и других людей в своей судьбе, соответствовать собственной моральной природе. Однако одни

эмоции могут быть в большей степени моральными, чем другие. Так, в работе, посвященной анализу методики измерения склонности к переживанию *чувств вины* и *стыда*, приводится обзор исследований, подтверждающий, что *вина* – более моральное и адаптивное чувство, чем *стыд*, поскольку порождает конструктивные профилактические действия и отрицательно связано с антисоциальными действиями, тогда как *стыд* связан с избеганием, ответным гневом и коррелирует с противозаконными действиями (Макогон, Ениколопов, 2014).

Чувство долга – это осознание и принятие тех обязанностей, которые человек берет на себя, вступая в определенные отношения с другими людьми. Чувство долга может анализироваться как сугубо экономическое понятие (О чувстве долга..., 2012), отражающее отношения кредитор – должник, и как морально-нравственное чувство, регулирующее все сферы взаимоотношений, включая экономическую. 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).

В данной работе для нас представляет интерес, каким образом регулируются *долговые отношения* и реализуется *долговое поведение*. *Долговое поведение* будет рассматриваться одним из видов *экономического поведения*, наряду с *потребительским*, *инвестиционным* и *предпринимательским*. Следует отметить, что *экономическое поведение* изучается не только в психологической, (см, например: Проблемы ..., 2004, 2005; Социальная психология ..., 1999; и др.), но также в экономической науке (Полякова, 1999) и социологии (Верховин, 1999). При этом в *экономической психологии* экономическое поведение является самостоятельным феноменом, отличным от экономической

и трудовой деятельности, а также экономической активности (Журавлев, Позняков, 2004).

Актуальность изучения именно *долгового поведения* связана с тем, что *чувство долга* имеет «универсальную» природу и может регулировать совершенно разные формы долгового поведения. То есть люди с развитым *чувством долга* будут вести себя аналогично в тех ситуациях, когда речь идет и о финансовом долге, например, перед банком, и о чувстве долга перед Родиной (Лебедев, 2014).

К моральной природе *денежного долга* обращаются и философы, рассматривая феномен долга с позиций антропологической теории *дарообмена*. Так, Г.Б. Юдин отмечает то, что «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).

Чтобы описать долговое поведение, мы обратились к вопросу о том, что же такое долг? С точки зрения семантики слова «долг», представляет интерес работа Л.П. Дроновой, в которой проведено исследование его языковой истории. Слово *долг* в значении «*задолженность*», «*взятое или данное займы*» (преимущественно о деньгах) и то, что подлежит выплатить, стало употребляться в речи гораздо раньше (XII-XIII вв.), чем *долг* в значении «*обязанность*» (XV в.). Далее значения долга как «*взятого займы*» и как «*обязанности*» настолько разошлись, что в современном русском языке воспринимаются как омонимы (Дронова, 2006).

Далее нами был проведен анализ отечественных и зарубежных публикаций по экономической психологии, в названии которых присутствуют слова «долг», «задолженность», «должник». В ряде работ под должниками имеют в виду всех лиц, имеющих любые займы (Achtziger, 2015),

образовательные ссуды (Harrison, 2015) или просто кредитные карты, и тех, у кого есть просроченные платежи и задолженности по кредитам (Gathergood, 2012). Кроме того, могут быть выделены отдельно заемщики, мелкие и серьезные должники – на основании потенциальной возможности своевременной и полной оплаты как по заемным обязательствам, так и коммунальным платежам, в последнем случае задолженность образуется без заимствования (Lea, 1995).

Для нашего исследования не имеет значения, образовался ли долг в результате займа или нет, тем более, что по данным, опубликованным в журнале *Банковское дело* (2016 г.), «более 70% злостных неплательщиков за коммунальные услуги являются активными заемщиками: в среднем такой гражданин получал 9 кредитов, из которых три являются действующими в настоящее время. Платежная дисциплина таких заемщиков крайне низка: почти 79% злостных неплательщиков за коммунальные услуги обслуживают кредиты с нарушениями» (Неплательщики за услуги ЖКХ..., 2016, с. 55).

В качестве предикторов долгового поведения также рассматриваются самоконтроль и временная перспектива (Webley, 2001). Должники демонстрируют значимые различия в установках – сниженные оптимизм и финансовая самооценка, а также менее выраженный интернальный локус контроля в финансовой сфере. Они демонстрируют особую социальную идентичность, ассоциируя себя с группой должников и чувствуя стигмацию как группы в целом, так и себя лично (Mewse, 2010). Достаточно хорошо разработанной является проблема связи социальных установок с долговым поведением (Davies, 1995). Есть исследования, подтверждающие связь личностных факторов с размером задолженности, – положительную для экстраверсии и доброжелательности и обратную для сознательности (Brown, 2014).

Еще один аспект, который заслуживает внимания – это долговое *аверсивное поведение* или поведение, направленное на уменьшение количества долгов, а не общей суммы задолженности, через погашение небольших долгов первыми. Неумение заемщиков предвидеть, во что обращаются проценты по кредиту, ведет к росту задолженностей (Amar, 2011).

Обобщив все вышесказанное, в качестве факторов *долгового поведения* можно отметить социально-экономические и демографические: уровень дохода, возраст, наличие детей, факт принятия заемного поведения социальным окружением; психологические: уровень субъективного контроля, личностные свойства, самоконтроль и самооценку, установки и убеждения в отношении долга; а также финансовую грамотность и морально-нравственные чувства. В отношении последних, по аналогии с антисоциальным и рисковым поведением, следует ожидать, что невыплата долгов будет отрицательно связана с чувством вины и положительно - с чувством стыда (Макогон, Ениколопов, 2014).

Цель данной работы – комплексный междисциплинарный анализ долгового поведения как социально-психологического явления.

Теоретико-методологическую основу исследования составили отечественные и зарубежные работы по экономической психологии и смежным дисциплинам. Долговое поведение анализировалось в рамках междисциплинарного подхода: как результат взаимодействия экономических, психологических, социальных и юридических факторов (об особенностях таких исследований см., например: Психология ..., 2003; и др.).

В исследовании *впервые* было показано, что заемное поведение связано с более высоким уровнем финансовой грамотности, а в случае институционального займа еще и актуализирует в человеке чувство долга, которое проявляется в большей сознательности и ответственности за взятые на себя обязательства, а также выраженном чувстве вины и стремлении исправить ситуацию при неправильных действиях. Невыполнение заемных обязательств

связано с более низким уровнем финансовой грамотности и большей осведомленностью о защите должников (знание закона 230-ФЗ⁵), но не связано с чувством долга. Новизна исследования заключается и в том, что результаты самоотчетов должников по личностным качествам сопоставлены с результатами экспертных оценок, и показана их несогласованность.

Эмпирическая база и программа исследования.

В соответствии с поставленной целью данное исследование было организовано следующим образом:

- анализ самоотчетов опрошенных (N=465 чел.), куда вошли такие параметры, как социально-демографические характеристики, вид занятости, тип займа, личностные факторы – Опросник «Большая пятерка» А.Г. Грецова⁶, личностные факторы принятия решений – Опросник ЛФР-25 Т.В. Корниловой (Корнилова, 1994), долговые аттитюды – Опросник долгового поведения М.А. Гагариной (Психологические барьеры..., 2014, с. 29-32), склонность к аверсивному долговому поведению – Задачи «3 тыс. руб.» и «30 тыс. руб.» (Гагарина, Сулейманова, 2016), финансовая и юридическая грамотность – Задачи, описанные в наших предыдущих исследованиях (Гагарина, Сулейманова, 2016, Гагарина, 2017), склонность к переживанию чувства вины и стыда – Опросник склонности к переживанию чувств вины и стыда (Макагон, Ениколопов, 2014);

⁵ 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 (последняя редакция) // <https://www.consultant.ru/>

⁶ Грецов А.Г., Азбель А.А. Психологические тесты для старшеклассников и студентов. СПб.: Питер, 2012.

- опрос экспертов (сотрудников кредитных организаций и судебных приставов (N=260)), которым предлагалось оценить должников и законопослушных заемщиков с помощью методики Личностный дифференциал и Короткого портретного опросника «Большая пятерка» (Егорова, Паршикова, 2016). Таким образом, общая выборка исследования составила 729 респондентов, из них: 204 человека никогда не прибегали к займам, 265 человек – заемщики (204 – законопослушные заемщики, или «плательщики» и 61 – имеют просроченные платежи и невыплаты по займам, или «должники») и 260 человек – эксперты.

Исходя из приведенного выше определения, «долг – это то, что взято займы и подлежит возврату», в категорию должников попадают все респонденты, прибегающие к заемному поведению (заемщики). В этом смысле любое заемное поведение будет являться долговым, в рамках которого можно выделить законопослушное (своевременная оплата в полном объеме) и незаконпослушное, а также институциональное и не институциональное заимствование.

Гипотезы исследования:

1) сделано предположение, что по результатам самоотчетных методик заемщики отличаются от не заемщиков более терпимым отношением к займам. Заемщики, не выполняющие свои долговые обязательства, в отличие от законопослушных, обладают меньшей финансовой грамотностью, менее выраженным чувством вины и более выраженным чувством стыда, по личностным факторам – большей экстраверсией, доброжелательностью и меньшей сознательностью;

2) предполагалось, что респонденты, выбирающие институциональную форму займа, будут отличаться от тех, кто обращается к друзьям и знакомым, менее выраженным чувством вины;

3) дополнительное предположение заключалось в том, что оценки экспертов подтвердят данные самоотчетов по Опроснику «Большая пятерка»: большая экстраверсия, доброжелательность и меньшая сознательность характерны для должников, по сравнению с законопослушными заемщиками.

Средний возраст заемщиков (N=265) в исследовании составил 39 лет, по оценке экспертов (N=260) – 36 лет. Не заемщики (N=204) оказались моложе, средний возраст 28 лет.

РЕЗУЛЬТАТЫ

По результатам опроса заемщиков наиболее популярным является потребительский кредит, затем следует заем у друзей и знакомых и ипотека. По данным экспертов – популярным является потребительский кредит. Он же является самым частым по невозврату (по результатам опроса приставов).

Для определения различий между заемщиками и теми, кто не прибегает к заемному поведению, было проведено сравнение групповых средних (t-критерий Стьюдента). Респонденты, не прибегающие к заемному поведению, показали более низкий уровень финансовой грамотности (2,7 и 3,1; $t=-3,4$; $p\leq 0,0007$) в области кредитования и большую склонность к аверсивному поведению (0,5 и 0,4; $t=2,3$; $p\leq 0,022$). Вероятно, это связано с отсутствием опыта, и, как следствие, недостаточным пониманием механизмов накопления процентов по кредиту.

Мы предполагали противоположные результаты по шкале «Эмоциональное неприятие/терпимое отношение к долгу» – что заемщики будут более терпимы к долгу по сравнению с не заемщиками, и что именно допустимость «жизни в долг» реализуется в их заемном поведении. Однако в нашем исследовании оказалось, что заемщики по сравнению с не заемщиками более нетерпимы к долгу (18,9 и 17,3; $t=-2,0$; $p\leq 0,043$). Заемщики также оказались в большей степени склонны к негативной оценке своего поведения

при чувстве вины (5,1 и 4,2; $t=-4,64$; $p\leq 0,000007$), которое выражается в плохом самоощущении человека при совершении неправильного действия, чем те, кто не прибегает к займам.

По результатам *Большой пятерки* получены достоверные различия по шкалам «сознательность» и «доброжелательность». Заемщики оказались более сознательными (10,1 и 8,9; $t=-2,6$; $p\leq 0,0085$) и более доброжелательными (9,1 и 8,2; $t=-2,2$; $p\leq 0,0254$). Сознательные субъекты – ответственные, внимательные, аккуратные, настойчивые, склонные к порядку и планированию. Данная шкала включает в себя минимум шесть черт более низкого порядка (Caspi, 2005): самоконтроль/импульсивность, внимание, мотивация достижения, ответственность, законопослушность и следование стандартам. Доброжелательные индивиды – щедрые, вежливые, способные к эмпатии (сопереживанию и сочувствию), склонные к взаимодействию и сотрудничеству. Согласно зарубежным исследованиям доброжелательность положительно, а сознательность отрицательно взаимосвязаны с необеспеченными долгами (Brown, 2014).

У заемщиков более высокие значения по шкалам «рациональность» (18,0 и 15,2; $t=-5,4$; $p\leq 0,000000$) и «готовность к риску» (10,8 и 9,1; $t=-3,3$; $p\leq 0,00099$) (методика Корниловой): для них характерна большая готовность к самоконтролю действий при заведомой неполноте или недоступности необходимых ориентиров, а также готовность полагаться на свой потенциал и готовность обдумывать свои решения и действовать при возможно полной ориентировке в ситуации.

Если вернуться к определению, что чувство долга – это осознание и принятие тех обязанностей, которые человек берет на себя, вступая в определенные отношения с другими людьми, то чувство долга более выражено у заемщиков, по сравнению с не заемщиками.

Таким образом, в данном исследовании заемщики, по сравнению с не заемщиками, оказались более старшими по возрасту и более зрелыми людьми с выраженным чувством долга: они более финансово-грамотные, переживают факт наличия задолженности, склонны испытывать чувство вины при совершении неправильных поступков и предпринимать попытки по исправлению ситуации. Они сознательны, ответственны, склонны к сотрудничеству и готовы полагаться на себя в ситуации неопределенности.

Далее, полагая, что группа заемщиков неоднородна, мы сравнили заемщиков, нарушающих и не нарушающих свои долговые обязательства. Различий оказалось не так много: плательщики (N=202) оказались более финансово грамотными и менее склонны к авersiveвному поведению. Данный результат подтверждает нашу гипотезу. Должники (N=61) в большей степени оказались юридически грамотными, а именно, лучше осведомлены о том, в какой степени они защищены законом (230-ФЗ "О защите прав и законных интересов физических лиц при осуществлении деятельности по возврату просроченной задолженности"). Качественный анализ ответов показал, что законопослушные заемщики склонны допускать ошибки в ответе на вопрос о знании закона, переоценивая вероятность негативных последствий. Каких-либо различий в личностных качествах, факторах принятия решений или переживаниях моральных чувств выявлено не было.

Таким образом, подтвердилась гипотеза о меньшей финансовой грамотности должников и не подтвердилась о том, что нарушение долговых обязательств связано с личностными факторами и степенью выраженности моральных чувств.

В отношении различий в связи с институциональными и не институциональными займами были получены следующие результаты. Респонденты, прибегающие к займам в кредитных учреждениях (N=115) и

берущие в долг у родственников, друзей, знакомых (N=86), не различаются по уровню ни финансовой, ни юридической грамотности.

Тем не менее, по опроснику долгового поведения они различаются по всем шкалам. «Избегание долгов/долг как стиль жизни» для институциональных заемщиков в отличие от тех, кто прибегает к не институциональному займу, характерны более высокие значения (29,2 и 25,1; $t=3,16$; $p\leq 0,002$). То есть для них заем – это необходимость, они скорее откажутся от покупки чего-либо, чем прибегнут к заимствованию. Если им все же придется прибегнуть к займу, то они сделают все возможное, чтобы скорее вернуть долг. По шкале «рациональное/иррациональное долговое поведение» для респондентов, выбирающих институциональный заем, характерно более выраженное рациональное долговое поведение (29,5 и 24,9; $t=2,98$; $p\leq 0,003$). Прежде чем прибегнуть к заимствованию, такие люди просчитывают соотношение доходов и расходов, а также стоимость займа с учетом процентов и принимают решение на основании этих расчетов. По шкале «эмоциональное неприятие долга/терпимое отношение к долгу» для респондентов с институциональным займом характерно большее неприятие долга (20,6 и 16,5; $t=3,55$; $p\leq 0,0005$). Они не любят занимать и давать в долг, считают заем денежных средств чем-то неприятным, вызывающим сильный дискомфорт и в какой-то мере унижающим их достоинство. У респондентов, предпочитающих институциональный заем, более выражена «интернальность в долговом поведении» (23,9 и 20,6; $t=2,6$; $p\leq 0,01$), они считают себя ответственными за возврат взятых средств своевременно и в полном объеме. Кроме того, у тех, кто выбирает не институциональный заем, менее выражено стремление к исправлению положения в случае возникновения чувства вины, которое отражает поведенческие намерения, направленные на исправление или компенсацию за причиненный ущерб.

Таким образом, заемщики кредитных организаций, по сравнению с теми, кто берет в долг у друзей, оказались в целом более переживающими по поводу неверных поступков, более сознательными и ответственными как при заимствовании, так и в отношении своевременной выплаты долга. Совокупность описанных различий позволяет сказать, что чувство долга более выражено у «институциональных» заемщиков.

Эти результаты согласуются с данными, полученными Ю.Е. Мужичковой (Мужичкова, 2015): в обыденном представлении понятие долга в большей степени связано с возможностью невозврата, чем понятие кредита. При этом к невозврату (рisku) в отношении долга перед другим лицом более склонны люди с экстравертированными свойствами личности, в то время как возможность невозврата кредита более проявляется у людей с интровертированной характеристикой личности. Одновременно полученные результаты противоречат предположению Г.Б. Юдина, что предпочтение займа в кредитной организации есть способ избежать морального чувства долга: «императив освобождения от обязательств, который движет потребительским кредитованием, предполагает перевод всех обязательств в количественную (и в конечном счете денежную) форму. Благодаря этому долги лишаются элемента морального давления, ведь должник знает, что каждая минута невозвращенного долга оплачивается им по установленной цене и не содержит ни капли щедрости кредитора. Будучи исчисленным, обязательство содержит условия своего прекращения, условия выхода из отношения» (Юдин, 2015, с. 40).

Остановимся кратко на анализе результатов экспертных оценок. Они были получены только для должников и заемщиков, при этом должников оценивали большей частью судебные приставы и меньшей - сотрудники кредитных организаций, а заемщиков – только сотрудники кредитных организаций. Респонденты, не прибегающие к заимствованию, не оценивались. В целом, должники по сравнению с заемщиками, выполняющими свои

обязательства, оценивались по методике *Личностный дифференциал* более негативно. По личностным факторам *Короткого портретного опросника «Большая пятерка»* получены достоверные различия по всем шкалам. Гипотеза об оценке экспертами должников по личностным факторам как лиц с большей экстраверсией и доброжелательностью и меньшей сознательностью подтвердилась для фактора сознательности и была отклонена для двух других личностных черт.

ВЫВОДЫ

На основании проведенного теоретического анализа, вслед за другими авторами мы понимаем *чувство долга* как осознанное принятие обязанностей, которые человек берет на себя, вступая в отношения с другими людьми, в том числе, при реализации долгового поведения.

Долговое поведение рассмотрено нами в контексте денежного долга и всегда связано с имеющимися обязательствами по оплате чего-либо, чаще всего речь идет о выполнении заемных обязательств.

Всегда ли наличие долга порождает чувство долга? Как связаны готовность к заимствованию, выбор источника заимствования, выполнение и невыполнение долговых обязательств с личностными свойствами, моральными чувствами и финансовой грамотностью? При проведении эмпирического исследования мы выделяли следующие варианты долгового поведения: на основании наличия или отсутствия займа, наличия или отсутствия просроченных или неоплаченных платежей, заём в кредитной организации или у физического лица.

Показано, что заемщики обладают более высоким уровнем финансовой грамотности: лучше ориентируются в накоплении процентов по кредиту и менее склонны к аверсивному долговому поведению, чем не заемщики, что связано с наличием у них опыта заимствования и возврата заемных средств.

Они более сознательны, рациональны, склонны полагаться на собственный потенциал в ситуации неопределенности. Они более доброжелательны. Сознательность и готовность полагаться на себя – могут быть рассмотрены как компоненты чувства долга.

Достоверные различия между заемщиками, выполняющими свои долговые обязательства в полном объеме, и теми, кто имеет просрочки платежей, выявлены только в области финансовой и юридической грамотности. Плательщики являются более финансово-грамотными, а должники – лучше осведомлены о том, в какой степени закон защищает их от коллекторов. Вопреки нашим ожиданиям, нельзя сказать, что у должников менее выражено чувство долга, поскольку нет различий ни по сознательности, ни по интернальности в области долгов, ни по выраженности чувств вины при совершении нежелательных поступков, которые могли бы это подтвердить.

Наибольшее количество различий выявлено между сторонниками институционального и не институционального займов. Те, кто предпочитает займы у друзей и родственников, характеризуются более положительным отношением к долгу, перекладыванием ответственности за возврат долга на третьих лиц и внешние обстоятельства, нежеланием тратить время на расчеты и поиск более дешевого займа. В случае каких-либо поступков, ведущих к чувству вины, они не склонны предпринимать действия по исправлению ситуации. То есть, данные результаты указывают на то, что более выраженным чувством долга в отношении выплаты займов обладают сторонники институционального займа, по сравнению с теми, кто занимает у друзей и знакомых.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

Верховин В.И. Экономическое поведение как предмет социологического анализа: Автореф. дисс. ... докт. соц. наук. М., 1999.

Воловикова М.И. Нравственная психология: современное состояние и перспективы исследований [Электронный ресурс] // Институт психологии Российской академии наук. Социальная и экономическая психология. 2018. Т. 3. № 2 (10). С. 6-29. URL: <http://soc-econom-psychology.ru/engine/documents/document609.pdf> (дата обращения 10.07.2018).

Гагарина М.А. Ответственность и юридическая грамотность заемщиков как факторы отсутствия долгов // Научное обозрение: гуманитарные исследования. 2017. № 7. С. 79-88.

Гагарина М.А., Сулейманова С.С. Социально-психологические особенности и уровень финансовой грамотности должников [Электронный ресурс] // Интернет-журнал «Мир науки» 2016. Том 4. номер 4. URL: <http://mir-nauki.com/PDF/04PSMN416.pdf> (дата доступа 12 05. 2018).

Дронова Л.П. Откуда пришло должное? (К проблеме языкового отражения евроазиатского культурного диалога) // Вестник Томского государственного университета. 2006. № 291. С. 157-164.

Егорова М.С., Паршикова О.В. Психометрические характеристики Короткого портретного опросника Большой пятерки (Б5-10) // Психологические исследования. 2016. Т. 9, № 45. С. 9. URL: <http://psystudy.ru> (дата обращения: 15.05.2018).

Журавлев А.Л., Позняков В.П. Экономическая психология: теоретические проблемы и направления эмпирических исследований // Психология: Журнал Высшей школы экономики. 2004. № 3. С. 46-64.

Журавлев А.Л., Купрейченко А.Б. Экономическое самоопределение: теория и эмпирические исследования. М.: Изд-во: «Институт психологии РАН», 2007 (а).

Журавлев А.Л., Купрейченко А.Б. Самоопределение, адаптация и социализация: соотношение и место в системе социально-психологических понятий //

Психология адаптации и социальная среда. М.: Изд-во: «Институт психологии РАН», 2007 (б).

Журавлев А.Л., Юревич А.В. Психология нравственности как область психологического исследования // Психологический журнал. 2013. Т. 34. № 3. С. 4-14.

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.

Корнилова Т.В. Диагностика «личностных факторов» принятия решений // Вопросы психологии. 1994. № 6. С. 99-109.

Лебедев А.Н. Проблемы патриотического воспитания студентов российского вуза // Вестник финансового университета. Гуманитарные науки. 2014. №2(14). С. 60-69.

Лебедев А.Н., Гордякова О.В. Теоретические и методологические вопросы изучения патриотизма как социального чувства и социально ориентированного поведения [Электронный ресурс] // Институт психологии Российской академии наук. Социальная и экономическая психология. 2016. Т. 1. № 1. С. 23-40. URL: <http://soc-econom-psychology.ru/engine/documents/document197.pdf> (дата обращения 06.05.2018).

Макогон И.К., Ениколопов С.Н. Апробация методики измерения склонности к переживанию чувств вины и стыда (GASP) // Вопросы психологии. 2014. № 4. С. 1-8.

Мужичкова Ю.Е. Психология обыденных представлений о долгах и кредитах // Вестник Финансового университета. Гуманитарные науки. 2015. № 4. С. 37-44.

Неплательщики за услуги ЖКХ – и в банках должники // Банковское дело. 2016. № 8. С. 55.

Нравственность современного российского общества: психологический анализ.

М.: Изд-во «Институт психологии РАН», 2012.

О чувстве долга // Банковское дело. 2012. № 9. С. 96.

Полякова Н.В. Экономическое поведение молодежи в переходной экономике:

Автореф. дисс. ... докт. экон. наук. М., 1999.

Проблемы экономической психологии. Том. М.: Изд-во «Институт психологии РАН», 2004.

Проблемы экономической психологии. Том 2. М.: Изд-во «Институт психологии РАН», 2005.

Психологические барьеры модернизации российской экономики в сфере финансов / Лебедев А.Н., Анненкова Н.В., Буянова С.М., Гагарина М.А., Камнева Е.В., Коробанова Ж.В., Крылов А.Ю., Мужичкова Ю.Е., Орлова Е.А., Чижикова Е.С. М.: Издательство «Спутник+», 2014.

Психологические исследования нравственности /Отв. ред. А.Л.Журавлев, А.В.Юревич. М.: Изд-во «Институт психологии РАН», 2013.

Психология: современные направления междисциплинарных исследований: Материалы научной конференции. М.: Изд-во «Институт психологии РАН», 2003.

Сидоренко Ю.И. Психофизиологические основы морали: Автореф. дисс. ... докт. филос. наук. Кострома, 2006.

Социальная психология экономического поведения. М.: Наука, 1999.

Юдин Г.Б. Моральная природа долга и формирование ответственного заемщика // Вопросы экономики. 2015. № 3. С. 28-45.

Юревич А.В. Патриотизм как научная проблема // Вестник Российской академии наук. 2016. Т. 86. № 4. С. 352.

Юревич А.В., Журавлев А.Л. Патриотизм как объект изучения психологической науки // Психологический журнал. 2016. Т. 37. № 3. С. 88-98.

- 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. № 49. P. 141-149.
- 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. XLVIII (Special Issue 2011). P. 38-50.
- Brown S., Taylor K.* Household finances and the “Big five” personality traits // *Journal of Economic Psychology*. 2014. № 45. P. 197-212.
- Caspi A.B., Roberts W., Shiner R.L.* Personality development: Stability and change // *Annual Review of Psychology*. 2005. № 56. P. 453-484.
- Gathergood J.* Self-control, financial literacy and consumer over-indebtedness // *Journal of Economic Psychology*. 2012. № 33. P. 590-602.
- Harrison N., Agnew S., Serido J.* Attitudes to debt among indebted undergraduates: A cross-national exploratory factor analysis // *Journal of Economic Psychology*. 2015. № 46. P. 62-73.
- 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. № 16. P. 681-701.
- 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. № 31. P. 1021-1034.
- Webley P., Nyhus E.K.* Life-cycle and dispositional routes into problem debt // *British Journal of Psychology*. 2001. № 92(3). P. 423-446.

**SENSE OF DUTY AND DEBT BEHAVIOR OF RUSSIANS WITH VARIOUS
LEVEL OF FINANCIAL LITERACY**

М.А. Гагарина*

*Ph.D. (psychology), associate professor, «Personnel management and psychology» department, FSEE HE «Financial University»; associate research officer, laboratory of social and economic psychology, FSFES Institute of Psychology, Russian Academy of Sciences: 13-1, Yaroslavskaya str., Moscow, 129366; e-mail: MGagarina224@gmail.com

Summary. The problem of the interrelation of the sense of duty and debt behavior considered. Examples of approaches of the analysis of the sense of duty as the economic concept reflecting the relations the creditor-debtor and as the moral feeling which are regulating all spheres of relationship including economic given. The idea of debt behavior, proceeding from these empirical researches directed to studying of such concepts as "debt," "arrears," "debtor" defined. The review of domestic and foreign studies of predictors of debt behavior – personal features, level of financial literacy and social factors provided. Results of empirical research with participation of 729 respondents among whom the persons who were resorting and not resorting to loans, the borrowers who were fulfilling and not fulfilling loan obligations and supporters of institutional and not institutional loans presented. Shown that borrowers differ in lower level of financial literacy in comparison with not borrowers. Distinctions of subgroups of the borrowers who are fulfilling and not fulfilling the debt obligations on personal characteristics and level of financial and legal literacy were also received. Personal features and the relation to a debt of the respondents preferring institutional and not institutional loans described. The participants of research preferring loans friends and relatives characterized by more positive relation to debt, rearrangement of responsibility for the return of debt on the third parties and external circumstances, unwillingness to spend time for calculations and search of the cheaper loan. The conclusion that more expressed call of duty concerning payment of loans borrowers in comparison with not borrowers and supporters of an institutional loan in comparison with those who borrow friends and acquaintances possess drawn.

Keywords: sense of duty, debt behavior, personal traits, sense of guilt, sense of shame, financial literacy, legal literacy, institutional loan, non-institutional loan.